

# 启航新征程 奋进新征程建功新时代发言稿 (优秀6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大一社会实践报告篇一

我认为社会实践是一件很具意义的事情，在实习中能够学到书本上没有的知识，增加社会实践能力，我们必须在实践中来检验自己所学的知识，尽管有时候会认为，书本上的知识根本用不上，但是，具备了知识也就等于具备了学习的能力，所以，我想实习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更学好。

我实习的地方并是和我的专业对口的医院。今年放假的时候正好赶上一个针对贫困白内障患者进行免费的白内障手术，帮助贫困白内障患者重新恢复光明和微笑。

此次活动将按照“就近、就便、就亲”原则，要求一名卫生工作者至少选取一名白内障或唇腭裂患者实行“一对一”结对帮扶。具体帮扶内容为“五个一”：一是深入帮扶对象家中，进行一次“光明·微笑”工程的免费政策宣传，主动发现白内障和唇腭裂患者；二是提供一系列服务，做好帮扶对象参加当地医疗机构组织的筛查和确诊，做好帮扶对象手术实施期间的跟踪服务，帮助解决家属陪护、术后康复等实际困

难;三是至少做好一次帮扶对象术后回访,帮助指导其康复;四是开展一次送温暖活动,至少到帮扶对象家中送一次爱心,送去党和政府的温暖;五是解决一个实际问题,至少帮助帮扶对象家庭解决一个健康或卫生服务方面的实际问题,办好一件实网事。

由于我外公也是白内障患者,而且因为经济原因,一直没有去就医,现在开展“微笑·光明”这一活动,使得我的外公也有机会去做这个白内障手术,正因为这一个特殊的原因我来到了医院进行护理工作的实习。在医院看到那么多的老人去做这样的手术,他们做这样手术原因很简单,“能看到脚下的路就好了,这样就不会摔倒了,不会拖累儿女们”一位83岁的老人这样对我说。

在医院实习的那段时间真是感触良多,看到那么多贫困的白内障患者因为没有钱,而饱受黑暗的折磨,让他们的脸上失去了那丝微笑,两鬓的白发,额头上的皱纹,这些都是岁月走过的痕迹,岁月的沧桑消磨了那原来年轻的心。

在实习中我学到了很多,看到了很多,这样的实习还是很有意义的。我知道了工作和学习的差别,这样的差别也让我积累了更多的经验,不管是工作还是学习,我们都要用一颗真诚的心去对待。

在实习中我们知道了工作和在学校学习完全是不一样的,在学校有老师,有作业,有考试,而在工作中完全要靠自己自主的去学去做。只要你想学习,那些老员工会毫不吝啬的把他们多年的经验教授给你,让你在工作中少走弯路。在实习的过程中也可以更好的了解自己,了解自己喜欢什么,对什么感兴趣,做起工作来就更顺手。

虽然在学校也有培养学生的团队协作精神,但是还是没有工作中体现的那么明显,在工作中团队精神尤其重要。工作往往不是一个人的事情,是一个团队在完成一个项目,在工作

的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

学校也是一个小小的社会，在这个小的社会中我们也在学习着怎么样来为人处事，但是毕竟还是比较没有那么老道或者说是左右逢源。但是在社会中我们碰到的事情多了，次数多了，我们就能够很快学会怎么样来处理社会中的事情，就能够学会怎么样在这个复杂的社会中生存下去。

在实习中我学到了很多，也感受到了很多，在实习中，要学会自主学习，要有团队精神，要懂得为人处事，要有积极学习的态度，要懂得礼貌对人.....很多的东西在学校是学不到的，通过实习这一实践训练，我们才能更好的掌握经验，获得提高。

虽然实习是一件并不轻松的事情，有时候会感觉很累，累倒你会不想再回到实习的地方去，但是等你恢复过来的时候，你就会觉得我今天又做了多么有意义的事情啊，疲惫被驱散了。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的东西。这些将会使我终生受益的，期望我在将来的学习和工作中能够更好的展示自己的人生价值。

## 大一社会实践报告篇二

调查目的：时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打假期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。

