

2023年大学生寒假村委会社会实践报告(汇总7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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

大学生寒假村委会社会实践报告篇一

匆匆的两个月在手指间轻松地滑过，回头翻看这一个月的每一天，满满的全是充实忙碌的身影和沉甸甸的收获，感悟。

很幸运选择了顶岗实习，不仅锻炼了自己，也使生活充满乐趣，惊喜，有滋有味!

记得第一次面对二三十个调皮可爱的孩子时，我慌了神，手足无措。

之前学的一些方法根本没办法在他们面前实施，只想逃开。

最希望其他老师让我去干别的工作只要别让我面对孩子。

我实在没有什么好方法让那么多孩子的注意力全都集中到我的身上。

近两个月的教育实习已经结束了，这短短的一个多月实习，使我真正体会到做一位老师的乐趣，体会到了一个作为老师的责任。

近两个月的教育实习已经结束了，体会到了一个作为老师的责任。

同时，也使我的教学理论变成为教学实践，使虚拟的教学变成为真正的教学。

刚来到学校，首先是对实习学校有初步的了解，对学校的基本情况和基本作息有所了解。

其次是听课。

现在的听课和以前完全不一样了：以前听课是为了学习知识；现在听课学习教学方法

目的不一样，听课的注意点就不一样，现在注意的是指导老师的上课方式，上课的思想。

接着，根据在大学所学的教育知识和在中学实习听课所学到的，再根据具体的教学目的和学生的学习程度备课，试讲。

做好上讲台准备。

经过几天的准备，终于把我的第一节课备出来了，并且通过了指导老师的审阅，可是在试讲并不成功，因为教学并没有根据学生的学习程度来合理地教学，对于刚接触英语的学生来说，并没有把知识点讲清楚。

为了弥补自己的不足，我严格按照学校和指导老师的要求，认真仔细地备好课，写好教案，积极向其他同学和老师学习，多多向人请教，在老师的指导下，并在听了同类课程的公开课之后，修改自己的课件和教案，终于得到了指导老师的肯定准备走上课堂。

经过一周的备课之后，开始走上讲台。

刚开始由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了很多问题。

如：由于讲课太快，没有给学生留下作笔记的时间；由于讲课

不熟练，上课时没有好好关注学生，针对出现的问题，指导老师要求讲到重要内容时候要留下时间给学生作笔记，上课要多关注学生，对于不专心的学生要注意提醒，并且还指出了教学过程中没有注意的很多细节问题。

每一节课指导老师都认真地听我讲课，并且提出了很多作为一个经验丰富的老师的宝贵意见。

每节课结束，我都根据老师的建议修改课件和教案，不断地完善。

做一名好老师的确很难。

不但教学工作复杂而又繁琐，而且还要管理好整个集体，提高整体教学水平，同时又要顾及班中每一名学生。

这就要求教师不能只为了完成教学任务，而且还要多关心留意学生，经常与学生交流，给予学生帮助，让他们感觉老师是在关心他，照顾他。

如何形成亦师亦友，积极健康的学习氛围和团结的集体关系，对于实习的老师来说是具有很大的挑战的。

刚到学校时，原任班主任刘老师就给我大概的讲了一下班上学生的整体情况，我只是大概的了解了一下，后来在刘老师的安排下，我第一次与学生们正是认识了，学生们对我们很热情，对我的工作也很配合，经过将近一周的跟班与相处，我逐渐和班上的学生熟络起来，对老师工作也逐渐得心应手。

班级活动方面：在原班主任刘老师的支持下，我们策划了一个主题班会。

通过组织一次融知识、趣味于一体的活动，使学生在快乐中学到知识，在知识中收获快乐。

当实习老师的期间，我意识到，作为一名老师，不仅要管理好日常秩序，提供一个良好的学习环境，而且要时刻关注学生的思想动态、内心情感世界，这些并不容易做到。

对学生要贯注了老师浓浓的爱心。

“爱”是做好老师工作的唯一秘诀，只要用心去做，没有做不好的。

在这里也要感谢刘老师，他让我明白了很多做人的道理，教书育人，真的是要用自身去感化别人，不是单凭课堂四十五分钟的功夫。

临近结束时，很舍不得和学生们分开，一个多月的时间里他们已经成为了我生活的一部分，每天与他们谈话聊天，学生们给了我很多欢笑，我也从他们身上学到了很多，在这里，学生们给我留下了一段一段美好的回忆。

