# 2024年大学生寒假社会实践报告(优质9篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-07-26

*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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。大学生寒假社会实践报告篇一2月12日，我乘坐公交车出发于...*

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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

**大学生寒假社会实践报告篇一**

2月12日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到交x慧谷天域时捷等公司。首先，我与天域时捷肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的欢迎。他向我详细介绍了天域时捷所销售的产品、服务的对象以及天域时捷近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了天域时捷，对七喜x水牛产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与天域时捷的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践过程中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，我还联系了到交x慧谷电脑城万博美讯、志诚电脑等作为我的实践单位。

到交x慧谷商城之后，万博美讯饶经理为我介绍了交x慧谷电脑城的商家、产品结构和销售情况。接下来的时间，这里的技术员和经理还给我从主板、显示器、cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。下午6：30，我将第一天假期社会实践暂告一个段落，尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

从2月12日至2月13日我在所在公司进行社会实践。克服了天气寒冷的不良条件，在公司时学习计算机有关装机、装系统、装应用软件的基本操作、计算机经营、工厂市场行情调查、社会公关等方面的内容。在客户需要时还根据客户要求上门服务，同时这也响应了团中宣部、团中央、全国学联“同人民紧密结合，为祖国奉献青春”的口号。博得了市民的一致认可。为了保证我学到的东西能够切实规范化、系统化。我要求各自己每天必须写个人日志，注意消化自己在平时所学到的东西。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己装过至少三台电脑，绝x部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付j商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对百诺威电脑城和交x慧谷电脑城的整体运行情况有了一个x致的了解。百诺威电脑城地处上海市中心附近，门前每天有x量的流动人口，而且电脑城也有一定的历史。几乎上海所有的市民都知道百诺威电脑城，给人的感觉是进入百诺威电脑城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上百诺威电脑城每来一个顾客就会有一桩生意成交。交x慧谷电脑城地处上海市交通大学附近，一楼是电器城，二楼才是电脑城，而交x慧谷公司对其电脑商家宣传力度不够，致使很多人并不知道交x慧谷电器城有电脑。一般来的都闲逛而已。所以尽管交x慧谷电器城的顾客人数要稍微多一些，但是真正成交的生意还是比较少，相对百诺威来说，生意则要萧条一点。

因此，我认为对交x慧谷电器城和百诺威电脑城应该采取两两合作，优势互补，进一步加强交流和沟通。对百诺威的电脑公司来讲，通过与交x慧谷电脑公司的合作可以发挥其顾客比较多的优势，有利于宣传自己的品牌，弥补客流量的不足。对交x慧谷的电脑公司来讲，通过与百诺威的电脑公司的合作可以进一步扩x交x慧谷的影响，让交x慧谷电脑城在上海市民的心目中树立一个良好的形象。同时也可以利用百诺威电脑公司成交率比较高的优势进一步提升自己的销售量，发展壮x自己。

通过前面2月12日—2月17日6天的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。技术员们决定利用2月18日和19日开展两次计算机技术义务咨询活动。为了保证这两次活动的成功开展，我进行详细的安排策划，与实践单位、赞助商进行了统一的协商，对场地进行了申请。同时，我和他们夜以继日拟出了十多种不同的配机方案、知识问卷调查表、计算机使用过程中的常见故障及解决办法、计算机发展史等与计算机有关的内容。经过大家共同不懈的努力，各项准备活动终于在7月17日临晨2点完成。

2月18日上午，阳光灿烂，春风和煦，蓝天白云下的上海更加漂亮。但大家们却一点都没有留意周围的景色，我心中只有一个念头，就是把今天的义务活动搞成功，把自己所掌握的知识技术尽量多的传授给市民，为市民尽量多的排忧解难。上午9：30我的义务咨询活动正式开始，广x市民向我提了很多问题，我不辞辛劳，耐心地一一解答，甚至派人到群众加中解决他们的问题。很多市民对我的配机方案表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。咨询活动圆满结束。2月19日，该活动在火车站再次成功举办，并且收到了十分良好的效果。

**大学生寒假社会实践报告篇二**

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报告篇三**

假期来临，欢乐迎来了新的一年，要让自己成长，让自己踏上社会，学会生活，晓得生活。亲身体验了一番，第一次体验了社会实践的感觉，固然只是义务帮帮忙，但也很有感慨。在这次实践中我学到了书本学不到的知识，让我体会到工作没有那末轻易，但是也没有那末艰巨，关键在于专心往做。

