

# 最新社会实践做菜内容成果 寒假社会实践报告(实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 社会实践做菜内容成果篇一

转眼之间，一个月的寒假已经接近尾声了。还记得在二十几天前，我们还在忙于买回家的车票，归心似箭地应付了最后的几场考试。而现在，我们又快要整装行李准备去学校了。感觉这一切都过得特别快，仿佛一切都发生在昨天一样。

虽然这个寒假的时间不是很长，加上中间又是春节，但我觉得这个寒假还是挺充实的。且不说节日里走亲访友是多么的快乐，节前的实践活动就已经让我收获颇多。

这次寒假实践说特殊但也不特殊，特殊是因为我是第一次以大学生假期实践活动进行的；说不特殊，是因为这次时间所做的是我以前常做过的。

从放假到家那一刻起，我的假期就没有计划。其实在放假之前，我本想在外找一份临时工做一下，但到家之后，我又与好几个同学约好出来小聚一下，却又没定好时间，因为好几个月没见到高中的老同学了，我也很想见到大家，所以这些聚会我不想错过。也因为这些，我也取消了找临时工做的计划。元月21号，和同学们都聚过之后，我又回到了永州冷水滩（我家乡是在永州祁阳，爸妈在永州冷水滩做事，今年决定在冷水滩过年）。这时离过年也不是很久了，我就没打算找事做了。但有些事我还是可以做的：爸妈因为工作，在冷水滩水

果批发市场附近租了一间小房子，爸是踩三轮车拉货的，每天就是在这水果批发市场给别人送货挣钱，妈在这里卸车，就是将远地运来的水果从车上搬下来，在叠放到货主门面。这些都是纯体力活。而我就是和我妈做一样的，每天在这里跟着我妈在这里卸车，在付出体力的同时，还可以增加一点收入，能做就做吧。

卸车，通俗一点的说法就是当搬运工，干这类活需要有良好的体质，有再多的知识和技术也都是没用的。我选择做这活也是有原因的。其实，从我上初二开始，每年寒暑假我都跟着我妈在这里卸车，都干了这么久了，这些苦我都尝过。再就是那时临近过年，水果市场生意火爆，每天有大量的水果从这里运进，往往在这时卸车的人手会不够。因为在这里我也干了很久了，很多水果老板也认识我，他们需要的就是要我们尽快尽早的将货卸下来，谁都不想将货积压在车上，所以他们都要我加入那卸车队伍。我也觉的能做就做，况且这个时候货多，有时一天坚持做下来会有近一百元的收入，这也是挺不错的。虽然我妈不是很想要我去做，她说放假应该要让我好好放松休息一下，但我如果想做我妈也是不会拒绝的。

在过年这一段时间卸车是最划算的。平时在这里卸水果都是大箱的二毛钱一件小箱的一毛钱一件，在过年时因为事多劳动力少，所以大箱的要三毛钱一件，小箱的一毛五分钱一件。而大箱的水果，像从广东运过来的西瓜、榴莲等一般都是五六十斤一件，小箱的货比较多，过年时主要有青枣、苹果之类的，也都是十几二十斤一件。我们要做的就是将一整车一整车的水果从车上分类分户搬到各水果商的店面，由于水果都是要在白天卖的，所以，这些运货车都是在晚上到达，而我们这些活一般都是在晚上做的，如果多的话，在白天还是要继续做的，有时最多可连续做三天三夜。当然，如果我们实在没力气了做不下了，有些货就不去卸了。下面，我就来说一下我的卸车经历吧。

元月21号晚上，吃完晚饭之后，爸妈就早早休息了，我还在看电视，在十点半的时候，我听的水果批发那儿有货车倒车的声音了，就知道该得做事了。果然，一两分钟后，妈妈的手机响了，是一个叫贼骨子(真正姓名我也不知道，只听到别人都这么叫他)的水果商老板打来的，接到电话就知道是要下去干活了。这时妈也起床了，她也叫我去换一身比较旧或是箱子里堆放没穿了的旧衣服。几分钟后一切都搞定了，我们出发了。

晚上10点50分的时候，我来到这停靠在市场中心的货车旁，老板和司机也在这儿闲聊，等着大家来开工。这车看上去好长好高好大，里面载的都是从长沙红星市场批发而来的水果，而这些水果多数是产自北方和西北方的，有苹果、梨子、哈密瓜等。每个晚上，在冷水滩这个批发市场会有三到四车从长沙买回来的水果，另外还会有一两辆从广东和广西回来的。这些水果再从这里批发出去，而到这里来批发的都是冷水滩这个城市的水果零售商，每年冷水滩的水果销售量从这里就能够得知。