最后一节班会课时，我很激动，说了很多自己在中学时的经历，希望他们可以好好读书，少走些弯路，将来考上好的大学，还说自己有空会回来看望他们。

这一个多月的时间里，我经常帮他们克服在学习，与同学相处中遇到的困难，还和他们一起分享自己的成长经历。

经常和他们聊天，有时和他们一起玩游戏，融入了他们的生活，学生也也很愿意和我分享他们的心情。

他们是我带的第一批学生，无论以后自己是不是做一名教师，我都会记得在自己大学的时候曾经有过这样一批学生，给我带来那么大的触动，让我再一次体会到天真烂漫，再一次经历心灵的冲刷。

我真心地希望他们可以快乐成长，学业有成，将来考上自己

理想的大学。

真心希望他们在人生的旅途中，希望他们可以走得顺利一些，我只能陪你们走一程，以后的路，就要靠你们自己把握。

教育界的李镇西说过：教育是师生心灵的和谐共振，互相感染、互相影响、互相欣赏的精神创造过程。

它是心灵对心灵的感受，心灵对心灵的理解，心灵对心灵的耕耘，心灵对心灵的创造。

通过教师实习让我认识到：现代教育要求教师除了精通某一学科的专门知识，懂得教育理论，掌握教育方法以外，还要求教师具有较好的语言表达能力和文字表达能力，有较为广博的知识面，有较好的沟通人际关系的能力，有扎实的基本功和一定的教学艺术。

同时要求教师有正确的人生观和价值观，有一定的文化修养和高尚的审美情趣。

教师作为一个特殊的职业，需要具备很强的语言表达能力，才能把自己已有的知识尽可能多的、高效的传授给学生。

教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。

古代文学家韩愈说过：“师者，传道、授业、解惑者也。

” 无论是传道、授业还是解惑，都要通过语言尤其是口头语言来完成。

以前在学习的过程中，就有听老师教导在文理课程上有偏科的学生说，语文如果学不好，理解能力差，会对数学等理科学习造成影响。

现在我才发现，对学生是这样，对教师，其实也是这样，表

达能力和方式有欠缺的话，会直接影响课堂教学的效果，降低课堂教学的效率。

同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。

这种情况下教师口语表达能力的强弱直接决定了课堂教学效果及整个教育质量的好坏。

所以，教育家苏霍姆林斯基说：“教师的语言素质在极大程度上决定着学生在课堂上的脑力劳动效率”。

我从实习工作中明白了其重要性，同时也得到了一定的意识和能力的提升

永远在路上

我享受这一切的感觉，从劳累中获取的幸福感和成就感。

“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。

我与社会的接触并不多。

在这次的实践中，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。

我想在我毕业之后走上社会的时候能够更好的找到生活的重心。

实践是检验真理的惟一标准。

在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。

实践就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

所以这个假期，我选择了兼职，在肯德基做了一个月的工作，这不到两个月的时间，让我获益良多。

总的说来，这次社会实践活动锻炼了自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题，看到好多美好的，丑陋的社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。

刚进肯德基的第一天，我以为这是一项很容易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。

可是等我正真接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是多么的不容易啊。

俗话说：“台上一分钟，台下十年功。

”我们只看到点膳员流畅的点餐，却不知道这一项简单的工作他们要付出多少。

他们要记住众多变幻不同的电脑界面，我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。

但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台我收银不能很好的做到收银七步骤，而且师傅只是给你做最简单的讲解，肯德基众所周知的就是快，我没有想到的是带徒弟也是这么快，三天就出师。

