# 寒假社会实践活动报告(优秀14篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-01-25

*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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!寒假社...*

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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**寒假社会实践活动报告篇一**

年级：姓名：专业：学号：

题目黑体3号字。

※排版格式：正文：5号，宋体，行距：1.5倍，用a4纸打印。

※每位学生需撰写一份不少于2500字寒假社会实践。

总结。

报告或者。

心得体会。

排版格式：正文：5号，宋体，行距：1.5倍，每段首行缩进2字符，用a4纸打印。每位学生需撰写一份不少于2500字寒假社会实践总结报告或者心得体会。

1、此黄色区域请在撰写时记好其要求后务必删除此部分，并开始写自己的正文。

2、首行缩进部分和行距部分都是右击鼠标键显示“段落”，段落里有“缩进和间距”在里面修改。

3、请大家在撰写完后务必检查是否论文格式正确，是否美观整齐，是否有错别字，每段格式统一，如果论文不合格，一律不赋予学分。

4、请各位开学后的第一天务必把报告的电子版&纸质版、登记表的盖章纸质版交与各班班长。

以下是登记表的填写注意事项：

1、从姓名那行到实践内容、形式、以及成效这行都是要求电脑输入，其中实践类别那行可以打印出后手划对勾。

2、实践内容、形式、以及成效这行在填写时请务必注意要分段分别从内容、形式、以及成效这三方面总结性简写，每段首行必须缩进两字符，字号无要求，字数在200字左右，不得少于170字。字号可按自己的字数来调整，统一都是宋体字。

3、实践单位意见部分必须手填，单位盖章处盖圆形单位章，椭圆形章一律无效。

4、时间都按照自己的实际进行填写。

5、登记表打印出必须是一页纸，并且只能是一面，a4纸打印。

**寒假社会实践活动报告篇二**

实践时间：xx年x月xx日。

实践内容：走进社区，助理工作。

实践目的：利用假期深入社会开展社区服务活动，帮助社会弱势群体，构建和谐社会，并且在实践中锻炼提高自己的社会适应能力，培养劳动观念和社会道德，增加大学生社会体验，提高自己的社会责任感，为社会做出贡献，现将此次实践活动的有关情况报告于下：

社会实践是社会主义教育的一个不可缺少的组成部分，是培养四有新人的重要途径。近几年来，在校大学生走入社区越来越引起人们的重视，社会经验有了较大幅度的提高，大学生能力得到加强，有利地促进了社会主义一代新人的健康成长。所以，走入社区服务居民在深化教育改革，培养德、智、体、美、劳全面发展的建设者和接班人方面，具有重要的地位和作用。

从第一天为居民服务到5日已经5天了，我从中学到了很多很多。无论是为人还是处事，我都感觉到这份工作教给我许多别人没有的东西。让我可以尽早学会一些社会上的东西。在这儿我要感谢社区给了我这次机会。

在这5天的工作中，我主要负责社区的日常办公事务，辅助社区主任工作，以及承担社区的文字处理工作。在工作之中，一下几件事情记忆比较深刻，感受颇为丰富。

一、给社区内老人安装“援通”呼叫器。“援通”的全称是援通服务网络呼叫系统，是一种全新的社会保障服务网络平台，我所做的工作是入户给社区老人安装“援通”呼叫器，并为老人讲解“援通”的使用方法和注意事项。“援通”呼叫器只需连接到电话线上即可使用，上面有红、绿两个按键，在老人使用时特别方便。老人不用记任何电话号码，只要按下红色按键，即可获得紧急帮助，按下绿色按键时能获得一般帮助。我给老人讲解的主要内容是：“援通”的安装和使用时免费的，在老人需要帮助时只要根据不同的情况选择红、绿按键，在按下红色按键后，“援通”网络服务平台会在第一时间将电话回拨到老人家中，话务员会细致询问老人遇到的紧急事件，包括急救、盗抢、消防等救助，并且在第一时间内通过老人登记的子女电话与其子女联系。安绿色按键后，话务员也会将电话回拨到老人家中，绿色按键主要是一般性的帮助，包括家电维修，代买购物，送货上门等日常问题。在我为老人安装“援通”呼叫器是充分体验到了老年人对社区工作的支持。

二、在实践中，我参与处理了一起社区突发事件。在2月3日早晨，突然接到着去居民刘大爷的电话，不知是河原因，家中暖气管发生爆裂，由于是在早上，社区工作人员较少，我与另一工作人员前往现场处理，现场一片狼藉，暖气水顺着楼梯一直流到院内，我立即会到社区办公室，通过电话与供热公司联系，积极组织抢修，待处理人员到达现场时发现，该单元，入单元主管道也发生爆裂，楼前暖气井内全是热水，打开井盖，水汽冲天。我一边组织工作人员抽排井内积水，一边联系抽水泵，由于是室外抢修，水泵没有电源可用，我便主动与一楼住户联系沟通，一楼住户热情接待我们，并提供了自家电源供抽水泵使用，六楼住户也非常热情给我们总来了热茶，在抢修时有一个细节，就是排水时，工人很小心的将水排入下水道，这样就避免了积水遇冷后结冻成冰，影响居民通行。

