

# 2023年暑假社会实践报告工厂打工(汇总10篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 暑假社会实践报告工厂打工篇一

老师让我们利用暑假的时间去参加一些社会实践活动，并作好记录。我和弟弟商量来商量去，决定去镇湘桥卖矿泉水。因为镇湘桥人口流动很大，给我们卖矿泉水提供了很好的市场。

吃过晚饭后，我和弟弟就进了一箱矿泉水，提着水向镇湘桥走去。这些水真沉啊，我们费了九牛二虎之力，才把水提到镇湘桥头。夜幕降临，万家灯火齐亮，桥上的彩灯也亮了，这里成了一个五彩缤纷的世界。滨河路一带人来人往，热闹非凡。我们用手指夹把矿泉水箱子上的胶布划开，开始吆喝起来。刚刚开始，人们都用眼睛瞟着我们，这让我觉得似乎很难堪。这时，我想起了老师对我说的一句话：参加社会实践活动，会体会到社会的苦与甜。于是，我打起了精神，面带微笑，推销起来。这时，有一个带着孩子的妇女看了一眼我们的矿泉水，我连忙推销道：“阿姨，您孩子真可爱，还有您好，长得真像范冰冰。”“真的吗？”阿姨被我夸得心花怒放，满脸是笑。我趁机说：“阿姨，买瓶水吧！一元五角一瓶。”“好啊，我买两瓶！”阿姨说着递给我三元钱。我接过钱，递给阿姨两瓶水。拿着这三元钱，我心里甭提有多开心了。

在这里卖了半个多小时，我发现这样推销卖出去的水并不多。

这时候，弟弟对我说：“姐姐，我们拿水去人群中推销吧，这样机会多一些。”我想了想：是呀，人们刚刚出来，不会很渴，去活动的人群里推销，效果一定很好！我拿了三瓶水，来到了广场上的人群中，我看一到了一位七十多岁的老爷爷正在练太极，只见他练得满头大汗。我连忙跑上去，问：“爷爷，您买水吗？”老爷爷连看都没有看我一眼。顿时，我像泄了气的皮球一样打不起精神。但是没过多久，我又说服自己重新振作起来。我来到了广场，广场上跳舞的人都跳完了，我跑过去，对领舞的奶奶说：“奶奶，您渴了吧！买瓶水吧！”奶奶爽快地说：“好，多少钱？”“一元五角。”说着递给奶奶一瓶水，奶奶递给我一元五角钱。跳舞的人见我这儿有水买，纷纷跑来买我的水，可我只剩两瓶了，我真后悔没有把整箱水都拖来。

时间悄悄地过去了，不知不觉中到了九点，人们都往回走，我们的水卖完了，我们平分了钱后，拖着箱子回家了。

从这次卖矿泉水中，我体会到了劳动的艰辛和快乐！

## 暑假社会实践报告工厂打工篇二

对化工产品市场营销的几点看法，化工工业是石油产业链中与国民经济息息相关的产业，无论是国防、卫生、机电、农业、纺织等领域，无时无刻有化工产品相伴随，日常生活中更是如影随形。化工产品包罗万象，品种繁多。选择以化工产品为主营业务的企业或公司，应当说是选择了热门产品，特别是在石油能源日趋紧张的现代，如果是经营得当，其生存能力将会很强，收益将会很好。如果经营不得当，也很容易被市场所淘汰。在实习中，逐渐了解到一些经验，现罗列如下：

1、俗话说的好“干什么要吆喝什么！”。从事化工产品经营工作而不掌握相关行业知识，吆喝什么呢？没什么好吆喝的那又何谈营销呢？所以尽可能的多掌握相关行业知识是非常重要的。特别是直接从事业务操作的业务人员和管理人员，

业务知识尤为重要。我们大家都知道，化工公司的全体员工，没有哪个是学石油及化工专业的科班出身，都谈不上系统和全面了解石油和化工产品，从事该行业的经营工作自然有难度，这也是为什么5年多的时间仅依赖经营石脑油的原因之一。随着公司业务的不不断延伸，公司整体业务水平的不断提高，员工的业务素质和市场经验的不断积累，一定会开发出多品种化工产品成为公司的支柱型经营产品。

2、人常说“思路决定出路”，要想有思路，首先要掌握什么？不言而喻，是与之相关的业务知识及经验，否则思路从何而来？更谈不上会有好的出路了。所以，公司要想在石油及化工产品领域开展稳定、持久、良性的业务并取得长足发展，首先要解决好如何提高业务及相关人员基础知识和市场经验的综合能力培养上，比如时常组织学习相关石油及化工产品的理论知识，业务人员尽可能的多参加相关产品领域的各种研讨、交流会议，尽可能多的参与业务操作，经常组织业务经验交流会等等，通过以上过程，业务人员会逐渐成熟起来，从而达到提高公司整体业务水平，千里之行始于足下。

3、在营销行业内还有一种原则是“不熟悉的行业不会轻易参与”，当然，不熟悉的产品也不会轻易介入经营，这也说明了业务知识的重要性。业务知识包括对行业的认知程度、对产品的了解程度、对贸易程序的熟知程度、对法律及财务知识的掌握程度以及对经营风险的分析鉴别能力等，当然还涉及到装卸货物的计量程序、铁路运输相关手续与程序、产品的物理指标与运输安全等等。

