

2023年大学生社会暑期实践报告 大学生暑假社会实习报告(模板5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

大学生社会暑期实践报告篇一

今天是开始实习的第一天，我一大早就在介绍人的陪同下来到了天津丝印器材供销公司财务部。丝印器材供销公司是一私人企业，以给我市提供丝印器材为主要业务。部门主管在看过我的介绍信后，欣然接受了我在该部门实习的请求。由于是第一天，在部门主管带领我熟系了该公司的工作环境后今天的实习就告一段落。

7月6日星期二

今天到了公司，我的老师杨姐利用了整个上午的宝贵时间，向我详尽讲述了公司的发展历程、业务范围、部门分工等情况，使我对公司有了初步的了解。通过与我的交谈，杨姐为我量体裁衣，定制了一套学习方案，并针对我个人的性格特点，为我指出未来的几个发展方向，使我受益匪浅。

7月7日星期三

今天我的主要任务是看公司以前的帐目，杨姐指定出纳先将以前的收款凭证和付款凭证让我们看，复习会计科目，不了解的明细科目就问。根据成本找了四页相关的材料费用明细账，再将总数合计起来。觉得还可以接受，并不是很难。

7月8日星期四

今天已到公司，杨姐要我开始看以前的一个完整的会计期间的凭证 - 一个月的转账凭证，了解大概的会计科目有哪些。由于杨姐今天比较忙，我只好自己看，也回忆了一下会计基础知识。一天下来觉得很累。

7月9日星期五

今天仍然是看凭证，但根据以前学习的很多理论来考虑借贷方向很容易使人思路不清，带我们的会计就给我们讲了一些比较实用的考虑借贷的方法，然后又出了一道题对我们进行了测试，还学习了使用办公室的一些办公工具如：传真机、打印机。

7月10日星期六

根据他们给我的实习计划，实习生有双休，今天我休息。

7月11日星期日

休息

7月12日星期一

一周的工作又开始了，希望在这周力能学到些东西，我怀着期盼的心情来到公司，经过上周的了解，我大概知道了公司的基本运作。今天杨姐拿了一些以前的文件，叫我输入电脑，还要打印出来，她可能想了解我的计算机应用能力。现在的大学生计算机能力都不会差的。

7月13日星期二

我今天依然打着主管给我的文件，但到了下午，杨姐开始叫我记录一些凭证，由于在学校上课也比较认真，所以记录凭

证对我来说也并不难应付，在杨姐的指导下我开始填写了存款进帐单，我很快的完成了杨姐交给我的凭证。一天下来，觉得在学校好好学习是很正确的，工作中还是很需要专业知识的。

7月14日星期三

经过昨天做的工作，让我觉得做会计并没有想象中那么难应付，感到这次实习还蛮轻松的，我想杨姐昨天叫我写凭证，今天应该叫我做其他吧。谁知道今天还是让我做凭证，只是数量比昨天多了一些。可能是我心高气傲的原因吧，认为自己都会做了，根本就没有复核过，写完就交给了主管，结果主管检查完就错了一半，我还以为会被骂呢，但主管并没有说我什么，就是叫我改正错的地方。

7月15日星期四

今天我还是继续写凭证，但经过了昨天的教训，我知道一定不能再马马虎虎了，要认真做才行，做凭证时认真计算清楚数额，完成后也一一检查。确认没有错误了，才交给杨姐，杨姐看了以后，发现没有错误，就对我笑了笑，说我今天做得很好。然后让我输入电脑中。对于刚进入工作中的我们老说，吃一堑长一智，还是很重要的。

7月16日星期五

今天一早，杨姐又拿了一些凭证给我做，吸取了一次的教训，让我养成了好习惯，做完凭证后，都能够做到认真审核，所以再次把凭证交给主管时，他就对我说，“凭证虽然容易做，但也是容易错的，就算是那写做了十几年的会计师，做了不审核，也都是会有错误的，因为会计是要计算的，没有复核是不会知道是否正确的，所以做会计一定要认真细心，不能太过于相信自己。”他的一席话让我终于明白他为什么要我做这么多天的凭证。就是这个原因，真是让我得益不少呢。

7月17日星期六

休息

7月18日星期日

休息

7月19日星期一

又是新的一周，当然也有学习新的东西了。由于我们在学校还没有学习会计电算化，所以我并不会电脑记账，今天的主要任务是了解和学习财务软件，杨姐还特意把自己的书借给我看，又是看书，不过这次是边看书，便进行电脑实际操作，觉得还是蛮有意思的，学习的速度也挺快的。

