# 2024年寒假社会实践报告(汇总15篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-28

*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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧寒假社会实践报告篇一面对寒假,我们身担重...*

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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**寒假社会实践报告篇一**

面对寒假,我们身担重任,需积极响应学院的号召及思想,积极地投身到社会实践中去.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,二是投入社会,感受社会实践的那份甘甜.

几经徘徊,有一种力量在鼓动着自己果断地作出了决择,选择回家帮忙的路……原因很简单,那便是留给我们最初的感动,家人的忙碌,父母的付出.

的确,他们的那份付出是无私的,伟大的.从而在更深层次而言,作为一名中华儿女,我们更要留住那份拳拳的赤子之心,并将之宏扬,因为他们是我们中国的文化精髓的一部分,对我们而言,那样做更是一份深沉的责任.

在此家里也是搞服装生意的,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,让我投入到家里面这门小经营当中,这次虽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,我不仅从母亲,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:

第一点真诚

您可以伪装你的面孔,但绝不可以忽视真诚的力量.从商有从商的原则,对待客人我们即要真诚,更要遵循顾客至上的准则.你的一席微笑一瞥眼神,都会有意无意地触动到顾客的敏感度.与人为善,择善而从;敬人者,人恒敬之:爱人者,人恒爱之之.我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任,更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视.

凡事总要用发展的眼光看问题,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.

第二点沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”

第三点激情与耐心

激情与耐心,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,每一个顾客的思想,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,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的激情.

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,因为我已经把它当成了一次学习的机会,而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会,所以心里很是满足,我明白,其实不管在哪个行业,激情与耐心都是不可以缺少的,激情让我们对工作充满热情,充满动力,愿意为共同的目标而奋斗.

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

第四点主动

事故无贵无贱,无长无少,道之所存,师之所存也,周围所接触到的人,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,一定谨记把主动权掌握在自己手中,或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,有时候至少回字经验上要比我们多得多,自然也就有他们的可取之处.

所以当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问,勤学,勤做,就会有意想不到的收获.在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长?而这一切,只能靠自己去争取,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.

第五点讲究条理

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性,但在工作上,我们除了要具备良好的逻辑思维外,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,因为生意比较火暴,交易的人数又相对较多,如果记帐时不注意讲究条理的话,不仅不能准确的的记录相应的销售情况,而且将会导致日后翻查工作的不便.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,如果不讲究条理,一定会让你的工作手忙脚乱,效率低下.

其实,其他工作也是一样,讲究条理能让你事半功倍,记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过,事情在有紧急性和重要性之分时,如果按条理分清主次,在逐一处理,那么你会觉得工作是那么轻松,养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中更加收益匪浅.

后记

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,懂得了很多,虽然时间不长,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!

**寒假社会实践报告篇二**

寒假卖花社会实践报告活动起因年根时看到桂林晚报上登载的情人节买报纸送玫瑰花的消息后，暗想一份报纸才5角，而一朵玫瑰花在情人节少则5元，多则几十元，便四处向大家宣传，让大家纷纷去买报纸，得玫瑰花。结果在一位学长那里碰壁，学长告知，一朵玫瑰花批发才几毛钱，好的也不到一元钱，可见报社还是不赔的。眼见2月14即将到来，玫瑰花市场的利润又这么大，我便萌发起了卖玫瑰花的念头。

买花全过程买花集团的形成：光有念头不行，还得实干，于是我便四处拉人入伙，最后集团由5名股东入股建成。此后我们通过张贴海报招到桂林医学院合作者一名，桂林电子工学院合作者两名和民族教学部的三个女孩。至此，我们卖花集团的领导班子和员工就都齐了。集团资金：5位股东每人投资60元作为我们的活动资金，共计300元。花费预算：购花250元，剩下50元作为流动资金。宣传工作：商品要卖的好，广告必须要做的好。我们也遵循了这条现代法则，对我们的鲜花进行了大力的宣传。由于能力有限，肯定不能上电视打广告，为了使我们的广告更引人注目，我们决定放弃用电脑打印宣传单，改用红色喜纸，用毛笔手写宣传单，以此来吸引人们的眼球。组织进货：这是最难办，但却是最关键的一步，直接关系花的质量，关系到我们的盈亏，关系到这次社会实践活动的成功与否。所以三名股东亲自披挂上阵，严把进货关。下面是进货的具体过程：2月10日早晨我们6点起床，赶去桂湖的早花市，可惜天公不作美，漆黑一片不说，还下着毛毛细雨，温度很低，冻的人直打寒颤。我们到达花市的时候天已经蒙蒙亮了，花市上人不是很多，只有卖花的贩子，比较冷清。我们三个人转啊转，看了看花的成色，打听了一下花的价格。期间我们认识了一个有着多年卖花经验的阿姨，并且和她聊的也比较好。从她口中得知，今年花市的价格上下波动也不会很大，花价也上不去。我们三名股东一商量，决定先不进货，推迟几天进货，一是为了进到鲜花，怕早进的花不新鲜，二是为了找到更合适的鲜花，因为今天花市卖花的人也不是很多。我们此后又去了一些鲜花店打听了一下他们情人节的花价，以便我们定出我们的价格。2月11日上午，我们前往桂林的花圃基地去进行打探，但是很可惜，花圃基地内无玫瑰花可售。2月12日上午，情人节即将到来，进货已不能在拖了，必须马上进货。我们三个又起了一个大早去花市。经过一番认真的挑选和激烈的还价，终于进到了货物，费了牛劲又把它弄回宿舍。

