# 2024年寒假社会实践报告(汇总11篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-05-05

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

**寒假社会实践报告篇一**

xx年度的寒假，受甲流影响，我校提前放假。提前放寒假，对于要参加社会实践的同学来说，不失为一件好事，因为这避开了和其他学校的学生同一时间去竞争岗位，放假时间长了，参与实践的时间也将相应增加。在得到确切的放假通知后，我便开始着手联系实践岗位，在一朋友的极力推荐下，xx年12月30号一放假我就赶赴东莞石排镇，参与实践。

我参加实践的单位是东莞宝六福珠宝行。时值新年来临之际，店里搞“喜迎新春，宝六福珠宝真情回馈新老客户大优惠”的活动。我之所以能得到工作，也是正因为新年生意好，需要更多的员工。刚到的当天晚上，我就被老板派遣出去派发传单。

派发传单，这是我到店后的第一项任务，也是我第一次去履行这样的使命。我手搂一大叠活动宣传单，开始要在这个刚刚到达不到两个钟头时间的陌生城市奋斗了。第一次发传单，刚开始还真有点胆怯，不太敢把传单发给路人。这种情况仅仅只是“刚开始”而已，在稍稍留意同一条街道其他在派发传单的人员的手法后，我现学现用地派发起来了。不一会儿，我找到了发传单的窍门，效率一下子提高上来。我发现只要我笑脸迎人，客气礼貌地对正在逛街的人们说上一句“先生/靓仔/靓女，请你看一下宝六福珠宝的优惠活动，谢谢!”同时递上一份活动传单，几乎没有不接过来看的。路人的“配合”激起了我工作热情，我越发越兴奋，一见远处有人迎面走来即笑脸相迎，主动上前，人们总不会拒绝笑脸的，自然的也不会拒绝一个笑容满脸的人发的传单。很快，一大叠的传单被我派发完毕，第一项任务顺利并提前完成。

来到店里的第二天，我早早地起床等待分配工作。万万没想到的是老板招我来，给我干的工作其实是当门卫。门卫，那就是当保安了?我在心里反问自己道。又自我安慰，社会分工不分贵贱，实践岗位来之不易，既来之，则安之，当门卫就当门卫吧!

门卫的工作非常的轻松，老板也没有什么特别要求，唯一的一点就是要确保店门口必须得有一男人在，如果我有事情需要离开可以叫店里的男同事顶岗。门口还摆放了一张椅子，专给门卫坐的。

以前总觉得门卫其实就是保安，但自从在这一岗位上岗之后，我彻底地否定了此种看法。也许是因为店里没有迎宾小姐的缘故，所以我是这样理解门卫这个岗位的，它除了给有非分之想的不法之徒一个威慑的作用外，还承担了“迎宾送客”这项工作，而后者更是工作的重心。在迎宾送客的过程中，只要门卫不随客户离开工作岗位，那更是对“保安”这一职务的尽职。因为客户是门卫最先接触的，也是门卫迎进来的，门卫自然而然地就对客户有个大概地判别，若有可疑人物进来，则提高警惕;而要送客自然也就得时刻留意店内选购的客户是否正走出来，假如有盗抢事件发生，在第一时间则可以将其拦住。所以说，门卫其实也承担着迎宾的工作。

在理解了门卫的这一层内涵之后，我当然不可能整天无所事事地坐在门口旁的椅子上发呆。每天上班前，整理好自己的着装和仪容仪表是必须做的首要事情。站在自己的岗位上，我时刻要求自己面带笑容，礼貌用语，尽管有椅子可坐，但我几乎是没有去坐的，除非很长一段时间店里店外都没有客户光临，我才稍微休息一下。凡有顾客光临，我必笔直站立微笑点头示意并说：“您好，欢迎光临”。有客要走了，我也鞠躬微笑示意并必道：“慢走，欢迎下次光临”。脸上时刻带着微笑是件挺挑战的事，在实践中，我发现，只要摆好心态，积极、乐观地对待每一个细节，多想些快乐的事情，即使再挑战的事也不是什么难事了。

在这次当门卫的实践中，很幸运，并没有发生盗抢等事故，这算是对我门卫工作的肯定。而我学到更多的是礼仪方面的知识以及体会到良好的心态对工作的重要性。

在一次吃午餐和坐在同一张餐桌上的经理聊天时听经理说到，过几天发工资，她可又要忙了。我好奇地问发工资有什么那么忙的，不就是老板给钱，员工拿钱吗?原来她所说的忙，是指要统计各个销售员工的提成，店里各种商品的提成算法又是不一样的，如黄金首饰的提成比例是销售金额的万分之五，钻石戒指是千分之五，翡翠手镯是千分之八等等。而经理所用的统计方法相对还是比较传统型的，即用计算机一个一个累加再乘提成比例，这就比较烦琐了。我了解情况后，建议经理其实完全可以利用收银台那部打单用的电脑来统计员工工资。她追问是否简单方便一些，我忙说非常方便、快捷、还不容易出错。对于能有效提高工作效率的事，经理表现出浓厚的兴趣，而我，能把自己所学到的知识运用到实践中来，那可是增光露脸的事来的，于是毛遂自荐，愿意利用自己休息的时间帮经理制作一张escel表格。

制作一张统计员工工资的escel电子表格，对已经考过了计算机初级的我来说，并不是很难，半个钟头的时间已经绰绰有余。为求精简，我把各位员工每天的各项销售提成一一用函数表达出来，并把每月的总工资，即各人底薪加总提成之和也用相应算式输入，这样下来，只要经理每天下班前结算时把各员工当天销售的金额输入相应单元格，就马上可以得到各自的提成额了。此外，考虑到这张表格数据的重要性，我还为表格设置了密码。表格制作得简单明了，数目显示一目了然，我得到了大家的一致好评。

俗话说，受人以鱼，不如授人以渔。利用空闲的时间，我把一些比较常用的escel制作方法教授给了经理。我想，这也许算是大学生参加社会实践中普及科学文化知识的一种吧。顺便说一句，我们经理其实是90后，年纪比我还要小，但已经有四年以上的销售经验，销售手法十分成熟老练。

我的工作职责是当好门卫，作为一名来参加社会实践的大学生，我并不满足只局限于如何当好一名门卫，而是要更为全面地去学习更多的知识，积累更多的经验。我在大学所学的专业是汽车销售，自然对销售这一领域有更浓厚的兴趣。工作时间不能离开工作岗位，我在当好门卫的基础上，常会仔细观察店里面同事是如何与客户交流，怎样运用谈判技巧，以最终达成交易。通常，我还会在心里面分析总结一下销售顾问哪里是值得我学习的，哪里是应引以为戒的，做到“择其善者而从之，其不善者而改之”。身临其境，耳濡目染之下，我对如何去做好销售这一行有了较为深刻的体会。

我一向是好学的人，当然不可能仅仅满足于“旁听”。店的营业时间是从早上九点到晚上十点，这期间每位员工有三个小时的休息时间，一般情况下我不会休息时间一到就立刻走人，常常是留下来向同事们讨教销售经验和技巧。在一个多月的实践中，我和同事们的关系处理得相当融洽，只要店里没有客户而她们又不忙，大家都很乐意与我聊天。我聊天的过程中，我自然不会放过任何一个向她们讨教的时机。经理和几个销售顾问教给了我许多与客户的交流方法，价格谈判策略以及如何根据客户的特征抓住其心理等等经验与技巧，她们还常用实际案例为我说明。而我，也毫不保留的把大学课堂学到的关于礼仪、化妆美容等知识拿来与大家分享交流。

一个多月的社会实践很快过去，回家过年的时候我也拿到了应用的工资，但这并不是我最大的收获。我收获更多的是如何对待工作保持热情，对待岗位负责;如何与上级和同事之间关系的妥善处理方法;最重要的是销售经验的积累以及销售技巧的掌握。这些都是我人生中的一大笔财富。

**寒假社会实践报告篇二**

本站后面为你推荐更多寒假社会实践报告！

通过寒假在车站卖车票的实践，我发现了一切都没有自己想象的那样简单，不是每一个人都会对你笑脸相迎，不是没有个人都可以对你毕恭毕敬，不是每一件事都可以心想事成。我们需要多的还有很多很多。

刚开始的时候，对于这个卖车票一无所知的我来说想必是最难的了。可是自认为很简单的我一点都不在乎。心想，你要买车票的就买，不买的我有什么办法呢。我漫不经心的做事，一下子玩手机，一下子又跑去和别人聊天，不亦乐乎。有人来买车票，我就只是把票卖给他收了钱就算完事儿了，又继续做自己的事了。与其说是自愿来卖车票的还不如说被迫无奈的。一个早上我一直板着一张脸客人向我咨询时我也只是随随便便的回答他们几句罢了。我的这种态度导致了我一个早上才卖出寥寥无几的几张车票的下场，跟旁边同样卖一种的同学比起来我还是差了很多。中午我一直观察她是如何卖车票的，为什么她比我卖出那么多。

