

2023年禁烟控烟宣传标语 控烟宣传标语(实用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

寒假社会实践报告格式篇一

首先我们通过网上调查和文献资料的收集为课题做了前期准备，也因此对苏州小吃的历史发展、种类以及特色有了一些必要的了解。接下来我们准备了问卷调查和实地访察两部分活动，希望通过这两部分对我们的课题进行进一步的了解，以便探究。当然，在进行这两部分时，我们是以2~3人为一小组的形式分头行动的。我们问卷调查的访问对象分为苏州本地人、游客、外国人和大学生这四类。因为口音相似，我负责的是本地人。我和张启星同学先去了学校的教育超市，很快就找到了几位本地人，我们就自制的问卷对他们进行了调查，得到了很多非常有用的资料，之后我们又去了公园等休闲场所调查了几位老年人。经过总结、归类、分析等一系列的研究，我们不难发现他们普遍都认为现行的小吃价格比较合理，都在可以承受的范围之内，但是对于小吃的味道和口感，说法就有些不一致了，有的松脆可口，有的过于甜腻……这对于我们下一部活动起了极其重要的作用，可以说使我们进行实地访察的方向更清晰，目标更明确了。

在七月初，在之前的一系列准备下，我们同样是以分组的形式去了几家老字号进行采访，对于这部分我是感触颇深，这其中不仅仅是苏州小吃的研究这么简单的问题了，可以说我与陈虹谕同学对采芝斋经理采访的过程并不是一番风顺，甚至可以说是很坎坷的完成了这一采访，这不得不使我对这个社会产生了很多想法。对于采芝斋，我想不管是本地人，就

连我们外地的朋友也是早有耳闻的。在网上，我了解到采芝斋是中国老字号糖果店，它建于19世纪末，素以品种繁多、风味独特的苏式糖果而闻名中外。采芝斋自产自销的糖果上百种，主要有各式松子软糖、乌梅饼、九制陈皮、沉香橄榄等。其特色是选料讲究、加工精细、营养丰富、甜香可口，既有中国传统糖果的特色，又吸取西式糖果的长处，自成一格。糖果内的某些原料，不仅好吃，且具有滋养补益作用，寓药理于甘美食品之中。所以我们是带着非常兴奋和期待的心情去采访的，只是结果有点不尽如人意。首先也是因为我们对于采芝斋的现状和近年的发展还不是特别了解，对他们的运行体制和形式都没有研究透彻，所以采访的过程难免有些磕磕绊绊，问题准备的也不充分，语言可能也表达的不委婉吧，说得有些尖锐了，致使主管以及大厅负责人都不是很配合我们，采访需要的图片资料我们也没有拍到，使得我们很是焦虑，不得不变的步步为营啊。其实就采芝斋我们也提了一些自己的想法，例如把茶点和冰激凌结合，或是如何更吸引青少年顾客，但似乎那位主管只是一味的敷衍我们，并不屑于我们的想法与意见，也多次在言语上显示了他们极其强烈的优越感，我想他们是有优越的资本的，毕竟是中国最优秀的百年老字号之一。可是这种不屑，这种与其他几组完全不同的遭遇和冷待，真是让我很不舒服，我不知道自己算不算是出入社会了，但我想这种事在复杂的社会比比皆是，我不能一味的选择出生牛犊不怕虎，这样只会被久经风霜的人说成是鲁莽，是无知。我经过了这件事似乎有些了解父母老师口中所说的社会以及社会的复杂，似乎这件事情又只能作为一个警示，也不能以偏概全的就否认了这个社会是有温暖存在的，我想我是幸运的，采访的是采芝斋，才有了机会上了这样一堂生动的课，我应该算是受益匪浅的吧。

接下来我们也是保持平和的心态，把采访的内容作了归纳总结，大家一起讨论了苏州小吃对苏州经济的影响，我们也准备以登报、发宣传单等形式继续我们研究成果的后续宣传，希望我们的研究能帮助到他人，能有意义。

通过亲身体会社会实践让我更进一步了解和认知了这个社会，以前总是在家人的庇护下长大不知道外面的世界如何现实.我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会，想通过社会实践，找出自己在社会中存在的不足。社会实践活动真是非常有意义的，尤其对于大学生来说，在我们正式进入社会之前，尽可能的感受社会，了解外面的世界，是有百利而无一害的，人总是要受到磨砺的，趁现在年轻，还能在家庭学校的保护支持下，我们应该尽情飞扬青春，为自己的将来堆积起厚实坚挺的基石，使以后步入社会不会表现得太茫然太狼狈了。

