

# 寒假社会实践驾校报告 学生寒假社会实践报告(大全9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。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。

## 寒假社会实践驾校报告篇一

假期的生活总是多姿多彩而又轻松的，我们有着充足的时间去安排各项活动，当然也少不了假期的社会实践。在这个暑假里，我到xx快捷宾馆兼职，一来可以学习服务和管理的技能，体验真实的生活；二来可以为自己赚点零花钱；三是为了完成学校布置的社会实践的作业。一箭三雕，何乐而不为！实践期间，我的职务就是宾馆收银员。实践之前，并不是很重视这里的工作，觉得一切都很简单，真正开始做后才发现当好收银员是一门很深度学问。

收银员，总所周知，这是一个责任很大的工作！注意事项有几个。

第一，一定不可以收其他钱财，否则只能自己赔偿，还好我以前在网吧工作过，那时也是当收银员，所以我对辨别钱的真假还是有一定能力的，所以整个期间倒没有收到假钱。

第二，收银员要最大限度的为宾馆争取到最大的利益。虽然宾馆的房价是固定的，但也受时间和房源的影响，当然，还受到服务的对象的影响！如果是假期，那我们的房价就维持原价或者上调；如果是平时，而且过了晚上12点，并且房子

还剩下比较多时，我们可以给顾客适当的优惠；如果是军人来开房，我们也会打一定的折扣，毕竟军人保家卫国，辛苦啊！

第三，收银员还要会基本的电脑操作，不过现在不会电脑的年轻人几乎没有了；第四，收银员还要有一定的口才表达能力，因为有的顾客说我们的房价太贵，说别的地方怎么样怎么样，挑三拣四，就是想让我们给他们打折，这时为了给宾馆争取最大的利益并且让顾客高兴入住，我们必须耐心地为客人解释。第五，前台登记，账务结算。前台登记并没有我们想象的那么简单。我们先了解了怎样登记，怎样刷房卡，怎样扫描客人的身份证。第五，学习怎么交接班。以上几点就是收银员的基本工作了，但因为空闲，所以我还学习了其他东西！比如客房的服务和打扫。客房的服务和打扫首先要认别大小被单，被套，床单，床套。然后学会整理床，包括套被子，放床套，铺床单，套枕头套。还要打扫房间和卫生间，扫地和拖地，换掉用过的毛巾，浴巾，牙刷，牙杯，清洗浴缸等。不时在打扫的过程中，还要给房间的客人送去他们所需要的物品，为不会开门的客人开门。不过客房的服务和打扫有安排专门的人员，所以我只做过几次罢了！

每天与形形色色的客人打交道，有时也会遇到客人的刁难，记得有一次一个顾客因为自己的原因，故意打烂了我们的东西，还叫了几个人来我们宾馆，但我始终记住宾馆的宗旨：微笑服务、客人就是上帝！不管面对什么情况我都微笑着与客人沟通，妥善处理一切，在经理的带领下，我们终于完美的处理好这场纷争。也正是这条宗旨让我学会了与不同的人打交道，学会了忍耐，学会了更好的与他人沟通。看到一场即将爆发的战争被我心平气和的解决了，我的心里由衷的自豪。

实践结束后，我踏实、肯干、善于与他人沟通的工作作风受到老板的好评，并且得到相应的报酬，拿着自己辛辛苦苦挣来的钱，我感觉它沉甸甸的。更重要的是，我收获了比金钱

更有价值的东西，让自己各方面的能力都有了进一步的提高。这里的工作环境不同于在学校里的环境，所接触的人和事也不同，我从中学到了许多课堂上学不到的东西，自身各方面的能力都有所提高。

通过这次社会实践，我明白了：作为一名新世纪的大学生要学会将学校的理论知识与社会实践相结合，不断的增长见识，丰富自身阅历，积累社会经验，努力扩展我们大学生涯中的生命宽度。社会实践给我上了生动的一课，我的思想认识也因此更上一层楼，我从本次实践中感受颇深，在今后的学校生活中要继续发扬不怕吃苦的作风，并努力将社会实践中学到的新东西融入到学校生活中使自己的大学生活更丰富。

## 寒假社会实践驾校报告篇二

面对寒假,我们身担重任,需积极响应学院的号召及思想,积极地投身到社会实践中去.当我背着沉重的包袱回家时,总是有两种思想在挣扎着,一是回家帮忙的饿意愿,二是投入社会,感受社会实践的那份甘甜.

几经徘徊,有一种力量在鼓动着自已果断地作出了决择,选择回家帮忙的路……原因很简单,那便是留给我们最初的感动,家人的忙碌,父母的付出.

的确,他们的那份付出是无私的,伟大的.从而在更深层次而言,作为一名中华儿女,我们更要留住那份拳拳的赤子之心,并将之宏扬,因为他们是我们中国的文化精髓的一部分,对我们而言,那样做更是一份深沉的责任.

在此家里也是搞服装生意的,在帮忙之余能够学习的地方也是较多的,正所谓:”小生活,大道理”.而且我还是带着一份感恩的心而来,牢牢地记住,滴水之恩,涌拳相报的道理.