这一天，早早来到财务办公室，接到热情阿姨分配的任务后，我开始繁忙起来，阿姨拿来一堆资料要我整理，好奇心只有那末几分钟，有点烦这么多资料了，看着眼花缭乱，竟然分错了，马虎的我做了一堆无用功，不好意思请教了阿姨，用标签分类了，才没有出错，就是再努力我的速度慢啊！才弄好一半就三点了，遇上阿姨有个会，就把我留在办公室当接线员。

本来以为这是一件很简单的事，没想到一接陌生人电话竟然结巴了，好不轻易弄定了一通电话，又来了，不过愈来愈淡定了，没那末紧张了。一天说长不长，说短不短，最开心的是得到了阿姨的认可，只不过阿姨说我脸皮还太薄了，还需要锻炼啊！她说这只是开始，要我学会适应。

当了一天助理，还蛮成心思的，就是我还不善于沟通，太轻易紧张了，和身边的人相处并没有发现这些题目，看来还要晓得与人交换，人际交往很重要。

一次社会实践让我发现自己的不足还有很多很多，需要改善的也有很多很多，实践重于理论，多多实践才能积累经验，这次实践令我深有感慨，这不单单是一次实践，还是一次人生经历，是一笔宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨炼自己的同时让自己熟悉的更多，使自己未踏进社会就已体会社会更多方面。

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们真正走向社会打下了坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

实习单位基本情况：

实习岗位描述：

实习过程介绍：

（1）了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制（a、b班），两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30；晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

（2）摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具（比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等）。

在机台位置上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常（比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等）。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的加工难度较大。刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管（质检员），按评管提供的要求进行生产、加工包装产品。

（3）实际操作

经过一段时间开机生产、加工包装产品的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，这工作任务也较艰巨的啊！

实习体会：

在实习过程中，我充分的了解到实践的重要性。通过学习，对自己专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对学校所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。只有把学到的理论知识和具体的实践工作相结合，我们才能更好的为公司乃至社会服务。

对学校开设课程的建议：

在校学生往往重视理论课的学习，而忽视实际动手操作能力的培养，学校应加强各种实验课，实践课，增强学生的实际操作能力。

对学校现行的教法、课程、管理的评价

学校的教育，对理论知识的教育是很丰富和完善的，但在实践操作方面，则缺乏深入，系统的教育，使得学生的动手能力不是很强，学校应在这方面完善。

实习收获：

实习期间，我对实习工厂的注塑车间（部门）生产、加工包装产品的整个操作流程有一个较完整的了解和熟悉。实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。我学会了运用所学的知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理人际关系问题的经验方法，同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能，积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为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，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发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，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，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。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有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，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，（）在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不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发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个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不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、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，丰富假期生活”为宗旨，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我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的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。与同事的沟通也同等重要。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。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我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。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，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。如哥哥所说的“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。”

四、工作中不断地丰富知识。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。

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足必不可少的项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，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，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

**大学生寒假社会实践报告篇四**

寒假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，当然也少不了寒假的社会实践。

在这个寒假里，作为大学生的我们决定到宾馆实习，学习服务和管理的技能，体验真实的生活。首先，我们来到实习的宾馆，再简单地向经理交代实践的事情后，我们便开始了实习。我们分成了两个小组，第一个小组负责前台登记，账务结算。

第二个小组负责客房的服务和打扫。然而，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和输入客人的信息并发送到公安局。在简单学习怎样解决一些紧急状况之后，我们开始了实习。不一会儿，来了几个客人，询问了一下房间的价格，我们怀着微笑回答。或许因为我们热情的服务，客人二话不说便决定入住了。

在我们登记了旅客的信息后，我们把刷好的房卡递给了客人，并示意微笑。第一次登记，便让我们几个成员有了成功感。我们继续保持着这份感觉，愉快的奋斗了一个早上。

虽然有些辛苦，但汗水见证着我们的劳动，留下了我们辛苦后的痕迹。但下午的工作却没有早上那么顺利，在将近1点半的时候，这一带突然停了电。这个时候正是一天中最热的时间段，很多客人打来了电话。有耐心询问的，当然也有大发牢骚，怒气冲天的。但我们现在是服务生，所以我们平静自己焦躁的情绪后，耐心地为客人解释。