这次社会实践活动，不论我们的研究成果如何，我想都是成功有意义的，因为我们都达到了这次活动应有的效果，丰富了自己的见识，拓展了眼见，也令我们受益颇多。不仅是这种集体活动也包括那些个人的实践也可多多尝试，以后我还是会多多参加的。

寒假社会实践报告格式篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

参加社会实践,不仅可以学到很多在课堂上学不到的东西也可以把课堂上学到的理论知识同社会实践联系起来,加深对课堂学习内容的理解.下面是小编为大家带来的寒假社会实践报告格式,希望能帮助到大家!

为响应我院举办安徽工程大学第七届“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。

实践内容：

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。下面就是我对这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。

通过这一个月实践，成果不错，这一个月，我前后进20__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。

短暂而难以忘怀的暑期征程就像远处的流星，一扫而过，而这其间的感受是美的，让我受益匪浅，在每日充实的工作环境中不觉间我已经走过了一个月的“萨莉亚”暑期实践期，蓦然回首，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

学校元月15号回到佛山这里，为打发原本漫长的暑期，16号在爸妈上班后自己不觉中想找暑期工，正好不远处桂城海三路新开了一个鸿大广场(大润发)。徒步在那里，看到了很多现场招聘，于是自己过去尝试了两家餐厅的面试，一是肯德基，面试是过了，但最后却是说要我上课期间的周末也要过去上班，我没能答应;第二家是意式餐厅——萨利亚，进到那家店感觉很不错，对我口试的是厨师经理，毫无疑问，我的工作就是厨房了，很快的，了解到工钱和工时，我就答应第二天去试工，因为是做兼职，计划是每天工作四个小时的，中午和晚上分别两个小时。

我的暑期社会实践征程就这样开始了，不怕说笑话，在我走过的19个岁月中，这是我的第一份工作，那一天的节奏畅响了我的第一次工作，这是我第一次挣钱。17号，我走进萨利亚，走进厨房，走进我的第一份工作，我怀着无比激动的心情，但我并不紧张，虽说我没有真正做过什么工，但我清楚，只有内心自信才能将自己的工作做好，才能不被别人看扁自

己，才能在更短的时间了解到自己立场的更多情况。

我走进厨房，我对一切都是好奇的，包括储物室旁边的更衣室，我以为自己不能进去，进内厨不知道说要带帽子。厨师长将我交给了阿均，我走进了色拉间，第一件事就是洗圣女果，满满的一袋很快的洗完了，接下来就是学色拉间里面的活了，原以为很复杂，但并不其然，我在比较短的时间学会了里面色拉的处理，包括色拉备份和其他原材料的处理以及各种色拉的做法，一个时间段过了，毕竟自己是兼职，工作时段并不会很长，因为我们兼职是算工时的，下班了，因为是第一次工作，真的是很不想走，但我已做了三个钟，很不错了。出到门外，比我前两天到的小田叫我吃饭，我懵了，原来萨利亚每天还给16元员工餐的，我也就更加喜欢这份工作。

晚上六点上班，我提前二十几多分钟就到了，因为我没有忘记走进萨利亚前的承诺：用更短的时间学更多的东西，用勤奋弥补自己的不足。走进色拉，我开始背起了各成分的重量和大概的评估，因为开始听说结束后要进行考试，后来才知道只有全职成员升级才会考试，但我并不觉得白费心力，而是让我对自己的工作更为喜欢和自信。那个晚上，我一个人在色拉间迎来了一阵高潮，每每机子上出单时我就会有些许兴奋和紧张，当同时出很多单时，还真的会担心自己会招架不来，就连店长也对我说：你啊，不要紧张，你一紧张，就会做错单，外面就会端错单，然后就会乱成一团。我点了下头，说我不紧张是不可能的，那是我的第一份工作，而且我做的那个色拉是不需加工就直接供客人享用的，怎么可能不紧张，但我会记得店长的话，因为她真的说出了我的内心和我一直担心的问题，第一天就这样过了，似乎我的厨房小师傅阿均对我的表现评价不差，我怀着喜悦的心情告别了我的第一份工作的第一个日子。

大学生社会实践是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。

虽然进行这次社会实践的时间极为短暂,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矗我在实践中得到许多的感悟。

