

寒假社会调查与实践报告(实用7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?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。

寒假社会调查与实践报告篇一

开学我就要进入到大x下学期了,从另一方面来讲,我们离踏入社会的时间越来越近了。对于我们师范生来讲,就业的道路相对比较窄,大部分同学仍然会选择当老师,但是竞争压力却相当大,也可以考虑其他就业方向。通过对自己所居住的镇上的一家人力资源公司的走访和他们提供的一些资料,我大致了解了一下当今的就业情况,可以总结为以下几点:

(1)、人才需求数量骤减,供求总量不平衡。随着经济的飞速发展,企业所提供的岗位逐渐减少,而相反的,高校的扩招却让求职者不断上涨,造成了供大于求的趋势。

(2)、人才市场供需不协调。企业真正重用的人是经过基层锻炼提拔而上的,不仅仅是高学历的毕业生,但是。大量应届毕业生涌入求职市场,大多数企业就不可避免的选用许多大学生进入生产线,结果必然导致“人才高消费”现象的出现。

(3)、求职者素质与市场需求不一致。企业需要求职者具备基本的经验和动手能力,但应届毕业生由于刚刚踏上社会,很难满足此要求。

总体而言,各类企业对广大大学毕业生都给予了积极的评价,认为毕业生有更大的上升区间和潜力,但与此同时,他们也客观地指出了大学生普遍存在的缺点和不足,主要表现为:

(1)、自身定位不准确，职业发展方向不明确。

(2)、普遍缺乏吃苦耐劳的精神，心浮气躁，不愿意接受基层的锻炼，对自身认识不足，要求过高。

(3)、能力、知识宽而不精，知识结构不合理，没有很好地反映业界发展的最新动态。

企业对应届毕业生的评价为我们就业敲响了警钟，也提醒我们要对自身不足有所认识并能及时纠正不良的心态，找寻各种原因，主要原因有以下几点：

(1)、个人意向与企业性质的冲突。很多大学生让你为自己从高校毕业，应该去机关事业、国企工作，能过的较稳定的工作和较高的待遇，但毕竟僧多粥少；很少一部分愿意去民营企业工作，但不排除今后的发展潜力，不能一味的追求高薪职业，毕竟应届毕业生的经验和能力还有待提高。

(2)、高校毕业生生源问题解决后，很多会留在苏州工作，虽然在人才市场中本地生源占了大部分，也面临着外地生源的挑战，因为多数企业对求职者来源地不想因前那样要求高了。

(3)、应届毕业生期望薪资和实际薪资的落差。大部分学生的期望薪资都高于企业给予的实际薪资。因此，我们一定要做好必要的心理准备。但是，由于找工作越来越难，很多毕业生那个也接受薪资低于预期的工作。

(4)、专业和岗位不对头。这是非常普遍的现象了，但很多应届毕业生还是难以克服其间的落差，适应力不强。

采访一位毕业生，我首先想到了我姐姐。为了能找到更好的工作，她已经换过几次工作了。虽然她不是高校毕业，但人际交流和工作能力都很强，也在工作中积累了不少经验，有利于以后选择更好的工作。她也劝我们一开始眼光不要太高，

很少企业会给予一个没有太多工作经验的大学生高待遇，要一步一个脚印慢慢来。就像她，一开始在台企工作，后来又去了移动公司，积累了经验，涨了薪水，但没有更进一步的机遇，于是便开始寻求更适合自己会计专业的工作，慢慢寻求提高的机会。

通过社会实践调查和访问，感触颇多。对于我们还在校的学生来说，很重要的一点就是在校期间要努力学习专业知识，与此同时，也要抓住有限的机会参加有助于将来就业的社会实践活动，如就业招聘会，兼职等等。同时，踏上社会进入求职期间，要认清自我，客观评价，正确定位自己。对于自己的师范专业，如果一时难以找到工作，我可能会选择去支教，既能暂时避开求职高峰，也积累了教学经验，现在实习期间能上课的机会不多，而很多学校选择执教回来学生的倾向较大。就算不得那个老师，也能培养吃苦耐劳的精神，体验一下不同的人生。虽然很多人选择考研，但我会直接选择就业。考研虽然让你的学历上去了，但在此期间也可能错过好的机会，而且随着考研人数的激增，研究生越来越普遍，学历优势也势必降低，在更注重实际经验的现代社会，已不再是具有明显优势的道路了。不过还是一句话：因人而异。每个人的特点不同，每个人选择的道路也不同，只要坚定自己的道路，总会有收获。

