# 寒假社会实践报告(汇总11篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-05-05

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。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。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。寒假社会实践报告篇...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。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。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。

**寒假社会实践报告篇一**

经过几天的培训，我对医院的情况有了初步的了解，并且学到了好多新的知识。首先，医务处的于助理给我们讲了医院的发展历史及规模，让我了解到我们医院是有着悠久历史和光荣背景，以及发展潜力。同时，各科室代教老师在教学管理方面对我们也作了严格的管理规定，让我们一开始就树立严谨的作风和认真的工作态度，形成我们固定的思维方式，为将来参加工作打好基础。医德医风教育让我切实感觉到了作为一名医生的神圣和务实性，我们必须树立好自己的形象，做事坚持原则，才能更好地维护“白衣天使”的神圣职权，才能得到病人及同事的尊重。其次，关于临床上具体工作，如书写医疗文书，医疗知识和临床操作的讲座，让原本只具备理论知识的我们认识到了临床工作要干好是多么的不易，只靠掌握理论知识是不行的。同时，对正确的处理医患关系的问题上我们有了感性的认识。

即来之，则安之。在……医院这个团结向上的大家庭中我一定好好实习，充实自己的知识，为自己将来的工作打好基础，也为医院奉献出我的一切。

在骨科，我跟带教老师学习疾病的诊断与治疗，各种手术的操作外，有时带教老师会让我给病人的创口换药。其中给我以震撼的一次是：有一天，我帮一个断指再植的病人换药过后，病人的家属指着病人腰麻后腰椎部位粘的无菌纱布问我，什么时候可以拿掉它。我揭开纱布看了看，没有在出血的迹象。我便对他说，可以拿掉了，随后我感觉不妥当，有让病人家属去医生办公室问下医生。我回办公室后，病人家属便去了。他们问了我的带教老师，我的带教老师看了后也说是可以拿掉了。但病人并没有当即拿掉，而是转过身又问了我一遍：“医生，是不是可以拿掉了。”我当时有点哭笑不得。只能对他们说：“那位比我权威多了。”我的带教老师听了急了起来。我不禁想起了刚来医院时医务科的那位助理对我说的那句话：“每科中的患者更多的是把你当一名医生来看待。你的一言一行，不仅仅要对自己负责任，还要对病人负责。”这件事情让我深切地感到自己肩上的重担，也对我在骨科继续的日子里留下了不可磨灭的影响。在骨科的日子里，我见到了大量手外伤和足外伤疾病。并且能基本了解它们的诊断与治疗。可谓是不枉此行。

肿瘤科是研究内科系统病的一门学科。它的主要研究对象是内科系统疾病。它包括食管、胃、肠、肝、胆、胰等脏器的疾病，其中需要借助大量的医学影像设备。不仅包括的器官最多，而且是临床疾病发生率较高的系统。对于我们来说，是实践学习医学影像设备功能的重点科室之一。在该科，我认真了解了这个科的基本医学影像设备情况，肿瘤科的放射治疗的基本操作，以及肿瘤科中的医学影像常见故障的诊断及维修。在这个科室中，给我留下深刻印象的是跟科主任的一次会诊。当时的老师在给一位患者作诊断时，看着电脑上的影像图象，老师脸上有一丝忧郁，当时老师说：“图片质量不对，可能是射线管有问题啊!”我当时很诧异，老师怎么会这么说阿，射线管有问题怎么会出射线，就不可能会有图像在电脑上。当我们停下为机器进行检查使发现线管内确实有问题，这让我很倾佩老师。作为一名老专家能这样认真地对待机器设备，了解机器的本身特性，并不断在实际中对机器进行维修。我在肝胆外科实习的日子里，我们的主任不仅在临床理论和实践上是我的良师，他在如何做人上更是我的好老师。

在肿瘤科的日子里，我基本了解了胃镜，血脉瘤，食道癌，肝癌等一些疾病的常识和它们的初步治疗影像设备的诊断方法随后的十几天，我一直留在设备科与mir、ct、x线、肿瘤放射科等一些科室进行实践学习。并且熟练地掌握了这些科中的一些常见病的诊断和治疗。

