

# 大学生暑期社区社会实践报告 暑期社会实践报告(实用10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇一

大学的最后一个暑假，我去区检察院实习，时间是从二0××年七月十六日至八月九日。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和检察人员交办的工作，得到院领导及全体检察干警的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

( 文秘范文整理)

此次实习，主要岗位是审查起诉科，因此主要实习科目是刑法和刑事诉讼法，也涉及一些其他私法科目。在实习中，我参加了几起案件的开庭审理，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了公诉起诉的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并掌握了一些法律的适用及适用范围。跟随干警提审，核实犯罪事实，探询犯罪的心理、动机。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公诉人员做好案件的调查笔录和庭审笔录，做好案卷的装订归档工作。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无

从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的法学教育和实践的确是有一段距离的。法学是一门实践性很强的学科，法学需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。所以，我们的法学教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

在实习过程中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普法教育活动，取得了很大成就。人们的法制观念、法律意识都有了很大的提高。但是在普法的深度与广度上还有一些不足。比如有些时候，人们对有些法律条文是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律；有时候人们对两个以上不同法律对同一问（更多精彩文章来自“优习网”）题的规定不明白，不知道该适用哪一部法律，有一个案件就是这样的，被告人原是某村会计，后来在改选中落选，这样一些会计帐簿、会计凭证需要移交，但是他一直认为《会计法》是规定的要等帐目清算后再移交，所以就坚持不交出，结果被以隐匿会计帐簿、会计凭证罪逮捕。这一个案例就说明我们的普法活动不能只做表面文章，要深入实际，真真正正的让人们了解法律、法规的含义。并在这个基础上，逐步确立人们对法律的信仰，确立法律神圣地位，只有这样法治建设才有希望。

再有一个问题就是青少年犯罪。在实习中所接触的案件中，有很大一部分案件的被告是八十年代以后出生的，甚至有两个犯有抢劫罪的被告人是八七年的。不考虑被告人家庭和自身因素，从社会大环境来说，我觉得社会也有一些责任的。从八十年代初改革开始到八十年代末，这是一个重大变革的

时期。这一段时间对精神文明建设有些放松，也就是说，有些犯罪人在童年时期就有可能已经沾染上了一些不良习气。所以说，教育从娃娃抓起，不能只是一个口号，要真正落到实处。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干警们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事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，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇二

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层

次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇三

本站后面为你推荐更多暑期社会实践报告！

作为当代大学生，社会实践尤其重要。唯有在社会中充分锻炼自己，才会使自己在实际工作中让自己成熟，在劳动中感受未来社会对我们的挑战。也只有这样，我们这些在大学里养尊处优的所谓天之骄子，才能够在挑战和经历中更加认真地学习和生活，为将来打好基础。当然，社会实践也能或多或少地为我们取得一些额外的经济来源，以购置自己所需要的学习和生活用具。

大一的这个暑假，正是抱着磨练自己和赚钱的两种念头，我来到厦门投奔打工的姐姐，希望能够找到一份暑期工。在去之前我可是踌躇满志、气焰高昂：怎么说我也是西大的一员，是一个重点大学生，找一份暑期工，应该没有多大困难吧！可是到了厦门，我才发现，我极大地高估了自己。这根本就没有我所想的那么简单。下面我就举一些我所遇到的问题吧：

一、竞争激烈 厦门本身就有厦门大学、厦门理工学院等一些高校。尤其是厦门大学，在国内外享有盛誉，因此我这个西部来的人，面对他们，几乎就没有成功的概率。除了厦门大学，其他的学校应该都不及我们西大，但是，我还是会败下阵来。原因很简单，厦门通用闽南语，当地的大学生，即使不会说，也听得懂。而我是一个十足的方言白痴，连最简单的重庆话都不大明白，又怎么听得懂闽南语呢？尽管我也觉得它蛮好听的。

二、不招暑期工或招满或是证件不齐全 我去过好多的星巴克、麦当劳、肯得基、得克士等需要懂英语的快餐店，却发现他们早在放假之前就招了满满的一批人了。我这个吃来的人连面试的机会都没有。这也只能怪我自己了。另外有很多的宾馆酒店之类的餐饮服务行业，都不招收暑期工，这只能怪我自己事先没有问我姐具体情况了。我曾经尝试隐瞒

自己的学生身份，去应聘。到了后来，却发现也不行，因为我没有齐备的证件：什么健康证、暂住证、未婚证之类的。甭说有，有的我都没有听说过。

三、没有充分的工作经验 我曾经到一个较为大型的网吧里去应聘网管。竞争对手是一个17岁的初中生。老板对我非常满意，我也认为这项工作是志在必得。但是，当老板问到工作经历时，我只有在竹子加工厂工作和做家教的经历。而竞争对手却在家里的麻辣烫店里帮忙过。就因为这样，老板最终选择了她。理由是：网吧是个人多且杂乱的地方，要接触不同的人。这需要有良好的应变能力，懂得和特殊的人周旋的能力，这是不可以通过培训获得的。而我是在校大学生，接触的事情没有很多，因此不够格。而我缺少的，也是对方所具备的。

以上都是我在服务行业求职时遇到的问题，既然在这里失败，我就到别的地方去碰运气，没有想到的是，运气依然不惠顾我。最先到光辉科技有限公司应聘文员。笔试过关后，是面试。原本很顺利的时候，对方突然问到，既然英语对你所学的专业那么的重要，为什么你大一没有过英语四级呢？能否告诉我们原因吗？当时我就晕了。这个问题真的让我措手不及。我知道，英语没有过级不重要，重要的是我居然连参加过级考试的资格都没有。我如实解释完之后，几乎是抱头鼠窜了。

万般无奈之际，我姐托人让我到服装厂里上班。只要吃苦耐劳就可以了，来自农村的我是绝对适合的。可是由于厂在岛外，又不包吃住，我做了两天，发现除了往返的车费、伙食费，我几乎要倒贴了。也就因此作罢。而此时，我由于水土不服引发的感冒极其并发症也越来越严重，家里爸妈一天一个电话叫我没有合适的工作就回家帮忙，我也就回家了。反正家里虽然过了农忙时节，但是弟妹新学期的学费仍无着落，我回家或许帮得上忙。

这就是我在厦门找工作的经历，虽然最终以我失败告终。但

是，对我而言，它仍是一段不可抹去的经历，是一笔不可缺少的财富。

首先，我在找工作的时候，基本上完全融入了这个社会。姐姐只是个打工者，除了指路和提供住宿，基本上帮不上什么忙，全都是我自己去找的。我第一次体会到，头顶烈日，拖着带病的身体，走街串巷，一次又一次被拒绝甚至吃闭门羹的滋味。我开始了思考生活问题和生存问题。尽管以前我也知道家里贫穷生活不容易，要好好珍惜来之不易的学习机会。但是长大后所要面对的现实，远比我想象的要残酷千倍万倍。一向自以为是的大学生身份，居然被人那么的随意一瞥，然后嗤之以鼻。我无奈，但是又能够怎么样呢？生活给我上了严峻的一课：生活没有我想象的那么简单。其次，我也摸索出了一些经验。对于我们在校大学生，要学会之前去观察，做好充分的准备，到合适自身的去应聘，这样既不会浪费时间，也能够提高成功率。一定不能病急乱投医，不然，难免不吃闭门羹。再次，要谨防上当受骗。处在大学校园的我们，没有面对复杂社会的经验。要时刻保持警惕。那个接线员的工作就是个很好的例子。最后，当然也是最重要的一点。就是要不断提高自己的自身能力和技能水平。工作经验我们无法获取。但是，像xx□计算机操作能力这样的是我们每一个大学生所不可缺少的，都是自己在平时的学习生活中就可以去提高的。

