

最新寒暑假实践报告(实用13篇)

实践报告是通过书面材料对实践项目或实践课程进行总结和总结的方式，从而加深对相关知识的理解和应用能力的提升。接下来，我们提供了一些辞职报告的写作范例，以供大家参考和借鉴。

寒暑假实践报告篇一

小组成员名单：

(通常包括以下几部分)

一、调查目的

二、调查方法

三、调查实施

通过用图表、数字或文字说明，对问卷中的问题进行分析。通常要对问卷中的每一问题进行说明。

(结论和建议，本次调查得出哪些总结论，对以后有何建议。)

1、下面是一范文，大家可以学习下，但是没有图表。后面还附有他们本次调查的问卷。

2、以前用的那本教材上有篇调查报告的范文，写的非常好，有这本书的同学可以参考下。

市场调研与分析，浙江人民出版社，沈渊主编□p307

目前投资方向

投资在总资产中所占比例

投资时关注的信息

获得投资信息的途径

影响投资决策的因素

投资所遇到的主要问题

对目前投资收益的满意状况

重新选择投资的方向（期望投资）

对各类投资的综合评价

本次调查历时一个月□20xx/11/27□20xx/12/27□□

年的居民。

调查实施时间为12月7日至8日，调查方法为街头拦截式访问。根据实际个。

此次调研发放问卷220份，收回217份，有效问卷为185份，问卷有效率为85、3%。调查实施自始至终都进行了严格的质量控制，督导员（由调研所核心成员担任）对调查过程进行了全过程检查、督导，并对完成的问卷进行了100%的检查，实施主管对验收后的问卷进行了30%的复核。数据处理和制图、制表使用spss和excel软件。

在185个有效样本中，男性为122个，女性为63个，男女比率约为2：1。被访者年龄大体集中在55岁以下人群中，其中35

岁以下的占51、9%，36-45岁的占29、2%，46-55岁的被访者占14、1%。

被访者职业分布广泛，但主要集中在个体工商业者（28、1%）、一般职工职员（26、5%）和企业中高级管理人员（21、6%）。

本次调查对象的收入水平处于中上等水平，其中家庭月收入为800—3000元的被访者占70、9%，3001元以上的为23、2%。

（图表略）

有绝对的优势，有77、3%的被访者在该方面有一定数额的投资。而“保险”在近几年被当作一种新型的理财方式已经被相当数量的人接受，在本次调查中，有50、8%的被访者有该方向的投资。另外，“期货”、“实业投资”和“房地产”也占有相当的份额，分别有24、9%、22、7%和20、0%的被访者在这些方面有资金投入。

在年龄结构上，除却上述结论，在各个年龄层都有相对于其他年龄层的较为突出的投资方向。35岁以下的被访者对“外汇”有投资的比例（8、3%）明显高于其他（2、2%）；36~45岁的被访者对于“实业”相对青睐（33、3%）；而46~55岁的被访者则对“债券”（11、5%）和“房地产”（26、9%）的热情相对较高。（图表略）

本次对于“投资在总资产中所占比例”的调查中，我们发现，多数居民都将一部分为数不小的资产进行投资，用钱生钱，提高自己的资产总量。其中，投资份额为20%以下的被访者仅有21、4%，而占到21%~50%比例的有接近一半（47、1%），投资份额多于一半（51%~80%）的被访者有22、5%，与相当少的基本持平，而将几乎全部的资产（81%~100%）都用来投资的被访者只有6%。

投资数额的大小取决于很多因素，个人的偏好、总资产的数目、宏观环境的变化等等都是原因，对此，我们将在以下的调查结论中进行进一步的解释。（图表略）

36、8%的被访者支持此项。而投资者们对相关的“投资咨询机构的信息”则持不信任的态度，仅有5、9%的被访者选择了此项。

（图表略）

在对不同收入层次的被访者的进一步研究中，我们发现，家庭月收入在

20xx~5000元的被访者对“政府的政策法规”的参考度最低，只有38、0%；而家庭月收入在5000元以上的被访者则对“利润回报”更加重视，他们中有78、9%选择了这一项。

（图表略）

而在不同年龄层次中，年龄在46~55岁的被访者更重视“政府的政策法规”（53、8%），在清一色的“利益第一”中显得从容和理性。

（图表略）

同时，投资者在这个方面也存在性别上的差异：女性对于“行情走势”的信任度（52、4%）要远远高于男性（28、7%）。看来，女性的判断相对于男性来说更加依赖比较直接和表面的信息。

（图表略）

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

寒暑假实践报告篇二

这次寒假，我根据学院规定的四个一专题，认真完成了以一份切合自己的规划，一次调查，采访一位大四学生或以工作的毕业生，完成一份真实科学的调查报告为主要内容的寒假实践。

首先是一份切合自己的规划。在现代社会，一个人只有尽早做好职业生涯规划，认清自我，不断探索开发自身潜能的有效途径或方式，才能准确地把握人生方向，塑造成功的人生。实践证明，在职业生涯中能够取得成功的人，往往是那些有着一种清晰的职业生涯规划的人。职业生涯规划的重要性，在个人层面上主要表现为：有助于使个人认清自己发展的进程和事业目标，作为选择职业与承担任务的依据，把相关的工作经验积累起来，准确地充分利用有关的机会与资源，指引自我不断进步与完善。一转眼大学生活已经过去了一大半，直到现在我才真真切切地感受到了当今时代竞争力之大。如果要在人潮中拥有自己的一席之地，就需要趁现在把自己的未来好好规划一下。有了目标和方向，我们就不会那么茫然，不会像无头苍蝇一样到处乱撞。而且，知识经济对人力资源的素质提出了更高的要求，它不仅需要人才具有合理的知识结构还需要人才具有较强的逻辑思维能力、社会活动能力和

创新能力等综合素质。大学生是我国青年一代中的佼佼者，也是未来祖国建设的中流砥柱，要适应知识经济时代的要求，把握好每一个可能成功的机遇，必然要借助职业规划，认识自我，发展自我，完善自我，培养个人的素质和修养，设计一生职业发展的最优路径。

