

大学生寒假社会实践报告(模板10篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

大学生寒假社会实践报告篇一

时间过的真快啊！又一个充实的寒假过去了。在xx年的寒假，我有了一个充实的、难忘的社会实践报告经历。我度过了一段被人称为“老师”的难忘的，阳光的日子。

记得我在小时候就有一个梦想，希望长大后能成为一名光荣的人民教师。可是后来经历了人生的种种，我成为了一名学习食品科学与工程专业的大学。可儿时的那个梦想却一直都没有消逝。老师那高大的形象和伟岸的身躯，“好大一棵树”的优美旋律却依然在我脑海中萦绕，在身边回响。于是就有了这样一个“一石三鸟”的经历。可以实现我的儿时梦想；能多一种不同的人生经历；可以靠自己的双手完成学业。后来我发现不仅仅让我学会了这几种东西。而使自己更加清楚的了解了自身的能力和学到了许多课堂以外学不到的东西。

在假期前两三周我就找到了家教的工作。虽然做家教的地方离家很远，薪水给的也很少，我还有晕车的毛病，可是为了我的理想和追求，我还是欣然前往了。第一天是试讲，我给两位高中生补习数学，为了能做的更好，我又把高中时代的课本重新翻阅了几遍，走上了我的人生第一讲。尽管有些紧张，但是我还是通过了第一关。当时我心中唯一的感受就是做一名老师真的很不容易呀。

一回生，二回熟，就这样我便做起了我的“老师”了。可能是第一次给学生做家教吧，我格外认真，每次讲课的前一天晚上，我都很努力的备课，生怕讲错了那一道题。可是这样

事情还是发生了，有一次我讲错了一道题，当时要是有一个地缝，我恨不得钻进去。就这样我每天早出晚归，虽然很辛苦，很累，但是却很充实，算是顺利的完成了我的家教任务。学生家长也对我很认可，那两个学生也对我很尊敬，我们也成为了好朋友。特别是他们管我叫“孙老师”的时候，我的感觉就好像是飘向了天，很自豪，很光荣。那时我才真正的明白人们为什么说老师是太阳底下最高尚的职业。

做了一个月的“灵魂工程师”我学到了很多的东西。我的努力也没有白费，我的那两个学生在考试中，数学成绩提高了20多分，听到了这个消息我高兴极了，我好像觉得自己真的是一名人民教师了，两个学生的家长还让我下个假期继续去做家教，但是我婉言拒绝了，并不是我不愿意，而是我觉得我应该去体验更多的人生经历，更多的丰富自己的人生。

一个月过去了。而我人生的实践经历却才刚刚开始。这段时间里，我更加清楚的了解了自己，对自己的能力有了进一步的认识，我的身上还有很多的不足和缺点，我要不断的完善自己，这样才能适应时代的要求，成为一名高素质的人才。能战胜自己的人才才是真正的英雄，这次经历将会激励我更加努力地学习和从各方面去充实自己，使自己成为全面的发展的创新型社会人才。

三百六十行，行行出状元。而要想成为一位名副其实的状元就要付出更多的努力，就要经历的比别人更多。因为那也是你的人生财富，而且的是无价的。所以，努力吧！只要你去拼搏，去努力，每个人的人生都将会是辉煌的。

大学生寒假社会实践报告篇二

本站后面为你推荐更多大学生寒假社会实践报告！

很高兴自己能有这次社会实践的机会，通过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，

它为我今后步入社会打下了坚实的根基。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

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。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为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，不要简单地把暑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。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚

者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

大学生寒假社会实践报告篇三

xxx 社会实践生□xxx

xx有限公司

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 and 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。

大学生寒假社会实践报告篇四

我的实践是从××开始的。当时我和我的同学们一起去了××，在一家服装厂里面做普工，每天都要检查很多很多衣服的质量，还有就是包装工作。后来做了一个月，大家都不满意工厂里面的环境和待遇，于是我们又从××回来。