寒假社会调查与实践报告篇二

专业： 电子商务

姓名： 学号：

实践单位：手机城

实践实践：

引言：

社会实践是引导我们走出校门、步入社会、投身社会的良好形式，其作为学生参与社会生活的一个主要途径，对社会的发展和学生的成长起到一定的积极作用。社会实践可以促进青年学生的健康成长，促进学生思想政治素质的提高，通过社会实践使学生了解社会对知识和人才的需求、增强勤奋学习、奋发成才的责任感；促进学生业务素质的提高，通过社会实践检验了解课堂教学和自身知识能力结构的缺陷，主动调整知识和能力结构，培养不断追求新知识的科学精神，激发学生的学习积极性和主动性；促进学生的社会化进程，社会实践有利于大学生社会角色的转变，强化其角色分辨能力、角色扮演心态的扮演能力，提高大学生的实际工作能力，如心理承受能力、社会适应能力、人际交往能力、组织管理能力和应变创新能力等；还有利于大学生树立正确的择业观，消除心理误区，寻找社会与自身发展的最佳结合点。大学生在社会实践中一方面接受教育锻炼才干；另一方面运用所掌握的科学文化知识做贡献。大学生可以通过社会实践深入了解社会，积累对社会的阅历和增进对社会工作的理解，在社会实践中增长才干、锻炼能力、开拓视野，为以后的工作打好扎实的基础，明确未来发展的方向和目标。

丰县王沟王军手机城是一家主要从事手机销售、手机维修的专营店，成立于2005年，先已有一家分店。其产品主要面向农村市场，经营的手机品牌主要有诺基亚（智能款、老年款）、ccpo、聆韵、渴望、沃达？？手机维修方面主要有手机电池的配置、手机耳机、充电线的配置及其它方面的维修、手机话费的充值及业务的受理、手机卡的销售？？公司的经营理念是顾客至上，信誉第一。正因为本着诚信经营、信誉第一的原则，公司的生意兴隆回头顾客很多，他们大都冲着本店的服务质量而来。我在该店主要从事话费的充值、手机卡的销售、手机的销售，也会有手机贴膜美容和数据线的配置。

通过这次社会实践我体会到了很多东西，知识与实践结合的重要性，把知识理论应用于实践不是一件容易的事，要在锻炼的基础上找到巧妙的结合点慢慢的把理论应用到实践中。

在销售的过程中要学会推测揣度顾客的心理，在恰当的时候促成交易。在实践的过程中要注意：组织的形象写在个人脸上，走出校园自己代表的不仅是学校的形象更是组织的形象；在实践过程中要有很强的组织纪律性，服从团队集体领导，你不可擅自行动；认真参与实践积极工作，争取在实践中有所收获有所提高。

实践工作安排

感到清新、舒心、畅快。所以每天早上上班的第一件事情就是打扫店内卫生，擦柜台摆手机、拖地板。在工作期间，如果顾客要求看手机，要负责给其介绍、演示、推荐，如果顾客不买需要将手机放回原处并摆放整齐。下午离开的时候也要检查核对商品销售情况，早上有多少部手机，白天卖出多少部，下午临走时要一一核对，以防出现错误。良好的工作态度是销售成功的前提。作为销售行业就是要把自己的商品卖出去，从而获得利润。要想获得更高的利润，要么提高商品价格，要么提高商品销售量，这都与我们的工作态度，服务质量息息相关。这就要求我们想顾客之所想，提高服务质量。在销售的过程中要文明礼貌，待客热情、服务周到，尽可能的满足顾客需求。

