# 最新大学生寒假社会实践情况报告 大学生寒假社会实践报告(优秀15篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-06-13

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。大学生寒假社会实践情况报告篇一今年的假期，我过得很充实，也很有意义。我利用这个假期参加...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学生寒假社会实践情况报告篇一**

今年的假期，我过得很充实，也很有意义。我利用这个假期参加了社会实践活动，虽然只有一个月的时间，但是我收获良多，不仅体验了社会生活，还锻炼了自我。

考完试的当天下午(xx月xx号)，我便和我的一位同学驮着简单的行李来到xx市中心文明路的好运来饮食店进行为期17天的打工生活。每天上班的时间从早上8：00—晚上8：00，每天的工作无非就是择菜、洗菜、洗碗、送汤水、打扫卫生，活而不算少，一天忙下来感觉也好累。或许是由于第一次参加工作，对一切都感到很新鲜，也很好奇。开始两三天，我们还干得挺起劲、挺耐心的，可以说充满热情地去对待第一份工作，得到了老板和顾客的一致好评和表扬。工作了一天下来，全身心虽然都感觉到好累，可我们心里却甜滋滋的。可是，坚持了几天，我们就觉得不耐烦了，感到腻了，热情也随之减退了不少。毕竟活儿是那样累与繁多，加之天气尤为的冷，手碰到了冷水，便感到钻心的疼，有时不小心碰伤，割伤了手，更是让人疼痛无比。这样一来，真的不想再坚持下去了，真的想打退堂鼓，不想再干下去了。

当然，在工作中随时都会碰到各种各样的问题与事情。中午12点左右是吃饭的高峰期，客人甚是多，这时便忙得不得了，忙这送汤水，有要忙着收拾碗筷、清理桌面，有时还得帮忙打饭，及时的清扫地面，一直忙到下午的2点种左右，实在忙得有些手忙脚乱，不可开交。有时，偶尔也会遇到一些较为棘手的问题。比如，客人抱怨汤水的味道不好，汤内有异物(头发、虫子之类的);在送汤的过程中，偶尔也会不小心把汤水泼到了客人的身上等。这时，我都会感到十分的抱歉与过意不去，与之同时，我更多的是诚心微笑地向客人赔不是，向客人真诚的道歉，恰到好处地去处理这些不愉快的事情，让客人感到满意，吃得开心。与此同时，在为客人服务的时，也会碰到一些令你十分不高兴、不满的事情。比如，你给客人盛汤水，他(她)不需要，便有些不耐烦地对你说“拿走，我不要!”……这些都会让你感到特别的不快,很是气愤.唉,真有些手不了。最苦最吃力的事情便数拖地板了。餐厅不算大，但地板尤为的脏，拖起来超费劲，加之老板娘苛刻、挑剔无比，这也叫你拖，那也叫你做，心中的那个起啊，便不言而明了。

在那里工作着实是苦与累，时间虽然才不过十多天，但我却觉得好漫长，度日如年，一天竟都是那样的漫长难熬，每天都在数着手指头过日子，盼呀盼，多希望这十几天快一点过去，这辛苦难熬的日子快些结束。可是，尽管这样时间依旧过得好慢，每天依旧得重复着那无聊、烦琐的工作。我们两也只能相互鼓励与扶持，咬紧牙关挺过去，尽职尽责地去完成每一天必须要完成的工作，再苦再累，只要意志足够坚强，再大的坎能跨过去的!是的，功夫不负有心人，我们终于熬过了这艰苦的十几天!当我们从老板手中接过第一笔并不算多的，但却是用自己的辛劳换来的钱时，我们的心情既激动又兴奋!

我们一直在父母的臂翼下幸福、自在地成长着，从不知生活的艰难，从不曾意识到父母赚钱的不容易。直到工作了，真正地步入社会了，才体会到了生活的种种苦与累，也才真正体会到赚钱的不容易!体会到社会的人情世故!当代大学生，应该积极地多参加社会实践活动，在社会的大熔炉中磨练自己、考验自己，不断地积累经验，增长才干。

在今后的寒暑假里，我也要经常参加一些有意义的事，做到把所学的知识真正地运用到实践当中去，在实践中不断成长，并提升自己，做一个有理想的人。

不知不觉，一个月的社会实践活动结束了，有点不舍，在这次活动体验到了很多，真希望还有这样的活动。

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，玩得不亦乐乎!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生活，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，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我和志愿者去探望孤寡老人xx老人。据xx老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得xx老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。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，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们女生比男生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。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，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请男同学一起练习舞蹈。

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，我们在我们住的东升村的工厂里和到县里的一些企业里询问。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，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊!

为期一个月的时间活动结束了，我的学习能力也提高了，在交际方面也进步了。很庆幸参加了这个活动，有实践才有进步。

**大学生寒假社会实践情况报告篇二**

这是进入大学的头一个寒假，也是我计划去做社会实践，第一次不回家的一个假期，在这次的社会实践中，我也是收获很大，从实践中，我也是感受到在外地过年，在外地做生意的别样感受，同时也是在这之中学到很多。明白在社会工作的艰辛和不容易，更让我懂得要在学校努力的学习。

这次社会实践我和我同学一起在街市上摆摊，做年节的一个小生意，从找市场洽谈租借摊位，进货，准备开铺，再到年节的忙碌，节后的商品清仓，我也是知道想做好一份生意并不是那么容易，虽然这是摆摊，年节的人流量也是格外的大，但是最后结算下来，我们的收入并不是特别的好，特别是和其他的摊位老板来比较的话，但是我们自己来说还是很高兴的，毕竟这是我们做的第一笔生意，赚的不多，但是也是一份收入，同时也是让我们感受到在外地过年的氛围是怎么样的。

在这次生意中，我们从开始羞涩的不懂得招揽客户，到后面几乎嗓子都哑了，也是锻炼了自己的一个胆量，明白酒香还是必须要做好营销，不然真的没人来光顾的，虽然人流多，但是没有叫卖声，也是没有人来围观，人气不好，客人看到也是看下，甚至不会过来，而我们叫卖之后，也是有一些客人感兴趣的走过来看我们的商品，从卖出第一个商品开始，我们就是特别的兴奋的，毕竟我们知道开单成功了，虽然还不知道是亏还是盈利，但一个开始也是让我们激动地叫卖起来。

而年节过后，很多商品都是积压，像一些春联红包之类的档口，如果年前生意不好，可能会亏，虽然来年还能卖，但是有些生肖的，或者有特别这一年的，可能就真的要积压在手里没办法出手了，还好我们的商品在选择的时候，选择的是比较大众的玩具，什么时间节点都是可以售卖的，虽然和春联红包，年桔，鲜花之类的相比利润和生意少一些，但至少不容易压货，风险也是小一些，到了年后，我们也是按成本价加上档口的一些费用来算，做了清仓的售卖处理，到我们生意结束，也是没有多少件了，可以说这次的生意让我们也是感受到了风险小也是有不好的地方，那就是赚着不是那么的多。

不过第一次的生意，我们还是有很多的收获，也是比较的辛苦，同时也是明白我们要学的还有很多，也是要在以后多去尝试。

**大学生寒假社会实践情况报告篇三**

我于20xx年4月5日至20xx年5月8日在中国银行xx分行人力资源部跟岗社会实践，在赵老师的悉心指导下，从事薪酬管理方面的辅助性工作。社会实践期间，认真负责、忠于职守，虚心学习业务知识，努力提高业务技能，圆满完成了交办的各项任务。通过社会时间践，丰富了知识，提高了能力，开阔了视野，做出了成绩，为以后正式走上工作岗位打下了良好基础。

人力资源部位于四楼电梯口，位置优越，来往方便。室内环境舒适优雅，办公设备简洁大方，人员配置科学合理，工作氛围轻松愉悦。主任统筹全局，人员岗位管理、绩效考核与培训、薪酬福利管理各司其职、密切配合。赵老师经验丰富、业务娴熟，主管薪酬管理工作，在他的精心指导下，我尽心尽力，边学边干，先后参与并完成了文件资料的归档整理、员工收入明白卡的制作、员工薪酬确认函的制作等工作，并与其他老师和同事一起，参与了省行对\*\*分行全辖员工的“金融产品知识与营销技巧培训”的筹备与组织工作，虽然工作辛苦，任务繁重，时常加班加点，但是过得很充实，心情很愉快。

社会实践期间，我系统学习了员工薪酬的组成、确定、计算、汇总与录入等业务流程，熟练掌握了文件归档的操作方法，大致了解了员工绩效考核方面的基本知识，深刻体会了中行员工高度的敬业精神和良好的团队精神，收获很多，受益匪浅。同时，我也认识到自己还有许多不足之处：营销意识不强，沟通能力有待提高，今后定会大力改进。金融是现代经济的核心，银行在金融体系中处于主导地位。当前，我国银行业已经全面对外开放，行业竞争日益激烈。一流的银行要考一流的绩效来打造，一流的绩效要考一流员工的一流服务来创造。现代商业银行的持续健康稳定发展需要知识全面、业务精湛、服务周到、勇于创新的一流人才。我很早就立志从事银行工作，希望能够成为一名优秀的银行员工，贡献社会，实现自我。在学好大学课程的同时，我广泛涉猎，购书自学，先后参加并通过了中国银行业从业人员资格认证考试和理财规划师(三级)考试，功夫不负有心人，如今梦想成真，身归中行，且能获得一个月的社会实践机会，感到万分荣幸，所以格外珍惜。“工欲善其事，必先利其器。”一切成绩的取得都需要从最基本的做起。需要学习的还很多，需要改进的地方还很多，虽然社会实践结束了，学习却不会中止，离七月份的培训还有一个多月，来日方长，我会加倍努力的。