调查对象：大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。因此这次调查就选择了在读大学生50名，其中xx大学20名□xx大学10名□xx外语外贸大学10名□xx理工大学5名□xx工业大学5名。年级分别为大一学生5名，大二学生30名，大三学生15名。

调查内容：本次调查通过对大学生有否参加过假期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

调查方法：通过派发问卷进行调查，发放问卷共50份，收回有效问卷50份。（调查问卷及数据统计详见附录）

调查结果：从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业

都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的事情，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

有52%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占40%；而56%的同学有做过兼职，20%打过假期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%；现在大学生兼职、打工，除了做家教（14%）、网络的实习实践（6%）外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销（22%）、校园销售（14%）、当餐厅服务员（8%）等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的课外实践能力；12%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有32人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了20%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。

现在的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是一定因素，但是希望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮助应该是更多学生考虑的问题。大学生在打工时间上的弹性还是很大的，这应该和他们宽松的学习环境有一定关系。56%的人会选择在假期实习或打工，30%会选择任何没有课的时间，12%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了提供就业指导以及专业课程外，还应该提供实习机会，22%觉得学校应该提供就业体验，至于选择素质拓展和职业生涯规划的各占12%。

在调查中发现没有人在参加社会实践上选择“参加‘三下乡’活动”一项，说明当代大学生与以往的大学生相比较，

他们的求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自己的要求较低。当前，大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。

参与“三下乡”实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农民带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于知道自己的将来的学习生活工作。现在大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持自己的孩子参加所谓的“三下乡”实践活动，这样，学校所提倡的通过“三下乡”实践活动来提高学生素质的目的就未能够达到。

在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起。在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，决定着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代大学生的价值观主要是围绕自己出发，致使大学生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与“三下乡”活动服务人民了。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打假期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内

外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在一定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。实践的主体是人民群众。

“三下乡”是大学生社会实践活动在新时期的深化发展，是促进农村两个文明建设的有益补充，具有重要的现实意义和长远意义。实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部分，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。了解国情是年轻人的首要任务，这就需要放眼960万平方公里的土地、对占人口80%以上的农民有所了解才行。学生利用假期时间参加“三下乡”社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。

作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在的行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。

认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的活 动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活 动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参 考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求 紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。

三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种 贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之 处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生 社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到 各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认 真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来 的人生道路。

## 大一社会实践报告篇三

这个假期我参加了小区里组织的社会实践活动，活动的资料 是帮忙小区的清洁工叔叔阿姨检小区内的垃圾。

虽然天气很冷，但是我很早就来到了居委会门口，原本以为 我是最早的，可到了以后发现好多小弟弟小妹妹们早就在那



里等候多时了。看到寒风中小弟弟小妹妹们被冻红的面孔，我身为一个合格高二的学生深感惭愧。社会活动是建设共产主义和谐社会的重要步骤，我们就应牺牲自我的学习时光休息时光以及一切的利益为之奋斗。在居委会的门口，我自责的低下了头，等待居委会大妈的批评。

还好居委会大妈是一个很和蔼的中老年妇女，她本着共产党员良好的素质，世界领先的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，原谅了我因为睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时光的行为我十分感动。此刻这个国家真是很讲规矩的法制健全的社会啊！

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和安全教育以后，我，和那些祖国未来的期望们，被分成了若干个小组，由不一样的大妈大叔带到不一样的地方，准备和那些没有自觉消失的在马路上堆积了几天都不肯走的烟火残骸们，还有那些满地被主人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完美无缺的和谐社会，我们务必在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝光之前把他们彻底清除！！

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被激起了！！像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家配合的十分默契，工作效率十分之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检光了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依然努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会稍微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参加社会活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经控制不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放下自我一天10小时的补课时光，还有的同学放下每一天仅有的6

个小时睡觉时光来参加这次活动，我大为震惊!!自我的思想觉悟根本不配做一名社会主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们依旧和蔼的笑容，一种莫名的快乐油然而生，嘴角都掠过了一丝小小的微笑。这天我参加了小区里组织的社会实践活动，活动的资料是帮忙小区的清洁工叔叔阿姨检小区内的垃圾。

