# 最新大学生寒假社会实践总结 大学生寒假社会实践(优秀12篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-16

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**大学生寒假社会实践总结篇一**

本人社会实践的公司是漳州市兴华金属制品外贸有限公司，那是一家专业生产钢管家具,超市货架、网片等，并生产各类家具配件，拥有专业的模具车间、生产车间，拥有大小型冲床两百余台，公司拥有专业生产流水线、自动静电喷涂流水线以及模具设计、制造等优质服务。此公司的产品畅销欧美东南亚等国家和地区。

这个公司设备先进。技术力量雄厚。现有冲床，折弯机，剪板机,线切割，磨床，火花机等160余台。一模具生产研发车间，一条喷塑流水线。拥有完善的生产、加工及检测设备!生产的产品全部执行国家标准。批量生产。规格齐全。兴华金属(制品)有限公司自建厂以来。产品销往全国各地。深受用户好评。特别质量始终处于同类厂家领先地位。公司将以实惠的价格、热诚的服务。完善的检测手段，优良的售后服务著称。

本人在此公司的业务部，身为外贸业务员的我必须做到的几件事如下：

1、每天至少两次收发反馈信箱，早上上班和晚上下班之前，每天必须保证收到的反馈及时回复完。(有时晚上加班不可避免，但是可以与客户同步，加快沟通的频率，占的先机)。

2、做好客户信息管理：建立一个excel表格，将所有收到的客户信息及时填写到表格中，并且做好客户分类工作，将询盘内容，质量比较高的客户做为a类客户重点跟踪(但是也不能够忽略小客户，任何客户都是从小做到大的，就象卖东西，要把客户从头回客户做到回头客户---忠实客户----传代客户)。

3、主动到相关商务网站里寻找买家(要整理分类，针对不同地区的客户进行不同的发盘，做到简洁，有针对性)。

4、每隔几天到相关商务网站(例如阿里巴巴网站，跨国采购网，国际进出口贸易网)，发布一条具有商业价值的信息。(虽然可能效果不是很好，但是也花不了多少时间，如果更新的快的话，产品信息就会出现目录的首页，说不定就会有所收获。)

5、每个季度定期更换网页内容。将新产品信息发布上网，或者将产品的图片替换一下。这些都会让买家及时了解公司的最新信息，吸引新客户。

6、定期给老客户或者潜在的客户发送公司的最新产品信息(据统计开发一个新客户所花费的费用相当于维持十个老客户所花费的费用，在开发新客户的时候一定不能忽视老客户的维持，可以在节日的时候给客人发送卡片祝福，客人都会觉得很亲切，合作的愉快)

7、身为业务人员要每周汇报反馈询盘及跟进情况。(把这些表统一整理，留做备份，至少这些都是以后的潜在客户)

**大学生寒假社会实践总结篇二**

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，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

春华秋实，岁月潇湘。转眼期盼许久的为期一个月的社会实践就过去了。第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。

通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。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。我在实践中得到许多的感悟!在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。

如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的\'人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说：\"在家千日好，出门半\"招\"难!\"意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!学校是一个小社会，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。

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。

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。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。

**大学生寒假社会实践总结篇三**

学习固然重要，但适当地参加一些社会实践对大学生来说也是必不可少的。在学习的同时积极参加社会活动，这样不仅可以增加自己的社会经验，而且可以在人际交往方面可以得到提高，扩大自己的社会接触面，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毕业后能真正走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能在生活和工作中很好的处理个方面的问题。

在陌生人面前我向来是不太敢展示自己的，即使是在认识的但不太熟的人面前我也不太会主动跟他们交流。我自知这对我以后是极为不好的，而这份工作需要主动为顾客进行饮品的介绍刚好为我提供了这个机会。每个推广点都有两个推广员，每天推广的地点不同，而我的搭档也基本上每换一个地点就换一个。幸好我每一次的搭档人都很好，她们作为老员工并不像人家说的会欺负新员工，反而会教我如何摆放饮料，如何向路人介绍奶茶等。

一开始一直做试饮的我总觉得好累又没趣，每一次我都好不容易鼓起勇气去向她们介绍产品，可是总是被别人拒绝让我感觉自信心受挫。我的搭档发现了我的气馁，她鼓励我说：时间久了就会习惯的，别人拒绝了也没事啊，我也是这样过来的。慢慢的我发现这不正是人生中所必不可少的经历吗，正是在这个过程中，让我学会了坚持增强了耐力，慢慢地我也发现了如果你想让这些工作更有效率，让自己更少的被别人拒绝，那你就需要学会边工作边观察。观察来往人群的表情，通过表情看他们是否对此有兴趣，观察他们行动步伐的快慢，通过快慢看他们是否会驻足停留，同时让我学到的不止这些，通过看他们对你的工作所做出的反应，你也可以看出一个人的性格，当然这是属于心理学，但对工作的帮助可不会小，所以说对任何一份小小的工作，认真的对待，你会学到很多。

在冬天，寒冷的户外推广产品对我来说也是一个极大的考验。不过对我来说也是一次极好的锻炼，让我更好地了解到工作的不容易，每个行业都有它的不易之处。同时我还发现了天气越冷奶茶越不好卖，给他们做试饮时很多消费者都说冷不想喝，特别是老年人。即使老年人买也是说买回去给孙子孙女喝。往往最容易推广或主动过来买的多数为青年人，大都是买小瓶装，便于携带。而中年人过来买的多数买大瓶装的，以实惠为主，并且有一大部分是冲着赠品来的。