一份感恩的情,一颗学习的心,让我投入到家里面这门小经营

当中,这次虽然不是真正意义上的社会实践,但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光,我不仅从母亲,顾客身上学习到了很多东西,更重要的是,我在这短短的时间里,体会到通往社会之路的几点:

### 第一点真诚

您可以伪装你的面孔,但绝不可以忽视真诚的力量.从商有从商的原则,对待客人我们即要真诚,更要遵循顾客至上的准则.你的一席微笑一瞥眼神,都会有意无意地触动到顾客的敏感度.与人为善,择善而从;敬人者,人恒敬之;爱人者,人恒爱之.我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任,更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视.

凡事总要用发展的眼光看问题,金碑银碑,不如顾客的口碑,更不如有口皆碑.顾客对我们的许可,那才称得上是一笔巨大的,无以比拧的巨大的精神财富.

### 第二点沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”

### 第三点激情与耐心

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.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,

面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的激情.

面对那样的工作,务必会让人感到身心的疲惫,但感觉是快乐的,因为我已经把它当成了一次学习的机会,而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会,所以心里很是满足,我明白,其实不管在哪个行业,激情与耐心都是不可以缺少的,激情让我们对工作充满热情,充满动力,愿意为共同的目标而奋斗.

耐心则让我们细致地对待工作,力求做好每个细节,精益求精.激情与耐心互补足进,才能碰撞出最美丽的火花,工作才能作到更好.

#### 第四点主动

事故无贵无贱,无长无少,道之所存,师之所存也,周围所接触到的人,只要他们有值得我们学习的地方,我们便要虚心认真的向他们学习,正所谓:”事事洞明皆学问,人情练达既文章.”当我们可以选择的时候,一定谨记把主动权掌握在自己手中,或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点,但作为工人或是顾客的他们,有时候至少回字经验上要比我们多得多,自然也就有他们的可取之处.

所以当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问,勤学,勤做,就会有意想不到的收获.在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长?而这一切,只能靠自己去争取,等待只能让你在沉默中灭亡.只有主动,才能为自己创造良机.

## 第五点讲究条理

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性,但在工作上,我们除了要具备良好的逻辑思维外,更重要的便是要养成条理性的好习惯.例如,当我们记帐簿时,因为生意比较火爆,交易的人数又相对较多,如果记帐时不注意讲究条理的话,不仅不能准确的记录相应的销售情况,而且将会导致日后翻查工作的不便.因此,条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作,如果不讲究条理,一定会让你的工作手忙脚乱,效率低下.

其实,其他工作也是一样,讲究条理能让你事半功倍,记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过,事情在有紧急性和重要性之分时,如果按条理分清主次,在逐一处理,那么你会觉得工作是那么轻松,养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中更加收益匪浅.

## 后记

在这一段时间的实践生活中,凡事多观察,多留意.工作让我学会很多,懂得了很多,虽然时间不长,但是他将为我以后的人生产生积极的作用,也将是我以后永久的回忆!

## 寒假社会实践驾校报告篇三

此次暑假学车,是原本订好的暑期社会实践计划,之所以用这个暑假学车,是因为时间的紧缺已不容许我在拖延这一计划。大三的暑假会忙于更重要的事宜,而今后将更加没有时间。我已后悔没在大一暑假像像样样做出点什么事来,故而,在时间上已经刻不容缓。虽然说近几年还不至于开车往返于“住所与工作场所之间”,但技能的有用性可以保鲜。

说是学车,我在学的过程中还注意观察驾校教练的教学方式,对此颇有改进意见。此次实践是学习与观察反思的结合。

其实，当驾驶熟练之后，在道路上形势已如常人骑行自行车一样，根据个人体会，第三四趟上道路开车已比较从容，实际上，初学者如何在教练的斥责声中茁壮成长是最值得关注的问题，也是一个隐藏的历练机会。

据个人观察，目前机动车教练在教学方式上普遍存在急躁的现象。如果学员悟性高，学得快还好，一旦学员学得慢，那后果就不堪设想。我有为四十多岁的同学，就因为常常在细节上出错，就时时承受着教练瓢泼大雨般的斥责声。而学习者都知道，在这种情况下斥责只能增加其心理压力，使其操作更不听使唤，甚至原本熟练的，已经会的动作都要忘记。他就是这么告诉我他的体会的：“年纪越大，就越放不下面子，被教练斥责已不是什么光彩的事情，一个四十多的人与十几二十多的孩子一样被训斥，自觉地不舒服，况且一斥责脑子里面一片空白，什么也做不对了”那是一位老师，自己也有教育经验，明白如何把握学生心理，“我教的学生也是这样，尤其是脸皮薄的人，最不能在错题的时候一味训斥，也不可在考场中在其身旁长时间逗留。”他说，“看这里三十几位教练，大多有急躁的习惯。”而根据我了解，在许多异地驾校也有此类问题的存在。

