# 寒假社会实践报告(实用9篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-07-12

*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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧...*

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**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**

学生假期通过与社会接触，有利于将知识运用到实际中，全面提高综合素质和能力。因此，学校借助寒暑假时期，为学生提供一个实践舞台，让学生在实践中寻求发展，在实践中发现不足以在今后的学习当中努力取长补短，全面发展。在同学的帮助之下我顺利的找到了一份暑假社会实践活动的工作，地点是龙岩市中心宾馆，主要是当任该酒店的传菜员。

到宾馆的当天，该酒店对我们进行了培训，教我们如何工作，工作的注意事项。当时我们的领班向我们讲解了很多关于工作方面的事情，她很是强调在工作中一定要专心，既要对客人负责也要对自己负责，特别是在上菜的时候，一定要和客人保持一定的距离，以免出现意外事故，造成不必要的损失。她跟我们讲了许多以往发生的事故，其中的种种原因都是没有和客人保持一定的距离。她希望我们在工作中要特别小心不要在发生事故，不然我们将会是白干了，因为酒店有相关规定，那就是在工作中如果是由员工自己造成的意外赔偿事故，员工要承担赔偿责任。她说她不希望我们辛辛苦苦的工作最后却由于一个不小心而拿不到工资，而是开开心心的来工作，高高兴兴的回学校读书。对于领班的话我铭记在心，在之后的工作中也是小心翼翼，做到绝不发生意外事故，时刻保持一个高度清醒的工作状态把工作做好，我也不想把自己辛辛苦苦挣来的血汗毁于一旦。她对我们这次实践活动给予高度的肯定，赞扬我们是难得的好学生，同时也对我们第一次来到她们公司表示热烈的欢迎。她的一言一词都流露出了和蔼可亲，也不乏有严肃，我从心里由衷的佩服并确立了用工作成绩来报答她对我们的关心。

到处都有很多客人，送菜都已经道路不通了。如此旺的生意可真把我们给累坏了，一天下来脚都快麻了。就算再累也是一个多月，我们是应该可以坚持的，绝不可以当逃兵。领班很是体贴，询问我们累不累？然后安慰我们说：过了这几天的适应期以后就好过了，她还说道当年她当传菜员的时候做了快一个月才适应下来，不过她相信我们用不了一个星期就会适应的。最后领班还让我们提前下班了半个小时。就这样我们坚持了一个多星期，也渐渐的适应了下来，对于工作我们也熟悉的掌握了，成为了传菜部的一支新主力。

在这一个多月的社会实践中我发现：该酒家应该是本着这么一个经营理念：薄利多销。该酒家就餐的环境是相当的舒适，但是它所卖的菜价格却和外面的大排档不相上下，甚至有可能更加优惠，和我之前听说的酒店高消费，高利润完全相反。这也就在无形之中给员工增添了许多工作的压力，造成员工的更换率增高。该酒家经营的包括午餐，晚餐。该酒家的员工虽然很多，但工作效率却不是很高，有些老员工在后段时间的工作效率还不如我们假期工得工作效率高。

是为了喝高档酒，享受高级服务，我有更高的理想，那就是先让家庭的生活得到改善，再为天下谋福利，改善人民的生活。要实现这些就必须把现在的工作做好，回到学校以后再发愤图强，努力的学习。每天，当我在工作的时候在就会想到很多，我不想以后再做此等工作，我不想如此的累，我对我的未来充满了希望。恩格斯说过：“劳动创造人类。”一个多月的实践工作，我体会到了这句话的真谛，因为在劳动中我们会思考得更加深入，才会明白自己想要的是什么，自己的能力怎么样，要如何才能够得到自己想要的？这个世界多么美好，要想轻松的生活就必须付出努力，上帝对每一个人都是公平的，付出不一定有收获，但没有付出就一定没有收获。所以不要抱怨，关键在于自己。

