# 最新寒假社会实践报告册封面画(优秀13篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-11

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。寒假社会实践报告册封面画篇一今年寒假我们学校放假比较早，因为...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**寒假社会实践报告册封面画篇一**

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。

**寒假社会实践报告册封面画篇二**

学号：xxx 社会实践生：xxx

社会实践地点：海南省海口市海秀路dc城三楼3139店面

社会实践单位：\*\*有限公司

社会实践时间：20xx年5月14日——20xx年5月16日

带队老师：xxx老师、xx老师

社会实践目的：了解公司的工作流程，学习相关专业的知识，增加对专业的认识，了解社会上还需要什么专业知识和专业技术的人才在连续的三天里，我们组到海南天誉商用科技网络有限公司见习学习。这是我第一次与所学专业工作应用的直接接触，使我感受颇深，可以说，他对我的今后学习进步起到至关重要的作用。对我的未来也有很深远的影响。

\*\*有限公司是以销售hp笔记本、hp台式机、dell笔记本、dell台式机、hp显示器、冠捷显示器、讯景显卡为基础的，同时还销售u盘、移动硬盘、屏保、电脑饰品和笔记本护理产品等等，同时对产品还有直接售后服务。海南天誉商用科技网络有限公司有自己专卖门面和仓库。

我们去了主要是为了解公司的性质和整个公司运营流程和学习相关知识，对我们以后学习和工作方向进行指向。我了解到先是公司接受冠捷总公司的代理邀请，在海南海口成为冠捷直销商。则海南天誉商用科技网络有限公司就主要销售冠捷公司的产品，冠捷公司的新产品也就最先给各个城市的这些直销商进行代理销售。当然海南天誉商用科技网络有限公司也销售一些别的公司的其他产品。同时冠捷公司对海南天誉商用科技网络有限公司的顾客的售后服务是直接的，也就是说顾客的产品有什么问题可以直接去找海南天誉商用科技网络有限公司，海南天誉商用科技网络有限公司就可以直接进行维修或送回生产厂进行维修和换新等服务。这样就少了很多的中间过程，同时冠捷总公司还对海南天誉商用科技网络有限公司的销售和服务有指导和建议作用，对销售人员和技术人员有基本的技术指导和培训功能。但对海南天誉商用科技网络有限公司来说在门面销售有销售淡季和销售旺季，海南天誉商用科技网络有限公司只能从冠捷总公司和顾客之间获得一些差价来盈利，但这种盈利方式不能满足海南天誉商用科技网络有限公司的基本开支更不用说获利。因为他有门面租金、仓库租金、仓库管理、员工工资、一些税费和管理费等，只是单一的通过销售来盈利不够的。所以海南天誉商用科技网络有限公司还要通过别的渠道来盈利。据我了解，海南天誉商用科技网络有限公司的负责人还在外面拉一些订单来解决这些问题。这些订单的途径和方式就很多，比如某公司在筹划建立的过程中需要一定数量的电脑；如一些网吧的开业或网吧需要电脑升级；如学校需要建立一个电脑室等等。海南天誉商用科技网络有限公司就可以通过直接联系主管或以投标的方式来获取这些订单机会。海南天誉商用科技网络有限公司通过找这些大一点的订单对这些一定数量的电脑销售、维修和维护的过程中来获取盈利才能满足公司的开支和盈利的目的。

\*\*有限公司还销售一些别的公司的产品，比如昂达的主板、ibm的cup、创新的声卡、讯景的显卡、清华紫光的u盘、飚王的移动硬盘和一些公司的屏保、护理产品等等。基本能满足电脑硬件的需求的服务。海南天誉商用科技网络有限公司有自己的单独的服务门面和自己的仓库对自己公司的产品进行存放。同时还要聘请一些专业销售人员和对电脑维修和维护的技术人员，销售人员要对自己公司的各个产品的属性、功能、用途和一些基本信息，要能够对产品合理的配制，对产品的价格和配制后的价格很明白，要知道一些基本的专业知识，如电脑的维护方法和使用方法，能够解答顾客的问题，服务态度和服务方式也要具备。技术人员要能正确熟练的组装电脑，能安装各种系统和各种软件，对顾客平时维护要知道并介绍给顾客，并对电脑的维修和检测方法要知道，对一般的维修能处理，对电脑的问题能检测出来，并对能否维修是否需要返厂做出正确判断。同时技术人员还要会分配ip、会组装局域网等基本网络技术，对学校、公司、网吧等地方局域网建立。

社会实践收获：通过对公司流程和运营方式的了解，感觉虽然是在销售电脑但要求也很高，我们只是在海南天誉商用科技网络有限公司门面见习了三天，但这段时间是淡季所以生意不是很好，做的事也不是很多，所以显得很无聊，很多同学都在抱怨没有意义，更有的同学不能坚持三天。所以这个工作看起来简单，但做起来也是很复杂的，要求一样的高，而且工资也不是很高。确实在这三天的见习期间也没学到什么理论知识，对我们知识方面没什么用，但对我来说也是很有用很有意义的，对我的认识有很大的提高，了解的现在的工作的艰苦，及时是一个销售服务员专业知识和一些服务方式要求都是很高的\'。通过对海南天誉商用科技网络有限公司的整个流程的了解，感觉流程是很传统单一和很多类似公司的运营方式是一样的，没有创新、没有发展前途。是当代有志大学生不可取的一个工作，但我们也应该知道，如果我们的知识不够，你去应聘老板也是不会要你的。所以通过这次见习，我个人认为我们要学的东西还很多，我们与社会需求的人才很有一段差距。及时我们现在是大学生毕业去找这些工作，如果你的专业知识不够也是不行的，更不用说进入那些更大型更有发展前途的公司了。这次见习让我知道了我们应该正确给自己定位，到底自己有多少本事，到底能做什么。同时通过这次见习观察到两细节去年我配制我的机子是双核的cpu，但现在有的都在用三核的cpu了，更现在四核的都出来了，也有很少一部分也在开始用了。过去我们用1g的内存销售商会给你说已经很大了，但现在一般都是用2g的内存，销售商还会问你够不够用。

**寒假社会实践报告册封面画篇三**

寒假如期而至。这是我大学生活的第二个寒假，时间较长。我决定充分利用好这个假期参加社会实践，体验一下真正的社会生活，增长才干、积累阅历，为使自己将来踏上社会立于不败之地奠定基础。在得知老爸安排我到镇江德文哥哥的酒店里去学习的时候，我很高兴，因为德文哥哥一直是我崇拜的偶像，我也一直想找机会跟着他学习。此假终如愿，肯定不虚度!因此，在参加整个实践活动中，我端正态度，虚心学习，敢于吃苦，大胆尝试，用心体验，感悟深刻，为此，得到了德文哥哥和我老爸的高度关注和肯定。

一月三十一号，我怀着忐忑和好奇的心态，踏上了去镇江的高铁。高铁就像现在人们的生活节奏，我还没缓过神，车就已经进站了。出了站，的士很快就把我送到了南山富临会所酒店。来接我的是酒店办公室主任邹涛哥哥，一个看上去比我大不了多少岁的小伙子，哥哥对我很热情，带我参观了酒店并向我介绍了酒店的情况。酒店一共有七个包间，七十几号员工，主营阿一鲍鱼的燕鲍翅参和粤菜等地方菜。涛哥也简单的向我介绍了他们哥儿几个在创业路上的艰辛。其中，让我印象最深刻、影响较大的是，他说“那个时候，他们在睡觉之前，大家躺在床上总是要讨论一下他们当天饭吃了没有?”。为此，我很奇怪，是什么能让他们忙得连每天吃饭这件事都忘记了!真是到了“废寝忘食”的地步了?我先把这个问号潜伏在脑子里，争取在实践中尽快找到答案。可能是初来乍到的缘故，在我看来酒店哪儿哪儿都好，依山傍水、风景秀丽、装潢别致…..但在邹涛哥哥的眼神里，总有一丝不满意的感觉，我当时很纳闷。