中行“追求卓越”的核心价值观以及“诚信、绩效、责任、创新、和谐”的企业文化深深吸引着我，热情奔放、充满活力的中行员工的优秀行为时刻鼓舞着我，激励着我不断反思自己、完善自己、超越自己。

在以后的工作中，我一定会加强学习，提高技能，团结同事，服务大众，为中行的基业长青奉献自己的青春和智慧。

**大学生寒假社会实践情况报告篇四**

光阴如箭，岁月如歌，20xx年冷假又到来了。面对冷假，我们身担重担，需积极响应学院的号召及思想，积极地投身到社会实践中往。当我背着沉重的包袱回家时，总是有两种思想在挣扎着，一是回家帮忙的饿意愿，二是投进社会，感受社会实践的那份甘甜。

几经徘徊，有一种气力在鼓动着自己果断地作出了决择，选择回家帮忙的路……缘由很简单，那便是留给我们最初的感动，家人的繁忙，父母的付出。

的确，他们的那份付出是忘我的，伟大的。从而在更深层次而言，作为一位中华儿女，我们更要留住那份惓惓的赤子之心，并将之弘扬，由于他们是我们中国的文化精华的一部份，对我们而言，那样做更是一份深沉的责任。

在此家里也是弄服装生意的，在帮忙之余能够学习的地方也是较多的，正所谓：”小生活，大道理”。而且我还是带着一份感恩的心而来，牢牢地记住，滴水之恩，涌拳相报的道理。

一份感恩的情，一颗学习的心，让我投进到家里面这门小经营当中，这次固然不是真正意义上的社会实践，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光，我不但从母亲，顾客身上学习到了很多东西，更重要的是，我在这短短的时间里，体会到通往社会之路的几点：

您可以假装你的面孔，但尽不可以忽视真诚的气力。从商有从商的原则，对待客人我们即要真诚，更要遵守顾客至上的准则。你的一席微笑一瞥眼神，都会成心无意地震动到顾客的敏感度。与人为善，择善而从;敬人者，人恒敬之：爱人者，人恒爱之之。我们真诚待人不但能从心灵上获得对方的信任，更是让顾客发自内心的感遭到我们对他的重视。

凡事总要用发展的眼光看题目，金碑银碑，不如顾客的口碑，更不如有口皆碑。顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的，无以比拧的巨大的精神财富。

沟通可使很多事情变得顺利;沟通可使关系更加\*\*\*，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清楚的知道，顾客到底需要甚么，又或在言语中，我们可以推论出甚么衣服才更加合适他，让他们能够买到心满意足的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

实在，沟通不但在贸易上能够另我们获利，但对我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交换能力有了一次质的奔腾，真可谓是实现了一次”共赢”

豪情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。的确，每个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是不是可以坚持下往，靠的便是那份来自心灵最深处的豪情。

面对那样的工作，务必会让人感到身心的疲惫，但感觉是快乐的，由于我已把它当做了一次学习的机会，而我更是要牢牢地捉住这次难得的机会，所以心里很是满足，我明白，实在不管在哪一个行业，豪情与耐心都是不可以缺少的，豪情让我们对工作布满热忱，布满动力，愿意为共同的目标而奋斗。

耐心则让我们细致地对待工作，力求做好每一个细节，精益求精。豪情与耐心互补足进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能作到更好。

事故无贵无贱，无长无少，道之所存，师之所存也，四周所接触到的人，只要他们有值得我们学习的地方，我们便要虚心认真的向他们学习，正所谓：”事事洞明皆学问，人情练达既文章。”当我们可以选择的时候，一定谨记把主动权把握在自己手中，也许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点，但作为工人或是顾客的他们，有时候最少回字经验上要比我们多很多，自然也就有他们的可取的地方。

所以当我们用该的主动往请缨，能为自己赢得更多的机会，只要是勤问，勤学，勤做，就会成心想不到的收获。在此期间，自己接触其他人，和他们的交换机会也增多了，而正由于这样，我在工作中也逐步变得英勇，固然开始也会有所顾顾忌，怕主动请缨会招来没必要要的乱子，更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转，但事实告知我应当对自己有信心，应当有勇气往尝试，即使在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼机会，谈何积累和成长?而这一切，只能靠自己往争取，等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动，才能为自己创造良机。

条理性在我们的工作中也许其实不能轻易地审察出他的重要性，但在工作上，我们除要具有良好的逻辑思惟外，更重要的便是要养成条理性的好习惯。例如，当我们记帐簿时，由于生意比较火暴，交易的人数又相对较多，假如记帐时不留意讲求条理的话，不但不能正确的的记录像应的销售情况，而且将会致使往后翻查工作的不便。因此，条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作，假如不讲求条理，一定会让你的工作手忙脚乱，效力低下。

实在，其他工作也是一样，讲求条理能让你事半功倍，记得曾在美国电视领域很有成绩的一个人说过，事情在有紧急性和重要性之分时，假如按条理分清主次，在逐一处理，那末你会觉得工作是那末轻松，养成讲求条理的好习惯，能让我们在工作中更加收益匪浅。

在这一段时间的实践生活中，凡事多观察，多留意。工作让我学会很多，晓得了很多，固然时间不长，但是他将为我以后的人生产生积极的作用，也将是我以后永久的回忆!

**大学生寒假社会实践情况报告篇五**

地点：xx环保电镀工业区及两公里处菜园

人物：我和xx

工作：流水线工人、种地

原因：

1、观察流水线工人；

2、体验流水线生活；

3、磨练意志力与耐性。

1、即使是有身份的人，也丝毫不能放松警惕

xx妈妈将只我们送到工业区外面便放我们下来了，让我们自己想办法进厂；一开始我们打算直接进的时候被门口的保安拦住了，了解到要进场就必须有厂牌，如果只是试做则需要面试单，即使是只做一天也必需由本厂工作人员带领申请面试单，于是我们只能又找了xx妈妈到工业区大门外的服务中心一起去办面试单；可是咨询了之后才发现必须要身份证上满十六岁才可以办，也就是说未满十六岁是不能进厂的，最后还是xx妈妈用车带着我们进工业区的；所以经过了这件事才发现一些工业区的警惕程度之高，即使是像xx妈妈这样有正式身份的人，也不能随意带人进去；这也显现出了现在逐渐强大的国力。

2、每个人身上都有值得我们学习的地方，即使是流水线工人

在工厂做的第一天晚上结束时，我的眼睛就已经红肿起来了，全身上下都充斥着酸痛，第二天做完后就更不用说了，眼睛就连睁开都会疼；这时我便十分佩服那些哥哥姐姐叔叔阿姨们，能够日复一日年复一年的做着这些同样的工作，一动不动地盯着滑动的流水带，还能准确的不错过一件产品；所以即使是流水线工人，身上也有我们所没有的东西，那些耐力更是我所不及的，因此，每个人身上都有我们能够学习的地方，我们要学会取其长，补己短，不戴着有色眼镜去看任何一个人，学会客观的分析与判断。

3、如果不学习成长，就只能被迫接受命运的安排

就与《认知天性》里所说的关于“专家”的理论一样，流水线工人之所以能够一直将那么枯燥无味还伤身的工作做下去并不是天生就有的能力，而是日复一日的习惯出来的，当做的多了，日子久了，便也产生了抗体，对此也不再有所不适，而那些耐力与毅力便也悄然增长；但是归根结底，他们在最一开始也并不是毫无抵触的，但是却并没有反抗与结束的能力与资格，所以只能被迫的忍受与接受，直至麻木；但就算是家里的条件不好，只能早早出来社会，但凡他们有一点点的决心，在休息之际多花些时间来学习其他的技能，或是学习一些专业、练练口才，他们都可以找一份好些的工作，特别是还年轻的哥哥姐姐，外面有一大堆比这工资高还不需要那么辛苦的工作，可是却没有人愿意，他们满足于此，于是用上了太多的青春与人生缩在一个小工厂里，这便是不学习成长所带来的结果，只能被迫接受命运。

4、各有所长，各有所短

我们在流水线的时候共去了两个部门，一个是包装部，一个是上挂部；在包装部的时候其实主要考验的是动手操作能力与眼力，所以几乎看不到几个近视的员工，而上挂部的考验则截然相反，考验的是手臂的力气大小；包装部的员工大多都心灵手巧，但是却不一定有力气去上挂部上挂、搬挂具，而上挂部的员工能够干上挂这种力气活，却不一定能够忍受得了包装部对于眼力与反应力的要求；因此其实不管是在哪里，只要是一个单位，就必然有不同的分工，要求的方面便也不同，而人们也是如此，各有所长，各有所短，根据每个人的长短不同决定她的方向；而我们要尽自己最大的努力往好的方向前行，将长处继续延伸，将短处尽快拔长，做到能够适应各种各样的环境，不被长短处所牵绊。