明白了这一道理后，我对每一个人的态度都有很大的改变了。我不再板着一张臭脸，不再三心二意，对每一个人都以热情的态度为他们服务，很快，我也卖出了不少的车票。

当一波平息时，一波又汹涌了起来。我遇到了一个态度很恶劣的客人。他看我年纪小而对我大呼小叫。当然我也不甘示弱。凭什么我小你就有资格欺负我，他对我大呼小叫，我也对他大吼大叫。于是，就在我们几乎快吵起来的时候，一个叔叔出来制止了我们，他告诉我“不是每一个人都是你对他好他就会对你好的，这个社会很复杂。想在社会上立足，光有文化知识是不够的，心理素质也是很重要的。太冲动的脾气对自己没有好处，将来你会遇到各种不同的困难。首先你要能忍，然后才会有毅力再站起来，不要抱怨，每一次的失败都是在教你如何走向成功”我平静了心情后，又继续卖票了。因为现在我知道了，要有毅力，有坚持才会成功。

辛苦了一天，忙了一天。虽然没有卖出很多的票。可是却学会了不少的`知识和道理。这一切都将成为以后我走在人生道路上一个铺路的小石子，把我运送到成功的殿堂。

这就是所谓的社会，并没有我们想象的那么简单，在那些披着光环，闪着金光的站在社会顶尖的人背后，谁知道他们又付出了多少的汗水呢。一个我很喜欢的明星说过，“努力只是成功背后的一个小部分，坚持才最重要。”知识可以创造财富，同样坚持才可以成功。这次的社会实践让我知道了劳动的辛苦和社会的多样，让我想更加好好地努力学习，做一个“写故事”的人。

在假期的这次社会实践，虽然辛苦却很充实。前所未有的尝试，换来非比寻常的体验，实在不虚此行。通过这天的工作，不仅了解了卖票人员不易且必不可少的工作，更在此深刻明白珍惜他人劳动成果的必要性。这是一种不可多得的锻炼，对体力与心理承受能力的锻炼，在学校里书本上无法得到的锻炼。平时看来轻而易举的事，未必一开始就可以做得得心应手，但只要经过努力，一定可以迎来胜利的曙光。耕耘，总会有收获。

**寒假社会实践报告篇三**

实践人：xx师范大学20xx级汉语言文学一班xx

学号：xx

实践活动天数：9天

实践内容：小学教育教学与管理

实践感悟：

首先我要引用一句话前世的五百次回眸，才换来了今生的一次擦肩而过。我不知道前世与你们回眸了多少次，才换来这9天的宝贵的社会实践的日子，只是觉得，这么大的世界，这么多的选择，能和你们一起生活9天，真的很好。

在去学校的前一天我已经和校长联系过，并且说明了来由，在得到校长的同意后，我就开始按照其他老师正常的时间上下班了。

仍然记得第一天到学校时的场景：当时是周一，我和其他老师一起进学校，刚到校门就看到一排值日的学生行少先队队礼，并且大声说：老师早!我还记得我当年上小学的时候也是早上值日的一员，能够在校门口问候老师是最荣幸的事，想必现在的孩子也和我有同样的感觉吧。进到学校，放眼望去每个年级每个班级都有值日生在打扫清洁区，经了解，该学校今年举行了一个美化校园，美化乡村的活动，活动虽然结束了，但是全校师生都把这个活动的主旨贯彻到了日常生活中，学生认真打扫教室和清洁区卫生，老师认真打扫办公室卫生，有时候在校道看到有果皮纸屑，经过的老师都能够弯腰捡起来。

我去社会实践的时候，学校正在筹划进行乡村少年宫活动，所谓乡村少年宫，也就是在每一个村庄的中心小学定时定期开展文体、科技、读书教育的活动，这个项目县里面拨了一批科学实验教材器具、涉及各个方面的书籍、体育器材那时候正缺少人手，所以我自然就去帮忙整理下发的工具。在所有的工具中，书籍整理是一件无论从人力、体力、脑力来说工程量都浩大的一件事，县里面下发的书籍的类别很多(据粗略统计，总数目应该有三千多本)，每一个类别的书本的数量也很多，当时我们要做的就是把一摞摞书打开，分类，贴标签，标号数，记录每本书的书名、页数、作者、出版社、标价，整理成册录入电脑。第一次接触这个图书室的工作，我特意向图书管理员请教，终于弄清楚怎么看一本书的分类号，怎么找财产号等专业性的问题，在这个整理图书的工程中，我也看到学校老师对学生阅读课外书的重视，只要是没有课的老师都主动来帮助我们整理书籍，甚至在一些类似于手工课的环节还发动了班里的学生，这样子，老师、学生一起为同一个任务工作奋斗，气氛很融洽，回忆很美好，能够缩小师生的代沟，让老师从另一方面发现同学的特长、喜好、优点，便于今后更好的教学，而学生也能减少对老师的心理恐惧感，在一起努力中发现，其实老师也可以是很好的朋友。想必城市里不会出现这个场面，因为城市里的学校有足够的金钱和能力去请工作人员帮忙整理。在整理书籍的过程中，时常听到孩子们的感叹：哇，这本书好好看，我什么时候能看?这本书的图画真漂亮，回家我也要认真学画画这是对知识的渴求，这是对遨游书本带来的神奇美妙世界的憧憬，同时也让我想到，应该给乡村的孩子更多关爱，让他们有更多的机会接触不同领域的事物，他们和县城里、城市里的是孩子一样的，不应该因为出身的差异就否决他们的明天。

我去社会实践的时候是学校期末的时候，老师要整理的资料，工作总结，班会汇总等事情很多，我都能帮上忙，帮录入学生成绩，打印资料，减少老师的工作量。

在xx中心小学社会实践期间，我看到学校几年前的照片，就和现在看到的学校进行了对比，切身实际地感受到了学校的细微变化免费午餐已经正式实施，并且向提供更加健康营养的午餐看齐;新式的安全性耐用性能高的乒乓球台代替了用水泥简单砌成的简陋的乒乓球台;全校各楼层各走廊过道都安装有摄像头全方位全天监控，真正做到保证师生的安全;教师办公室设有专门的学生饮水处亲情电话热线给学生最亲切的关怀(这个学校的学生大多数是留守儿童);每个班级都有多媒体设备，不仅仅只有黑板了。

我在该学校生活的这几天我发现这个学校最大的特色就是大课间，很多学校的课间就是单纯地做做操完事，但是这个学校别具风格，他们的大课间分四个环节，第一环节是全校师生一起做操，老师就跟在学生的队伍后面;第二个环节是跳绳，跟着音乐先是单排学生开始跳，之后就是双排学生，就这样交叉进行;第三个环节(我最喜欢这个环节了)是跟着一个欢快可爱的旋律全校同学跳一个简单萌萌哒的小舞蹈;第四个环节就是打羽毛球。这个大课间做得真是丰富多彩，完全原创，没有丝毫跟风，这是我一天的社会实践工作中最期待的时刻，每到大课间我都跑出去和孩子们一起做操跳舞。估计是学校里很少有老师实习，很少有大学生回来社会实践吧，同学们看到我很好奇很惊讶，有些以为我是新来的老师，哈哈，有些以为我是新来的六年级学生，真是太可爱了，不过有一点我要提，就是就算孩子们不知道我是什么来历，不知道我来这里干什么，不知道我在这里呆多久，他们见到我都能像见到他们的老师一样有礼貌地问好，第一次听到有同学用稚嫩的童音叫我老师好姐姐好，我竟然会有点不知所措，现在9天很快过去我竟然有点舍不得那些孩子们，也舍不得他们的纯洁能够毫无猜忌地尊重、看待一个人。

在社会实践还有两天就结束的时候，天气转凉了，又刮风又下雨，最高温度都没有超过10°，学校的中队辅导员让我去调查每个班级家里贫困的、特别是孤儿、留守儿童的孩子的名单和身高，因为学校接到通知，县里面有一批御寒的衣物要赠送给孩子们，我去调查的时候听着每个班班主任的讲述，不禁感慨留守儿童的不容易，更加对孤儿产生深深的同情，只希望上级领导的关注能为孩子们驱走冬日的寒冷和黑暗，照进一缕温暖的阳光，让他们能够笑得更灿烂，活得更开心。同时也在小学散学典礼的那天，我又看到了感人的一幕，那天天气是最冷的，连大人都冷得受不了，一直寻找暖手袋，我看见三年级的一个班的班主任带着一个小女生来到了办公室，向一个老师拿毛衣，大衣给那个女生，那个女生在这么寒风凛冽的天气中只穿着一件薄薄的校服外套，上了一节课就冻得直打哆嗦，班主任就找衣服给她穿。事后我特地去问有小孩子毛衣和大衣的老师，很好奇为什么她会有这些，她说天气冷，学校里很多孩子保暖的衣服很少，我自己织了毛衣，买了大衣放在学校，孩子在学校不仅仅要对他们的学习负责，也要关心他们的生活。听到这里，我的心头涌上一股暖流有这些善良好心的老师，这就是孩子为什么这么纯洁，这么有礼貌的原因吧。