1、石油及化工产品品目繁多，让我们眼花缭乱，多数产品在大多数情况下我们的感觉是有资源时没有市场，有市场需求时又难以保障资源来源，当然期间是用价格条件在具体体现，这并不奇怪，所有初入新市场、新的产品领域的经营者都有同感，可是大家也都知道，我们感觉无法下手的产品或领域，每时每刻都有正在经营它的经营者，而且正在赚钱。这说明什么？说明我们还没有真正渗透到市场当中去，我们缺乏对资源及市场的了解，缺乏对资源及市场的参与和一定程度上的控制、把握。天上掉馅饼的事情难得一见，资源及市场的

培育过程是少不了的。所以，我们需要有一个过程，在众多产品中先对某些产品经过市场和资源分析，确定一项或几项，从资源及市场的培育开始，由小到大，前期保本经营，逐渐实现效益最佳化，这是我们的必修课。当然利用有效的信息、人力及市场资源能走捷径的当然是事半功倍。

2、综观整个石油及化工产品领域，我们熟悉的资源有哪些？其中有力度采购的又有几种？资源关系怎么样？需要择优选择。同时要与市场结合，市场需求旺盛的有哪些？有哪些产品我们的市场关系是良性的，或有希望发展成为良性的？从资源和市场两方面找出共同点，从而锁定需要开发的产品，进入市场培育阶段，经过多次反复筛选，使其成为公司的主营项目，并加以巩固和维护，使其创效能力不断提升。

3、营销是一门学问，现代市场营销是以消费者需要为中心，长期地、综合地、动态地谋求企业持续发展的经营活动，是以市场调查、营销环境分析为基础，以经营战略为指针，从制定市场营销目标到市场营销管理的完整体系。掌握这一体系的基本内容，了解市场营销各个要素之间的有机联系，有利于较好的进行市场销售工作。对我们来说也就是如何采用最优的方式及方案来完成整个从采购到销售的全过程，在我们实现效益最佳化的同时，使我们的供货商及用户都感到满意，其中包含着一个短期利益和长期收益问题。现在的市场是一个共营者生存的市场，供货商、代理商、经营者及客户之间必须本着平等、互惠互利原则诚信友善合作，任何一方想要谋取暴利，都将会破坏合作关系，难以形成长期、稳定、友好的合作关系。大家所以合作，每一环节都有他的优势，这种合作是彼此的优势合作，也可以说是彼此的信誉合作。

4、在处理各个环节关系上，人的能力是尤为重要的。同一件事不同业务素质的人去处理，结果会有很大的差异。诸葛亮无法提刀上阵斩严良、诛文丑，而关云长没能力联东吴，借东风、火烧赤壁。所以提高业务人员的基本业务素质，是营销的基础，量才而用是取胜法宝。市场营销是市场人才智慧的具体体现。

1、当今在市场秩序和法律约束力不够健全的市场上从事经营活动，最先面对的是市场风险，是每个经营者最关心的事情。

可以想象是在丛林中觅食，每一天都有可能采到有毒的蘑菇，有神农尝百草，才有了《本草纲目》，使得后人有了借鉴的依据。在从事化工产品工作中，真希望有一本类似于《必须坚持为游客服务》。虽然xx休闲采摘园是以盈利为目的企业，但这与为游客服务并不矛盾。在现代社会经济条件下，产品、价格等因素已不再是企业竞争成败的关键，从一定意义上讲，现代企业的竞争就是以提供优质产品为前提的服务竞争。所以xx休闲采摘园要本着服务的宗旨，在保证基本经济效益的同时，尽可能地为广大游客朋友提供各种便利和服务。

——必须坚持园区采摘—收银一体化。如前所述，由于葡萄采摘区与大门游客接待中心有较长的距离，采摘葡萄较多的游客带着葡萄去游客接待中心付款是极为不便的事情。如果能将收银台设在园区，一方面既可以实现对游客的监督，又可以方便游客付款。同时，也方便样品采集工作，使收银人员在第一时间知晓各种葡萄剩余数量。

——必须坚持以宣传为先导。任何经营活动都应该做宣传，只是力度不同而已。今年夏天葡萄销售的成绩表明，深入的宣传是实现经营目标的基本保证。因此，在以后的工作中，要继续重视宣传，扩充宣传途径，提高宣传质量，加深宣传力度，改善宣传方式，最终为实现经营目标而服务。

在这次社会实践中，我犯了两个比较严重的错误：一是难以区分外形、口味相似的葡萄，以至于将游客带错采摘区；二是对顾客监督不力，在其随意采摘的过程中没有以合适的方式加以劝阻，导致语言冲突，并最终遭到游客投诉。这两个错误给游客和我自己都带来了一定损失——浪费了游客的时间、精力和金钱，而我因遭投诉而接受上级处罚。出现这两个严重错误的主要原因在于我说话、办事的态度不够仔细和认真。通过这些教训，我要不断培养自己说话办事仔细、认真的好习惯。

(四) 由于我在工作中的表现较好，使我赢得了许多游客和同

事的赞赏与尊重，从而收获了一些友情。

在过去三周的工作中，忙碌的时候我每天会与上百名名游客接触，我总是不厌其烦地为他们讲解葡萄和园区的相关知识，不辞辛劳地为他们提供各种服务。在与同事相处过程中，我主动为他们分担工作，以减轻其工作压力。由于我十分热忱而耐心的帮助，加上比较优雅的谈吐，赢得了广大游客和同事们对我的赞赏与尊重，我也因此收获了友谊，交到了一些好朋友。

xx休闲采摘园导游工作的社会实践早已过去，暑假也已经结束，而我也再次回到了大学校园。大学留给我的时间已经不多，在剩余不到一年的大学时光里，我主要办好以下几件事情：