中午时分，德文哥哥回来了。一番简单的寒喧之后，哥哥招待我吃了来到镇江的第一顿饭。哥哥请我吃了他最爱吃的牛排(我是后来从服务员的嘴里得知的)。牛排很好吃。饭后，哥哥在征求我的意见之后，把我安排到了销售部，并安排沈婷婷姐带我。婷婷姐是酒店的销售经理，事实上酒店销售部就三个经理和一个总监。后来我才知道，之所以给她们都冠上经理的头衔，是为了让客人们觉得给他们服务的都是酒店高级员工，让他们有“被重视”、宾至如归的感觉。因为是下午，没来客人，所以婷婷姐不忙，我们在销售部的办公室里聊了起来，他向我介绍了销售经理的主要职责和酒店里的一些情况，(事实上这些内容我从邹涛哥哥和德文哥哥那里都已经基本了解了，但是出于礼貌原因我还是很虚心地又听了一遍。)后来，我们又聊了些私事，在聊天当中，我得知了一件让我内心深深触动的事儿，我面前这个被我一口一个姐姐称呼的女生原来还比我还小九天。按理说我该喊她妹妹，但我没有喊出口。我又仔细的打亮眼前这个小姑娘，虽说年轻与我相仿，但却一点都看不出在学校里与我同龄人的那份稚气，是什么造就了她成熟的面容和老练的谈吐?社会到底是个什么东西?这一个又一个问题在我脑袋里不停打转。当这些问题纠缠在一起的时候，我的脑袋突然浮现出一句爸爸妈妈常说的话，“你已经长大了、不小了，不能再把自己当孩子过了”。是的，比比这些同龄人，我确实不是孩子了!该懂事了，该为家长分担一些了!

由于没有工作服，所以晚上我在配餐间里观摩学习了她们给客人备餐的过程。事实上，平时看似简单的分菜、端盘子都是有很多讲究的。看着她们娴熟的动作，我沉思了。面前这些比我大不了几岁的小姑娘，甚至有很多还没有我大，她们都已经走上了社会，靠自己的双手养活自己甚至养家。而我和她们年龄相仿却还用着父母的钱在外面“挥霍”，顿时心中产生一丝愧疚。回想起爸爸常在我面前说的那些话“我像你这么大的时候，独自上军校，亲自洗衣服，十元钱一个月的津贴费，年底一百二十元全部寄回家里”，“出来工作至今，没有从你爷爷手里拿过一分钱，全靠自己的劳动养活自己”，“农民出生，没有后台，南京立足，实在不易”，等等，每次老爸反复说这些，我都会很随意的回他一句“时代不同了”。而现在，我开始懂得了父母的艰辛，更能体会到父辈们的不容易。想想父母亲的叮嘱，看看哥哥们的拼搏，瞧瞧这些小姑娘的辛劳，我不禁汗颜!我还有什么理由不好好学习，还有什么理由再让父母操心，还有什么理由不珍惜现在!现在唯有只争朝夕、努力学习、掌握知识、学好本领，将来才能扛起责任，担起重任，不负父母，不负国家!

德文哥哥把我安排在山上的男生宿舍。对于从小在军营长大的我来说，宿舍的简陋算不了什么。唯一让我不习惯的是没有网络和电视的生活。还好，我有手机，不然我觉得真的与这个世界隔离了(在山上，信号相当不好，有时候我要站在特定位置才能有信号)。对于我来说只在这儿待上几天，没电视、没网络的状态我只要坚持一百多个小时就行了。可是，常年在酒店打工的员工呢?他们普遍用的是旧款手机，有的甚至没有上网功能，他们的精神支柱、思想来源、内心文化和外面的信息又是从哪来的呢?他们小小年纪，为了多赚一点钱养家，背井离乡，独闯天下。在他们的生活里除了同事间的沟通和八卦，很难再有思想上的充实、精神上的娱乐，这也许就是打工路上要付出的代价。从这点考虑，我是非常幸运的，因为我还在读书，我还不用对家庭有什么负担。再过一段时间我就要出国了，在国内这有限的时间里，我要把这种“幸运”用于学习，化作动力，排除干扰，克服障碍，勇往直前。

寒假对于大多数大学生来说都是没有上午的(军校学员除外)，因为，我们晚上熬夜的玩，一觉睡到中午起来吃午饭。甚至有时候学校的上课铃都无法将我们从暖和的被窝里拖出。

二月一号，我来到镇江的第二天。同样的事情在我身上又发生了。对于九点钟上班的我来说，一睁眼看见手表显示的是八点五十分，这并不是一个好事。我的潜意识告诉自己，我要迟到了!!!同样是面对迟到，奇怪的是今天我没有了在学校起床时的懒散缓慢，我以迅雷不及掩耳之势做好了一切准备，跨门而出，飞奔酒店。还好，来的不算晚。我有点奇怪，平日里的起床困难户，今天怎么换了一个人似得。当我走进办公室，看见忙碌的同事，我似乎有点明白了(抛开上班迟到会被扣工资这种浅层次的理由不谈)。上学的时候，无论你学与不学，是否迟到，你的任何决定到最后都只会影响你自己，你只对你自己负责。而上班则不同，往往你的一个决定不只会影响到你自己，在多数情况下都会牵扯到你的同事、你的团队甚至你的企业。所以我认为上班和上学最本质的区别不是什么工资不工资的，而是多出的那份责任心，你的决定不仅要对你自己负责，也要对你的同事负责，更要对你的企业负责。“没有责任心的人是做不了大事的”!

我这两天来的很巧，正巧赶上上面派人来视察整顿。下午，南京方面的桑总来到了我们店里。做销售起家的她首先来到了销售部，给我们上了一堂有关销售的指导课。对我这个初来乍到的菜鸟来说，她的课让我受益匪浅。随后桑总在我们前厅部和销售部的员工陪同下视察了整个酒店。我原本以为挑不出毛病的酒店，却在她苛刻的目光下被贬的“一文不值”。几乎从客人用餐餐具摆放的角度，到洗手间拖把摆放的位置，都被她批了一遍。对于他的挑剔，用鸡蛋里挑骨头来形容一点都不夸张。我甚至感觉她不像是来培训大家的，更像是来踢馆子的。但是后来，我又一细想，她挑了这么多毛病，归根结底强调的就是一个词“细节”。现在我知道为什么在邹涛哥哥的眼里，他们的酒店总有不尽如人意的地方了，因为他们没有注重细节里的“得”与“失”。中国道家创始人老子有句名言：“天下大事必作于细，天下难事必作于易”。意思是做大事必须从小事开始，天下的难事必定从容易的做起。一个企业即使有了再宏伟、英明的战略，没有严格、认真的细节执行，再英明的决策，也是难以成为现实。大礼不辞小让，细节决定成败。“企业文化里，细节是关键”。可以毫不夸张的说，现在的市场竞争已经到了细节致胜的时代。不论是从企业的内部管理，还是外部的市场营销、客户服务，细节问题都可能关系到企业的前途。

二月二号，今天销售部的同事，带了他备用的工作服给我换上了。你别说我穿上西装后还真挺帅的。作为销售经理，在客人用餐之前，我们都要着正装给他们做自我介绍，询问他们的需求并表达酒店对他们的欢迎。今天我们负责的一桌，有六个人，清一色的爷们，一看就知道是那种非富即贵的主儿。这点从他们喝得茅台酒就能看出来。做自我介绍的有三个人，一个服务员，婷婷姐和我。她们俩都介绍完了，轮到我了，我按部就班的说着台词：“各位尊敬的领导，欢迎来到富临南山阿一鲍鱼，很荣幸为您服务，我是本厅的实习销售经理，我叫…….”还没等我说完，其中一位客人就不耐烦的打断了我的话说：“我不想知道你是谁，赶快给我上菜。”我当时就不乐意了心想“你大爷的，小爷我今天给你服务你不说声谢谢也就算了，你还敢打断我的话!”我当时就有掀桌子的冲动。说实话，对于从小在父亲光环下长大的我来说，这么被轻视还是头一回。过去我在外面，别人对我很尊重，今天这么不被尊重让我心理很不舒服，现在我终于明白了：过去人家对我尊重，那时因为人家出于对我爸爸的尊重，属“连带效应”，现在人家对我如此不尊重，那是因为我在他们的眼里已经没有了什么光环照着，我只是一个普普通通的实习员工，是他们的“临时”下属。这件事改变了我对尊重和被尊重的观点。尊重他人是没错的，但是你要想被尊重，必须自己强大，靠父母的老本吃饭的年代已经不存在了!并不是像小时候老师常跟我们说的“只有尊重他人，他人才尊重你”这么简单的。你要想在社会中受到他人的尊重，你必须要有能力，要有实力，要有权利。所以，“尊重不是靠别人给的，是要靠自己去努力争取的!”