随着我对医学知识的认识逐步深入。我的实习生涯也即将结束。在我的实习生涯中，我深切地感到了做一名医生的不容易，想做一名好医生更是一件非常不容易的事情。实践出真知，实践长才干!在第一次临床实践中体会到理论与实践相结合的重要性，领悟到良好医患关系的重要性。没有实践的考验，再多的理论也只是纸上谈兵。

最后，感谢……医院给我实习的机会，也感谢各位代教老师在工作忙碌之时，还要带领实习生，教导我们正确的方向；更感谢学校给了我们这次锻炼自己，提高自己的机会让我们学到课本之外的许多知识。虽然实习时间短暂，但这段时间却给了我无比大的收获，除实务工作上的学习外，人际关系的拓展、职场文化的百态、还有一些活动的参与都让我获益良多，这样充实的生活，我想会是我人生中一段难忘的时光。

**寒假社会实践报告篇二**

一、实训目的：

二、实验要求：

事先预习，制定电子商务作业计划，根据计划进行实验操作、实验小组的每个成员应按照分配的角色来完成实验，记录并熟悉操作步骤，每组实验成员从用户、管理员、物流部门、企业各个部门等角色轮换承担。

三、实训内容

1. b2b业务流程

2. b2c业务流程

3. c2c业务流程

一、实验过程

1.发布分类广告

这部分中，指导老师要求我们利用相关网站发布在线分类广告。我挑选了58同城网、焦作赶集网、和焦作百姓网三个网站平台进行训练。

过程如下：

注册登录。登录网站首页，点“注册”填写注册信息;

对发布成功的信息进行查看;

最后，按要求用抓图工具将信息发布成功的3个页面进行抓取，保存。并将结果以文档形式用邮箱发到指定的[email protected]邮箱。本次任务完成。

这项任务教会我们如何在网上发布求购和供应信息，将我们课堂上所学的理论知识变为实际可行的实践活动。大大增加了我们对电子商务的兴趣和对电子商务的理解。只需要一会儿，所有在线的人都能在这个平台看到我的信息，让我真切感受到网络所带来的便利。通过这次实训，我看到了电子商务的发展潜力和带来的真真实实的方便快捷，增加了我对电子商务的信心。

2.电子商务btob模拟

b2b是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示企业与企业间的电子商务。这项项模拟是要求我们在局域网的模拟平台中通过角色的分配，完成交易过程，要求我们熟悉了解b2b网上市场的交易流程，掌握不同角色所起的作用和功能。

实习中的工作，既需要个人独立完成，又需要团队合作，所以老师让我们分了小组。实验分企业用户，货场，管理员三个角色，企业用户是交易的买卖双方，利用网上商城完成合同鉴定，票据制作，支付与接收货款。货场是货物代理企业，负责接收订单，送货等职能并从中赢利。商城管理员负责商城信息的处理，确认并通过各种交易信息的发布等，并对货场企业收取一定的费用。

过程如下：

首先。各方注册信息。我的角色是货场，商场是电子商务中不可缺少的角色之一，他一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提供了各种各样的商品;另一方面商场还可以作为买方，与其他商场或是生产厂家进行商务活动。我以一峰商场作为公司的名字进行申请资格并开通银行服务。

然后是卖家添加产品，买家求购。管理员发布买家的求购信息。

接着，买家确定订购生成订购单，卖家创建合同并发送给买家。

买家确认合同。

接着，货场将新订单转成正常订单(或缺货订单)并付款通知买家付款。

卖家创建电子收据，货场对已付订单发货。买家确定电子收据。

交易完成，各方查看财务收入。

这项btob流程是我们首次训练的电子商务模式，暨好奇也惊喜。我的角色是货场。通过模拟btob流程，了解了btob的工作流程以及买家、卖家、管理员之间的业务关系和电子商务的基本框架和初步应用。在实训的过程中，最重要的是知道了自己的不足之处，并在老师和同学的帮助下得到了很大的完善，以后别人再问电子商务如何运作,就不会无言以对了。整个流程不仅要自己认真完成也需要各方的协调，并且知道了每个角色的赢利点。为以后btoc、ctoc的实训打下了基础并提供了参考。

