# 2024年寒假社会实践报告600字(9篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-09-13

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。寒假社会实践报告篇一实践时间：我们通过自己的行动将宁夏扶贫与改造中心为我们家乡孩子捐的...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**寒假社会实践报告篇一**

实践时间：

我们通过自己的行动将宁夏扶贫与改造中心为我们家乡孩子捐的善款买成东西，并把东西送到孩子们的手中去。让他们不要因为买不起学习用具而影响到自己的学习成绩，甚至是自己的人生和接受教育的机会。让他们在精神和物质上都受到激励。

做晨曦计划的志愿者，为自己的家乡做一些好事。

通过这一次的实践我学到了以下让我终身受益的四点

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会未几，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。与同学的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，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。自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我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。

四、工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己在这次寒假社会实践中所学到的，是我自己以为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是：晨曦计划是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的奔腾。并且也增强了我熟悉题目、分析题目、解决题目的能力。为熟悉社会、了解社会、步进社会打下了良好的基础。

**寒假社会实践报告篇二**

在注重素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。

寒假期间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。它有助于当代学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

学校是一个小社会，步入高中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，体现高中生的自身价值。

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。

我在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我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。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，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。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一、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。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。在多次的接触顾客中，我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。

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假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

高中是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

这个寒假，我参加了黄江镇20\*\*年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的`社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动;大学生志愿服务活动;社会调查活动;兴趣培训活动;第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。

我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。

最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动----第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了?因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。

虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊!也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊!

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

4.

会计寒假社会实践报告

5.

寒假期间社会实践报告

**寒假社会实践报告篇三**

今年寒假的时候，到浙江大学软件学院参观了一趟，做了一次交流式的实践。通过与在浙大软院的同学的交淡，相关资料的查找，以及调查问卷的发放，进行了解与沟通，并且对所获得的结果做了一些思考。

浙江大学软件学院是首批35所国家示范性软件学院之一，学院力求培养应用型，复合型，适应市场导向需求的软件技术人才与软件管理人才，在课程体系上强调个性化教学，模块化课程，师资力量上除了高水平的在编教师外，建立相对外聘教师队伍，强调学生的开发能力、应用能力、协作交流团队组织管理能力、市场适应能力以及国际竞争能力。

在调查问卷中，主要调查了浙江大学软件学院的大二学生，也即与我们同届同学的学习、课余生活，自我认同度以及大家对软件学院的体制、运作方式等方面的看法与建议。

在学习生活方面，答案因人而异，反映课程作业负担较重与反映课程作业比较轻松的所占比例相仿。

在课余生活方面，选择最多的便是以电脑与网络方式为基础的娱乐活动，几乎所有被调查的同学都认同。这一结果放在当今大学校园的环境前提下已经是不出意料的了。而相比之下，体育运动被排挤到了后面的地位，球类运动是其中的主体，甚至于很多同学反映除了体育课几乎不进行活动，同样是电脑娱乐方式占据主体的后果之一。另外，在社会工作以及公益活动上，各自的情况都不太相同，所得的结果比较琐碎，很难进行进一步的分析。

在个人自我认同度方面，绝大多数同学对软件学院的学习总体感觉集中在“比较辛苦”与“一般”上，虽然有同学之前反映课程作业难，但是没有感觉“非常辛苦”的答案，分析原因第一经过一年半的适应已经对大学特别是软件学院的课程学习有了一定的把握能够进行好自我调节，第二还有两年半的学习尚待进行很多同学都在对今后的课程难度与程度进行揣摩中。另外在大学生活的自我满意度的调查中，约三分之二的同学却都选择了“没感觉”，四分之一选择“比较满意”，另有很小部分选择“比较不满意”，各有一人选择“非常满意”与“非常不满意”，同样是值得分析与思考的一个问题。大学生活与我们之前所过的生活在很大程度上是有明显的差别的，独立生活的成分加重了，交际圈子与方式与中学很不一样，尤其是在二十出头的年龄上，对社会有了一定概念但却缺乏深入的了解，因而对未来的把握有些迷茫，很多情况下缺少动力与激情，反映在生活上就显得生活极其平乏无味，有时懒懒散散没有什么感觉。