来到学校，我除了协助老师做一些学校事务，帮助学校整理期末资料的同时，我也去听了几节课，也有幸顶替请假的老师上了一节课。我当时是到六年级二班听课，他们是写作课，写作题目是《难忘的第一次》，我们县城乡村的所有小学的上课形式都是高效课堂,也就是学生按照分好的小组就坐，课上给足够的时间对一个问题进行小组讨论交流，之后就代表小组在全班说出看法观点，这个上课形式在这个学校实行得很好，效果也不错，这个写作题材经过讨论之后变得很新颖，不再是老掉牙的第一次游泳、第一次骑自行车取而代之的是第一次走夜路，第一次在课堂发言学生没有怯场，都能大胆说出自己的想法，这些有很多同学是不能做到的。至于我去上课的情况，也是印象深刻的，当时我是顶替一年级的老师去发作业让同学们写，但是一年级做作业需要帮读题目，这自然是我来完成，如果仅仅是读题目还是很简单，可是孩子的天性就是爱问，经常要回答一些没有答案的问题，还必须解释得简单易懂，面对小学生还需要微笑，因为微笑能够拉近距离，特别是对于我，一个他们完全不知道是谁的人。

9天的小学社会实践，我看到了一个老师工作的辛苦同时也感受到师生之间的爱，加深了我对留守儿童的同情与关心，孩子们求知的眼神，纯真的笑容，亲切的问好我也放在心里希望那些可爱的孩子们能够永远这么纯洁，不被世俗的纷扰染指，希望xx中心小学的明天更美好，谢谢你们!

**寒假社会实践报告篇四**

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成了保姆一路上为我们保驾护航，同学变成同事，大家相互打气加油，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我感觉到彷徨，迷茫。不过，经过慢慢的适应，自己也就和产线上的同事，也可以说是各位叔叔阿姨们都打成一片了。也许因为我年龄小的原因无论在工作上还是在生活上，大家都很照顾我。在工作上，如果我遇到有不会的东西，请教他们，他们都很乐意的解析给我听和教我。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多关于做人，做事的知识。在生活上，他们对我嘘寒问暖。如果我遇到什么烦心的事，他们也会耐心的听我唠叨并给我鼓励和支持。

我实习被分配到一条流水线的后段工作，主要工作就是刷条码，分为优良产品与不良品，每天都会因为各种原因产生许多不良。如果忙的时候，还会出现漏刷或错刷的情况，每天下班前，还要打扫自己的岗位，而且还要交接班。因此，这项工作不仅需要吃苦耐劳的精神还要有耐心和细心。

打包入库这块也我做过一段时间，打包入库工作量非常大，首先要打包好已装箱的产品然后用叉车运送到仓库，特别重要的就是外箱标签，如果出现破损或漏贴，被仓库的验收员发现一天的加班费就没有了。

在冠捷实习的这段时间里，让我体会到做事的艰难。以前什么事都没做过，在家只知道饭来张口衣来伸手，经过这次实习，我明白了四个道理：

一、挣钱的艰辛

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、人际关系的重要

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、

管理的艺术

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！

最后，非常感谢学校，感谢冠捷显示科技动力给了我这次难得的实习机会。这次实习让我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会的竞争残酷，为自己以后的工作积累宝贵的经验。所以，今后我会更加努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作能力，争取做一个对社会有贡献的人！

**寒假社会实践报告篇五**

xxx

今年寒假期间，我在我们小区居委会上接了个任务：撕小广告。虽然三天的实践活动让我觉得很累很辛苦，但是，我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西，也通过三天实践活动，使我有了些关于社会基层建设的心得体会。

白天寒风刺骨，正是有这样的天气，激起了我要参加社会实践活动的决心，我要看看我能否在恶劣的环境下有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过这次体验让自己更进一步的了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，更重要的是检验一下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，想通过实践找出差距与不足所在。

x月x日那天，在接到任务后，我便领了两个铲子兴冲冲的去找小广告，站在马路边上，抬头四十五度角瞅，向下一百三十度角看，我的妈呀，天上地下都是小广告，有的一片，都成大广告了，于是，我便从最“基层”——地下铲起，铲了几下，小广告纹丝不动，于是我便有些气馁，但不服输的心态又使我继续下去，突然，一个场景在我脑海中浮现：一个下雨天，地上潮湿湿的，一片卫生纸在地上逐渐被雨水打湿，打碎，打烂。我便想：洒点水试试。这一试可不要紧，帮了我大忙。这小广告一沾水就变软，一铲就下来，于是，我便用这个方法一连干了五天，最后，那一片地方以及周围都不见小广告的身影，我看了觉的十分的高兴与舒心。

“艰辛知人生，实践长才干”，通过参加这次社会实践活动，使我逐渐了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践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直观的评价。这在无形之中使我对自己有了一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，我今年十六岁，是一名高一的学生，还有两年就成年并走向社会，现在就应提早走进社会，认识社会，体验社会，适应社会，为今后的生活做好坚实的准备。

**寒假社会实践报告篇六**

实践时间: 20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日共近 8天!

实践目的: 社会实践活动已逐步成为了引导、教育和服务xx生提高综合素质，增长才干的有效形式，是xx生了解社会、了解国情、学习工农，走与实践相结合、与工农相结合道路，失志报效祖国的重要载体。同时学校与学院也大力的号召xx生实践。和我们自己为提高自身的社会实践能力，我们结合了自己的实际情况和长久以来的打算，顺应社会的需求。我参加了“xxxxxx志愿者服务团支教”，锻炼自我，服务新农村建设!

xx县xx镇xx小学的基本情况:老师七人，在校生97人，在我们开课几天后学校的学生达到 xx年级，课桌较差，设施极不完善，教室共七间，在用教室共四间，操场就一个简易的篮球场，其它是泥巴地。体育器材稀少!学生有些要走一个多小时的山路，将近二十多个同学中午都不回家吃饭!各方面的情况都很差，但学生们很懂事!有些学生是跟爷爷奶奶一起住，有些是与外公外婆住在一起!大部分都是留守儿童!路很难走，坡度很大!本情况:老师七人，在校生97人，开一,三,五,六年级，课桌较差，设施极不完善，教室共七间，在用教室共四间。

实践方法：走访调研、组织活动、支援教育

实践队人员组成：

领队：xx、xx(化工学院)

队员：xx、xx、xx、xx

xx、xx、xx、xx

xx、xx、xx、xx

实践纪实

xx年xx月xx号下午8点整，我在xx等我的队员们，我知道他们一定很辛苦，由于去xx要赶客车，从xx来最好是坐xx，这是早上6点的火车，他们只能在xx火车站熬一夜，在xx正是最冷的时候。

xx年xx月xx号早晨 点钟，在xx购买了一点物资我们匆忙的坐上开往xx的最后一班车，经过3个多小时的颠簸，我们在下午两点钟左右抵达目的地xx小学。我们带着大大小小的行李穿过人群，来到了学校。校长很热情地招待我们，为我们处理住宿的问题，以后的的几天我们将住在这里。晚上大家整顿安置好东西，计划了未来几天的事情，带着旅途的疲惫休息了。

支教记事(一)20xx年xx月xx号

今天起了个大早，开学第一天，什么都有点陌生。即然有两个学生比我还早，洗漱完毕准备动员大会!大会上xx校长的发言还是很给力的，我们志愿者自我介绍那样伟大!下午，大家轰轰烈烈的把惟一的一小块脏兮兮的操场用水冲干净，抬水有点辛苦!还是有点累下午三年级的第二节课是我的，我上的是体育课!我叫大家上讲台在黑板上写上自己的名字与梦想，但同学们很害羞，基本上不说话，偶尔有学生说也只是寥寥几字:大家好，我叫xx!同学们基本上的梦想都是成为一名老师，少部分同学希望成为一个好学生，有一个同学希望成为一名警察为人民服务，有一个同学希望能好好读书!同学们的梦想与他们的环境有很大的关系!自我介绍完后，我带他们去站队，我给他们说我上办公室去拿羽毛球与一些玩的东西，如果我回来队没有站好就不能完，结果我回来他们站得好整齐!我都有点觉得是不是他们怕我，也许我有一点严厉了吧。

(二)支援教育活动是我们此次实践活动的重要内容之一，我们决定在孩子们进行一些活动，给孩子们编排临时课表，给孩子们上课，为他们讲一些平时接触不到的东西，丰富农村孩子的知识面，开阔孩子们的视野。我们在xx小学 5天的支教时间里开展了作文大赛、书画大赛、歌咏大赛、运动会、文艺汇演等，让孩子们见识一些没有见过的东西，同时也是为了增强更多的学生自信心。支援教育期间，我们为孩子们开设了多门课程，其中音乐、美术、体育、生物、手工为孩子们平时基本接触不到的内容，针对情况，我们酌情为这些科目增加了课时，而英语、语文等科目，由于受当地方言的影响，普遍存在发音等方面的问题，我们侧重对其纠正。

(三)20xx年xx月xx日 晴

今天是情人节!无感觉，今天印象最深的是去家访，我和xx去总共家访四家!总共学生 3人!我们去家访xx，他居然叫我在这里教他们了，我说老师和你们一样也是学生，也要回去读书，老师还有几年才能毕业!老师还有几年才能毕业，老师回去还有许多事情要做!他说毕业以后来这里教书啊!我说看吧，因为小孩子真的不能给他承诺什么，特别是他对有感情的人说的话会记得特别清楚。所以呢，不能乱承诺!我觉得呢，这里的小孩已经不像以前那样不礼貌，我想是以前学校老师根本没有东西借给他们玩，通过我纠正了几次，现在借东西会先叫老师了，情人节2 岁我在xx小学支教，有点累，也有点小感动!每天都很高兴!一年级的很多小同学还给我糖吃，真好玩，他们读书你声音有多大他们就有多大!一个感觉，他们读书声音太有激情了!很喜欢教一年级!

