

# 2023年水果销售员社会实践报告 大学生 寒假社会实践报告(汇总9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。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。

## 水果销售员社会实践报告篇一

三周之中我一直待在神马纸业有限公司，因为是第一次去哈城，我边旅游边实践，完成了我的实践报告。

在公司期间，我不是在固定的某个职位任职的，哪里需要人，经理就叫我去哪里帮忙，所以他们都叫我员工的副手：有时我会帮他们联系业务，有时会去帮忙清理帐目一个人经历什么就会有怎样的经验，这是一定的。

1、普通话是一项基本素质。我从来没意识到过普通话会有如此的重要性，在那里联系业务，如果一个人不能说流畅的普通话，他跟客户几乎处于两个不会相交的世界，也就不必谈成功联系业务的可能性了。

2、维护本公司的利益是底线。现在是一个竞争的时代，在商场中体现得尤为明显。在业务联系的过程中，两个人代表了不同的利益，不论是价格、数量还是涉及公司其他利益的各个方面。一个员工要时刻记住自己的使命，因为公司的利益就是自己的利益，往往一句话的失误或软弱就让公司蒙受很大的损失。

3、管理是一种技巧。在实践期间，我当然没有去管理员工的权力，但是通过对公司管理者的观察，他们有的管理得很

成功，但有的却遭到员工的抵触。我真正明白了管理不需要多强硬的手腕，关键是一种协调能力，每个员工都有自己的个性，管理者的使命就是让员工的个性更好地融入到公司的共性中。

20天之中，我能对做公司的贡献实在少的可怜，但我学到的东西却多得让我一辈子都会受益。在那些天里，我与几位管理者都有过沟通，对其中一部分员工也做了调查。让我的诧异的是他们对现在的大学生都有所排斥，因为过去的大学生员工在他们的印象里懒散、不负责、不塌实当时我脸都红透了，因为这些个别的大学生员工却是大学生群体的一个缩影，包括我自己身上也有这样的缺点。

1、塌实务实。在管理者的眼里，塌实务实是一个大学生最基本的素质。尤其在对专业素质要求不是很高的经济活动中，每个公司的管理者需要的不是高学历的员工，他们需要的员工是高素质，而没有这项基本素质，再高的素质也是空谈。

在他们公司有一个学韩语的大学生，因为一时没有找到本专业的工作，于是来到了他们这里。但他在这里表现却很差：不停地拿着手机发短信、工作不积极因此公司里的其他员工对他的印象都很差，公司的负责人对他也颇有微词。

经理对我说过一句让我一辈子都会受用的话：是金子你就要发光，在哪里都要发光，用尽全身的力，不管你是埋在土里还是在水里，因为不是每块金子都会被打成首饰的。

2、责任心强，勇于承认错误。社会上评价80后的人说这一代的人责任心差、软弱，在做错事之后不敢承担责任，的确是这样。在实践期间，不管是经理还是员工，他们都告诉我他们欣赏的是那种谦虚、责任心强、不怕犯错误的大学生员工。他们不怕新员工犯错误，怕的是他会不停的犯错误，因为这样不管是对公司还是其他的员工都有很大的不利影响。

3、合群的能力。现在大学生虽然越来越多，但不是每个单位里的人都会是大学生，大学生员工的比例在很多情况下都很下，剩下的当然是低学历、年龄大一些的员工，很多大学生自恃自己的高学历瞧不起别的员工，这是很不可取的。一个公司只有成为一个团结的群体才能取得进步，这就要求大学生很快的融入到他们当中。我们要找到与其他人之间的共同语言，找到一个切入点，因此在看书等方面就要有所调整。实践期间在与很多客户的交谈中，我一般很难找到话打开局面，他们所谈论的很多都是历史、战争等方面的话题，他们看的书也多是传记性质的。可能我的专业是法律这是一个隔阂，但我觉得其中一个重要的原因就是平常自己课余时间看的书大都是小说之类的，因此有了这么多的差异。当然我说的不是抛弃自己的专业去向他们靠拢，而是广泛的阅读，加大自己交际的广度，提高自己的交流能力。

4、一个好的身体。这一点很多大学生都会忽视，也达不到，因为大多数大学生平常锻炼太少，课余时间大都是上网、看小说或者是睡觉，所以大学生体质状况差的现象很普遍。去一个单位，不管你干什么，都需要有一个好的身体，公司不会一直在等一个员工把病养好，因为市场不会等这个公司。

除了这几点外，还有一些不需要赘述，因为每个大学生都清楚这些：包括诚信、良好的态度但我们每个人也都知道要做到很难。

通过我对他们的调查我发现，现在的企业对学历的要求不像前些年那么盲目了，每个公司的管理者都在等待高素质的员工，这种素质不仅是专业素质，也是成为一个优秀的人的最基本的东西美德。

五周的寒假我在哈城过了三周，除了了解到了不同于家乡的文化、地域风情，也极大的增长了我的阅历。作为法学院的学生，我知道我应该追求法律，从事法制工作，这是一个法学学生的本分，但我也知道我们法科专业的学生不是每

