

社会实践报告大学生(大全5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

社会实践报告大学生篇一

按照校团委关于寒假社会实践的有关要求，在院党总支、团总支的总体部署下，传播学院**级电信二班团支部在xx年寒假生活中，积极组织、引导班内同学开展寒假社会实践活动，取得了良好的效果，达到了预期的目的。通过社会实践，同学们增长了见识，开阔了视野，坚定了服务社会、贡献社会的理想信念。我们团支部的社会实践形式多样，内容丰富。主要总结如下：

一、打工我们班部分同学针对我们专业找了份工作。比如我班邓燕同学，她在一家手机专卖店给人家卖手机，蒙代教同学在一家电子厂维修线路板，崔庆川同学在电脑维修点做兼职，他在总结中说道：整个的社会实践过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。同时还有李达同学在木材厂打工，宋鲁峰同学在宾馆打工，孙雷同学做售票员等。

二、做家教，办辅导班我班陈润秋同学每年假期都会做家教可谓是经验丰富，而且收入丰厚。翁丽娜同学办辅导班收了6个小学生开了半个月的课，孩子们学到了知识，也很好的锻

炼了自己。

三、调查我班同学利用自身条件在自己家乡展开调查，如，孙暖和张金同学对家乡环境污染问题展开调查，郭立君同学对农村合作医疗情况进行了调查，徐增国同学对农村现状进行了调查，李小磊的关于农村创业项目的调查等等。因为很多同学都已下定决心考研，他们都在寒假开始了高数的第一轮复习。在一个多月的寒假生活里，班里的同学根据自己的专业特色和自己的不足之处，认真积极地参与、完成了今年的社会实践工作，团支部取得了比较满意的成绩。

通过社会实践，同学们既增进了对社会的了解，也增长了自己的知识，更锻炼了自己的意志品质。在今后的学习、工作、生活中，我们团支部全体团员还将严格要求自己，继续奋斗。寒假生活结束了，但社会实践给我们留下了美好的回忆。新的学期，新的起点，我们将把从这次寒假社会实践中学到的知识、积累的经验运用到新的学习、生活中去，努力开创美好的明天！

社会实践报告大学生篇二

专业□xx

年级：大一

班级□xx班级

名称□xx

学号□xx

练习时间：

20xx年8月1日至20xx年8月8日8天

作为大学生，在学习上给那些弟妹以帮助，帮一个大三的补课。给她一个高中知识的大概总结，目的是想尽办法帮助她提高学习成绩。

通过一周的辅导班，向在校女生指出高中数学和英语的基本框架和重点难点。每天下午她都来我家，我教她一些数学和英语方面的知识，同时指导她完成暑假作业，解答她的疑惑。

首先，就教学而言，我还是个老手，有一些经验。虽然学生已经大四了，但对于我这个新来的大学生来说，还是有些问题的。但是，她是文科生，我高中是理科生。高中的时候，我的理科和数学都很优秀，英语也是拔尖的，所以我还是有信心把这个大三教好的。

刚开始的几天，我不急着给她讲书上的知识。而是先和她沟通了一下，对她的学习有了一个大致的了解，觉得她是一个很聪明的女孩，所以觉得应该把重点放在书的内容上。

鉴于她英语成绩差，数学成绩中等，我决定从多方面入手。英语方面，通过理解，她在学校除了英语听力课和老师布置的听力作业之外，通常几乎没有时间听其他材料，导致她无法适应不同的语音语调。她在做听力试题的时候，经常会因为听错而丢掉不该丢掉的分数。

针对这个问题，今年暑假，我给了她一个药方：每天听一次不同的听力材料，半小时。她基本都做过这些事情，比如英语播音，英语故事，英语短篇……尽可能多听。整个假期下来，效果挺好的，词汇量扩大了，听力技巧也掌握了。相信下学期的学习过程会有很大的提升。

同时督促她每天背高中单词，每天检查一些单词，让她的阅读水平有所提高，英语阅读速度有所跨越。她看书的时候有些看不懂的字，我就根据自己的经验教她理解整篇文章。过了一段时间，她收获了很多。