(一)始终明确自己的定位，将学习放在首位。

作为一名在校大学生，我的本职工作和主要任务是学习。这里的学习当然既包括专业知识的学习，也包括课外知识的学习。学习上，我应该更加积极主动，在学好专业知识的同时，充分利用图书馆和网络资源，不断拓展自己的视野，提高自身理论水平，为以后真正步入工作岗位提供坚实的理论基础。距离20xx年考研仅剩四个月的时间，我要更加努力地为考研冲刺。

(二)积极向他人学习优秀的品质和习惯，不断提高自身素养。

孔子曰：“三人行，必有我师焉。”在我身边，各方面比我优秀的人有很多。鉴于我自身存在许多缺点和不足，要想使自己不断完善，就必须积极向周围优秀的人学习，不论是在校学生、教师，还是已经毕业了的的同学，以及我在平衡时接触到的所有人物，只要是有一方面比我优秀的，我都要向他们学习，取人之长补己之短。通过长期的学习和自身的修养，我要让自己养成诸多好的习惯，具备更加优秀的品质和精神，

不断提高自身的素养。

(三)积极主动与他人交流和沟通，不断提高自身沟通能力和沟通水平。

虽然学习是我们的主要任务，但不是唯一任务。学习也不是在完全自我封闭的情况下进行的。通过这次经历，我充分认识到沟通能力的重要性。因此，在以后的学习生活过程中，我会更加积极主动地与周围老师同学交流和沟通，不断掌握沟通技巧，提高自身的沟通能力和沟通水平。

(四)利用课余和假期时间，认真参加社会实践。

一个只知道读死书、动手能力严重不足的学生是不合格的。我们不仅要会学习，还要会工作。以后，我会利用好为时不多的课余和假期时间，积极参加各类社会实践活动。在实践中不断培养自己应该具备的精神、素质和能力，以适应社会发展需要，成为一个有益于社会的人才。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”学习无止境，实践无止境。总之，在以后的人生历程中，我会珍惜每一次社会实践经历和学习机会，做到学有所思，学有所用，学有所成，将理论与实践结合起来，在实践和学习中不断让自己成长、成熟和成才，努力使自己成为一名合格的大学生，成为一个能对社会主义现代化事业有用之人。

大学在校时光已寥寥无几，我正站在人生的十字路口：是继续求学，还是步入社会？步入社会，又该找怎样一份工作？尽管有时也比较茫然，但我会按照自己之前的职业生涯规划走好人生每一步。任外界干扰多大，我都会珍惜时光，奋勇向前！

# 暑假社会实践报告工厂打工篇三

xx机械补偿设备有限公司

20xx年x月xx日

培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。不要简单地把暑期社会实践作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。并且发挥中华民族传统美德，乐于义务劳动与培养无私奉献的精神面貌。

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式进行一直是倍受所有老师和同学所关注的。我们也希望通过暑假这个较为难得的机遇，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值，以及自我价值的增值！暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

xx机械补偿设备有限公司专业生产研制波纹膨胀节和伸缩节系列产品的专业厂家。是ts特种设备□iso质量管理体系认证企业。\_\_\_\_公司凭借一流的产品质量使产品被广泛用于热电、供暖、冶金、机械、化工、高炉、焦化、煤气、石油、水泥等行业，销售网络已覆盖东北三省、内蒙、晋、冀、鲁、豫、京、津等地。那天通过介绍，我来到了这家公司，进行最基本的参观与学习。我受到了良好的接待，非常兴奋真正深入工厂进行参观与学习。工厂井然有序，工人们耐心细致，设备先进。主要的实习过程并不是那么重要，因为我真的对实际理论了解的不多，此次简单的社会实践最有意义也是最重



要的就是自己的心得体会。首先的看到的细节，工作技术，设备一流，管理体制，再一个是人，工作人员，老板员工，还有社会竞争，等等等等，对学习和技术的思考，对上下级的思考，对能力的思考，对现实社会竞争的思考，以及最重要一点是对做人和如何生活的思考。实践也教会我唯有工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成，对工作唯有认真对待才会有条不紊，才会顺利进行，形成周期的良性循环；在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。当然，知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。

通过深入企业，增强了理论联系实际的能力，学到了先进的生产技术与先进的管理理念，积累了丰富的实践知识，提高了自己的学习能力。更重要的是通过亲身参加社会实践，我们深刻的了解了社会对于我们能力的要求，在实践中看到自己的不足，这给我们自身的职业生涯规划奠定了基础，指明了方向。