个人都会走上这条路，就像经理在寒假期间告诉我的：不是每块金子都会被打成首饰，不管在哪里，我们还是要发光、发光！！

## 水果销售员社会实践报告篇二

xx寒假，参加了一次社会实践，对我来说是一个难忘又充实的假期。和几个同学商量好，利用这个假期出去打工，就收拾行李去了广州佛山的一家工厂。这是我们第一次体验社会实践。对于一个学生来说，敢于挑战，敢于接受，是一种基本素质。

社会实践不仅是大学生课外教育的重要方面，也是培养大学生自我能力的重要途径。因此，对于我们大学生来说，寒假有足够的时间练习给了我们一个了解和理解社会，提高自我能力的重要机会。

大学生活是紧张的，充满期待的。闲暇之余，我总是期待背着书包，离开亲朋好友和老师的保护，走自己的路。然而，当我们终于可以像一只长着羽毛的小鹰一样离开长辈搭建的巢，独自走在社会的大舞台上时，我们发现人生的道路是如此的坎坷，每个人的成功总要经历一些风雨。

在这个社会实践中，我在一家电器厂工作。我们每天从早上8点工作到下午5点半，除了吃饭时间，只有45分钟。如果公司晚上还要求加班，那你必须加班到晚上21点或者22点，甚至更晚，但是你没有理由打退堂鼓。每个人都有自己的工作要做。虽然上班时间长，但我还是坚持下来了，因为我知道不能因为自己的私利去影响别人的工作，这样会降低公司的生产力。

你在那里工作，没有人会告诉你今天要做什么，你做什么都要认真，一定要尽力，一份工作的效率会被别人评价不一样。通过这种实践，我们可以进一步了解社会，在实践中增长知

识，培养人才，培养耐心和智慧，找出这种实践中的一些不足和差异。刚开始工作的时候什么都不懂，应该向别人学习。不懂的时候，总是对自己有些冷眼。这时候虽然心里觉得委屈，但你还是要坚持。在这个实践中，我学到了很多，即使我不想做，但你必须做，这让我知道，社会上有很多人做不到的事情，也有太多不得已的事情。即使有时候很累，也一定要坚持下去，不要任性，因为那是你的工作，也就是你选择了就一定要坚持下去。

刚开始工作的时候，因为不够重视，不够认真，不够关心，经常会犯错，但是我犯了很多错误。刚开始工作的时候，遇到什么事情都没有学会调整心态。我们在那里生产的产品大部分都是家具配件，晚上我和六个人住一个宿舍，因为可能我们是新来的，室友对我们不是很友好，但是我们没有吵过架。就这样，在相处了一个月之后，他们渐渐改变了对我们的态度，我们也就熟悉了陌生人。这时，我们开始熟悉周围的环境。我们的地方是一个工业区，周围都是工厂。有时候我们花40多分钟去购物。这个时候时间很紧，我们的生活很紧很充实。

除了每天上下班，生活中没有太多乐趣。与大多数农民工相处后，我们发现自己的人际交往能力有了很大的提高，同时也学会了如何与人交流，获得了友谊。我发现只要我们真诚的和别人相处，别人也会对你真诚。我也发现，如果我们生活在国外，没有朋友，那么我们的生活可能会更加遗憾，所以我们应该学会大胆地与他人交流，用自己的热情去融入他们。

在这次兼职旅行中，我发现实际工作中用到的专业知识并不多，更多的是要求我们具备一定的心理素质，比如耐心、自信、细心。做一件事，需要脚踏实地，一步一步来。只有这样，我们才能得到别人的认可，才有更多的机会展示自己，表达自己。通过这次实践，我学到了很多知识，给了我工作和生活中的一些生存经验，同时也为我以后的生活积累了宝

贵的财富。为我毕业后步入社会打下了良好的基础，让我可以从容面对未来发生的一切，为我即将步入社会做好准备。无论处于什么位置，只要努力，肯吃苦，就会有各种收获。只要我们有毅力和毅力，你的生活就会成功。

在两个月的实践中，我总结了以下个人工作思路，以规范自己在未来工作中的言行。

第一，和领导同事搞好关系，让自己尽快熟悉工作环境，融入大家庭。

其次，嘲笑客户，我们一切的出发点都是为了客户，处处为客户着想，客户才是我们要服务的上帝。

第三，注意自我形象，衣着得体，言行文明，举止大方，做一个服务商的本质。

第四，着眼大局，维护整体形象。上班前要制定好今天的工作计划，熟练掌握公司的规章制度，保证工作效率。按时上下班，坚决不迟到，不早退，服从领导安排，处处以大局为重，上班时间不能接电话，不能做私事，不能聊天。经过一番努力，假期工作悄然结束，在实践中收获颇多。我真的能体会到生活真的不容易！我们要珍惜，生活要乐观！自信，努力，谦虚。

为了扩大自己的知识面，扩大与社会的联系，增加自己在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，使自己毕业后能够真正进入社会，适应国内外经济形势的变化，在生活和工作处理中处理好各方面的问题，在实践中学习其他知识，不断从名武装自己，使自己在竞争中脱颖而出，表现自己，变得更强。一个人的勇气和自信，直接关系到他对工作内容和环境的定期了解。这对我们具有重要的指导意义。我们的大学生在学学习、研究和未来的工作中会面临各种机遇和挑战，我们对实践活动的理解将直接影响我们的信心。很多人总抱怨机