数学方面，我让她从书上的内容一点一点学数学，给她举了一些有代表性的例子后，她会认真复习书上的内容，加深印象。然后我会在课后给她留一些习题，让她自己研究。第二天，我会告诉她前一天的练习。根据她自己的情况，我会根据书中的章节给她一点点渗透到数学知识框架中，并制定相应的学习计划。

因为数学是我高中擅长的科目，我给她补课的时候基本不备课，书上的习题有很多方法可以解答。每次补课，我都会给她讲一些她不会做的题，然后根据书上的内容给她讲一点点。根据高中数学的各个章节，结合近三年高考的数学模型，对她进行了分类讲解。从做选择题、填空、答题的时间控制和策略上，用实例给她讲解，让她在做每套试卷的时候心里都有一定的分数。

就这样，天天教她学习，她学习累了我们就聊天，减轻了她的学习压力。一个多星期很快就过去了。虽然我在短时间内帮不了她多少，但我觉得我已经尽力了。

经过一个多星期的辅导，我把以前学过的东西都练出来了，帮助了别人，提高了我作为一个师范生的教学能力。

我从短暂的实践中学到了很多。教书不是一件容易的事。只有提高自己的能力，才能教好别人。说到家教，最大的感受是，一方面可以将所学的理论知识应用到实践中，提高自己各方面的能力；另一方面可以积累工作经验，对以后就业大有裨益。

社会实践报告大学生篇三

假期的第二天我依然来到相约台球俱乐部担任收银员，作为会计系的一名学生我想能参与和自己专业有关的职业是再好不过的。可能因为去年假期的时候就在那里工作过，稍微看一下便能操作，和我一起工作的其他员工也很快熟悉，看着

眼前的一切是既熟悉又陌生，我不敢耽搁，尽快地投入工作中。收银员看似轻松可实际上不只是收钱，还起着领头的作用，台球厅里的大小事情都要注意到，遇到任何事及时处理并负责其他员工的监督等。工作时间是八小时，两批人换班，一周白班一周晚班。在那里上班的都喜欢上白班，上午九点开门营业，打扫卫生收拾一下，但上午一般没人，下午两三点人就开始增多，直到五六点是高峰，白班五点下班，基本不忙。晚班五点上班，刚上班人就超多，晚上饭点人就逐渐少些，十点就会再增加。按正常说晚班一点下班，可实际比较灵活，如果十一点的时候台球厅没有客人，我们就可以停止营业关门睡觉，如果有的客人一直玩，即使超过一点我们也不可以赶人，还要好几个人等着，开着空调和音响。我上晚班就经常熬夜，大多数是两三点，熬夜多了就头疼。

在上班之前，我是个粗心的女生，什么事情都不懂思考和计划，直到犯错才狠狠记住教训。那天我上晚班，台球厅每天十一点停水，而正好人很多并且有几个走的晚，差不多三点了，我当时熬夜也很累，关门之后没有检查也没有督促其他员工检查便去睡觉了，第二天还没睡醒朦胧听见保洁阿姨叫喊，连忙起身去看，三楼地板上铺满一整层水差点顺着楼梯往下流。原来前天晚上停水后不知哪个客人洗手发现没水也没关水龙头，第二天六点来水后就一直流，幸好保洁阿姨及早发现。老板知道后告诉我凡事要谨慎和富有责任感并没过多责备，自己的疏忽大意犯了错，给他人带来麻烦，我心里还是很难受，至此我以后都没再犯这种错。

我还记得那次正好老板在那，还给我们几个人买了水果，我自己也不知道怎么了，有人来结账，我稀里糊涂地就给人关了一台球桌，没想到关错了，不是要结账的那台，我已经关闭的还有客人正在玩，当时我就意识到犯错了，脸一下红了，等客人走后老板指出我的错误并且告诉我一定要谨慎，这不只是钱多少的问题更是态度问题，我点点头。在台球厅，老板和其他员工都对我特别好，尤其是老板，他总悉心教导我，包容我的错误。收银员接触钱最多，兑账兑货都不能疏忽，