(四)我们在出发之前就精心计划准备了有关支援教育的事项。我们实践队每位队员都针对自己负责的课程认真准备了有关电子课件，积极丰富课堂内容;我们还准备了篮球、羽毛球、跳绳、跳棋、乒乓球等多种体育器材，丰富孩子的活动内容;此外，我们还为孩子们准备了奖状、笔记本、铅笔等文具，奖励优秀，鼓励孩子们积极参与。

(五)20xx年xx月xx日

来xx已经家近10天了，我感觉我们的教育不够严格，有点娱乐化了!我有一点不满意，我自己上课我有点不满意，学生多了许多，学生年龄与知识水平上也有一定的差距，上课有点不好把握。这里的学生通过这段时间的家访，我们发现这里的学生有几家相当贫困，但我们的力量真的微不足道!我们能提供的帮助是那样的渺小，这里的学生非常懂事，也许这就是他们高于城里的人的财富!但我又想起了高中老师说的她亲身经历的一个学生给她说的一句话:“人什么都可以没有就是不能没有钱，一个人什么都可以有就是不能有病”，对于他们我们真的有点伤感，一个是xx，我们的老师去他家家访的时候，他可能害怕我们去他家家里，他怕我们嫌弃他家太简陋了，早早地就把椅子抬到门前来给我们坐，他父亲去世了，我们也不好意思去追问，他说他母亲去外面打工了，由于一些顾虑我们没详细问，因为我们猜测他母亲应该是不管他了!他和他爷爷住在一起，有些我们也不好意思详细问，怕引起他内心的伤痛!毕竟他还只是一个三年级的学生，他还要走一个多小时的山路来读书，他给我们的感觉像这个家的小主人一样，但他真的太小了!

(六)我自身的不足：有时上课过于严肃，以至于有时候想活跃一下班上气氛都感觉有点别扭!上课的连接跨度有时有点大，另外一个原因这里的条件受限，因地制宜啊!我原先打算的是来这里开体育课与数学课!但由于是冬天，加上xx的天气，基本上每一天都是小雨，这里的可用的操场——一个简陋的的篮球场!所以我的备课基本上行不通，对于一年级我开始交他们《三字经》，但他们声音太大，很让我震撼。的连接跨度有时有点大，另外一个原因这里的条件受限，因地制宜啊!

通过前后十五天的社会实践活动，我想实践队的每一位队员都会学到很多东西。

大家体会到了深厚的友情。从来自各个班级、各个学院，到相识、熟悉、互相配合、一起工作，这个过程让大家享受到了合作的愉快，体会到友谊的可贵，同样让大家更进一步认识到团队精神的重要性。

**寒假社会实践报告篇七**

寒假社会实践报告在为期四周的实习结束后,我们迎来了寒假。为了帮助我们更好地巩固专业知识和练习专业技能,老师给我们安排了自主的专业实践,要求我们在假期中认真完成并写好实践报告。在寒假中,经过家长的介绍和帮助,我来到了父母所在的工作单位--山东省莱芜钢铁集团(以下简称莱钢集团)进行老师要求的假期实践。莱钢集团始建于1970年1月。经过30多年的建设和发展，截止到20xx年,莱钢集团已成为控股莱钢股份等29个子公司，拥有总资产340亿元，具有年产钢1000万吨以上综合生产能力的特大型钢铁联合企业。莱钢集团是山东省第四大企业(前五名分别为：青岛海尔、山东电力、胜利油田、莱芜钢铁、济南钢铁)。在20xx年中,莱钢集团实现销售收入301亿元，利税28.02亿元，其中利润17.37亿元,出口钢铁产品72.3万吨,创汇2.92亿美元。莱钢集团还是中国冶金行业首批通过iso9002质量体系、iso14001环境管理体系和ohsas18001职业安全健康管理体系国家认证企业。我的这次实践为期共15天。由于实践内容比较复杂多样,我的具体实践地点也相应比较分散。在实践中,我把莱钢集团的产品类型、营销思路、物流现状以及国际贸易流程等各类信息作为自己的重点实践内容。为了查找和了解这些企业信息,我先后来到了莱钢集团型钢厂和莱钢国际(莱钢集团国际贸易公司)等单位了解情况。

下面是我实践内容的详情和总结。

而作为全国最大的h型钢和螺纹钢的出口基地,h型钢和螺纹钢在莱钢集团的出口中占有很大的比重和重要的地位,它们是莱钢集团的主要国际贸易钢材。也正是这两大类产品的活跃出口带动了莱钢集团的出口产品结构实现了由坯类初级产品为主体向钢材等终端产品为主体的转变。因此,我也把h型钢和螺纹钢(尤其是h型钢)的生产和销售作为了本次在莱钢集团实践的重点研究对象。莱钢集团拥有小型、中型、大型三条型钢生产线，主要生产轻型系列、中型系列和大型系列h型钢及其他型钢产品，主体设备先进，年产能力330万吨以上。在这三条主力生产线的基础之上,莱钢集团的主要型钢产品为：1、200mm以下的热轧标准和轻型h型钢、叉车门梁、滑轨、导轨;2、中型h型钢、工字钢、矿用u型钢、矿用工字钢等型钢;3、大型h型钢、工字钢及其他型钢(大型h型钢最大宽度400mm，最大高度1000mm)。莱钢集团的主要螺纹钢产品是国标螺纹钢(规格：直径10－40mm,长度8米,9米,12米标准：gb1499－97)、美标螺纹钢(规格：直径3-8#,长度20英尺,30英尺,40英尺标准：astma615－96a)、英标螺纹钢(规格：直径10－40mm,长度8米,9米,12米标准：bs4449-1988/1997)和日标螺纹钢(规格：直径10－40mm,定尺8米,9米,12米标准：jisg3112)。我还从莱钢集团了解到,h型钢的吨钢利润大约是螺纹钢吨钢利润的8到9倍,因此,h型钢将逐渐成为莱钢集团的主要创汇来源,而作为中国最大的h型钢生产基地的莱钢集团亦欲通过和法国阿赛洛钢铁集团(原世界第二大钢铁集团,现已和米塔尔集团合并)的合作引进最高端、最先进的型钢技术。

二、

由于20xx年的一系列改制工作的完成,莱钢集团分离了部分全资法人单位和部分市场竞争力不强的子公司,如山东省冶金设计院、莱钢商业有限公司、淄博锚链有限公司等。现在,莱钢集团的核心子公司主要有莱钢股份有限公司、莱钢国际贸易有限公司等。莱钢股份有限公司主要包括炼钢厂、炼铁厂、板带厂、棒材厂、型钢厂、特殊钢厂、焦化厂、烧结厂、热电厂、品质保证部等单位,它们主要负责莱钢集团的产品生产,而莱钢的国内产品营销主要由莱钢集团销售中心负责。莱钢国际贸易有限公司的主要构成单位如下图所示：它主要负责莱钢集团的钢铁出口和原料进口等诸多国际贸易事务及所有外事业务。在这次实践中,我参观的生产单位主要是父亲所在的莱钢集团型钢厂。在参观和实践的过程中,我对型钢厂的生产状况做了一些总结。型钢厂的设备是莱钢集团最先进的,在全国同行业中也是最一流的。我父亲所在的是型钢厂的小型型钢厂,该厂的小型型钢生产线不仅是国内首屈一指,同时也是世界上为数不多的热轧轻型和超轻型h型钢生产线,具备年产24万吨以上的生产能力。根据我在莱钢集团销售中心和莱钢国际的了解,小型型钢是莱钢集团最受市场欢迎的产品,该产品也是莱钢国际的重点销售产品之一。因此,我把小型型钢的销售作为自己重点考察的实践对象。在这次实践中,我参观的贸易单位主要是莱钢国际贸易有限公司。莱钢国际贸易有限公司是莱钢集团联合其它投资主体于20xx年8月共同出资组建的一家集国际融资、跨国资本运作、国际经济技术合作、钢铁原材料贸易、钢铁产品贸易、成套设备及技术引进、涉外项目及外事管理、社会资源及非钢贸易、国际国内现代物流等于一体的综合性贸易公司。公司注册资本6000万元，资产总额3.75亿元。作为莱钢集团贸易板块的核心企业,莱钢国际承担莱钢集团所有外事、外经外贸业务。20xx年,莱钢国际的国际贸易总量达到1266万吨,国际贸易总金额达到13.69亿美元(含境外子公司)。