虽然天气很冷，但是我很早就来到了居委会门口，原本以为我是最早的，可到了以后发现好多小弟弟小妹妹们早就在那里等候多时了。看到寒风中小弟弟小妹妹们被冻红的面孔，我身为一个合格高二的学生深感惭愧。社会活动是建设共产主义和谐社会的重要步骤，我们就应牺牲自我的学习时光休息时光以及一切的利益为之奋斗。在居委会的门口，我自责的低下了头，等待居委会大妈的批评。

还好居委会大妈是一个很和蔼的中老年妇女，她本着共产党员良好的素质，世界领先的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，原谅了我因为睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时光的行为我十分感动。此刻这个国家真是很讲规矩的法制健全的社会啊!

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和安全教育以后，我，和那些祖国未来的期望们，被分成了若干个小组，由不一样的大妈大叔带到不一样的地方，准备和那些没有自觉消失的在马路上堆积了几天都不肯走的烟火残骸们，还有那些满地被主人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完美无缺的和谐社会，我们务必在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝光之前把他们彻底清除!!

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被

激起了!!像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家配合的十分默契，工作效率十分之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检光了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依然努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会稍微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参加社会活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经控制不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放下自我一天10小时的补课时光，还有的同学放下每一天仅有的6个小时睡觉时光来参加这次活动，我大为震惊!!自我的思想觉悟根本不配做一名社会主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们依旧和蔼的笑容，一种莫名的快乐油然而生，嘴角都掠过了一丝小小的微笑。

## 大一社会实践报告篇四

实践是检验真理的标准。实践可以帮助高校大学生提前了解社会，提前接触社会，学会融入社会。在实践中进一步提升社会交际等各个方面的能力，在锻炼的同时还能体验与学生不一样的生活。在暑假社会实践中，学会了许多书本上没有的知识，熟悉了很多工作技巧，这些宝贵的经验对我将会受用终身。

在此期间，不仅拓展了自身的知识面，扩大与社会的接触面，而且积累个人在社会竞争中的经验，增强自己的竞争优势，锻炼和提高自己的能力。通过暑假社会实践活动亲身体会社会的方方面面，在暑期实践中培养艰苦朴素的生活作风;培养踏实、认真的工作态度;锻炼我与各种各样人的沟通交流能力，

为以后能够迅速的融入社会打下坚实的基础。

此次实践，根据工作性质，我了解了电脑销售系统流程与原理，了解售后重点，主要做到以下方面：

首先，要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

其次，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他

将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。

下面就是我的一些心得：

第一是要真诚。你可以伪装你的面孔，你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。记得第一天去店里，心里不可避免的有些疑惑。不过几天下来，我就和大家打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，他们把我当朋友也愿意指导我，愿意让我亲自动手维修电脑。

第二是沟通。要想在短暂的兼职时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解，因为他们并不了解我对电脑的熟悉程度，不清楚我会做哪些工作，不清楚我想了解什么样的知识，所以跟师傅建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可缺的钥匙。通过沟通了解，师傅对我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，数据还原，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了书本上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心。激情与耐心。在中心时，师傅就跟我讲，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。

第四是讲究条理。如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小家人给我的忠告。在店里的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。养成讲究条理性的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

在这次实践中，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。才能使我学有所用，在实践中成才，在服务中成长。我会更加珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

## 大一社会实践报告篇五

寒假到家，我给妈妈说我们要进行社会实践。妈妈告诉我说我家附近的田园 酒楼正在招收服务员，让我去试试。我就抱着试试的心态去应聘啦，谁知酒店经理听说我寒假实习还挺支持，就答应让我做一名短工。