实际中找错钱而少钱的不多，经常是货物饮料和库存不符收银员自己补钱，还要学会鉴别纸币的真伪，这些都要认真细心。可能有些人认为台球厅是比较乱的地方，我理解，娱乐场所人员流动性大，可不代表台球厅就是个乱地方而在那里上班和去那里玩的都是坏孩子，或许真的只有亲自尝试后才知道。

在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，那我们就学适应它，如果还不行，那就改变一下适应它的方法。在社会实践中掌握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。我同样认识到自身很多的不足，社会实践使我成长，要认真细心，富有责任感，学会计划，周密安排事情，不能感情用事，要以大局为重。

暑期参加社会实践，我更加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。一个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，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。我在实践中得到多的感

悟！

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。我相信经历将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

xx年龄段的笑容应该是最灿烂最美丽的，大人们纷纷扰扰的世界不应该殃及到小孩子，尽管这一切有多不尽人意。家庭问题是影响小孩子心理发展的一个关键，我觉得家长们是不是应该多多关心一下自己孩子的心理健康发展呢？你们在责怪孩子不听话不懂事的同时，是否也应该反省一下自己的教育方法呢？是不是应该多一份细心呢？也许他们的一些过激行为正是想得到你们那可怜的关注呢？为了生存也好，生活得更好也罢，真的希望更多的父母和社会能真正关注孩子们的心理健康，真正地与他们进行一次心与心的沟通，哪怕是一次。长大的我们，希望能够像孩子一样，真诚，像夕阳一样，温暖。保持心里的那份纯真，勇敢成熟地迈出成长的每一步。仔细数数，我们比这群可爱的学生大十岁左右，其实我们是他们的老师的同时，也是他们的哥哥姐姐更或是朋友。在最后那天，我们在黑板上给他们留下了联系方式。回到湛江，不少家里有条件的学生都和我们联系上，在网上和我们聊天，亦或借用家人的手机和我们发短信息。一声声谢谢，真的很想与高丰小学每一位可爱的孩子说，谢谢你们赐予我一段这么难忘的旅程，你们在学习的同时，我们也同样获益匪浅。看到你们天真无邪的笑脸，我的脸在笑，我的心也在笑。

对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。生活对我如此慷慨，让我在付出一点点的时候却让我收获了很多，学会了很多为人处事的道理，而这些全都是我人生不可缺少的财富。第一第二课堂支教、健康知识宣传、趣味运动会、文娱汇演……这段时间的点点滴滴，我仍然历历在目，却无法用笔一一记录。每次，当我想起大家在每晚的例会上激烈讨论的情景，我满腔热情；当我想起在每次活动中大家忙碌的身影时，我满怀感动；当我想起学生天真稚气的笑容时，我满盈开心……成长看似是一瞬间的事情，但我知道，我是在经历中体会成长。这种成长，何其珍贵！

从这次活动进入最后的筹备开始，我就感受到了大家的团结。我们认真的备课，我们紧张的排练，我们激励的讨论。这一切都是“我们”，而不是“我”，一个团队的合作精神就应该是这样的。四十三名队员在陌生的地方，面对陌生的人群，总有众多挑战和艰难。但是，当我们四十三个人的智慧融合在一起，任何问题都可以迎刃而解。

在实践的期间内，我们穿街走户地接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法体会到的，在学校里也许有老师或者助班分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好，必要时还要通过自己的努力主动去寻求帮助。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，来提高自己的能力！

躺下来静静地回忆这次的实践，发现我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要耐心、虚心地去接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能

力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。但是只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

社会实践报告大学生篇四

今年暑假，我十分荣幸地加入了我们这个生机勃勃，活力四射的“助学筑梦铸人”实践团队。在7月份中下旬，我们在队长的井井有条的带领下，我们先后采访了山东大学（威海）、哈尔滨大学威海分校、威海会计工业学校的学生资助管理中心的负责人，详细了解了各个学校的学生资助形式以及变化趋势。同时我们还采取网上发问卷的形式，调查社会各界的人对助学贷款的了解程度，个人评价以及大学生贷款违约的成因等。随机调查的方式，使各种层次的人均可以参加，我们的调查数据更具普遍性，更具说服力。