**寒假社会实践活动报告篇三**

实践内容：财务室一日义务工作。

实践目的：通过实践过程，掌握工作的技巧，提高自己的实践能力和工作水平，使自己得到锻炼，使自己得到提升，寒假社会实践报告实习感悟。

假期来临，欢喜迎来了新的一年，要让自己成长，让自己踏上社会，学会生活，懂得生活，社会实践报告《寒假社会实践报告实习感悟》。亲身体验了一番，第一次体验了社会实践的感觉，虽然只是义务帮帮忙，但也颇有感触。在这次实践中我学到了书本学不到的知识，让我体会到工作没有那么容易，但是也没有那么艰难，关键在于用心去做。

12月3号这一天，早早来到财务办公室，接到热心阿姨分配的任务后，我开始忙碌起来，阿姨拿来一堆资料要我整理，好奇心只有那么几分钟，有点烦这么多资料了，看着眼花缭乱，居然分错了，马虎的我做了一堆无用功，不好意思请教了阿姨，用标签分类了，才没有出错，就是再努力我的速度慢啊！才弄好一半就三点了，赶上阿姨有个会，就把我留在办公室当接线员。

原本以为这是一件很简单的事，没想到一接陌生人电话居然结巴了，好不容易搞定了一通电话，又来了，不过越来越淡定了，没那么紧张了。一天说长不长，说短不短，最开心的是得到了阿姨的认可，只不过阿姨说我脸皮还太薄了，还需要锻炼啊！她说这只是开始，要我学会适应。

当了一天助理，还蛮有意思的，就是我还不善于沟通，太容易紧张了，和身边的人相处并没有发现这些问题，看来还要懂得与人交流，人际交往很重要。

一次社会实践让我发现自己的不足还有很多很多，需要改善的也有很多很多，实践重于理论，多多实践才能积累经验，这次实践令我深有感触，这不仅仅是一次实践，还是一次人生经历，是一笔宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨炼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。

**寒假社会实践活动报告篇四**

20xx年x月21日，我校x年级全体师生分两批奔赴解放军守礁部队参加一年一度的社会实践活动。

早上七点，x年级的同学们已穿上整齐的校服，列队有序，在学校的安排下分批上车，前往守礁部队。经过半小时的车程，同学们到达了部队所在区域，蔚蓝的海港、湿润的海风、雄伟的军舰让大家不禁欢呼起来，心情无比爽朗。下车后，同学们有序参观了战士们的宿舍，观看了纪录片《浩歌》和《守礁部队建军大型图片展》，听了湛江市强制戒毒所的两位学员作的报告。参观军史馆让同学们全面了解了守礁部队的发展历程，感受到了部队全体官兵坚守岗位、保家卫国的使命感和自豪感。纪录片“浩歌”更以鲜活的影像、生动的解说给同学们带来了心灵的冲击，感受到了荡气回肠的祖国大爱。一尘不染的宿舍、豆腐块般的被子让同学们重温了军训的记忆，找回了对自我的严格要求。

中午，同学们以班级为单位围坐在部队田径场上吃午餐，其乐融融，有的班级还唱起了班歌，玩起了游戏，增进了相互的了解，增强了班级凝聚力。下午两点，同学们分批有序返回学校，早回的班级都能够在课室安静自习，直至下午4：10才正常放学，纪律性很好。

大半天的实践活动，让师生从繁重的工作学习中释放出来，放松心情，同时又以另一种方式受到了教育。走出学校，认识了不一样的你我，走进部队，看到了世界新奇的一面，参观学习，收获了与学校教育不一样的感悟。希望师生们能够利用业余时间多走出学校，走出自我的小世界，走向更广阔的天地。

**寒假社会实践活动报告篇五**

当今世界日新月异，科技进步迅猛发展。人才的竞争爆发在和平时代，作为当代大学生必须抓住机遇着眼未来，用所学的理论知识去联系社会实践，才能学为所用，人尽其才。要趁早地从校园生活中去横架投身社会的实践桥梁，深入了解现实中的自我，扬长避短，在人生的道路上运筹全局，寻求属于自己的广阔天地。\_年的暑假期间，我煅炼于社会的实践中，从中深有体味。

现在这已经成了我难忘的记忆，我将永远藏于心中，继续攀登人生的境界。20\_年的暑假我以学生的身份进入公司打工，这是一次有意义的社会实践活动，从中学到以前不曾涉及的知识。憧憬明天的道路上举目眺望垫上了一个新的台阶。让我见得更多，识得更广。

当今社会就业的压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深入社会去体验生活，从中获取一点工作经验，从而可以在以后的就业时有一定的基础，可以减少就业的压力。并且老师们也鼓励学生们深入到社会去参加社会实践活动。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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，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，但你得去面对你从没面对过的一切。所以这个暑假小舅介绍我去他们公司部门做些最初级的工作，所以我就去了。

学生的实际操作能力与在校的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，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，很多时候会遇到书本上没学到的，更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简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢?也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了公司能够应付得来，但是在公司里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工作里，数字绝对不可以错。因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工作里出错是要负责任的，这关乎公司的利益。

在我的打工生活中，我也明白了许多：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。

一、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。这一点我有亲身体味。记得有一回，公司里成品区门前长长的成龙车箱里已装满一了箱箱的贷物，在即将完成的时候才发现出了问题，只得一箱箱地御下来检查，但由于地上的空间有限没有得到很好地分类，御下后一箱叠一箱地放着。可检查完毕又出现了问题，当时部门经理、主管、总收发，师傅都在那场，他们都急了，因为贷物要准时出发，而贷物的颜色，规格，大小，批次，发贷地点等全都写着英语，没人看懂，无法分门别类。就在这时候我告诉了主管说我全看懂箱子上面的英文。刚开始没人相信，可我没有放弃，继续说服主管“我把箱子上面的英文翻译出来，然后再打开箱子看看里面的东西是否与我翻译的相符，如果相符那就说明是对的”。就这样我说服了主管，贷物能够按时出发了。记得那天气温不是很高。可我一人四顾八方地指挥员工，出得满身是汗。后来我得到了赏识，在公司里参加了许多管理工作，工作中我深刻认识到知识就是力量，是一个人最大的资源宝库。