顾客进店首先要面带微笑主动向他们问好并了解其需求，再根据不同的需求提供服务。尤其在处理顾客异议的时候，微笑甚为重要，无论顾客发多大的怒火，都要认真倾听并给以解决，尽量使顾客满意的离开。例如一位顾客在购买手机号时得知有彩铃和农信通业务大发怒火，强烈要求关闭业务说：“我在外的使用的手机号怎没有这样的要求，并且打电话的费用也比这便宜的多。”我微笑着说：“这是因为各个地方的政策不同，省与省之间，市与市之间都会有所不同。像江苏省与安徽省，南京市与徐州市之间，因地区资源、顾客消费不同而存在差异。甚至在移动手机卡还分为动感地带、全球通、神州行呢！您说是吗？”经过一番解释，顾客还是坚持自己的观点声音变大起来说：“那在其他店里我也没听说

过这样的要求呀??”只好接着解释道：“如果您不选择彩铃和农信通业务，就得交10元卡费。何况彩铃是自己消费，而10元卡费是不在消费之内的。您放心只要是在丰县办卡都是按照这个规章制度办理的没有谁能例外，只是工作人员有没有给您说罢了。”顾客想了想点点头，“我们也是本着对您负责的态度，告诉您手机卡开通的业务，好让您明明白白消费。您放心如果实在不想定制在个月可以关闭。”过客说，“下个月确定能关闭吗？下个月一定要给我关了，”“好的，一定给您关闭。”经过自己的一番解释，终于排除异议促成了这笔交易，感觉小有成就。

正确的销售技巧

高超的销售技巧是促成销售成功的关键。如果不掌握一定的销售技巧，仅靠良好的服务态度和礼仪是不够的。向顾客介绍同一款手机运用不同的销售技巧就会受到不同的效果。

沟通技巧的应用：需求是顾客对问题的解决要求，很多问题需要营业员通过顾客需求调查发觉出来，触及顾客的购买欲望。了解顾客购买心理，通过对顾客问题专业化的表达，使顾客信任，继而进一步表胡杰顾客问题所引发的不良后果。

掌握从重型顾客的沟通技巧，提前要说出顾客要说的话和要求，从而制约顾客的潜在思维方式，让销售朝对卖方有利的方向发展。例如一位顾客来咨询手机卡的消费情况及业务的办理，通过了解他确实有购买手机卡的打算，但是又犹豫不决，他现有一张手机卡是外地号，就要像他推荐介绍使用本地号码。“外地手机卡在本地使用接听拨打电话都扣费，特别是您的手机号在本地使用属于跨省的业务了，一般的`打电话要6角/分，接听电话还需要4角/分，太不划算了。

而我们的本地手机卡接听所有电话免费，不论是长途还是短途。”又了解到他平时长途电话比较多切居住在三省交界处，进一步推销到“我们的手机卡一神州行家园卡3，也就是俗称

的一毛卡，市话只需1角/分，长途也只需2角/分，免费接听全国电话，边界地区无漫游费用，非常适合你用，您觉得呢？”最后用反问的语气，引起顾客的思考甚至共鸣，使其购买手机号码。

当顾客来到柜台前要面带微笑主动问候，询问起需要什么服务，还要学会观察消费者的行为举止与言谈方式，以尽快找到合适的方法对其进行服务。例如一些中年人来购买手机，首先要问清楚其需要什么样的手机，如款式、功能及可接受的价位。有些人是为父母买手机，儿女在外打工为了方便与老人联系，对手机的功能要求比较低，只要能接打电话手机待机时间较长就可以了，他们不需要手机上网、手机音乐、手机视频等功能，给他们推荐质量相对可靠价格相对低的老年人专用手机。

老年人专用手机针对老年人的眼花、耳鸣等问题，设置音量较大、字码也大，方便老年人使用。在农村很多老年人没有上过学不识字，在销售演示的过程中要耐心仔细的教他们手机的使用方法，如键盘锁的开启、怎样拨打接听电话、手机充电、手机时间铃声的设置等问题。年轻人买手机比较注重是否是名牌，手机款式是否时尚，手机功能是否多样一手手机qq□飞信浏览网页，音乐视频、像素等问题，要给他们介绍推荐功能较多价格较高的新款手机，以满足年轻人对手机的需求，最后还要叮嘱他们手机卡上网要包流量。

