# 2024年寒假个人社会实践报告(汇总12篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-05-01

*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。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。寒假个人社会实践报告篇一今年我跟随药检局执法人员去查获一起违...*

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。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。

**寒假个人社会实践报告篇一**

今年我跟随药检局执法人员去查获一起违法私开诊所的案例，亲自参与并成功将其查封，虽然我只是一个帮小忙的小脚色，但却亲身体验了一回打击违法分子的行动。

元月23日我听说药检局要去查封一起违法私开诊所的行动。这条消息我是从药检局的表哥得到的，于是便请求一起去体验一回打击犯罪分子的行动。在我多次请求后，我个破例让我和他们一起去，但不准我说话。

为了防止走漏消息，我们决定中午12点行动，没有时间吃中午饭便开始行动拉，这个犯罪分子相当嚣张，他为了多挣黑心钱竟然名目张胆的发广告，说什么药到病除，其实全都是骗人的，所用的药品也都是一些劣质药品，骗了群众许多钱，而且由于他们不符事实，夸大其词的广告，使远村的群众也受了骗。由于他们也碰巧治好了好几个病人，因此病人也源源不断的送上门来。如果再不查封的话，将会有更多的老百姓上当受骗。

12点36分我们到了村口，12点47分我们悄然来到诊所，当我们下车时，诊所门口仍有几个病人在等待，诊所里更是有许多人。一个医生模样的人装模作样的在给病人测量血压。还有几个帮忙的人，估计是他雇来的，一个人看到我哥他们的执法服装，当场吓跑了。由于主犯在这，我们没有去追。我们几个人冲进去，控制住了犯罪分子，同时其余的人查到了许多劣质的药品。

但是当我们将他和他那些劣质药品带上车时，却遭到群众的围攻，阻止我们进行执法。这些不明真相的群众叫嚷着要将人抢走。在执法人员的讲道理和摆事实，围攻的群众才有人陆续离去，但大部分的人依然不离去。在执法人员劝说了将近2个小时才得以开车离去。

经过这次实践，我明白了普及法律的重要性。如果人人懂法的话，这次行动就不会这么困难啦。

**寒假个人社会实践报告篇二**

在北方小城镇开办供热公司进行集中供暖的可行性评估。

与当地居民交流，调查获得所需数据，得出可行性评估。

至xxxx年寒假期间。

xx省xx县xx镇。

1、概况：与南方广大地区不同，北方冬季是十分寒冷的，最低温度经常能达到零下十几摄氏度，家家户户在冬季都采取各种措施进行取暖。而具体到广大乡镇地区，对于大多数居民来说，使用空调或电暖气取暖都过与奢华，所以使用燃煤取暖成为绝大多居民的首选。随着近年来改革开放的不断深入，国家建设全面小康社会步伐的不断加快，人民生活水平得到了很大的提高，很多乡镇居民都搬进了二层楼房或是盖起了整洁的平房，但绝大多数居民还采取自家燃煤取暖的方式，集中供热在广大小乡镇地区基本上处于空白状态，特此进行此次社会实践调查活动，对在北方小城镇地区开办供暖公司，进行集中供暖的可行性进行评估。

2、实地调查，采集数据。了解目前煤炭市场价格，统计一般家庭一个冬天自家生锅炉取暖所需煤量，了解附近县城供暖公司集中供热的市场价格，了解小城镇居民对集中供暖的态度。

3、数据整理。

（1）、目前煤炭市场价格：500元/吨左右；

（2）、一般家庭冬季耗煤量：5吨/百平方米左右；

（3）、附近县城内集中供暖市场价格：23元/平方米。

4、数据分析，可行性评估。

首先，若以100㎡为单位，一般家庭冬天平均在燃煤方面的开支为5×500=2500元左右，而采取集中供热的家庭为2300元，通过对比得出集中供热方式在价格上有一定优势；另外，自家生炉子取暖往往通过暖气片散热，室内温度一般只能达到20摄氏度，而现代集中供暖多数采取地热取暖，不仅室温可达到20摄氏度以上，而且室内空间更加宽敞；还有，自家燃煤取暖需要囤积大量的煤，而且还要起早贪黑地生锅炉，既不卫生又不安全，还很累人，居民们怨声载道；最后采取集中供热可以更有效地利用煤炭资源，控制环境污染，如果真能建起供热公司的话，还可以为更多人提供就业机会，为国家纳更多的税，拉动地方经济发展。

但另一方面，由于城乡建设推进的不够深入，有能力搬进楼房的居民还是少数，所以供热公司将面临客户较少的困境；另外由于在一开始小城镇建设规划时没有考虑到集中供热，使已建成的二层楼房没有与集中供热相配套的结构与设施，这样居民采取集中供热的房屋改造成本很高，居民不一定愿意，而新型商品房的大规模建设还有待时日。从这方面讲，在小城镇开办供热公司是利弊共存啊。