下面是进货的清单：

牛刀小试：为了了解一下市场的行情，也算为明天的情人节给大家在心理上做一下准备，大家决定晚上进行一次实战演习。地点定在了解放桥桥头。晚上桥上的人还是满多的，我们把花放在三轮车上，开始进行叫卖，一开始大家都还比较害羞，不敢大声叫卖，但是送走了第一名顾客以后，大家尝到了收获的喜悦渐渐就敢放开手去做了。此次出师喜忧参半，喜的是我们卖出了几朵花，尝到了收获的喜悦，忧的是天气不好，连续几天的小雨不见停。不过无论如何，明天都得背水一战。出发：2月14号情人节的天气糟透了，大雨封门，比前两天还差劲，我们几个骨干心里也都没底了，脸上有了愁云，不过大家都没有泄气，一边互相安慰着，一边在做着准备。等到中午11点钟，雨停了，我们一伙人连忙将花搬上三轮车，然后三轮车满载着鲜花奔驰在大道上，一路上吸引了不少人的眼球。

艰难的开始：解放桥上情侣来来往往，但我们的花很少有人问津，女的也许看两眼，男的连看也不看，最糟糕的是此时雨又大了起来，我们只好到解放桥下避雨，心情也被雨淋的湿透了。在桥下我们开了一个会，决定改变战术战略，进行盯人战，盯住每一对情侣，然后主动出击。我们分三个组行动，我和一位学长在象鼻山一带叫卖，另一组在七星公园门口守点，第三组留守解放桥。我和那位学长在象山公园的周围来回转，阻击这里路过的情侣，毕竟我们脸皮太薄了，只是小声的问人家要不要花，人家不要就悻悻的走开了，不过总算是黄天不负苦心人，我们迎来我们的第一个客人也是唯一的客人，他要了三朵花，我们赚了10元，那兴奋别提了，虽然这时我们的手都冻僵了，衣服被淋湿了，鞋子里全是水。

**寒假社会实践报告篇三**

下面是本站精心搜集整理的大学生寒假社会实践报告范文，欢迎阅读。

大学生寒假社会实践报告范文(一)

实践出真知——大学生社会实践调查报告

调查目的：时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。

调查对象：大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。因此这次调查就选择了在读大学生50名，其中广州大学20名，中山大学10名，广东外语外贸大学10名，华南理工大学5名，广东工业大学5名。年级分别为大一学生5名，大二学生30名，大三学生15名。

调查内容：本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

调查方法：通过派发问卷进行调查，发放问卷共50份，收回有效问卷50份。(调查问卷及数据统计详见附录)

调查结果：从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

有52%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占40%;而56%的同学有做过兼职，20%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%;现在大学生兼职、打工，除了做家教(14%)、网络的实习实践(6%)外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销(22%)、校园销售(14%)、当餐厅服务员(8%)等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的课外实践能力;12%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有32人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了20%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。现在的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是一定因素，但是希望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮助应该是更多学生考虑的问题。大学生在打工时间上的弹性还是很大的，这应该和他们宽松的学习环境有一定关系。56%的人会选择在假期实习或打工，30%会选择任何没有课的时间，12%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了提供就业指导以及专业课程外，还应该提供实习机会，22%觉得学校应该提供就业体验，至于选择素质拓展和职业生涯规划的各占12%。

