# 2024年寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生(22篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-01

*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。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧寒假社会实践报告1500字...*

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。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇一**

本次寒假社会实践的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

参加社会实践在帮助在校生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过寒假社会实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然马上就是大二下学期了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的寒假社会实践机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。在这寒假社会实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

寒假社会实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的！紧张的半个月的寒假社会实践生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。寒假社会实践结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着公司领导下达的任务，凡事得尽心尽力，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这半个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名公司的销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款超市酒水，出产地，开房价格，各种套餐价格。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

通过这次的寒假社会实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次寒假社会实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次寒假社会实践中，我可谓受益匪浅。仅仅的半个月寒假社会实践，我将受益终生。通过此次寒假社会实践，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。

寒假社会实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇二**

此次寒假社会实践是在离济南大学不远的环宇城中进行的，我在环宇城的b1层马兰拉面馆里成为了一名服务员，在为期一个月的实践中，我充分锻炼了自己的才干，增长了很多见识，自己的惰性也得到了消除，在与前来的顾客面对面的交流中，我的人际交流能力得到了提高，性格素质和各方面的能力也得到了直接有效的锻炼和培养，这一个月的职业生活丰富了我的人生阅历，获得了宝贵的知识和经验，加深了对社会的了解，并收获了不少领域的心得和体会。

步入大学殿堂之时，同时也是我度过了将近20个春秋之时，成为一名大学生，不能“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为，同时这二十年来我并不像其他同龄人一样有过或长或短的社会经历，我从来没有真正自己独立地去赚过第一桶金，没有真正体验过社会生活，以往的寒暑假都是在家学习，或者报辅导班，那时候学习是生活的全部，现在已经大学了，我们有更多的时间安排自己的生活和学习，合理规划自己的人生，大学的寒假时间是非常充裕，大学的第一个寒假不能再无所收获的虚度，再加上家人和朋友的支持和鼓励，我决定要度过一个真正有意义并且充实的假期。

济南大学一直开展学习贯彻党的xx大精神，引导青年学生认真学习领会党的xx大精神，开展就业实践活动，深入开展调研活动，帮助大学生树立自尊自爱，自立自强的精神和乐观向上的生活态度，使其过一个充实而有意义的假期，为此济南大学开展了“青春足迹献给党 服务社会促发展”活动,我作为一名济南大学的学生，积极相应党的号召，努力做一个自食其力为人民服务的好公民。

我的求职过程并不像其他人一样难，我算是比较幸运的了，我这份工作甚至没有经过面试就可以顺利的入职了，我通过一位学姐的介绍顺利的进入了马兰拉面馆，可能只是一名短期工吧，所以公司并没有太多的要求，办理完包括健康证，工卡等一系列入场手续后我便开始了自己的第一个职业过程，服务员这份工作并不是一个很艰难的工作，主要是给顾客介绍一下菜单，给他们一些合理的建议，他们点餐后负责给他们送过去，及时收一下餐具的工作。

这是一份与我所学的化学化工专业没有多大联系的工作，虽然得不到在专业上的很好的锻炼，但是对于我这个毫无工作经验，初出茅庐的大一学生来说，一天工作9小时，60元一天的工资已经是满意的了，加上这是一个非常不错的赚钱和学习锻炼的好机会，所以我并没有放弃，决心做下去，起初工作并不忙，只因为我是一个新手，对工作环境和内容并不熟悉，所以一开始就有点自顾不暇，弄得一塌糊涂，值得庆幸的是，马兰前台的主管是一个性格随和的姐姐，她总是耐心教导我：慢慢来，不是很难的，你这么聪明，肯定一学就会。在她的悉心教导下，我慢慢成长，很快一切就绪，步入了正规。

虽然工作不是很难，但需要一份认真，比如我们店里的拉面有很多口味，在为顾客介绍的时候要充分考虑情况。有的顾客带孩子去，有点顾客不要香菜，有的顾客不吃青蒜等，所以要给顾客说清楚哪几种拉面是麻辣口味的，哪几种是清汤口味的，放不放香菜和青蒜等，让顾客根据自己喜好和情况选择，达到顾客的满意。

进入马兰拉面馆，我也了解了马兰的起源，更喜欢上了一种花—马兰花，她象征着勤劳勇敢之花，更深刻明白了拉面拉面的制成、加工等一系列的过程。

在与顾客面对面的直接交流过程中，我也锻炼了自己。在店里每天面对的各式各样顾客，不管在什么情况下，我始终要做到一名服务员应该做到的事，在交谈中要有礼貌，尽量满足顾客的各种各样的需求。由于我们工作时都是站立的，我平时没有站习惯，所以脚还不适应这种长久的站立，渐渐的脚底开始生疼起泡，还脱了皮。虽然不是说入骨的疼，但我觉得也很难承受，总盼着早点下班，早点结束这种煎熬的日子，不过为了心中那份永不服输的信念，我坚持下来了，我战胜了自我， 也锻炼了吃苦耐劳的能力，培养了自己的坚忍不拔的意志。

在马兰拉面馆里，我也结识了一些同事，了解到她们大多数来自外省，学历大部分是初中，我还询问了她们没有继续读下去的原因，有的是因为没有考上高中，有的是因为家里供不起，她们有几个年龄也是和我相仿，十六岁就来到这座城市打工，从她们的言语中我感觉到了她们对读书的向往，这让我觉得更要认真珍惜这个可以获得更多知识的机会，但我也从她们身上学到了天道酬勤的道理，尽管她们学历不高，但是她们也要靠自己的双手挣钱养活自己和家人，真的让人感动。

第一次参加社会实践，我明白，大学生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，投身社会的良好形势，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识，从中领悟很多东西，而且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，也让自己在实践中开拓了视野。

无论什么事，只有亲身的体验过才会有真实的感受，才能对这件事有深刻的认识，“世上无难事，只怕有心人”是我真实的写照，以后我会多参加社会实践活动，体验不同的生活，不断提高自己的社会实践能力，成为一个全方位人才。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇三**

一年一度的寒期又开始了，由于这个寒假有点长，所以我决定在这个寒假里去体验社会，进行一次社会实践。

由于现在一般的私人企业都很少招短期工，尤其是学生，所以几经周折我才找到一家药店，而我在药店的工作是收钱。

这个药店是一家比较大的药店，收钱是要两个工作人员互相交班的，营业员有十个左右，这就是大概工作人员，收钱并不是简简单单的收钱，我的任务是把电脑合计打印，有打印机输出的账单(每个买药者在营业员那里买药的合计单)给撕得整整齐齐，并按总数收钱，可是这个看似简单的工作，对于对钱不怎么敏感的我来说并非像说的那样简单。

在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生，并且还要保持我所管辖的范围卫生清洁，还要把进货用完的纸箱整理好，剩下的工作就是收钱了。诶，这个收钱所用的工具可是哭了本人了，那个可爱可气的打印机在不高兴的时候就卡纸，时不时的色带还会掉，诶，这就意味着，不仅要在前的真假多少上费功夫，还要会正确使用打印机和修打印机，因为打印机卡纸的后果可不怎么样，那将会出现一排人候在那把钱递给你，尤其是在每天的高峰期，那可想而知了。除了交现金，买药者还有另外一种缴费方式就是刷卡，刷卡到是操作简单，可是有的年纪打的老奶奶和老爷爷，卡里钱数不清楚，所以你要在刷卡前后和他们说清楚，因为到时他们会说你多刷的，当然不会说你少刷的，呵呵。所以在分贝加大的同时，还要带着笑脸，以免被人认为不尊重老年人哦。

在我工作的那断时间，多少也出现过错误的，呵呵，如果到了下班结账时，钱对不上，可要自己掏腰包的，我还补了几次呢，诶，心疼呢。记得有一次我少了七元多，而那天有有点累，回到家里我就哭了起来，那时候真的有点冲动的想和他们说，不干了，可是一想到自己之前的努力，而且这么大了，不能在由着性子来了，所以还是坚持了下来。所以我告诉自己要认真仔细，也许以前不在乎那点钱，但是自己辛苦赚的就心疼了。

来药店买药的人也是形形色色的，有那些衣着华丽的，买了点不怎么很健康的减肥药就要花掉好多钱，而且还那么的不当回事，可是当看到一些贫困的老爷爷老奶奶们用积攒了很久的零钱买药时，心里就会觉得社会不公平，也影响了我以后生活中不能奢侈浪费。除了收钱，我还学会了一些关于药的知识，一些基本常识我都有学会。

休息的时候，我也主动找领导和同事们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点。领导还对我说，一个人做事要勤快踏实，应该多学习，不断充实自己，提升自己，年轻人不吃苦，难道要到老了再吃苦吗?领导和同事们给我的建议让我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们杰出的人很少，思想上也只是单纯的只要学习，在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇四**

一实践目的：

我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的假期和去年大致相同。其实学校要求我们参加社会实践,无非是想让我们提前接触社会,了解社会,这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心,于是我决定再次真正的去接触社会,品尝社会的酸甜苦辣。

二实践内容：

假期的第二天我依然来到相约台球俱乐部担任收银员，作为会计系的一名学生我想能参与和自己专业有关的职业是再好不过的。可能因为去年假期的时候就在那里工作过，稍微看一下便能操作，和我一起工作的其他员工也很快熟悉，看着眼前的一切是既熟悉又陌生，我不敢耽搁，尽快地投入工作中。收银员看似轻松可实际上不只是收钱，还起着领头的作用，台球厅里的大小事情都要注意到，遇到任何事及时处理并负责其他员工的监督等。工作时间是八小时，两批人换班，一周白班一周晚班。在那里上班的都喜欢上白班，上午九点开门营业，打扫卫生收拾一下，但上午一般没人，下午两三点人就开始增多，直到五六点是高峰，白班五点下班，基本不忙。晚班五点上班，刚上班人就超多，晚上饭点人就逐渐少些，十点就会再增加。按正常说晚班一点下班，可实际比较灵活，如果十一点的时候台球厅没有客人，我们就可以停止营业关门睡觉，如果有的客人一直玩，即使超过一点我们也不可以赶人，还要好几个人等着，开着空调和音响。我上晚班就经常熬夜，大多数是两三点，熬夜多了就头疼。

在上班之前，我是个粗心的女生，什么事情都不懂思考和计划，直到犯错才狠狠记住教训。那天我上晚班，台球厅每天十一点停水，而正好人很多并且有几个走的晚，差不多三点了，我当时熬夜也很累，关门之后没有检查也没有督促其他员工检查便去睡觉了，第二天还没睡醒朦胧听见保洁阿姨叫喊，连忙起身去看，三楼地板上铺满一整层水差点顺着楼梯往下流。原来前天晚上停水后不知哪个客人洗手发现没水也没关水龙头，第二天六点来水后就一直流，幸好保洁阿姨及早发现。老板知道后告诉我凡事要谨慎和富有责任感并没过多责备，自己的疏忽大意犯了错，给他人带来麻烦，我心里还是很难受，至此我以后都没再犯这种错。