三、

因此,这部分内容是我们实践的重点。为了更好的了解莱钢国际的国际贸易工作,我来到了莱钢国际的多个部门进行参观和学习,就国际贸易中的各类单据和交易流程进行了学习。此外,我还特意向莱钢国际进出口一部的工作人员有针对性地询问了一些问题。根据搜集的资料和实践的总结,我得到了很多收获：

1、国际贸易的主要流程比较紧凑连贯,环节众多。以莱钢集团的小型型钢材出口货物流程为例,主要包括：报价、订货、付款方式、备货、包装、办理通关、装船、运输和保险、提单结汇等。现将国际贸易的主要流程总结、整理。

(1)卖方报价莱钢国际在的小型型钢报价内容主要包括：钢材的质量、钢材的规格和型号、钢材的产量等。这往往是小型型钢出口的起点。

(2)签约订货当莱钢国际与买方达成意向后,双方正式开始进行一些贸易相关事项的实质磋商。磋商的目的就是为了达成规定双方义务、规定各类贸易属性的买卖合同。在合同中,双方会对贸易方式、交货时间等做出更加明确的规定。一旦合同签订,双方均受约束。

(3)确定付款方式根据我的了解,莱钢国际使用最多最广的付款方式还是跟单信用证。莱钢国际多通过中国银行和中国工商银行等开立信用证。

(4)生产企业备货当莱钢国际与买方达成合同后,负责生产小型型钢的莱钢集团型钢厂就开始按照客户合同中对钢材规格、品质、数量以及交货的要求,生产合格的小型型钢。这个环节非常重要,如果在任何一个细节出现问题,则极有可能导致自身的损失。

(5)办理通关手续通关手续多交给专业报关公司进行操作,而莱钢国际具有足够的报关能力且具有自理报关的资格,能顺利完成莱钢集团出口产品的报关。在报关时,待出口钢材需要经过多个检验环节,以确保钢材与信用证和合同的要求无异。

(6)港口装船在这里,莱钢国际主要根据待出口的小型型钢的规格、数量等选择出一种比较合理的装运方式,同时还要力争保证货物到港和装船运输衔接得当。

(7)运输保险由于钢铁产品多通过海运出口,因此莱钢国际在出口钢材时非常注意保险业务的办理。尤其是一般附加险和特别附加险的办理。钢铁在运输途中要十分注意防雨防湿,因此淡水雨淋险是要特别注意的。

(8)提单结汇莱钢国际多采用信用证进行收汇，因此工作人员必须在规定的交单时间内准备好诸如海运提单等的全部单证，并严格审查，确保单据与合同和信用证的内容没有出入。这样才能顺利向银行进行议付。莱钢国际内部设立了专门的审查部门,这大大提高了其国际贸易的效率和质量。

2、在国际贸易实际工作中的各类单据的填制方法是有章可循的。在这次实践中,我查阅了一些莱钢国际在贸易中签发和使用的单据,并把这些单据的样式与填写方法跟我们在实验课上的同类实验做了详细地对比和总结。以商业发票为例,我们在实验课上的商业发票和我看到的莱钢国际开立的商业发票有很多相似之处,都比较清晰易懂,格式也都比较严谨明了。但两者之间还是存在一定的差异的,尤其是在产品的描述和填写上。钢铁产品因其特殊性而导致了产品描述方法的与众不同。在查阅完莱钢国际的部分商业发票、装箱单等单据样本之后,我感觉钢铁产品描述的还是很复杂的,在产品名称、产品编码等项目上都有相应的专业术语。但因产品差异或贸易自身特殊性而造成的这些复杂情况并不会对单据的填制工作带来太大的困扰。不同格式的同类单据多具有很强的内在关联性。单据是死的,而我们的知识却是活的,只要专业知识掌握到位,不论单据的样式怎么变化,我们都能根据所学跳过格式变化产生的填制障碍而做出正确判断,从而准确地把单据中的应填写项目完成。例如,虽然国际贸易中各类单据的样式是多变的,但是这些单据中诸如consignee、shipper、amount等表示基本贸易属性和指示的词汇是不会变动的,我们只要以这些固定的词为参照或突破口,就可以克服格式变化而带来的困难。

3、国际贸易的自身特点会在实际工作中有明显的体现。国际贸易是一项复杂而综合的工作,它包含着众多的细微分工和多变的客观因素。在这次实践中,通过对莱钢国际的参观,我发现国际贸易公司的人事分工远比我想象的要复杂。在莱钢国际中,人员分工虽然比较明确,但分工种类甚是复杂。例如,信用证就是作为一个独立工作种类存在于莱钢国际的进口贸易中,而各笔贸易中的各类单据的填制也都明确地分配给进出口部门的各个工作组。当然,在莱钢国际中还有若干个审查组,它们负责审核国际贸易中的单证。四、物流发展。物流的发展与贸易顺利开展休戚相关。莱钢国际下设青岛悦丰物流有限公司,它主要负责开展莱钢国际的物流工作。青岛悦丰不但负责莱钢国际产品的包装、装卸、国际运输和配送,还和莱钢集团汽运公司等协作完成莱钢集团产品的国内外运输等工作,而山东省密集的公路铁路网络和诸多优良的海港也利于产品向国外流动,利于物流工作的顺利进行。根据我的了解，莱钢集团的省内产品运输主要通过济青(济南-青岛)、泰莱(泰安-莱芜)、博莱(淄博-莱芜)、京沪等多条高速公路和电气化改造完毕的胶济铁路完成，而即将建成的莱芜至青岛的莱青高速公路无疑将为莱钢集团物流运输的发展提供更加有利的契机。在这里，我要特别一提的是物流产业下的钢材仓储问题。在莱钢集团运至青岛、日照等港口等待出口的钢材中，每年都有不少钢材因生锈等问题而导致无法出运。这充分说明了钢材的储存保管工作还有待加强。据悉，钢材在待运时或运输中生锈的问题在其他重要的国内钢材出口企业中都普遍存在。我国的大部分重要钢铁企业都集中在东部地区，如宝钢（沪）、首钢（京）、鞍钢（辽）、唐钢（冀）、邯钢（冀）、济钢（鲁）、莱钢（鲁）、沙钢（苏）等，因此，大部分的钢材出口必须通过上海、天津、大连、青岛等重要港口完成。而东部沿海港口的湿润环境无疑对钢材的保存和仓储提出了一个难题。对钢材的传统保管方式如湿天棚布覆盖、涂刷化学材料等，并不能从根本上解决钢材在港口的储存问题。要降低损失，必须提高运输速度和质量，保证工作效率，润色物流各环节的衔接,以最快的速度和合理的方式进行装运，精确贸易步伐以便努力减少钢材在港口的存放时间。如果物流公司可以最大限度的降低钢材在运输、储存等环节的损耗，那么这个难题必将可以发展成为物流公司的一个新商机。在这次实践中，我也发现了莱钢集团在物流方面的很多成功之处。在莱钢集团去往青岛、日照等港口运送钢材的货运车辆中，大部分车辆都能实现双程满载。在卸下需要出运的钢材之后，莱钢集团的卡车可以继续装载从澳大利亚或巴西进口来的铁矿石，也可以去青岛的多家铬渣厂装运铬渣（铬渣可以做为冶炼钢铁的实用废料）。这就大大提高了车辆的运输效率，避免了空运空驶。这都与莱钢国际在物流方面的努力密不可分。

另外，在国际贸易方面，莱钢集团的出口方向主要是欧美、韩国、东南亚等地(韩国已经成为莱钢集团最大的出口目的国)，而进口方向多是欧洲、澳大利亚、巴西等地。五、营销管理。由于莱钢国际主要负责莱钢集团的外经贸工作,因此我重点考察了莱钢国际的国际营销策略。为了更好开展国际市场营销工作,莱钢国际执行“引进来、走出去”经贸方针，即在完成莱钢集团外贸业务的同时还努力建设遍及世界几十个国家和地区的客户网络，并同众多著名公司开展多元化、全方位的跨领域交流。近几年以来,莱钢集团一直是跨越式发展,因此,莱钢国际也担负起把莱钢推向世界的任务。自20xx年以来,世界钢材市场陷入低迷,钢材的价格普遍下降。为了在困境中求得发展,莱钢国际及时利用市场状况为莱钢集团的生产做出指引--立足于莱钢产品结构调整以及工艺技术结构调整带来的新优势使出口产品类型尽快由初级产品为主体向终端产品为主体转变,以产品的多元化推进国际市场的多元化。同时,莱钢部分国外市场由于钢铁市场的整体低迷而萎缩,针对这一新情况,莱钢国际致力于市场考察和开拓，先后开拓了中东、印度、欧盟、中南美等市场,这些新市场也成为推动莱钢产品出口业绩继续快速提升的关键。在莱钢国际成功营销策略的影响下,莱钢集团从05年06年钢铁产品出口总量达到133万吨，同比提高30％，出口创汇5.6亿美元。由此可见,正确的营销策略对企业的发展有着至关重要的作用。以上四部分就是我这次实践的主要内容。在上次实习收获的基础之上,我在这次实践中又获得了心得。下面是我在莱钢集团的实践中的一些心得体会。

