

# 寒假实践报告(汇总9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 寒假实践报告篇一

今年冷假是我大学生生活中的最后一个假期，为了让我的冷假生活过得更加丰富和成心义，我决定要找点事做，我不想无所事事的生活，那样的生活会让人倦怠，也会让人慵懒。即使社会社会实践会让人感觉疲惫，我也很愿意往做，不求取得多大的成果，只求有所收获，并在社会实践的进程中锻炼自己，为以后走向社会打下一定的基础。

对我来说，工厂是一个适合社会社会实践的地方，因此我选择了工厂。不论是从所学知识的角度看，还是从能力的角度看，我都能很好地适应工厂这类喧闹的环境。在这里每个人按部就班，做着自己的事，都有各自不同的岗位。我需要做的是来工厂学习和锻炼。一天下来，一直不停的在学习，在走路，很累。回家后的我，倒在床上，感觉身体很累。这类感觉是这近二十年以来，我很少体会过的。几近在抱怨自己的自找苦吃，可是我还是要继续实习，该坚持的必须坚持。我转念一想，那些做体力工作的工人们，又该是多么的辛劳，我这还是所谓的实习工作，比起工人来还是轻松一些。

社会社会实践，就是要立足于社会，把我们在学校所学的理论知识，利用到客观实际中往，使自己所学的理论知识发挥作用。社会实践就应当理论联系实际，和客观实际紧密结合。从发展的角度看，社会实践可以为毕业后找工作打基础。通过这段时间在工厂的实习，我学到了一些在学校里学不到的东西。不同的环境，接触不同的人 and 事，从中自然学到了不

一样的东西。如今的社会，经济飞速发展，全球经济日趋变化，每天都不断有新的东西出现，知识更新换代的速度越来越快，之前学到的知识可能在现在就已被淘汰掉了。我们在具有越来越多的机会的同时，也将面临更多的挑战，中国的经济越与国际接轨，对人的综合素质的要求也会越来越高，我们不但要认真学好学校里所学到的知识，还要不断从社会社会实践中学习其他知识，不断地从各方面充实自我，才能在竞争中立于不败之地。

总而言之，在工厂社会实践的这段时间里，我所学到的对工人而言，只是皮毛的皮毛，但是凡事都有一个进程。我所学到的都是基本的东西，而工人也是从简单到复杂一步一步走过来的。在这里，你必须自觉地往做好自己的工作，而且要尽自己的努力做到最好，不同的工作效力就会得到他人不同的评价。实习期间我固然有点累，但我过得非常充实，这期间我不时会出现一些小麻烦，我都专心往解决。对我来说，这是取得进步的进程。社会社会实践检验了自己所学的知识，让走出课堂的我亲身的感遭到作为一名工人的苦与乐。同时，社会社会实践更让我深深地体会到生活的意义不论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习他人先进的地方，也要不断学习他人怎样做人，以进步自己的能力！

走出校园，踏上社会，通过社会社会实践的磨练，我开阔了眼界，学到在书本中学不到的知识，它让我了解到很多工作常识，也得到意志上锻炼，有苦涩也有甘甜。回想起来，这是我人生中的又一笔宝贵的财富，对我以后的学习和工作将有很大的影响，为我今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

## 寒假实践报告篇二

本支队的实践内容是“回乡办补班”。但这个时间并不是只有上给中学生上这么简单，大体可以分为几个部分。组建队伍，置办教室，宣传，报名，上。

由于我们补班是在家乡办，所以我们的队伍是在我的高中同学中组建。在组建队伍中也有一个小挫折，就是我们在安排英语老师时准备是我们上一届的北大学生王丹，但是在筹备宣传的时候王丹因为家中有事寒假不能参加我们的补队伍，还好那时候宣传单没有发出去，我们这才想到我们班上的英语代表陈昱，她是我们班里英语的佼佼者。这样我们的队伍就组建起了。队伍组建起了，但由于我们四人组并不在同一所大学（郑方磊在华北电力大学，邵小滔在吉林大学，陈昱在云南师范大学），而且那时候才十二月份，我们就在四个人里面的讨论组里面商量补的各方面的事情，那时候商量的事情很多，有传单怎么做，怎么发，教室问题怎么解决，补班取什么名字，补时间，补的各科内容以及年级等等。

传单上肯定要写清楚补的地点，所以我们先置办教室，但是，教室真的很难找，学校里面的教室又不可能出借给我们学生，所以我们只好自己联系，还好，我找到了我的一个初中同学苏龙，他的一个伯母恰好有一间合适的教室，那原本是一个私人的幼儿园，除了教室稍微小一点以外，其他的都挺不错。由于这是我在放假前联系的，故只能在电话上与阿姨交流，不敢盲目决定房子要不要租，让阿姨帮我们留着房子，然后等到一月十号我们的“先遣部队”郑方磊回家后当面去看一下，确定房间的质量（噪音，光线，偏僻程度等等），然后再决定房间要不要。后看了以后挺不错的，就三间屋，还有一间厕所，在四楼，各方面条都挺不错的，而且还有配套的三十多套桌椅。于是就定了下，是1000元的价格，这个价格在我们县城算是很贵的了，但我们也只能硬着头皮租了下。

宣传涉及到传单的制作，在传单制作的时候，是我第一次写，但是由于我的笔太烂，只好交由邵小滔和陈昱修改。为了吸引学生以及教室较小的客观因素，我们把班级学生人数限额在2人，并且留上了我们的qq号码以及电话号码。传单写好了，但是那时候是在学校，我们只能将传单传回家乡，然后请我认识的高二的同学帮忙发送，（就是趁放学的时候进入各个班级发放）。结果早上发放的传单，下午加我们的qq的人就

达到了七十多个，经过我们四人组的讨论，决定进行网上预报名，就将有意愿报名的同学留个名字，然后到达2人就不在收人了。于是不到一周，各科报名的人数基本已经满了（除了化学，也许同学们认为化学是背诵科目，都不太愿意去报名）。但是，在考试周的时候，还是每天都会接到好几个报名电话，我的回复只是“对不起，我们名额已经满了，如果您确实想报名的话，留个名字，到时候如果还有空位置就通知您”，这期间也饱含我自己对们的抱歉。

到了真正报名的那天，1月2日（我1月22日晚上才赶回威信，对于他们在威信做的一些前期工作，我没能够参与，对他们的确很抱歉），我们没有预计到的事情发生了，一些学生在之前进行了预报名，但现在又不参与补，于是有些空位，但是有些学生进行了预报名，但由于我们工作的疏忽，有些同学没有登记上，于是这就造成了数学实际报名的有三十多人，不得不开设第二个班级，也就是说我一天上四节，比他们三个人多上了两节。在报名当天，我们收到的现金有两万多，顿时感觉对这帮学生的责任感更加强了，就这样，我们开始了补。

我们的上时间一共三周，为了对学生负责，我们一起买了四个备本，互相督促每天备，而且我们四个小老师经常会聚在一起谈论那个同学好认真，但是成绩不是特别好，哪个同学很聪明，但是特别调皮，该怎么帮助这些同学，是我们需要去做的。于是我找了好些同学谈话，谈话的同学基本上就是作业不认真，以及作业没交的，还有一些感觉特别迷茫的同学。我能够感觉到，在和他们单独谈话的时候，他们那种渴望的眼神，希望我能够作为一个过人，帮助他们走出困境，帮助他们解决谜团，这又何尝不是我想要做到的呢。所以我每天晚上上完都会给他们批完作业后再走，一般都是晚上十点钟左右了。所以补的那21天，我基本上每天可以自由支配的时间就不超过三小时，但是，这是很快乐的，能够和一帮小学弟小学妹处的这么开心，打打闹闹，开开玩笑。在补的最后一天的时候，我都不敢跟他们说离别的话，只是给他们

每人送了一个小笔记本，让他们充分利用，然后开始讲。因为我知道，一说起离别的话，我就会哭，我不想当着同学们的面哭。

在这次补中，我自身收获了很多，有提高了我的交际能力，展示能力，实践能力等。在这期间，有好几事情让我很感动，我感冒了，同学们都很心疼我，都对我嘘寒问暖的，更有同学下了的后去买药给我，真的让我很感动；另外，在补最后一天，很多同学问我们下学期暑假还补不补，他们还想补，我又何尝不想继续跟他们上呢？在补结束后，收到了很多同学的短信和留言，大致内容都是教的很好，能够认识我真好，希望下学期还办补班，收到这样的肯定对我已经是莫大的满足了，这要远远超过那400块的“工资”。通过写这个报告，重温了这次补的全过程，满满都是很好的回忆。

### 寒假实践报告篇三

校训曰：博学力行守正拓新。“力行”即是实践，是将自身所学运用于实践，“知识源于实践，实践检验真理”！马克思如是说。出于锻炼自身实践能力、丰富社会知识的目的，我决定继暑假广电实习之后，于寒假再一次投身社会，进行社会实践。而事实上，这次寒假社会实践着实让我受益匪浅！

孟子有言：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，而后尽其所能！”这是先贤对实践作用的强调：一个要担大任者必须亲身实践，只有深入实践，投身社会，只有将自己置身于现实社会才能更深刻的感受现实的残酷，竞争的激烈。用伟大的马克思的话说，真理源于实践，并受实践检验！作为一名当代大学生，绝不应该是仅仅局限于书本，学习理论知识的同时更要注意实践能力的培养。当今社会需要的是实践能力强的，能迅速完美的解决问题的人才。

今年寒假，我应聘入一家自助餐厅——桂林人美食广场当服

务员。比起暑假在湖南卫视的实习，多了良多的辛苦，而且更重要的是身体力行上的筋骨之劳，然而，从找工作的艰辛到初次应聘的小小紧张，到上班时候的辛劳等等，都让我从心底里对当前的社会就业形势、作为一名大学生应该着重培养的能力、以及专业业务知识有了更深一步的了解和认识，也让我重新看待生活的意义。

闲话不多说，下面让我从几个方面谈谈此次社会实践的收获：

马云曾对大学生说，当代大学生要想有所成就，就应该学好自己的专业或者某一自己擅长的领域，并在努力成为这一领域的佼佼者。身在这个竞争激烈弱肉强食的社会，拥有一技之长极其重要，据不完全统计，现在一般每一个中薪职位就有将近40个大学生或者硕士生竞争，竞争的激烈性实在另作为大学生的我深感压力之重。

就企业而言，企业都要求应聘者在某一领域拥有特长，企业家看中的是求职者在专业领域的影响力和实际操作能力。当今社会，社会分工严重，一个博而不精的人无法成为分工时代的佼佼者。

在我找工作的过程中，与几家有关档案管理工作的经理联系过，都以没有工作经验，专业技能不强而婉辞，甚至有一家餐饮老板也以无服务经验将我拒之门外。工作经验从某一角度上说也就是专业技能的掌握程度，可见专业技能对于大学生求职的重要性。

对于我而言，一个财务管理专业的学生，如果想要在不久就要步入的职场驰骋，显然需要在现在努力严谨的学习好专业知识，打下坚实的理论基石，正所谓“公欲善其事，必先利其器！”在我上班之时，虽然工作与财务无关，但我也积极的了解了公司财务的部分业务和财务在公司中占的重要作用：

财务工作者首先要做到的是严谨，对公司的每一笔业务都必

须严谨以待；

同时在和几位财务人员的简单交流中了解到财务是一门很枯燥的工作，作为财务专业的学子，应该从现在开始就培养自己严谨的工作态度，并且培养自己对数字等的兴趣。

总之，现在的我务必在大学期间将自己的专业知识学牢固，在学习上肯动脑，勤动脑，并且拿下会计专业必要的证书，努力成为经济学，会计领域的佼佼者！

职场如战场，在职业场上，人际关系对于个人的发展有着举足轻重的分量，好的人际关系可以帮助个人在职场上路路顺风，而坏的人际关系显然会阻碍一个人的职场发展。在我做服务员的那段时间，让我深深的体会到了处理人际关系的重要，如何和上级领导处理好关系，和同事处理好关系，作为服务员更重要的是要和顾客处理好关系。“为人谦逊，微笑待人”是我在工作期间总结的八字箴言，看似简单，确实有实实在在的效果！

科学依据已经证明，良好的人际关系和和谐的工作环境对个人的工作有重要的作用。专家如是说：“和谐的工作环境可以带给人积极的暗示，而人在喜悦、积极的状态下可以发挥出超出平常的工作效率”。而尴尬的环境往往使人心烦焦躁，从而降低工作效率。

另外，善于与人沟通，勇于表达自己对于一个人的职场发展至关重要，沟通是思想与思想交流的途径，人与人之间的关系离不开沟通，离不开交流，善于交流是一种能力，在社交场如鱼得水的人往往在事业上会大有所成！当代大学生绝不能成为书呆子，“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的时代已经早已经逝去，当今时代需要的是敢于大胆表达自己，加国之事，事事关心的人。

结合暑假实习和寒假打工的经历，参考网络上的大量文献，

得出了以下的结论：

人们在人际交流沟通过程中，只有5%的沟通方式是正确的，95%是错误的。这些错误的类型可以分为四种：指责型、讨好型、理智型和打岔型。而正确的方式是真实一致型：站在对方的立场去考虑问题，坚持表达自己的观点，而又不伤害到别人。

同时专家指出：职场上切忌个性与共性发生强烈冲突。一个很有个性的人，来到与他个性完全不符的环境中，当个性与共性发生很强的冲突时，他就可能被孤立。比如说，一个性格开朗、个性张扬的女孩，在一个相对闭塞、思想守旧的环境下工作，而这个女孩又不懂得很好的处理人际关系，那么她有可能被孤立。

在我心中一直有一个自主创业，做一个成功的企业家的梦想。这次寒假服务员经历让我对创业又有更加深刻的认识体会。

闲暇与餐厅大厨交流的时候，听说了桂林人董事长与总经理当年白手起家的创业故事，被其坚持不懈的创业精神所感动。二十几年前，桂林人的董事和总经理仅仅是两个开米粉店的小摊店老板，他们来自桂林，带着自己梦想，开了一家小小的桂林米粉店，当时桂林米粉的名声还没有打响，他们生意堪称冷淡，对于一个小小的餐饮店，和两个初出毛庐的年轻人，这是相当的打击，然而他们没有放弃，一直摸索着更好的经营方式，不断前进。直到有一天晚上，他们的餐饮小店不慎着火了，幸运的是他们两个都安全的逃了出来，但是他们一手经营的小店已经毁于一旦！这对他们来说实在是天大的噩梦，可是死里逃生的他们依然坚持，并从失败中总结经验教训，不断的提高厨艺和经营技术，学习中前进！俗话说，大难不死，必有后福。经过几年的时间，他们的事业终于有所成就，而今，桂林人美食餐饮已经在全国连锁几十家公司，成为一家大型企业。



桂林人的成功无疑表明了坚持梦想对于创业者而言，是必备的素质！然而创业绝非易事，要想成为一名成功的创业者，更要具备其他素质，经过自己的思考，以及参考网络论坛的讨论，得出以下创业者必备的素质：

1、欲望。欲，实际就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。我们说的创业者的欲望是不安分的，是高于现实的。一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。所谓梦想，不过是欲望的别名，你可以想象欲望对一个人的推动作用有多大。

2、明势。明势的意思分两层，作为一个创业者，一要明势，二要明事。先说明势。势，就是趋向。做过期货的人都知道，要想赚钱关键是要做对方向，这个方向就是势。比方说，大势向空，你偏做多；或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱！反过来说，你就是不想赚钱都难。创业是一个在夹缝里求生存的活动，尤其处于社会转轨时期，各项制度、法律环境都不十分健全，创业者只有先顺应社会，才能避免在人事关节上出问题。创业者一定要明势，不但要明政事、商事，还要明世事、人事，这应该是一个创业者的基本素质。

3、敏感。创业者的敏感，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。如果你有心做一个商人，你就应该像训练猎犬一样训练自己的商业感觉。良好的商业感觉，是创业者成功的最好保证。

4、人脉。创业不是引无源之水，栽无本之木。每一个人创业，都必然有其凭依的条件，也就是其拥有的资源。一个创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的能力就可以知道。

5、谋略。创业是一个斗体力的活动，更是一个斗心力的活动。

创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化，市场有限，竞争激烈的情况下，创业者不但要能够守正，更要有能力出奇。

6、胆量。创业需要胆量，需要冒险。冒险精神是创业家精神的一个重要组成部分，但创业毕竟不是赌博。创业家的冒险，迥异于冒进。创业者一定要分清冒险与冒进的关系，要区分清楚什么是勇敢，什么是无知。无知的冒进只会使事情变得更糟，你的行为将变得毫无意义，并且惹人耻笑。

7、与他人分享的愿望。作为创业者，一定要懂得与他人分享。一个不懂得与他人分享的创业者，不可能将事业做大。当老板舍得付出，舍得与员工分享，员工的生存需要、安全需要、尊重需要就从老板这里都得到了满足。员工出于感激，同时也因为害怕失去眼前所获得的一切，就会产生自我实现的需要，通过自我实现，为老板做更多的事，回报老板。这样就构成了一个企业的正向循环、良性循环。

8、自我反省的能力。反省其实是一种学习能力。创业既然是一个不断摸索的过程，创业者就难免在此过程中不断地犯错误。反省，正是认识错误、改正错误的前提。对创业者来说，反省的过程，就是学习的过程。有没有自我反省的能力，不具备自我反省的精神，决定了创业者能不能认识到自己所犯的 error，能不能改正所犯的 error，是否能够不断地学到新东西。

#### 第四章大学篇——牢记两个加强、做三种人、提高四种能力

经过这次寒假工作的经历的对自已的大学的规划的有了新的认识，“牢记两个加强、做三种人、提高四种能力。”这几句言简意赅的总结出于我的老师的精辟总结结合自己的理解：

两个加强，一是加强学习，包括理论的学习和专业知识的学

习。理论的学习貌似枯燥单调，一心学习的勤奋之人，在当下大学校园甚至被认为是“怪人”，永远不要忘记：勤奋是一种美德！如果能潜心学习理论知识，必定会受益匪浅。二是加强创新，工作中的创新不仅仅是一种精神更是一种态度。暑假在电视台实习的时候，我已经深深的体会到，创新就是电视人的灵魂。在学校的工作中，对任何一个常规活动的开展要结合不断发展的形势和广大同学的需要，融入新的元素。墨守成规，一味的继承，与创新格格不入，无法完美的完成工作！

三种人中，一是做学风建设的带头人。二是做校园活动的热心人。三是做学生会、社团联合会形象的代言人。这些都是老师对学生们的寄托，语重心长，此次寒假之后再次读读这些，却有比以前不同的深刻的理解，这些寄托句句真恳，将在今后的学习工作以及人生旅程里成为我的奋斗目标。

四种能力，一是语言文字表达能力；二是管理策划能力；三是组织协调能力；四是对外交往能力。以上四种能力是作为一位成功人士必须具备的能力，是我今后努力锻炼自己的方向。

言已尽，而意未穷，此次寒假实践经历让我对自己的学习生活进行了反省，让我受益匪浅！我更加明确了自己的奋斗目标和决心，这次工作经历还让我学会以积极乐观的态度去面对生活，不管生活又有什么曲折，保持积极的态度永远是首要的。象牙塔的生活已经走过了一大半，我也即将完全的步入社会，毫无疑问，我必须努力奋斗，不断学习充电，加强自身素质，成就一番事业！

## 寒假实践报告篇四

今年的寒假过得极其平淡也没有什么大的收获吧！回到家后，因为大雪只好蜷缩在家，好好体验了下农村生活！也好好体会了下当农村教师的滋味！

呆在家里几天后，那份年少的兴奋就荡然无存了！满目的都是农村里的人人物物事事，似乎总有点不习惯！在外面几年后，看着我们那落后的农村，心里有时候真的很无奈！邻近的小萍是北京二外的在读生，回家后我们常常在一起聊天！谈到我们村的情况，我们都很失落！农村，真的需要好好发展！我家旁边就是一所小学，放假后的校园变得好空荡！我跟小萍都有了义教的想法，可商量了下，才晓得自己是多么的天真！义教，首先要找来学生，可是放假后的孩子们，似乎都更喜欢留恋家里烤火炉子的温暖和电视的新鲜！校园，不是随便就可以用的，套用官话：那儿是公家的地方，动不得！……一下子，我们的想法就破灭了！

后来，一次去舅舅家，刚好看到了小表弟坤坤的成绩单，顿时让我很吃惊：语文92，数学95，科学7x□我就觉得好奇怪啊，成绩这么好，为什么舅舅每次都说他不好好读书呢？问了后，才知道是舅舅埋怨他不好好学英语！舅舅还算是个了解外面的人，知道如今的社会需求，寒假实践报告：我的家教经历。于是乎，受舅舅委托，我成了小表弟的短暂的.家庭老师！

以前在武汉的时候也曾经做过家教，不过，教的是初三的女孩子。现在陡然面对一个十岁的小男孩，教的也是他厌烦的英语，真的不知道从哪里下手！舅舅是中年得子，特别娇惯表弟，第一天，我就被弄得头疼了！可能是小学里的老师的填鸭式教学让孩子们害怕了，我教他就读，可一叫他自己读记就不行了，社会实践报告《寒假实践报告：我的家教经历》。学习没有主动性，也没有学习的积极，很是让我头疼！

于是，第二天我就针对小坤坤的学习弱点，拟定了一个简单的计划。每天下午我们就一起学习：开始我们练习英文，接着，我们一起翻看以前的科学课本，帮他回顾知识，再监督他练字，最后看中央电视台的那个少儿学英语的电视节目。

农村教学确实很落后，老师少且不专，有好多发音都不是很准确。我只得慢慢的教，仔细的教他最基本的英语发音。小

孩子的接受能力很强，好快就能流利的跟着读，可一单独读就不行了！老出错也总是害怕读错！我只好耐着性子一遍遍的教，有时候都觉得好无奈！照着课本中的对话进行情景模拟教读，也尽量弄得生动，让他体验学习英语的乐趣。终于，在第四天时候，坤坤差不多走上正轨了，能够把我教过的课文慢慢的读了，我只用时不时的纠错，他们那个年级对英语只是要求会认单词，会读课本就行了！看着小表弟稚气的读英语，我好有成就感呵！虽然表弟的字没有什么很大的改变，但我相信他以后肯定会注意写字了，不会再像以前一样乱画了。

其实，回想那几天的家教，我还是很有感触的。他第一天就对我满是抵触情绪，于是我就把以前自己的复读机，考试的成绩单全部搬出来，给小家伙上了堂思想课！先用复读机作为诱饵，只要他能够好好听讲，就把复读机送给他。虽然舅舅家不穷，但孩子还是没玩过复读机，新鲜劲还有，所以这招还蛮凑效的。后来，我再讲课，他就没有像第一天那样坐不住了！针对他的不主动，我拿出自己的高中学习的成绩单，告诉他：我就是因为英语基础不好，所以才高中时候英语一直不太理想，以至于我每次都要用其他科目的成绩来弥补英语的缺陷！小坤坤似懂非懂的，不过，变乖了不少！之后，我就不时的用一些小小的物质奖励，和一些我的亲身经历来给他鼓劲，使得我们的短短的教学故事顺顺畅畅的结束了！

还有很大的一个感触，就是帮表弟温习科学知识的时候，我觉得自己好汗颜：有好些简单的科学知识我也不会！现在，才知道自己真的无知，好多东西，自己只是浅尝辄止！我们那时候仅仅只是小学上过自然和初高中上了物理化学，而几乎没有涉及到天文地理等知识，我在高中又读的是理科，于是乎，我是个纯粹的地理白痴！真感叹自己啊，连个小孩子都不如！可，这么久，都没有去想着要好好补习这些知识！以后一定要好好补习下自己这方面常识！

在跟小表弟学习的期间，我也好好回想了一下自己大学的生

活。虽然在学校里的生活平静而快乐，可我想到了在大学这个无忧的地方，我们真的好不懂得珍惜和进取！大学是我们走进社会的桥梁，我们似乎只顾着看桥两边的风景享受，而忘记了好好充实自己！或许，走到桥的尽头，有我们继续走下去的平坦大道！也或许，走到尽头后，就只有坎坷的泥地了！交际能力、创新能力、动手能力，我似乎都好欠缺！真希望自己能够在这学期的专业实习中学到一些东西，在新的学期里也能好好的充实自己！

新的学期，新的自己！好好充实自己！

## 寒假实践报告篇五

我可以說我的社会实践是看了一部电影，因为通过这部电影可以让我看到这个社会的真实与丑陋；我也可以說我的社会实践是与民工的一次交谈，因为交谈中我体会到了这个社会不同阶层生活的艰辛与付出。

这次寒假的社会实践是我完全没有预料到的，放假回家就还了兼职旅行社老总的电脑，我就没有电脑可以继续写作了，但其实我知道这不能成为我不继续写作的理由，一个人如果热爱一件事情是会找到各种途径去实现的，直到把这件事情变成他的事业。于是，在好不容易终于可以放个假的今天，我打开了家里从小学三年级开始用来打飞车的老电脑开始写作。

放假之前对于我的这个寒假的安排和设想是非常美好的，但是你知道美好的事情总是带有一点虚幻和不切实际的感觉。所以在家呆了五天，实在是要长草的时候我准备去找个兼职脱离这种没有趣味的生活，于是在一天深夜我已抱着这种决心准备入睡的时候，之前兼职的旅行社老总通知我明天早上八点半一同去滑雪场。此处介绍一下这个滑雪场，我家在贵州遵义，大家知道贵州虽属于云贵高原，但是冬天的气温不到零下，更别说这几年下过几次雪了。于是旅行社开展的这

个滑雪场项目就十分的引人注目，而它当然不是建在市中心，而是遥远而又偏僻以至于每次上去都被山路绕得吐得不行的高山上，它在距离我家三个小时车程的桐梓县黄莲乡大娄山上，那个地方冬天基本达到零下三摄氏度，但是滑雪场还是依靠造雪机人工造成，雪道长度有两百五到三百米，门票却比重庆乐和乐都高。

。先说说这个地方的环境，到今天我总共在上面呆了十八天，过年回来了一天。之前的十天我最不能接受的就是厕所的环境，但是没有办法雪山上温度太低茅坑冻上了，于是我很成功的便秘的老毛病又出现了。冷就不用说了，但幸好没有感冒，只是耳朵冻出冻疮。还有就是食堂的饭菜，呆了十几天，每天早晨都吃清水煮挂面，现在想想就想吐了。另外在后面几天，每天早上开始流鼻血，从来都没有流过鼻血的我被同事安抚应该只是上火，后来究其原因原来是寝室烧的火炉晚上烟尘吸入导致鼻腔出血，好可怕。但是也还好，对于这样的环境，我在后面一段时间能去慢慢适应了。

和我一起共事的是一群在旅行社担任省内基调、办公室和导游的同龄人，我和他们一起负责滑雪场的收银与售票。他们虽然都是职业学校出来的，但人都很好很义气。尤其是另外负责雪具大厅的一个小男孩，辍学打工只有十七岁的他每天兢兢业业，虽然你看到他时经常都是叼着一根烟。感想最多的是在黄莲乡本地的打工的妹妹，她们和我一个寝室，因此每天睡觉前我们都围在一个炉子前聊天。我了解到，她们都只有十六七岁，最大的十八岁，初中辍学出来打工。我问到，为什么不继续读书的时候。她们说，不想读书。我又问，那家里爸爸妈妈怎么说的。她们说，爸爸妈妈说不想读就不读了吧。更有一个和我同龄还比我小两个月的已婚女士说，她中考失利过后她妈妈就让她不要再读了。

我之前一直想去支教，我以为这个社会上的孩子们初中甚至小学就没有读书一定是家里支持不起，可是我万万没有想到是她们自己不想读书，或者家庭里面根本不在乎知识的重要

性。

很多人会觉得孩子读书不行，干脆就不让孩子读书，我想说我见过不算太多，但是有人就因为自己小时候不喜欢上学读书而放弃自己对知识的追求而感动悔恨的不少。

我很幸运，因为我可以说不升初中、中考和高考都没有正常发挥，每一次升学都是爸爸妈妈交高费才能够继续读下去，虽然成绩不好，虽然其实自己也不知道自己除了读书还能做什么，但是我没有放弃让自己的人生拔高一次的机会。

要说的其实也不是很多，其实关于滑雪场这个景区的运营和管理，我发现和认识了很多，也有自己的看法，但这些东西在这里说也没有什么用，不如说说对人们有用的东西。写完了，明天继续上山打工。

## 寒假实践报告篇六

我回到阔别已久的家中，经过几天的休整，当刚回到家时的兴奋与快意渐渐淡去，我开始回想自己过去半年在学校的时光，没由的有了一种压力。在大学这个“象牙塔”里，我们可以尽可能的用学校的资源来锻炼自己，可是面对如今日新月异的社会，“失业”这个字眼对我们大学生来说并不陌生甚至随处可见，社会告诉我们光是学校知识远远不够。于是，针对自己去年暑假去应聘时大部分招聘启示所特别强调的有社会工作经验者优先的情况，同时也为了减轻家庭负担，让这个寒假过的有意义，我加入了在集市摆地摊的行列。

刚开始想的比较简单，认为只是简单的卖东西，有一点相关的交际能力就ok了，不曾想小小的地摊有许多在书本学不到的学问和经验。

经过一系列的分析 and 调查得知：中国人口是世界上吃葵瓜子最多的人口，因为其内含丰富的脂肪、蛋白质、维生素及矿



物质并有驱虫、润肺的效用，更因为其消遣时光的功能，成为春节期间广受人民喜爱的副食品。几乎在春节的时候每家都有葵瓜子的存在。同样，水果以它的口感舒服，同时水果的纤维质为果胶物质，有益排便，纤维成分另外还可以促进身体的代谢功能等好处。是节日期间走亲访友和招待客人必不可少的零食。所以我最终决定这次摆地摊以卖水果和瓜子为主。

另外，在我的家乡，集市是农村人口最大的消费市场。每过几天一个地方的集市是附近人口的聚集地。人们用闲置的钱去县城进货赶在赶集的那天来市场换两个小钱，或者在那天去市场买自己需要的生活必需品。所以每一次的集市是非常热闹的，同时也是一个星期中人们消费最大的一天。足见其消费市场的广大。

最后，经过我爸妈的同意以及本钱投资后，终于在集市较好的地段开始了我人生中的第一次“经商”。

经过一夜的折腾，货比三家，讨价买价货物终于完整的来到了集市指定的摊位上。呼.....算是成功了一步。下面开始才是真正的挑战。经过小姨的指导和帮助后，我大致熟悉了“操作流程”。小小的出师后开始直接接触顾客。一位阿姨带着一个大约五、六岁左右的小朋友来到了我的摊位前面，忐忑之余我忙问要点什么吗？可是阿姨看都没看我，直接问小孩子要吃什么？小朋友看看这个看看那个，眼神迷茫，好象要吃这个又要吃这个，手指个不停。我急了，忙向阿姨推荐自己认为好吃的水果给她，并说出了它的优点。阿姨无动于衷。哎！眼看第一次的生意就这么泡汤了。幸好小姨跑过来帮我解围，她向那个小朋友推荐了金橘，并让他尝了一个。马上一桩生意就成了。我不解，过了会，小姨似乎看到了我的困惑，笑着对我说。卖东西也要讲究技巧，如果顾客是母子，那么儿子是主要；如果是情侣，则女生是主要。老人顾家牙口又不好就要吃那种松软且便宜的东西，但买给孙子孙女的又不一样；年轻人不在乎价钱，但一定要好吃。妇女们爱

计较，有时候要帮她们挑选，他们会怕你拿烂的进去，所以最好别动手去帮.....我的天啊!那么多窍门啊!终于明白“留心处处皆学问”的真实含义了!细节决定成败!

有了第一次的经验，我开始留心顾客对一些货物的反应。经过一天的调查发现：因为在大年三十之前，许多年轻人仍旧留在城市里为家庭打拼，所以所有的消费者中属老人最多，而在这里面的老人一般都肩负买过年货的使命。所以适合老人吃的东西，比如橘子。但网上资料显示，今年娄底市场上已经有许多买家因为交通意外受阻而导致大量的橘子在车上停滞，许多橘子到了各个乡村已经面目全非，各地商贩和水果商店老板利益受到严重的损伤。所以橘子在所有水果中是比较有市场的，但风险也高很多。针对这个问题，我按照集市附近人口数量的相应调查和来到集市人口的比例分析，大致决定了要买进的橘子数。

但是第二天，单算来购买橘子的人数明显比第一天多，看到熙熙攘攘的人群，我百思不得其解。倒是旁边一位老爷爷一句话提醒了我，“看来人都慢慢回来了啊!”。原来是随着新年的接近，许多人都陆续回家过年了，所以每天来这里的人不是大致不变而是每日增多[oh,my god! 发现这个“奥秘”后，我真的是太兴奋了!

水果生意好点后，确实有点忙，发动全家总动员，我的摊位前面热闹非凡。看到这种场面，心里更加起劲，装袋、起称，收钱，忙的不亦乐乎!

接下来是瓜子的销售!这还好，经过质量和价物对比的货物确实很有实力，没有烧焦味道，口感实在，颗粒饱满，且价钱合理，这还多亏了小姨的帮助。

到了大年三十，当最后清理掉摊前垃圾时，为时五天的实践也结束了。回想短短五天所走过的路程，有当初的兴奋，也有过怯懦，有难过的时候，有和一些刁蛮顾客争论的时候，

有发现新的问题全身热血沸腾的时候.....很多很多，但看到最后的收获，一切的都是值得的，尽管不多，但似乎每一分我都能说出它的来历，格外珍贵。

将自己这短短的几天实践同理论相联系，我认识到实践对于当代大学生的重要性。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。对于当代大学生来说,应当刻苦学习专业知识,不断提高综合素质和运用知识的技能,才能更好的适应社会适应国家的需要,早日成为栋梁之才!

另外，我还看到了寒暑假期间大学生的实践活动，跟真正面向社会时的实践还是有区别的，这些实践一般都是有时间，地点和空间的限制，而且有的还会有来自家庭和学校的帮助。大学生如果要真正接近社会，适应社会，还是需要一些来自学校的帮助。比如平时的下乡和支教活动等。

## 寒假实践报告篇七

从小到大我一直都是在扮演着学生的角色和孩子的角色，但是在这个寒假我也充当了一个老师的角色、家长的角色。

那是在放寒假后的第一个星期天，我正在家里闲的无聊，正在想社会实践该干点什么。这时一个电话让我有了目标，是我的一个长辈要让我给他的儿子做家教。我想这么多年来我一直都是一个受教育者，一直再跟着老师学习，现在到了证

明我的时候了。实践出真知，当我当了家教以后我才感受到了老师的艰辛。

先说明一点，我交的是一个初二的学生，由于种种原因他数学、语文、英语这三科期末考试一共不到150分，正常每科都是150分满分。用一个大学生的话来说他必挂了。好了长话短说，第一天我先让他做了一套综合题，看看他的知识含量。然后我看了看课本，结合我多年当学生的经验和他的知识含量给他写了一份学习计划。我不敢说我的计划一定适合他，但是我敢说这是在他没找到他自己的学习方法前，这是最好的方法。我们先从数学开始因为我的数学比较好，他做了一套又一套的卷子，我给他讲了一遍又一遍。就这样循环了大概有十天，这十天可不是很好过的。首先看看他考的那点分就能想出他的学习态度，也难怪，一个初二的学生正处在青春期比较爱玩，用老师的话来讲，他就是属于一条臭鱼腥了一锅汤那伙的。但我当了多年的学生知道学习是枯燥乏味的，我能理解他。在如今这个时代要想饿不死，干点什么都能活着，一个体力劳动者每个月都能赚几千元钱。但既然选择了求学这条路，就得受的了寂寞，坚持的学下去。我想这些他作为一个初二的学生是体会不到的，就算能想到也不会那么深刻，因为我上初二的时候，用老师的话来讲算是一个乖学生，每天认真听课，认真完成作业，但是我也不能理解学习到底是为了什么，只知道学就对了。现在我知道了学习是为了增强自己的实力，实现自己的价值，为自己创造好的生活环境。

当给他讲课的时候他不认真的听，一会喝点水一会吃点东西，总之就是想办法逃避学习，这时候我深深的体会到了当老师的滋味。看着自己的学生不学习，不往好道上走，那种感觉说不出来，如果非得用一个形容词的话就是：真替他上火。我这才交一个学生就这样了，老师交了那么多的学生得费多少精力啊，当然那些不负责任的老师除外。用句通俗的话来讲有时候他就像是给我学似的，我也想过放弃，但是内心的深处告诉我我不能。首先他是我弟，我已经说过了他是我的

一个长辈的儿子，作为大哥我不能看着他放任自流，既然他选择了求学这条路，我就要好好的引导他、教育他，作为老师我也不能看着我的学生不学习而不管他。

我想到了我高中时的物理老师，她教我的时候刚大学毕业，我刚上高一。因为是才刚大学毕业没有工作经验，同学们的成绩不容乐观，所以同学们的反应可想而知，为此她当着全班的面哭了不知道有多少回，其中的艰辛是可想而知的。随着时间的推移同学们也慢慢的认可她了，经常的为我们加课，在自习课的时候也经常的坐在在前面为我们解答，还经常去听一些老老师的课，她的付出这些我们是都有目共睹的。慢慢的她和我们都熟悉了，我们的平均分也有所提高，就这样她一直交到我高三毕业考上大学。唯一可惜的是高考物理我才考了60多分。我是她第一批学生，我看见了她从一个学生到老师的蜕变，她为了教会我们付出了很多。

我很想说在我的教导下他的成绩突飞猛进，但这不是童话这是现实，只能说他的一些恶习有所改变，成绩有所提高，我只能说我尽了最大的努力去引导他，以后的求学路还得靠他自己去走。这次当家教的经历让我切身体会到了当老师的不容易，当家长的不容易，老师教育我们付出了很多的精力，家长养育我们付出了他们的一生，这些都是值得我们去感恩的。从婴儿的“哇哇”坠地到哺育他长大成人，父母们花去了多少的心血与汗水，编织了多少个日日夜夜；从上小学到初中，乃至大学，又有多少老师为他呕心沥血，默默奉献着光和热，燃烧着自己，点亮着他人。

俗话说“滴水之恩，当涌泉相报。”更何况父母，怀着一颗感恩的心，去看待社会，看待父母，看待亲朋，你将会发现自己是多么快乐，放开你的胸怀，让霏霏细雨洗刷你心灵的污染。学会感恩，因为这会使世界更美好，使生活更加充实。我们的人生之路总是阳光明媚，晴空万里，到底哪一缕阳光最耀眼？有人说是优异的成绩，有人说是给予别人帮助……而我认为在我们的人生路上最灿烂的阳光应该属于知

恩图报，感谢帮助我们成长的每一个人。是的，学会感恩，是一种情怀，学会感恩，更是一种情操。

落叶在空中盘旋，谱写着一曲感恩的乐章，那是大树对滋养它大地的感恩；白云在蔚蓝的天空中飘荡，绘画着那一幅幅感人的画面，那是白云对哺育它的蓝天的感恩。因为感恩才会有这个多彩的社会，因为感恩才让我们懂得了生命的真谛。

## 寒假实践报告篇八

这个寒假我过得很开心，去过了许多好玩的地方。比如漩门湾国家湿地公园。

一进公园，首先映入眼帘的就是海上长城，真不愧是海上长城啊！长得让人一眼望不到尽头。公园也好大，我们必须乘坐园内免费的观光巴士才能到各个景点去游玩。

我们首先来到了游船码头，刚一下车，我们就发现这里正在举行海上长城健身走活动。游戏规则是只能走不能跑，只要参与就有奖品。于是我们一家三口都报了名。

比赛开始了，十六位选手一位没少。大家你追我赶地往前走，走了几百米后，大家都有些累了，我排在第七名的位置。快到终点时，我想再努力一下超过前面穿黄衣服的小男孩，可是他发现我想超过他，就开始小跑，我大喊：“有人犯规啦！”他就不敢跑了，可是到最后我也没超过他。最后是爸爸得了第一名，礼物是一个炖宝。我和妈妈也都获得了参与奖，我们都很开心。

然后我们又搭乘观光巴士来到科普展馆，看到了很多海鸟和野鸭的标本，参观了房车，还观看了春节期间的文艺演出。

一天很快就过去了，这一天我玩得很开心，等到春暖花开的时候，我还要再来玩。

## 寒假实践报告篇九

]零九年的冬天是我进入西科的第二个寒假，在这个寒假，我走进了家乡的印刷企业，短暂的短工实践，我对家乡的发展和大学生就业增进了认识. 感叹变迁只为这次的身临其境。

2月10号我走进了xx市城西晓晓印刷厂。平日不问那一本本整齐的课本稿纸是何为，也不闻爽目的黑体方块字的来由。进入车间我才发现那些美观大体的知识的载体一次次新生的过程，产生于这个充满隆隆机械噪音和分不清是香是臭的油墨味的车间。

晓晓印刷厂始出于xx煤田地质132对，当时正值经济改革时期，为了更好的安排员工的工作和考虑到每个员工的生存，始建了这个办公半私的印刷厂，从对印刷技术的学习引进以及对管理制度的一系列改革，这个曾经解决了地质对员工就业生问题的印刷厂，已经从半公半私的性质变成了全部个体承包企业。它的发展就像胶印机那样既有卡卡的坎坎声又有沉重深稳的声音，它的存在犹如雨过烈焰，解决了一个又一个的燃眉之急，从来都从平实中散发着幽香。印刷厂规模很普通，员工总数也不过十人，但是各个工序的运转紧紧有条，从管理者到员工都兢兢业业，为xx市的发展默默的奉献着。

经过三四天的接触，我对厂里的情况有了一些了解. 晓晓的厂址不大但是设备一应了俱全。首先是前台制版排版和晒版的机器，这里是要工人和电脑共同完成的，这里的员工具备了快速的打字能力和精湛的word排版以及各种版式的排版能力，而且排版晒版的过程大部分需要工人精细的人工操作，所以工作很认真。接下来是纸张的量切，原始的每张纸有差不多一平米那么大，如何按照印刷要求切纸也是一项熟练的技能，工人师傅必须精确的凭借刻度尺和宝贵的经验确认准确然后才能送进切纸机裁切，然后将切下来纸张创整齐（因为纸张数庞大创整齐那么厚的摞纸也相当不容易）再下来就

是胶印机的印刷了，千万张白纸就这样在层层技术和汗水中沾上隽永的墨迹。然而这才是我们所见完整书册的雏形之作，还要经过装订工人们的装订审查方能出炉。装订工人大多数是女性，原因大概是此项工序须要更加的认真仔细，倘若装订上出现了问题那么真可谓是前功尽弃。随着一边边的胶印和一支支书针的穿梭，美观的成品书册便已然获得新生。

在晓晓印刷厂的几天实践当中，由于我不曾掌握什么印刷技术，所以安排到装订车间，观摩实践。装订中有一项技术看起来潇洒来轻松自若，但操作起来相当的难，那就是把印刷出来的纸张创整齐，真的要熟才能生巧啊。几天的实践中我搬纸，配叶然后学着创纸，感慨颇多。

晓晓印刷厂，小小默默，曾经体现了我国经济改革变迁的过程，从来都承担着社会建设的重任。在这里有我从大学生到实践者的过程。熟练的技能才是良好就业的保障。

实践调查的第五天我协同厂里的工作人员送货。说是要到位于xx市生物园区的虎彩印刷公司送印刷资料。开始我有些不解，干嘛印刷厂要给印刷厂送印刷资料呢。

经和我同去的厂里的工作人员介绍起，我了解到，虎彩印刷厂是中国虎彩集团下分的一个大型印刷公司，其规模是xx甚至西北地区同印刷行业中首屈一指的。他还谈到[]xx虎彩印刷公司作为虎彩集团的全资子公司，是一家从事高档烟包，彩盒印刷的港资企业。公司起初注册资本3000万元人民币，占地面积3.5万平方米，座落在西宁蓬勃发展的生物产业园区，近年计划投资1亿元人民币，分二期投资。现一期工程投资5000万元，于20xx年5月已投产运营。投产后的销售总额达1亿元，实现利税20xx万元[]xx虎彩印刷公司依托集团在印刷行业内的技术优势和先进管理制度及模式，秉承“以人为本，互惠互利，开拓创新”的经营理念，以刚柔并济的“虎彩文化”和锲而不舍的“虎彩精神”为彻底改变xx“一



等产品，二等价格，三等包装”的落后局面，提高知名优秀地方产品的附加值，将会起到举足轻重的作用，在未来几年里，在各级政府及社会各界的大力支持下在虎彩全体同仁的支持下□xx虎彩将成为青藏高原上一颗灿烂的明珠。

了解到这些我感到很激动，因为这将是我的家乡xx经济腾飞的重要保证。到了虎彩印刷公司，我才发现它与我短工实践的晓晓印刷厂的区别。首先是管理的更为正规性。公司大门有4位保安轮班职守，严把进出公司的来访客的信息，确保安全，而且就工作态度而言，也更加正规，全部都是标准的普通话。进入办公楼，便有门迎小姐热情的欢迎，然后按照预约与否顺序安排休息茶几。期间我看到了很多来应聘的人，很多是大学刚毕业的，或者管理专业，或者机械专业的。在我们见部门经理的时候，我发现大厅里挂有很多荣誉奖牌，其中还有西安理工大学印刷学院与虎彩印刷公司合作的项目牌，还了解到虎彩印刷公司与北京印刷学院等诸多中国印刷专业的高校都有合作。

在获得公司有关部门领导的允许下，我和晓晓印刷厂的员工一起参观了虎彩印刷厂的生产车间。印刷车间可谓机声隆隆，里面陈设着正在运行的各大机器。每台机器都有四五名员工操作。在与我们比较熟的员工的交谈中了解到。这里陈列的各大机器都是国内比较先进的，有6色对开机，5色机等等，其它车间的运作也完全是自动化生产。切纸车间完全是由电脑控制机器的操作。装订车间也是员工操作机器取代了传统的手工操作。有配页机，折页机，压痕迹，腹膜机等等。车间靠右的墙上有员工工作业绩月评定的专栏，功过分明。在出口处总经理信箱旁光荣的写着集团在xx的大概情况，总员工数1000人以上，注册资金200000000万元港币，1998年1月1日成立了集团xx分公司这所港资企业。

在成果站厅，我们看到了虎彩多年从事的杰作。有像五粮液等酒类产品的的外盒印制品，有兰州等著名烟草品牌的烟盒制

品。其中最多的是xx本地产品的包装，像各种青稞酒的外包装，各种青藏天然产品的外包装等，可谓琳琅满目。在展厅讲解员的详细而又自豪的讲解中我明白了，家乡经济正在伴随着这样的企业奉献中迅速发展。

晓晓印刷到虎彩印刷公司各司其职。真正的在为xx在为中国站发展中的岗。俩企业的规模并不相当，但在往来和合作中共同进步着。

一周的短工实践很快的结束了，伴着茫茫的白雪，春节即将来临，可我的思绪却久久不能平静，这次在家乡寒假社会实践活动使我一个刚刚步入大学校门的学生知道了很多，无论家乡的发展还是就业与人才的问题，更有大学中自我修养的方向。

看着今天蓬勃发展的xx各项经济，我心里充满无比的自豪。我希望将来xx会更加辉煌，也希望有一天我真正成为了一名建设xx的工人，为祖国的建设贡献出自己的一份力量，繁荣我国的西北大省。

晓晓印刷厂——一个在我国经济改革过程中，为满足员工就业问题。从地质单位分离出来的半公半私企业，在不断学习印刷技术，不断改进管理制度的过程中成长发展为祖国的经济不断的贡献着，在经过多年磨练后成了私有企业解决城市中一部分劳动力的就业问题。如今存在的这般紧张的就业问题的情况下，依然运作自如。固然有自己的生存道理，工人们认真工作，技术熟能巧用，管理因时制宜，所有部门工作做到恰到好处，这些都是作为当代大学生的我们在校园中应该及时补充学习的知识，或者涉及到管理学，经济学，机械工程等专业知识，我们都应该在平时都有所涉猎。

虎彩印刷公司作为港资企业，规模技术都相当前卫，大胆运作。其管理理念也是先进的，在建立不到十年的时间里充分发挥了xx当地的产业优势，地域优势，并与我国印刷高校合

作，充分发展培养人才，汲取人才，不仅对我国高校人才的应用有积极的影响，而且对高校培养人才的方向才在一定程度上给明了方向，作为xx乃至西北规模空前的印刷企业不断创新理念，发挥和发扬公司自身所具有的文化和精神，在趋步于青藏高原灿烂明珠的路上，折射着很多人们在大兴安岭生成才与就业的道理。我们应该时刻了解并不断充实自己，方能成才而更有用武之地。

就我专业而言，与这次寒假短工实践活动并不相符，但是经过实践、观摩、思考后我变现当代大学生的`就业压力相当大，面对这种情形我们不能仅仅只学一艺而孤方自赏，必须得广泛涉猎大学中的科目，博览很多知识才能适应社会，不枉大学中的学习。作为当代大学生，必须更多地参加社会实践活动，了解社会对人才的需求，从而做到因社会而学，因需而作。解决就业难题。

无论是规模普通的晓晓印刷厂还是规模相当的虎彩印刷公司都在企业自身的进步而发展的同时，为xx[]为祖国的经济繁荣做着贡献。正在一点点地改变着我的家乡xx“一等产品，二等价格，三等包装”的落后局面，增加地方产品的附加值[]xx乃至祖国各地有更多这样的企业在默默奉献，让我们看到了祖国经济繁荣，国强民富的希望，也为广大高校大学生自我修养成才的道路上点着明灯。

“成才—就业—实践”，就业是当代大学生最关心的问题，成才是大学生应该必须完成的，但只有实践才能指导大学生，正确成才，好好就业。

当前各高校工作正面临着十分宝贵的发展机遇，衷心地希望大学生和学校进一步增强使命感和责任感，认清形势，胸怀大局，勇于进取，乘势而上，按照“成才—就业—实践”的实际要求，把各项工作落到实处，相信通过大家的积极探索和共同努力，我国大学生就业问题将得到较好的解决，呈现崭新的局面！