以后我一定会很努力，去学习，去实践，学会做人再学会做事，让我这一辈子不能够白活一场，让人生没有遗憾！

## 暑假社会实践报告工厂打工篇四

从20xx年7月15日到20xx年8月15日，做了为期一个月的实习

在处于华容县老步行街最繁华的地段的德克士汉堡店实习，该地段人流量大，客源充足

在大学课堂里学习了两年的专业知识之后，想通过实践来检验所学的理论知识，锻炼自己的与人交往、沟通和团队协作的能力，增加自己的社会实践经验。

开始时经理要求试工一天，工作8个小时。试工期间，我被安

排到大厅工作。负责为客人送餐以及收拾客人用餐后留下的垃圾，工作重点保持客人就餐环境的整洁，同时还必须兼顾厕所的卫生。本以为这工作是不怎么费劲的，做够之后才知道，千万不可小看任何一份看似轻松的工作。最难的是在中午就餐的高峰期，往往这个桌子还没收拾完，那边就有客人叫服务员怎么还不送餐。忙完高峰期后，工作就相对轻松了很多，收拾好大厅的托盘，将地面拖干净，清理好厕所的卫生我的工作就完成了。试用期结束后，还受到了经理的小小表扬，让我受宠若惊。试用期结束后，经理将我调到了柜台做收银，最开始经理安排了师傅来带我，经过师傅的简单讲解之后我就上岗了，众所周知快餐店里讲究的就是一个字——快。速度是他们一直强调的，顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。在柜台站了两天之后，我发现自己还是做不到这样快节奏，于是向经理要求还是去了大厅。这两天的生活让我感受到了工作的辛苦和赚钱的不容易，也明白了每个人都有他自己适合的岗位，而这往往和学历是无关的。

短短一个月的社会实践，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。我想通过这次实践，不管是在以后的学习或是工作中，我都能够更好的把握自己，掌握自己的重心。实践是检验真理的唯一标准，在学校的时候，学习了很多理论知识，但大多只偏于理论而不重于实践，而学习最终的目的就是将理论运用于实践之中。这个暑假里，我通过社会实践收获了很多在学校学不到的东西。在德克士的一个月，综合自己所看到和接触到的，再结合自己所学的在这里为德克士的经营管理提上一些小小的建议。

## 1、明确目标市场，服务孩子

德克士的消费人群基本上是4-14岁的孩子及其父母，因此可争对孩子的特性，来制定相应的营销策略。比如说可以在店

面门口摆放一些体积不大的玩具吸引小孩的目光，也可供他们玩乐；在店面装饰上也可根据孩子喜欢亲近自然的特性，摆放一些绿色植物，或一个小水缸，放养一些观赏鱼；在大厅里也可划分出一块亲子专区，以供孩子和其父母玩闹；在套餐配送时，可制定专门的家庭套餐，随套餐赠送一些小玩具，等等。这些都可以吸引更多的孩子与其父母前来就餐。

## 2、细分市场，差异化服务

由于德克士处于步行街的中间位置，周围大多是品牌服装专卖店，人流量大，而且消费水平参差不齐。因为地理位置的原因，导致很多消费者将德克士作为了逛街累了后休息的地方，进入店内并不点餐或店很少量的餐饮，并且这类消费者通常在店内呆的时间较长。怎样将这些潜在消费者转化为真正的消费者呢？我觉得对于这类潜在消费者，店内服务员可提供主动服务，主动询问他们需要什么，大部分人会出于“面子”问题而选择点餐。另外，这类顾客在点餐时大多会选择饮料，我觉得也可争对这种现象，在菜单上可增加一些有补充体力功能的饮料或一些小甜品。

## 3、多种促销方式，灵活运用

(1) 返现促销：对一次性消费达到一定程度的顾客，实行返还部分现金的方法。

(2) 折扣促销：采用一定的积分制，在顾客第一次消费时发放积分卡，以后每次消费凭卡积分，积分到一定程度，实行vip政策，发放贵宾卡，消费凭卡打折。

(3) 捆绑促销：可向周围的专卖店发放一些现金券，再由专卖店转发给部分消费者，凭券抵部分现金。同时也可联合周围的专卖店，由德克士向部分消费者发放专卖店的现金券。

(4) 组合促销：将食物以组合的形式推出，将一定的油炸食

品与饮料相搭配，实行组合价格，当然组合价格优于单卖价格。

以上就是我经过一个月的实习结合自己的专业知识所总结出来的一些经验和建议。经过一个月的实习，我学到了很多——团队合作精神、勤劳诚实、认真负责、追求完美的品质、注重细节的习惯，这些重要的影响今后会一直伴随着我，无论是在哪里的工作岗位工作。

这一个月内，我也明白了许多：人与人之间难免磕磕碰碰，在工作中，难以避免的会遇到难缠的顾客，也难免会受到上级批评指责。面对这些问题关键还是在于自己，明确自己所处的位置，端正自己的心态。经过这些事情也给我上了宝贵的一课。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的，也是我该学会的。

这一个月内，我也学到了很多。像人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我看到了自身的价值。人与人之间的交往是需要付出的，也不要吝啬你的付出。如果你只问耕耘不问收获，那么你一定交得到很多朋友，同样你也能收获别人对你的付出。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你平等的真情。

## 暑假社会实践报告工厂打工篇五

一走进儿童院，三十几名孩子的欢呼声在我们耳边响起。“姐姐好、哥哥好”的语句一遍遍向我们诉说着期待与欢迎。这里的孩子小至刚刚满八岁小学一年级的孩子，大到已经十七岁成绩优秀的高中学生，他们大多数来自于附近的家庭，家里父母或外出打工，或身患疾病，没有能力抚养孩子，于是便把他们送到这里来“助养”，还有一部分孩子来自偏远的其他城镇。简单的一幢二层小楼，水泥砌成的操场和一个简易帐篷搭建起来的食堂，就是他们共同生活的家。

晚餐时分，孩子们在饭前朗诵了感恩词“感恩每一粒粮食、每一滴水、每一缕阳光，感恩身边的人，感恩帮助我的人”这样的话每天都要响起三次。而紧接着伴随着的是我们的支农队队歌“向前向前向前支农的队伍向太阳”这嘹亮的歌声也同样每天三餐前响起。