二、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，有一回也是出了错，公司里有一种批号的衣服无法贴上标签，因此弄错了好多，后来才知道衣服的正确分法是把里面的翻出来，看看后幅上打结的个数。许多人进了公司许久，后幅指的是衣服的那个部位却不知道。而且后幅上打的结很小，手自然是模不着，唯有用眼睛盯着才看得到，这样一来工作进展很慢，厂长知道后，竟然把办公楼里的行政部和财务部的人员都调过来，一起分码衣服。其实厂长不认识我(毕竟我是公司里的无名小卒)师傅却让厂长叫我指挥行政部和财务部的所有人，厂长听师傅说我工作向来一丝不苟不会出错就答应了。我想只要一丝不苟的工作，是金子总会发光。

三、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。我们工作要努力，对人要友好，这是对自己的必然要求，那样你才会有更多的机遇和朋友。但是人性的东西很复杂，有善良也有丑恶，我们要认识到这一点才能更好地把握人生。特别是从普通的员工刚进入管理层，这时要懂得如何保护自己，毕竟现实的竞争太残酷。有一回我拿衣服给某个师傅，他见我年纪轻轻就对我不屑一顾，其实我知道他是在故意整我，因为这件事情如果不完成就有人算到我的头上，我见他傲慢的态度便对他拍着桌子说到“你这种态度，要不要我在会议上提一下”他没话说了。

**寒假社会实践活动报告篇六**

伴随春节的来临又一次迎来我的寒假，在假期里我不仅放松自己尽情的狂野，对于这个特别的假期我想做些义务劳动尽自己的绵薄之力。新年来了，到处张灯结彩，而在这喜气洋洋之际，还有许多人孤苦的守在低矮的小房里，那么就让我们帮助乡里的孤老者做点事情。近来几天我们一直忙于打扫社区卫生，帮助村里的孤寡老人，帮他们打扫房屋，收拾庭院，还有和他们进行交谈，讲学校乐闻，说新年趣事。每每看到他们那幸福的笑颜，我知道老人的心，因为我们的努力而倍感快慰，也许他们体验到的是新一代回报的真心。而对于我而言这短短几天的相处和付出。让我觉得这个假期充满了色彩，甚至于对人生来说也如此。就是这短短的几天让我收获了很多，也许在别人看来是那么的小事，甚至于微不足道。

我们这次开展的义务劳动有着很大的意义，一方面，劳动是美德，而我们学生由于社会条件的种种因素，对这种美德有过疏远的意识，但这样的活动的开展，正好是促使我们把自己将要丢失的美德牢牢的握在手心。外出活动又何止是接触社会，而做这些活动又何止是陶冶情操！我想，如果这样的活动成为一种趋势，那我们就会在潜移默化中拾起我们所有中华民族流传至今的美德，那么，中华民族屹立于世界的日子就在近在咫尺了。我想，这决不是自我夸奖，这怕是一种自我鼓励，我相信华夏儿女会用他们无比强大的智慧与力量承担起这一项项永不过时的使命。

(一）一组同学来到了宁乡玉潭路，帮助扶老帮幼

这是一位男同学在马路上扶一位年过花甲的老人的场景，这是小雷锋的行为，同时呼吁广大同学、朋友、青年同志们能够学习这样的雷锋行为,向雷锋致敬！！

（二）一组同学来到一环路，同学们开始帮助捡垃圾

这是我班一女生丢垃圾的场景，看看那地上，行人丢的垃圾都没留意丢在了外面，您可能在想丢一点没事，但卫生是靠每一个人积累维持的，垃圾又何尝不是一点一点堆积起来的？所以，在这里真心的呼吁大家爱护环境，保护卫生，我们同住地球村，爱护她是人人的责任！同时我们感悟到：伸出你的手，制造一片美好！

（三）一组同学来到春城路做起义工活动，新的一年即将到来，辛苦的环卫工人们又为社会奉献了一年，他们不曾停歇，不曾埋怨，早起贪黑，风吹日晒，坚持为城市作出贡献，为大家提供一个方便。这是我们的同学在帮助倒垃圾，不怕累，不怕脏的精神值得学习，向身边的这些人看齐，献出你的微薄之力，城市将会更美好！

这次的实践活动圆满的结束了，在这次实践活动中，同学们感悟至深，既让自己得到了锻炼，又给城市做出了贡献，出一份力，回报的是一份欣慰！

也许我们这个年代多的是高科技，也许同学们以后的志向很高远，也许大家的梦想是坐在班公室安稳的工作，但当你们玩游戏玩到累了的时候、工作到疲惫的时候、窝在家里窝腻了的时候，出去走走吧，你会看到不一样的世界,美丽的自然界、乡间温馨的场面、各种有爱的场景……当然也有被破坏的一部分;你亦会听到不一样的声音，有社区里的议论声、党决策后的民生反应……当然也会有贫困的呼叫声以及求救的声音……在这些时候，大家更多的是需要思考与行动，参与大家的活动，帮助弥补社会残缺的一部分…… 最后，预祝大家新年快乐，万事如意！

“过大年、学雷锋、做义工”社会实践报告至此，活动很成功。感谢大家！

**寒假社会实践活动报告篇七**

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

一、萌生想法。

这是我上大学以来的第二个寒假，跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生意，在年前的半个月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”.所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢!所以我就想在学校都这么好卖，带回家里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

二、进货。

这么爽快就得到爸爸的支持，我当然刻不容缓的就联系好了以前的那个小老板叫他帮忙进鞋子，然后就是选鞋子款式，码数，谈价格!

