

2023年实训心得体会万能版 实训心得体会万能稿(优质5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

寒假社会实践报告篇一

(1) 实践地点：

(2) 实践时间□20xx-1-15——20xx-2-10

(3) 负责事务：货物搬运员及服务员

大学期间，社会实践活动是学生生活的重要组成部分，积极参加实践活动对于提高大学生的做事能力及道德品质有促进作用，同时让我们有更多机会接触了解社会，为我们今后步入社会大家庭奠定基础，拥有更多经验和技能，在以后的职业生涯中，我们会有一个明确的目标，从而更好适应社会生活。作为大学生，社会实践活动不仅是我们的任务，也是我们的责任，通过参加实践活动，我们会重新认识自己，从而激发自己的更多潜能。

经过一个多月的打工实践，我有很多感悟，通过亲身经历，作为一个社会小角色，我逐渐融入社会之中，对很多事物有了一定了解，总结这个寒假的打工经历，我得到几点体会及经验，当然，对于全面了解实践活动的实际意义，对于我们大学生有很大帮助，在超市的辛苦工作让我深有体会，我有了许多感悟，坚持、认真、责任是我们的态度，通过不断磨练，我有了教训及经验，这对于我今后的成长有很大积极作用。

责任心是一个员工必备的素质之一，对于每件小事，我们要有足够的耐心对待，只有高度认真才会有好业绩。当上司分配任务时，作为员工要拥有很高的热情和高度责任心才会圆满完成。对待顾客，我们要负责的告诉他们商品的信息。在平时的工作中，我们要检查、摆放和保持货物整洁，对过期货物要及时检查出来，这也是对广大顾客的负责，。经过很长时间的的工作，我掌握了一些技巧和知识，这对我以后踏入社会有促进作用。

在这个岗位上长期工作，我们要有足够的耐心。枯燥乏味的工作考验着我们的耐心。当顾客询问基本信息时，我们要耐心地告诉他们情况，虽然有的顾客并不买东西，但我们仍然要告诉他们，为他们提供服务。面对超市空无一人的情况，我仍然要保持精神抖擞，坚持到底。另外，通过在超市的学习，我也体会到做生意的不容易，这也让我有很多感触。

不论我们做事还是做人，我们都要诚信，这是我们的成功条件之一。俗话说“诚招天下客，誉从信中来”优质的产品和服务才能诞生好的超市，作为经营者，一定要有好的职业操守，再加上诚信的员工，生意才会越来越好。再次，老板要会经营超市，有好的策略，才会赢得顾客的好评。

虽然只有一个月的打工实践，但是我很高兴有机会接触社会，打工除了赚钱外，它也为我提供一次锻炼机会，面对生意人，面对顾客，面对社会，各种困难都需要自己解决，自己更要坚持。社会实践的作用就是让我知道自己的缺点，我提前进入社会，了解社会，对社会有了好的了解，这避免我以后走弯路，当我遇到挫折时，我会有心理准备。其实，通过在外打工学习，我也接触了许多未知事物，亲身体会了经营者的艰辛与辛酸，同时也学习到了许多为人处世的方法，如宽宏大度，认真负责等。我不仅拓宽了视野，而且认识熟悉了许多新朋友，这使我的交际圈更大了，结识了许多朋友让我更全面了解社会。通过与各种人物的接触和交流，作为大学生，我感到很幸运，因为我有机会学习各种知识。

总之，在超市工作，我有了很大的收获，当然，我也有许多需要改进的地方，比如我要学会思考如何工作更有效率，如何友好地与顾客交流。社会实践活动让我有了前进的方向，给我一次机会，我会利用它努力实现自己的目标。

寒假社会实践报告篇二

大学生超市临时工社会实践报告精选(一)

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，

空乏其身。”

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月累，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。

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。

而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。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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。

经过这次工作我从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，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。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。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让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的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什么事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

在超市里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做销售员,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班,虽然时间长了点,但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来.在食品店里虽然我是以销售为主,但我不时还要做一些工作以外的事情,有时要做一些清洁的工作,在学校里也许有老师分配说今天做些什么,明天做些什么,但在这里,不一定有人会告诉你这些,你必须自觉地去 做,而且要尽自己的努力做到最好,一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

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成绩而努力。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样做人,以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会,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的身份。而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复杂,但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是,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,理论的学习很多,而且是多方面的,几乎是面面俱到;而在实际工作中,可能会遇到书本上没学到的,又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。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。有时候我会埋怨,实际操作这么简单,但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的,虽然大学生生活不像踏入社会,但是总算是社会的一个部分,这是不可否认的

事实。

但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上认真地消化，有平时作业作补充，我比一般人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，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。

毕竟，2年半之后，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。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

大学生超市临时工社会实践报告经典(二)

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象

的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

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月累，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。

而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。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了

血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，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。

经过这次工作我从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，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。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。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让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的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什么事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

大学生超市临时工社会实践报告推荐(三)

暑假到了，我们终于可以快乐过一个美妙的假期了。可是，我们怎么才能过一个健康快乐的暑假呢？在注重素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育，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，作为培养和提高学生实践、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，也是推进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、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。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，弘扬中华传统美德，不断提高自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而精彩，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感触的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有如下心得体会与感悟。

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。

二、实践内容

通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，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，不仅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苦，收获了许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. 挣钱的辛苦。每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2. 人际关系。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，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，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

3. 具备随机应变的能力。要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会造成交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

大学生超市临时工社会实践报告热门(四)

一、实践目的

我以“增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为目的，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解

社会，从社会实践中检验自我。假期社会实践活动还有助于我们大学生拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，锻炼与提高自身的能力，增强自己的竞争力。

二、实践内容

暑假之前，和舍友一起找兼职工作，希望能拓宽视野，积累经验。不断搜索着招聘暑假实习生的企业。最后和朋友一起在xxxx一家体育器材超市找到了兼职。总归是锻炼的好机会。主要兼职销售工作，熟记产品名称和功能，向顾客介绍各种体育用品，与客户进行沟通。

