# 最新大学生寒假社会实践报告(通用15篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-02-17

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学生寒假社会实践报告篇一积极参与社会实践活动是大学生接触社会、...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生寒假社会实践报告篇一**

积极参与社会实践活动是大学生接触社会、了解社会、运用所学知识实践的最好途径与方式。我也希望可以通过自己的亲身实践，进一步认识、了解当代社会分工与自己在社会中的位置，在步入社会前做好准备。所以在今年寒假休息之余，我参与了两项社会实践活动，一项是在正阳书局负责图书销售的活动，一项是在我的母校高中北京市第165中学负责导演话剧《青春禁忌游戏》的活动。上述两项实践活动都让我对自己有了清晰的认知，并对自己在社会中的位置有了清楚的定位。下面我就上述两项活动分别进行总结。

\*年1月25日到\*年2月9日，我在正阳书局负责图书销售方面的工作。书局位于北京市中心主干道之闹市区，来往行人络绎不绝，故书局营业时间为早九点至晚九点。书局以销售北京风俗内容的图书与周边产品为主，故要求店员对老北京的历史、建筑、风俗、文化等有一定的知识积累。于是工作时间长，工作强度大便很自然地成为了初到书局工作的我必须要面临的两大难题。

我自幼便对我的故乡有着深厚而独特的感情，因而对于北京历史与文化方面的掌故有所涉猎。但在正式工作面前，简单的涉猎就远远不够了。为此我在正式工作前主动加强了关于北京文化方面书籍的阅读。确保相关知识不会在工作时捉襟见肘。至于工作时间方面，我也在开始工作前三天按工作时间作息，使自己适应，从而使工作时间内的自己始终处在最佳的精神状态。

书局每天都会有书籍入库，无论新书旧书一律需要电子档案归档和记录。书局开放大部分书籍供读者借阅，借阅相关内容亦需电子档案归档与记录。此外，还需对一部分已经归档的书籍进行整理，对借阅时间过长的读者进行催促，同时还要保证已经归档的图书录入方面没有错讹。工作时间里的我如同一台精密的仪器在运作，许多细节不能有丝毫差池，否则很可能之前的忙碌付诸东流。举例来说，一次我正在为一批新的图书建立档案，总共大约400本的图书，我在录入到第320本左右时书局突然停电，而没有保存的数据自然也就无从寻找了。无奈我只好再从第一本书开始。类似问题在刚刚开始工作时数不胜数，好在我在随后的工作中逐渐积累了相关经验，避免了类似问题的再度发生。

另外，在社会交往方面我也随着和读者的交流有了更深的理解和感悟。光临书店的北京人以老年人居多，而身为年轻人的我与老年人代购颇深。如何消弭代际间的沟通障碍也就成为了我必须要解决的难题。在尝试多种效果失败后，我决定继续加深自己的人文素养和知识储备，争取要自己做到读者所言我尽知。也只有这种办法可以使得老年人与我们之间沟通顺畅，从而使老年人成为书局老主顾。

\*年2月10日至\*年2月28日，除春节假期一周外，我在我的母校高中北京市第165中学负责导演话剧《青春禁忌游戏》的工作。这是母校第一次排演超过20分钟的真正意义上的话剧（该剧时长一个半小时），也是第一次排练以人性为主题的悲剧。演员多为在读高一爱好喜剧的同学，此次排演的难度可想而知。我曾经于20xx年左右在位于北京西单的繁星戏剧村参演过该剧（当时我是该剧所有演员中唯一的未成年人），演出效果极好。故此次回校导演该剧，也算是轻车熟路。

刚刚开始排练时最大的问题在与演员对于角色的理解不够深入。毕竟对于一个成年人演出都有些挑战的话剧由一群尚未步入社会的中学生来诠释未免有些困难。我认为更多原因还在于演员没有设身处地的感受生活，更没有在日常生活中接受艺术的熏陶。这使得本就困难重重的排练雪上加霜。我几次试图用读剧本的方式带入演员的情感，可惜在人生经历不足的演员心中一直没有起到预期的效果。

我尝试用我自己当初对角色的理解来给演员说戏，慢慢引导演员进入我事先设定好的情境，并和学校老师一起设计走台。使演员在信任我的前提下一步一步摆脱内心原有的怯场心理，对角色的理解越发深入与透彻，使得寒假的排练有了阶段性的成果。但这种方式在后期也出现了很大的问题：每个演员单独演出都很好，却不能在台上和其他演员互动，基本上都是各演各的，演员如同一盘散沙。我在事先没有预想到这一问题。后来我仔细阅读了斯坦尼斯拉夫斯基的《演员自我修养》，了解到演员自己对人物的理解以及演员与演员之间的磨合远比导演的指导重要。于是我在之后的排练中放弃了演员演得不好就喊停的方式，效果奇佳。该剧将于4月中旬公演，虽然公演当天我不能亲临，但我相信演员的能力是不会辜负我的努力的。

这个寒假参加社会实践活动，我受益良多，不仅加深了自己对社会的了解与认识，还在实践中充分提高了自己的理解能力、交流能力、学习能力，使自己获得了全方位的提高。从指导每个演员表演动作，到教会演员之间自己磨合。我学会了如何引导团队依靠协作从头到尾的解决问题；从一开始录入书籍的手忙脚乱，到后来多线处理事务的有条不紊，我学会了处理事务应当有序得当。寒假的这两次社会实践活动将成为我成长轨迹上的一次重要突破，而社会实践活动也就是这样一座桥梁，引导我去观察生活。

这两次实践生活，既紧张、又新奇、收获也很多，通过学习，我对我所在的这个社会有了更深的认识，对它的发展前景有很大的信心。

这两次的实践收获，主要有以下三个方面，一是通过实践活动的过程，学到了实践知识，同时进一步加深了自己的了解，是理论与实践都有所提高；二是提高了实际工作能力，为将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；三是团队协作力量是不可估量的，，让我们的体会更加深刻。

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真，学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的，在学校中，我们所接触的人和事都是那么单纯、那么简单，在学校中，我们除了学习没有多少事情需要去做，生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多，那么繁碎，然而，没有人会告诉你，你要做什么，你要怎么做，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，我们才能有一个漂亮的开头，同时，我们也会发现自己的不足，才能向别人学习更丰富的知识，才能学习别人为人处事的方法，才能高自己的能力。

