

# 2023年大学寒假社会实践报告(优秀5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。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

## 大学寒假社会实践报告篇一

寒假伊始,带着兴奋的心情,回到了我那山青水秀的故乡。

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,在这段假期里,耐不住闲的我开始了假期社会实践——走进我准二姐夫家经营的酒店,做一名服务员。

虽然一天要站八、九个小时,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。

在酒店里虽然我是以端菜、斟倒酒水为主,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。

对于我们大学生来说,挣钱不应该是打工的唯一目的。我们要把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。因为打工一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去,提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。

在酒店里,别人一眼就能把我认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。

在社会实践中,我们应该要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。

通过这段时间的实践,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。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作,不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回炉再造。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,我们应该在今天努力掌握专业知识,明天才能更好地为社会服务。

22日开往广州的列车,结束了我的假期生活,开始接受新的知识,面对新的挑战!

## 大学寒假社会实践报告篇二

在万众瞩目的期待中,大二的日子一点点的过去。终于,在x月x日的时候,我们迎来了大二的寒假!在这漫长的假期到来前,我和同学们曾讨论过如何好好的利用这难得的假期。尽管在大学的生活中我们有很多的时间,但是毕竟我们还是被限制在大学的校园之内。现在难得的暑假来临,我们自然要

好好的利用这珍贵的假期来做些在过去没能体会到的事情。

在讨论之后，我们最终决定组队一起趁着假期去体验工作的感觉。这无论是作为体验还是学习，对我们来说都是非常不错的体会。

现在，我们的工作体验已经结束了，因为还有春节的原因，我们的工作只持续了短短的几周而已，但仅仅是这几周的工作，却让我们收获满满。

## 一、工作报告

在这次的社会实践中，我们通过广告在在在校园附近的x商场找到了一份促销员的工作，临近春节，为了增加业绩销量，促销员的存在就必不可少。我们因为来的早，凭借着大学校园中学到的一些交流技巧，我们很轻松的就通过了面试，顺利的进入了春节促销大军。

在这次的促销工作中，我们先是跟着工作岗位的前辈学了几天，基本了解了商场的布局 and 情况，也顺带了解了之后的促销规则，在进行了简单的培训后，我们顺利的来到了我们的岗位——x牛奶促销专区。

在这次的促销活动中，我们通过不断的用喊话、招呼、试饮等传统的方法来吸引顾客们的注意，在在折扣的诱导下，在短短的几天里就收获了不少的销量。但是在这样的情况下，我们还是受到了领导的点名。原来我们这几天的销量看似可以，但在年末来说，这实在是连及格线都达不到。在接受了领导的批评之后，我们深感惭愧，并且在之后的工作之前，好好的反省检讨了自己。确实，在工作中我们都没有积极的去参与，仅仅只是为了完成自己的任务一般，却没有在工作中思考，“为什么顾客不来我们这里？为什么我们的销量不如别人？”

再思考之后，我们在工作中转换思路，根据前些天的销售经验，我们在顾客的人群中专门寻找潜在的客户，除了基本的广推销外，我们更加用心的去抓好潜在客户顾客的推销，并且在短短的几天里学会了不少的推销语言，并学会了如何去通过顾客的思考去推销产品。

最终，我们在这次我的工作中取得了不错的成绩，得到了领导的赞赏，并且也收获了自己在这些天的报酬。

## 二、实践收获

这次的实践不仅仅让我体验到了工作的辛苦，通过努力，我也明白了哪怕是看着简单的工作，想要完成起来也不简单。只有通过思考，通过努力才能做到！

# 大学寒假社会实践报告篇三

## 暖冬青年行，共筑商师梦

### 1、开展“我的家乡迎新春”系列活动

春节是我国的传统节日，但各地春节习俗不同，各团总支可组织学生根据自己家乡特色、美景、风俗等，以照片、字等形式，宣传家乡优秀化传承，倡导明、和谐、环保的庆祝方式。

### 2、开展“实践雷锋精神展现青年风采”志愿服务活动

引导学生培育和践行社会主义核心价值观，积极投身志愿服务，弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者服务精神，参与春运志愿服务、关注留守儿童、敬老爱老、社区普法、权益维护等志愿公益服务，体现商师学子的责任意识和奉献精神。

### 3、开展“我的榜样，我的方向”励志活动

寻访身边的老党员、成功人士和杰出校友，了解校友艰苦奋斗的人生历程与成长梦想，感受榜样的力量，结合自身具体情况，树立个人志向和发展方向，思致远，砥砺前行。

### 4、开展“让父母为我骄傲”感恩活动

利用寒假返乡期间，鼓励学生合理安排寒假时间，多与父母沟通，关心父母工作、生活、健康状况，为父母做力所能及的家务，感恩父母的养育和培养之恩，给父母送一份温馨礼物，让父母感受到自身在大学的成长，做有责任的家庭成员。