三、实践结果

在销售员的帮助下销售了一台跑步机。学习到营销的一些知识。在通往毕业的道路上又积累了一些宝贵经验。

四、实践总结或体会

我们是师范专业的学生，毕业后会努力进入学校工作。但是参加这样的暑假实践能够接触不同的人，锻炼了与人沟通交流能力，我想对于我以后教学过程中的讲课也是很有利的。

在此次实践中我学到了很多营销方面的知识，是本专业所不涉及的。在开始的几天我向其他有经验的同事们学习。他们也很热心的倾囊相授。并且也学到了很多很快与人熟络的技巧。遇到不懂的也向销售员请教。比如如何礼貌地和顾客打招呼，如何通过顾客的言谈举止，尽快切入主题，推销自己的产品。如何避免推销过程中的错误，如因急于求成而忽视客户。

通过实践，发现在校园里学习的知识是远远不够的，要想尽快的融入社会，就要经常利用时间走出校园，参加实践，这是一个双向的过程，自己在学以致用的同时，又能够学习新

的知识，积累宝贵经验。

大学生超市临时工社会实践报告最新(五)

这个暑假，我参加了xx镇20xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多的东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；大学生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“xx组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着xx月xx号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我xxx同学和志愿者xx先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我

们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动——第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了？因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以赴，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。

虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊！也真正明白了“一粒一滴

汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊！

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

寒假社会实践报告篇三

在惊喜与迷惘中，一学期的大学生生活悄悄滑过，半年的大学生活让我对社会实践充满无限热情和向往。于是，在结束上学期的全部课程之后，我开始奔走于商业街的各种大大小小的店面，想给我的社会实践找一个可靠的落脚点。时值寒假，春节将至，各大商场，卖场都在筹备促销活动，于是促销员便成为我的首选。

带着各种证件及一颗激动的心情，在商业街的小道上穿行，终于通过重重面试，应聘上了中国的网通青岛路分店的促销员，当时的感觉妙不可言，毫不夸张的说，我当时想四年后大学毕业，应聘上高薪工作的感觉也就如此了吧！

中学时期，虽然参加过社会实践，但那如同中国的应试教育，呆板，枯燥，无味，只能在老师的带领下寻规蹈矩，丝毫没有自由发挥可言，走进大学才有了自己的畅想和创意，才能真正去锻炼自己，挖掘自己，从而提高自己！

在这次为期只有两周的社会实践中，我深刻体会到这一点，虽然时间不长，却让我对自己有了全新的认识，对社会有了一定了解。

当然，这次知识一名临时促销员，没有专业知识还可以原谅，但是如果作为网通员工，对顾客的疑问作不出专业回答，那显然不是意见小事，可能就得做好被炒的准备了，为了能更

好的接纳这份工作，全心全意的投入到这份工作中，我参加了临时促销员的培训，了解了一些基本知识。

工作要谈经验，但更要谈技巧，“做一份工作，可以没有工作经验但不能没有工作技巧”，这是推销量排行榜，上榜的一位推销员说的，在这里引用一下，我觉得很有道理，在我工作时，这一点明显体现出来，同样是促销，专业促销员就懂得了解消费者的心态去工作，针对消费者的不同身份，不同年龄，不同职业去介绍不同款的产品，从而提高销售量。

如果工作是娱乐活动，能够不停地变化，那么工作的人都在享受生活，但是工作毕竟是工作，每天重复做着同一件事情，渐渐也失去了热情，做为一名临促，每天要站柜台将近12小时，慢慢地有些厌烦，将工作坚持到底，恒心和毅力便变的犹为重要，我从一开始的期盼上班变成了期盼下班，从一开始的主动热情变成了应付了事，不管怎样，在自己不断加油和坚持下，终于完成了我的实践活动。

当然，实践活动的视角不能仅仅停留在自我的层面，通过这次实践活动，我更亲密的接触了社会。从手机的更新换代看出了社会的日新月异，手机含概功能越来越多，外型设计越来越时尚美观，而且趋向智能化。而透过消费者又能看出人民生活水平，消费水平都在不断提升，社会科技发展又在提倡人文科技，追求着绿色发展。以消费者作为一个样本，进行抽样调查，我发现农民生活水平有了很大提高，这也透漏出国家召开会议之后，提出的继续推进“三农”成功在望，人民思想道德素质也上升到新层面，小眼看世界，也看出了社会的进步与文明，小事情也反映出社会大问题。通过对手机的了解，也看到了中国手机行业的问题，与其他国家相比，中国产品在市面上价格很低，但销售量并不高，消费者反映国产手机不耐用，这就是一个极大的问题。希望国产品牌在追求时尚的同时注重质量，在不久后的销售量排行榜上，看到咱们中国品牌。

在莘县朝城镇刘菜园村的社会实践活动终于完成了，说实话这两天我们过得很苦很累，但我相信收获的比付出的多。

我作为聊城大学生物践行者协会实践队的队员，就这个付出过程中的所做所感发表一些感言。

来到刘菜园村的第一天已11点，我们首先走进农民的三个樱桃西红柿大棚进行了参观学习，一直到1点半才吃饭。大家又累又饿，天气又冷，可谓饥寒交迫，我们依然在等饭的过程中，针对上午的活动进行了总结。

有的认为农民很热情，学到的知识非常多，比想象中的效果好；有的认为准备不够，大家的激情不够；有的说参观学习了一大上午，挺累的，但想起学到的这么多东西，觉得很值得。

吃完午饭十多分钟之后，我们开始了下午的活动，先去了杏孢菇和双孢菇两个蘑菇房。我们都是第一次走进蘑菇房，带着新鲜感边观察边询问边记录，在那里我们学到了蘑菇的种植、培养、采摘等技术。

走出蘑菇房，我们队分成四组进行了有关改革开放三十周年农村变化的入户调查活动。

走进农户与农民主动地交流，交流的方式、艺术、口吻等又需要我们考虑学习了。我们总在不停地走、不停地问、不停地观察学习，累但充实并快乐着，因为得到的更多。

晚上，我们在朝城镇实验小学播放了有关樱桃西红柿种植及疾病防治的视频，然后步行回到了镇上的旅馆里。说旅馆，其实就是两间低矮的屋子里放了几张床，我们六人睡四张床，天很冷，但我们依然苦中作乐，谈笑风生，互相关怀，我们还每人写下了这一天的经历和感触。