1、一个大的单位需要各方面的技术来维持

xx爸爸带我们参观了工厂十分隐蔽的二楼，而那里不仅是存放多余的挂具的地方，还有两间物理室、一间化学室、一间检测室和一间净水室，而且产品镀锡用的药水也是工厂自己研制的，净水室是用来将各种药水废水净化的，而检测室是将已完成的产品抽样检测性能的；这些设备缺一不可，所以一个工厂其实并不仅仅是看上去只有流水线工人在不停工作那么简单，在工厂的背后还有多种技术在支撑工厂的运行，这也侧面投射出商业的竞争激烈，毕竟普通的没有一点特色完全靠进货完成的产品是无法吸引顾客的，就更没有可能在激烈的争斗中生存下来了；其实自然界中也是这样，不管是有生命的，抑或是无生命的，竞争从来不曾停歇，人类更是如此，七十多亿人中样貌相似名字相同的不胜其数，我们要想脱颖而出，就必须有多方面自身条件的支持，只有当自己上升到了一个新的高度，才会不轻易被淘汰。

2、复杂的技术往往被简单的表象所掩盖

通过xx爸爸的讲解我才知道虽然我们挂到挂具上的原产品与完成后的产品看上去只多了一层银，但是过程却是非常复杂的，先后经过许多道工程，就连药水都有许多种，而且完成后的性能与原产品相差甚远，不仅耐用度大大提高，对于车的契合度更是好了不少，并不只是我之前想的表面上好看了许多那么简单；其实生活中也是如此，许多我们看起来无比简单朴素的东西都是经过无数道加工、一点点研制出来的，只是为了让它表面上看起来轻快整洁，便伪装成简朴的养自；这也告诉了我们永远不要将眼光停留于表面，换个词就是不要“以貌取人”，学会探究深究，明白的越多，对人生的帮助自然也越大。

1、大自然的一切都是息息相关、紧密结合的

我们刚到的时候，xx的姑姑正其他一起种地的伯伯们在地旁边的小河塘填土，因为小河塘在那之前是一个畜牲圈，所以那些猪呀鸡呀的粪便都溶解在了土壤里，是那块地方的土壤特别肥沃，可以利用起来当肥料；人们用剩余的饭菜或食物喂养牲畜，于是它们产生粪便，粪便与泥土混合后又变成了肥料，人们再用此去滋润农作物，这就像是生物链那样，一环扣着一环，相互有利，而人类起到媒介的作用，吃的苦最多，但得到的也最多最好；无论是什么，只要是在自然界中的，必然有相吸与相斥的东西，只要你能找到，就会发现它也像这一组一样，一环扣着一环；因此这也诠释了一个道理，“有所得必然有所出”，通俗来讲就是出来混，迟早要还的，我们切不可贪小便宜，或是一味付出，毕竟对他人好过头了，便是一种不自尊也不尊人的表现，他人也迟早会加倍的还来，只要做到对得起自己的内心，不多求便好了。

2、不要小瞧任何一件看似简单的事情

xx的姑姑只交给我们一个听起来很简单的任务，便是浇水，我的第一反应就是：这么简单的任务，肯定一下子就做完了啊；可是仅仅五十平米的地我和xx两个人却足足做了一个小时才做完，因为做了之后才发现，浇水并不是浇了一遍便可以过了，而是要反复的要同一块地方浇，才能真正的渗到地底下的根去，而且提水也是一件费力活，要把小水桶提起来浇，反复地从大水桶中装水，转身，浇水，终于浇完了一块地之后，还有其他的许多地等着，我也从一开始的好奇激动逐渐转变为不耐麻木，一遍又一遍浇着地；所以虽然看似简单，但是其中需要的耐力与臂力却是普通人没有的，做完就更不是一件容易的事情了；我们在面对任何事情时都不要妄自菲薄，不要畏惧听起来难的事情，也不要小瞧听起来简单的事情，毕竟只有真正做过了才能体会与明白那种感受。

3、要想做好，先要克服内心的排斥与障碍

一开始用来浇水的还不是小水桶，而是小瓢，瓢的柄上面有许多湿乎乎的泥土，而xx姑姑从池里挑来的水也混杂着许多的泥沙，方圆百里内根本就没有纯净水，这对于难以忍受脏乱的我来说，要接受的确有些困难，但是既然是社会实践，是历练，便是要突破自己的，当我抱着这种心态的时候，我便能够放下内心的排斥了，坦然的抓住手柄，盛水浇菜；所以做什么事情想做好的第一步就是要没有障碍的去做，完全克服心中的不满与排斥，只有这样才能够心甘情愿地去做，也才能做好，而要想没有障碍，最重要的则是弄清楚自己做的目的，如果是毫无目的的，或者是不明确的，那么是不会有多少动力去做的，也就基本上没有可能做到最后，因此只有在弄清目的后，明白其对我们的重要性，才会将这件事情做到最好。

4、我们要用实力证明自己，让社会排除对于青少年的轻视

其实从xx姑姑的话语中也可以看出，她是不希望我们做一些有技术的活的，毕竟因为我们还只是少年，怕我们搞砸；事实上这种想法是社会上人的普遍想法，即使是父母亲人也会这么想，因为太多的例子都表明了“孩子”的不可信，于是大人们开始用年龄来权衡一个人的能力，也才会有当明颖老师十六岁时演讲说出自己的能力时大众的惊呼声；正是如此，我们更应该努力提升自己，以实力证明我们的能力，越挫越勇，而不是抱着消极的心态，只有当我们的能力都提升到了一个新的高度，大众的平均值才会慢慢提高，随之大人们对于青少年的信任度与眼光才会抬高，才能真正改变普遍的想法。

通过这次社会实践，我最大的收获便是发现了自己在耐性忍耐力这一方面的不足，当我做多了包装部的工作之后，我便会开始有些出神，而如果一再的做同样的工作，我的心中就会产生焦虑的感受，而等到终于换到了自己爱做的产品时，我才会打起精神；这便是没有充分认识到来流水线工作的目的才导致的，毕竟社会实践是为了提升自己而不是为了迎合自己的爱好，所以无论做什么，对于自己来说都是一份礼物，只有当抱着这样的心态去工作时，才会收获到更多。

其次，在种地时的收获也是不可估量的，比较浅层面的就是那些蔬菜的幼叶形态与浇水规律，更深些的就是从观察xx姑姑与其他伯伯阿姨的细微言行中得到的结论；再就是通过xx妈妈和xx爸爸的对于工厂和技术的讲解所得到的新知识与启发。

总体来说，这次的社会实践即使还是做了流水线工人，但是因为专业不同，所以得到的新收获也有许多；但下次在做社会实践的话，范围应该更扩大一些，可以自己进货去做，而不是局限于帮别人做事，这样的收获与体验也会更加新奇。

**大学生寒假社会实践情况报告篇六**

利用这个寒假，我有幸参加了社会实践活动，前往了汕头市真木公司食品分公司，体验了一回上班一族的生活，颇有收获和体会。

我这次的实践主要是当了回行政打员，主要负责行政及公司事务。当行政打员当然先要了解事务程序、造表格式等事务，为此，我向一起工作的叔叔阿姨们请教，使我能更好的完成这次的实践活动。

这是我第一次参加社会实践，有幸能进入公司办公室做个小文员，令我兴奋不已。

一起工作的叔叔阿姨们对我都很照顾，总是在旁边指点我，教我各种工作的方法，让我很快进入了工作的状态。第一天上班，上级领导就派给我一项任务：制作工资报表。虽然我的电脑技术还不错，对excel的功能也比较熟悉，但是制作报表的难点就在于格式与数据处理方法。我一下蒙了，坐在电脑前发呆，无从下手!这时，一位阿姨从百忙之中抽空走过来，微笑着问我：“小妹妹，哪里不懂，问阿姨，阿姨帮你忙!”于是，我就把这项任务告诉了她，她立刻拿起了纸和笔，把表格格式大致地画了一遍，然后让我照着式样先输入excel中;待输入完成后，她又一步步地引导我设计正确的计算公式，中间环节利用函数的部分最令我费解，我脑筋也总转不过弯，老出差错。阿姨不但没有生气，还耐心提示我找出正确方法，这样，既丰富了我的excel造表知识，又让我在造表中养成多思考，多动手的能力。真是太感谢这位阿姨了!

通过这次的调查和实践，使我对公司行政工作有了比较全面的认识和了解，也锻炼了我自己的社会工作能力，意义颇大。今后若有机会再次涉足此项工作，我定会更加积极地投入到这个工作平台中去继续磨练自己，锻炼自己!

