# 寒假实践报告高中生(大全8篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-04-16

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。寒假实践报告高中生篇一转眼间，寒...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

**寒假实践报告高中生篇一**

转眼间，寒假要过完了，就要开学了。在刚刚刚刚过去的一个星期里，我第一次完成了寒假社会实践。它彻底消除了我对社会的虚幻认识，让我接触到了我以后将要面对的过阔的社会，并且使对自己将来选择的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里，我从曾经的襁褓中走出来，走进了从未接触过的社会。在我工作的40小时左右里，体验了一把真实的白领的滋味。

这次社会实践我是根据自己以后想选择的专业而选择的实践单位和实践内容。因为我觉得这样可以让我提前了解到自己未来想选择的专业大致情形，以后将要从事的工作的性质、程序、范围。由于在今后的几年里我想学的专业是国际贸易，因此这次我去了一个中日合资的贸易单位：沈阳航天三菱汽车发动机配件有限公司。初进这个单位给我的第一印象就是：这个单位好大啊!管理这样大的单位一定需要丰富的知识和卓越的才干。这样规模宏大的单位毕竟我还是第一次见到呢，于是我心里暗下决心，我以后的公司一定要比这里更好的!

在这里的学习实践，我是从最简单的知识入手的。比如说：什么是国际贸易?国际贸易是怎样产生的?国际贸易的分类等。同时清清楚楚的看到了一个外贸单位是怎样通过谈判等方式决定对双方公司都有利的订货条件以及达成最终的合作协议的。我仔细地观察到了一个单位中做国际贸易的全部过程和思考问题的角度。现在才知道国际贸易并不像自己想象的那么简单，它需要多方面的知识，比如说货币的贬值或升值问题、关税问题、运输货物的方式、货物的到港交割等等，而不是从前我想象中只是很简单的两家公司买卖东西。

一个星期的社会实践很快在收获的喜悦中结束了。通过这次社会实践，我意识到了西方国家之所以让学生尽早踏入社会，开展社会实践，是因为实践远比任何方法都更加明确的使学生体验到社会生产、社会生活的真正内涵。

这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才可以获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因素吧。因为企图不付出任何代价而获得成功，那是美丽虚幻的童话。

**寒假实践报告高中生篇二**

我在2月迎来了寒假，当然，也是我迎来了的第一次经历社区服务。对于一个高中生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社区服务的道路。想通过，亲身体验社区服务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，想通过社区服务，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成为说不完的话题。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，我来到了椰林小区，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，运用到客观实际巾去，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。另一方而，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校业学小到的东西。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，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业所学到的知识，还要从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。

回想这次社区服务活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取，耐心虚心的接受。

**寒假实践报告高中生篇三**

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的“活字典”、“指南针”，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务。即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承“客人永远是对的”宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

虽然酒店各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求提供服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、消费心理。

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如“您、请、抱歉、假如、可以”等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分———身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾;在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

**寒假实践报告高中生篇四**

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

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。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的`管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异!

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难!”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，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，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自己!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立!

最后，非常感谢学校，感谢冠捷显示科技动力给了我这次难得的实习机会。这次实习让我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会的竞争残酷，为自己以后的工作积累宝贵的经验。所以，今后我会更加努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作能力，争取做一个对社会有贡献的人!

**寒假实践报告高中生篇五**

人们都说：劳动最光荣。这一天，我去居委会劳动了一天。

当我在切身体验劳动时，我才更进一步地融会了这句话的精髓。劳动确实很辛苦，但却是苦中带甜的。劳动的感受，在劳累时大汗淋漓的感受。这些都不是能从我们平时的学习生活中所能触摸到的，这种感受是作为一名劳动者内心深处的，最平凡而又殊于一般的感受。

这一天，（至于是哪天，你自己写好了）我去居委会干了一个上午的活儿，居委会的负责人让我去小区里面刮小广告。我高兴的应承了下来，心想，弄小广告有什么不容易的，拿手一撕不就成了！于是信心满满的拿着负责人给我的铲子和水桶就走了，谁知道事实和想象是有差距的，而且差距还不小。

我先找到一个贴在地上的小广告，貌似真的很难弄，拿铲子刮了半天也没有太大的结果，

本想放弃，然后去干点别的事情，但是不服输的性格使我想到，还没有什么事情能够难倒我呢，然后，我就在哪里冥思苦想，想主意我就突然想起一次下雨天走在路上时候的情景了，被水冲过的地面上的小广告，很容易就掉了，所以我想到了，将小广告上面弄上水，等了2，3分钟，果然，很有效果，拿手轻轻一撕，小广告就掉了。