经过以上调查与分析，可以看出，在北方小乡镇开办供热公司进行集中供暖虽然有很大潜力，但起步阶段必定会经历很大的困难，但随着中国全面建设小康社会步伐的推进，小城镇居民的生活水平会逐步提高，越来越多的人会搬进干净的商品房，集中供热将会成为一种必然的发展方向。所以希望有能力的公司或个人把握商机，果断决定，向小乡镇这一广阔的供暖市场进军。

个人寒假社会实践报告

大学生寒假个人社会实践报告

个人寒假社会实践

个人寒假社会实践心得

【精】寒假社会实践报告

【荐】寒假社会实践报告

寒假补课社会实践报告

农村寒假社会实践报告

寒假临床社会实践报告

**寒假个人社会实践报告篇三**

为了更深入的了解劳动生产的具体劳作方式，体会农村人民劳作的辛苦与困难，从而激励我们现在的大学生为自己的梦想而努力奋斗，对得起父母为自己付出的一切。

实践的场所是在一个以种植西瓜为主要生活收入的农村，要求减少对一些用品的破坏，提高工作效率，保证工作质量。

农业劳动并没有那么简单，需要我们一点一点的努力，才能把他做好。每天就这样的劳作，无论怎么劳累，里面的活一直都在，直到丰收。自己深深的了解到了劳作的方式，体会到了农民的辛苦与不易。明白了这么多年父母就这样一直为了我有个好的未来而辛苦劳作着。

通过此次实践，我真心的感到做农活真的太不容易了，做农活并不是我们所想象的埋头苦干，在这其中需要我们有一份耐心，有一份恒心，还要细心，更要吃苦耐劳。我们大多数都应该是农村的.孩子，想一想父母辛辛苦苦的挣钱来供我们上学，拍拍自己的胸口想一想自己现在所做的一切对的起他们吗?有时且恰逢假期回家一趟，父母问寒问暖，生怕我们受什么委屈，这么长时间不回家一趟，我们又何曾问候过父母，替他们做做家务?难道还想让他们劳作后为我们忙来忙去吗?自己的良心何在，自己忍心这样做吗?既然如此我们就要做好我们自己的本职工作，自己好好努力，为自己创造一个好的未来。

虽然只是干些农活，但也是需要领导者为我们指挥工作，只有有秩序、有条理的工作才会有效率、有质量。我们可以领会到领导者的风范，作为一个领导者，怎样去指导工作，怎样让下属心服。对于每个人都会有自己的优缺点，根据他们的优缺点对他们做合理的分工。在生活，学习及以后的工作中，自己做事一定要灵活，只有用简单的方法把事情解决，才能提高办事的效率。要理智的去解决问题，更要学会独立，在以后的道路上没有人会一直伴随着自己，帮自己去解决自己不能解决的事，自己要明白，靠人不如靠自己，自己能做的事情自己一定要做，不要总对别人形成一种依赖，只有在困难中我们才会成长的更快，学会锻炼自己。

实践过后，真真正正的认识到了实践的重要性。通过实践可以学到平时学不到的知识。在实践中可以发想问题，解决问题，可以做到学有所用，清楚地了解到自己哪些方面存在不足，并及时去弥补。我们也可以接触到不同的人与事，并可以学习如何去相处去处理，使自己更好的去接触社会。实践使我感触最深的是我深深的体会到了父母的辛苦，父母挣钱的不容易，这使我清楚地明白自己在今后的日子里该如何去做，如何去努力才能对的起自己的父母。自己要运用在这次实践中所学到的知识，弥补自己在实践中存在的不足，使自己变得更优秀。

文档为doc格式

**寒假个人社会实践报告篇四**

专业：信息管理与信息系统

姓名：xx

实践单位：xx毛织服装有限公司

实践时间：xx年01月20日至xx年02月15日共25天

实践报告正文

通过参与生产部门相关的工作，一方面可以掌握服装制作工艺。另一方面了解服装生产运作流程，服装生产管理的技巧。理论联系实际，在实践中巩固，深化服装知识，即熟悉了服装生产运作，提高动手能力，又帮助适应社会企业就业和提高社会经验。我寒假实践单位是xx实验区xx毛织服装有限公司，专业生产各种各样毛织服装，包装产品的企业。公司拥有生产、办公场地百余平方米及国际先进流水生产设备。

这次实习我被安排到生产部门，以下是我在生产部门里实习内容和过程。

服装缝制生产过程的合理组织是提高服装生产的重要保证，其目的是使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品。所以要做好工艺设计，也即把人，设备和空间合理地组合起来。