经历了这次实践活动，我了解了更多关于学生助学贷款的相关情况。现阶段，各学校助学贷款的形式依然是更侧重于物质补助，也就是通过助学金的发放，奖学金的设置，以及勤工俭学的岗位设置等方式对学生进行经济补助。例外，通过国家相关政策的引导，各个高校也开始将助学方式向精神资助方面深入。比如：开展就业培训，联系企业提供实习岗位等，为贫困学生提供一些企业的入门砖，尽量让贫困学生与其他学生有相对平等的就业机会。

不仅如此，为了做好这次的活动，我也查阅了很多相关的资料，也读了一些现阶段与这方面有关的国家政策的书籍，涉猎面开阔了很多。

更重要的是，通过这次活动，我的综合能力得到很大的提升。

在这次活动中，我前期主要负责实践地点的联系。接到任务时，说实话，我心里是挺胆怯的，毕竟自己不太会正式的与人交谈，与人沟通的能力相对较为贫乏。但是，没办法，队

长发话了，就只能硬着头皮上。

现今，我还清清楚楚的记得我打第一个电话的场景。看着电话，我先是做了几个深呼吸，之后，我慢慢的拿起手机，颤颤巍巍的拿起手机，缓慢的播出号码，“嘟……嘟……”电话正在接通，而我的心情也是越来越紧张，心跳极度加速，手心里都是汗……“喂……”接通了，瞬间，我脑子里一下子空白。果不其然，我紧张到语无伦次，吱吱呜呜说不出重点。（尽管事实上我在私下已经练习了好几遍。）没办法，第一次电话约访以失败告终。

不过，我的这些改变都要感谢我们的队长，有压力，才有动力，这句话绝对是至理名言。

经此一役，我充分认识到挑战自我的重要性。人不是生下来就什么都会的，所有的熟练，所有的镇静，也都不是与生俱来的。一如花草，只有暴露在广袤的天空下，经历春雨的沐浴，夏阳的暴晒，秋风的肆虐，冬雪的倾压，才能将根深植于土壤，吸收养分，茁壮成长。

所以，不要怕犯错，不要怕撞了南墙，头破血流，一切都会伤疤在时间的流逝中也会渐渐消失于无痕。而在这一路上，我们积累的经验，我们相交相知的朋友都会使我们一生受益无穷，这份美好会将我们所有的伤痕修复。

所以，现在开始，动起来，不要浪费咱们的大好青春，不要放着这么多的独权也不知道享受。让自己的青春焕发她应有的活力与阳光，用自己的热血，用自己的激情为她灌输无限的生命力！

不断地挑战自我，完善自我，超越自我，这才是真正的无悔青春！

社会实践报告大学生篇五

20xx年的假期注定是个不平凡的假期，跟以往一样一到放假我就得忙碌着去找份假期工，不仅是为了自己为家里人减轻负担，更重要的是为了借这个假期工的平台，锻炼自己，丰富自己，完善自己。期末时我就在找假期工，都不是好很理想，所以放假不久我就住在吉大街道办的姑妈家里，继续开到处去找假期工，可是几天下来问过很多能问的可能要假期工的都是说，这时候了假期工不要，或者是已经招满了，或者工资很低，还好是这个xx促销活动是我在学校读书期间每个周末都在做的了，所以就只好继续做了，不过时间还有很多，所以自己做了三份工作□“xx啤酒促销员”“家教”“自主创业到海滨公园卖泡泡”。其中促销员是我的主要工作，其他都是业余时间去做的，这样子下来除了读书期间有周末的兼职经验以外，也还有这四年来的假期工的经验了，这样下来自己也长进了不少。