在我看来，xx奶茶在今后的销售费对象应该以青年人为主，特别是学生跟上班族。奶茶的的瓶装设计或许可以往简易携带，外观好看精美方面设计。奶茶的口感，口味也很重要。当然，中年人消费者也不少，不过可以往更实惠方面考虑。但不管奶茶的销售方法如何改变，首先要保证奶茶的安全。

通过这次寒假实践，让我在冬季寒风中理解了父母的辛劳，打工的不易。工作如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。同事之间的沟通也很重要，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。同时，对于别人给的建议也要虚心接受。

**大学生寒假社会实践总结篇四**

20xx年的寒假很长，为了不虚度这次寒假，于是我找了一家火锅店打工，即能缓解家中的经济负担，还能在实践中锻炼自已，见识不同的人人也许对于自己将来出去社会工作也有一定的帮助。在本期寒假生活中，我学到了很多，和社会进行了接触，和许许多多的人进行了交流，下面我想说说我的寒假生活。

假期期间，我在一家火锅店打工当服务员，因为以前就干过这个行业，所以总体来说还是比较好的，没有什么抵触心理，直接上岗。刚开始的时候是比较轻松地，有师傅护着，没有人会欺负，也不用干太多的活，按时吃饭，按时下班。到第七天的时候，自己就开始看台，就没有那么的轻松了，每天都会来各种各样、形形色色的客人，有高素质的，有低素质的，你得服务着，周旋着，笑脸迎接着。其实我感觉还是比较好的,每天都会有两桌客人给你当实验，让你明白怎样才能服务好每桌客人，提高自己的应对能力，如果仅仅是这样的话，或许我学到的东西也只是片面的，没有人能在短时间内了解你的客人，所以还需要进一步的了解，这样才能真真正正学到东西。

在哪里都是一样的，你不会只是一个人，你会有朋友，有团队，团结才是力量，团结才能进步。我们也是一样的，有团队，在我们这里有主管，负责我们之间的关系，领导我们更好地为酒店服务。我们的口号“效率、效果、效益，使命、激情、荣誉”，我们的作风是“开拓进取、良心经营、个性服务、人性管理、团结协作、携手并肩、共创辉煌、努力！”，“我为酒店努力工作”……刚开始的时候，我真的不明白，觉得没有主管有如何，我们仍然能做好我们该做的事，但是事与愿违，事情没有我们想象的那么简单，客人不会和我们较劲，但是其他的团队会和我们磕碰，所以在调岗之后，我们又有了新的主管，我的脾气不是太好，很容易犯冲，所以总是和主管闹别扭，心里那不服气，总是消散不掉，但是主管就是主管，不会和我们一般见识，他说我就像她的小妹妹，不会和我生气，所以我很是惭愧。在那之后，我不会轻易就和别人生气，学会了淡定，没有什么解决不了的。在后来的工作过程中，即使是我们的团队出了问题，但是总能合理的调节，这样也避免了错误的发生。而且在我看来，每个人都有优点与缺点，如果能掌握这些人的特点，并把他们放在合理的位置，一定能发挥出更大的效果，而且相信我们能合作的更加愉快，但是理想与实际总是有差距的，服务行业，本来服务员的素质就不是太高，懂得的也不是那么全面，流动性太大，没有办法长时间的合作，所以还是有漏洞的，这个问题需要进一步的探讨。

当然很多的东西还是在实践中学到的，就比如简单的台布，我一直以为一块简单的台布，随便弄一弄就可以了，看的是结果，过程应该没有什么太大的讲究。但是真正在一些大的酒店，台布是很讲究的，叠有叠的顺序，铺有铺的过程，这也是我来到酒店学到的一样东西。还有听到很多故事，虽然我没有亲身经历，但是那些都是实实在在的案例，都值得我去听，去看。而且我还知道了团购，很多东西都是我们在学校无法学到的，没有见到，没有听到的。并且我们在春节时进行聚餐，亲自包饺子，大家聚到一起吃饭，听着外面的鞭炮声，心里思念家人，不知不觉我们这批人已经和企业度过了春节，这是我从小到大第一次在外面度过春节，虽说没有在家里温馨，但是也有特殊的意义，并没有浪费，而且有很多伙伴和我在一起，并不会孤单！

在接下来的报告中，我想和大家说说我的餐中服务，首先要和客人介绍我们的菌汤，何鲜菇食用菌养生保健火锅汤然后煮蘑菇，这得蘑菇很多，最贵的就是羊肚菌，然后是竹荪、鲜北从草……接下来时煮菜，然后是海鲜，最后才是肉。而且蘑菇的功效也是我们服务员必背的知识，就比如羊肚菌具有益肠胃、助消化，化痰理气的功效，是清代慈禧太后最爱吃的食用菌之一。