大学生寒假社会实践报告：生活用品专卖店打工

一、实践目的：这是我第一次经历社会实践。我实践的单位是我姑姑的一个生活用品专卖店。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。亲身体验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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

二、实践内容：在现今社会，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。招聘会上的大报都总写着“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。

在我得到了姑姑的允许，开始了我这个假期的社会实践。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。

作为信息管理与信息系统专业的学生，对信息的把握自然要比较看重，所以在我观察了姑姑的店面后觉得如果在店面显眼的地方贴上海报可以给人耳目一新的效果，于是便分类照下店里的商品用电脑装饰后做成海报，这样客人在看了后心情也比较好，觉得有很多选择，销量就提高了。此外，还在临近的村落作了宣传，让更多的人知道姑姑的店，扩大客源。

三、实践结果：虽然销量有所增加，但有待进一步证明是否是我努力的结果，但一定的影响是有的。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

我还建议姑姑可不可以提供送货上门的服务，姑姑说我们是小本生意，不用弄得这么麻烦，况且现在人手也不足。

而随着农村经济的发展，当电脑成为日用品的时候，我还想当我的专业知识到达一定程度后为姑姑的店制作一个网站，我相信那一天会到来的。

当务之急是努力学习自己的专业知识。还要利用做项目的机会巩固修正自己所掌握的知识，不断提高自己的能力。

四、实践总结或体会：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，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在实践的这时间内，我接触到各种各样的人和事，有很多东西都是学校里无法感受到的，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，不会有人会告诉我这些，我必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，虽然有很多社团，但毕竟学校是学习的场所，学习的氛围更浓重，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。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，以提高自已的能力！都说大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

这次亲身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。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

**大学生寒假社会实践情况报告篇七**

为了更好的了解社会，响应大学生寒假社会实践的号召，也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我参加了班级组织的大学生寒假社会实践活动。现在活动已经圆满结束，在此我做一个总结，作为大学寒假的社会的实践报告。

在活动之初， 为了能够增加此项活动的含金量。我们组为活动订立了自己组织，自己分配，自己招生，自己工作的基本宗旨。其中，这里的自己实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。在为期8天的活动中，我们在易邮通快递公司体验了有关快递分类、扫描、包装及派发的相关工作。

易邮通快递递公司是全国性快递公司，我所实习的地点是北京市朝阳门清点站。快件分为收件和派件，收件是指快捷其他站点发到本站点的快件，派件是指本站点的速派员在本站点的服务区域范围内收到的要发到其他地区的快件。在参加活动这段期间我主要负责的是快递收件和扫描工作，在工作中我需要将大碟大碟的面单按公司名称分类，一直按着计算器算出7月份各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是一件很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

通过这次的寒假社会实践，我获得了很大的收获，我将其总结为如下几点 ：

与别人的沟通在平时学习和工作中起很重要的作用，特别在一些特定的工作中，沟通是不可少的。在刚刚接触一样事物时，只有通过与别人充分的沟通，说明自己的不解，在与别人的交流中增长自己的见识并认识工作的原理。与别人的沟通要讲技巧，遵时守时，互相尊重，互相配合，互相理解。

作为客服人员，最常做的事情就是通过电话与别人进行沟通，有时是将别人给自己说的信息准确无误地传递给另外一个人，在传递信息的过程中，关键处说的不清晰时就会影响工作，导致效率低下。在接电话，打电话时说明身份，让客户知道你是做什么的，报上公司的名字，自己的名字可以省略。

处变不惊的应对力，拥有承受打击的能力情绪的自我掌控及调节能力是一个优秀客服不可少的品质。有些客户认为花了钱买的服务很不值，发觉服务很不周到，就会在电话中对客服大发不满，客服只能忍耐，不能与客户发生口舌之争。客服要熟悉公司的运作原理，能对各种问题进行分析解决，不推脱，不推诿，不耽误。客服的工作比较繁琐，所以要分清轻重缓急，提高办公效率。

在工作的过程中，我也发现自身存在的能力的缺失。在别人眼里，大学生是很难得的，处事能力要比别人强，其实不见得，处事能力是来源于基于实打实的经验。在课堂里所学的知识不一定在工作岗位上都能用上，并且在工作岗位上所需要的技能不一定都能在课堂里学得。在同一个岗位上工作一样长的员工所收获的东西有可能不同，在岗位上有意识地自学，增长自身的知识储备的这一过程是最宝贵的。

在此次实习中，我经常听说各种各种的地名，省内省外的都有，有地级市，县级市，或是本县的各个城镇，由于我长期不在老家，对县内的各个城镇的地理位置不熟悉，当别人问我，能否派送某镇某村，我不能马上答上来。在平时在工作比较闲的时候，多看看地图，看后才发现自己对家乡是有多么不了解。

公司的业务员总是顶着大太阳去跑业务，客服人员的繁琐地工作中时时有可能受气，因为在任何环节都有可能出错，有的客户很好说话，很谅解，但有些客户故意找茬经过这次实习我更是认识到工作的艰辛，生活中彼此谅解，感同身受会在不经意间产生影响。

现在的大多数人的工作都离不开计算机，电脑在人的生活中的地位不言而喻。新的信息不断出现，要理解新的信息，就要具备跟专业的知识。另外，一个不具备电脑打字技能的人无法担任此类工作信息在更新，头脑也需要更新，因此要珍惜学习的机会。而且这种学习的机会不仅仅在大学课堂里。

这此的实践活动是十分具有意义和价值的。在生活和学习中，我常常感到虚度了宝贵的光阴，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锻炼，正如条例中所说的生活在严格教育体系下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知发起这项活动。既贡献了自己身上的一份余热，也提高了自己的人生阅历。其次，通过活动我们也很好的实践了大学生职业生涯教育中提倡的激发大学生自我实现的需要，培养积极上进的人生观；促进大学生树立明确的职业目标和职业理想以及增强大学生在就业中的核心竞争力的号召。为我们今后的发展提供了很大的帮助。在活动中我再次认可了老师的教育，即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。通过组织和参与爱心辅导活动，我个人对于社会的理解以及就业的估计有了更多的认识，而在组织管理能力上更是得到了很大的进步。尽管不是真正的就业，但是体验到了一种在校园里和课堂上无法体验到的带有一定压力的就业氛围，给自己为人生发展而做出的准备提供了帮助。

寒假即将结束，参加与寒假社会实践活动使我的寒假生活变得充实而有意义。它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开扎实、勤奋、虚心这样的立身之本。

**大学生寒假社会实践情况报告篇八**

今年寒假学校放假早，回家早，因而有幸赶上了中学最后的上课时间，能够在大四的教育实习之前去到中学进行假期实践，真正感受一把中学教育的现场氛围。

家附近就有几所中学，我去了初中读书的学校跟老师说明了情况，老师表示很欢迎，热心地给了我每个年级每个班的课程表，让我根据专业和需要选择课程去听。一开始也想着每一个科目都听一听，毕竟我要学的是上课的方式和技巧，而不只是为了学习这门课的知识。

第一天去的时候我首先选择了去听初三年级的语文课。初三的语文老师姓陆，是初三年级语文组的组长。陆老师告诉我，这个时候已经是初三下学期的尾声，他们所有课本上的内容或详或略已经大概地全部学完，剩下的便只是对整个初中知识的系统复习。果然，旁听的第一节课，老师上课的时候没让同学们拿出课本，而是要讲评试卷。毕竟是自己的专业，看到试卷上的题目已经没有了当时的头痛和厌烦，只感叹当时读书的时候为什么没觉得这么容易。

虽然初中的新课程标准早已实行，但面对中考的挑战，再怎么说素质教育、轻松学习、不搞题海战术也都是表面的。题目还是要多做的，练习还是要跟上的，中考也还是要来的。说到讲评试卷，我想大部分的老师应该都是差不多的：难的、重要的就仔细讲，容易的、有规律的便一笔带过。下面的学生们听得还是很认真，会积极配合老师的提问，或点头或说话来回应老师。这样看来其实学生对学习还是有兴趣的，只是不知道这样的热情会持续到什么时候。有些人的学习热情从小到大、从头到尾都是一路高涨，有些人则只能坚持一段时间。多数的孩子一开始对学习这件事应该都是有热情有兴趣的，因为好奇是每个孩子的天性，只是时间久了之后重复同样的事情会使人感到枯燥，这个时候便是考验人的时候了。素质教育在我还上小学的时候就提出来了，只是到现在还没有让人感到有什么明显的改变。其实人们说得没错，只要高考制度还在，再怎么说减压和素质应该也不会这么快有成效。

初三年级为了准备中考，早已上完所有课程，现阶段正在进行全面的复习，所以两天后我便将战场转移到了初二。初二的语文老师梁老师也是一位经验丰富的老师，教了很多年的书，也有教毕业班的经验。初二的课程相对初三比较容易，文章篇幅短而且难词难句没有那么多。初二的班级为了日后能有更多的时间复习，也是在赶着上下学期的课程。梁老师上课的习惯是先上文言文部分的课文。文言文第一篇文章是《与朱元思书》。但梁老师跟我说，为了让同学们能够逐步地接受文言文的难度，他决定先上古诗文。古诗文部分一共有三首唐诗，一首宋词，一首元曲。第一首古诗是刘禹锡的《酬乐天扬州初逢席上见赠》。老师先是自己朗读了一遍课文，读清生字词的拼音，接着便是对诗文的详细解释，包括生词的意思和典故的应用。从学生的反应来看，初二的学生对运用典故这样的修辞手法还是感到比较陌生的。第二首唐诗，杜牧的《赤壁》，其中运用了赤壁之战、大乔小乔等典故，我坐在教室最后，听到最后一排有学生小声说“怎么这么多典故”。