虽然有些客人还是听不进去，但我们可以理解，依然耐心解释着。令人高兴的是半个小时后便来了电，我们也就松了一口气。当我上楼的时候，发现第二小组的成员忙不开交，干的都是累人的体力活，但是这也是一种工作，也要做好。他们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。

当然，打扫房间的质量要高。他们第一次打扫的时候没仔细，没清理掉墙角的烟灰，客人知道后便向经理反映。他们了解情况后也就吸取了教训，开始仔细认真地打扫，并热情地为客人送物品。但半天下来，他们便累趴下了，但他们在中午休息一下后，又开始清理楼梯了。傍晚时分，经理来到楼下结账，而我们便在一旁看着并学习如何结账。因为这也有助于我们在以后的生活里更好地经营理财，规划等。

在接下来的几天里，两个小组都慢慢找到了感觉，慢慢开始熟练。前台登记的成员和客房清理的成员都提高了他们工作的效率和质量，开始默契地配合。

例如，在客人退房后，我们总台的服务生会打电话通知打扫，他们打扫完后再通知总台，进\*间清理的登记。当在房间里的客人需要什么时，总台的服务生也会通知他们把东西送到房间。避免了自己运送的时间浪费，也提高了整个经营的运转效率。在快要结束的时候，我们向经理报告了几天的工作情况，房间的入住率。

例如，在周末，节假日的时候往往房间的入住率会比较高。当然这也会受到一些特殊情况的影响，像台风，停电，停水等等。所以我们认为应该要把握好房间入住率的基本情况，针对现实的情况，实行相应的策略。当然，在一段时间的经营后，可以考虑对房间进行一些装修，从而可以大大提高房间的入住率，给客人带来新鲜的感觉，提高旅客的满意度，有利于做“长久生意”。

总而言之，我们不能拘泥于现状，要不断地推陈出新。这样，我们经营的宾馆才不会随着时间的推移而“变老”。同时，我们也要完善经营管理制度，实行奖罚分明的政策。在小的经营范围内形成一个良好的运作机制，从而能使宾馆可持续地，高效，健康的发展。在经营的同时，让自己不断学习经营之道，理财之道，规划之道，投资之道。结合科学理念和现实状况，使我们的工作事业蒸蒸日上！

**大学生寒假社会实践报告篇五**

实践目的新郑州大学已建立十余年，经过十多年的努力，郑州大学的综合实力跟社会影响力日益增强，社会地位日益提高。现有生源与知名度已不能和建立高水平大学的郑州大学匹配，为此志愿宣传小分队应运而生，肩负着宣传郑州大学的使命，我们衡水中学宣传分队于寒假进行了郑州大学的宣传工作。

实践报告正文

我组于寒假前组建并接受负责郑大在衡水中学宣传的任务，此项任务既关系到郑州大学的社会影响力又关系到郑州大学的生源，我组感到沉重的压力。

假期期间，我组进行了长时间深入的探讨决定，将宣传工作定于年后开展宣传工作。理由如下：第一，年前为放假前期，学生心情浮躁，不能认真聆听接受宣传内容，且假期尤其寒假的性质，学生对大学的宣传来得快忘得也快;第二，年后正值学生开学之际，学生心情浮躁，难以立刻投入学习，此时的宣传既能给高中学子调整心态，投入后续的学习工作中，又能让其坚定信心，充满对大学的期待;第三，宣传人员年前个人事务繁忙，而年后后期更为方便。为此我们决定在年后开展宣传工作。

对于宣传形式，我们做了认真细致的规划，从前期工作的准备着手。我们认真阅读了学校下发的电子版以及纸质版资料，深入的了解学习了郑州大学的相关情况，辉煌成就，伟大历史以及郑大十余年的进步历程，我们惊叹于郑州大学飞速的发展速度的同时，也对宣传工作充满信心。