我还记得那次正好老板在那，还给我们几个人买了水果，我自己也不知道怎么了，有人来结账，我稀里糊涂地就给人关了一台球桌，没想到关错了，不是要结账的那台，我已经关闭的还有客人正在玩，当时我就意识到犯错了，脸一下红了，等客人走后老板指出我的错误并且告诉我一定要谨慎，这不只是钱多少的问题更是态度问题，我点点头。在台球厅，老板和其他员工都对我特别好，尤其是老板，他总悉心教导我，包容我的错误。收银员接触钱最多，兑账兑货都不能疏忽，实际中找错钱而少钱的不多，经常是货物饮料和库存不符收银员自己补钱，还要学会鉴别纸币的真伪，这些都要认真细心。可能有些人认为台球厅是比较乱的地方，我理解，娱乐场所人员流动性大，可不代表台球厅就是个乱地方而在那里上班和去那里玩的都是坏孩子，或许真的只有亲自尝试后才知道。

三实践结果：

在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，那我们就学适应它，如果还不行，那就改变一下适应它的方法。在社会实践中掌握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。我同样认识到自身很多的不足，社会实践使我成长，要认真细心，富有责任感，学会计划，周密安排事情，不能感情用事，要以大局为重。四体会：

暑期参加社会实践，我更加明白中学生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。一个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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。我在实践中得到多的感悟!

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交际能力。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。在这次暑期的工作中，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。我相信经历将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

社会实践是理论联系实际的过程，在这个过程中实践和书上有什么不同呢?下面我们一起来阅读文章吧!

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇五**

这次的寒假期间我利用了半个月的时间去体验了打寒假工的生活。我选择的打工地点是电子厂。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。现将此次实践活动的有关情况报告于下。

之所以选择进厂做一个打工仔，我认为这是一个对于目前状态下的我很适合的地方，无论是从能力的角度看，还是适应和目的的角度。这种嘈杂的环境中，每个人做着自己的事，每处一道不同的程序。经亲戚介绍，我从家里出发于x月号到达厂里的，但是人事部的大姐考虑到舟车劳顿，大发慈悲让我休息一天，并让我利用这天去xx银行办卡以便以后把工资打进卡里，然后去医院办健康证。我们住的是四人一间的宿舍，条件不错，比学校的好；而吃的却比较差点，都是油。所谓的包吃包住原来是住宿费一个月三十块钱，吃的每顿两块。可能是初来乍到，舍友冷冷淡淡的，关系弄得不是很好。吃饭的时候大家没有排队的概念，盛饭能抢的就抢，看到这种场景我还真的不知道该怎么办，只好等别人都打完饭了再去。可能大家接受的教育程度有限，再加上工作时间紧，休息少，所以基本没顾上那么多，抓紧时间要紧！

第一天八点上班，去主管那填了上班卡，正式上岗工作了。我被分到了加工组，组长和我一样也是90后的，因为主管是她表叔所以得到了提拔，所以趾高气昂的。工作的车间很长，容纳了一百多人在里面，大家都在紧张的干活着，生怕一偷懒被领导发现批评扣工资，所以车间里很安静，除了机器的声音和工作时发出的声音外基本没什么杂声了。组长给我找了个空位，然后教我怎么样撕红蓝膜产品上的保护包并交代了一些注意事项后就离开了。或许做的活挺简单的，撕了几张就比较熟练了。第一天感觉很新鲜，时间不知不觉过去了。

进厂的时候，身上难免带着羞涩的学生味，做起活来相对于其他的员工没有那么快且娴熟，动作慢又笨手笨脚的，好在大家都很关照我，细心的教我工作的步骤和方法。偶尔趁主管和组长不在的时候，大家都会偷懒一下小声的聊天。从聊天中我知道了她们跟我都是一样的年纪，初中高中没有毕业就早早的出来打工了，可以说打工之路漫长而又艰辛。她们有些是因为家里孩子多没钱供读书，有些说因为自己太笨了学不好读不下去了，有些却是非常的厌学半途辍学了。所以在知道我是大学生后，她们都投来羡慕的眼光，并告诫我要好好珍惜眼前的机会，好好读书，将来也生活得更美好。可是对于走出校门接触外面社会的我，感觉一切都是那么新鲜，加入到社会中，有助于大学生更新观念，吸收新的思想和知识；同时，一次的打工之旅可以锻炼我的意志，学到在学校无法学习的东西，增强与人沟通的能力和表达能力，提高自身的社会责任感，既开拓了视野，又受益无穷。

虽然在这种环境中，人们的文化素质不高，为了生计、生存，生活中不免有这样那样的明争暗斗，但我感受最深的就是一个人在社会中为了生存忙碌的不易。而随着每天不停地重复着同样的工作，不免让人感到厌倦的。每天忙碌着枯燥乏味的同一件事，耳边还时刻响着组长甚至部门经理的责备，少说话，多做事；抓紧时间，速度超快，品质超好等等。其实这些都是合逻辑的，只要有一颗有责任的心，员工可以用心去做好本职工作。开始时候，我们都感觉做这事会不会太大材小用了？带着此种疑问，很不情愿地上班，自然，工作效率比较低。加上桌子和椅子的设计不是很科学，一整天都是坐着干活，时间久了，全身酸痛，浑身无力，特别是高强度的加班还有白班夜班之间的转换，简直是折磨人。虽然有加班费，可是没有周末的日子是很痛苦的。我很佩服那些同事能忍受长期如此的寂寞与艰辛，她们不是不想回家，不是不想休息，而是生存的压力让她们不得在苦苦挣扎。有些刚到二十岁就已经结婚生子外出打工养家糊口，所以聊天的时候，她们都会开玩笑叫我以后找另一半的时候要看好人，不要那么快就结婚，要找也得找个有钱的，总之成家过早就要承担很多责任失去许多自由。但每次我都是笑笑而过。虽然每天下来，很累很瘫软，从没体会过如此生活，可我却从来没有叫苦叫累，工作还是要做，该坚持的还是要坚持。与人家相比，我这只是微不足道的。

在打暑假工的这段时间，我每天都在盼望着回家，同时也在感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校无法经历到的。在社会，没人能帮自己，一切都是靠自己去努力去打拼，只要自觉了，只要尽力了，一件工作的效率就会得到别人的赞同。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，以提高自已的能力！

同时，这次打工的经历让我深深感受到了知识的力量是多伟大。要想以后舒服地过日子，必须先奠定吃亏的基础。一个人有了知识不愁以后找不到好的工作，而不是像现在这样出卖廉价的劳动力。一个月的时间也培养了我吃苦耐劳的精神，锻炼了意志。

经过这次实践，虽然时间很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如包装部的同事相处好，那工作起来的效率才高。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，还可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

挑战自我，终于成功，对自己的表现，我还是比较满意的。有人当天就因为种种原因比如伙食而离开，也有的上几天班就坚持不下去了。也难怪，有人评价我们的大学生，工作效率低，对厂方的要求高。的确，我们都有自己的想法，没有初中高中生等他们那样专心致志地工作，而是为了体验生活，大部分人都是慢吞吞地做事，让组长感到很愤怒，下完班把我们叫出去狠狠地批评一通，说如果上班的时候达不到产量，下班后小组都要义务加班直到完成任务为止。果然不出所料，经过一番的教训，我们的效率高了，产品的质量也有所提高。至此，我明白，工作始终是首要的事情，端正态度，是关键。其次是心态的问题，从学生到职员，转变角色需要时间，但又不能花过多的时间。社会的节奏越来越快，那就要求我们尽快改变自己的觉得，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。有些人可能因为自己是大学生而看不起打工的，但同是为了生活，只是选择的方式不同而已。出到社会，大家的身份都是一样的，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。

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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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，也有了更多的挑战，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

由于打工的时间不是很长，接触的人与事范围也不是很广泛，待人对事还不是稍有不足之处，加上自己认识浅，考虑问题欠周全，思想还很简单单纯，所以总体来说还是比较嫩。通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

总之，知识是力量的源泉。读好书，就走遍天下不怕！相信这次社会实践并不只是带给我以上这些，我肯定！

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇六**

时光如流水，总在不经意间静静地流逝。不知不觉在大学又度过了半年，迎来了我上大学的第二个寒假。同学们都迫不及待地准备着回家，我理所当然也想要回家和父母亲人团聚。不过作为一名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。

因此，我决定与父母商量，准备找一份工作来锻炼一下自己，终于在假期即将开始时，我找到了一份家教的工作。这是我大学假期的第一份社会实践工作。得到了一个锻炼自己的能力和实现自身价值的机会；我的寒假生活更加丰富多彩。通过家教工作让我学会了许多，体味了许多，思考了许多……

一、我的学生叫，是中的一名学生。第一次到他家做客，他的母亲热情地招待了我，与我在客厅里诚恳地交谈了很久。从她儿子的性格爱好谈到他的学习情况。我第一次全面了解我的学生时，是通过与他交谈篮球开始的，因为我们都比较喜欢篮球，从对方喜欢的事物谈起才能引起他的好感，才能更容易地了解对方。在交谈中，我了解到以下情况：他有很强的求知心，人很聪明，有些顽皮。但是最近一段时间来懒于学习，贪于玩乐。由于上述诸多原因，他的成绩很不尽如人意。父母对他抱以很大的期望，希望他能够考上重点高中，近而考入理想大学，靠自己创造美好的未来。而他现在的学习情况，让他的父母感到担忧。

在交谈中，我可以感受到父母心中那种望子成龙的殷切期望，感受到父母对儿子的那种期望是那样挚热的、无私的。他们看的很远，看到了儿子的未来；我被父母对子女的这种情义深深打动了，真是可怜天下父母心啊！我也同时感到肩上的担子很重。对于没有任何家教经验的我来说，毕竟是一个“挑战”。

二、家教的第一天我发现他在学习上很随意，对自己要求不严格。我开始意识到：现在的首要任务不是讲课，而是帮助他端正学习态度。俗话说，“态度决定一切嘛！”第二天，我给他讲了我以前同学的经历，有正面的也有反面的，给他阐明了学生的职责和学习的目的。他似乎懂得了什么，不时地点头表示同意。此后，我也经常给他聊类似的事，不时地与他交谈学习体会。他的听课状态比以前有了很大的改观。每天下午工作两个多小时，中间有一段休息的时间。因此，我在以后的讲课中，对他的要求渐渐严格起来，并经常给他讲解懒惰的害处。他虽然听得进去，但改观不大。这也是可以理解的。冰冻三尺非一日之寒，九层之台，是需要起于垒土的。