到了11点的时候，其他几位卸车劳工也都到齐了，包括我在内也才九个人，其中五名是我妈这样的劳动妇女，各个都看起来比较困，有两个还在不停的打哈欠。贼骨子见大家都到齐了，就吆喝大家赶快做事，说等下店面对面的小媳妇(也是这儿的一水果批发老板，是男性，为何叫这名字我也不知道)家也会有一车。就这样，一个小群的劳动者在老板的大声督促下向着巨大的货车围去。

## 社会实践做菜内容成果篇二

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是当代大学生提高自我能力的一个重要方式。本学期《毛泽东思想概论》这门课程也要求我们进行课外实践，而且我认为这也是我们一次很好的将理论应用于实际的机会。毕竟，实践是检验真理的唯一标准。因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有

充足的时间进行实践活动，不但给了我们一个认识社会、了解社会的机会，而且更能有效地提高自我能力。作为大二的学生，社会实践当然不能只停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应当结合我们的实际情况，使我们真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践，更不是三天打鱼两天晒网的事。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。更要注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

其实，这是我第二次参加社会实践，也是我第二次真正的接触社会。总体来说，我还是很开心的，也很满足。这一次实践主要是想锻炼我的口头表达能力，与人交际的能力，做事的细心程度。我是学习新闻专业的，将来就业的方向说白了就是与人打交道。而超市里面各种各样的人都有，而且寒假也正是超市最繁忙的时候，当然也是最缺人的时候，所以这一次我选择了我们镇上的新时代超市作为我的实践单位。

刚开始去的时候还不是很适应，早上、晚上我都有固定的上下班时间和我以前的假期生活截然不同。高中毕业的那个暑假，我天天无所事事，偶尔会和同学上网聊天消遣时间，或者和父母去超市购物。每次去超市都会看到服务员在各区为购物者服务，我就理所当然的认为这种工作是在容易不过的，但这次自己亲历了这份工作后才知道，其实并不那么容易。我每天早上七点至十一点，下午三点至七点上班，每天工作八小时。老板娘说我还是个孩子，所以没有让我加班。上午我负责称量，下午则是收银。闲暇时间我也会走到行道里，给顾客推销商品。当然在寒假，这样的机会很少的。可能因为我还是个学生吧，老板娘对我照顾有加，学收银时还是老板娘一把手教的。

当然，在这一段期间，还是挺辛苦的，因为早上买菜的人很多，再加上买年货的热潮，所以秤东西是非常忙碌的。特别是一些老爷爷老奶奶年纪大了，听力也不是很好，他们还得

问你有多重，共多少钱，所以通常一上午下来都是口干舌燥的，而且站得腿也是很酸的。下午则是傍晚时分挺忙的，所以在超市里有早市和晚市一说。秤量地时候就需要我记很多条码，认识很多东西，比如说咸鸭腿和鲜鸭腿的区别等等。每一样商品都有不同的条码，而且有时候还会有所调整，所以这活远比我想象的难。

在收银的时候，我们不仅要学如何使用电脑，还要学会辨别真假钞票。在扫描商品的时候还要数商品的件数，以防多扫或是漏扫。所以说，这活儿也不是那么容易的。在最开始的时候，我真是洋相百出，还好有一个姐姐在我旁边耐心的教我，要不然还真不知道会是什么结果！每一笔账单都不可以出错，要不然晚上对账的时候就会有问题了。这还真让我紧张了一把呢，每天都在高度紧张中度过。在给顾客推销商品的时候，首先要做的就是熟悉商品的一切，我们可以很详细的向顾客介绍这件商品的功能和优势。然后，就是靠我们的嘴皮功夫，说服顾客来购买我们的商品。很多时候，我都需要向超市阿姨请教，因为对于我这个小丫头而言，了解的东西太少了。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉。第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式报到后，我就真正成为员工了。前两天是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅，我学会了称量和收银。我的第一个师傅是老板娘，性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我看看老板娘，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧。在接下来的几天中，我又跟不同的师傅，一个姐姐，学习了不同的收款方式以及各种卡的使用方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同

的科打电话询问。还有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播。总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变的技能。

几天后，我不能再在师傅的庇护下生存了，独立自主的时候到了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切。幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的，还有很多认识的人和我打招呼。但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。老板娘规定我们给顾客装兜时要节约用兜，但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。可能是快过年了吧，大家总有很多借口多要一些袋子。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦……总之，就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的！如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票？好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏！不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望。

