

# 2023年弘扬红旗渠精神心得体会(实用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大学生寒假实践报告篇一

今年寒假我来到了清华同方售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道如何处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！

踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。

从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。

仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。

他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。

通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。

在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

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，老师就跟我说，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、计算机的电源有问题，
- 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 病毒或 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。

：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。

## 大学生寒假实践报告篇二

今天，我踏上了人生中的第一次社会实践的征程。我想通过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，并找出自己的不足。

进入大学之后，我们就等于进入了半个社会，生活中遇到的问题也会渐渐增多变难，我们要掌握处理问题的方法和冷静待事的能力，其中不乏要运用法律的知识。而对于法律知识的了解程度又是怎样的呢？针对这一问题，我们决定进行一次关于大学生法律意识调研的社会实践。

今天是法律调研的第一天，大家都兴致勃勃，我们来到了计划中的第一站——济南大学。因为是第一次来到济南大学，所以一开始就遇到了不知道去哪栋教学楼发问卷的问题。还好路上遇到了几个济南大学的学生，她们耐心给我们讲了哪个自习室里会有人，哪个是考研自习室不能进去打扰，谢过了她们，我们便找到教室开始发问卷。大多数学生愿意配合调研，积极地为我们做问卷，当然其中也有一些同学不耐烦，头都不抬的作者自己的事情。

忙活了一天，受到了很多同学的帮助，也遭遇了不少冷落和白眼，不过看着手中厚厚的一叠完成的问卷，所有的阴霾和劳累一扫而光。晚上和同学做了认真的统计和分析，根据统计：45%的学生的法律知识主要来自学校的教育，35%的学生法律知识来源于电视盒报纸，其他来源占27%，认为掌握了必要的法律知识且能运用于解决现实问题的学生占30%，70%的学生认为自己法律知识不足或不能灵活运用。60%的学生认为需要学习或深入学习法律知识，30%的人认为只需要了解一下

就可以了，10%的学生认为完全没有必要。这表明大不跟大学生法律知识缺乏，学校系统的法律知识教育不足，不能满足大部分学生的需求。

通过这次社会实践，我深刻体会到，高等院校的管理应做到“依法治校”，“依法育人”，在日常管理中，特别是对学生违规违纪的行为，要照章处理，绝不因人而异、因人而异，为学生营造浓厚的法制氛围，给学生树立“有法可依，依法办事”的榜样，为培养大学生的法律知识提供良好的外部环境。

## 大学生寒假实践报告篇三

xx市的一家连锁中式快餐店

XXXX—XXXX

当餐厅服务员，出餐员，收银员

田老师红烧肉快餐店

田老师红烧肉属于连锁中式快餐厅，有中国人自己的吉野家之称。田老师红烧肉的盖浇饭系列非常好，荤素搭配也比较合理，便宜实惠量又足，一个人十多块钱可以吃到很饱了。24小时营业，快捷方便，生意非常火爆，饭点儿根本没座位。在附近上班还没有吃过的话，可以当做私家食堂。这就是为什么田老师红烧肉能够受到很多人的关注。

自己找工作面试：今年寒假放假时为了能让寒假过得充实而有意义，希望能在寒假通过自己的劳动，挣一些生活费留有开学时用。于是我就开始自己找工作，从放假的第一天我就开始自己找工作，一连找好几天找了好多家都没有成功，最后选择了这家中式快餐店。在面试那天之前我提前做好了一定的准备，想了一些老师可能会要问的问题，并在面试那天

穿正式的服装。在店长面试我的时候，我做到了清楚而流畅的表达，才没有出现紧张，没有出现回答不上来问题的状况。

接下来就是到店里正式的工作。每天早上8:00开始上班，到达指定地点后做好准备工作，穿上工作服，听值班经理的安排。开始上班的时候，先从最简单的活开始干起，像见到客人要用礼貌用语打招呼，收餐具，打扫餐厅卫生，搬运货物，在后厨出餐等等。中午的时候在那休息三个小时。接着就一直工作到晚上八点才下班。刚开始干的第二天，我对工作的内容和流程很陌生不了解该从何下手，跟着值班经理一点一点的带着我学习，教我出餐时该出的标准是多少，该采取什么样的方式去做，经理给我的要求是：注意安全和标准即食品的安全和出餐时的标准，经理给我演示了一遍，我自己就开始模仿着去做，就这样熟悉了一天，回到家的时候就夜里0点多了感觉全身酸疼，手还磨了一层泡。试用期的第二天，我早早就去了餐厅提前30分钟开始工作，温故昨天的工作内容并开始按着标准去做努力地做好每一件事，在第三天时由于工作出餐时没按标准来被经理发现了，经理狠狠地批评了我，当时我心里有些难受但还是按照经理的话认真做了一遍。

按着经理的要求仔细认真的去做，我终于通过了三天的试用期，接着开始正式的工作，每天早八晚八的上班，每天准时准点的到达指定工作地点按着标准去完成自己的任务。另有一点重要的是要与工作中的同事和谐相处，互帮互助，别的同事工作任务多的时候自己要能主动过去帮忙。日复一日干了三十多天之后感觉浑身都很累，休息了几天又开始新的一月的工作，接着又在那家店里工作了20多天，这样跌跌撞撞工作了50多天，期间经历过酸甜苦辣的感觉，有在餐厅里各种脏活累活都做的酸，有在餐厅里干重活日复一日干着机械工作有时做不好又要受经理批评的苦，有在收银时给顾客找钱失误被顾客呵责的辣和恼，还有和同事一起聊天，打雪仗时收到工资和奖金时的喜悦。这些酸甜苦辣只有在真正工作进去，仔细体会其中的滋味才能感觉得到实习真的很锻炼人，关键看自己怎么做，自己的态度，觉悟和努力决定了工作的