1、通过实践我深深地感觉到,国际贸易的复杂性和各类风险远远超过我自己先前的预期。在这次实践中,我恰好遇到了今年钢铁行业中的一个重要事件：由于我国对欧美钢铁出口的持续增长，欧洲钢铁联盟决定对来自中国的钢铁提起反倾销诉讼,美国方面也强烈要求布什政府对中国钢铁采取反倾销措施。为了应对这一情况,我国政府有关部门将在去年把钢铁出口退税比例由11%下调至8%的基础上再次下调钢铁出口退税率。莱钢集团的最大出口区域是韩国,因此,莱钢集团也非常关注韩国方面的态度,并做好了应诉的准备。这个案例就发生在我的身边,我在实践中也经常听到莱钢国际工作人员对此的担忧。这使我真正体会到了国际贸易的复杂性。国际贸易会受到很多偶然性因素的作用,比如本币和外币汇率、他国贸易政策、国际政治局势等,不论是这些宏观的政策还是那些微小的细节,都有可能极大地影响到国际贸易的中间过程、最后收入等。这也提醒我,要想成为一名合格的国际贸易人才,我们必须应具备统观贸易格局、分析形势走向、随机应对挑战的良好综合素质。因此,我还有很长的路要走,我还需要在以后的日子里多多学习和锻炼。

2、在实践和参观中我接触到了一些在学校实验中未接触的国际贸易中的其他环节。比如,在每笔业务完成后,莱钢国际都会有专门的工作人员作出业务登记,这个登记过程也很复杂,有电脑登记及书面登记。许多重要的数据都要被记录进数据库,或者封入档案。这也是便于以后审查和统计。莱钢国际还有专门的档案资料室用来存放所有业务的核心文件的存档,即每笔业务中的所有的合同文件、信用证、议付文件等必须存档。莱钢国际中的工作人员还告诉我,一名优秀的单证员平时应注意搜集并记忆船期、航线等常用信息,为价格核算提供帮助和依据。

3、国际贸易过程的复杂性决定了它对高学历人才和经验丰富人才的需求。以莱钢国际为例,根据员工的介绍,我得知莱钢国际内部本科学历的人才约占员工总数量的65%,硕士及硕士以上学历人才的比重超过15%。而莱钢国际的高层人员大部分集中在硕士及硕士以上学历人才中。这些数据不但说明了国际贸易高学历人才的紧俏,也提醒了我,各大公司尤其是国际贸易公司对人才的要求早已经不再满足于本科学历。如果有机会,我们一定不能满足于本科学历,要继续深造。当然,如果无法继续深造,我们应努力适应毕业后的工作,并尽快形成自己的经验优势。

4、国际经济与贸易是一门综合性极强的学科。作为一名国际贸易人才,我们不仅应当学习与国际贸易有关的那些经济贸易理论和方法,在参加工作后,我们还必须学习多种知识。在莱钢国际中,很多工作人员不但能娴熟地完成制单等国际贸易工作,还对莱钢集团的出口产品类型、规格等有着广泛的了解,还有一些人能够协同专业人员进行钢材质量检验。因此,我们应当努力使自己成为复合型的人才,多掌握一些知识和技能。当然,我们也应当在以后的工作中多学习,了解企业的全局,掌握一些企业内部的专业信息,如产品的规格、成本等等。

当然,也正是我们所学知识的广泛为我们提供了更宽的就业选择。在负责公司国内营销任务的莱钢集团销售中心中,有不少负责会计、培训等工作的人员是学习国际贸易出身。据他们介绍,国际贸易的人才对其他经济类专业有较好的适应能力,因此,即使他们是负责非国贸专业的工作也能够及时找到“感觉”。这不由得又让我想到了莱钢国际中的另外一些事例。据莱钢国际的工作人员介绍,他们中有个别工作人员在积累了足够的工作经验之后往往会选择停薪留职而去谋求更广阔的发展。有些人掌握了大量莱钢出口产品的情况和很多客户的信息,如产品的规格、客户的需求方向等,这些重要的信息成为他们自主创业的巨大优势。通过对这些情况的了解,我体会到了国际贸易专业学生在就业中的良好适应性。这种适应性是建立在国际贸易专业和其他多门经济学科有广泛交集的基础上的。我认为,虽然目前的就业形势比较严峻,但我们国际贸易专业的学生在就业上还是能有自己的选择的,甚至当我们汲取了足够的知识,积累了足够的经验,掌握了足够的信息之后,未尝不可以试着发挥国贸专业的优势,拓宽工作思路,做一些大胆的尝试。

5、作为即将升入大四,面临就业问题考验的我们来说,企业的选择无疑是一个重要的问题。在这次实践中,我发现了在大型国际贸易公司工作的诸多利弊。以莱钢国际为例,它是莱钢集团的核心子公司之一,而像莱钢集团这样的重要企业往往能够获得很多诸如政策等层面的支持,莱钢集团自身的技术、资金、企业信誉等优势也为莱钢国际的兴旺提供了保障。职工待遇方面,在享受诸多国企特有的福利措施的同时,莱钢国际职工的平均工资水平要高于大部分贸易公司的平均工资水平。较高的收入、丰厚的福利、稳定的企业依靠等,这些都是在大型国际贸易公司谋职的优点。当然,大型国贸公司内部的一些如制度等方面的弊端也会对个人的发展带来一些不利的影响。很多大型国际贸易公司,尤其是国有企业,在用人机制、激励机制等方面存在不少不合理、不完善的地方,比如,部门负责人任人唯亲,不能很好地以个人的能力作为个人地位的衡量,激励机制老化导致员工工作积极性受挫等等,这都与大型国企内部的管理思路和模式等有关,相对而言,一些国外或私营的贸易公司则会公平、灵活的多。那么在不同规模、性质的公司间到底如何进行取舍呢?这还是应该取决于我们个人的能力和考虑。在面临就业的时候,我们应当有一个综合的权衡。

6、就性质而言,我的这次实践更接近于一种参观。由于我还没有毕业,不算是应届毕业生,因此我在莱钢国际重并没有很多机会接触到具体的单证操作和核心单据,而多是粗略地参观、询问了整个公司的运行情况和贸易流程等。在这次社会实践中,我最好的实践机会就是参加了莱钢国际为新聘的毕业生举办的培训教程和新人会议。在培训课上,老师向大家展示了莱钢国际的一些重要单据,并大致讲解了以后工作中的注意事项和工作方法。虽然参加这种培训对我完成实践有很大帮助,但我还是希望能够亲身参与到实际工作中去。莱钢国际的工作人员向我介绍说,每一家正规的大型贸易企业内部都有着非常严格的管理措施和保密事项。由于很多单据反映了本企业的客户来源、产品需求、工作流程等问题,因此莱钢国际的很多重要文件是不轻易向外界公开的。这是企业机密的重要组成部分。对此,我表示理解。这也告诉我们,当我们就业后,不仅要努力提高自己的专业技能,还要培养良好的职业道德,严守企业机密,维护企业利益。

7、经过这次假期实践,我也很现实地体会到了工作的辛苦。为了完成精准的价格核算、经济情况分析、市场调研等工作,莱钢国际中有很多工作人员经常加班加点到很晚。还有不少业务员为了完成出外考查、联系客户、国内采购、收集反馈等工作而四处奔波。在父亲所在的小型型钢厂参观的时候,滚烫的冷却水、火红的初轧钢等等都给我留下了深刻的印象。这些都让我看到各类工作的辛苦。而这些经历也启示我,以后的工作是很复杂很辛劳的,我们必须做好心理准备去面对未来的工作。以上就是我在这次实践中的一些收获和心得。综上所述,经过这次社会实践的锻炼,我懂得了很多人生道理,也获得了许多颇有价值的体会。更重要的是,在这次实践中,我能够运用自己大学三年来所学到的各种知识对企业的实际运作和经济情况做出分析,并在实践中学到了一些新的专业知识,这些都对我日后的学习、工作大有裨益。衷心希望我也能够在以后的实习、实践中越做越好,逐渐成长为一名合格的国际贸易专业人才。

**寒假社会实践报告篇八**

利用假期体验社会生活

x月二十六号——x月九号

本人xxx利用寒假假期在学校附近的xx超市参加社会实践，当一名收银员。

初次脱去学生的外衣，以一名社会青年者的身份参加工作，对于一直在学校象牙塔的我，还是有些胆怯。最 初进去我一点社会经验都没有，甚至连真假钞都不能识别。我对自己没有信心，也怀疑自己是否可以胜任这门工作，但一心想利用假期锻炼自己的我还是坚持留下来试一试。经过三天收银部主管跟我们培训，我们了解了整个卖场的概况，知道了怎么样对待顾客—“三唱一核”、基本礼貌用语，怎样识别真假钞，怎样操作收银的电脑，并通过“跟机”让我们知道怎么应对各种情况。