一、自我分析：

我是一个比较开朗的人，平时喜欢听歌，看书。我的优点是做事有耐心，有恒心，我的缺点是不怎么善于表达，表达是不怎么自信。

二、专业方向及就业规划：

我是一个英语专业的学生。经过两年多的学习，已经积累了不少英语方面的知识，但仍需要学习更多来保障今后的工作。我希望能找到一个与英语有关的工作。比如说英语研究方面的。但这个工作需要很透彻，很全面的英语理论和应用知识及能力，以我现在所学还差的很远，需要加大力度，努力学习。再比如英语老师。这是我从小梦想的的职业，把自己所学传授给别人是一件很令人满足的事。但我的英语表达不是很好，要做老师，还需要多多练习。或者一些外企公司的秘书或者助理，能够做笔译或一些简单的口译工作。

三、就业前景：

根据市场调查，现在的就业情况不怎么乐观。首先，当然是竞争压力非常大。企业对应聘者的学历层次要求越来越高。若在大中城市的高等教学科研单位就业，均要求毕业生具有硕士、博士学位，且大多需求优秀博士毕业生。而大中城市的中等教学单位，待遇较好者均要求毕业生具有硕士以上学位，部分重点中学甚至需求博士毕业生。企业还特别看重毕业生的专业，必须是用人单位所需的专业。由于该专业就业市场长期处于供过于求的形势，故用人单位除了要求毕业生

拥有良好的名校教育背景和高学历之外，对专业对口程度要求十分严格。招聘者还看重复合型人才，既注意考察毕业生学习成绩、在校表现，还要求英语四级且现基本倾向于英语六级，计算机能力国家二级以上，取得双学位相对更受欢迎。用人单位多要求相关工作经验丰富的求职者，这是应届本科毕业生所不具备的绝对劣势。

四、对策及计划：

说是计划，但似乎已经有些晚了。从大学一开始我就做了不少计划，实行得还算可以。从大一开始我就积极参加证件考试，为自己的职业奠定基础。到了大二，我把更多的精力放到学习英语上，尤其是英语口语能力。还学习了一门第二外语。到了大三，除了学习本专业的知识以外，我还想学习了商务方面的知识。到了大四，我们就要走出校园走向实习之路，在此同时，我要多多积累社会经验，多充实一下自己的简历。

五、结语：

写到这里我忽然觉悟到原来自己还有这么多事情等着做，感受到了时间的紧迫。在剩下的这些时光里，我会避免浪费时间，把宝贵的时间多用在充实自己和提高自身素质上，为自己打下良好的工作基础。只要我们胸怀远大理性，树立不怕困难、勇于进取的精神，从小事做起，一步一个脚印，脚踏实地，锲而不舍，百折不挠，职业机遇就会向我们靠拢，成功之路就在我们脚下！计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，定出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要

靠自己去打拼！

寒暑假实践报告篇三

导语：经常有同学利用寒暑假参加社会实践，下面小编为您推荐大学生寒暑期社会实践报告范文，欢迎阅读！

摘要：社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，是给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的机会。这是在我大学生涯中第一次参与社会实践活动，社会实践不能停留在毫无目的的迷茫状态，而是应该结合我们的实际情况，真正从中获益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我们应该注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

正文：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饭店服务生的工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，短短的工作经历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里无法体会到的“愉悦”。

当我穿上那件鲜红的工作服时，就表明着我的工作会给我带来快乐。我们都明白万事开头难的道理，所以我对刚开始的工作格外小心，在这个“人生地不熟”的火锅城里，我显得是那么的“孤单”。在我的印象中，服务生的工作无外乎把菜传到服务员的手中，仅此而已。但实际上我想错了。每天早上九点上班，九点半准时点名，然后我们服务生的工作就是打扫卫生，包括楼梯和谁也不愿意打扫的卫生间，每次都

会有人喝醉，卫生间吐的哪里都是，由于是刚开张，并没有招到特定的打扫卫生的人，好几次都想吐，在家都没有做过这样的活，就开始打退堂鼓。做完这些之后，就要开始站位，等着客人的到来，然后我们的正式工作就开始了。也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以。两点半下班就可以休息了，下午四点半开始点名，再重复上午的工作，直到十点回家。工作很简单，就是累了些。想想啊，把菜从一楼运到二楼还有三楼，一趟一趟的跑，最后客人走了还要把碗盘都搬回一楼厨房，这样一天上跑多少趟已经记不清了。只知道晚上下班后腿是谁的都不知道了，浑身上下酸的厉害，不过有一个好处就是易于睡眠。

经过几天的重复性工作，虽然很累，但是为了给他们留下一个好印象，我努力的做好我的本职工作，还时不时帮服务员和后厨的一些忙。我已经对饭店的其他员工有了一些了解，就以为和他们“混”的很熟，心中的束缚好像就没有了，我开始有点飘了，开始学会了偷懒，开始学会了……这些不该学习的不良习惯让我受到了批评，得到了教训。菜都上齐的时候，我感觉累了就坐在椅子上想歇一会，没有想到恰好被经理看到，他吧我叫到一旁，语重心长的说“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？我知道你是大学生有大志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，你现在就是一个服务生，你就必须把服务生的工作做好。”从那天起，我明白做人做事要认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己。确实，听了经理对我的金玉良言让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了一个很好的努力方向。

由于饭店是刚开张，客人非常多，我不仅担任服务生的工作，有的时候还担任服务员的工作，这无疑是在给我的打工生活增添了色彩。服务员的工作与服务生的工作有着本质的区别，

服务员这个工作是“人家坐着我站着，人家吃着我看着”，而且还得随叫随到，随时听从客人的使唤。这也让我深刻体会到小社会里的大天地。在这里客人就是上帝，我不能由着性子乱来，不管客人说话怎么样，说话有多难听，我们都必须微笑对待，哪怕是受到天大的委屈，也不能把它发泄出来。因为我们就是干这一行的，要干就要干的最好！当第一次听到了客人对我的夸奖，那一刻，我别提多兴奋了，从小到大，我听到无数夸奖，却没有此句让我如此的感动，如此的感慨，如此的回味。

时间总是会过的很快，我结束了我的打工时代。临走的时候，当我拿着真正的属于自己的钱的时候，那种心情，我会永远记得。

总结：这个假期，我过得是如此的充实，如此有意义。它是一笔财富。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 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，不要简单地把假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。通过这次实践活动，我有以下心得：

