

# 2023年学生暑期社会实践报告标题(大全9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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 学生暑期社会实践报告标题篇一

通过实习了解中国传统式饮食饭店的基本操作过程,掌握服务技巧提高服务水平,锻炼自己的社会实践能力。随着生活方式的更新和社会交往的活跃,尽管西餐,泰国菜,越南菜等等的文化交流甚多,但更多中国人开始变得更向往中国传统式食品,许多外国人也对此感到新鲜并想深入了解。我这次实践的是xx市xx镇的一间叫“xx”的饮食饭店,该饭店主要经营午市与晚市,主要是以自助的形式进行点餐的,且是一间“煲仔饭店”,客人需自主在陈列的各种食物中挑选自己比较喜欢的,然后递给厨房进行清点算价钱然后开煮。上菜与饭的容器是一个圆弧形的“煲仔”,非常轻巧,饭菜互相渗透,美味极了。该饮食店比较宽敞,环境幽雅,虽临近马路,却不会觉得太吵,便于交谈,非常适合一家老少,青年朋友们。其最大的特色便是自主选菜,使得每位顾客都能按照自己的口味及分量进行选择,不会有浪费,是所环保餐厅。中国传统食品源远流长,且一所餐厅最重要的是服务,第三产业一服务业是当今世界最为重要的行业,所以,了解一些服务方面的知识是十分重要的。今年寒假,我在该“xx”饮食店实践了一个星期的时间,获得了经验,更增长了见识,使我对服务业有了更深的了解。

餐馆一般可将其一分为二,就是里面和外面。所谓里面,自然就是厨房了,里面的工种再分就是:大厨,二厨,再次就是打杂。所谓外面那就是服务性质的工作了,具体工种如下:

点餐，上菜，埋单。

而我所负责的则是外面的工作。因为该店是自主选菜的且并不是只是我一个人负责外面，大约有5，6个，所以工作量并不多，且具体工作仅有引领客人到选菜台以及帮助客人拿需要的东西，最直接的便是语言的沟通以及服务态度，不同人有不同的语速，我必须打起12分精神去认真听客人们的要求，即时有时落下了收到挨骂，也要微笑迎人，做到平静，这对于暴躁的我。无疑是种折磨，可是我知道，这是我忍耐力的锻炼，而且为了老板的利益，我必须克服这障碍。

太旺的时候，会很忙，不够人手，可是我告诫自己，千万不能有的就是“抱怨”，这是魔鬼，会让自己推进万丈深渊的。

饮食饭店服务的质量是饮食饭店的生命线，要提高饮食饭店服务质量，关键在于提高饭店员工文明礼貌这个最基本素质。讲究文明礼貌，既体现饭店员工对宾客的基本态度，就个人而言，则更是衡量道德水准高低和有无修养的尺度。因此，饮食饭店员工必须十分重视饭店服务礼貌礼节知识的学习和修养，而所有有名的饭店，都是和至高无善的服务是分不开的。创先争优谋发展，我觉得服务很重要，无论干哪一行都需要很好的服务！还有，饮食饭店能够做得好，还离不开一个主要因素：微笑。古人云：“没有笑颜不开店”。微笑可以赢得商朋满座。所以，可以说笑是对一个饮食饭店的治店法宝。

在该“xx”饮食店一个星期的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对饮食行业无知的少女变成一个既具有服务知识，又懂得传统礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐。

都说服务是餐厅的形象之本，是饮食店的竞争之道，那么“xx”

饮食店的服务魅力有表现在哪呢？那就是一张诚挚动心的笑脸,一声声悦耳动听的话语,一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服 务。在那里实习的一个星期学到的东西可不少,感触也颇多,若要为客人提供优质的服务,就是要充分读懂客人的心,充分理解客人的需求,甚至是超越客人的期望,在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务,高层次的满足客人的需求,让客人愉悦地有频频光顾的欲望,有人说服务是个即时的工作,过去了就不会再来,所以要在当下满足客人的多方面要求,把服务的质量提高。在“xx”饮食店实习的这一个星期,在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水,还有智慧和技巧,更多的是自我超越。因此,自己变的成熟了,少了一份脆弱,多了份坚强,忘了如何去依靠,想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀,没有了老师和同学的指点,自己的一切事物都得要自己亲自去解决,增强了自己的自信心,从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事,只有自己不去做,认认真真的学习,勤勤恳恳的做事,这就是生活,是真正的生活!通过实训、实习,我对中国传统食物知识与做法有了很大的提高了,尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高,还有自己的口语能力,为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西,那就是社会经验,为人处世的经验,想想自己过几年就要真正的走向社会,参加工作,也许自己的这次实习就是自己新的开始,也就意味着自己的成熟,我会在以后的工作和学习中,不怕困难,勇于克服,在实践中锻炼自己的能力,努力提高自己,实现自己的理想。

结束语：通过这次社会的实践,我学会了自立,懂得了团队在工作中的作用,为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训,我会依次为起点,以后更加勤奋学习,锻炼自己的各方面的能力,努力提高自己的综合实力!