大学生社会暑期实践报告篇二

随着社会不断地进步，报告对我们来说并不陌生，要注意报告在写作时具有一定的格式。我敢肯定，大部分人都对写报告很是头疼的，下面是小编为大家整理的对于大学生暑假社会实践实习报告，希望对大家有所帮助。

xx年暑假，炎炎夏日，烈日当头。正是因为这样的环境和学校的暑期作业，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

作为一个学习商务英语的学生，找工作不是一件难度很大的

事情，关键在于肯不肯吃苦。是否能够在任何环境下都能够始终保持热忱的态度去对待工作。很幸运，经熟人介绍，我得到了人生中的第一份实习工作，在中国银行抚顺分行任职大堂经理的助理。我很珍惜这来之不易的机会，暗自下定决心：一定不要让大家对自己失望。

说实话，我对我将要去做的工作一点都不了解，我都不知道自己将要做些什么，所以在实习的第一天，我的主要任务就是观察、了解。领导和同事们对我相当的照顾，有不懂的他们都会耐心的、细心的给我讲解。我的职务是大堂经理助理，在咨询处接待客户为客户解决疑问、引导客户办理业务。虽然，自己的工作看起来很简单，没有什么，但是领导曾对我说过我们是第一个接待客户的人，和客户是最直接的纽带，我们的言谈举止都代表着银行的形象。差不多经过一上午的细心观察，我慢慢地明白，大堂经理最主要的任务就是为客户排忧解难，而我也想到了我的工作就是在客户很多时，我帮助大堂经理为客户解决一些简单的问题，例如存款帐单如何填写，转帐帐单如何填写等等，为大堂经理减轻一些负担，让其有更多的时间为客户解决更专业的问题。当明白这一点后，我意识到，我的社会实践要正式开始了。

我想给大家留下一个好印象。所以每天我来的都特别早，我想让大家知道，我是一个勤快的人而绝非是个懒惰的人。正所谓天道酬勤嘛！我对第二天实习的印象最深也最有感触，因为我正式接待了第一个客户。客户问我当天的日期是什么，因为帐单上有时间栏。我拿出手机看清日期后，告诉了客户，而且我说了两遍。客户对我说了一声谢谢。虽然这只是一个简单的问题，但是我觉的好有成就感，秦和校长不是说过嘛，天下大事必从细而做。偶尔我还会遇到外国客户，由于我的本科专业是英语（金融与保险），基本交流难不倒我，甚至还出现了只要一有外国人进来，大家就派要我去接待的情况。然而我对银行的专业知识掌握的并不好，由于大三才开专业课，我对银行的专业知识了解的少之又少，所以难免有时会面对客户的回答束手无策，尴尬啊！真恨自己平时为什么不

提前自学有关这方面的专业知识。

为了减少尴尬事情的出现，我不得不在早上第一个来晚上最后一个走的情况下，回家还要继续啃书本，尽管很辛苦，我还是每天充满动力，尽管临时抱佛脚的学习成果只能得到小小的发挥，我还是满心欢喜。我相信只要有效果就代表我已经有了个好的开始。

经过前面几天的实习工作，我对我的“业务”也已经了解的差不多了。只要是简单的问题，我都可以办理的得心应手。而就在此时，我的内心突然冒出了一个大胆的想法，我是否也可以为客户解决一些专业性的问题呢。尽管我对这个想法也打上了一个大大的问号，不过，既然我对自己的信心都打了一百分，我就有理由相信自己能行。

随着接触的客户越来越多，打理的业务也不断地增多，办事效率也不断的攀升，对自己越来越有信心，说话办事也都有了实足的底气。当然，对于那些专业的问题，经过这几天的观察，我也认识到这绝非一天两天就能够熟练掌握，没有专业的功底也是绝对不行的，虽然自己很不甘心，但是我也认识到了自己的不足。我也第一次看到了专业知识在工作中的重要性，也第一次明白单单有工作能力和热情还是不够的。我发现工作能力就像是一个人的右手，对于大部分不是左撇子的人来说，右手承担了很多的工作，甚至大部分的事情用右手来做就可以了，然而我们永远不能因为右手的存在而忽略左手的重要地位，若没有左手的配合，则很多事情我们都做不了。没错，专业知识就是我们工作中的左手。对于一个人来说，左手右手缺一不可，同样，对于工作来说，专业知识与工作能力同样重要，永远没有谁比谁更重要之说。