因为没有参与操作的机会，我只能看员工如何操作，毕竟很多机器在学校都没接触过。缝纫设备的购买和维修都由保全部门负责，公司针对缝纫设备让保全部门给我们开了个讲座：机器设备介绍(认识各种衣车的名称，性能和用途;介绍维修工具和使用方法;介绍常见故障和维修方法，设备的保养和维修制度等。)

因为在车缝车间只呆四天，而机台都是固定员工操作，主任也很为难怎么给我们分配工作。后来我做的是类似打杂的工作：捆扎衣服，撬扣子，钉扣子，配帽子，把返工服装分类等等。我禀着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑的态度，在完成主任安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单，工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。并与主任的聊天中了解了生产部门管理方法，工资机制等有关生产部门的情况。

我也做了几天拉布工作。我和一位员工从布匹拉出面料，另两位员工将面料与裁床上的排板末端记号叠对整齐，用压铁固定面料末端的位置，拉直面料(防止面料起皱和过度拉)然后我跟先前那位员工断料。不断重复上述的工序，一匹布拉完后，如果面料的正反面差别不明显，则要铺上隔层纸，再拉另一匹布，以防止色差疵点的产生。如果面料的正反面差别明显，则不需要隔层纸，只要接匹时把面料反过来铺就行。重复上述的工序，铺到工艺所需的层数为止。拉完布后，铺上排料图，开始剪裁。最后把裁片送到车缝车间。

我发现xx毛织服装有限公司在管理方面存在一些问题，虽然我不是工商管理专业学生。就像样品部的工作简单，是见眼就会做的工作。但该公司却安排了多余的工人，浪费了人力物力。所以我认为公司应认真做好工作人员分配，充分利用人力物力。还有该公司的\'工资制度是按时计的，不能提高工人的积极性。所以我认为公司应实行按件计工资，这样就可以提高工作人员的积极性，为公司创造更多财富。

我在实践中成长的更加成熟了，无论在心理还是思想上。通过这次实践，我更加了解了服装生产运作和管理。同时结识了很多同事朋友，他们让我更深刻了解社会，他们拓宽我的视野，增强了我的沟通能力和表达能力。我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识得学得多还不如学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车间工人，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死谁手?机会总是为有准备的人留着。我也清楚自己的能力知道以后努力方向。

**寒假个人社会实践报告篇五**

作为高二的学生，社会实践应该是一个真正能起到锻炼我们作用的一个好机会，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有几天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

我没有去爸爸妈妈的单位，而是选择了一个我们平时接触很多的地方，我认为那会轻松很多。先来介绍一下我的工作环境——惠万家商场。它是一家大型的商场，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与商场盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，商场的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，商场的工作和他们说的却正好相反!每当商场大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水在那工作的几天中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照!但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始一一对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

记得曾经有一个长辈就跟我说：不管做什么要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在商场的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏商场的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们商场制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈等等。不管是谁，随喊随到。在商场做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。商场进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果商场的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在商场是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

要在商场这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当他们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，因为如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过低的销量告诉他，他面子挂不住，但是你若虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

总的来说，在商场里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。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，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

**寒假个人社会实践报告篇六**

20xx年寒假我来到了清华同方售后服务部实习，因为家里的`电脑出现故障却不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，\*到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，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，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了\*体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

与耐心：激情与耐心，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。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短：启动正常，2短：非致命错误，1长1短：显示错误，1长2短：键盘错误；计算机蓝屏的原因有：

一、系统重要文件损坏或丢失引起的（包括病毒所致），

二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，

三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，

四、硬件散热引起的“蓝屏”故障；计算机经常死机的原因有：

一、系统出现错误包括病毒所致，

二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，

三、显卡接触不良，

四、内存接触不良，

五、cpu风扇散热不良，\*、计算机的电源有问题，七、硬盘出现故障等；计算机黑屏的原因：

一、显示器断电，或显示器数据线接触不良；

二、主板没有供电；

三、显卡接触不良或损坏；

四、cpu接触不良；

五、内存条接触不良；\*、机器感染cih病毒，bios被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，\*多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

**寒假个人社会实践报告篇七**

在大学的第一个学期快要结束之际，我深感读书寒窗苦读十几年，就是一个书呆子，除了读书就没有别的用处，吃的、花的、用的都是父母的钱，所以我决定一定要在寒假做点事情，好好的实践一下社会，积累点社会经验，也好好的锻炼一下自己，可以为以后进入社会做点准备。这是我大学里的第一个寒假，虽然远离家乡已经半年了，的确我很想回去看看自己的父母和弟弟，但是我已经不是小孩子了，我不能任性做事，回去一趟的车费也是几百，况且我要趁寒假的时候打工，因为我想用自己装的钱买一台电脑。如果能用自己打工挣得的钱给父母弟弟买一点礼物，那更是再好不过了。这样想着，我就在学校学长的帮助下，在重庆西永保税区新浦科技公司开始了我的寒假实习工作。