我们决定将宣传过程通过以下过程进行，首先我们联系了衡水中学的相关负责人，确定了宣传时间为正月初七，班级为随机选择。首先，我们认为学校的认可是工作开展的有利条件，老师是衡水中学学生除新闻以外认知外部的唯一渠道，如果能够让老师广泛的认知郑大，也可以为日后的工作奠定良好的基础，为此我们决定首先对老师宣传郑大。其二为进班宣传，进班宣传是直接对接学生的简单便捷有效的宣传方式，能够在第一时间短时间内让学生认识并简单了解郑大。第三，宣传过后为学子进行解答，解除心中疑惑，更好更积极的为进入理想大学而奋斗。最后分发材料，材料是我们离开后学生进行后续了解的重要渠道之一，也是学生记住郑大扩大郑大影响力的重要方式之一。最后我们将合影留念，纪念我们的衡中行。

二月六日早九点，尽管路还被雪覆盖着，宣传组一行人也按时到达衡水中学。衡水中学作为全国十大名校之一，依旧保持着深厚的文化底蕴并迸发着无穷的朝气，我们依照原计划找到了负责老师，老师的热情接待也是让我们感到母校的温暖，更加坚定了此次宣传的信心。

我们向老师简单介绍了郑州大学十余年的发展历史，郑州大学的影响力，当然老师们最关注的还是郑州大学的师资力量教学水平科研能力，我们一一列举了郑州大学近些年所取得的成就，对于河南省外知名度不高的郑州大学，有如此的成就也令老师们赞叹不已。随后下课时间我们又观摩了跑操，素有天下第一操的衡中跑操确实名不虚传，我们以一个外人的角度观看才发现它的壮观伟大。

随后我们便进入班级进行下一项工作的开展，进入班级，一股熟悉的气息迎面扑来，我们说明来意后孩子们都非常高兴，毕竟来这里参观的人很多但学长学姐回来的并不多，我们首先向大家介绍了自己说明了来意，孩子们非常积极热情的配合，认真的聆听。我们通过ppt的方式向学生们展示了郑州大学的美丽景色，一幅幅大学的照片深深吸引了同学们，可以看得出他们眼中对大学的畅往与渴望。随后我们讲解了郑州大学建校至今的历程，一路的坎坷与成就也让同学们认可并且深入了解了郑大，期间我们配合郑大独有的笑话令同学们对郑州大学充满了好奇与向往。之后我们对孩子们的问题作了讲解。最后，王锦依同学以：“理想与现实总有很大差距，我们要追逐理想，但要接受现实。”结束了此次宣传。

随后我们分发了材料离开了学校。

实践反思

此次活动为志愿者小组第一次活动，较为成功，非常感谢学校给我们这次机会，也非常荣幸能够代表郑州大学回母校宣传，我们希望学校方面能够提供更过的机会给我们锻炼。同时祝郑州大学越办越好。

**大学生寒假社会实践报告篇六**

xx学年寒假将至，为进一步贯彻落实，充分发挥“社会实践活动”在我校“育人工作”中的作用，学校决定本着以“受教育、长才干、作贡献”的原则，以“参与社会实践增强团员意识”为主题，在今年寒假组织我校中学生深入开展社会实践活动，力求重点突出、讲求实效、争创佳绩。

(一)、指导思想

将研究性学习与社会实践相结合，要求学生走出校园，走向社会，去关心社会发展，去关注社会问题，去尝试解决自己研究的社会问题，成为学生课余生活的有益补充，开辟出有自己特色的社会实践的新途径。

(二)、意义

1、改变学习方式，拓展学习资源，拓宽发展空间。

2、参与社会实践，激发学习兴趣，增进生存体验。

3、主动服务社区，形成服务意识，强化社会责任。

(一)、组织形式

学生一般以个人分散活动或由6-10人组成社会实践活动小组，也可以青年志愿者小分队活动组织。

(三)、注意事项

1、就近就便。社会实践活动原则上要就近就便，组织学生在学校周边、学生家庭所在的城镇社区或者本村范围内开展活动。团队规模要适中，不开展跨区的活动。同一社区、同一乡村的高中生应在当地团组织的统一指导下开展上述活动和其它形式的社会实践活动。

2、在生活中提炼。

从社会生活中选定主题，让学生关注社会，体验社会角色;热爱生活，关注生活问题;学会健康愉悦地、自由而负责地、智慧而有创意地生活。

3、在兴趣中选择。

捕捉自己最感兴趣的问题，开展研究。在合作探究的过程中，学生间相互感染、相互促进，更好地发展兴趣，培养特长，提高综合素质。

4、合理利用各种资源。

充分利用网络资源。网络已经成为最大的资源库，在综合实践活动中，要充分利用网络上的技术和资源，搜集信息、处理信息。同时要充分利用图书资源，从图书馆中获取自己所需要的内容。