说说英语吧。在厦门找工作，让我有一种明显的压力。那些询问你英语水平的人，不是问你过了四级没有，而是问你过了六级没有。对于他们(应该说是沿海城市)而言，英语过四级是最基础不过的，六级也只是一般水准，只有六级以上，才算得上是好的。即便是打工的人也是如此心态。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇四

大学的最后一个暑期，我是在中国联通gl分公司中度过的，还未踏上工作岗位的时候，我把它当作是我大学生活的一个

舞台、一个战场，强烈地期待着，跃跃欲试!仅因为我需要这个能够历练自己的战场。

我实习的单位是中国联通gl分公司校园部，青年企业家训练营里聚集了来自gl八大高校的42位同学，我们这个大家庭有着一个响亮的名字沃行先锋!实践的第一阶段7月19日至7月28日，公司邀请了师大一些著名的老师和公司一些业绩骄人的经理来为我们进行理论知识培训，比如说我们社会学专业的程中兴教授给我们传授了《社会调查方法》一课;师大社会学与社会工作系主任李昌阳老师把社会公益和爱心深刻地为我们演绎;师大音乐学院党副书记蒙志明老师关于人生规划与管理的教导;师大团委副书记罗元老师关于公益创业事业的讲解;还有校园部吴经理对我们展开了礼仪培训，传统营销技巧讲座;李圃经理对我们进行了为期两天的3g体验式营销培训……近十天满满的培训，较之平时上课，同样是在教室，同样有严格的考试，但是面对紧密接触到社会、接触到客户、市场、利益的培训，更让人受益匪浅。实践的第二阶段7月29日至8月9日，这十天，我们42个人被分配到gl市7个不同的营业厅进行3g体验式营销，我被分到了漓江路的恒祥营业厅，我们组的主要工作业务有借助体验式营销进行3g卡的推广、指导用户操作自助服务机器、拓展宽带和无线上网业务等。很庆幸自己发现问题之后就及时调整好心态，当然在这个低谷期，我得到了工作伙伴的鼓励与肯定。所以，不管面对什么样的客户，陷入怎样的情境中，我都给自己定制了一套工作方法：首先自己就必须喜欢并且接受公司的产品，然后再根据客户的需要以及公司实际掌握的资源，最大限度的满足客户的合理需求，其中抓住客户心理后使其对公司产品产生兴趣，在我们产生共鸣后促成交易。时间是最好的见证着，我做了一个适合自己做的、自己能做的计划。实践的第三阶段8月10日至8月20日，我们进行了综合素质拓展与户外营销。营销的过程中，再刻意增加一些诸如登门槛、滚雪球等专业技巧的小乐章，也能使人感到快乐，一种学有所用、坦然的快乐。

三十二天的实习是充实而且快乐的，在这个本以为自己会不习惯的八月，快乐已经取代了温度成为我社会实践的主旋律。事实也本该如此，开营仪式、橘红色工作服、七星公园素拓、活跃的岗前培训、营业厅里的空调、公司食堂的可口菜……一切都历历在目。通过这一个月的实践，发现了诸多问题，关于自身的思考，关于公司的思考，这同样是我在实践中收获的一笔宝贵财富。

很多大学生都会感觉到，大学校园里有一种散漫的气氛，都能深刻感受到中学与大学在生活节奏方面存在很大的落差，这种慢节奏同样与快速发展的社会是不相符的。在我们雁山校区，学生与社会接轨的机会更是少之又少，甚至可能会有学生单纯的把学习课程和参与学生活动的多寡用来衡量自己社会认知、社会实践平水的高低。我以为，这是象牙塔里一个天马行空的想象。毕竟现行的大学教育与社会的发展是有较大出入，处于预期社会化时期的我们，学习不能只是关于教科书的学习，实践自然也不能仅是搞搞学生活动，我认为个人积累社会阅历的最好方式还是有要投身与社会这个大熔炉里面，扩大自己的社会接触面诸如与不同的社会群体、地域、职业等发生关联。当自己已经掌握了前进的资源 and 条件时，大学生还应该拥有一种叫做坚持与责任的素质，只有这样，才会得到资源提供方与自己的肯定，持之以恒是一个社会实践者最为漂亮的实践姿势。

中国联通是中国唯一一家在香港、纽约和上海上市的国有电信运营企业，作为电信行业的后起之秀，它向世界大声宣告自己创新改变世界企业文化，同时它也在为让一切自由连通的使命不断奋斗！引进wcdma制式、开发3g网络、新势力校园套餐等都体现了其创新精神，这是值得我们大学生去认真学习的。但是联通由于自身发展年限和战略的影响，是存在一些问题的。下面我就针对其校园业务，浅析其校园市场存在的问题以及对策。

在这个竞争无比激烈的电信市场，市场的开拓与维系都很重

要，用户是公司的上帝，所以有针对性地、人性化地为其提供一些服务，给予其一些优惠是很有必要的。

做营销的不怕没有市场，就怕没有肯替你卖命的直销员，管理学生直销员不需要你有雄厚的资金，但需要你有一颗换位思考的心，可以给其一些必要的优惠、为其提供一些培训和发展的机会等。

现在爆料出很多关于电信运营商乱收费的现象，其中很大一部分是由于用户扭曲事实与一些客观因素造成的，虽然公司一向是诚信经营，但也并不意味着公司不需要去安抚用户心理，因此更加透明地进行费用管理是很有必要的。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇五

这个暑假我选择了去电子厂做暑假工，锻炼自己。

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，适应社会。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的

知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

我即将是大四了，离开学校的时间越来越近了，觉得时间过得真快，恐怕就再也没有机会待在教室上课了。我的很多的落榜同学有的已经踏入社会，结婚生子，我深感到我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦才知道生活的艰辛不易。

在电子厂里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那组装平板电脑，每天早上8点到晚上8点都要待在车间里，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活。接触了社会，了解了未来。在电子厂里虽然我是以组装电脑为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去完成，而且要尽自己的努力做到最好，工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。

不可少。毕竟，一年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。一个月的实践，我感觉自己长大不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与内涵，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

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；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中中学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一回到家乡在一家超市找了一份临时工，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所

事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

这次亲身体会让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

一:挣钱的辛苦：整天在超市辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好无耐啊!

二:人际关系：在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面,大家都知道社会上人际交往非常复杂,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性,这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争,我们还得不断学习别人优秀的地方,这需要我们去调整自己的心态,在一个最佳的状态下,才能很好的工作,吸取经验。而这些经验需要日积月累,而不是在毕业后读本速成书便可成的。在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行,那就改变一下适应它的方法。我在这次社会实践中掌握了很多东西,最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨,不断学习不断积累。遇到不懂的地方,自己先想方设法解决,实在不行可以虚心请教他人,而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三:管理者的管理：在公司里边,有很多的管理-员,他们就

如我们学校里边的领导和班级里面的班干部. 要想成为一名好的管理, 就必须要有好的管理方法, 就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工, 你的下属, 你班级里的同学们! 要想让他们服从你的管理. 那么你对每个员工或每个同学, 要用到不同的管理方法, 意思就是说: 在管理时, 要因人而异!