（2）希望进一步重视实践动手应用能力，多提供进实验室的机会；

（4）希望加强被关注程度。

通过这次的寒假实践活动，与同龄的其他院校软件学院的同学有了一次交流与沟通，听到了大家对于软件学院这个新兴学院的相关情况与问题上的精彩见解与内心真切感受，并且也体会到同龄的大学生的普通的心理状况，反映在一些具有共鸣的问题上，在今后依然有研究与分析的价值。

**寒假社会实践报告篇四**

;

    我于寒假期间在位于xxx市西部的xxx钢铁集团有限公司进行了几天的考察实践活动，在活动期间我对邯钢有了一些了解，对我们的国有企业有了一些感触。邯钢是1958年建厂投产并逐步发展起来的河北省属特大型钢铁企业。经过40多年的不断发展，集团现拥有总资产245亿元，净资产121亿元，已形成了450万吨铁、500万吨钢、500万吨钢材的综合生产能力。主要生产薄板、中厚板、圆钢、螺纹钢、角钢、槽钢、线材等系列产品以及冶金焦碳、尿素、复合肥、煤化工等副产品，产品行销全国并出口20多个国家和地区。它是我市的支柱产业部门，也是国家重点扶植的钢铁部门，每年为国家创收利税10多个亿，为我国的现代化建设起了举足轻重的作用，是我们xxx的一个耀眼的明珠，是我们xxx人的骄傲。几年前，在全国曾经卷起了一股邯钢热，全国上下都在号召学习邯钢的先进管理经验。我怀着找到邯钢繁荣的秘密的想法，来到了邯钢的钢铁围墙之中。在隆隆的机器声中，我漫步在一幢幢巨大的车间厂房之间，穿梭在一根根管道之下，领略真正的创造的伟大。那边铁水顺着下面的出钢口流下，飞溅出灿烂的火花，红红的铁水经过了一段传运变黑变硬一根根钢材便由此而成了。一想到我们身边的生活中处处都是钢铁的身影，就马上感到了这创造的伟大了。农业保证了我们的吃饭温饱问题，科教文卫事业为我们提供了后方的支援，还有各种服务行业使生活更加舒适，而真正能带来国家的繁荣和发展的，能使我国早日成为世界强国的，就是我们的工业。看到邯钢秩序井然，繁荣炼钢的情景我就为我们祖国的未来充满了希望。我所学的专业是自动化，这里就是我将来奉献青春的火热田野，我现在提前置身于这钢筋水泥的围墙之中，心情是无比的激动。我能有机会熟悉这里的环境，了解生产的工艺流程，实在是难得的很。我能亲眼看到自动化为我们省下的力气，自动化为我们创造的价值。在100年以前，人们恐怕还是自己在家股风炼铁炼钢的吧？——一个老汉左手拿着一把大铁钳，上面刚从炉里取出的铁块，右手拿着锤子用力向铁块砸去……  外国的船坚利炮轰开了中国的大门，中国只用木船架着几架土炮向敌人还击，一艘艘沉入了海底，是何等的惨烈？我们的耻辱不是我们没有粮食养不活华夏的儿女们，而是我们的工业落后使得我们一直处在被动挨打的状态。解放后，我国的工业的飞跃发展起来，我国的国际地位由此一步步提升上去了。现在我感到我的所学是多么的重要，大学的课程一定要学好，打好坚实的基础，才能符合21世纪工业自动化大生产下的工作的要求。我的实践活动另我对本专业有了更高的热情，使我的将来有了比较明确的方向。在有限的实习期间，我了解了整个企业的大体情况，正式接触了新时期的各种各样的工人，不同却高效的办事方法，也受到企业氛围的熏陶。我感到受益非浅。首先，我熟悉了邯钢的工艺流程。工人们把石灰石和铁矿石运到烧结厂进行初步的加工，连同在炼焦厂加工的煤一起送进巨大的高炉里进行煅烧，形成了铁水灌进鱼雷铁水罐车送往转炉，在氧气顶吹之下，进行更高温度的煅烧，使得铁中的含碳量进一步降低，并调节铁水里的其他金属元素的含量达到钢的要求。钢水出炉之后，有两条途径可走。（1）经过冷却使之变硬，在连铸车间把它们铸成板坯，方坯和矩形坯。这些钢坯还不能称做钢材，它们还需要进行轧制以符合各种再生产部门的需求。经过轧制生产出的棒材，线材，角钢等便是最后的产品了。（2）钢水还须经过一座lf炉进行深加工，此时的钢铁的质量更加优异。这些钢材经过薄板坯连铸连轧后还要经过一个大的酸洗池进行酸洗处理，以便使之镀锌。这样就生产出热轧钢板，冷轧钢板，镀锌钢板，酸洗钢板，预涂层钢板等产品。这些生产过程都是在精密的仪器的控制和监测下进行的。温度的高低，煅烧的程度都需要自动或者半自动的仪器的控制。在现代化的生产条件下既保证了质又保证了量，生产出符合建设使用的大批量优等的钢材。其次，我对邯钢的人员状况有了概括的了解。xxx钢铁集团有限责任公司始终坚持全心全意依靠职工办企业的方针和“以人为本”的员工管理思想，并将其贯穿于生产经营和模拟市场核算机制的全过程，培养和造就一支高素质的员工队伍是公司员工管理的最终目标。近些年来，邯钢十分重视技术创新和管理创新以及人才的引进、培养和使用，并注重人力资源的开发和合理配置。在公司内部建立了人才市场和劳动力市场，内部人员流动均通过市场的形式实现，为各类人才提供了学习提高的机会和施展才华的广阔舞台。截止2024年底，邯钢本部从事生产经营管理、工程技术、后勤服务和现场操作的员工共26587人。其中操作人员占75%，服务人员占11%，工程技术人员占5%，管理人员占9%。在技术管理人员中2%为研究生，40%为大学生，24%为大专生，22%为中专生，高中以下13%左右。从这些数字我们可以看出邯钢的人员配置是比较合理的，而且文化程度也是比较高的。对于一个国有的大型工业企业，基本符合生产的需要，有能力生产出世界一流的钢材。谈起邯钢，它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初，邯钢和其他国有企业一样，面临着原料，能源大幅度涨价和钢材市场疲软的双重压力，效益严重滑坡。邯钢的28种主要产品中只有2种盈利，这个曾经是河北上交利税亿元的赢利大户，出现连续5个月的亏损。在企业生死攸关之际，以刘汉章为代表的邯钢决策者不等、不靠、不要，创立并推行了模拟市场核算、实行成本否决这一新的企业经营机制，勇敢面对市场，迎接挑战。用刘汉章同志的话说，这是被市场逼出来的招数。这一机制的基本模式是：