第一天穿上工装你别看还真有些员工的样，经理让我当服务员，也就是把菜 从后厨端到前厅指定的桌位就可以， 如果前厅有客人点菜， 然后把菜单带到后厨。

想想是再简单不过的事情。

一天的工作基本是这样的：早上 9 点半到营业厅（吧台点到），然后打扫卫生，开全体员工会，而我，做为新员工的我却很期待这样的会议。

大堂经理讲话，要我们注意，天气冷，在没客人的时后就要把空调打开，上班时间不能聊天和玩手机，见到客人和上司要说你好，上菜的时候要对菜单等等。然后就叫了一个女服务员背酒店的服务宗旨——以人为本，创邻水品牌。来到邻水享受一流服务，尽享东坡大餐。10 点吃饭，11 点开始工作检查一下餐前准备工作（检查一下餐具和卫生），然后到楼梯口站位，客人来时将客人带到雅间，给客人到茶水，点菜（点菜时一定要把菜的材料和味道以及做这道菜所需的时间给客人说清楚，以免客人退菜或换菜），然后去后厨递菜单。等到传菜生把菜端上来时，我把菜上到餐桌上（其实上菜也有规则：要注意冷热搭配，菜色的搭配），上菜时也要报菜名（这些菜的名字和材料）。客人走后还要撤餐具，打扫卫生，摆台。一般下午 2 点半左右下班。晚上 5 点开始点名、做事，到 10 点下班。忙时要 11 点半才下班。这个酒店服务员不够，所以忙起来时，我们都有些不知所措，尤其是我这个新手还有很多方面不清楚需要想别人请教，所以在我不忙时我就尽量帮助一下别人，这样也好以后去麻烦别人。由于我乐意帮助别人，因此我和别人能够愉快相处，在别人那里我也学到了很多。

渐渐地我步入了正轨，也慢慢的适应了我的本职工作，可时间过的很快，16 天的实践工作即将结束，经理在我走前告诉我“社会是一个大舞台，我们这里只是他的一个角落，还有很多东西在你们大学里是学习不到的，有机会去其他的地方也锻炼一下，会对你们有很多的帮助。一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用假期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会。也希望你们常到我们店里玩，

当然你们还得以学习为主，大学里你们 学习的东西很多，不要错过这个机会哦。祝你们学业有成。

x 月 x号我的工作正式下岗了，因为我们要开学了。为此我还写了我人生 的第一份辞职报告。

## 大一社会实践报告篇六

xx年xx月xx日,我应聘进入到广告有限公司进行了为期一个月的实习活动,进行学习。任职平面设计师,在广告有限公司属于典型本土小公司:小规模、业务少。其公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告cis策划导入等几部分业务组成。

从我进入公司至离开,公司员工稳定在25人左右,同时服务的广告客户不超过15个,其中稳定的长期客户也只有20多家,还包括一些未知客户群。固然如此,据我所知公司效益良好,处于稳步上升时期.公司内部设置大约也和其他同级公司相似:老板即公司总经理,负责整个公司的统筹与管理;下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大,内部员工可以灵活的交叉运作,我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流,获得很多难得的学习和锻炼的机会。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

第一天走进公司的时候,与经理进行了简单的面谈之后,并没有给我留下过多的任务,先让我熟悉一下环境,了解了一下公司的状况,包括其规模、部门、人员分工等。然后让我对新飞智鑫人力资源公司宣传册的设计,设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运,一进公司便能参与的设计项目之中,正好锻炼一下自己。于是,我学以致用,很快在一天之内做出了三个方案,设计主任看后比较满意,便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足,我在开始的时候,主要还是负责一些比较琐碎



的设计任务20xx大学生暑假社会实践报告精选3篇20xx大学生暑假社会实践报告精选3篇。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。经过两天的磨合,自己有哪些缺点和不足,便知道得一清二楚,在校的时候由于实际锻炼的机会比较少,在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践,基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求,然后设计主任根据客户的需求程度,结合每位设计师的设计特点,合理的分配任务,尽量发挥出每位设计师的优点,让设计做到尽量让客户满意。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完,往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来,设计师们最不喜欢的就是这类的客户,很容易造成设计缺乏创意与创新,因为大部分的客户还是不了解设计的,他们更多地追求设计时效性,明艳、鲜亮的色调是客户的首选,因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好,就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼,使我学到许多在课本中无法涉及的内容因为工作就是与客户直接接触,我们工作的目的就是要让客户满意,当然在不能缺乏创意的同时,还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说,有创意的设计就一定适应市场的竞争,这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应,首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析,找到最恰当的目标消费群,进行市场定位,然后确定项目的核心,一切设计行为都围绕着核心概念展开,这样才能使策划项目不偏离市场。