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。在书局的日子里我见识了形形色色的人，这就是我积累的一笔财富。毕竟，毕业之后，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。许多工作经验是需要长期的磨砺才能够实现的，只懂得纸上谈兵是远远不及的，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，积累更多的工作经验，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。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

社会实践锻炼了我，也培养了我，通过社会实践这样一种形式，使我在各方面都得到了充分地成长。同时，社会实践也成就了我，社会实践已成为了我们大学生展现自我的一个舞台，在这样的一个舞台上，我们可以尽情地展现我们青春的姿态和敏捷的才思。而这也是我参加社会实践所必须的重要条件。社会实践是一个窗口，通过这个窗口，帮助我们大学生认识了社会，也帮助社会了解了我们这一群充满理想与朝气的大学生，终有一天我们将真真正正地在社会这个大舞台上展现我们的抱负和智慧。

**大学生寒假社会实践报告篇二**

成员：吴xx。

内容：城市多子女家庭中的养老情况。

活动名称：城市多子女家庭中的养老实况。

一：调查目的：在中国，养老通常被解读为由子女供养，并且更多的是指自儿子的赡养。中国规定：“父母有抚养教育子女的义务，成年子女有赡养扶助父母的义务。”然而，随着社会经济高速发展，子女不在身边了，子女事业的压力大了，子女还要照顾自己的子女了，子女也不再把赡养父母作为最高的人生价值了……所有这些变化都使养老问题日益显现出。那么，在不同于有充足空间的农村的城市中生活的老人的养老现状是怎样的呢？我为了更深入地了解这个问题，在我所居住的社区展开了调查。

二：调查对象：居住在我所在社区的10位老人。

三：调查方法：抽样调查。在一个风和日丽的下午，我随机采访了正在晒太阳的位爹爹和位婆婆，正巧他们有不止一个子女，而且他们之间都不是配偶关系。

四：调查结果：

具体陈述如下：

我所调查的老人们均已退休，每个月都有收入，有位爹爹和2位婆婆还有医保。有2位爹爹和4位婆婆已丧偶，其中有2位爹爹和位婆婆和某一个子女的家庭居住在一起，1位婆婆独居，其他的老人都和老伴住在一起，有2位爹爹和一位婆婆和某一个子女的家庭住在一起。老人们都患有高血压、心脏病等疾病。据我观察，有2位爹爹行走需要借助拐杖，1位婆婆行动要借助轮椅。老人们对自己的退休生活大体满意，据他们坦言，至少吃穿是不愁的，他们节俭着过一个月还能有些结余。对于这些结余，和子女居住在一起的老人表示，大半是交给了子女权当是伙食费。至于自己独过的老人，这些钱除了给子女外，更主要的作用是当自己看病时用的救命钱。由于本社区有一部分属于拆迁还建区，我所调查的老人中有2位爹爹和一位婆婆也是拆迁户。由于一套老房子能换多套新房，他们的子女就房屋的分配和补偿均已达成一致，2位爹爹就在子女家里轮流居住。不过他们表示不是某一个儿媳就是某一个女婿对待他们的态度较差。另一位婆婆与老伴居住在一起，他们有1个儿子2个女儿，均已在武汉有自己的住房，他们在节假日会看望二老，给一些零花钱和零食，婆婆对孩子们还是比较满意的。

五：分析：综上所述，老人们普遍希望自己身体硬朗，但在精神层面没有过多的追求。由此反映出他们最担心的是一旦身体恶化导致的生活质量下滑。有意思的是传统的由儿子完全赡养老人的现象在我所采访的老人家庭中均不存在，老人们不仅没有成为儿子的负担，而且还有倒贴子女的。不过，他们对于如何处理与晚辈的关系的问题上很烦恼。对于子女不在身边的老人而言，他们希望晚辈多回家看看。

六：结论与建议：城市多子女家庭中的老人生活得并不十分幸福，养老问题并不是子女考虑的首要问题，导致子女对父母关心不够。而且父母收入普遍较微薄，难以过上有质量的生活。建议社会上积极宣传中华民族百善孝为先的传统美德；政府奖励或补贴与父母住在一起的子女；将定期看望父母列入法律。

**大学生寒假社会实践报告篇三**

前言：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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。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。

经朋友介绍我来到位于我我家乡美丽的杜鹃花都黔西水西大道91号的辉煌通讯手机专卖店，本次实践时间为期一月。

一、实践公司简介。

黔西辉煌通讯手机专卖店成立于xx年，是一家以主营品牌手机，副营手机维修的手机通讯店，主营品牌有联想，三星，步步高，华为，苹果等知名品牌，店址位于美丽的中国杜鹃花都水西古城水西大道91号。

二、实践目的实践活动开展的目的是培养自己独立处世的能力。自己在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我自己都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信。另外社会实践还可以丰富自己枯燥的暑期生活，充分发挥我作为大学生的科技文化优势为社会服务，把所学知识运用于实际生活，为家乡、为社会经济发展作贡献。更可以锻炼我为人处世，与人交流，处理事情的能力，更可以为自己以后的工作积累经验。

三、实践过程。

来到店里是上班第一天，迎接的我的就是一节培训课，经理要求我们通过短暂培训，了解各主营品牌手机的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达店里后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在问题。

下面来谈谈我实践期间的一些感受：

辉煌手机店一直以来都是以四个第一的服务来满足广大新老客户的需求，诚信no。1、质量no。1、价格no。1服务no。1。在辉煌手机店均有购物凭证，并且客户们在购买了手机后，若因为手机自身质量存在问题需要退换货，也可凭票与店内服务员沟通，并且尽量解决好售后问题。xx手机店是为了满足广大客户的需求。在这里让我看到了诚信立业为大众利益，让我停下了脚步。在这里我的专业虽然与在这里所做的不同，但在这里都可以学到在学校学不到的许多东西。也可以让我在这里锻炼，并让我成长。老板让我在这里做店员，初来乍到，能在这里工作我很开心。

四、实践感悟。

虽然实践的时间很短暂，但是我在这里学到了许多知识，我以最短的时间学习从未涉足的专业知识，在我离开的时候并得到了老板和同事的赞赏与肯定。

在实践的这段日子里，我从客观上对自己在学校里所学知识有了感性认识，使自己更加充分地理解了理论与实践。关于实践，就是把我们再学校所学的理论知识运用到客观实际中去，使自己所学的知识有用武之地。只学部实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合，另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。