调查结果分析：

在调查中发现没有人在参加社会实践上选择“参加‘三下乡’活动”一项，说明当代大学生与以往的大学生相比较，他们的求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。当前，大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。参与“三下乡”实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农民带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于知道自己的将来的学习生活工作。现在大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持自己的孩子参加所谓的“三下乡”实践活动，这样，学校所提倡的通过“三下乡”实践活动来提高学生素质的目的就未能够达到。在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起的。在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，决定着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代大学生的价值观主要是围绕自己出发，致使大学生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与“三下乡”活动服务人民了。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。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践活动，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，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

结论与建议：

马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在一定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。实践的主体是人民群众。“三下乡”是大学生社会实践活动在新时期的深化发展，是促进农村两个文明建设的有益补充，具有重要的现实意义和长远意义。实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。了解国情是年轻人的首要任务，这就需要放眼960万平方公里的土地、对占人口80%以上的农民有所了解才行。学生利用假期时间参加“三下乡”社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

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。处理人与人之间社会关系的`活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择;二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

大学生寒假社会实践报告范文(二)

1月27日

今天我们寒假实践深圳分队的三个人碰了一下面，地点选在了华强北的肯德基。过年了之后大家都有些松散，所以他们都没有准时到。异地实践有个最大的问题就是联系方式不好解决，北京支队由于在刚刚放假的时候就把这件事拿了下来，可以说是一鼓作气，可是现在我们三个人之间的联系成了一个大问题，每次都是我在中间做传话筒的作用，所以我今天就干脆把他们两个叫了出来商量一下。本来我准备今天就去赛格了解一下,去了之后才发现市场由于春节的缘故还没有开门营业。三个人都到齐的时候我把北京方面得到的时间结果给他们看了一下，我们一致的意见就是觉得这样的实践覆盖的面好象太宽泛了一些，可能能得出一些结论，但这些结论可能是在网络上搜一搜就能出结果的。裴大齐倒是出了个主意，干脆放弃原定的计划和主题，专门对深圳的软件人才市场作一个调查。我觉得这个是一个很好的提议，深圳政府正在大力扶植软件等高科技企业，可以说这几年深圳的人均生产总值的大幅度增长有相当大一部分是依靠软件的生产和出口的，而很多全国各大高等院校的毕业生都把深圳作为他们以后就业的第一选择，并且从事软件开发的深圳企业更是有四五千之多，里面应该有一些文章可以做。经过简单的讨论之后，我们就初步把实践主题改成了这个，然后列了一个计划并进行了分工，我负责整理出一份公司列表，大齐负责作出一份实践的计划，超俊去联系一下看看在从事软件业的公司企业里面有没有认识的熟人以方便今后联系。我们计划花一个星期左右的时间走访大概4或5家的软件企业，这些企业的选择应该具有当对的代表性。这次会大概进行了一个半小时。

回家之后我就上网搜索相应公司的资料了，我大概选出了10家软件企业作为参考，这些公司倒是很具有代表性，从事各方面软件的都有。然后我又对照深圳电子地图计划出了我们的调查线路，基本上有两条：一条是围绕华强北赛格电脑城的，一条是围绕深南中路的软件科技园的，另外还有一些零散的小型公司。我把公司列表打印了一份，然后给他们两个各发了一份。考虑到有些公司还没有上班，我们初步决定31号开始行动。

1月31号

今天碰面的时间是我定的，早上9点，可能太早了，所以人又没有来齐。他们已经收到我的公司列表了，大齐的时间计划又做出来了。本来我是准备从今天开始就一家一家公司的走访，一个上午走两家公司的样子，结果他们两个人都不是很赞成这种形式，认为这些公司接待我们的把握不大，根据以前同学做这种采访调查的经验，如果在公司里面认得人的话成功的机会会比较大，如果我们仅仅凭我们的学生证，公司恐怕是不愿意接待的，毕竟，现在的社会是看中利益，而我们这些学生看上去似乎并不能给他们带来多少利益，起码没有他们想要的。所以经过一番讨论，我们决定搞一次依托与地方报社的调查，通过报社的关系来进入企业调查，甚至直接让报社搞采访，我们来享受“战利品”。同时，把这个调查升级成清华大学软件学院的一个调查，如果可以的话还可以调查一下深圳市政府对于扶植软件企业对于引进软件人才的政策，同时还可以让报社对软件学院的有关领导进行一下采访，对软院的教学查漏补缺。但是这样的话我们今天就又行动不了了，只能决定由超俊来联系深圳特区报，我和大齐来联系深圳商报。