二月三号。今天早上在酒店的餐前会上我被桑总批评了，原因很简单，就是昨天晚上我在顾客走廊上走路的时候把手插在裤子袋里。(公司明文规定员工不得在上班时间以单手或双手插在口袋里的方式走路，因为这样会给客人很不好的印象)虽然被领导批评了，但是我并没有不开心。中国有句成语，叫做“忠言逆耳”，说的是当别人指出你的错误和问题时，虽然很有可能非常不中听，但是，这对你个人的成长是很有帮助的。在公司里时间长了，难免会受到上司的批评，批评是正常的，关键是受到上司批评时你应对的态度和方式。一个能够接受逆耳忠言的人才是成熟的人、不断进步的人。受到上司批评时，最需要表现诚恳接受的态度，以便更好地改进工作方法。最使上司恼火的就是你的眼里没有上司，太瞧不起他，上司说过的话被你当成了“耳边风”。若你对批评置若罔闻，而且还我行我素，这比当面顶撞上司更糟糕。

晚饭的时候，前厅部和厨部出现了一个大的纰漏。一个包间的客人在定菜时提出菜单里不能有牛肉的要求。可是最后上菜的时候还是有一道牛肉的菜上了桌。客人对此很不满。所以在今天例行的餐后会上，前厅部和厨部出现了很大争议。事实上两个部门都知道有一桌客人不吃牛肉，但是就是衔接上出现了问题。整个餐后会基本成为了两个部门负责人争执的战场，吵的面红耳赤。事实上两个部门都没有错，错的是他们没有贯彻团队合作的理念。两个团队在共同完成一件事是需要交流和衔接的。一味的只完成自己的任务而不从整体考虑，是很难把一件事做好的。团队合作指的是一群有能力，有信念的人在特定的团队中，为了一个共同的目标相互支持合作奋斗的过程。它可以调动团队成员的所有资源和才智去完成统一的目标。如果团队合作是出于自觉自愿时，它必将会产生一股强大而且持久的力量。餐饮本是服务性行业，本该以“让客户满意”为服务客人的最高准则，当出现问题时，应该深刻的检讨自己在细节方面的不足，而不是一味的为推卸责任而争执，只有认知到自己部门的不足及时与其他部门沟通才能避免此类事件的再次发生。毕竟在这个集体中，我们注重的是酒店的整体形象和利益。只有我们每个细节方面都做好才能为酒店赢得嘉誉，为酒店多盈利。

二月四号。德文哥哥把我约出来进行了一次深入的交流。这次交流让我更加觉得这次镇江之旅是“不屈此行”。在交谈中，我得知，我面前这个事业有成、让我敬佩的德文哥哥在初高中的时候也是一个不折不扣的富二代。但是，在部队的日子，让他树立了自己正确的人生观和价值观。部队确实是磨练一个人意志的好地方，在军营长大的我来说这点深有体会。在和德文哥哥的谈话中，我体会出，用正确的人生观指导自己的人生，我们应该在自己的工作生活中，积极认真，努力为人类创造物质财富和精神财富，为他人为社会作贡献;社会的物质财富和精神财富的丰富和发展，也为我们自身的完善和发展创造必要条件。同时，我们也只有在为人类服务的过程中，通过为他人创造幸福，才能使自己得到真正的幸福，才能真正地实现人生价值。如当今的社会，拜金、享乐、自私这些价值观充斥人心，正确的价值观就成了假话空话。接受了这么多年的文化教育，至少我把它当真话，我也如实要求自己。不要把自己的人生观、价值观放得太低。

在探讨哥哥创业路上的艰辛时，我最好奇的是当他们一无所有的时候哥哥是用什么方法把这么一群年轻人凝聚到一起?哥哥推脱说并不是他把大家凝聚到一起的，把大家凝聚到一起的是他们共同的梦想。我恍然大悟，当我刚来酒店的时候邹涛哥哥说他们在创业的时候达到一种废寝忘食的状态，现在我明白了，牵引他们的不是什么财富地位。而是那个不可撼动的梦想。不同的事件会有不同的角色，不同的人会有不同的处理方案，不同的人同时也会有不同的梦想。但是自己的梦想却是固定的，绝不会有什么不同。若是没有目标那么我们绝不会实现自己任何一个梦想。为了自己梦想的成功，首先我们应该确定目标。其次我们要为了这个目标，为了这个梦想而不折不挠。不管有多大的困难我们都应该勇敢、坚强的面对。要知道不经风雨怎能见彩虹。如果遇到困难就请务必学会微笑。微笑，是人生的一种态度。这种态度，可以使我们无论遇到怎大的困难，都可以跨得过去，突破阻挠我们向前行的屏障，以至于我们取得成功，实现梦想。最后，品味施行梦想的开始，给予付出定是能得到回报的。为了自己的梦想要付出一切代价，不要以为没有收获，其实是收获太小我们没有感觉到，不要总认为给予的应该等于得到的，或许恰恰相反但是绝不要因为给的太多得到的却太少。要知道实现梦想的开始只是一个小起点。因此为了梦想我们应该不懈奋斗。梦想有大有小、有难有易、有近有远，但梦想本身并不重要，最重要的是能为了自己的梦想洒下汗水，努力拼搏。

**寒假社会实践报告册封面画篇四**

作为一名刚进大学的学生，根据共青团总支部的指示，我在寒假期间开展了社会实践活动。我认为社会实践使我们的大学生进一步接触社会和不同的人和事，丰富了我们的经验，增加了我们的知识，从实践中锻炼了自己，思考了生活。

寒假期间，我在一家家政公司工作。我在公司的工作是宣传和清洁技术人员。刚开始做宣传，后来转行做保洁技术员，因为想体验不同的工作，学习不同的经验。

作为一名保洁技术员，我们只培训了一天，了解了工作流程。我们主要是学擦玻璃，开始培训擦玻璃。我们师傅说，根据玻璃的不同，玻璃清洁剂有两种，一种是单层单面玻璃清洁剂，一种是双层双面玻璃清洁剂。他们的主要区别是磁力的不同。大师说这个玻璃清洁剂是一个农民发明的。虽然原理简单，但却是非常实用的发明。值得你们这群大学生思考。然后，我们开始练习擦玻璃，好像很简单。但是，我们练了一下午，手臂都疼，但是看到我们擦的亮玻璃我真的很开心。

第二天，我们开始正式上班。在工作中，我们被抱怨和表扬。第一个去的是一个退休干部的家，彻底打扫到下午五点。在这个过程中，退休干部说:“你看起来不像老员工，打扫卫生又慢又不够熟练。”我回答说:“的确，我是个学生工作者。他说:“大学生出来不容易。没事的。如果他们工作缓慢，就把他们清理干净。”听到这句话，我很欣慰，也不再紧张。我第一天上班很顺利，很幸运遇到了一个善良的爷爷。

但是在家里和繁华小区给客户打扫卫生的时候，我们收到了客户的好评，要了我的联系方式，说以后会请我打扫卫生，还让我吃饭！我觉得很欣慰，我的努力还是会有回报的！

在十天的工作中，我也总结了一些工作经验。不同的人想要干净，有的人想要速度。根据客人的不同，我们要更加努力满足客人的要求！根据不同的房间和不同的清洁程度，我们可以让客户更加满意，我们在工作中也经历了服务行业的艰辛。如果不好，我们会被投诉。

在我们的工作中，有喜怒哀乐。苦就是每天早起，上班，双手泡在冷水里，每天洗抹布，每天骑自行车带工具包，不管风雪。

幸福就是我们几个人每天一起上班吃饭，闲暇的时候一起出去玩，到了宿舍互相发个短信，大家都很开心。

通过这次实践，我认识了不同的人和事，交了几个其他学校的朋友，提高了我的能力，增长了我的知识，也让我知道了人际关系的重要性。处理好这种人际关系需要很多技巧，看你怎么把握。另外，在交往中，我们的一些人和事是无法改变的，要学会适应，找到不同的方式去应对，这是我在社会的教育下学会的。