水平和高度。

## 大学生寒假实践报告篇四

20x年x月，军训完的我迫不及待的回到家中。在家里，经过几天的拜访亲朋好友，我的生活彻底的平静下来，坐下来，安安静静的思考了一下这一个学期的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了其中存在的危机——就业危机。在当今社会，各种各样的大学数不胜数，也同样，各个专业学习的人数也数不胜数，所以，你想在一个专业里出类拔萃，光是学习是不够的，你还必须拥有比较丰富的实践经验。但是，在大学里，这样的实践经验并不多，并且走出校园后我们也将面临社会和市场无情的竞争和淘汰。所以，我思考着：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些大学里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过一番思考后，我决定走街串巷，寻找一个实践的平台。经过我一路走下来的观察发现，由于处于年底，所以大多数娱乐性质的地方急聘服务人员，其中尤以ktv为最。本着自己的专业学习的也是服务性质，所以我决定去应聘当服务生。

### 实践中的行动

当天下午，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我的求职生涯。以前看到过很多关于应聘的小故事，往往企业单位都是从微小的事物上决定应用哪种人。所以我尽量面面俱到，努力去做到最好。可是站在应聘单位的门口，我还是紧张的要死，双腿直打颤，可我仍是非常镇定的告诉自己：没什么好害怕的，不要慌，要相信自己能做到。渐渐的，心情慢慢平复下来。我鼓起勇气，推开了门，映入眼帘的是一位带着温暖微笑的叔叔级别的人，于是我熟络的开始了我不知练习了几遍的自我介绍，自始至终，经理都是面带微笑，简短的谈话中，知道叔叔姓余，他亲切的让我称呼他为余叔叔，他说是我的勇气与自信征服了他，所以我顺利的开始了我为



期20天的服务生涯。

第二天早上9点，我开始了我的工作。其实白天的事并不多，主要是照看一下场地，接待来访人员以及清洁卫生。我的工作重点在晚上，因为大过年的嘛，好不容易回家一趟，亲朋好友的难免要出去热闹一下，像我们这种娱乐城，有舞厅及ktv包房，一般都是首选的地方。因为我的工作不是长期性的，所以我只负责一些简单的事物。虽然事物简单，但还是不能马虎，一不小心就有可能出错。每天都要准时在9点去开门，然后下午1点得去换一次煤，到晚上5点烧开水，最后是8点开始营业。同时，也要准时开关灯。因为是娱乐场所，各种各样的灯繁多，也要将它们牢记清楚，哪个时间开哪盏，都有严格的规定。最后，当所有的客人都走后，我们服务生还要负责清洁所有场地的卫生。这可是一个累人的活，刚好那天晚上我清洁卫生间，我拿着拖把，将地面以及便池都拖了两三遍，又将梳妆台的玻璃以及墙擦了一遍。我想这样应该足够了吧，在家里我也是这样搞的，准备走人回家，可是转念一想“细节决定成败”可能我还有没做到位的地方，于是我又仔细的检查了一遍，真是不堪不知道，一看吓一跳。地面上这一块那一块的水渍，梳妆台上也是一片狼藉，于是我不管三七二十一，脱下外套，又热火朝天的干了起来。经过整整两个小时，我才将卫生间清理干净，看着焕然一新的卫生间，我深刻的体会到了“细节决定成败”这句话的含义。

## 大学生寒假实践报告篇五

第一次参加社会实践，我明白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，有助于我们更新观念，吸收新的思想和知识。

半个多月的社会实践，一晃而过，却让我学到了很多的东西，而这些东西将让我终身受益匪浅。社会实践加深了我与社会

各个阶层人的感情，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，进一步明确了我们的成才之路与担负的历史使命。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坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

### 一：挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦的上班，天天面对的都是同一样的事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的不容易！

### 二：人际关系

巧，就看你怎么把握了，我想说的一点是，在人际关系中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学习适应它。如果那还不行，那就改变一下适应他的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是我在待人接物以及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的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，自己先想方设法的解决，实在不行可以虚心请教他人而没有自学能力的人迟早会被企业和社会所淘汰。

### 三：管理者的管理

在公司里面，有很多的管理员，他们就如我们学校里面的领导和班级里面的班干部，想要成为一名好的管理人员，就必须有好的管理方法，就要以艺术的性的管理方法去管理你的员工，你的下属，你的班级里面的同学们！要想让他们服从你的管理，那么你对每一个员工和每一个同学，要用不同的管理方法，意思就是说，在管理的时候要因人而异！

## 四：自立自强

俗话说的好：“在家千日好，出门半“招”难!”意思就是说：在在家里的时候，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，只要你到外面去工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都靠自己一个人去解决，在这半个多月里，让我学会了自立自强!凡事靠自己!

## 五：知识来源实践

一切只是都来源实践。实践是知识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习的间接性时间的发展不断的促进人类的进步，实践的不断发 展，不断提出新的问题促使人们不断去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同时，人的认识能力也在不断地提高!马克思主义哲学哲学强调时间对认识的决定作用，认识地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 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但认识已经产生就具有相对独立性，可以对时间进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观中去，是自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可以为以后的找工作打下基础，通过这段时间的学习可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境不同，接触的人和事物不同，从中所学的当然不同了。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面的知识还要不断从实践中学习。在现实的社会中不断的锤炼自己，这样才能在竞争中突出自己，表现自己。

## 大学生寒假实践报告篇六

篇 大学生寒假实践报告五篇 【篇一】 寒假极快的就结束了，回顾自己一个寒假来的生活，觉得还是很充实的。学校一放寒假，为了不跟以前一样待在家无聊，我就去找了个社会实

践做了下，一是积累工作经验，二是打发时间的无聊。

这是我大学第二个寒假，我这次没有选择待在家里了，出去找了份工作，在小镇里的一家服装店做导购员。第一次接触这个职业，还是有些紧张的，怕自己做不好。在店长的鼓励下，我跟着另外一个导购员学习。第一天我基本上是在熟悉店里的事务，第二天的时候开始去对店里卖的服装进行了解，这样才好去跟顾客介绍衣服。虽然自己以前看过别人怎么做导购，但是没有真正的实践，还是没有办法去懂的这一行的辛苦。