吃过了晚餐，我们和孩子们一起进行了能量朗读，这是儿童院院长为了增强孩子们的自信心而特意为孩子们准备的，也许有的孩子还不认识这里面的字，也许大多数孩子还不能理解这字里行间的含义，但是，爱与感恩，自信与善良正在一点点渗透进他们的心理面。

在这众多的孩子中，有四位孩子给我们留下深刻印象。

第一位孩子是年仅八岁最小的启花，启花瘦瘦小小的，头发也因为营养问题而稀少偏黄，但是她大大的笑容深深打动了我们。启花特别喜欢我们这些大哥哥大姐姐，我们一到达儿童院便紧紧地跟着，走到哪里都不肯离开，虽然在语言沟通上我们还有障碍，但是她的笑容已经诠释了一切。

另外一位是一个名叫樟恩的小女孩。她已经十二岁了，个子却还像个小孩子，如果不是我们亲眼看到她一手漂亮的字，真的不敢相信她已经小学五年级了。樟恩十分懂事，讲话彬彬有礼很让人疼爱，她学习努力认真，我们一到达就拿出假期作业询问我们，她的问题着实让我们头疼了一把。樟恩还有一个上高一的姐姐，也同样是成绩优秀，乖巧懂事。

还有两位男孩子，黄黄和帅帅，虎头虎脑的两个男孩是双胞胎兄弟，长相也颇为相似，但是两个孩子的性格却是截然不同。哥哥黄黄虽然外向，但是只愿意和大家私下交流，并不情愿在公共场合讲话，为此我们还要多注意培养他的信心，而弟弟帅帅是个可爱的“人来疯”，抓着两位大哥哥的手不放，一个劲儿地让大家跟他做游戏，这可爱的模样着实让人疼爱。

接下来的几天我们将在儿童院和孩子们一起度过，相信这一定是难忘又充实的一次经历，我们必将收获颇多。

## 暑假社会实践报告工厂打工篇六

暂的寒假即将过去，快乐的时光弥足珍贵，但那短暂的经历总是耐人寻味的。

这短短几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

寒假社会实践活动已经结束，蓦然回首，虽然没有很长时间的锻炼，但却给我带来的影响远没结束。

它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，让我们有机会到社会的大课堂去见识世面，增长才干，磨练意志，在实践中检验自己。

尽管我所干的工作只是一个小单位的办公室打扫，工作很简单，但在这一过程中，我却体味到了很多。

它给我带来更多的是丝许的欣喜，是获得成果后的喜悦。

在这次短暂的实践活动中，我感受到了自己微薄的力量，以及献出自己的一点点力量所得到的贡献。

虽然这工作很简单，看似只是一点点的体力活，不过，在这一过程中，我一方面锻炼了自己的能力，增强了自己的口头表述能力，学会了与人交流，真正走出了课堂，在实践中成长，在实践中学习，充实自我，让别人享受到自己的成果，使自己有了收获后的喜悦。

有时候感觉工作还是有点辛苦，比较乏味，但我更多的感觉到的是我在成长，有意义的成长。

而且在另一方面，我也感受到了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”意识到了自己的不足，因为自己没有什么实践经验，处理问题不够成熟，书本的知识又与实际结合不够紧密，没有与人交流的口才，而且有的东西以前没有尝试过，看起来很简单，做起来却并没有想象中的那么理所当然。

但是在那一次又一次的实践中，我正渐渐把那些“错误”减少。

这次的实践活动还让我懂得了，我们现在还处于学习阶段，没能真正了解到工作的难处和辛苦，和自己踏入社会所要面临的种种问题。

想想现在的我能在这么好的环境下读书，我们就更应该要学会珍惜，而不应该整天在家无所事事。

现在的社会需要的不仅仅是拥有知识的人，更加需要的是拥有各方面的能力、综合素质较强的人才。

如果我们光靠在学校汲取知识，那是远远不够的，从现在开始，更重要的是注重自己能力的培养。

置身于六朝古都的南京，总能在不经意间嗅出历史的厚重与沧桑，而第二届夏季青年奥林匹克运动会却给这座城市染上了斑斓色彩，增添了无尽青春活力。

在这样的氛围下，我很早就在青奥会志愿者网上报了名，很荣幸被选上了。

所以，在这个暑假，我作为南京青奥会志愿者，不断提高自己的奥林匹克精神和志愿服务精神，热情参与、真情奉献，提供细致周到的服务，积极传播中华文化，用青春的激情打造最美的“中国名片”。

青春似火，青奥引航

不过，机会总是留给有实力的人的。

我虽然没有招到初、小学生，但是，我招了5位初三升高一的学生：车杜鹃、车杭、车旭辉、郭栋、易莹莹!!!!之所以会这样，那是因为十里铺镇的辅导班没有实力教这个级别的学生。