这次社会实践活动我受益菲浅，有句话说的话“实践是检验真理的唯一标准”，在学校就算学得再好，没有到社会去实践，那也只是纯粹的理论，而理论与实际是有一定距离的。学得好不一定干得好，世界上有才华得人很多，但是能够在展现自己才华的人却是微乎其微。有才华表现不出来，就像茶壶里煮饺子——倒不出来。此次社会实践活动也让我懂得了许多人生道理，在工作期间我们的领班常常对我们说：都是打工挣钱的，只有对别人好，别人才会对自己好。

**寒假社会实践报告篇三**

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，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，知道要打寒假工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“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，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

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。

以上是我自己觉得在这次寒假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。很多此后我终于找到了一家餐饮酒楼。老板让我来做传菜员。

第二天，我便开始了我的寒假社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。居然只能端端盘子，怎么着以前在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨房管理的机会，这也能学到不少。于是，我就开始了我的实践生活。

进入大学二年了，迎来了自己的第一个寒假社会实践

内心是激动与踌躇共存着。激动是终于可以走上社会锻炼一下自己，踌躇是才刚刚大一的学生，能干得了些什么？不过，还是希望能通过社会实践锻炼自己，拓宽视野。

我的社会实践单位是我市华地广场。工作内容就是卖步步高点读机，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持下来了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

1。听从安排，安排的事情不要问为什么。

2。认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3。不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。

做不了秀的员工，但必须做到是最努力的。

4。人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5。客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6。了解客户的需要是最重要的。

7。保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会，只要有知识和能力，智慧，我们就可以找到好的工作。

实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？现实，就是这样。

**寒假社会实践报告篇四**

离开家两年终于放假回家，我满怀期望农村环境能有较大变化。经过近一个月的观察和调查，可以看到家乡的变化、遇见近期内的翻天覆地发展。

村里的私家车多了，新婚的年轻人已经将买车作为一个婚后必要计划，反应出人均收入的提高。农业生产机械化水平提高，这使得农村大批生产力得以有时间去打工赚钱或者从事商业活动，从事单纯农业生产的人数越来越少。

新农村合作医疗虽然未能彻底使农民摆脱因病返贫的状况，但是医疗改革的效果是明显的。我县规定农村人口每年每人上交七十元的医疗保险，农民凭借医疗保险证可在乡镇医院减免80%的医药费与住院费用，县立医院与市立医院的报销比例会做一定幅度减少。如遇大病乡镇政府将依据患者花费给予适当比例的补助。今年又提出建立城乡一体化医疗保险制度，这是国家经济发展取得突破的标志，国家财政保障更加有力，医疗制度将会随经济发展日益完善，社会福利涉及将更广。

今年镇里下达上级住房政策，规定农村不允许修盖平房，并规划出居住楼房建筑用地。估计该项目将会很快启动，农民现在已经开始挂号买房，每户缴纳12万元即可获得一户新建楼房。配合城乡一体化征地政策农村楼房改造的步伐将会很快。

近两年镇政府提出建立无公害韭菜与大枣重镇的口号，并建成了千亩无公害韭菜示范基地，配备冬季暖棚将使农民从中获取很大利益。县级政府开发金牛湖旅游项目并在逐步完善。市级政府开始打造山东省最大农贸市场。可以看出各级政府依托优势建立起的项目惠及农民绿色无污染，是对于xx大调整产业结构不合理的有力措施。有可能极大财政对减少重污染企业的依赖，有利于改善环境，建设社会主义生态文明。

我注意到乡镇已建立起环卫管理站，主要业务之一是分类收购农村的生活垃圾，此举落实xx大生态文明建设要求，方便农民生活改善村容村貌。

社会风气在改善，社会安全环境成为主抓工作之一。各个商场超市烟酒的销量走低，饭店酒店的奢侈之风有所改善，据做生意的同学爸爸所讲他们应酬时已经不好意思大吃大喝铺张浪费。我们县提出建设平安县城的目标，公安部门开始严抓严打社会不安定因素，一大批打手、流氓团伙被抓获归案，力度不同以往。