回来之后，我就进了××电器有限公司，在业务培训了一天之后我就正式开始上班了。之前的工作地点是星力百货××店，和张姐一起上班，每天我们要上班6个半小时。

但是只过了一个星期，我的业务就把我调整到了××百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要接受国贸公司4天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，不过很充实。而且最让我高兴的是，我在培训中得了第三名，当时一共有50多个人参加培训，我的心里好开心啊。国贸还给我了一个培训三等奖奖励的小包。

我在××电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机，××地宝，当然还有一些卧式吸尘器。

这里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自己研究生产的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到

时间以后它就能自己出来打扫卫生了，而且当它清洁完地面之后没电了还能自己回去找充电座充电。当然，还不只这些，如果你家里有楼梯它也不会从上面掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在这里上班的三个月里我们完成了国贸规定业绩的55%，72%和145%，我的工资也从最初1000多块钱到的2900多。拿到了我出来上班的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自己的努力是分不开的。

首先，我觉得不论做什么我们都要尽力，尽管我只是一个导购。我们公司不是特别大的公司，知名度不是很高，所以刚开始的时候我们的销售业绩不好，第一个月下来只卖了8台。完成了商场业绩的55%，被开了罚单。

销售不好的原因有很多，比如知名度不高啦，还有就是我的销售技巧不好。于是我会自己总结经验，让更多的客户接受我们的机器。国贸这边管理很严，我也被开了很多罚单。但是我相信我的销售能力，我对我的对班说：不就是罚单么？我卖一个的机器，提成够他们开一阵子的罚单了。于是虽然不懂卖场的规矩，但是我也在很卖力的卖机器。

其次，我想谈谈卖场里面和临柜导购的关系。我在卖场有很多朋友，当然还有主管，国贸百货的李主管很喜欢我，所以有的时候即使我做错了。要被开罚单主管也会开得很轻。我觉得在卖场里面你要卖好东西就得有很多朋友，比如你吃饭去啦，你的临柜朋友就会帮你看柜。你和主管的关系处好了，就不会和别人一样经常被开罚单。我有很多朋友，所以当淡季来临的时候我也不怕烦闷。

最后，我要谈谈我自己做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。但是很多公司的事情我也会帮忙去做，比如送货到顾客家啊，还有售后的一些服务啊。总结了一下，不论做什么事情一定要用心。而且只有付出，才会有收获。

当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在××的销售数量我一直都是第一，我想这也是我努力的结果。

大学生寒假社会实践报告篇五

寒假实践报告

我在酷寒中迎来了作为大学生的第二个寒假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，我毅然踏上了社会实践的道路。亲身体验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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

特多，店里里的生意自然很好，我因此特别的忙。虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了锻炼自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，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无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销虽然与我所学的专业没什么关系，但也是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解更多的社会知识，比如懂得如何更好的与人交流，怎样了解一个顾客思维等等。我的促销工作主要是促销电器。在促销前我们有一个短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

我觉得对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。这一切在我们以后的生活中也十分重要，比如我们去找工作就要把自己推荐给别人，我们进行工程招标时就得把自己的公司推荐给别人。通过学习我觉得对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

我不是市场营销专业的，但也还是感觉一个人的专业技能还是很重要的，我想以后即使从事的是文秘专业的工作，也要有良好的专业素养才能更好的发展。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

我每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同

的顾客，这生活需要我们坚持，我相信：宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来说的也就是这个道理吧。

在这个服务工作中，是我更深的理解了顾客就是上帝含义，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。同时工作要做到细致认真这一点对于以后我们从事造价或建筑，会计方面的工作都十分重要。

另一方面，经过了一年半的大学生生活，我觉得自己总是很迷茫。那么下一个学期即将开始，我觉得自己应该明确目标，合理的设计规划自己。

总之现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，明确自己的发展方向。把专业知识学好，提高与人交往的能力，注意自己的形象，工作认真，细致，一丝不苟。是自己成为一个符合社会发展需要的人才。