转眼间，接近两个月的寒假实习工作就完了，在这两个月里，我感触颇多。我脱离了学生这个身份，带着对缤纷社会的懵懂和好奇，我希望能与以往有所不同。在工厂的两个月里，我学习到了书本上没有的知识和如何为人处世，以及处事能力。寒假实践结束了，但我想，他对我的影响是不会结束的，毕竟是我的第一个寒假人生经历，毕竟他真的使我更成熟了。

锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园是小社会，但毕竟是小的，不是大的，没有在实践中去始终是不完整的，不真实的。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得学会去面对你从没面对过的一切。我知道很多招聘反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，我们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活，为以后找工作打下基础。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工或者做兼职已成为一种势不可挡的社会潮流，当然，在綦中反应着大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

在这次到社会中去，我感受很深的一点是。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，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。不过，在工作中我发现有知识的和没知识的真的是有差距的，我们部门同是员工，一起进厂的，高学历的很快就升到领班，甚至节节攀升到了副经理，而同副经理一起进厂的很多都还是普通的作业员。由此我感到学历真的很重要。只有有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，真材实料取的学历，比别人具有了更高的起点，才会有了更多知识去应付各种工作上的问题。所以我觉得学习还是很重要的。

我进的厂做的是笔记本电脑电池的组装。很幸运我被分配进了进smt，这是smp的一个小部门，每天都是五点半下班，就算加班也是晚上八点半就下班。儿其他部门基本上都是十点半才下班，每天都腰酸背痛，真的是很辛苦。后来才知道smt的工作大概是所有工作中最轻松的吧!只是工资确实好低!在工作中我开始确确实实是认真工作的，不过时间一久，人就懒散了。记得有一次我把胶给点错了，快要下班的时候要重工，在我的打工生活中，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，当时我们领班没说什么，我真的好感激，大家也都挺好的，帮我弄，不过打扰了大家的时间，真的不好意思，当时真想找个地缝钻下去，所以无论什么时候，都要好好工作。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在后焊的日子，大家就像家人一样在，一起吃饭，一起工作，不开心的时候关心你，开心的时候大家一起笑，一起欢乐。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，经常是早上进厂，晚上出厂，不止到每一天的天气情况，不知道是风还是雨，也不知道是否出太阳，每天重复同一件事，也挺无聊的，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，这两个月的打工生活，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。

在这次寒期的工作中，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。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知 识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

在锻炼的过程中，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，在为人处事方面尚还不太成熟，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。

此次寒假工，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。

我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。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，不要觉得自己是大学生就不得了，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。

最后，很高兴能有这个打寒假工的机会，虽然只是短短的两个月，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。真希望以后能再有这样的机会，也希望我们学校以后能有更多的同学有机会去参加这样的社会实践吧。

在这段辛苦与汗水的日子里，我努力过，我无悔，更感到骄傲，我知道在以后的日子里，明确方向，在不断完善中求发展。不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻易成功。

**寒假个人社会实践报告篇八**

实践时间:20xx年1月23日至20xx年2月20日指导老师：李佳

学院:建筑城规学院

班级:建筑121

学号：0511030

姓名:陈英杰

电话:18366187782

（一）前言：

又一个寒假来临。忆起往年的寒假，忙碌充实，只为高考复习，天天沉浸在书的世界里。而今年的寒假，我希望能与以往不同，因为这是大学的寒假，它理应有它不一样不同于高中的主题。我想，大学的寒假不能只是一次寒月里的假期，更不能只是大学生用来吃喝玩睡用来颓废度过的寒假；同时，也不应该只是一个让学生“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的寒假。大学里的寒假，有着它特有的鲜明的主题“接触社会，锻炼自我，让实践与理论并行”。一个大学生，从小读书读到成年，学的大多都是理论知识，也许一个大学生满腹经纶、满脑才华，但是如果只懂理论，不懂实践，一切也只是纸上谈兵，用处不大。我认为，如果要想当一个真正有为的大学生，要想让自己脑子里的理论知识应用到生活，就必须先到社会上去实践，去接触社会，了解社会。只有这样，方有可能做到知行统一。寒假实践，实则是一种磨练，对于大学生来讲，机会难得，也是两全之举。一是锻炼自己的才干，二是可以体悟父母赚钱的不容易。正是因为自己认识到寒假实践的重要性与必要性，所以我寻找机会来到了唱享时光ktv，开始了我的第一次社会实践。