短暂的一个礼拜的培训，我正式上岗。工作过程中，我每天都得站着，每次来顾客了，我就要去跟顾客介绍店里的衣服，要不断给顾客提供服务。刚上岗的时候，因为业务操作不熟练，基本上说话都是问题，总是不能很好的去跟顾客交流。所以我初期的时候特别的悲观，也感到很无力。差点就选择不做了，因为自己实在不擅长去跟他人交流，但是做导购员就必须要有交流，才能准确的给顾客找到她想要的衣服。

够熟练的去跟顾客对答，顾客想要了解的问题，我都可以回答她。我们这家店在镇上开了不少年的了，所以很多都是老顾客，因此我也认识了很多人。虽然工作依然辛苦，但是找到决策和信心后，也就没有那么难了，而且还能找到一些乐趣，最重要的是我的生活变得没有那么枯燥，而且也有了工作经验。

通过近一个月的寒假工作，我觉得自己本次寒假也是有收获的了。大学里，这还是我第一次参加工作呢，虽然只有一个月，但是我也明白真正去做一个职业，也是很辛苦的。很多职业都不是看过去那么的轻松，不去实践一下，根本就体会不到那种苦。好在现在才大二，我已经有了一次体会，我想我怕以后的抗压能力也会强一些，人变得自信起来，也更能够与他人交往。

【篇二】x月17日至x月x3日，为了走出校园，更深入的了解社会，珍惜短暂的假期时间，丰富、充实大学生的课余生活，锻炼和提高大学生的社会能力，为社会的发展贡献力量，传播正能量，我们实践队去xx省xx市“磁县中心敬老院”开展了以“看望敬老院老人，参加志愿服务”为出发点和落脚点的寒假社会实践活动。

我们的实践队名叫“敬老爱幼社会实践队”，实践队员是由来自不同地方的六名大二在校生组成。我们的实践内容包括以下三个方面：一、看望老人，帮助老人打扫房间。二、了解敬老院现况。三、培养社会责任感。

通过为期七天的实践活动，我们的收获匪浅。

首先是培养了人际交往能力。每个人都是社会群体的组成部分，自然就需要懂得如何与他人良好的相处。文明的语言，谦和的态度，是与人交流的前提。而且，中国自古就是礼仪之邦，礼貌的重要性自然不言而喻。与领导沟通，找工作人员了解情况，以及和老人们聊天，实践队员们都做到举止得体，礼貌得当，注意细节。

然后就是解决、处理问题的能力有所提高。实践队员们在面对一些问题时，由之前的束手无策到后来的集思广益，并且思考缜密。在面对活动时，由毫无头绪到井井有条，每一位队员在解决问题上都有了很大的进步。

接下来就是学会要助人为乐，关爱老人。实践队员们都深刻地感受到敬老院里大爷大妈看到我们时的热情，以及与我们分别时的依依不舍。从老人空洞的眼神里，我们看到了深深的孤单和寂寞。我们不仅仅要提供物质上的帮助，更要给予精神上的支撑。我们平时在这方面做得太少了，值得深思。

之不易的生活条件，同时在自己短暂的青春岁月里，为自己树立远大的理想，并为之不断努力，拼搏。

人总是需要经历一些事情才能成长，经历是最好的老师，参加这次实践活动，为我们的人生创造了一段美好的回忆，留下了一笔宝贵的财富。人的一生都是在追求中领略不同的风景，收获不一样的经历。实践的经历，让我们体验到从未有过的感悟。

老人的人生阅历是一本深奥的书，需要我们用心去了解，去学习，去思考，从而提高自己的思想，也可以使我们在未来的人生道路上少些弯路，因为经历是人生无价的财富。

敬老院院拜访的那些老人，他们都已经七、八旬的高龄，他们经历了新中国有最初的贫穷落后到现在的繁荣富强，他们是最真实的见证者与参与者，他们身上凝聚着各个时期的精神，值得我们学习和敬仰。

敬老院的老人们生活着都很幸福，他们的脸上洋溢着温暖的笑容，国家对老人的养老问题投入了很大的人力物力财力，为这些老无所依的老人们提供了全面的保障，拜访的老人都称赞国家的政策。伴随着国家对老人的关注，公众的目光也越来越多的积聚到老人们身上。根据参观敬老院的建造规模、与工作人员交流，以及和老人聊天，我们都感到一种浓浓的爱。国家给他们提供了住所，而其他社会各界人士则送去了爱心和祝福。国家有大爱，人民心中有小爱，大爱号召小爱，小爱汇聚成大爱，相信一定会让爱永驻。

实践是我们记忆中珍贵的一段回忆，我们学会了珍惜现在，学会了笑对人生，这将是我们的最大的收获。每张面孔都浮现在我们脑海中，以及工作人员的热情、对老人的尽心尽力，都成为我们回忆中美好的画面。每个人都会变老，死亡，我们无法阻止细胞的新陈代谢，但我们可以让自己的心态变得年轻。这样，不管什么时候，我们都会以一种年轻的心态看待世界，这个世界也会在我们眼中变得更加美好。从现在开始敞开自己的心扉，乐观地看待我们身边的每一件事，相由心生，我们的内心是什么样子，我们的外表就会变成什么样

子，有年轻的心，就会有更年轻的世界。

实践，让我们成长，让我们学会生活。

### 【篇三】 一、实践目的：

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，我们是刚步入社会的青年，作为一个在校大学生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

### 二、实践时间：

### 三、实践地点：

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，也能充实自己的生活，体验到工作的艰辛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的一家超市打工。