在两天的社会实践活动过程中，我们的生活条件是极其艰苦

的，但我们战胜了这些困难，锻炼了意志，增强了团队精神，变得更加坚强、勇敢，有毅力。

感谢这次社会实践活动，想想学到的这些知识，经历的苦与累值！

寒假社会实践报告篇四

一个月的寒假生活即将结束了，回首我这个寒假的生活体验感觉只有一个字“累”，

在这段时间的工作中我最大的收获就是做什么事情都要有耐心以及韧性，社会不比家里不管做什么都有人给你庇护，社会生活中有着很大的学问，说话做事都有不少值得我们学习的地方。

由于我家里的店子很忙又缺人手，所以这个寒假就没有去外边找工作就在自己家的店子里帮忙，顺便筹集我那昂贵的学费。家里做的是配件销售的行业，和我的专业是很不搭调的，但终究是工作也是可以从中学到些东西的，在正式开始工作的时候我就在店子里跟着工作了两天，原本以为这行业很简单嘛，就是问下进门的顾客需要什么东西。然后找东西，交易，开发票。但真的做起来还是需要很多的技巧的，自己慢慢的也学着和顾客沟通，进行销售。

繁忙的一天：

刚开始每天的工作除了有顾客来了要招呼一下外就是整理一些堆积的或刚进的新货，女生都爱干净，而我现在所做的工作都是些油滋滋的汽车配件。刚开始是有些不愿意拿那些东西了。但我妈妈也就是我的“老板”根本不把我当女孩子似的一会儿让我取这东西一会儿取那东西的，弄的我双手都脏兮兮的。

当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

社会是复杂的,社会中的人也是千奇百怪的,有些人就是真的很不好相处,也就是我们俗话说的“赖皮”。面对这样的顾客我刚开始不知道怎么应付,于是关系弄的很僵,场面很尴尬。直到“老板”的及时出现才解了围,当然我少不了挨一顿批评,同时也告诉我一些与人沟通的技巧,以及随时应对问题的方法。顾客就是上帝,我们对顾客的态度直接影响顾客对我们产品的信任度,就和在公司里面的道理是一样的,员工的工作态度会直接影响公司的形象。所以有时学会忍耐也是必不可少的。在这里我学会了随即应变的能力,以后我们的社会也将是一个深不可测的战场,没有一个好的心里素质,被人挤兑就彷徨不知所措的人,将会被这个社会所打击。

耐力的考验:

回家工作的这段时间让我体会颇深的还有就是陪妈妈去分店对货收帐的经历,它对我的耐力考验是必不可少的一个例子。那会我们是早上七点去晚上八点才要回家,一天几乎都是坐在对账本,在我的理解中,对账无疑就是把账簿上的物品对一下看有没差错有没漏掉的,然后把货款全结算一下,收钱走人就可以了的,没想到要这么麻烦的,要些对着账本把货物都先点一遍,再开始慢慢的一本一本的对帐。

这个过程远没我想象的那么简单轻松,比单纯的在店子里待着要麻烦很多,付出的精力也要多很多,原本我以为半天就能对完的帐,三天了才弄完。而且每天都是那个点来回跑,当时的感觉就像老年人常得的`一种病可以形容腰酸背痛的,等忙完了休息了好久才恢复。

在这个过程中我好几次都真的很想把本子一丢不想做了,但是想到了我之前的承诺要把事情都坚持做好,还是咬牙硬撑了过来,最后的成就感当然压过了曾经的抱怨,突然间我明白了做

事情要有耐心和恒心, 只要认定的事情就要坚持把它做好, 现在也是将来也是, 这个好的习惯可以成就我们的未来。

在以后我们将面临的社会工作中, 我们可能也会遇到类似的事情, 你不想做又很累人的工作安排给我们, 我们能不去做吗? 不能。那么我们必须养成这样良好的耐心, 以及很好的耐力, 才可以不管做什么工作都不怕都能有很好的心态去把它做完做好。

实践心得:

这段时间的社会实践, 虽然不是选的我们的专业部门, 但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西, 比如说心理素质的培养, 耐力的考验, 这都是我们以后的工作中要碰到的东西, 我们的专业再好, 没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到自己的不足之处, 在以后的学习中我会努力抓住这个学习的好机会, 多学点东西, 以便以后在社会中争取自己的一席之地做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。

文档为doc格式

寒假社会实践报告篇五

寒假到超市进行实习, 为本次寒假超市的社会实践做一个报告。本文是本站小编为大家整理的寒假超市社会实践报告范文, 仅供参考。

今年寒假我没有回家, 而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

沃尔玛是世界五百强的知名企业, 是全球零售业排名第一位的公司, 是跨国公司中的巨头。因此, 能有幸到这样的单位

参加社会实践，我觉得很自豪。

由于经营需要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系先锋路店人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月九日去参加面试。时值考试周，一方面要准备考试，一方面又要为参加社会实践而奔走，弄得我真是有些疲惫了。

一月九日上午8：30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至

此我正式开始了一个月的工作生涯。

实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆头陈列；四、做破损；五、备大单；六、顾客服务；七、其他临时性的工作。

我所在的部门是28分区92部门。部门有主管两名，全职员工八名，临时员工两名。工作排班分早班(6:50---15:30)和晚班(13:00---21:40)。每班正常工作时间为八个小时，中间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8:30到17:10，夜班从21:40到次日7:00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的

运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

为了庆新年，先锋路店员工于一月二十五日在火车站附近某宾馆的大礼堂里举行了名为“员工之夜”的联欢晚会。晚会的气氛非常活跃，节目也非常精彩，所有节目都有员工自编自演，引起的掌声连绵不断，体现了员工们无穷的创造力。新老员工都满脸喜悦，边玩边吃、边聊边笑，整个大厅沉浸在一片欢乐的海洋之中。通过这场晚会不仅缓解了员工疲劳，更加强了员工团结，提高了员工斗志，为马上到来的“cny”而鼓劲。（注□cny---china new year）

传说中的“cny”终于到来了。尽管之前已做了大量准备工作，可超大的客流量和货物供配量仍然令我们感到手忙脚乱。好在这时1057#店的同事们伸出了援助之手，到这里来支援。使得工作才能有序开展。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作也已经了如指掌了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。同事店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习沃尔玛式经营的大智慧。

积少成多是零售业的法宝。而正是利用这一法宝加上沃尔玛员工的诚实守信、追求卓越的干劲，才成就了沃尔玛今天的

经济帝国大厦!