实践的时间是从01月23日到02月20号为期20多天，实践的主题是进行实践学习当ktv服务员，主要内容有抱酒，倒酒，打扫包间，接待客人等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

（二）基本情况以及工作体会：

我经亲戚的介绍，踏进了唱享时光ktv，也开始了我的打工之旅。第一天走进去，有着懵懂与好奇，因为从来没有过这样的实践，也不懂ktv的一切运作流程；同时，我也带着自信与勇气走进去，因为希望自己能真真实实当好一名服务员，尽到服务员应有的职责，让客人满意，让老板放心。只是第一天进去，主要是去培训，还不算真正的投入实践，不过培训时也了解到一个服务员应有的一些基本的做法。给我们培训的是一位周主管，他说，服务员首先要具备的基本礼仪就是抬头挺胸，面带微笑面对客人，记得当时周主管还说我看起来不太爱笑，告诫我要时刻记住面带微笑，笑迎各方来客，无论对方是贫是富、是高是矮，都要以“礼”相待。

等到第二天了，轮到我自己去实践了，我才发现，很多事情看别人做很简单，自己做起来却不是那么容易。就记得那天我给包间里的一位客人倒红酒，不小心倒出了一滴在外面，那客人就说：“兄弟，你这样倒酒我不喜欢，我觉得不妥，还是我自己来吧。”当酒扎被客人接过手，我明白我确实做得不好，毕竟倒酒是最基本的。那刻起，我从内心深处告诉自己：

以后一定要抓紧机会多练习倒酒，一定要把最最基本的做到最合格、最好、最能满足客人。之后，我慢慢地学会了如何打扫包间，同时也渐渐了解了整个ktv的运作。之前没在ktv工作的时候不觉得，来工作才知道ktv的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好，每个部份都有很多的讲究，里面也都蕴含着一定的管理文化和服务知识，经营理念。由于一开始几天属于试工，我都一直在努力地学习，努力地去感悟ktv的一切与一切，包括实践，服务，也包括思考ktv的工作性质，因为这一点是服务生最能亲身体会的。开始在ktv的几天，虽然会遇到一点点小挫折，偶尔也会做错事，不过我还是始终都都积极投入地去做。

现在说说我在唱享时光ktv里的主要工作情况吧：我们是每天下午4点半上班到凌晨3点，我们每天的工作就是在客人来之前把包间的卫生都弄干净，整理好自己包间的里里外外使房间整洁，并根据客人的需求，准备好酒、饮料、小吃等等一切必备品。在我看来最累人的，就是每次8点以后的立岗，挺直腰杆，面带微笑，一晚上下来腿跟腰都会感觉很酸，刚开始的时候我真的有点受不了，不过后来站习惯了，也就习以为常也适应了。有时在大厅工作，客人多的时候，老是忙得头晕脑胀，脚酸腰疼，甚至连喝口水的时间也没有，结果是唇焦口燥再加腰酸背痛。不过累是累，还是觉得很乐意，毕竟这样的生活很充实，也毕竟看到客人的微笑与听到老板的赞许时，内心满是愉悦。当然了，偶尔也会遇到很难缠、态度很不好的客人，要么是过于挑剔，要么就是素质不高。记得有一次，有一个包厢里的客人喝醉酒，然后乱说话乱发脾气，吓得我几乎不敢进包间里。所以说，面对难服侍的客人，我们当服务员的都必须谨慎小心，甚至三思而后行。

总而言之，一个ktv服务生的工作看似简单，但操作起来还是有很多细节需要注意需要小心的，有时也真的挺麻烦的。但是再麻烦也要记住顾客就是上帝，而我们是一个服务生，就理应有服务生所具备的`样子和行为。

刚开始工作的时候感到有一点点紧张，有一点点不适应，甚至在最初的时候不敢面对客人，不过我告诉自己必须鼓起勇气，告诉自己自信做下去勇敢做下去我一定行的，我告诉自己以前在校是专心读圣贤书，现在在外要用心学社会事，后来慢慢的我也就习惯了。也因为我每天都要挤着公车去上班，有时候会觉得很奔波很烦，不过后来也就习惯了，也深刻地体会到赚钱的艰难，体会到爸妈赚钱养家的艰辛。我也打心底里感谢唱享时光ktv，是它给了我这么现成的一个实践平台，是它给了我机会锻炼我自己，是它给了我机会挑战自我。

（三）社会实践感悟以及心得体会

我以“应用所学知识，增加社会经验，提高实践能力，体验打工生活”为宗旨，利用短短的寒假假期参加这次有意义又一举两得的社会实践活动，走向社会，接触社会，了解社会，在亲身投入到社会中，从社会实践中检验自我，认识自我，锻炼自我。我深刻地感受到这次的社会实践我获益颇多。现在举例如下：