## 学生暑期社会实践报告标题篇二

今年暑假，我迎来了第一次挑战自己的机会——社会实践。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着运动鞋，带着我的粉色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己的专业期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅仅是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。不经意间看到一家离家不是很远的药房正在招聘，于是我鼓气勇气走进了这家药房。老板看我是女孩子，长的也怪文静的，就让我来做营业员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。

刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能卖卖药算算帐收收钱的小活，想想心里就不甘。再加上刚刚出来工作，对很多事情看不惯，工作的时候总是板着一张脸，总是带着一副不满的情绪上班，使自己上班的时候对顾客总是爱理不理的，带着情绪化上班。致使老板对我的工作有了一定的看法。在一次的拿药过程中，拿错了药，结果第二天一个女顾客拿着药过来对着我说你是怎么拿的药，听到这话自己心里很不舒服(心想自己在家在学校那受过这样的气)随即顶了一句：“拿药的时候你不也看着吗，你能怨我啊”。听到这话女顾客的脸都变的通红，准备和我大吵的，老板看到这种情形，就立即过来给人家道歉说：“是自己的失误才耽误了您宝贵的时间，请您原谅。”在说这话的同时迎着笑

脸，拿着女顾客应该拿的药双手递到她手上。

致使女顾客才没有发彪。看到这种情形，我真不理解老板为什么这样的低三下四的给她说话。在送走了女顾客之后老板把我喊到他的办公室，倒了杯水，示意我坐下，说：“小钟呀，我知道你不喜欢这里的工作，但你选择了这份工作就要好好的干，即使是你感觉枯燥无味，也要努力把药干好，只要用心你会慢慢发觉这个工作也是比较有意思的，不仅能体验到工作中的乐趣，也能学到不少和你专业无关的知识，使你在以后的生活中有很大的帮助。

因为人总是会生病的，多学一点关于医药方面的知识还是有好处的。而你从一开始就不喜欢这份工作，不仅你学不到知识，还会感觉到很累很累，就今天的事情来说，顾客就是上帝，不管谁对谁错，我们都不能这样对待顾客。毕竟顾客相信你让你去拿药，你就应该对这件事认真负责。你自己好好的想想，希望今天的谈话对你有所帮助。”心慢慢的平静下来，想想自己总是带着情绪上班才导致这次拿错药的事情发生。老板说的很对，即使不喜欢这份工作也要认真对待已经选择的工作，这样才能从社会中学到知识。

从那件事情发生之后，我转变了工作态度，总是迎着笑脸面对任何一位顾客。

慢慢的和一些老顾客熟悉了，他们也会给我讲一些药理方面的知识，生活中的土方法，比如说：

一、起初感冒：葱白(连须)生姜片五钱、水一碗煎开、加适量的红糖乘热一次服下(葱姜不需服下)，并马上睡觉，出汗即愈。

二、头痛(各种头痛均可)：生白萝卜汁，每次滴鼻孔两滴(两鼻孔都滴)一日两次，连用四到五天可除根，不能吃花椒和胡椒。

三、头晕(头晕眼花)：鸭蛋一个，赤豆二十粒，搅匀蒸熟，早晨空腹，每日一次，连用七天有特效。不能喝酒和吃辣。

四、失眠多梦：睡觉前用半盆热水洗脸，加一两醋双脚浸泡二十分钟，吃生葱白一到两根。

五、干咳(感冒和其他原因引起的均可)：生黑芝麻三钱，冰糖适量，并捣碎开水冲早晨空腹，三天痊愈少吃鱼类。还有长期喝中药最好安排在饭后服用，不同类型的中药汤剂，服用的时间是不同的。