四: 自信: 在社会中要有自信, 自信不是麻木的自夸, 而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中, 我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现, 当你没有足够的自信心, 你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的, 所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

五: 认识来源于实践 : 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。实践, 就是把我们在学校所学的理论 知识, 运用到客观实际中去, 使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践, 那么所学的`就等零。理论应该与实践相结合。另一方面, 实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习, 学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同, 接触的人与事不同, 从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习, 从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识, 还要不断从生活中, 实践中学其他知识, 不断地从各方面武装自己, 才能在竞争中突出自己, 表现自己。

作为一名当代大学生，绝不应该是仅仅局限于书本，学习理论知识的同时更要注意实践能力的培养。当今社会需要的是实践能力强的，能迅速完美的解决问题的人才。

今年寒假，我应聘入一家自助餐厅——桂林人美食广场当服务员。从找工作的艰辛到初次应聘的小小紧张，到上班时候的辛劳等等，都让我从心底里对当前的社会就业形势、作为一名大学生应该着重培养的能力、以及专业业务知识有了更深一步的了解和认识，也让我重新看待生活的意义。闲话不多说，下面让我从几个方面谈谈此次社会实践的收获：

## 第一章专业篇——人应该有一技之长

马云曾高中生社会实践报告对大学生说，当代大学生要想有所成就，就应该学好自己的专业或者某一自己擅长的领域，并在努力成为这一领域的佼佼者。身在这个竞争激烈弱肉强食的社会，拥有一技之长极其重要，据不完全统计，现在一般每一个中薪职位就有将近40个大学生或者硕士生竞争，竞争的激烈性实在另作为大学生的我深感压力之重。

就企业而言，企业都要求应聘者在某一领域拥有特长，企业家看重的是求职者在专业领域的影响力和实际操作能力。当今社会，社会分工严重，一个博而不精的人无法成为分工时代的佼佼者。

在我找工作的过程中，与几家有关档案管理工作的经理联系过，都以没有工作经验，专业技能不强而婉辞，甚至有一家餐饮老板也以无服务经验将我拒之门外。工作经验从某一角度上说也就是专业技能的掌握程度，可见专业技能对于大学生求职的重要性。对于我而言，一个计算机专业的学生，如果想要在不久就要步入的职场驰骋，显然需要在现在努力严谨的学习好专业知识，打下坚实的理论基石，正所谓“公欲善其社会，必先利其器！”在我上班之时，虽然工作与计算机无关，但我也积极的工作。

总之，现在的我务必在大学期间将自己的专业知识学牢固，在学习上肯动脑，勤动脑，并且拿下计算机专业必要的证书，努力成为计算机领域的佼佼者！

## 第二章人际篇——为人谦逊，善于交流，勇于表达

职场如战场，在职业场上，人际关系对于个人的发展有着举足轻重的分量，

理仅仅是两个开米粉店的小摊店老板，他们来自桂林，带着自己梦想，开了一家小小的桂林米粉店，当时桂林米粉的名声还没有打响，他们生意堪称冷淡，对于一个小小的餐饮店，和两个初出毛庐的年轻人，这是相当的打击，然而他们没有放弃，一直摸索着更好的经营方式，不断前进。直到有一天晚上，他们的餐饮小店不慎着火了，幸运的是他们两个都安全的逃了出来，但是他们一手经营的小店已经毁于一旦！这对他们来说实在是天大的噩梦，可是死里逃生的他们依然坚持，并从失败中总结经验教训，不断的提高厨艺和经营技术，学习中前进！俗话说，大难不死，必有后福。经过几年的时间，他们的事业终于有所成就，而今，桂林人美食餐饮已经在全国连锁几十家公司，成为一家大型企业。

桂林人的成功无疑表明了坚持梦想对于创业者而言，是必备的素质！然而创业绝非易事，要想成为一名成功的创业者，更要具备其他素质，经过自己的思考，以及参考网络论坛的讨论，得出以下创业者必备的素质：

- 1、欲望。欲，实际就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。我们说的创业者的欲望是不安分的，是高于现实的。一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。所谓梦想，不过是欲望的别名，你可以想象欲望对一个人的推动

作用有多大。

2、明势。明势的意思分两层，作为一个创业者，一要明势，二要明事。先说明势。势，就是趋向。做过期货的人都知道，要想赚钱关键是要做对方向，这个方向就是势。比方说，大势向空，你偏做多；或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱！反过来说，你就是不想赚钱都难。创业是一个在夹缝里求生存的活动，尤其处于社会转轨时期，各项制度、法律环境都不十分健全，创业者只有先顺应社会，才能避免在人事关节上出问题。创业者一定要明势，不但要明政事、商事，还要明世事、人事，这应该是一个创业者的基本素质。

3、敏感。创业者的敏感，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。如果你有心做一个商人，你就应该像训练猎犬一样训练自己的商业感觉。良好的商业感觉，是创业者成功的最好社会实践报告保证。

4、人脉。创业不是引无源之水，栽无本之木。每一个人创业，都必然有其

凭依的条件，也就是其拥有的资源。一个创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的能力就可以知道。

5、谋略。创业是一个斗体力的活动，更是一个斗心力的活动。创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化，市场有限，竞争激烈的情况下，创业者不但要能够守正，更要有能力出奇。

言已尽，而意未穷，此次寒假实践经历让我对自己的学习生活进行了反省，让我受益匪浅！我更加明确了自己的奋斗目标和决心，这次工作经历还让我学会以积极乐观的态度去面对生活，不管生活又什么曲折，保持积极的态度永远是首要的。象牙塔的生活已经走过了一大半，我也即将完全的步入社会，毫无疑问，我必须努力奋斗，不断学习充电，加强自

身素质，成就一番事业！

当一学期紧张的学习生活走向了尾声，“暑假怎么过”便成了热门话题。有的热衷于居家休整，有的认为旅游游玩更胜一筹，有的则闭门修行好好学习，不过，更多的同学则想利用暑期去进行社会实践。加之学校的推波助澜，暑假打工热潮便悄然席卷了整个社会。因为每一个意气风发、热血沸腾的中学生都渴望走出宁静安逸的校园，摆脱乏味无聊的生活，踏入社会，找一份工作，靠自己的双手和智慧，努力奋斗，换取属于自己的劳动成果，得到社会对自己价值的肯定。

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的中学生，我也欣然地加入了这股势不可挡的打工洪流中。在妈妈的介绍之下，我顺利地进入阿佳家纺干了三天。

这家工厂的工作主要分为五种，裁剪、缝纫、手工、检验、包装。顾名思义，裁剪是将完整的布裁剪成窗帘、坐垫等所需的形状，缝纫则将裁剪完之后的布利用缝机制成初期窗帘、坐垫，手工则是加之修饰，如窗帘需要剪平袖头，坐垫需要填上锦纶棉，钉上纽扣或者缝上背带，其他还会添加一些小饰件，经几位叔叔阿姨的检验之后，便进入最后一道程序——包装。包装最简单，所以我便选择了这一项来实践。