根据我上学时候的经验，文言文的学习一般都是从字音到字义然后到文意。果然，一开始上文言文课文老师就列出了学习文言文的步骤：一读出字音，二读通全文，三读懂文意，四掌握主旨。乍一看这样的学习文言文步骤似乎很简单，但深入学下去，还有其他的各种如特殊句式、句子倒装、宾语前置等特殊的用法，就不只是说的那么简单了。因此，在旁听见习的10天时间里，文言文单元的课文一共有5篇，除了古诗文那一课之外，其余课文都分了约三个课时，其中两个用来上课，另一个则是练习时间。这样的安排就初二的学生来说应该是比较合理的。上了课之后会有相应的题目来练习，以达到复习的目的，同时能够加深记忆。而且梁老师给大家准备的习题大多都是每年的中考题，这样也算是一种复习了。

课间的时候和梁老师聊了一下，听老师说现在的这个班是根据初一时候的成绩又重新组合的班级，算是一个年级里面的重点班。因为是一个新班级，大家彼此之间也不算很熟悉，老师和学生之间也还在彼此适应，加上班上的人又多，所以上课时候的纪律和效率都不是很好。不过在看来，纪律还算好的，学生也很活泼，对老师的提问也能够积极的配合。可能是因为还年轻，课业也还没有那么繁重。希望在以后的日子里他们对学习的热情还能够保持。

10天的见习时间很快过去。最后一天上课的上午梁老师说这是最后两节语文课了，后排的男生一片欢呼；下课前10分钟老师布置假期作业，讲台下又是一片哀嚎。这种鲜明而直接的情感表达就像是年轻的标志。曾经我也是一个这样的学生，为放假而欢呼，为作业而悲伤；现在我虽然也还是一个学生，但似乎没有这么明显的情绪了。作业也还是有，假期甚至更多了，上课不听课不会有人提醒，复习也没有人压着。能够有这样的情绪是非常珍贵的，只是每个人在自己拥有的时候都不会珍惜。

在第一次见习的这10天里，我算是初步见识了初中教育，切身感受到了初中教育的现状。这次的见习因为时间缘故只听了文言文单元的几节课，其他的课文只是大致浏览了一遍。虽然只是简单地做些听课和批改作业的任务，但也感受到了做老师的不容易。尤其是毕业班的老师，晚上还要下班监督同学们晚自习的情况，确实是很累人。但或许这也是老师魅力的体现。在别人看来老师或许很轻松，每个星期有双休，每年还有两个假期。但每一行都有每一行的辛苦，没有哪一行工作不需要付出。做老师不容易，做一名人人爱戴的老师则需要更多的付出。

**大学生寒假社会实践情况报告篇九**

电视音乐音响是我们大二下学期学的一门专业课，而这次实习主要的目的是学习如何使用cool edit pro这个软件，以便我们更好的运用所学的知识在实际生活和工作中得到扩充，理论充分联系实际。

我相信在生活中喜欢音乐的朋友很多，大家对音乐有或多或少的了解，了解少的朋友想有更大的进步，了解相对较多的还想更高层次的提升自己。那么学会运用cool edit pro，将是一个很好的选择。在运用cool edit pro的过程中你会发现，原来音乐离你并不遥远，不论是音乐本身还是制作音乐的程序。只是我们都知道在学习的过程中遇到一些难题和困难是难免的，但只要相信道路是曲折的，前途是光明的，那么我们还是会一如既往的坚持下来，直到完全学会。

cool edit pro是一款既能支持声音录制，也能支持声音编辑与合成的多功能软件，利用这样的软件，你可以将自己满意的歌声或者喜欢的歌曲录制下来。该软件支持从多种声音源设备来进行声音录制，比方说cd、话筒等，并支持多种声音文件格式的输出。cool edit pro被许多人形容为音频的“绘画”程序，你可以用声音来“绘”制音调、歌曲的一部分、声音、弦乐、颤音、噪音或是调整静音。而且它还提供有多种特效为你的作品增色：放大、降低噪音、压缩、扩展、回声、失真、延迟等。你可以同时处理多个文件，轻松地在几个文件中进行剪切、粘贴、合并、重叠声音操作。

对于cool edit pro的操作也有话说，任何一个软件的难度首先来自对它的不熟悉和陌生感，消除了此种感受，再伴随着其后对其页面的熟悉，难度相对而言又少了许多。如果你是一个刚刚接触的新手，我就建议你赶快去下载cool edit pro 2。0[汉化版]，然后是安装，这里我就不做详细的介绍。等一切准备妥当，就可以开始你的音乐之旅。

软件的效果学会合理的利用，一首歌制作的好坏，关键在与此。而且可以充分发挥想象力和创造力，在制作过程中采用一些特殊处理来刻画歌曲的可听性，此外效果的先后应用也很关键，假如开始率先采用一些特殊效果进行处理，最后再加入混响，结果你会发现原来被处理过的地方，特效感觉不是很明显，但假如你先进行了混响然后再添加一些特殊效果，听听看，就没有问题了，所以一般的制作流程如下，首先进行噪音消除，然后进行滤波，接下来是混响处理，最后再添加一些特殊效果。歌曲合成完毕，有时候还要进行一些适当的调整，不是说混合粘贴完毕，就等于制作完成了，这一点大家还要仔细体会，慢慢的感觉，如果对刚刚添加的效果不满意，可以在编辑菜单中找到撤消该效果，但要注意，只能撤消最后一次添加的效果，另外由于某些声卡的原因，所以在混合粘贴的过程中，会发现无论怎么定义开始点，也合不上节拍，也许前面没有问题，而后面的速度就改变了。遇到这种情况，没办法，只能分段或按句子粘贴，虽然麻烦点，但这也正体现了制作高手的水平。

由此可见，只要我们开始诚心的接受并使用它，那么我们的使用效果会随着我们的经验的丰富程度而变的越来越好，到那时，我们会开始由衷的高兴，学习本身就是一个愉快的过程，人只有不断的学习和充电，才可以与时俱进，紧跟时代潮流，而不为人后。我们如果可以总是从一件事情而联系到全局，那么不妨试想一下大学毕业后的情景，我想应该还不错。

认识到这一切存在的理由，了解到自身的缺陷，于是我开始在自己身上找不该有的因素，这是一个不断完善的过程。能时刻想着自己可以进步是好的，不断步的人生才是不枉此生的，相信你也认同。那么让我们一起努力，不断完善自己，为一个更好的明天。

**大学生寒假社会实践情况报告篇十**

一、寒假社会实践活动的背景与目的在xx年寒假和春节即将来临之际，广东海洋大学工程学院组织开展了工程学院xx年寒假社会实践工作，目的在于丰富同学们的寒假生活，培养学生人际沟通的技巧和在实践中不断提高处理问题的能力，引导大学生运用所学知识和技能服务人民，奉献社会，鼓励大学生参加积极社会实践，了解社会、认识国情，增长才干、锻炼毅力、培养品格。在这样的背景之下，为了充实自己的寒假生活，接触社会，体验劳动者的辛酸，积累工作经验和社会实践经验，提高自身的实践能力，作为广东海洋大学工程学院的学生，我毅然以个人方式报名参加了这次寒假社会实践活动。

二、社会实践活动过程

此次的社会实践，我选择以打工的方式进行，一方面能达到自己的社会实践目的，另一方面也能赚点生活费，减轻家庭的经济负担。在实践之前，我首先要作出抉择的是确定实践地点。因为考虑到大城市比较容易找到工作，而且我在广州那边有熟人，于是我就确定了广州作为实践地点。接着要考虑的是找什么样的工作。因为我从来真正工作过，所以不知找什么工作好，但我期待工作的心越来越强烈，认为什么工作都好，只要能不让自己饿着就行。最后我要干的就是做好心理准备。因为当今大学生打工上当受骗屡见不鲜，而且社会上好人、坏人也不容易分辨。既然我选择了寒假打工，那么我就有上当受骗的可能，所以要做好心理准备。不过我一直相信这世上好人还是很多的，所以只要自己小心谨慎点，一定会没事的。于是，我调整好自己的情绪后，于1月10日上午坐车前往广州一朋友那里。