家乡建设蒸蒸日上的同时，不和谐因素依然存在。

今年在建筑工地及铁道部门打工的农民工的工资大多被拖欠半年之久，回家过年只能拿着一半的工资回家。这些开发商、承包商的资金绝对是足够的，但是为了自己的最大利益丧心病狂的拖欠农民工工资。俗话说戏子无情，可是现在哪个演艺界明星不是感谢自己的衣食父母，承包商的利润由辛苦工作的农民工创造，他们却如此报答衣食父母。政府监管部门的监管力度绝对有所下降。

**寒假社会实践报告篇五**

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六**

今年寒假我们学校放假比较早，因为离过年还有一段时间，我参加了一份社会实践：做家教。

家教

20xx年1月6日――xx年1月17日

茂名市名雅花园

三年级上册数学、三年级奥数、英语音标

小学二年级升三年级的一名小学生

教与学相结合、知识点与习题相结合、音标主要以教读的方法

首先我这次家教的对象是一个即将进入三年级的小学生，她九岁。由于在这份家教之前，我请教了一些曾经做过家教的朋友，知道与家长的沟通是十分的重要，毕竟，家长是孩子的第一任教师。所以，第一天我就提前了半个小时到达她家，经过与家长的一番详聊，基本了解了学生的学习情况和平常习惯。例如，该小女孩的数学基础不错，但由于她老师所教的题目都是比较浅显的，所以希望我教一些有难度的题目。还有她的语文认字能力较差，这表现在拼音的题目上。英语由于三年级才开始接触，所以未够了解等。这些信息对我之后的教学安排都是十分的重要的。她还有一个坏习惯，就是贪玩，这就是我在整个家教过程中所遇到的最头疼的一件事情。

由于这个学生具有不错的数学基础，所以我把三年级的书本知识与三年级的奥数结合起来，除了教授她三年级书本的理论知识和课后习题之外，我自己也出来一些有代表性的题目给她做。实践出真知，经过几天的书本教学，我发现这些对于她来说很简单，所以后来我专于教她奥数。我采取先例题讲述后练习加以巩固的教学模式，分专题来进行。例如“和倍问题”、“差倍问题”、“速算与巧算”、“填运算符号”、“找规律”等一系列专题。

在整个教学过程中，我发现了一个还没升三年级的小学生在文字理解方面未够成熟，这点可以从她做应用题的表现就可以看得出来。所以，我必须要花多点时间和多点心思去给她讲解题目，否则一味得教她怎样去做题，得出答案是没有用的!这就是一个小学老师一定要耐心的一个重要原因吧！在这么多的专题中，算式谜专题是最有难度的，它需要全面的考虑。在教她方法的时候她点头以示明白，但是当她做练习的时候她就不会做了。这点让我思考良久，孩子总喜欢不懂装懂吗？还是我教学本身就存在着很大的问题？十分的苦恼！

经过十天的奥数训练，每天两小时，我发现了对于一个才刚刚进三年级的学生来说，奥数其实真的有难度，毕竟他们的思维还不够成熟，我坚持教她的原因其实只是想预先训练一下她的思维，培养那种数学的思维，活跃一下脑筋。这不是在浪费时间，这对于开发大脑是十分的重要的。正如现在的学生考试的时候必须要面对一道奥数题一样。

在教学过程中，我学会了灵活变通的教学方法，在有限的时间内我必须要让学生学有所获。其实最后我之所以停止奥数的教学，是因为这个学生其实真的接受不了奥数那些对于她来说十分深奥的题目。于是我转向专教她英语音标，这我也是征求了对方父母之后才拟定的教学方案。音标是会说英语的第一步。由于她是初次接触英语，所以我每天只是教了她6至8个的音标，每一个音标都有具体的简单的一些例子，这些例子有助于教她怎么利用音标去拼读一些单词。她很快就学会了，这一点让我很欣慰，让我至少感到一点的自豪。