5、综合运用各种方法手段。

从参与研究的对象来看，可以采用个人独立探究的方式、小组合作探究的方式、学校合作探究的方式、跨学校合作的方式。从研究采取的手段来看，可以采用活动设计、网络技术、调查研究、参观访问、实验演示、表演交流、测量制作、社会宣传、服务、总结、答辩、反思等学习活动。

(一)、社会参观活动

参观、访问、考察(革命遗址、科技馆、英雄模范人物、杰出人物、现代化建设成果、市政工程、著名高校、工厂、高新技术产业运作情况……)，例如以当地的居民小区为调查研究的对象和内容，可以“物业管理”、“商业网点”、“文化娱乐”、“教育设施”、“交通路线”等为研究方向。

(二)、社会调研活动。(参考主题如下，也可自选主题)

1、绿色环保宣传

2、保护母亲河、水质污染情况调查

3、白色污染调查研究

4、关于生活节能状况调查研究

5、农村经济发展状况调查

6、关于生活垃圾分类处理的可行性调查

7、道路状况及改进意见调查

8、旅游资源状况调查

9、中学生的消费观念与行为研究

10、中学生上网吧问题研究

11、中学生学习习惯的调查与研究

12、中学生零用钱数量及用途的调查

(三)、社区服务活动

社区保洁活动、社区护绿活动、社区综合宣传活动、社区陋习纠察活动、社区敬老爱老活动、社区帮困助残活动、社区读书辅导活动、交通服务活动、环保志愿者活动、社区公益劳动。

参与社会实践的班级和个人，必须注意自身形象，认真参加活动，为学校和个人树立良好的社会形象。

1、各位同学要认真填写xx年寒假社会实践表，并以书面形式做好总结并附带证明材料。

2、2月12日至2月18日各班团支部要根据方案内容及个人寒假活动情况报告表内容和实际表现，进行总结评比，评出班级寒假社会实践活动先进个人(占本班总人数10%)

3、2月20日上报学校(附社会实践证明材料或照片、个人事迹材料)，由团委评定校级社会实践集体和个人，评选结果记入班级考核。

**大学生寒假社会实践报告篇七**

自从走进大学后，就业问题就一直围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们接触社会的机会本就很少，又会有多少社会经验呢？为了扩大与社会的接触面，增加自己在社会竞争中的经验，放假回到家后，我就在临近村的超市里找到一份工作，开始了自己的寒假社会实践。

1月12号，我来到兴隆镇村的小盛超市求职。超市老板对我的考验倒并不像想象中的刻板。老板跟我碰过面后就让我自己观察超市的运营情况，并在半小时之后再去找他。

如此面试我还是第一次碰到，禁不住在内心揣测经理的用意：是在考验我的观察能力，还是想让我适应一下环境呢？我在超市里转了几圈，仔细观察超市的商品结构、客流量和购买商品的流程，有疑惑的地方就问值班的服务员，最后总结分析出超市的销售情况和运营情况。半个小时后，我去找老板。我跟他谈到了刚刚分析出的超市的销售情况和运营情况，并提出了一些自己的看法。我们甚至聊到了对餐厅未来发展的构想、我未来的学习和工作计划以及为人处世的方法等。这真的跟我想象中的面试差了很远，我们就像朋友一样在聊天。后来我才想到这大概是经理想从中了解我的思想及为人吧！

老板对我很满意，当即就把我定下来了。于是当天我就开始在超市工作。

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始。真正开始工作后，我才发现超市的工作与我想象中的实际上有很大的差距。虽然是一个小小的超市的经营，但要想把它经营好，不但要有细心，还要有策略和谋划。超市的服务工作也同样如此。

在超市里，别人一眼就能认出我是一名在校读书的学生。我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来。也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧。但我相信我也能做的像老服务生一样好。