在这实践的日子里，我获得了许多在书本上学不到的知识，并且我还收获了真诚的友谊。在努力工作的同时，看到的更多的是那一张张相互鼓励的笑脸，也正是如此，我才更加努力的做好这个工作。

在如今的社会，就要求我们不断的更新我们在课本上学不到的知识，不断扩展自己的知识面。不断从实践中学习，不断完善自己、武装自己，只有这样才能在今后的竞争中不被淘汰，才能在今后的学习工作主公表现的更好。社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真在学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的。在学校中，我们所接触的人要么单纯、那么简单。在学校中我们是除了学习没有多少事需要去做。生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多、那么繁碎。然而没有人会告诉你，你要做什么，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，饿哦们才有一个漂亮的开头。

因此，在这个暑假里，我在这个辉煌手机店工作的虽然时间短，但我获益颇多。在这次实践中，我锻炼了自己的人际交往能力，也了解里社会现实。在实践中，我了解了社会的残酷与美好。但在这个大社会中，都能让我们迎风而上，不畏艰险的去爬上一座又一座山的山顶，也让我们学会了忍让与坚强。在辉煌手机店里，我第一天上班就觉得没有什么，可是却不是我想得那么简单。当客人来到这里需要热情相待，并且要服务周到，才知道这份工作的不易。在这里听着他们背的熟练的手机功能，客户的需求是什么，如何介绍品牌手机的品质和质量。我觉得这份工作那么不简单。在这里客人来了就要受到招呼，并且上前询问客人的需求，按照客人的要求，再介绍给给客人什么样的手机，最后让客人觉得手机满意并且高兴的离开。在这短暂的日子里，我体会到了社会的残酷，并且也觉得挣钱的不易。所以我觉得这是一个锻炼自己的一个机会，我也会坚持下去。

在实践中，一分耕耘一分收获，只有自己体验里才会知道自己付出了多少，就得到多少的回报。只有认真做了，才能有所得，认真学习了，会有好成绩，认真工作了，会有成果。通过自己的努力付出，不管结果如何，那个过程自己肯定是受益的。通过这次实践中努力奋斗，我体会了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己拾最幸福的。也让我深深感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我渐渐懂得了一个道理，要创造自己的事业，必须付出加倍的努力。

五、实践总结。

通过这次社会实践活动，我发现人是在不断前进中成长起来的。虽然会有很多坎坷，但总有解决的办法，做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己。我总对自己说：“勇敢点，挫折？怕什么，风雨后一定会有彩虹的！这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

我拥有着一个信念，那就是克服自己在成长中的困难，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移的朝着自己奋斗目标前进，我相信自己的明天会更加美好。

**大学生寒假社会实践报告篇四**

假期的时间总是过得很快，今年我的寒假和以往相比有些不同，以前可能只会在家看书，或是和好久不见的朋友聚会下，今年为了充实自己的寒假生活，并减轻家里的经济负担，多数时间都用来在肯德基打工。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，体会社会更多方面。

我工作的肯德基是一家汽车穿梭餐厅，这应该也是沈阳仅有的一家肯德基汽车穿梭餐厅，有的时候我会被分到dt口，也就是只给车点的通道，算是一个很特别的工作，对这种点餐方式也有了一定了解。这家餐厅离我们学校很近，这也是我选择在这里打工的原因。在这里，很多伙伴都是和我一个学校的同学，但普遍是本科生，都比我要小，不过他们来的比我早，是我的前辈，很多事情我都要向他们学习。由于校友的关系，我们总能很快地熟悉对方，通过工作也认识了很多朋友，我觉得这也是一个很大的收获。

万事开头难，可能有人觉得只不过是服务员的工作能有什么难的。我想说的难是指我们刚接触的时候很不熟练，就拿我的工作举例子吧，我负责前台的收银工作，以下是我刚工作时遇到的一些难题：1。找不到顾客所点的菜单位置，服务速度慢；2。收银找零钱的时候经常找错，有一次居然丢了80多元钱；3。有时候会负责炸薯条工作，开始连炸薯条的提篮都拿不起来。4。由于是新人，并且性格内向，开始时不太敢和大家说话5。在货没有顾客还坚持要点的时候，无法正确处理和顾客的关系，经常因为这样的事受委屈。6。一天站8小时有点坚持不住；7。冬天寒冷，上早班的时候特别冷。这是我一开始遇到的问题，实话说肯德基的工作是我没想到的劳累，但是好在熟能生巧，经过了40天左右的工作，现在我已经算是一名可以独当一面的员工了。我记得开始的时候我总找错钱，连续三天我都丢了十元钱，会计姐姐结账的时候跟我说少十元，昨天少十元的也是你吧的时候，我真的心里有些不好受了，因为我有种好像偷了别人的钱的感觉，但事实上我都不知道钱少在哪了，伙伴跟我说可能是新钱没撵开，多找人家了。之后我每天都认认真真的给别人找钱，但还是经常找错，有时我真想和经理反映把我调到一个不要收钱的工作吧。大概是上了15天班左右的时候，突然间钱不错了，然后就再也没错过，后来还是那个会计姐姐，说很喜欢我，说我稳当，很少找错钱，那个时候才真的有种开心的感觉，并不想着调岗位的事了。

刚入职时，跟师傅学习时照下来的点餐界面，由于总是记不住位置，所以照了下来，每天回家看看，还要能看著名称想到价钱。但随着时间久了，价钱就基本记得差不多了。师傅教我们很多东西，包括怎么欢迎顾客，每一步都改做什么，怎么做不容易出错，那个时候大家都很崇拜师傅的。

给顾客看的点菜单，上面都标有价钱，开始我们都是照着这个背价格的。工作中一件让人头疼的事是来吃肯德基的孩子偏多，孩子一般都点儿童套餐，但是父母不懂，就说来一份儿童套餐，可是儿童套餐是自己搭配的，这个时候这张点菜单发挥了极大地作用。

以前我也会做服务员学不到什么，但是随着与这份工作接触的越来越多，我学到的也开始变多。通过与伙伴们沟通，可以学到别人的知识别人的阅历，这也是个不错的经历。通过与顾客间的交流，学会了怎样避免摩擦，学会了耐心的处事对人，这对将来的职场生活也是有益的。通过工作，认识到了做事情态度必须认真诚恳，要诚意的向人学习，不懂就问。应作一个守时的人，这样才能赢得别人对你的信任。尊重是相互的，如果我们想得到别人的尊重，那么首先要学的就是尊重他人。