寒假社会调查与实践报告篇三

武钢是1958年建厂投产并逐步发展起来的武汉市属特大型钢铁企业。经过40多年的不断发展，集团现拥有总资产245亿元，净资产121亿元，已形成了450万吨铁、500万吨钢、500万吨钢材的综合生产能力。主要生产薄板、中厚板、圆钢、螺纹钢、角钢、槽钢、线材等系列产品以及冶金焦碳、尿素、复合肥、煤化工等副产品，产品行销全国并出口20多个国家和地区。它是我市的支柱产业部门，也是国家重点扶植的钢铁

部门，每年为国家创收利税10多个亿，为我国的现代化建设起了举足轻重的作用，是我们邯郸的一个耀眼的明珠，是我们邯郸人的骄傲。几年前，在全国曾经卷起了一股武钢热，全国上下都在号召学习武钢的先进管理经验。我怀着找到武钢繁荣的秘书的想法，来到了武钢的钢铁围墙之中。

看到武钢秩序井然，繁荣炼钢的情景我就为我们祖国的未来充满了希望。我所学的专业是自动化，这里就是我将来奉献青春的. 火热田野，我现在提前置身于这钢筋水泥的围墙之中，心情是无比的激动。我能有机会熟悉这里的环境，了解生产的工艺流程，实在是难得的很。我能亲眼看到自动化为我们省下的力气，自动化为我们创造的价值。在1xx年以前，人们恐怕还是自己在家股风炼铁炼钢的吧？——一个老汉左手拿着一把*铁钳，上面刚从炉里取出的铁块，右手拿着锤子用力向铁块砸去……外国的船坚利炮轰开了中国的*门，中国只用木船架着几架 向敌人还击，一艘艘沉入了海底，是何等的惨烈？我们的耻辱不是我们没有粮食养不活华夏的儿女们，而是我们的工业落后使得我们一直处在被动挨打的状态。解放后，我国的工业的飞跃发展起来，我国的国际地位由此一步步提升上去了。现在我感到我的所学是多么的重要，大学的课程一定要学好，打好坚实的基础，才能符合21世纪工业自动化*生产下的工作的要求。我的实践活动另我对本专业有了更高的热情，使我的将来有了比较明确的方向。在有限的实习期间，我了解了整个企业的*体情况，正式接触了新时期的各种各样的工人，不同却高效的办事方法，也受到企业氛围的熏陶。我感到受益非浅。

首先，我熟悉了武钢的工艺流程。工人们把石灰石和铁矿石运到烧结厂进行初步的加工，连同在炼焦厂加工的煤一起送进巨*的高炉里进行煅烧，形成了铁水灌进鱼雷铁水罐车送往转炉，在氧气顶吹之下，进行更高温度的煅烧，使得铁中的含碳量进一步降低，并调节铁水里的其他金属元素的含量达到钢的要求。钢水出炉之后，有两条途径可走。

寒假社会调查与实践报告篇四

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。

这个寒假，我前往了崇明的前卫村，在观光游玩的同时体验了一回农家的生活，颇有收获和体会。品味到了纯情朴实的农家生活，也体验到了“回归自然的人生境界”。久居喧嚣闹市的城里人到此一游，可以一洗烦嚣，陶冶性情，使身心得到调养。我这次的实践主要是当了回小导游，当导游当然先要了解前卫村的历史，现状及发展前景，为此，我做了一系列的调查，使我能更好的完成这次实践活动。