**寒假社会实践报告册封面画篇五**

寒假到来，我也应学校及父母的要求开始了社会实践。这次的社会实践是令我毕生都难忘的，因为这是我第一次打寒假工，第一次亲手挣到属于自己的工资！虽然工资不多，但是感觉特别有意思。

第一次在公共场所上班，我既紧张又兴奋。我上班的地方是一家超市，我的工作是在超市的专柜卖鞋子，也就是促销员。虽然只是工作短短的十八天而已，但是一天工作六小时、一个星期只休息一天的工作时间安排还是让我不是太适应，以至于开始工作的那个星期我天天都感到非常疲惫，疲惫到沾床就睡、食无味、玩无趣的境界了。缺少磨砺的我，就是在这种条件下一步步学到了不少东西。

我的具体工作很简单：到了卖场后，摆好排面，打扫一下卫生，接着进入卖鞋阶段；每天闲暇之时用终端机查鞋子库存，并结算记录好鞋子的销量，通过微信发送给上级；偶尔接收或寄出一些型号的鞋子，解决鞋子的库存问题；下班前需协助超市员工整理好专柜及鞋类分区其他排面。工作不多也不算太细致，只是机械地重复，对我来说难度不大，只要上手了、熟练了，自然是没问题的。

因为我工作的十八天属于春节前后，所以顾客在节前特别多，这点令毫无经验的我觉得措手不及、十分忙碌。顾客一般都是十分谨慎地考虑购买的，所以需要我为他们提供多种型号的鞋子的不同码数来试穿。而仓库虽近在咫尺，但是仓库十分狭窄，鞋盒又垒得高高的，需要用人字梯来取鞋、找鞋，十分不便。第一次使用人字梯的时候，心里很害怕，怕自己会跌下去，虽然不高，但是也会很痛的。但是掌握了人字梯的正确使用技巧后，我能自如运用了，找鞋速度也快多了，不会再有顾客说我笨手笨脚了。而这节前的忙碌，让我体会到了服务行业是多么的不容易，在付出体力的同时也要承受顾客的责备。但同时顾客真心的赞扬，也会让服务行业工作者的一天都晴朗了起来。比如有次对面的童鞋专柜无人上班，我帮忙照看。一个母亲给女儿买鞋，试了好几双都不合适，对跑来跑去找库存的我感到十分抱歉，离开前一只对我道歉。几天过去了，那位母亲和小女孩逛超市无意经过这里，小女孩甜甜地对我叫了声“姐姐”。听到她充满孩子气的稚嫩声音，以及她母亲对我的问候，我心里是十二分的高兴，觉得自己被人记住是多么美好啊！那是一种深深的受人尊重的感觉。我对于服务行业的体会，在这短短的十八天里更深刻了。

又因为是在春节前后上班，所以我平生第一次没有在家里吃上年夜团圆饭。除夕夜，很不巧的，我上晚班，错过了春晚也错过了年夜饭。但是我不后悔，满身能量地整理好排面，算好销量，把一天的工作做完了才是春节里最开心的事。

这短短的十八天，我遇见了很多善良的顾客，也遇见了很多挑剔的、常常冷眼的顾客，但对于服务行业工作者来说，顾客就是上帝，我们要尽自己的最大努力提升服务水平、改善服务质量，从而给顾客最好的服务才是王道，而他们的态度是不会动摇我们对于追求更好服务的热切念头的。

我还遇见了许多善良友好的同事，她们都是我妈妈那个年纪的阿姨，心地善良，脾气耿直。她们教会了我很多人生道理，以她们过来人的身份和经验。我还从她们身上看到了我的父母的样子。他们也是如她们一般的普通劳动者，一样是普通的工作，为了家庭，为了儿女，每天都辛勤坚持着。因此，我们不仅要感恩父母给予我们生命，还要感恩他们辛辛苦苦工作挣钱养育我们的养育之恩啊！

这十八天里，也有些不愉快的地方。第一个，也是最令自己不愉快的，就是自己控制不住的懒惰。平时在家里不喜欢做家务，总是吃饱了睡睡饱了吃，养成了懒惰的性格，一到工作的时候，立马表现了出来。刚来的那几天，心里感到新鲜，于是手脚都是十分勤快的。久而久之，天天重复几乎一样的工作，再加上有些劳累，“懒惰”的性格就开始了。之后的每天，天天与懒惰、枯燥、劳累战斗，我都已习惯了。难以忘记自己那段时间的努力，正如高考时期一样，总是不断鼓励自己，战胜心魔和体格不适。第二个，是与令自己不愉快的惹打交道。先是超市员工，一个胖胖的孕妇，她总是黑着脸对我说话，态度也是爱理不理。虽然我心里对她充满了不满，但是我不会幼稚地与她起争执，而是虚心接受她所谓的批评，忍下来了她无端的怨气。也许是她快要生孩子了吧，脾气暴躁了点。我的忍耐让自我感觉成熟了许多，不管是为人还是处事。再是顾客，一些不怀好意的顾客。比如一个顾客，不像是来专柜买鞋子的，倒是像四处找人搭讪的。他老是有一搭没一搭地找我搭讪，可我不能发脾气，于是学会了礼貌地回绝他问的一些私人问题，并礼貌地赶走了他。这是那天发生在我身上最成功的事情了！我也终于学会了如何与人交际，自己不再是那个总是宅在家里而变得对陌生人口齿不清、木讷的人了。

最后，我总结了这次社会实践经历：在这个我求学史上最长的假期里，我通过自己的努力第一次领到了工资，学会了好多课本上没学过的知识技能，了解了不同领域的许多不同事物，特别是了解了“上班”这个名词背后是怎样的样子。而这十八天虽短暂，却是给了我一个锻炼的好机会。我决定接下来的暑假依然找份工作，摈弃自己学生的身份，深入到人民群众中去，做和他们一样的工作，经历着他们的经历，这将是何等的有意义啊！

**寒假社会实践报告册封面画篇六**

正当我疑惑如何进入地坑院时，赵娘娘将我们带到地坑院旁的一处通向地下的阶梯斜坡入口处，一时间感觉很有即将进入古墓的感觉，跟随她进入“地下”，而一出通道，整个天井院的整体面貌就呈现在我的面前。站在窑底，向上望去大约距离地面6至7米，天井是一个四方形的深坑，在坑的四壁有8到12孔窑洞居住，有的窑还挖有小拐窑，用于储藏柴草，蔬菜等杂物，以增加使用面积，窑里用土垒成火炕供人休息。在通道一旁有一口水井，供人们饮水。院中栽有高大的树木。窑院除人住外，有单独的窑洞做厨房，鸡舍，和厕所。走进窑洞，真正的感受到这里的冬暖夏凉，而且它的隔音效果极好。窑内安装电视，接受性能良好。经过介绍我们得知这种民居经过几百年的已经在先民们的努力下形成了完整的科学系统，尤其在排水等涉及生活的各个方面都展现了人民的智慧。这种民居所具有的坚固耐用，节省资金，冬暖夏凉，挡风隔音，防震抗震等特点使得其深受喜爱，延续至今。

当我们要上到地面以便下到另一个窑院去的时候，赵娘娘却把我们带进了这孔天井的一个门洞去，进去之后才发现原来这是通向另一个院子的通道，一直往前走，我才发现这几十个地下民窑原来是完全相连的，不出地面就可以从最东头走几里的路到达最西头，真是叹为观止，颇有地下宫殿的气势。

随着经济的发展和人们对文化遗产的了解，这种独特的民居形式逐渐被开发出来，在当地逐渐开始成为一种旅游资源，庙上村我们所参观的这一组窑院群就是正在建设中的“旅游度假村”，尤其在夏天的时候吸引了大批的游客前来。

在我们所参观的窑院群中已经可以窥见这里的旅游项目的发展进程。我们进入一间为游客准备的房间，里面已经置备了新的家具，沙发，床铺，以及电脑，这样的屋子又有天然的“空调”，堪比旅馆的标准间。在天井院上面露天的地方，整齐的放置着十台崭新太阳能热水器，十分完备。其他的各个屋内也用人偶和照片等多种形式展现当地的民俗和传统，还有高超的剪纸艺术。

作为三门峡市的重要部分，度假村的兴起将会加强我市的旅游集聚效应。三门峡市地处河南省西部，地处中原，历史文化源远流长，是华夏文明的重要发祥地之一。仰韶文化，虢国文化，以及由老子《道德经》衍化而来的道家，道教文化便是典型代表。