我需要做的只是将窗帘折叠成固定的形状，与一张说明卡一起装入包装袋，然后贴上条形码，合上袋子即可。虽然工作很简单，但是还是需要细心对待，既不可弄错正反面，也不能贴错条形码。一天下来，需要重复同一种工序几百遍，下班后也不免感到腰酸背痛，打工确实不容易。

当然，在工作中我有许多的不足，至少与正式员工相比有一定的差距，具体而言是缺少细心和经验。做事不太灵活，不太善于观察细节，所以无论在速度或质量上都略逊一筹。不过我打工的目的并不是为了赚钱，而是为了融入这个现实的社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和阅历，获取

宝贵的社会工作经验，体验另一种与众不同的暑期生活。当然，在这次工作实践之后，我也如期获得了不少的认知。

工作锻炼了胆识和勇气，重复培养了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。“艰辛知人生，实践长才干”，通过这三天打工，使了解了父母工作的艰辛，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中也使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。下学期。我一定更加努力地学习，耐心对待每一道难题，遇到困难时不气不馁，尽全力做好自己应该做的事。

培根说：“知识本身并没有告诉人怎样运用，运用的智慧在于书本之外。”在打工的过程中，中学生可以在打工过程加强自己的实践能力与经验，至少可以得到一种体验。因为打工的过程中，中学生自然而然地要跟各色各样的人进行交往。在这些过程中，中学生不得不思考如何看待眼前的问题，怎样处理好人与人之间的关系，等等。这不仅使中学生更加了解社会，加强实践能力，也会让中学生更加深刻地学会处世，同时提高了思维深度。

记得那一年，刚刚懂事的我站在门口等母亲下班，母亲是一位数学老师，她在黑板上写下一串数学符号，看着那些大哥哥姐姐听得那么入神，那一刻一颗小小的种子便在我的心里种下，伴随我走了20个春夏秋冬，长大我要做一名老师。

幸运的是大的一我便有了一个实践的机会，能够站在讲台上让曾经种下的种子开花。为了实践方便我选择了我的母校作为此次实践的单位，那一年我的梦想在这里起航，今年我的梦想在这里实现，虽然实践只进行仅仅的二十几天，但却是不平凡的二十几天，现将此次实践做一个总结。

词读了一遍，告诉他们用哪个生词，还有一些容易些错的词，当我开始检查他们写得是否正确时却发现有几个同学完全空白，虽然当时有些不理解，但是我想应该有什么问题他们没

搞清楚，所以还是到黑板上把正确答案写出来，让他们把正确答案写上去，我想作为一名老师应该培养他们的积极主动学习能力，于是我让同学们同桌之间相互检查.学习而不是把答案直接告诉他们，每当同学们回答时都给予中肯的评价，不忘记鼓励每一位同学，更不放弃每一位同学，鼓励同学们在课堂上大胆的说出自己想法，大胆的去黑板上写出自己的答案，该班的学习委员是一个细心且写字漂亮的女孩子，通常我会让她多到黑板上写字，告诉其他同学多向她学习好好练习写字，做题时要细心细致，这样一来不仅鼓励了学习委员，还让其他同学有了好榜样，学习稍稍靠后的同学回答时鼓励他们回答得很好在努力一点会更好，我发现这样下来一堂课都很活跃，不过我也发现了同学上课总是不太安分喜欢打打闹闹，喜欢玩小东西和讲小话。这是我的专业课心理学教育学帮了我很大的忙，让我知道小学生的心理活动规律和特点，更加知道如何对待每一个不同的学生，深深感慨知识真重要，回到家我告诉母亲同学空白情况，母亲告诉那几位同学是学习稍微靠后的同学，需要更多的关心和鼓励，听后我恍然大悟，然后认真准备我的下一堂课，第三天走进课堂，我走到同学们中间问他们作为一名学生应该这样上课，他们很积极的回答了，我告诉他们应该以应该的姿势坐好，认真听讲回答问题，不做与上课无关的事，思维应该多在学习思考上，这才是好同学，同学们特认真的回答好，果然从此他们变得更听话了，基于上一次经验，我开始提问上一次空白的同学，鼓励他们和同桌多合作，让同桌检查他们的错误，多提问类似于造句的问题，我发现他们的想像力特别的好，就鼓励他们的这个优点告诉他们好好发挥自己的长处，自己的短处要去克服，那么学习就不会那么困难，课堂上写了错要知道问老师，要知道熟背熟记单词，多看好作文，取其精髓把它们用到作文中去。

## 初中生暑期社会实践报告范文

### 一、活动时间□ xx年8月14日上午

## 二、活动地点：

西湖区交-警大队文新支队

文三西路与古墩路交叉口

## 三、活动计划

- 1、成立“珍爱生命”交通安全行动小队
- 2、参加西湖区交-警大队文新支队交通安全知识讲座
- 3、打印80份“交通安全调查问卷”，对行人进行“交通安全调查”，劝导行人遵守交通规则，不闯红灯。

## 四、活动过程

### （一）成立“珍爱生命”交通安全行动小队

由文澜小学准初一新生城西片部分学生8人组成“珍爱生命”交通安全行动小队。初一（6）班6人，初一（7）班1人，初一（9）班1人，加上部分家长。

### （二）参加西湖区交-警大队文新支队交通安全知识讲座

上午8：30，我们一行人来到紫荆花路上的西湖区交-警大队文新支队，崔警官给大家讲述交通安全知识，告诉大家要增强自我保护意识，在过马路时要看清指示灯。

### （三）斑马线上的安全行动

- 1、调查目的：了解行人遵守交通规则的情况，以及对交通安全的认识。大家分工，每人完成10份调查问卷。
- 2、两人一组完成问卷汇总。

3、数据分析：通过数据统计，我们可以得出一些结论：

(1) 85%的调查者认为在步行或骑车时，有闯过红灯的经历，但很少。看来，闯红灯的行为很多人会去做，所庆幸的只是偶尔闯一下。

(2) 85%的调查者认为闯红灯很危险，坚决不能闯，还有15%的人认为偶然闯一次没关系，这15%的人很危险啊。

(3) 只有20%的调查者在开车或坐出租车时，会系安全带，开车要系安全带的意识还非常薄弱。

(4) 如果开车时，35%的调查者会在人行道前避让行人，65%认为有时会。

(5) 认为饮酒后坚决不可以开车的是100%。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇六

由于今年放暑假时间比较长，加上我的家乡安徽一到夏季气候炎热酷暑难熬，另外我哥就在昆明的一家公司（云南格瑞环保工程有限公司）上班。还有就是昆明里西昌不是很远，车费又不贵，以及气候四季如春，鲜花四季开不败，气候宜人，是个避暑旅游的好地方（我很早就很向往那里了）。此外，我哥在那边可依然我衣食无忧，至少不用出生活费，呵呵。所以，我就想去昆明打工挣钱。下面就是我在云南格瑞环保工程有限公司做业务时所学到的一些业务知识，以及我对暑期社会实践的一些感受和体会。