曾记得在某本书上看到这样一句话：一个人，假如能把手头上的平凡小事都有效完成了，那么他就是一个成功的人。是的，并非只有办大事的人才能体现自己的价值，才能说自己是成功的。实际上，只有认真工作的人都可以享受成功所带来的满足感。而我也是尝试在这件看似简单的工作中寻找着自我。虽然说我每天的服务都是一样的，没有太大的变化，但是如果能坚持就是一分成功。

实践是检验真理的唯一标准，心酸苦水说出来也不会有人真正理解，只有亲身经历才会懂其中的苦。话说读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。在这形形色色的社会中，什么人你都可能遇到，但是你必须学会认识这些人，读懂这些人。而且既然是团队，就必须要学会团结合作，学会服从，学会忍让，学会淡定。

仔细回想我的打工过程，其实也有很多快乐可言，有师傅的关心，有姐姐的关照，有主管的教导，而且认识了很多的朋友，有他们的帮助和理解、支持，而且客人对我的评价是我在这次打工中得到的唯一真诚的东西，我用我微笑的服务换来他们的表扬、赞赏，是他们让我实现了我打工的价值，我感谢他们。是他们教会我成长，让我有勇气坚持到最后！总体来说我的打工还是很成功的，学到很多东西，而且赚到了钱，最重要的是我在这次打工的过程中对我的初级会计进行了预习，这样开学的时候可以减少不少的压力，不会那么匆忙。

在餐厅里，别人一眼就能认出我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，接簇了社会，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。记得在我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。我们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，才能比一部人具有更高的起点，才有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，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。

机会永远都是留给那些有预备的人的。我相信自己，一定可以比别人多一份成熟，多一份耐心。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵，因此我们需要用实践开证明自己。

以上便是我的寒假实践报告，我希望在新学期即将开始的同时，我能更好的成长，努力学习，淡定的处理一些事情，最后希望我的初级会计能顺利通过！加油！

**大学生寒假社会实践总结篇五**

计算机与信息科学学院

信息管理专业

xx级

陈梅芳

09664543

仁和路蛋糕店

7月10号至8月6号

为了提高自己的社会适应能力，及早树立自己的责任感，假期打工就是一个很好的锻炼自己的机会。一方面，可以把所学的知识应用与实践当中;另一方面，可以积累工作经验，深入了解社会、适应社会，提高自身的各方面能力，对以后的就业大有裨益。本来进行社会实践应该找到与自己所学专业有关的单位进行实习，以提高自己的实战能力，将理论知识在实践中得以运用，为自己今后的学习做引导。但是由于我还是一名大一的学生，所学的专业知识十分有限，所以就选择在一家蛋糕店做服务员，以熟悉社会。通过数天的打工经历让长期处在校园的我对社会有了更直观的认识。

我的工作就是为顾客做导购、打包蛋糕以及顾客走后收拾他们卫生。没有真正工作之前，我觉得这些十分简单，但是到自己真正上岗之后，才体会到这其中的辛苦。第一就是工作时必须站着，一天下来要站7、8个小时，每天下班就觉得双腿酸痛。由于店长要求顾客不能自己从柜子里取出蛋糕，所以我们必须跟着顾客帮他们取，但是有的顾客十分不配合，总是想自己打开柜子随意挑选，我们就要马上上前劝阻，然而有的顾客十分不理解，因此有时会看到他们的白眼、听到他们低声的抱怨，这对与我的耐心以及承受力都是一个极大的考验，有时真的想把心中的委屈大声说出来然后辞职不干了，但是我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包容与大度。于是还是努力藏起心中的情绪，面带笑容给顾客解释。虽然我的主要工作时导购，但是有的顾客是在店里食用蛋糕的，因此有时也要负责他们走后的清洁，这个不像学校老师会将你的工作分配好，你不能等别人要求你去做你再去，有时你必须自觉的去做，而且要做到最好，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做人，以提高自已的能力!

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，这些天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的地方只有几个人且都有分工，但是我们经常互相帮助，这样不仅使工作快速完成，也使我们干的都很开心愉悦。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

一、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，你要听娶耐心、虚心地接受。

二、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。”

三、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。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部分，是大学生迈入社会之前所必须经历的一个环节，本次寒假实践是我的一个开始、一个起点，我相信有了这个起点，今后在它的帮助下我会慢慢深入社会、走向成熟。

**大学生寒假社会实践总结篇六**

回顾这半个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名公司的销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款超市酒水，出产地，开房价格，各种套餐价格。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

通过这次的寒假社会实践，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。从这次寒假社会实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次寒假社会实践中，我可谓受益匪浅。仅仅的半个月寒假社会实践，我将受益终生。通过此次寒假社会实践，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。

寒假社会实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**大学生寒假社会实践总结篇七**

寒假生活就要结束了，回首我这个冷假的生活体验感觉只有一个字“累”。以前并不知道真正的生活真正的工作到底是什么样的，这次的生活实践让我真正体会到了工作的辛劳，挣钱的不轻易。通过这次的工作经历让我能更好的调整好自己的心态，以便更加认真努力的学习今后的课程。为以后真正独自接触社会奠定坚实的基础。“吃得苦中苦，方为人上人 ”。

在这段时间的工作中我最大的收获就是做什么事情都要有耐心以及韧性，社会不比家里不管做什么都有人给你庇护，社会生活中有着很大的学问，说话做事都有不少值得我们学习的地方。