记得有一次，我教一个女大学生用中国银行网银，她说我的服务态度很好，她第一次遇到工作这么用心的工作人员。当时自己感觉好开心，因为自己的工作得到了他人的认可。虽然，每天都要接待不一样的客户，指导客户、教客户填各种

各样的单子，甚至偶尔会遇到有些无礼的客户，但是我还是很开心，因为每天都会学习到不一样的知识来充实完善自己。从被动到主动，从毫无头绪到得心应手，在中行的实习无疑成为了以后踏入社会前的一个台阶，同时使我在实践中了解社会，打开了视野，增长了见识，为我以后更好地工作打下坚实的基础。从这次实习中，我认真参与每一个学习的机会，积累实际操作中的经验，总结学习中自身的不足，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，只有这样，走向工作岗位时，才能够胜任自己的工作，在大浪淘沙中找到自己屹立之地，让自己的所学为企业发展做出自己应有的贡献。

实习的最后一天，我格外的珍惜也格外的小心。因为我怕自己的粗心大意给客户带来不必要的麻烦。幸运的是，一天下来很顺利。临走前，大堂经理表扬了我的工作，而且为我给他减轻负担表示感谢。并表示，希望下个假期我能够继续来应征这个助理的职位。我很高兴，因为这是对我工作的肯定，我欣然答应。

去完成。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径；亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。所以在大学期间我觉得多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。当然，也要摆正实习打工与学习的关系，切不可因实习打工而荒废四年的青春，荒废人生宝贵的大学学习时期。正如有名的microsoft公司副总裁李开复教授曾说过的一样：“实习打工只是学习生活中的一种补充，学习才是最重要的。”

同时，我感谢我的大学，这个教育我，培养我，磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。实习的短暂时光更让我感受到大学对于我的重要性！

最后送给大家一句话，是每当我情绪低落，甚至难过地想要

放弃的时候鼓励自己的一句话：生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。

大学生社会暑期实践报告篇三

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了(当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年)，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧)。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧！因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工？我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的！最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好！不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。是时，会议室已经有几人学生模样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢？就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两

个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢？怎么个换发呢？传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是？！”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊！这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧？但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作！那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱？对！大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多？”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧？不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦！”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢？看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀！我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲

切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的！

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

很快的，暑假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个暑假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨。

暑假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐

说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却已经忘了，擦肩而过。想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识。

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的锻炼，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时候，一个问题还得重复很多遍，这个时候，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却已走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自已与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自已看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时候，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时候是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择

业吧。

以上就是我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确实确实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己以后很宝贵的充实。

大学生社会暑期实践报告篇四

暑假社会实践活动自申请以来，我们几个人除了复习考试就是马不停蹄地做前期准备工作。

昨天考试完之后，我们紧锣密鼓地筹备。今天上午李向阳在电脑前查相关资料，刘灿保管着实习经费并努力和石津灌区管理局郭宗信总工程师做最后一次联系，总工程师还是真不好联系，手机关机，好不容易联系到了，郭总还是相当热情并表示歉意，因为一直有水利部领导在视察指导工作。

下午，准备今晚就要出发的三个人向志梁老师、刘灿、李向阳去把我们的调查问卷胶印了，目的还是一个“省钱”，一怕石家庄的胶印价格贵，二怕又在石家庄耽误时间去胶印。买到火车票我们也是从简，2232次汉口到太原无空调，半价才30.5元。办理诸事宜，三个人就于16:36上了火车，提前一天向石家庄进发了。

6月4日 星期日 晴

一夜火车可以说是一夜折磨，车上热得象一个运动的蒸笼，似乎在从汉口往石家庄送馒头。旅客们挤来挤去，幸而我们还有座位。一路火车，我们也看到了上社会百态，湖北人确实不怕吃苦，他们一般夫妻去外打工，而孩子暂由叔叔或爷爷奶奶带着，这一到暑假，孩子们纷纷坐火车到远方去和父母团聚。车上一个中年人带了十六个孩子去石家庄，被乘警

盘问了半天。

清晨到了石家庄，我们赶忙去洗手间洗了个脸，身上全是煤，黑得像开封府包拯，第一次感觉到北方的自来水是那样的清凉，李向阳长叹：“咱也到一次省城，感觉比出国还兴奋。”因为他是河北人去从未来过石家庄。