一、要善于与人沟通。只有通过沟通，交流，才能真正了解某件事情、某个人，这样在做事的时候才会达到事半功倍的效果，别人给你的意见更要听取、耐心、虚心的接受。

倒计时19秒

二、必须提高自己的自信心。自信你就已经成功了一半。

三、知识和技术才是硬道理。就饭店内部相比，厨房里的平均工资至少比服务生多二分之一。而且用知识和技能挣钱更

能得到别人的尊重。

四、做人做事要认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己。

经过社会实践的磨练，我会渐渐变得更加成熟、更加自信，这对我以后的学习，生活和工作都将起到重要的影响。我会更加努力学习科学文化知识，用知识武装大脑，充实自己，让自己的人生更有价值。

今年寒假刚开始的时候，我通过应聘来到我们县最大的连锁超市XXXX——XXXX时代广场做促销员。

我的工作是在位于时代广场一楼的超市部做促销。每天早上9点上班，12点下班，下午3点上班8点下班。要不停的吆喝，给顾客推销自己的商品，上货。因为是大型商场，第一天去就进行了消防培训，学习了严格的规章制度，假期打工的经历很多，我第一回有种正儿八景的上班的感觉。经过这半个月的社会实践，我有学到了很多，有以下体会。

一、就我们大学生来说。

1、就业形势严峻，转变就业观念。

我做的是促销工作，显然跟我的专业一点也不着边，而且是个可以说很丢人的工作，不过大家都知道就业问题是一个社会问题，供大于求的局面是无法改变的事实，想找到理想的工作的机率很小。所以作为大学生首先要转变就业观念。现在我们所说的就业难，很大程度上不是找不到工作，而是找不到“理想”的工作。有的大学生期望的薪酬明显高于用人单位的薪酬定位；有的大学生希望在国家机关、事业单位、国有大企业和“三资”企业工作，对民营和中小企业不屑一顾；有的大学生普遍要求到东部发达地区以及大中城市，而不愿到西部欠发达地区就业。第三产业，中小企业，劳动密集型

行业最能够吸纳就业的，但往往被认为是劳动强度大、工资低、最“不体面”的工作。为什么农民工找工作容易，因为他们吃苦耐劳、干的都是城里人不愿干的苦活、脏活、累活。我的这份工作一度让我的父母觉得很丢人，像菜市场卖菜的一样在吆喝自己的商品，只是地点不是在菜市场而是在大超市，但我还是坚持下来了。因为我知道我们卖场像我这要的大学生一抓一大把，不管是学的什么专业的应有尽有，他们都可以作，为什么我不可以呢，这是一个很好的锻炼机会。我认为职业其实只有分工的不同，没有贵贱之分，在大多数人看来不体面的职业，也有人在这个行业成就了一番事业，实现了自己人生的价值。那些经济发展欠发达地区和基层、农村，虽然条件差、但人才贫乏正是我们大学生实现理想、抱负的最好地方。

2、提高自身技能，适应社会需要。

其实用人单位提供的岗位也不少，主要是要求求职者有技能、有经验，真正符合条件的求职者并不多，作为在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢？所以我觉得我们就应该在技能方面在应聘者当中脱颖而出，这就要求我们除了在学校要努力学习，还要掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能。为什么技校生、高职生比我们容易的能找到工作，因为他们有较强的动手能力、到单位都能用得上。

3、在校大学生在假期要多进行社会实践。

作为大学生要勤学习、多实践。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，那么所学的就等于零。实践可为以后找工作打基础，通过一段时间的实习，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。不管什么样的工作，就算是再不上台面的也会让你学到很多东西。所以我认为我们应该重视社会实践活动，

积极参加实践活动，在暑假期间学会面对现实，不管你的社会实践是一个什么样的工作，对自己都是一种锻炼，都会对你将来从事工作有很大的好处。

4、求职应聘成功谨防上当受骗。

近年来，大学生就业成了每个在校大学生人人关注的问题。我认为，在应聘时，一定要到有资质、信誉好的职介中心找工作，提防非法中介机构陷阱，谨防上当受骗。应先看该职介中心是否有劳动部门颁发的《职业介绍许可证》和工商部门颁发的《营业执照》，只有具备这两证的职介中心，才能从事职业介绍工作。一般情况下，每个地市的劳动部门都会定期在劳动部门的“劳动力市场”或“人才交流中心”进行招聘会。政府举办的中介机构，正规、可靠、他们还指导你签订协议合用、跟踪访问，当你与用人单位发生争议时他们还帮助协商处理。当选择好就业单位时，要防范其收取押金、风险金、报名费等行为。与用人单位一定要签订书面协议，讲好工作内容、谈好劳动报酬，上班时间，以便发生争议时有书面证据。

5、尽快适应新环境，建立和谐的人际关系。

其实我在去做促销之前是在一家服装店里打工的，因为没有促销的工作待遇好，所以就跳槽了。当我刚刚适应我的工作的时候，我又要换工作了。当我们有了更好的工作我们一般都会决定跳槽，一次次的跳槽，一次次新的工作环境，这要求我们一定要尽快适应新的工作环境。在什么样的环境里我们要有什么样的性格去适应他，融入它，善于观察。

6、拒绝自卑，善于观察。

我的工作是服务行业，这就要求我胆子要大，才能把我的商品推销出去。刚去前两天，我总是鼓足了勇气去吆喝一两声，但我发现我这种很小的商品一般是不会有人主动去买的。我

发现叫卖也是一种学问，我改变了叫卖的方式，真的有效果。等到第4天我发现我的顾客一般都是年龄稍微大点的大叔和大姨，而且我的商品又是他们生活的必须，我就改变叫卖的策略，我发现你光吆喝只会把想买这类商品的人给叫到你跟前，其实真正的推销应该是把商品卖给没打算买这类商品的人，从大声吆喝到对个人的宣传，果然东西卖的更好了。我对自己的商品也进行了更深一步的理解，在短短几天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，自己可以。

7、做人要时常微笑，乐于帮助别人

在那里工作的几天，虽然很累，但我很充实。我们区顾客大都是老年人，我在这里很热情的帮助他们，也时时的不忘对他们微笑，在微笑和帮助他们的时候，我自己也开心不少。我在这里发现了很多的小细节。我们这里的散装东西都要称重，跟我同一个部门的大哥负责称重，当他跟老年人报重量跟金额时都会高几个分贝。等等好多事情让我感触很深。