所以，在这一段时间里，我也犯过错误。我认识到自身的素质和业务水平离工作的实际要求还是有一定的差距的。最严重的一次是和顾客吵起来了，也许是我太年轻气盛了吧。在这之后，姐姐告诉我：在这种情况下，我们只有不说话，他闹过之后就会走了。这种情况经常有，差不多一个月就有一次，习惯了就好了。我刚开始的时候觉得特委屈，为什么呀，我又不是你的出气包，更何况我们又没有做错，就为了五毛钱至于吗。后来，老板娘回来了，安慰我说：这就是社会，什么人都有，就当是你进入社会的第一课了。你不要太在意，不要往心里去。后来，回到家之后，我也想求会有人来同情你，我们可以做的就是不断的学习，让自己适应这个社会。因为我只是个小小的打工的，所以他敢对我大吼，讲脏话。

所以在接下来的日子里，我克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向姐姐、阿姨们请教和学习，踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。作为与现金直接打交道的员工，我们必须遵守超市的作业纪律，在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。我们在上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会：可能产生利用职务的方便，以低于原价企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。员工在工作时不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。员工不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员徇私舞弊的怀疑。不启用的银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。员工在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。员工要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到。认真做好商品的装袋工作，将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。

装袋时，要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

我们还要特别注意离开收银台时的工作程序。离开银台时，要将“暂停款”牌放在银台上；用链条将银通道拦住；将现金全部锁入银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交给老板娘；将离开银台的原因和回来的时间告知老板娘；离开银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后来的顾客到其他的银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。要注意工作时候那些小小的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象，同时也为超市建立了良好的形象。

虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是超市收银员，所以收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。因此，超市收银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市收银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

在经过了十二天的打工之后，我已经可以熟练的称量了，即使在人很多的时候，我也可以有条不紊地为每一位顾客称量。在收银的时候，我也能很娴熟，对各种卡的使用方式都十分了解。在后期的时候，我就没有再犯什么错误了，掌握了更多的讲话技巧和与人打交道的技巧，处理问题的态度和方式。我们不能图一时的嘴快，而坏了超市的名称。特别是与顾客



发生矛盾时，千万不能和顾客吵架，而是要顺着他们，不管我们怎么亏本也要好好的和他们解决问题。不能只顾着自己那一点可怜的自尊心，一时的冲动，反而会做错事。

我也渐渐明白，做一个好员工，首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板及时的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要及时的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好它，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。工作中合作精神非常重要，如果我们不愿意和对方合作，自己去做的的话，结果还会用更多的时间去做。团队精神，从现在开始要培养，熟话说得好，三个臭皮匠，顶个诸葛亮，宗仁的智慧是无穷大的。所以一定要想办法充分利用那份资源。学会高校的工作，有团队精神，恐怕找不到工作很难！把小事情做好，这是一种心态，一种境界，好多人都做不到。印象，让客户满意，各方面都需要到位。很多重要的时刻都需要老板娘去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色，需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。对我来说也算是一个挺大的挑战吧。

誉。我认为老板娘就是这样一个人，她为人稳重，待人真诚热情，办事周到，所以她的人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。要舍得吃苦，不怕困难。老板娘每天都要起早去拿货，特别是肉类食品，新鲜蔬菜等一系列产品。

在这次的社会实践中，我更是学到了很多以前在家或是在学校学不到的知识。首先，我不是一个很会说话的孩子，经常会因为说错话而使大家搞得不愉快。而现在，我知道了怎样

和不同的人说话，聊他们愿意说的。然后，我们在学校通常学的都是一些理论知识，很少真正的接触社会。我是学习新闻专业的，理论上说我们应该要实践的更多，但是因为我才上完大二上学期，还是理论知识比较多，所以还是缺乏社会经验。在这次的实践中，我在休息的时候就和阿姨们聊天，想尽量多了解他们，挖掘身边的故事。就有这样一个故事，超市里有一个阿姨是一个人抚养着自己的孩子，她的丈夫因出车祸而离开了。了解到这个故事，是我从一些小事发觉的，她买菜总是买一点点，她聊天时从不提她的丈夫，总提自己和孩子。所以我出于好奇就问了另一位相处的比较好的阿姨了。有时候，我去超市买东西的时候，阿姨们还说想我呢，听到这句话我真的很开心。再者，我开始认识到这个社会是多么的现实，每一分钱都赚得不容易。以前我总是习惯了向父母伸手、张嘴，从来没有体会到父母是多么的不容易。我干了12天，工资是600元，只够在学校吃一个月，解决自己的温饱问题。而父母却还要省吃俭用，为我准备这么昂贵的学费，供我吃、穿。没有体会过，真的不知道。现在的孩子，都是90后独生子女，我们都是被保护长大的孩子，没有吃多少苦。所以我建议大家去经历一次社会实践吧，这会让你知道赚钱的不易，生活的辛苦。你会懂得珍惜这两个字的含义。