市场-倒推-否决-全员模拟市场核算、实行成本否决就是采用模拟的办法，把市场机制引入企业内部管理，但并非简单地把社会上经济交往中的银行、公司、市场都照搬进来，把企业内部的二级单位都变成独立的法人。邯钢的做法是在保持现代工业企业专业化、科学分工协作、高度集中统一管理（即企业内部统一计划、统一采购、统一销售，银行只设一个帐号，二级厂不独立对外，不具有法人资格）优势的前提下，抓住成本这个关键，依据客观价值规律，用倒推的办法，即从产品在市场上被接受的价格开始，从后向前，通过挖掘潜力，测算出逐道工序的目标成本，然后层层分解落实，直到每一个职工。通过成本这个市场信息的传递，把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。实践证明邯钢所走的道路是正确的，领导的决策是英明的。看着今天蓬勃发展的xxx钢铁集团公司，我心里充满无比的自豪。我希望将来邯钢会更加辉煌，也希望有一天我真正成为一名邯钢的工人，为祖国的建设贡献出自己的一份力量，繁荣我国的钢铁工业。

  相关热词搜索：;[\_TAG\_h3]寒假社会实践报告篇五

今年寒假我来到了清华同方售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。

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。

我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：

1短:启动正常，

2短:非致命错误，

1长1短:显示错误，

1长2短:键盘错误;

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、计算机的电源有问题，

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cih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。

寒假期间，我在临沂市中裕燃气公司进行了实习。时间是xx年年2月1日至2月28日。实习期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作，得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在公司办公室实习，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实习对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。作为一名助理，我的主要工作具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实习工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