一般来说，肝、肾、肠道疾患，宜饭前服药；眩晕、咽喉疾患宜饭后服药、泻下药、滋补药、驱虫药宜空腹服；安神类药宜睡前服用。这些都是根据病情的不同和药物作用的特点，对服药时间做出的大致要求。但在实际用药时，医生会根据就诊者的身体变化随症调整用药，用药的方子不会局限于某一类药。在加上患者长期服药，“是药三分毒”，难免会对胃黏膜造成损伤，所以建议需要长期喝中药汤剂的人，应该在饭后30-60分钟内服药，以减轻药物对胃黏膜的直接刺激。等等一些生活小常识。

## 学生暑期社会实践报告标题篇三

xxx有限公司

20xx年x月x日至20xx年x月x日

西餐厅服务与西方礼仪培训

通过实习了解西餐厅的基本操作过程，掌握服务技巧提高服务水平，锻炼自己的社会实践能力。随着生活方式的更新和社会交往的活跃，我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中，为适合国外客人的饮食习惯，有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞，环境幽雅，吃西餐又便于交谈，

因此，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在xxx有限公司实践了一个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。

在xxx有限公司一个多月的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。

从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。

快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实实习的日子不是很长，当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟？不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西，以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布。摆刀叉，给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样，是那么的叫人印象深刻。

在这里，自己对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，建议大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“m”□

第一个是“menu”□菜单）；

第二个是“music”□音乐）；

第三个是“mood”（气氛）；

第四个是“meeting”（会面）；

第五个是“manner”（礼俗）；

第六个是“meal”（食品）。这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。

在xxx实习最刻骨铭心的是xx员工竭尽全力为客人提供“温馨细微，物有所值”的服务。还有就是典雅淳美的美国西部音乐，韵味悠长的咖啡，以及闻名遐迩的菲力牛排。都说服务是餐厅的形象之本，是西餐厅的竞争之道，那么xxx的服务魅力有表现在哪呢？那就是一张诚挚动心的笑脸，一声声悦耳动听的话语，一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。

在那里实习的一个多月期间学到的东西可不少，感触也颇多，若要为客人提供优质的服务，就是要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务，高层次的满足客人的需求，让客人愉悦地有频频光顾的欲望。有人说服务是个即时的工作，过去了就不会再来，所以要在当下满足客人的多方面要求，把服务的质量提高。

在西餐厅实习的这一个多月，在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀，没有了老师和同学的指点，自己的一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我



深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！

通过实训、实习，我对西餐的专业知识有了很大的提高了，尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高，特别是自己的外语口语交际水平有了一个很大的提高，以前在学校里面没有条件锻炼自己的口语，在这里，来吃西餐的也会有很多的外国朋友，锻炼了自己的口语说得能力，为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自己明年就要真正的走向社会，参加工作，也许自己的这次实习就是自己新的开始，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自己的能力，努力提高自己，实现自己的理想。

通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

## 学生暑期社会实践报告标题篇四

了解大学生暑假工作、让使用化妆品的各位了解化妆品生产及健康安全、让想要出去工作的姐妹了解工厂生活。

20xx年7月10日—20xx年8月23日

广东省深圳市龙岗区坪山镇竹坑村

各学校在工作的同学们及新老员工

切身体验和向同事提问及网上查资料

化妆品卫生状况管理和生产成本及学院同学在化妆品工作情况和生活状况、出现的问题以及分析。

美女帅哥们耗费不菲资金买来琳琅满目的化妆品，是为了求美变美，但谁都不会想到自己的肌肤却可能因此受到化妆品的伤害生的环境中去，这似乎有点难度。而且这里的工作要求严格，不允许出现错误，否则你将成为众矢之的。我们的工作时间极长，每天工作x个小时（早上□xx□xx□下午□xx□xx□晚上□xx—xx□□重要是精神上的压力，做不好就会受到责骂，每天长时间的工作没人理解你，不能告诉家长，因为他们本来就不放心，只会让他们担心，自己回家，这有悖初衷。走进大学，我们就不能再是那个凡是依靠父母的人了，我们得成为一个有担当的人。而且大学期间的学费，生活费等这些杂七杂八的费用加起来是一笔不菲的资金。很多的学生就为了那份工资，所以更不能离开。此次暑假生活让我知道了赚钱的辛苦，明白了父母的不易；同时接触到了社会，也学到了很多学校里学不到的东西。今后我会远离化妆品，好好学习，努力成为专业人才。