三、由于每天做家教，这就迫使我改掉了假期睡懒觉的习惯。上午我还有一部分时间用来给自己“充电”。开始的几天，他听课时，时常会走神，一副心不在焉的样子。有时，我心里会感到很恼火：自己如此卖命地讲，他却置之不理。好在我很有耐心。每当他走神时，我都会提醒他，耐着性子给他讲下去。他做题时，喜欢看着干想，而懒于动手。听课时，也只是“洗耳恭听”，从未做笔记。这正是他学习懒惰的体现。我清楚地知道：他有时会给我带来“沉重”的打击。记得有一次，我给他讲解了，他听课时，显得有些吃力。

我讲完后，问他是否还有疑问。他点头表示全听懂了。过了两天，为了检验复习的效果我感觉自己仿佛从九霄云殿一下子跌进了无底深渊。这是我家教过程中遇到的的挫折。事后，我不断地反思：是自己的原因，还是他的原因？不管怎样，有一点很清楚：他根本没听懂，或者没有深刻理解。面对懒惰成性的他，我显得“束手无策”。学习成绩的好坏，往往取决于学习习惯的好坏。懒惰是学习的“大敌”。只得不时地督促他，鞭策他，使他逐渐变得勤快起来。

四、转眼他就要开学了，我也结束了家教生活。他的学习态度比以前端正了许多，学习也知道勤奋努力了，他的父母很感激我这段时间对他的帮助。家教生活让我想到了很多东西，得到了很多感触，城市家庭一般生活很优裕，孩子生长在如此的环境里，个别甚至不会去吃苦。上学放学有人接送，提出的种种要求都会得到满足，甚至连自己的房间都会有人整理打扫。生活如此安逸，就很容易养成懒惰的习惯。真是“生于忧患，死于安乐”啊！因此，从小培养孩子的吃苦能力很有必要。毕竟，吃苦耐劳，艰苦朴素可是咱中华民族的优良传统！以上就是我的收获和体会。这几十天的经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验过，身体力行，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识；还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。这些收获和体会我想会将影响我以后的学习生活，对以后的工作产生积极的影响。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇七**

或许，这是我们度过的最后一个悠闲的寒假，已经是大三的我们，一不小心已经成了学校里的大人，看着蹦蹦跳跳，无比鲜活的90后的学弟学妹，会欣慰，会无奈，会心疼，会思考，更多的，是感慨，感慨自己老了，感慨时光飞逝，感慨曾经的岁月，可能速度有快慢，程度有大小，不管如何，我们都变了，体验了很多，朋友交往的纠结，社会工作的不易，考级考证的艰辛，在很多很多的事过去，我们慢慢成长成熟，慢慢学会忍耐与沉稳，增长的不可能只有阅历，还有岁月，现在的我们已经到了不得不思考人生方向的时候了，大学是个象牙塔，更多的时候我们只是把自己当孩子在象牙塔里安逸的过活，简单而快乐，寻一些幼稚的烦恼，偶尔会打开窗看看社会的一角，但却不曾走出那道门，的确，我们还有空间和时间去拒绝融入社会，但是，很快，大学也将不再容许我们的任性，明年的这个时候，我们中的大多数，必然在为以后的出路奔波，为了几十分之一甚至几百分之一的机会而拼命，不惜头破血流，这是没有办法的事，没有人可以拒绝长大，虽然有着太多的不确定和不情愿，但是，我还是不得不为自己未来的路做一些大体的规划。

大四的学生出路无非是两种，考研和工作。作为我们学校的日语系，以实用性日语教学为主，可能选择工作的同学会比较多，而且这些年考研的人数一年比一年多，竞争非常激烈，比起考研这条路，我更倾向于工作，当然我也不会彻底放弃考研的想法，接下来的一年我将去日本的大学学习，这将是充满挑战和新奇的一年，我会好好努力，然后根据我学习的情况来决定是不是可以继续考研，而工作方面，我想，去日企是一般日语专业毕业生的选择，我并不想把自己的就业道路定的太死，因为，现在的日本企业虽然比起其他一些欧美国家的企业数量多一些，但是，比起日企所需的人才量，符合要求的日语专业毕业生要远远高于需求量，所以，竞争会非常非常激烈，下面我会详细阐述现在的日企就业情况，我认为，去翻译社或者去培训机构都是可以考虑的选择。当然，这只是我目前可以想到的毕业规划，真正的出路还要根据明年实际的情况来决定。

基于以上的认识规划，这个寒假，我进行了方向明确的社会实践。因为家里的亲戚有一位去年考入上海交通大学的研究生，同样也是学语言的，利用这个有利条件，我去拜访了他，并与他交流了一些考研的经验与方法。同时，对我更倾向的工作道路，我参观了一家日系餐厅，并且，观摩及体验了服务员的工作。

我所拜访的研究生是跨专业考研的，原本英语系的他为了自己从小就钟爱的法律专业，克服重重困难，从一所很普通的师范类学校以高分考取了上海交通大学的法律系研究生，我们都知道，比起理科系同学，语言专业的学生考本专业的研究生难度是很大的，学术性强，学校选择范围小，报告显示，2024年考研人数为127.5万人，2024年考生人数为128.2 万人，2024年为120万人，2024年为124.6，而140万人参加了9日开始举行的2024年硕士研究生统一入学考试。这项考试在就业“寒流”中继续升温，报考人数创下2024年以来最高纪录，比上年增长13%。同时，针对依然严峻的高校毕业生就业形势和我国对人才的实际需求，今年研究生考试的一大特点是对专业学位硕士生的扩招。根据教育部要求，具有专业学位授权的招生单位要在去年基础上按5%至17%的比例减少学术型招生人数，调减出的名额全部用于全日制专业学位硕士研究生招生。由此，我们可以看出，近几年来，考研人数止降回升，处于上升趋势，对于我们而言，竞争是异常激烈的，当然夸专业也是一种不错的选择，至少考取更有把握一点，难度要稍微低一点。在与这位研究生的交流中，我也对考研的艰巨性有了更加深刻的了解，他说，在准备考研的过程中，他不仅买了大量的考研资料，同时也报了不同学科的考研班，从另一个方面来讲，考研就像是高考的升级版，比高考更艰苦，更困难，因为高考至少有老师全方位的指导和督促，父母无微不至的关心，而考研更多的是靠自己，考研资料和考研班虽然也有很多，但是，基本上都是各家说法，猜中率也有高有低，而且考研试题一年一变化，要完全依靠考研班是不可能的，所以，作为考生，更多的是靠自己的摸索和积累，他说，考研的半年时间里，他几乎没有出去玩过，早上6点就起床，简单的早饭后便背上厚厚的资料去图书馆，一直到晚上17点才回来，暑假都不回家，一直留在学校复习，在考研班，看到那么多跟自己一样以考研为目标的竞争对手，他都会更加有斗志去学习，对于一所二流大学的英语系学生，他深知要考取上海交大这样一流大学的法律系绝非易事，所以也花费了超于常人的努力。另外一个方面，他也提到，由于每年的题目都有所创新和改变，所以，考运也是重要的因素，当年的考题是不是自己复习的主攻方面，合不合自己的口味，都在一定程度在影响自己的成绩，也就是说，考研其实也是有很大风险度的，在考研人数逐年增加，考研试题逐年变难的形势下，能够如愿考上的学生只是很少的一部分，而能像我的这位亲戚一样，考取名校重点专业的更是少之又少。通过跟他的交流，我明白，要考研也是一个艰难而重大的决定，踏上考研之路，意味的不仅是人力物力财力，更是心力，没有坚定的目标和持之以恒的毅力是不行的，我必须要认真考虑，谨慎行事。

下面是去日系餐厅的体验，我所去的这家这家日本餐馆经营日式料理，做法和口味都还比较正宗，所以日本顾客很多，我首先作为客人的身分去体验，我发现餐厅内的服务员都是有一定日语学习基础的，能够说一些日常用语，特别是领班，日语非常流利，在接待顾客的过程中，普通员工先接待，对顾客进行一般性的询问与推荐，是中国顾客也会用汉语，但碰到日本顾客时，偶尔也会互相不明白对方的意思，这个时候，领班就会及时上前解决问题，基本都可以圆满解决。说明来意之后，我与接待我的服务员进行了一些交流，她告诉我，作为服务员，上岗前都要进行日语培训，主要是日常用语和店里的菜谱说明等，所以，她们会进行日常接待，但是遇到特殊情况时就比较麻烦了，而领班是专业日语系的毕业生，所以有较厚实的基础和较强的沟通能力，起领导作用。我看了一下他们的菜单，几乎没有可以一听中文就能翻译成日语的，这让我明白，虽然我以日语为专业学习了两年多，但是我学的都是比较死板的课本知识，但遇到这样专业性很强的专门术语时根本就手足无措，还不如只学习了两个月的初学者，如果让我来应聘一旦被要求即可上岗根本是不可能的事，我学的知识实在太少太狭隘了，在真正的社会实践中，几乎派不上用场，没有人会让你去背课文，雇主只会关心你对他们的行业了解多少，你不了解，并不代表别人也不了解，当别人比你多知道一点，你自然就被淘汰了，就业是很残酷的，只有让自己更强，才会有更多的机会。在观察服务员与日本顾客的交流中，我发现，其实，在工作过程中每一秒都可能发生你所意想不到的突发状况，也许是遇到你从未听过的单词，也许是被提出从未遇到过的要求，也许你自己犯了不同以往的错误，总之，有太多的意外可能发生，这个时候，能否沉着冷静的应对，能否把意外变成经验，能否在错误中有所学习，这才是我们可以不断进步的关键。没有不犯错的人，但是，不同的是一些人在失败的挫折感中无法自拔，另一些人却可以在失败中有所学习收获，从而化为经验继续前进，这样的人，才是值得我们学习的，这次的实践，让我深切的体会到，学无止境，竞争激烈，我必须时时刻刻保持学习的心态，学习的劲头，勇于实践，应用所学知识，最重要的是，不管何时何地，都不能放弃努力。

简单的社会实践让我感触颇多，也让我体会到，不管选择哪条路，都将是艰辛的奋斗，我必须保持一颗向上的心，才能让自己不停止脚步，只有一直往前走，我才能让自己变得更强。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇八**

一. 研究动机：经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二. 研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三. 研究方法：访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四. 公司概况