我的确看到了这位中年同学在教练训斥下的操作实况。他有一个明显的特点，在紧张时特别会出汗，而教练训斥下汗就特别多。我自己虽然被斥责得比较少，但责备的语气下的确会影响操作的灵活性，操作变得僵硬，效果当然不理想了，不理想的效果带来的是下一轮的斥责，而不理想的效果就次次放大，一直到学员感到无力为止。

所以我也认为，学车也是一个锻炼心理素质的过程。开车本身是这么一个过程，尤其是道路驾驶，一定要沉着冷静。但道路上的冷静是对物化情况处理过程中的冷静。场地驾驶没有道路驾驶的紧张感，然而面对这么一个驾驶室训练环境，实际上就要求学员能很好地进行人化情况处理的心理能力和承受力。个人认为，后者对于将来从事需要在社会上进行沟通

通的职业的年轻人带来的锻炼效率更高，锻炼方式也更契合。很多人只会在遇到教练斥责时抱怨，但他们没想到，无论如何，机动车初学者都会犯这样那样的错误，而连续犯错的几率都很大，所以被教练斥责的概念也很高，只是次数多少而已。所以，为什么不想想，怎样能在教练斥责时保持一颗谨慎但放松的心，将因斥责而带来的心理阴云和学习的专注从容分开呢？这样做最直接的是会使你学得更好更快，更有驾驶技巧的体会。而更重要的是，你将在此过程中多多少少掌握面对人为造成的紧张关系的处理方式，至少会有一种相对熟练的处理心态，使自己在将来的发展道路中走得更为轻松。

## 寒假社会实践驾校报告篇四

### (一)前言：

又一个寒假来临。忆起往年的寒假，忙碌充实，只为高考大复习，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东海酒店，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13号为期20天，实践的主题是进行实践学习当服务员，主要内容有铺台布、摆餐具、擦酒杯、上菜、倒酒、收拾餐具等等。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：

”相待。接着，刘部长便教我们练习单手拿托盘上菜，我们用五个菜碟代替菜，然后用托盘托着它，只目视前方不看菜碟向前走，就这样绕着大厅走了好几个圈。之后，部长便叫一个老生带我熟悉酒店的环境，边走边给我解释服务员需要做哪些工作，需要达到什么样的要求。而我，也开始看着那些老服务员服务客人，看着便学着感受着。那个时候，我开始有了一些意识：服务员并非旁观者想得那么简易可行。当然咯，我也期待着，期待着第二天自己亲身去实践，毕竟很多东西是需要亲身动手才能真正学会的。

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。就记得那天我给包厢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：“小妹呀，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。那一刻起，我从内心深处告诉自己：以后一定要抓紧机会多练习倒酒，一定要把最基本的做到最合格最好最能满足客人。之后，在过年前的几天我慢慢地学会了铺台布，学会了摆餐具摆十六位的、十位的、八位的等等，也学会了自己一个人管一个包厢，当然也包括预备餐具和清洁好自己包厢里的卫生，同时也渐渐了解了整个酒店的运作。之前没在酒店工作的时候不觉得，来工作的才知道酒店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，努力地去感悟酒店的一切与一切，包括实践，服务，也包括思考酒店的工作性质，因为这一点是服务生最

能亲身体会的。当然也会去想宴文化的意义，酒店文化的内涵等等。开始在酒店的几天，虽然会遇到一点点小挫折，偶尔也会做错事，不过我还是始终都积极投入地去做。记得一开始的时候，我还不懂得汤碗和试碗的区别，结果在摆大厅的餐具时，摆错了，把试碗摆成了汤碗，当时整整摆了八桌，那时我吓坏了，毕竟这不算小错误了。还好还好后来有一位长期工看到并给我指出来。大厅里的餐具还摆放错误，被客人看到会很损酒店的形象的，因而我也很害怕很担忧，不过还好后来在同事的帮助下迅速地换正确了，以至于能不被来酒店吃饭的客人看到。我也侥幸逃过惩罚。

现在说说我在东海酒店里的主要工作情况吧：我们是每天10点上班到下午的两点，从四点再?到晚上的9点，有时忙就得加班，就比如年三十晚就忙得团团转，客人太多，，我们晚上就比较晚下班。我们每天的工作就是在客人来之前把厅面的卫生都弄干净，管包厢的就弄干净好自己包间里里外外的清洁，并根据客人的订单摆好桌位和餐具，然后准备好毛巾、凉水、白开水和各类酒杯等等一切必备品，在客人吃饭的时候，传菜部的男生们便负责从厨房里端菜到我们旁边而我们服务生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、倒凉水、换餐盘、换毛巾之类的杂活。在我看来最累人的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在旁边等候，挺直腰杆，面带微笑，一天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，有一大家子来吃饭，其中有一个小孩硬要我摘墙上摆设的气球给她玩，她妈妈看着她女儿的倔强样也强烈要求我摘下来，可是那气球又明明是摘不得的，结果那位妈妈还硬要我把领导叫过来帮忙摘，我微笑着告诉她这是不行的，结果那小孩一听，嗷嗷大哭起