### 5、“情系母校，感谢恩师”回馈母校活动

为进一步弘扬中华民族尊师重教的优良传统，通过回访初、高中母校，向母校老师的辛勤付出表达感激之情，向在校学生介绍大学阶段充实的学习研究、丰富多彩的余生活，给学弟学妹提供建议和帮助，搭建大学生与高中生有效沟通交流的平台。

### 6、开展“我的未不是梦”就业创业活动

结合各专业特点及实际情况，引导学生开展就业创业见习实践活动，鼓励学生结合实践情况、自身实际和专业特色进行职业生涯规划及创业规划设计，通过到家乡企事业单位相关部门进行调查、观摩、实习、见习等就业创业实践活动，深入社会，广泛收集信息，了解相关行业动态，了解社会对人才培养的具体要求，对接专业市场需求方向，为将来的就业创业打下坚实基础。

采取团队实践与分散实践相结合的方式，以个人或小组为单位，动员广大青年志愿者就近就便开展社会实践，力求做到人人参加社会实践，个个都有实践成果。

## 1、高度重视，精心组织

开展大学生志愿者寒假“三下乡”社会实践活动是加强和改进大学生思想政治教育的有效途径和重要载体。各团总支、团支部和校级学生组织要充分认识这项活动的重要意义，统筹安排部署，抓好工作落实。

## 2、立足需求，讲求实效

各学院要按照“按需设项、据项组团、双向受益”的工作要求，根据社会需求进行活动立项，选拔相关专业的优秀大学生志愿者组建重点团队。活动前要加强培训，帮助大学生在思想上、心理上、专业上、身体上做好准备；活动期间，要针对需求开展服务，切实帮助群众解决实际困难，切实为群众带去实惠；活动后期要反馈情况，加强联系，扩大实践成果。

## 3、加强宣传，营造氛围

各学院要充分利用好新媒体平台及载体进行广泛宣传，为活动营造良好的活动氛围，鼓励有条的同学积极参加社会实践活动；要及时上报活动总结、图片材料等，加强信息沟通，交流工作经验；要加强和省、市新闻单位的联系，将我校社会实践活动的情况积极对外宣传，扩大活动教育面和影响面。

## 4、确保安全，严防意外

各学院要提前认真做好活动期间的安全教育，牢固树立安全第一的思想，认真排查安全隐患。各实践团队及个人活动中要着力落实好安全纪律，确保实践安全，严防各种意外、诈骗、事故的发生。

1、开学后，各团总支要积极开展“实践归话收获”主题团日活动，鼓励通过召开座谈会、经验交流会、先进事迹报告会

等形式多样的成果展示交流活动，认真做好总结交流工作，巩固、深化社会实践活动的教育成果。

2、各团总支要在对寒假实践活动作全面总结的基础上，将团队（或个人）社会实践总结报告、题成果（社会调查报告或论等）、参加实践人员名单、实践活动影像、媒体报道等材料电子档于2月28日前发送至邮箱。

校团委将根据活动开展情况、参加活动人数比例和各项项目的社会实践内容、社会效益等方面，对实践成果、作品进行评比，对寒假社会实践活动表现突出的先进集体、先进个人、优秀调研报告进行表彰，并组织获奖的优秀项目巡回展演。

## 大学寒假社会实践报告篇四

时光如流水，总在我们不经意间静静地流逝。不知不觉在大学已度过了一学期的时光，迎来了我上大学的第一个寒假。大学生活正式步入了正轨，我意识到自己应该充分利用假期，来锻炼自己。把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析总结，从而提高自身的能力。我想一个大学生之所以有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力。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。假期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，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式。同时大学生社会实践活动是适应新世纪社会发展要求，培养全面发展型人才的需要，是加强集体主义，爱国主义，社会主义教育，升华思想的有效途径。实践，就是把所学的理论知识，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，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。同时，从中所学的东西自然就不一样了。要学会在实践中学习，在学习中实践。“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。于是，我决定今年寒假利用假期时间跟随“晨曦计划”的其他志愿者们一起做一项有意义的社会实践活动。

少年强，则国强。少年进步，则国进步。少年是祖国的希望，在城市化加快的今天，留守儿童成为社会关注的话题，留守儿童的健康成长关系到社会的发展与进步。为此，我们展开了为期10天的寒假回访工作，为乡村的孩子贡献出自己的一份力，让他们在求知的路上勇敢的面对重重的困难。