1、谨防诈骗。

2、防止克扣工资及加班超时。中介诈骗有一些非法的中介机构，抓住了大学生缺少社会经验、同时又挣钱心切的心理，收取高额的中介费却不履行合同；一些不法之徒往往利用大学生社会经验少、轻易相信人的弱点，进行犯罪活动。

1、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

2、“打工”不能放弃学业。

3、“打工”应擦亮你的眼睛，提高自身素质。“

4、“打工”要为“能”动而不为“利”动。挣钱确实也是打

工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。

## 学生暑期社会实践报告标题篇五

通过社会实践，增加我们大学生接触社会，走向社会，培养工作能力，以及完善思想道德、增强社会责任感。

20××年×月×日-20××年×月×日

×县×镇×社区

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。20×年×月×日—×月×日是我第一次参加大学生暑期社会实践活动。第一次参加社会实践，我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。通过参加实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。

两个星期的社区社会实践，让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，让我从实践中得到锻炼。

我实践的×社区是×镇×社区，隶属×镇管辖，地处×县城中心，占地0.8平方公里，共有居民2535户7335人。社区工作人员21名。

在我报到的第一天社区书记就告诉我：社区最主要的工作就是在党和政府的领导下，依靠社区力量，利用社会资源，强化社区功能，解决社区居民问题，为社区居民提供各方面的服务，组织社区居民开展各种社会活动，促进社区协调和健康发展，不断提高社区居民的生活水平和生活质量。

书记说：社区工作者要有一定的社会责任感，社区工作者的宗旨和目标是帮助社区居民解决社会问题，很多社区居民都是社会的弱势群体，他们没有工作，生活来源困难，是靠政府救济、享受低保解决生活的，如果社区工作者没有一种崇高的理想，务实的工作精神和方法，就不能满足他们的需要，所以社区工作者要有服务居民，贡献社会的意识和社会责任感。书记还说，作为社区工作者要有平民意识，要把自己置身于社区居民一员才能体会和理解居民需要，充分尊重每一个社区居民的人格和平等权利，帮助他们解决最关键的问题。

她还说作为社区干部还要有一定沟通技巧，社区工作及要与社区居民打交道，还要经常与辖区单位联系，充分发挥辖区单位的作用，才能更好的为居民服务。社区工作面对的是不同龄、性格的各式各样居民，要运用自己的知识技巧，建立信任关系，通过相互的沟通和合作，了解自己扮演的角色，最终达到自己解决问题的目的。

两个星期的社会实践，书记给我安排了三天的走访社区居民活动，带我走访的是社区干部×大姐姐，给我教了很多工作方法。通过走访改变我很多以前的认识，真没有想到在城市里还有这么多生活困难的人，三天我们走访近20户，对我记忆最深刻的是×家，她是一个×族，今43岁，看上去象50多岁的人，丈夫7前与她离婚了，三个孩子跟她一起生活，大女儿只上到初中就因为家里没钱她就不上，到处打零工挣钱。二女儿开学上初三，还有一个儿子。×因为初中毕业、再加上她汉语说的又不好，没有工作靠每月350元的低保金维持一家的生活，她自己患有风湿关节病，经常腿痛的走不成路，家里只有两间土平房和一个18寸的老式电视机，就再也没有

一件像样的家具了，两间平房，进门一间有一个火炉子和一个土炕，供冬天取暖用，有一个矮小的方桌和几个木制小板凳，里面一间有一个双人床、两把椅子和一个衣柜，房间的土地面高低不平。十几平方米的院子里有一个草棚，下面盘着一个锅灶，她说这就是她们夏天生火做饭的地方。

杨姐姐说我们这次来她家，主要是帮她办理“十大慢性疾病医疗保险”，参加这个保险，她看病、买药可以报销70%，现在国家经济条件好了，为群众办的实事、好事也多了，杨姐姐一边和帕孜古丽拉家常，一边教我如何填写“十大慢性疾病医疗保险”登记表，一个多小时我们就完成了帕孜古丽家的走访登记工作。

在走访下一户居民家的路上，×姐姐告诉我作为社区干部一定要做到“四知四清四掌握”，就是要知道社区居民每个家庭成员及社会关系、每个家庭经济状况、每个家庭成员政治表现、每个家庭成员遵纪守法情况；清楚社区就业情况清、社区重点人口情况清、社区流动人口情况清、社区贫困群体情况清；掌握社区基本情况及社情动态、掌握宗教活动情况、掌握居民热点难点问题、掌握各类积极分子情况。