后来就是真正的上机了。最 开始自己还是不适应，感觉很累，但是后来就慢慢适应了。经过二十多天的实践，让我感触颇深。

我发现在收银部有百分之七十五的都是学生工。可见学生参加社会实践的意识在增强。与他们在一起处事我感觉很好，少了年龄的差距，少了人事的圆滑，感觉比较亲切。

首先我体会最 深的就是“现实”这两个字，这么多天的实践，我感觉收银员在整个社会的地位是比较低的。虽说在盈利性的企业，是以“顾客为上帝”为理念，但是有些顾客却滥用权力，以为有钱想怎么样就可以怎么样。把收银员的一些小过失扩大化，有的甚至故意找碴，根本不尊重收银员的人格，而收银员还得和蔼的向顾客赔礼、道歉、解释。可见收银员的社会地位地下。同时我感到幸运的是，我不是永远的收银员，这也是激励我在以后的学习中更加努力，能取得一定的社会地位。

“现实”还表现在收银员到金库投库当中，在与金库对账的时候，如果有发现短款，五十元以下必须当天赔偿，这是公司的规矩。冷漠的.不是钱，而是有些人的心。在那种没带钱而你又必须归还时，有人有能力帮你却不帮。那种无奈是痛苦的。我经历过，但最 后有人帮助了我，使得我安全度过了。

其次让我感触深的就是国民的素质，一个国家的发展前景看的不是现在的科学技术有多强大，而是那个国家一代又一代人的精神素质。在超市，每天都有各种各样的人来购物，与他们的财产—钱有直接联系的就只有收银员。

我遇见的顾客中爷爷奶奶虽然麻烦一些，但是恶言相撞的，相对而言，要少一些。

我感觉素质最 恶劣的是中年人，他们有些人完全以骂人来发泄，把收银员的自尊完全践踏在地上。俗话说“得饶人处且饶人”他们不仅不包容人，反而抓住一个地方就死咬不放，想尽各种办法来伤害你，达到他们泄恨的目的。

最 让我担心的就是小孩子。大部分小孩都是娇生惯养，想买什么就买什么，想吃什么就拿什么。父母视为掌上明珠，对其百依百顺。在这种优越条件下，教育出来的小孩却居然来连起码的礼貌也没有！不管怎么样，收银员的任何一个人都是他们的长辈啊。有些小孩子甚至连行为习惯都没养好，乱拿别人的东西。小孩子是祖国的未来，可是这样的一代，中国怎可交给你们/？这其中，其实父母有很大一部分责任。他们的一举一动都影响着他们的孩子，所以父母应该树立一个好榜样。

还让我感受深的是xx的运作。在我工作的这么多天中，我发现了不少问题。好多条形码扫不出来，原因有很多，有的模糊不清，有的褶皱，有的根本不存在于电脑。还有好多商品价格与标价不一，取消单品的程序麻烦等等，都导致了好多顾客不满。可是这些问题却迟迟未得到解决，办事效率低下。公司内部人员冗杂，好多促销员做事不够仔细认真。xx员工多，可是员工的餐厅却很小，热饭的微波炉少，热饭很困难，在里面吃饭很艰难。想让员工卖力工作就必须给员工一个舒适的工作环境，这是一个企业应该做到的。作为外国企业在中国，由中国人承办的企业却没有发挥“xxx”，这个品牌效益，没有发挥它的潜能，这是很可惜的！所以也导致超市生意越来越不好。

在最 后快过年的那几天，xx的人流量剧增。收银部的人却少了，领班，助理，主管，科长，都上阵“杀敌”了，二十几台机子全开，可是还是民怨沸腾，xxx的弱点也就暴露出来了。我想如果在此之前将一切迎接准备工作做好，人流量会更大，生意会更好。

我还感受到温馨的一面，我遇见过表扬我人好的老年人，我遇见过夸我可爱的中年人，遇见过有礼貌的年轻人，看见过温柔的教导小女儿的爸爸，看见过善解人意，教导儿子的妈妈。他们的每一个善解人意的语言，动作，都深深打动了我，也是我一直坚持下来的动力。

在收银部我人缘很好，领班，助理，主管都对我很好，金库的惠姐和他们都总是语重心好的教育粗心大意，做事毛躁的我。刚开始不觉得，随着在那里呆的时间越长越觉得他们人挺好的，我感到很温暖。

我觉得不管遇见什么，在这个世界上还是好人永远多些，光明的一面要多一些。经过这次实践，我想告诉大家，学会善待尊重身边的每一个人，给他们一个理解的神情，关切的举动，善意的微笑，这都会是他们前进的动力。

我感谢帮助过我的人，感谢尊重、支持、包容我的人，感谢xx给我的机会，让我学会了很多知识，得到了很多做人做事的经验。非常感谢！

**寒假社会实践报告篇九**

这个寒假，作为一名大学生，我没有呆在家里，而是参加了社会实践。在实践中，我们学到了很多。寒假结束，寒假的社会实践报道如下:

活动主题:关于空巢老人的社会生活

活动时间:20xx年xx月xx日

地点:xxxx

活动:帮助空巢老人生活，调查空巢老人的社会生活，呼吁更多人帮助弱者。

调查方法:询问、实地调查、道听途说等。

从业者:xx的生活中有很多人需要社会帮助，比如孤儿、贫困生、贫困家庭，但是有一类人更需要社会帮助，那就是空巢老人。

空巢老人辛辛苦苦养育了五六个孩子，用尽一生的力气照顾妻子，直到他离开。但面对妻子的离去，孩子忙着给家人打工，无暇顾及父母。但是对于生活在农村的空巢老人来说，他们的孩子有的在身边或者离自己很近，有的不在身边。老人仍然得不到他们的照顾，甚至他或她的孩子都希望他或她早日死去。可见空巢老人心理压力巨大。而有些人也相信丈夫(妻子)的灵魂会杀死他(她)。当然，这只是迷信。世界上根本没有鬼，但它仍然存在于老一辈的记忆中。他们总是遭受着别人和自己意识的折磨。因此，我们应该更加关注一些空巢老人的生活，以减轻他们的心理和精神压力，给他们一些心理和精神上的安慰。

作为当代青年，我们有为人民服务的理想，所以要多帮助这些老人。我们很多大学生一到大学就加入了青年志愿者协会，但每次活动都是有限的，我们很难有机会体验。为什么我们不睁开眼睛看看身边需要帮助的人？其实哪里都能做好事，何必等着上面说的任务呢？只要符合为人民服务的理想，我们就有很多机会去体验，就像说空巢老人，如果能得到你的帮助，他们会有多感动。

xx年xx月xx日，我去外婆家了解她的生活。当时是中午。她说这里有鱼。你切好米饭，想怎么煮就怎么煮。她去淘米，然后在电饭煲上煮。我用煤气在锅里煮鱼的时候，发现奶奶忘了按电饭煲上的门，我就帮忙按。过了一会，电饭煲好像停了，却意外看到外婆家装了。我想知道我叔叔和婶婶怎么能像我奶奶一样对待一个空巢老人。过去，当我们过来的时候，他们很好，但是现在...后来奶奶在炉子上做饭，我负责在煤气炉上做饭。

我们吃了很久，吃的时候奶奶跟我说:“你隔几天来一次，我不能动，帮我做饭。我不想自己做饭。我总是一天吃一两顿饭，马上就答应了，以为这次放假了。吃完饭，我问她:“要不要洗床单？”她说，“我不需要你洗。我知道你妈妈身体不好，所以我不能指望她像以前一样洗。家里有很多你需要做的事情，所以我自己洗了。但是叫了你大舅半天，他没动，我就自己去打扫了。过了很久，我累了，坐在门口。过了一会儿，看到有人往这边走，就叫他给我打扫。被套不用洗。你只需要每隔几天给我做一顿饭，我就会很开心。“我坐了很久才回家。回家的路上，我在想，爷爷去世后，奶奶一直坚持到现在，一切都是她一个人做的。现在她八十多岁了。她以前有我妈帮忙，现在我妈身体不好，帮不了她。我叔叔虽然和她很亲近，但仍然不理她。

通过以上调查，我认为空巢老人确实需要孩子的关心和照顾。我写这份报告是希望人们能够关心他们的父母和他们周围的老人。当老年人受到重视时，他们不会承受巨大的心理和精神压力。社会上很多老人承受着不同的压力、痛苦和各种困难，这些都值得我们帮助。据我所知，只有福利院的空巢老人真正得到了我们志愿者协会的帮助，这说明了我们青年志愿者协会的一个很大的弊端。

**寒假社会实践报告篇十**

这是我第一次真正意义上的亲身体验社会实践活动，社会实践活动是引导我们走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，是一种培养我们的最有利，最有效的途径，近一个月的社会实践，一晃而过，由之前不知如何是好的心情变为去了解去学习，在这从中我领悟到很多知识，这次的实践让我体会到了职工们的辛苦，为人民服务的精神，社会是一个多姿多彩的人生讲堂。

