# 最新寒假大学生社会实践报告 大学生寒假社会实践报告(优秀13篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-03-05

*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。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。寒假大学生社会实践报告篇一环境工程分院专业： 园艺园...*

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。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**寒假大学生社会实践报告篇一**

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！

**寒假大学生社会实践报告篇二**

为响应我院举办安徽工程大学第七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。

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。

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

对于一个成功企业来说，天时，地利，人和这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定最好的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。

这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。

木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。

因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。

因此我将产品价格定在8元每个(小板)，价格属于大多数消费者都可以接受的价格。

对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取多买多惠的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了!另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。

除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。

但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。

只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。

运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

**寒假大学生社会实践报告篇三**

近几年，各个高校鼓励大学生利用假期时间进行相应的社会实践活动。目的是为了将课本专业知识运用到实际以提高自身综合素质。今年寒假，我积极响应学校号召进入国税局进行了为期3天的实践活动，并希望通过实践活动使自己有一个质的改变，进而培养自己战胜各种困难和挫折，锻炼意志和毅力，做一个德才兼备，思想正直的大学生。

当代大学生都出生在改革开放的浪潮中，成长在经济飞速发展的年代，而税收作为国家财政收入的主要组成部分，无疑在其中扮演了极其重要的角色。因此，加深对税收政策的领悟，了解税务行业对于我们大学生来说是至关重要的。而且进行相应的社会实践活动有利于我们更好的把学习书本中的专业知识和投身于社会实践统一起来，在活动中，我们必须通过走与实践相结合的道路，努力缩短成长与社会需要之间的距离，以此来提高解决实际问题的能力。通过在国税局的实践活动不仅可以对税务行业有一定的了解，而且还能在一定程度上提高自身的操作技能，丰富自身的社会经验。

为了了解国税局的工作情况及职能，以及丰富自己的社会阅历，我于20xx月2月7日进入国税局进行了为期3天的实践活动。我实践的时间正直新年，大家都沉浸在新年那浓厚的节日气氛中，所以这也导致了自己有些许懒散的思想，当时就想着混个几天吧，时间一晃就过了。可好巧不巧的当时确赶上了纳税申报期，看着大厅那一片喧嚣的场景，和工作人员忙碌的身影，我心中也添了一份莫名的感动，在新年之际，大家都想好好过个新年，可是环观四周，只有我一个人无精打采，顿时心中就有了一丝愧疚的情绪，于是我主动请求\*\*让我做一些力所能及的工作，听到我的请求，\*\*露出了赞许的神色，随即将我安插在窗口为纳税人办理申报工作。刚开始工作的时候，我完全没有任何头绪，看着我手忙脚乱的样子，旁边的\*\*主动上前给我解释，所谓的“申报纳税”工作，就是将纳税者交来企业所得税表或者综合表输入到电脑中，并及时打印出相关的回执单给纳税人。当时我一边听着，一边看着实际操作，心想：这倒是挺简单的，我一定能做的来。可真到我开始实际操作的时候，确频频出现差错，因为有些纳税者所填写的数字金额不是很工整，从而在录入电脑的时候会导致难以识辨的情况出现，每每遇到这种情况，听着那些纳税人催促不满的声音，我就觉得很憋屈，眼泪也开始打转。这时，\*\*走了过来，温柔的给客户解释说：”这位小妹妹刚来实习，对于造成您的不便，我感到很抱歉，现在我来为您办理，祝您新年快乐！”随即便开始为客户办理相关手续。办理完成后，\*\*对站在一边的我说：“刚开始是这样的，你所看到的是这个工作表面的简单，但是你有没有想过每个看似简单的事情背后也是日积月累的成果呢？来，我在教你一次，这次可得认真看咯。”我含泪点点头，便认真仔细的研究每个细节，认真的用心去听，尽力的用脑去想，在得到\*\*的肯定和支持后，我又继续开始了工作，虽然说不上得心应手，但是总算是做到了没有出现类似的差错。终于在第一天实习结束的时候，\*\*走过来拍拍我的肩膀，“小妮子不错呢，学得真快，你可以出师咯。”听着这真心赞美的话，我心里瞬间膨胀了，不是骄傲，而是我深深的明白了，在社会工作中，虚心的请教和丰富的工作经验比拿在手里的那张文凭更实际，更有用。第二天，我怀着激动的心情早早的到了国税局，心里想这前一天自己的那种懒散，无关紧要的状态，感觉真是天差地别，这可真是对自己的一种历练！怀揣着这份心情，经\*\*安排，我进入了退税科学习相关工作。

经过为期3天的实践活动，我不仅学习并了解了相关的税务专业知识，增加了社会阅历，升华了我原有意识中对国税局的概念和认知。而且也使我明白了很多在课本上无法学习的专业知识。这短短的3天对于我来说，就像是进行了一次新的洗礼，我第一次深刻的体会到了制度的严明和重要性，真正的体会了没有规矩不成方圆这句话。我第一次体会了到了在具体工作中真的要不耻下问，虚心学习，书本上的专业知识只是理论，而我们必须将理论付诸于实践，才能得到更多的收获。我第一次真正的融入社会这个大家庭，在通过与国税部门工作人员的广泛接触、了解、交流中真切的感受和体验，我从中得到了深刻的启发和教育，不仅升华了自身的思想，也使自己的的人生观、价值观得到进一步的强化。