10日当天下午到朋友那里时，我就说了我此行的目的。我那朋友就马上提醒我说，要小心点，找工作的话还是要到那些档口、店铺里找，不能找那些要通过电话联系的广告，那些大多数是骗人的。于是，我就先住在朋友那里，第二天开始找工作。10日早上，我吃完早餐之后就到附近大街上沿着公路挨个店面挨个店面的扫描招聘启示。不知走到了哪里才好不容易看到了一家快餐店门口贴着招聘启示的大字，但我还是有所顾忌，继续往前走。走着走着，又看到了一家药店里有招工，看到了有适合自己的收银员、营业员。不过我还是继续前行，又不知走了多久，不知不觉绕了一圈回来了，于是，我鼓起勇气，去那家快餐店问老板需不需要临时工，可老板却说快过年了，他这店快关门了，不需要招工。我的心一冷，快过年了，很多外来工都要关店铺回家过年了，工作不好找了。于是我又鼓起勇气到那边药店问了一下那里的美女店员，她却说那里不缺人手了。我只好失望地回到我朋友那里。这可是我第一次找工作，第一次碰钉子呀，大学生找工作还真的不容易呀。我朋友知道后就安慰我，说要到附近的餐饮店帮我问问。很幸运的是附近的一家潮兴牛肉店正好需要一个人手。于是，我就从1月10日开始在那里工作，直到1月20日下午才工作结束。

广州市天河区沙河大街潮兴牛肉店是营潮汕特色美食，其招牌菜全牛火锅，有精美可口的牛肉丸及原味老汤，食后余香满口，回味无穷。主要经营午餐、晚餐和夜宵。老板和我一样是潮汕人，他店里的员工也都是潮汕人。老板得知我是个大学生后非常友善，安排了一个老员工教我做事，他还经常跟我讲很多做人做事的大道理，叫我不要死读书，大学生学交际能力，处理好人际关系才是最重要的。当然，他对我寒假出来打工的行动表示了肯定。可能都是潮汕人的关系，用家乡话沟通非常轻松。我一下子就喜欢在那里工作了。

我第一天工作时，老员工就先让我从洗碗、洗碟子做起。可能是第一次工作的缘故，我并不觉得脏，也不觉得累，反而精神状态极好，很有动力。刚开始，因为谁也不认识，所以我比较拘谨，都不怎么和其他店员沟通的。但渐渐的，一个个熟悉了，我和他们也聊得开了，每个人都不会因为身份不同而计较什么，整天都有说有笑的，有工作了就一起合作，很快就搞定了，很快一天就过去了。我逐渐熟悉了那里的工作，干了不少活，有洗碗、洗碟，抹桌子，上菜，招呼顾客等，每一样活都有它的特色，特别是在招呼顾客上更需要一定技巧，首先要熟悉潮兴牛肉店的特色，以及各种各样的菜名，然后才可以介绍给顾客，而且好的服务态度才能羸得顾客的下一次观临。就这样，我在这家潮兴牛肉店工作了11天，因为过年的关系，我结束了这次寒假社会实践的旅程，高高兴兴回家过年。虽然到最后，老板给我的工资加上红包的钱刚好够我回家的车费和买点礼品的钱，看上去什么也没得到，但是我至少在这期间养活了自己，学到了很多有用的东西。

三、

寒假社会实践活动

总结

xx年的寒假是我过得最充实、最有意义的一次。我通过在牛肉店打工完成了自己的社会实践，虽然时间仅仅只有11天，但是我深有体会，学到了许多课本上没有的东西，获取了打工经验，积累了社会实践经验。通过这次社会实践，我体会到了大学生找工作难的感慨，体会到了劳动者的辛酸和无奈，体会到了父母赚钱供我读书的不易。同时，我也学到了生活动的一些有用的劳动技能。总之，我这次社会实践很有意义，很值，我用汗水换来的不是钱，而是一种精神财富，一种社会实践经验，一种对真理的验证。

四、大学生假期打工的必要性及建议

作为一个大学生，我觉得在假期打工参加社会实践是非常重要的。这是因为大学生假期打工，是其参加社会实践活动的形式之一，也是勤工俭学的有效途径；大学生打工是发展教育的需要，也是学生自身发展的需要；而且大学生打工也可以增强自身竞争力。从学校教育的角度来看，大学生打工，可以在一定程度上弥补我国现行大学教育体系中书本知识与社会实践严重脱节的缺陷，提高大学生的社会实践能力，增加大学生的社会经验，训练大学生的实际社交能力和自我保护能力[1]。大学生假期打工现状的特点有：接触社会，锻炼自己和减轻家庭经济负担是大学生打工初动力；大学生缺乏不怕竞争、不怕失败、敢闯敢干的创新创业精神；工种选择面过窄，且多为与所学专业无关的体力劳动；农村大学生比城市大学生更受用人单位欢迎；用人单位对女大学生工作满意度比男大学生高；假期打工确实让绝大多数大学生打工者在不同程度上得到了锻炼[2]。对大学生参与假期社会实践的建议是：大学生要积极寻求社会实践机会，充分发挥实习的效果；企业要转变观念，充分发挥实习生的价值；相关部门及学校要积极指导大学生，营建良好的社会实践环境。总的来说，我国目前的社会实践体系及就业机制并不是十分完善，需要企业、社会、学校及所有大学生共同努力，创造一个良好有序的实习环境，不仅从形式上保护大学生社会实践的积极性和权益，更从实际中帮助大学生解决社会实践中的安全问题、认识问题，最终达到锻炼自我、提高能力、促进就业的目的[3]。

**大学生寒假社会实践情况报告篇十一**

社会实践对于大学生来说是一种磨练，更是一种经验的积累。对于我们大学生来说，实践的机会真的是很难得。在中国的教育里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学学习方法。所以在寒假有限的时间内我进行了一次实践活动。

实践的时间是从01月20日到02月10号。主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。现将本次实践活动的有关情况报告。

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是那么简单，每个细节都要弄好。第一天是试工，我在努力的学习，虽然说有点累，但我还是很积极、很投入，感到很乐意，因为这毕竟是本次社会实践的第一步。所以在那一天的时间里，虽然说有一点点累，但我却都觉得挺充实的。

先说说我在那里的工作情况吧：我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们没天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，我就负责上菜，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢?但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。

所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。

因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在举例如下：

1、在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

2、在社会实践中以及以后的工作中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

3、在社会中要克服自己胆怯的心态。

自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

4、在工作中要不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处世方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。本人参加社会实践有着不畏困难的精神，敢于实践，对工作充满热情，细心真诚。通过参加社会实践，我认识到，在生活中吸取周围人的经验和阅历，掌握一些社会礼仪的技巧是极为必要的。充分发扬本人自身的优点，取长补短，总结经验，吸取教训，使自己对将来充满信心，也为以后真正融入社会奠定坚实的基础。

1、在同一个地方的时间有点太长，社会实践不完全等于上班工作，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下实践岗位。

2、因为我的专业是汉语言文学方面的，虽然不知道自己的建议到底对不对。但还是觉得如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得有意义。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

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，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进这次实践，接触各种各样的顾客，老板，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。很多踏入社会的大学生给企业，单位留下的印象是学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，2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。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

**大学生寒假社会实践情况报告篇十二**

我想过在家里面安静的度过这个寒假，也想有一个激烈而激动的青春，当看着所学的知识，当发现自己被现在的安逸所迷惑的时候我决定到社会中走一走。决定去打工挣零花钱，同时也展现自己。

很多时候想法和实行是有很大差距的，因为，着其中有很大的困难，一点出了一点问题，都会反映出我们在这过程中出现的一系列的问题，我在找工作的时候就就遇到了，因为我并没有找到，花费了一天又一天，感觉自己浪费时间，感觉自己是在是在虚度人生，放弃很轻松，放弃也很简单，但是心中有很多不敢，读了这么多年的书，没想到找个工作都这么麻烦，让我非常难过。

但是放弃，我选择不了，年轻气盛的我，知道了找工作的困难，突然发现自己那时候因为考上了大学而兴高采烈的时候是多么可笑，毕竟我不能一直都这样做下去，大学才是开始，大学才是起点，而社会中需要的不是大学中娇嫩的花朵，经不起风雨的吹拂，而是需要历经沧桑的大松需要的是不断前进的动力。

这个世界从来不缺少勇者也不缺少弱者，我不想成为弱者的代名词，不希望自己就此失败下去，毕竟我的路才开始。我开始大量的在网上，在线下找工作，晚上在网上把自己的简历投递到各个公司，白天进入一家家公司询问，经过了不知道多少次的拒绝，我也习惯了拒接的时候我终于找到了一个工作单位，进入工厂工作。

我曾经也觉得这并不合适，但是我真正缺少的不是时间而是锻炼，对吃苦耐劳的锻炼，因此我选择了进入工厂上班。因为我的工作不是正式的，只有当工厂需要的时候去工作，还好假期工厂生意不错，我进入到了工厂工作，每天拿着微薄的工资，做着非常累人的活，每天还要加班，早上七点左右就要起床上班，晚上十点半才会下班，长此以往的过了一个暑假，原本微胖的我整个人就瘦了一圈。

当结束这次打工之后我突然发现以前一直都不想学习的事情是多么一件简单的事情，是多么珍惜的事情，同时我也明白了在社会中知识的重要性，同时我也明白我现在趁着在学校有几乎，有时间更有条件的时候抓紧时间学习，此时头一件大事，毕竟我需要的是更高的知识底蕴，更出色的能力去和社会各行各业的优秀人才竞争，着才能够让那个我在他们之中得到成绩有我的发展。