大学生寒假社会实践报告篇六

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思想汇报专题酒店，开始了我的第一次社会实践。

一次偶然的机会，我经亲戚的介绍，踏进了东海酒店，也开始了我的打工之旅———酒店服务生之旅。第一天走进去，有着懵懂与好奇，因为从来没有过这样的实践，也不懂酒店的一切运作流程；同时，我也带着自信与勇气走进去，因为希望自己能真真实实当好一名服务员，尽到服务员应有的职责，让客人满意，让老板放心。只是第一天进去，主要是去培训，还不算真正的投入实践，不过培训时也了解了到一个服务员应有的一些基本的做法。给我们培训的是一位刘部长，她说，服务员首先要具备的基本礼仪就是抬头挺胸，面带微笑面对客人，记得当时刘部长还说我看起来不太爱笑，告诫我要时刻记住面带微笑，笑迎各方来客，无论对方是贫是富、是高是矮，都要以“礼”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，从四点再上到晚上的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。

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。

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。

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。

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！

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。

在实践中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的心里素质还是不够高，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。

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

要参加的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得，使自己未踏入社会就已体会社会方面，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 and 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。

大学生寒假社会实践报告篇七

xxx大学商务外语系

商务英语

大三

大商英0806

xxx

29

xx网吧

xx年7月9号——xx年8月22号

共43天

实践目的：俗话说实践是检验真理标准的唯一途径，实践才是硬道理。为了加强社会实践，积累社会经验，为以后步入社会做准备打基础。我所工作的地方是一个规模较大的网吧，为顾客上网提供便利同时经营食品饭菜买卖，我所做的工作就是为顾客服务，让他们有一个舒适的环境，同时帮他们解决一些上网途中出现的小问题。我也希望通过这次实践来磨练我的心智与毅力，让自己认识到赚钱的不易与辛苦，发现自己的不足，为以后就业方向找一个定位。

实践内容：我的工作主要是打扫卫生，满足顾客的需要，跟餐饮行业所做的工作差不多。一天12个小时，没有休息，从早上8点到晚上8点，白班15天，晚班也是15天。人有三六九等，素质高低也不一样。网吧一般下午和晚上人比较多，所以买东西的人也多，这时就有点忙不过来了。有的顾客去晚一点就会发脾气，好像你就是为他一个人服务的，这种时候就地解释，可有的人就是这样无理取闹，这就只由得他了这种喜欢热闹没人理自然就不会怎么说了，独角戏缺少了观众是无趣的。在工作中，也遇到了一些好人，很有礼貌，尽量不麻烦你，实在要麻烦你也会微笑着对你说谢谢。也许你不能选择你的出身，你对你现在的生活并不满意，你觉得你应该处于社会的高层次，但是你可以选择你对人的方式，年可以高层次的对人，做人，而不是把气撒在无辜的人身上同样是打工为什么要把你受过的不好的待遇再发泄到别人身上呢，在我看来这种人也活该一辈子跟别人打工。我也发现了很多熬夜上网，而且是经常性的，有学生有工作者，也有中年人。我觉得这样不好即伤身体又花钱，而且有个高中生老通宵害得她妈老要出来叫他回去吃饭睡觉，知识份子的模样儿子却是这样，心里应该很不舒服吧。还有一对夫妇基本上天天在网吧，我就想俩人都不挣钱哪来的钱，后来才知道他们靠游戏赚钱，这些钱应该还没他们花上面的多吧，这样的

生活有意思吗，完全活在网络世界。

实践结果：通过这次社会实践我充分认识到读书和读好书的重要性，要想过自己想要的生活，高质量的生活不像我看到的一些人一样我必须努力才行，我也明白了父母赚钱的艰辛与不易，也学会更耐心的与人沟通，与人为善。这次实践老板充分肯定了我的劳动成果，对我的工作很满意也要我放寒假去做事，顾客对我的服务也很满意，说会想念我的，跟同事的相处也很愉快，我的社交能力也得到了提高。

