# 最新社会实践日记(精)(5篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-07-28

*最新社会实践日记(精)一一、实习目的对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，但是我为了亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。...*

**最新社会实践日记(精)一**

一、实习目的

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，但是我为了亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。对于实习，也是一个艰辛的过程，我觉得我们不能被这点苦难所吓倒。而且对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实习活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。 自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，在竞争激烈的销售市场中，掌握正确的销售流程和高超的客户服务技巧，全面提高销售能力，系统讲授了现代销售的理念、方法、技巧及注意事项，详细了解了销售准备、寻找客户、接近目标顾客、销售洽谈、异议处理客户关系维持等方面的知识。我从中了解全新的销售模式，掌握销售过程中的相关技能，打破传统的销售模式。主要是提高了自己各方面的能力包括如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。

二、实习时间

20xx年2月1日-20xx年2月15日

三、实习地点

创新书店

四、实习内容

寒风刺骨，正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实习的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。 由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，寒假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在书店里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个寒假答应我在他的书店打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到书店了，问老板是否愿意让我在他们书店工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦! 闲话少叙，言归正传。那年我还没有到书店上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。 俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。 要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一、我决不破坏书店的规矩

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们书店制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是销售高中教辅的，就不能随便跑到销售中学教辅那边去，销售学习用品的人就不能随便走到我们销售高中教辅这边。销售文具那边比较大，还分三个部分：学习文具、体育用品、学习方面的电子产品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有， “不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前书店的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，书店的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二、不管是谁，随喊随到

在书店做销售员，有时还是很忙的。特别是星期六、星期日这两天是周末买教辅的学生特多，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。

于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的图书分开，并分别送到各个书架附近，再卸下来。如果是一般的文具倒是没什么，但有时候有的商家送的是小说、杂志、教辅之类的书籍就很重了。一箱都是好几打!很重的!我们书店进货都是几百箱教辅、几十小说的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!一天工作时间也特别长，几乎要从上午工作到下午而且几乎每天都是站着，刚到的第一天超累，一天站到晚几乎整个人都变一雕塑了，晚上回家脚都痛了不行，但是为了第二天的工作，只能用热水泡一下脚缓减一下疲劳。

三、如果没有货要上的话要找点事情做

所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。书架上的书籍被顾客买走了，书架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的书籍拿来补到原来的位子上去。如果书店的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，书架上的书籍都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着书架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一

下类似打扫一下书店的卫生，抹货架和书架上的书籍。书籍一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这些书籍放了时间长、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且书籍就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹书架和书籍还有个好处：可以坐下来!这个很好，在书店是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹书架和书籍。扫一下书店的地，倒一下垃圾，因为有的书籍是有包装的，可能顾客买后就把包装扔地上了，所以经常会有很多垃圾。也正是有了以上几点要领，我在书店表现还是相当好的。 在书店里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的书店越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的书店的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的书店去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般书店是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的书店的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。 话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

总的来说，在书店里打工是绝对有收获的。自己在学校所干的兼职也是在一个就书店做销售，在这期间自己也参加过好多销售方面的培训和讲座，比如像什么主动式销售，为了将自己所学知识应用到实际中，在书店的工作中我认真学习。同时也学会了一些销售技巧：接待技巧至关重要，对进门的顾客主动询问，面带微笑，对自己所销售的书籍详细介绍，真正做到了主动式销售。“察颜观色”，营业员职业的特殊性要求他们具有敏锐的观察力，善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行接待。

通过短短差不多一个月的学习和实习我总结出了五条销售技巧;

一：在不能了解客户的真实问题时，尽量让客户说话

打听一些问题，带着一种好奇的心态，发挥刨根问底的精神，让客户多发发牢骚，多提提问题，了解客户的真实需求。

第二：同意客户的感受

当客户说完后，不要直接回答问题，要感性回避，比如说我感到您这样可以降低客户的戒备心理，让客户感觉到你是和他站在同一个起跑线上。

第三：把握关键问题，让客户具体阐述

“复述”一下客户的具体异议，详细了解客户需求让客户在关键问题处尽量详细的说明原因。

第四：确认客户问题，并且重复回答客户疑问

你要做的是重复你所听到的话，这个叫做先跟，了解并且跟从客户和自己相互认同的部分，这个是最终成交的通道，因为这样做可以了解你的客户是否知道你的产品的益处，这为你引导客户走向最后的成功奠定基础。