速度是他们一直强调的，顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟以内。

这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。

但是在呆了几天之后，我选择了去大厅。

我想这里是最适合我的工作。

在柜台上，我看到的只是机械的语言。

在这两个月中，我更多的体会到赚钱的不易，以及现实社会的残酷。

大学只是个象牙塔，太单纯了。

所以当梦想照进现实之后，很多人都崩溃了。

所以我觉得这是一个给我锻炼的最佳机会。

每一位新人的到来，在这里都会经历一个相当困难的时期。

在这里，老员工会依仗自己的老资历对新员工呼来换去，我想到了放弃，可是很多人告诉我，现在的状态只是将来进入职场的一个缩影，所以，我无论如何都坚持了下来。

家喻户晓，肯德基是快餐食品，强调速度是它的一个重要的特色。

作为餐厅的服务员，为顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被重复强调的。

在肯德基，这个“快”字不再是粗略的定性词语，而被赋予了断定的量化尺度——顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购置餐点的时间都应当在5分钟以内。

这些明白的数字标记着一旦穿上制服，所有举动都必须是迅捷的，不能有半点拖拉。

要想在最短的时间完成最大批的工作，时间的合理支配就显得尤为主要。

而我播种做多的就是对时间的利用。

我在肯德基的时候，培训“yes”的服务立场是每个新员工的必备考察内容。

重要就是“微笑，眼光凝视，打召唤！”要在1顾客进来分开餐厅时，2点餐时，3需要辅助时总之就是随时随地……详细就是面对客人学会打招呼。

我的师傅给就专门让我站在门口区域欢送客人，面带微笑对每一位客人都说“你好，欢迎光临肯德基。

”我的性情原来就偏内向，这样的机遇确切一大锤炼。

除此之外物我的随时整理餐盘，给客人提供须要的服务，比方供给餐巾纸、酱包、宝宝椅等等。

在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。

在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事我们怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。

大学生寒假村委会社会实践报告篇二

- 1 完善暑期生活，使我的暑假更加充实
- 2 获得社会经验和工作经验，使自己对社会有一定了解
- 3 学习处理人际关系，与同事和睦相处，为今后踏入社会做好准备
4. 适当了解在工作中的民事纠纷，寻求正确方式解决争端，维护自身权益

1. 文件整理:劳动仲裁委员会审理各种各样的案例，所以需要整理的案例自然很多，每天都帮忙整理编排所处理的案例，按类分好，然后再用页数码刻录一下页数。

2. 随庭收听仲裁审判，每一次开庭都认真旁听，学习及时记录下每次开庭内容，这对我们专业以后的同声传译很有帮助，同时对于今后我进入社会对自身利益的维护也有很大帮助，其中有个庭审令我至今记忆匪浅：郑某系某化工公司，郑某自20xx年1月1日起与某化工公司建立劳动关系，任销售职务，适用不定时工作制，工作地点为新桥[]20xx年3月29日，某化工公司口头通知郑某将其岗位调至外地山东，郑某并未同意。4月21日，某化工公司则以郑某未到新岗位报到工作，也未向直线经理请假为由通知郑某解除劳动关系。郑某经与某化工公司协商不成，向靖江市劳动争议仲裁委员会提起仲裁申请。虽然结果是郑某胜诉，可是他失去了自己的工作，我从中认识到到一个单位劳动合同一定要签署并仔细阅读，个人利益要及时维护。

3. 认真学习《劳动仲裁法》，在学习的过程中积极向同事请

教问题

并从他们与上访者交流中有所学习，有一次有个上访者多次上访未果，情绪比较激动，但是接待人员仍然细心解答，没有表现出一丝不耐烦，这令我看了后深有感触，工作过程中一定要有做够的耐心和毅力。

1. 学习到了专业知识以外的知识。

虽然劳动仲裁与我的专业英语毫不相干，但是单有一技之长并不能应对今后巨大的工作竞争，而且这对于我以后的工作却有着很大的帮助，知道如何与单位或企业进行协商，如何正确处理所遇到的问题。

2. 对于今后处理人际关系有帮助。

在这一个月的工作过程中，虽然与同事之间有时也有小的摩擦，但是退一步海阔天空，总的来说我们还是相处的挺融洽的，其他同事之间虽然有些共事很多年了却仍然相处得非常好。一定要做到多做事少说话，遇到问题虚心提问，接到任务积极去做。

参加完社会实践，我明白学校里要求我们参加社会实践是为了引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。1个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和