1. 基本情况：淮南物流中心位于洞山路，交通便捷，。物流中心占地面积为840万平方米，各类仓库76万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2. 公司简介：淮南商业物流中心系淮南商业储运有限公司的公司，隶属淮南矿业集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3. 主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

4. 仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。

拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米， 1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。

拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。

拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。

拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

燃品仓库。

拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5. 仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。

提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。

对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。

对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6. 仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。

有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。

提供完善的分拣、换包装等加工服务，物流中心内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。

对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。

全力协助货主公司进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈货主公司，以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货 按货主公司指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

7. 信息系统服务：

物流信息系统设计。

分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。

依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。

针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。

从客户利益出发，进行常规供货、出货、流通周转、及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求。

秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms,tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

8. 作业流程(以中国物流公司为例)：

进仓：

乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认;甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，(如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》);二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底制定报表。

出仓：

乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号、数量;当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字;完毕后甲方立即把已签字的《提货单》传真回乙方，并把《提货单》、《出仓单》归档。

五.研究结论及建议：

1. swot分析

优势：

企业长期从事物流服务业务，拥有一支物流管理及实际操作经验丰富的专业队伍，能为客户提供各项物流服务;仓库类型齐全;作业场地宽敞。

劣势：

人员配置不尽合理，员工人数过于庞大，影响企业效益;信息系统未能得到充分的利用;货仓的出租形式过于单一、死板，租金较高。

机遇：

申博的成功必将给淮南物流业带来前所未有的发展良机，许多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑战：

物流企业间的竞争日趋激烈，如何优化自身的作业流程，充分利用企业已有的设备设施降低成本。

2. 企业仍然依照老旧的仓库出租模式收取租金，以至于使得仓库的利用率浪费，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了更多的客户。

3. 铁路专用线的使用效率不高，只要少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离、高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

4. 企业虽然已建立了一套较为完善的信息系统，可以将一系列的商品信息、仓库状态、作业流程、养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

5. 健全物流加工服务，流通加工也是物流的一项重要功能，作为第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

六.建议：

1.企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，宁可花多点的钱去租用昂贵的美观的现代化仓库，也不愿去租用那些老式破旧的仓库，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，这样客户会更加愿意来租用仓库了。

2.进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

3.要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

4.商品的大类要分清楚，如食品归食品储存，生活用品归生活用品储存。若把食品与化妆品放置在一起，化妆品包装如若破裂，其化学物质会污染到食品的卫生。

5.应注重运用现代化技术，把计算机应用作为一项系统工程来抓，实现与工厂、销售计算机信息的联网，以及以上海市区配送为主辐射华东地区的运输配送网络。

6.应多重视专业人才的培养，提高员工的综合能力及素质。应多学习和借鉴国外的先进技术，使企业更好地向前发展。

目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。

国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

7。我们一定要抓住机会，让物流共好的发展，让我们给物流添光增彩!作为21世纪的青年，更应该努力学先进的文化知识，为我们国家做贡献!

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前淮南商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇九**

在今年寒假里，我利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。

一、在社会上要善于与别人沟通

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态

开始放假的时候，知道要打寒假工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”

其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次寒假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。很多此后我终于找到了一家餐饮酒楼。老板让我来做传菜员。

第二天，我便开始了我的寒假社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。居然只能端端盘子，怎么着以前在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨房管理的机会，这也能学到不少。于是，我就开始了我的实践生活。

进入大学二年了，迎来了自己的第一个寒假社会实践

内心是激动与踌躇共存着。激动是终于可以走上社会锻炼一下自己，踌躇是才刚刚大一的学生，能干得了些什么？不过，还是希望能通过社会实践锻炼自己，拓宽视野。

我的社会实践单位是我市华地广场。工作内容就是卖步步高点读机，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持下来了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

1.听从安排，安排的事情不要问为什么。

2.认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3.不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。做不了秀的员工，但必须做到是最努力的。

4.人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5.客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6.了解客户的需要是最重要的。

7.保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会，只要有知识和能力，智慧，我们就可以找到好的工作。

实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十**

假如期而至，这个寒假时我大学生活的第一个暑假，时间虽不长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活。 一回到家就积极在一家超市找了一份寒假临时工，在年关期间做促销员。 挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。

一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说\"天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。\"

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。

在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。 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。 知识的积累也是非常重要的。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。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。 经过这次工作我从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，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。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。

在这次寒假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让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的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什事都要坚持，也锻炼了我的坚持力!让我在以后的人生路上更加坚强!通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易!在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强!

虽然这次活动时间很短，但是社会实践活动提高了我们的社会实践能力。引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会责任感和社会适应能力。而学校组织的活动，更让我们明白了学会适应社会的重要性。在竞争如此激烈的今天，对于我们这些出生牛犊的大学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们即将面临的困难。对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。

“真理来源于实践，实践出真知”我们只有在不断参加社会实践中才能将我们在学校所学的知识与社会实践相结合。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。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十一**

今年寒假，经朋友的介绍，我到了从化的一家私人家教中心，“桌越优培训中心”，进行了一个月的教学实践，期间我初步尝到了当一民人民教师的滋味，积累了一些有用的教学经验，也锻炼了自己的口头交流、表达能力和交际能力。这是一次很有意义的社会实践活动，它不但充实了我的寒假生活，更让我成长了不少，让我学会如何成熟地做人处事，如何有力地担当起为人师表的责任!

在教学过程中，我学会了理论联系实际，根据学生实际情况灵活地教育学生。因为“桌越优”采用的是“小班教学”或“一对一辅导”的方式，我第一次教的学生是一对姐妹，kiki和皖仪，姐姐kiki要升初二，妹妹皖仪才读五年级。模仿自己以前中学老师的教学办法，我一开始就拿起初二的英语课本教kiki读第一单元的单词，课文，而皖仪则只教她些六年级的基本词汇和句子。这样教了几天，问题却迭出不穷，kiki怎么教都发不好音，单词老记不住，更不用说读好课文了，如此慢而了无成效的教学让我急得像热锅上的蚂蚁，束手无策。而皖仪那边却刚好相反，那些六年级的词汇，句子，课文我教读一两遍，她就会了，发音还挺不错，相应的练习她又做得全对，有好一会我被她的快进度弄糊涂了，一时竟不知从何着手找资料教她。

完全无计可施，我只好去请教其他的资深英语老师，一位杨老师告诉我：教学生应该先了解学生的知识基础情况，再从学生的实际出发灵活找方法教他们，不能全都一棍子打死，生搬硬套，比如他现在教的小学两兄弟，因为模仿能力和记忆力比较强，他用李阳的疯狂英语教法教他们，让他们读音纯正，脱口而出流利的基本英语句子。我顿时如梦初醒，恍然大悟，“一切从实际出发”不正是马克思主义的基本原理吗?我应该把理论和实践相结合，才能办好事情啊!

第一次觉得原来教学生也有那么多的学问和技巧的。经过好一番认真详细的了解，我发现皖仪的英语基础比她姐姐的还强，而kiki的英语只有小学四年级的水平。于是我转变了教学方法，我开始教kiki最基本的英语音标和基础语法。为了克服她中文思维造句的毛病，我对她进行了几天反反复复的简单句型翻译训练，终于让她搞懂了英语句子的主谓宾的放置和搭配原则，造出了正确地道的句子。而对皖仪，我则提高了教学难度，因为她英语悟性高，学英语兴趣浓，主动性强，我教给她如何看字典记单词的方法，如何自学资料书上的大量课外词汇、句型以扩大知识面的方法。经过一段时间的正确引导，皖仪学英语的兴趣更浓了，进步超快，她甚至自学起初一的课文来。一个月下来看到她们两姐妹的进步，我觉得挺欣慰的，这些日子里我晚上备课，白天顶着酷热教学的辛苦努力终于没有白费，我也第一次尝到了对症下药的甜果，体会到了为人师表的快乐!

在教学过程中，我还学会了观察学生的情绪变化，运用学到的心理知识帮助和开导有学习上的心理障碍的学生。其他老师都反应学生管茂良是教得最久，进步最慢，最难教的学生，他们都拿他毫无办法。在教茂良的过程中，我发现茂良其实是挺聪明的一个男孩子，初一英语课本的有些单词他默读几遍就能基本记好了，他的毛病是常会跌进心急气傲和沮丧自卑的心理低谷。记得我给他讲英语语法练习时，我怕他不懂就每一题讲得比较详细，可他却一直在抱怨我讲得慢，看到他心急如火，像有只兔子在胸口乱蹿，根本听不进我说什么的样子，我只得生气地停下来，又想好好开导他，可他又听不进，真的是骑虎难下，我还是第一次碰到如此心急难教的学生啊!事后，我绞尽脑汁去解决茂良的心急问题。我特别找了一个下午和茂良私聊，我给他讲“欲速则不达”的那个寓言故事，详细讲解其中的利害关系，尽量让他明白心急办不好事的道理。

接下来我特意找一些既费时又需要耐心的功课给他做，如叫他翻译简单的基本句型，精读阅读题等。他开始很不情愿，在我的强烈要求和督促下只好硬着头皮去做。虽然如此，我发现茂良的脾性还是有所改善，起码两周后，他能平心静气地坐下来听我评讲习题了，这对他学英语有极大的好处啊!

那茂良容易沮丧自卑的心理又该如何克服呢?他连听写单词时，错一两个就完全失去信心，脸上立马乌云密布，垂头丧气，接下来会的单词也听得一塌糊涂，大有一蹶不进之势，任凭我在一旁使劲夸他，想重振他的士气也无补于事。实在无计可施，我只好找一些最简单的单词给他记，给些简单的练习他做，慢慢他仿佛忽然醒悟自己其实资质不错嘛，老师的布置任务完成得不错，自信心才又回来了一点。以后的上课我都尽量地不去贬他打击他，有机会就夸他记忆力好，进步快，时时鼓励他学新的知识。课间休息时我给他讲一些我自己因为缺乏信心而失败的亲身经历，他经常疑惑地看着我似乎不敢相信他的当大学生的老师也会这样，但他慢慢接受了我的观点：遇事往好方面想，乐观对待生活和学习。这样三周后遇到不懂得习题和记不住的单词时，茂良很少出现情绪崩溃的危机了，他变得坦然了许多，整个人精神爽朗了不少，学习也大有起色，这让我心里别提有多高兴了，其他老师也佩服初来乍到的我能取得这样好的成绩!