实践体会：无论做什么工作都要用心、耐心、专心，这样你才能做好，别人才会信任你，喜欢你。这次实践虽然很累，但是我收获到了平常在课堂收获不到的东西，这次实践所赚的钱也实现了我去凤凰旅游的梦想。总之，这个暑假过得很充实。有付出就会有收获，只是大与小的问题，你要相信这一点，对所有事情朝好的方面想，心情会大不同，事情也许自然而然会朝着好的方面发展。

大学生寒假社会实践报告篇八

作为一名即将走入社会的大三学生，积极参与创业知识学习和创业实践活动，在读书和实践过程中提升自己创新创业素质，以使自己更好的服务社会十分重要。很幸运自己能有一次难得的，难忘的寒假经历，也很感谢学校老师领导给我们提供这样一个，发现自我，完善自我的机会。

由于家庭经济并不十分宽裕，所以为了多挣点钱贴补家用，寒假中，父母，姐姐跟我在我们那个镇上最繁华的路口旁边摆个摊子，卖年货，主要是对联，福字，灯笼等。看似不起眼的小生意，只有当你自己真正做时，你才会发现其实其中有很多有价值的东西值得体会，值得学习。当然，只要你认真，努力的付出，坚持到底，你收获的不仅仅是那一沓钞票。我们已经卖了好几年了，对家庭经济贡献不小。

那是几年前从一对新婚夫妇那里得到的消息，卖年货比较挣钱。当时家庭经济即将崩溃，也考虑到腊月里基本上没什么事，挣点钱补贴家用，所以父母就决定在腊月的最后十天里卖年货。在别人都领工资放假，买年货过年的腊月里，我们一家顶着寒风在人流熙熙攘攘的路口，摆起了地摊。当然，去年也不例外。

去年寒假放假回家，到家时已经腊月十四了，爸爸已经在德州进好货了，打算从十五开始卖。我到家的第二天，也就是腊月十五，就跟母亲一起去了我们那个镇上最繁华的路段摆摊。幸好，还没有人抢占我们的位子，附近也没看到同行。我们知道才腊月十五，基本没有人会买，太早了。即便从早晨五点多天还未亮就起床，到晚上五六点钟收摊，卖不十几二十块钱，但为了保住这个“黄金地段”，为了保住有利的地理位置，我们必须比别人更早的起床，必须提前起身，必须坚持，等待顾客“血拼”，疯狂购买年货的腊月那最后几天。

第二天，帮娘摆好摊位后，我跟姐姐骑着电动车在镇子里转悠，看看有没有同行，看看哪里的路段比我们那的更好。转了一个上午，我们发现，我们那个地段，即工业路东头，是我们那个镇上少有的几个最繁华的路段之一，其强势地位绝非其它地段可与其比拟。我们还发现，在镇上一些小的集市上已开始出现卖对联，福字等的同行，而且比往年更多。只是他们规模小，地处偏僻，对我们构不成威胁。在仔细考虑之后，我们一家决定维持以往的做法，守住“宝地”，适时扩大规模。

以后的几天，营业额只有二三十块钱，仍然是少得可怜，又是半天都没人买，也少有人问津。可是我们知道，我们必须巩固有利地势，只有坚持到底才会获得丰厚的回报。我们跟往常一样五点多钟起床，打扫摊位，摆摊。因为无法抽身，早午饭就只能在摊上吃了。