这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。为自己的大学大学生活添加一笔彩色。

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。

以下是我的社会实践内容：

先来介绍一下我的工作环境——\*\*便利超市。它是一家非大

型私人超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午 8:00 上班——下午 6:30 下班，在上班时期要参与超市分配给我自己的那部分地区的货物的盘点，入库整顿以及在上班时时间对每一位顾客的咨询提供帮助，所以对记忆方面也是一个重要的实践。在平时有空的时候帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，我们每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，所以在忙的时候根本是平时无法想象的，哪怕是喝一口水……在这工作的 xx 年龄小的小妹妹们为了生计坚持工作，我感激自己拥有的一切，更加怀念在学校学习的生活，真正意识得到那是一种幸福。我告诫自己，要利用好学习的机会，努力发展自己，为将来的腾飞积聚力量。

较短，不能充分了解产品，只能学习一下外贸方面的大概知识。不过，这与只学习理论知识是完全不一样的体会，毕竟很多东西是无法从书本中学到的，亲身体验，感受是不一样的。从寻找客户到洽谈，到合同以及备货、后续工作，每一个过程都有细节，都有技巧。像寻找客户，也是贸易的基础，不能漫无目的地寻找、大海捞针地碰运气，而要找有意向购求自己产品的客户。这里，我学会了用网络商务平台与客户接触，只有这样，才能更快、更有成效地找到自己的客户；再者，开发客户需要有耐心，这是我从老职工那里学到的，用他的话说要“厚脸皮”、“穷追不舍”，遗憾的是，时间太短，没法进车间细致了解产品，也就不好向客户介绍，尤其是涉及到机械的专业知识，我更是一窍不通。从这一点也可看出，以后对从事的工作要先进行了解，最好进入自己略知一二的行业。现在的外贸与以往略有不同，互联网的普遍应用和发展，便捷了对外贸易活动，电子商务已成为一种普遍的趋势，进而催生一股在家工作的新潮流。但是我觉得最重要的还是对产品的充分了解，唯有如此，回复客户询盘时才



能得心应手，不至于让对方感觉自己是行外人，因为大多客户都愿意与专业人士做生意。因此，这也可看作是做外贸的基础。还有就是当国外客户到本部参观时，很多中小企业不另聘翻译人员，这时，外贸业务员就要做好两者的沟通桥梁，既要把本公司的产品优势推荐给外国客户，又要把客户的建设性、改善性意见传播给本部，特别是技术人员，以便日后对产品的改进。时间较短，对单据方面接触的不是太多，日后的课程学习中我会更加用心。

其实，不管从事什么行业，就职于那个公司，最基础的都相同。在这里，我学到的一些业务之外的知识将使我受益匪浅，对于以后的工作大有裨益。在一个办公室里工作，工作环境很重要，这就要求尽力营造和谐的氛围，学会沟通、交流，这确实是一门学问。其次，工作中要勤快一些，特别是作为后生，要多做一些事情，诸如打扫卫生、打水等杂务。既养成好习惯，也赢得了别人的好评，这让我想起一句俗语“吃亏是福”。我们一直强调活到老、学到老，经过这段时间的实习，我发现自己需要学习的东西确实太多了，刚进公司我就提醒自己，要利用好这个机会多学习学习，不懂就要问。其实，好问多问并不丢人，相反不懂装懂才是真傻，当然，问问题也并不是什么都问，一些能自己解决的最好还是靠自己，还有一点就是很重要的问题要记下来，不要下次遇到再反复问，那不是好问而是不用心学习。总之，在社会、在公司不要把自己太“当回事”，要低调做人、高调做事。只有俯下身子、贴身实际，才能看得更清、学得更多、做得更好。因为每一个人都有值得学习的地方，每一方面都值得学习，更何况涉世未深的我们。以后的工作、生活，光凭书本上的知识是万万不够的，生活处处皆学问，用心工作、用心生活，才能做得更好。

还有一点就是对待工作、生活要有激情，做外贸可能还好些，工作有时就是枯燥无味，并且这种情绪很容易感染。其实关键还是在于心态，改变不了工作环境，可以改善自己心境。努力为自己的生活增添点乐趣，所以，工作之余听听音乐、

散散步也是有道理的。

这次社会实践的体会就先写这么多，相信：用心做事才能把事情做好。“输入”越多，“输出”的才更有分量!【篇四】寒假到了，新年快要到了。我们终究可以快乐过一个美好的假期了。可是，我们怎样才能过一个健康快乐的寒假呢?在重视素质教育的今天，假期社会实践作为增进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和进步学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推动素质教育进程的重要手段。它有助于当代学生接触社会，了解社会。

同时，实践也是学生学习知识、锻炼才华的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好情势。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，宏扬中华传统美德，不断进步自己的综合能力与素质，使自己的大学生生活更加充实而出色，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感概的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有以下心得体会与感悟。

一、实践目的 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，投身社会的良好情势;是培养锻炼才华的好渠道;是提升思想，修身养性，建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。

二、实践内容 通过在店内以零工的情势锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

三、实践结果 通过在店内工作的将近一个月时间，不但通过

自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛劳，收获了很多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践总结与体会 1. 挣钱的辛劳。天天辛辛苦苦重复一样的工作，谨慎翼翼的进行平常工作，才可以得到工资，这次的体验确切让我真真切切感遭到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛苦工作，挣钱确切是个很艰巨的进程，需要全心全意的付出。

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渐渐揣摩，不断学习不断积累。碰到不懂的地方，自己先千方百计解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人早晚要被企业和社会所淘汰。

3. 具有随机应变的能力。要具有随机应变的能力是由于在销售的进程中，总会碰到各种千奇百怪的人和事，假如没有随机应变的能力，只晓得拘泥于一般的原则而不晓得变通，有可能会致使交易失败乃至给自己带来没必要要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4. 微笑面对每位顾客。对人友善，肯定会取得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。由于微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应当养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种轻易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何本钱，也无需努力，但它令人感到舒适，乐于接受你。相对面无表情乃至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

用。熟悉对实践的反作用主要表现在熟悉和理论对实践具有指导作用。熟悉在实践的基础上产生，但是熟悉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，应用到客观实际中往，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那末所学的就即是零。理论应当与实践相结合。另外一方面，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。由于环境的不同，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。