一个月的寒假社会实践眨眼过去了，离开我亲爱的学生和共事的老师们，我真的很舍不得，是他们给了我这么好的一个学习的平台，让我学到了很多宝贵的教学知识和经验，让我在这个寒假获得了那么好的社会经验，真正成熟长大了。如果说人生的每一段有意义的经历都会化为沃土，促进梦想之树的开花结果，那么从化的这短短的一站足以让久未逢甘露的我看到了人生的无尽的希望，清晰了自己人生的奋斗目标。我以后不一定会做老师，但我所学到的好老师应有的精神品质却会使我受益终生，我相信接下来我的人生之路会走得更好!

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十二**

我短暂的三天无偿社会实践到今天就结束了，虽然只有短暂的三天，但是在这三天中的收获却是在学校所得不到的。请原谅我做如下的平铺直叙吧!

我这次的实践单位是一个个体工商户，在偌大的城市中像这种小门市、小单位数不胜数。我认为只有深入基层才能更深刻体会基层工人的生活，了解他们的心理状态，了解他们的需求，进而激发我们这些未来的技术人员的研发技术的努力方向。

在这三天中，我的主要任务是送货和开货单。关于送货，我想我就不必多说了，关键是认识路，别送错地方就ok了。关于开货单，这是我这三天来最头疼的一件事了，也是最令我痛心的问题了，这也是在我仅有的任务中唯一一个和我专业多多少少有关系的任务了。开货单不是单纯的在打印机上打印一张有字的纸，而是通过某一软件找到货物，并在这个软件上输入个数、单价等一系列操作后打印。这个软件可是很厉害，各种操作功能应有尽有，就如大闹天宫的孙悟空，想干什么就干什么。可是这个软件的弊端也就是在这里，我的老板只会这软件上的几种功能，对其他的功能却是一无所知。老板每次使用软件的时候，他都依次点击早在他脑袋里记住的点击顺序，每一次都是 那么的小心翼翼，生怕一不小心点错，坏了整个软件的数据。(曾经因操作失误软件瘫痪过)我想这个软件制作者扩大软件使用范围，勉强加大它的兼容性，目的无非是提高它的经济效益。但是我想说，我们的技术不是为人们谋便利，更好的为人们服务的技术吗?一味的追求经济效益你能推动社会进步、发展、引领社会风尚吗?单纯为了经济效益这也是自私的表现。好的目标，可以让我们更勇敢、更具创造力。

突然想起市面上的八核、四核智能手机，众所周知，八核、四核分别是八个cpu，猛的一听，八个cpu，好高端啊!八个cpu一定比四个cpu贵，事实也的确如此，在市面上，同款手机八个cpu的确比四个cpu的贵。其实，厂家在出厂同款手机的时候都是八核的，至于为什么会出现四核手机，这也只是销售策略罢了。又如房地产……在这里我就不多说了，相信稍微专业点的都应该知道销售内幕吧。

我认为，为了利益而致力于事业，非常的不好。虽然你赚的钱越多，代表你为国家做了更多的贡献，像提高就业率呀，拉动经济增长啊等等，但这些都不能成为你成为利益奴隶的借口。以人为本，不应该只成为政府的政策，更应该深入各个行业中。望我守住本心，用我微薄的力量传递一股正能量吧!

三天的无偿社会实践虽然很短暂，却足以让我思考我整个人生。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十三**

在一个月的寒假打工生涯中，发现在实际工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

同时我也明白了许多：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。

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，那么你一定会交得到很多朋友。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。不论做是事情，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，二十四天的打工生活，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。寒假虽然只有短短的一个月，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。

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和锻炼。

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，不要简单地把寒假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交际能力。

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。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。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。

这次的实践的确给予了我很多。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，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，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十四**

随着新年零点钟声的敲响，我们迎来了鼠年。作为一名大学生，抱着贴近社会、服务社会的愿望。我自己设计并进行了对河生态环境调查的社会实践。其间，我对河与周围环境做了一系列调查。与许多人交流并进行信息采集取证。

现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，实践则是川上的桥梁。如何使自己的理想，课本中所学的知识具体的在社会实践中得到较好的结合，是我们的知识进一步深化，水平进一步提高的重要的方法。

从实践中走来，带不同任何精湛的技术，但带回了也许是我一生中最宝贵、最有价值的收获。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提高素质，提早与社会来个零距离接触。学习如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。我相信任何的工作都能给我带来课本上无法得到的知识。所以在这次实践中，我尽量投入到其中，尽心尽力去做调查。这期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦匪浅。

这样，我就开始了自己的调查工作。首先，我在家做了接下来的工作流程、具体实施步骤。第一天，我来到政府部门和有关村委会，了解河的历史、基本概况，并向领导询问了关于河的治理措施，看到政府领导肯定的点头和满意的笑容，使我坚定了对这次调查的信念。第二天，我走访了邻居并向部分路人了解他们对河的认识。调查工作，难免有许多不适之处，也总会出现一些小错误。访问过程，有的人配合，但总有一些人不配合，甚至对你不理不睬。提问时，也难免自己会出现词不达意和笔录过慢的问题。有时还会碰见外地人，这时交流方式就成了问题。碰上这些，就只能靠自己的临场发挥了。第三天是我最累的一天，我从河的北头，沿河进行实地调查、记录。河边的商店、工厂、居民楼、不法及不合理建筑，我都有相关记录。调查结束后，又要进行汇总分类，并查相关资料，对河的情况进行分析，还有几天，就只是用来总结和查缺补漏。

在不到一个星期的时间中，我用自己的汗水收获了课本上学不到的知识。完成了自己“贴近社会，服务社会”的初衷，我永远都不会忘记这几天充实而又有意义的日子。长辈赞许的肯定，路人诚恳的指点，一句句话都深深印在我的脑海之中。这次实践学到了书本上没有的知识，既增长了实践操作能力，丰富了生活阅历，这将是我走向社会的一笔最为宝贵的财富，同时通过社会实践活动，从根本上解决了我们学生一些思想认识问题，促进自身世界观的转变，通过了机关部门里的温暖，受到了教育和鼓舞，增强了民族自信心和自豪感，坚定了走社会主义道路的信念。更为自己日后就业指明了方向，对自己的社会定位和自身价值进行了一次客观评价，发现自己与现实之间的差距。

我深深的感觉到这些日子所学到的东西和学校的理论有一定的差别，所以我领悟到：要想在日后工作生涯上有所发展，就必须理论和实践紧密结合，是自己的知识在实践中得到增长必须在实践中培养自己各方面的能力。独立认知和分析能力，应该说很多的要求规定里面都有提及类似的能力，但我认为我们大学生更应该有而且扎实的掌握这种能力。独立的认知能力使你不拘泥于传统，这是个讲求效率和讲求实际的年代，有独立认知能力或许会给你带来创新的灵感和机遇。当然，这并不是偏激、摆脱。独立分析能力我自己认为也相当重要，特别是在某些大是大非面前，更应该审时度势，准确判断，坚持立场，否则很容易走弯路、走偏路。同时，我也会继续坚持创新理念，创新是原动力，有创新才有发展。创新能为你的工作增加筹码。比如，在工作中能做到不循常规，以一种创新的形式去完成任务。这不但能为工作赢得时间，提高工作效率，而且还能赢得领导或同事的肯定和表扬。再比如，讨论课题或写调查报告时，如果能用独特的思维提出新思路、新观点、新想法，这对个人发展非常有利。

实践出真知。作为一名大学生，要想成为21世纪的合格人才，必须跨出校门，走向社会，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，从而提高自身解决问题的能力。走向社会，参加实践，可以帮助我们摆正自己的位置：不盲目自大，也不过分自卑。社会实践，对我们树立正确的人生观、世界观、价值观有着很大的帮助，对我们的事业心、社会责任感，也有一定帮助。时间总是在不经意间从指尖流逝！回顾这次社会实践，我觉得很有意义。其间，我也深刻感受到“知识无限，能力有限”的含义。在日后，我会充分发挥自己的能力，展现自我，积极向上。这期间，我留下的是汗水，带走的是知识；留下的是快乐，带走的是专业知识的欠缺，人际交往能力、出事应变能力等方面的不足，也为以前不了解实际情况，不进行实地的调查研究而乱下结论的行为感到汗颜。这些不足，我将会努力的克服，培养各方面的能力，提高自身综合素质，争取自己进一步更好的发展。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十五**

这是我上大学以来的第一个寒假，没了作业的负担和学业的压力，本可以尽情地享受这安逸的时光的。不过在现今社会，任何企业都比较注重员工的“社会经验”。可是对于我们这些涉世未深的学子，哪来的社会经验呢？于是为了提高自己的能力，增加自己的社会经验，我决定走向社会。于是，今年寒假我积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工——做促销员。

本以为，这是件很容易的事情，因为自己平时也经常去超市购物，对于那些销售员再熟悉不过了。刚开始的第一天，经理安排了位有经验的大姐带我，看着大姐很轻松地把促销产品推销出去，自己也有些跃跃欲试了。于是，在跟经理的协调之后，经理为我安排了一个专柜，促销的产品是豆腐干。

第二天，我便开始了独立的推销，可是，没了大姐在身边，我迷茫地站在柜台旁，不敢与顾客交流，我不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。我天生性格就比较内向，这对于我来说，简直就是一个很大的挑战。我也知道，关键在于大胆地迈出第一步。这时，正巧有位中年女子带着一个小孩经过柜台，我急忙叫住她，这场面，记忆犹新：“阿姨，过来看一看吧，这是苏州特产豆腐干，正逢春节，超市搞促销，买一送一哦！”“该不会是过期的吧？要不然怎么买一送一”。我一下子没了主意，心想，好难缠的顾客。要是平时，才懒得解释，不要拉倒。可我知道，我是来锻炼自己的，急忙解释道，“阿姨，您真会说笑，怎么可能过期呢，我们超市规模也不小，向来以诚信为本，顾客永远是第一位的，若是有过期的产品，还怎么在这里立足呢？不信，您可以看一下生产日期（边说便把日期翻给她看）”。其实这些话也都是自己平时去超市时听促销员说的，心想，这下那位阿姨总可以放心了吧！万万没料到，她瞟了一眼那生产日期，说道，现在一些商家都把过期的商品的生产日期给覆盖掉，直接换成新的，谁知道呢？这下，我真的有点怨了，不知道该说什么，也不知道怎么就突然冒出一句：不信我吃给您看。于是真的吃了那豆腐干。见状，那阿姨终于信了，她跟我说，既然你如此诚恳，那好吧，就秤点吧。此刻，终于松了口气，第一单生意总算完成了。虽然有些许牵强，但，毕竟是第一次。相信有了这次的经验，下次会做的更好。

说实话，自己曾经很歧视这种工作的。总以为只有一些带有专业性质的工作，如医生、建筑师、软件工程师等类型的工作才是值得敬重的。而平时逛超市时看着那些促销员总是很轻松，时常一脸笑容。总是显得那么的安逸，以至于让人觉得这是份很惬意的工作。无需劳碌，只需在超市随便逛逛，吹着空调，甚至遇到有熟人来超市还能聊聊天，而工资呢，照拿。