3.电子商务btoc模拟

btoc的实训内容。实验由物流，采购部，财务部，商城管理员，销售部，商城用户和储运部来协作完成。交易从购买到调配再到运送的整个过程。涵盖了正常购买，缺货采购，预警采购和退货，服务环节。实现客户与企业间的电子商务过程。

有了上次的经验和总结，一分配玩角色我们就直接根据角色的任务开始做。我的角色是物流公司。物流是电子商务的一个重要组成部分。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

以下是我的任务：

交易过程如下：

各方登陆并且设置注册初始信息。商城管理员允许通过商城信息、添加商品种类、添加商品信息、开通物流公司。物流公司进行资格申报。用户注册信息并开通物流服务。企业各部完成注册信息。

正常消费流程：

退货流程：

商城用户查看订单、退货——销售部受理并处理——商城用户接收信息

正常采购：

预警采购：

缺货采购：

流程结束，我的任务完成：

b to c是电子商务中的一种重要的模式，是企业通过internet为消费者提供一个新型的购物环境，个人消费者通过网络在网上购物。通过这种模式节省了客户和企业双方的时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的开支。通过实践操作，我熟练掌握了btoc交易的整个流程。

这一次的b to c实验过程比较简单，只有一个完成某步骤之后，另一个才能继续完成实验。整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，所以细心，细致是必需的。

4.电子商务ctoc模拟

继btob、btoc之后，是ctoc模式的实训。在我看来，顾客与顾客间的商务模式是电子商务中最吸引人的一种模式。没有规模限制，它实现了消费者与消费者的自由贸易。

实训内容要求我们在电子商务教学实验系统c2c子系统的环境中通过不同角色的分配完成交易过程、掌握交易的流程和c2c网上市场的交易流程.

实验由若干会员和ctoc管理员来协作完成。交易通过买方在商场平台选购一口价(或拍卖)商品，卖方对产品详细信息和疑虑向卖方进行提问并对管理员提出反馈意见，卖方和管理员对问题进行答复，最终完成交易。

实验过程如下：

ctoc的交易双方和管理员进入系统，完成个人档案的信息，并根据要求对自己信息进行相应的修改、删除和添加操作。

卖方和买方添加产品信息和描述。商场平台管理员发布公告信息。

买卖双方进入ctoc商场平台，交易开始。

买方查看产品信息，选购产品，选择交易模式，对卖方进行相关产品信息的提问。

卖方对提问回答。

交易双方谈成后完成交易。

买卖方向商场管理员进行意见反馈，管理员对反馈意见处理。

交易双方查看交易信息。

本次角色任务完成如下：

c to c是电子商务中的一种重要的模式，是通过internet为消费者提供一个新型的购物环境，个人消费者通过网络在网上进行购物。通过这种模式节省了买卖双方的时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的开支，使更多的人获益。模拟实验中的网上洽谈其实很有趣，在实际交易中，更多要洽谈的东西还有很多，不仅是质量、款式、颜色，还会有更多，如运送方式和保险之类的。以后有机会一定要再现实中去进行真正的洽谈。

通过实践操作，我熟练掌握了ctoc交易的整个流程。ctoc给消费者足够自由的交易空间，这种模式在未来将会有很大的发展空间。

二、心得体会

两周的模拟实训下来，这次的实训给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷。让我们更深刻地认识到电子商务的理论核心，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上在线交易、网络营销、网上客户服务、以及网络广告的发布、网上在线的调查等。意识到电子商务当今成为网络经济时代的新兴商务方式的可观性。

通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在这个实训中让我对电子商务主要的交易流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电子商务的优越性。

不仅学到了很多，也意识到了自己的不足。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。我们每个人都不得不承认中国目前处在传统企业在向现代化企业转型的时期，尤其是b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。今后自己要自学一些必要的软件知识、多访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长知识。

**寒假社会实践报告篇三**

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。

**寒假社会实践报告篇四**

寒假一转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中长城汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和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“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，应该是我的真诚换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么去做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

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，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

