

最新寒假社会实践报告书(模板8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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

寒假社会实践报告书篇一

社会实践是为了让学生更早地认识社会、了解社会,提高适应社会的能力,实现自身价值,社会实践报告则更能够如实地反映大学生的思想政治情况。今天小编整理两篇寒假社会实践报告书,欢迎阅读!

作为一名大一新生,对缤纷多彩的大学生活充满了好奇。在大学的第一个寒假里,我希望能与以往有所不同。在这个时候团支布提供了参加实践活动的建议。这是一种磨练,对于学生来讲,实践的机会真的是很难得。在中国的教育里,我们学的都是理论知识,真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生提供一个社会实践的平台。本次到酒店参加社会实践的总共有三位同学,所学专业为会计。实践的时间是从01月20日到02月10号3为期一个月,实践的主题是进行相关的专业实践学习,主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下:

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪,因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店,这次的身份却是一个服务生。呵呵,第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识,平常都叫她阿姨。人很和善,第一天来什么也不懂,她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得,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。我们第一天是试工,

大家都在努力的学习，虽然说有点累，但我们每个同学都很积极、很投入，都感到很乐意，因为这毕竟是我们本次社会实践的第一步嘛。所以在那一天的时间里，虽然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的。先说说我在那里的的工作情况吧：我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们每天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。

记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。

现在举例如下：

一. 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。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融

入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三. 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。”其实有谁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，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 在工作中要不断地丰富知识。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。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，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

今年，我迎来了大学的第二个寒假。如何让这个寒假过得充实有意义，我一早就做好了计划，那就是我要体验一下打工生活。

回到家后的第二天，我开始寻找寒假的兼职。街道上招聘的信息到处都是，可是招聘寒假兼职的信息却很少，真是有点灰心。可是我没有放弃，继续寻找，终于在一条街道的转角

处的一家芊芊花店看到了招聘寒假工的告示。我怀着激动的心情到那家花店去应聘。接待我的是老板娘，她看我身材小小的，问我是否能胜任这份工作。我拍拍胸口说：“一定可以的！”然后我又跟她说了自己对花卉的一些了解。老板娘见我说的头头是道，于是就同意招收了我这名寒假打工妹啦。

虽然我对花卉是有一定的了解，可是真正要运用到实际的工作中去还是有点小困难的。花店的工作是技术活，一开始，我什么都不会，需要从头学起。最基本的就是修剪整理花朵，刚到货的花都是没有经过拾掇的，很容易枯萎，而我们的工作就是修剪花枝，汲水养花。在刚开始工作的两天里我学会了这些稍微简单一些的工作。接着就是包装花朵了，比起修剪需要更细心，也要很耐心的学习才能掌握其中的技巧。当然我也发现这是一个熟能生巧的过程，在后来几天的工作中，我的技巧越来越熟练，老板娘也很满意我的工作。

印象最深的是情人节，这一天的生意特别的好，在忙碌中也学到很多。在如何吸引顾客，如何把花束推销出去这些方面有了更深的体会。比如在情人节前夕就会有很多人来订花，因为节日前夕的花束比起情人节当天要便宜，所以在节日前几天我们就开始准备和宣传了。另一个买花的高峰是情人节快结束时，顾客抱着在这样的时候买花容易砍价的心理，会让花店的生意更加好。

花店里有一台电脑，因为我曾学过电脑，对电脑比较熟习，打字比较快，老板就经常拿一些顾客的名单让我打和修改。打的文件老板总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真的觉得好烦，不过不管觉得多烦也要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。更难受的是，闲的时候也不能离开花店，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家里“大小姐”的待遇和脾气真的想过要放弃，不过还是撑过来了。自己竟然想接触这个社会，想融入这个社会，这小小的辛苦是一定要的。

一个月的寒假实践过得很快，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，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也不错。那时离开时还真有点舍不得呢。这么多天以来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，自己在这一个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

- 1、 要善于沟通：碰到那些比较固执的顾客，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就；当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。
- 2、 要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些顾客感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心；他们有些人是第一次来买鲜花，对我们鲜花的品种和养花的方法都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们鲜花的品种，有什么样的含义，如何保鲜等等。这样顾客就会觉得这家花店服务耐心周到，以后就会常来光临，长期的顾客是我们培养的重要目标之一。
- 3、 要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫店面，整理整理花束，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

在我的打工生活中，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。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人