据介绍，前卫生态村位于崇明中北部，与1969从一片滩涂中围垦而成，总面积3671亩，人口753人，经过30多年的艰苦创业，目前已形成集工、农、副、商、游全面发展的生态村，投资规模达1.2亿元。昔日一片荒凉的沉寂小村，现在是既具城市风光，又有田园诗意，这里土洁、水净、空气清新，花果绕村争香斗艳，碧波锦鳞蟹嬉水，大棚喷灌一派风光，树木成林鸟语花香，漫步绿茵深处健身苑之间，疑是桃花源中行，使人感到人与自然的高度和谐。前卫将工业下脚，菜园黄枯，人畜粪水等变成了资源，环境得到了保护，使工业、农业、副业、旅游业等产业得到协调发展，国内外农业专家纷纷前往前卫村参观调查，对这里的生态工程赞不绝口党和中央领导人朱容基、尉健行、吴邦国、黄菊、李铁映等都亲自来村检查视察。自1984年以来该村连续被市委、市政府命名为“五好村党支部、”“标兵村”，95年又被评为“全国绿化千佳村”、“全国科普教育基地”，96年被联合国在土耳其授于“全球环境500佳”提名奖。

千禧年之际，前卫生态村隆重推出“农家游”旅游项目，让游客“让游客“吃农家饭、住农家屋、学农家活、享农家乐”。做一天真正的崇明人，享一回有趣的“农家乐”。目前，前卫村共有28家接待农户，其中4家为aaa级，15家为aa级，“农家乐”上了新的台阶。在领略田园风光之际，亦有观赏斗鸡、鱼鹰表演，到古村踩水车、学推磨、坐花轿等游乐项目，另外，还有更多的休闲娱乐设施还在建设之中。

旅游，随着人民生活水平的不断提高，已成为时尚选择。旅游业的开发，不仅能充分利用区域资源优势，还能推进环境治理，营造文明向上氛围，挖掘能供游览的景观特色，不断塑造区域绚丽多姿的美感，吸引游客观光。前卫生态农业旅游区农家旅游项目，正是在社会化旅游大格局不断形成的背景下，抓住机遇脱颖而出的。本着政府搭台，农户唱戏，为民办事，大众参与，协调管理的原则，旨在绿化、净化、美化村庄，加大生态农业全球500佳环境建设，充分发挥小区市级文明功能优势，围绕经济建设这一中心，致富百姓，展示

前卫精神文明建设风采的宗旨。在县委、县政府和县旅委、镇党委的直接关心支持下，金秋十月隆重推出的“住农家屋，吃农家饭，学农家活，享农家乐”活动一炮打响，赢得了声誉，取得了较好的经济效益和社会效益。实践证明，开发农家游旅游特色项目，深得都市游人的欢迎，其开发市场广阔，前景无限美好。据有关人员介绍，计划3年内通过不断建设和自我完善，使前卫生态村“农家游”成为上海地区乃至全国一流的休闲新景点。

在采访了有关的领导之后得知，“农家游”在上海地区目前没有现成的模式，在考察总结四川成都“农家游”经验的基础上，因地制宜，从实际出发，探索出一条独具特色的前卫生态“农家游”经营机制。准备组建“农家游”旅游接待服务公司，其职责主要是与大西洋旅行社合作，对外宣传促销，组织团队，对内做好服务接待工作，并成立旅游接待处和综合服务队。其次是提高服务水准。“农家游”虽不象宾馆那样正规，但在服务接待上，严格按照宾馆的服务体系，贯穿于整个接待的始终。一是服务上体现优质化。加强对接待人员和农户的培训，提高其综合接待素质。在接待过程中既要体现农家的热情好客，又要树立“以人为本”的服务理念；二是在操作上形成规范化。游客统一在旅游接待处登记，选择所食宿的农家。对团队游客，导游(讲解)员按照接待程序组织游览和各项参与性娱乐活动，对散客，由接待员负责做好旅游向导；三是在管理上形成制度化。成立“农家游”督查队，定期或不定期地对负责接待的农户、警务室、“农家游”招待所等进行日常监督、检查，确保整个接待过程安全、合理、卫生；四是在菜肴上形成特色化。推出酱瓜白扁豆、煮豆节等崇明农家特色时令菜肴。

通过这次的调查和实践使我对前卫村有了全面的认识 and 了解，也锻炼了我自己的社会工作能力，意义颇大。相信随着崇明的大开发、大开放，前卫村的前景也将更加灿烂，期待的同时我也祝愿这个美丽的地方。