实习总结:

由于实习的时间有限,我在广告有限公司实习的期间就遇到了新飞智鑫人力资源宣传册设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习,我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方,从实际观察和同事之间指导中得

到了更多的宝贵的经验。一个设计团队是否优秀,首先要看它对设计的管理与分配,将最合适的人安排在最合适的位置,这样才能发挥出每个人的优点;团队精神非常重要,一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀,这样很容易造成成员之间的意见分歧。所以在共同进行一个大的策划项目的时候,设计师之间一定要经常沟通、交流,在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点,使策划项目更加的完备。

这次实习丰富了我在这方面的知识,使我向更深的层次迈进,对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用,但我也认识到,要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的,还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累,不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的,需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员,不仅要要将设计的理论掌握好,更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师,要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟,让设计与市场更加融合,使设计更加市场化、市场更加设计化。

## 大一社会实践报告篇七

自从走进了大学,就业问题就似乎总是围绕在我们的身边,成了说不完的话题。在现今社会,招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”,可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?时光飞逝,一眨眼一年时间过去了。可是自己在学校里的收获并不是很多,于是趁着这两个月的时间出去锻炼一下自己。看看自己在没有父母的荫庇下是否能够独立生活。

炎炎烈日,我跑遍了整个大街小巷,汗水直淌。虽然一开始的时候我的热情很高,面对一次次的碰壁并没有让我丧失斗

志。我还是坚持去找工作，累了的时候就在树荫下乘凉。等休息好了又继续挨家挨户的去询问。我想我遇到的最大难题就是没有工作经验吧，他们都想雇佣那些有工作经验的人。还有就是我比较害羞，和他们交谈的时候总是很小心翼翼的。不太爱说话。现在社会上需要的是口才比较好的人才，善于与人交谈。我还是有点放不开，说话很容易就脸红。以前总是把自己一个人关在自己的世界里面，和别人交流的时间很少很少。可是一旦在外面，就必须放开自己，大胆的去和他们沟通。以前总是觉得无所谓，现在我十分后悔。也许自己长得并不像一个大学生吧，竟让好多老板觉得我是个儿童，他们甚至还让我递交一份身份证复印件。我都有点欲哭无泪了。还好在天快黑的时候看到有家餐厅招服务员，就大胆去应聘。老板看我这人还是比较踏实，就答应让我在这里先做三天。

累，是有点。但是这次机会对我来说十分难得，因此我很珍惜。也许是因为新鲜吧，从早干到黑也不觉得辛苦。其他的服务员也趁着这个时候偷懒，什么都交给我去做。有点委屈，但冷静思考过后又觉得没什么。这也是一次锻炼自己意志力的机会，多吃点苦对我以后出去参加工作还是很有帮助的。晚上的时候客人非常多，经常忙得我晕头转向的。还好没有影响到顾客的情绪，他们对我这个新来的服务员还是比较理解的。感谢他们的宽容，让我觉得从未有过的温暖。老板也给我讲了好多有关的经验，他为人比较和蔼，对我也比较好。同时他也教给了我好多做人的道理。他知道我是在校学生，就告诉我说在学校里要好好学习。在外面要学习的东西还有很多，不要以为自己在学校里学到一点点东西就开始骄傲了。有句熟话说的好，“活到老学到老”。没有人能够很骄傲的对别人说他什么都知道，现在连电脑都还没达到这种技术呢！我也觉得他说的挺有道理的。

在这一个月的实习中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

1. 首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境。笑对每一位顾客。

2. 我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。3. 注意我的形象，服装、言行、举止大方文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。。。

4. 按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

5. 上课时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

6. 处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事。及时汇报。

7. 保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。