五、概论与综述 在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感遭到社会实践的重要性，也感遭到人生需要奋斗，我们都需要从现在就开始把握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生出色而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应当是我这次做社会实践最大的收获。

**【篇五】** 为期 30 天的社会实践圆满的结束了，期间所发生的一切值得令人好好回味一番。为此我用这篇社会实践论文记录与总结这段时间的工作情况，而这并不纯粹是为了完成任务，更重要的是，这是为了自己而写的一次找寻内心声音的伟大体验。

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去 x 的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么?我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么？”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

大学生寒假实践报告

大学生社会寒假实践报告

大学生寒假招生宣传实践报告

大学生寒假实践实习报告范文2020

大学生寒假实践心得

## 大学生寒假实践报告篇七

我们迎来了大学的第一个冷假，为了使我们这个假期过得更充实，我们生物工程四班中家是聊城的组建了一支服务队，名叫活动红旗队，意味着我们全体队员要心怀祖国以满腔热情参与到服务社会服务人民的活动中往。经过商议，我们一致同意实践主题为第十一届全运会。主要是由于它是国内水平最高，规模最大的运动会；实践地点是位于聊城大学南面新建体育馆四周村庄，间隔比较近，且团队成员均是聊本钱地人，对当地情况比较熟悉，对本次活动的顺利开展及团队的安全有相对较高的保障。

出发前一天首先我们同一对全运会的相关知识进行了系统学习，并讲述了这次活动应留意的一些题目包括安全题目，突发事件的解决及面对市民应留意的礼节。同时作为队长我写了一份实践活动计划书并向队员们宣读了一下。随后我们又预备了宣传材料，并印制了宣传条幅上面写着“人人东道主，贡献全运会”。当天下午我来到实践地点对其进行了考察，以便为明天的采访作展垫。

1月1日上午，待全部队员到齐后我们便出发了，每位队员均同一上身服装，并随身携带了纸和笔备用。首先我们来到了正在施工的场馆门前，出于安全考虑我们未能进往采访，但

看门老大爷告诉我们场馆预计会在四五个月内建完。从远处看新建场馆很像鸟巢，构型很酷，有队员议论“不如给它起个名字叫小鸟巢吧！”是啊，这也将是聊城人的骄傲，不仅仅由于它，更由于聊城也将协办全运会。随后，我们在大门前远远的和场馆拍了几张照片，阳光下队员们笑得很灿烂。

1月1日下午我们来到了场馆四周的几个村庄，由于初次宣传，队员们显得有些胆怯，但很快便进入了状态：有的队员和村民们聊一些关于场馆的事情，有的队员向村民们发宣传单先容全运会的一些知识，有的则记录采访内容并让村民们在我们的预备好签字纸上写下对全运的祝愿，有的负责拍照，队员们忙的不亦乐乎，村民们也是积极配合我们的工作。夕阳西下，忙了一天的我们拖着疲惫的身子回到学校，固然是累了点，但却很满足，很充实。

下午实践活动接近尾声，但队员们似乎显得仍很兴奋。我们向四周同学讲述了我们的实践经历，并对宣传成果进行了回纳整理。

整理如下：

“文明传递我签名”签字纸4张 条幅1条

签字笔三支队服6套（借）帽子10个（借）

用度支出：

活动结束了，作为大学里的第一次冷假实践活动应该说我们每位队员都学到了很多，也懂得了很多。每个人都得到了锻炼，这也或多或少的增长了我们的社会实践的能力，为人处世的技巧，服务社会的热情。

通过这次实践活动不仅有助于帮助市民了解全运知识，激发市民参与全运会，奉献全运会的热情，而且有助于帮助我们

更好的适应社会，了解社会，从而服务社会。增长了才干，锻炼了毅力，培养了品格，丰富了知识。

在金融危机的背景下，我们大学生更要努力寻找机遇，敢于迎接挑战，多参与社会实践，激发学习爱好，主动服务社会，增强社会责任感，为将来走出校园，走向社会，贡献祖国，服务人民做展垫。

现在让我们默默祈祷，共同祝愿第十一届全运会能够成功举行，愿祖国繁荣昌盛。是的，让我们当好东道主，贡献全运会。

## 大学生寒假实践报告篇八

步入大学殿堂之时同时也是我度过了将近20个春秋之时，然而，这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活。以往的寒暑假都是在家里通过看电视，上网等方式一点一点地荒废掉，但是这一次不同，我已经是成年人了，我已经是一名大学生了，大学的第一个寒假不能再是一个无所收获的虚度过程，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义的假期生活。

我的求职过程并不像其他人一样的难，我算是比较幸运的了，我这份工甚至没有经过面试就可以顺利地入职了，我通过一位刚好在一个商场打工的亲人的介绍顺利地进入了该商场作一名散装糖果、散装巧克力以及散装糕点促销员，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求。办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程。促销员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是负责好自己所负责的堆头，包括不定期地上满货，整理堆头的排面，力求做到排面整洁美观，当有顾客前来选购时要积极地向顾客推销产品，介绍产品，并负责打包、打秤等，力求销量更多。



这是一份与我所学的数学专业可以说没有多大联系的工作，虽然可能不能得到在自己专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无一点工作经验，一个初出茅庐的大学毕业的学生来说，一天工作8小时，60元一天，如果春节前加班多两三个小时还可以有85元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去。起初工作并不忙，只是我是新人，对所在的工作环境和内容并不熟悉熟练。我开始并不知道所谓的“上满货”是怎样一个“满”的程度，通过向其他老员工同事对比我才发现我和她们定义的程度不同，她们把货上得比我上的满，于是我才改正了这个错误。我还犯了另一个一名销售人员最不该犯的错误，就是我把一些包装破损了的货上了，好在我的同事及时地发现了，不然就会产生极不好的后果。