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中。

作为20xx级的大学生，我迎来了大学生涯里第一个寒假。在这个寒假里我试着去工作，带着自己的好奇心和党的影响投入短暂的工作中。

在寒假的一个月时间里，我在一家超市工作，我带着自己的美梦踏上短暂的工作岗位上。在经历一个月后，我发现我变了，从这次工作中我学到很多，不是课堂上所学到的。感受工作的辛苦，感受了挣钱的不易，更感受到时代的要求。

在上班前，我的一位长辈就对我说：上班要多做事，少说话，说对话。当时我不以为然，感觉我是大学生知道该干什么，可还是点头说好的。一件事改变了我的想法：我刚开始两天总是看自己的货架，不管其他的，直到我的货架来货了，我自己弄不完，才知道完了。[莲山课件]可是旁边的货架在大家帮忙下很快弄好了。我怯懦的说，大家好，麻烦你们帮帮我，可以不?很快大家投入了帮我的潮流中。这次经历，我深深的印在脑海里，让我一直反思。

在春节期间，超市里客流量很多，工作相对我来说异常辛苦。我慢慢的度过了这难忘而有意义的日子。当我结束工作时，回顾过往，我内心十分充实，感觉这次经历让我改变了很多，学到很多东西，而不是课堂上的理论。我深深的体会到实践是检验理论的法宝，更能让人很快提升。

在一个地方，要想做好一件事很容易，但是一直做好事难。也应了那句俗语：做坏人简单，做好人难啊!一个人的形象很快就被树立，所以我想在超市做好，就遵守超市的规定，学

会如何待人，怎样处事，改善自我，让自己处于良好的状态。

在这一次工作中，我深深的体会到实践的意义，为了以后总结了以下几点：

一、遵守你所在公司或单位的规矩。俗话说：无规矩不成方圆。当你在工作岗位时，不串岗，不闲谈瞎逛，努力工作，更能面对工作中的各种问题，更能维护工作的利益。尽自己的绵薄之力为公司的业绩做贡献。

二、多做事，少闲聊。你在一个公司拿着它发给你的工资，假如你整天无所事事，谁还会用你呢。我在超市看看自己的货架，没货了就补货，台面不整洁了就用抹布擦擦。这样给顾客带来干净整齐的形象，有利于顾客更顺利的买到自己所需的商品。

三、热情待人，微笑面对。在超市里，顾客有时候找不到自己所需要的商品，如果问我们时，我们微笑的告诉他们。他们也会很高兴，下次光临的机会更大。当在其它工作中，我们只有真心的对待别人的问题，耐心的告知，微笑的说话，给人留下很好的形象。礼貌待人更让自己接近成功，让人看到你的素养。

四、注意团队意识和团结精神。在超市里，补货和盘点是最忙的事。只有自己和大家一起干，学会如何处理，更好的完成任务。记住，一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰高。只有拥有团队意识，不断的学习，才能更好的做好每件事。

五、不断学习，改善自我。人只有不断学习，才能更好适应社会的潮流。学习是人一生的目标，活到了，学到老，人生才美好。谦虚的学习会让你变得更加睿智，更能融入集体，让自己有所改变。

虽然我在工作过程种很累很辛苦，但是我却从中得到了很多，

在遇到细小繁琐的工作时，我学会了细心；在遇到顾客刁难时；我学会了忍让；在遇到别人不停问问题时，我学会了耐心。。。。。。通过这些让我更深刻的体会到沟通的重要性，让我更好的学会了如何与不同的人进行交流。当然在学到更多的社会知识的同时我也认识到了自身存在的不足，但是我相信经过这次的实训，在我以后的真正工作中会减少很多不必要的错误，我也会更加认认真真，兢兢业业的去完成我工作中每件事，改掉自身存在的不足。

通过社会实践活动有助于大学生更新观念，树立正确的世界观、人生观、价值观、就业观，更好的把学校学到的理论知识与实践结合起来。只有把自己内外都培养好了才能更好的适应社会。外在的包括：毕业学校、专业背景、学校成绩和外语能力。内在的包括：职业能力、沟通能力、交际能力、团队合作能力，发展潜力以及应变能力等。只有内外结合，才能更好的让自己处在良好的状态工作。顺应时代的要求，发展自我，展现新的舞台。

社会实践也是大学生的必修课，只有不断的加强自身锻炼，不断的完善自我，才能培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，才能锻炼适应能力和社交能力；从而积累社会阅历和工作经验，不断的提高，开创属于自己的美好事业，为国家和社会作出应有的贡献。但是要从实际出发，脚踏实地的迈出每一步，让自己更好锻炼和提升。

在社会实践活动中，更多的是觉悟和体会。只有真正的做到自己所体会的，才有所意义。事无大小，恭者必细，用心为之，能善取矣。大学生是未来的标兵，要有清廉公正的思想作风和行为习惯，学会为人民服务，掌握现代化建设所需的丰富知识和扎实的本领。修身养性，增强参与意识。在实践中，大学生受到不同教育，长才干，做实事，感受实践的内涵，重在参与。

希望今后能更好的实践，积累更多自己的经验，让自己有所

蜕变，展望未来，奋力博取，不留遗憾。

我在服装店的打工经历 去年我们学校寒假放假较早，回到家后觉得百无聊赖，就想着快过年了，在外打工的人都回来了，街上应该热闹了，那那些超市应该需要些人手吧。于是计划着在家附近找点事做，一来可以赚些外快；二来还可以增加一些社会经历。刚巧的是，我们村的一位婶婶就在镇上的超市上班，闲聊中我就提了一下，问她们超市要不要招些人手，她说帮我问下，结果第二天她就告诉我要去上班，做到大年三十，一天的话大概三十多块，而且可以拿提成。我当然满口答应，反正闲着也是闲着，就这样我的寒假打工就开始了。