会太少。机会从来都不算少，但是机会来了，我们没有信心和能力去抓住。机会是留给有准备的人的。我们应该积极提升自己，积极了解各方面的知识和经验，以便在机会到来时，抓住机会，创造成功。

这个亲身经历让我感触颇深。它不仅是一种实践，更是一种人生体验，是我一生的宝贵财富。以后我会多参加社会实践，磨练自己，同时让自己多了解，多掌握知识，为毕业后融入社会打下良好的基础。

### 水果销售员社会实践报告篇三

术层面的活，所以更多的是手把手教之后反复锤炼的耐心。而法院的工作不同，法院的工作（在属于实习层面的我来看）是比较容易的，但是很多时候导师往往只是指一个大致的方向，把你实习可能需要的只是一股脑的全部讲给你听，然后就放手你去做。你不可能在没人带你的情况下只听一次就毫无问题的把事情全部做完，这种时候，你就需要去寻求他人的帮助，而沟通技能便显得尤为重要。

以打印文书为例，法院是审判案件的地方，那么审判文书的打印便是最基本的一项。文书打印需要前往三个不同的房间，有着三个步骤：排版校对、打印、盖章。第一次傻傻的拿过去，叫了一声“老师好”（法院对年纪较大又没特定职位的统称为老师）就放到其中一位老师的面前，然后我就一直等着。可是等啊等啊一直没好，当我忍不住想去询问时，一位女实习生跑了进来，叫了一声“姐姐好”，然后那位负责排版的“姐姐”就愉快的先给后来的这位女实习生排版了。

当然，我并不是赞扬这种行为，但是很多时候有一张甜嘴确实能给自己带来很大的便利。以最简洁的方式取得最好的效果，嘴巴往往起着不可思议的作用。用一声尊称来打开局面，然后一点一点与人交流沟通来完成使命。领导力其实并不是那么玄妙的东西，在经过你的仔细思考后，领导力其实就在

你的一举一动之中，而你也可以从日常的小事之中获得领导力所带来的好处。

本次实习要说不满的话倒也有一点，虽说实习就应该从小事做起，但只做小事却是很难获得大的效果。法院实习最终所做的基本都是文秘方面的工作，虽说能通过看文书或是看审判来获取一点经验，但还是希望能有更多一点关于法院工作的经验。用人单位在用实习生时往往只是视为劳力苦力搬搬东西，而往往忽视了挖掘实习生更深的潜力，给予实习生更多的机会。所以在我看来，实习确实要从小事做起，一点一点积累经验，但用人单位只给小事确实很难激起再次前往该处实习的兴趣。

综上，有好有坏，有所得有所失，一个月的实习其实算不得什么，但是这段实习经验也的确确在我的人生之中留下了一笔，刻在我的脑海之中。

xx年2月，我来到武汉市蔡甸区人民法院民一庭实习，为期三个月。经过这两三个月短暂的实习生活，我不仅巩固了大学三年以来所学的法学专业知识，还锻炼了法律实践能力。通过与该法院的各位老师的沟通与交流与其建立了良好的关系，大大增加了我的人际交往能力，增长了社会经验，开阔了眼界，令我受益匪浅。

初到法院的我满怀着激情，虽然还未曾工作过，对法院的工作流程亦不甚了解，但我对一切都充满了信心，相信只要自己多与那些法官、书记员沟通，不懂的地方多向他们请教然后再慢慢去领会，自己在较短的时间内一定能够很快适应这里的工作。

刚来的一段时间，几乎都是学习法院的有关规章制度以及工作纪律，熟悉各科室，然后跑跑办公室、送送文件什么的，再就是陪同书记员一起去送达裁判文书等。似乎觉得工作很单调，但我知道面临一个全新的环境总得有一个慢慢适应的

过程，况且任何一门工作都不是简单就可了事的，比方说对于裁判文书的送达要严格依据法定程序，文件也得有专门的负责人签收。趁这段时间也正好可以熟悉一下这里的工作环境和工作流程，以便能更好的融入到这个新的集体之中。

大约过了一个星期，主管民庭的戴绍军庭长找我和另外一个一起过来实习的同学开了个座谈会。他首先是对我们这段时间的工作热情和工作态度表示肯定，其次是针对对我们的具体情况提出了一些希望和要求。他希望我们能够把握这次实习的机会，以巩固自己大学几年以来所学的专业知识，更重要的是要勤学好问以增长自己的实践经验。还对我们分析了目前大学生就业的形势，以及他这些年以来的工作体会。

他告诫我们要在当前就业严峻的形势下端正自己的心态，对自己要有一个合理的定位，不要心浮气躁而应该脚踏实地地去学习和掌握更多的知识和经验。同时，对我们所学的法学专业的就业状况进行了分析，鼓励我们要树立信心，努力去学习，力争通过国家司法考试甚至是公务员考试，为将来能从事法律工作做准备。最后，给我们介绍了指导我们实习的法官，并希望我们能够虚心向他们学习，对一些不懂的问题及时向他们请教。