还有，在这个过程中，我还学会了一个东西，就是教一个小学生，可以采取软硬兼施的方法。就是说，一个小学生其实很容易对学习失去兴趣和热情的，那么我们必须要采取一些方法去激励他们，不仅需要哄的方法，有时候必须摆出老师的架子，否则他们只会无视你的存在。当然也是要适可而止的，最好就是跟学生成为好朋友，那样无论是在生活还是在学习上对大家都有好处！

以上的这些都是我的实践过程以及一些感想。最后我最想做的一件事就是感谢我的老爸，是他每天不辞辛苦地载我去公车站搭公车去做家教，是他和我的老妈每天都提醒督促我要做一个好老师！虽然这些不应该纳入我的实践报告，但是心中的感激之情始终压抑不住。

我的第一次社会实践就是这样。

**寒假社会实践报告篇七**

寒假的社会实践时候我盼望已久的事情了，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习呢，不过这个愿望不会等太久，很快就快实现了，我已经迫不及待了。

我已经做好的心理准备了，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的 苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过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，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“宾馆”从此我的实习工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习?”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来都是俩个班的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生?还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说带一大帮人从逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这么认为，我做的是不对，我是从逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是工作不适合我。“我回家了，我不实习了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说“：帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋俄罗斯人，我实习很重要的一个目的就是和俄罗斯人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗?我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的孟老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实习生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会(会计，我干的工作就相当与会计)”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩(我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用)短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中国餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在18号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了(我们店里所有成员都是哈尔滨人)，我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个寒假实习生活也算是告以段落了。

这次的寒假实习带给我的不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友包括俄罗斯朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的。而我已深刻的体会到我经验的不足了，并且也认识到了我所学的浅薄，相信这次实习对我日后的学习和工作有所帮助。感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人!

这次寒假实习我学到了很多，首先就是如何说话，刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话，得罪了领导，这不是明哲保身的方法，我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的，这是很值得我学习的地方。

我还学到了知错就改是很好的，这是我成长中的巨大财富，做错了并不怕，怕的就是以后学习路上不知道困难，知道困难后也不改的愣头青作风，我要学会动脑子，时刻做好自己。

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的!

**寒假社会实践报告篇八**

我们是这个练习的最后一组。前三组每批只有4-6人，而我们组多达9人，可见大家对这种做法充满了兴趣和热情。实习前听到新闻说前几批人少但是没事做，大家都比较积极主动找老师做实验。感谢我们组同学的努力，在练习结束的时候赢得了所有老师的一致好评，真的是一件很开心的事情。

练习结束后，每个人对这段经历都有自己的感受和理解。下面是一些团队成员的经验，希望大家分享。

冯:虽然练习只持续了两个星期，但我们从中得到了很多。我仍然记得老师们的微笑。检验科的老师每天的任务都很重，但每次还是耐心的回答我们的问题。这几天和他们一起工作，一起笑。更重要的是，我了解了检验科的.工作，对未来可能的职业有了一定的概念。感谢检验科老师耐心指导。我也很感谢学校给我们安排了这个机会。虽然我们动手操作的机会不多，但是通过看老师和学长，自己看，看不懂就马上问，我们学到了很多。特别是周五，实习生没来上班，我们有更好的机会去做。想着能帮老师做点什么，也得到锻炼，很满足。