**寒假社会实践报告篇四**

假期的生活总是多姿多彩而又轻松的，我们有着充足的.时间去安排各项活动，当然也少不了假期的社会实践。在这个暑假里，我到xx快捷宾馆兼职，一来可以学习服务和管理的技能，体验真实的生活；二来可以为自己赚点零花钱；三是为了完成学校布置的社会实践的作业。一箭三雕，何乐而不为！实践期间，我的职务就是宾馆收银员。实践之前，并不是很重视这里的工作，觉得一切都很简单，真正开始做后才发现当好收银员是一门很深度学问。

收银员，总所周知，这是一个责任很大的工作！注意事项有几个。

第一，一定不可以收其他钱财，否则只能自己赔偿，还好我以前在网吧工作过，那时也是当收银员，所以我对辨别钱的真假还是有一定能力的，所以整个期间倒没有收到假钱。

第二，收银员要最大限度的为宾馆争取到最大的利益。虽然宾馆的房价是固定的，但也受时间和房源的影响，当然，还受到服务的对象的影响！如果是假期，那我们的房价就维持原价或者上调；如果是平时，而且过了晚上12点，并且房子还剩下比较多时，我们可以给顾客适当的优惠；如果是军人来开房，我们也会打一定的折扣，毕竟军人保家卫国，辛苦啊！

第三，收银员还要会基本的电脑操作，不过现在不会电脑的年轻人几乎没有了；第四，收银员还要有一定的口才表达能力，因为有的顾客说我们的房价太贵，说别的地方怎么样怎么样，挑三拣四，就是想让我们给他们打折，这时为了给宾馆争取最大的利益并且让顾客高兴入住，我们必须耐心地为客人解释。第五，前台登记，账务结算。前台登记并没有我们想象的那么简单。我们先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证。第五，学习怎么交接班。以上几点就是收银员的基本工作了，但因为空闲，所以我还学习了其他东西！比如客房的服务和打扫。客房的服务和打扫首先要认别大小被单，被套，床单，床套。然后学会整理床，包括套被子，放床套，铺床单，套枕头套。还要打扫房间和卫生间，扫地和拖地，换掉用过的毛巾，浴巾，牙刷，牙杯，清洗浴缸等。不时在打扫的过程中，还要给房间的客人送去他们所需要的物品，为不会开门的客人开门。不过客房的服务和打扫有安排专门的人员，所以我只做过几次罢了！

每天与形形色色的客人打交道，有时也会遇到客人的刁难，记得有一次一个顾客因为自己的原因，故意打烂了我们的东西，还叫了几个人来我们宾馆，但我始终记住宾馆的宗旨：微笑服务、客人就是上帝！不管面对什么情况我都微笑着与客人沟通，妥善处理一切，在经理的带领之下，我们终于完美的处理好这场纷争。也正是这条宗旨让我学会了与不同的人打交道，学会了忍耐，学会了更好的与他人沟通。看到一场即将爆发的战争被我心平气和的解决了，我的心里由衷的自豪。

实践结束后，我踏实、肯干、善于与他人沟通的工作作风受到老板的好评，并且得到相应的报酬，拿着自己辛辛苦苦挣来的钱，我感觉它沉甸甸的。更重要的是，我收获了比金钱更有价值的东西，让自己各方面的能力都有了进一步的提高。这里的工作环境不同于在学校里的环境，所接触的人和事也不同，我从中学到了许多课堂上学不到的东西，自身各方面的能力都有所提高。

通过这次社会实践，我明白了：作为一名新世纪的大学生要学会将学校的理论知识与社会实践相结合，不断的增长见识，丰富自身阅历，积累社会经验，努力扩展我们大学生涯中的生命宽度。社会实践给我上了生动的一课，我的思想认识也因此更上一层楼，我从本次实践中感受颇深，在今后的学校生活中要继续发扬不怕吃苦的作风，并努力将社会实践中学到的新东西融入到学校生活中使自己的大学生活更丰富。

**寒假社会实践报告篇五**

为响应我院举办安徽工程大学第x届挑战杯大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以创新为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡—无为县，实践场所就设在无为最核心的地区—无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。对于此次实践有几大问题需要解决，一：销售内容；二：销售地点；三：销售时间；四：销售策略。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

一：销售内容

为响应挑战杯大学生创业竞赛和我定的创新主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以奇制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

二：销售地点

所谓天时，地利，人和，一项项目的成功缺不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段—无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

三：销售时间

就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略

对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么?因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。

1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注管理无缺陷原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

**寒假社会实践报告篇六**

一个月的寒假实践就匆匆结束了，整日呆在学校中的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。社会实践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。