第五：让客户了解自己异议背后的真正动机

当客户看到了背后的动机，销售就可以从此处入手，想到并且说出客户需要的价值，那么彼此之间的隔阂就会消除，只有这样才能和客户建立起真正的相互信任的关系。

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。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢，虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值的，总比天天在家看电视、上网好吧。

通过这次的的社会实习活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实习活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生寒假社会实习是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

**最新社会实践日记(精)二**

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；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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。近两个月的社会实践，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:钱来之不易

所谓一分努力，一分钱。现在我们虽然在父母的庇佑在长大，但是我们更应该明白到，其实父母的没一分钱都是来之不易，我要懂得尊重父母，尊重金钱，尊重别人和自己的努力，学会证明自己的努力，钱或者是其中的一种证明。

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,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

所谓的管理就是个人和组织为了达到自己无法的目的，通过各种职能活动管理他人的艺术。说得通俗一点就是管好自己，理顺他人。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:在家里的时候,有自已的父母照顾,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,挫折都是靠自已一个人去解决,在这二个多月里,让我学会了自强自立。凡事都要靠自已。现在,就算父母不在我的身边,我都能够自已独立。 总结一下就是坚持和坚强。 五:认识来源于实践

哲学道：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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

六:专业的重要性

选择了应用化学为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。在这次实践中，让我稍微有理清自己未来的道路，明白自己在未来市场中的定位，自己专业在未来将要踏进的社会中的定位。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，但在工厂里，任何东西都绝对不允许一些简单的出错，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，这种要求在学校的课堂上是学不到的，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。

**最新社会实践日记(精)三**

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的xx行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。xx行商贸有限公司成立于xx年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选取该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行状况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的状况下自己的销售潜力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

(一)试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主主管怎样跟顾客介绍产品，到达一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了!只明白顾客不能把商品带进商场，没有思考到员工也不能。之后偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了!

(二)正式上班阶段：

正式上班时间是7月14日，地点是在太阳广场人人乐超市。来到上班地点之后才明白公司只安排了我一个促销员在那里，那里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相关的流程，第一天空上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说人人乐超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还务必收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都务必在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了光明酸奶的销售，其他卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎样介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一

共需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎样做我就怎样做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在身旁指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获务必迅速，收获部的员工每一天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时(16点开始一向19点)。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一向不是很理想，再者7月下旬一向都在下雨，超市附近新开了一个华联超市，顾客相对来说少了很多。总的来说7月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘

，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程就应很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天情绪也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想了，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一齐收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

八月份的销量在九号的时候有了一次突破，到达了七、八月分最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(一)自身:前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的潜力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高、

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一向不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个崽二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的职责没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

(四)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响情绪，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的应对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力!

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比此刻更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。期望下一个暑假实践会有所提高。

(四)最后，十分感谢xx行商贸有限公司给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮忙我的超市员工和促销员。

**最新社会实践日记(精)四**

自从走进了大学，身边的环境，身边的事物都变得不一样了。抛弃以往父母的娇惯，抛弃自己的任性，在大学里学会独立，学会友爱，学会负起责任。社会实践更是给了我们一次宝贵的学习机会，让我们迅速成长。在我们周边，总有这样一个群体：随着人口老龄化的发展，老年人的身心健康状况越来越受人们的关注。由于有些老人的子女工作繁忙，无暇照顾老人，有的是子女常年出门在外，很少回家，老人们孤独寂寞，行动不便，又无人照顾，即使住进了敬老院，内心也感受不到很多温暖，他们渴望得到家人和社会的更多的关怀。因此，通过实践，希望可以呼吁社会关注这群被遗忘的人，关爱这些老人，关注他们的身心健康，丰富他们的日常生活。一声问候，一个笑脸，一份爱心，让我们用我们的实际行动去温暖老人们的心窝，使他们爱的天空不再是灰色，而是充满了欢言笑语。开展献爱心活动，树敬老之风，促社会文明，关爱老人就是关爱明天的自己。

1、送出爱的礼，走进爱的心

一大早，阳光明媚，我和几个同学就一起带着爱心礼物来到了敬老院，我们把小小的礼物送到他们手里，却把大大的温暖送到了他们心里。老人们都很感动，和蔼可亲的，有的还和我们谈起心来!