所以，也救了“中国梦”大学生暑期辅导中心一命，不然，我就算是完全失败了。

而且，我还招到了一位高一升高二的学生：杨筱!并且，经过我单人辅导她数学、物理、化学、生物30天。

最后结束的时候，我教她有机化学中酸和醇的酯化反应，单分子的反应和两分子间的反应的区别，她理解不了。

因为这与学习能力有关，我还没有生气，就问了其他的知识点，她都摇头，我以为她都不会，就发火了。

其实，我也没有怎么说，就说话声音大了点，因为，杨筱平时都很听话的。

可是，她哭了，顿时我就不知所措了，心想完了完了，就最后两天了!还把学生说哭了，我可是明年还会办辅导班的。

然后，我就让她休息一下，不去想酯化反应，我出去看初中生的学习情况。

最后，她对我说，让我以后就像这样管着她，她以前就是因为爸妈从来不说她，她才对自己放松了要求。

然后，她问我今年寒假有没有时间，我当然有时间,,,,



对于，那五位初三升高一的学生，也挺伤头脑的，他们太不爱学习了。

而且，学习能力也非常不客观。

不过，每时每刻对他们我都没放弃，让他们背3.14159 26535 897 932 384 626,,,,,有两位同学还背到500位了。

把物理必修1全部讲完了，化学也教氧化还原反应的电子转移，数学也讲了一部分，至于生物，因为是朱宇教的，我就不清楚了，好像教到生物膜系统了。

这都是看得到的成效啊！

对了，还有两位初一升初二的学生：王李杰、李珂。

因为我的精力全放在初三升高一还有高一升高二的学生身上，所以，对于他们，我只是每天早上带他们去小学锻炼一个小时。

分享青春，共筑未来

8月8号辅导班补习完后，我、朱宇和陆海洋一起又去了长江大学苗木实验基地实习。

因为，毕竟我是学园艺，我的专业必须过关。

在那里，我们每天早上5点起来，5点半吃完早饭就开始在园区拔杂草。

一连拔3个小时就可以休息了，因为太阳太大了,,,,,然后，下午3点开始在园区清点苗木。

我感觉这个过的比较清淡，所以，就和海洋哥、朱宇拉钢尺，用autocad软件画了一个简单的一部分园区的平面图。

如下图所示：

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多东西，而这些东西都将会让我终生受用。

回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。

学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中受益匪浅。

社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。

社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

## 暑假社会实践报告工厂打工篇七

XX

XX

经过两年时光的洗礼，我真正成为了羽翼渐丰的大学生，对社会和人生有了更多的见解。满是欢欣的迎来了大学第二个暑假的同时，我也是有些忧虑的，因为暑假不仅意味着学习生活上的休整，而且意味着再一次向暑期实践挑战。

经过大一暑期实践的磨练，我衷心的将这次暑期实践视为一

个能够磨砺自身，接触社会的良好契机，并期望自己可以通过此次机会进一步正确的认识自己，定位自身，发现自己的不足并加以改正。怀着这样的想法，期中考试刚结束，我就主动从辅导员老师那里取得了合肥新东方的电话号码，后与负责招聘教师助理的老师联系。安排好面试时间后，我非常兴奋，第二天下午早早的就来到了新东方东门分校。在经过简短的介绍和谈话，接待我的老师向我介绍了vip助教工作要求和工作内容。在了解了大概后，我忍不住犹犹豫豫的问道工资待遇。接待的老师非常诚恳的告诉我，暑假兼职助教的并没有工资，只是每天会发交通和吃饭补助。虽然对待遇有些失望，但我想到新东方传奇般的发展历程，就不禁想一探究竟。于是隔天便填写了正式的应聘书。现在回头一看，我觉得十分汗颜。作为大二学生，我的社会经验、工作经验甚少，却自恃大学生的身份对工作待遇要求甚高。现在我才体会到了，冰冻三尺非一日之寒，想要成功，必要务实，努力。

按照招聘老师的提示，几天后，我早早的来到了位于屯溪路的新东方美屯校区。恰好从前我在这个校区上过课，可是这一次却是以另一个身份跨入了大厅，当时感觉非常微妙。在脖子上挂上了工作牌后，我终于开始了作为vip助教的暑期实践。工作的头两天算是试用期，我由另一名早我几天来的兼职助教带领着，逐一熟悉vip区的教师、学院和我的工作内容。

的确，在这白驹过隙的一个月间，我学到了很多书本上没有的知识与技能，也完成了自己积累社会经验的初衷。我在新东方的一个月，不仅体会到了它强大的企业精神，而且看到了这个传奇般的企业种种缺陷。在这里，我深深地体会到了，传奇虽是传奇，却是真真正正由人缔造的。而有人的地方就有缺陷，有尊卑，但更多的却是缺陷间的互补，尊卑表面下的秩序。我学会了如何待人接物，如何跟不同身份、不同观念的人相处，如何在繁忙中保持对工作游刃有余。我学会了不卑不亢，但是，我最大的收益却并不在此。我觉得，

我最大的收获是学会了敬业奉献。不管在怎样的岗位上，或是处于怎样的环境，胜不骄败不馁与不卑不亢这两句总是应验的，同时，人要有责任心，对自己的工作兢兢业业，恪尽职守。懒散畏缩的人是不会懂得全力而为之，更不可能成功的。这就是我在暑期实践中最好的所得。

## 暑假社会实践报告工厂打工篇八

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。

因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的`创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。作为一名大学生，只要是自己能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。

由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。

来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只

是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。

在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

## 暑假社会实践报告工厂打工篇九

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应“大学生生涯教育”的号召；也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我利用三十天的时间组织了一项名为“爱心辅导”的社会实践活动。现在活动已经圆满结束，我在此做一个总结，作为大学一年级暑假的社会实践报告。

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但“为人师表”这个千年的古训却永远牢记在我的心中。我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的；同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