受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

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。

大学生寒假村委会社会实践报告篇三

不知不觉寒假到来了，我打算去体验一下社会。现在都注重素质教育，社会实践能促进我们素质教育，加强和改进青年学生的思想政治工作，引导我们广大学生成才成长的重要举措。所以我国一直实行素质教育，注重加强实践，引导青年学生投身实践。

学校是一个小社会，步入大学就是步入一个小型社会。我们要学会适应，通过社会实践的磨练，我们会认识到社会实践是一笔财富。社会是一所刚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，服务社会，投身到社会实践中，才能加强我们的能力，弥补我们的不足。为以后我们进入社会提供经验，创造良好的条件。在社会实践中体现我们的价值，为社会创造财富。

我在同学的介绍下到了一家瓷砖店帮忙，一开始是帮他们打电话，做电话营销。我一开始以为这很容易，照着他们给的词念就行。一开始他们对我们进行了培训，练了几遍后就开始了。每一天都面对着不同的人，不停地打着电话，一遍一遍的念着他们给的词，每一天固定的上下班时间。后来我又在店里帮忙，当销售员，帮忙招呼客人。每天过着十分充实的日子。在这次实践过程中，我学到了书本里学不到的知识，它让我开阔了视野，了解社会，深入生活，回味无穷。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。

通过这次实践我还更深刻的了解到：1、要遵守职业道德。每一项工作都有自己的规定，每个人都应该遵守。2、要尊重每一个人，不论他们的态度如何，我们都应该理解，要尊重他们。3、要善于沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。与同事的沟通也同等重要。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。4、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。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。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一切。5、工作中不断的丰富知识。

政策，加强素质教育，加强青少年的实践能力，我们应该积极进行社会实践，提高实践能力。在实践中实现自身价值，提高自身能力，弥补自己的不足。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。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的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。希望在接下来的时间内，我

们能在学校内实现自己的报复，让我们的梦想单单是一个梦，一定要让它成真。

大学生寒假村委会社会实践报告篇四

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了(当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年)，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。

仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。

来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧!不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧!

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧)。

倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。

就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。

一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。

其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧！因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工？我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的！最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。

我欣然说好！不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。

到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。

具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，

然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。

随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。

是时，会议室已经有几人学生模样的人在那儿了。

大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。

他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢？就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。

什么叫以旧换新呢？怎么个换发呢？传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是？！”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。

那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊！这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧？但是在这，一会没听明白给我走人。

我们都笑了。

笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作！那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当

然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。

我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。

当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱？对！大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。

说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。

不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多？”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧？不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦！”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢？看见我们都懂了，他接着说“好。

看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。

一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。

发了他不就咨询了嘛。

你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。

之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。

于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。

想归想，还是要付诸实践才行。

半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。

看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。

原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。

不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。

老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。

我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀！我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。

我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉

人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。

虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。

顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。

社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。

予人玫瑰，手有余香。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。

我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践

与认识的关系的!

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础!

xx年的暑假，是我上大学以来的第一个暑假，这个暑假，是一个不平凡的暑假，因为我们进行了一次为期七天的暑期社会实践，这次暑期社会实践，让我获益匪浅。

我是一个在葛洲坝出生、长大的孩子，我们全家人都是葛洲坝的职工，这是一个独特的群体，这个群体的诞生和发展见证着共和国的成长。

葛洲坝工程的修筑是我们中华民族历史上的一座丰碑，因为它是在我们国家最艰苦的时刻，由一群平凡却伟大的人来建筑的。

那个时代的中国，一穷二白，没有什么重型机械，没有什么技术，更没有在世界级别的. 大江大河筑坝的经验，十万工人肩挑手扛，硬是造出了万里长江第一坝。

我一直在想，到底是一种什么样的力量让他们能够如此?当年到底是一种什么样的情形?历史究竟是怎么样的?怀着这样的疑问，我就设想着走访一些当年的建设者，想听听他们的故事，把他们的故事记录下来。