寒假社会调查与实践报告篇五

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。

寒假社会调查与实践报告篇六

我在酷寒中迎来了作为大学生的第二个寒假，当然，也是我第二次经历社会实践。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。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；同时实践也是我们大学生学习知识，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。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了乐清市岭底乡，开始了我这个假期的社会实践。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，那么所学的就等于零。

理论应该与实践相结合。另一方面，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。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了新的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。

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成绩而努力。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。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，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。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

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。

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，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，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。

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。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该现在努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务，也为明天能更好的踏入社会而努力。

寒假社会调查与实践报告篇七

【一】

实践日期□201x年1月1日----201x年1月30日

实践的缘由与目的：

走进了大学距离工作就不远了，工作也就成了大学生最关心的话题之一。而在现今社会，大部分单位在招聘时都打出“有经验者优先”的旗号，可刚离开校园的我们最为缺乏的就是社会工作经验。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，适应社会要求，在大一结束后的寒假里我决定去亲身体验一下真正的社会。以下是我社会实践的全过程：

实践过程：

首先是找工作。由于社会上有有人利用学生求职心切的心理发布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑

期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求只招女性就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份快餐店业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我生命中的第一份工作。第一天到快餐店报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我没有一点工作经验，也不熟悉快餐店的经营方式，更不必说业务员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我们要做的工作后，我们就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”！这无疑是一次沉重打击！但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的最大收获！

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在。或许是思想

意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面订外卖，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。开始时我们几个业务员为了提高业绩就经常去跟客户反馈意见，最后总结出的结论是由于这种普通的快餐店厨师水平不高，客人吃过几次总会腻了，因此我们的市场并不大。而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实，这种普通水平的快餐想要在新市场中站住脚比较难。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的`亮点。我们也曾跟老板提议搞些特色菜或者请位水平高点的厨师，但都没有被采纳，老板认为这样挺好的，不愿再做改变。于是我们也就只好按照老路子走。我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

工作感想：

找工作不好找，在实际工作中也会遇到许许多多棘手的问题，我现在才明白其实真实的生活远没有想象中的那么简单这里会有很多想象不到的问题，很多问题中又有复杂的关联，这么想起来生活的确会很累。因此就必须提高自己处理问题的能力，让复杂的问题简单化，让自己的生活简单而又充实。想到这里我真的很羡慕那些懂得享受生活的人，我想那他们应该早就看透了生活成为个中高手吧。

通过这次社会实践我真正明白社会生活与校园生活的差距。校园毕竟是太小了，我们在学校学的是理论知识，我们必须要将所学的东西应用到实际中才会发现它的价值。我们总以

为在学校上课枯燥无味，总向往那些自语自在享受生活的人，总有着别人不知到的理想，总想着有一个辉煌的未来。但我现在开始明白，所有的想象都是虚无缥缈的，只有自己亲身实践过，才会有一个清醒的认识，才会正确地给自己定位，确立相对现实的目标。在实践后才会发现自己所学的东西是多么有用，自己是多么的需要进一步充实，其实实践也可以提高学习兴趣的。“实践是检验真理的唯一标准”多少次说过这句话却不去想它所包含的真正意义，直到实践后才对这句名言有了更深的理解。现在我也明白了人的潜力是需要自己去发掘的，太多的不自信只会把机会一次又一次地从身边赶走。通过实践你可以发现自己从未发现的方面，或许是需要改正的习惯，更或许是某个被掩盖的亮点。这次实践也让我坚定了坚持不放弃的信念，放弃就等于否定自己，自己的否定几乎几十倍乃至上百倍的强于别人对自己的否定，这对一个人来说是相当可怕的。

结语：自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害，我是这么认为的。

【二】

通过四个多月的大学校园里的学习和生活实践之后，迎来了我大学生涯里的第一个寒假。足足一个半月的时间，既期待却又隐约的担心这么长的假期时间该怎么充足的利用，怎样

才能让这个寒假变得更有意义。大学的短短几个月里，让我更加意识到了如今大学生的就业形势的严峻和社会上人才竞争的日益激烈，这就决定了我们大学生必须积极增强自我综合素质和能力，从而提高自身的竞争力，以应对残酷竞争中的优胜劣汰和工作中的各个挑战。现如今，无论是中小企业还是跨国公司，不但要有过硬的实力，应聘中还要求具有一定的社会工作经验。实践出真知，寒假社会实践无疑将有助于大学生接触社会，了解社会，同时从社会中学到超越书本的课外知识，丰富我们的社会经验，扩展我们的视野。经验，对未来的工作来说是一种有效巩固工作能力的途径，只有真正具有过硬的处理事情的能力才足以稳定我们的根基。就职业本身而言，并没有高低贵贱之分，此次寒假里短短一个月的工作经历让我走出了校园，对实践和社会有了更直观更深刻的认识。