有一位老爷爷是位退伍军人，老伴很早就过世了，他告诉我们，他的儿女常年在外，自己一个人很孤独，所以来敬老院找找朋友，找点安慰，让自己不再那么寂寞!老人和我们谈起了他参军的情况时，很是感动，慷慨激昂，仿佛又回到了部队，眼睛里流露出的是兴奋与不舍，但可以看出其中夹杂着这么多年来的辛酸泪，一个人的寂寞生活让他的面容更显憔悴了!

2、拉着爱的手，唱着爱的歌

让人难以忘怀的是80高龄的陈奶奶，老奶奶常年躺在床上，尽管行动不便，人老心不老，勤动手足脑;人老神不老，乐观精神好;人老气不老，烦愁被吓跑;人老志不老，奉献不能少;人老情不老，相伴乐陶陶;人老不服老，生活有目标;人老不摆老，学习永不骄;人老不怕老，困难吓不倒……伴着动人的歌声，手着拉手，老奶奶露出了久违的笑，我们也笑了，笑得有点心疼，那一刻，真的很快乐。

3、进行深入调查

最后，我们找到了敬老院的院长赵伯伯，聊起了敬老院的近况。他告诉我们：“院里的老人们的基本物质生活还是有保障，也还算丰富，但精神生活就太贫乏了。老人们的内心其实也和孩子们一样，他们更加害怕孤独，更加渴望得到温暖!有的老人表面上看起来很开朗，但他们内心的那扇门却把自己关了起来，最痛苦的是，当想到亲人时，只能自己独自一人在黑夜里默默流泪。”正如，有的老人拉着你的手，滔滔不绝地诉说着坎坷的经历和家事，情到深处时，泪如雨下。落寞惆怅衰飒，似乎充斥着他们的整个生命。连容纳幸福快乐的空间都挤不进去，鹿鸣思长草，愁人思故乡。我想他们一定很思恋那个自己曾经住过大半辈子的家，因为在这里，幸福快乐并不是会蔓延到每一个角落，也并不惠及每一位老人。走出大门时，我看出了大家的依依不舍，也看到了有的人在偷偷擦眼泪。

通过这次的关爱老人活动，可以看出老人们其实很怕孤独，一点点的关爱都可以让他们冰封的心融化，感受到人间的温情，要多陪他们聊聊天，多关爱他们。当子女不在身边的时候，老人们最需要的是一份温暖的关怀和问候。

我们应该从各个方面关注他们的身心健康，因此，我建议：

1、希望敬老院可以建立老人活动中心，给老人们配备活动室，阅览室，保健室。老人可以到活动室里和别的伙伴们聊聊天，下下棋，活动室里还有健身器材，或者象棋，扑克，麻将等娱乐用品。活动中心还可以经常举办一些老年人活动，如老年人畅谈会，太极扇，太极拳比赛等等。

2、进一步完善公共基础设施，美化公园，花园等公共场所，使得老人们除了在空闲时间可以去活动中心活动。

3、对于子女不履行赡养义务的老人，希望政府相关部门要积极宣传法律知识，鼓励老人通过法律手段来维护自己的权益。

4、希望有关部门能定期给这些老人发放生活补贴和置办生活用品，解决老人“老有所养”的问题。提高贫困老人的生活补助，为老人安置娱乐设施，即使是一台小小的电视机，也会使老人们身心愉悦，喜笑颜开的。

5、希望医疗机构组织能够定期上门给老人看病，提倡自愿服务，保障老人们得身体健康。

这一次次的敬老院活动，成了我们迈向社会的课堂，它不仅锻炼了我们的毅力，也培养了我们勤劳朴实的劳动品质，更重要的是它赋予了我们回馈社会的爱心。我们会继续坚持下去，以实际行动来展现新世纪青年的风采，也希望大家和我们一起，发扬一中的光荣传统，共同为社会奉献更多的爱。

**最新社会实践日记(精)五**

虽然这个暑假基本没上过网看过电视，像与世隔绝了，24小时的一半多时间都是在工作，打交道的也只是厂里的老员工和一块儿去的同学，整天只是在厂里呆着，但是这也让我看到了社会的一角，这个世界真的是太疯狂了。我本以为只有在电视上才会发生的事竟然有好多在我身边发生了，这就是和在学校的不同，学校太理想化了，而社会太现实了。不过通过暑期的打工经历也让我明白了许多以前我认为说得不对的名家名句，到底还是名句，都是有一定的生活哲理的!