谢谢你的爱心，是肯德基每年都会举办的“捐一元献爱心送营养”活动，该活动是中国扶贫基金会携手百胜餐饮集团、联合国世界粮食计划署（wfp）于xx年联合发起的旨在帮助四川地震灾区及贫困地区学生的营养救助项目。在之前我们还进行了培训，如何说的有说服力，如何能打动人，当然我们的目的不是赚钱，所有募捐的钱都会捐赠给灾区儿童，我们只是起到一个唤醒大家爱心的作用。开始时候我还不好意思说，因为有种向人家要钱的感觉，但是我想说的是顾客给了我很大的感动，在我询问的时候，多数人都是可以接受的，都愿意奉献出自己的一份爱，突然觉得世界还是很温暖的。

第一次参加社会实践，我明白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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。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校读书。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我们要走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，要好好锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

在这次社会实践中，除了培养出了我各种能力之外，还让我了解到一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。

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矗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。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，从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。我们是未来的希望，所以我们要从现在开始从各个方面努力完善自己，要有吃苦耐劳的精神，要不怕辛苦，要懂得处理人际关系，在正式工作前，我觉得有这样的经历是很有必要的，这样才能更有勇气去迎接未来的挑战。未来在我们脚下，我相信，只要我们能严格要求自己，我们都会有一个光明的未来。

**大学生寒假社会实践报告篇五**

每一次的追梦，都会留下一个足迹；每一次的成长，都需要一段经历；每一次的人生，都有一个故事。

在\_年的寒假，我参加了一个社会实践，这个假期是一个使我难以忘怀而又充实的假期。在和几个同学的商量下，我们几个用这个假期出去打工，于是我们就背起行囊来到了\_\_的一个工厂里，这是我们第一次经历社会实践，对于一个学生来说，敢于挑战，敢于接受是一种基本的素质。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式。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，给了我们一个认识社会，了解社会，提高自我能力的重要机会。

大学生活是紧张而又充满期望的日子，学习的闲暇时间总是憧憬背起行囊，远离亲人朋友以及师长的护佑，去走真正属于自己的路。然而，当我们终于可以像刚刚长满羽毛的雏鹰般离开长者们挡建好的巢穴，独自一个人走上社会这个大舞台时，却发现人生的道路原来是如此的坎坷不平，任何人的成功都是经历一番暴风雨的。

在这次社会实践中，我是在一家电器厂工作的，我们每天从早上8点开始上到下午的5：30，除吃饭时间，而且吃饭的时间只有45分钟，晚上如果公司还要规定加班的话，你必须加班，要加到晚上二十一点或二十二点，甚至还有可能更晚一些，但是你没有理由退缩，每个人都有自己的工作要做。虽然上班的时间长了点，但我还是仍然坚持了下来，因为我知道我不能因一己私利而影响他人的工作，这样会降低公司的生产效率。

在那里上班，不一定有人会告诉你今天该做什么，什么事情都必须地去做，而且要尽自己的努力做到，一件工作效率会得到别人不同的评价。

通过这次实践活动进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐性和意智力，在这次实践中发现自己所存在的缺点和现在的一些差异所在，刚开始去上班的时候，什么都不懂，所以要向別人学习，不懂的时候总有一些冷眼光投向自己，这时候虽然自己心里很委屈但你仍然要坚持，在这次实践活动中让我学到了很多事情即使自己不想去做，但你必须去做，使我知道了人在社会有很多事情由不得我们，很多时候有太多的不得已，即使有时候自己很累很累，你都必须坚持下来，不能任性，因为那是你的工作，即然选择了就要坚持。

刚上班的时候经常犯错误，是因为做事的时候不够专心，认真，细心，反而导致犯了很多的错，刚开始上班的时候没有学会遇到什么事情都要调整自己的心态，在那里我们生产的产品大部分是家具配件的生产，晚上住的是六人间宿舍，因为也许我们是新来的，舍友们对我们也不是很友善，但我们也没有发生争吵，就这样经过一个月的相处，她们也渐渐对我们改了态度，我们由陌生感到熟悉，这时我们对周围的环境也慢慢的熟悉了，我们所在的地方是一个工业区，周围全部都是厂房，有时候我们去买点东西都需要走40多分钟的路才能到达，这时时间又紧，于是我们就有了紧张的充实的生活。

除了每天上下班，生活没有多少乐趣，在与大多打工者相处长了之后，发现自己在人际交往发面有了很大的提高，同时也学会了如何与别人交往，也得到了友谊，我发现我们只要真诚的与别人相处，别人也会真诚对你，我还发现如果我们身处他乡，没有朋友，那我们的生活也许会多些遗憾，因此我们要学会大胆与别人交往，用自己的热情去融入别人的世界，最终你就会获得一份真挚的友谊。

在这次打工之旅中，我发现了在实际工作中用到的专业知识并不多，而更多的是要求我们要有一定的心里素质，比如，耐心，信心和细心。做一件事情，我们需要脚踏实地，一步一个脚印的去做，只有这样，把基础部分做好，才能得到别人的认可，同时才能有更多的机会去展示自己，表现自己。

通过这次实践我学到了很多的知识，无论是工作上还是在生活上都给我了一些生存的经验，同时，也为我今后的生活积累了一笔宝贵的财富。为我毕业后踏入社会打下了良好的基础，让我在今后无论遇到什么事都能从容的去面对，为我不久之后走向社会做好准备，无论我们身处怎么样的岗位，只要努力，肯吃苦，我们都会有各种收获，只要我们有恒心，毅力，这样你的人生将会是成功的。

**大学生寒假社会实践报告篇六**

为响应我院举办安徽工程大学第x届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以“创新”为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡―无为县，实践场所就设在无为最核心的地区―无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。

对于此次实践有几大问题需要解决。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对四项问题的具体解决方法：

（一）销售内容；为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的“创新”主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

（二）销售地点；所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功缺不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段―无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

（三）销售时间；就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

（四）销售策略；对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。

随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注“管理无缺陷”原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

（一）天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，“天时，地利，人和”这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定最好的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

（二）价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。

因此我将产品价格定在8元每个（小板），价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取“多买多惠”的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

（三）展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。

（一）此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

（二）迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

**大学生寒假社会实践报告篇七**

20xx年寒假我来到了联想售后服务部实习，从前家里的电脑出现故障，不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，如今，我却要给别人解决问题了。想到这里，心中竟升腾起一阵自豪。