时间一天天过去，终于到了腊月24大集，赶集的人非常多，那天我们不敢有丝毫松懈，全家总动员。我们在拉好的绳子上用夹子夹好各式各样的对联，挂上灯笼。在地上铺好帆布，摆上对联，在专门腾出一块地方摆福字。北方的腊月天异常的冷，寒风刺骨。爸爸怕我们冻着手，尽量不让我们摆。我跟姐姐没听爸爸的话。当我们摆好的时候已是八点多了，人也越来越多。根据以往经验，24会是每年第一个高收入日。果然，很多人聚拢过来，喊我们给他们拿。如果顾客是买灯笼的话，还简单一点，直接在箱子里拿，他们要几对就给他们拿几对。可是对联就比较麻烦了，先取下夹子，再从透明塑料袋内抽出一副，带上横批卷起来，用绳子捆好拿给顾客方可。天气寒冷，不一会手就冻麻了，而戴着手套就很不方便。上午11点跟下午4点左右是高峰期，我们忙得不亦乐乎，已顾不了被寒风冻麻的手，实在不行就戴上手套暖和一下。虽然寒冷，很累，但当姐姐跟父母拍拍鼓鼓的口袋，看到他们脸上的微笑，我就会感到难以言传的满足与快乐。而这种快乐只有你真正付出了，得到丰厚的回报后才能感受得到。

后面的几天，像26，28大集，人流仍然是熙熙攘攘，当然有很多满载而归。有的顾客能买上几百块钱的东西，当然只是少数，一年碰到一个已经很走运了。大部分的顾客都是买几幅对联，买几个福字，十几二十几块钱。而晚上回到家，第一件事就是，我们四个掏干净自己兜里的钱，放在桌子上。那些天里，最快乐的是事就是，晚上回家后拿着一大沓钞票，跟家人一起数钱。钱堆得跟小山似的，谁都想数一下，只是大部分是零钱。而仅仅这些，看到自己一天的忙碌没有白费，已经感到很满足了，大家都不禁露出了微笑。简单的做点饭吃，看看新闻联播，聊一下一天的收获，想想第二天的“经营策略”就九点多了，要休息了，第二天还要早起。

就这样我们一直忙碌到大年三十上午。虽说人们大部分已经回家跟亲人团聚了，但街上仍然有很多人在淘年货。最好的时候一个上午能卖700多呢，呵呵。也许有人会说，我们为了挣钱什么都不顾了。对那些领着高工资，衣食无忧的人来说，

根本没有这么做的必要。可能他们没有想过，其实他们只是少数，大部分人的生活水平仍然很低。不做点这样的小本生意，这样的某些人所谓的“丢脸”的生意补贴家用，过年会捉襟见肘。对那些经济宽裕的人来说，过年真好，买好的，穿好的，吃好的。但对那些城镇里没有稳定收入的人来说，这几天的忙碌与辛劳挣来的那些钱，让他们过一个年已经足够了。可是，我们附近那些卖鱼，卖香，卖烧纸的，并不是跟我们一样可以挣几千块钱，他们腊月的收入并不乐观。

在我们出摊后的几天，我们旁边的老对手也出摊了。他们的位置也很好，而且很大。对我们构成了很大威胁。可是他们好吃懒做，出摊并不比我们早，而且出摊是围成一堆打牌，收摊也不如我们快。更为重要的是，他们的经营态度很差，动不动就朝着顾客发脾气，有点强买强卖的味道。而我们知道，不好好对待顾客就不会赢得顾客的信赖，再便宜的价格，再物美价廉，顾客都不会买我们的账。我们接待了不少抱怨他们服务态度太差的顾客，从这点上，我们赢得了顾客的良好口碑，很多老顾客是奔着我们来的。我姐姐态度很好，好多人夸她，有个老爷爷临走时笑着说，“这闺女不赖”。姐姐还有点不好意思，呵呵。