刚开始那老板就是把库存有的鞋子的图片跟有的码数，价格发邮件给我，让我挑。我挑了一些我自己觉得好看的发给他看。他看后给我说了一些他的建议，他说我选的款式太多六十双鞋子就有四十多个款，很多款都只有一双，他说这样顾客在买鞋的时候看到了自己喜欢的款式可却没有他能穿的码子，那他总会觉得还是那双没有码子的款式好看，而没有心情去挑选其他的款式了!我仔细想想有道理就删掉了些库存码数不全的款式。他还建议我那有三个款全白色的去掉一些，因为白色很容易脏，而现在的年轻人大多都懒得洗鞋子(然而因为我个人很喜欢那三款鞋子就没变动它)，另外他说篮球鞋少拿些(当时我选了十双)篮球鞋进价高，卖不了高价钱，因为我觉得如果他看了喜欢贵一点他也会买，也就没有少拿了。她还给我推荐了一款咖啡色的鞋子，说现在成熟的男性会很喜欢，我拿了四双。码数女款35到38,共24双(在学校卖时36码卖的偏多，所以我选的码数里36码的占多数)，男款39-43共36双。

三、再次说服爸爸，得到经济支持!

款式，码数都挑好了，价钱也谈妥了，这会我那同学突然说他和我合作不了了!

这会我爸爸就不同意了说我一个女孩子家家的那么几大箱子的鞋子，逢3，6，9赶沙心圩(距离我家5里路程没公交得走路大概要45分钟)，逢2，5，8，赶万田集的(距离我家15里早上七点有一趟公交)，他怕我一个人太辛苦了中途会受不了打退堂鼓，说什么都不同意我一个人去做这个生意了。

我准备了那么久，那么信心满满的时候怎么可能说不做就不做了。我不甘心，我不停的劝说，可他的态度依然那么的坚决，不行。在这中间的几天里我满怀精心准备大战特战的希望就这样被破灭了，好几次看到爸爸那么坚决的态度我差点放弃了，还好我的一个亲爱的朋友一直在我身边鼓励支持我叫我：如果是自己想做的，无论遇到什么困难都不要放弃。经过一次又一次的游说我感觉到爸爸的态度缓和了些，我就乘机跟他说了我的想法，我已经做好了万分的准备，好的坏的都想到了。第一种情况是卖的很好，每双鞋子赚五十，那六十双就可以赚三千了;第二种情况是卖的不怎么好，那我到年底降低点价格按每双一百元卖，那我也能赚个千把块啊;第三种情况是低价都销售不出去，我有个同学的朋友在市里开了鞋店说可以帮我代销。这个时候我父亲还是不怎么同意，他觉得在我们家那里这样品牌的东西卖不通，要种田的伯伯拿出他们辛苦赚来的钱去买你一双百多块鞋子，那是简直是要他们的命。更觉得我的准备都是想当然，根本没有实际的了解调查。这时我已经无所谓理智只是铁了心的要去做这次生意了，于是跟他保证我绝对会坚持到最后，还放下狠话说年前一定会把本钱还给他，如果还不了那么下学期的生活费我自理。我爸爸看我态度那么诚恳也就勉强答应给我五千块本钱去弄六十双鞋子和一些袜子。鞋子在我还在学校的时候就托运到家，只等我一回去就着手卖了。

千辛万苦总算得到了爸爸的经济支持，我按捺不住开心的留了眼泪!一切准备就绪，我一心一意的准备好考试。

四、为“开张”做好准备。

回到家第二天是农历十三我去了集市里找到了摊位，找到了出租三轮摩托车的运输鞋子。十五就开始我为期半个月的卖鞋子的生活。

五、销售过程。

每天我的闹钟是六点半，来不及吃早餐就的赶路赶车。天有不测风云，这年的寒假还特别的冷，似乎是在考验我!一直都是阴雨天气，气温在1°左右，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，我坚持着!

第一第二圩日一双都没卖出去，这是在我意料之中的。可是到了第三个几日圩里的人都走的差不多了，还是一双都没卖出去，我开始有点急了。我坐在摊位前静静的想着这两天的情形，很多人看，也都觉得鞋子好看但是一听到一双鞋子要一百多都避之不恐。我跟他们说这是李宁的品牌货，可是他们根本不知道李宁为何物，我给他们介绍，可是还不等我介绍他们就走了或者肯听的也说农村人要什么名牌，好看便宜就行了!还给我看他穿的解放鞋说这几好啊便宜还耐穿!我仔细的去观察了下别的鞋子卖家，发现大家都愿意去买那些好看，便宜，质量差一点也没关系的!所以在农村好东西不一定好卖!所以做生意钱一定要对地方的习惯，消费水平，商品认知进行调查分析!