这份工还有一个我认为非常有趣的任务就是打秤，散装食品最重要的工作之一就是打秤，商场一楼的所有的散装糖果、饼干、巧克力、糕点，每种都有不同的价格，比如糖果就有好几个品名的，每种品名又不一样的价格，每一位顾客选购的商品又不同，要为这么多顾客打秤似乎是非常复杂的一件事。当我第一天来到打秤台前，看着别的员工熟练地打着秤，一袋又一袋商品被她熟练地打出来了，我忍不住发自内心地赞叹她们，经过观察我发现有些商品还要输入该商品的条码，每一个6位数的条码对应一种商品，商场这么多商品，各种各样的商品都看得我眼花缭乱，更别说记住这些条码了，顿时我就觉得我做不了打秤这项工作，甚至还向主管提议说不打秤了。可是后来我想，尽管我岁数都比那些老员工小，工作阅历和经验都比她们少，但是我跟她们领同样的工资，甚至都比他们当中好多人的工资要高(短期的工资会高一些)，怎么可能不打秤呢，再说我是一个大学生，比她们的学历都高，如果这样做就必定会让人觉得大学生太娇气，吃不了苦，何况这是个锻炼自己识记能力、反应能力和学习能力的好机会，于是我决定要打秤。我就从辨认商品开始，逛遍所有的散装商品，这样有助于当顾客拿来不同的商品时我可以反应出该商品的品名，接着就要记住商品名在秤上的位置，其实

掌握了这两点就可以打秤了，但是如果要做到效率高以至于当顾客多时不会让人等太久就要熟记好那些品名没有标在秤上的商品的条码，通过熟悉我发现了条码的规律，那就是同一个牌子的商品的不同类型其实只相差一位数，这样就可以以牌子的系列为单位，记起来就容易得多了，通过慢慢地锻炼我已经可以记住所有的条码，打起秤来也很熟练了，甚至在双休日和春节前等人多的情况都可以应付过来了。在打秤的过程中我确实收获了很多，比如在人非常多时，十几个顾客围着一台秤足以令人忙不过来，这时心里就会有压力，既怕打错秤(如果打错了遭到顾客投诉可就要罚款的)又怕忙不过来让顾客等太久，如果不幸遇上秤出故障就更焦急了，这就锻炼了我遇事的态度，磨练了我沉稳冷静的性格提高了自己对突发事件的应变能力，改变了自己急躁的性情。

在与顾客面对面的直接交流的过程中我也锻炼了不少。在商场，每天面对的顾客各式各样，什么样的人都有，但不管在什么情况下，我始终要做到一名促销服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求，使他们买得开心。记得有一次我上晚班，来了一位喝醉酒的男顾客想要买糖果，这位顾客一来就说：小妹，这堆糖果帮我抓两、三斤！一看到他我就知道一定是个醉酒的顾客，心想这下麻烦大了，因为一个正常的顾客一般都是亲自挑选商品，可是我又不能拒绝他，只好按他的话做，可是他说的重量是个模糊的数，到底是两斤还是三斤，这时我就有点不安了，好在最后他并没有刁难我，他临走时我还闻到了一阵酒气，现在想想都还有后怕。

在临近春节的时候，是一个商品销售的大好机会，这也是公司也要求我们要加班多三个小时，当然是有加班费的。由于我们工作时都是站着的，我可能是没有站习惯，脚还不适应这种长久的站立，渐渐地，我的脚底开始生疼起泡还脱皮了，虽然也不是说入骨的疼，但是也很难受，总是盼着早点下班。但我还是坚持下来了。从中我也锻炼了自己吃苦的能力，培养了自己的意志力。

通过促销员的实践中，我也得到了一些市场竞争的体会。商场商品种类繁多，同一类商品就有不同的厂家生产，就拿散装糖果来说，有徐福记，雅客，黎祥，中意等，各种品牌要在市场上站得住脚，主要体现在销量上，而要提高销量就要抓住顾客的心，而抓住顾客的心就要靠很多因素的了。首先是产品质量，要吸引顾客首先是价格，但要留住顾客的心就要从质量上下手了，仅仅是靠低价是不能从根本上留住顾客的，因为如果顾客买后发现质量不满意也就不会做“回头客”了。另外产品的知名度也很重要，从广告上提高产品的知名度是一个非常有效的途径，但也要质量和广告双管齐下，才能有深入人心的效果。徐福记是中国的名牌产品，销量也是名列前茅，其知名度也可以说是妇孺皆知了，这其中靠的就是广告和质量来提高知名度。

在商场中我也结识了一些同事，了解到她们大多数来自外省，学历大部分是初中，工资也只在1200上下。我还询问了她们没有继续读下去的原因，有的是因为没考上高中，有的是因为家里供不起，她们有几个年龄也是和我相仿，16岁就来到这座城市打工，从她们的言语中我感受到了她们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会。但我也从她们身上学到了天道酬勤的道理，尽管她们学历不高，但是她们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

在这次寒假的社会实践中，我通过锻炼，在各方面都长进了不少，思想素质得到偶来提高，变得更加成熟，对社会有了更深刻的了解，丰富了自己的人生阅历，度过了一个非常充实而有意义的假期。希望我在以后的长假社会实践中可以做更多有意义的事，从更多方面锻炼自己，得到更好更全面的锻炼，学习到更多有用的知识为自己以后步入社会打好坚实的基础，实现自己的价值。

## 大学生寒假实践报告篇九

人生总不能过得平淡无奇，人生总是要过得精彩又充满意义。今年的寒假，我不想在家吃喝睡等着过年，刚放假的第三天就找到了自己人生中的第一份工作，在\_\_餐饮管理公司旗下的\_\_分店开始了我为期25天的精彩的打工生涯，度过了一个愉快的假期。