的意见时，一定要心平气和，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。

寒假社会实践报告书篇二

学校名称：

承德石油高等专科学校

系别名称：

机械系工业设计

学生姓名：

郝展

实践活动目的：

- 1、 理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。
- 2、 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。
- 3、 使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。
- 5、 提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

6、 预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

实践时间：

我于xx年1月14日到1月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

实践单位：

1、 集团简介：银鹭事业始创于1985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状。

由于是以化工产品为主的贸易公司，所以对化工产品要有一定的认识，所以到公司的第一天，我就对各种冶金和化工产品进行了学习，各种化工产品的名称，了解了各种化工产品的成分和规格，因为在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的代号，因为合同中往往出现的是化工产品的代号，同时各种产品的规格也一样重要，因为客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前一定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。可以说，公司的所有贸易都是建立在对各种化工产品的熟悉程度之上的。

通过几天的学习，把公司要的主要化工产品的名称、成分、用途等都有了大概的了解，就开始做基本的业务了。首先是通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电

子邮件发送希望建立业务关系的信函。通过邮件[]msn[]等方式与客户进行沟通。

通过与客户的交流，确定基本的订单意向，主要针对产品的价格及价格条款进行初步确认。目前，由于市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，通过与客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、装运、报检通关等工作，做好装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与贸易流程有关的单据。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。由于贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、金融及货币银行学的内容；讲到保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。所以我们要想做好工作必须处理好各种关系。

在此次实践中，我学到了很多的东西，我感觉到了要想做好贸

易工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如《贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前贸易中公认的一般贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“学以致用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同市场接轨。这样我们在做业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好

的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

在此次实践中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，与这一个团队的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神将是一团散沙，没有凝聚力，也就完成不了订单，业务量也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实践的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次实践将是我今后人生的一个良好开端。相信以后在工作中更能更好的适应工作。

在期间，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

寒假社会实践报告书篇三

深入农村，与村民攀谈，搞调查

1. 三绝的发展历史、现状及制作过程。

2. 如何保护和发掘高密三绝. 高密剪纸“高密三绝”中流传最广的是剪纸艺术。每到春节，许多农家小院的影壁前都悬挂起一个“福”字灯，玲珑剔透的大剪纸“福”字倒贴在灯纱上，再配上红红的窗花以及屋内瓶罐、箱笼上贴着的形态各异的剪纸，充满喜庆气氛。“彩纸手中拿，剪下自生花。十二生肖显神通，庄户人家福倒挂。”在高密农村，处处可

看到这种景象。听说这里剪纸艺人遍及千家万户，剪纸世家也不少，有些村还成立了剪纸协会。

到了范祚信一家。这一家八口，老少三代都能剪纸，且剪艺颇高。只上过四年小学的范祚信已届中年，在北京、深圳、沈阳等地多次剪纸表演，举办个人剪纸展览。大照片上了《美术》杂志，外国人到他家作客。女儿范云英随团到日本进行剪纸表演，被誉为“魔剪”。范祚信之妻刘彩花剪的水浒人物一百单八将收入了国家级出版社剪纸集，深受专家好评。剪纸离不开民俗，高密剪纸更是这样。看传统剪纸长卷《老鼠娶亲》，那浩浩荡荡的老鼠娶亲队伍，旗、牌、伞、扇等应有尽有。仪式之隆重，场面之壮观，不亚于皇家的公主出嫁。

高密剪纸在民间历史悠久，广为普及，在剪纸艺术至少已有两千多年的历史了，高密剪纸究竟起于何时，既无文字记载，也无考古发现。据当地人传说，它与扑灰年画兴盛的时间相差不多，明洪武初年，已在高密民间广为流传而至普及了。明代洪武年间大批移民，带来外地剪纸，主客融合，逐渐形成了独特的高密剪纸的风格。一是块与线形成黑白灰色调，相互衬托，对比强烈，并富有韵律感。

二是纸条挺拔，浑厚粗犷，富有浓重的金石意味。三是以精巧的构思见长。构图夸张变形不失真。以巧妙的构思，稚拙的造型，刚劲的线条，昂然的意趣而技压群芳。剪纸不象其它艺术品类，有许多繁难的工序和独特的材料，只是剪纸艺人凭一把普通的剪刀和日常所用的纸，剪出各种题材和花样的艺术品。在普及于全国的剪纸艺术中，高密剪纸称“绝”，主要取决于它所表现的题材和艺术风格的别样。高密剪纸的题材以广泛著称，至于广泛到何种程度，品种有多少，难以数计，举凡与人的日常生活密切相关的，从自然界的飞禽走兽到远古的神话传说，还有流之千古的历史故事，文学人物和情节均进入了剪纸艺术的视角。