来，哭泣声还连绵不绝呢，越哭越大声，怎么劝也劝不动，直到后来哭声惊动了我们的主管，他来了之后看这形势不妙，才想方设法去找了个气球来。还有一次，有一个包厢里的客人喝醉酒，然后乱说话乱发脾气，吓得我几乎不敢进去包厢里。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，一个酒店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。记得在东海酒店时，总经理陆总就告诉我们：来到东海，身为东海人，就要时时刻刻想着东海，要为东海的形象负责！而我，一直秉着这样的理念，服务客人，尽力做好自己分内的工作。

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。我也打从心底里感谢东海酒店，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。就比如酒店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，就比如酒店里传菜部和服务生就要合作好，才能更快更有效率地完成工作。

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，以及酒店里各级的员工等等。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，使我与别人对话时应变的能力还是很强，有时甚至会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。无论是在酒店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。就像刚开始时我到东海酒店那样有一点胆怯，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。有一次我不小心把白酒杯给摔坏了，从那以后我每次一给客人端酒杯都会有一点害怕和畏惧，一致做事的效率不高，后来是我们厅长告诉我“摔坏了就摔坏了呗，以后小心就会没事的。”我才慢慢克服那一点点恐惧的。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！

六. 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，本人的心理素质还是不够高，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，有时候我领导把任务交给我，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以加强。

(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”。

四. 实践的时候，不仅仅是对自己所实践的内容熟悉，也要试着找机会了解自己分内工作之外的，了解比你高一层次和低一层次的工作者的工作内容，尽可能地扩大自己的了解范围。就比如如果你是一名服务生，就不要仅仅只是知道服务员应该做什么，也要适当找机会了解管理部、厨师部等等。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然时间不长，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得开心又有意义。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。因为人如钻石，需要有其他钻石的敲打才

能变得更硬，人需要有外界的磨练才会越加成长。真希望以后我能再有这样的机会，去与社会同行，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。

在这次社会实践中，学校、院领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是因为有他们的重视和支持，才让我们有了更好地认识到接触社会的可行性和必要性，才让我们有了与社会接洽的前提。在他们的鼓励和大力支持下，我们才走进了社会这所大型的综合性大学，让我们在寒假着课余时间充分利用实践，与社会充分接触，从而进一步提升自己的实践能力和丰富社会经验。实践活动的成功，为我们下一次更完美的实践做了较好的铺垫，也为我们学校以后的学生参与社会实践活动打下了坚实的基础。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

## 寒假社会实践驾校报告篇五

公共管理系

会展策划与管理

XX

XX

XX驾校

20xx年x月x日至20xx年x月x日

20xx年的暑假就要接近尾声了，回首这个夏天，汗水中夹杂着喜悦、收获。我在驾校度过了这个暑假。

学车本来应该是去年暑假老爸安排给我的任务，但是刚刚高

考完的我肯定不愿意待在家里，经历过高考压抑已久的心情自然是想走出去好好玩玩，不甘心只待在家里。于是我果断的选择去打暑假工了，今年暑假突然就不想出去打暑假工了，我也只得按部就班的在家学习驾照了。

开始的学习是理论知识，也就是科目一，这个我是不用担心的，在做题目的过程中我也了解了许多以前不知道的关于机动车驾驶的要求与规定。7月3号才安排我考的科目一，以95分顺利通过理论的测试。俗话说“纸上得来终觉浅”这只是学车的第一步，真正的学习还没开始哩。

等待总是漫长的，负责我们科目一考试的老师让我们回家等通知，终于8月8日驾校打来一通电话我被告知可以去上车练习了，带着几分兴奋和好奇，我来到了驾校，我们组新学员总共有十来人左右，大部分都是学生，第一次坐上车教练先教我熟识车上的一些基本操作，怎么启动发动机，然后教我怎么挂档，哪里是倒档，空挡，熟悉离合器和油门刹车的基本操作方法，我双手放在方向盘上听得十分认真。突然冒出一句“教练我应该怎么正确的握键盘呢”真是糗大了。教练笑着对我说这叫方向盘不叫键盘。刚去学车的我真是糗事百出。第一个半天就在挂着一档直线行驶，倒车中度过，感觉还是蛮轻松的。

真正的学车历程是艰辛的，在炎炎烈日下我们一遍又一遍的练习着，教练开始教我们倒车入库，这是考试的第一个项目，听教练说在这个上面挂的人最多，我们一群人很认真的跟着教练转，在哪里该打方向盘，在哪里该停车，听着感觉像蛮简单似的，教练说让我们自己上车练习一遍找找感觉，我看着他们都无动于衷，我当上“前锋”第一个上车了。不知为什么听着教练说的像十分简单，轮到自己坐上驾驶位上完全失去了方向，根本不知道什么时候该打方向盘，教练很有耐心的在车外面给我指导着……这个时候才真正感觉得到学车的难度。教练对我们说，没事的多练习就熟练了，但是态度必须要端正。



