# 大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字(十三篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-10-17

*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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字...*

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇一**

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去苏州的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么？我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她

常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么？”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。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。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这个寒假我利用这段宝贵的时间参加有意义的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我>收获不少。在实践中不可缺少的好多：

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。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。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，没有第一次又何来的第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇二**

这已不是我第一次参加社会实践，但却是我第一次真真正正的离开父母参加社会实践，也是第一次写实践报告，算是对自己工作的一种认识和总结。参加社会实践，我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。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。半个多月的社会实践，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。我在实践中得到许多的感悟!

整天在商场辛辛苦苦上班，八小时的工作时间只允许站着，天天面对的都是同一样事物，却是不一样的顾客，有点无聊!且好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原来父母挣钱供我们姐弟妹五个上学，上大学是真的很不容易!

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社会所淘汰。

我想，要成为一名好的管理，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，如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。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! 作为英语老师期间，我懂得了不同的孩子需要不同的管理方法，有的需要鼓励，有的需要引导，有的需要严厉管理，有的需要耐心的讲解只有这样，才能让每个孩子更好的接受知识，每个孩子取得不错的成绩。也许这就是孔子所说的：因材施教。

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，在这半个多月里，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!

在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有更多的知识层面去应付各种工作上的问题，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。毕竟，3年之后，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。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，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。

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。具备知识的积累，带着自信，万事开头难，但是，做过了，你会发现并没有那么难，带着自信走过每一步，走向未来!

结束语：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。积极的尝试不同的职业，赚到的不仅仅是钱，更重要的是一次学习的机会。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇三**

1月17号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假实践。以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看自己的兴趣，不过我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，而这时我以前的做过商场又打电话问我今年寒假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个寒假了，觉得再去做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆滩卖桔子，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的寒假实践就有着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。首先，我们三兄弟进行了总体计划：

1、货源调查。

包括进货价、距离、质量等；

2、市场需求分析。

包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等；

3、可行性分析。

包括竞争对手分析、摆滩地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了的人口总数和家庭总数，得到现在人口总数约为160多万，占汕尾总人数的70％，而我所在的东海镇人口约20多万，共3万多户。按照我们的习俗（祭神、回礼、访客都要用到），每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆滩批发也是差不多10万千克。这就说明市场的需求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去西南镇（图1）进货比较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手（摆滩批发）10家，地点我们会选在人流中心的人民路中段和龙仙桥边（图2）。而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖；我和三哥都想到合适的时间才卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而龙仙桥滩点2500千克廿四开始卖。时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到人民路，看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

第二天正式卖桔子，2.00元/斤，不过比较少人问津，可能是因为离春节还远吧，担心到时桔子都烂掉了。不过我们前两天都是靠着有熟人拉关系先做政府单位生意，这种比较容易做，一不讲价，二不挑拣，只要装好送上门就行。就这样一直到廿五，我们也只卖出1000多千克，桔子的色泽已经没有刚回来那时好看了。这时其他摆滩的也已经开始批发了，仅在人民路就有6、7家了，竞争相当激烈。而我们另一个滩点也进货回来开始卖了，我一般都在龙仙桥这个滩点，这边只有三两家，我们的桔子质量要好上不少，所以这边情况良好。桔子刚一回来就有很多人来买，第一天就买了500千克，这使我信心大增。然而，最艰难的是这几天一直低温降雨，很冻，冻得大家都不想出门了，更别说去消费了。这样我们的生意受到很大的影响，恶劣的天气大大地降低了消费者的消费积极性。大多人抱着“本来要买20千克的，这么冷了，那就随便买个10千克吧”的心理。所以今年的桔子市场的需求量由于天气的原因降低了不少。虽然天气恶劣，但很多劳动人民还是依旧劳作，我真正体会到社会上很多底层的老百姓的生活是多少的艰难。那么冷的天气，每天要起早摸黑的赚养家糊口，为的只是能让日子好过点。而我在学校的课室上课都嫌冷，这使我感觉到自己并没有想象中的那么坚忍，我要锻炼的地方还很多很多。接下来几天都是差不多的天气，面对消费者不积极的消费心态，很多批发的卖家已经开始降价。第一天我们人民路滩点并没有一起降价，因为二哥觉得大家最后还是要买的，不怕卖不出去。