俗话说，麻雀虽小，五脏俱全！这话一点不假！从来没有想到我们家会有这么多东西，从衣服到厨具，从厨具到生活用品，再从生活用品到杂物。涉及范围之广泛，让我几乎以为我们家是百宝箱，什么都有。

搬家，肤浅的说是一种体力活，深层的说也是一种体现你规划能力，智商的运动。

收拾东西，要进行分类；筛选有用的，淘汰无用的，要进行整体的规划统筹；打包装箱，要考虑先后顺序，还要归类码放，更要考虑到如何最大限度的利用有限的空间。提前预约搬家公司的车，又要考虑到时间的分配，保证按时完成任务。一切的一切，都要按部就班的完成，每项都不可马虎，都不能遗忘，而这些都是在半个月内完成的。

有时候真有一种放弃的念头，都不想搬这个家了，实在是很辛苦，是一种累脑子也累身子的事~~~哎，可是转眼想想，妈妈还要上班，亲戚们也有他们要忙的事情，搬家这事，我不上心，谁上心啊！！！而且，搬家，是妈妈和我一直以来的梦想，如今梦想就要成真了，我怎么能放弃。这也是我一直以来坚持到底的原因。

在整理东西的时候，有时候我还会和妈妈意见不合而“争执”，这个该留，那个不该留，彼此说出原因，择其有道理的一方而得出最后结论，这也算是锻炼了语言沟通能力了吧~~~呵呵，为了达成“目的”，尽其所能，高谈阔论，就像辩论会一样，胜出者的那份喜悦也是“只可意会，不可言传”的。

说了半天，还只是我寒假“打工”的一小部分，真正的大头在后面。

搬家，搬家，固然是搬进新家，而这新家也是需要自己“搭建”的！对，我说的就是装修！说道装修，也让我头痛了好一段时间，现在购房，都说什么精装修，当然我们的新家也不例外！但是梦想和现实总是有差距的！当我看到新房的时候，心凉了不少，深色的木地板，淡金色的壁纸，一个实木衣柜，一个写字台，一个电视柜，这就是大厅的全部了。而且最郁闷的就在于这全是纯黑色的实木家具。卫生间的装修还算可以，基本没有什么大的改动，开放式的厨房中看不中用，小毛病也是很多的。

这样的“精装修”，还不如不装修，偏深色的色调也严重限制了我购买家具的范围！！！没办法，只能再次统筹帷幄，从整体上把关，设计家具的布局等等问题。

买灯，买床，买电视，买茶几，买窗帘，买沙发，买五斗橱，买这买那，重新搭配写字台，前前后后也忙活了半天。一次又一次的去家具城，从最初的量化尺寸，从选到定，到安装到位，一步一步，慢慢完成。既要考虑到实用性，又要考虑到简约美观，还要计划空间布局。以及整体色调的搭配。还有那些头痛的小毛病，尽可能的使“精装修”精益求精，构造出温馨的小家。现在想起来还觉得工程量够大的，真不知道我是怎么一点一点完成的！！！在这不得不佩服自己一下，所谓滴水穿石嘛，还真是功夫不负有心人！！！现在的我，呆在新家里，感受着这份“硕大的成果”！

还有好多好多细节没有说道，其中的经历也只有等你搬家的时候体会体会啦~

通过这一个多月的搬家经历，我从中学会了很多，知道家长的不容易，知道经济危机带给商户的影响，知道与物业人员如何相处，如何争取自己的那份权益，知道挣钱的不容易，也学会了如何整体统筹金钱，让每一分钱都花在刀刃上，说实在的，我是学经济的，通过这次订购家具，的确让我对金钱有了更多的认识，对于社会也有了更深一步的认识，这份收获，绝对不次于单纯的打一份工。

通过搬家，使我无论是做人还是做事都有了新的视角，这份经历想必也不是每个和我一样的同龄人都有的，虽然期间很辛苦，但是我不得不说，这是笔财富！！！我从中领悟了很多很多，虽然都是些琐碎的小道理，但是只要这些道理发挥了作用，还是影响颇大的！