我的指导老师是民一庭的侯邦生庭长，他是蔡甸区人民法院十大杰出青年法官之一，他有扎实的法学专业知识和丰富的司法实践经验，为人和善而不失严肃，对每一个当事人都能细心地接待他们，并解决他们所提出的任何问题。工作上更是严谨细致，给我印象最深的是他的办公桌上的那本日历上清楚地记载着每次开庭的时间与日期，工作日志里更是清晰地记载着会议摘要、与会人员、开庭安排、来访人员记录、调解记录等。

与侯庭长同办公室的还有罗英法官，她虽然作为一名代理审判员，却有着多年的涉及婚姻家庭案件方面的审判经验，为人亦谦虚和善，对待来访的当事人都能耐心的倾听他们的意

见然后耐心地劝解。工作上细致，充分准备着每次的开庭工作，业余时间多在专研自己的业务知识。针对一些具体的案件，我时常与她一起交流并发表自己的意见，同时请教一些尚不懂的问题，她均能熟练解答并对我所提出的意见给予一定的肯定。

侯庭长经常告诉我说，作为一名审判人员，要时刻牢记最高人民法院关于“五个禁止”的规定，严肃地约束自己的行为，模范地遵守宪法和法律，维护宪法和法律的实施。从事审判工作，不仅要有丰富的法律专业知识和工作经验，而且还应该有较高的法律素养，对待当事人要细致耐心地劝解。适用法律时，更应该要谨慎，尤其是在行使自由裁量权时，从而切实维护当事人的合法权益。在从事法庭审判工作之外的工作时，如案卷的装订、归类入档等亦应该做到严肃认真，不可草率马虎了事。

在侯庭长与罗法官的指导下，我负责写出庭通知书、整理当事人所提交的诉状与证据材料、通知相关工作人员做好开庭准备工作，以及在案件审结侯和书记员一起装订卷宗，并分类归档。这些工作看似简单，但亦不能随随便便就去做，比方说开庭通知要严格规范地书写，并在法定期间内张贴在公告栏显目的位置，以便让当事人在第一时间知晓开庭的情况。装订案卷与归档亦马虎不得，首先要得核实卷宗的数目，以及相关材料是否齐全。还要按要求分门别类的入档，以便备查。

实习的另一方面的内容就是开庭时去旁听，在庭审现场感受庭审氛围。在这庄严肃穆的环境下，审判人员驾驭庭、审查明事、实适用法律、平衡利益及调判结合的能力，全都能在这个过程中得到很好的体现。同时，审判人员的形象素养亦能在此过程中得到全面的展示。

几乎每一次开庭我们都是第一时间赶到审判庭，帮忙布置法庭。庭审中，专心倾听双方当事人及其代理人或者监护人发

表的的代理意见，尤其是双方争论的焦点问题。有些案件案情简单明了，有些案件就显得稍微复杂。开完庭之后回去记载着有关庭审的情况，和侯庭长、罗法官谈论案件，发表自己的看法，请教他们一些尚不懂的问题。

20xx年2月9日审理的一起关于租赁合同纠纷案件，让我至今记忆犹新。该案具有典型性，它较好地反映了审理案件的法官在查清案件事实的基础上调判结合，合理地适用法律，平衡当事人双方的利益的审判能力。下面有关该案的情况做一简介。

该案案情：

被告租赁原告的门面房从事服装经营，双方与xx年月8日签订书面租赁合同，期限是两年□xx年2月中下旬，原告通知被告合同即将到期，请求腾房事宜。被告提出因受金融危机的影响生意一直不景气，尚有大量的服装库存滞销，希望原告能够宽限至农历年底，原告应允。至xx年农历年底，原告催被告腾房，被告说因到年关现在生意刚有回升，希望能够续期，待库存服装再销售一部分后退房。原告再次同意了再宽限一个月，但没有同意续签合同□xx年2月，原告要求被告腾房时遭拒绝，遂向该法院起诉。

本案适用民事简易程序审理。开庭前因被告未明确表示同意调解，经法官劝解并申明利害关系后仍未明示同意调解，于是法官依法律程序主持了庭审。庭审中，原告提供了相应的证据请求法院裁决房屋租赁合同到期，由被告承担诉讼费用并要求被告支付房屋到期后的适用费用。被告对此均无异议，也同意原告的诉讼请求同意退房，但提出由原告接手其库存货物的不合理辩求。

法庭辩论终结后，法官又一次主持了调解。针对被告目前所处的状况，国内的经济形势，告诉原告希望他能够再给予其一定的宽限其，同时要求被告支付房屋使用费。针对原告为

下岗工人，生活艰难以及当前消费水平偏高的状况，要求被告能够相应的提高房屋租赁费用。最后双方在法官的主持下同意了此调解，并达成了一致的调解协议。

本案中，双方当事人的权利义务关系明了，根据所查清的事实与认定的证据，法官完全可以依法做出不利于被告的裁判。但是，本案的法官却能结合案件事实与当前双方所处的状况，平衡双方的利益，从而使得本案的当事人皆大欢喜，并产生好的社会效果。从另一个方面来看，本案虽然是一个案情简单的民事纠纷，但却能够体现出法官在新的形势下认识和把握大局的能力，认识和把握社会矛盾的能力，认识和把握社情民意的能力，以及认识和把握法律精神的能力。该案由此可见一斑！