由于我家里的店子很忙又缺人手，所以这个冷假就没有往外边找工作就在自己家的店子里帮忙，顺便筹集我那昂贵的学费。家里做的是配件销售的行业，和我的专业是很不搭调的，但终回是工作也是可以从中学到些东西的，在正式开始工作的时候我就在店子里随着工作了两天，原本以为这行业很简单嘛，就是问下进门的顾客需要什么东西。然后找东西，交易，开发票。但真的做起来还是需要很多的技巧的，自己慢慢的也学着和顾客沟通，进行销售。

刚开始天天的工作除了有顾客来了要招呼一下外就是整理一些堆积的或刚进的新货，女生都爱干净，而我现在所做的工作都是些油滋滋的汽车配件。刚开始是有些不愿意拿那些东西了。但我妈妈也就是我的“老板”根本不把我当女孩子似的一会儿让我取这东西一会儿取那东西的，弄的我双手都脏兮兮的。

最让我尴尬的是我根本就不熟悉汽车上的这些零件之类的东西，总是拿错了，还自作聪明的把盒子上的字误解了。，把东西都乱放都搞混了，当然我这么做的直接后果就是被我的“老板”一顿指责，心里委屈也没办法，究竟自己弄错了，闹了不少笑话出来，让人家顾客以为我们店子的员工都这么不熟悉货物还卖东西，对我们的产品也有了些许的怀疑，这估计就是在公司里，员工的言行会影响到公司的形象一样的道理吧。

短短的的工作时间里，我发现了我自身存在的不少题目，很简单的我作为一个美术系的大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没留意，在给顾客开发票的时候我充分意识到了这点，当我把开好的发票递到人家手上时，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人就是真的很不好相处，也就是我们俗话说的“赖皮”。面对这样的顾客我刚开始不知道怎么应付，于是关系弄的很僵，场面很尴尬。直到“老板”的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批评，同时也告诉我一些与人沟通的技巧，以及随时应对题目的方法。

顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响顾客对我们产品的信任度，就和在公司里面的道理是一样的，员工的工作态度会直接影响公司的形象。所以有时学会忍耐也是必不可少的。在这里我学会了随即应变的能力，以后我们的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心里素质，被人挤兑就彷徨不知所挫的人，将会被这个社会所打击。

回家工作的这段时间让我体会颇深的还有就是陪妈妈往分店对货收帐的经历，它对我的耐力考验是必不可少的一个例子。那会我们是早上七点往晚上八点才要回家，一天几乎都是坐着在对账本，在我的理解中，对账无疑就是把账簿上的物品对一下看有没差错有没遗漏的，然后把货款全结算一下，收钱走人就可以了的，没想到要这么麻烦的，要些对着账本把货物都先点一遍，再开始慢慢的一本一本的对帐。

这个过程远没我想象的那么简单轻松，比单纯的在店子里待着要麻烦很多，付出的精力也要多很多，原本我以为半天就能对完的帐，三天了才弄完。而且天天都是那个点往返跑，当时的感觉就像老年人常得的一种病可以形容腰酸背痛的，等忙完了休息了好久才恢复。

**大学生寒假社会实践总结篇八**

放寒假的第三天，也就是20xx年1月19日，我从学校回到了家——河南省南乐县的一个农村。回家的时候，农村的小学还没有放假，于是曾经的小学班主任老师就让我给学生上一节课，我就欣然同意了。这不是为了完成作业，而是为了给家乡的孩子做点什么。

于是就主持了一次班会即：“放飞孩子的梦想，托起明天的太阳”主题班会。

在班会上，我主持的专题叫“美丽照片，精彩贵州”，做这个活动我的初衷是想借照片展示给没到过贵州的孩子们一个感性的认识，那些照片都是我在贵州的各大景点拍摄的（包黔灵公园、遵义会议、娄关山战斗遗址、贵州大学等）。

我的这个专题在班会上是第一部分。当我给孩子们一张张地做讲解的时候，孩子们那种渴望知识的眼神深深的打动着我、震撼着我，勤奋、刻苦、努力、上进是在场的每一个孩子都具备的，从他们那双充满求知欲的眼睛里，我可以清清楚楚的看到。和孩子们一起的几个小时里，我过得快乐而充实，仿佛又回到了自己的童年，当学生代表给我们佩带红领巾的时候，我真的很激动，激动的程度不比我第一次带红领巾的时候差；当孩子们用洪亮的声音唱着《我们从这里出发》时，我不知为什么，也许是一种冲动。我的眼睛开始模糊了，我想我真的是被他们感动了，被他们的纯真、活泼、朴实感动了。

在这些孩子的身上，我真正体会到了“从绝望中寻找希望”这句话的深刻含义，让我感觉到我的做法是对的，如果这次活动能增强他们对未来美好的憧憬，那我的这个活动就算是成功了！

我的这次活动得到了当地了村干部和学校领导的支持，我是这个村庄为数不多的大学生，曾经，老师和乡亲们给了我太多的期望他们希望我能够走进大学，将来为这个村的建设作出贡献，现在虽然还没有毕业，但我愿尽自己最大的努力回报我的母校和乡亲。