除了服务态度要好外，我发现，对手福字种类不如我们全，价格不如我们便宜。我就想，把福字集中摆放在对手旁边，利用福字，花哨好看，品种齐全的优点吸引对手为顾客。读到这里，有人可能会说，好一个馊主意。现实就是现实，弱肉强食，在竞争中很少有人会同情你，怜悯你，何况我们旁边的那家老板又是镇上有名的“地痞”式人物，对我们阴奉阳违，从中使坏。要想占得先机，赢得主动权，获得成功，有些时候必须给竞争对手点“颜色”，给他们点压力看看。

其中有几天下雪，路上很湿很滑，行人很少，对手不肯放弃，我们也坚持了下来。下雪，对手把地上的对联收了起来，而我们则把地膜拿来用，给福字盖上了一层薄膜。买了个小笤帚，落上雪就轻轻扫一下，很是方便。还真是有效，在下班

高峰期，我们还真是比对手大赚了一把，呵呵。

在我们勤劳，努力加“小聪明”的“打击”下，几乎腊月28以前我们那条街上没有人比我们收入多。而在去年我们那条街上多了十几份“同行”，收入虽然不及往年，但能取得这样的成绩实属不易。

后来的几天由于我们备货不足，无法进一步扩大规模，风头被旁边的对手抢去不少。但我们的口碑好，服务周到，又有很是吸引人的福字等等，加上我们“微利促销”的策略，我们那收入也还不错，大年三十上午也有几百入账。三十直到中午12点左右我们才匆忙赶回老家跟奶奶、伯伯、叔叔们团聚。

有了去年的经历，根据自己的所见所闻，我想，卖年货，小本赚大钱的生意会有越来越多的人经营。今后几年竞争肯定会越来越激烈，市场大有过饱和的趋势，我们的无论营业额还是净利润都会大幅下降，想保持住往年的业绩也会越来越难。至于明年的情况，又要开动脑筋，出奇才能制胜，而奇不好出啊。

如果竞争愈烈，倒想只卖福字，或只卖对联，要么灯笼等，也就是经营单一化，专业化，规模化。也可送货上门或者电话预定等等，至于效果怎样，我们只能拭目以待了。

这次年假的经历，不知能不能算是一次有意义的实践，但是它确实让我学到了很多。让我明白了做生意挣钱很难，做好生意赢得声誉更难。里面容不得一点马虎，否则再谈声誉就基本无力回天了。让我明白了要想保持自己的优势低位，把握市场的主动权，打败竞争对手，有些时候我们必须使出“杀手锏”。竞争激烈的市场，优胜劣汰是市场的选择，彰显你的优势，积攒你的信誉，你终究会成功。让我明白了基本的经营，做人之道，友善平等的对待每一个人，不管他买还是不买，有钱还是没钱，哪怕是要了之后又不要了等等。

顾客就是上帝，一点没错。在与顾客交流沟通的过程中，也不知不觉的锻炼了自己的表达能力，交际能力，说服别人的能力。同时还让我看到，只有推陈出新，不断创新，生意才会越做越好，企业才会越做越大。

其实一个人要想做成一件事，做成功，做好，要付出比对手更多努力。好吃懒做，没有毅力，没有恒心，终会半途而废，一事无成。中间有一段时间，天气寒冷，真是不想起床，可是我们不能放弃，要赶在别人前面摆好摊子。从十五一直到三十，没有休息过一天，每天基本都是5点多起床，下午五六点回家。我们的付出终于有了丰厚的回报，虽然收入比往年少一些，但四千多的净收入对我们来说已是雪中送炭了。

有时候回想年假，印象最深的除了一家人在一起吃团圆饭，吐吐真言外，就是跟父母姐姐摆摊做小生意的难忘经历了。也会为自己的“馊主意”会心一笑，也会为那忙碌了一天挣到的几十块钱而满足的不得了。