“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行。”短暂的实习时间就这样慢慢地逝去，在短暂的实习过程中，在指导老师的关怀与教导下，我更加巩固了所学的法学专业知识，提高了法律实践能力。但我也深深地感触到自己所学的知识肤浅和在实践应用过程中专业知识的匮乏，以及实践经验的不足。我将在今后的学习、生活和工作中倍加努力、勤奋学习，以掌握更多的知识与经验。

## 水果销售员社会实践报告篇四

学习固然重要，但适当地参加一些社会实践对大学生来说也是必不可少的。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，而且可以在人际交往方面可以得到提高，扩大自己的社会接触面，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毕业后能真正走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能在生活和工作中很好的处理各方面的问题。

在陌生人面前我向来是不太敢展示自己的，即使是在认识的但不太熟的人面前我也不太会主动跟他们交流。我自知这对

我以后是极为不好的，而这份工作需要主动为顾客进行饮品的介绍刚好为我提供了这个机会。每个推广点都有两个推广员，每天推广的地点不同，而我的搭档也基本上每换一个地点就换一个。幸好我每一次的搭档人都很好，她们作为老员工并不像人家说的会欺负新员工，反而会教我如何摆放饮料，如何向路人介绍奶茶等。

一开始一直做试饮的我总觉得好累又没趣，每一次我都好不容易鼓起勇气去向她们介绍产品，可是总是被别人拒绝让我感觉自信心受挫。我的搭档发现了我的气馁，她鼓励我说：时间久了就会习惯的，别人拒绝了也没事啊，我也是这样过来的。慢慢的我发现这不正是人生中所必不可少的经历吗，正是在这个过程中，让我学会了坚持增强了耐力，慢慢地我也发现了如果你想让这些工作更有效率，让自己更少的被别人拒绝，那你就需要学会边工作边观察。观察来往人群的表情，通过表情看他们是否对此有兴趣，观察他们行动步伐的快慢，通过快慢看他们是否会驻足停留，同时让我学到的不止这些，通过看他们对你的工作所做出的反应，你也可以看出一个人的性格，当然这是属于心理学，但对工作的帮助可不会小，所以说对任何一份小小的工作，认真的对待，你会学到很多。

在冬天，寒冷的户外推广产品对我来说也是一个极大的考验。不过对我来说也是一次极好的锻炼，让我更好地了解工作的不容易，每个行业都有它的不易之处。同时我还发现了天气越冷奶茶越不好卖，给他们做试饮时很多消费者都说冷不想喝，特别是老年人。即使老年人买也是说买回去给孙子孙女喝。往往最容易推广或主动过来买的多数为青年人，大都是买小瓶装，便于携带。而中年人过来买的多数买大瓶装的，以实惠为主，并且有一大部分是冲着赠品来的。

在我看来□xx奶茶在今后的销售对象应该以青年人为主，特别是学生跟上班族。奶茶的的瓶装设计或许可以往简易携带，外观好看精美方面设计。奶茶的口感，口味也很重要。当然，

中年人消费者也不少，不过可以往更实惠方面考虑。但不管奶茶的销售方法如何改变，首先要保证奶茶的安全。

通过这次寒假实践，让我在冬季寒风中理解了父母的辛劳，打工的不易。工作如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。同事之间的沟通也很重要，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。同时，对于别人给的建议也要虚心接受。

## 水果销售员社会实践报告篇五

XXXX旅游有限责任公司

XX年6月30日 至 XX 年8月22日

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。

让我从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论与实践相结合，让我感受到由一个大学生转变为职业人的过程。更好的体会我的专业知识和技能。

通过这次实践让我对旅游这一行业有了更深的认识，我也更喜欢旅游这一行业了，学到了很多书本之外的知识。也学习了一些人际交往中的道理，各种人情风俗更深深吸引着我去追求。而且在这里更开阔了眼界，整合和延伸了课堂知识，同时也培养了旅游职业感觉。对景区建设与管理有了一定的见解。在以后的学习中我会在用这次实践中所获得的知识作为我以后工作的基础。

第一次参加跟我的专业挂边的社会实践，我明白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，有助于我们在校学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，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！

选择了旅游专业的我，主要学的是景区开发与管理，因为我们马上就要考导游证了，所以在这次实践中自然比较关注这一环。我们来的是xx的一个4a级景区，没来之前我们有很多幻想，想想的是多么的美好。到这之后发现我们的工作主要是导游讲解但是还会干很多其他岗位的工作，虽然我们都觉得很辛苦但是我们也确实学到了很多书本上学不到的知识。在这个景区里我们每天面对的景色是一样的但是游客却没有一样的。虽然导游词都是那些东西但对于不同职业的游客我们的表达方式也不同，通过与他们相处的过程我也学到了很多为人处事的道理。

虽然在实践中只是在景区里做讲解员，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，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了景区实践应该能够应付得来，但是在景区里并没想象中如此容易。从我们刚来就开始熟悉导游词，了解各景点的情况。

更重要的是背会了还得讲出来，要在游客面前讲出来保证他

们能听懂，真正用到了导游实务老师讲的导游人员在讲解过程中的语速语调态度等。在带团过程中虽然很辛苦，但一看到游客的笑容和他们满意的面孔就感觉所有的辛苦都是值得的，他们的旅途圆满了他们很开心我的讲解得到了他们的肯定我也感觉非常高兴。