首先，先说说我寒假实习的收获与感悟吧！

人生的价值在于不断地学习，我的社会实习，就是我假期学习的一部分。如今的社会竞争是非常激烈的，除了拥有好的学历外，工作经验也是一个非常重要的因素，虽然我从事的工作好象跟我所学的专业没什么关系，但其实无论做什么工作都有共同点，都能提前接触这个社会，社会是复杂的，企业与企业，人与人，竞争合作等多重关系纵横交错，是我们这些高中刚毕业，还没涉足社会的大一学生所不能适应的，而我们所要做的便是更早地接触社会，更早地了解社会，更早地融入社会，而在学校也往往只是接触学校的同学，平时的时间不是学习就是参加社团活动，接触社会的时间很少，这样在假期外出打工就成为了不少大学生的选择，这同时也是我外出打工的初衷。在以后找工作的时候，多一份经验就比别人更有吸引力，就可能多一分机会被录取。

外出进行社会实践除了可以更早地接触社会外，还可以锻炼我们的人际交往能力，平时放假都是自己在家没有特别地去接触陌生人，而外出工作恰恰可以为我们提供锻炼我们人际交往的很好的平台。从找工作开始的面试便要学会与公司的经理沟通，面试时要给对方留下一个好的印象，要尊重公司的立场同时也要维护自己的合理利益。通过一番沟通之后，我顺利地进入了该公司开始我的实习。在公司工作，要学会跟上级处理好关系，待人有理，多跟上级拉拉家常，虚心请教，也是拉近跟上级距离的好方法学会和同事处理好人际关系也是非常重要的，因为平时工作的大部分时间都是和同事

在一起的，在工作中遇到什么困难向你提供帮助的肯定是同事，所以拥有融洽的同事关系也是非常重要的，多跟同事沟通，彼此熟悉熟悉，慢慢就会变成无话不谈的好朋友，要学会团结同事，包容对方的过错。对于服务性行业，还要处理的就是跟顾客的关系，俗话说，顾客是上帝，看见顾客光临就要打招呼，请顾客坐下、用茶，顾客有需求的话要及时上前问原由，及时帮忙解决不能怠慢，在不忙的时候，可适当跟顾客聊一下天，介绍一下特色的菜式，使顾客有宾至如归的感觉，以后就会多来这里帮衬。

寒假外出工作，可以锻炼我吃苦耐劳的能力，可以锻炼我坚忍不拔的意志。这次是我第一次工作，没有经验，也不知道工作的艰辛，这次终于体会到的血汗钱是来之不易的。做餐饮这一行，要等别人吃完饭后自己才能吃饭，别人放假就是你最忙的时候，每天上班10小时，无论是工作量还是工作强度都是我以前没有经历过的。刚开始的几天是最累的，曾经想过要放弃，但是为了维护大学生的尊严，证明我们90后也是能吃苦的，所以我坚持了下来，慢慢的，我又有所适应了，也不觉得太累了。这次实习能锻炼我的意志，在以后遇到困难或挫折的时候，想想曾经的坚持，我也能熬下去。我也体会到了自己辛辛苦苦工作，赚到钱之后的快乐。

这次实践活动的收获，还有使得我整个人都变得更加的开朗自信了，因为可以与更多人交往接触，懂得了许多人际交往的方法。而且处于团队之中，也有了更多的机会表现自己。有才华也要敢于表现，也要善于表现，要大胆做事，不要畏畏缩缩，要主动与别人交流，才能赢得更多的机会。

我在工作中遇到了不一样的，有趣的新鲜的事。

刚刚上班的时候周围的环境很陌生，有点不适应，我所要做的就是让自己安定下来，镇静下来，快速地去适应周围的环境。带我的部长首先带我去熟悉了台号，光是台号，要记的就很多，有普通座，有卡座，有雅间，而且台号不是连续的，

因为考虑到吉利的关系，所有的含4、7号的数都不能用做台号，这给我的记忆增加了难度。台号其实难度还不大，最让我感到难的是菜谱的记忆，几十页的菜谱，每一道菜不光要说出名字，还有主料配料，食材出自哪里，有哪些特色都要全部记忆，顾客一但问起就要说得头头是道。要吸引顾客去品尝，除了菜的味道外观外，有特色，让人印象深刻的介绍也是必不可少的。头一天的中午，是我开始真正工作的时候，刚开始什么也不会，只是帮忙加茶水收餐具，我就站在一旁看着别人工作。后来部长便带我到客人面前，亲自教我应该怎样为客人服务，应该怎么与客人交流。我慢慢学会了，也开始和客人交流，工作也慢慢上手。工作时候有时难免会做错一些小事情，但只要态度端正，认错诚恳，虚心学习，也会得到别人的谅解。在那里工作，每天都有新的乐趣，每天都会进行一个大例会，大例会首先会分析前一天的工作有什么欠缺的，有什么需要改正的，让每个人都能牢记于心，让服务做得更好。然后管理人员就会在例会中向我们传授一些知识，比如说是文明礼貌用语，我们整个服务的流程，仪容仪表的整理，还会学习唱能突显企业文化的歌曲，短短的例会也能学到很多东西。他们对新工会多多关照，他们强调要对新员工好好对待，多多带教，新员工不足的地方要及时指明，做错的地方要多多谅解。所以在那里工作，就会有家的感觉。

在\_\_工作了25天，我深深地了解到了那里的企业文化。

要了解企业文化，首先要了解企业的历史。\_\_形容\_\_人的精打细算，人们把\_\_籍商人的这种“勤俭节约的品质、精打细算的习惯、严格控制成本精神”调侃为“\_\_”，作为对整个\_\_商人的一个泛称，彰显了\_\_商人独有的商业文化内涵，在调侃的语气里，钦佩之情油然而生。\_\_同时也有“少收一分钱，多交一个朋友”的含义。