看到自己想到的方法取得了成果，当时心里挺兴奋的，于是更加满怀信心，去劳动了！

呃…经过一番努力之后，被我清除过的地方确实看着干净，整洁多了。

**寒假实践报告高中生篇六**

实习结束了，原本迷茫与无知，现如今满载而归。因而十分感谢一附院给我们提供了这样好的实习环境和各种优越条件，感谢所有的带教老师对我们的辛勤教导，让我们在踏上岗位之前拥有了如此良好的实践机会。

临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对护理技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的最佳训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍病房结构，介绍各班工作，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院各科护理工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打定了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

护士的工作是非常繁重与杂乱的，尽管在未入临床之前也有所感悟，但是真正进入病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。因为有了临床的实习，我们才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。进入临床的第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

**寒假实践报告高中生篇七**

我从初中到现在在这过去的几年岁月里，到了今天我终于完成了一直以来的一个梦想，真正的去了想像中的孤儿院，但当我第一次迈进孤儿院的大门时，我心中多了一丝凄凉，在我们一行六人的心中都增添了许多感处，迎着我们而来的是一个小男孩，后来我们才知道那个小男孩叫老五，当我们远远的看见他的时候他的脸上充满了灿烂可爱的笑容，可当他走到近处我们都呆啦！他的嘴是倾斜的，明显的有道疤痕，我们在老五的带领下找到了值班的阿姨，在阿姨的介绍下我们了解到，在这里有五六十个孤儿，有先天性残疾的，痴呆的，还有脑瘫的，有的甚至还没有满月的孩子。

因为正值中午孩子们都在午睡，我们也没做过分的打扰，于是我们一行六人离开了，但就在离开的时候发生了一件让我们所有人震惊的事，就是那叫老五的小男孩一直跟在我们的的身后，一直跟着走了几十米，后来他停住了脚步，双手放在强上身体轻斜着，我们从他的眼中看出了一些伤心于失望，似乎我们看到了他眼中那种期待而又含着泪水的眼睛，我们当时有的女生都哭了，我们后来依依离别了，在回学校的路上我们决定为孩子们筹集点钱给他们买一些用的东西。

当晚在我们的信息系开展了一次助捐活动，在这次活动中，我看到了同学们积极的为那些孩子献上了爱心，一晚上我们征集到五百多块钱，虽然钱不多但都代表了同学们的一片心意，我很开心也很激动，因为我们把这次活动成功的做成了，第二天我和孤儿院的院长取的联系，定在下周去孤儿院，在这期间里，我把孤儿院的大致情况和同学们说了一下，说完后好多同学都要加入我们爱心社，好多同学都要说捐衣服笔之类的，好多同学都要挣着去孤儿院看孩子们，在这段时间我体会到了爱的温暖，我也很受感动人间暖暖的爱，在没去孤儿院前的日子里，很多老师很多校领导都要求给孩子们捐点钱，但我谢绝了，因为我们爱心社刚成立不久，很多地方还不完善，我说我要在全院组织一次教职工和同学们一次大型的助捐活动，周六我和财政组的人拿着捐款来到银行将那些零钱对整，当银行的叔叔听说后，他也特别感动，就免去了中间的手续费，还表扬我们做的好，我们听完后特别开心，我们给孩子们买了吃的，用的玩的，买了好多好多呢，买完后我们特别期待着周日的到来，在这期间我找到了校领导，要了我们的社冒，好多同学看我抱着一踏冒子，都上来抢了！我规定了去孤儿院人员的名单，晚上在阶梯教室开会强调周日去时的各种要求和纪律，周六晚上我们早早入睡了，都在等等着黎明的到来，周日早上我起的很早，找出了干净整洁的校服，戴上了显眼的志愿者冒，我们统一着装统一列队，我们说好了，在做公交的时候所有人都站着，这也是让我感动的一面。

当我们的有序的排着队上车的时候，很多目光投像了我们，同时我们同学也随即传来了给别人让座时相互交谈的声音，很多乘客都问我是什么学校的去干什么！在公交车缓缓的移动中我们终于到达了终点站，下车后我们又排着整齐的队伍，等待着老师主任的到来！

我们男生来到了院外，为那些树新埋了土，又从新挖了坑！时间可能在不知不觉中，过的很快，将近十一点了孩子们要吃饭了也就意味着我们的活动将要中止，在临走时我们抱着孩子，有的孩子不让我们走，有的孩子哭了，我们同学也流泪了，我没有哭，因为我把眼泪放在了心里，我们和那些孩子依依不舍的告别了，我们集体合了影留住了这让人难以忘记的时刻，回来的道上大家一个个都显得有些不愉，当天晚上好多同学来到了讲台前说了今天的感受，很多同学都将感受写了下来，投到了院广播站，很多人都知道了我们的内心感受。