1月24日，应别人邀请我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到家乡的一家食品公司。首先，我与肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的欢迎。他向我详细介绍了食品生产，销售等近几年的发展概况。之后，他带领我参观了产品以及生产线等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与公厂的技术员们接触，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。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，他建议我在这里做几天工，亲自体验一下生活。并答应给我一些工资，我就欣然同意，整个寒假尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

从1月24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。博得了乡亲的一致认可。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，自己学会了制作方便面，绝大部分自己都曾到过农村家中推销方便面。

2月16日上午，公司在县城搞了个义务活动。哪天，阳光灿烂，春风和煦，蓝天白云下的家乡更加漂亮。但我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，广大市民向我提了很多问题，我不辞辛劳，耐心地一一解答。2月17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。

活动结束后，我就买了火车票返回学校。

**大学生寒假社会实践总结篇九**

班级：xx环艺（x）班

姓名：闫x

学号：xx

实践单位：xx

实践时间：xx年年x月29日—x月8日

实践内容：

xx年年1月27日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

**大学生寒假社会实践总结篇十**

术层面的活，所以更多的是手把手教之后反复锤炼的耐心。而法院的工作不同，法院的工作（在属于实习层面的我来看）是比较容易的，但是很多时候导师往往只是指一个大致的方向，把你实习可能需要的只是一股脑的全部讲给你听，然后就放手你去做。你不可能在没人带你的情况下只听一次就毫无问题的把事情全部做完，这种时候，你就需要去寻求他人的帮助，而沟通技能便显得尤为重要。

以打印文书为例，法院是审判案件的地方，那么审判文书的打印便是最基本的一项。文书打印需要前往三个不同的房间，有着三个步骤：排版校对、打印、盖章。第一次傻傻的拿过去，叫了一声“老师好”（法院对年纪较大又没特定职位的统称为老师）就放到其中一位老师的面前，然后我就一直等着。可是等啊等啊一直没好，当我忍不住想去询问时，一位女实习生跑了进来，叫了一声“姐姐好”，然后那位负责排版的“姐姐”就愉快的先给后来的这位女实习生排版了。

当然，我并不是赞扬这种行为，但是很多时候有一张甜嘴确实能给自己带来很大的便利。以最简洁的方式取得最好的效果，嘴巴往往起着不可思议的作用。用一声尊称来打开局面，然后一点一点与人交流沟通来完成使命。领导力其实并不是那么玄妙的东西，在经过你的仔细思考后，领导力其实就在你的一举一动之中，而你也可以从日常的小事之中获得领导力所带来的好处。

本次实习要说不满的话倒也有一点，虽说实习就应该从小事做起，但只做小事却是很难获得大的效果。法院实习最终所做的基本都是文秘方面的工作，虽说能通过看文书或是看审判来获取一点经验，但还是希望能有更多一点关于法院工作的经验。用人单位在用实习生时往往只是视为劳力苦力搬搬东西，而往往忽视了挖掘实习生更深的潜力，给予实习生更多的机会。所以在我看来，实习确实要从小事做起，一点一点积累经验，但用人单位只给小事确实很难激起再次前往该处实习的兴趣。

综上，有好有坏，有所得有所失，一个月的实习其实算不得什么，但是这段实习经验也的的确确在我的人生之中留下了一笔，刻在我的脑海之中。

xx年2月，我来到武汉市蔡甸区人民法院民一庭实习，为期三个月。经过这两三个月短暂的实习生活，我不仅巩固了大学三年以来所学的法学专业知识，还锻炼了法律实践能力。通过与该法院的各位老师的沟通与交流与其建立了良好的关系，大大增加了我的人际交往能力，增长了社会经验，开阔了眼界，令我受益匪浅。

初到法院的我满怀着激情，虽然还未曾工作过，对法院的工作流程亦不甚了解，但我对一切都充满了信心，相信只要自己多与那些法官、书记员沟通，不懂的地方多向他们请教然后再慢慢去领会，自己在较短的时间内一定能够很快适应这里的工作。

刚来的一段时间，几乎都是学习法院的有关规章制度以及工作纪律，熟悉各科室，然后跑跑办公室、送送文件什么的，再就是陪同书记员一起去送达裁判文书等。似乎觉得工作很单调，但我知道面临一个全新的环境总得有一个慢慢适应的过程，况且任何一门工作都不是简单就可了事的，比方说对于裁判文书的送达要严格依据法定程序，文件也得有专门的负责人签收。趁这段时间也正好可以熟悉一下这里的工作环境和工作流程，以便能更好的融入到这个新的集体之中。

大约过了一个星期，主管民庭的戴绍军庭长找我和另外一个一起过来实习的同学开了个座谈会。他首先是对我们这段时间的工作热情和工作态度表示肯定，其次是针对对我们的具体情况提出了一些希望和要求。他希望我们能够把握这次实习的机会，以巩固自己大学几年以来所学的专业知识，更重要的是要勤学好问以增长自己的实践经验。还对我们分析了目前大学生就业的形势，以及他这些年以来的工作体会。

他告诫我们要在当前就业严峻的形势下端正自己的心态，对自己要有一个合理的定位，不要心浮气躁而应该脚踏实地地去学习和掌握更多的知识和经验。同时，对我们所学的法学专业的就业状况进行了分析，鼓励我们要树立信心，努力去学习，力争通过国家司法考试甚至是公务员考试，为将来能从事法律工作做准备。最后，给我们介绍了指导我们实习的法官，并希望我们能够虚心向他们学习，对一些不懂的问题及时向他们请教。