而且从构思到技法，从内容到形式，充分体现了古代美学形神兼备，以神为主。形意结合，以意为主的特征，酷似画中的大写意。高密剪纸的题材以广泛著称，至于广泛到何种程度，品种有多少，难以数计，举凡与人的日常生活密切相关的，从自然界的飞禽走兽到远古的神话传说，还有流之千古的历史故事，文学人物和情节均进入了剪纸艺术的视角。而且从构思到技法，从内容到形式，充分体现了古代美学形神兼备，以神为主。形意结合，以意为主的特征，酷似画中的大写意。在艺术上，高密剪纸构思精巧，造型雅拙淳朴，线条刚劲挺拔，有浓重的金石味和灵秀细腻的韵趣。例如，要把用笼子养蝈蝈这一生活趣事，在单色剪纸上表现出来是很难的。

而高密的剪纸艺人却别出心裁地构思成把蝈蝈放出笼外，让它的一双坚硬有力的后腿紧紧地钩挂一只精巧的笼子，蝈蝈双须向前，二目圆睁，既浑然天成地表现了这一特定的生活题材，又寄托了人们渴望自由、向往美好生活的强烈愿望。同样，以“八仙过海”为题材的剪纸，江南剪纸纯用轻柔的细线，手绘式的五官来表现，显得玲珑剔透，河北剪纸以块为主，大面为黑，只求整体轮廓完整不作细部刻划，显得浑厚粗犷，而高密剪纸则以鱼纹、网纹一样的细线组成“八仙”挺拔而又轻柔的衣饰，以黑黑的脸膛颜色表现出“八仙”各异的神情，再加上浓重的水，飘逸的云，构成了一幅出神入化的独特画面，充分体现了高密剪纸粗犷中有细腻，线条劲拔金石味浓重的风格。剪纸作者大都是民间妇女，她们未受过艺术专业教育，兴之所至，随心创作，作品不具成法，粗犷中见清秀，雅拙中藏精巧。

寒假社会实践报告书篇四

作为一名大一新生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇。在大学的第一个寒假里，我希望能与以往有所不同。在这个时候团支书提供了参加实践活动的建议。这是一种磨练，对于学生来讲，实践的机会真的是很难得。在中国的教育里，我

们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生提供一个社会实践的平台。本次到酒店参加社会实践的总共有三位同学，所学专业为会计。实践的时间是从01月20日到02月10号3为期一个月，实践的主题是进行相关的专业实践学习，主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得，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。我们第一天是试工，大家都在努力的学习，虽然说有点累，但我们每个同学都很积极、很投入，都感到很乐意，因为这毕竟是我们本次社会实践的第一步嘛。所以在那一天的时间里，虽然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的先说说我在那里的工作情况吧：我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们没天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。

记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。因为这个原因，刚开始工作的时

候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。

现在举例如下：

一、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。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三、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。”其实有谁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，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、在工作中要不断地丰富知识。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。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，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

一、在同一个地方的时间有点太长，社会实践不完全等于上班工作，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下实践岗位。

寒假社会实践报告书篇五

这一年，我看过学院的大小无数场晚会，迎新晚会、育人晚会、颁奖晚会、十佳歌手晚会，有时一周内三个晚上泡在树人堂里看节目，各种节目类型已经是深深地烙印在了我的脑海里，感觉晚会就是那么回事，并没有什么困难。现如今，轮到了社区实践队办晚会，而离晚会只有5天时间，作为团队副队长，晚会就像一座大山一样压在身上，喘不过气来。

一场晚会涵盖了音效组、场地组、化妆组、催场组、灯光道具组等，工程量之大，人员之多，在晚会开始前，要制作好晚会道具、宣传单、节目单、开场视频等，最重要的是节目彩排与演员之间的默契度，如果缺少了这两点，一切都是白搭。这一切切都令人无法想象。

晚上的会议，每个人各司其职，排练的排练，写新闻的写新闻，做视频的做视频。看到这一幕，我很开心，你们在进步和成长，我们是一个团队，更是一家人，正是有了大家的齐心协力，晚会才会成功。