这次的寒假社会实践不仅仅让我学到了很多知识，提高了能力，而且也是我人生当中一次宝贵的经历，是我第一次接触社会的一次难得的经验。大二下学期的生活就要开始了，我会更加努力，珍惜在学校的这些日子。在未来，我要开始真正的考虑自己的人生了，不仅要学好自己的专业知识，还要广泛的阅读，增加自己的社会经验，不断给自己充电，为自己将来找工作迈出最稳的一步。

### 社会实践做菜内容成果篇三

:这是我第一次体验社会实践。对于一个大学生来说，敢于接受挑战是一种基本素质。虽然天气寒冷，风呼啸，但我还是

毅然走上了社会实践的道路。我想通过个人的社会实践经验来更多的了解社会，在实践中增长自己的知识，培养自己的天赋和韧性，通过社会实践来发现自己的不足和差距。

在当今社会，就业问题似乎总是围绕着我们，成为一个没完没了的话题。招聘会上的大字海报总是写着有经验者优先。，但仍然在校园里，我们的学生会多少社会经验？为了扩大知识面，扩大与社会的联系，增加个人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，处理好生活和工作中的各种问题，这个假期我开始了社会实践。实践就是把我们在学校里学到的理论知识运用到客观实际中去，让我们学到的理论知识变得有用。如果你只学不练，那么你学的等于零。理论要和实践相结合。另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段实习，我学到了一些在学校学不到的东西。因为环境不同，你遇到的人和事也不同，你从他们身上学到的东西自然也不同。我们应该学会从实践中学习，从学习中实践。

起初，我对自己的手工艺有很高的期望。经过多次失败的面试，我总结了失败的原因。主要有两个方面。一方面是他高人一等，自身素质还没有达到一定水平；另一方面，他没有给自己一个好的位置，也没有找到自己的位置。总结了以往失败的教训，把自己放在了一个很好的位置。社会实践不仅仅是为了有工作，提供食物，更是为了锻炼自己。于是我找了家餐厅。老板见我扎实有力，就让我做个菜路人。每天从九点到下午两点，再从下午四点到晚上八点半，时间虽然长了一点，但是很温暖很年轻，一点也不觉得累。我认为这是一种理解生活、感受生活、接触社会、了解未来的激励。虽然我主要是在餐厅传菜，但时不时也要做一些工作以外的事情，有时候也会做一些打扫卫生的工作。在学校，有的老师可能会布置今天做什么，明天做什么，但是在这里，可能没人告诉你这些。你必须有意识地去，并且尽力而为，一份工作的效率会被别人以不同的方式评价。在学校，只有学习的氛围。毕竟学校是学习的地方，每个学生都在努力争取更

高的成绩。而且这里是工作的地方，大家都会努力工作，获得更多的回报。无论是学习还是工作，都有竞争。在比赛中，一定要不断学习别人的先进之处，也要学习别人如何做人，从而提高自己的能力！做了几天，刚开始很不平衡。我以为我从小就看了那么多书，家里花了那么多钱培养我长大，现在只能端盘子，有点社交能力。当挑菜的徒弟有点失落，挑菜的工头是小学文化，还跟我说怎么办，真的心理不舒服。但是，人总要适应自己自下而上的环境。我不想一开始就做不到。不，我告诉自己一定要坚持。在自己的工作环境中让工作变得轻松。

在为期一个月的实习中，我总结了以下个人工作理念，以规范自己在工作中的言行：

1. 首先，搞好与领导和同事的关系。尽快熟悉自己的工作环境，对每一个客户微笑。
2. 我们所有的出发点都是为了客户，我们必须处处为客户着想。顾客是我们服务的上帝。
3. 注意自己的形象，衣着，言行，举止大方，文明得体，做一个服务商应该做的本质。
4. 上班前制定好今天的工作计划，熟练掌握餐厅的规章制度和章程，保证上班时的工作效率。
5. 按时上下班，坚决不迟到早退。
6. 不能接电话，不能做私事，不能聊天等。
7. 在处理突发事件时，为了餐厅和顾客的利益，说话要冷静理智，不要鲁莽行事，及时汇报。
8. 保证工作时间，服从领导安排，处处着眼大局，维护整体

形象。

经过我的努力，我的假期工作悄悄地结束了。经过这次实践，我才真正体会到这一点。在工作中，在真正的社交中，客户永远是对的，所以你不能掺杂自己的个性。

第一，要乐观。无论遇到什么困难，都要以乐观的心态去面对。我相信会有转机的。

第二：自信。首先，你要有自信。自信不是自夸，而是对你能力的肯定，让别人更加相信和信任你。你要对自己说我肯定能做到。那你当然可以做。第三：愿意努力，我一直相信一句话，如果你努力工作，就有希望。不要觉得成功遥不可及。事实上，只要你继续努力，你就离成功更近了。踮起脚尖离太阳更近在努力的过程中永不放弃。也许你离成功只有一步之遥，但你放弃了！勇敢地面对各种挫折，挫折不能阻止勇敢的人成功。