我的指导老师是民一庭的侯邦生庭长，他是蔡甸区人民法院十大杰出青年法官之一，他有扎实的法学专业知识和丰富的司法实践经验，为人和善而不失严肃，对每一个当事人都能细心地接待他们，并解决他们所提出的任何问题。工作上更是严谨细致，给我印象最深的是他的办公桌上的那本日历上清楚地记载着每次开庭的时间与日期，工作日志里更是清晰地记载着会议摘要、与会人员、开庭安排、来访人员记录、调解记录等。

与侯庭长同办公室的还有罗英法官，她虽然作为一名代理审判员，却有着多年的涉及婚姻家庭案件方面的审判经验，为人亦谦虚和善，对待来访的当事人都能耐心的倾听他们的意见然后耐心地劝解。工作上细致，充分准备着每次的开庭工作，业余时间多在专研自己的业务知识。针对一些具体的案件，我时常与她一起交流并发表自己的意见，同时请教一些尚不懂的问题，她均能熟练解答并对我所提出的意见给予一定的肯定。

侯庭长经常告诉我说，作为一名审判人员，要时刻牢记最高人民法院关于“五个禁止”的规定，严肃地约束自己的行为，模范地遵守宪法和法律，维护宪法和法律的实施。从事审判工作，不仅要有丰富的法律专业知识和工作经验，而且还应该有较高的法律素养，对待当事人要细致耐心地劝解。适用法律时，更应该要谨慎，尤其是在行驶自由裁量权时，从而切实维护当事人的合法权益。在从事法庭审判工作之外的工作时，如案卷的装订、归类入档等亦应该做到严肃认真，不可草率马虎了事。

在侯庭长与罗法官的指导下，我负责写出庭通知书、整理当事人所提交的诉状与证据材料、通知相关工作人员做好开庭准备工作，以及在案件审结侯和书记员一起装订卷宗，并分类归档。这些工作看似简单，但亦不能随随便便就去做，比方说开庭通知要严格规范地书写，并在法定期间内张贴在公告栏显目的位置，以便让当事人在第一时间知晓开庭的情况。装订案卷与归档亦马虎不得，首先要得核实卷宗的数目，以及相关材料是否齐全。还要按要求分门别类的入档，以便备查。

实习的另一方面的内容就是开庭时去旁听，在庭审现场感受庭审氛围。在这庄严肃穆的环境下，审判人员驾驭庭、审查明事、实适用法律、平衡利益及调判结合的能力，全都能在这个过程中得到很好的体现。同时，审判人员的形象素养亦能在此过程中得到全面的展示。

几乎每一次开庭我们都是第一时间赶到审判庭，帮忙布置法庭。庭审中，专心倾听双方当事人及其代理人或者监护人发表的的代理意见，尤其是双方争论的焦点问题。有些案件案情简单明了，有些案件就显得稍微复杂。开完庭之后回去记载着有关庭审的情况，和侯庭长、罗法官谈论案件，发表自己的看法，请教他们一些尚不懂的问题。

20xx年2月9日审理的一起关于租赁合同纠纷案件，让我至今记忆犹新。该案具有典型性，它较好地反映了审理案件的法官在查清案件事实的基础上调判结合，合理地适用法律，平衡当事人双方的利益的审判能力。下面有关该案的情况做一简介。

该案案情：

被告租赁原告的门面房从事服装经营，双方与xx年月8日签订书面租赁合同，期限是两年。xx年2月中下旬，原告通知被告合同即将到期，请求腾房事宜。被告提出因受金融危机的影响生意一直不景气，尚有大量的服装库存滞销，希望原告能够宽限至农历年底，原告应允。至xx年农历年底，原告催被告腾房，被告说因到年关现在生意刚有回升，希望能够续期，待库存服装再销售一部分后退房。原告再次同意了再宽限一个月，但没有同意续签合同。xx年2月，原告要求被告腾房时遭拒绝，遂向该法院起诉。

本案适用民事简易程序审理。开庭前因被告未明确表示同意调解，经法官劝解并申明厉害关系后仍未明示同意调解，于是法官依法律程序主持了庭审。庭审中，原告提供了相应的证据请求法院裁决房屋租赁合同到期，由被告承担诉讼费用并要求被告支付房屋到期后的适用费用。被告对此均无异议，也同意原告的诉讼请求同意退房，但提出由原告接手其库存货物的不合理辩求。

法庭辩论终结后，法官又一次主持了调解。针对被告目前所处的状况，国内的经济形势，告诉原告希望他能够再给予其一定的宽限其，同时要求被告支付房屋使用费。针对原告为下岗工人，生活艰难以及当前消费水平偏高的状况，要求被告能够相应的提高房屋租赁费用。最后双方在法官的主持下同意了此调解，并达成了一致的调解协议。