五十几年发展的石家庄要比我们预想的要好很多。火车站前我们拍了几张相片。因为今天是周日，管理局工作人员不上班，我们就分开去熟悉市区，打听各个公园的具体位置为下一步工作做好铺垫，晚上住在同学那儿。

6月5日 星期一 晴

今天早晨五点多我们三个人齐聚火车站，第二批实验队员黄德法、刘鑫携带着我们胶印的调查问卷来到石家庄，在火车站做短暂停留。我们来到位于石家庄水源街新增胡同的石津灌区管理局，在新华区政府旁边，这个门面显得那样不起眼，但是这却是全国闻名的大灌区的管理局。

推开郭总办公室的门，郭总表示了极大的热情，对我们的到来表示欢迎。上午在会议室向我们介绍了石津灌区的基本情况，对用水户协会这一石津灌区的特色招牌做了详细阐述，这也正是我们此次实践的真正切入点。

科教科白科长也陪同着一起向我们介绍，对我们的问题一一做了明确回答，用水户协会对我们来说是在课本上学不到也闻所未闻的。中午我们实践队成员开会简议了下一步工作计划后。在科教科张永坤副科长带领下，我们驱车百余公里到达位桥管理所和王家井管理所，对管理人员进行简单询问调查。

6月6日 星期二 晴

早晨，我们起了个大早，吃过早饭由张科长带着我们到了王家

井管理所赵圈灌漑站。

透过车窗,我们看到路旁农田里的棉花长势喜人,收割后的小麦地里玉米苗茁壮成长.一处农家小院似的灌漑站前我们停下车来,门口迎接我们的十一位白发苍苍的老者,张科长介绍后才知道是田站长,并且说站长都由经验丰富负责人的老农担任,如此的热情让我们受宠若惊,但是我们没有时间闲聊.实践队员分成两组带着笔和调查问卷就到田间地头调查了。

正在地里干活的农民听我们说明来意后都显得非常热情,对我们的提问一一回答,时而还沉思一会儿,算一算我们问卷中诸如“今年的水费折算到每亩地是多少钱”之类的问题.天气很热,但是他们顾不得擦汗.一位老农说:“温真是农民的贴心人,降低农业税的政策使农民种地的积极性更高了!”

通过了解,这位老农全家种地二十多亩,全年只在田里劳动并不出外打工,每年的农业收入就有两万多.虽然水费有所上升,但是农民的收入更是提高了一大截儿.提到用水户协会,他们都赞不绝口,称这项早已在国外实施的管理办法在中国照样行之有效。

一天的调查我们都累得筋疲力尽,但是农民会心的微笑和慷慨激昂的话语令我们干劲十足。

6月6日 星期三 晴

昨天是我们第一次深入田间地头调查,而今天新鲜感还没有散去.简单的吃过早点我们又带着问卷和相机分成两组骑着自行车越过石德铁路到了农民的地里。

路旁的庄稼在微风中摇摆,似乎在欢迎我们这些远道而来的客人.在田里的农民带着草帽忙碌的劳作着.在一块棉花地头,一位六十多岁的老年人拉着我们拉开了家常,从小事到国是,他似乎无所不知,言谈中她表达了对党和国家政策的津津乐道,

但同时基层官员的对策感到十分失望，老百姓的生活就完全掌握在他们手中，他们不体会农民的疾苦，只管自己的钱袋子。老农把我们当作可以倾诉的对象，将掏心窝子的话娓娓道来。

我们也陷入了深深的沉思：我国确实在反腐败力度上有重大突破，但是不够，因为这关系到我党生死存亡的命运，所以反腐败要长抓不懈，讲我党廉洁奉公的形象通过基层党员反映出来，不让老百姓失望。

晚上的总结话题有些沉重，但是队员们纷纷各抒己见，针砭时弊提出了自己的建设性意见，一直持续了三个多小时才结束。

大学生社会暑期实践报告篇五

以下是一则大学生暑假社会工作练习报告，提供给大家参考一下，盼望大家可以联合本身的环境写出本身的练习报告。

对付大学的第一个暑假练习，我想了好久，也做了很多的筹划，但因各种因为而作罢。针对本身所学的专业，练习的首选固然是和本身专业密切相干的行业，但事非人愿，当今的社会是一个竞争反常猛烈的争斗场，想找一份和本身专业相干的职业是特别难的，更何况是暑假练习了，但为了不让暑假的两个月白白华侈，出去练习是必定的选择，只是练习的处所非吾所愿罢了，这也正应了那句“先就业，在择业。”只是用在这里其实不非常精确，应改成“先练习，再择习。”