她帮我介绍的是在超市里卖衣服，虽然说跟一些大型超市比起来是个不大的超市，但在我们镇里是最大的一个超市了。刚刚进去的时候，平时我都不怎么讲话的，我只闷头做好我自己的份内之事，把衣服摆放整齐，把顾客试穿的衣服及时拿出来，顾客试穿衣服揽镜自照的时候，顺便听听店里其他营业员怎样溜须拍马，对其怎样大加称赞着。感觉极大部份顾客对自己的身材不太自信，每每向顾客推荐衣服时，顾客都会推说自己胖不适合穿这类衣服，在营业员的鼓励下，顾客才会半推半就的脱下厚重的大衣，试穿不同于平时风格的衣服。一旦顾客试穿了衣服，就要鼓励她多试，此时顾客也摆脱了初进店的矜持心理，变得大胆起来，身上穿着店里的衣服，眼里望着店里的其它新衣。顾客试穿的越多，我们卖出衣服的概率也就更高。我刚进去做的时候服装生意只能说一般般，老板先是要那些做的比较久的先带了我一天。带我的算是个阿姨了，不过她教了我很多东西，比如一些卖衣服的技巧啦，怎样察言观色啦，怎样说漂亮话让顾客买你的衣服啦，怎样让顾客给你带其他生意啦，等等。说真的，我蛮佩服她的，太会做生意了，感觉她一个人抵我这样的两个。那张嘴能把东施哄得以为自己是西施。她会看人推荐衣服，我推荐的衣服常会遭到顾客拒绝，她一般推荐的比较准，哪怕顾客想拒绝，她马屁拍过来，顾客也就乐滋滋的去试穿了。她常说的几句话是：这衣服给你穿真经典。这衣服是一流的

好货。你穿起来真是美丽动人。这衣服给我们穿像偷来的，给你穿像量身为你订做的。我知道卖衣服嘴要甜，可是我这人不喜欢乱奉承，感觉自己在嘴甜舌滑方面实在力不从心，穿着好看我称说好，穿得一般我说还行，穿得难看的我就不发表意见了，只说您要不再试试其它。因为以前没接触过，总觉得这有什么难的，只要说漂亮话就好了，他想买就买，不买就不勉强。做了几天才知道没有想象中容易啊！因为我们那是个小镇，而我们超市的衣服卖的还算比较贵的，于是就有一些顾客不能接受，总要缠上很久，有时候你口水都磨干了，她到最后还是放弃了。所以说工作说简单也不容易。慢慢的就自己有了些经验了，自己就在心里记下。在店里买衣服，不比你去买衣服，不比在家里一样。无论客人如何的态度，你都要一如至往保持良好的状态和温和的态度对待客人。客人就是上帝，你要熟悉衣服的各种样式大小，风格，以更好的状态来服务前来购买的人们，让他们感受到你的服务。还要让她们感受到你的真诚。快过年那两天是生意最好的，每天都会卖很多，有时忙都忙不过的，像我这种新手也卖了好些呢。一些从外面打工回来的，还是挺能接受我们店里的价位的，一般穿着好看就直接付账了。那时就会特别高兴，总算有些回报了，有些安慰了。

做这个营业员，让我最大的收获就是可以见识形形色色的顾客，有些人对数字特别敏感，一听好几百的，就马上说这么贵，怎么不打折啊，可不可以少点啊，这样子的，我也一般就说，不好意思，我们明码标价的，这个价很合理了，一分钱一分货嘛；有些顾客你怎么向她推荐，连个眼神都懒得赐于你，对于这样的，我也懒得理，随你自己挑；也有些顾客几人同时进门，你和她讲话，她理也不理你，只和同伴说话，当你是空气，我也无所谓，站在一旁，你们有需要问的我再回答就好了；还有就是两人结伴来小店，同伴无论试穿哪件衣服，陪她同来的女孩都说难看，其实我自己觉得有些衣服她穿其实也还可以，为什么同伴一直冷冷地说难看，一起做事的一个阿姨开玩笑说可能她朋友怕她打扮得比自己好看。也有那种试了很多既漂亮时尚，又比较贵的衣服的，可到最后还是

只选了一件普通价位的。针对这样的顾客，我一般还是很有耐心的，陪着她试了一件又一件的，每一件也给自己的意见。就算到最后她只买了件普通的，我还是很高兴，至少我做成了生意了。带我的阿姨经常和我说对那样的根本没必要，我只是说，顾客就是上帝嘛，没办法。我特别喜欢遇到美女买衣服，因为人漂亮了，什么衣服穿着都好看，每件衣服都能穿出她的味道，看美女试衣服时我常常呆立一旁，心想着别人咋穿的这么好看呢；有些衣服就算再漂亮，没人试穿，没人买，就成了艺术品，光用来欣赏了。总之，这些就是我遇到的一些好的不好的，好应付不好应付的顾客了。我觉得这对我以后出去都是有很多好处的。

到了大年三十那天生意还是很好，本来我只做到上午，我妈妈要我早些回去的，可是太忙了，老板一再让我忙完这一天，不然几不给我结工资。唉...没办法，人在屋檐下，不得不低头。再说，看到她们那么忙我也实在不好再说什么，于是，我就留到了下午。下班的时候，确实好累的！不过，当老板给我结算工资的时候，我心里是喜滋滋的，一下子就把疲惫抛到脑后了。最后走的时候老板还鼓励了我一下，说我做的很好，要我以后走上社会一定好好加油！就这样，我的寒假工算是告一段落了，确确实实让我又获益匪浅。

我觉得社会实践是指引大学生走向社会的第一步，因为我们将来必然走上社会，多与社会接触，早接触社会的残酷性，为将来就业打基础，为将来适应社会做铺垫，每一段经历都是一段财富，都是成功的基石，还有一年，就要走上社会，努力吧，为自己加油，让自己在大学期间过得更充实，多学多练多记，一切为了目标前进。