三天的走访结束后，书记就安排我协助×姐姐开展日常工作，杨姐姐在社区负责的是人民调解、社会治安综合治理、流动人口管理等工作，日常工作看是平凡，却很繁忙，汇总材料、上报报表、接待居民群众来访，调解居民间的邻里纠纷、登记流动人员等，不知不觉一天天就过去了。

繁忙的工作虽然很辛苦、很劳累，也使我收获到了工作上的成就感和工作中的乐趣，每当帮居民办完一件事情，诚心对你说谢谢的时候，我就感到很满足，许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它，可居民群众却感到是你在帮助她，她们都会诚心诚意地对你说一番感谢的话，多么朴实的居民啊。

通过社会实践，我学会了和许多同事打交道。从前我不爱搭理不熟的人，现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，有些工作一个人是无法完成的。不会与人打交道就无法顺利开展工作，就不利于工作效率的提高。

通过社会实践，我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习他人的长处，才能进一步提高自己。

通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础，社会实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，没有一件事情是轻轻松松的，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印，脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

## 学生暑期社会实践报告标题篇六

今年暑假我的社会实践一波三折，最后还是决定重操旧业，在学校推销桶装水。其实下决定之前，心里也有一番斗争。去年暑期在西安的一些学校有着比较好的业绩，但是时过境迁，在兰州的学校，大自然面临的情况就不那么乐观了。因为竞争、口碑等一系列问题，大自然不太好做。但是转念一想，在家闲着也是闲着，不如出来做做，锻炼一下自己。但是，和预想的没错，这是我做的最失败的一次工作了，当然这是后话。

提前好几天来到了学校。兰大旁边的西北民族大学比兰大开学早,我的工作地点就在那里。

去年从西安回来之后,我就从水站辞职,没有做过相关的工作了。相对于去年刚开始那种忐忑不安,今年明显镇定很多,仿佛一切胸有成竹。但是,只有我自己知道,内心还是有些许的害怕。

刚开始,工作进展顺利,一切都有条不紊的,看民大的代理分配区域,调配人员,安排进度……准备还是很充分。所有的工作人员都有着很大的工作热情和自信。和兰大的情况不同,民大自然占得市场份额处于相对的优势。我的工作和这些有着莫大的关系,一个强大的团体对每一个员工都有着重大的影响,会给予他们自信和底气。在这次的工作中,我前所未有的体验到了这个道理。

对于我们这样的学生暑假工来说,锻炼自己的能力是一部分目的,赚钱的动机也是我们坚持并且做到最好的动力。利益是最大的驱动力。在这次驾轻就熟的工作中,本着要多赚钱的信念,在第一天的工作中,我几乎没有休息,给尽量多的宿舍装上饮水机,然后叫工人把桶装水拉过来,给每个宿舍装上,给新生解释我们的工作性质,介绍产品……整整一天都在做着这些事,到了晚上,喉咙干的都说不了话了,回到宿舍倒头就睡,带着甜蜜和期望。

再说我自己,那天中午的情势并没有打击我的积极性,我依然在马不停蹄的给别的宿舍装饮水机,觉得自己面临的情况没有那么糟。中午在忙碌中度过了,晚上的时候,我决定去一遍前一天装了饮水机的宿舍。当从第一个宿舍出来,我就知道我低估了形势的严峻性。具体的情况就不在这里赘述了。

从第一个宿舍出来,我就知道局势应该是扳不回来了。那些新生对我代表的这种产品的态度和之前来了一个一百八十度的大转弯,当然,因为我代表了这种产品,他们对产品的态

度就是对我的态度。出第一个宿舍，我就没有勇气再踏入第二个宿舍了，但还是鼓起勇气走进去，态度和第一个宿舍无差别。一个个进去再出来，信心和勇气逐渐流失，到最后真的已经彻底失去了最后一份希望，甚至害怕敲开一个门，面对那些坚定的偏见。在迅速结束了最后一个宿舍的回访之后，逃也似的跑出了宿舍。

那天晚上和同事们聚在一起，一个个都垂头丧气的，有的人不做了，放弃了；有的说明天再试试……晚上躺在床上，想着自己是放手不做了，还是坚持把自己的宿舍走一遍呢？性格中的那种懒散和逃避的因子又出来了，不做了吧，反正没什么结果，那样我就可以躲在宿舍里上网了，不用看别人的脸色了；在快下定决心的前一刻，另一个念头冒了出来，一定要坚持下去，不能做什么事都这么无始无终，整个暑假工作没找好不是因为老是逃避吗，如果这次还坚持不下去，你能做好什么呢，如果不坚持，连自己都会看不起自己的。没错，坚持下去，不管业绩怎样，只要把剩下的每个宿舍都走一遍就是你的成功，我对自己说。