在这次实际中，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，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，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（她）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。

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这近二个月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！也更能体会到了要跟朋友商量团队的协作力。我们还算挺好的，我们一块来的有八个人不管干什么都互相有个照应，也真正体现了团结的力量。

通过这次的实践我了解了在社会人际交往中我们应该做到以下几点：

1. 做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要帮助其他人。
2. 虚心向别人学习，努力完善自己。
3. 对待客人要面带笑容，耐心服务。
4. 要与同事和睦相处

在景区里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，也要因人而异！

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，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。

## 水果销售员社会实践报告篇六

寒假期间，我到山东省乳山市工商银行进行了实践，发现了

一些引入思考的问题。

近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用借款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。

首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的借款自然能还上。

第二：私营企业借款很难实施，随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车借款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在借款人无能力偿还借款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大借款力度，积极放贷，我国住房、买车借款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。

但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业借款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

- 1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用借款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。

而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧！

## 水果销售员社会实践报告篇七

积极参与社会实践活动是大学生接触社会、了解社会、运用所学知识实践的最好途径与方式。我也希望通过自己的亲身实践，进一步认识、了解当代社会分工与自己在社会中的位置，在步入社会前做好准备。所以在今年寒假休息之余，我参与了两项社会实践活动，一项是在正阳书局负责图书销售的活动，一项是在我的母校高中北京市第165中学负责导演话剧《青春禁忌游戏》的活动。上述两项实践活动都让我对自己有了清晰的认知，并对自己在社会中的位置有了清楚的定位。下面我就上述两项活动分别进行总结。

\*年1月25日到\*年2月9日，我在正阳书局负责图书销售方面的工作。书局位于北京市中心主干道之闹市区，来往行人络绎不绝，故书局营业时间为早九点至晚九点。书局以销售北京风俗内容的图书与周边产品为主，故要求店员对老北京的历史、建筑、风俗、文化等有一定的知识积累。于是工作时间长，工作强度大很自然地成为了初到书局工作的我必须面临的两大难题。

我自幼便对我的故乡有着深厚而独特的感情，因而对于北京历史与文化方面的掌故有所涉猎。但在正式工作面前，简单的涉猎就远远不够了。为此我在正式工作前主动加强了关于北京文化方面书籍的阅读。确保相关知识不会在工作时捉襟见肘。至于工作时间方面，我也在开始工作前三天按工作时

间作息，使自己适应，从而使工作时间内的自己始终处在最佳的精神状态。

书局每天都有书籍入库，无论新书旧书一律需要电子档案归档和记录。书局开放大部分书籍供读者借阅，借阅相关内容亦需电子档案归档与记录。此外，还需对一部分已经归档的书籍进行整理，对借阅时间过长的读者进行催促，同时还要保证已经归档的图书录入方面没有错讹。工作时间里的我如同一台精密的仪器在运作，许多细节不能有丝毫差池，否则很可能之前的忙碌付诸东流。举例来说，一次我正在为一批新的图书建立档案，总共大约400本的图书，我在录入到第320本左右时书局突然停电，而没有保存的数据自然也就无从寻找了。无奈我只好再从第一本书开始。类似问题在刚刚开始工作时数不胜数，好在我在随后的工作中逐渐积累了相关经验，避免了类似问题的再度发生。

另外，在社会交往方面我也随着和读者的交流有了更深的理解和感悟。光临书店的北京人以老年人居多，而身为年轻人的我与老年人代购颇深。如何消弭代际间的沟通障碍也就成为了我必须解决的难题。在尝试多种效果失败后，我决定继续加深自己的人文素养和知识储备，争取要自己做到读者所言我尽知。也只有这种办法可以使得老年人与我们之间沟通顺畅，从而使老年人成为书局老主顾。

\*年2月10日至\*年2月28日，除春节假期一周外，我在我的母校高中北京市第165中学负责导演话剧《青春禁忌游戏》的工作。这是母校第一次排演超过20分钟真正意义上的话剧（该剧时长一个半小时），也是第一次排练以人性为主题的悲剧。演员多为在读高一爱好喜剧的同学，此次排演的难度可想而知。我曾经于20xx年左右在位于北京西单的繁星戏剧村参演过该剧（当时我是该剧所有演员中唯一的未成年人），演出效果极好。故此次回校导演该剧，也算是轻车熟路。

刚刚开始排练时最大的问题在与演员对于角色的理解不够深

入。毕竟对于一个成年人演出都有些挑战的话剧由一群尚未步入社会的中学生来诠释未免有些困难。我认为更多原因还在于演员没有设身处地的感受生活，更没有在日常生活中接受艺术的熏陶。这使得本就困难重重的排练雪上加霜。我几次试图用读剧本的方式带入演员的情感，可惜在人生经历不足的演员心中一直没有起到预期的效果。

我尝试用我自己当初对角色的理解来给演员说戏，慢慢引导演员进入我事先设定好的情境，并和学校老师一起设计走台。使演员在信任我的前提下一步一步摆脱内心原有的怯场心理，对角色的理解越发深入与透彻，使得寒假的排练有了阶段性的成果。但这种方式在后期也出现了很大的问题：每个演员单独演出都很好，却不能在台上和其他演员互动，基本上都是各演各的，演员如同一盘散沙。我在事先没有预想到这一问题。后来我仔细阅读了斯坦尼斯拉夫斯基的《演员自我修养》，了解到演员自己对人物的理解以及演员与演员之间的磨合远比导演的指导重要。于是我在之后的排练中放弃了演员演得不好就喊停的方式，效果奇佳。该剧将于4月中旬公演，虽然公演当天我不能亲临，但我相信演员的能力是不会辜负我的努力的。