所以，这次社会实践活动对于我而言，是一次十分难得的经历，它让我明白了很多道理，体会了不一样的情感，也有了很多的感悟和心得。作为当代大学生，我们要真正的走出象牙之塔，融入具体的社会工作，才会真切感受到耕耘的艰辛，才会真正的通过收获的喜悦来加深固有的专业知识，才会起到锻炼自身的自理能力，磨练自身的意志的目的，才会真正把成长的根深深植入祖国的沃土。情感源自于热爱，信念根植于信仰。只要全社会给我们大学生更多的关心，更多的支持，更多的鼓励，在今后的社会主义建设中，通过我们自身的努力，我们的大学生一定能迅速成长和壮大起来，为中华民族的繁荣富强贡献出自己的力量。

**寒假大学生社会实践报告篇四**

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。

**寒假大学生社会实践报告篇五**

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真正正的走入社会，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，在大学期间的第一个假期我和几个朋友毅然开始了自己的社会实践. 所谓实践，就是把所学的理论知识，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，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，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅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。

我的社会实践活动就拉开了序幕。我和我的几个朋友带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。经过艰苦的找寻工作，我们发现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，如果需要的话，我会通知你的”。经过几次的失败，我们总结了以前的失败的教训，找到了我们那的一家餐饮酒楼。

第二天，我便开始了我的寒假社会实践生活。在餐厅里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做传菜生,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点但,热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来.在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。

而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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!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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在某校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，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，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多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，3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。做好自己的工作首先要熟悉自己所在的工作环境。据我观察，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。

厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品(包括调味品和原材料)都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专门负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都很充实。

工作的时候累是累点，但是劳动后吃饭好象是特别的香，我的一个朋友说过这样的一句话：“要能自如的做好一项工作，就必须正视好自己的工作，以一种乐观的心态去面对着每一天的工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。”我到现在才觉得其实他说的很有道理，快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫。

总结我的这次时期社会实践活动，我还意识到自己很多缺点和不足，例如社会经验缺乏等，这都将成为我最后一年大学生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面能力和素质，以新的面貌来迎接毕业时新的机遇和挑战。我记得一个探险家曾说过，不在乎起点在哪里，不杂重点在哪里，只在乎这探索的过程。是的，人生的真正价值和滋味是融在过程的追求之中的。我吗要好好珍惜每一次挑战。

**寒假大学生社会实践报告篇六**

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。

最后，我们进行最后的一个活动----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大人民的一致好评。为什么这么说了?因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。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。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊!也真正明白了“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。

**寒假大学生社会实践报告篇七**

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!

**寒假大学生社会实践报告篇八**

20xx年xx月xx日，为响应学校“青春三下乡，实践中国梦”的口号，华中师范大学博雅・行知支教团前往福建省邵武市沿山镇开展为期8天以支教为主，调研为辅的暑期社会实践活动。团队以“公益承载希望 爱心放飞梦想”为主题，始终致力于帮助山区孩子改善教育资源，服务山区教育发展，拓展山区教育视野的使命。此次支教得到了华中师范大学化学学院、共青团华中师范大学委员会以及沿山镇沿山中学的大力支持。

前期准备变数多20xx年是博雅・行知支教团接受挑战的一年――原定贵州凯里的支教活动被迫取消。在经过紧急会议、计划重订、车票退改及购买等一系危机处理后，支教团最终将支教活动改到福建省邵武市沿山镇沿山中学进行。20xx年xx月xx日，支教团从武昌站出发，经过一天的辗转蹉跎，支教团于xx年信仰。几天的调研下来，队员们对当地情况有了更细致的了解，也为后期研究、宣传当地特色文化积累了素材。

离别之际不哭泣经过为期8天的支教，队员和孩子们共同成长，已经结下了深厚的情谊。支教活动给孩子们带去了欢乐，也为支教队员们带来了感动。xx日上午，为纪念此次支教活动，也为了感谢孩子们的积极配合，支教队员们准备了以“遇见更好的自己”为主题的文艺汇演。文艺汇演准备了歌曲串烧、魔术表演、扭秧歌等欢快逗乐的节目，队员们希望给孩子们留下的是笑脸而不是眼泪。

汇演结束后，队员们与孩子们拍照留念，随后队长陆艺文给每位学生赠送了华师手绘明信片。孩子们仿佛也感受到了离别的伤感气氛，有几个孩子开口问道：“老师，你们明年还会再来吗?”下午，队员们在教室打扫卫生时，教室门口出现了熟悉的身影。孩子们为支教队员带来了当地的特产青枣，并主动帮助队员们打扫卫生。孩子们的出现让支教队员十分感动，也更加坚定了自己投身中国教育的决心。