第四：谦虚对于刚毕业的毕业生来说很重要。我们对社会上的知识知之甚少。我们切不可自大自以为是，这是表面的。我们要谦虚，要融入社会，在人与人之间共同努力，让他们更和谐地工作，事半功倍。我们应该倾听他人的意见，保持耐心，虚心接受。

经过这次寒假和社会实践，我真的收获了很多知识、成长和社会经验，也在实践中找到了自己的价值。我迟早会走出校园，走进社会的大染缸。

我积极提议当代大学生走出校门，积极参与社会实践活动，在社会锻炼中寻求自我价值。我们来大学的目的是学习先进的科学文化知识，更好地为社会服务。因此，我们应该尽快了解社会的需求，以提高我们各方面的文化知识和素质，并在走向社会时找到自己更准确地为社会服务的位置。

只要了解社会的需求，了解自己的长处，很快就能找到自己在社会中的位置。现代大学生缺乏社会知识和信息，在校时从不关注社会情况，甚至懒得看新闻，更不用说社会锻炼了。因此，当他们走出学校时，他们迷失了方向。拿着简历，不知道何去何从。他们只知道自己在学什么，却不知道自己能做什么，以至于很多大学生毕业后找不到工作。因为大学生缺乏社交锻炼，满脑子都是墨水，却不知道怎么用。很多用人单位不愿意招应届毕业生，愿意吸纳有工作经验的，所以大学生就业率越来越低！有些学生努力了几十年，但进入社会后却找不到任何与自己专业相关的工作。这是一件可悲的事情，这是他们对社会需求的无知造成的。所以要主动出击，让自己以后能更好更快的加入社会，早日实现人生价值，用自己的力量服务社会，才能更顺利的工作。让我们积极加入社会实践！

寒假如期而至，这是我大学生活的第二个寒假。俗话说，如果你想丰富你的大学生活，你必须在积极学习的同时积极参与社会活动。这样不仅可以增加我的社交经验，赚一些钱，还可以帮助我进行人际交往。个人认为也可以为自己以后踏入社会打下坚实的基础，让自己立于不败之地。于是我决定趁着寒假的好机会，去实践和体验一下真实的社会生活，于是我来到了家附近的电脑配件专柜帮忙卖货。这是我第一次体验社会实践。对于一个学生来说，敢于接受挑战是一种基本素质。虽然天气寒冷，风呼啸，但我还是毅然走上了社会实践的道路。我想通过亲身经历社会实践来更多地了解社会，在实践中增长知识，锻炼才能，培养韧性，通过社会实践找出自己的不足和差距。

学校是个小社会，进高中相当于进了半个社会。我们不再是象牙塔里不能被风雨击打的花朵。通过社会实践的训练，我们深刻认识到社会实践是一笔财富。社会是能更好培养人的综合性大学。只有正确引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身于社会实践，才能发现自己的不足，为以后走出校门步入社会创造良好的条件；这样才能学到有用的东西，

才能在实践中成才，才能在服务中成长，才能有效地服务社会，才能体现高中生的自我价值。在今后的工作中，我们将在总结以往社会实践活动经验的基础上，继续扩大社会实践活动的范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情、服务社会相结合，为国家和社会的全面发展提出建议。坚持社会实践与专业特色相结合，为当地经济发展做出贡献，为社会创造新的财富。

在这次实践中，我学到了书本上学不到的东西，让你开阔眼界，了解社会，深入生活，回味无穷。对自己一直想了解的计算机知识也有了更深入的了解。社会实践作为青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对青年学生的成长和成功起着极其重要的作用。

我以为在这里工作很容易，但想起来容易，做起来难。没想到的是，我去的第一天下午就犯了一个错误。我在帮顾客拿货的时候不小心弄坏了一个耳机。我太害怕了，工头才发现。我没说什么，只是让我交120元的罚款。我心想，这怎么可能！我还没挣到钱就被惩罚了，但我很不情愿，但事实就摆在我面前。在我的工作中，他们说一是一，二是二。当时工头严肃的表情吓得我不敢说话，脸都红了。他们告诉我：“我不能容忍工作中的任何马虎。我一开始说的很清楚，其他的事情我个人负责。我无法自圆其说，这真的是我的粗心造成的。如果不行，我就交120元罚款。嘿！我觉得这是第一次上班，120块钱买一节课吧。但是我的心久久不能平静，总想着这些错误不应该发生在我身上，但是有太多的但是。从这件事我深深体会到，做好一件事是很难的，哪怕是一件小事。心里总有一个想法，不想做简单繁琐的工作，但是为什么不扫房子而扫世界我们都知道真相，我觉得万事开头难？接下来的工作我会认真的。