后来事实证明，这个决定是错误的，这导致我们这个滩点到最后并没有什么赚头。一直到廿八才开始降到1。50元/斤，而这时龙仙桥滩点由于竞争少，质量高已经卖得差不多了。我们考虑到市场上还有很多的桔子，估计还有10万千克，于是来个大甩卖，1.40元/斤成本价出售，这样到廿九还剩下1000多千克，接下来的就基本上1元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩200斤自己搬回家吃算了。就这样，我的实践活动结束了。我们三兄弟核算了一下，除去成本18200元、运输费1200元、滩点租费800元和各种税收（包括市政局税、工商税、卫生管理税、个体税等）600元，最后我们只赚了多元，而人民路的滩点差不多没赚头。这是一次失败而双成功的尝试，因为这次很多摆滩批发的都亏了，我们能不亏本主要是靠质量还有两边作战，同时准备也比较充足，但第一次做这个我们也存在不少问题：一是时间上把握不对，如果廿五才开始卖的话人民路滩点的桔子不会到最后变得很难看。二是天气问题没有考虑进去，这是一个很重要的问题。三是市场了解还不够深入，今年受去年的影响以为桔子会好卖。

但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉（不容易），因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇四**

春节是我国的传统节日，在异地他乡打工求学的游子们纷纷赶回家过年。对于忙绿了一年的人们来说，回家是心底最真实的呼唤。“安全回家，文明过年”更是社会对人们最真切的期盼。

家是温馨的港湾，家乡是在忙绿痛苦时支撑我们继续前行的地方。每个人都爱自己的家乡，但不可否认，由于全国各地的发展水平人文地理环境的不同，我们家乡的文明程度也是不同的。我们的家乡不可能是百分百的天堂，一定会存在这样或那样的问题。虽然这并不影响我们继续继续爱自己的家乡，但是我们有责任让它变得更加的美好。

我一直觉得很多地方包括我的家乡在内，去买东西时经常碰到服务态度很差的卖方。我利用这次寒假在一家超市上班，作为服装导购员。怀着服务他人锻炼自我顺便赚点小钱的想法我就去上班了，希望能够用自己的热情去感染周围的人，让卖方和买方能够相互尊重和谅解。

我的工作很简单，就是向顾客介绍服装，价格，找合适的衣服码号给顾客以及开单。工作虽然简单，但重复度高，需要很多的耐心。有时候遇到一些比较麻烦的顾客就需要更多的耐心了。

最常碰到的就是顾客不知道自己穿多大的码号，又由于年底很多服装都断码了，导致最后款式与合身不能两全。有些顾客就只是抱怨一下，有些顾客则是要求多打一些折扣，于是需要不断的耐心的解释，价格是老板定的打折的方案都是固定的。基本上只要耐心介绍都能理解接受。换位想一下顾客也只是想花钱买到自己满意的商品，多试多询问也只是想买到自己最满意的商品，于是面对那些麻烦的顾客也不会比耐烦了。同时，在我与同事阿姨们一起工作的时候也感受到了她们对自己的工作也是非常认真负责的，只是由于长期干同一件事，不像我们这些兼职觉得新鲜而热情洋溢。有时候重复次数多了会不耐烦，声调会放低或放高而已，有时候对于一些顾客的无理要求会直接反驳，更有时候脾气可能会冲些，大多数情况她们都会跟顾客聊家常，并没有我在外面那种把顾客当上帝的感觉，更像是对的街坊邻居的态度。

通过这段时间的社会实践打工让我明白，换位思考试着为他人考虑会让你开心很多，不至于总是纠结自己那点小心思看不开。同时更让我知道了，每个地方的人文习惯都是不同的，比如东北人豪爽，南方人婉约，因为不同而有特色。每个城市都有它的呼吸和节奏，所有的城市人组成了这些呼吸产生了这些节奏，根本就不需要说将哪里的文明带到哪里。柑生南为柑，生北则为枳。其实对于每个城市，我们要做的该是发扬的优点，宣扬特色，摈弃陋习。让每座城市特色而文明，而不是为文明而去复制。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇五**

期末考试之后，我就像大多数同学一样怀着无比激动兴奋且迫切的心情离校回到家乡，准备一家人团圆过马年，共同迎接20xx年新年的到来。

回到家几天后，和爸妈一起去镇上的超市买东西，看见了店门上的招聘启示：由于年关将至，店内较忙，需要踏实肯干、认真负责的收银员一名。我想在家也没事，还不如去尝试一下。每次去超市买东西时看到收银员那迅速敏捷且忙中不乱收钱找钱的时候就佩服不已，现在终于有机会自己去体验一下了挺不错的。回去和家人商量了一下，他们也同意，我就去了，运气挺好的，老板一听我还在上大学就很满意的答应了，看来老板也是很看重学历的嘛，嘿嘿！