就像题目一样，这是最成功的失败。虽然已经有准备了，但是那种结果还是让人很有挫败感。

在这种挫败感之中，也有着一件让我很骄傲的事。有天中午，在走廊上，一群人在一个宿舍门口，有好几个竞争对手业务员在说着大自然的坏话。虽然以前也听说过他们销售方式，但是亲耳听见还是很不舒服。很气愤，但是我是一个人，又那么胆小……我该怎么办，是一走了之，还是去和他们理论。没有犹豫多久，我朝他们走过去，心里在打着鼓，砰砰乱跳，还是大声说：“同学，你们这是诋毁，你没用过大自然知道他们是怎样的？”

他们人虽然多，也许是自己自己心虚，也许和我一样不知道怎么应对这种情况，只是说我哪有诋毁，我只是在介绍自己的水。其实事情来临的时候害怕也忘了，我继续咄咄逼人的



说了几句，他们几个人有人道歉，有人就直接走了。看着他们离去的身影，我拍着胸口，还好他们没有和我争吵，要不真不知道接下来该怎么。除了小时候和伙伴打架，已经记不起我有多久没有和别人发生正面冲突了，更不用说这样在一群人面前挑衅……哈哈。

大自然这样的结果似乎所有人都有准备，没有多大的打击，所有人都平静的接受了。“意料之外情理之中”，说的大概就是这件事，因为一年前在兰大这一幕已经出现了，现在只不过是重现了而已。西安的顺利，兰州的挫折，作为一个小业务员，我没资格也没能力去说太多，但是明白了一些道理，那些只是在课本或是书上说的道理在生活中也体验了一回。

我一直相信一个人经历的无论苦难还是欢乐都是有意义的，他们的作用也许现在还看不出来，但是总会在以后的人生中显现出来，某个时候蓦然回首会感谢自己在大学的某一个暑假经受的这种失败，让自己有了面对工作失败的经历，有了坚持下去的勇气。我们现在还是学生，这种失败是我们能够承受并且轻松面对的，但是工作以后也许就不会这样了。

## 学生暑期社会实践报告标题篇七

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的暑期实践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近一个多月的实践期，回首这一个月的经历内心充满着激动，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和锻炼。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，只要是自己所能承受的，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。

对我来说，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。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。

这个暑期我选择了在居住市区繁华一条街“金洲路”鑫海数码影像图片社打工实践，此公司主要经营激光数码冲印、各规格冲印设备出租及销售、各种规格证件照、大型会议合影照、预约外拍、相框装裱、名片打印装订等等大型冲洗制作销售一条龙，在这次实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地对激光数码冲印、名片制作及各设备仪器相关经营业务掌握，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，对未来毕业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。

来到这里接受了被安排的岗位，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，每天接触客人比较多，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的打印及整理装订员但我的工作也绝不仅仅是这些，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。

工作中我刻苦学习业务知识，在主管的培训指导下，我很快的熟悉了公司基本情况和岗位流程，从理论知识到实际操作，从勤杂到接触接待客人到直接拉单销售，从沟通到信任再到交易一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了其岗位应具备的各项业务技能。短暂的实习过程中，也让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己在此后的就业计划做了一次提前策划。在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

感谢这次实践让我更加珍惜大学内的学习、更加体会工作不容易及父母的艰辛、坚信知识创造财富，勤劳改变命运，回报社会报恩父母唯有不断学习充电让自己翅膀更坚硬再能飞

的更高更远，给自己加油、加油。

## 学生暑期社会实践报告标题篇八

今年06月20日，我怀着激情揣着期待，参加了湖北经济学院法商学院“三下乡”暑期社会实践活动。我们的小分队是以“研究蚯蚓立体化养殖的社会收益和个人收益”为内容的调研。7天时间下来，我发现这是个意义深远的一次活动，更是一堂最最难忘的社会实践课我深深的认识到社会实践是一笔财富，他可以让你学到在书本中学不到的知识，更好地深入社会，了解社会，学会乐于奉献，回味无穷。。