可是鞋子都进回来了只能努力卖出去。因为我觉得只要他在我的摊位面前停下来了，我就有机会卖出去鞋子!。所以我更耐心的为每一个过来看鞋的人讲解这个品牌，挑选合适的款式，让他们有兴趣去试穿，刺激他的购买欲望，从而产生购买行为。虽然大多最后会满意鞋子，满意我的服务，但还是会因为不舍得而放弃购买。但是没关系，只要越来越多人了解了，就会有越来越多的机会!日子一天天过去，越接近年末，来买的人也越来越多。

六、年末清查。

在年末清查鞋子的时候，鞋子还存有十四双，和登记的卖出去的鞋子四十五双，对不上数有一双差，可能是因为我一个人忙不过来在人多慌乱中出了错，于此做生意有个合伙人会比较好，出了事有个商量的人，在销售过程也可以分工合作，少一点错误发生机会，一个人不仅累还因为个人精力有限，很多事情会顾及不到而做不好!。然而就卖出去的那些我发现，我认为不是很好看的，但码数齐全的卖的差不多了，那款老板推荐，我不看好的咖啡色，竟然是最早卖出去的!而那些我觉得很好看，但只有个别码的都还在，那几款白色的存货最多!所以做生意不能感性做事，任凭自己的想当然，自己的喜好，毕竟东西是卖给顾客的!

七、年末结算。

年前我只交了三千块钱现金给我爸爸，因为我卖的价格不高但都有在一百以上，就算按照每双100这数也不对。于是我爸要我给他一份明细账，让他知道还有的钱到哪去了，卖这样的鞋子到底能不能赚钱，能赚，一双又能赚多少。这可给我出了个大难题，在卖鞋子的过程我根本没登记哪双鞋子具体卖了多少钱，期间我又有哪些生活开销，坐车吃饭用了多少，我都只是要用的用了，也没记录下来。这么一天天的积累我哪记得那么多啊!账单我叫了白卷，可在我的人生阅历里增加了一笔财富，这让我深刻的意识到会赚钱也要会理财，才能真正拥有钱!

**寒假社会实践活动报告篇八**

200x年寒假社会实践报告放假的轻松与快乐把我从\_\_带回了家---\_\_。虽然半年不见，但城市的更新，道路立体化等城区的变化之大让人惊奇。回到重庆了，还是先回家一次把。在车上那心情简直别提有多兴奋了。

对于早已拟定好了假期生活的我在4日，开始了有趣的学习。在先后参观了重庆汽博中心，白事达汽车销售中心，奥迪汽车4s店，上海大众4s店，华辰宝马销售店等之后，进入了一家小型汽车美容店，从事一些简单的工作，虽然工资不高可了解的东西不少，时间也比较葱郁，于是对中国车市进行了探索。对于中国汽车市场来说，20\_\_年可不是简单的一年，20\_\_年是中国汽车业走向结构整体化的一个过渡时期，20\_\_年可以来说是一个开端，一个准备，主要就是为了在20\_\_年夺得一席之地，20\_\_年的中国市场已经走入成熟与稳定，逐步地成为中国的支柱企业。故此，20\_\_年末，就有些生产厂家忍不住想大干一场了，20\_\_年末，就推出了20\_\_款的汽车。比如象mazda6奥迪a6l等好几款汽车也都相继推出。

夜晚时分，独自在阳台上望着长江，嘉陵江交汇之处，手中的烟花已不如从前那么明亮了。更多的是对未来的憧憬，但看似平静的夜晚却暗藏了巨大的波澜。上世纪60年代，马自达汽车公司从汪克尔菲加博士手中买到了转子发动机的专利，到如今专利已到期，这标志着在几年之后，将会有一场更为强大的世界性的风暴，该发动机比一般发动机小三分之一左右，所发出的功率也是大的惊人的。加上排量小污染低，但是最大的一个技术性难题就是它的油耗。

一辆双转子发动机的排量为645cc\_\_2但油耗达到了11.42/100km。有缺点，就有动力有方向。未来的世界我们谁也看不清楚。椐了解，重庆作为中国西南地区的重点发展目标，汽车产量总值也有望增涨5.62个百分点，加上力帆公司的力帆520的全球同步上世。它采用了minicooper发动机，并为其申请了518项专利，在同级轿车类尚属尖子产品，但定价却是经济型轿车的定价。使其增加了不少的卖点。

20\_\_年个大汽车企业把重标落在了中国中级汽车和中高级汽车上。国内汽车在外形，内饰，价格，人性化，性能，质量，油耗上进行激烈的竞争，同时加上如：日本，意大利，美国，德国等公文写作汽车生产大国的`品牌车的压力，使中国汽车业犹如一锅沸腾的火锅，香美而却又如辣似火一般。同时对于占汽车销售60%以上的售后服务方面，各企业也下了硬功夫。如汽车日常保养，修理，置换，转卖等。这种种的销售形式也就是汽车业的一个重大走向，并将走向每家每户。

1月27日，工作结束了，拿着不到500元的工资回了家，尽了一丁点对父母的孝道，并过了一个完美的春节，同时得到通知，2月7日到14日，一周时间内，重庆将举行19场人才招聘会，聘用岗位达到5万个。又是一个大晴天，温和而又带着一丝寒意的阳光照在身上，踏上一辆开往人才市场的车。不去不知道，一去吓一跳，人，每个角落都是。大约计算了一下，4个平方站了3个人。一共有24500多个平方，那么也就是说当时有490000的人。许多用人单位聘请的都是有文凭、有工作经验的人。很多只能望而却步，靠卖力气生活。这种种的社会现象让我深感不安，父母靠卖力气挣钱来供我上学，虽然只上了一个大专，但是他们坚信，我们出社会以后一定不回象他们一样，所以对于我们的巨大消费，他们从来不说一句话，而他们每天在家里吃咸菜喝米粥。晚上有时候连灯都舍不得开，更别说上街了。而我们回家后却满面笑容迎接我们。