由此，我明白了一件事：克服自己在社会上的胆怯心态。当我开始度假时，当我知道我必须在假期工作时，我很害怕。我感到很多困难，我缺乏社会经验，缺乏教育等原因让我觉得

自己很渺小，所以我的懦弱就显露出来了。人们做了几次尝试来克服内心的恐惧。就像我哥哥说的在社会上，你要学会脸皮厚，不怕别人态度不好，也能轻松应对，大胆与人交谈。长时间工作后，你自然不会害怕。其实有人一出生就什么都会。他们年轻的时候，什么都不怕。当你克服了心理障碍，一切都变得容易解决。战胜自己，只有战胜自己才能征服世界。有勇气面对是关键，正如一位名人所说：勇气通向天堂，懦弱通向地狱。在工作中丰富自己的知识。知识就像人的血液。如果一个人缺乏血液，他的身体就会虚弱，如果他缺乏知识，他的头脑就会枯竭。

另外，我学到了很多。有选择的时候，主动掌握在自己手里。在公司的时候，我会主动清理，帮师傅做一些力所能及的事情。我会积极寻找合适的时间，向老师提问，像朋友一样与老师交流，谈论我的生活、学习和未来的工作。通过这些，我会更接近我的主人。在实习期间，我的主人会更愿意指导我，让我收获更多。有时候会志愿，一个人去一些地方排故障。心里觉得很开心，因为自己的主动，巩固了自己的知识，赢得了主人的认可。

激情和耐心，就像火和冰，看起来是两码事，却能碰撞出最美的火花。我在中心的时候，老师告诉我，做电脑维护需要激情和耐心。在产品更新方面，这个行业就像做新闻工作，不断更新，需要你有发现和创造的激情，需要用你的耐心不断学习新知识，提高自己的专业水平。在一些具体的工作中，也是这样：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。本来以为应该是很简单的事情，没想到问题很多。在我师傅一步步的指导下，系统成功安装到最后，整整花了两三天。通过自己的摸索和调试，从那以后，我才真正了解了电脑的硬件安装、维护和更新。后来我反复安装调试各种电脑操作系统，自然很烦，但是我用我的热情和耐心克服了这些困难。大师还帮我整理了很多关于硬件故障的写作心得。比如我们可以通过电脑启动时的声音来判断故障：1短：正常启动，2短：非致命错误，1长，1短：显示错误，1长2



短。电脑蓝屏的原因如下:1. 重要系统文件(包括病毒)的损坏或丢失; 2. 超频或内存不稳定导致蓝屏; 3. 硬件兼容性差导致蓝屏; 4. 硬件散热蓝屏故障; 电脑经常死机的原因有:一是系统错误, 包括病毒; 第二, 芯片或主板的其他部分损坏; 第三, 显卡接触不良; 第四, 记忆接触不良; 第五□cpu风扇散热不好; 第六, 电脑的电源是什么? 七、硬盘故障等。; 电脑黑屏的原因:一是显示器断电, 或者显示器数据线接触不良; 第二, 主板没有电源; 三是显卡接触不良或损坏; 接触不良; 5. 内存芯片接触不良; 第六, 机器感染了cih病毒□bios破坏性刷新。因为我的师傅是硬件方面的工程师, 他大概对软件了解不多, 所以我接触的软件故障也很少, 大部分客户都是病毒导致的, 直接重装系统就能解决问题。但是我觉得重装系统太费时间, 所以自学了很多软件知识来提升自己。在公司里, 我问过师傅, 查过资料, 一个个解决问题, 丰富了这方面的知识。这些只是普通书籍中的感性认识, 但只有真正在这里实践, 才能真正掌握。也让我认识到自己的不足, 告诉自己无论做什么都要避免高人一等, 要善于学习。师傅说每台电脑都要细心负责, 有基本的专业素质, 因为细心负责是做好每一件事的必备条件, 基本的专业素质是做好一件事的前提。

虽然认识只有25天, 但在这20天里, 我认识了很多酒店工作人员, 认识了社会上的各种各样的人, 学会了礼貌温柔地与人交流, 用心服务每一位顾客。现在我是一个大学生, 我说大学是半个社会, 但我觉得是很不一样的。社会上的人不会像老师一样给我们解释。他们的话尖锐而直刺我们的内心。但是为了挣钱, 我们要忍。20天过去了。我拿了900多块钱的工资, 钱不多, 但我把它放在心里, 因为我学到了书本上没有的知识, 增加了个人经验。我相信这个开始会是我生命中的美好回忆, 他会一直鼓励我不断前进, 在人生旅途上越走越远。