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面,大家都知道社会上人际交往非常复杂,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。让我在这次社会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社会所淘汰。

春运志愿者日常的许多工作是琐碎的,但都是重要的。比如旅客不理解,旅客朝我们发火,碰到这种情况真让人火气大,一天下来口干舌燥,工作效率还不高。我告诫自己,我是春运志愿者,热情、耐心是我必须具备的素质,认真理了一下头绪,觉得不能蛮干,得动脑筋。经过调整,效果还真好多了。

在春运志愿者岗位上工作了一近个月,在我付出的同时,觉

得自己得到的更多。刚上岗的时候，自以为以往的工作经历应付眼下的工作应该问题不大。可真的工作起来发现要学的还是很多很多。尤其是与广大志愿者交流的过程，是一个很大的挑战。大家对参与春运、体验春运、服务春运、为春运贡献力量的心是相通的，很多人无私奉献的精神，海纳百川的心胸深深感动着我，鞭策着我，我知道，“春运志愿者”不仅意味着光荣，更意味着奉献和责任。

对于我参加春运志愿服务工作，全家人都表示了极大支持。老妈大年三十那天问我“当志愿者开心吗？”我说“开心”她告诫我：“你以前在学校里指手划脚惯了，千万不能把那些坏习惯带到现在的工作中去，在新的环境里，你就是最末一位，谁都是你的师傅，要虚心学习。”老妈的话说到我的心坎上了。全家人的支持和鼓励为我当好春运志愿者增添了动力。

经过这一阶段的志愿者工作，我逐渐体会到“我参与，我快乐”这句话所表达的境界和含义，也增强了努力工作，热忱服务，当一个合格的志愿者的意愿和决心。

寒假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验。半个月的社会实践虽然比较辛苦。是庆幸？还是依恋？回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

机遇只偏爱有准备的头脑，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。宝贵的业余时间有很多人理解为为什么学生要进行假期社会实践活动。我在这之前也是不怎么懂得的。但是，经过这次的寒假实践活动，我竟然领悟到了一些我以前所不明白的东西。

首先，假期里，我们的时间相对的充裕了许多。我们被允许做更多的事情。所以这种假期的实践活动就成了我们最好的选择。因为它既可以帮助我们看到更大的一个世界，又可以让我们的度过一段美好的时光。最重要的是，当我们投入地去做一件事的时候，我们会发现一种难以用语言表达的快乐。当我们用自己的能力去实践，去帮助别人时，这种快乐别人是没有办法体会的。

人生中，有许多事情需要我们去完成。但是我相信，这种实践是不可缺少的一环。我想起了一句话，人的成就是决定于他怎么利用课余时间。所以，一段有意义的人生。

;

寒假社会实践报告格式篇三

有的人说大学是象牙之塔，大学是恋爱的美好天堂，可以潇洒自如的过着日子，享受大学的乐趣，我不会全然否定它们，因为各种事物只要存在就有它存在的理由，其实我只想问，当你身处象牙之塔，认为自己足够享受之时，你体会过塔外的酸甜苦辣与辛酸吗？如果你们觉得自己是生活在天堂里的快乐鸟，那你们是否用你们的翅膀尝试过天堂外面的风土人情呢？大学是一个小小社会，步入大学就等同于开始进入了人生的战场，在这里不会有人要求你去做什么，也不会有人强迫你去干什么，但是我们也不能在这所充满激情的大学里

迷失自己，更不能玩物丧志。毕竟有一天我们会走出小小社会，进入大社会。有一句话说得好：“与其坐失良机，还不如主动出击”，因此在今年的寒假里我就去尝试了一下与社会接触。我通过这数十天的经历，深刻地认识到社会实践是一笔巨大的财富、是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石，社会才是一所更能锻炼人的综合性大学。我们的工作在那里，必有一天我们要带着自己的能力，带着我们的课本知识奔走在它那包罗万象的怀抱。

这是我在大学的第二个寒假，面对一个多月充裕的假期。我觉得是不是可以做点什么，与这个大社会来次亲密接触，那天，我去街上买东西，因为年关将至，各式各样的年货令郎满目，想到是不是可以批发零售春节的必需品，比如：春联，回到家里跟爸妈商量后，他们同意拿出1000元让我尝试一下，于是我又拿出了自己储蓄的几百元，然后孤身一人来到安徽大市场做一次考察市场，最后和一家春联销售批发公司定下了1500元的货物。腊月十三号，我便开始骑着三轮赶集会，做生意是很困难的，看着那么一大箱子的货，我开始有点担心，生怕把父母的心血就这样给浪费掉，于是我采取了以下促销措施：