烈日下连续奋斗了两天，皮肤明显的黑白分层了，又累又晒练的又不够好，开始的热情自信完全被打击了所剩无几，我甚至有种想放弃的冲动，中午回家吃饭时我试探着跟妈妈说我想放弃了。妈妈很严肃的把我吼了一顿，说我做什么事都半途而废，都不能坚持到底。心里感到委屈的同时我决定必须把这件事坚持到底。我要相信我自己可以的。相信勤能补拙。我不比别人聪明，但是我可以比别人更勤奋。后来一段时间我每天早上五点半就起床，中午那么热我还是坚持在驾校训练，渐渐的貌似找到了些许感觉，倒库倒的得心应手了，我一个人坐在驾驶位上欣然的笑了。虽然满脸的汗水，鬓角的头发都被汗水粘住了。炽热的太阳晒在手臂上火辣辣的，但是那又怎么样，还是阻挡不了我势必要学会车的热情。为自己加油鼓掌。

在接近半个月的学习中，快要面临科目二的考试了，我们提前去考场测试，我知道我平时是个特别的马虎的人，在测试几次中挂了几次都是我的粗心大意。在考试的前一天，最后一次测试全组人就我一个人没有通过，使得我对坡道定点那产生了恐惧感，而且无形的压力随之而来，终于在忐忑中等来了考试，看着那一个个考挂的学员直接把车坡侧边开回来了，心里甚是忐忑，顶着比高考还大的压力我开始了我的考试，上车时系好安全带，我在心里对自己说尚海萍加油，平常心认真点对待，你一定能行的。其实坐上车的时候并没那么紧张了，只是注意力更加集中了。一个个考试项目顺利通过，当我听到车内电子语音监控提示我考试合格的那一刻内心的激动无法形容。科目二通过了，半个月的汗水终究是没有白流的。

当我跟姐姐说我科目二考过了，姐姐说有付出就会有收获的，做任何一件事都是一样的，只要用心付出总会有结果的。我想这个暑假我收获的不仅是学会了开车的一些技巧，更重要的是做人的态度。

其实练车不仅仅是一个学习某一样专用技能的过程，学车还

是为了练习态度，要从容不迫，忙中不乱。学车也是一个锻炼心理素质的过程，其实一直觉得自己心理素质不怎么好，我想我是需要多实践来锻炼自己。至少现在我敢于接受挑战我自己所不敢的事物。这亦是一种成长。

皮肤晒得黝黑黝黑的，做为一个女生这样的代价是不小的，同学看到我竟然说都没认出来是我，我心想有这么夸张么，好吧，皮肤黑点没有关系，我不在乎。至少我也向那些看不起我的人们证明我可以，同时也感谢你们，是你们给我前进的动力和坚持的决心，突然想起《海阔天空》里面唱到“冷漠的人谢谢你们曾经看轻我，让我不低头，更精彩的活。”

## 寒假社会实践驾校报告篇六

我开始思考，在高中时我曾未想到自己学的是理科还是我最疼头的物理，我真的是一点心理准备都没有。因为我的潜意识里认为我是学不好的，所以我就稀里糊涂的过了两年我想是时候该理清自己的思绪了。回到家1月15号，我计划用年前的这一段时间来体会体会，所以我下定决心打工，我出去找了好多的商场门店都不招人，若要说的话还是长期工对我这种只来几天的求职者根本不搭理，我当时是心灰意冷想打退堂鼓。我现在觉着还是学校生活好无忧无虑的，我现在终于体会到家长赚钱不容易，就这样抱怨着我度过了几天。

当初想找工作的念头消失得无影无踪，18号我就去同学家玩，刚好她刚从学校回来，她是出了名的勤奋好学，放假又经常帮家里人打点生意我非常欣赏她，于是我问他这个假期准备干吗？她说照旧，反正我挺喜欢干那个工作的。顺口我听说过年这几天生意比较好，想增加人手，我想在哪不是工作都一样，于是我下定决心帮他们。

我的这位同学是学会计的，理所当然帮她妈在店门口收账。我呢也谋到比较轻松的工作。我想不管怎样的形式都是锻炼。2月19号这一天开始了我的第一份工作，工作时间每天早晨5

点到下午2点，然后下半天对我来说都是休息。因为早晨起的特早所以我几乎每天下午回家都得睡一大觉。我无法想象他们如何坚持了几年而且年纪那么大，我不禁开始慢慢思索。19号早晨我去的时候开始开始熟悉环境。老板教我认识包子的种类，我对它充满兴趣，认真的学习。

到了7点到10点是人流最多的时间段，每个人都沉浸在这种忙碌的氛围中，买主和卖主的声音混杂在一起好不热闹。我很快就投入到这种氛围中，早晨起床时的困意消失得无影无踪，这几个小时所有人都手忙脚乱的，我的头脑来不及思考别的。10点过后人流渐渐稀疏，我开始想生意怎么这么红火？这种工作要求对顾客的服务态度非常好，有应必答。快到下班时间了老板已经做好了饭等我们吃，虽然是家常便饭但我觉得非常好吃，可能看到劳动后的成果心情有点激动，今天虽然忙碌但完成了任务，没有出一点差错，我还是暗地里鼓励自己继续加油。刚一回到家就躺在床上像一堆烂泥睡着了，我觉得度过一天真的很难。准备好迎接新的一天，在这样的情况下，我来不及思考别的东西，只想着努力完成任务，不要辜负老板的期望，就这样一直过了3天。