笑谈酸甜与苦辣沿山中学远离城镇，去镇上的唯一方式就是步行，支教条件艰苦，无处不在的蚊虫和闷热的天气，也让支教队员们吃了不少苦头。支教队一行 7人，在支教期间要轮流使用一个水龙头洗漱，更因为学校设备不完善，厕所淤堵，不得不借用离学生宿舍较远的公厕。由于公厕位置偏僻，队员们晚上上厕所时只好结伴而行。尽管支教活动进行的过程中遇到了很多困难，但队员们热情依旧。

8天的时间我们看到的是孩子们可爱的笑脸，听到的是乡间青蛙、夏蝉的鸣叫，感受到的是当地居民淳朴的民风。当谈及明年是否还参加支教时，支教队员赵凡说道：“作为一名免费师范生，支教一直以来是我心中的一个梦。当第一次站在讲台上带领学生们读ccnu全称的时候，我感到无比自豪。我知道支教生活不仅在于给孩子们传授知识与经验，同样也在于磨练自己。这次支教活动给了我一个奉献爱心、提升师范技能的好机会，我会永远记得孩子们天真的眼神和灿烂的笑容。明年我们 3级成了主力军，我还是会选择跟随博雅・行知在下一个地方继续奋斗。”支教的每一天都是收获的每一天，公益并不在于空口说大话，而在于用实践去做点滴小事，博雅・行知会秉承着华中师范大学“忠诚博雅，朴实刚毅”的校训，用自己的行动去为公益事业添砖加瓦;也会带着青春的梦想，紧跟党的步伐，用爱和希望证明自己的存在。至此博雅・行知支教团队圆满完成支教任务，但我们仍会继续努力，为中国基础教育尽一份绵薄之力。

**寒假大学生社会实践报告篇九**

xx年1月15日，我组20余人前往位于长胜街28号的金秋老年公寓，为长期居住在那里的老人志愿服务。

早上8点，我们在学校门口集合，通过民政局，了解到了金秋老年公寓的联系电话。随后，通过与老年公寓负责人的联系，我们决定立即前往。于是，我们乘坐公交车，一起去了老年公寓。

大约经过半小时的车程以及约20分钟的步行，我们来到了目的地——金秋老年公寓。我们进去了之后，主动帮老人打扫庭院卫生。我们用湿抹布将扶手以及窗台等地方擦干净，再用干抹布擦干，以免结冰。洗抹布的水很冰，但我们没有一个人因此而抱怨，大家的手都冻得通红，但我们都觉得，这很值得。我们打扫卫生的时候尽量安静，不吵到正在休息的老人，在走廊上遇见老人，主动打招呼，他们都赞扬我们很懂事。

后来，有些同学为一些生病的老人打扫里屋，并帮他们打热水。也有一些同学为眼睛不好的老人读最新的报纸，老人们很开心。后来，我们在院子里，围成一个圈，有一位老爷爷给我们唱了革命歌曲，说了几段自己编的快板，同学们不仅为老人有这样的才华以及良好的记忆力而感到钦佩。同学们为老人打着节拍，听得很认真。后来，老爷爷还很开心地拿出了自己的相册，给我们讲他以前的事情......看到老人这么开心，我们觉得一上午的辛苦没有白费。临走的时候，我们与老人合影留念然后告别，并许诺下次还会去。

出了老年公寓的门，我们才发现，早已过了饭点，但我们一点也不觉得饿，因为乐在心中吧!!

我们都有爷爷奶奶，终有一天，自己也会慢慢老去，也会变得不能自理生活。所以，我们应该从自身做起、从现在做起、从小事做起，尊重老人、关爱老人、帮助老人，实现“使老有所终”。

“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”。尊老爱幼一直是中华民族的传统美德，应该继承和发扬中华民族的传统美德。通过那天的活动，我们践行道德，更深刻的理解了“尊老爱幼”这一美德。以后，我们会更多地参与这种志愿活动，为社会尽自己的绵薄之力。

其实不仅仅是老人，就像《大道之行也》中所说的：“使老有所终，壮有所用，幼有所长，矜、寡、孤、独、废疾者皆有所养，男有分，女有归。货恶其弃于地也，不必藏于己;力恶其不出于身也，不必为己。是故谋闭而不兴，盗窃乱贼而不作，故外户而不闭，是谓大同。”这是人们向往的“大同社会——一个没有纷争，永远和睦的社会。而为了实现这种社会，就要就每一个中国公民都要为祖国尽力，都要做到“人不独亲其亲，不独子其子”。而作为青少年的我们，是祖国的未来、民族的希望，我们首先端正态度，并付出行动，无私的为国家成为“大同社会”而不断努力。我们是新一代祖国的接班人，我们相信，终有一天，我们的社会可以“选贤与能，讲信修睦。”我们的国家可以“大道之行也，天下为公”。

我们新世纪的青少年，将为祖国，为社会，为全人类的实现“大同社会”努力、拼搏!

**寒假大学生社会实践报告篇十**

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。

**寒假大学生社会实践报告篇十一**

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。

**寒假大学生社会实践报告篇十二**

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]。

**寒假大学生社会实践报告篇十三**

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。

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