在为期10天左右的回访工作中，印象最深的是孩子们一张张稚嫩的笑脸，他们对知识的渴望，对大千世界的向往。感动了我们一行人。回访地点大多在深山中，交通很是不便，再加上我们对地形不是很熟，光找路就花费了大量的时间，好在村里的人们都很热情，在他们的引导下，我们完成了一家又一家的回访工作。

从刚开始的制定计划，到商量买孩子所需要的学习用品，再到制定具体行动路线一直到回访结束，这短短的十天是我度过最充实的日子。回访对象分布在县城内的4个乡镇，在每个乡镇又分布在各个村子，林散的分布为我们的工作带来很大的困难，不是这家孩子不在就是家里没人，在这期间，我们曾经失望过，沮丧过，甚至想要放弃。可是一想起孩子求知的脸庞，似乎所有的问题都不再是问题，所有的困难都不再是困难。下过雪的山路有些滑，走在上面胆战心惊，我们似乎可以体会到小孩子念书时路途的艰辛。当我们好不容易把买到的东西交到孩子的手中时，他们兴奋的表情以及家长会心的微笑，这些是最珍贵的。一家一家的.回访，一户一户的

调查，经过十天的努力，我们成功的完成了回访工作。在这十天的实践中，收获颇多。

第一次踏进村委会办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每到一个村子的村委会我都会先向他们问好，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，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和伙伴们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同行者的信任。他们把我当朋友，也愿意和我一起完成工作任务。

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是联财镇村支书给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。在网上看到一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过关于他的这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理性的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

这是篇好文章，涉及到实践、我们、工作、知识、理论、回访、自己、他们等方面，希望对网友有用。

## 大学寒假社会实践报告篇五

以下是小编整理的关于大学寒假社会实践报告范文，欢迎阅读。

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了(当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年)，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。

仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。

来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧!不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧!

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧)。

倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。

就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。

一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。

其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧！因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工？我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的！最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。

我欣然说好!不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。

到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。

具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。

随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。

是时，会议室已经有几人学生模样的人在那儿了。

大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。

他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢?就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。

什么叫以旧换新呢?怎么个换发呢?传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是?!”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。

那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊!这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧?但是在这，一会没听明白给我走人。

”我们都笑了。

笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作!那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。

”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。

当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱?对!大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。

说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。

不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多?”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧?不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦!”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢?看见我们都懂了，他接着说“好。

看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，

咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。

一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。

发了他不就咨询了嘛。

你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。

”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。

于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。

想归想，还是要付诸实践才行。

半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。

看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。

原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。

不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。

老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道的到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。

我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀！我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。

我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。

虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。

顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。

社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。

予人玫瑰，手有余香。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。

我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的！

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

记得当知道疯狂英语在我们学校招暑假夏令营助教时，我的心情是顿时喜悦了起来，因为自己终于盼到了这样一个机会——在暑假的时候，去一个陌生的地方工作，认识一些陌生而又亲切的人，做一些有意义的事，然后在那个地方留下美好而难忘的回忆。

之前听同学说过，当疯狂英语夏令营的助教很有意义，很难忘，是人生一段宝贵的回忆，所以这次机会来了，我一定要好好把握住。

疯狂英语助教的面试分两轮。

但是，由于自己真的很想争取到这个机会，所以，即使是第一轮的面试，我也很认真地对待了。

我是属于那种不轻易做决定，但是一旦决定了就全力以赴的

那种人。

我特意上网查了个人简历的格式，然后精心设计了自己的个人简历，将该写的都写进去了，既有所突出又做到不冗长，使简历让人看起来一目了然。

然后，到面试的时间了。

坐在等候室里，我回忆着自己事先试想过的问题和一些注意事项以再次提醒自己。

终于到我了，我虽然挺紧张，但还是能够向面试官展示了我的热情和专业特长。

通过自己的努力，第一轮面试顺利通过。

接着，是培训。

现在回想过来，我觉得好在还是自己的决心够坚定以及自己有着认真的态度，才坚持了为期三个周末的培训。

虽然培训不会很累，但我觉得还是够考验人的意志力的，因为这样的培训就好像平时上课那样子，还是要那么早醒，上课还经常“拖堂”，而且要利用周末的时间，不少通过了第一轮面试的人，最终因为诸如时间冲突或学习任务重(当时已接近期末考试了)的原因而放弃了。

但是，我还是自觉地抵制了这样一种气氛。

我抱着坚定的决心以及持着积极认真的态度，挺过了这个培训。

在培训当中，我学到了美语的基本发音及领会了当一名助教所应具备的一些素质。

终于，在复试中，我比较出色地通过了。

当然，自己很是喜悦，因为自己的付出得到了收获。

我是安排去惠州的疯狂英语夏令营，时间是8月18号至8月27号，但我们助教要提前两天出发过去准备。

所以从期末考试结束到出发，我有六天的时间。