刚开始去的时候，还真的有点不适应，感觉自己什么都不会做，还好后来在老师的鼓励和帮助下，我也开始有了点感觉，对公司环境开始渐渐适应了。由于以前在学校里的时候条件的限制，我对日常办公自动化和工具维护这两个方面接触的比较少。虽然大的服务器、激光打印机、传真等我都见过，但是都没有具体的操作和维护过，所以对这些方面我都只有一个大概的印象而已。不过后来在老师的一一介绍下，我对一般的打印机和传真等方面都有了一定的了解。在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作。

在这里通过协助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，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大学面临走向社会的人来说，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”，我可以向他们学习很多知识、道理。

在此次的实习工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了自己的本职工作的同时，带头做出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

通过这次的实习，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。从这次实习中，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。虽然这次实习并没有真正接触到企业的高层管理，业务有的与企业管理联系并不是太紧密。但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在企业管理专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**寒假社会实践报告篇六**

实践时间：15年2月10日—2月14日

实践目的: 第一，丰富假期生活;第二，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获;第三，了解基层劳动人民的工作情况，体会劳动人民工作的不容易。

时光荏苒，我的大学生活进入第二个寒假。

由于我家在农村，爸爸妈妈为了供我和弟弟上学也更加劳累，这次回家看到他们因劳累而困倦的面容，我真的感觉到浑身的不舒服。

当代大学生在大学校园里的自在生活是以父母多大的劳累为代价的?如果我们不去坐到父母的岗位上工作，当代大学生们恐怕永远都无法亲身体验到他们的辛苦。

而爸爸正好在我们的一个乡镇企业——临邑气体厂工作，于是我便想到去他那里“实习”几天。

爸爸也非常赞同我的想法，于是我便得到了一个锻炼自己的能力和实现自身价值的机会;我的寒假生活一定将更加丰富多彩，随之投入了进去。

通过这次工作我学会了许多，体味了许多，思考了许多……

爸爸所在的厂子名字叫临邑气体厂，其实主要是为周边一些企业提供乙炔气和氧气等。

爸爸的工作主要是向气瓶中灌气，把装满气的气瓶搬到车上，有时还要用车向外送气。

初到之时，我认为这个工作也没什么，无非就是一些简单劳动嘛。

可随后我就发现事情远没想象那么简单，正所谓“ 没有实践，就没有发言权”，真的插手干起来就没那么容易了。

首先是向气瓶中输气，看着工人们很熟练的将卡子一拨，气就呲呲的跑到气瓶中了。

可等我自己上手后却发现没有力气这个活儿是干不了的，卡子拨过去的位置还要丝毫不差，看来爸爸他们干了很长时间才有了这种熟练程度。

还有就是往车上运气瓶，也是有技巧的，由于瓶子很高，要抓住瓶口，用瓶底滚着挪动才行。

一开始我把握不好重心，走起来前仰后合，既费力又危险。

第一天下来，不仅浑身酸痛，还受了老板不少批评，觉得很气馁。

不过好在爸爸的同事们认真的向我讲解工作中的一些基本要点，我也很快适应了这个工作。

在我的这次“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。

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。

做苦工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是做苦工生活的全部吧。

我不知道多少做苦工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的做苦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，五天的实践生活，我收获还是蛮大的。

我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。

所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的.积累对将来找工作也同样重要。

社会实践虽然只有短短的几天但是在这段时间里，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，更能认识到父母为我们付出之多，更让我坚定了好好学习来报答他们的信念。

这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。

因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。

大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。

因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

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，不要简单地把暑期做苦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。

在这次假期的工作中，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。

这次的做苦工是一个开始，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。

时间很快，在xx公司大客户部实习已经两周，因为个人原因需要暂停工作，现对近阶段工作作出简要总结。

非常感谢李增胜总经理的信任和推荐，能够走进xx公司的大门并获得了良好的实习工作职位。

感谢李志强经理的的支持和指导，让我在大客户的销售工作中学到很多实用的有宝贵价值的经验。

感谢xx公司的同事，在工作过程中给我的大力支持和帮助，这种良好的工作态度和氛围让我受益匪浅!

对于在xx公司的大客户部销售实习工作，我主要作出的两点总结。

一. 关于xx公司的工作

我固执的认为，xx公司的产品是在数据快速恢复领域具有创新性和领导性的。

一个先天具有优秀基因的产品是绝对能够在市场竞争中取得坚挺的表现的!