但这次，我是彻底改变了这一看法。也明白了“工作没有贵贱之分”这句话。只有当自己也投身到这个行业中来时，你才会发现那种酸涩，作为超市的一员，要永远以顾客为重，不能把自己的情绪带到工作中来。无论真笑或是假笑，你必须时刻保持微笑，使顾客觉得你很有亲切感，不感到陌生。有时还要受到那些自命清高的销售者的鄙夷，或是那些斤斤计较、难以沟通的人的纠缠。不过，正是因为有了这些挑战，使我能够得到锻炼，相信经过在超市的一些锻炼，我会更加适应这竞争激烈的社会。

通过这次实习的机会，社会这位无言之师给我上了很深的一课，就像就业这个问题，是我以前从没考虑过的，使我深刻地认识到了就业形势的严峻，所以，以后我会更加珍惜各种与社会接触的机会。它使我知道了服务态度的重要性。很多顾客会买你的产品，有时不是因为你的产品真的有多么优秀，而是你对他们的态度，让他们对你有了信赖，他们相信你，所以也就自然而然地会买你的产品。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。其次，经商同样需要创新。像超市一样，不一定非要中规中举地卖商品，可以采取促销等一些对消费者比较有吸引力的手段。也许这样就会使得每件商品的净利润降低了，但却可以大幅度地提高销售量，最终得以增加最终的总利润。

寒假是短暂的，实习的期限是有限的，社会是复杂的，有无穷的知识，特别是还没有写进书本中去的，需要我们学生认真的去学习，有知识，有能力才能自立于社会，实现自己的价值。一周的短工实践也很快的结束了，伴着茫茫的白雪，春节即将来临，这次的实习经验就是今年的收获。

通过一周的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。

最后，很高兴能有这个实践机会，虽然只是短短的一个星期，但我觉得非常充实，至少这是我目前为止过的最有意义的一个寒假。在以后的假期，我会参加更多的社会实践，积累和丰富更多的社会经验。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十六**

这是我进入沈阳医学院的第一个寒假，美丽的沈阳医学院，承载着我的梦想——去当一名光荣的白衣战士。生命的意义是由自己定义的，为了给自己医学知识充电，而实践的过程是所有课本不能给予的，所以寒假期间我便来到朝阳市中心医院实践。

因为不经常到医院来，刚开始在外面看医院好像分成了4个部分;120急救中心，紧急救援指挥中心，门诊部，住院部。进入医院，里面人来人往，可以用络绎不绝来形容了。医护人员有条不紊的做着自己的工作。有些你病人家属也轻车熟路，取药，检查。好像常来的样子。而有些病人或病人家属是找来找去，可能是第一次来吧。遇见穿白大褂的就问什么科在什么地方，医生细心清楚的告诉他。我的医院也不熟，我想以后要是遇到这种情况可怎么办呢/所以我医院里里外外看了一遍，有的不好找我还记了一下。没想到后来还真用上了。

一位阿姨陪着一位老奶奶向楼上大厅走来，问路边的人‘风湿科’在哪?那人不知道。我就走过去，我说阿姨你是找风湿科吗?我带你去吧。到了门口我指着门牌“这就是”。我终于可以做件事了，先前看着医护人员忙来忙去以及病人那焦急的身影，我就感觉自己什么都不会，来这里都碍事，现在不这样想了。我想我什么时候才能再不是个旁观者，而在其中出一份力呢?

后来一去医院我就到处找，找需要我帮助的人，戍边多发现一些东西。医院各处的标语，提示引起了我的注意“让健康永驻，让幸福永存”，“发扬南丁格尔精神，‘燃烧自己，照亮别人’”，“鱼水之情，永相依”等，这些温馨的标语会让患者感觉心里暖暖的。

正厅有一牌上写着“十不准”。

在外面转了两天，相近科室里看看了。我照常早上来到医院，走正门经过急诊走廊。当我走在走廊上时，忽然听讲后面急促的喊着“让一下”，“让一下”，我跳开，看见一群人围着一张床快速的进入急诊室。从缝隙中我看见一个小孩儿，满脸是血。吓了我一跳，这个小孩儿怎么了?还站在原地愣了一会儿，一个女的跟着一个男的跑出来“孩子要是有什么事我跟你没完”那男的说：“没事，不会有事，这么多医生在呢，不会有事，我先去办手续。”我回过神来，想应该不会有事吧!有医生在呢。然后我就走了，去了门诊部。

一上午就在门诊部里呆着了，再消化科，墙壁上有肠胃的胃镜手术有关图片;再骨科有关于骨骼的图片等等。听医生说上午门诊部人来得要多一些，下我人能少一点。的确，上午人流都没断，以前不上医院不知道，看病得人这么多。各种各样的，有老的，有小的，有胖的，有瘦的，有高兴的(病快好了)，还有忧愁的。再诊室里每个医生桌里都有电脑，病人来了，有病史的可以直接把病历调出来;每病史的可以新建一个。还有开处方，查看交费情况等，就坐在原地就可以办到了。这也许就叫现代医疗吧!

医生不仅要会应用现代技术，而且要有与病人相互交流的技术，一个中年男人拿着一张化验单，大夫看完问“这人结婚了吗?怀孕了吗?”“怀孕了”“这个人有乙肝病毒，数大三阳阶段，不太适合怀孕，因为可能会母婴传染。查一下dna，我在给看看。”那人脸变的焦急“不用着急，这病没事，得这种病的人很多，没事。”那人神情轻松了很多。后来检查结果，可以要孩子，单如果怕有事的话可以先拿掉。等病治好了再要也行。”到中午休息时间了，医生没有走，因为他在等一个病人家属，答应教他使用‘胰岛素注射器’。我先去吃饭了，我都吃完饭了那医生才来吃。

连续几天我都在门诊部里呆着了，后来去看了看哪天来得哪个满脑袋是血的小孩，他已经好了。再走廊里是那么安静，每个人都下意识的轻轻的，静静的。没有喧哗，没有争吵，仿佛一种默契--安静。我还发现再病床的一头有一个小本子，上面不仅写着对应的病人的名字，病况，还写着应该注意的饮食，运动等。

再这短暂的实践中，我学到了很多以前不了解的东西。‘医生’是一种职业，更是一种使命，是在平凡的岗位上做着不平凡的事。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十七**

大学生寒假社区服务活动已圆满落下了帷幕，我很庆幸自己报名参加了这次如此有意义的活动，让我接触到了平常时很少接触到的东西。这次活动，给我留下了难以忘却的回忆，让我获益匪浅。

x月号，参加此次活动的同学在xx镇中集合，主要说这次活动的大概流程和一些注意事项。那天，寒风习习，但是还是有很多同学积极参加此次社区服务活动。因为经费不足，参加此次活动的同学都自愿捐款来支持此次活动。这让我很感动，作为一名大学生，积极参加社会实践对自己来说既可以增长见识又可以锻炼自己，这是一个很好的机会。

号，我们第六组是采访乡镇司法所所长。他很可亲可敬，在百忙之中抽出时间来热情的迎接了我们，接受我们的采访。刚开始的时候我们都显得有些拘紧，不敢放松，但在他的鼓励下我们也慢慢放开了，与他进行了开心而又有意义的谈话采访。通过这次采访，我明白了礼仪的重要性。虽然在学校的社团我是公关部的部长，但在这次的采访中，我还是深深觉得自身的礼仪知识是不足的。理论知识也要与实践很好的结合才是的。今后，我会更加努力的学好社交礼仪，让自己的知识库更丰富。其次还要加强自己的语言表达能力，对于一些突发情况要灵活。

号，在xx镇派发新型农村养老保险等政策宣传资料。每个小组都派几个人去分发资料，并为当地居民讲解。我们每个人都很积极的去分发资料，虽然大家都互不认识，但是我们在活动中都不约而同地进行着默契合作的锻炼。我感受很深的是，大家都有很强的集体意识。接着选出来的二十人跟着副书记步行去了xx镇敬老院。路上，当地居民看到我们一群人浩浩荡荡的，就对我们说，大学生就应该多参加社会实践活动，积累经验，祖国的明天就靠我们去建设。到了敬老院，虽然我们和那里的老人都不认识，但是他们还是露出了笑容来迎接我们。我们给他们送去了一些慰问品，并和他们合影留念。当我们要走的时候，有些老人还是舍不得的。其实老人的心愿是很简单的，就是和自己的子女在一起，安享晚年。家里有老人就是拥有一块宝，不要觉得要照顾他们而感到麻烦。当初他们含辛茹苦的养我们，是那么艰辛，我们应该要懂得感恩。感恩他们给了我们生命，感恩他们的养育之恩，尽自己的努力让他们感到我们对他们的关怀，让他们可以享受天伦之乐。

号，我们上党课观看了红色经典电影，又一次重温了历史，深知今天地和平世界、幸福生活来之不易，我们这一代年轻人就应多学习先辈们的艰辛与拼搏精神；听了《大学生就业政策及方向》的知识讲座，现在的我们不能在茫目、无计划、无目标的去生活，应找到自己人生中切合实际的目标，并为此付诸自己的努力，并实现它。号，每组派两人一男一女组合，去敬老院打扫卫生。下午三点半在xx镇中进行友谊篮球赛。

张瑞敏曾说过：“把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。”我感触最深的是万事都不是那么容易的，只有自己不断克服困难才会成功，做事要认真踏实。假如我不去认认真真地做一遍，就发现不了自己的不足。工作也一样“一分耕耘，一分收获。”只有自己体验了才会知道。自己付出了多少，就得到多少回报。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。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后更加应该要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。“机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十八**

在今年的寒假中，作为大学生的我没有在家待着，而是去参加了社会实践，在实践中，让我们学到了很多东西。在寒假结束之际，现将寒假的社会实践情况报告如下：

活动主题：关于空巢老人的社会生活

活动时间：20xx年x月x日-20xx年x月x日

活动地点：

活动内容：帮助空巢老人的生活，调查空巢老人社会生活，来呼吁更多的人帮助弱者。

调查方法：探问，实地调查，道听途说等等。

实践人员：生活中有许许多多的人需要社会的帮助，例如，孤儿，贫困学生，贫困家庭等，但有一类人更需要社会的帮助，那就是空巢老人。

空巢老人曾辛辛苦苦拉扯大五六个孩子，用尽自己一生的力量无微不至的照顾自己的老伴，直到他的离去。但面对老伴的离去，孩子们为了自己的家庭忙碌工作以至于无暇顾忌自己的父母。但对于身居农村的空巢老人，他们有的儿女在身边或离自己很近，当然也有儿女不在身边的。老人却仍然得不到他们的呵护，甚至他（她）的儿女们希望他（她）早日去逝。可见，空巢老人们承受着巨大的心理压力。并且有的人还认为，她（他）的丈夫（妻子）的灵魂会将他（她）杀死。当然这只是迷信。世界上根本就没鬼，却仍然存在于老一辈的记忆中，他（她）们总是承受着别人和自己意识的折磨。因此我们更应该关注一些空巢老人的生活，以减少他（她）们一些心理和精神上的压力，让他（她）们心理和精神上都能得到一些慰藉。