细数地区特色文化和景区，三门峡有亚武山国家级森林公园，虢国遗址，仰韶文化遗址，函谷关，“四面环山三面水，半城烟村半城田”的陕州老城风景区，三门峡黄河游览区和由此兴起的黄河旅游节，白天鹅自然保护区等，以及众多已被开发的上水景区，这些都为将本地建设成一个集聚效应良好，质量高的旅游城市提供了极好的条件。

而正像“天井窑院”这些正在开发中的还尚未被完全开发的旅游资源更将极大的促进经济的发展，可以说，本地区的优势还未完全得到发挥，也就是说本地的旅游方兴未艾。

**寒假社会实践报告册封面画篇七**

一个多月的暑假过了大半了，历时一个月的专业实践也结束的很匆忙。一个月很短也很长，让我还没在公司工作烦呢就结束了，同时也让我学到了很多东西，受益匪浅，感觉这个暑假都变充实了，在唐山\*\*\*\*\*\*有限责任公司的实践既开阔了视野，又增长了见识。下面是我从这次实践中领悟到的很多书本上所不能学到的会计知识和道理：

会计在公司里占据着越来越重要的地位，会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬到实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。只有把从书本上学到的理论应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

平常在学校学到的都只是课本上的知识，缺乏工作经验，还不能满足会计工作的需要。为了积累关于会计专业的工作经验，我在唐山三友集团氯碱有限责任公司获得了一次十分难得的实践机会。实践期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实践期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导交办的工作，得到学习领导及全体工作人员的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

这里的同事对我非常和气，他们耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑也是有问必答，尤其是会计的一些基本操作，都给予了细心的指导，我很感激他们对我的教导。在刚刚接触社会的时候，能遇上这样的师傅真是我的幸运。虽然实践不像正式工作那样忙，那样累，但我真正把自己融入到工作中了，因而我觉得自己过得很充实，觉得收获也不小。在他们的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

在这里我的收获很大，我学会了录入业务、记账、登帐、填制记账凭证、使用打印机等好多的知识，掌握了会计工作的基本流程，也学到了不少为人处事之道，认识到不断学习的重要性，更多的了解了会计专业的特点，发现电算化在公司的使用日益普遍等等。以下就是我的实践收获和所得。

公司里凭证的填制已经基本上由电脑生成打印机完成，很现代化，而且我发现这里所使用的用友软件很方便快捷，网络已经能很好的为公司服务了。

一个月的实践我基本掌握了登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。会计本来就是烦琐的工作。在结账以前必须先对账，对账主要是为了发现和纠正记账过程中出现的差错。因为在会计核算过程中难免会出差错，而且差错可能出现在各个环节，如记账凭证填制中的错误、记账过程中的错误、实物保管过程中的疏忽等等。因此，在会计期末将账簿同会计凭证、其他账簿、实存物资相核对，可以保证账证相符、账账相符、账实相符，是会计信息真实可靠的保证，同时为报表的编制打下了良好的基础。

一、查找漏记、重记错差的方法。总帐与分帐不平时，如果差错数是72，就得先看凭证上有无72这一笔数。如果发现有这一笔，就应看有关帐户是否有漏记、重记的情况。

二、查找反方向差错的方法。这种反方向的差错数，一定是偶数，可用“2”除尽。所得的商数就是差错数。

电算化在公司的普及使用，让我对电算化又有了更新的认识，会计电算化是会计技术和计算机技术相结合的产物，会计电算化的不断发展，要求会计电算化人才培养要突出实务性特征，要使会计电算化人才能够迅速理解适应和进入计算机会计实务环境，能够熟练从事手工会计操作和运作财务软件，具有从实务中学习和进步的能力。会计电算化人才是一种复合型人才，无论其侧重哪一方面，都应该拥有足够的会计和计算机两方面的知识，懂得计算机技术手段，能将会计工作转化为计算机应用；要熟知一些计算机环境下的会计运作方式和模式。在我国，随着经济的持续发展，对会计类专业人才的需求一直处于一种上升的趋势，即使是大学生人数激增，毕业生就业困难的今天，会计类专业的就业形势也明显的比其他专业的要好，在各地的招聘职位需求排行榜上，财经类专业一直处于领先，根据调查结果显示，社会对会计电算化专业毕业生需求意愿较强，九成单位有长期需求。

因为公司分工较细我是在销售部实践，所以涉及到的都是和资金流入有关的会计科目，应收账款很常见，使我对应收账款有了更多认识。应收账款是指企业因赊销产品、商品或提供劳务而应向购货单位或接受劳务单位收取的应收款项，是企业因销售商品、提供劳务等经营活动所形成的债权，是企业流动资产的一个重要项目。随着市场经济的发展，商业信用的推行，企业应收账款数额普遍明显增多，应收账款的管理已经成为企业经营活动中日益重要的问题。

应收账款的功能主要有以下方面：

1、扩大销售，提高了企业的竞争能力。

2、减少库存，降低存货风险和管理费用的开支。

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。还有就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。

在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。在实践期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。

反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。

因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！在这次会计实践中，我可谓受益匪浅。仅仅的一个月实践，我将受益终生。感谢唐山\*\*\*\*\*\*有限责任公司给我提供这样一个实践的机会，更感谢同事们一个多月以来对我的悉心照顾和耐心指导。

**寒假社会实践报告册封面画篇八**

突然，我大二了，现在大学第二个寒假。如何让这个寒假过得充实而有意义，我一早就做了一个计划，就是想体验一下工作生活。

回家后的第二天，寒假开始找兼职。街上到处都是招聘信息，但是关于寒假兼职的信息很少，真的有点让人沮丧。但是我没有放弃。我一直在找。最后，我在桑迪的一个街道拐角处的花店里看到了一个通知。我兴奋地去花店申请。我被老板娘接待了，老板娘看了看我的小号，问我有没有资格做这个工作。我拍了拍胸口说，“一定可以的！”然后我给她讲了一些关于花的事情。老板娘看到我说的话，就同意招我做寒假打工女。

虽然我对花卉有一定的了解，但是把它们运用到实际工作中还是有点困难。花匠的工作是技术工作。一开始我什么都不懂，需要从零开始学。最基本的就是修剪和整理花朵。新来的花不容易采摘和枯萎。我们的工作是修剪树枝和打水养花。工作的头两天，我学会了这些稍微简单一点的工作。然后是鲜花的包装。相对于修剪，我们需要更细心，更耐心的学习来掌握技巧。当然，我也发现熟能生巧。接下来的几天，我的技术越来越熟练，老板娘对我的工作非常满意。

印象最深的是情人节，生意特别好，从繁忙的工作中学到了很多。对如何吸引客户，如何卖花束有更深的理解。比如很多人会在情人节前订花，因为情人节的花束比情人节的花束便宜，所以我们在节前几天就开始准备宣传。买花的另一个高峰是在情人节快结束的时候，顾客抱着买花容易砍价的心理，这会让花店的生意更好做。

花店有一台电脑，因为学过电脑，比较熟悉，打字也比较快，所以老板经常拿一些客户名单给我打字修改。老板总是要一遍又一遍地修改打印好的文件，我不得不经常帮她修改。当时真的觉得很烦，但是再怎么烦也要忍着不发脾气。毕竟我是在给别人打工。更糟糕的是，业余时间不能离开花店，除了坐在那里等，什么也做不了。与在家相比“大大小小的裤子”待遇和脾气真的很想放弃，但还是挺过来了。我其实想接触这个社会，融入这个社会。这点小辛苦是必须的。

一个月的寒假实习很快就过去了，慢慢开始习惯这种生活，习惯这份工作，犯的错误越来越少。老板还夸我适应能力强，工作能力好。当时我有点舍不得离开。这么多天的辛苦得到了回报。拿到工资的时候真的很高兴，但不是因为有钱拿，也不是因为终于结束了辛苦的日子。这是因为我的努力得到了回报，我的实践也有所收获。回过头来，真的觉得很值，这个月学的东西，用什么钱都买不到。在工作结束时，我做了如下总结:

1、善于沟通:遇到固执的客户，真的要学会和他们沟通，不能和他们争论，要心平气和的向他们解释他们不懂的问题。每当看到他们终于明白，我心里真的很成功；当然，你要和老板好好沟通。有些工作上的事情不能一直放在心里。有时候工作中有什么问题，要经常和老板沟通，及时解决，这样工作才会有动力，才不会想辞职。

2、耐心热情:工作的时候总是面带微笑，这样会让那些客户感觉很舒服，大家一起做生意也会很开心；有的是第一次来买花，对花的品种和养花的方法不太了解。这个时候，你应该告诉他们花的种类，它们有什么意义，如何保鲜等等。这样顾客会觉得这家花店很有耐心，很周到，以后还会经常来。长期客户是我们培训的重要目标之一。

3、要努力:有时候一些细微的事情可以让老板更欣赏你，更容易升职。比如我有空的时候，打扫店铺，整理花束，帮老板干活。老板夸我努力，我付出了，真的会有回报的。

在工作生活中，我也学到了很多:在日常工作中，上司压迫、责怪下属是不可避免的。虽然这是真的，但也给了我宝贵的一课。让我明白了，别人批评你或者听别人的意见，你一定要冷静。只有这样，你才能表现出你在真诚地听他说话。虽然很难被批评，但是要明确你是真的接受他们的批评。因为只有这样，我们才能从失败中吸取教训，为未来的成功铺平道路。我们应该学会从跌倒的地方爬起来。这是我应该做的。

也从工作中学会了人际交往和与人打交道的技巧。在人际交往中，我能看到自己的价值。人往往很执着。然而，如果你只要求你的努力，不要求你的收获，你一定会交到很多朋友。对待朋友不要斤斤计较，不要强迫对方付出和你一样的真情实感，要知道付出比得到更享受。无论做什么都要有主动性和积极性，对成功有信心，学会和周围的人沟通，关心别人，支持别人。有喜怒哀乐，工作日有喜怒哀乐。也许这就是工作生活的全部。我不知道有多少劳动人民有过这样的感受，但总的来说，这份工作生活是我人生中走向社会的重要一步，值得铭记。现在想想，24天的工作让我收获了很多。我所学到的关于生活的东西，是我在学校里无法理解的，可以算是我的一份财富。如今，大学生在人才市场上一无是处。热销商品”，而且在各个用人单位的招聘条件中，几乎都有工作经验。

当然，如果有总结，说明我也意识到了很多不足和不足，比如做事不主动。有时候老板说出来就知道怎么做了。老板不说，就没有意识去做；缺乏社会经验，经常做一些错事，有时会得罪老板；刚开始的时候，我和人沟通不好，所以当时总觉得很委屈。虽然这些都是我的辛酸历史，但这些也是我宝贵的经历，将会是我以后工作和社会实践的教训。我会努力在以后的假期实习和就业中不再犯同样的错误。

短期的社会实践很快就过去了，在其中我学到了很多东西，这些东西都会让我终身受用。社会实践告诉我，挣钱不容易，辛苦我也懂，以后也不会浪费钱。

“逝者如夫，不舍昼夜”。短暂而难忘的实习之旅转瞬即逝，其间的感觉就像五味瓶——有甜的，有酸的，有苦的，有咸的各种各样的东西，在每天紧张而充实的工作环境中，不知不觉就度过了一个月的工作期。回顾这个月的工作期间，内心充满了激动，也让我感受到了无限的感动。

就业环境不容乐观，竞争形式越来越激烈，面对焦虑和压力，有像我这样的大学生选择社会实践工作。虽然工作实践很短，但在这段时间里，我们可以体验到艰苦的工作，锻炼意志品质，积累一些社会经验和工作经验。这些经历是一个大学生所拥有的。无形资产”，真的到了关键时刻，他们的作用就会显露出来。

社会实践拉近了我与社会的距离，也开阔了我的视野，增长了我在社会实践方面的天赋。社会和大学一样，也是学习和接受教育的地方。在那个广阔的世界里，我们为未来更激烈的竞争奠定了更坚实的基础。

**寒假社会实践报告册封面画篇九**

在经过假期的实践工作之后，我发现自己错了，而且错得那班离谱。太阳是永恒的，但他却总有\"冷淡\"的一天;花儿是很美，却也有凋零的一天，而人，生命是短暂而脆弱的，我们便不能靠别人而存活，再者，现实亦是残酷的，我们不能一帆风顺，那是自然定律，不是靠我们的臆想而改变的。也就是说，在经过这些天实践的日子，我成长了，我明白了生命的意义，虽然不是全部，至少我懂得一部分，至少我愿意学会成长。

当店里的日子，每天六点多钟起床，快速做好自己的事情，赶到店里。开始一天的工作，清理店内东西、工具，将餐具、餐桌等进行打扫，不是一次而是反复地进行擦拭，直到光鲜亮洁，很累，但看着自己的成果，也会拖着酸疼的身子会心的一笑，那时觉得真的很欣慰，比起自己以前无所事事的日子，长大真的需要历练，我们要一点点的去学习，去累积。

人学着，有时候会遇到很多令人气愤、令人厌恶的事。当我们处于不同时间，不同场合的时候，我们都必须学着用不同的态度去对待，但必须要时刻带这一份真诚，属于自己的诚心。而我们的那份稚气也在工作中得到升华，逐步的蜕变以至成熟，让自己懂事成熟起来，也在不同的人中学会交际，与人相处，学会冷静，掩去自己的踪乱，学会对每个人的宽容，去适应这个社会，在每一次的尝试中充实自己。

因为是假期实践，所以比较短暂，虽然过程是短暂的，但那份意义却是长存的，记住的不是工作中的劳与累，苦与疼，是一份成长的足迹，是一份属于自己去找寻人生真谛的一次旅程，用行动去充实自己的记忆，不会让自己觉得人生会是一场空白的电影，无论怎样我们都该为明天，为未来去奋斗，学会独立，学会坚强。

所以，一次工作带给我的是人生的意义，带给我的是一次历练，她是成功的，让我学会了成长。努力奋斗=成功。你的努力与奋斗，每个人都会看到，未来的成功，每个人都会为你见证和自豪。

今年的寒假时间有点长，xx年x月x7日，我秉着学习的态度，正式来到肯德基餐厅安医附院店工作。虽然我的工作和所学专业没有什么关系，但我还是在观察肯德基的管理，学习他们在管理上的优点和先进之处，发现缺点。以和自己所学专业挂钩，最终达到实践的目的。

现将此次实践活动的有关情况报告如下：肯德基餐厅，作为世界较大的快餐店，闻名与世，kfc三个字母几乎无处不在，肯德基上校的头像也几乎挂满每条大街，可见其规模之大，影响之强烈。我，利用这个假期，力争参与实践，更深一步了解社会和所学专业的目的，在肯德基餐厅亦庄店打工。利用参与其中的机会，观察肯德基的管理和制度，取其所长，弃其所短。

优点：

一，采用先进的管理制度和设备(肯德基采用刷卡计时器，以便了解每位员工的上下班和休息时间，避免人工计时的错误和舞弊现象)。

二，以社会大背景为基础(当今社会，提倡\"家\"文化，我们店也以家文化为背景，将员工分到几个\"家庭\"之中，每月有家庭与家庭之间的评分，而且第一名有现金奖励。这样一来，缩小了员工之间的隔阂，拉近了员工之间的距离，避免不开心事情的发生。而且更重要的是，家文化增强了员工的团队合作精神和责任感，为餐厅的整体进步做出了举足轻重的作用)。

三，优秀员工可以通过日常表现被提升到管理层(一个肯德基餐厅的管理层也分几个等级，店长，经理，经理助理，店务，店长是肯德基总公司指派的，其他几个管理者均可由店内优秀员工中提升，这样的方法，不仅可以省掉招聘的环节，更可以了解所提升者的表现，从一定角度看，效果比招聘店外人员更好)。

四，星级训练员，(只要你有好的表现，每名员工都有可能成为星级训练员，星级训练员的要求就是可以标准操作肯德基每个区域的工作，星级训练员之后就可以进入管理层了)。

五，标准(肯德基的标准很多，而且每个区域有各自的标准，这些标准保证了肯德基\"为客疯狂\"的口号，保证了肯德基食品的质量和服务的态度，更深一步来说，保证了顾客的每一分钱的价值)。六，时间条(可能不是内部员工，不会知道时间条是什么东西，时间条也是一种保障，肯德基食品质量和安全的保障，每种半成品和成品都要写时间条，标准的生产日期和保质期，以保证食品的质量和安全，为客负责，为客疯狂)。