这就是我别样的寒假打工实践报告，虽然是为自己家打工，但是意义深长。我会珍藏。

**寒假社会实践报告篇五**

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。

**寒假社会实践报告篇六**

经过两年多的学习积累，最终在xx年，开始了人生的一个新的历程实习。作为文秘专业的学生，我选择了与专业较为接近的的酒店前台接待作为我的实习岗位。

刚到酒店的时候，挺兴奋的，毕竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛苦，可是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从那里开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接，taxi外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门――前台，所以前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作。

客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自我说要订三张去北京的机票，并且客人自我签名确认的，但当我们前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自我订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这件事错不在我们，因为有他自我的签名确认单，可是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很气愤，可是，常言道：顾客就是上帝，客人永远是对的这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情景分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既能够在工作量大的情景下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。并且还能够缓解收银的压力，让收银能够做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，能够很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又能够更多的吸收经验，迅速成长。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和认识，仅有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的完美。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自我的想法和观点是如此的幼稚，可是之后我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，仅有经过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅仅看到自我好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自我从不曾注意的东西。

显而易见，前台的工作量是很大的，并且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不允许疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作每一天都是千篇一律、周而复始的，可是，由于接待的客人大多都是从全国各地前来观光旅游的，因而，能够感受不一样的地域有着不一样的文化气息，当然，来临安的多是国内游客，所以异国气息甚少。

也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的三个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用进取的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，此刻酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自我的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我十分感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感激一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问，我会一向牢记在心的。

实习此刻已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自我的不足之处进行加强，重新整理自我的信心，迎接新的开端。经过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了必须的基础。最终，感激酒店的所有的同事和经理，多谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也期望酒店能够越来越好！

**寒假社会实践报告篇七**

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。

**寒假社会实践报告篇八**

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。

**寒假社会实践报告篇九**

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。

**寒假社会实践报告篇十**

本人姓名xxx，年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员 由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。

于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货 由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!

我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧 通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**寒假社会实践报告篇十一**

社会实践过程记录：

今天下午，闲来无事，我和朋友悠闲的散着步，来到了黄山路上，一位阿姨盛情邀请我们去她的小店坐坐，教我们做花。

首先：第一步——用铁丝做圈

阿姨先教我们将白色的铁丝小心的套在小桶上，然后用钳子将铁丝的两头拧成麻花状。可是毕竟是第一次做这种花，而且又是新手，我们与阿姨难免有差距，笨手笨脚的将铁丝套上，可是那钳子怎么也不听我的话，要不是夹不住铁丝，就是拧不到一起，好不容易在阿姨的指导下做好了一个，可是一比较，真是差的还远呢!我的就像一只丑小鸭。不过，费尽了千辛万苦，我终于做好了七个，看看悦悦也已经完工了。对了，大家可别小看铁丝，那些花瓣和叶子的定型可是全都靠着它们呢!

其次：第二步——向铁丝上套丝网

我们先挑选了两种颜色的丝网，粉红与墨绿，用来做花瓣与叶子。只见阿姨拿起一块丝网，撑开蒙在铁丝上，将多余的丝网聚在一起，然后用细线缠绕起来，就这样，一片花瓣做好了。我们手把手的和阿姨学着，唉，看来我真的不适合去做细活，看看，还没有做好一片花瓣，就已经满头大汗、手忙脚乱了，就连阿姨也轻斥我：“一片花瓣就浪费了这么多料，看看这里要扯紧，花瓣才会更加美丽。”就这样慢慢的学着，慢慢的做着，我做好了5片花瓣，2片叶子。望着自己辛勤劳动的成果，心情非常激动，想着一朵娇艳无比的花就要从我手中诞生，不禁在心里欢呼起来。

最后：第三步——粘上花蕊、花瓣与叶片

看看，这是我做的锦兰这个是美丽的小蝴蝶

这两支花都是可爱，漂亮的棒棒花

看，这个小花多实用呀!放在文具盒上确实很好看

社会实践活动感悟：

成功的做好一朵花后，我不禁激动起来，而且心里感慨万千——努力了，就一定会有收获!也希望大家在没有成功时不要灰心丧气，只要相信自己一定能行，并且有足够的信心和细心，成功就必将为你而绽放!

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