作为当代青年，我们有着为人民服务的理想，因而我们应该多帮助这些老人。我们很多大学生一到大学就加入了青年志愿者协会，但每次活动明额有限，我们很难得到一次历练的机会，我们何不放开视野观望周围需要帮助的人，其实做好事处处可以做，何必只等着上面吩咐任务，只要我们本着为人民服务的理想，我们历练的机会很多，就像谈到空巢老人，他（她）们如果可以得到你的帮助，他（她）会多么的感动。

x月xx日我到外婆家了解了她的一些生活情况，当时正是中午，她说这里有鱼，你自己切好自己喜欢怎样吃就怎样煮，她就去洗米了，接着就在电饭煲上煮饭了，我在一边用煤气在锅里煮鱼时，却发现电饭煲上的閘我外婆忘按了，我就帮着按了一下，过了一会，电饭煲好像停了，却无意看到我外婆家里也安上了电表。我想我舅舅，舅妈怎么会这样对待我外婆这样一个空巢老人。以前，我们过来时，他们可是很好的，如今却……后来我外婆就在灶上煮饭，我就负责在煤气灶上炒菜。

过了好长时间我们才吃上饭，边吃饭时外婆告诉我：“你隔几天来一次，帮我做顿饭我动不了，自己一个人也不想煮饭，一直都是一天吃一两顿，我立刻就答应了，想到自己这次有好长的假期。吃完饭后，我问她：“你的被单要洗吗？”她说：“不用你洗，我知道你妈妈身体不好，不可以像以前一样指望着她来洗了，你家里也有好多事需要你做，我就自己洗了，但叫你大舅叫了半天他都不动，我就自己去清了，清了半天都没清干净，后来累了就坐在门口，过了一会，看到有人往这边走，就喊他帮我清了。被单被套就不用你洗了，你只要隔几天来给我做顿饭吃，我就会很高兴的。”我坐了好长时间才回家了，在回家的路上我在想，我外公去逝后，我外婆一个人一直坚持到现在，什么事都是她一个人做，现在她都八十多岁了，以前还有我妈妈帮忙，现在我妈妈身体不好也无力帮她了，而我舅舅他们虽离她很近，但却都不管她。

通过以上的调查，我认为空巢老人真的需要儿女们的呵护与关心，我写这次报告也是希望的人可以关心自己的父母与身边的老人，当老人受到重视时她（他）们就不会承受心理和精神上的巨大压力。社会上许许多多的老人，他（她）们各自承受着不同的压力，痛苦以及面临各种各样的困境，无不值得我们伸出援手。而据我所知，只有福利院的空巢老人才真正得到我们年志愿者协会的帮助，可见我们青年志愿者协会的一大弊端。

因此，我希望我们作为新青年要好好把握自己的学习时间和命运，不仅是为了我们自己过上幸福的生活而努力，同时也是为我们的父母和儿女创造优越的生活条件。因此，我们一起努力吧！尽全力去奋斗，以避免今后怨天尤人。

如今随着我们国家的经济水平不断提高，我们各方面的生活条件也得到了改善，所以，我们更应该好好珍惜眼前的时间，让我们的生命发挥出应有的价值。

总之，空巢老人的生活条件不仅需要社会的帮助，同时也需要儿女，子孙们的帮助。那就让我们一起携手创造好的生活条件。让辛苦的老一辈人们能够更好地安享晚年。

在此次走访中，我认识了一位叫王成的老人，他现在已经65岁了，在新中国成立之后当过军人，年纪大了之后由于家里子女忙碌没时间照顾他。他告诉我说他小时候的生活相当贫困，家中子女又多，父母根本就顾不过来，很多事都是自己学会的，自己从小就懂得很多，后来父母不在了就自己慢慢一路走来，直到现在，如今生活好了，自己在这里没有人照顾，子女也不关心，他感到很失望。老人的一番话让我对现在的生活感到倍加珍惜。

在这个村中住着很多家中子女无暇照顾的老人，还有没有了亲人和一些退伍的军人。老人们在这里生活得很辛苦，每天的闲暇时间不多，自己睡睡觉，或是找几个人聊聊天，打打麻将，过得很不充实。我开始去的时候就看见有两位老人们还在田埂上干活，旁边还围了三四个小孩帮忙，整个场面让我心酸不已。

在我走的时候，老人们都过来送我，说下次一定要再来看他们，我点点头。然后跟老人们打招呼后便告别了那个生我养我的地方。

这次社会实践，让我对空巢老人这些相对于我们的弱势群体有了更多的了解，他们需要社会对他们的更多的照顾，他们曾经都为社会做出过贡献，都有年轻辉煌的时候，现在虽然年纪大了，却不应该受到社会的排挤，也应该有自己的地位，更应该受到人们的尊敬。这回走访老人，让我也看到了老人们的活力，虽然年岁已高，但却活力依旧。他们都乐观开朗，没有子女在身边的照顾，却能交到更多老年朋友，拥有更多的共同语言。他们并不因为自己年纪的原因而放弃自己的梦想，他们照样像年轻时候一样生活、学习，他们自己在心中也坚信自己有自己的一片天空。这次的社会实践活动让我收获很所多，我也会继续关注这些弱势群体的人们，也呼吁大家一起来关心他们，让他们生活地更开心。

目前xx村委会的空巢老人共有9人，他们由于年事已高，体弱多病，没有儿女照顾，普遍存在独孤、悲观的心理问题。从今年开始，xx镇在xx村委会试点举办“关爱农村空巢老人”活动，工协会成立医疗组，每月定期探望农村空巢老人，充当“儿女”照顾他们，给他们送上社会的温暖。镇上也决定建立福利院，让空巢老人能安享晚年。

“阿佰，我来探望您啦！”2月5日下午，xx镇xx村委会的空巢老人何佰洋溢着幸福的微笑，他原本寂静的家顿时变得热闹起来，我是第一个前来探望他，在这个即将过年的时刻，我先给老人的住所清除灰尘，打扫卫生生，洗衣做饭，并为他购买年货。完后，我便和老人坐在了一起并同老人聊起了家常。话题从日常生活的照料到健康心态的调整再到新旧社会的变化，我与老人都聊的十分开心，老人们乐在其中。

随后，我又先后探望了xx村委会的其他6位空巢老人。xx村委会的何佰现年78岁，他早年参军，在部队打过仗，立过功。目前他每月都领取政府的补贴，衣食无忧，但年事已高，独居生活，难免孤独。自从知道镇上决定建立福利院后，对未来的生活充满希望。

此次来到x村看望老人给我留下了深刻的印象。老人家的慈祥、质朴及平易近人更是令我难忘。我觉得自己和老人之间虽没有进一步更详细的了解，但彼此之间却多了一份牵挂。

经过一小时的车程，我回到了自己家，但老人粗糙的双手却不停的在我眼前浮现，老人们和蔼可亲的目光让我就就不能忘怀。

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。

寒假如期而至，这个寒假是我高中生活的第一个寒假。想充实下寒假生活，必须在学习的同时积极参加社会活动，这样不仅可以增加自己的社会经验，而且可以在人际交往方面可以得到提高，扩大自己的社会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毕业后能真正走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能在生活和工作中很好的处理个方面的问题。

而这个寒假我在一个日用品有限公司里打工，由于每个暑假都会出来打工进行社会实践，所以对此并不陌生，但从未在寒假打过工，在这个天寒地冻的的节气里，为干活增添很多麻烦，我所在的部门是餐具包装，对于以出口为主的公司来说，各方面要求都很严格，这就要求我们工作必须做到极为细心。

我们负责把后面制成的餐具进行机器清洗、包装，孰能生巧在各个环节都很重要，熟练才能够提高产品质量和数量，也许刚开始工作很难适应，但很重要的一条就是去掉“学生味”不把因为还是学生作为做错事的借口。但毕竟打工比在学校要累好多。比如我们要早早起床吃早饭去上班，这对平时爱睡懒觉的我们也是个考验。晚上，下班时都天黑了。每天拖着疲惫的身子回去，再累也咬紧牙关，因为不肯服输，这是我的性格。

通过这次寒假实践，让我在冬季寒风中理解了父母的辛劳，打工的不易。明白了更多道理，在社会实践中我们应该要求我们把在学校的所学的理论知识运用到客观实践中去，是自己所学的知识有用武之地，只学不实践那么我们所学的就等于零，理论应与实践相结合，为将来找工作打下基础。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

我们不仅要学习学校所学的知识，还要不断从生活中实践中学其他知识来武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己，很多在学校读书的人说宁愿出去工作，不愿在学校读书，而已在社会的人，宁愿回炉再造，我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来更好的融入社会，并贡献自己的一份力量，今天的我们应该努力掌握专业知识，明天才能为社会更好的绽放自己的光芒。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇十九**

寒假就这样结束了，新的学期也已经开学了，现就寒假的实践情况报告如下：

实践前——思考

20xx年x月xx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，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。

实践中——行动

xx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。

虽然在电视上看过人家应聘，心里也作好了被打击的准备，可毕竟是第一次，站在应聘单位的门外还是紧张的打起了退膛鼓。一直在一旁的父亲看出了我的心思，说道：“要不我去帮你问问，看看人家要不要人，你再进去。”“不……不用了，我自己去问，不行我再换一家，你……你还是先回家吧。”我拒绝了父亲的“帮助”，因为我知道，从小到大我一直都生活在父母的扶助中，现在的我如果不迈出这独立的第一步，那么这次应聘将失去意义，即使得到这份工作，对我来说也没什么实质性的收获，因为我已输在了起跑线上。待父亲转身离开后，我稳了稳自己的心绪，深呼吸，带着忐忑不安的心情走进了装饰公司的大门……

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，他这既是监督我又是关心我，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。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊！？”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要求我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1.检查的学习情况。

2.谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法。

3.学习。

4.列举分析哲理小故事。

5.对自己近期学习情况的总结。

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

实践后——感悟

第一次参加社会实践，让我明白了大学生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；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇二十**