缺点：

一，排班表(虽然店内会提前一周贴出一张时间表，让大家划掉下周不可提供工作的日期，然后排班经理会根据这张时间表来排出下周的班表。但是，请注意，谁能知道这一周内会有什么事情发生?而且肯德基的请假制度很严，要有人替你的班你才能请假。提前一周出班表，不太人性化 )。

二，工资制度(肯德基的工资制度是我觉得相当不合理的地方，学生每小时7块钱(没保险)，兼职每小时8块7(没保险)，全职每小时7块(有保险)，我一直没弄明白，无论这三种员工中的哪一种，大家的工作量都是相同的，工作强度也是相同的，唯一不同的是能提供的时间和个人身份。如果由于一个是学生，一个不是，而发不同的工资，那不是歧视学生了吗?这样的做法合理合法吗?为什么每小时的工资不同?而且，三险一薪体现在哪里?劳动合同根本没有提到 而且，每个肯德基店的客流量和营业额是不同的，那么为什么员工的工资是相同的呢?一个客流量x0000人的店和3000人的店，员工的工作量和工作强度是完全不同的，客流量少的，员工可以很轻松，而客流量大的，员工的每一秒都是紧张的，工作状态完全不同。所以，我觉得可以根据每个店的营业额，发给员工奖金，这样可以激励员工，对员工来说，也是一种动力)。

三，休息(肯德基的工作是很累的，而每四小时只有x5分钟的带薪休息时间，确实少了点，本来吃饭的时间已经不固定了，x5分钟的时间，用于吃饭，对员工的身体，尤其是胃来说，是一种极大的损伤)。

这些就是我作为一名学习管理的学生。在肯德基打工，对其管理层的浅浅观察和分析。利用这个寒假，我切身实践社会之中，看到了人力资源管理在企事业单位中的重要地位和今后的发展前景，感受到了工作中的人间冷暖，人际关系的重要性。体验到了挣钱的辛苦和劳累，懂得了生活的酸甜苦辣。

总之，这次寒假的社会实践相当有意义，让我明白了许多在书本中学不到的东西。

**寒假社会实践报告册封面画篇十**

概况：

xx村共有x户约x口人，住房占地约x亩，耕地x亩。本村固定资产x万，去年总产值为x元，人均毛收入为x元。

（一） 经济收入状况

经济收入以经济作物为主，辅以副业如养鸡，养老鼠。经济作物收入占经济总收入x%。经济作物包括苹果、蔬菜、黄烟、花生、柿子和制种。自199年以来有果园x亩、蔬菜x亩、黄烟x亩，现在黄烟已发展到x亩。1990年进行村庄规划后，1992年在房前屋后种上了x棵柿子树，现在每棵树能收入两百元以上，近年又种上了x棵柿子树，估计明年能大量挂果。制种业是新兴产业，包括西瓜、西葫芦、西红柿、辣椒四个品种，种植面积在x亩左右每亩毛收入一万元左右。

（二） 受教育状况

村民中有x%受过初等教育、x%受到过高等教育。现在村里只有三个高中生。如今儿童的上学年龄限制到8岁，但有x%的孩子九岁才开始上学。

（三） 生活状况

据调查村民的粮食、蔬菜都自给，只买一些油盐、肉制品，因此大部分家庭每月生活费在x元以下。

（一）我看农村教育

人们在形容农村的教育状况时总是用\"适龄儿童入学率低\"、\"失学率高\"、\"教育状况落后\"等短语一言概之。这就模糊了教育落后的根本原因，甚至误导读者进入\"边远地区人们不重视教育\"这一误区。

经过这一段时间与乡亲们的接触，我深深地感到：农村对教育的重视程度比起城市有过之而无不及，甚至越是贫穷地区的人们对教育的渴望越强烈。教育滞后的根源不在于观念的落后而在于经济的落后。

让我们来看一组调查结果，在我们调查的家庭中有x%的家庭的三分之二家庭收入用于孩子的教育，绝大部分的家长非常希望孩子能上到大学。我依然清楚地记得乡亲们朴实的话语，搞调查时，当问及孩子们的学习情况时，他们总说：我的孩子能像你们一样就好了。其实我们这么辛苦，啥也不图，就希望他们多学点东西，找一条好的出路。还记得有个老汉对我们说：俺孩子能上到哪，我供到哪，就算砸锅卖铁也得上。

（二）我为乡亲献计策

从准备下乡到下乡结束，我的心情经历过一次次的万千感慨、一遍遍的心潮澎湃。在与乡亲们从接触到磨合再到打成一片，乡亲们对我们关怀备至，待我们如亲生儿女，我们体会到乡亲们淳朴的情怀，也感受到了农村对知识的渴求，对富裕的渴望。面对这份深重的情谊，我们都想尽自己的最大努力为xx村的父老乡亲们做出贡献。然而现今我们只能在宣传xx村成功的经验的同时，提一些不够成熟的建议。

在村庄规划上，做到了公路通到家家户户大门口，极大地方便了村民；路旁栽种柿子树，既美化了村庄环境，又为村民增加了经济效益，可谓一举两得。这可能是我国农村规划之创举，大有为之大力宣传的必要。

经济发展方面，农业往立体结构方向发展。注意了抓好经济作物和加大力度发展高效田的同时保持粮食产量。此举既保证了村民粮食自给，又增加了经济收入。

精神文明建设，结合村民朴素民风，村里还制定了强有力的规章制度，保证了 村里良好风气的形成，为其经济发展提供了有力的保障。

当然，这取得的一切成绩离不开村领导付出的巨大努力和广大村民的辛勤劳动。然而在取得成功的同时，他们却没有止步不前，而向着更高的目标前进。为此，我们同父老乡亲们一同探索前进的路。

乡亲们都想到建立自己村的工厂，把自己生产的苹果加工成成品再销售出去，以获得更高的利润。然而另一方面领导们却考虑着要承当巨大投资风险，基于此，他们的梦想迟迟没有实现。现今，农村收入不高，集体基金有限，承当风险能力极小，在如此现状下，村领导们当然是不敢贸然行事的————成功了是英雄，失败了却无颜面对乡亲父老。的确，暂不说基地太小而带来的原材料供应不足和技术问题，就连产品销售渠道也够戗。不过，在现有条件下，建立低投入，高回收，运转周期短的小型企业（如生产洗涤用品的企业）倒是比较可行的。

现在，村民们的收入主要是靠经济作物和种高效田。高效田是给外国公司制种，公司提供种子和技术指导，并负责回收种子，村民只需出土地和劳力。通过这条路致富，村民是辛苦些，但比较之下，这是迄今为止最有保障的致富之道。为此，加大宣传，极大限度地吸引外商投资，发展高效田，是xx村近几年致富的首选之路。

通过几天的实践，我们发现该地农民的经商意识非常薄弱，或许是受传统观念影响太深，其时，逐步使他们转变观念对经济发展是有重要意义的。

就那短短的五天，我和xx村结下了不解的情节，或许就像大家所说的，她成为了我的第二故乡，在以后的生活中，她会永远让我牵挂。有时候我想，一个人也许就为某种情感而活，为某些人而活。生我者、我生者；养我者、我养者；爱我者、我爱者，这也许就是一个人活着的理由。xx村的乡亲啊！我将在城市的一角永远地为你们而活、而努力。

20xx年3月8日

机工x班 华xx

**寒假社会实践报告册封面画篇十一**

寒假生活总是伴随着新旧年的更替，有对过去一年的总结追忆，也有对新年的展望希冀，与以往不同的是，这个寒假增添了许多感触!

寒假生活 花明又一村”的艰难及之后的欣慰，学生的家很难找!