在自己看来，最重要的不是挣了几千块钱，不是锻炼了自己什么能力，而是，在自己放假回家的时候，帮父母做点事，给他们分担一些家务，让父母少受些苦，少受点罪，这才是最重要的。父母已年过半百，而自己在外求学，父母很是挂念，自己也常常想家。俗话说“子欲养而亲不待”，父母为了我们忙碌了大半辈子了，舍不得吃舍不得穿。其实在父母有生之年，多尽孝道，让父母放心才是最重要的！

大学生寒假社会实践报告篇九

过去的一年里总盼望着放假，于是乎，在新的一年里终于迎来了寒假□20xx年xx月xx号，我踏上了回家的路途，回家的第一件事当然是好好看看我的老爸老妈，而且吃着妈妈做的饭菜，心里感觉暖暖的。同样我和同学们一样憧憬着寒假的美好的生活。

在家休息了几天，见到了小时候的玩伴，大家还像以前一样说说笑笑，聚到一起天南地北的胡侃，仿佛又回到了那个天真无邪的童年，那是有数不尽的毫无理由的欢乐。

在寒假的这五十多天里，我了解到老人的生活现状，家乡有很多迫于生计的要求，就走上了外出打工的道路，家里留下了老人和孩童，老人本身生活不方便，还要照顾小孩子。尤其是那些的孤寡老人，值得一提的事，就是我和同学们去了一家养老院。

有一天，那天的阳光在冬天的生活里还算暖和，我就和几个同学去了县城的一所养老机构，那里的老人大多是五六十岁，他们中的有些人有子女，也有的没有，他们的子女大多在外地，有的时候好几年都不能回家看看，所以他们的命运和大多数老人一样，就住在了养老院或者是其他的一些养老机构。

上午十点，我和同学们约好在县城的一个地方碰头，顺便也买了一些水果和花朵，准备去往那里，过了有十分钟，我们几个就来到了养老院的大门外，大门上赫然写着“xxxx养老院”。我们几个相互看了几眼就相约而同地走了进去，引入眼帘的是几个柳树，柳树下安放着一台健身器材，有拉缸、单杠等等，我们几个边走边看，不久就来到了一个大房子，里边隐约地可以看见碗筷还有板凳，可以断定这是老人吃饭的地方，这时一位老大爷就从那走了出来，我们面带笑意地打了招呼，当我们了解到他就是这所养老院的院长，我们就说明了我们的来意，院长很客气地给我们倒水，院长很和蔼可亲，聊了几句，一位阿姨就领着我们几个来到了老人们的居所。

走进里屋，一位老人就坐在一边看电视，他坐着轮椅。当我走进他的时候，我喊了一声：大爷，你好啊，最近生活还好吧？过了一会，他伸手掏包，一看是一包烟，还递给我一支，我回绝了。看到他们的动作，我的鼻子酸酸的。然后阿姨又领着我们看望了另外一些老人，有些老太太拄着拐杖走到了

门口，两眼望着我们，我赶紧的跑到她身旁，搀扶着她，老太太很感激，说：“孩子们，你们很长时间没来了，想你们了。”原来县城的高中每一年都会来看他们几次。后来我们说了几句就走了。

回到家后想了好久，就写了下来，这也算是我在寒假所参加的社会实践活动吧。祝愿我们的老人们晚年幸福快乐。

大学生寒假社会实践报告篇十

大学生寒假社会实践报告3000字，下面小编为你推荐大学生实习报告总结，欢迎阅读参考。

寒假如期而至，这个寒假时我大学生活的第二个寒假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近电脑配件柜台帮忙卖货。这是我第一次经历社会实践。对于一个学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

学校是一个小社会，步入高中就等于步入半个社会。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，体现高中生的自身价值。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。