实践过程：大学生面临的首要问题就是就业，而当前的就业压力是我们不得不面对的现实问题。现如今，各个工作岗位都关十分在意应聘者的经验，商业街头里招聘相关服务员的告示上标明着“有经验者优先”。可是，作为大多时间都处于校园学习的我们又拥有多少的社会经验呢？为了扩大与社会的接触面，提升自我知识层面和自身的社会竞争力，决定用实际行动来磨练自己，提高自己为人处事方面的能力。一切从实际出发，用从中所感来鞭策思想，使我能够更加积极从容的面对国内外的就业形势，有利于正确指明未来的就业之路。我开始了我的寒假社会实践——橙概念西餐厅。

纸上谈兵、实践是检验真理的唯一标准等大家耳熟能详的词和句，足以说明古往今来，实践对于理论的必要性，无论是对于个人还是整个社会的发展，都是永远具有现实意义的。一切脱离实践的理论都不可能具有生命力，那些人们所认定的所谓的真理，经不起现实的考验，一旦经过实际的验证，便会被推翻。没有成千上万次的反复试验，中国也不可能成就了中华儿女的飞天梦，这是一个不断学习和实践的过程，在实践中学习，在学习中实践，产品的更新换代，经济的飞

速发展让中国同国际越来越接轨，对人才的要求也越来越高。作为大学生的我们，更应该走出校门，多见识多领悟一下外面的世界，从社会 and 生活中多学多看，经历得多了，自然就会有一定的经验积累。当代大学生，不但需要具有迎接挑战的勇气，还要有应对困难的能力，不慌不乱，从容面对一切。

刚进餐厅的时候大约上午九点多的样子，老板看了看我，问我是不是来找寒假工的，我说是啊，你怎么知道，老板笑了笑并说看你样子就知道。我想，可能是因为自己确实没什么社会经历，所以看不出太多的社会气息，没有太多社会经验的学生和社会上的人在气质上是不一样的，不具有那种老练和由内向外的成熟，也许是因为环境不同的结果。我的工作做服务员，每天9点-下午2点再从下午的4点-晚上8:30上班，工作时间内并不短，但是凭着第一次真正尝试打工的新鲜感和年轻人对生活的那份激情和希望，我并不觉得这份工作很累，相反的，反而有一种新生活的激励。工作过程中，尽管在一开始的热情里就已经慢慢感觉到了累，一天下来，确实让我感受到了打工的辛苦和辛酸，但是这是我第一次真正感受到了父母平常所说的赚钱的不易。似乎在第一天工作结束之后，我突然感悟了生活，体验到了人生百态中不尽如人意的一部分，有汗水，也有辛酸。以前觉得做服务员挺简单，端茶送水的事情谁不会，实际上，服务行业是一个以微笑和亲和力与顾客进行相处和沟通的学问。让我知道无论做什么都有或深或浅的学问在里面，无论你做什么，只要用心去感受，去发现，一定会有意外的收获。对有心的人来说，生活也可以处处有惊喜。打工不像在学校那样认真听课就可以学到知识，虽说有可以咨询的前辈，但是真正做起来并不是像说的那么简单，需要边看边学，最重要的就是将看到的和学到的付诸于自己的实践之中，从而有效的提高工作效率。有时候看似简单的一件事，只有当自己亲自实践才会发现其中的奥秘，才有可能学到全新的东西，巩固收获的新知识。我们在学习中贯彻和接触的理论可以是多方面的，但是到了实际生活里，你会发现其实不是那么回事，很多理论的东西都不可能古板的运用到生活和实践之中。理论的知识再面面俱