实践概要：在寒假期间，为了提升自己的社会阅历,我进行了一次寒假打工的实践调查。调查的对象是一家公司，我对此进行了调查走访，走访时，我不但得到了父亲的大力支持，同时我也得到了公司老会计的信赖，调查时我对公司财务的发展给予了一些建议，同时，在公司里面，我也做了一些力所能及的事情，总之，这次的经历让我印象深刻。

今年寒假期间我并没有窝在家里取暖，而是积极的出去实习，参加社会实践，提高自己的能力和实践水平。由于住在一个城市的同学较少，大家一般采取独立实践的方式，同学们实践的内容也不尽相同，但都能切实的把握来之不易的锻炼机会，认真对待。总结下来，主要内容有以下几点：

继续响应十八大的号召，落实十八大精神，关注农村，关注同村建设。部分同学做了关于城中村集体建设用地流向的问题、农名收入和负担、农民工子弟教育状况、关注农村低收入人口构建和谐农村等问题的研究。能够运用学校所需调查方法调查研究，分析数据。除了让时间单位满意的结论，为自己的家乡做出了贡献。

利用有利条件，在专业对口的矿务单位进行了实习。同学们也在朋友的介绍下在税务机构，公司财务部，政府会计部门等于财务管理，会计相关的部门实习。一方面，增强自己的交际面;另一方面，也是最重要的是加强自己对专业知识的了解，把自己所学的真正用起来。

自己打工，相信自己能解决自己的经济问题。相当一部分同学选择在寒假打工，这样不仅能创造一笔不小的个人财富，而且在打工的同时能够跟更多的不同层面的各种人接触，了解步入社会后生存的不容易。在有了深刻地认识之后，跟贾在学校的美好时光，学好专业知识。

关注国家经济发展，民营企业是大头。不少同学对民营企业给予了很大关注，对民营企业的发展提出自己的看法和意见。对民营企业中政府职能，明瑛企业的管理、经营、组织结构作出调查，并论述了自己的观点。

实践效果：

作为大学以来的社会实践，同学们都有吃苦的精神，都有较为认真的态度，都努力自主解决问题，虚心听取单位工作人员的意见，能应用自己所学的知识，都有较为深刻的感悟。

xx年的冬天异常寒冷，但这并没有成为同学们在家偷懒的借口，在公司等有严格作息时间的单位实习的同学几乎没有愿意迟到的，这从实践单位意见可以看出。甚至有单位愿意将月度人物将颁发给本班某同学。而在其它实践单位意见上，多次看到该同学在本单位实践期间态度非常认真的字样，而也有同学在自己的时间感悟上写道这是我有生以来的第一份工作，我要抱以十二分的热情足见同学们的重视程度。有些在会计事务所侯志在税务财务处实习的同学，虚心听取老会计介绍当前的工作现状，工作中遇到问题向工作人员寻找帮助，学到不少新的宝贵的知识。有时遇到觉得可以自行解决的问题，也会自己去查阅资料。不少同学子啊实践的过程中意识到就业形势的严峻，学好专业知识是基础，加强专业项目操作能力是敲门砖，多才多艺是优先通行证。还有人觉得，在单位工作，用友好的专业基础是一方面，人际交往更是一方面，在单位人与人的关系不在如学校里那般单纯，如何做到将来在与单位同志相处吃得开成了他们要想的新问题。

**寒假社会实践报告册封面画篇十二**

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑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又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。“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。今年自己的暑假和去年有所不同。

我一直认为在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。千里之行，始于足下，参加工作后我更加深刻的深刻体会到这句话的真正含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少，几乎没用上自己所学的专业知识。我担任的是协助培训员一职，平时在工作只是接接电话，日常的主要工作就是负责接收各部门文件、复印后分发给各相关人员，帮助他们处理一些琐碎、能及的事情。由于是新手，刚开始好做得不完善，幸好本部门的老师的指导。

在实习的过程中，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。大学期间的实习是每个大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受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于住的地方离工作地点较远，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再热再差的天气，都得去上班，一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。

一个月的暑期实践过得很快，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，老师也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期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，虽然这次实习的时间不是很长，但我确实从一个学生开始慢慢的转变，思想上也是。感谢和我一起工作的同事们，他们给我留下都是友好和真诚的回忆。我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的知识，似乎很容易，又觉得很难。也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。

我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。

气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。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，二十四天的打工生活，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。

观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。

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。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。

在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求不要抱怨这个社会是如何如何的残酷，因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的，只有自己去适应这个社会才行。

一次宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，当我们还躲藏在家长老师的庇护之下对未来感到渺茫的时候，倒不如鼓起勇气勇敢的踏出第一步，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，还有慌乱整理错误的时间，千万不要忽视每一件细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。

社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以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，无限回味。 社会实践是一种动力。看到在土地上耕种的农民，在工地上挥汗的工人，在边防上守卫的战士，我明白了书桌的分量，一种强烈的责任感油然而生，是人民哺育了我，是国家陪养了我，给了我知识和一切。

社会实践是体味人生的“百味筒。

社会实践是验证实力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看！在实践中我们才能真正的知道自己有几斤几两，不要以为自己是大学生就很了不起，我们需要学习的东西还多着呢。

为什么不先检讨一下自己的惰性呢？工作中、生活中我们都需要学会主动与人交流，提出疑问，事先熟知一切，而且应该学会如何与周围的同事互帮互助，这样不仅能使自己尽早地进入工作状态，也可以避免我们少走弯路，于情于理都是弊大于利的。

总之这次实践让我学会了很多东西，给予我了很多启发。

**寒假社会实践报告册封面画篇十三**

社会实践人：

某某

实践时间：

xx年1月10日—1月22日

实践工作：

某某街道居委会职员

这个寒假，是我上大学后的第一个寒假;而这次打工，却不是我第一次的打工。第一次尝试当上班族的感觉，是在初三毕业的那个暑假，感觉很充实。而这个寒假，我又当了一回短暂的上班族。这次是在一个街道委员会里工作，负责一些比较轻松的整理资料、打字之类的工作，任务虽然简单，但不用心做好的话还是会是一件难事。虽然这些工作的都不是通过自己的努力找回来的，但我还是会认真对待，因为认真工作才能满怀成就感的领通过自己努力得来的薪水;也因为是父母找来的工作，所以不能丢他们的脸，也不能丢大学生这个身份的脸。

因为寒假比较短暂的关系，这次的工作只持续了半个月左右。但半个月，足以让我再次学习到新的东西，是大学里学不到的东西。第一天毫无悬念的是妈妈“领”着我去工作的地方报到的，去到居委会办公室的时候，我还是改不了坏习惯，面对陌生的环境陌生的人还是那样的战战兢兢闪闪躲躲，“秉持”“沉默是金”的一贯作风，但其实我心里是知道不应该这样的，所以我也试着让自己尽快适应新环境，融入大家的气氛中。面对新环境新事物而不知所措，是我参加工作需要克服的第一个东西。

而之后的几天，当我没能融入同事们的话题的时候，我就安安静静的进行着自己的工作，大多数时间是安静的。而我在工作的时候有发现，在学校所学习的知识技能有时候真的能派上很大的用场。最简单直接的就是计算机知识的运用。如果懂得一些运用技巧，工作效率自然也会提高很多!这应该就是理论运用于实践了吧。掌握别人没有的技能，也会让人很有成就感。但新来的我毕竟还有很多事不会，不懂，需要前辈们去教。每当我有什么事情不懂的要问他们的时候，他们总是很热心的为我解答疑难，而在这个过程中我也无疑能学习到更多不同的工作方法。跟他们一起工作，我最大的感受是，可能我们的科技知识比他们丰富，对于电脑的运用比他们熟练，但这绝对不是我们能骄傲的资本。如果没有一定的工作经验，处理工作的方法就还是会不够妥当。这里隐藏的珍贵一课是：切忌自大，虚心受教，必定获益良多。

工作中，另一个关键是细心负责。这个另外的重要一课。记得从小学到高中，都会常常听到老师跟我们说：细节决定成败。这句话不管对于学生还是上班族来说，永远成立。不细心复习考试，就会丢三落四拉低分数、不细心工作校对，就会导致工作失误引起不好的影响。在我的工作中，很大一部分是需要打字输入资料。有一次，我因为没有校对好资料，输入电脑的与原始资料不符，造成了别人的工作不便，那时候很是愧疚。因此，专心工作，细心、细心、再细心，是多么的重要。

在这半个月的社会实践工作中，我又小小的成长了一次。学会了与人沟通，学会了一种工作态度，更学会了尊敬别人的重要性。我知道，真正的职场，要远比这个小小办公室复杂得多，希望将来我的打工经验与感受能派上用场，帮助我在职场上能够更好地打拼奋斗。

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