本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

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。

计算机蓝屏的原因有：

一、系统重要文件损坏或丢失引起的(包括病毒所致)。

二、内存超频或不稳定造成的蓝屏。

三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏。

四、硬件散热引起的“蓝屏”故障。

计算机经常死机的原因有：

一、系统出现错误包括病毒所致。

二、主板的芯片或者其他的零部件损坏。

三、显卡接触不良。

四、内存接触不良。

五、cpu风扇散热不良。

六、计算机的电源有题。

七、硬盘出现故障等。

计算机黑屏的原因：

一、显示器断电，或显示器数据线接触不良。

二、主板没有供电。

三、显卡接触不良或损坏。

四、cpu接触不良。

五、内存条接触不良。

六、机器感染病毒，bios被破坏性刷新等等。

因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

第五是讲究条理：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，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，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。他说，“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。所以说：养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

**大学生寒假社会实践报告篇八**

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摸样的人在那儿了。

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!

xx年的暑假，是我上大学以来的第一个暑假，这个暑假，是一个不平凡的暑假，因为我们进行了一次为期七天的暑期社会实践，这次暑期社会实践，让我获益匪浅。

我是一个在葛洲坝出生、长大的孩子，我们全家人都是葛洲坝的职工，这是一个独特的群体，这个群体的诞生和发展见证着共和国的成长。

葛洲坝工程的修筑是我们中华民族历史上的一座丰碑，因为，它是在我们国家最艰苦的时刻，由一群平凡却伟大的人来建筑的。

那个时代的中国，一穷二白，没有什么重型机械，没有什么技术，更没有在世界级别的.大江大河筑坝的经验，十万工人肩挑手扛，硬是造出了万里长江第一坝。

我一直在想，到底是一种什么样的力量让他们能够如此?当年到底是一种什么样的情形?历史究竟是怎么样的?怀着这样的疑问，我就设想着走访一些当年的建设者，想听听他们的故事，把他们的故事记录下来。

我想，最真实的故事都存留在这些事件亲历者的记忆当中，随着他们的老去，这些记忆也将逐渐消失。

这些都是珍贵的历史，珍贵的资料，我应该有义务去记录、保留这些东西，让这些宝贵的东西能够留传后世。

这就是我有关这次暑期社会实践的一些构想，就是从这些最初的简单想法出发，才逐渐形成了现在的一整套的方案。

我拿着我的想法与一些同学沟通，可幸的是，我的朋友们都赞同我的想法，于是，我们这支队伍就建立了起来，我们建立了一支精明强干的队伍，他们是:李宽、殷莉锋、陈其璟、聂艾玲、田娟。

谢谢他们对我的支持。

在出发之前，我们进行了周密而细致的准备工作。

我们认真的讨论了我们的主题、具体执行方法，又仔细查阅了许多资料，还多次向我们的指导老师请教。

因为我们的准备非常充分，所以我们大家对于这次宜昌之行信心满满，志在必得。

二零一零年七月九日，我们踏上了前往宜昌的征途。

当天下午，我们就来到了葛洲坝机械船舶公司的离退休处接洽有关事项。

第二天我们就开始了正式的采访。

采访了黄师傅、任师傅、朱师傅、刘师傅。

他们都各自从不同的角度向我们讲述了当年建设葛洲坝的艰辛历程。

刚开始的时候我们大家还对于这个宏伟工程是怎样建立起来的充满了好奇，听了他们的介绍，我们逐渐对他们的精神产生了敬意，什么是葛洲坝精神，他们言行体现的就是葛洲坝精神。

葛洲坝精神有以下几点体现：

一、对国家的忠诚，对民族的责任感。

当年的条件这么艰苦，是什么支撑着他们一直在奋斗，正是这种对国家的忠诚，对民族的责任感。

这种精神支撑着一代又一代葛洲坝人，所以现在又许多年轻一辈的葛洲坝人到祖国一些贫困的、边远的山区里建设水电站，为的就是我们伟大祖国的富强和复兴。

我们采访的黄师傅就是一个对国家高度忠诚，有崇高责任感的人，他在工作时，是十分认真负责的，从来不收别人一分钱，只要是组织安排给他的任务，无论多苦多难，他都尽自己全力去完成。

退休之后，他还总是做许多义务劳动，在汶川地震，玉树地震时，他总是捐出自己微薄的退休金。

他的这种精神让我们这些晚辈深深的崇敬和感动。

二、开拓进取，勇于创新。

任爷爷告诉我们，当年我们中国还比较贫困，许多设备和技术都跟不上，也没有经验。

只有边建设，边摸索。

任爷爷以大江截流为例子，告诉我们不进则退的道理，没日没夜的截流，只要有一丝松懈就会功亏一篑。

而且他还告诉我们，当年葛洲坝曾经因为质量不过关而被炸掉重建，但是这些难关都被他们攻克了。

三、不畏艰难，迎难而上。

朱爷爷告诉我们，当年的生活很艰苦，喝不到开水，没有住房，条件很艰苦。

大家的生活都很困难，有很多人生病，但是没有一个人退缩，全民皆兵，男女老幼齐上阵，人人出力，硬是按期完成任务。

这些就是葛洲坝精神，也是我们要这次采访体会到的精神，这种精神让我们十分震撼和感动。

**大学生寒假社会实践报告篇九**

xx书店让我的假期生活变得美丽，让我告别了孤寂，让我因充实而快乐，因快乐而幸福，因幸福而自信。美丽的假期生活，让我收益匪浅，也将会是我人生中的永恒回忆。

有人说大学是象牙之塔，大学是恋爱的天堂。我不敢完全负认它们，因为事物只要存在就有它存在的理由，我只想稍加修饰一下：如果你觉得自己是象牙塔里的宝贝儿，那你体会过塔外的酸甜苦辣咸吗？如果你们觉得自己是天堂里的快乐鸟，那你们用你们的翅膀尝试过天堂外面的风土人情吗？大学是一个小社会，步入大学就等同于开始进入了人生的战场，在这里不会有人强迫你去干什么，但是我们也不能在这所充满激情的大学里迷失自己，更不能玩物丧志。必定有一天我们会走出小社会，进入大社会。有一句话说得好：“与其坐失良机，还不如主动出击”，所以在今年的寒假里我就去尝试了一下与社会接触。我通过这数十天的经历，深刻地认识到社会实践是一笔巨大的财富、是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石；社会才是一所更能锻炼人的综合性大学。我们的工作在那里，必有一天我们要扛着我们的仪器，带着我们的课本知识奔走在它那包罗万象的怀抱。