实践内容：

xx啤酒公司委托我们广告公司为其促销免费试饮活动，打出我们的品牌，让更多啤酒爱好者知道这啤酒的味道，通过这场为期几个月的活动带动啤酒的销量，让更多的消费者消费。我们是五人组合的优秀团队，工作是为了免费试饮xx啤酒3月份刚刚推出的新产品----xx鲜纯生啤酒，让顾客免费品尝其口感鲜，不伤肝，不容易上头，不苦，有回甘的鲜爽口感，反馈宝贵的意见等，活动期间买了三只就可以帮他们拍一张集体照片拍立得，还赠送一相框，更还有打火机，圆珠笔等精美礼品。我们的工作时间是每周周五、六、日这三天晚上17:30到21:30；地点是随机变动的会在xx香洲区各大酒店、大排档、火锅、烧烤、烤活鱼等人多的餐饮店；每个星期的促销试饮活动都是不一样的，根据工作需要工作人员也随时可能调动。我们工作时是五人组合的促销团队来的，其中有一个是我们的工作负责人（也叫督导）是广告公司派来的，主

要工作就是负责监督我们完成促销任务和负责开场收场的，还有就是拍我们促销时的照片回公司交作业等一系列重要工作；还有两个美女（叫ig这也是我们的主力军来的，促销的效果直接就是看他们怎么宣传介绍我们的产品了；剩下就是我们两个男的，我们也是不可缺少的，因为我们有现场的相机，还有大家的手机包包等财产和促销工具的安全，还有就是经常也会去促销我们的啤酒，男的当女的来使，这些会由一个男的来负责，还有一个就是主要负责帮顾客们拍照留念。我们五人组合，其实每个都是促销的主力军缺一不可，团结合作，五人一心，最后就会把工作做得完美，顾客才会满口称赞，乐意接受。

心得体会：

1、低头做事不是为挣钱，而是励志：

我做了这两个多月的啤酒促销员，也可以算是感受颇多，深受其益。其实在别人的眼里这些都是抛头露面的工作，也许就是女孩子家才可以做的或者是身份比较低的人做的，好像与大学生毫无关联一样，其实这都是没远见的人的想法。“没买菜不知道油盐贵，不当家不知道当家难”也就只有让广大大学生的学习理论和社会实践相互接结合，才会认识到课本其实和社会还需要我们的阅历来填补，来丰富。

2、性格决定命运：

啤酒促销员出于他的特殊性，当然要求也是比较高的，不仅要能说会道，更要会推销自己产品。当然这个要跟性格和相貌相结合了，我的相貌不是很靓仔，可是身边上阵的是我们的ig美女来的，我的身材相对来说是比较强壮了已经，但是我的性格更加是比较特别的开朗，和客人还是档口老板们的沟通和寻求帮助都是我们这些比较活泼的人来做。不管和什么样的人我和他/她都可以聊的来，我的一位表姐和表嫂对我的评价是说我说话就像妇人一样，敢说，会说，不害羞的

那种人，我有时很庆幸自己有这样的性格，有时我自己都觉得我的话是不是有点太多，会不会显示出的不成熟还是客人的反感，正因为我的这种性格，我很快得到了督导们的赏识，每次安排人员促销活动总会有人问我在哪个点，要不要过去什么的，我感觉到了温暖。

3、敢于尝试获得人生第一桶金：

我在之前也是一名兼职之王来的，都是一直给人打工，做过很多兼职“学校饭堂打饭哥”“老坛酸菜牛肉面促销员”“动感地带活动促销员”“家教”等等。假期间还一身多职“xx啤酒促销员”“家教”“自主创业到海滨公园卖泡泡”虽然我知道这样子时间很紧，特别是周末那几天脚一天的站十五个小时工作以上，买泡泡经常性的下雨，被保安管出公园再灰溜溜的回去再出来，太阳底下暴晒，皮肤黑黑的，因为怕被占位置不可以吃饭买水，这一切的一切就像昨天阴影时刻在我脑海中浮现。正因为这些我一步一步的成长起来了，在这里我要感谢赖天文同学给我介绍的这工作，还有陈远东、陈辉文同学一起鼓励我去做生意买泡泡，这也是我“第一桶金”。因为是他们给我很大动力，很大的帮助，时刻记得电话问我卖了多少，怎么样子要不要帮忙，还有党支部的李树新、陈泉国同志特意过来慰问我，让我感受到党对我的关怀。这些人也对我的工作指导与帮助了不少，再次表示我的感谢。