但是在具体营销过程中，我个人还是遇到了实际问题!

很现实，没有成交的销售是没有价值的，尤其对公司而言!我个人坦诚的发誓：在xx的市场营销过程中，我没有投机取巧，没有偷懒，我是努力追求更好!不成交的根本原因在于我：没有作出有效的努力和付出!

从客户的反应，我也发现可很多问题，并及时的向领导作出反馈。

主要的问题集中在客户的不认可，没有热情亲自体验产品。

个人认为原因有二：一是销售过程中没有很好的把握住客户的需求;二是我们的产品缺少一定的市场知名度。

对策有三：一是我个人作为产品的销售媒介，要加深对产品的深层认识，总结经验，提高与客户的沟通技巧;二是我应该主动的联络拜访更多的目标客户，并细分客户类型，做到有的放矢;三是我们可以考虑进行有必要的媒体广告宣传：包括网络宣传等。

二. 关于个人的心得体会

作为一次社会实践活动，我个人的收获比较大!源自xx公司领导的大力支持和充分信任，个人主观方面也作出了认真的思路计划和行动执行。

其一，个人的自信充分增强。

从校园学生客户到公司大客户，心理问题是首当其冲的!在李经理的鼓励下，我逐步树立端正的思想：做销售，我是为客户提供服务和信息的，尤其对软件产品，我是带着一种创意来送给您体验的!很对，销售人员不是骗钱的，他是送新的产品，新的服务!“我是为客户服务的!”，面对拒绝，不在沮丧!我的产品很好，总会被人接受的!

其二，个人的执行能力增强。

从大学生的“空想者”到雷厉风行的“实干者”，我是有很长的路要走的，但是，在这里。

我开始找到了了路的方向:路就在脚下，扎实的做，踏实的干，不要幻想，不要盲从，不要抵触领导!我觉得，这段时间，我疲惫过，放弃过，但是我选择了坚持!不追求个人名利，不计较个人得失，坚持不懈，坚持走在客户的身边!

其三，个人的营销思维得到锻炼。

感谢李经理，能够不吝赐教，悉心教导，在每次日工作汇报中能给予我认真的分析和总结，很好，很感谢，很有收益!做一个好的销售人员，比较难，但是只要方向对，准确努力，就有希望!这些收获，没有亲自的经历是体会不到的，当然，没有李经理的指导和分析我也是不会收获这么多的!

当然，期间我也给公司带来一些麻烦，甚至也造成一些错误，也恳请能够被谅解!

总而言之，这次寒假社会实践是充实的!对我而言，也是问心无愧的!我的一切行动：对的起自己!我努力了，我在追求着更完美!

于xx公司，是利，有弊?那就交由我的领导，同事去评判吧!

最后，再次向xx公司的领导和同事致谢!

**寒假社会实践报告篇七**

寒假如期而至，这个寒假时我大学生活的第二个寒假，时间较长，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，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近电脑配件柜台帮忙卖货。这是我第一次经历社会实践。对于一个学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

学校是一个小社会，步入高中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，体现高中生的自身价值。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。

在此次实践过程中我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。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

本以为在这里打工是一件很容易的事情，但凡事想时容易，做时难。让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在帮顾客拿货时，不小心摔坏了一个耳机，我当时吓的不得了，刚好被领班发现。我什么也没有说，只是让我交xx年才干的一个重要渠道；是提升思想，修身养性，为树立服务社会的思想提供一个有效的途径。通过参加这次的寒假社会实践活动，有助于我们大学生在学校中能够更新观念，吸收一些新的思想与知识。为期差不多有三个月的社会实践，虽一晃而过，却让我从寒假社会实践中领悟到了很多是我在学校中没有感受到的东西，而这些东西也将让我终生受用。

社会实践不仅加深了我了解社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在这次的社会实践中开拓了视野，增强了能力，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。我在实践中得到许多的感悟！

一、挣钱的辛苦

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！

二、人际关系

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。

三、管理者的管理

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！

四、自强自立

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忧无虑了，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！

五、认识来源于实践

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！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。