由于从业经验不足，不习惯保安的作息时间，我当时觉得很累，很累，再加上工资不高，我干了八天，就这样带着疲惫和愧疚回到了自己等待已久的家里。“儿行千里母担忧，母行千里儿不知，”就在那刻我深深的体会到母亲给我的每一块钱都饱含着汗水与爱心。一回首，母亲的手上、脸上已全是爱的沧桑。我们都大了不要动不动就伸手向父母要钱，更不应该挥霍父母的心血。从现在开始，我们要学会回报父母，用实际行动去换取父母的微笑，用自己的成就给父母交一份满意的答卷。记住父母本不求回报，只要子女幸福。

**大学生寒假社会实践报告篇十**

这次实践是应二附中第一届（2025届）项目实验班任老师之邀，我们，高考成绩不错的三位毕业生，回到母校，将我们三年高中学习的经验和技巧传授给高一项目实验班现在的学生，并指导他们在项目实验班独特的氛围中更好的学习。

原的任教师介绍，新一届的项目实验班的学生由于学生本身兴趣的原因，特别喜爱理科学习，但与此同时，对科学习的重视程度相比就显得不足，理科虽然是他们很感兴趣的学科，但在学习过程中，不够注重细节，项目实验班是新成立的，教学模式新颖，学生开始可能较难适应。

“项目研究实验班”的程方案是将北京师范大学第二附属中学特有的“6+1+1”程安排体系化为基础，并在此之上特别设置项目学习程、项目研究程和特选程。项目学习程指将国家程中的人与社会领域部分内容、科学领域部分内容以及技术领域全部内容进行整合，以“项目学习”方式进行学习。项目研究程包含项目研究基础程和项目研究实践程。项目研究基础程为学生进入项目研究实践程奠定知识和能力基础，项目研究实践程旨在培养学生的协作交流、创新意识和动手实践能力。特选程包括阅读与写作程、科技讲座程和科技社会实践程。

要点1：项目概况展示。

做项目是是项目实验班每一个学生必然会经历的过程，而对于初中毕业刚刚半年的高一新同学们而言，项目还是个十分陌生的词汇。所以，我们首先向他们介绍了项目相关的学科种类以及项目对于思维的拓展和我们做项目过程中的收获。项目程开设有物理、化学、生物、机器人等学科。其中物理涉及到电路设计、部分的结构设计。化学包括成分分析、物质合成流程设计、化学实验设计等。生物主要是细胞培养研究及植株的培养研究。机器人是主要有关机械结构和控制设计。每个学科的项目都包含大量的实际操作环节和流程设计、讨论环节。在做项目中，我们不断处于“遇到问题——结局问题”这个循环之中，在这过程中，我们往往能用一些创新的方法解决问题，有时甚至会有出乎意料的效果。我们最后用了原高二时期的“六杆自动调平衡可飞行机械马”等一些项目作为例子进行讲解。

要点2：理科学习指导。

项目实验班的学生均是理科生，理科学习对于理科生的重要性不言而喻。在学习过程中，不够注重细节，从高中角度讲，会导致考试中出现不必要的失分，而且，由于蝴蝶效应在生产生活及工程项目中小失误会导致极其严重的问题，再者，在高中养成良好的学习习惯以及形成严谨的思维方式会对接下的学习生活有很大的裨益。

我们三人结合自身对于学科的理解，以我们实际遇到的问题为例子，生动形象的讲解了高中理科学习注重细节的重要性，并将我们各自的学习经验拿出与他们分享，收到了很好的反馈。

要点：科学习建议。

最后，自由讨论环节。学生提出了高中三年学习如何规划，余活动如何合理参与，学科竞赛、自主招生等如何准备等问题，我们结合自身实际经历给予解答。

之后高一项目实验班班主任老师说交流会效果很好，学生也表示很有收获，在之后的学习中该班学生找语、英语老师答疑明显更频繁。

我们是北师大二附中项目实验班的第一届毕业生，学校在我班建设上投入之大是我们可以切身感受到的，现在，我们刚刚从北师大二附中毕业，我们对于项目实验班的学生是最了解的，他们走的路，我们刚刚经过。我们的话对于孩子们有着老师起不到的作用。我们，有责任，有能力，有必要，为母校多做贡献。这是我们对于学校三年培养最基本的回报。

在座谈之余，我们在熟悉的校园里做着曾经爱做的事，和教了我们三年的老师深入地交流，他们对于我们的未有很高的期待和十足的信心，对我们大学的生活有无微不至的关怀。我们也将用我们的实际行动为北师大二附中项目实验班争光添彩。

**大学生寒假社会实践报告篇十一**

系部名称：

专业：

年级班级：

姓名：

学号：

实践地点：青海省互助土族自治县。

实践时间：xx年03月02日至xx年03月04日共3天。

我和很好的朋友商量好的这个假期会在外面打兼职体察社会，但是没能找到，朋友找到了一个办法，就是去西宁市批发塑料灯笼再到互助县出售挣取差价，本人觉得不错，我总是很新奇，街头卖东西的人是怎么可以那么不顾风雨兼程地在一个地方冒着被城管抓住的风险去推销他的商品。我带着150元的车费前往互助县，见到了朋友，并且陪着朋友真正地摸了一下市场的经脉。我们一共卖了三天，但是不是整天都卖，我们集中在每天的20点到21点钟去外摆货，因为灯笼就是要靠光线吸引买家，在天黑以后才宜出门，但是又不能太晚，因为如果冬天太晚会没有行人，效率也就会大打折扣了。从xx—03—02到xx—03—04之中，预购40只灯笼，卖出去41只，每只进价大概8元，我们分段出售，第一天晚上20/每只出售，第二天晚上15/每只出售，第三天晚上就是快要收工了，于是就是10/每只出。最后一天还有9只没卖完，就将9只处理，获得40元。

我们是第一次尝试社会实践，结束之后总结的时候就会发现很多问题。第一，进货的时候没有考虑是否可以全部售出，一次性进货太多，不利于集中管理和出售；第二，没有和批发商商量退货和返货的事情，导致卖不出去的东西最后只能降价处理；第三，我们因为没有资金而没有坚持到正月十五当天，如果计划推迟，销量应该会更加可观。第四，我们热情不足，由于第一次尝试，会羞赧于叫唤，但是对于小物品的零卖，叫卖是必须的，大声是必须的；第四，由于是在离家较远的地方，我们的住宿费用和车费就是一个很大的支出，所以会导致收益极少甚至收支相抵的情况。