所以我不回因为我不别人文凭低而感到低人一等，比文凭不行我就比经验，“天生我才必有用”，带着家人的嘱咐，对未来的报复，对生命的热爱又一次踏上了10日开往北方的列车，结束了我的假期生活，开始接受新的知识，面对新的挑战！

**寒假社会实践活动报告篇九**

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

相信大家都吃过麦当劳，不过在麦当劳工作过人并不是很多，本来我也没想去麦当劳工作，不过在假期快到来之时，我的同学让我去面试，在假期的时候参加社会实践，在麦当劳锻炼自己的能力，我觉得自己是必须要锻炼一下了，所以我去面试了，没想到真的成功了。在说明自己的父母之后，我就准备自己在麦当劳的工作，我相信自己能够在实践中取得更好的锻炼。

将近一个月左右的假期已经过去了，俗话说：”没有实习，就没有发言权“，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感受。我与社会的接触并不多。在这次的实践中，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。我想在我毕业之后走上社会的时候能够更好的找到生活的重心。实践是检验真理的唯一标准。在课堂中，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实践是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。所以这个假期，我选择在麦当劳做了将近半个月的工作，这不到一个月的时间，让我收获良多。

总的来说，这次社会实践活动锻炼了自身的社会活动能力，了解乐社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认真一些社会问题，看到好多美好的，丑陋社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。刚进麦当劳的第一天，我以为这是一项很容易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。可是等我真正接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是多么的不容易啊。俗话说：”台上一分钟，台下十年功。“我们只看到点膳员流畅的点餐，却不知道这一项简单的工作他们要付出多少。他们要记住众多变换不同的电话界面，我的记性不差，要背出些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台我收银不能很好的时候做到收银七步骤，而且师傅只是给你做最简单的讲解，麦当劳众所周知的就是快，我没有想到的是带徒弟也是这么快，三天就出师。速度是他们一直强调的，顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成的；每位顾客排队购买餐点的时间都因该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站在柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。但是在呆了几天之后，我选择了去大厅。我想这里是最适合我的工作。在柜台上，我看到的只是机械的语言。在这半个多月中，我更多的体会到赚钱的不易，以及现实社会的残酷。大学只是个象牙塔，太单纯了。所以当梦想照进现实之后，很多人都崩溃了。所以我觉得这是一个给我锻炼的最佳机会。每一位新人的到来，在这里都会经历一个相当困难的时期。在这里，老员工会依仗自己的老资历对新员工呼来换去，我想到了放弃，可是很多人告诉我，现在的状态只是将来进入职场的一个缩影，所以，我无论如何都坚持了想下来。

在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正进入走进社会铺定基石。我现在理解了学院为什么一直增强加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事我们怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。我们呢怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？我想我们确实该好好思考一下我们的将来了！

回到校园的我已经懂得了什么叫自食其力，什么才叫社会的残酷了，在实践中更好的锻炼的自己，我坚信自己能够得到更多的进步。以往我对自己的未来并没有什么特别的关注，可是现在的我已经对自己的将来极度的关心了，我相信自己会在不断的努力下取得更好的进步的，只要自己不断的努力，我坚信自己能够成功。在实践中我还认识了许多的同事，我相信我会在今后的日子中过的更好的，因为我一直都在努力！

假期的社会实践时候我盼望已久的事，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习。而我现在也完成了这个梦想。希望新的一年学习能更上一层楼！

**寒假社会实践活动报告篇十**

每天看着爸爸辛辛苦苦挣的钱来为我交学费我很心酸，所以使我产生了一个想法：假期去打工。这样能使爸爸减轻些负担，更是我知道挣钱的不易。我打工的地点是黄柏寺的一个农家院，那里平时不怎么忙，要求并不是很多，因为我打工的老板就是我爸爸的同学，他也没有像饭店似的那样要求我。

每天早晨8：30起床，晚上不确定，因为这里不像是大的饭店有定时定点的工作时间，晚上有客人就接待。每天早晨起来我就用最快的速度洗漱，在这里可不像是在家里了，要迅速的洗。然后扫地、擦地、擦桌子。再准备今天一天要用的东西，比如说餐具、筷子、茶壶、暖壶和餐巾纸。然后就开始吃早饭了，吃完了以后我要洗碗还要蒸米饭。如果有客人了我负责拿餐具和筷子还有给客人沏茶水（通过这段时间我了解到一般的年轻人不喜欢喝茶水）点菜（点菜的时候要了解客人喜欢吃什么口味比如说辣的、口味重的，不爱吃姜、葱香菜的，这都是慢慢学到的）。然后撕下一联给厨房，才做好了以后我还要负责端菜，客人走了以后要马上收拾餐桌的餐具，迎接下一个客人。

因为这是我爸爸的额同学开的农家院，所以没有要求我什么，因为天气的原因所以我每天穿拖鞋，下雨天的时候很滑，现在才知道，所以以后要改进。为了漂亮我每天散着头发所以一直与那天端菜的时候掉进去一根头发，幸好我发现的及时，要不然会造成严重的后果。由于那里偏僻所以才的价格有点贵，我建议老板应该减一点钱，以免没有回头客。