因为我哥在那公司里是做业务的，所以我也去跟着做业务。我们所做的业务就是关于投资理财的，就是广泛的吸取社会闲散资金发展公司的产业。必须明确的是，首先，你出去做业务就得宣传（他们称之为展业），展业就得有对象，我们

的客户主要来自60岁以上的老年人。为什么这么说呢？一个原因是退休的老人有充裕的时间，能参加其他公司及单位的一些相关活动，并且喜欢和老年朋友们一起出去玩。比如文娱以及公益活动。而年轻人就不同了，他们整天忙于工作及应酬很少有时间参加这样的活动；另一个原因是因为老年人退休有一部分退休金，而且在生活上花费又不大，而年轻人要么没钱，要么就是把钱用于事业以及家庭上而很少用于投资。所以我们就报老年人做为我们的主要客户对象。

那么，要出去展业是又要具备些什么呢？首先，要知道并且很熟练地说出公司是干什么的，自己是干什么的，以及公司的产业和相关信息等等。这样你才能很熟练准确专业的向客户做宣传，令其产生兴趣甚至深信不疑。这都是一个业务员所应具备的最基本的能力，否则一切业务都无法开展。接下来就是出去宣传了，做业务时首先要有一个很好的开场白，这样就能使你的客户引起注意并产生兴趣。你可以这样一调查的方式开始：\*\*\*你认为环保和我们有切身利益吗？他（她）肯定会说：是的。接下来你就能自由的把谈话开展下去。或者你可以以问好或是自我介绍的方式开始：您好，\*\*\*阿姨（叔叔）。我是环保单位的宣传员，我能占用你一点时间吗？或者是站在他的利益角度上开始，或者从相反方向提问：您认为如果没有青山绿水围绕，即使有再好的经济生活条件，你获得开心吗？等等。不管用什么样的方式都要面带微笑，要有诚意，说明你的来意或意图，打消人家对你的敌意和防范，这样业务才能得以开展。如下是我们做业务时一般采用的话数：

阿姨（叔叔），您好，我们是个瑞环保的，我们今天（或\*天）在\*\*地方\*\*时间举行了一个关于环保的公益宣传活动，主要宣传一些关于环保和中老年保健的知识，时候想使命发放环保购物袋，您可以带上一张我们的邀请卷（你地给他（她）一张邀请卷）去了解了解这方明的知识，顺便领一个环保购物袋回去用用，那是一个绿色可重复使用的挎提两用的袋子。如果你非常确定他们回来参加活动你就不用叫他们给你在邀

请卷上填写资料。否则就说：为了体现我们的责任，请你帮我们填写一个资料，我们会进行现场抽奖，作为对热心环保事业的市民的奖励。如果他们说\*\*天没有时间，你就可以说：请您填写一下您的联系方式，如果以后有这样的活动我再打电话通知你，好吗？这样他们就会很高兴的写下联系方式。

其中应注意的是，出面带微笑外，要说\*\*单位而不说\*\*公司，因为一些人对公司很反感，那么他们的兴趣就会大打折扣，说\*\*单位显得更正式一些。要做到主题明确，概念模糊。对不是很确定来的客户要想方设法的留到联系方式，以便以后邀约，因为他们很容易就放鸽子（不来）。

对于当天没来的客户的邀约：“为你好请问是\*\*阿姨吗？我是那天在\*\*地方给你发邀请卷的格瑞环保的\*\*\*啊，是这样的，明天我们在\*\*地方举办了一关于环保的和保健知识的公益活动。。。。。（和上面的话术一样）”。同时你还要问他们：“那天给你的邀请卷还在吗？”“是的还在。”“那你直接带着来就是了，我会来接你的。”如果说不在了就：“那你到前台登记时就说找\*\*部的\*\*就是了，到时有人来接你的，一定到哦，我等你。”其中应注意的是要有诚意面带微笑，因为微笑虽然不能听到，但他们一定感觉得到。同样要用到主题明确，概念模糊。当邀请时一定要重复说明他们来时找谁几部的。这样就能避免你约上来的客户被别人给抢走应为那是关系到钱的问题。

那么，客户约上来了以后又该怎样陪同呢？接下来要说的就是客户的陪同，什么端茶递水，嘘寒问暖都要做好，只有一个目的，就是在和他们聊天时了解他们的家庭和经济条件。“阿姨（叔叔），你今年高寿啊？”“快70了。”“不会吧，快70了，我怎么看您也就65，您一定是很懂得保养哦，值得我们学习啊。”“您以前是哪个单位的啊？”“是铁路局的”“哦哟，那可是铁饭碗哦。”“什么铁饭碗哦，勉强糊口。”“那你的工资待遇及福利一定是很可观的哦，怕有五六千吧？”“哪有那么多啊，也就两千多而已。”“那也

不错啊，至少花不忘嘛。你有几个子女啊？”“有两个儿子一个女儿。”“哦，那你命可好哦，老来享福哦。”“享啥福哦，勉强过得去。”“你是和儿子们住呢，还是自己分开住啊？”“和儿子们住（分开住）。”等等。就是很他们拉家常。其中你不能直接问他们有多少钱，收入怎样。因为人都有一种防范心理，谁都不会轻易地告诉一个素不相识的人，相信你也不会。只有通过慢慢的“套出”。还有就是一定要问是否和儿子们住，如果和儿子们住的话，就不好做业务了，因为儿子们有可能因为不理解或因为老人们没有把钱用来支持他们的事业而反对。和儿子们分开住的话就很有可能不和儿子们商量，不被反对，等等，容易成功。以后服务时也可以上门服务，显得更有诚意。

我们机子的方式是以会议营销过的方式开展的，我们有专门的人进行上课，介绍公司的相关产业，发展潜力，管大的市场需求，政府的大力支持，以及说明客户怎样与公司合作，合作期限，合作回报，以及原始股等等。客户听课时，你要随时注意客户的听课情况，以及做笔记情况，以便了解他们是否感兴趣。等等。

当客户听完了之后，就该与客户谈单了，也就是促成客户与公司合作。“阿姨，你觉得我们\*\*总监的课件的怎样？”“很好。”“那你觉得我们的项目怎样啊？”“很好的。”“您觉得我们公司的产业以及各方面都有很大的发展潜力，而且你也相信我们公司，那你初次就少和我们合作一点，您看是合作三万还是五万？”果断的以及有钱的就会马上答应合作多少万。这种就很好做，但还有一种就是犹豫型的，下面是一些话术。对于犹豫型的：可以以公司的发展潜力以及对它们自身的好处“您看我们的回报比银行利息高几倍，而且很有保障，这是你的最好选择”。也可以用激将法，“你看人家多和我们合作了10万”。也可找老客户帮忙说服等等。对于犹豫型的客户：如果他们说要考虑考虑，你就问他们有什么地方不明白，并加以说明，反复问反复说明，知道他们无话可说为止。也可以站在他们的利益点上出发。也

可赵老客服帮忙说服。还可以找其他业务员或财务帮忙做配合，故意把话说给他们听，刺激他们与公司合作，也可以说：“对于一个有出息的男人是不会有事就和老婆商量的，”等等。其中，就是要运用不同的方法对待不同的客户，灵活运用，方显神效。只有一个目标就是促成客户与公司合作。