到，也只是书本上的，在真正的实践中，是不具有生命力的，工作和生活的很多事情必须亲身经历才会有所领悟，在领悟中才能懂得更多，社会经验是一个长期时间慢慢积累的过程。社会经验是就业的另一敲门砖，对未来的工作来说无疑是向上攀登的奠基石，更是一笔无形的财富，可以让我们的工作和生活少走弯路，经验足以让我们在生活中减少因预计不足而造成的损失，减小工作失误率。学校是学习的场所，是学习的氛围，但是这个西餐厅是工作赚钱的地方，几乎每个人都会为了更多的报酬而努力工作。但是无论是学习还是工作，都会存在着竞争，只有相互竞争才能提高积极性，化压力为动力，你追我赶，共同进步。

实践心得：短短的一个月，虽然有汗水，但我在学习和实践中收获了与社会上各层次的人打交道的宝贵经验，和陌生人交流接触的方式。人和人的交往，也是一门艺术，一个优秀的交流者，懂得投其所好，以一个合适的相处方式给他人以更为深刻的印象，这往往会有事半功倍的效果。好的印象自然会让自己在别人心中树立一个良好的形象，一个良好的形象，往往会带来更多的意外机会。除此之外，对生活，多了一份理解，一份包容，对社会，有了更深刻的了解，对自己，是一种经验的积累。

首先，工作也好生活也好，时间观念是正常工作和任务完成的保证，避免工作和生活不因时间发生混乱，确保工作、生活有条不紊的进行。就人本身而言，并不是一个天生就具有自觉性的动物。国有国法，家有家规，如果没有这些必要的手段来束缚规范人类的行为，那么毫无章法可言的国家和社会是无法生存发展下去的，混乱的局面不言而喻。所以，在学校有我们学生必须遵守的校园规章制度，工作中，也有严厉的奖惩制度和规定，不同的工作岗位，承担不同的责任。只有这样才能让员工克服内心的不足，将责任谨记在心，才能加强时间观念和责任感。时间观念，是一个具有责任感的人必须具备的条件。

尽管个人能力的提高一定会增强个人竞争力，但是作为一个整体，凝聚力和团结也是至关重要的。在这次工作中，我真正体会到了团结就是强大的力量，有助于大大提升团队的积极性和凝聚力。虽然分工不同，但是工作的环境是一样的，工作中，能随手帮忙分担的应该义不容辞，一个好的合作氛围大大提高工作效率。集体是个体与个体相互凝聚的结果，正所谓“众人拾柴火焰高”，小小的火焰不足以辉煌，只有团结合作，才能携手迈向更大的成功。因此，未来的生活或工作中，我一定牢记，积极的融入集体之中。

只有经历了，才会真正懂得，心理的成熟需要经历来慢慢磨合，生活和工作都不会尽如人意，我们既然无力去改变什么，那就要学会适应，承受和坚持，在不断的磨合和经历中懂得生存的真谛，然后渐渐趋向成熟。

实践不是成长的唯一途径，但是是逐渐成熟的最直接有效的方式。

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨· · · · ·”对当代大学生而言，生活和学习环境都是相对优越的，我们大多都不用担心学习以外的温饱和生存问题，因此意志力往往较薄弱，面对挫折时，承受力不够强大，心态还不够成熟。“生于忧患，死于安乐”，优质的生活质量和物质条件容易导致大学生满足于一时的优越环境，不思进取，对于环境的适应和挫败的克服，责任感和能力不强，容易消极面对。学生应该以学为主，大学生所承担的责任，意义重大，在学习专业知识和技能短短几年之后，就必须凭本事去打拼出一片自己的天空。有社会经验的大学生相对来说，会有更强的社会适应力。当然，这并不是说我们就可以因为打工放弃自己的学业，而是应该在课余时间和假期里把握住可以锻炼自己能力的机会，多接触社会，扩展眼界，边学边看，不要因小失大。在积极投身于社会实践、回报社会的同时，要注重自身的社会责任感的培养，才能更好的服务于社会，立足于社会。