此处解决办法与上“存在问题”一一对应。

第一，进货可以和批发商商量将货物定为一周内按原价退货的模式，这样可以避免因效率低而出现的亏本或者货物积存，提高出售效率，便于管理，解除后顾之忧。

第二，针对销量不好，我们可以选择提高出售价格或者买一批卖一批的措施，很显然，后者更明智一点，因为不会因价格过高而失去市场竞争力。

第三，时机不准，市场基本分为时间区间市场和空间区域市场，对于空间区域我们选择的很好，暂且不说，对于时间区间的选择，我们在短时间的控制还算有所效果，但是没有一个长远的时间规划，导致失去这个时间市场。对于此，我们可以提前做规划，找准最佳时机出击便可得到最佳效益。

第四，打好最精准的收支预算，将花费摆动控制在最小范围之内，找办法解决住宿问题以及伙食问题。

不去卖小物品，选择大物品出售，有两个好处，一，可以不用出门，不受时空约束，找买家定时约地交货挣差价；二，大物品可以签订发票，卖不出也可以退货，因为没有在外，不用害怕有亏本的境况。

市场就像恋爱一样，不亲身接触就不会知道冷热酸甜！

**大学生寒假社会实践报告篇十二**

我在这个寒假也是参加了在社会的一个实践，是去做教孩子学英语的家教，在家教的工作之中我也是可以感受到和学校的学习是很不同的，虽然教的知识我都是会的，但是要输出真的不容易，而且在备课之中我也是可以感受到，自己由于之前没有做过这方面的工作，还是有一些不足的地方，同时也是通过几次的尝试，找到了方法，把家教的一个工作给去做好了，我也是有很大的一些收获。

刚开始接触的时候，其实我也是有些准备不足，毕竟是第一次来做家教的工作，但是家长也是给予了耐心，通过几次的尝试，我也是和学生的沟通之中更加的了解了他的一个学习状态，通过调整教学的方法，找到学生对英语学习的兴趣，然后再去教学，也是通过这几次的教学，我也是懂得了在社会来工作真的和学习差别很大，而家教虽然看起来比较的轻松，但是想要教好，并不是很容易，很多需要家教的学生，要么就是偏科，要么即使对于这一门科目不是那么的感兴趣，而提升他们的兴趣是非常重要的。

我也是在教学之中找到方法来让学生对于英语有了一些兴趣，之前学生对于英语的学习虽然会去认真，但是效果并不是很好，而且对于这一门科目也是没有那么大的兴趣，我也是通过一些视频，音乐，一些他喜欢的方式来进行教学，来让学生对于英语产生兴趣，从简单的单词记忆，再到语法的一个理解，慢慢的也是把学生的学习给教好了，并且我也是在这教学之中有了挺大的收获，对于英语的一个理解也是比以前更好的，毕竟之前都是自己学习，而现在也是一种输出，告诉别人该如何的去学。

通过这次的实践，我明白，工作和学习是不同的，虽然也是有一些相通之处，但是工作更加的注重结果，如果我的家教做不好，那么家长也是不满意，学生也是学不好的，那么自己的努力也是白费的，虽然学习也是需要看结果，但是你努力了，还是有一些收获的，而工作则是更加的注重结果，这次的家教也是让我明白了自己还是有挺多的方面是需要继续去学，去进步的，回到学校之后，我也是需要好好的去把自己的一些不足的地方去改进，去提升，让自己下次去实践的时候，更加的做得好些。

**大学生寒假社会实践报告篇十三**

这个寒假比很多时候都更长一些，寒假在家乡打工，有很多感触，在这里想跟大家分享一下自己的心得体会，也算是对自己漫漫寒假工作路的一个总结吧。

我们xx多年来相邻机场，多数人在机场上班，就业压力异常巨大，最近这几年由于村里招商，先后投资了开办了蓝海国际汽配城和聚美瑞。这为我们xx村民带来了更多就业机会，然而对于我这样一个在校大学生来说，想要找到一份自己满意的一份寒假工简直是天方夜谭。人总是很羡慕那些得不到的东西。作为学生，我曾经很渴望上班一族那种自己挣钱，自己花钱的日子。而当自己真正开始利用寒假的时间挣钱的时候，才发现一切都没有自己想象得那么简单，这个时候我总是很怀念学习生活，总是很想快点开学。

回顾暑期打工生涯，只能用一个字来形容：“难”。这种困难不同于学校所遇到的，我个人觉得比学校遇到的难题更上了一个层次。

首先，找到一份工作都很难。打工过程中，遇到很多十几岁的小弟弟，小妹妹。开始，只恨自己“出道”太晚了，和他们比起来，好像我都老了。但是，慢慢的，我感觉到了世事的艰难。难以想象那些十几岁就开始面对社会的年轻人是怎么承受的，或许每一个青年都会羡慕还在上学的同龄人。现在我很知足，二十几岁还有一个比较良好的学习环境，有机会接受高等教育。我一定要利用这个条件，路还掌握在自己的脚下，前面的路还很光明，我有信心走好以后的路，也一定会的。我很珍惜现在拥有的一切。

第一天上班，面对那满满一车库的各种汽车配件我就感觉头大，汽车铲车上的配件琳琅满目，不同材质的配件价格千差万别，各种产品介绍更是异常繁多。刚开始我还积极的记忆，显示我作为大学生的聪敏头脑，没过半天我就感觉脑子坏死了，需要记忆的东西太多了，而且万一我开始单独售货，一旦出点纰漏那后果将十分严重。为了不让老板不满，我只有天天努力，哎，没办法谁让自己是打工仔，每每出一点差错都会招老板白眼或恶语。在学校还真没有如此大的等级差遇。

我发现上下级关系，也完全不同于师生关系。我的老板说过一句话，我现在还记得很清楚“世上没有那么多公平的事情。”如果是一位单纯的学生，无论如何也不会理解。其实，事实就是如此，遇到多么不公平的事情，每个人都要有应付的能力和毅力，都要坚持下去。在学校中就没有这种情况，有一次我们竟然和老师关于如何考试讨价还价起来了，想起来可笑。也可以从另外一个方面理解，老师是真正的关心学生的实际情况，而不是毫无情面的执行某些死的规定。这也是为那些对领导的话言听计从的人，所不能理解的事情。