平凡简单，却不是一个好选择，毕竟爸妈盼望我鱼跃龙门，盼望我能够有朝一日能够给家里地理荣誉，着也是我的期望，我会在今后的生活中锻炼学习不断探索。

**大学生寒假社会实践情况报告篇十三**

xxx

家乡的变化

湖北

20xx年1月26号——20xx年1月30号

社会实践为大学生接触社提供了一个良好的机会，对我们学生来说显得更加重要。社会实践是大学生全面素质提高的重要环节，是学生将所学知识应用于社会的重要过程。寒暑假是进行社会实践的绝佳时间。因此，我希望利用这次寒假20多天的时间实践，在锻炼自己能力的同时，更多的与社会接触。

实践背景：中国共产党第十八届中央委员会第三次全体会议，于20xx年xx月9日至xx日在北京举行，中共十八届三中全会透露出全面深化改革的总体思路、目标、举措,是指导未来中国改革开放的行动纲领。通读公报内容，让人感受到改革的力量，更品味到民生的厚重，对我们的国计民生产生了重大影响。我们是祖国的未来，更要全面了解和认识近年来各行各业在党的正确领导下所取得的巨大发展成就，感受人民生活水平日益提高、城市面貌日新月异的新变化。

一、湖北襄阳简介：

襄阳是湖北省的第二大城市和省域副中心城市，也是湖北除武汉之外的经济，教育，文化和体育的中心。位于湖北西北部，长江支流汉江的中游，是1986年第二批公布的中国历史文化名城。素有铁打的襄阳、华夏第一城池、兵家必争之地的称号。襄阳自古分为汉水（沔水）南北两岸的襄阳及樊城二城，隔汉江相望，二城在历史上都曾经是军事与商业重镇。1949年以后两城合二为一称襄樊市，分别设襄城区和樊城区。20xx年xx月26日，经国务院批复同意，20xx年xx月9日，襄樊市正式更名为襄阳市。襄阳区改名为襄州区。中共襄阳市委、襄阳市人民政府、襄阳军分区、襄阳市人大常委会、政协襄阳市委员会均驻襄城。 襄阳是“中国历史文化名城”、“中国优秀旅游城市”、“中国魅力城市”、 “国家园林城市”、“中国三国文化之乡”、“中国红嘴相思鸟之乡”、“中国书法名城”。

金庸、冯骥才等专家学者评价襄阳为“中华腹地的山水名城”，这才是一座真正的城！古老的城墙依然完好，凭山之峻，据江之险，借得一江春水，赢得十里风光，外览山水之秀，内得人文之胜，自古就是商贾汇聚之地。今天，这里已成为内陆重要的交通和物流枢纽，汲取山水之精华。

襄阳物华天宝，人杰地灵，在1800年的历史文化中出现了一代名相诸葛亮（卧龙），三国名士庞统（凤雏），魏晋隐士司马徽（水镜先生），唐代大诗人孟浩然（孟襄阳），张继、杜审言，文学家皮日休，北宋著名书画家米芾（米襄阳），“允冠百王”的光武帝刘秀，东方圣人释道安等一大批历史文化名人。小说《三国演义》xx0回故事中有30多回提到襄阳。

1986年襄阳市被国务院公布为全国历史文化名城。域内现已查明各时期的文化遗址200多处，有些文物古迹堪称世界之最。1990年至1992年在下辖枣阳市雕龙碑发掘出一处新石器时代原始氏族公社聚落遗址，距今约6000年，内涵丰富，独具特色。春秋时期，襄阳为邓、卢、鄀、罗、鄢、谷、厉、随、唐等诸侯国之城，楚灭上述诸国设置县、邑，秦汉以后又是三国文化的中心区域和历朝历代的重镇。古襄阳历来是兵家必争之地。3000年的历史长河中，大小战役难以数计，著名的战例就有：白起水灌鄢城之战、关羽水淹七军之战、岳飞收复襄阳之战、宋元襄阳之战、李自成进占襄阳之战、以及解放战争中的襄樊战役等。襄阳自古就是兵家、商家必争之地，随着国家中部崛起战略的全面实施和东部沿海地区产业转移步伐加快，今天的襄阳，更是生机勃勃、商机无限，各种优势日益凸显，已成为中外客商投资的热土。

襄阳是农业大市，农业基础较好，先后被确定为全国20个大型商品粮生产基地之一、十大夏粮主产区之一、三大芝麻产区之一、全国商品肉牛生产基地、秦巴山高香茶种植基地。初步形成了以粮食、油料、茶叶、棉花、水果、畜牧、蔬菜、林特为主的8大主导产业，板块农业面积900多万亩。20xx年，全市粮食种植面积694.6千公顷，比上年增加26.9千公顷，粮食总产量475.05万吨，比上年增产15.62万吨，同比增长3.4%，粮食产量实现八连增，农产品加工业产值突破千亿元。

工业：襄阳市是全国十大工业明星城市之一，是中央、省属三线军工企事业集中的城市，工业总产值仅次于武汉市，居湖北省第二位。纺织工业是全国39个重点城市之一，全市工业已发展形成以轻工、纺织、机械、汽车制造、电子、医药、建材、冶金、化工、食品为主要产业支柱的工业体系。20xx年，全市规模以上工业企业个数突破1500家，达到1555家，比上年的1306家，净增249家，其中，产销过亿元的企业315家，过xx亿元的企业27家，两百亿元左右的企业2家。

金融业：金融业继续发展壮大，为襄阳市的经济社会发展提供了有力的资金支持。目前，襄阳市的现有的银行金融机构18家银行，从业人员一万多人；有申银万国、国泰君安等六家证券公司；美尔雅期货、中国国际期货两家期货公司；有35家保险公司，仅次于武汉，位列湖北省第二。保险从业人员两万余人，全市保费收入以每年平均20%的速度增长。

航空航天、汽车及零部件配套等五大支柱产业群格局。下一步，将重点发展信息与电子、生物医药、装备制造、精细化工产业。

二、实践安排

1、20xx年1月26号——20xx年1月28号，通过走访老群众，查看老照片等活动了解他们过去的生活，从衣食住行等各方面展开调查，亲自感受家乡的新变化。

2、20xx年1月28号——20xx年1月30号，查阅资料，整理调查数据。

衣：记得高中时和妈妈一起去买衣服时，看到商场里那色彩缤纷的衣服，妈妈总是会叹口气说：“我们小时候都是粗布衣服，到了冬天，那衣服非常笨拙，而且硬邦邦的。”妈妈说：“以前过年才做一套衣服，有时甚至还穿去年的旧衣服。记得有一年，你外婆带我去做衣服，外婆特别嘱咐裁缝把衣服做大点儿，这样明年还好穿。”50年代的苏式服装，60年代的中山装，70年代的绿色海洋。从“票证经济”下的朴实、实用、色彩单调，到“补丁”服装，新三年，旧三年，缝缝补补又三年 ，再到追求个性，时尚才是王道。着装上的花费往往反映出一个家庭的消费水平。改革开放以来，我们的消费水平勾勒出一条上升的曲线，人们的生活水平越来越好。

食：改革前，大家吃大锅饭，大家干多干少一个样，温饱是人们追求的目标，改革后，经济也发达了，人们餐桌多了不少鱼肉，生活不是只追求温饱了，而是追求质量，档次也高了 改革开放前后，吃的变化很大。过去，食物匮乏、单调，人民的营养严重不足。有些农村甚至还没有解决最基本的温饱问题。改革开放后，十几亿人的吃饭问题基本上得到了解决。人民不但能吃饱还要吃好，讲究营养均衡，粗细搭配。绿色食品等科学卫生的概念也日益深入人心，以前因粮食不够用来充饥的野菜、粗粮，如今却成为餐桌上的健康食品。

住：家，对于我们每个人来说，是一个温暖的字眼，它是我们生活的避风港。从每一个家庭住房的变化，可以反应出这个家庭和家庭成员的生活经历及整个社会大环境的发展和变化 。“小康不小康，关键看住房”，拥有一个温馨舒适的家是百姓最大的追求，居住条件的好坏成为衡量家庭生活质量的一个重要指标。经过30年的努力，我市城市居民家庭的住房条件得到了翻天覆地的变化，20xx年人均住房建筑面积29.43m2。目前93%的城市居民家庭住房成套化，96%的居民家庭拥有自己的房产，住宅内卫生设备齐全的家庭比重达91%，两气使用率达到82%。

的消费支出由1978年的人均2.8元上升到20xx年的人均xx08.61元，增长了359倍。进入二十一世纪以后，家用小汽车快速进入居民家庭，成为新的代步工具，家用汽车消费增长拉动居民交通方面的消费迅猛增长。调查资料显示，我市城市居民20xx年人均交通消费支出为602.47元，比1978年增长859.67倍。截止20xx年末，我市每百户居民家庭拥有私家小汽车5辆。