一、在工作中要有团队精神要有合作理念要懂得互相帮助。就比如ktv里工作每个人都会管好自己的包间，而当自己的包间的工作做完时就应该去其他包间帮忙，而不是躲在自己的包间里偷懒。还有要懂得合作，才能使各个部门的工作都有条不紊地进行。

二、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，认识了各种各样的客人，以及ktv里各级的员工等等。如何与别人沟通好，这是一门难得的技术，也是一门需要学习的艺术，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，我与别人对话时应变的能力还不是很强，有时甚至会出现谈话冷场，这是很尴尬的。无论是在ktv还是在哪个地方工作，反正人在社会中都需要融入社会这个团体中，也就需要有效的交流与沟通。人与人之间沟通得好了，会让事情做起来容易轻松的多，也会使做事的过程中更加融洽，更事半功倍。

三、在社会实践中以及以后的工作中要有自信，要勇敢。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定，而是面对错误也不慌不忙。就像刚开始时我到唱享时光ktv那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气，勇气给了我力量，让我更有活力更有精神，让我开心地度过我的寒假实践。

四、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”。在当服务员的这段日子，我便深有体会。我慢慢克服那一点点恐惧。其实没有任何一个人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，那一切就会迎刃而解了。战胜自我，只有征服自己才能超越自我。有勇气面对是关键，勇气是一切成功的催化剂!

五、在工作中要善于积累一点一滴的知识，要不断地丰富自己的知识结构。任何知识都好，无论是专业知识，还是管理知识、服务知识都好，都要学会慢慢去积累。可谓好的知识如韩信点兵，多多益善。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。所以知识是无比重要的，当然在学知识的同时，要懂得适时地把知识运用到现实中去。

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，增强了我的服务意识、团队合作意识，也增强了我的语言交流和表达能力，可以说真真正正增长了我的社会经验、为人处事经验。同时，我也领悟到一个道理;很多事情要亲历亲为，你才能真实感受它的难易程度。每个父母为了孩子的成长成才，辛苦打工赚钱是很不容易的，作为大学生应该懂得珍惜父母的血汗钱从而好好学习，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

（四）本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的心里素质还是不够高，有时做错一点小事还是会很慌忙，不够镇定，以后要在日常生活中学会这种随机应变、灵活处理事情的能力。

第二，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中慢慢学习和提升。

第三，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

第四，管理能力还欠佳，有时候领导把任务交给我，我还不怎么会把任务分配到最妥当，这一点要慢慢学，也要多学一些管理知识。

（五）本次社会实践的问题和建议：

一．在同一个地方的时间不是很长，社会实践不完全等于上班工作，由于它的时间短而可能很多同学不会感到厌恶，所以有机会的话应该尝试一下更长时间呆在一个地方，从而考验学生的工作热情和工作耐性。这样另一方面也可以使学生对该实践单位有深入的了解。

二.如果时间与条件允许的情况下，大学生还是以自己的专业知识进行相关的社会实践，在巩固自己专业知识的条件下再加以扩充其他知识。

三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”。

**寒假个人社会实践报告篇九**

前面说过，实践一个是销售电脑，另外一个就是推销自己。不光是向前来买电脑的客户推销自己，也是向平时接触的任何一个人去推销自己。

记得有一次开会我说，你们说真心话，你们觉得实践累不。然后大家都说其实门店实践的确挺累的。光是在卖场站整整一天，更是因为别的因素的作用，挑战，竞争，适应和孤独。夏天说自己住在宿舍里面，整个楼层就她一个人;钟星说他所在的店里成天都不让他坐一小会儿;超建说他实践所在的店的店长整天不苟言笑;我还能看到我们的硕市生经常要去库房替店里拿货，扛着，提着，拽着……我们的实践的确没有我们想象的那么美好，有时候我们甚至有点吃不消了。但是实践就是一个接触社会的窗口，我们见到的仅仅是一小点。也许这就是这次实践给我最多的东西——人情世故。

说实话，这个标题写的很中性。就是没有褒贬的意思在里面。有目的去做事情，目的可以是学习，当然还可以是个人利益。起初实践的时候跟店面的店员都不是很熟悉，我们好多硕硕都费尽心思去叩开他们的心扉。有的主动帮着他们打扫卫生，有的帮着他们买饭，有的帮着他们拿货……我们都表现得很积极，但是我敢说这些事情我们并不是情愿去做的。最起码不全是。其实这就是有目的地去做事情了。我们为了能跟店员们在以后实践的日子里面好好相处，所以我们努力去做事情，去表现自己，去做其他人最不想做的事情，虽然这些事情我们自己也不想去做，但是为了自己心里的那个目的，就必须去做了。