一个月的社会实践，就这样一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些知识将让我终生受用。在这一个多月里，我主要负责的工作是林业部门的技术人员助理。在这过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了这个部门的工作中的一些相关流程，拓展了我所学的相关知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面来说，对我影响最大的应该是我们部门主任的工作作风以及感到在工作过程中专业知识对工作的重要，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生，遇到挫折时，不妨以调整心态来舒解压力，面对挫折。遇到挫折时应冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，常保持自信和乐观的态度，认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟。正是失败才最终造就了成功。学会自我宽慰，容忍挫折，心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强；善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心轻松，重新获取成功，从而面向未来。在这里工作必须要正确表达领导意图，正确地发文办事，对群众来访，言行要有所分寸，字能达意。它在一定程度上保证了领导工作的准备性。做事信息传递的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：发文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过硬，不能疏忽大意，不能马虎潦草。对于这些高要求，我还差得远，但在这里实习后我学会和养成了很多好习惯。

踏进办公室，只见几个陌生的面孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早安”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。往往一些细微的东西容易被我们忽略，轻轻的一声问候，却表达了对同事、对朋友的关怀，也让他人感觉到了被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和领导们打成一片，我想，应该是我的真诚，换取了领导的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。给我讲工作流程，主任带我出去增长了见识。

沟通是一种重要的技巧，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标而奋斗；耐心又让我们细致对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“ 杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是我办公室主任给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！不管是在什么地方任职，都会努力！这一次的社会实践使我明白；大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

**寒假社会实践报告篇七**

\"怎样和儿女融洽相处？\"\"如何安排自己的晚年生活\"\"心情不好时应该如何调节？\"……这些一直是老年人所关心的重要问题。为帮助老年人度过一个安乐祥和的晚年，解决一些老人心理方面的困扰，2月12日聊城大学，社体部志愿者走近多位老人，为她们平静的生活送去欢乐和祝福。

俗话说，家和万事兴。在与老人的交谈中，志愿者首先强调的是如何与子女融洽相处。志愿者希望老人不要倚老卖老，要多多体谅子女的工作压力，不能过分依赖他们的照顾，要为他们做一些力所能及的事。另外，志愿者还提醒老人不应在亲朋好友间议论晚辈、否则会引发误会，激化矛盾。而且，志愿者希望老人做事一定不能偏心，对儿子、媳妇、女儿、女婿要一视同仁，不要厚此薄彼。志愿者还提醒老人不应过多唠叨，子女做的事不合自己的心意要适当批评，但切忌唠叨个没完没了。很多老人听完志愿者的话表示自己以前确实有过类似做的不对的地方，而且都表示以后会注意。

接下来，志愿者提醒老人一定要注重身体健康，多参加健身活动。在天气好的日子里与其他老人一块出去散散步、聊聊天。闲暇时候也可以多看看电视，听一下戏曲。志愿者希望老人时刻保持愉悦的心态，这样不仅自己受益，家人也会高兴。

对于老人如何调节不良情绪，志愿者也为老人带去了调节方法。当遇到不顺心的事情时，志愿者希望老人可以找自己信赖的亲朋好友倾诉，将心中的不快向他人吐露。老人还可以将自己的注意力转移到自己的兴趣上，例如养花，打太极，做一些有意义的事来排遣压抑情绪。对于志愿者的热心引导和帮助，老人们连连夸赞，看上去很开心。

社体部志愿者希望借此次活动可以尽自己的能力去关爱老人，帮助他们解决一些遇到的困惑，并希望这些老人有一个安乐的晚年。

**寒假社会实践报告篇八**

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九**

在注重素养教育的今天，假期社会实践作为促进学生素养教育，加强和改进少年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，向来来深受学校的高度重视。社会实践活动向来被视为高校培养德、智、体、美、劳全面进展的跨世纪优秀人才的重要途径。

寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素养教育进程的重要手段。它有助于当代学生接触社会，了解社会。并且，实践也是学生学习知识、锻炼才能的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

学校是一具小社会，步入高中就等于步入半个社会。我们别再是象牙塔里别能受风吹雨打的花朵，经过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财宝。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，惟独正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才干使我们发觉自身的别脚，为将来走出校门，踏进社会制造良好的条件；才干使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现高中生的自身价值。

将来的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，别断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面进展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地点经济的进展贡献力量为社会制造了新的财宝。

我在一具亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学别到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入日子、回味无穷。也对自己向来十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广阔少年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，关于少年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期日子”为宗旨，利用假期参加故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很多。我认为以下四点是在实践中缺少的。