大学生暑期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。“三下乡”社会实践活动可以丰富广大青年的暑期生活，充分发挥大学生的科技优势为社会服务，为农村经济发展做贡献。

调研小组围绕这个主题开始了前期筹备工作，大家建言献策，各就各位分工进行准备合作，在畜牧水产局和东庄大队的帮助下，队长查询行车路线和宿地安排。虽然遇到很多困难，但是通过我们的努力顺利的完成了我们的前期准备工作。

随着科学技术的不断发展，养殖模式不断向多元发展。这次实践活动围绕对蚯蚓养殖户与非养殖户进行问卷调查，同时结合了对其进行采访，使得我们的一次实践，获得了双重的效果。东庄大队农户分布颇不集中，将近5000多亩。我们根据汉南区乌金大队五分队成员录入图深入走访，围绕问卷上的问题，我们在农户中开展了广泛的调查，积极地搜集有关养殖户养殖的资料，并从中得出了较为科学的结论。我们发现一个地区的养殖户养殖的种类都是差不多的，而且担心的问题也都比较相似。这次活动，使我们充分地了解了养殖的过程，认识到了养殖过程中存在较大的风险(雨水温度等外部

条件、病虫害问题、供销价格问题)。通过对比我们了解到蚯蚓养殖给农户带来的收益及对当地环境的影响，有力的证明蚯蚓养殖的发展前景。

在这里，我不仅学会吃苦耐劳的精神，还开拓了自己的视野，让我在实践中认识国情、了解省情，感受党在农村建设中所起的推动作用，使农村发生翻天覆地的变化，让我更加关注“三农”问题。同时，大家之间互相增进了友谊，农民的淳朴与热情也深深地感染了我们。

我深深的认识到社会实践是一笔财富，他可以让你学到在书本中学不到的知识，让我深入社会，了解社会，学会乐于奉献，回味无穷。

时间过得真快，转眼间，短短两周的实训生活已悄然过去几天了，然而实训的过程还历历在目。

实训期间，让我学到了很多的东西，不仅使我在理论上对网络管理有了全新的认识，在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。第一次亲身感受到理论与实际的相结合，让我大开眼界。也是对以前所学知识的一个初审吧!这次实训对于我以后学习、找工作也真是受益匪浅，在短短的两周中相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要的基石。

作为一名大二的学生，经过差不多两年的在校学习，对网络有了理性的认识和理解。在校期间，一直忙于理论知识的学习，没有机会也没有相应的经验来参与项目的开发。所以在实训之前，网络管理对我来说是比较抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所要的基本步骤也不明确。而经过这次实训，让我明白一个完整项目的开发，必须由团队来分工合作，并在每个阶段中进行必要的总结与论证。

在这次实训中，我们每个人都有属于自己的工作，我负责的是群集服务器，原来我连群集服务是什么有什么作用都不知道，现在虽然也不是很清楚，但至少我有了大概的了解，群集服务(由事件处理器，故障转移管理器/资源管理器，全局更新管理器，以及其它部分组成)是mscs的核心部件，并作为高优先级的系统服务运行。群集服务控制群集活动并提供诸如协作事件通知，群集组件间通信处理，处理故障转移操作，以及配置管理之类的任务。每个群集节点运行自己的群集服务。

在操作过程中虽然遇到了不少问题，例如忘记设置硬盘，两台电脑实际上用的是同一个硬盘，最后是服务安装失败。但是收获不少，加强了自己的独立操作能力，自学能力也得到了加强，以前都是跟着老师依样画葫芦，但是这次没有老师的帮忙，都是通过网上查找资料，看视频，然后自己操作完成项目的。虽然我们组都是女生，在进度上总是比别人慢，但是我们靠自己完成了此次的项目。

这次实训也让我深刻了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师，同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

## 学生暑期社会实践报告标题篇九

大一学年临近尾声，我们super senior的队员在炎炎夏日的陪伴下积极热烈的展开了学校组织的社会实践活动。经过多次研讨，我们一致通过了“关于苏州小吃的研究”这一课题，并相关的展开了一系列的活动。