客户与公司合作了并不代表业务的结束，同时也要包客户服务好，服务客户是非常重要的，这也是其他业务的开始。把客户服务好了，取得他们的深沉次的信任，往往会增加与共识的合作或给你带来新的客户。这样你的业绩就会做得非常好，当然你的工资就会很高了。当然，对于有钱而没有投资意向的或没钱而又投资意向的准客户来说，更要服务好，这也是你好也就的来源，从某种意义上说，服务客户不是业务的结束二是业务的真正开始。

以上的这些就是做业务的基本技巧，具备了这些还远远说不上是一个成功的业务员，同时，还要具备以下几个方面的素质：第一，专业化的知识。第二，职业化的素质。第三，敬业的态度。这样就可称得上一个成功的业务员了。

这就是我在格瑞环保工程有限公司做业务时所学所用的。

在做业务时我说后了很多，有金钱方面的，有能力方面的，自己的社会经历经验丰富了，口才得到了锻炼，增长了见识，能力得到了提升。也学到了几个名词。“团队”和“团伙”。“团队”的“团”就是由“口”和“才”构成的。而“对”就是由“人”和“耳”构成，“耳”就是耳朵的意思。合起来解释就是：一个有口才的人对着一群有耳朵会听话的人。强调领导的作用以及队员的相互合作与帮助。这样才称得上“团队”。而已“团伙”就可理解为：“一个有口才的人对着一群有火气的人。”很容易就能与之和“犯罪团伙”联系起来。“合法集资”与“非法集资”。非法集资的表现有：第一，没有相关的政府批文，第二，没有相关的经济实体和产业机构，第三，以高额回报做利诱，第四，资金流向不明

确。“赚钱”、“挣钱”、和“苦钱”。“苦钱”是昆明的地方说法，其形象地说明了钱的来之不易，一个“哭”字可谓说的经典，这个词我认为有点老实或没有一技之长的意思，要不为什么干那么苦的工作，这个词用在农民工或建筑工地上的工人是最贴切不过了。“挣钱”的“挣”是由“手”和“争”构成的，提手就是“手”嘛，就是用手去和人家争钱，同样说明了钱的来之不易。而“赚钱”就不同了，“赚钱”的“赚”就是由“贝”和“兼”构成的。“贝”嘛就是用有一技之长，“兼”就是到许多地方做兼职，有位哲人也说过：有一技之长的人可以处处涉足。说的就是这个意思。所以其钱就来的就特别容易而且特别的多。这就是这几个词的区别。这些都是不曾在书本上学到。

还有一个很普遍的问题，就是现在的大学生有很多都是那种高分低能型的，不否认，我也有点像是那种。就拿做业务来说吧，我开始出去做宣传的时候，根本接不敢出去宣传，只好看着人家说的头头是道而无能为力，满满的，即使上前去说不到两句就觉得很羞涩，面红耳赤，口舌僵硬，语无伦次，接着自己就没信心再宣传下去了。也有可能另一个原因就是自视清高人为自己是大学生，就了不起，不把他人放在眼里，不屑于上前宣传。有一种高不成低不就的感觉。这不是个别原因，而且是相当大部分人都是这样的，这就是我们国家的教育机制的问题吧，一是，我们的高校扩招，我们的教育从精英教育转向大众教育，每个学生获得的教育资源就少了。二是，招生腐败，高校的招生权力下放，高校有决定权。还有就是有很多老师上课就是照本宣科，跟本人学生学不到多少知识。我个人认为就是这几个方面的原因吧。

从昆明回到重庆市，正值稻谷收获的季节。当然，我也的下地帮忙收割，由于很长时间没有干农活，手啊什么的都比较嫩，干活的第一天就把手给磨破了，鲜血直流，尽管能得腰酸背痛，我只好强忍着，第二天还得戴着手套继续干。因为人手不够啊，再加上请人帮忙又不好请也请不起，一人一天一百多，还没人肯干，可能是天气热的缘故吧。这是我干农

活干的最累和最悲惨的一次吧，一是不上悲惨，只是很可怜。这次我真正领悟到了“苦钱“的真谛。鉴于此，我要而且必须在以后的工作中加以注意。

这次暑期中所经历的事中除了帮家里干农活以外，其中我领悟最深刻的就是，社会才是一个真正的大课堂。在这个大课堂里学到的东西和学校里学到的同等重要，学校里学到的东西多是纯理论的，与实践结合得很少，有些还是还是社会发展的产物，而且还落后于社会，因为社会上所产生的新知识要经过加工编写成教材至少的一两年。所以在学校里学到的东西虽然是经过筛选的经典的東西，但只有勇于社会这个大课堂才能发挥其最大的威力，这样你才能从两个课堂里学到更多的东西。这就是说理论要联系实际，与时俱进。

在这个现实的社会中，一切的东西都是现实的，而不再是那么单纯，就拿谈恋爱来说吧，以前只要双方有感情，而根本不在乎相貌及家境如何，就能结合在一起。但现在就不同了，相貌好看是最基本的，还要有三子：“车子”、“房子”、“票子”。女的钓金龟婿，男的傍富婆已不罕见。这就是为什么有很多人甘愿做别人的“小白脸”火“情人”。现实的社会，现实的一切，融入其中，你会更现实，只有融入其中你才是现实的人！

以上的这些就是我在暑期中所学到的和体会到的。可能在语言表达上不是很清楚，望多包涵，其中的有很多经验和教训，值得在以后的工作和学习中扬长避短，多多学习和注意。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇七

年级\_\_\_\_\_ 班级：\_\_\_\_\_ 姓名：\_\_\_\_\_ 学号：\_\_\_\_\_

实践单位□ xxxx有限公司

实践时间□ 20xx年一月一日 至 20xx 年一月一日 共一天

## 实践报告正文

一、实践目的：介绍实践的目的,意义,实践单位或部门的概况及发展情况,实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式,不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等,然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据,有参考文献,并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践总结或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价,着重介绍自己的收获体会,内容较多时可列出小标题,逐一汇报。总结或体会的最后部分,应针对实践中发现的自身不足之处,简要地提出今后学习,锻炼的努力方向。

五、正文字体：宋体小四号字。字数：3000字左右

### 第一篇

第一次参加社会实践,我明白中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;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想,修身养性,树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动,有助于我们在校中学生更新观念,吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践,一晃而过,却让我从中领悟到了很多的东西,而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与

社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

### 一：挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

### 二：人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

### 三：管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你

的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

#### 四:自强自立

俗话说:“在家千日好,出门半”招”难!”意思就是说:在家里的时侯,有自己的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自己一个人去解决,在这二个多月里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自己!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自己独立!