二、就高校来说。

作为学校要坚持面向市场的办学。

学校普通高校不能像技校、职校那样随着市场需求的变化及时调整专业设置，重理论轻技能，造成一方面，某些专业过剩致使一批大学生成为失业者，另一方面，由于某些专业技术工种断档而导致技术工人严重不足。高校要紧密联系社会需求，积极把握经济社会走势和就业市场的变化情况，主动适应人才社会需求，灵活调整专业和课程设置。加强培养宽口径、厚基础、强能力、高素质的复合型、实用型人才，提高学生实际操作能力，适应环境变化能力，拓宽理论功底和知识领域，增强社会适应能力。把教育与就业联系起来，紧紧围绕社会需求，大力培养多层次实用人才，以适应市场需

要。培养受欢迎的人才推行理论与实践相结合的教学模式，提高大学生实际工作能力。

三、就经营者来说。

xxxx是我们许昌的龙头服务业，我来到这个大家庭感触真的很深，他们之所以能够在许昌立足，以至于垄断，完全是必然的。我认为作为一个服务行业，顾客是上帝的服务是必然的，要想获得更多的利润就必须提高销售额。这就要求我们想顾客之想，急顾客之急，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。产品质量，店面的环境卫生，服务态度，诚信，会创新等等。在一些细节上也应十分注意，比如说产品的摆设，好的产品摆设给人一种良好的感觉。广告和宣传也是是少不了的。当然，对于现已拥有30多家连锁店的xxxx来说，不管是我们想到还是我们想不到的他们都做到了。

以上就是我这次寒假的社会实践报告，社会实践是最为一个大学生必不可少的锻炼活动，他给我们更好的进入社会打下了坚实的基础，让我们对社会有了更进一步的认识，让我们明白大学生的未来不是个未知数，让我们更好的迈向美好的明天。

寒暑假实践报告篇四

小组成员名单：

（通常包括以下几部分）

一、调查目的

二、调查方法

三、调查实施

通过用图表、数字或文字说明，对问卷中的问题进行分析。通常要对问卷中的每一问题进行说明。

（结论和建议，本次调查得出哪些总结论，对以后有何建议。）

1、下面是一范文，大家可以学习下，但是没有图表。后面还附有他们本次调查的问卷。

2、以前用的那本教材上有篇调查报告的范文，写的非常好，有这本书的同学可以参考下。

市场调研与分析，浙江人民出版社，沈渊主编□p307

目前投资方向

投资在总资产中所占比例

投资时关注的信息

获得投资信息的途径

影响投资决策的因素

投资所遇到的主要问题

对目前投资收益的满意状况

重新选择投资的方向（期望投资）

对各类投资的综合评价

本次调查历时一个月□20xx/11/27□20xx/12/27□□

年的居民。

调查实施时间为12月7日至8日，调查方法为街头拦截式访问。根据实际个。

此次调研发放问卷220份，收回217份，有效问卷为185份，问卷有效率为85、3%。调查实施自始至终都进行了严格的质量控制，督导员（由调研所核心成员担任）对调查过程进行了全过程检查、督导，并对完成的问卷进行了100%的检查，实施主管对验收后的问卷进行了30%的复核。数据处理和制图、制表使用spss和excel软件。

在185个有效样本中，男性为122个，女性为63个，男女比率约为2：1。被访者年龄大体集中在55岁以下人群中，其中35岁以下的占51、9%，36-45岁的占29、2%，46-55岁的被访者占14、1%。

被访者职业分布广泛，但主要集中在个体工商业者（28、1%）、一般职工职员（26、5%）和企业中高级管理人员（21、6%）。

本次调查对象的收入水平处于中上等水平，其中家庭月收入为800—3000元的被访者占70、9%，3001元以上的为23、2%。

（图表略）

有绝对的优势，有77、3%的被访者在该方面有一定数额的投资。而“保险”在近几年被当作一种新型的理财方式已经被相当数量的人接受，在本次调查中，有50、8%的被访者有该方向的投资。另外，“期货”、“实业投资”和“房地产”也占有相当的份额，分别有24、9%、22、7%和20、0%的被访者在这些方面有资金投入。

在年龄结构上，除却上述结论，在各个年龄层都有相对于其他年龄层的较为突出的投资方向。35岁以下的被访者对“外汇”有投资的比例（8、3%）明显高于其他（2、2%）；36~45岁的被访者对于“实业”相对青睐（33、3%）；而46~55岁的被访者则对“债券”（11、5%）和“房地产”（26、9%）的热情相对较高。（图表略）

本次对于“投资在总资产中所占比例”的调查中，我们发现，多数居民都将一部分为数不小的资产进行投资，用钱生钱，提高自己的资产总量。其中，投资份额为20%以下的被访者仅有21、4%，而占到21%~50%比例的有接近一半（47、1%），投资份额多于一半（51%~80%）的被访者有22、5%，与相当少的基本持平，而将几乎全部的资产（81%~100%）都用来投资的被访者只有6%。

投资数额的大小取决于很多因素，个人的偏好、总资产的数目、宏观环境的变化等等都是原因，对此，我们将在以下的调查结论中进行进一步的解释。（图表略）

36、8%的被访者支持此项。而投资者们对相关的“投资咨询机构的信息”则持不信任的态度，仅有5、9%的被访者选择了此项。

（图表略）

在对不同收入层次的被访者的进一步研究中，我们发现，家庭月收入在

20xx~5000元的被访者对“政府的政策法规”的参考度最低，只有38、0%；而家庭月收入在5000元以上的被访者则对“利润回报”更加重视，他们中有78、9%选择了这一项。

（图表略）

而在不同年龄层次中，年龄在46~55岁的被访者更重视“政府的政策法规”（53、8%），在清一色的“利益第一”中显得从容和理性。

（图表略）

同时，投资者在这个方面也存在性别上的差异：女性对于“行情走势”的信任度（52、4%）要远远高于男性（28、7%）。看来，女性的判断相对于男性来说更加依赖比较直接和表面的信息。

（图表略）

寒暑假实践报告篇五

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

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，有助于我们在校中中学生更新观念，吸收新的思想与知识。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！

一回到家乡在一家超市找了一份临时工，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比

想象的容易多了。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。这次亲身体验让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

一、挣钱的辛苦

整天在超市辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好无耐啊！

二、人际关系

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，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。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。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。

三、管理者的管理

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!

四、自信

在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

五、认识来源于实践

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，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 and 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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

文档为doc格式

寒暑假实践报告篇六

、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习机会。实习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，在实习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。虽然实习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。以上就是我的实习收获和所得。

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。

一个月的实习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这一笔数字。如果发现这一笔，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，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习，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，照葫芦画瓢准没错，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。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、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！在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，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习的机会，更感谢同事们一个多月以来对我的悉心照顾和耐心指导。

寒暑假实践报告篇七

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

我的实践时间是20xx年1月11日—20xx年2月11日,历时一个月.地址在荣成市新村的家家悦超市.

家家悦超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些！2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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。

言归正传,记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

第一我决不破坏超市的规矩。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。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如，我是酒水这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦！同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗？这也是我们常说的“锹货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人作为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第二不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期

一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，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，当然不能呆在一边看

了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。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。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。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！

寒暑假实践报告篇八

作为新时代的大学生如果两耳不闻窗外事，闭门造车很容易与社会脱轨。在学校里学习，更多的还是学习理论知识，只有真正进行社会实践，与社会进行接触，才能真正了解社会，

从而适应社会，在社会中立足。今年7月下旬，我们政治学与行政学班的14名同学分成3队，按照自己的职业兴趣分别对基层政府、企业、学校进行了采访调研，虽然每个同学调研的地方不同，但是都满怀热情通过这次调研，同学们走进了自己理想中的工作岗位，针对自己不知道的地方进行调研，也解答了学习中的疑惑，体验了社会。

一、走进政府-体验基层

常钰同学走进了深州市高古庄镇政府进行了调研。与上面不同的是，这是一个发展快速，产业正在转型的镇，该镇直隶村高古庄村的农民全部搬到了5层的新楼房上去住，当地人称为“新民居”，而原有的村庄也经过修整，干净整洁，村民生活幸福和谐，该村还招商引资，整修道路，阳煤、鲁王面粉厂、农业科技园等都推动了当地的发展，镇政府大院简洁整齐，并且政务公开，定干部们经常开会，到外地考察，该镇是农村发展的模范。

丁欣然同学走进了所在地区的镇政府和村委会，针对基层公务员的薪资和社会舆论情况进行了调查。她了解到，一直以来公务员给人们留下了一种根深蒂固的印象，就是有钱有权。其实在采访过程中她了解到的是只有少数不遵守法纪的高层公务人员才从事权钱交易，贪赃枉法，不为人民服务。大多数公务人员，尤其是基层公务人员，工资是比较低的，而且加薪的力度比较小，得到升迁的几率也是比较小的。这也给近些年来的考公务员热一个思考，是否考取了公务员就获得了铁饭碗？是否还应该随大流挤破脑门进入政府部门？这些都是值得当代大学生深思熟虑的问题。

以上3个是具有代表性的调研结果，其他的如王特同学走进了吉林四平看守所等就不再详细介绍。

二、走进企业-体验社会

在企业的调研小组中，基本情况如下。任雪春对承德当地的一家规模较大的民营企业进行了调查，它通过对经理的采访发现，在一个公司中，营销人才最缺，一线销售人才和搞销售的，如业务市区业务，外县业务，跟商场谈判的，直接针对顾客的销售。在学历方面，学历不代表能力，但是没有学历知识面是很窄的，如果有心，学历不是问题，但接受新鲜事物能力方面还是要知识面宽一些，思路前卫一些的孩子，现在就算是民营企业招聘员工，学历至少要专科。在私企，更多时候看重的不是学历，本科就可以了，研究生学历高，在私企里面可能会觉得大材小用，很难踏下心来做事业，所以在招聘时，本科生就到顶了，往上也不会要了。大学缺乏踏实的心态，吃苦耐劳的精神，比较自我，这是我们在找工作时所欠缺的。

秦树英同学来到了深圳，到了以后没有做任何的休息，就直接买客车的票过去深圳龙华，到达龙华，她第一时间就是找到华辉人力资源的高主管，希望他能够介绍去富士康，因为她知道，进去富士康肯定可以得到更好的调研结果。在她的日记中这样写到：“也许是我去的时间不对，高主管说让我第二天再来，他告诉我现在很多厂为了自己的利益，一般不用临时工。而是用长期工，我开始意识到这对于我来说是一个很大的打击，因为我想的是进去公司或者企业调研。而不是因为是学生的身份而被阻断，所以那一天我的心情很忐忑，很不安。也许拖着大行李箱、面无表情走着、肚子饿到让我浑身无力就是我这一天的缩影。”

相反，曲鑫锋同学就比较幸运，来到了河南的富士康公司，加入到了面试大军的队伍中富士康几乎每年都在招聘，但是每年的火热程度都和人才招聘市场有一拼。远远望去，人山人海。富士康大范围的招聘是招技术工人的，是能在车间干活的，吃苦耐劳的，有工作经验的，这和你的学历没有任何关系，甚至在这种时候，招聘者会更喜欢那些低学历的，因为他们更早的进入社会，更加的有经验，能更好更迅速的上手工作，而不需要过长的试用期。所以在跟主考官面谈的时

候，曲鑫锋同学落选了。虽然她仍旧认为主考官问的问题很白痴，比如26个英文字母会不会写，九九乘法表会不会背， $7+8\times 2=?$ 但是不可否认的是，除了学历比他们高点儿，在这个时候的确一无是处，因为技术工要求的活她一项都不会，工作经验也称得上是零。所以即使落选也心服口服，因为欠缺的是社会经验。

另外，谭颖荷与高玉倩同学也分别到了安瑞科机械有限公司和一所广东省重点扶持的民营科技创新企业，她们都发现，企业需要良好的企业文化，需要加强与员工哦该你的沟通，员工的素质、形象极其重要，这里就不再一一介绍。

三、走进校园—不同的曾经

身为大学生的我们，刚刚走出高中的校园不久，再次回到校园就显得格外亲切。陈琪同学对其清河中学的高中政治老师李书巧老师进行了调研。她了解到了要想成为一名高中政治老师所需要具备的基本要求，包括一些讲课、备课技巧等，老师也向她讲述了一名当老师的心得，她也知道了自己实现这个目标所需要做的准备。靳佑鼎、张雷、李健康同学则对其梦寐以求的大学清华北大进行了调研，他们找出来自己大学生活与这些大学的差异，对自己有了重新的规划。

总而言之，通过这次社会实践，同学们都走进了自己未来的岗位上，通过进一步了解后，重新审视了自己的大学生涯和职业生涯的规划，对自己有了重新的定位，明确了大学目标，并且更早地接触了社会。达到了这次实践的最初目的。我们日后也会吸取这次实践的经验教训，更充实的度过大学生活！

寒暑假实践报告篇九

暑假又已来临，在这个日趋激烈的就业队伍之中，对于一个即将面临毕业，找工作的准毕业生来说，这个暑假怎么都按耐不住了，大家都热情的筹备着自己的暑假之行，决心要好

好充实假期生活，为自己以后找工作添砖加瓦。

实习单位基本情况：

实习岗位描述：

实习过程介绍：

（1）了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制（a班、b班），两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30；晚上8：30至早上8：30、车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度。

（2）摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢

慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具（比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等）。在机台位置上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常（比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等）。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

在工作期间有些产品的加工难度较大。刚开始加工起来还真棘手的，加工效率不高，加工出来的产品质量也不怎么的。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的加工方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着加工这有难度的产品，从中体会加工产品的效果。同时在加工中选择适合的加工工具，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出生产、加工产品的有效方法和技巧。有时在开关机生产、加工产品时，对产品应该怎样包装不明白，此时，我便向员工同事学习，向他们请教正确的加工包装方式，另外也可以询问评管（质检员），按评管提供的要求进行生产、加工包装产品。

（3）实际操作

经过一段时间开机生产、加工包装产品的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困

难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，这工作任务也较艰巨的啊！

在实习过程中，我充分的了解到实践的重要性。通过学习，对自己专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对学校所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。只有把学到的理论知识和具体的实践工作相结合，我们才能更好的为公司乃至社会服务。

对学校开设课程的建议：

在校学生往往重视理论课的学习，而忽视实际动手操作能力的培养，学校应加强各种实验课，实践课，增强学生的实际操作能力。

对学校现行的教法、课程、管理的评价学校的教育，对理论知识的教育是很丰富和完善的，但在实践操作方面，则缺乏深入，系统的教育，使得学生的动手能力不是很强，学校应在这方面完善。

实习期间，我对实习工厂的注塑车间（部门）生产、加工包装产品的整个操作流程有一个较完整的了解和熟悉。实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。我学会了运用所学的知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理人际关系问题的经验方法，同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能，积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

所谓的实习，无非是在工人师傅和老师的带领下参观实习工厂，包括它的工作环境和过程等一系列的相关项目。然而，这看似简单轻松的实习却不是我们想象的那么无味。实习这个东西，关键看自己是不是认真的对待，倘若很重视它，那么实习将会成为你受益终生的胜利果实；反之如果我们把它当做玩耍和消遣，那么也许我们将后悔一辈子。

相机在实习中是必需品，用于记录那些精彩的东西，笔和本子更是不能缺少，因为我们需要他们的帮助来记录好应该掌握的东西和知识。满怀着对长春一汽的向往和对实习这一新鲜事物的追求，我们迈着激动的步伐，徒步来到长春一汽的铸造一厂。

说到铸造大家都知道，就是将金属熔炼成符合一定要求的液体并浇进铸型里，经冷却凝固、清整处理后得到有预定形状、尺寸和性能的铸件的工艺过程。铸造毛坯因近乎成形，而达到免机械加工或少量加工的目的降低了成本并在一定程度上减少了时间。铸造是现代机械制造业的基础工艺之一。通常是砂型铸造和木模铸造等等。我们在这里主要参观的是砂型铸造汽车发动机的缸体和缸盖的铸造过程。

铸造车间的特点归结起来两个字：脏和热。可以说这里满是灰尘，环境是很坏的；噪音很大，大得连大声叫喊都难以听

见；光线昏暗不说，而且热的很，工人师傅们在这里工作很辛苦。很复杂的生产线在昏暗的灯光下伴随着隆隆的机器轰鸣声传递着沉重的铸件从一个工序到另一个工序；火红的高炉边，工人师傅穿着厚重的衣服在炉边作业.....尽管这里的环境如此的坏，但是丝毫没有改变工人师傅们的工作态度和工作热情，可以说他们的态度比铸件的质量还要高，他们的热情比高炉的热浪还要热。正是在怎么恶劣的环境下，生产出了舒适的汽车的心脏——发动机的重要组成部分。可见，我们的大好生活来之不易，是用那么多人的心勤汗水一点一滴换来的，所以我们一定要珍惜它，并且为之努力奋斗。

寒暑假实践报告篇十

作为祖国未来的事业的继承人，新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应能力。假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。当下，挣钱早已不是打工的目的，更多的人将其视为参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。

进行社会实践，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习，从而提高自己的实战水平，同时可以将课本知识在实践中得到运用，从而更好的指导自己今后的学习。但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。通过短短几天的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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，我开始了我这个假期的社会实践，走进xx市xx餐厅。

在餐厅里，别人一眼就能把我人出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，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x点钟到下午x点再从下午的x点至晚上x点上班，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，接触了社会，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，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

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。

但是有时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，我比一部人具有更高的起点，有了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□x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。虽然这次的实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

将自己这短短的几天实践同理论相联系，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。

寒暑假实践报告篇十一

（封皮）

小组成员名单：

目录

（通常包括以下几部分）

第一部分：背景说明（这部分和调查计划书内容雷同）

一、调查目的

二、调查方法

三、调查实施

第二部分：调查结果（重点部分）

通过用图表、数字或文字说明，对问卷中的问题进行分析。通常要对问卷中的每一问题进行说明。

第三部分：基本结论

（结论和建议，本次调查得出哪些总结论，对以后有何建议。）

第四部分：附件（调查问卷）

1、下面是一范文，大家可以学习下，但是没有图表。后面还附有他们本次调查的问卷。

2、以前用的那本教材上有篇调查报告的范文，写的非常好，有这本书的同学可以参考下。

一、调查背景

二、调查基本情况

（一）调查目的

1、了解居民投资状况

目前投资方向

投资在总资产中所占比例

投资时关注的信息

获得投资信息的途径

影响投资决策的因素

投资所遇到的主要问题

2、了解居民投资意向

对目前投资收益的满意状况

重新选择投资的方向（期望投资）

对各类投资的综合评价

（二）项目执行情况

本次调查历时一个月□20xx/11/27□20xx/12/27□□

年的居民。

调查实施时间为12月7日至8日，调查方法为街头拦截式访问。根据实际个。

此次调研发放问卷220份，收回217份，有效问卷为185份，问卷有效率为85、3%。调查实施自始至终都进行了严格的质量控制，督导员（由调研所核心成员担任）对调查过程进行了全过程检查、督导，并对完成的问卷进行了100%的检查，实施主管对验收后的问卷进行了30%的复核。数据处理和制图、制表使用spss和excel软件。

（三）被访者基本情况

在185个有效样本中，男性为122个，女性为63个，男女比率约为2：1。被访者年龄大体集中在55岁以下人群中，其中35岁以下的占51、9%，36-45岁的占29、2%，46-55岁的被访者占14、1%。

被访者职业分布广泛，但主要集中在个体工商业者（28、1%）、一般职工职员（26、5%）和企业中高级管理人员（21、6%）。

本次调查对象的收入水平处于中上等水平，其中家庭月收入为800—3000元的被访者占70、9%，3001元以上的为23、2%。

（图表略）

三、调查结果

1、居民目前投资方向：“储蓄”、“保险”是主流

有绝对的优势，有77、3%的被访者在该方面有一定数额的投资。而“保险”在近几年被当作一种新型的理财方式已经被相当数量的人接受，在本次调查中，有50、8%的被访者有该方向的投资。另外，“期货”、“实业投资”和“房地产”也占有相当的份额，分别有24、9%、22、7%和20、0%的被访者在这些方面有资金投入。

在年龄结构上，除却上述结论，在各个年龄层都有相对于其他年龄层的较为突出的投资方向。35岁以下的被访者对“外汇”有投资的比例（8、3%）明显高于其他（2、2%）；36~45岁的被访者对于“实业”相对青睐（33、3%）；而46~55岁的被访者则对“债券”（11、5%）和“房地产”（26、9%）的热情相对较高。（图表略）

2、居民投资在总资产中所占比例：份额相当可观

本次对于“投资在总资产中所占比例”的调查中，我们发现，多数居民都将一部分为数不小的资产进行投资，用钱生钱，提高自己的资产总量。其中，投资份额为20%以下的被访者仅有21、4%，而占到21%~50%比例的有接近一半（47、1%），投资份额多于一半（51%~80%）的被访者有22、5%，与相当少的基本持平，而将几乎全部的资产（81%~100%）都用来投资的被访者只有6%。

投资数额的大小取决于很多因素，个人的偏好、总资产的数目、宏观环境的变化等等都是原因，对此，我们将在以下的调查结论中进行进一步的解释。（图表略）

3、居民选择投资方向的信息依据：利益第一

36、8%的被访者支持此项。而投资者们对相关的“投资咨询机构的信息”则持不信任的态度，仅有5、9%的被访者选择了此项。

（图表略）

在对不同收入层次的被访者的进一步研究中，我们发现，家庭月收入在

20xx~5000元的被访者对“政府的政策法规”的参考度最低，只有38、0%；而家庭月收入在5000元以上的被访者则对“利润回报”更加重视，他们中有78、9%选择了这一项。

（图表略）

而在不同年龄层次中，年龄在46~55岁的被访者更重视“政府的政策法规”（53、8%），在清一色的“利益第一”中显得从容和理性。

（图表略）

同时，投资者在这个方面也存在性别上的差异：女性对于“行情走势”的信任度（52、4%）要远远高于男性（28、7%）。看来，女性的判断相对于男性来说更加依赖比较直接和表面的信息。

（图表略）

4、投资者获得投资信息的途径：电视、报刊杂志是主要渠道

寒暑假实践报告篇十二

通过这次邵武市肖家坊镇的污水处理实地调查，我对污水处理工艺有了一个全新的了解和深入的体会。随着经济的发展，人们在改造世界的同时也不断地影响破坏着我们生存的环境。保护环境、爱护家园也已经成为人类共同的呼声。

党的十九大提出了：建设生态礼貌，基本构成节约能源资源和保护生态环境的产业结构、增长方式、消费模式。循环经济构成较大规模，可再生能源比重显著上升。主要污染物排放得到有效控制，生态环境质量明显改善。通过这段时间的研究性学习，特别是对肖家坊镇村民的采访调查，让我们深深体会到在学习中应做到以下几点：

1、科学规划，因地制宜建设镇村污水处理设施

针对邵武市古镇风貌居多，村庄数量少，规模小，分布散，经济状况各异等特点，邵武市农村生活污水处理方案的规划，务必从实际出发，因地制宜。既要结合各农村特点，兼顾农村之间较大的差异性，又要思考到城市与乡村发展的非均衡性与高度关联性，强调城乡发展的整体性、互补性和协同性，合理建设镇村污水处理设施、切实推进邵武市古镇特色旅游发展，全面打造旅游城市形象！

2、就地处理，大力推广先进适用技术

秉着投资节省、技术成熟、工艺简便、运行成本低、运行过程简便、便于维护保养、贴合农村生产生活实际的原则，邵武市农村生活污水要以就地处理为重点，大力推广先进适用技术，降低处理成本，提高资源利用率。

3、引污入地，大力发展有机农业

处理后的生活污水(沼液)是农产品安全生产的首选有机肥料。其一部分可就地直接回用，作为肥料用于园内绿地，既解决了绿化灌溉必需的水、肥问题，还可杀灭一些危害植物的害虫。其余的可作为生产无公害、有机农产品的优质液态复合肥的主要原料。在农作物需肥水季节，可将生活污水生物消化转化的废液，用地埋管送到农田、果园、蔬菜大棚等处，透过地下渗灌等方式，为农作物带给氮、磷、钾和有机营养物质。

4、财政扶持，促进农村生活污水的资源化处理

生活污水是我们身边廉价而稳定的水资源。生活污水资源化是缓解邵武市水资源紧缺，防止水污染的一条重要途径，是利国利民的大事。农村生活污水治理是一项涉及面广、工作量大的系统工程，也是一项社会效益和生态效益十分显著的民心工程，需要政府的用心引导、大力推动，更需要农村居民的主体参与和自觉行动。本次我们团队还实地考察了邵武市肖家坊镇的污水处理线，主要保留了传统抗洪防污方法，别有一番风味！