依我的经验，有的客人不是向着酒的好坏或者是否是牌子还是惯喝，而是冲着促销员的辛苦来点酒的，有些人看到我们转来好几回，就直接说不用试饮了，直接来几瓶一打，那时候心里很高兴，总有些顾客是懂我们心思或者体谅我们苦和累的了。就像酒店服务员一样，会说的服务员当然客人就愿意定他的包间了，要会说，给人家第一好印象，这些都是讲究促销方式方法的，有些人还没等我们上来就说不喝你们的酒，只喝老青岛，我们也会说“不好意思打扰了”什么的，要么他们直接说我们是青岛的忠实粉丝来的，如果把促销员

做好了，嘴皮子算是练出来了。

问题处理：

下面是我这实践期间遇到问题的解决技巧和注意事项，这些也是作为酒水有关的促销员常常遇到的问题：

1、客人刚来大排档在还没有点菜或者是准备等人的时候不适合前去打扰客人点菜或者雅兴，其实这个时机的把握度靠自己慢慢揣摩出来，因人而异，也不可以那么早过去扫兴唐突，更不能迟到这样子说不定他就点了其他的啤酒了。有些也是性别和年龄的区别，老人小孩子还有孕妇不适宜喝啤酒，这些人群就不是我们促销做广告的对象了。

2、在顾客用餐期间要注意适当兜兜圈子，让他们知道我们没有忽略他，起码尊重他，不过也不要经常性的拿着啤酒到处跑，这样子在别人眼里就是傻子来的，适可而止，要不将会适得其反，非但达不到预期效果还会让人误解。又一次在前山鹏泰超市门口那里搞活动，那时候遇到了阿新的一个督导，他比较古怪的性格，也是比较固执己见，工作负责的人，他把我们两男两女变成两队组合，轮流去搞，可是客人就那么多，烤活鱼又吃很久，很快就饱和了，没有什么新的桌客人，可是他还是要求我们必须的去转不要停，时间久了，那些怎样子的眼神的都有，以为我们是啤酒妹的，陪酒的，卖酒的，那时候那里有广场放大屏幕电视，有些人甚至叫我们不要走了，晃来晃去很烦人，可是我们没办法呀，工作职责被逼的，当时就有那女孩子哭了，感觉自己委屈之类的。总之，都是打工的在外面受气也是正常的，这次事件之后也就没有什么大的内部矛盾了。

3、安全第一，做什么事情都是安全第一，因为安全没保障什么都搞不好。基于工作的特殊性，我必须保证这些ig们的人身和财产安全，经常祈祷不要遇到什么麻烦事或者是人，时间久了见的事也就多了，经常会有人叫ig过去喝酒呀，拍照

呀，有些还叫她坐车去外面吃宵夜什么的，酒后调戏等等，这些问题都是我前所未闻的，处理起来很棘手。所以我想了一个通用的办法：首先和店里老板处理好关系，还有就是店里服务员，前台等，因为只有我们有说有笑才显得我们都是自家人，他们在餐桌也就不敢多乱来了。

4、用微笑化解一切，因为只有微笑面对我们的客人，我们的关系才会处理的比较好。有些人会叫我们帮忙去啤酒，或者是点菜，还有其他很多事，不过我们都会微笑对他，之后叫服务员们去解决，恪尽职守是我们的职责所在，不过不该我们做的工作我们也不会多做，这是我们的工作，就像我们工作时间不可以喝酒，不可以玩手机，不可以卖酒，时刻记住我们的任务就是做广告让更多的消费者知道这个新产品。

实践总结：

总而言之，通过这个暑期实践，我懂得了很多，充实了很多。懂得如何为人处世，懂得如何应对一些工作的调整和紧急变更，懂得如何处理上下级之间的工作关系和私下的朋友关系，懂得什么是顾客至上的道理，懂得充分利用时间一身兼多职，懂得自己出来做小小的生意，还有很多一系列的书本学习不到的宝贵财富。

这个暑期社会实践对我们大学生来说意义非凡，都有很多的。第一次面对的困难或者是问题，我相信只有不断地实践，把书本的知识和实践有机地结合起来，让大学生真的有一定的社会经验。