通过这22天的打工时间，我觉得我自己体会到了父母挣钱的不容易，我以后要体谅父母。还有在服务行业不能穿拖鞋应该穿适当的衣服，头发应该梳起来免得掉进去头发或者梳起来可以和客人更好地沟通，使客人能看见我们的眼睛，因为眼睛是心灵的窗口。打工已经结束了，但社会打工给我带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。半个月的社会实践虽然比较辛苦，但是也充满着欢声和笑语。是庆幸？还是依恋？回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

文档为doc格式。

**寒假社会实践活动报告篇十一**

光阴如箭，岁月如歌，\_\_年冷假又到来了。面对冷假，我们身担重担，需积极响应学院的号召及思想，积极地投身到社会实践中往。当我背着沉重的包袱回家时，总是有两种思想在挣扎着，一是回家帮忙的饿意愿，二是投进社会，感受社会实践的那份甘甜。

几经徘徊，有一种气力在鼓动着自己果断地作出了决择，选择回家帮忙的路……缘由很简单，那便是留给我们最初的感动，家人的繁忙，父母的付出。

的确，他们的那份付出是忘我的，伟大的。从而在更深层次而言，作为一位中华儿女，我们更要留住那份惓惓的赤子之心，并将之弘扬，由于他们是我们中国的文化精华的一部份，对我们而言，那样做更是一份深沉的责任。

在此家里也是弄服装生意的，在帮忙之余能够学习的地方也是较多的，正所谓：”小生活，大道理”。而且我还是带着一份感恩的心而来，牢牢地记住，滴水之恩，涌拳相报的道理。

一份感恩的情，一颗学习的心，让我投进到家里面这门小经营当中，这次固然不是真正意义上的社会实践，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光，我不但从母亲，顾客身上学习到了很多东西，更重要的是，我在这短短的时间里，体会到通往社会之路的几点：

第一点、真诚。

您可以假装你的面孔，但尽不可以忽视真诚的气力。从商有从商的原则，对待客人我们即要真诚，更要遵守顾客至上的准则。你的一席微笑一瞥眼神，都会成心无意地震动到顾客的敏感度。与人为善，择善而从；敬人者，人恒敬之：爱人者，人恒爱之之。我们真诚待人不但能从心灵上获得对方的信任，更是让顾客发自内心的感遭到我们对他的重视。

凡事总要用发展的眼光看题目，金碑银碑，不如顾客的口碑，更不如有口皆碑。顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的，无以比拧的巨大的精神财富。

第二点、沟通。

沟通可使很多事情变得顺利；沟通可使关系更加好，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清楚的知道，顾客到底需要甚么，又或在言语中，我们可以推论出甚么衣服才更加合适他，让他们能够买到心满意足的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

实在，沟通不但在贸易上能够另我们获利，但对我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交换能力有了一次质的奔腾，真可谓是实现了一次”共赢”

第三点、豪情与耐心。

豪情与耐心，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。的确，每个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是不是可以坚持下往，靠的便是那份来自心灵最深处的豪情。

面对那样的工作，务必会让人感到身心的疲惫，但感觉是快乐的，由于我已把它当做了一次学习的机会，而我更是要牢牢地捉住这次难得的机会，所以心里很是满足，我明白，实在不管在哪一个行业，豪情与耐心都是不可以缺少的，豪情让我们对工作布满热忱，布满动力，愿意为共同的目标而奋斗。

耐心则让我们细致地对待工作，力求做好每一个细节，精益求精。豪情与耐心互补足进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能作到更好。

第四点、主动。

事故无贵无贱，无长无少，道之所存，师之所存也，四周所接触到的人，只要他们有值得我们学习的地方，我们便要虚心认真的向他们学习，正所谓：”事事洞明皆学问，人情练达既文章。”当我们可以选择的时候，一定谨记把主动权把握在自己手中，也许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点，但作为工人或是顾客的他们，有时候最少回字经验上要比我们多很多，自然也就有他们的可取的地方。

所以当我们用该的主动往请缨，能为自己赢得更多的机会，只要是勤问，勤学，勤做，就会成心想不到的收获。在此期间，自己接触其他人，和他们的交换机会也增多了，而正由于这样，我在工作中也逐步变得英勇，固然开始也会有所顾顾忌，怕主动请缨会招来没必要要的乱子，更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转，但事实告知我应当对自己有信心，应当有勇气往尝试，即使在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼机会，谈何积累和成长？而这一切，只能靠自己往争取，等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动，才能为自己创造良机。

第五点、讲求条理。

条理性在我们的工作中也许其实不能轻易地审察出他的重要性，但在工作上，我们除要具有良好的逻辑思惟外，更重要的便是要养成条理性的好习惯。例如，当我们记帐簿时，由于生意比较火暴，交易的人数又相对较多，假如记帐时不留意讲求条理的话，不但不能正确的的记录像应的销售情况，而且将会致使往后翻查工作的不便。因此，条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作，假如不讲求条理，一定会让你的工作手忙脚乱，效力低下。

实在，其他工作也是一样，讲求条理能让你事半功倍，记得曾在美国电视领域很有成绩的一个人说过，事情在有紧急性和重要性之分时，假如按条理分清主次，在逐一处理，那末你会觉得工作是那末轻松，养成讲求条理的好习惯，能让我们在工作中更加收益匪浅。