为了能够增加此项活动的“含金量”。我为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。他们分别是：万健(南京邮电大学信息工程与自动化管理系)、施政(南通大学数学系)、蒋舒(南京工程学院光电工程系)、贾楠(盐城工学院经济管理学院)等。在组织好人员之后，我于17号晚迅速草拟了两份材料。即：“爱心辅导介绍”广告

和“爱心辅导活动会员条例”。(材料见附页)

在1月19号散发了“爱心辅导介绍”广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。会议结束前我们再次学习了“爱心辅导活动会员条例”。下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、亲切地完成辅导任务。同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的建议。在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。我针对这一点提出了狠抓辅导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法，为这个孩子的提高作出了一定的贡献。活动结束后，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。

在完成自己任务的同时我还统筹着全局，每天与其他四位同学保持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自己的安全。保证活动的正常进行。

经过全体同学的努力，我们于2月22号下午圆满的结束了为期一个月的家教活动。活动结束后我组织召开总结会议，同学们交流了各自的感想。其中万健同学的感想值得大家学习，他认为：“通过这项活动，我意识到了钱财的来之不易，那么这个意识将给我今后形成正确的理财观打下一个深厚的基础。同时在辅导过程中，我逐渐形成了一个耐心、机智的处事习惯，敢于提出自己的意见并结合他人的建议把工作做得更好，这一点是我走向社会前所接受的最有效的磨练……”

我个人认为：首先，这个活动是十分具有意义和价值的。当今大学生虚度光阴的现象十分严重，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锻炼，正如条例中所说的“生活在严格

教育体系下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知……发起这项活动。既贡献了自己身上的一份余热，也提高了自己的人生阅历。”其次，通过活动我们也很好的实践了“大学生职业生涯规划教育”中提倡的激发大学生自我实现的需要，培养积极上进的人生观；促进大学生树立明确的职业目标和职业理想以及增强大学生在就业中的核心竞争力的号召。为我们今后的发展提供了很大的帮助。在活动中我再次认可了老师的教育，即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。通过组织和参与“爱心辅导”活动，我个人对于社会的理解以及就业的估计有了更多的认识，而在组织管理能力上更是得到了很大的进步。尽管不是真正的就业，但是体验到了一种在校园里和课堂上无法体验到的带有一定压力的就业氛围，给自己为人生发展而做出的准备提供了帮助。

暑假即将结束，组织并参与“爱心辅导”活动使我的暑假生活变得充实而有意义。尽管在这次“爱心辅导”活动中我们取得的经济报酬是微薄的，但是我们收获的精神食粮却非常丰富。因为它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开“扎实、勤奋、虚心”这样的立身之本。

这个暑假与我以往的暑假有所不同，不再是学习课本知识，而是开始了我的社会实践。我在饭店找了份工作，于是，我的暑假打工生活从此开始，我的社会实践脚步从此踏出。

本着一颗不为利益，只为在实践中磨练自己，在实践中寻找自己的不足，更为在实践中能成长自己的心，我开始工作，深处其中体味了一下这份工作的酸甜苦辣。

工作第一天，领班把任务分配了一下，大家便开始了新一天的劳作。孰不知我这个新手什么都不会，似乎大家都认为是



约定熟成的东西了吧，我向别人求助了一下，拖地时，但我还使尽浑身解数努力去拖，总算是干净了，擦擦额上的汗珠，我真感到累了，不光是拖地，像擦杯子整餐具，这些活儿跟我们平时干的都不一样，看这些老手们干的都是有板有眼的。虽然不是很上手，但我觉的很欣慰，让我懂得了，生活中琐琐碎碎的事很多，但他们中都隐含着各自的规则，需要我们去遵守，去感受，不容一点的忽视懈怠，只有这样，我们才能收获许多，成长更多。

我欣喜地感觉到，通过社会实践的磨练，让我变得更加成熟、更加自信，我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！

刚来的前两天是给我们培训的，别认为服务工作是一份简单的工作，为了让我们熟悉饭店的基本工作流程和熟悉菜品，所以我们干起了传菜。虽然传菜部基本上都是男生，我们证明了女生也可以干的一样好。开始练我们端盘子，男传菜员两手各拿一个端盘，我们也不例外，端着盘子来回来去，有的菜品也很沉，就这样走，一走就是一个小时，走的腿都酸了，酒店还给我们发的小跟鞋，想从来没穿过跟鞋的我们，更是一种煎熬啊！工作时我感觉很累，而且很不适应，觉得有些坚持不下来，但最后还是咬牙挺过来了！

宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，千万不要忽视每一件事的细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我的生活变得多姿，实践让我们的人生变得多彩。

这家饭店是一家四星级的商务涉外饭店，每一个饭店都有好

几个岗位，各个岗位的要求不一样。这家饭店岗位主要有前厅、餐饮、客房、酒吧、商品部、康乐等，而各岗位中又有小小的岗位组成，我的主要工作是餐厅服务员。

餐厅是饭店中的一个重要部门，是客人用膳的主要场所，也是饭店获得最佳经济效益、弹性最大的部门之一，它的服务特点是服务员直接对客人提供对面的服务，个量大，时间长，需求多，为了满足宾客的不同需求，必须做到美味佳肴，令客人吃得满意。工作很苦很累，明天都要忙到晚上九点之后，但是我却从中学到不少书本上没有的知识，也顺利的将所学充分运用到实践之中，做到了理论和实践的结合。