平时的假期都是呆在家里，开着空调，电脑，时而去写一下自己需要完成的作业，而今年第一个大学的假期，我决定去打工，在家里虽然很是舒服，也不会寂寞，有电脑，电视陪着，还不用担心冻着或热着，每年都想打点工，但一直恒心和勇气没有那么多，今年不一样，高昂的学费还是父母的辛苦让我很担心，虽然老爸一直让我不要担心学费的问题，还说就算砸锅卖铁也要让我上大学，只要好好学习就行，不用担心其它的，这样的话虽然说过很多遍，但是不担心是不可能的。有一次，老爸还说要在休班时去开三轮车挣钱，我心里是多么的不是滋味，我很心疼，不想让父母如此，今年虽然只打了不到一个月的工，但是零花是够了，虽然只有很少的钱，但是这样可以减轻一下父母的支付，不用再给这个学期的零用，也不用给餐费了，虽然只是一小部分，但我也很高兴了，这样父母也可以减轻一下，虽然只是一段时间，同时我也了解了一下社会，这是第一次去一个大单位去工作，在那里刚开始时一无所知，没有人认识我，没有人帮助我，只有尽自己的力量去完成自己的工作，不管是进货，还是买货。刚来的时候，只知道每天几点上班，看好自家商品的安全，卫生，慢慢的，认识了很多人，也慢慢地了解了很多工作的过程，货源缺少时要如何，每周要打扫卫生的是哪天，什么时候回收商品，怎么订货，退货，换货，促销活动时又要如何处理，应该做什么，需要些什么东西，好多的问题都向我迎面而来，没办法只好去请教老员工，问下该如何处理，慢慢地，知道了其中的步骤，在那里也有了很多的友谊，认识很多的新朋友，年前只是上黄金点，每天在固定的时候到达岗位就可以了，但在过年的前几天，上的是全天，因为是过节，所以是商场的一个热销期，经理让所有的员工一律上班，不许请假，在那里一天要站十几个小时，晚上回到家后，脚都不是自己的，回到家洗刷完就睡着了，那几天每天依旧如此，每天只有短暂的吃饭时间，忙完这几天，到了初四，商场恢复以往的正常，一切的纪律更严，每一件事情都要做好，只要大一点的事情都要向上级汇报，每天谁开会都要用纸，笔一一记下，在临走时，要找组长签字，这样才可以离开，每天都重复着一样的事情，每天早起晚归，给我的假期添加了更足的充实感，又都是正常的作息时间，不会像原来一样一天到晚在家，虽然不上学，但还是花着钱，这样反而不用了，一举好几得，在商场里又暖和，又可以挣钱，虽然只是一笔小小的收入，这是我20年来自己挣的第一桶金，真的很不容易啊，原来父母在外工作，从早到晚坚持了很多年，挣钱真的很不容易啊，父母肩负着多大的辛苦啊!我们要好好学习，利用好时间，这样也可以为父母减轻一点。

在这次的实践中，我很有感触，原来人际关系不像学校里的那种关系，那种友情，那种真情，而社会上的人际关系是如此的复杂，都不明白每个人在想什么，每个人的真面目又是什么，不像学校里那样单纯，在社会上的人际关系是如此的复杂，只要你没有什么对她有好处的，压根对你就不理不睬，只要你的表现或背景有所改变，又变得和原来时不一样，无奈啊，在别人的地盘上，我又不能选择，何况在这样的情况处境下也没有什么选择，只能去适应他，去了解，学会其中的待人接物，学会看懂别人的眼色，掌握其中的方法，去攻克，因为社会就是这样，适者生存吗，更何况每个人都有自己的个性和思想，既然改变不了，就去适应，变个办法，掌握其中的技巧，这不就是生存的一种嘛，何乐而不为呢。总之，在不如别人时，我们要虚心，退一步就好了，在这实践中，掌握改变是一种方法，不断学习和积累，虚心请教别人是一种进步，这样就不会被社会所辞。

在每一个公司里面，都会有许许多多，各型各色的部门，部门里有很多的管理者，就像校园里一样，一级一级的，作为员工就要服从上级的指令，而每个管理员都有相同之处，也有不同之处，有的很严厉，有的很负责，太多太多了。在年前里我没有接触到早会，有次开会什么都没带，后来，知道了早会是什么样子，有一个主管和经理，和我们一样，每天都早来给我们这样的员工开会，工作中的不足，工作中的优点，工作中的问题，每天都认证的给我们总结，还有就是有待解决的问题，每天都是如此。总结工作是多么的有必要，每天都要重复我们的口号，解决问题的态度，准则。提高着每个人，包括他们自己，明确其中的目标，开完早会，都个忙各的，管理者也都不例外，别看是管理者，他们的任务也不比我们的轻啊，商场里所有的大小事务都由他们去完成，人手不够时，他们帮忙接货，上货，有新员工是，若他们有空，则让新员工跟着他们熟悉一下工作流程，当有上级要下来检查时，为做足工作，他们也会亲身去整理那些不好的地方，外面的柜架不仅要整理好，但最重要的仓库，他们也不会放过，整理仓库的货物让里面的货物整齐划一，不管是哪个管理者，都不会只坐在办公室的电脑面前，也会去下面查工作，帮忙。每个管理者都有自己管理的一套法则，管理的方法不同，但目标一样，都是让公司更优秀，业绩更上一层楼，服务态度和质量更完美。

在这次实践中，我认识了很多，明白了一个单位的一小部分的模式，明白了实践的意义，去给别人打工，不仅是挣钱那么简单而是认识一个企业运行的模式，不仅只是学那肤浅的东西，而是其深究那其中的真谛，这次的社会实践让我对实践有了更多的认识，社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育的一种手段，有助于当代大学生接触社会，了解社会，同时，也是我们学生服务社会，汇报社会的一种形式。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里的孩童，不再是温室的花朵，我们要接受更多太阳，雨水，风暴的洗礼，在那狂风暴雨之后，看到那美丽的彩虹，这是一种磨练，一笔财富。只有在那里面，我们才知道自己的不足，为今后的发展，不断完善和修改自己，更好的服务社会，每一次的实践，都是对我们的一次考验，在反复中认识自我，晚上自我，提高标准，对于我们来说是极为重要的试金石。在实践的哦这段时间内，我们接触了各种各样的人和事，这些都是我们在学校里无法体会到的，在学校里也许老师会分配给我们今天的任务是什么，明天要做什么，但在社会中，没有人会提醒你今天会做什么，明天要完成什么，什么时间内要到达什么指标，这些都没有人告诉你，只有你自己去做，而且要尽自己最大努力去做。无论是学习还是工作，都有竞争，在竞争中去完善自我，不断学习，提高自己的要求，甚至是更苛刻无理的要求，就算是有难度的问题也要求自己要做到完美。在实践期间，每个人都对我说：“认真学习，努力点，体会到工作的不易，更要努力学习，当一个员工是多么的辛苦，他们已经没有重新选择的余地，而你有更好的将来，一定要好好学习，享受到学校里的时光。这让我更加认识到了别人对你的期望，别人都如此，何况自己的父母更是如此，希望我们有一个美好的将来。

这次亲自体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要利用假期参加更多的社会实践，磨练自己，同时在学习上也合理利用时间，来丰富自己的内涵，使以后踏入社会不会手忙脚乱，而是顺应节奏，谱出属于自己的旋律，一片自己的天空。

**寒假社会实践报告篇十一**

那个寒假，我参加了黄江镇20xx年大学生社会实践的活动。时刻飞逝，很快，一具月的社会实践活动就结束了。在这一具月里，我学到了不少东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比往常开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们谈天等等。在这一具月里，镇政府组织了不少活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一具内部活动；大学生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得别亦乐乎~！玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的日子，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际扩大了很多，认识了不少同学。

继续，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，如今差不多86岁了。能够想象他这81年的别见天日的日子有多么的困难，有多么的艰苦。那时，我觉得张老人确实挺悲伤的。他住的房子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又疑惑我可以做些什么。

我确实确实疑惑。我也只能在这个地方和他谈天，说说话，为他的日子增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的算是社会的帮助。我由衷的希翼，随着社会经济的进展，我们可以为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都可以过上幸福的日子！

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，因此，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。尽管，我们惟独三天的学习时刻，但是，我们每一具人都十分仔细的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了怎么和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得别再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询咨询。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们固然会遇到一些困难。例如，企业领导并别想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的咨询题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能坚持。

最后，我们终于完成了我们的调查活动。尽管，我们在社会调查汇报会里面，发觉我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的别脚，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了不少东西。不管在勇气方面，吃苦耐劳方面，依然在应变能力方面，我们都有了一定的进步。因此，我们是获益别浅的。

最后，我们进行最后的一具活动——第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广阔人民的一致好评。什么原因这么说了因为他们都光顾了我们的每一具摊位。而且还别只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。

尽管辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钞票，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我知道了做生意的艰苦，知道了挣钞票的别易。尽管总体上都别错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钞票，有些组的比我们的还少了。如今，我知道了父母的辛苦，父母挣钞票的别易啊！也真正知道了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。未来，我要更加节约的发钞票了，挣钞票别容易啊！

这次为期一具月的社会实践活动，使我学到了不少东西，使我知道了不少道理，使我在许多能力上都有所提高。我确实感到很高兴。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn