

# 最新高三寒假社会实践报告(汇总7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 高三寒假社会实践报告篇一

### 一、前言：

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，但实际上与咱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。

### 二、实践目的：

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。

### 三、实践内容：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在咱们的身边，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”，可还在校园里面的咱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。

人人最关心的就是罚款条例：

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。

终于看到收银员的规章制度了，要求11点。我就列出重点。

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。

## 高三寒假社会实践报告篇二

长这么大第一次没在家过年，现在想想仍然像是做了一场梦。正因为不是第一次出去打工，所以那种身在异乡的刻骨的陌生感和无助才更让我害怕，当我身在前往苏州的大巴车上才真正的意识到我真的要去那个对我来说遥远的地方了，我害怕了，所以出发前我给爸爸打了一通电话，让后告诉自己‘别怕，没什么大不了的’！就这样到次日早上来到了亚旭电子，因为之前负责人已经和厂方进行了沟通，所以我们进厂还算顺利，只是那种陌生感仍然让我难以适应，熟悉的同学也不太真实了。

就这样开始了一个多月的打工生活。因为出去之前就做好了吃苦的准备，所以一切还算可以接受，但是仍然累的够呛。刚开始每天做梦都在工作，过年放假的时候还梦见宿舍开了四条线。其实在这一个月里让我印象最深的是我对面工作

的大叔，大叔今年56岁了，老家本在湖北的一个农村，因为儿子大学毕业后在亚旭做副理，后来辞职自己下海开了公司，大叔就和老伴来这边帮儿子带孙子。大叔人很好、很和善，他给我们讲他的经历，他的故事，他的思想，大叔总说‘年轻人，不明白的话不要说，不知道的事不要做’，‘出门在外不要太计较，要放宽心，’，‘做事要有计划，干一件事就要干好’。大叔说他有一个心愿就是赶快攒够20万，然后带老伴在国内转转，散散心，钱不花完就不回家，当大叔和我们说这件事时，我突然就想到了最浪漫的事，就觉得人心就应该这么安宁。

当然，在外的这么多天发生了太多美好的以及心酸的事，或许将来我会忘记事件本身，却不会忘记这次实践在我内心深处留下的记忆。有太多的苦于甜都只是我人生的一部分，我坚信每一次创伤都是一种成长，上天给我们所有的苦难都是为了给我们最后的奖励，当我们把不幸当成一种习惯，那不幸本身也就不是不幸了。这次寒假我懂了很多，虽然现在我也不明白我到底懂了些什么，可我明白这就是成长。

一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。上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次。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。所淘汰。

二：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！

三自强自立俗话说：“在家千日好，出门半“招“难！”意思就是说：在家里的的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

四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 展，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 和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。

五专业的重要性选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！

在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个行业立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

我知道这次。实践是我人生中的一笔财富！

### 高三寒假社会实践报告篇三

这次的寒假期间我利用了半个月的时间去体验了打寒假工的生活。我选择的打工地点是\_\_的电子厂。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。现将此次实践活动的有关情况报告于下。

之所以选择进厂做一个打工仔，我认为这是一个对于目前状态下的我很适合的地方，无论是从能力的角度看，还是适应和目的的角度。这种嘈杂的环境中，每个人做着自己的事，每处一道不同的程序。经亲戚介绍，我从家里出发于x月\_\_号到达厂里的，但是人事部的大姐考虑到舟车劳顿，大发慈悲让我休息一天，并让我利用这天去\_\_银行办卡以便以后把工资打进卡里，然后去医院办健康证。我们住的是四人一间的宿舍，条件不错，比学校的好；而吃的却比较差点，都是油。

所谓的包吃包住原来是住宿费一个月三十块钱，吃的每顿两块。可能是初来乍到，舍友冷冷淡淡的，关系弄得不是很好。吃饭的时候大家没有排队的概念，盛饭能抢的就抢，看到这种场景我还真的不知道该怎么办，只好等别人都打完饭了再去。可能大家接受的教育程度有限，再加上工作时间紧，休息少，所以基本没顾上那么多，抓紧时间要紧！

第一天八点上班，去主管那填了上班卡，正式上岗工作了。我被分到了加工组，组长和我一样也是90后的，因为主管是她表叔所以得到了提拔，所以趾高气昂的。工作的车间很长，容纳了一百多人在里面，大家都在紧张的干活着，生怕一偷懒被领导发现批评扣工资，所以车间里很安静，除了机器的声音和工作时发出的声音外基本没什么杂声了。组长给我找了个空位，然后教我怎么样撕红蓝膜产品上的保护包并交代了一些注意事项后就离开了。或许做的活挺简单的，撕了几张就比较熟练了。第一天感觉很新鲜，时间不知不觉过去了。

进厂的时候，身上难免带着羞涩的学生味，做起活来相对于其他的员工没有这么快且娴熟，动作慢又笨手笨脚的，好在大家都很关照我，细心的教我工作的步骤和方法。偶尔趁主管和组长不在的时候，大家都会偷懒一下小声的聊天。从聊天中我知道了她们跟我都是一样的年纪，初中高中没有毕业就早早的出来打工了，可以说打工之路漫长而又艰辛。她们有些是因为家里孩子多没钱供读书，有些说因为自己太笨了学不好读不下去了，有些却是非常的厌学半途辍学了。所以在知道我是大学生后，她们都投来羡慕的眼光，并告诫我要好好珍惜眼前的机会，好好读书，将来也生活得更美好。可是对于走出校门接触外面社会的我，感觉一切都是那么新鲜，加入到社会中，有助于大学生更新观念，吸收新的思想和知识；同时，一次的打工之旅可以锻炼我的意志，学到在学校无法学习的东西，增强与人沟通的能力和表达能力，提高自身的社会责任感，既开拓了视野，又受益匪浅。

虽然在这种环境中，人们的文化素质不高，为了生计、生存，

生活中不免有这样那样的明争暗斗，但我感受最深的就是一个人社会中为了生存忙碌的不易。而随着每天不停地重复着同样的工作，不免让人感到厌倦的。每天忙碌着枯燥乏味的同一件事，耳边还时刻响着组长甚至部门经理的责备，少说话，多做事；抓紧时间，速度超快，品质超好等等。其实这些都是合逻辑的，只要有一颗有责任心，员工可以用心去做好本职工作。开始时候，我们都感觉做这事会不会太大材小用了？带着此种疑问，很不情愿地上班，自然，工作效率比较低。加上桌子和椅子的设计不是很科学，一整天都是坐着干活，时间久了，全身酸痛，浑身无力，特别是高强度的加班还有白班夜班之间的转换，简直是折磨人。虽然有加班费，可是没有周末的日子是很痛苦的。我很佩服那些同事能忍受长期如此的寂寞与艰辛，她们不是不想回家，不是不想休息，而是生存的压力让她们不得在苦苦挣扎。有些刚到二十岁就已经结婚生子外出打工养家糊口，所以聊天的时候，她们都会开玩笑叫我以后找另一半的时候要看好人，不要那么快就结婚，要找也得找个有钱的，总之成家过早就要承担很多责任失去许多自由。但每次我都是笑笑而过。虽然每天下来，很累很瘫软，从没体会过如此生活，可我却从来没有叫苦叫累，工作还是要做，该坚持的还是要坚持。与人家相比，我这只是微不足道的。

在打暑假工的这段时间，我每天都在盼望着回家，同时也在感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校无法经历到的。在社会，没人能帮自己，一切都是靠自己努力去打拼，只要自觉了，只要尽力了，一件工作的效率就会得到别人的赞同。无论是学习还是工作都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

同时，这次打工的经历让我深深感受到了知识的力量是多伟大。要想以后舒服地过日子，必须先奠定吃亏的基础。一个人有了知识不愁以后找不到好的工作，而不是像现在这样出卖廉价的劳动力。一个月的时间也培养了我吃苦耐劳的精神，



锻炼了意志。

经过这次实践，虽然时间很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如包装部的同事相处好，那工作起来的效率才高。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，还可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的了。

挑战自我，终于成功，对自己的表现，我还是比较满意的。有人当天就因为种种原因比如伙食而离开，也有的上几天班就坚持不下去了。也难怪，有人评价我们的大学生，工作效率低，对厂方的要求高。的确，我们都有自己的想法，没有初中高中生等他们那样专心致志地工作，而是为了体验生活，大部分人都是慢吞吞地做事，让组长感到很愤怒，下完班把我们叫出去狠狠地批评一通，说如果上班的时候达不到产量，下班后小组都要义务加班直到完成任务为止。果然不出所料，经过一番的教训，我们的效率高了，产品的质量也有所提高。至此，我明白，工作始终是首要的事情，端正态度，是关键。其次是心态的问题，从学生到职员，转变角色需要时间，但又不能花过多的时间。社会的节奏越来越快，那就要求我们尽快改变自己的觉得，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。有些人可能因为自己是大学生而看不起打工的，但同是为了生活，只是选择的方式不同而已。出到社会，大家的身份都是一样的，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。

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。而且在中国的经济飞速发展，

又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不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。

由于打工的时间不是很长，接触的人与事范围也不是很广泛，待人对事还不是稍有不足之处，加上自己认识浅，考虑问题欠周全，思想还很简单单纯，所以总体来说还是比较嫩。通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在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、回味无穷。

总之，知识是力量的源泉。读好书，就走遍天下不怕！相信这次社会实践并不只是带给我以上这些，我肯定！

## 高三寒假社会实践报告篇四

每一个时代必将有属于它的印迹，每一个民族都曾有她的荣耀，每一次复兴都将有一次光辉的见证，对于崛起的中国，奥运会就是这样一个见证者。北京成功地举办了第29届夏季奥运会，将北京和中国更好地介绍给了全世界人民，让全世界看到了中国的巨大潜力，使中国的文化更好地与世界文化交融，开拓了国人的视野，这届奥运会必将给中国人民留下一笔宝贵的财富。我有幸成为了一名奥运志愿者，利用寒假实践的机会参与奥运，近距离地接触和感受奥运。

我的志愿服务地点是奥林匹克公园五号安检口，也称凯迪克安检口。我们工作证上的岗位名称是公共区观众服务员，实际具体的工作内容是安检协查。安检是整个场馆安全保障的第一道关卡，安检协查员的任务就是维持安检队列的秩序，减少观众的等待时间，确保观众快速地通过安检口，保障观

赛规则执行。

先来说说我们安检口的整体情况。奥林匹克公园中心区的观众入口有xxxx号口、5号口、25号口和2号口。其中，位于大屯路口的xxxx号口是最大的安检口，共有八棚四十机，规模堪称壮观，规格堪称豪华，无愧是安检口里的带头大哥！5号口位于中心区东南角，是距离鸟巢最近的安检口，共有两棚十机。同时，由于毗邻凯迪克大酒店，也称凯迪克安检口。25号口位于中心区西南角，共有三棚二十机，也是距离奥林匹克公园南运行中心、也就是我们志愿者吃饭的食堂最近的安检口，毗邻盘古大观七星级大酒店和奥林匹克西公交场站。而三号口位于中心区中轴路最南端，规模同25号口差不多。其实，当初设计时，初衷是让xxxx号口承担最主要的观众人流，否则也不会把奥林匹克公园东公交场站设在xxxx号口了。而25号口、3号口则是辅助作用，5号口由于离鸟巢最近，可能是处于安全考虑，设计得非常小，也许设计者没有计划让5号口承担多大的压力。但是实际运行时，发现情况根本不是这样，我们所在的5号口和25号口承担的大部分的压力，尤其是我们5号口，地方这么小，却承担了这么大的观众压力。可以想象，当几千观众同时集中在只有两个安检大棚的安检口里，我们的工作压力会有多大！而3号口基本是没有观众，因为设计时实在太不合理，非常难找，别说观众了，就连我们的志愿者从外面走都觉得很难找到3号口。而xxxx号口则没有起到原来的主力军作用，四倍与我们的规模，很多时候进的观众还不如5号口多，而且有时候还是其他安检口压力超大，用摆渡车将观众运到xxxx号口去的。由此可见，我们5号口所承担的压力有多大！数据说明一切，开幕式彩排的时候，超过2.5万观众选择了5号口。而后只要鸟巢有比赛，我们的人流量就非常非常大，仅到中午就会接收了两三万观众（因为笔者是早班的）。虽然压力很大，很累，但是我们依然会努力提供最优质的服务，让每一个进入奥林匹克公园的观众都能感受到志愿者的热情。

安检协查员是观众来到场馆面对的第一批赛会志愿者，我们是第一形象，更是北京的第一张名片。我们深知自己责任重大，因此在赛前的培训、演练时，我们都高度重视，一丝不苟，将各种常见的事件和突发性事件都进行了演练，保证赛时能提供最优质的服务。怀着一刻跳动的心，满心期待，我们在等待奥运会的开幕。

xxxx月9号的下午，奥林匹克公园迎来正式开赛的第一天，凌晨四点半，大家都已穿戴整齐，蓄势待发。我们此时的心情很复杂，因为在这里，我们要面对严峻的考验□xxxx月的北京骄阳似火，尤其在密不透风的安检大棚里，没有空调、没有电扇，我们要在这里坚持近十个小时。

大门打开了，数千名观众从缓冲区涌向大棚，由于我们的地理环境比较特殊，缓冲区大概只有七八米的长度，根本无法容纳太多的观众，这也就加重了安检协查员的工作量，必须控制队伍流速，缓解安检和验票志愿者的压力。

就在我们的工作有条不紊地进行时，有一位观众和我们的志愿者起了冲突，观众希望可以把装有热水的自备水壶带入场馆公共区，但这明显有悖于场馆“不允许带任何容器”的规定。也许是天气太过炎热，观众的情绪很激动，无论志愿者如何面带微笑，耐心地为观众解释不能带水壶入场的原因，观众就是不听。看到这一场景，刚开始我有点楞住了。几秒钟后，我意识到自己的责任，我勇敢地走上前，用一整套规范的语言示意观众和我去一旁解决问题，以便让后面的观众顺利通过。我面带微笑地耐心解释，虽然这位观众很不理解“不能自带容器”的规定，但在我的劝说下，他对我们的工作表示理解，并将水壶放入了收纳箱里。初战告捷，自己心里也颇为得意。

安检协查员是最平凡的，却又分外伟大。别看这是一个小小的岗位，却有很多细节之处要注意：提醒老年人注意脚下的台阶，让大家愉快和耐心地排队等待……有时，面对等待中

的观众的不解甚至抱怨，我们耐心解释，一直把微笑挂在脸上。我们服务，我们奉献，我们很累很快乐。

每一个时代必将有属于它的印迹，每一个民族都曾有她的荣耀，每一次复兴都将有一次光辉的见证，对于崛起的中国，奥运会就是这样一个见证者。北京成功地举办了第29届夏季奥运会，将北京和中国更好地介绍给了全世界人民，让全世界看到了中国的巨大潜力，使中国的文化更好地与世界文化交融，开拓了国人的视野，这届奥运会必将给中国人民留下一笔宝贵的财富。我有幸成为了一名奥运志愿者，利用寒假实践的机会参与奥运，近距离地接触和感受奥运。

我的志愿服务地点是奥林匹克公园五号安检口，也称凯迪克安检口。我们工作证上的岗位名称是公共区观众服务员，实际具体的工作内容是安检协查。安检是整个场馆安全保障的第一道关卡，安检协查员的任务就是维持安检队列的秩序，减少观众的等待时间，确保观众快速地通过安检口，保障观赛规则执行。

先来说说我们安检口的整体情况。奥林匹克公园中心区的观众入口有xxxx号口、5号口、25号口和2号口。其中，位于大屯路口的xxxx号口是最大的安检口，共有八棚四十机，规模堪称壮观，规格堪称豪华，无愧是安检口里的带头大哥！5号口位于中心区东南角，是距离鸟巢最近的安检口，共有两棚十机。同时，由于毗邻凯迪克大酒店，也称凯迪克安检口。25号口位于中心区西南角，共有三棚二十机，也是距离奥林匹克公园南运行中心、也就是我们志愿者吃饭的食堂最近的安检口，毗邻盘古大观七星级大酒店和奥林匹克西公交场站。而三号口位于中心区中轴路最南端，规模同25号口差不多。其实，当初设计时，初衷是让xxxx号口承担最主要的观众人流，否则也不会把奥林匹克公园东公交场站设在xxxx号口了。而25号口、3号口则是辅助作用，5号口由于离鸟巢最近，可能是处于安全考虑，设计得非常小，也许设计者没

有计划让5号口承担多大的压力。但是实际运行时，发现情况根本不是这样，我们所在的5号口和25号口承担的大部分的压力，尤其是我们5号口，地方这么小，却承担了这么大的观众压力。可以想象，当几千观众同时集中在只有两个安检大棚的安检口里，我们的工作压力会有多大！而3号口基本是没有什么观众，因为设计时实在太不合理，非常难找，别说观众了，就连我们的志愿者从外面走都觉得很难找到3号口。而xxxx号口则没有起到原来的主力军作用，四倍与我们的规模，很多时候进的观众还不如5号口多，而且有时候还是其他安检口压力超大，用摆渡车将观众运到xxxx号口去的。由此可见，我们5号口所承担的压力有多大！数据说明一切，开幕式彩排的时候，超过2.5万观众选择了5号口。而后只要鸟巢有比赛，我们的人流量就非常非常大，仅到中午就会接收了两三万观众（因为笔者是早班的）。虽然压力很大，很累，但是我们依然会努力提供最优质的服务，让每一个进入奥林匹克公园的观众都能感受到志愿者的热情。

安检协查员是观众来到场馆面对的第一批赛会志愿者，我们是第一形象，更是北京的第一张名片。我们深知自己责任重大，因此在赛前的培训、演练时，我们都高度重视，一丝不苟，将各种常见的事件和突发性事件都进行了演练，保证赛时能提供最优质的服务。怀着一刻跳动的心，满心期待，我们在等待奥运会的开幕。

xxxx月9号的下午，奥林匹克公园迎来正式开赛的第一天，凌晨四点半，大家都已穿戴整齐，蓄势待发。我们此时的心情很复杂，因为在这里，我们要面对严峻的考验。xxxx月的北京骄阳似火，尤其在密不透风的安检大棚里，没有空调、没有电扇，我们要在这里坚持近十个小时。

大门打开了，数千名观众从缓冲区涌向大棚，由于我们的地理环境比较特殊，缓冲区大概只有七八米的长度，根本无法容纳太多的观众，这也就加重了安检协查员的工作量，必须

控制队伍流速，缓解安检和验票志愿者的压力。

就在我们的工作有条不紊地进行时，有一位观众和我们的志愿者起了冲突，观众希望可以把装有热水的自备水壶带入场馆公共区，但这明显有悖于场馆“不允许带任何容器”的规定。也许是天气太过炎热，观众的情绪很激动，无论志愿者如何面带微笑，耐心地为观众解释不能带水壶入场的原因，观众就是不听。看到这一场景，刚开始我有点楞住了。几秒钟后，我意识到自己的责任，我勇敢地走上前，用一整套规范的语言示意观众和我去一旁解决问题，以便让后面的观众顺利通过。我面带微笑地耐心解释，虽然这位观众很不理解“不能自带容器”的规定，但在我的劝说下，他对我们的工作表示理解，并将水壶放入了收纳箱里。初战告捷，自己心里也颇为得意。

安检协查员是最平凡的，却又分外伟大。别看这是一个小小的岗位，却有很多细节之处要注意：提醒老年人注意脚下的台阶，让大家愉快和耐心地排队等待……有时，面对等待中的观众的不解甚至抱怨，我们耐心解释，一直把微笑挂在脸上。我们服务，我们奉献，我们很累很快乐。

## 高三寒假社会实践报告篇五

谈起邯钢，它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初，邯钢和其他国有企业一样，面临着原料，能源大幅度涨价和钢材市场疲软的双重压力，效益严重滑坡。邯钢的28种主要产品中只有2种盈利，这个曾经是河北上交利税亿元的赢利大户，出现连续5个月的亏损。在企业生死攸关之际，以刘汉章为代表的邯钢决策者不等、不靠、不要，创立并推行了“模拟市场核算、实行成本否决”这一新的企业经营机制，勇敢面对市场，迎接挑战。用刘汉章同志的话说，“这是被市场逼出来的招数”。这一机制的基本模式是：“市场-倒推-否决-全员模拟市场核算、实行成本否决”就是采用

模拟的办法，把市场机制引入企业内部管理，但并非简单地把社会上经济交往中的银行、公司、市场都照搬进来，把企业内部的二级单位都变成独立的法人。邯钢的做法是在保持现代工业企业专业化、科学分工协作、高度集中统一管理（即企业内部统一计划、统一采购、统一销售，银行只设一个帐号，二级厂不独立对外，不具有法人资格）优势的前提下，抓住成本这个关键，依据客观价值规律，用“倒推”的办法，即从产品在市场上被接受的价格开始，从后向前，通过挖掘潜力，测算出逐道工序的目标成本，然后层层分解落实，直到每一个职工。通过成本这个市场信息的传递，把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。实践证明邯钢所走的道路是正确的，领导的决策是英明的。

看着今天蓬勃发展的邯钢钢铁集团公司，我心里充满无比的自豪。我希望将来邯钢会更加辉煌，也希望有一天我真正成为了一名邯钢的工人，为祖国的建设贡献出自己的一份力量，繁荣我国的钢铁工业。

共2页，当前第2页12

## 高三寒假社会实践报告篇六

今天我们寒假实践深圳分队的三个人碰了一下面，地点选在了华强北的肯德基。过年了之后大家都有些松散，所以他们都没有准时到。异地实践有个最大的问题就是联系方式不好解决，北京支队由于在刚刚放假的时候就把这件事拿了下來，可以说是一鼓作气，可是现在我们三个人之间的联系成了一个大问题，每次都是我在中间做传话筒的作用，所以我今天就干脆把他们两个叫了出来商量一下。本来我准备今天就去赛格了解一下，去了之后才发现市场由于春节的缘故还没有开门营业。三个人都到齐的时候我把北京方面得到的时间结果给他们看了一下，我们一致的意见就是觉得这样的实践覆盖



的面好象太宽泛了一些，可能能得出一些结论，但这些结论可能是在网络上搜一搜就能出结果的。裴大齐倒是出了个主意，干脆放弃原定的计划和主题，专门对深圳的软件人才市场作一个调查。我觉得这个是一个很好的提议，深圳政府正在大力扶植软件等高科技企业，可以说这几年深圳的人均生产总值的大幅度增长有相当大一部分是依靠软件的生产 and 出口的，而很多全国各大高等院校的毕业生都把深圳作为他们以后就业的第一选择，并且从事软件开发的深圳企业更是有四五千之多，里面应该有一些文章可以做。经过简单的讨论之后，我们就初步把实践主题改成了这个，然后列了一个计划并进行了分工，我负责整理出一份公司列表，大齐负责作出一份实践的计划，超俊去联系一下看看在从事软件业的公司企业里面有没有认识的熟人以方便今后联系。我们计划花一个星期左右的时间走访大概4或5家的软件企业，这些企业的选择应该具有当对的代表性。这次会大概进行了一个半小时。

回家之后我就上网搜索相应公司的资料了，我大概选出了10家软件企业作为参考，这些公司倒是很具有代表性，从事各方面软件的都有。然后我又对照深圳电子地图计划出了我们的调查线路，基本上有两条：一条是围绕华强北赛格电脑城的，一条是围绕深南中路的软件科技园的，另外还有一些零散的小型公司。我把公司列表打印了一份，然后给他们两个各发了一份。考虑到有些公司还没有上班，我们初步决定31号开始行动。