本案中，双方当事人的权利义务关系明了，根据所查清的事实与认定的证据，法官完全可以依法做出不利于被告的裁判。但是，本案的法官却能结合案件事实与当前双方所处的状况，平衡双方的利益，从而使得本案的当事人皆大欢喜，并产生好的社会效果。从另一个方面来看，本案虽然是一个案情简单的民事纠纷，但却能够体现出法官在新的形势下认识和把握大局的能力，认识和把握社会矛盾的能力，认识和把握社情民意的能力，以及认识和把握法律精神的能力。该案由此可见一斑！

“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行。”短暂的实习时间就这样慢慢地逝去，在短暂的实习过程中，在指导老师的关怀与教导下，我更加巩固了所学的法学专业知识，提高了法律实践能力。但我也深深地感触到自己所学的知识的肤浅和在实践应用过程中专业知识的匮乏，以及实践经验的不足。我将在今后的学习、生活和工作中倍加努力、勤奋学习，以掌握更多的知识与经验。

**大学生寒假社会实践总结篇十一**

对于我们大学生来讲不应该过分的相信知识改变命运知识仅是其中的条件之一，沿着许多成功者足迹来勘察，我们可以看到成就梦想的路途中，知识可能是斩断路途中荆棘的刀，但在前行的过程中，更需要我们课堂上无法学习到的东西，也许我们从社会上吸取了这些知识才能真正改变我们的命运，才能羽翼丰满，让我们飞出藩篱飞翔成功。

又一次踏上实践的路，此时，不再向以前那样欣喜，眼里却充满了犹豫，以前的经验告诉我，打工很累的，不管是什么工作，可是，这次我是有目的的，我要买电脑，利用它好好学好会计，以后找个好工作。我不想向父母索要，我想通过自己的努力来满足自己的愿望，因为我知道，这对我来说是个奢侈品。

慢慢的寒假终于来临，我通过校园里贴的广告，了解到了一家电子厂，感觉还行。考完试我就跟陕理工的学长去江苏打工，车子缓缓行驶，外面的风景宜人，突然听见他们说是去上海，感觉有点上当了，可已经上车了，没办法了，当时也想得简单 ，在那打工都一样。就这样开始了我的寒假生活，用另一种身份另一种方式生活，真正投入到这个不那么熟悉的社会，用整个社会的规则来考验自己。

我如愿通过学长进了一家还算不错的企业，上海电子有限公司，开始了职业生涯。其中的辛酸苦辣只有亲身体会才知道，只有经历了，才会深刻体会到生活的不易;只有经历了，才会真正的理解原来这个社会还有这么多规则，不管是明处的还是暗处的;只有经历了，才会深刻的看到自己原来这么脆弱，能力如此有限。社会实践对自己的锻炼不仅仅是某个方面的，历练了我的全部，包括某些观念上的东西。流水线上的作业员，我人生的一个短暂的插曲，但是教会了我很多东西，渗入了血液里。不管我怎么样，我在成长，我年轻，我不怕。我正在用自己的实际行动努力实践自己的诺言，用我的汗水去浇灌自己的梦想。我一直在努力，不曾松懈。我们90后一定会用我们的实际行动去承担我们的担当。

经过体检、面试、发厂牌、工作服等等，最后我被分到三厂组立三课当作业员。一开始就是夜班，真有点吃不消。而流水线上的工作人员不停地在重复一个动作，速度超快，每晚都要做两千多个，而我从来没有干过这么累的工作，当时真的不想干了，太累了，有点受不了了。但想想我来这花了不少了，不能这么轻易就放弃，况且我是为了电脑而来，必须坚持。累的时候，我就在心里告诉自己，我是出来打工挣钱的，不是出来享受的，不受点苦受点累，怎能实现自己的愿望!怎能体会到社会的不简单呢!终于，我坚持了几天，我真的吃不消了，刚好也不舒服，想调休，谁知，调休比登天还难，没有人理解你，她们的言语深深刺痛你的心，她们只在乎产量。一瞬间我想到只有父母和老师才会理解你，他们才会对你好，而此时，泪水已充满了眼眶，但我告诉自己不能哭，不能让那些嘲笑你的人看到你是那么不堪一击。

我的工作是半检，就是检查半成品有没有划伤、碰伤、报废之类的，检不好还要受批，扣工资，一天还要投放xx多个半成品，胳膊还是挺累的。不过上班这么多天，我也就慢慢习惯了，脚一开始疼到后来就没知觉了，这一点令我很欣慰。每天上班、吃工作餐，下班、睡觉，这样的日子我也渐渐习惯了，每次不想干的时候，我就鼓励自己，星星，你不能半途而废，这不是你的风格，一定要坚持到底，况且你只要上班就有工资，到时候，就可以买电脑了啊，也可以帮家里减轻一点负担。在车间里的这段时间，我认识了各种各样的人，那里也有跟我一样借此机会挣零花钱的学生，看到他们自信的一面，让我也有了一种力量一定要坚持到底然而我也在外面尽量提高自己的素质，积极维护大学生的形象，和那些看不起大学生的人作斗争，让她们知道，她们会的我们一样也会，我们不是啃老族。干了一个多月，我拿到了xx多，我做到了。

2月24日合同到期，我正式离职，在这之前试了好多次都以失败告终，带我们去的也不帮我们办离职，让我感觉他把我们卖给劳务，劳务把我们卖给厂里，当初说的那么好，有什么事找他，可谁知一切都是谎言，等遇到事了，一个推一个，没人正面帮你解决，只是说一些废话.....只能说社会太现实，没办法，认钱不认人。等办好一切离职手续，我离开了呆了50天的上海日腾电子有限公司，买好车票，踏上回校的旅途。

社会实践是艰苦的，虽然代价不小，没能回家一趟，但收获是巨大的。它是一笔财富，一份付出，一份收获。在此过程中我学到了好多书本上学不到的知识，它让我开阔了视野，了解了社会，深入了生活，无限回味。

走出校门融入社会这个大舞台，我才真正体会到自身知识的欠缺，能力有限。任何理论知识只有与实践密切相结合，才能真正发挥它的价值，行不行，实践中看!