永远在路上

我享受这一切的感觉，从劳累中获取的幸福感和成就感。

“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觉。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。实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，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。实践就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，我选择了兼职，在肯德基做了一个月的工作，这不到两个月的时间，让我获益良多。

总的说来，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，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题，看到好多美好的，丑陋的社会现象，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。刚进肯德基的第一天，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。

可是等我正真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。

他们要记住众多变幻不同的电脑界面，我的记性不差，要背出这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做到收银七步骤，而且师傅只是给你做最简单的讲解，肯德基众所周知的就是快，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；每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上\*，站到柜台上，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。在这两个月中，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下来。

家喻户晓，肯德基是快餐食品，强调速度是它的一个重要的特色。作为餐厅的服务员，位顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被重复强调的。

在肯德基，这个“快”字不再是粗略的定性词语，而被赋予了断定的量化尺度――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；每位顾客排队购置餐点的时间都应当在5分钟以内。这些明白的数字标记着一旦穿上\*，所有举动都必须是迅捷的，不能有半点拖拉。要想在最短的时间完成批的工作，时间的合理支配就显得尤为主要。而我播种做多的就是对时间的利用。

我在肯德基的时候，培训“yes”的服务立场是每个新员工的必备考察内容。重要就是“微笑，眼光凝视，打召唤！”要在1顾客进来分开餐厅时，2点餐时，3需要辅助时总之就是随时随地……详细就是面对客人学会打招呼。我的师傅给就专门让我站在门口区域欢送客人，面带微笑对每一位客人都说“你好，欢迎光顾肯德基。”我的性情原来就偏内向，这样的机遇确切一大锤炼。除此之外物我的随时整理餐盘，给客人提供须要的服务，比方供给餐巾纸、酱包、宝宝椅等等。

在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。我现在理解了学院为什么一直强调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才叫自食其力，什么才叫社会的残酷了，在实践中更好的锻炼自己，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很多的同事，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！

在肯德基无论是冷冻的原料还是做好的产品都有保鲜期。过了保鲜期全部都要废弃，对时间要求很严厉。在我工作期间就有一位族长因为使用了过保鲜期的原料被开革。每个总配都必须记住所需东西的时间。比如做好的汉堡、盛到碗里的粥保鲜期都是15分钟。解冻的东西记忆的内容更多。刚开始我逝世记硬背也记不下来，每次都需要看笔记，延误良多时间。后来我联合记忆法则开展充分的联想，记住了许多无关系的东西。

一辈子是场修行，短的是旅行，长的是人生。

旅行，能让你遇到那个更好的自己。

目的地，永远不会是一个地点，而是一个新的是视角。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇二十一**

期末考试结束后的第二天，也就是元旦那天，自己通过朋友的介绍，来到了一家会展公司，并且在工程部工作。这家会展公司主要是与大型的房地产公司合作，策划并执行丰富多样的各种节事活动，工程部主要负责各项活动的执行，而且工程部也可以承接各种各样的宣传搭建工作。具体的工作内容如下：

一、安装拱形门、氢气球、灯笼

元旦前夕，为了营造节日的气氛，应房地产公司要求，在元月x日之前安装好节日宣传道具。我与另外两名同事于xx月xx日晚上x点开始安装，共花时x个小时，在安装的过程中，也会遇到种种困难，比如：在安装氢气球的时候风力很大，并且安装的位置还要自己到处寻找。

二、调试音响

由于房地产公司要举办一次交谊舞会，于是我和另外一名同事被派到现场调试音响，刚开始以为调试音响很难，但在同事的指点之下，我便很熟练的掌握了调试音响的技巧。并且通过一天的学习，我已经基本上掌握了调试音响的方法。

三、搭建舞台背景

就搭建舞台背景而言，在学校里面也曾实践过，但在这十几天的时间里，共搭建并拆卸舞台背景多次，并且，面积都比较大，而且搭建的方法也各不相同，但用的原理基本一样。

四、安装玻璃走秀台

应一家婚庆公司的要求，让本公司安装玻璃走秀台，走秀台共由13块玻璃组成，每块玻璃重40kg。安装走秀台很简单，主要是搬运玻璃要爬两层的楼梯，这是很费力的一件事。但最终还是克服种种困难，圆满完成任务。

五、实践结果

本次寒假实践共历时13天，虽然时间不长，但对会展行业要用到的基本工具有了一个大致的了解，同时，通过自己亲身参与本专业的社会实践工作，对会展行业有了一个全新的认识。我觉得会展行业的确是一个“新兴产业”，同时也是一个“撒钱产业”，其中暗藏着很多的商机，它和一般的行业的很大的不同之处就在于它具有很强的灵活性，并不是所有的工作都是按步就搬，而是随时都在变，因此，它对从事这个行业的人群来说就要求有很高的行业素质。这次本专业的社会实践让我对会展行业充满了憧憬，也对会展行业未来的发展充满了信心。

六、实践总结或体会

通过参与本次寒假实践，我从中学到了很多做人、做事的学问，更重要的是我学到了很多自己的专业知识。我想从如下几个方面谈一下自己的总结和体会。

1、实践操作能力太差；说实话，我的两位同事都是没读多少书的，他们做事的方法和技巧都比我强很多，虽然说自己是一名大学生，但我觉得自己的实操能力的确是比较差，因此，我认为我们在学校就应该举办与会展专业有关的活动，只有自己亲手去尝试了才知道怎么做，所以说实践出真理嘛！

2、商机遍地都是，但吃苦耐劳的精神不可少。我在这10几天的实践过程中主要是从事搭建以及拆卸方面，因此，我觉得这个行业有很大的商机，但工作也是比较辛苦的，就拿我做的事情来说吧，一般的做事的时间都不固定，如果说工程量大的话，有的时候会连续工作十几个小时，也可能更长。

3、会展行业的发展前景非常乐观。随着时代的快速发展，人们再不仅仅是满足物质上的需求，而更加注重精神上的追求，因此就会举办各种各样的活动。在实践的十几天的时间里，我看到了许多的会议、展览相关的活动，并且自己也亲自参与其中的策划与执行，本次实践，让我对会展行业的发展更加充满了信心。

**寒假社会实践报告1500字 寒假社会实践报告1000字 大学生篇二十二**

当清晨的阳光普满大地时，我们开始出发了。

凝结的空气随着飘扬的旗帜躁动起来。上面“电子电气工程系”、“科普文化队”、“科技维修队”的字样也如音符般的开始了自己的节奏。

随着校车的一路飞驰，在多次坎坷之后，宏大的队伍很快来到了目的地，我们三下乡的成员各自根据自己的分工工作起来，台州职业技术学院院.电子电气工程系“三下乡”维修社会实践正式拉开帷幕。

刚开始一会儿，就有很多的村民上来寻问，并把他们已坏了很久的东西拿来，以期待的眼光注视着周围的一切。由于我们内部有着明确的分工，所送来的东西一件一件的被登记，然后被送到维修人员的手里，在一栈茶的功夫下，一件正常的电器从新出现，村民更是觉得高兴。

中午的太阳很高很高，我们服务队的成员被阳光晒的身上已是油黑一片，但为了给村民服务，他们依然耸立在火辣的阳光下。当地的村民也非常好客，对我们的服务也非常满意，更是给了我们一片好评。他们也为我们的服务队送上一杯杯带着热情，带着鼓励的清水。当时真是情感一片。

“三下乡”是我们学校服务村民的一项特殊活动，在本次“三下乡”中，虽然时间不长，但我们从中得到很多体会。我们得到不仅仅是我们维修成功后的一份喜悦，更多的是来自心灵的一种感受，来自村民的一片热情。因为那是他们对我们工作，对我们服务的一种认可。当然对于自己来说，更是自己对知识运用到实践、能力提高的一种体现。

当然我们在学习中更多的是一种理论，在学校真正实践的东西并不是很多，然而“三下乡”这样的活动对我们说恰是一种实践，也是一种锻炼。不过在这过程中，我们也遇到了很多问题，有句话这样说的“世上没有完美的事情”。在我们所搞的这些活动中，我们也遇到些让人头疼的时候，毕竟我们所学的知识有限，对村民的一些产品，我们也只能望洋兴叹、爱莫能助。有时感到的也是一种无奈，这也正是我们今后努力学习的动力。总之，我们这次三下乡活动还不错，我们所取得每一个人都有很深的体会。

美好而充实的时光总是过得飞快，转眼间为期七天的三下乡实践活动已圆满地画上了句号。尽管在这支队伍中，我扮演的只是一个微不足道的角色，却又很多很多的感受，很多很多的收获。我们这支队伍分成宣传组、调研组、支教组、文艺组及后勤组五个小组。宣传组主要是负责做好三下乡的宣传工作，比如活动的布场和画海报等;调研组是调查研究当地的各项问题;支教组就是负责教书，每天都会和学生在一起;文艺组是排练节目，文艺汇演就是由他们负责的;后勤组则负责我们的起居饮食，有谁生病了，也是由后勤组的悉心照料。我是属于后勤组的，早上起的最早，晚上睡的也最迟，虽然比较辛苦，却乐在其中。每天白天给同学们做饭烧菜以后，我们晚上在睡觉前还要考虑明天吃什么好，我们尽量让每天的伙食有所改变，就算菜吧改变烧法也会发生一点点变动。在每次买菜的时候还要考虑价格。印象最深刻的是第一次的做饭糊的一塌糊涂，包水饺，值得骄傲的是我烧的油焖茄子，手撕包菜等。

收获最多的是我在三下乡中认识了很多的同学交到了很多朋友，还有一起和老师生活，老师们特别的关心我们，老师经常在饭做少了的时候，让同学们先吃，经常自己却吃一点点而已。作为后勤的我想到真的很尴尬。老师们的爱我会深深的记在心里。

最后一天去的本来是打算去神仙居游玩的，我们后勤起的很早，做了早餐。结果雨一直下，绵绵的雨帘阻挡了我们的去路。结果有些同学或许有不开心，或许有怨恨老师的阻止。不过过后想想老师也是为我们的安全着想。

上面是在后勤工作中的一些体会，觉得自己学到了很多，不仅是把自己之前学到的厨师知识运用到实际中，也提高了自己的后勤文化。同时，在工作的过程中，也暴露了我平时没注意到的缺点，就是我经常按照自己的想法做一个菜，有些事情考虑不够周到，不会考虑别人的口味，很多细节没有注意到等等。

在此，我感觉在今后的学习生活中，都有很大的帮助，我们能够更合理的安排一些事情，在以后的工作中，我们能够更认真的工作，能够更有目的的学习，我希望我们的明天会因而更美好，更辉煌。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找