六、专业的重要性

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。

**寒假社会实践报告篇八**

刚开始工作我只能做一些诸如复印、打印、装订文件、收发处室信件、编排档案、填报表的工作，因为我对办公室的工作还不熟悉，一切对于我来说都过于陌生，我认真的做着这些琐碎的事，同时也加强自我公文方面的学习，包括公文的写作格式、要求，语言特点、公文的传送渠道、方式的认识和公文的整理归档工作。但随着实习的进行，我也渐渐的开始负责一些重要的文字工作，如撰写领导在全县安全生产会议上的发言稿等，都是由我负责的，这证明我经过努力得到处室领导和同事的承认。

几天的时间这些工作就做的得心应手了，以后我就开始做电话联系、传真。向与各部门联系，除了信件的往来，还有就是电话联系和传真联系了。有时领导会让我负责打电话通知一些部门协作处理某事，打电话跟对方联系时，必须要注意自我的语气，因为我代表的是办公室，要学习如何与别人沟通，用简要的语句让对方清楚的明白我的意图。发传真就要求我们对办公自动化设备具有必须的了解，要求会使用。

公务员三大工作：办文、办事、办会。办会就是其中的一项，在这次实习中，印象较为深刻的一次会议就是办公室系统党组专题民主生活会了。会前要准备领导的发言提纲、征求收集与会人员的意见、安排会议时间和地点、确定与会人员名单等等这些工作。

会后，我们主要是整理此次民主生活会的有关材料，包括：会前征求的意见、会议记录、领导发言提纲，做了一份民主生活会综合情景报告和会后整改措施文件。经过这次工作，我了解公务员办会的具体程序。我了解到公务员的日常工作不仅仅是处理各种问题、总结教训，还要总结各种经验提炼精神实质，加以推广和普及。

①公文方面的学习，主要包括公文的写作格式、要求，语言特点，公文的传送渠道、方式的认识和公文的整理归档工作，经过这尽二个月的实践，使自我对公文写作这一专业知识有了更加具体的认识，促进了理论知识向实践动手本事的转化，使我受益良多。

③学习使用办公自动化设备如复印机、打印机、传真机、扫描仪等设备的使用，在我自我的就业天平上再加上一个砝码，增加我就业的资本。

④了解开展会务工作的相关准备阶段、举办阶段、总结工作等一系列环节应注意的问题，并亲身参与其中，实践及解决相关的问题，锻炼自我办会的本事。

⑤待人要真诚。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。一份发自内心的真诚能够换取同事的信任，不管是在学习、生活还是工作上，道理都是一样的。

⑥要善于沟通。沟通是一种重要的技巧和本事，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自我主动去做。实习中，跟经委下属部门的电话联系、值班时跟来访人员的交谈、与处室人员的交流，这一切的一切都能够锻炼我们的交流本事，使我的沟通本事得到进一步的提高。

⑦要有热情和信心。不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满活力，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。活力与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到。刚开始进入一个领域，接触一份新的工作，都要有热情和信心，同时也要懂得主动出击，仅有这样才能更好的与同事熟悉，更好的进入状态，溶入工作环境。

**寒假社会实践报告篇九**

概况：

xx村共有x户约x口人，住房占地约x亩，耕地x亩。本村固定资产x万，去年总产值为x元，人均毛收入为x元。

（一） 经济收入状况

经济收入以经济作物为主，辅以副业如养鸡，养老鼠。经济作物收入占经济总收入x%。经济作物包括苹果、蔬菜、黄烟、花生、柿子和制种。自199年以来有果园x亩、蔬菜x亩、黄烟x亩，现在黄烟已发展到x亩。1990年进行村庄规划后，1992年在房前屋后种上了x棵柿子树，现在每棵树能收入两百元以上，近年又种上了x棵柿子树，估计明年能大量挂果。制种业是新兴产业，包括西瓜、西葫芦、西红柿、辣椒四个品种，种植面积在x亩左右每亩毛收入一万元左右。