#### 五:认识来源于实践

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。实践,就是把我们在学校所学的理论知 识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知 识有用武之地。只学不实践,那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面,实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习,学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同,接触的人与事不同,从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习,从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识,还要不断从生活中,实践中学其他知识,不断地从各方面武装自己,才能在竞争中突出自己,表现自己。

## 六:专业的重要性

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简

单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇八

本站后面为你推荐更多暑期社会实践报告！

现将此次实践活动的有关情况报告于下：

### 一，异乡人们

六月，得知南京育人教育咨询中心的暑期项目在宁各大高校内招聘兼职教师。随后，经过投递简历，面试，签约等粗糙简单，不是很正式的流程，我顺利成为一名“南京一流高校

的优秀学生”，“南京师范大学育人教育中心的教师”。

6月29日，高等数学考试提前1小时交卷后，我便提上昨晚收拾好的行李，匆匆踏上赶往合兴镇的行程。几经辗转，摸索到设在镇上的教学点后，放下背包的第一件事便是跟着教学点负责人（一位南京师范大学10级江苏盱眙生）及另两位先到的同事，到街头练习分发传单。

直至7月6日，我们一直风雨无阻，艰苦奋斗，重复着单调的“招生宣传工作”：上午5:00起床准备，5:30出发去菜市场发放传单至7:30，然后沿着街道，一个社区一个社区，挨家挨户上门推销，发放传单，路上自行解决早饭。中午11:30回教学点避暑午休，13:00至17:30继续扫楼。自行解决晚饭之后，18:00至21:30，一部分人在公园广场发放传单，另一部分则分散在各超市门口发单咨询。

在此期间，人员陆续到齐：除去负责人，有南京理工大学10级河南安阳男生一只，南京农业大学11级江苏合兴土著女生一头，晓庄师范学院09级江苏徐州学姐一尊，晓庄师范学院10级江苏常州女生一具，中国药科大学11级中国青年一棵（正是在下）。

这不到10天，在这一江南小镇，大家走遍每一条小巷，登过每一幢居民楼。每一家惨淡的超市都留下过我们的足迹，每一条污浊的小河都映衬过我们的身影。在这总人口不过10000户的小镇上，流散着我们xx0多份传单，以及不计其数的宣传，说辞，谎言。

这不到10天，大家相互之间建立了初步的认识，发现了各自迥异的性格，女生们分分合合，男生们大愚若智。正常的人，都不止有一面。不同面间，动摩擦因数会是不同的。

这不到10天，毅力承受着从未体验过的考验：面对被随手揉碎扔掉的传单，面对那些斜视的眼神，面对好事者冷嘲热讽

的搭讪，面对报名家长对我们资历水平的质疑，终于发现自己的自尊心脆弱得快崩溃，发现自己的主见莫名地就被“惟命是从，法不责众”等声音所淹没，发现有一种感觉叫迷茫，叫不知所措……最后，骂我自己一声“幼稚、懦弱”我就是我，虽然暂时不知道，但我终究会知道，知道要做什么，知道如何去做。

这不到10天，也许还有很多很多。

就这样，我们逐渐去适应互相的矛盾与摩擦，逐渐去适应这陌生的小镇，逐渐去适应这清苦的生活。

## 二，为人师表

7月7日，经过前一天的休整和仓促的排课表，布置教室，出题备课等准备，一行六人开始第一天的教学工作。由于机构的野心和人手的紧缺，六人上午全满课，每人分别负责小学三个年级的三门课程，下午也几乎全满，负责初中的各科课程。宣传如是说：第一天上课时家长们可以到场听课，再决定是否交齐全额费，“多才”的机构于是乎将这一天安排成考试日。首日的监考、改卷工作较为轻松，直至次日讲评试卷，才发觉应对不同年龄的孩子们的确是个棘手的问题。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇九

20 年7月份，我真正的进入了有生以来的第一次实践课。在我的努力下，我参加了\*\*\*\*\*建筑公司的实践工作，完成了我的社会实践工作。

我的主要工作是负责建筑公司的建筑材料的进出登记工作。看似很简单，但实际上它需要很多的工作经验和所积累的教训，更重要的是细心和耐心。为了做好这个工作，不让自己失望，我让项目经理给我做了简单的上岗培训，项目经理给我讲了许多关于施工方面和安全方面的经验。随着经验的积

累，我的工作能力提高不少，这些提高可以说对我是一个很大的帮助。每当一车材料运进来登记好，每当一天的工作结束，我的自信心也就无形中加强了。

在工作之余，我还真正的进入工人的生活之中，记得打工的第一天，我都不怎么开口说话，和工地上的工人也没什么话说，很是放不开。暑假打工第一天的工作就在我的激情和疑问中结束。慢慢的，我发现工人们虽然辛苦，但是他们很是能吃苦耐劳，能够自娱自乐。在他们身上我学到了很多，人不能总是靠父母，做公主，要学会自力更生，更要经历磨练，才会珍惜自己现有的幸福生活。

不过有的时候做得不好，老板还要批评你。夏天天气很热，工地条件，伙食也不是很好，我有几次都想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的。我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充实！

在我的打工生活中，我还明白了：在工地的管理中责备下级是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与工人打成一片，也要保持自己的威严。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。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。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人

沟通思想、关心别人、支持别人。在打工期间，懂得与人相处，是我们的一大主题，这就要我们在礼仪、语言等方面能够取得别人的信任，赢得别人的好关系。首先一个诚信，诚信是一个永恒的主题，当一个人在公司失去别人的信任的时候，他做什么事都难。同时，同行之间沟通尤其重要，许多东西都是你学一点，他学一点，在休息时间你说一句，他说一句，我说一句，大家也在这种沟通讨论学到了东西。在这里必须强调一点就是，千万不要卷入公司中的人事斗争。有的人一开始，就和公司的某些人搞得很好，像哥们似的，由于如此可能他会给你说别人的不对甚至私事，这时候千万注意，不要把自己往里边掺和。

还有就是乐于帮助别人。在实习的过程中，一些同事帮了我很多，有时我并没有要求，他们也会主动来帮我，这点令我感动。所以，在平时的工作或生活中，我也会主动去帮助别人，这样不但帮别人解决了困难，自己也获得了一份快乐和满足。

实践本来就是大学里边必须经历一个阶段，但是在实践期间我们以什么心态对待确实很重要，首先我们要面对的真实的社会，工作是辛苦的，其次是我们的工资很低，且在不同事务所待遇不同，尽管做了同样的工作甚至更累，但却拿更低的工资。所以我们必须抱着一种学习的心态，公司赚钱，我们学东西。再加上社会本来就那样，劳动与报酬并不一定是平等公平的，只有认识到这点，才能以正确的心态去对待我们的实习，才能积极主动、有责任的去完成任务。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

在即将离开的时候，我向各位在打工中帮助我的人道了别，同时也得到了他们的祝福。我想我会好好学习的，为了自己

的将来奋斗！

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。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暑期打工。暑期实践虽然只有短短的几天，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。

这次社会实践中，我可谓受益非浅。俗话说，千里之行始于足下，最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生。就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的目的和意义。

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交际能力。

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。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，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。

## 大学生暑期社区社会实践报告篇十

在学校及院领导的关心和分团委老师的指导下，我们xx大学电子信息学院暑期社会实践活动获得了圆满成功。这次活动以调查问卷的方式，就毕业大学生的就业情况和企业人才需求情况访问了园区，新区60家左右的高新技术企业，回收有效问卷400份左右。这400份问卷是我们宝贵的第一手资料，通过对数据的分析，可以了解情况，反思自我，帮助自己顺利的走向社会。

通过对《毕业大学生追踪调查》的分析，可以发现几个特点：

第一题“在就职之前，您认为需要那些方面的培训”中，选择“英语口语培训”的以

215人次居第二位。这是因为现在许多企业都会面试口语，很多外资企业更是把英语作为了工作语言，如果口语不行，就丧失了基本的沟通能力，自然会影响到工作，显然大部分大学生都意识到了这一点。那么大学生在校期间是否已有意识的加强这方面的锻炼呢？在我来看并没有。从学校方面来说，现在本科阶段一般开设两年的公共英语课，之后还会有一学期左右的专业英语课，我认为这是不够的，应该在后两年中