有些时候我们的目的藏得很深，有时候却路人皆知。有些时候我们的目的是公开的，有些时候却不敢那么做。我们现在还只是个学生，好多心思自以为藏得比较深，但是在那些熟谙世事的人来讲，我们却那么透明。这就引起我好长时间的思考，到底我该不该变得像个“大人”?该不该变得圆滑?记得上次去师大开会是就说到了这个问题。海薇就说，我们没有必要去考虑别人的想法和做法，他们圆滑就让他们去圆滑去，我们还是要保持自己的这种生活态度，只要自己活的开心就好了。是啊，话是这么讲，但是要是我们总是像个长不大的孩子一样，好多社会上的“礼节”我们都看不懂，好多人的话我们都读不通，好多人的做法我们更猜不透。都这样什么都不会我还怎么称得上人才呢!我们开始有目的地做事情，我们开始变得有眼色，我们开始变得像个社会人……有一天在店里，正跟一个店员刘婷聊天。这时候看见店长在张望着什么，我一想肯定是在找姚洋。因为我刚看见他去厕所抽烟了，怕店长对姚洋有意见，我就故意比较大声的更刘婷讲：姚洋失去倒垃圾去了呵!其实我说这话不是说给刘婷听的，而是说给店长的。这就应该算是圆滑了，有时候发现自己已经不由自主地改变了。其实这些东西我本不该多说的，我想大家在实践过程中跟店员们和客户们接触的过程中已经体会到了。看到我们跟他们之间的差距到底有多大!

也许大家也比较纳闷，为什么要去接触陌生人呢?其实我们接触的人越多对我们的成长越有利。不知道为什么，实践的时候我就特别喜欢跟陌生人交流，包括问问他们干的活累不累啊，包括跟他们打趣着开玩笑。住的地方附近一卖煮面的老阿姨。每次去吃面都跟他打趣说，您给的面是不是太多了，每回吃得都撑得慌。虽是这么讲，但每次阿姨给的面都还是很多的。其实跟陌生人打交道也是很讲究技巧的，我们虽然是善意地去接触他们，但是他们也许不那么认为。当然别人跟我们接触时候我们也应该多留个心眼儿，不能轻易相信一个陌生人。礼貌是必然的，但是信任就不太应该了。

周末的颐高总是要搞一些商业性质的活动，我总是想凑过去去看看他们活动现场的布置。包括音响和棚子的摆放，还有灯光，展台和主持人。因为我们的路演形式跟这些活动都也差不多，想从人家这种正经的商业活动中学到些东西。我还主动帮着他们架棚子，其实就是想去学这个棚子怎么架起来，想去问问这个棚子租一个多少钱，从哪里可以租的`到。等的开学办set要尝试夜场的时候，是不是可以租到一个大灯。这就是跟陌生人打交道的好处。

每天下班了，在公交车上我总是在想：毕业了，我能干什么?我到底能值多少钱的月薪?因为实践时候我发现好多的东西我都不懂，跟店员都差很多!也就是说我凭什么在毕业之后拿到一个好的offer!每天在学校里面为了各种各样的事情奋斗，为了各种各样的人做事，现在想想甚至觉得自己有点盲目!我到底学到了什么!为什么两年的学习还是让我像个白痴一样什么都不会!我们平日里自以为是，觉得以后毕业怎么着还不弄个工作先混着，以后能混到买房买车。但是现在看来真的觉得好渺茫，就因为我看到自己太多太多的不足。听超建讲，他们店里有一个毕业于人民大学的店员。我觉得诧异的很，人大毕业出来当店员!结束语：

实践圆满的结束了，但是它带给我的思考却刚刚开始，或者是引导到了一个新的高度。继续成长。不过我知道前面的困难还多的是呢，自己要面对的困难不是一点点，而是非常多，不过我相信最终我都会努力克服困难，最终实现自己的价值。在不断的前进中得到更好的发展，相信自己一定能够做好。也许有一天自己能够做好，不过现在锻炼好自己，我一定会成功!