直到23号，我已经非常累了，我也同时觉得我已经练得非常熟练了，没有必要注意这主意哪的。我开始有点心不在焉，这时问题出现了。顾客要这种包子我给人家拿成那种包子，人家要3个我给拿成4个。这时顾客开始反映，我给人家好生回话，解释。我终于体会到给别人干活真不容易，不能出半点差错，此后我加倍小心。虽然不像学习那么的需要思考，可还需要仔细认真，容不得半点马虎。有一天下着雪，我打算向老板请假不来了，但我又一想如果所有人都像我这样，那店还不早关门了，我最终决定去，反正下雪天也没多少人出来吃早点，这天天气特冷，每个人进店里都哈着气，当他们把热腾腾的包子放在手上，吃在嘴里，我感觉今天没有白来。

能为那么多人送去温暖，我觉得心里暖暖的。近来这几天也

不知怎么的没人，我们闲着无聊，反正闲着也是闲着，我就怂恿大家打扑克牌，在我们正玩得起劲时老板从楼上下来了，把我们训斥了一顿，各就各位，不光任何时候，每个人都必须坚持自己的岗位，做好自己该做的事，时刻准备着下一刻投入工作，他说的有道理，我们来的目的就是为了更好的工作，我们就不应该擅自离岗，做一些无关紧要的事。我们每个人相处得很好，我将要走时老板还特意做了一顿好吃的饭，我很感动，有的叫阿姨有的是同龄人，她们每天都认真的工作，我又有何理由不努力呢？该面对的面对、该承受的承受，我们又有何理由逃避呢？她们对我的祝福我会牢记在心，在我的学习生活中应用他们。

就这样累死累活的干了大概半个月，这次体验对于我的感觉就是累，当我妈问我是现在累还是学校累？我脱口而出肯定现在累。而和我工作的另一个我的同学，她呢则非常兴奋，好像永远有使不完的力气。当算账时在本子上划拉几下，钱数就出来了，而且还到处张罗着，看着活像一小老板，真让人羡慕。她的性格外向、擅长表达，而且是学会计的对这一块比较敏感，喜欢这一行，正所谓投其所好。而我呢，正好相反，最后几天，我感觉好无聊，而我并非不能吃苦，其实是我没有发现自己的兴趣所在，干自己不喜欢干的事，当然提不起精神来，但不论干什么，始终得学会忍耐，坚持，我最终完成了任务。

通过这几天的社会实践我开始养成了早起的习惯，喜欢面带微笑欢迎别人，养成了有错就认错的习惯，我习惯了对别人说“对不起和谢谢”，我现在觉得，他并不是我想象的那么虚伪，而是人们一种交流的方式，我学到了为人处事的方式。通过这次事件，我了解到我还是喜欢和书本打交道，我想念我的大学时光，我了解到要想在什么方面有突破，你就必须对他有足够的兴趣，并且付出更多的努力，我才疏学浅脑袋不灵活，不能在各方面做得很好，但我会付出更多的努力，把自己该完成的任务学科专业做好，搞科研工作都需要那种非常聪明学士很高的人才能完成的，，我可能做不到，但我

会想我的目标努力，现在最重要的是学好专业知识，为以后的学习打好基础。

## 寒假社会实践驾校报告篇七

下面是本站精心搜集整理的大学生寒假社会实践报告范文，欢迎阅读。

### 大学生寒假社会实践报告范文(一)

#### 实践出真知——大学生社会实践调查报告

调查目的：时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、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。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。

调查对象：大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。因此这次调查就选择了在读大学生50名，其中广州大学20名，中山大学10名，广东外语外贸大学10名，华南理工大学5名，广东工业大学5名。年级分别为大一学生5名，大二学生30名，大三学生15名。

调查内容：本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

调查方法：通过派发问卷进行调查，发放问卷共50份，收回有效问卷50份。（调查问卷及数据统计详见附录）

调查结果：从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

有52%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占40%；而56%的同学有做过兼职，20%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%；现在大学生兼职、打工，除了做家教(14%)、网络的实习实践(6%)外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销(22%)、校园销售(14%)、当餐厅服务员(8%)等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的课外实践能力；12%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有32人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了20%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。现在的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是一定因素，但是希望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮助应该是更多学生考虑的问题。大学生在打工时间上的弹性还是很大的，这应该和他们宽松

的学习环境有一定关系。56%的人会选择在假期实习或打工，30%会选择任何没有课的时间，12%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了提供就业指导以及专业课程外，还应该提供实习机会，22%觉得学校应该提供就业体验，至于选择素质拓展和职业生涯规划的各占12%。

### 调查结果分析：

在调查中发现没有人在参加社会实践上选择“参加‘三下乡’活动”一项，说明当代大学生与以往的大学生相比较，他们的求学经历、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，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自己的要求较低。当前，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。参与“三下乡”实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农民带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于知道自己的将来的学习生活工作。现在大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持自己的孩子参加所谓的“三下乡”实践活动，这样，学校所提倡的通过“三下乡”实践活动来提高学生素质的目的就未能够达到。在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起。在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，决定着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代大学生的价值观主要是围绕自己出发，