- 1、与村邻沟通，看是否可以在家门口就可以销售；
- 2、和亲戚家里协商，以略高于批发价销售给亲友；
- 3、在集市中以略低于市场价格的销售方式零。苦心志、劳筋骨、饿体肤是在所难免的，经历了五六天的奔波，终于我有所收获。加之，年越来越进，市场也彻底打开了，年底天下雪了，我知道风雪只能挡住我前进的眼睛，永远也挡不住我渴望幸福的心。

在集市上，开始我只是小摊小卖，后来下雨了，撑起了帐篷，这是从别人家借的，有时候中午会很忙，就让家人送点吃的来，自己就在那看生意，就这样持续了几天，本以为这批春

联会卖完了，毕竟只是第一次做这样的生意，而且竞争力也比较打，可是没想到当再次换个地点后，加之xx年新年的即将来临，销售又红火起来了，于是我又去批发了一批货物，就在大年26，27，28、29这四天时间，卖出一千块钱的货，我会心的笑了，想到妈妈告诉我的，做生意就要起早，代晚，不歇中；想到爸爸的几日陪伴与支持，想到弟弟的不辞辛苦的坚持给我送饭，帮忙，我含泪的笑了，感谢你们，感谢我的家人，谢谢你们给我的支持！！！！

为了以后更好的发展，为了健全自己各方面的能力，寒假经历告诉我：要先修德，成为一个有德之人；再学好专业技能，成为一个有才之人。还有就是拥有一个好的口才，这一点我深有体会，没有好的口才再好的才华也会被埋没。口才是连接人与人的必备武器，是被别人更清楚地了解自己的窗口，是把已包装好的自己推销出去的最好手段，是面试和找工作的最大筹码。如果你是一个不爱说话或不善言谈的人，请告诉自己：“社会不需要一个自闭的人，我要改变自己，要成为一个能说会道的人。”再就是社交方面，如果你的社交关系不好，在社会上你就会感到寸步难行。我们要懂得人脉等于钱脉这个关系，社会实践调查证明，30岁以前靠的是个人的实业能力，而30岁以后靠的则是人脉关系。人脉关系差的人无论是找工作，还是办事都很难成功，甚至走后门都没人理，但是人脉好的人就一个电话或短信也许就能搞定一切。这就告诫我们从现在开始要积累我们的人脉，珍惜身边每一个朋友和每一个陌生的人。也许他或她就是能帮助你的人，能为你人生添滋喝彩，为你事业搭桥建梁的人。

在此次卖的春联的经历中，我总结了三种处理事情的思维，希望能给一起奋斗的同伴们在以后的人生路上有所帮助。

3、内向分析思维：如果自己干错了或是干砸了一件事，先不要找客观的原因，而是去勇敢的承认自己主观上犯的错误，更忌讳一直向领导说失败的原因，而不给出相应的策略。

在与风雪的斗争中，我用冻红的耳朵、双手和疲惫的身体验证了“吃得苦中苦，方为人上人。”只有自己明白了自己不能再让父母那样苦下去了，我们才会有提高，才会更为努力的珍视学习的机会，才会做人上人。我们都曾经错过一次，在高中时没能把握住高考这次宝贵的机会，我们都知道，人在同一个地方只能够错一次，否则就无以回报为你操劳，为你流泪，为你做最爱吃的东西的母亲。

寒假社会实践报告格式篇四

寒假社会实践调查报告格式就是为大家提供的关于社会实践调查的报告形式内容，来看看下面：

时光飞逝，转眼间，寒假就快过去，新的学年就要开始。

在这个寒假里，我尝到了生活的现实和不易。

或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

寒假期间，我利用此次难得的机会到一家玩具公司参加实践，此次实践让我获益匪浅。

这次实践我是一名玩具销售人员，通过招聘广告我联系到销售饼干的业务员，面试后，业务员接受了我的实践请求。

我的工作时间为早上8点到中午12点，然后从下午2点到晚上6点。

我有一个同事和我一样是在校大学生，由于我们以前都未做过这方面的工作，所以前几天业务员同我们一起上班，教授

我们一些促销技巧以及注意事项。

开始我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事和我一样也很快适应了工作。

之后的工作也都还是比较顺利的。

遇到有特殊要求的顾客，我们也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。

这样不仅利于自己的工作也利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。

和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势，以后毕业也比较容易适应社会。

另外，我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。

我觉得这是很深奥的东西，虽然以前政治课有学过一些有关这方面的知识，但是这并不是简单的课本知识就可以解释的，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的，也应算是一种学问了。