晚会仅仅只有5天时间，未来的5天，也许前进的道路充满坎坷，荆棘满地，但我们不怕，我们将会发挥出自己全部潜能，以最饱满的姿态迎接晚会。

暑期社会实践报告书

个人寒假社会实践

寒假社会实践活动策划

寒假社会实践心得范文

寒假社会实践活动方案

寒假社会实践心得【荐】

【热门】寒假社会实践心得

【热】寒假社会实践心得

【推荐】寒假社会实践心得

寒假社会实践心得【推荐】

寒假社会实践报告书篇六

专业□xxxx专业

年级□20xx级

学号：1609030094

学生姓名□xxx

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 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。

1、社会实践是大学生宝贵的锻炼身心的机会，在实践中培养吃苦耐劳、坚毅挺拔的精神以及劳动观念和奉献的精神，增强团队合作意识。

2、充分发挥我们学生的知识和智力优势，在实践中学会克服困难、独立的去解决问题。

3、进行社会实践活动弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化我们思想政治教育的实践内容，促进青年学生在理论和实践相结合的过程中增长才干、健康成长的重要课堂，从而优质成才、全面成才。

1、利于大学生了解国情、了解社会，增强社会责任感和使命感。现代大学生，大多是在书本知识中成长起来的，对我国的国情、民情知之甚少，而社会的复杂程度，远不是读几本书，听几次讲座，看几条新闻就能了解的’。

2、利于大学生正确认识自己，对自身成长产生紧迫感。通过广泛的社会实践活动，能让学生看到自己 and 市场需求之间的

差距，看到自身知识和能力上存在的不足，比较客观地去重新认识、评价自我，逐渐摆正个人与社会、个人与人民群众的位置。

3、大学生对理论知识的转化和拓展，增强运用知识解决实际问题的能力。大学生以课堂学习为主要接受方式，这对大学生来说非常重要，但这些理论知识并不代表大学生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。社会实践使大学生接近社会和自然，获得大量的感性认识和许多有价值的新知识，同时使他们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识 and 解决实际问题的能力。

20xx年1月6日——20xx年2月22日

贵阳市苏宁电器商城

为在校学生的我们，在假期的社会实践活动中在乎的不应该是实践什么样的工作，而应该在乎的是在整个社会实践活动中得到了怎样的锻炼，有了多少的收获，所以20xx年的假期，因为气候等各方面等原因我没有远出到外省去实习，而是在学校附近的商场简单实习，深刻体会；这也符合学院团委要求“就近”的原则。以下是我本次社会实践的具体过程以及实践心得体会：

经过重重面试，我被安排在了喷水池的苏宁商城，工作的主要任务是擦拭玻璃，保证各种家电上没有灰尘；发宣传单，在各个路口向行人发单页，介绍正在做活动的产品；向顾客介绍他们所需要的家电等等。

下午的任务是发宣传单，发传单看似简单，其实不然，因为那天下着雨，我忘记带伞了，只能向商城的员工借了一把伞，可是要拿着一大堆的单页还要撑伞真的不太现实，但没有办法，这就是考验的时候。我的任务是和另外一个和我一样也

是兼职的女生到市区的南郊去发传单，因为下过雨，那里的人很少，走过几条小街小巷，才发出几十张，剩下的几百张，我们只能往每一家店铺尽可能的多发传单。当我们派完传单之后，我们几乎都淋湿了，时间已经将近六点钟了，又累又饿又湿，所有的辛酸只有真的体会过才知道，可以说第一天的开始就是如此，预示着接下来的日子里，还有多少的困难在等待着我们，现实跟理想之间真的相差很大，在此之前，我想象着我们是坐在店里面销售产品的情景，但现在……借用一位名人的一句话“吃得苦中苦，方为人上人”，我相信我会坚持下来的。

每天上班的第一件事情就是打扫卫生，去污除尘，做各种各样的卫生，有时候会抱怨自己像一个清洁工一样，但其实只有从生活中最基本也最简单的事情开始做起，才能更好的做好其他事情。这也许是对我们的锻炼，现在的我们，最容易犯心态浮躁，好高骛远的毛病。现在这些看似简琐的工作，不就是可以当作磨练的机会吗？我告诫自己，天下事莫作于细，请从务实开始吧。初来店里，单调机械的生活，使得心里未免有些失落，此前，早有学长告言在先，不要对你的兼职抱有太高的期望，作为相对缺乏经验的学生，公司不可能把核心业务交给你，尽管你很认真的把所有的电器的性能都背下来，但是要想真正把东西卖出去，还是需要一段时间锻炼的。我当时就想，只要有舞台，就不怕英雄无用武之地。现在应该把简单的事情做好，才能做更复杂的工作。接触实际，才发现理想与现实总是存在难以弥补的差距，唯有调整心态，调整方向，才能在二者之间取得平衡。我鼓励自己要摆正自己的位置，从最基层的东西学起，只要用心观察思考，勤于学习，还是能收获很多东西的。

