

2022 学生社会实践活动报告 8 篇

2022 学生社会实践活动报告 1

理论离不开实践，只有在实践中亲身体会，高尚的思想，良好的品德才会潜移默化地变成学生自身的素质。为此，响应锦里小学的号召，暑期社会实践活动总结如下：

一、活动内容应该具有教育性和可操作性。

内容是活动的基础，没有好的内容就不会产生好的效果。我觉得小学生社会实践活动的内容要从本地实际出发，从学生的生活实际出发，与他们的身心发展相结合，立足本土，在家乡现代化进程中寻找内容。活动内容除了有针对性、教育性和实践性之外，还要体现地方性和时代性的特点。活动内容可以是道德品质，健康生活的；也可以是开发智力，培养创造性思维方面的；还可以是动手动脑，培养生存能力方面的。总之，能达到开阔视野，丰富知识，陶冶情操的就是好内容。

二、活动形式应从实际出发，因地制宜。

例如 1：我们组织小学生体验了乡村的田园生活，学会了自己动手、自我管理，加深了同学间的团结友爱。在活动中，还采用了摄影、写作等形式。摄下的一个个美好的镜头，写出的一篇篇优秀日记、作文，既是对活动的记录，也是对活动的总结。使他们认识了大

自然，体验了乡村的田园生活。引导了学生回归自然，走进自然，认识了多种常见的花草树木。

例如 2：对学生进行环境教育，组织了环保行动。可以开展旅行活动，游览名山大川，名胜古迹在游览过程中，每位同学手拿一个环保垃圾袋，捡起身边的垃圾，以自己的行动为奉献保护爱护我们生存的环境，做一名合格的小主人。也体验了环卫工人的伟大和艰辛，从小树立爱护环境卫生的好习惯。

例如 3：由于我校处于闹市区，更应加强交通安全方面的社会实践活动，我们就利用星期天，通过社区青少年活动中心联系，组织小朋友上街帮助交警维持交通、社会秩序，打扫环境卫生，宣传交通卫生知识。通过这种实践，不仅让小朋友自己知道应该遵守交通，更是交通安全的积极宣传者。

例如 4：我们还通过社区青少年中心联系成都商报社，支持学生卖报活动。通过这个活动，让孩子知道爸妈挣钱的艰辛。养成自己不浪费的习惯。同时也给孩子树立挣钱理财的思想。

例如 5：暑假其间，组织小朋友到社区福利院关心孤寡老人，为老人们打扫卫生，给老人讲故事，给老人表扬节目等。通过这个活动，培养孩子的爱心，发扬中华民族的光荣传统。

三、社会活动时处处注意安全，确保了活动的顺利的开展。

安全问题是活动顺利进行的基本前提，活动开始前，先到活动的

地方踩点，下发的有明确的活动方案。在出发前强调了组织纪律，提醒了孩子做好外出的各项准备工作，切实注意安全；防止安全事故发生的措施保证了活动圆满的完成，活动结束后，保证无一例安全事故发生。

通过这些活动，学生们在实践中增长了见识，培养了能力，得到了锻炼，孩子们也学到很多书本上学不到的东西。我们将在今后的工作中，为学生们提供更多体验实践的机会。

2022 学生社会实践活动报告 2

20__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__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：“__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，也还有这四年来假期工的经验了，这样下来自己也长进了不少。

实践内容：

__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__啤酒 3 月份刚刚推出的新产品——__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__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和理论和社会实践相结合，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“__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，这样子要不要帮忙，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。

2022 学生社会实践活动报告 3

转眼间我们又度过了大学的一个学期，进入了大学的第二个暑假。作为已经成年的大学生，我们的暑假生活不能再像以前那样无所事事。作为即将踏入社会的大学生，我们已经不能只蜗居在这个小小的学校中。应对日益激烈的社会竞争，我们的社会经验还不够丰富，还不能在社会竞争的激烈洪流中立足。所以我们要学习的东西还有很

间已有了热烈的讨论，我也有了自我的打算。我想依靠自我的双手和大脑来赚取自我所需的生活费，当然更多的是想经过亲身体验让我自我更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大，不知外界社会真正有多现实。我也期望自我能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自我是否能够融入这个社会的大家庭并经过社会实践，找出自我在社会中存在的差距。

在临近放暑假的时候，班级团支书给我们每一个人发了大学生暑假社会实践介绍信和暑假实践活动登记表，要求我们利用暑假的时间投身到社会中去，目的是要我们从此刻开始积累社会经验。暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，能够有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。拿到介绍信，更坚定了我暑假打工的信念，我必须充分利用这次机会锻炼自我。回到家中，我就开始思考关于打工的具体资料。打工说起来容易，做起来可不那么简单。找来找去，最终还是决定去寒假打工的宇杰复印店打工。