今天碰面的时间是我定的，早上9点，可能太早了，所以人又没有来齐。他们已经收到我的公司列表了，大齐的时间计划又做出来了。本来我是准备从今天开始就一家一家公司的走访，一个上午走两家公司的样子，结果他们两个人都不是很赞成这种形式，认为这些公司接待我们的把握不大，根据以前同学做这种采访调查的经验，如果在公司里面认得人的话成功的机会会比较大，如果我们仅仅凭我们的学生证，公司恐怕是不愿意接待的，毕竟，现在的社会是看中利益，而我

们这些学生看上去似乎并不能给他们带来多少利益，起码没有他们想要的。所以经过一番讨论，我们决定搞一次依托与地方报社的调查，通过报社的关系来进入企业调查，甚至直接让报社搞采访，我们来享受“战利品”。同时，把这个调查升级成清华大学软件学院的一个调查，如果可以的话还可以调查一下对于扶植软件企业对于引进软件人才的政策，同时还可以让报社对软件学院的有关领导进行一下采访，对软院的教学查漏补缺。但是这样的话我们今天就又行动不了了，只能决定由超俊来联系深圳特区报，我和大齐来联系深圳商报。

但是我们又决定还是找一家小一点的公司先试一下，哪怕是碰壁也好。

另外，今天我去了之后才发现今天是周六，公司都不上班的，该死！

今天去了深南路上的光科公司，不是很成功，人事主管不在，而且接待我们的人也很冷淡，所以没有呆一会就出来了，看来这种形式的确不行，那就只能依靠报社了。不过超俊联系的特区报也没有了下文，我和大齐给商报的编辑打了几个电话（由于每个人都说自己不是负责人），总算是联系到了负责社会调查版面的杨编辑，她让我们作一份比较详细的实践计划给她发过去（意思是她会考虑？）。要命的是她要到8号才能上班（报社的上班时间好奇怪啊），看来我们这次社会时间要拉锯战了。

今天还是不顺利。

大齐和那位编辑预约的时间是今天下午3点半，我们到达商报大厦的时候杨编辑还没有来上班，等到4点多，终于看见了一丝希望，她可以说是非常委婉的提出了我们的时间计划的不足方面：心有余力不足。总的来说从我们的计划来看我们要做的是个比较大型的调查，但是目前的人手时间和关系精

力都不允许，软件人才的调查商报以前也作过，但是每次都是交给专门的调查公司来做的，并且一般都是以问卷形式来做的，这样比较节省人力物力和时间，我们的调查可以采取相同的形式，但是，我们还是想做成访问的形式，而且调查公司也不可能接受我们几个学生的委托。可以说最后报社给我们的答复就是，不可能给出实质性的帮助，一切还是只能靠我们自己。但报社的一个负责调查的记者可以利用她的关系网给我们疏通疏通。

最后我们确定了4家公司，我负责腾讯公司(要命)。

今天下午厚着脸皮按照记者给的电话和腾讯公司提供联系了一下，然后又打了一个电话才联系上负责人才招聘的何珊小姐，我就开门见山的说出了我的用意(把学院和报社的旗号大肆渲染了一番)，问她有没有时间谈一下，她竟然同意了(实践以来的第一个欣慰)，时间约在明天下午3点，地点就在腾讯公司的401室。看来只要敢做就可以了，接下来我只要准备一下需要问的问题了。

今天，怎么说呢?应该算是成功的吧，顺利的和何珊见了面，不过聊的时间实在是太短了，她的电话非常多，一接就是半天，所以我根本就没有问到什么，不过总算是打入到敌人内部了。

不知道超俊和大齐他们怎样了，和他们联系实在是麻烦。

我们最后确定了一下分工，目前我的工作已经基本结束，剩下的可能就是要协助超俊做一下网上的调查问卷。大齐已经联系上了远望软件，把它拿下应该是没有问题。

## 高三寒假社会实践报告篇七

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□xx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。

xx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。

xx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。