这个寒假参加社会实践活动，我受益良多，不仅加深了自己对社会的了解与认识，还在实践中充分提高了自己的理解能力、交流能力、学习能力，使自己获得了全方位的提高。从指导每个演员表演动作，到教会演员之间自己磨合。我学会了如何引导团队依靠协作从头到尾的解决问题；从一开始录入书籍的手忙脚乱，到后来多线处理事务的有条不紊，我学会了处理事务应当有序得当。寒假的这两次社会实践活动将成为我成长轨迹上的一次重要突破，而社会实践活动也就是这样一座桥梁，引导我去观察生活。

这两次实践生活，既紧张、又新奇、收获也很多，通过学习，我对我所在的这个社会有了更深的认识，对它的发展前景有很大的信心。

这两次的实践收获，主要有以下三个方面，一是通过实践活动的过程，学到了实践知识，同时进一步加深了自己的了解，是理论与实践都有所提高；二是提高了实际工作能力，为将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；三是团队协作力量是不可估量的，让我们的体会更加深刻。

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。

社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真，学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的，在学校中，我们所接触的人和事都是那么单纯、那么简单，在学校中，我们除了学习没有多少事情需要去做，生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多，那么繁碎，然而，没有人会告诉你，你要做什么，你要怎么做，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，我们才能有一个漂亮的开头，同时，我们也会发现自己的不足，才能向别人学习更丰富的知识，才能学习别人为人处事的方法，才能高自己的能力。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。在书局的日子里我见识了形形色色的人，这就是我积累的一笔财富。毕竟，毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。许多工作经验是需要长期的磨砺才能够实现的，只懂得纸上谈兵是远远不及的，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，积累更多的工作经验，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。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

社会实践锻炼了我，也培养了我，通过社会实践这样一种形式，使我在各方面都得到了充分地成长。同时，社会实践也成就了我，社会实践已成为了我们大学生展现自我的一个舞台，在这样的一个舞台上，我们可以尽情地展现我们青春的姿态和敏捷的才思。而这也是我参加社会实践所必须的重要条件。社会实践是一个窗口，通过这个窗口，帮助我们大学生认识了社会，也帮助社会了解了我们这一群充满理想与朝气的大学生，终有一天我们将真真正正地在社会这个大舞台上展现我们的抱负和智慧。

## 水果销售员社会实践报告篇八

计算机与信息科学学院

信息管理专业

xx级

陈梅芳

09664543

仁和路蛋糕店

7月10号至8月6号

为了提高自己的社会适应能力，及早树立自己的责任感，假期打工就是一个很好的锻炼自己的机会。一方面，可以把所学的知识应用与实践当中；另一方面，可以积累工作经验，深入了解社会、适应社会，提高自身的各方面能力，对以后的

就业大有裨益。本来进行社会实践应该找到与自己所学专业有关的单位进行实习，以提高自己的实战能力，将理论知识在实践中得以运用，为自己今后的学习做引导。但是由于我还是一名大一的学生，所学的专业知识十分有限，所以就选择在一家蛋糕店做服务员，以熟悉社会。通过数天的打工经历让长期处在校园的我对社会有了更直观的认识。

我的工作就是为顾客做导购、打包蛋糕以及顾客走后收拾他们卫生。没有真正工作之前，我觉得这些十分简单，但是到自己真正上岗之后，才体会到这其中的辛苦。第一就是工作时必须站着，一天下来要站7、8个小时，每天下班就觉得双腿酸痛。由于店长要求顾客不能自己从柜子里取出蛋糕，所以我们必须跟着顾客帮他们取，但是有的顾客十分不配合，总是想自己打开柜子随意挑选，我们就要马上上前劝阻，然而有的顾客十分不理解，因此有时会看到他们的白眼、听到他们低声的抱怨，这对与我的耐心以及承受力都是一个极大的考验，有时真的想把心中的委屈大声说出来然后辞职不干了，但是我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包容与大度。于是还是努力藏起心中的情绪，面带笑容给顾客解释。虽然我的主要工作时导购，但是有的顾客是在店里食用蛋糕的，因此有时也要负责他们走后的清洁，这个不像学校老师会将你的工作分配好，你不能等别人要求你去做你再去，有时你必须自觉的去做，而且要做到最好，在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎做人，以提高自己的能力！

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，这些天的打工生活，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。首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的地方只有几个人且都有分工，但是我们经常互相帮助，这样不仅使工作快速完成，也使我们干的都很开心愉悦。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

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，你要听娶耐心、虚心地接受。

二、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。”

三、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。

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。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。

实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部分，是大学生迈入社会之前所必须经历的一个环节，本次寒假实践是我的一个开始、一个起点，我相信有了这个起点，今后在它的帮助下我会慢慢深入社会、走向成熟。