暑期的社会实践打工经历让我亲身感受到了许多：

一、时间真的很宝贵。俗话说：时间就是金钱。时间确实是可以创造金钱，但是金钱却买不到时间。我们在那打工都是按小时付工资的，只要干有那么多时间就可以得到相应的报酬，但是有了这么多钱我们想买点时间是不可能的。特别是刚放假的时候本来说是七月五号出发，我们三号考完，正好四号可以歇息一天收拾收拾东西，但是三号上午考完后，下午通知说是四号一早就走，这个下午真是让我们慌的很，室友的一个同学要和我们一块去，我们就连忙打电话让她晚上赶过来，宿舍暑假要被占用还得搬宿舍的东西，表弟也要和我们一块去结果就没能赶过来，还有一个要一块去的老乡第二天还有考试……那天下午真是把人给折腾死，就相差一天，原来的计划都泡汤了，那是真是切实感受到了时间的宝贵。在那呆了将近两个月也就意味着在家只能呆两三天，真的好想在家多呆几天……

二、挣个钱真难。整天在学校吃穿不愁的我们却很少想一下父母挣钱供养我们上学是多么的不容易，我们在学校吃喝玩乐日子过得很是潇洒，但父母呢?他们只是一个劲的想法挣钱让我们吃好喝好，而他们去整天省吃俭用，辛辛苦苦的挣钱，而我们只是知道花钱。通过这个暑期的打工经历我确实感受的了钱是多么的难挣，每天超负荷的工作量把人累的够呛，有时候一连站好几天站的腿酸疼硬疼的，每天早上手指肿的握就握不住，反正是钱是没有好挣的。

三、人活着真不容易。现在想想我们以前真是生在福中不知福，看到和我们同龄的好多人早早的就担起了家庭的重担，以前还以为他们出去打工很自由还可以挣钱花，但亲身实践后才知道还是在学校好，在学校自由点，在这儿父母供养着没有人骂，没有生活的压力。他们打工在外动不动就被上级骂一顿，整天都是机械的工作，生活没一点儿乐趣，并且挑起了家庭的重担，也许他们唯一期盼的就是发工资的那一刻，这就是他们的生活。有时候想想就是混个人好难，一辈子都要被生活的压力牵着鼻子走。

四、珍惜现在幸福生活，好好学习。暑假在那干活的时候不让说话，不让听歌，机械的工作很是令我们乏味，这种生活我们也幸亏是干了不到两个月，在那干活的时候就经常想还是我们在学校幸福，到学校一定要好好学习珍惜眼前的幸福生活。这一开学就是大二了，大学四年会很快过去的，珍惜大学里的每分每秒充分利用大学里的每份资源来充实自己，好好的锻炼自己，学号本专业知识，才能等到毕业后找到份满意的工作，到时候也许生活会比较好过点。

或许有人会说我这个暑假没有赚到多少钱，可是我们在这个现实的社会中懂得了该怎么样生存。我想这个才是最重要最值得我们追求的东西。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。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。

我也从打工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，那么你一定会交得到很多朋友。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。不论做是事情，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。

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。现在想来，五十六天的打工生活，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，这也算是我的一分财富吧。

暑期虽然只有两个月时间，但是在这段时间里，我们却可以感受到有些厂家总喜欢把大学生看成是廉价劳动力，这是我们最不能容忍的!累啊，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作......不过，让我们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”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。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。

时间飞逝， 告别了短暂的暑假打工生活，回到了校园,回想着刚过去的打工日子和即将到来的大二学习生活，酸甜苦辣，不禁让我感慨…… 暑假的打工，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断地成长……我会一直的努力。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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找