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。

本以为在这里打工是一件很容易的事情，但凡事想时容易，做时难。让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在帮顾客拿货时，不小心摔坏了一个耳机，我当时吓的不得了，刚好被领班发现。我什么也没有说，只是让我交120元的罚金。我心想怎么会是这样啊!刚来钱还没有挣到反而被罚了，心里很是不情愿，可是事实就摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓得我说不出话来，脸都通红，他们告诉我：“在工作中时容不得半点马虎的，在开始讲的很清楚，出现其他的事个人负责。”我也没办法狡辩，这确实也是由于我的不认真造成的，没办法，就交了120元罚款。哎!我想这是第一次做着工作了，也算120元买个教训吧!可是我的心里久久不能平静，总以为这些错不应该发生在我身上，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是“一屋不扫何以扫天下”的道理，我们都懂，我想万事开头难吗?在接下来的工作中我会认真。

由此我明白了一个事情在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉

得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“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。”工作中不断地丰富知识。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。

除此之外，我还学到很多东西，当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

20天的打工体如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要验让我懂得了很多，心中也有了万分的欣喜和快乐，真是一份更与一份收获，不经历风雨怎能见彩虹。

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。在中心时，老师就跟我讲，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你要有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短：启动正常，2短：非致命错误，1长1短：显示错误，1长2短：键盘错误；计算机蓝屏的原因有：

- 一、系统重要文件损坏或丢失引起的（包括病毒所致），
- 二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，
- 三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，
- 四、硬件散热引起的“蓝屏”故障；计算机经常死机的原因有：

- 一、系统出现错误包括病毒所致，
- 二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，
- 三、显卡接触不良，
- 四、内存接触不良，

五□cpu风扇散热不良，

六、计算机的电源有？

七、硬盘出现故障等；计算机黑屏的原因：

一、显示器断电，或显示器数据线接触不良；

二、主板没有供电；

三、显卡接触不良或损坏；

四□cpu 接触不良；

五、内存条接触不良；

六、机器感染 **cih** 病毒□**bios** 被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。

在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

虽然知哦与短短的二十五天，可是就在这20天里我认识了宾馆的很多工人员，结识了社会上形形色色的人，学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心服务每一位顾客。现在自己

还是一名大学生，都说大学是半个社会，可是我认为截然不同，社会上的人不会像老师那样给我们讲解，他们的言辞很锋利，直戳到我们的心理。但是为了挣钱我们只有忍耐了。20天结束了。我拿到了九百多元的工资，钱是不多可是我了在心里，因为我学到了书本上没有的知识，增加了我的个人阅历。我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，他也会时刻的鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。

在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生实践活动，一直是“仁者见仁，智者见智”，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的生活模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

实践的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

我寒假实践了的内容就是帮妈妈单位排了年会晚会的节目，过了一次导演的瘾。

起初我知道妈妈她们单位要排年会的节目，我就特别想去参与，因为我学习专业的原因，我就挺想在这个活动中付出自己的一点努力，为各位叔叔阿姨们的年终成果表达一点慰问，同时也想锻炼一下自己的导演天赋。

年会的晚会，有主持人的稿子，有歌剧舞蹈的编排表演以及舞台效果，还有真正要体现公司对于员工辛劳付出的这整整一年的`慰问以及奖励，更要突出所有参与人员对年终的喜悦和过年团员的兴奋之中。所以需要考虑的方面有好多，各方面的表现都要围绕这个出发点进行配置。

虽然在实践中我觉得内容还挺简单的，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，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为能够应付得来，但是在实践过程中并没有想象的那么容易。因此，每一个环节都不能出错。

在学校里掌握的都是理论知识，但这里更需要的是与实际相结合。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。

在我的导演过程中，我也明白了许多人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每

个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒假实践。寒假虽然只有短短的两个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要靠实践的经验 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。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获最大的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，我负责整个节目的编排，表演，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且

这个改变，是我之前都一直想要的。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的实践是是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的知识，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

推荐阅读：

[大学生实习报告总结_实习报告实习总结](#)

[会计专业实习报告_大学生实习报告](#)

[化工专业实习报告_大学生实习报告](#)

[广告专业实习报告_大学生实习报告](#)

[网络公司实习报告_大学生实习报告](#)