经过一段时刻的工作让我认识更多的人。怎么与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。往常工作的机会别多，使我与别人对话时可不能应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会那个团体中，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、虚心地同意。

自信别是麻木的自夸，而是对自己的能力做出确信。在多次的接触顾客中，我知道了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力别比别人差。社会工作经验也是积存出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢有自信使你更有活力更有精神。

开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就胆怯了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历别脚等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就如此表露出来。几次的尝试算是为克服自己心里的恐怖。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，别怕别人的态度怎么的恶劣，也要轻松对付，大胆与人对话，工作时刻长了你自然就别怕了。”事实上有谁一生下来就什么都会的，小时候天别怕地别怕，尝试过吃了亏就胆怯，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，惟独制服自己才干制服世界。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。”

知识宛如人体血液。人缺少了血液，躯体就会衰弱，缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立脚必别可少的项目。

高中是一具教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此日子而倍感荣幸。社会是一具很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而别是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识咨询题，分析咨询题，解决咨询题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

**寒假社会实践报告篇十**

寒假过得很快。在这短短的一个多月里，我经历了很多，感触很深。通过这个寒假的社会实践，我从内心体会到了劳动的快乐和荣耀。

社会实践职业:业务员。

因为经济原因，我家在xx我们村开了一家店。因为学校放假比较早，所以打算参加一些和专业相关的社会实践，但是父母比较忙。我以为春节快到了，那我就不忙了。于是我决定帮父母分担一些，自己做起了业务员，帮爸爸去市场买东西。因为上学的原因，我不经常呆在家里，对商品的价格也知之甚少，所以要接受爸爸的培训。几天后，我知道了货物的价格。但是，通过几天的实践，我发现自己在说话和接待客户方面还是有所欠缺。同样是买东西。我爸在的时候销量高，我不行。我通过实践总结了几点:

第一，服务态度很重要。作为服务业，客户就是上帝。良好的服务态度是必要的。如果你想获得更多的利润，你必须增加销量。这就要求我们思考客户的想法和担心，提高服务质量，语言文明礼貌，待客热情周到，尽可能满足客户的要求。

第二，创新注入新的活力。创新是个流行词，做生意也需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年家里的产品比今年少，但是今年推出了涮羊肉、虾仁、带鱼等等。

这些年货去年没有。现在生活水平提高了，消费水平也会提高。所以今年要储备足够的年货，档次高一点，不停留在过去，与时俱进。父亲的确有商业头脑。

第三，诚信是成功的基础。我家今年的对联是上联:你的光临是我最大的荣幸。我最大的愿望是你满意。基于诚实。

诚信无疑是商务人士生存的基础。没有诚信，早晚会破产。诚实，我的理解是，人要得到好名声，就要诚实、真诚。我觉得我爸就是这样的人。他稳重、真诚、体贴，所以很受欢迎。我觉得这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有回报。虽然我家生意不错，但是他爸妈在背后努力。他们每天六点起床，十一点休息。冬天，他们的父亲每天五点起床，开着三马马车去三十里外的县城进货。不管风是刺骨的还是雪是冰冷的，都是一样的。这是干什么？我知道，就是为了让我们三兄弟多赚钱上大学！

在家呆了几天感觉很累，父母也像他们一样生活了好几年。他们的辛苦可想而知。早上有很多货要搬出去，晚上还要回去。只有一个项目会很难。况且家里还有六亩田地，夏天秋天更是热闹。看着父母脸上越来越多的皱纹，看着父母疲惫的背影，心里有种说不出的滋味。

我不努力学习，不努力的原因是什么！我只能用优异的成绩回报父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践，我收获了更多的知识，学到了很多做人的道理，也更加清晰的认识到了自己的缺点和不足。所以我会在以后的学习生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好专业技能，将来回报父母和所有关心我的人。

在强调素质教育的今天，假日社会实践作为推进学生素质教育、加强和改进青年学生思想政治工作、引导学生健康成长的重要举措，作为培养和提高学生实践能力、创新能力和创业能力的重要途径，受到了学校的高度重视。社会实践一直被认为是高校培养德智体美劳全面发展的跨世纪人才的重要途径。寒假社会实践是学校教育向课外的延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它帮助现代学生接触和理解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才能的有效途径，也是学生服务社会、回报社会的良好形式。多年来，社会实践已经成为我们学校的一种常见做法。