很快，一个月的兼职生活就结束了，在这期间，无数次想要放弃，和学校舒服自在的生活相比，这种每天都要遵守规则，不能犯错，时时刻刻在竞争着的生活真的好累，每次回到家里，丝毫不想动一下，但是还好，我坚持下来了。在兼职期间，我更好的接触了社会、认识社会，这是我即将步入职场

的初体验，在这段时间里，我发现了自己的不足，感受到了社会和学校的种种不同，学校的生活是悠闲自在的，没有太多的竞争，而在社会上，每天都要绷紧自己的神经，时刻想着要让自己进步，跟上竞争的步伐，不被发展快速的社会所淘汰，因此在剩下的校园生活里，我将会更加努力地去完善、充实自己，去获得更多与社会相关的知识，让自己在踏上社会之前充满电。这次的兼职让我学到了很多对以后的职业规划的新补充，也让我了解到自己的缺点所在，我将会努力将缺点转化为优点，让自己的身上散发出光芒，感谢鑫荣华商行给我的这个机会，也感谢在此期间帮助过我的所有人。

通过这次的寒假的社会实践活动，我们从中体会到，现在的大学生最缺乏的是实践，但是在各高校中的实践机会却是少之又少，而这恰恰说明了我国内地高校与国外高校的差距所在。在现实高校教育体制不可能有太大的改变的现状下，在校大学生应该多多利用大学生活的空闲时间走进社会多多实践，培养自己的实践能力；在培养实践能力的同时，应该夯实自己的专业基础与其他相关知识基础，为踏入社会与顺利开启自己的职业生涯做好准备。

回顾短暂而又充实的实习实践生活，大学生总会有很多感触。通过不同方式的暑期锻炼，大学生不仅认识了社会、锻炼了能力，而且体会到了不一样的实践经历。近年来，企业对大学生的实践能力的要求越来越重视，是否参加过社会实践成为企业选聘人才的一把尺子。面对激烈竞争的就业压力，大学生也只有主动走出象牙塔，积极参与到暑期实践中去，才能有效提升自身的综合能力，实现从校园到社会的完美转型。

寒假社会实践报告书篇七

学院：

专业：

班级：

姓名：

学号：

实践单位：

实践时间□xx年1月16日至xx年2月28日 ， 共计40天

在国务院进一步加强和改进大学生思想政治教育的大背景下，本次实践活动是在学院的指导下进行的，实践目的是把自己投身于社会，了解社会，服务社会，完善自我，提升自我，进一步定格服务社会的思想。

在现实的高校教育中，我们能学到知识技能，能学到先进思想，但是，大学毕竟是校园，在学校学习的时候与社会的交流机会有限，了解社会的机会很少，但是我们将来必定要走向社会，融入社会，这就要求我们先要对社会有一个正确的认识，与社会的交流必须自己争取机会，在这寒假之际，正是这样的机会，所以我参加了这次实践活动，投身社会，走进社会，了解社会现状，为自己的发展方向提供航标，为将来的就业提供准备基石。

本次实践活动学院有相关的指导，根据学院的指导精神，选择与贵州发展相贴切的单位，贵州现在大力发展旅游产业，并且在饮食文化产业的发展上也有相当大的投入，而我所选择的专业倾向是森林资源 保护与游憩，所以我选择了贵州醉苗乡餐饮投资管理有限公司。

贵州醉苗乡餐饮投资管理有限公司是多彩贵州旅游 直通车指定苗菜文化独 家接待单位，该公司重点开发贵州苗族餐饮文化，在发展贵州旅游产业的前提下传播贵州，发展贵州，并放眼中国的优秀餐饮企业。该公司 现有酒楼8个，固定员

工700余人，每日营业额50万左右，多次荣获省市级优秀奖项。

根据公司的安排和自身的条件，本次实践活动时间安排在xx年1月16日到xx年2月25日，共计40天，实践地点在贵阳市飞山街醉苗乡酒楼，共同参与本次活动的还有贵州大学农学院和资环学院的同学以及贵阳其他高校的学生，实践的主要内容是做餐饮服务并做一些相应的顾客咨询调查。