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。社会实践是我们成长道路上不可缺少的激素，可以更加有利于我们以后发展的道路，更加有实力有心理准备去接受，去迎接挑战。

努力不一定成功，放弃一定失败是篮球运动员姚明在cctv2中有王利芬支持的创业之路节目中对那些创业者来讲的。对于创业方面来说在受邀的嘉宾中姚明根本无法同马云、牛根生......相比，但对于篮球也许是他坚持了努力不一定成功，放弃一定失败的座右铭来奋斗，不计结局的奋斗，成就了今天的姚明。此刻想想：人的一生中无论你是处于哪个行业，无论你是干什么的，我们的生活总是有目标的，有方向的。我们每天在为理想而奋斗，在奋斗中对于一帆风顺的没有几个，其中总是要遇到各种挫折，[莲山课~件 ]在我心中似乎每个奋斗都要经历灼烧他们心里承受力和人格尊严的故事，而对于其所达到的成绩就与他们内心所经受得煎熬的程度所成正比。生活中的奋斗者多，而至于有所成绩的奋斗者却十分少，大部分人无法承受内心的煎熬而放弃了，最终无法成功。人生中既然选择了自己奋斗的目标而坚持努力不一定成功，放弃一定失败的心态来奋斗来努力，至于成功与失败在天意了，过分的计算结果只能让自己犹豫前错失成功的机会。

学校让我们学到了一些生硬的知识，让我们变得更加弱小;而社会让我们学会了如何生存与发展，让书生气的学者变得更加疯狂。但无论是在学校还是在社会，我们依旧在学习，在学习中奋斗，至于奋斗的结局有谁预先知道呢?但我们要坚持努力不一定成功，放弃一定失败的心态来奋斗。相信通过自己的努力，明天会越来越好。

**大学生寒假社会实践总结篇十二**

姓名：

实践单位：

实践时间：

时光如流水，总在我们不经意间静静地流逝。不知不觉在大学已度过了一学期的时光，迎来了我上大学的第一个寒假。大学生活正式步入了正轨，我意识到自己应该充分利用假期，来锻炼自己。把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析总结，从而提高自身的能力。我想一个大学生之所以有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力。在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。假期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。同时大学生社会实践活动是适应新世纪社会发展要求，培养全面发展型人才的需要，是加强集体主义，爱国主义，社会主义教育，升华思想的有效途径。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。同时，从中所学的东西自然就不一样了。要学会在实践中学习，在学习中实践。“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。于是，我决定今年寒假利用假期时间跟随“晨曦计划”的其他志愿者们一起做一项有意义的社会实践活动。

少年强，则国强。少年进步，则国进步。少年是祖国的希望，在城市化加快的今天，留守儿童成为社会关注的话题，留守儿童的健康成长关系到社会的发展与进步。为此，我们展开了为期10天的寒假回访工作，为乡村的孩子贡献出自己的一份力，让他们在求知的路上勇敢的面对重重的困难。

在为期10天左右的回访工作中，印象最深的是孩子们一张张稚嫩的笑脸，他们对知识的渴望，对大千世界的向往。感动了我们一行人。回访地点大多在深山中，交通很是不便，再加上我们对地形不是很熟，光找路就花费了大量的时间，好在村里的人们都很热情，在他们的引导下，我们完成了一家又一家的回访工作。

从刚开始的制定计划，到商量买孩子所需要的学习用品，再到制定具体行动路线一直到回访结束，这短短的十天是我度过最充实的日子。回访对象分布在县城内的4个乡镇，在每个乡镇又分布在各个村子，林散的分布为我们的工作带来很大的困难，不是这家孩子不在就是家里没人，在这期间，我们曾经失望过，沮丧过，甚至想要放弃。可是一想起孩子求知的脸庞，似乎所有的问题都不再是问题，所有的困难都不再是困难。下过雪的山路有些滑，走在上面胆战心惊，我们似乎可以体会到小孩子念书时路途的艰辛。当我们好不容易把买到的东西交到孩子的手中时，他们兴奋的表情以及家长会心的微笑，这些是最珍贵的。一家一家的回访，一户一户的调查，经过十天的努力，我们成功的完成了回访工作。在这十天的实践中，收获颇多。

第一次踏进村委会办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每到一个村子的村委会我都会先向他们问好，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和伙伴们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同行者的信任。他们把我当朋友，也愿意和我一起完成工作任务。

沟通是一种重要的技巧和能力，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，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，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，工作才一能做到最好。

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，”这是联财镇村支书给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。在网上看到一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过关于他的这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

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