学校是个小社会，进高中相当于进了半个社会。我们不再是象牙塔里不能被风雨击打的花朵。通过社会实践的训练，我们深刻认识到社会实践是一笔财富。社会是能更好培养人的综合性大学。只有正确引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身于社会实践，才能发现自己的不足，为以后走出校门步入社会创造良好的条件；这样才能学到有用的东西，才能在实践中成才，才能在服务中成长，才能有效地服务社会，才能体现高中生的自我价值。在今后的工作中，我们将在总结以往社会实践活动经验的基础上，继续扩大社会实践活动的范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情、服务社会相结合，为国家和社会的全面发展提出建议。坚持社会实践与专业特色相结合，为当地经济发展做出贡献，为社会创造新的财富。

我在亲戚开的电脑配件专柜帮忙卖货，活的很充实。在这次实践中，我学到了书本上学不到的东西，让你开阔眼界，了解社会，深入生活，回味无穷。对自己一直想了解的计算机知识也有了更深入的了解。社会实践作为青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对青年学生的成长和成功起着极其重要的作用。

这个假期我和“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”以此为目的，利用假期参加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己。这种社会实践收获很大。我认为以下四点在实践中有所欠缺。

第一，要善于和社会上的其他人交流。工作一段时间后，我认识了更多的人。如何与人沟通好，需要长期的练习。以前工作机会不多，和别人说话的时候无法回应，说话的时候感觉冷冰冰的，很尴尬。与同事的沟通同样重要。人在社会上会融入这个群体，大家一起努力，让自己的工作更加和谐，事半功倍。你要倾听，要有耐心，接受别人给你的意见。

第二，对社会要有信心。自信不是麻木的自夸，而是对自己能力的肯定。通过与客户的多次接触，我意识到自信的重要性。没有社会工作经验也没关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累的。如果没有第一次，怎么会有第二次或第三次？自信让你更有活力，精力更充沛。

第三，要克服自己在社会上的畏首畏尾心态。当我开始度假时，当我知道我必须在假期工作时，我很害怕。我感到很多困难，我缺乏社会经验，缺乏教育等原因让我觉得自己很渺小，所以我的懦弱就显露出来了。人们做了几次尝试来克服内心的恐惧。就像我哥哥说的“在社会上，你要学会脸皮厚，不怕别人态度不好，也能轻松应对，大胆与人交谈。长时间工作后，你自然不会害怕。”其实也有人天生什么都有。他们年轻的时候，什么都不怕，但是想赔钱就怕。当你克服了心理障碍，一切都变得容易解决。战胜自己，只有战胜自己才能征服世界。有勇气面对是关键，正如一位名人所说:“勇气通向天堂，懦弱通向地狱。”

第四，在工作中不断丰富知识。知识就像人的血液。如果一个人缺乏血液，他的身体就会虚弱，如果他缺乏知识，他的头脑就会枯竭。

以上是我觉得我在这个假期的社会实践中学到的东西，我觉得是在社会上立足所必需的。

高中是教育我，培养我，磨练我的圣地。住在这里我感到很荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，可以把学校的知识和社会联系起来。实践是学生接触社会、了解社会、服务社会、用所学实践自己的最佳途径。动手，不闭门。它实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强识别问题、分析问题、解决问题的能力。为理解和进入社会打下了良好的基础。

**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。

**寒假社会实践报告篇十二**

体验社会上的一些人情世故，多经历一些事情，有利于以后更容易融于社会。

xx年xx月xx日至xx月xx日。

xx服饰。

我在酷寒中迎来了作为大学生的第一个寒假，当然，也是我第一次经历社会实践。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，我毅然踏上了社会实践的道路。

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走入社会，适应社会，我通过朋友介绍来到了xx服饰做一名导购员，虽然工作时间并不是很长，但我也体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。

导购这个工作其实需要技巧的，一些老员工告诉我，在面对消费者时一定要诚恳，面带微笑，这样才能得到初步信任。其次必须要懂得一些基本常识，知道哪些身形穿什么样的衣服，不能胡乱搭配。不同的肤色也有不同的颜色搭配，这些都要记牢。当然还需要根据不同人的喜好适时改变，而不要太过死板，这样才能取得好的销售业绩。

在实践的这段时间内，我接触到各种各样的人和事，这些都是在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，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己去做，而且要尽自已的努力做到。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，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!