（二） 受教育状况

村民中有x%受过初等教育、x%受到过高等教育。现在村里只有三个高中生。如今儿童的上学年龄限制到8岁，但有x%的孩子九岁才开始上学。

（三） 生活状况

据调查村民的粮食、蔬菜都自给，只买一些油盐、肉制品，因此大部分家庭每月生活费在x元以下。

（一）我看农村教育

人们在形容农村的教育状况时总是用\"适龄儿童入学率低\"、\"失学率高\"、\"教育状况落后\"等短语一言概之。这就模糊了教育落后的根本原因，甚至误导读者进入\"边远地区人们不重视教育\"这一误区。

经过这一段时间与乡亲们的接触，我深深地感到：农村对教育的重视程度比起城市有过之而无不及，甚至越是贫穷地区的人们对教育的渴望越强烈。教育滞后的根源不在于观念的落后而在于经济的落后。

让我们来看一组调查结果，在我们调查的家庭中有x%的家庭的三分之二家庭收入用于孩子的教育，绝大部分的家长非常希望孩子能上到大学。我依然清楚地记得乡亲们朴实的话语，搞调查时，当问及孩子们的学习情况时，他们总说：我的孩子能像你们一样就好了。其实我们这么辛苦，啥也不图，就希望他们多学点东西，找一条好的出路。还记得有个老汉对我们说：俺孩子能上到哪，我供到哪，就算砸锅卖铁也得上。

（二）我为乡亲献计策

从准备下乡到下乡结束，我的心情经历过一次次的万千感慨、一遍遍的心潮澎湃。在与乡亲们从接触到磨合再到打成一片，乡亲们对我们关怀备至，待我们如亲生儿女，我们体会到乡亲们淳朴的情怀，也感受到了农村对知识的渴求，对富裕的渴望。面对这份深重的情谊，我们都想尽自己的最大努力为xx村的父老乡亲们做出贡献。然而现今我们只能在宣传xx村成功的经验的同时，提一些不够成熟的建议。

在村庄规划上，做到了公路通到家家户户大门口，极大地方便了村民；路旁栽种柿子树，既美化了村庄环境，又为村民增加了经济效益，可谓一举两得。这可能是我国农村规划之创举，大有为之大力宣传的必要。

经济发展方面，农业往立体结构方向发展。注意了抓好经济作物和加大力度发展高效田的同时保持粮食产量。此举既保证了村民粮食自给，又增加了经济收入。

精神文明建设，结合村民朴素民风，村里还制定了强有力的规章制度，保证了 村里良好风气的形成，为其经济发展提供了有力的保障。

当然，这取得的一切成绩离不开村领导付出的巨大努力和广大村民的辛勤劳动。然而在取得成功的同时，他们却没有止步不前，而向着更高的目标前进。为此，我们同父老乡亲们一同探索前进的路。

乡亲们都想到建立自己村的工厂，把自己生产的苹果加工成成品再销售出去，以获得更高的利润。然而另一方面领导们却考虑着要承当巨大投资风险，基于此，他们的梦想迟迟没有实现。现今，农村收入不高，集体基金有限，承当风险能力极小，在如此现状下，村领导们当然是不敢贸然行事的————成功了是英雄，失败了却无颜面对乡亲父老。的确，暂不说基地太小而带来的原材料供应不足和技术问题，就连产品销售渠道也够戗。不过，在现有条件下，建立低投入，高回收，运转周期短的小型企业（如生产洗涤用品的企业）倒是比较可行的。

现在，村民们的收入主要是靠经济作物和种高效田。高效田是给外国公司制种，公司提供种子和技术指导，并负责回收种子，村民只需出土地和劳力。通过这条路致富，村民是辛苦些，但比较之下，这是迄今为止最有保障的致富之道。为此，加大宣传，极大限度地吸引外商投资，发展高效田，是xx村近几年致富的首选之路。

通过几天的实践，我们发现该地农民的经商意识非常薄弱，或许是受传统观念影响太深，其时，逐步使他们转变观念对经济发展是有重要意义的。

就那短短的五天，我和xx村结下了不解的情节，或许就像大家所说的，她成为了我的第二故乡，在以后的生活中，她会永远让我牵挂。有时候我想，一个人也许就为某种情感而活，为某些人而活。生我者、我生者；养我者、我养者；爱我者、我爱者，这也许就是一个人活着的理由。xx村的乡亲啊！我将在城市的一角永远地为你们而活、而努力。

20xx年3月8日

机工x班 华xx

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