第二天我对所有的同学许下了承诺，过些天我们还要去孤儿院看望孩子们，这些事过了有一个星期了，但一直停留在我的内心深处，我很自豪，也很骄傲。

还没有看到他们之前，小孩们在我们心中都是一个问号，究竟他们带着什么样的笑容。后来发现，天使在人间施布笑容。

虽然他们有智力或者躯体方面的缺陷，但他们笑的时候是确确实实地高兴，哭的时候是确确实实地伤心。这种感情太深刻太触动了。有一个班，我们要走的时候，一群孩子隔着铁门哭了起来，我不自觉地把双手伸进门的另一边，马上把小孩们的手紧紧握住，短短几秒，然而那时侯我真正抚摩着他们的心，那几秒是属于我和他们的。

我们没到一个班，孩子们第一个需要我们的不是给糖果，而是拥抱！显然这种充满温暖与力量的拥抱正是他们被遗弃之后最最缺乏的东西。他们很多是外表或者智力异于常人，而这种异常大部分就是由于遗传病造成的，看着他们不会表达自己或者行动不自控，或是看着白化病把他们修饰得像个花白的.孩子，此刻我们除了给予他们帮助之外，我们更要深思遗传病给我们带来的危害......

**寒假实践报告高中生篇八**

2月5日，我于早上8：00准时来到xxxx电脑城。首先，我与电脑城的经理王女士见了面，王经理对我的到来表示热烈的欢迎。她向我详细介绍了电脑城所销售的产品、服务的对象以及电脑城近几年的发展概况等方面的情况。之后，她带领我参观了电脑城的品牌电脑展位：七喜、联想、神舟，ibm、hp、苹果、戴尔、lg、tcl、东芝、三星等品牌电脑应有尽有，除此之外，还对大水牛产品以及各种电脑耗材等进行了详细的介绍。她要求我在实践过程中要主动与电脑城的技术员们接触，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。最后她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。

为了给自己尽量多的创造动手机会，我在之后主动找到了电脑城的技术员。接下来的时间，这里的技术员给我从主板、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。他们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。

从2月6日至2月12日我在电脑城进行社会实践。克服了天气寒冷的不良条件，在电脑城时学习计算机有关装机、装系统、故障派查、上门服务、计算机经营、市场行情调查等方面的内容。

实践期间我争取一切可能的机会让我自己动手，除了学习理论上的知识外，还在技术人员指导下进行装机实战。虽然在装机的过程中遇到了种种的困难，但是经过我的努力，都在实战中一一克服。在短短的7天时间中，自己装过至少四台电脑，而且电脑城的技术人员还让我陪同一起到用户家中为用户解决问题，而在上门服务中，更是遇到了一些以前想都想不到的问题，比如说就曾经因为对地区不熟悉而导致找不到地址的事情发生。在上门服务中用户电脑出现的问题也是五花八门，可以说涵盖了计算机硬、软件的各个方面。这更是对技术人员所掌握的计算机只是提出了更高的要求。曾经有一次就遇到了由于机箱内有异物导致的计算机频繁重启的问题。

通过前面2月6日—2月12日7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。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奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

2月12日，电脑城的技术员们决定利用2月13日开展计算机技术义务咨询活动。为了保证这次活动的成功开展，我和电脑城的技术员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2月12日午夜1点完成。

2月13日上午，义务咨询活动正式开始，由于临近两所中学和繁华的主街道，在展台还在准备阶段就已经吸引了大量的市民驻足观看。到上午9：30义务咨询活动正式开始时，整个的活动现场已经被挤的水泄不通，实为近年来最火爆的一次。在活动中很多市民向我们提了很多问题，我和技术员们都耐心地一一解答，甚至派人到群众当中解决他们的问题。这期间也有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。

在整个活动中最引人注意的就是计算机网络安全展台。几乎所有的市民对电脑的网络安全性提出了很多的问题，尤其是针对网络黑客攻击、计算机病毒和现时十分流行的流氓、间谍软件的问题为甚。为此，为了满足广大市民对网络安全的强烈兴趣，电脑城还专门组织技术人员进行了现场的网络攻防模拟战，让广大的市民对网络黑客攻击有了一个直观上的认识。这一活动不仅吸引了大量的市民观看，更是将整个咨询活动推向了高潮。本日的咨询活动一直持续到下午7时，知道结束时，仍有不少的市民仍在进行咨询。今天的咨询活动可以说圆满结束。

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