这次超市打工我锻炼了许多，也学到了许多。我耕耘，我收获。

寒假社会实践报告篇六

去年我们学校寒假放假较早，回到家后觉得百无聊赖，就想着快过年了，在外打工的人都回来了，街上应该热闹了，而那些超市应该需要些人手吧。于是计划着在家附近找点事做，一来可以赚些外快；二来还可以增加一些社会经历。刚巧的是，我们村的一位婶婶就在镇上的超市上班，闲聊中我就提了一下，问她们超市要不要招些人手，她说帮我问下，结果第二天她就告诉我要去上班，做到大年三十，一天的话大概三十多块，而且可以拿提成。我当然满口答应，反正闲着也是闲着，就这样我的寒假打工就开始了。

她帮我介绍的是在超市里卖衣服，虽然说跟一些大型超市比起来是个不大的超市，但在我们镇里是最大的一个超市了。刚刚进去的时候，平时我都不怎么讲话的，我只闷头做好我自己的份内之事，把衣服摆放整齐，把顾客试穿的衣服及时拿出来，顾客试穿衣服揽镜自照的时候，顺便听听店里其他营业员怎样溜须拍马，对其怎样大加称赞着。感觉极大部份顾客对自己的身材不太自信，每每向顾客推荐衣服时，顾客都会推说自己胖不适合穿这类衣服，在营业员的鼓励下，顾客才会半推半就的脱下厚重的大衣，试穿不同于平时风格的衣服。一旦顾客试穿了衣服，就要鼓励她多试，此时顾客也摆脱了初进店的矜持心理，变得大胆起来，身上穿着店里的衣服，眼里望着店里的其它新衣。顾客试穿的越多，我们卖出衣服的概率也就更高。我刚进去做的时候服装生意只能说一般般，老板先是要那些做的比较久的先带了我一天。带我的算是个阿姨了，不过她教了我很多东西，比如一些卖衣服的技巧啦，怎样察言观色啦，怎样说漂亮话让顾客买你的衣服啦，怎样让顾客给你带其他生意啦，等等。说真的，我蛮佩服她的，太会做生意了，感觉她一个人抵我这样的两个。那张嘴能把东施哄得以为自己是西施。她会看人推荐衣服，我推荐的衣服常会遭到顾客拒绝，她一般推荐的比较准，哪怕顾客想拒绝，她马屁拍过来，顾客也就乐滋滋的去试穿了。她常说的几句话是：这衣服给你穿真经典。这衣服是一流的

好货。你穿起来真是美丽动人。这衣服给我们穿像偷来的，给你穿像量身为你订做的。我知道卖衣服嘴要甜，可是我这人不喜欢乱奉承，感觉自己在嘴甜舌滑方面实在力不从心，穿着好看我称说好，穿得一般我说还行，穿得难看的我就不发表意见了，只说您要不再试试其它。因为以前没接触过，总觉得这有什么难的，只要说漂亮话就好了，他想买就买，不买就不勉强。做了几天才知道没有想象中容易啊！因为我们那是个小镇，而我们超市的衣服卖的还算比较贵的，于是就有一些顾客不能接受，总要缠上很久，有时候你口水都磨干了，她到最后还是放弃了。所以说工作说简单也不容易。慢慢的就自己有了些经验了，自己就在心里记下。在店里买衣服，不比你去买衣服，不比在家里一样。无论客人如何的态度，你都要一如至往保持良好的状态和温和的态度对待客人。客人就是上帝，你要熟悉衣服的各种样式大小，风格，以更好的状态来服务前来购买的人们，让他们感受到你的服务。还要让她们感受到你的真诚。快过年那两天是生意最好的，每天都会卖很多，有时忙都忙不过的，像我这种新手也卖了好些呢。一些从外面打工回来的，还是挺能接受我们店里的价位的，一般穿着好看就直接付账了。那时就会特别高兴，总算有些回报了，有些安慰了。

做这个营业员，让我最大的收获就是可以见识形形色色的顾客，有些人对数字特别敏感，一听好几百的，就马上说这么贵，怎么不打折啊，可不可以少点啊，这样子的，我也一般就说，不好意思，我们明码标价的，这个价很合理了，一分钱一分货嘛；有些顾客你怎么向她推荐，连个眼神都懒得赐于你，对于这样的，我也懒得理，随你自己挑；也有些顾客几人同时进门，你和她讲话，她理也不理你，只和同伴说话，当你是空气，我也无所谓，站在一旁，你们有需要问的我再回答就好了；还有就是两人结伴来小店，同伴无论试穿哪件衣服，陪她同来的女孩都说难看，其实我自己觉得有些衣服她穿其实也还可以，为什么同伴一直冷冷地说难看，一起做事的一个阿姨开玩笑说可能她朋友怕她打扮得比自己好看。也有那种试了很多既漂亮时尚，又比较贵的衣服的，可到最后还是

只选了一件普通价位的。针对这样的顾客，我一般还是很有耐心的，陪着她试了一件又一件的，每一件也给自己的意见。就算到最后她只买了件普通的，我还是很高兴，至少我做成了生意了。带我的阿姨经常和我说对那样的根本没必要，我只是说，顾客就是上帝嘛，没办法。我特别喜欢遇到美女买衣服，因为人漂亮了，什么衣服穿着都好看，每件衣服都能穿出她的味道，看美女试衣服时我常常呆立一旁，心想着别人咋穿的这么好看呢；有些衣服就算再漂亮，没人试穿，没人买，就成了艺术品，光用来欣赏了。总之，这些就是我遇到的一些好的不好的，好应付不好应付的顾客了。我觉得这对我以后出去都是有很多好处的。

到了大年三十那天生意还是很好，本来我只做到上午，我妈妈要我早些回去的，可是太忙了，老板一再让我忙完这一天，不然几不给我结工资。唉...没办法，人在屋檐下，不得不低头。再说，看到她们那么忙我也实在不好再说什么，于是，我就留到了下午。下班的时候，确实好累的！不过，当老板给我结算工资的时候，我心里是喜滋滋的，一下子就把疲惫抛到脑后了。最后走的时候老板还鼓励了我一下，说我做的很好，要我以后走上社会一定好好加油！就这样，我的寒假工算是告一段落了，确确实实让我又获益匪浅。