## 社会实践做菜内容成果篇四

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，作为一名临促，每天要站柜台将近 2 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。

## 社会实践做菜内容成果篇五

年1月26日——年2月9日

市医学院第二附属医院彩色超声诊断室

医学院基础医学院临床医学本科班

这是大学生活的第一个寒假，与以往高中忙碌的假期生活不同，这个假期明显要轻松自在的多。除了与家人相聚，假期的社会实践活动更是让我收获不少。

我很高兴自己作为医学生能够有机会提前接触感受医院的工作生活。大一的我可以说不医学方面的知识几乎还没学到，但尽管如此，在科室里叔叔阿姨，哥哥姐姐的帮助下，我还是学到了不少。

首先，我学到了不少知识。多个检查肝胆胰脾的超声诊断，让我了解了肝胆胰脾的位置以及它们在彩超影像中的形态；多个孕妇早孕，中孕，晚孕以及nt的检查让我已经大致学会了看胎儿，幸运的是，我还接触了一个宫外孕和一个双胞胎的特殊病例；甲状腺，四肢的检查也解接触了不少，此外乳腺，子宫，以及前列腺的检查让我大开眼界，意想不到。检查男科的时候，一个叔叔还不好意思，医生嘛，身体检查很正常，

也没有什么不好意思的。除此之外，多发卵泡，下肢静脉曲张，甲状腺结节，乳腺增生，肝囊肿等病例也让我印象深刻。

其次，我还亲身经历了病情讨论以及医生与病患的沟通。这也让我提前学习了如何进行病患沟通，我发现医生与病患的关系或许也没有新闻媒体上所报道的那么糟，我认为医生看病，眼里不仅要有病，还要有人，医生只要做到了这点，我相信，医患关系可以得到很好的发展。

最后我想说，这次实践的最大收获就是让我更深刻地意识到人生最重要的东西不是金钱，不是成功，不是荣誉，不是地位，而是健康。我看到一个急诊的病人，初步诊断为肝结石，一个大老爷们儿疼的连站都站不起来，还要两个男的扶着他；一个病人打一针增强做造影，一针就800多；一个病人来做彩超时瘦的就剩骨头了，肚子却特别大，腹部严重积水……看到得病的人那么痛苦，我的心里也有点难受，由此可见，健康是多么重要啊！

总的来说，这次的社会实践真的让我收获不少，期待下一次的

社会实践。

## 社会实践做菜内容成果篇六

说是打工，其实也就工作了三天。虽然时间很短，但我真的体验到了什么是辛苦，也正是因为如此，也让我受益匪浅。

就先说一下我找工作的经历吧。原来我是想在超市里找一份的，也就是促销什么的，因为这种工作的薪水好像可以按天算。正好离我家不远有一家——xx□所以我就去了。我自己不敢一个人去，就叫了我高中的好朋友，有人陪着，我想我可能会比较有勇气。但是结果是我俩盯着超市门口的招工启事，都大了退堂鼓，招工启事上面是这样说的：总共招五个人，两个收银，两个电工和一个搬运工，并且收银和电工都得有两年及其以上的工作证明。再进去超市，因为是过年

期间，所有的工作人员都非常的忙碌，尤其是前台，咨询的人很多，看到这个画面，我们实在是没有挤过去去问的勇气。我俩又灰溜溜的出来了。也就是说，我们的首战以失败告终。

下午我们就在街上溜达，视线不经意的向右撇去，又见一招工启事，这是地处人们洗礼上的一家小饭店，名字叫做“xx酒店”，因为规模不大，所以没有特别明确的要求。我俩又满怀希望的进去了。吃饭时间早就过去了，因此店里比较冷清，只有几桌客人而已。这次，我终于鼓足了勇气，在前台询问有关招工的事情。在得知的我的来意之后，他们表示如果我只是要工作三天的话，薪水会很低，一天可能就是三十块钱，我想都没想就答应了。于是我第二天就可以去了。那天是2月23号。

24号我很早就起床了，然后赶着去饭店。这个工作比我想象中的辛苦多了，尤其是在中午吃饭高峰期，客人一波接着一波的进来，我就像个一直被鞭子抽打的陀螺一般，一刻也不停得在厨房与大厅之间穿梭着。随着时间的推移，过了饭点儿，来的客人少了，我总算是可以休息一下了。