小结。

在这一段时间的实践生活中，凡事多观察，多留意。工作让我学会很多，晓得了很多，固然时间不长，但是他将为我以后的人生产生积极的作用，也将是我以后永久的回忆！

**寒假社会实践活动报告篇十二**

姓名：闫x。

学号：\_\_。

实践单位：\_\_。

实践时间：\_\_年年x月29日—x月8日。

实践内容：

（一）实践前——思考。

\_\_年年1月27日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

（二）实践中——行动。

29日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

（三）半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

**寒假社会实践活动报告篇十三**

姓名：

学号：

实践单位：xx

实践时间：20xx年1月24日至20xx年2月18日

共25天

实践目的：

实践内容：

1月12日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到联想集团有限公司公司。首先，我与联想许经理见了面，许经理对我的到来表示热烈的。他向我详细介绍了联想所销售的产品、服务的对象以及天域时捷近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了公司，对联想电脑产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与联想的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践过程中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，我还联系了到太平洋电脑城联想其他电脑销售点等作为我的实践单位。

到太平洋电脑城之后，销售部饶经理为我介绍了当时电脑城的商家、产品结构和销售情况。接下来的时间，这里的技术员和经理还给我从主板、显示器、cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。下午6：30，我将第一天假期社会实践暂告一个段落，尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己装过至少三台电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对联想电脑和太平洋电脑城的整体运行情况有了一个大致的了解。太平洋电脑城地处天河中心附近，门前每天有大量的流动人口，而且电脑城也有一定的历史。几乎广州所有的市民都知道太平洋电脑城，给人的感觉是进入太平洋电脑城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上太平洋电脑城每来一个顾客就会有一桩生意成交。

在之后的十几天销售部的实习时间，我不断为联想客人提供最诚挚的服务，为他们作一些联想电脑的基本介绍增加了公司不少的收入。

实践结果：

第一是要真诚：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。

第二是沟通：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。

总之，这次的社会实践让我受益匪浅，相信这次得到的经验对我以后的工作有很大的作用。

**寒假社会实践活动报告篇十四**

我一直都想着再利用这个寒假来锻炼一下自己的师范技能，于是也去找了相关补习等工作来进行实践。而且本次社会实践的主题是“走进家乡，传承文化”，实践内容最好就是可以在家乡里面结合自己所学的专业知识来传承文化。很偶然的一个机会，我在网上找到了一个兼职：带外国人到有广州特色的地方“一日游”。

我想尝试一下，虽然平时学校里面都有外教，但是交流的机会真的不是很多，再加上我本来就是在广州长大的，虽然不是到处游历的那一种，但是我认为只要我认真准备一下，多向别人请教，那么我应该可以胜任的。网上开出的条件是英语口语必须要好，熟悉广州，了解广州文化，性格活泼开朗，健谈等等。网址上也有面试的地点，不过安全起见，我还是先打了个电话过去询问详细信息。等一切都弄明白以后，我用了一天的时间去书店看关于广州旅游的书，在网上搜索关于广州特色的小吃和文化，并到各个景点踩点拍照。看完大致的东西以后，我才发现自己对广州的了解真的不多。就好像你在那里住了二十几年，还是只看到了她表面隐隐约约的曲线而已，无法深入去了解。只能怪自己平时深居简出，对原本应该熟悉的地方没有好好地主动去了解。

在面试等候的期间，我用英语大致回想了一下有关的材料，我觉得面试条件上虽然没说用英文还是中文，但以防万一，还是要用英语去准备一下的。当天面试的还挺多人的，大部分看起来都很成熟，根据以往的经验和学校里学到的礼仪，我也穿上了正装并化了淡妆，因为之前的一个师姐告诉我，面试的仪表可以看出你是否重视对方。由于只是兼职一天，所以大部分都是广州这边的大学生，也有一个是高中刚毕业的。我看着他们淡定的样子我觉得越来越紧张，毕竟正式的面试经验并不是很多，要有一个平和的心态对我来说是很难的，但是我十分珍惜这次经验，即使不被录取，也是一次很好的锻炼机会。

面试的时候，是一个人面对三个面试官，两个中国人一个外国人。我觉得虽然这个兼职只是一天，但是他们是非常认真对待的。面试官告诉我们，他们公司的外国宾客是到这里视察的，所以对面试者的要求非常严格。我认真地听他们的问题，然后不缓不急地回答，我不知道自己回答得怎样，但是紧张的心终于缓过来，慢慢也能跟他们像平常讲话一样交谈，他们也是尽量用简单的日常口语跟我进行交流。面试大概进行了二十分钟，他们说在两天内通过或者不通过都会有电话通知，让我耐心地等候消息。我走出面试室的时候好像如梦初醒一般，心情很激动也很开心。我觉得结果并不重要，最重要的是过程。我很享受过程中的那种上下起伏的心情，也很享受自己所学的知识可以运用到实际生活中。

最后的结果虽然是令人失望的，但是我没有觉得有任何遗憾，至少我尝试过，也知道自己的不足在哪里，这样总比我糊糊涂涂地接下了工作却完成不好要好得多。我没有再去尝试别的实践，因为我觉得这个经验比我去当一个月销售或者帮别人补习的经验要有警示性，它提醒了我要努力学习更多的知识并注重实践，所以我将把这次经验当做鞭策我继续前进的动力，为下一次实践做好准备！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找