致使大学生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与“三下乡”活动服务人民了。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。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。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

## 结论与建议：

马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在一定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。实践的主体是人民群众。“三下乡”是大学生社会实践活动在新时期的深化发展，是促进农村两个文明建设的有益补充，具有重要的现实意义和长远意义。实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。了解国情是年轻人的首要任务，这就需要放眼960万平方



公里的土地、对占人口80%以上的农民有所了解才行。学生利用假期时间参加“三下乡”社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在的行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

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。处理人与人之间社会关系的`活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受

到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

## 大学生寒假社会实践报告范文(二)

1月27日

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来，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。

1月31号

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深圳市政府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。

## 寒假社会实践驾校报告篇八

xx年的元月16日，已是寒假回家的第九天，我今天就要去乡里给做门窗生意的叔叔帮忙(上班)了。堂哥是他最得力的员工，有多年的经验。最近他有一笔生意，工作地点在离我家不远的膨润工厂。厂里的老板为方便管理，放工业碱袋的仓库需要一合门，所以，我便和堂哥去了膨润工厂。堂哥利索的切割材料，让我操作电弧焊。

风呼呼地乱吹，暗暗地天丝毫没有出太阳的意思，手戴皮手套的我握着电弧焊柄，不知怎么的，弧竟然半天都点不着。厂里的工人出来看我手握焊柄，停下来边看边窃窃私语。

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也

仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，难度还是有的，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同事说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，甜甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自已的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实践的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。

在门外，看着初中的变化，让我不敢相信。找到我初三班主

任，简单说了几句。我们到了校长办公室，和校长说明了我們本次来校的目的，校长很高兴地接受了我們的申请。就批准了我們的宣传活动，耶！于是要了一份老师们的课表，趁着下课的时间到老师那儿进行了提前通知。“大约需要占用老师您20分钟的宝贵时间吧……”前面的任课老师都很好说话。可是，在遇到一位老教师的时候却碰到了钉子，“不行，我們班里的下节课要组织小测试，我的课堂上不允许这个……”听到这个，我都想放弃了。但是在班主任软磨硬泡，最后终于同意拿出最后的10分钟给我们“ok”这样也行，只不过这个班里的学弟学妹们接受信息会少一点，当然，这也没办法了。于是，我們带着早先准备好的宣传资料，进入了教学楼。本次宣传由于宣传资料的數量问题，我們选择每个班级一份学校下发的宣传资料，另外我们还复印了一份自己设计好的宣传资料，作为辅助材料协助宣传工作，当然我们还自制了课件，以加强宣传效果。宣传工作从初三一班开始，班主任怕我忙不过来就帮我在上面演示课件，我给同学们发放自己印制的资料，过程很顺利。班主任主要给大家展示了一下校园的风光，还有高中的一些先进设施。我一边发资料一边给某些同学做出解释。最后，还对某些有疑问的同学进行了逐一解答，取得了很好的效果。另外，还申请了一间教室，以备感兴趣的同学和我們面对面细致的交流。就这样，一直到初三七班，整个过程用了约2个小时的时间。和我們的学弟学妹进行了充分的交流，呵呵，感觉很体贴。。到了放学的时间了，好多同学找到了我，因为天比较冷，所以我們找了一个教室，一同在教室内谈论高中的具体情况，对某些疑问进行了细致的解答，气氛非常融洽。又很忙同学對我們学校有很多误解，自我的解释下，他们都明白了。看着他们高兴的样子，我也很高兴。到最后，班主任拿出了相机，给大家留下了一个合影。茄子。

既然来了，还没有看看我的高中老师怎么能行啊。于是，我們来到了教室办公楼，找到了我們各年级老师，看到了半年未见的老师，心里很高兴。老师们看上去也非常喜悦，于是和老师谈起了在大学的生括，谈起了某某某考到哪里去了，

在那儿发展的如何。。“恩，挺好”“呵呵，他不错嘛”老师不时的发出了满意的认可。

一天下来，感觉挺疲劳的，嗓子都冒了烟。可是心里却很高兴。因为，通过本次假期实践活动又让我们接触到了母校，接触到了我们当年的恩师，也让更多的学弟学妹了解了我们的高中。大学对于一个人未来的发展很重要，但是高中也是很重要，必须要让大家及早认识到这个问题。勇士，我也告诉高中的师弟师妹们一些重要问题，虽然不全，但也有帮助。这次宣传，相信会对学弟学妹们以后的报考很有帮助，因为，这是宣传提供了很有力的报考依据。当然，也希望母校的学弟学妹能够在今年的高考中取得理想的成绩，考上理想的大学。