后两天过的不是很平淡，因为不熟，所以总是出错，我都觉得自己笨手笨脚的。所幸老板是一个很好的人，没有过多的责罚我，可是心里依然很不舒服，都这么大的人了，连以前认为很简单的事情都做不好，更别说面对以后的生存压力了。我辛苦三天的成果也就是九十元钱！

赚钱真的是很不容易，对现在的大学生来说，毕业以后找到一份符合自己要求的工作很少，很多都是尽可能的找一份工作先干着，这就是所谓的积累经验，因为现在的用人单位招聘的时候，首要条件就是有一定的工作经验，这个我已经有所体会了，再者，大学毕业其实年龄已经不小了，要是连基本的生活来源都要靠父母的话，那就真是名副其实的“啃老族”了。

也正是因为如此的社会现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能在像小孩子那样等着父母帮自己做好一切，而自己就只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也就得不到体现，更别说孝敬父母了，那就是一个空谈！

通过这次打工，我感受到了很多。在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作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。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。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。

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，三天的打工生活，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。

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，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。暑期虽然只有短短的两个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

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。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次寒期的工作中，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程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 社会实践做菜内容成果篇七

放假前，我决定大一寒假打工。希望通过这种方式充实自己，赚点钱支付下学期的生活费。因为我不小了，为家人减负不再是空谈。1月15日，我们正式放假。为了赶17日凌晨的火车，我和一个16号晚上和我一起睡的同学去了火车站。

18日凌晨4点，我们和其他伙伴一起，在中介的带领下，去了江苏吴江一家叫徐亚的电子厂。经过介绍，得知是华硕旗下的一家工厂。签完劳动合同，第二天就正式上班了。

这35天，我收获了很多，总结了以下几点：

没有毅力，什么事都做不成。默认情况下，我们所有的大学生都被安排在夜班做线路接线员。记得上夜班的第一天，除了车间的那一瞬间，有两个女生低声啜泣，说太难受了。的确，第一天真的很难筋疲力尽，但是理智告诉我，这才是开始，困难还在后面。慢慢觉得艰难是可以克服的，赚多少钱都无所谓，意志力不是钱能买到的。

学会自力更生，装可怜，没有同情心，让人看不起。因为我工作的那条线人比较多，去的比较晚，就成了没有固定工作的员工，需要的话就去支援流水线。刚开始难免犯错，所以经常被批评会觉得委屈，但得到的不是同情，而是更多的劳动。渐渐的，一条线上的工作又都做完了，我去仓库发货，扫垃圾。尊严是自己挣来的，力量是自我训练的结果。

良好的人际关系有利于成功。冬天的劳动者大多是大二大三的学生。日日夜夜的接触透露出他们并没有想象中的那么神秘和高大。相反，他们非常平易近人。他们慢慢熟悉了和他们交朋友真的很好的发现。他们知识渊博，懂得礼仪。发现我们二线员工真的很好，更重要的是组长，一个没有我们大的女生，还会是我同县的老乡，所以在和谐的环境下，我们线上的日产量一直很好，组长会在假期给我们买糖果吃，工



资卡问题和离职问题都会帮我们解决。

不要自大，人生处处都是高手。可能很多同学会觉得自己是大学生很骄傲，所以你错了。就我而言，几乎都是本科生。有的大三学生对准备考研很有信心，有精通几个国家语言的外语专业。看来他们真的是受不了了，我怕他们永远学不到什么值得学的东西。

用心做事，学会变通，抓住机会。车间的工作往往需要见机行事，灵活机动。就像夜班领导少，管理相对宽松，但不代表没人管，允许适当休息，机会主义只能自食其果。

学习不是一切。过了一会儿，我发现管理我们的几千个大学生大部分都是初中和小学毕业生流氓级我们的领导满口脏话，素质差，所以现实真的给了我们一个很好的警示：大学生真的什么都不是。

友谊可以是不同层次，不同地域，不同来源的。说实话，没见过面的陌生人是这几天工作后陪伴我们最多的人。对我来说，我是由同一个班三年的同学日夜陪伴着。相处的感觉真的很好，希望能继续下去。

愿意孤独才能成长。我记得过年的日子是我最孤独的时候。大年三十，我的同伴有的去南京探亲，有的去网吧过夜，而我则一个人躺在空荡荡的房间里，开着灯一夜。玩手机很无聊，也不是睡觉的好时候。真不知道是怎么熬过来的。打几个长途电话作为拜年真的不是一种滋味，但对于需要成长的人来说，孤独是一个很好的伴侣。

总之，这段踏实的旅程已经走到了尽头，现在回到了大学校园，但这段经历将是一辈子难忘的，这一生的收获将是取之不尽的。也许这还不弱于两三千元的工资。