5、带着发现的眼睛，寻找所需的材料，善于发现问题；善于思考，我们是在老师的提议下选取这个课题的，开始甚至认为没有什么资料，但随着研究的深入，才发现每件事都有资料可研究，而且研究得越深入，资料越丰富；需要交流与合作，这份报告的产生，聚集了我们小组每一位成员的汗水和智慧；与他人交谈过程中时刻注意自己的言行举止要大方得体，不能扰民！学以致用，将自己实地考察经验和所学知识结合起来，

共同为我所用。多多留意身边的生活污水处理工艺，以自己所能适当提出合理建议。

寒暑假实践报告篇十三

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

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。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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。在家人的建议和介绍之下我来到了离我家不远的华联商厦做为期不到1个月的收银员。正是考虑到我所学的专业是会计，所以我想超市收银员这个职业能让我更好的了解这个专业，并且还能锻炼一下自己的能力，所以我刚到超市的时候满怀信心的对自己说一定要做好自己的本分工作。

第一天上班我就很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙的搬运货物，清单。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。惶恐之时，一个看上去50岁左右的中年女性走过来对我说：我是你的带头班长，你以后有什么不懂得可以问

我也可以问其他同事，你的上班时间是今天上午7点11点和晚上7点9点，明天是下午11点6点。依此类推。有关超市所有的规章制度都在这张纸上，你有空就看看，我还有其他事要忙，你的柜台在2号。然后她就递给我一张纸就匆忙离开了。整个过程我说的最多的一个字就是喔。

走到自己的收银台旁，反正现在超市没几个顾客，不如就先看看这超市的服务宗旨吧。大体要求就是：礼貌用语，工作态度。这些都和学校里的尊重师长，学习态度差不多。我最关心的就是关于员工换班的说明。要求也很多也很苛刻。

一、换班申请人必须事先与对班人商定

二、必须提前一天报请领班同意，否则按旷工处理。

三、全超市当天换班不许超过二人，特别是收银员不许二人同时换班，一天只能一人。

四、换班、还班不许两人同时用餐，只能轮流。

五、每人每月不得超过三次申请换班，如超过，当月全勤奖取消。

1、违反超市规章：员工起罚20元，领班40。

3、收银员擅自离岗罚款30元。

4、员工在一起大声说话、接电话、发短信、上班时间买东西各罚10元。

1、上班必须普通话，礼仪站姿标准，不准串岗，闲谈、嬉笑，打闹，吃零食。

2、上机前首先检查各项工具，备件是否齐全，收银机及其附属设备不可随意拆卸，如有需要请主管处理。

- 3、收银过程必须注意礼貌用语，不得以任何理由与顾客发生争执。应自觉主动为顾客服务，遇到问题先自己解决。
- 4、收银员不得以任何理由拒绝给顾客结账，推给其他机台（除机子出现故障）。
- 5、上班时不准私自盘点营业额，如违反罚10元。
- 6、第二天上班必须查看昨天多少误差，有误差的立即盘点备用金。每天误差2元以内。

看着那么多那么苛刻的要求，我不禁打了个寒颤，对于我这个新来咋到的人可能处处每时每刻面临的罚款的危险，想着想着就有人来结账了。看她拎着黑漆漆的一袋子，就知道有我忙的了，袋子里面都是新鲜的菜，湿漉漉的，还有的一个袋子很油，估计是肉吧，我都不敢用手去拿，她看上去等的不耐烦了，冲我一句：快点啊，小伙子干活怎么磨蹭啊！没办法，只能硬着头皮一把抓起来，找那个封条，咦找了半天也没有，又急又火，阿姨，这你还没去那边称量呢？，啊？你去帮我称一下吧，我的脚站的都累了。好吧，阿姨你稍等一下。等我回来时发现2号柜台那里站了好多顾客等着结账，而我的领班正伸长脖子在找我。刚走上去就是一顿臭骂：你到哪去啦？第一天上班就这样。这么多的顾客等你一个人啊？赶快给我工作一会来找你算账。还没听我的解释就消失了。这么多的人好像故意找2号柜台没人的地方好让我出丑。惶惶急急的给他们结账，手脚又很慢。那些顾客唧唧歪歪的，只能一边结账一边说不好意思。匆匆忙忙的过了一个上午，看到换班人的到来我终于松了一口气，站了半天犹如吃尽了人生半辈子的苦。回到家想着晚上还要去那炼狱般的地方，为什么别人没犯错我缺犯错了呢？看来不犯错就一定要照规矩办事。晚上到了以后，我看着没人就问旁边的人：阿姨，你们一般怎么工作的啊？阿姨那边也没多少人，于是就走过来笑着说：其实这收银工作没什么难的啊，大体就是你要记住商品封条的大体位置、摆放位置。这样你拿到手时就能很快

帮人结账了，至于其他什么礼貌啊你们小伙子在学校里就够多的了吧。我连着点头，发现阿姨讲的简洁明了。但是要在这么大的超市要大体清楚货物的摆放位置，这也太难了吧。所以一到上午换班时，我就会利用下午一段时间到超市里走走，清楚货物的大致摆放地点。在接近过年时，领班开全体会议，人人都知道，每次到快过年时超市里是最忙的时候，但超市也是靠这个时候赚钱的。所以在这期间是对超市员工尤其是我这个新手的特大考验。

随着新年的接近，超市里的人也越来越多了。收银时我为了节约更多的时间好让顾客早点回家团聚手脚快了点，其中不免有许多错误，在收银期间也会遇到很多不讲道理的人，但是你在这儿岗位你必须服从于他。

忙完了新年这个旺季，想到以后就是一连串的走亲访友，于是就想到领班那里结束自己的寒假实践。领班帮我算清工资后交给我时说：以后要是暑假有空的话也过来帮帮忙，打打工啊。毕竟对你们年轻人有帮助的。还可以为自己在学校赚个生活费。你学的也挺快的，还很听话。

我谢过领班后就兴匆匆的走出去，终于忙完了这28天，找个好地方犒劳犒劳自己，打开信封一看里面居然只有550元。还另附一张纸，上面详细记载我的违纪，罚款的数目，时间和原因。看着自己这28天里犯的错误。心里一愣的。有失也必有得嘛！

经历了这28天的自己实践使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了忍耐，学会了正确对待不公正待遇，我想这对于我未来直面不公很有帮助。虽然这次实践不太成功，但对我以后走上社会能够更好的工作做了很好的铺垫。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。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！