本次假期实践活动很有意义，也让自己的实践能力有了很大的提升，也相信我们大学会有更好的生源加入。

## 寒假社会实践驾校报告篇九

摘要：

1. 此次活动我为发起人和策划人，协办人为我的中学同学——其他几所大学的南通籍大学生。
2. 活动时间为2月16日至2月26日的11天，包括前期策划书的撰写，联系社区单位寻求帮助，联系活动协办人以及正式捐书活动。
3. 活动获得了社区群众捐赠的近200本旧书，这些旧书在活动结束后悉数送往居委会，部分将由居委会送给社区家庭贫困的学生，剩下一部分用于补充社区公共图书馆。
4. 这次活动帮助了贫困家庭，丰富了社区藏书，促进了社区和谐，得到社区居委会和居民的一致好评；而我也从这次活

动中学到了许多宝贵的经验，思想得到进一步提升，个人能力也有所加强。

5. 由于是第一次策划发起这样的活动，没有任何经验的我走了一些弯路也遇到一些困难，但在同学朋友（活动协办人）的帮助下，活动比较成功的结束了。

## 内容

在寒假前拿到社会实践表格时，我就萌发了策划一场爱心捐书活动的想法，那时我信心十足，觉得这只是一场小小的捐书活动，程序再简单不过了，写策划书时我想到在我生活的城南社区中，仍有部分家庭生活生活在贫困中，这些家庭的孩子正忍受着物质和精神财富的双重匮乏，把书捐给他们，从身边小小的爱心活动做起，同样可以带给人们温暖。

确定了活动主题和目的后，我开始联系中学同学，因为我从未搞过社会实践活动，没有这类的活动经验，而我的同学大部分都大二了（我复读了一年），有过社会实践经历，可以帮助到我。我联系了十几个分别来自南京晓庄学院、南京信息工程大学、南师大人民武装学院、南京正德职业技术学院、金陵科技学院、南通大学、南通职业大学这七所大学的同学，他们欣然表示协助我，并给了我很多有益的建议和意见。他们的话语让正在迷茫中不知所措的我有了很多信心和勇气，而他们告诉我的很多实践活动经验，注意事项也在一定程度上避免了我再走更多弯路。

活动策划书几经修改，前后共写了四份才敲定了比较满意的一份。当我拿着策划书去居委会盖章的时候，新的问题出现了：那天是正月初四，居委会的工作人员正在休假呢。那时的我真的心急如焚，几乎想放弃了，没想到一个看似简单的活动，它的准备工作却是如此繁琐而累人，方方面面可能出现的状况都要考虑到。



我终于在正月初八2月25日那天盖到了同意活动的章，同时，居委会主动表示向我们提供活动所需的长桌、椅子等物品，并会在活动结束后负责将得来的旧书分送给社区家庭贫困的学生，解决了所有我们担心的问题。“万事具备，只欠海报”，由于第二天就要正式举行捐书活动了，25号下午我抱着两摞海报去同学家，从来没有过出海报经验的我们俩折腾了整整一个下午才终于出好了两张海报。

2月26日活动当日，除了我之外来自那七所大学的我的十名同学过来协助现场活动，其中四名男生，六名女生；活动正式开始的时间是上午九点半，但我们从八点半就到达了活动现场——我们城南新村中心晨练中心的大转盘。男生负责去居委会搬长桌和椅子，我们女生则在现场张贴海报，进行活动前的宣传。九点半活动正式开始后，忽然有城管人员过来，我们拿出居委会盖了同意印章的策划书给他看，他才没说什么，转身走了。我们在放心之余又学到一些活动经验，那就是活动一定要得到相关部门的书面同意，比如盖章什么的，否则随时都有可能被当作非法活动处理掉。

那天驻足的群众很多，但很多人竟把我们当成是大学生卖旧书的活动，我们仔细看了一下海报，才发现海报上忘了把最重要的活动信息“捐赠旧书”写上去，真是忙中出错。修改海报肯定是来不及了，结果那天我们十个人站在活动现场口干舌燥的向每一个前来询问的居民一遍遍解释，一直到下午一点半，心里直犯晕。

那天我们收到近200本捐赠的旧书，虽然数量不多，但活动过程中发生了一些令我印象深刻的事：年龄最小的'捐赠者是一个三岁的小男孩，由他八岁的表姐领过来，当他很郑重的把一本连环画交到我们手中时，他脸上那认真而自豪的表情让我们无比感动；还有一个三十多岁的年轻妈妈，一下子捐了三十几本书，我们恳请她留下姓名时，她只是摆摆手微笑着走了……很多很多事情，现在一想起来我的心里还是暖暖的。

这次活动算是比较圆满而成功的完成了。活动前期繁重的准备工作让我认识到无论做什么，说是一回事，真正实行起来又是另一回事，没有什么简简单单就可以完成的，必须要全心付出；在活动的过程中总是会碰到困难，会出现错误，我们都要坦然而正确勇敢的面对，切不可半途而废；个人能力有限，所以应该具有团结合作的精神，必要时积极而诚恳的向他人寻求帮助。这次活动在很大程度上提高了我的组织和策划能力，增强了我的自信心，给我原本空白的实践经验经历填上了重要的一笔，而且捐赠所得的旧书送给了需要它的贫困学生，更让我的心灵得到教育和洗礼，让作为大学生的我开始一步步承担起对这个社会应尽的责任，在社会实践中证明和实现自我价值！