\_\_对员工要求比较严格，开会的时候需要立正站好，仪容仪表需要整洁，衣服皱了要烫平，鞋子脏了要擦干净，头发不

能遮住眉毛眼睛，身上的工作用品都要带齐，上班不能迟到，要学会背诵并使用文明礼貌用语。\_\_通过这些奖罚制度和管理制度，严格要求员工，使店面看上去更规范。

\_\_的员工很团结，在不忙的时候，会组织一些好玩的游戏，既能使大家活动起来，更有精神，能使我们的思维更加敏捷，而且还能使大家更有团队意识，更加团结。平时大家吃饭时候也聚在一起，过年过节还会组织聚餐，大家下班后也会一起逛街，大家感情都很好。

\_\_的上级都非常的亲民，非常具有亲和力，他们常常和我们员工打成一片，吃饭的时候和我们一起吃，大家拉拉家常，聊聊工作中发生的趣事，说说笑话。他们也很关心下属，下属遇到什么情况他们也会去关心慰问。

\_\_有着很多的奖励制度，对于干得出色的员工，会给予很多机会。对于平时干活干得买力的员工，会有奖励。对于学习积极的员工，他们也会奖励。他们还设置了推销奖，如果能把菜品推销出去的话，会有相应的奖励。这就促使我们更努力地学习，更勤奋地工作，更周到地为客人服务。

\_\_同时也会安排相应的培训，除了上面讲的礼节礼貌培训，菜谱的培训外，还有推销技巧的培训，比如比较法，赞誉法等等，如何让顾客从不了解到喜欢这道菜，语言的描绘是非常重要的。还有面对不同的顾客，面对不同的突发状况怎样应对，这是以后无论从事哪一行都需要具备的，可以是我们学到更多有用知识，终身受益。

寒假到\_\_实习，学到了许许多多有用的知识，更增长了见闻，有一些东西我觉得是可以终身受用的。我觉得放假实习这个机会非常好，所以我定下目标，每次放假都尝试着外出实习，不断尝试不同的职业，体会不同岗位所带来的乐趣，学习更多不同方面的知识。比如可以锻炼口才及语言表达，锻炼人际交往，还可以锻炼到专业技能。有了这些假期的积累，我

相信大学毕业后能更好更快地找准自己的就业方向，为以后的就业做好准备。

## 大学生寒假实践报告篇十

寒假社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事，而学校博雅中心也为我们提供了“社会实践服务周”活动考核表，更是激励我们去参加社会实践。当然，寒假社会实践应该采取何种方式进行一直是倍受所有老师和同学所关注的！作为老师，当然希望我们学生能通过寒假实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，社会人情世故；而作为学生来说，我们自然也不甘于寒假就无所事事地窝在家里，我们也希望通过寒假这个较为难得的机遇，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值，以及增加自己的社会阅历，处理世俗人情！寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

与多数大学生一样，为了锻炼自我，改造自我，造就自我，以便今后自己更能适应社会的发展与需要，我作为一名大一学生，本着一点点好奇与兴奋，参加了自己的第一次大学生寒期社会实践活动的行列中。我的想法很简单，就是想通过这次实践看看自己能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过社会实践更多的了解社会，在实践中拓宽自己的视野，增长自己的见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐力，使自己在独立自主和为人处事的能力上得到更大的提升；更重要的是想检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否得到社会的认可，能否在社会中实现自己应有的价值。

鸿辉电器厂 经销批发的苹果外壳和配件、充电器、线材畅销消费市场，在消费者当中享有较高的地位，公司与多家零



售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。鸿辉电器厂经销的苹果外壳和配件、充电器、线材品种齐全、价格合理。鸿辉电器厂实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

也可以增加手机本身的价值。例如现在三星手机壳贴皮和iphone手机壳贴皮是在手机后盖上面贴一层高档皮革，使贴皮手机壳构成手机的一部分，体现了手机的流行时尚。

因为和我的所学专业毫无关系，虽然大一第一学期的课程也没有多大的涉及到专业，刚开始真的会很吃力，什么都不懂。随之艰难，我坦然接受。在没有亲人的帮助、老师们的指导下，我凭着好学好问的决心跟随在前辈后面学习并实践操作，不懂就问，有时候问的问题在他看来太简单不过了，我就有可能挨骂，但我总是忍着，继续听他讲下去，直到听明白为止，再开始重新实践操作，直到自己认为完好为止。最终还是很欣慰地感觉到自己在不断进步，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

实践让我与社会零距离接触，把我从校园带到社会中，让我亲身体味社会生活，使我学到了真本领，让我明白了社会并不像我们在校园里所想像的那样美好。社会是残酷的，到处充满了激烈的竞争。即便是在一起打工兼职的朋友，有时候为了加班不加班，工作安排的事情都有所竞争。当然，手段就简单多了剪刀石头布就解决了，但是我明白，很多事情不是剪刀石头布就可以解决的。有一次我就是因为某个莫须有的原因而和一个朋友唱反调，闹别扭，而最后却是双双都到处罚，因为公司要的不是是非正义，而是利益，业绩。

通过实践让我对自己有了一个全面而系统的了解，使我认识到自己的不足，为自己在今后的学习工作中树立了基准和目标。在生活中为注意和改正不足打下了坚实的基础，也为自

己以后毕业，走上工作岗位奠定了基础。实践也教会我唯有工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成，对工作唯有认真对待才会有条不紊，才会顺利进行，形成周期的良性循环；在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。当然，知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。

整整一个月的时间，在鸿辉电器厂里我认识了很多朋友，也学会了很多事情，粗略地了解了社会，让自己的寒假变的十分有内涵，有意义。十分感谢家人在这方面的支持，感谢鸿辉电器长里众多师傅的关照，很多朋友的友谊，感谢你们让我改正了自己的部分不足，改正了生活上的不良习惯和为人相处的很多技巧。虽然我一直小心翼翼，可是，为期一个月的实践中，我还是犯了一个很严重的问题。那就是在操作机器是因为好奇而揭开机器其中一个盖子看，导致了数百个产品的失误，而最后失去了半个月的工资。以至于明白，原来，不是所有时候的好奇心都是有好结果的。