**寒假个人社会实践报告篇十**

爸爸妈妈放手让我一个人到社会上实践，当然他们是不会帮我找工作让我去工作的，他们要我真正从零开始，让我明白找工作是工作的第一步。我之前什么都觉得简单容易，所以自认为自己是大学生找个工作还不容易嘛！谁知道处处碰壁才知道中国大学生的现在就业状况很严峻，我上网搜索到很多有关大学生的就业问题的信息，从中了解到和认识到很多大学生就业的现存问题，让我明白很多书本上没有学到的东西。经过上网的搜索，我知道了现在大学生就业的不容易，很多大学生不愿意从事基层工作，认为自己毕竟是大学生，不应该从事服务生，清洁工这些工作。经过深思，我从中明白了自己不能以自己是大学生自居，应该踏踏实实地学好书本上的知识和认认真真对待每一份工作！

所以我去应聘了一份服务生的工作，是在酒店里端盘端菜的。一开始觉得很不习惯，觉得自己去端饭端菜给人家吃，心里觉得特别扭。当然难免会有点羞涩，毕竟这是第一次。但在慢慢的工作中我知道自己会调整好心态，让自己克服自身的心理障碍，更好地被社会接纳。在酒店经理的安排与指点下，我懂得了这工作也是有技巧的。我们要懂得一些基本的.礼节与仪态，要懂得与宾客交流，要抱着顾客是上帝的服务信念，才能让酒店的生意越来越好！信誉越来越高！所以，我从中明白酒店里的服务意识一定要强！为我在以后的工作道路上增加了更好的筹码，相信不但会对自己日后的工作会有帮助，而且让自己的社会服务意识增强，这是社会需要的。我们要做社会需要的人！

在这次的工作中，我的人际交往方面有了不小的扩展，我学会了与自己一起工作的人打交道，与他们有了不浅的交情。他们对我很照顾，在工作上帮了我很多，教会了我很多我以前都没认识过的东西，在工作下也教我很多出到社会要懂得的问题技巧和做人方式，与他们一起工作的日子很美好，很单纯。是他们让我懂得更多人际交往中所需要的知识，也是他们让我懂得我们应该学会感恩。所以，无论在哪，都应有颗感恩的心，这样才能在人际交往中更好地交流与真实。其实平时在学校里学到的知识，在日后的工作中或许不一定能用得上，但所谓学到老，活到老，相信学到的知识总会有用武之地的。利用暑假寒假进行社会实践，可以增长自己的见识和见闻，让自己在日后出到社会有很大的帮助，毕竟我们都要走进社会，了解社会，融入社会。所以我们要好好学习和掌握书本上的知识，运用好学校提供给我们的平台，让自己做个社会需要的有能力的人才！很多东西只有在自己亲身实践体验过才更显得可贵与更值得珍惜，人生财富才更显得宝贵。

**寒假个人社会实践报告篇十一**

各学院团委：

社会实践是高等学校教育教学的重要环节，为了帮助学生丰富寒假生活，鼓励学生走入社会，增长才干，更好地完成暑假《大学生社会实践》课程的学习，校团委在结合学生实际情况，研究决定组织开展北京科技大学20xx年学生寒假社会实践活动。现将具体工作通知如下：

全校学生，以本届本科生为主

（一）寒假社会实践内容

学生利用寒假返乡的时间，自主开展以调研和活动为主的寒假社会实践活动，主要内容及相关说明如下：

1.“面向中学生和中学教师”访谈活动

为了响应共青团中央学校部“关于20xx年寒假面向中学生和中学教师开展访谈活动的通知”的号召，拟在全校招募100名学生，利用寒假返乡的时间开展中学生与中学教师访谈活动，访谈要求附件1，相关资料在校团委实践部（7#105室）领取，培训时间另行通知。

2.“把我的大学带回母校”主题宣讲活动

结合学校招生就业处需求，利用学生寒假返乡时间，在母校开展宣讲活动。相关资料（由学校招就处提供）在校团委实践部领取，培训时间另行通知。

3.自主性实践活动

学生自主选题，可就某一社会热点或社会现象进行调查研究，或者利用寒假为社会做实事，作贡献。

（二）材料上交要求

上交材料为实践报告或实践心得及具有能展示调研场景、成果的实践照片。

格式：实践报告或实践心得打印版、电子版（内容3000字左右，标题统一使用黑体字四号、居中，正文部分使用宋体字小四、首行两字符缩进、1.5倍行距）；实践照片以“时间内容”命名，5张左右。

1.请各学院高度重视此项工作，督促学生在开展实践活动的同时务必保证安全；

5.开学两周后，校团委将根据上交材料的内容以及完成的实践质量评选出寒假社会实践活动一、二、三等奖，对获奖同学予以表彰。

文档为doc格式

**寒假个人社会实践报告篇十二**

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应对的过阔的社会，并且使对自己将来选取的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里，我从以前的襁褓中走出来，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取的专业而选取的实践单位和实践资料。因为我觉得这样能够让我提前了解到自己未来想选取的专业大致情形，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！管理这样大的单位必须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，我以后的公司必须要比那里更好的！

在那里的学习实践，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透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。此刻才明白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。透过这次社会实践，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。我觉得只有这样才能够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！

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