我想，最真实的故事都存留在这些事件亲历者的记忆当中，随着他们的老去，这些记忆也将逐渐消失。

这些都是珍贵的历史，珍贵的资料，我应该有义务去记录、保留这些东西，让这些宝贵的东西能够留传后世。

这就是我有关这次暑期社会实践的一些构想，就是从这些最初的简单想法出发，才逐渐形成了现在的一整套的方案。

我拿着我的想法与一些同学沟通，可幸的是，我的朋友们都赞同我的想法，于是，我们这支队伍就建立了起来，我们建立了一支精明强干的队伍，他们是：李宽、殷莉锋、陈其璟、聂艾玲、田娟。

谢谢他们对我的支持。

在出发之前，我们进行了周密而细致的准备工作。

我们认真的讨论了我们的主题、具体执行方法，又仔细查阅了许多资料，还多次向我们的指导老师请教。

因为我们的准备非常充分，所以我们大家对于这次宜昌之行信心满满，志在必得。

二零一零年七月九日，我们踏上了前往宜昌的征途。

当天下午，我们就来到了葛洲坝机械船舶公司的离退休处接洽有关事项。

第二天我们就开始了正式的采访。

采访了黄师傅、任师傅、朱师傅、刘师傅。

他们都各自从不同的角度向我们讲述了当年建设葛洲坝的艰辛历程。

刚开始的时候我们大家还对于这个宏伟工程是怎样建立起来的充满了好奇，听了他们的介绍，我们逐渐对他们的精神产生了敬意，什么是葛洲坝精神，他们言行体现的就是葛洲坝精神。

葛洲坝精神有以下几点体现：

一、对国家的忠诚，对民族的责任感。

当年的条件这么艰苦，是什么支撑着他们一直在奋斗，正是这种对国家的忠诚，对民族的责任感。

这种精神支撑着一代又一代葛洲坝人，所以现在又许多年轻一辈的葛洲坝人到祖国一些贫困的、边远的山区里建设水电站，为的就是我们伟大祖国的富强和复兴。

我们采访的黄师傅就是一个对国家高度忠诚，有崇高责任感的人，他在工作时，是十分认真负责的，从来不收别人一分钱，只要是组织安排给他的任务，无论多苦多难，他都尽自己全力去完成。

退休之后，他还总是做许多义务劳动，在汶川地震，玉树地震时，他总是捐出自己微薄的退休金。

他的这种精神让我们这些晚辈深深的崇敬和感动。

二、开拓进取，勇于创新。

任爷爷告诉我们，当年我们中国还比较贫困，许多设备和技术都跟不上，也没有经验。

只有边建设，边摸索。

任爷爷以大江截流为例子，告诉我们的道理，没日没夜的截流，只要有一丝松懈就会功亏一篑。

而且他还告诉我们，当年葛洲坝曾经因为质量不过关而被炸掉重建，但是这些难关都被他们攻克了。

三、不畏艰难，迎难而上。

朱爷爷告诉我们，当年的生活很艰苦，喝不到开水，没有住房，条件很艰苦。

大家的生活都很困难，有很多人生病，但是没有一个人退缩，全民皆兵，男女老幼齐上阵，人人出力，硬是按期完成任务。

这些就是葛洲坝精神，也是我们要这次采访体会到的精神，这种精神让我们十分震撼和感动。

大学生寒假村委会社会实践报告篇五

年级_____ 班级：_____ 姓名：_____ 学号：_____

实践单位□ xxxx有限公司

实践时间□ 20xx年一月一日 至 20xx年一月一日 共 一天 一、
实践目的：介绍实践的目的，意义， 实践单位或部门的概况及发展情况， 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式，不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况，包括时间，内容，地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调，在完整介绍实践内容基础上，对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍，其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求，重点介绍对实践中发现的问题的分析，思考，提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据，有参考文献，并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一，包括所提出的对策建议，是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践总结或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价，着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题，逐一汇报。总结或体会的最后部分，应针对实践中发现的自身不足之处，简要地提出今后学习，锻炼的努力方向。

五、正文字体：宋体小四号字。

大学生寒假村委会社会实践报告篇六

为响应我院举办安徽工程大学第x届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以“创新”为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡一无为县，实践场所就设在无为最核心的地区一无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。

对于此次实践有几大问题需要解决。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对四项问题的具体解决方法：