首先我们通过网上调查和文献资料的收集为课题做了前期准

备，也因此对苏州小吃的历史发展、种类以及特色有了一些必要的了解。接下来我们准备了问卷调查和实地访察两部分活动，希望通过这两部分对我们的课题进行深一步的了解，以便探究。当然，在进行这两部分时，我们是以2~3人为一小组的形式分头行动的。我们问卷调查的访问对象分为苏州本地人、游客、外国人和大学生这四类。因为口音相似，我负责的是本地人。我和张启星同学先去了学校的教育超市，很快就找到了几位本地人，我们就自制的问卷对他们进行了调查，得到了很多非常有用的资料，之后我们又去了公园等休闲场所调查了几位老年人。经过总结、归类、分析等一系列的研究，我们不难发现他们普遍都认为现行的小吃价格比较合理，都在可以承受的范围之内，但是对于小吃的味道和口感，说法就有些不一致了，有的松脆可口，有的过于甜腻……这对于我们下一部活动起了极其重要的作用，可以说使我们进行实地访察的方向更清晰，目标更明确了。

在七月初，在之前的一系列准备下，我们同样是以分组的形式去了几家老字号进行采访，对于这部分我是感触颇深，这其中不仅仅是苏州小吃的研究这么简单的问题了，可以说我与陈虹谕同学对采芝斋经理采访的过程并不是一番风顺，甚至可以说是很坎坷的完成了这一采访，这不得不使我对这个社会产生了很多想法。对于采芝斋，我想不管是本地人，就连我们外地的朋友也是早有耳闻的。在网上，我了解到采芝斋是中国老字号糖果店，它建于19世纪末，素以品种繁多、风味独特的苏式糖果而闻名中外。采芝斋自产自销的糖果上百种，主要有各式松子软糖、乌梅饼、九制陈皮、沉香橄榄等。其特色是选料讲究、加工精细、营养丰富、甜香可口，既有中国传统糖果的特色，又吸取西式糖果的长处，自成一格。糖果内的某些原料，不仅好吃，且具有滋养补益作用，寓药理于甘美食品之中。所以我们是带着非常兴奋和期待的心情去采访的，只是结果有点不尽如人意。首先也是因为我们对于采芝斋的现状和近年的发展还不是特别了解，对他们的运行体制和形式都没有研究透彻，所以采访的过程难免有些磕磕绊绊，问题准备的也不充分，语言可能也表达的不委婉

吧，说得有些尖锐了，致使主管以及大厅负责人都不是很配合我们，采访需要的图片资料我们也没有拍到，使得我们很是焦虑，不得不变的步步为营啊。其实就采芝斋我们也提了一些自己的想法，例如把茶点和冰激凌结合，或是如何更吸引青少年顾客，但似乎那位主管只是一味的敷衍我们，并不屑于我们的想法与意见，也多次在言语上显示了他们极其强烈的优越感，我想他们是有优越的资本的，毕竟是中国最优秀的百年老字号之一。可是这种不屑，这种与其他几组完全不同的遭遇和冷待，真是让我很不舒服，我不知道自己算不算是出入社会了，但我想这种事在复杂的社会比比皆是，我不能一味的选择出生牛犊不怕虎，这样只会被久经风霜的人说成是鲁莽，是无知。我经过了这件事似乎有些了解父母老师口中所说的社会以及社会的复杂，似乎这件事情又只能作为一个警示，也不能以偏概全的就否认了这个社会是有温暖存在的，我想我是幸运的，采访的是采芝斋，才有了机会上了这样一堂生动的课，我应该算是受益匪浅的吧。

接下来我们也是保持平和的心态，把采访的内容作了归纳总结，大家一起讨论了苏州小吃对苏州经济的影响，我们也准备以登报、发宣传单等形式继续我们研究成果的后续宣传，希望我们的研究能帮助到他人，能有意义。

通过亲身体验社会实践让我更进一步了解和认知了这个社会，以前总是在家人的庇护下长大不知道外面的世界如何现实.我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会，想通过社会实践，找出自己在社会中存在的不足。社会实践活动真是非常有意义的，尤其对于大学生来说，在我们正式进入社会之前，尽可能的感受社会，了解外面的世界，是有百利而无一害的，人总是要受到磨砺的，趁现在年轻，还能在家庭学校的保护支持下，我们应该尽情飞扬青春，为自己的将来堆积起厚实坚挺的基石，使以后步入社会不会表现得太茫然太狼狈了。

这次社会实践活动，不论我们的研究成果如何，我想都是成



功有意义的，因为我们都达到了这次活动应有的效果，丰富了自己的见识，拓展了眼见，也令我们受益颇多。不仅是这种集体活动也包括那些个人的实践也可多多尝试，以后我还是会多多参加的。