每天上班时间不固定，每周都会给我们排班，有早班，中班还有晚班。上班时开会领班就会给我们介绍菜名及价钱和今天的工作日程，还有今天客人订好的包间，哪几个传菜员去哪几号包间服务上菜等等。11点开始站岗了，迎宾在门口等待来临的客人，中午十二点到两点是客流高峰期。4点半过去又开始打扫卫生。晚上五点到九点又是一个客流高峰期。

在服务中，有不少礼貌礼节和仪容仪表是应遵守的，餐厅服务员主要的职责是负责菜肴的传送工作，在服务中要做到精神饱满，并且热情和蔼地面对顾客们，耐心的满足顾客的所有要求，急顾客所需，这样才能让服务传递到顾客心中，让顾客觉得物有所值，给顾客留下美好的印象。

在这一点上，我丝毫没有马虎，它让我在面对顾客需求等其它服务时，能够迅速而准确的完成，而且在动作、表情等细节上也做到了精益求精，给领班留下了很好的印象，也让顾客十分满意。

## 暑假社会实践报告工厂打工篇十

由自治区教育厅、自治区体育局、共青团广西区委联合主办，柳州市教育局、桂林市教育局，广西师范大学、广西大学、

广西民族大学、桂林电子科技大学、广西中医药大学联合承办的广西壮族自治区第十一届学生运动会将于20xx年5月—8月隆重举行。这是广西首次将大学生运动会与中学生运动会放在一起举行。作为主要承办单位，我校负责承办运动会的开幕式和闭幕式，田径（中学组、大学组）、足球（普通本科组桂林片区预赛、普通本科组全区决赛、体育专业组和超级组比赛）、乒乓球（中学组、大学组）、啦啦操（大学组）、健美操（中学组）、武术（中学组、大学组）等项目。这是我校继成功举办2014年第六届高等师范院校大学生田径运动会、中国大学生跆拳道锦标赛，2015年第十五届大学生田径锦标赛后再次在雁山校区举办的又一体育盛事。

早在5月下中旬，学校就在宣传着学运会开幕式，说要面向全校公开招募千人团体操表演演员和志愿者。看到传达下来的招募方案，出于青年大学生对生活的激情，对学运会的憧憬，我毅然地报名参加表演和担任工作人员，即使我知道排练和工作会很热很辛苦。

6月中旬，我们在聂老师以及小教员的指导下，开始了长达一个多月的排练。我们白天复习考期末试，晚上就去到田径场进行排练。时值酷暑，所以我们在排练的过程中，汗水往往会浸透我们整个人的衣裳，特别是排练强度大的时候，就会让人有种虚脱的感觉。在这种境遇里，多数学生心里都会打着退堂鼓，有过放弃的念头。但每当这种士气低落的时候，聂老师都会给我们鼓励：你们再苦再累都要坚持住，因为你们代表着师大。听到这句话，再想想排练所带给我们种种的不一样的欢乐，我们都会在心里默念，咬牙坚持住，这些都是欢乐的汗水。就是在这样的日子里，我们一天天进步着，由当初的杂乱无章到后面的有板有眼，我们在见证着我们和学院会的缘结在一点点地扣紧。

7月6日开始每天下午，我们便到田径场进行排练走点。在这里，我们见到了上千名学校的演员，还有舞龙舞狮队伍，他们分别表演着不同的篇章。在这段美好的时光里，我们一起

在田径场里流汗，一起在草坪上聊天，一起在车上唱歌，即使我们的脚有时会酸痛，即使有过很多抱怨。我们都感到别样的快乐，别样的幸福，这些都是平时找不到的。7月7~8日，在距离学运会开幕还有两天时间，我正式投入了学运会的工作岗位。作为工作团队的一员，我和我的几个小伙伴主要工作内容是协助老师核查各个学校参赛队员是否符合参赛资格，审查资料包括个人保险、学生身份证学生证、体检单，每个学校的参赛队员多，所以审查资料繁琐且庞大，并且十分考验我们的耐心，每当我们工作时，必须时刻警惕着。每天九点在理科楼大厅集合，每天的工作都几乎一样，工作虽小，但是却还是颇有挑战性的。我们几个人来自不同学院、班级，在同一个岗位努力着，和带领我们的老师相处的非常愉快，在工作之余，我们还会闲聊两句，他们讲述了一些社会的事情给我们听，让我们的知识增进了不少。工作的时候一丝不苟，休息的时候嘻嘻哈哈，这样的志愿者服务似乎不再那么乏味了。忙碌一天的志愿者服务结束了，下午6点，我们再一起去田径场进行彩排。印象最深的就是会碰见很多来自不同地方的老师同学，他们的口音各异，有时候哪怕听不太懂，也会耐着性子和他们沟通，他们也会体谅我们工作人员，对我们报以感谢。有时候碰到一些有趣的老师他们还会把刚买的鸡蛋分给我。工作人员很简单，不是只顾着自己的岗位的事情，只要有求，我们必应。辛苦没什么，只要你用微笑与我们回应，我们无怨无悔！

在这次社会实践活动里，我学到了很多。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，与人聊天等等。义务和任务不只使我们忍耐了从未有过的困苦，迸发出从未有过的热情，而且使他们在无私奉献学问和爱的进程中体验到一种从未有过的成就感，大学生们无私奉献的精神对社会主义精神文明建立起到了一定的推进作用。经过本次暑期实践活动，在一定程度上为推进社会主义精神文明建设产生了积极的作用，获得了群众的广泛赞誉。并且我们在用学问和智慧报答社会和群众的同时，本身的价值得到了表现，与“完成本身价值同效劳祖国群

众”有机地统一同 来。