娱乐：社会经济的发展给百姓带来了更多闲暇时间，我国先后实行了双休日和“黄金周”制度，为居民外出游玩提供了时间上的保障。同时，各级政府为了发展假日经济，大力发展旅游基础设施，完善旅游市场建设，旅游业蓬勃兴旺，为居民的旅游消费提供了广阔的空间，居民的休闲娱乐活动更加丰富多彩。近几年，居民利用“黄金周”7天长假或者寒暑假出境游、国内游、休闲度假、购物等已经成为居民家庭消费的一道靓丽的“风景线”。城市居民用于旅游的花费成倍增长，假日经济对消费市场的繁荣和拉动日趋明显。元。可以预计，随着我市城市居民收入水平的提高和休闲时间增加，利用节假日外出，领略祖国的大好风光或异国风情正成为居民享受生活的重要体现，居民在旅游方面的消费将继续升温，旅游消费方兴未艾。

教育：重视教育是中国人的传统，再苦不能苦孩子已经成为居民家庭的共识。随着收入增长和教育体制改革的深入，城市居民家庭对孩子的教育投入也越来越大，教育已经成为居民家庭的一项刚性支出。很多家庭望子成龙、望女成凤，从幼儿园起就择园，到小学、初中、高中阶段的择校热，从孩子学龄前的琴棋诗画培训费用，到孩子入学后的奥数外语家教费用。同时随着社会的进步，竞争压力的增大，很多成年人为了适应知识经济发展的需要，利用业务时间投入到再教育和学习新知识、新技术、新技能的行列，都极大刺激了居民家庭教育消费支出，注重教育投入，加强自身素质，提高文化品位已被众多家庭所认同。20xx年我市城市居民人均教育消费支出为382.27元，比1978年的人均4元增长了94.57倍。

实践总结：作为衣食无忧的90后一代，通过这次寒假社会实践，让我的那段艰难的岁月有了深刻的感知。天天吃发了霉的馒头还要饿肚子，天天穿缝缝补补不知多少次的衣服还不合身，天天走在泥泞的坑洼不平的小路上却没有鞋穿，天天住在阴暗的草屋里还没有空地，天天在教室外面偷听仅仅因为交不起学费，甚至连生了病都不敢去医院，我不敢想象那样的生活是何等的艰苦。那种生活我们没有亲身体验过，但从讲述者那忧郁的眼神中我能感受到那种艰苦。而今的我们，真的需要用心去感受那段岁月，并以此作为以后面对挫折克服困难的勇气。

**大学生寒假社会实践情况报告篇十四**

一个人怎样才能认识自己呢？决不是通过思考，而是通过实践’歌德说过。众所周知，大学犹如一个《准社会》，而个人所遭所遇的林林总总，只不过是社会的一个缩影。故通过社会实践，踏向社会显得尤其重要。通过社会实践，我们可以轻而易举地发现自身的不足，从不足之处提高自我综合素质；更好地接触社会、认识社会、服务社会，寻找自身人生价值之所在。

大学，是大学生走向社会的一个平台，而大学生活则是社会生活的一部分。试想一下，当我们走出象牙塔的校园，置身于一个叫社会的地方--一个不同于校园的复杂世界，你将会惊奇地发现：外面的世界很精彩，但同样很无奈。有时候，校园内外形成的反差，令我觉得茫然，不知所措，甚至倍感不适应。但是这个社会不因为我而改变，而我必须为这个社会改变我自己。通过这次统一饮料的促销活动，不仅使我增加了社会经验，而且是我意识到：怎样使自己发展成为社会所需之才。

实践决定认识，认识源于实践。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎面面俱到。可是，纸上觉来终觉浅，所学理论必须与实践相结合，达到融会贯通。在促销活动，有幸结识了一名来自广东大学市场营销专业的大四学生，据他所说：凡遇见的事，几乎书本上的知识一点也没有用处。这使我尤其感慨：学校与社会的脱轨，理论与实践的脱节，使得我们有关理论的学习，毫无用武之地，学而不用，使所学理论为零；唯有使自身达到理论与实践的完美结合，才能学有所得，学有所用。承认自己不懂的地方，并从自己不懂的地方学习；更新自己的只是、观念，你将发现：你将大有不同，改变自己，然后改变世界。于是，我们在实践中学习，在学习中成长。

通过这次在广州的促销活动，使我受益匪浅，感慨颇多：如下

当我们离开那个叫家的避风港，踏向一个叫社会的江湖，自力更生显得十分重要。出门在外，远离家乡，酸甜苦辣，人情冷暖，自己自知。在实践期间，渐渐的明白了：在家千日好，出门半招难。身在社会，你不能什么都依靠他人，你必须学会：自力更生，自立自强。

二战以前，人们公认为：当今社会，生存与竞争的三大法宝：口才，金钱，原子弹；二战以后，当今社会，生存与竞争的三大法宝：口才，金钱，电脑。由此可见，电脑取代了原子弹，而口才始终放在第一位，足见口才的重要性。说话要将就技巧，不能什么话都说，毕竟：言者无心，听者有意。不错的口才，可以为你带来良好的人际关系，受到他人欢迎，迅速走向成功。发生在成功人生上的奇迹，至少一半是由口才创造的’美国某行为科学家曾经这样说过。

社会人际关系复杂，不想你想象的那么简单。然而，你身在社会，又不能脱离社会，独立存在，故你必须学会：为人处世的技巧，待人接物的策略。唯有如此，才能左右逢源；否则，处处碰壁。曾经，有过这样一句话，流传美国大街小巷：一个人的成功，15%来自专业知识，85%来自人际关系。

智慧之书的第一章，也是最后一章，天下没有免费的午餐。而专业乃安身立命之本，唯有精通专业，方能为自己赢取更多的午餐。在李开复《致中国大学生的一封信中》曾经提到，有关学习的四个层次：熟记硬背，举一反三，无师自通，融会贯通。专业至上，你必须学会自主探究学习的能力，提高自我：提出问题、分析问题、解决问题的能力。据世界留有组织有关报道：21世界，中国将成为世界旅游的中心；另外，中国旅游发展日新月异，而旅游专业犹如朝阳，欣欣向荣。

人生只有经历才会懂得，只有懂得才会感悟。通过此次大学生社会实践，让我了解到：挣钱的辛苦，自力更生的必要性，口才、专业的重要性，人际关系的复杂，为我走向社会搭起一座桥梁，使我对自身乃至社会有更深的了解。在竞争趋于白热化’的今天，你必有居安思危，有危机意识，提高自我竞争力，才能处于不败之地。

备注：

1、今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，而绝大多数人，都死在明天的晚上；我们旅管专业，必须见到后天的夕阳。

2、请记住，这样一句话：市场经济条件下，一个人价值的高低，取决于他的能力迎合了多少市场需求。

**大学生寒假社会实践情况报告篇十五**

本站后面为你推荐更多大学生寒假社会实践报告！

实践人：南昌大学软件学院会计电算化0906班 某某

实践时间：xx寒假

实践活动：在集市里卖鞋子

实践目的：积累社会经验。

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

一，萌生想法

这是我上大学以来的第二个寒假，跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生意，在年前的半个月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”.所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢!所以我就想在学校都这么好卖，带回家里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

首先，业务培训;

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

第二，产品服务;

产品服务其实很多人享受的时候感觉这些销售人员很专业，但是所有人根本不知道他们背后吃得苦，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，要想获得更多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。对于顾客提出的问题必须第一时间作出回答，如果客户不懂的要耐心解答知道客户满意为止。

第三，产品售后;

售后服务也是至关重要的，这其实也是和产品质量有关的。现在人们的生活水平越来越高了，对于产品要求的质量也越来越高。所以公司推出售后上门服务和调查。让客户能够方便快捷的得到我们的服务，从而也大大提高了客户对公司的好评。

第四，创新注入新活力;

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，产品必须要大众化，产品价格也要大众化。而且只有敢于创新，才能让公司有更多的市场宽度和广度，才能更好的长远发展。当然当代大学生也应该有创新思维。

第五，诚信是成功的根本;

经商之人最讲究的是诚信是金，做人也是一样。诚实守信不仅是中国自古以来的传统美德，也是很多商人和企业的经商之根本。

第六，付出就有回报;

只有付出才能有回报，付出就是“舍得”。原来我一直没有真正理解舍得这两个字的含义，通过在这个公司我才知道。舍得：大舍大得，小舍小得，不舍不得。只有真正的付出真正的舍得才能获取更大的利润。当然在这里面每个业务员都是付出了自己的努力才真正的收获了自己的回报。企业也是一样，他付出了自己的诚信和优异的质量才收获了更大的利润。

这个寒假在这个销售公司我学到了很多东西，其实销售并不是我们想象中的那样，销售是一门非常综合的一门学科，并且销售还能锻炼我们的人际交往能力，还能锻炼我们的为人处事的方式。在销售中我知道了自己的能力什么样，我懂得了怎样去“舍得”。我知道了怎样去尊重身边的每个人，怎样去看待身边的每一件事。

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，又加入了世贸，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

短短的寒假一转眼就过去了，但是在今年这个寒假我的收获颇丰。

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