开设些形式多样的选修课，包括口语、写作等等，同学们可以根据自身情况进行选择。从教师来看，部分教师还是延续了高中的“哑巴英语”的教学方式，注重语法和阅读，忽视口语和写作，当然这也是部分受到四六级考试的压力，这毕竟是一项书面考试。从大学生自身来说，很多人一开始并没有意识到口语的重要性，或者说缺乏一种自信，觉得自己水平太差，不好意思用英语交流，这样自然是不会有提高的。还有第六题“您觉得有可能阻碍自己顺利找到工作的因素有那些”中，选择“英语不够好”的以181人次占第二位。第十八题“您认为自己现在最需要学习的内容是什么”中，选择“英语”的以254人次占第一位。另外第三十一题“你认为英语能力的重要性如何”中，认为“很重要”的占81.8，只有2.42认为“不重要”。这都反映了英语的地位之高，而语言的作用就是沟通和表达，口语自然是重中之重。

在第十三题“你认为最有用的专业课”中，“软件工程”以88人次居第一位，“计算机通信与网络”以74人次居第三位。第十六题“你认为在工作中用的最多的知识是”，选择“计算机”的以231人次居第一位。第三十三题“你认为计算机能力的重要性如何”中，认为“很重要”的占66.67，只有2.17的人认为“不重要”。这些都充分反映了计算机在实际工作中的应用性之广。那么广大大学生在学习阶段有没有注意到这一点呢，确实从表面看来，如今大学生们花在计算机上的时间是很多的，但是大多数人都是在打游戏，聊天，这些显然谈不上能提高计算机水平。另外从学校方面来看，对计算机课是越来越重视了，比如把考级与学位挂起钩来，但这也产生了负面影响，就是为了应试而学习，往往考试是通过了，但没过多久，以前学的全忘光了，那些证书也就失去了本来的意义。另外，同学们在学习的过程中经常会有个困惑，就是不清楚所学的内容有那些实际用处，这是因为我们学的只是基础部分，根本就没有涉及到实际的应用，这当然是提不起同学的兴趣，不利于知识的巩固。因此我建议学校能增加些应用性的课程，在实际的运用中考查同学们掌握知识的能力，这会更有利于大学生们更好的适应今后的工作。

第十二题“通过近几年的工作，您觉得学校应在哪方面加强对学生的指导”中，选择“提高综合素质”的以297人次占第一位。第三十四题“你认为现在大学生最缺乏的能力是什么”中，选择“综合素质”的以238人次占第一位。第三十八题“您认为在校大学生发展自我的目标应该是”中，选择“各种素质兼顾，不以分数为目标”的以180人次占第一位。这些数据充分反映了当代大学生对所谓综合素质的追捧。而反观代表了学生对在校所学知识掌握程度的“分数”在毕业生心中的地位自然就降低了。第二十三题“您认为个人的综合素质是否比专业技能更加重要”中，认为“是”的占57.32。我们可以在这些题目中找到答案：第十五题“你认为所学专业在工作中实用性如何”中，认为“一般”的占65.62，只有12.59的认为“很强”，而认为“没多大的用处”的占到了21.79。这是否代表专业知识真的不重要了么，事实并不是这样，第十六题“你认为工作中用的最多的知识是”中，选择“专业知识”的以151人次占第二位。第十八题“您认为自己现在最需要学习的内容是什么”中，选择“专业技能”的以221人次占第二位。那么这是什么原因呢，首先综合素质原本就包括了专业知识，知识范围更广些；其次，现在的学校里教授的知识确实与企业的需求有一定差距，往往是学校里辛辛苦苦学的以后都用不上，这其中有其客观原因：现在高新技术的发展非常快，要在平时上课的过程中紧密结合新技术的发展，是需要教师付出相当大的精力，这还牵涉到其它许多问题，包括课本的更新，仪器的更新，所以要想让学校完全和企业同步也是几乎不可能的，那么解决的方法只能是多多走出校园，与企业亲密接触，多增加实践的机会，这就需要学校和企业建立一种相当良好的合作关系，互惠互利，达到双赢。

第六题“您觉得有可能阻碍自己顺利找到工作的因素有哪些”中，选择“没有工作经验”的以202人次占第一位。为什么用人单位如此偏爱有工作经验的应聘者呢，这与应届毕业生不能将自己所学知识与社会要求结合起来，实际应用能力不足有关，一些用人单位的人事负责人认为，许多学生动手

能力差，招来后企业还要花费相当的精力进行培训。解决的办法也只有多参加社会实践，如果没有这个条件，那只能提高自己的综合素质，尽可能弥补这方面的不足。

在第八题“您在选择工作单位时，下面哪些因素对您来讲是最重要的”中，选择“发展前景”的以274人次居第一位，选择“施展才干的机会”的以228人次居第二位，选择“薪酬福利”的只居于第三位。曾有人说大学生很“务实”，往往把薪酬看得很重，但此次调查中，大学生择业时不再把经济收入排在首位。其实这并不是现在的大学生不“务实”，而是他们对“务实”有了更新的认识。在就业机会众多、竞争更趋激烈的今天，与“钱”相比，拥有发展机会才是更实惠的。通过对《企业人才需求调查》的分析，特别是把它与《毕业生追踪调查》的比较，也可以发现很多：

1. 大学生自我认识有所提高：《企》中第十一题“贵公司对工科大学毕业生在计算机方面的要求”中，有46.67的企业选择“精通计算机软硬件知识”，显然这个要求还是很高的，而广大毕业生也意识到了这一点。第十二题“贵公司招收大学生对英语的要求”中，52.94的企业认为“能说会用，过不过级并不重要”，这与大学生的观点也是一致的。第二十五题“您更看中公司员工哪种品质”中，选择“扎实勤奋”的以46.36居第一位，这与《毕》中的对应选择结果也一致。两者的调查结果一致说明了在以上方面，广大毕业生的自我认识是正确的，符合社会的要求的。

2. 大学生的自我定位还需改正：第三十题“您认为刚毕业的大学生不是之处是”中，认为“太理想主义，好高骛远，对待遇的要求高于自身的能力”的分居一、二、三位。第六十七题“您认为高校在人才培养规格和教学上应做哪些改革”中，认为是“加强人生观职业道德和劳动态度方面的培养”与“加强基础知识的培养，拓宽知识面”的居并列第一位。这都反映了除了专业知识以外，树立正确的职业观是更为重要的，因为态度决定一切。

3. 校企合作存在相当困难：一方面用人单位普遍反映毕业生在实际经验方面的缺陷，但在问及是否愿意派专业技术人员来我校有偿或无偿开课和讲座和是否愿意接受在校大学生实习或参观学习时，明确表示愿意的只有一、二家，倒是有相当多的企业表示不愿意。当然这其中有不少客观原因，他们也有自己的难处，但是学校和企业之间是有着不可分割的联系，建立起连接校企的桥梁才是对双方都有益的。

XXXX

20xx年8月17日