（一）销售内容；为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的“创新”主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的

消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

（二）销售地点；所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功缺不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段一无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

（三）销售时间；就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

（四）销售策略；对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。

随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而

且20, 21, 22, 23这四天由于缺货, 销售额急剧下滑, 还好24号第二批货终于抵达, 才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后, 导致四天几乎没有收入, 造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注“管理无缺陷”原则, 顾客至上, 一切为顾客着想, 本来我们的摊位是一个流动摊点, 但是为了让顾客好找到, 我和姐姐每天11点多就来到展区点, 天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响, 一些顾客买回家后觉得很不错, 并想继续购买, 甚至介绍朋友同学来购买, 保持销售地点的不变性, 得到了很多回头客的光顾。2月12日, 实践时间结束, 家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践, 成果不错, 这一个月, 我前后进20xx多元货物, 总销售额达到6000多, 创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程, 无不例外深深联系着管理这门学问, 整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫, 考虑全局, 对整个市场进行调查统筹, 从市场中发现商机, 做出正确的市场决策, 再利用创新产品来打入市场, 对商品的销售的各个阶段充分管理, 合理销售, 从而达到了很好的成果。

本次的寒假社会实践, 对于一个还在校园的大学生来说, 成果丰富, 通过创新产品来推动了创新经济的发展, 实践结束后, 我有了以下几点总结:

(一) 天时, 地利, 人和。对于一个成功企业来说, “天时, 地利, 人和”这三点必不可少, 这也是对于企业管理者的最低要求, 一个企业要是想得到发展, 必须要利用好一切的优势, 确定最好的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研, 从而获得了不少市场信息, 这为我确定销售地点提供了很好的前提。

(二) 价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品, 本

无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。

因此我将产品价格定在8元每个（小板），价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取“多买多惠”的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

（三）展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。

（一）此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

（二）迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

大学生寒假村委会社会实践报告篇七

我在这个寒假也是参加了在社会的一个实践，是去做教孩子学英语的家教，在家教的工作之中我也是可以感受到和学校的学习是很不同的，虽然教的知识我都是会的，但是要输出真的不容易，而且在备课之中我也是可以感受到，自己由于之前没有做过这方面的工作，还是有一些不足的地方，同时也是通过几次的尝试，找到了方法，把家教的一个工作给去做好了，我也是有很大的一些收获。

刚开始接触的时候，其实我也是有些准备不足，毕竟是第一次来做家教的工作，但是家长也是给予了耐心，通过几次的尝试，我也是和学生的沟通之中更加的了解了他的一个学习状态，通过调整教学的方法，找到学生对英语学习的兴趣，然后再去教学，也是通过这几次的教学，我也是懂得了在社会来工作真的和学习差别很大，而家教虽然看起来比较的轻松，但是想要教好，并不是很容易，很多需要家教的学生，要么就是偏科，要么即使对于这一门科目不是那么的感兴趣，而提升他们的兴趣是非常重要的。

我也是在教学之中找到方法来让学生对于英语有了一些兴趣，之前学生对于英语的学习虽然会去认真，但是效果并不是很好，而且对于这一门科目也是没有那么大的兴趣，我也是通过一些视频，音乐，一些他喜欢的方式来进行教学，来让学生对于英语产生兴趣，从简单的单词记忆，再到语法的一个理解，慢慢的也是把学生的学习给教好了，并且我也是在这教学之中有了挺大的收获，对于英语的一个理解也是比以前

更好的，毕竟之前都是自己学习，而现在也是一种输出，告诉别人该如何的去学。

通过这次的实践，我明白，工作和学习是不同的，虽然也是有一些相通之处，但是工作更加的注重结果，如果我的家教做不好，那么家长也是不满意，学生也是学不好的，那么自己的努力也是白费的，虽然学习也是需要看结果，但是你努力了，还是有一些收获的，而工作则是更加的注重结果，这次的家教也是让我明白了自己还是有挺多的方面是需要继续去学，去进步的，回到学校之后，我也是需要好好的去把自己的一些不足的地方去改进，去提升，让自己下次去实践的时候，更加的做得好些。