我觉得社会实践是指引大学生走向社会的第一步，因为我们将来必然走上社会，多与社会接触，早接触社会的残酷性，为将来就业打基础，为将来适应社会做铺垫，每一段经历都是一段财富，都是成功的基石，还有一年，就要走上社会，努力吧，为自己加油，让自己在大学期间过得更充实，多学多练多记，一切为了目标前进。

这次超市打工我锻炼了许多，也学到了许多。我耕耘，我收获。

寒假社会实践报告篇七

除了对面可口可乐，我还认识了很多其他临时促销员，有一本和二本的，更多的是专科的，但是在我看来都差不多，虽然起点不一样，但是我感觉大家都非常努力，相比较而言，我感觉专科生更能吃苦。也许，这就是草根的生活吧。我们没家世，没背景，没社会地位，只能靠自己慢慢去打拼。这可能是毕业前最后一次打工了吧。很快就要真正进入社会了，现在越来越珍惜校园里的生活，以后出去了，就要为各种各样可能无法解决的事情烦恼。。。真的，很希望一辈子呆在大学的校园里。但是回到现实，我也不知道我毕业能干什么，很迷茫。。现在只能走一步算一步了。想也没用，很多事情我都还不知道，现在做出的决定很可能就因为现实的一些情况而改变。总之，先做好自己该做的事情吧，以不变应万变。

本次我进行实践活动的单位是超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具

体的情况，包括工作人员的概况，工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1. 服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝
3. 不可监守自盗，违者重罚
4. 应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金
5. 超市内保持清洁，禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点。从事超市工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到社会的稳定和发展，我整理好了自己的状态，准备投入到这为期两周的实践活动中。

实践过程今天是我实践活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了5类：一类是关于货物的存取和搬运工作，一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，一类是超市收银问题，一类是关于超市内保安问题，最后一类是关于超市内的秩序维持问题。因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实践重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实践活动。随后的一天时间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实践活动了。

超市的上班时间是8点整，我早上起来收拾好后就来到了超市

内，经理在昨天就交代我今后几天的实践内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情。

首先，物品种类繁多，虽然有专门的区域共你来区别摆放，但是由于现在临近新年，某些东西的消耗特别巨大，就需要我们特别的忙着补齐所消耗的货物，以求做到供需平衡，要把需要的东西摆放正确，才不会误导顾客，才能避免不必要的麻烦，总之这是一种一刻也不能停下来的活，还需要你集中精力去认真的做；其次就是物品的标价问题，这是整个环节的重中之重，因为在超市买东西，上面的标价一定要正确，避免标价错误导致不必要的纠纷，而超市内形形色色的各类物品多如牛毛，就需要一个人的耐心和细心，才能完全胜任这项工作的。我花了很多时间在记住某件物品的价格，可是有时候还会记错，在其它姐姐的帮助下，我才能顺利的完成，这里不得不佩服这些超市的工作人员。接下来的几天我一直在这个岗位上工作，跟着姐姐们学习到了不少东西，也从中吸取了不少经验。在这个岗位工作的同时，有时其它岗位有需要帮助的时候我也会帮助，比如超市内货物的搬运，由于人手的短缺，我也帮忙搬运小件物品，那天还是我身体最累的一天，不过，这类工作一般是有男生来做的，我们只能帮着搬运或者暂时看管的。其中还有帮助保安维持超市秩序的工作，当带上那个袖标的时候，感觉还真有一种沉甸甸的责任感，过年了人流特别的多，我们主要进行了人员的疏散和引导，以维持超市内正常活动秩序。

前面的工作大概持续了一周多，在接下来的几天，经理把我安排到了收银台，让我在一位姐姐的指导下进行收银结账的工作。这是另一个适合女生的工作类别，是特别需要细心才能够胜任的工作。不用说，这是超市内最简单最繁琐却又最重要的工作。这个工作不仅要为顾客保持着几乎机械式的微笑，还要求反映迅速而不出错，在实际工作的时候，我心里是十分的紧张，连手心都捏着一把汗。这个工作是在反复的

对账与收账重复的，如果没有耐心，是不能顺利的完成这项工作的。此外做这个工作还要在之前的工作的基础上才能做，因为你要了解一下物品的大概价位，才能对特别的顾客的一些突发事故做出相应的反应来。总之，这个工作我一直做到我实践2周结束，感觉每天都提心吊胆的，生怕收账时会出什么问题，还好，我坚持到了最后，并且我的工作得到了李经理的肯定，自己的付出总算也没有白费。

实践体会这就是我的第一次社会实践，它引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念，吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学习和教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，在那片广阔的天地里，我的劳动，我的付出得到了让我兴奋的回报。

而且在这个过程中，我也深深认识到了作为一个从事超市工作者的辛苦，做工作没有简单与难之分，只要有付出，就一定能都得到回报的。

总结在这为期14天的实践活动中，使我充分认识到，没有任何一项工作是轻松的，虽然是这种从事超市工作的人，他们的辛苦不仅仅身体上的，因为我深深的感觉到，要做好自己手头的工作，履行好自己的职责，是件多么不容易的事：我们必须要有很好的耐心和毅力，并且要足够的细心才能够很好的完成这项看似简单的工作。

经过此次实践，我丰富了自身的社会经验，同时也看到了自己身上所欠乏的耐心和细心，我今后一定多参加社会实践活动，从各个方面来提高自己的能力。

在最后，我要感谢给我实践活动机会的超市负责人以及在实践过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们！

论服务社会之超市实践活动每个人都是社会的一份子，每个

人都在努力做好自己的工作来服务这个社会。我们所要做的就是不断完善自己，不断提高自己，以贡献给社会自己更大的力量，来体现自己的人生价值，而实践活动，就是我们学生服务社会的一种方式，是锻炼我们实践能力的一个机会。

共2页，当前第2页12

寒假社会实践报告篇八

我在服装店的打工经历去年我们学校寒假放假较早，回到家后觉得百无聊赖，就想着快过年了，在外打工的人都回来了，街上应该热闹了，那那些超市应该需要些人手吧。于是计划着在家附近找点事做，一来可以赚些外快；二来还可以增加一些社会经历。刚巧的是，我们村的一位婶婶就在镇上的超市上班，闲聊中我就提了一下，问她们超市要不要招些人手，她说帮我问下，结果第二天她就告诉我要去上班，做到大年三十，一天的话大概三十多块，而且可以拿提成。我当然满口答应，反正闲着也是闲着，就这样我的寒假打工就开始了。