本次实践活动主要是以个人为单位，具体工作为接待客人，向客人做相应的咨询调查和登记。由于这样的工作随机性和不定性很大，所以没有必要做工作安排和工作策划，需要根据具体的情况随机应变。

经过40余天的时间活动，社会实践结果具体可分为三个方面，即社会方面，公司方面和个人方面。

1 社会方面

正常的人员流动可以增加信息交流，可以在市场经济的作用下使劳动力合理分配。另外，这次实践活动是大学与社会的结合，这些无疑都是对社会有积极作用的。

2 公司方面

对于公司方面，我们的加入无疑是为他们注入了新鲜的血液，我们的工作无疑会给他们的效益带来相应的价值，具体表现在以下方面：

(1) 我们的加入为他们的团队带去了大学里的先进思想，特别是一些来自于农村基层的一些工作人员，他们多数是初中毕业就来贵阳打工，在现在高速发展的世纪浪潮之巅，初中学习的政治思想和觉悟意识越来越显得局限，在我与他们的工作和交流中，不管是领导还是同事，他们都特别赞同我们求实创新放眼未来的想法。

(2) 我们的工作都是公司根据他们的发展要求所设的工作项目。公司要寻求发展，就必须了解市场动向，了解客人的需求动向，了解客人的信息，特别是一些来自外地到贵州旅游的客人，他们对贵州的印象和对贵州文化的认识是他们所需要的重要信息，所以我们的工作对公司的经济效益是有很重要的价值的。

2 个人方面

对于我来说，这次实践活动对自身发展是相当有积极作用的，人都不能把自己封闭自守，而面向社会的实践活动正是打开自己眼界放眼社会的大好机会。所以这次实践活动让我真正的融入社会，了解社会，服务社会，提升自我。

通过这次实践活动大体达到了实践目的，不论是对公司和社会还是对自身，都有积极的意义，完成了服务社会，提升自我的宗旨目的，不过也出现了一些问题有待解决：

(1) 盲目选择实践单位

由于放假时间紧，来不及仔细考察实践单位，导致加入公司团队后才发觉不是很适合。在以后的实践活动中，必须仔细考察实践单位，选择社会面更广并且更具权威的单位，如此才能更加达到融入社会，服务社会，提升自我的目的。

(2) 实践期间没有做实践总结

由于本次实践工作量大，并且工作与公司和个人自身利益挂钩，在实践期间没有机会和条件做工作总结，但每一次实践就是一次成长，每一次成长需要在总结中提升，这在以后的实践中有待改善。

这些问题的存在为下一次的实践指明了方向，该注意些什么，该选择些什么，就是下一次要解决的问题，当这些问题都一

一解决的时候，便是具有面对社会能力的时候。

实践是理论与现实的完美结合，对于大学生的实践活动，更是学生和社会的需要。在这次的实践活动中，有积极成功的一面，也有局限失败的一面，吸取每一次实践的成功与不足，不断完善自身与社会的结合，一步步达到服务社会，提升自我的目的，这是接下来的实践活动的发展方向。

一步步走，一步步总结，一步步完善，一步步，一步步——迈向成功。

1、公司服务员风采，展示了完美的苗族风情，对宣传贵州，传播贵州极具积极意义，让外地就餐游客了解贵州纯朴的风土人情，了解贵州的旅游文化。

2、我和公司的苗族饮食文化师傅在公司工作的留影

这是我参加这次实践活动的见证，也是我参加实践活动的成长印记，每一次的实践都有每一次的收获，每一次的收获就表明向成熟迈进，它是我这一生的财富。

3、我在公司工作时的照片

图中的我正在为客人送去公司深入苗寨所开发的苗菜。苗菜作为贵州饮食文化，与贵州的各种旅游资源相结合，对发展贵州的旅游产业和文化产业起着推动性作用，也为传播贵州，发展贵州起着积极性作用。

4、我在公司厨房的照片

这是一天工作的开始。图中的我正在做着准备工作，整理服装，仪容仪表。这是对工作积极性和热强性的表现，以责任心面对工作，以热情面对生活，以展望的眼光放眼未来这是作为一个大学生的积极表现。

寒假社会实践报告书篇八

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我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。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。