回想这次社会实践活动，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。以前没有工作的机会，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。

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。

我希望下次还能有更多的机会去从事更多的行业，更感受各个行业的与众不同。

**寒假社会实践报告篇十三**

感觉自己什么都不会做，还好后来在老师的鼓励和帮助下，我也开始有了点感觉，对公司环境开始渐渐适应了。由于以前在学校里的时候条件的限制，我对日常办公自动化和工具维护这两个方面接触的比较少。虽然大的服务器、激光打印机、传真等我都见过，但是都没有具体的操作和维护过，所以对这些方面我都只有一个大概的印象而已。不过后来在老师的一一介绍下，我对一般的打印机和传真等方面都有了一定的了解。在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作。

在这里通过协助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个较基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是较好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

在此次的实习工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了自己的本职工作的同时，带头做出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习并没有真正接触到企业的高层管理，业务有的与企业管理联系并不是太紧密。但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在企业管理专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些较基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

社会实践是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。我想，作为一名大学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

很快，一个寒假又过去了，面对较后半年的校园生活，想着刚刚过去的较后一个寒假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的`每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足。一个月，短短的一个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨。

较后，十分感谢临沂市中裕燃气公司给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一页！

**寒假社会实践报告篇十四**

期末考试结束后的第二天，也就是元旦那天，自己通过朋友的介绍，来到了xx的一家会展公司，并且在工程部工作。这家会展公司主要是与大型的房地产公司合作，策划并执行丰富多样的各种节事活动，工程部主要负责各项活动的执行，而且工程部也可以承接各种各样的宣传搭建工作。具体的工作内容如下：

一、安装拱形门、氢气球、灯笼

元旦前夕，为了营造节日的气氛，应房地产公司要求，在元月x日之前安装好节日宣传道具。我与另外两名同事于xx月xx日晚上x点开始安装，共花时x个小时，在安装的过程中，也会遇到种种困难，比如：在安装氢气球的时候风力很大，并且安装的位置还要自己到处寻找。

二、调试音响

由于房地产公司要举办一次交谊舞会，于是我和另外一名同事被派到现场调试音响，刚开始以为调试音响很难，但在同事的指点之下，我便很熟练的掌握了调试音响的技巧。并且通过一天的学习，我已经基本上掌握了调试音响的方法。

三、搭建舞台背景

就搭建舞台背景而言，在学校里面也曾实践过，但在这十几天的时间里，共搭建并拆卸舞台背景多次，并且，面积都比较大，而且搭建的方法也各不相同，但用的原理基本一样。

四、安装玻璃走秀台

应一家婚庆公司的要求，让本公司安装玻璃走秀台，走秀台共由13块玻璃组成，每块玻璃重40kg。安装走秀台很简单，主要是搬运玻璃要爬两层的楼梯，这是很费力的一件事。但最终还是克服种种困难，圆满完成任务。

五、实践结果

本次寒假实践共历时13天，虽然时间不长，但对会展行业要用到的基本工具有了一个大致的了解，同时，通过自己亲身参与本专业的社会实践工作，对会展行业有了一个全新的认识。我觉得会展行业的确是一个“新兴产业”，同时也是一个“撒钱产业”，其中暗藏着很多的商机，它和一般的行业的很大的不同之处就在于它具有很强的灵活性，并不是所有的工作都是按步就搬，而是随时都在变，因此，它对从事这个行业的人群来说就要求有很高的行业素质。这次本专业的社会实践让我对会展行业充满了憧憬，也对会展行业未来的发展充满了信心。

六、实践总结或体会

通过参与本次寒假实践，我从中学到了很多做人、做事的学问，更重要的是我学到了很多自己的专业知识。我想从如下几个方面谈一下自己的总结和体会。

1、实践操作能力太差；说实话，我的两位同事都是没读多少书的，他们做事的方法和技巧都比我强很多，虽然说自己是一名大学生，但我觉得自己的实操能力的确是比较差，因此，我认为我们在学校就应该举办与会展专业有关的活动，只有自己亲手去尝试了才知道怎么做，所以说实践出真理嘛！

2、商机遍地都是，但吃苦耐劳的精神不可少。我在这10几天的实践过程中主要是从事搭建以及拆卸方面，因此，我觉得这个行业有很大的商机，但工作也是比较辛苦的，就拿我做的事情来说吧，一般的做事的时间都不固定，如果说工程量大的话，有的时候会连续工作十几个小时，也可能更长。

3、会展行业的发展前景非常乐观。随着时代的快速发展，人们再不仅仅是满足物质上的需求，而更加注重精神上的追求，因此就会举办各种各样的活动。在实践的十几天的时间里，我看到了许多的会议、展览相关的活动，并且自己也亲自参与其中的策划与执行，本次实践，让我对会展行业的发展更加充满了信心。

**寒假社会实践报告篇十五**

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!

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