她帮我介绍的是在超市里卖衣服，虽然说跟一些大型超市比起来是个不大的超市，但在我们镇里是最大的一个超市了。刚刚进去的时候，平时我都不怎么讲话的，我只闷头做好我自己的份内之事，把衣服摆放整齐，把顾客试穿的衣服及时拿出来，顾客试穿衣服揽镜自照的时候，顺便听听店里其他营业员怎样溜须拍马，对其怎样大加称赞着。感觉极大部份顾客对自己的身材不太自信，每每向顾客推荐衣服时，顾客都会推说自己胖不适合穿这类衣服，在营业员的鼓励下，顾客才会半推半就的脱下厚重的大衣，试穿不同于平时风格的衣服。一旦顾客试穿了衣服，就要鼓励她多试，此时顾客也摆脱了初进店的矜持心理，变得大胆起来，身上穿着店里的衣服，眼里望着店里的其它新衣。顾客试穿的越多，我们卖出衣服的概率也就更高。我刚进去做的时候服装生意只能说一般般，老板先是要那些做的比较久的先带了我一天。带我的算是个阿姨了，不过她教了我很多东西，比如一些卖衣服

的技巧啦，怎样察言观色啦，怎样说漂亮话让顾客买你的衣服啦，怎样让顾客给你带其他生意啦，等等。说真的，我蛮佩服她的，太会做生意了，感觉她一个人抵我这样的两个。那张嘴能把东施哄得以为自己是西施。她会看人推荐衣服，我推荐的衣服常会遭到顾客拒绝，她一般推荐的比较准，哪怕顾客想拒绝，她马屁拍过来，顾客也就乐滋滋的去试穿了。她常说的几句话是：这衣服给你穿真经典。这衣服是一流的好货。你穿起来真是美丽动人。这衣服给我们穿像偷来的，给你穿像量身为你订做的。我知道卖衣服嘴要甜，可是我这人不喜欢乱奉承，感觉自己在嘴甜舌滑方面实在力不从心，穿着好看我称说好，穿得一般我说还行，穿得难看的我就不发表意见了，只说您要不再试试其它。因为以前没接触过，总觉得这有什么难的，只要说漂亮话就好了，他想买就买，不买就不勉强。做了几天才知道没有想象中容易啊！因为我们那是个小镇，而我们超市的衣服卖的还算比较贵的，于是就有一些顾客不能接受，总要缠上很久，有时候你口水都磨干了，她到最后还是放弃了。所以说工作说简单也不容易。慢慢的就自己有了些经验了，自己就在心里记下。在店里买衣服，不比你去买衣服，不比在家里一样。无论客人如何的态度，你都要一如至往保持良好的状态和温和的态度对待客人。客人就是上帝，你要熟悉衣服的各种样式大小，风格，以更好的状态来服务前来购买的人们，让他们感受到你的服务。还要让她们感受到你的真诚。快过年那两天是生意最好的，每天都会卖很多，有时忙都忙不过的，像我这种新手也卖了好些呢。一些从外面打工回来的，还是挺能接受我们店里的价位的，一般穿着好看就直接付账了。那时就会特别高兴，总算有些回报了，有些安慰了。

做这个营业员，让我最大的收获就是可以见识形形色色的顾客，有些人对数字特别敏感，一听好几百的，就马上说这么贵，怎么不打折啊，可不可以少点啊，这样子的，我也一般就说，不好意思，我们明码标价的，这个价很合理了，一分钱一分货嘛；有些顾客你怎么向她推荐，连个眼神都懒得赐于你，对于这样的，我也懒得理，随你自己挑；也有些顾客几人

同时进门，你和她讲话，她理也不理你，只和同伴说话，当你是空气，我也无所谓，站在一旁，你们有需要问的我再回答就好了；还有就是两人结伴来小店，同伴无论试穿哪件衣服，陪她同来的女孩都说难看，其实我自己觉得有些衣服她穿其实也还可以，为什么同伴一直冷冷地说难看，一起做事的一个阿姨开玩笑说可能她朋友怕她打扮得比自己好看。也有那种试了很多既漂亮时尚，又比较贵的衣服的，可到最后还是只选了一件普通价位的。针对这样的顾客，我一般还是很有耐心的，陪着她试了一件又一件的，每一件也给自己的意见。就算到最后她只买了件普通的，我还是很高兴，至少我做成了生意了。带我的阿姨经常和我说对那样的根本没必要，我只是说，顾客就是上帝嘛，没办法。我特别喜欢遇到美女买衣服，因为人漂亮了，什么衣服穿着都好看，每件衣服都能穿出她的味道，看美女试衣服时我常常呆立一旁，心想着别人咋穿的这么好看呢；有些衣服就算再漂亮，没人试穿，没人买，就成了艺术品，光用来欣赏了。总之，这些就是我遇到的一些好的不好的，好应付不好应付的顾客了。我觉得这对我以后出去都是有很多好处的。

到了大年三十那天生意还是很好，本来我只做到上午，我妈妈要我早些回去的，可是太忙了，老板一再让我忙完这一天，不然就不给我结工资。唉...没办法，人在屋檐下，不得不低头。再说，看到她们那么忙我也实在不好再说什么，于是，我就留到了下午。下班的时候，确实好累的！不过，当老板给我结算工资的时候，我心里是喜滋滋的，一下子就把疲惫抛到脑后了。最后走的时候老板还鼓励了我一下，说我做的很好，要我以后走上社会一定好好加油！就这样，我的寒假工算是告一段落了，确确实实让我又获益匪浅。

我觉得社会实践是指引大学生走向社会的第一步，因为我们将来必然走上社会，多与社会接触，早接触社会的残酷性，为将来就业打基础，为将来适应社会做铺垫，每一段经历都是一段财富，都是成功的基石，还有一年，就要走上社会，努力吧，为自己加油，让自己在大学期间过得更充实，多学

多练多记，一切为了目标前进。

这次超市打工我锻炼了许多，也学到了许多。我耕耘，我收获。

文档为doc格式