## 水果销售员社会实践报告篇九

x月26日我们xx志愿服务团的20人带上行李，带着各种心情来到了xx完小，开始了我们为期13天的支教之旅。十几天的支教生活就这样结束了，不管当初是什么目的，体验生活也好，寻求新鲜感也好，或者真的想要奉献爱心也罢，反正现在满满的感动，满满的感激，慢慢的喜悦，满满的收获。想象着这里的条件，想象这里的环境，想象这里的孩子。想象这里

的一切，唯独对于这样的结果之前是没有想过的。

从开始的'陌生到熟悉，再从熟悉到习惯，这其中有快乐，有艰辛，有忧伤，更有许多思考。

在这里我主要负责小班的英语教学，孩子们大的有十岁了，小的才3岁，有的连普通话都不会说，更何况要他们说英语，头疼不已。一进教室，课桌歪七扭八的，孩子们有的在地上爬，有的干脆爬到课桌上去了，还有的在过道里互相追打。这情形都快看傻了。没错，我的第一堂课就这样开始了。时间容不得我震惊，只好硬着头皮上，再怎样，这是我的第一堂课，我一定要上下去，而且还要开个好头。一节课下来，嗓子都扯破了，这确实确实锻炼了我的耐心及应急处理能力。最后自己都不知道自己是怎样将一节课坚持下去的，不过从在这节课里我发现了一个眼神，是她那求知的眼神鼓励了我，让我有勇气将这节课坚持到最后。从第一堂课的经验里我学会了很多，首先是我以后一定要提前赶到教室维持好纪律；其次是一定要备好课，尽量多玩游戏，调动学生的积极性；然后是多找机会夸奖孩子，以为你的一句夸奖，孩子就真的那样去做了；最后一定要在课后多陪孩子们一起玩，熟悉他们中的每一个人。

事情发生在我们来xx的第一天，当我们的车还没驶进学校，就有好多孩子闻声而来，一路追着我们的车子跑，“老师”，一个5、6岁大小的孩子在我们伸出头来和他们打招呼时冲我们使劲喊。也不知道是不是喊的我，还是他喊的是我们全体队员，反正我响应的应答着他的呼唤。这是我来这里听到的第一声老师，也是我人生中第一次这样被人称作老师，“教师”这个自己小时的梦想，现在竟然真的成为“老师”了，心情异常激动。深知一个好老师在一个孩子人生路上的重要性，深知当好一名老师的不易，也深知自己现有的水平，除了激动更有一丝恐慌，要是我没把他们教好，要是他们中的任何一个出了任何问题，这都会是一辈子的事，这样重大的责任可不是我可以负担得起的，我将深深自责一辈子，一辈

子活在愧疚中。所以从那刻起，我就暗下决心，我一定要全力以赴，尽最大的可能将孩子们教好，做好他们人生路上的导师，从此这成了我每天都要思考的问题。

我收到的第一份礼物是一朵野百合。

我也不知道为什么她会送我野百合，兴许只是偶然在路上看到觉得好看随手采来的吧，也兴许是知道我喜欢百合，特意采来送我的。反正当时感动到不行，这也是我人生中的第一朵花，虽然没有花店里的花包装精美，也没有立在田野里的花来的精神，但这却是我收到的最珍贵的礼物，是我见过最美的百合。

对这里的环境慢慢适应了，和孩子们也渐渐熟络起来，和这些孩子间发生了太多太多感人的事，看到了每个孩子每个家庭不为人知的一面，经历了这些孩子成长过程中背后的故事，让我们的心灵更充实，得到净化与升华。感谢能在他们成长的过程中有我们的印记。

还是那句，那个孩子是我这13天里最大的收获。汇报演出那天的演讲她哭了，因为想爸爸了。我以为面对这样的艰苦的条件我不会哭，最后的几天里遇到很多烦心的事，归心似箭，我以为自己已经对这里的一切漠然了，我以为自己长大了成熟了不会轻易掉眼泪了，可还是控制不住，在树下哭得比她还厉害。哭她的懂事，哭她的坚强，哭她的认真，哭她的努力，哭她的哭泣，也哭自己的任性，哭自己的思念，哭自己的不坚强。

在这里有了许许多多的第一次，人生不就是由这千千万万的第一次组成么？万事开头难，这些第一次锻炼了我的团队协作能力；锻炼了我对艰苦生活的适应能力；锻炼了我的动手能力；锻炼了我的毅力与耐心；改变了我面对生活的态度。

在这里，我知道了什么叫坚韧、毅力、乐观、认真；什么叫

生活；什么叫幸福；这十几天的经历是我人生中的一笔宝贵财富，我会好好珍惜的。重新审视自己的生活，以新的视角去面对自己的生活，好好珍惜这来之不易的幸福生活。

手工艺品制作、标本制作、交通大冒险活动、体育比赛、演讲比赛、给孩子们洗头、孩子们排队吃面、送孩子们回家、我们一起在山江镇街道上捡垃圾、我们一起唱歌等饭吃、一起去井边挑水等等场景还历历在目，孩子们的笑声还回荡在耳边，但时间过去了，这些再也不可能重演。

最后我想说的是感谢，感谢领导能让我有这样的经历，感谢在这里一起生活的伙伴们的照顾与帮助，感谢这里乡亲们热情，感谢孩子们给的感动。