更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的社会实践旅程。

而且我要找一个与我的专业对口的工作，进而更好的丰富自我。

挺高自身素质，做社会需要的有用之人。

通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。

还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。

迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。

我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实践让我更加明白了学校和社会的不同。

在学校，每天有作息时间表约束你。

课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。

而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。

积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。

这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。

我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。

我们必须主动努力才可能继续干下去。

在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。

可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。

在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。

尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。

而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。

在这次实践中，这一点我感受很深。

在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。

或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。

有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解能力和逻辑思维能力也增强了。

更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。

作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。

毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。

我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

这次实践是在销售这方面的服务业，使我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实践使我看到了社会的复杂，了解到为人为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的決心与信心。

我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。

甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。

现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。

这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。

大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。

这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。

我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。

而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为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，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

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最好途径。

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。

增强了我认识问题、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。

几十天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

短暂的社会实践调查报告期间让自己经历了许多学校中没有的事，学会了学校所不能够交给我们的能力，真的是受益匪浅。

回到家之后爸爸看我没有什么事情做就希望我去饭店打工，虽然爸爸给出了不低的工资，但我并不想早出晚归，想好好在家休息。

转念一想，不妨去饭店搞个社会调查，调查一下像饭店这种餐饮服务行业在招聘的时候对应聘人员的要求。

虽然饭店比不上那种大型国有企业或者是外企需要很高的文聘，但在招聘的时候也是很小心谨慎，对来应聘的人员也是有很多要求的。

饭店主要招聘的有以下职位：经理，收银员，服务员，接待员，厨师长，厨师，传菜员，采购人员。

对这些职位的共同要求是人品与工作态度。

因为这些职位之间都是环环相扣的关系，其中一个环节出了问题就会影响到下一个人的工作，甚至会导致整个工作链瘫痪掉，进而影响到整个饭店的运营状况。

在这些职位中，对经理的要求比较高。

需要这个人具有很强的责任心，能够担负起整个团队的责任，为自己的工作负责。

还要有较强的团队意识和凝聚力，能够很好的处理同事之间的关系和矛盾。

最重要的一点是要有很强的应变能力，在面对一些突发状况时能够进行很好的处理。

外表最起码也是五官端正，在学历方面要求大专以上，主要还是看个人的整体能力。

像这些能力是老师教不了的，都是要通过自己平时的经验积累出来的。

像收银员，服务员，传菜员这些职位则要求工作人员服务态度一定要好，工作勤恳，吃苦耐劳，不偷工减料。

特别是收银员工作一定要认真，否则收到假钱或者算错帐就会给饭店带来一定的经济损失。

这些就需要通过试用期来检验这些应聘人员。

需要强调的是试用期一定要有，这是考察应聘人员是否合格，是否适合这个职位的重要时期，有时也需要出一些问题特意考察他们。

相关负责人告诉我说，曾经两名男服务员在饭店大打出手，给他们带来了经济损失和不好的影响。

所以试用期是非常有必要的。

在学历方面要求高中以上，当然最主要还是人品与工作经验。

厨师则需要有等级厨师证，这是很有必要的。

当然工作态度要认真，不偷工减料，在操作间卫生问题一定要有保证。

厨师长的能力就稍微要求高一点，要有领导能力，能让自己的下属信服。

采购员其实是一个很重要的位置。

要求诚实，不在采购的过程中收取回扣，不与贩卖商勾结，要把饭店利益放在第一位，每笔账目都要清晰明了，而不是敷衍了事。

这个责任是很重大的。

学历则要求高中以上。

通过这次调查我深切感受到每份工作都来之不易，要求我们的也很多，我们一定要好好珍惜。

社会要求我们的能力很多在学校是学不到的，要从平时每次锻炼中去积累。

我们也要与社会接轨，多多参加社会活动来丰富我们的阅历，而不是只有智商，忽略了情商的发展，要做一个适应社会需要与潮流的人。

这次实践活动真是很有意义，让自己独立进行一项活动，让人难忘其中每个细节。

寒假社会实践报告格式篇五

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1月13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。