宋:两周的练习很快就结束了。虽然时间很短，但学到了很多东西。记得第一天练习的时候，我们什么都不懂，傻傻的站在那里看着老师忙碌，甚至忍不住。但是，在老师的指导下，我们逐渐学会了使用各种仪器，熟悉了整个操作过程...第二天，我们基本上开始自己找事情做，不了解就找老师咨询，这样一天一天来，在日常工作中慢慢积累知识。可以说这种做法是把原来课本上学到的很多知识应用到实际操作中，elisa在免疫检测中是如何使用的，血细胞分析仪式是如何进行的……另外，有些老师经常会问我们一些问题，虽然有时候回答不出来，然后老师会给我们讲解知识点，在学习新内容的同时，也会巩固原来的内容。其他老师会抽空给我们讲解各种仪器的工作原理，让我们对各种仪器有一个初步的了解。总之，这种做法受益匪浅，丰富了我的暑假生活，学到了很多知识。

陈:这个假期的实践经验对工作和学习都有很大的好处。工作方面，经过两个星期的观察和体验，对检验科的工作内容和性质有了基本的了解，对以后的实践会很有帮助。从学习方面来说，丰富了很多临床知识，对考试内容有了很多感性认识。通过实践，找出学习过程中的盲点，督促自己巩固知识。暑期实习让我们对检验科的工作有了感性的认识，在这样的临床环境下，不仅可以熟悉工作流程，还可以学到书本上没有的知识。在西方国家，医学生在回到教室之前会在临床环境中学习两年。而在我国，恰恰相反，他们应该先学习基础理论知识，再进入临床。我认为我们应该更加注重感性和理性的结合。

吴:我选择了医学检验作为我的专业，在这个实践中我自然更注重这个环节。虽然我只负责实践中的简单部分，但我很兴奋能真正把在学校学到的东西应用起来！在学校，老师在教，学生在听，理论是主体。我自己也能掌握专业知识。我以为在实践中应该可以应付，但是在医院里并没有想象的那么容易。通常在学校，数字错了可以交，但在医院，数字一定不能错，因为质量第一，但质量不好，医院的声誉会受到影响，效率会降低，医院在竞争的浪潮中会失败。所谓“逆水行舟，不进不退”，医院必须时刻保持这种竞争状态，才能在社会上立于不败之地。正因为如此，医院才会每一个环节都不会出错。这种要求在学校课堂是学不到的。在学校里，你可以解决一个问题，制定一个计划。但这里更需要的是结合实际。只有理论，没有实际操作，不可能在这个社会立足。所以，你一定要非常小心。一旦犯了错，就不像在学校，老师会打个红叉再改。

实践只是开始，以后会有更多的专业课程和实践机会。但是有了这段经历，我相信我们每个人都会走得更好，对未来更有信心，因为我们涉猎过，因为我们知道过程，有个大概的印象，只要在细节上努力学习，一切都会如鱼得水。

**寒假社会实践报告篇九**

近放寒假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生寒假实践活动登记表，要求我们利用寒假的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会。寒假社会实践活动是学校向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径，更是大学生回报社会的一种良好形式。

拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论寒假该干什么。有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会。有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识。大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。现在也终于轮到我们了。

放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的寒假任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在寒假里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在亲戚家里找了一份还比较轻松的工作，也和亲戚说好了，就拿我当员工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不容易。

第一次要参加工作的我真的很兴奋也很紧张，虽然是到亲戚家工作，但我的心里还是很不安，不过最终还是鼓起勇气接受了这份工作。我的工作其实没什么时间规定，老板是一家开米厂，我一般只要坐在办公室里称那些稻谷的重量。

然后在他们下完稻谷之后，退一下皮。操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，有时候一天或一次性有好多车稻谷来卖，一车一车，我就会忙不过来，还会出差错。有时不记得写卖稻谷人的名字，有时又忘记了写稻谷的品种，年月日有时也忘了，真觉得那时自己灰头土脸的。这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。

一个月的寒假实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是寒假还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的：

碰到那些做生意比较坏的人和那些比较固执的农民，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心他们有些人是第一次来卖稻谷，对我们厂的基本流程都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们卖稻谷的基本流程，这样我们也可以省很多功夫和时间，米厂也可以运行就可以更好。

有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做;社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪那xx些生意人，有时也会得罪老板;刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后寒假实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

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

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

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