因为今年寒假的时候实习过，所以还是比较有经验的，可是当真的有客人来时，还是有些手忙脚乱了，异常是人多的时候，又要打字，又要复印的，还要算钱收钱头都大了，就害怕算错了、印错了，

忙才能适应过来，过了好长一段时间自我才能基本上应付过来。

本来想在这么一个小小的复印店打工应当不会太难，可是真正做了才发现一点也不容易。那里闲的时候能把人闲的没事也要找事做，可是忙的时候真想长出三头六臂来。本以为会打字、复印、扫描等基本资料就行了，工作了之后发现还要学会接活，名片、条幅、印章、展板光价格就要记半天。有时候遇到喜欢讲价的，几毛钱都要磨半天嘴皮子，给他说到最低价了，还嫌贵。有时候就想放弃，感觉自我是在找罪受。可是既然选择了这个工作，就要坚持下来，坚持就是胜利。

当第一次发工资时，拿到用自我努力换来的成果，突然觉得，受的那些罪都是值得的，没有付出哪里会有回报。一个月的时间一晃而过，暑假就快结束了，我的这一份工作也已经接近尾声。经过这近半月的锻炼，我领悟到了许多东西，也发现了自我许多的不足。新的学期就要开始了，我相信对这次实践的总结将有助于新学期的学习与生活。在工作中，我发现自我需要学习的还有很多，因为平时接触较少，所以对这一方面的技能掌握不够完。同时，我也深刻体会到不论做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另

夫，决定着事情完成的质量。

在工作结束后，我做了如下的总结：

1、要善于沟通：碰到那些做生意脾气比较坏的人和那些比较固执的，要学会和他们沟通，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最终都想通的时候，我心里真的很有成就！当然，接人待物要有礼貌，时刻坚持微笑。即使你心里已经很不情愿了，那也千万不要表现出来，因为你的每个反应代表的不只是自我一个人，而是这个公司给人的印象。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一齐做生意也就很开心；他们有些人对我们厂的基本流程不是很明白，那就要耐心的给解释给他们听。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西能够让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。当然有总结就说明同时我也意识到了自我很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才明白做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪了来做生意的人，有时也会得罪老板；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自我很受委屈等等，虽然这些都是我比较辛酸的历史，可是这些也都是

要力争在我以后暑假实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我明白了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自我在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。“如果你不想被生活冷却了你的斗志，那么你必须把生活这锅水煮沸。”所以我一向在努力。虽然我不是最好的，但我会尽力做到最好，不管是学习还是生活、思想上，我都会努力的完善自我，一步步地、踏踏实实地做事。

2022 学生社会实践活动报告 4

大家好，我叫__，我想，我们应该学会劳动，学会靠自己的双手来创造财富。所以今天，我去做好事了。

现在我在家里，什么事情、家务活，父母东抢着做，从来不让我干家务，因此，使我都养成了一个坏习惯：饭来张口，衣来伸手。为

我每次去收拾碗桌的时候，看见碗、盆里，筷子里，勺子里的油腻时，我就会觉得非常恶心，丢下碗筷，让爸爸干完活后再洗！

中午，我和姐姐在家，大人都出去买菜了，我心里暗暗自喜：嘿嘿，今天是我大展身手的时候啦！我和姐姐跑到邻居小光家门前，咚咚敲门，我和姐姐商量好了，给刘奶奶洗碗，正好午饭过后，不正是我做好事的好时机吗？刘奶奶83岁了，帮帮她老人家是应该的。小光和刘奶奶开了门，刘奶奶很惊奇问我们：乖乖们，你们来干什么？”“是来洗碗的”刘奶奶很是不好意思，说：“哎呀，不用让你们洗，我老身子骨早就习惯了”。‘没关系，我们应该尊老，不用客气的”。刘奶奶推辞不过，便笑眯眯的让我们进了屋。

我“唰、唰、唰”两下子就把碗桌收拾好了，我们把桌子上的碗筷，勺子，汤匙等用具，把搬到了厨房里。随即，厨房里响起了一阵碗、勺交响曲——“乒、呤、乓、啷”。正当我兴高采烈想把碗洗干净时，我的眼睛又意外地看见了那些在灯光下显出五颜六色，像彩虹似的油腻。我再想：“呸，我一个堂堂男子汉，洗碗那么一小件事也能难得到我吗？不可能，油腻吗？能碰到我可算你倒霉了，你的死期到了！”想完。我打开水龙头，水“哗啦啦……”地冲着，我用手使劲朝油腻擦呀擦，没想到的是油腻怎么擦也擦不掉，反而缠在了我的手上，怎么洗也洗不掉。我束手无策，只好坐在地上，想了一会儿，突

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/526144240121010215>