挣钱难，就算你认真的工作，合理的得到你的劳动所得都很难。老板总会想方设法的尽量少开给你工资，上班迟到扣钱，上班吃东西扣钱等等，这就是小老板的一个发财之道吧。这使我想起了《雷雨》里面的情节，周老爷为了不发给工人工资，竟然制造工难使工人丧生。这样的事情不会发生，但是，类似的事情却始终没有断过。

工作中遭人家白眼，甚至受训，也是有的。人与人之间为什么只能有利益的关系呢？为什么这种关系就那么明显呢？有的时候，当我遇到这种事情，一时冲动真想不干了，或是找几个朋友收拾“仇人”一下。可转过来想想，我能干上几天，能忍就忍吧。就当成提前去适应这个社会一次机会，用一点孔乙己精神胜利法，全当成儿子训老子就算了。但还是希望以后我的工作生活不会这个样子，人们之间很多事情都是可以很平静的解决的。

我们这些学生是很容易和社会脱节的，学校让我们都变得太锋利，这次寒假打工让我深刻意识到：社会实践是十分必要的。

**大学生寒假社会实践报告篇十四**

进入大学后，时间过得飞快，一转眼，一学期过去了，大一已经过了一半。大学的学习方式不同于以前的任何一个阶段，考的是自主学习，每一个目标，不管是学习上的，生活上的，都需要自己摸索和努力的。少了父母在一旁的叮咛唠叨，怀念老师们在耳边的谆谆教诲，进入大学的我们，要学会自立了。

大学生作为祖国未来的建设者，社会栋梁之才，需要的是综合的才能。而大学作为培养人才的摇篮，时刻为锻炼提高我们的能力而努力。丰富的社会实践活动，为我们大学生能顺利地走向社会和融入社会奠定基础。这个寒假，我们班积极响应学校号召，认真的做了社会实践。

我们班围绕这个主题，结合实际确定了的主是“英语专业在无锡就业情况的调查”。每三个人组成一组，负责两个人。

任务已经落实了，现在就要行动了。联系的工作还是很顺利的，听到是江大的学弟学妹们，学长学姐们还是很热心的，很快就把见面的时间地点确定下来了。我们第一个采访的是一位英语专业的学姐，现在在无锡一家经营外贸的私企当英语翻译。其实，刚开始接到这样任务的时候，我就担心我们采访的要求会被拒绝，因为这毕竟是占有别人的私人时间，而且他们也没这个义务啊。但事实证明是我多想了，特别是听到她说前几个星期已经有人走访过她了，她还是欣然接受了我们的采访，心里还是有那么点小感动。

采访的过程还是很愉快轻松的，也聊了蛮多题外话的，应该说收益不少吧。我们提了很多的问题，学姐也都耐心回答。采访的时间虽然短暂，但采访过后，我发现还是有许多东西值得我们思考。今年英语师范的签约率就是个警钟，年年走低的数据，不得不让我们有危机感。原先选择英语专业，也不仅仅是从兴趣考虑，也有从就业空间考虑。但事实证明，光光兴趣是不够的，有了兴趣，还需要更大的动力牵引你。

专业没难易之分，到了社会就如行业没有贵贱之分。学好专业真的不是件易事，而你专业知识的掌握程度又恰恰决定了你今后就业空间的大小。当然这是针对大多数常人来说，因为社会上也有那些另辟蹊径而成功的人士。

我并不热衷于那种形式，人固然要自信，但切记还需实际。所以还是谈些实际的吧。英语专业的就业方向，宽泛得说还是很广的，有英语教师，英语翻译，涉外导游，报关员等。每一种大类里还有小的分类，这儿就不详细说了。看似还是很乐观的，当年年走低的就业率作何解释呢？我是这样理解的：这归根结底有主要的两点原因决定，一是毕业大学生的素质问题；二是毕业大学生的态度问题。大学生素质问题主要就是专业技能。作为一名英语师范的学生，在我看来，毕业时最起码要有专四，专八，教师证，普通话等级证书和计算机二级证书。

但又有多少人能全部拿到呢？即使你这些证书都拿到了，只能说明你是个合格的大学生罢了。要想找到自己心仪的工作还差得远了，不是吗？就拿英语教师来说，有了专八证书，当个高中老师还是可以的，可现在高中教师都要达到研究生学历，大学更是要求博士。更不用提英语翻译和涉外导游了，光英语专业毕业生是远远不够的，只有做到出色才有自己选择的权利，仅用四年的时间，要做到出色，又是何等艰巨的任务。所以，别看大学生活表面自由惬意，但承又受的压力却是前所未有的，但又有多少人意识到了。时间，机会，就在电脑当影碟机，图书馆当网吧，教室当茶馆的生活中消逝。当然社会不是只需要那些只会钻研的科学家，大学生也要拓展综合素质。

还有就业的心态问题。当今是一个凭能力说话的时代，名牌大学并不意味着就有高薪的工作。大学生算什么，如今人才市场应聘，人山人海的是“天之骄子”。也许是因为是生活在农村的缘故，大家都为自家出个大学生为傲。

没当我听到别人跟我爸妈谈到我时，几句话离不开“大学生”。我的内心却不是滋味，因为我不确定自己的未来在哪。所以我并没有把自己抬得多高，以低姿态面对就业吧。不会有惊喜但也不至于失望甚至绝望啊。作为一名大学生，从我的角度看，当今大学生们，要不是毕业后急于找工作，找了份高不成低不就的或是不对口的工作，就是以不对口等种种理由待业在家的。这两种就业心态都是不可取的。但又如何避免这两种心态呢？我想这就需要我们好好得做好职业规划了。设定目标，制定计划，脚踏实地，调整心态。

以上这些是我经过这次走访校友的些许体会，也许有些悲观。我只想借此作为警示，时刻提醒自己—任重而道远，居安而思危。

**大学生寒假社会实践报告篇十五**

今年假期，我找了个社会实践的单位，在实践的过程中，也感悟了许多，成长了许多。

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

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。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异!

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难!”意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!

一切认识都于实践。实践是认识的说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中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，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

经过这次的实践，在今后，我会刻苦学习，学好我的专业知识，将来才能在工作上发挥出我的优势。

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