经过议定一番难过的寻找，终究找到了一份化肥的推销工作，固然和本身的专业扯不上任何干系，但起码获得了一份练习工作。面试的时候，内心还是很紧急的，毕竟是第一次应聘，内心底气不敷，不知道将会被问甚么样的题目。我的第一个题目是让我说一下本身的长处，当时我还是满欠盛情思的，把本身的长处说的太多，很有“王婆卖瓜，自卖自夸”的味

道，说的太少表明对本身不自负，我寂静了一下心情，很自负的答复到：“第一.我的表达本领不错，得当销售；第二.我的责任心比较强，会当真的做好工作；第三.我比较有亲和力，有益于和人交换”，经过议定一番答复以后，我的自负心也加强了很多，随后的答复愈来愈纯熟，在答复完所以的发问后，对付本年天本身的表现还是很如意的。第二天，我接到公司的德律风，报告我被录用了，听到这个动静非常激昂，我终究有了一份练习的工作，随后我便去公司进行了大略的岗前培训，既然要推销化肥，就最终要知道化肥的效用和自家化肥的优势地点，经过议定一番进修，初步把握了一些关于化肥的信息。接下来就要去实战了，化肥销售的紧张东西是农产品经销商，他们是在城乡的联合带，因为那边才是市场，对付农村，我是不怎样熟悉的，因为我从小就在都会里长大，对付去农村，我是富裕了新鲜感的，但很快这类新鲜感便被实际的残酷敲打的支离破裂。来到经销商的地点地，我们便入手下手工作，六人共分为三组，一组两人，我和伙伴最终选择了一家店面比较大的经销商作为冲破口，因为这里卖的化肥品种比较多，便利进行推销。走进店里，老板立即笑脸相迎，立刻过来询问我们必要点甚么，当得知我们不是来买化肥，而是推销后，老板的表情阴了下来，说道：“我这里牌子很多了，不必要其他牌子的化肥了，何况我也没听过你们的牌子，你们走吧！”说完就把我们往外赶，此时我们脸上火辣辣的，内心如打翻了五味瓶，尽管我们说了一通本身家化肥的好处，但那位老板的立场异国涓滴的好转，反而越加的不耐烦，见此，我们只好另寻他家推销，可是结果出奇的同等，一样的立场，一样的结果，一次次的碰鼻，一次次的笑脸相对，忙碌了一天，费了很多的口角，但化肥一包都没推销出去，这让我的内心富裕了甘甜，深深的感到社会的残酷，驰名品牌的化肥，人家抢者要，反之则门可罗雀，这就像人一样，有本领的人供不该求，异国本领的人只能疲于奔命的混口饭吃。练习的日子在如许的进程中日复一日，每一日下来都饱受创伤，都对糊口生涯有了新的领会，练习了一个月，异国推销多少化肥，天然也就异国赚多少钱，获得更多的是种糊口生涯的感悟。

这个练习是痛并高兴着的，如今回想起我找练习工作进程中的点点滴滴，心中富裕无穷的感喟。在练习进程中我的意志力有了很大的进步，与人交往的本领也一日千里，处理事变的方法也有所美满，对糊口生涯的憬悟也进一步的进步，同时也深深的感觉到糊口生涯的艰苦与不容易，有成果，但从中也看到了很多本身的不敷，社会经验还是明显的不敷，办事变还是比较稚嫩的，这些还必要在往后的糊口生涯中进行考验。

经过议定练习中我发觉本身有始有终的本领还是明显不敷的，针对这一些本身的欠缺，在今后的进修的糊口生涯中我要渐渐的克服与改革，对付本身的长处要进一步的发扬与美满，在练习中，我深深的意想到知识的紧张性，人要有作为，富裕的知识储蓄是必须的，所以在今后的进修中更要强化本身的知识储蓄，在学好本身的专业课的根本，上，博学多才，加强本身的综合本质，千里之行始于足下，对付我来讲，最紧张的便是要脚结壮地的去做，总的来讲，这个练习进程固然辛苦，但也很值！