由于上学的原因，再加上接触社会的机会本就很少，我对家乡的商品价格还知之甚少，还要接受一定的培训。我所在食品组的组长给我介绍我所负责的货架和各种食品，还要我将他们的名称和价格都背下来，以便可以很好地给顾客介绍。面对名目繁多的食品，我只能拿出在学校练出来的本领——死记硬背。我一边接待顾客，一边记忆食品名称和价格。一天下来，我已经大汗淋漓，满脑子都是价格，吃饭时间到了，我累得连吃饭的力气都没有，死赖住一张椅子，就是不愿意起身。当然体力劳动咬牙就过去了，可是一天到晚的死记硬背让我陷入无休止的脑力劳动中，真是花了我不少精力。

通过几天的实践和观察，我已经对自己的工作驾轻就熟，同时也总结出一些需要时刻注意的地方：

一．自觉遵守超市的规定。超市制定了很多服务生的规定，比如不可以串岗、不可以闲谈、不可以吸烟、不可以频繁玩手机等等。对于这些规定，大家还是很理解的，也都明白为什么要制定这些规定。毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和服务生的工作努力与否是有很大联系的。既然我决心要做好自己的工作，那么就一定要自觉地遵守这些规定。

二．积极主动地做事，保持勤快。每周的前两天都是最忙的，很多供货商都在这两天送货。有时一连几家供货商送货来，这时就会非常忙了。有很多货物卸在收货处，收货处仅有的几个人是忙不过来的，既要验货又要把货装走。于是，他们就需要别人来帮忙了。为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，卸货并给货架补货。有时我也会主动帮忙擦货架或做清洁工作。于是，我在同事和老板眼里留下了一个积极勤快的好印象。

三．服务态度至关重要。作为一个服务行业，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，要想提高销售量就必须吸引顾客并让顾客满意。这就要求我们提高服务质量。一方面，语言要礼貌文明，待客要热情周到，；另一方面，我们要想顾客之所想，急顾客之所急，要尽量可能满足顾客的要求，并根据不同层次的消费者介绍和推荐不同的商品。

寒假一转眼就过去了,在短短的二十天的超市实践里我体会到很多。这次社会实践不仅让我认识到实际操作与理论学习之间的差距，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点。而且，在超市里工作，我接触过各种各样的人，增加了自己的社会阅历，交际能力变得更好一些了。通过这次社会实践，我拓展了自身的知识面，锻炼和提高了自己的社交能力，我相信，毕业后我能够真正地融入社会，并且能够在工作和生活中很好地处理各方面的问题。

**大学生寒假社会实践报告篇八**

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报告篇九**

环境工程分院专业： 园艺

园艺1212姓名：孙晓丹学号:xx

xx大酒店

20xx年1月10日 至 20xx 年2月1日 共 20天

一、实践目的：介绍实践的目的,意义, 实践单位或部门的概况及发展情况, 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式,不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据,有参考文献,并在正文后附录。

四、实践总结或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价,着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题,逐一汇报。

对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

开始，对自己手工艺期望很高，经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面。一方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

的环境中让自己的工作做起来很轻松。

在长达一个月的实习中,我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止:

1.首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境，笑对每一位顾客。

2.我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。

3.注意我的形象，服装、言行，举止大方、文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。

4.在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练酒楼里的各项规章和章程，保证上班的工作效率。

5.按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

6.上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

7.处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事，及时汇报。

8.保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人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。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

经过这一次的寒假打工，社会实践，我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，在实践中我也找到了自身的价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。

我们只要了解了社会的需求和自己所长，就会很快找到自己社会中的位现代大学生缺少社会知识和信息，在学校时从不关注社会中的情况，甚至连新闻都懒得看，更不用说社会锻炼，所以当他们迈出校门的那一刻就迷失了方向，拿着自己的简历不知何去何从，只知道自己学的是什么专业，却不知道自己能干什么，以至于很多大学生毕业后都找不到工作；因为大学生缺少社会锻炼，空一肚子墨水却不知如何用，很多用人单位不愿招聘应届毕业生，都愿吸取有工作经验者，因此大学生的就业率也越来越低！有的学生辛辛苦苦学了数十年的专业当走进社会时却找不到任何与所学专业有关的工作，这是多么可悲的事情，这就是不了解社会的需求所造成的。所以我们要发起倡议，为了我们今后更好更快地投入到社会当中去，为了我们早日实现我们的人生价值，为了能够更顺利的工作用自己的所长服务于社会，让我们积极投入到社会实践中去吧！

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