第二天，我就开始了新的工作，老板让店里的另一个有经验的收银员晓燕大概给我介绍了一下具体的工作内容，细节与注意事项等，看她工作了一会后，我就上手了。干了一会后我最大的感悟是：收银员肯定都是练过的，不然怎么可以如此身手敏捷。到来年关那几天买东西的人是越来越多了，我刚好也适应了习惯了这项工作，比起刚去的几天顺手多了，基本上能做到忙中不乱。最让我欣慰的是我没有给顾客算错过账找错过钱，这点让老板也很满意。

如果一个人对某件事认真到了一定程度，真的是会忘记时间忘记吃饭的，这就是所谓的“废寝忘食”吧！在超市工作的几天我确实有几次都是这样。我，家里人从来都认为很懒的我居然这样，他们都觉得不可思议，看我的眼神也从不信任逐渐变得赞赏高兴。说实话，平时在家里自己真的很懒，早上起不来床吃早饭，吃饭的碗也懒得刷，衣服有时还是妈妈给我洗的等等。可是，我现在明白了，自己已经不小了，确实该让自己动起来了。

工作有苦有甜，有欢乐也有无奈，有理解也有抱怨，有安慰也有责备。刚开始收钱时动作慢，一个顾客的帐都要算上老半天，后面排队等着结算的人就会用不耐烦的神情不高兴的说能不能快点啊！那时我的心里是心酸的，更是委屈的，人人都有第一次，可是别人从来都不会在乎你的感受。那些天确实很沮丧，店里的同事也经常安慰我说：“刚开始都这样，等你慢慢上手了也是很快的，这需要时间来练习，没事的。”即使是才认识了几天的同事，也让我在这个寒风凛冽的冬天感觉到阵阵温暖，我一定会牢记这份难忘的同事情。

工作在年后的几天就结束了，老板对我的工作也很满意，我也得到了相应的报酬，虽然不多却很沉甸甸。

20xx年是崭新的一年，我已经不是父母严重的小孩儿了，打了一岁就要成熟一些，该为自己以后的人生考虑了。现在的社会是残酷的，竞争日益激烈，必须为自己以后进入社会积累些经验，这样才不会到毕业时手忙脚乱不知所措，才能从容勇敢地应对社会的挑战。

新的一年，新的学期，展现更好的自己，加油！！！

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇六**

放假的轻松与快乐把我带回了家。

虽然半年不见，但城市的更新，道路立体化等城区的变化之大让人惊奇。回到重庆了，还是先回家一次把。在车上那心情简直别提有多兴奋了。对于早已拟定好了假期生活的我在4日，开始了有趣的学习。在先后参观了重庆汽博中心，白事达汽车销售中心，奥迪汽车4s店，上海大众4s店，华辰宝马销售店等之后，进入了一家小型汽车美容店，从事一些简单的工作，虽然工资不高可了解的东西不少，时间也比较葱郁，于是对中国车市进行了探索。

对于中国汽车市场来说，20xx年可不是简单的一年，20xx——20xx年是中国汽车业走向结构整体化的一个过渡时期，20xx——20xx年可以来说是一个开端，一个准备，主要就是为了在20xx年夺得一席之地，20xx年的中国市场已经走入成熟与稳定，逐步地成为中国的支柱企业。故此，20xx年末，就有些生产厂家忍不住想大干一场了，20xx年末，就推出了20xx款的汽车。比如象mazda6奥迪a6l等好几款汽车也都相继推出。

夜晚时分，独自在阳台上望着长江，嘉陵江交汇之处，手中的烟花已不如从前那么明亮了。更多的是对未来的憧憬，但看似平静的夜晚却暗藏了巨大的波澜。 上世纪60年代，马自达汽车公司从汪克尔菲加博士手中买到了转子发动机的专利，到如今专利已到期，这标志着在几年之后，将会有一场更为强大的世界性的风暴，该发动机比一般发动机小三分之一左右，所发出的功率也是大的惊人的。加上排量小污染低，但是最大的一个技术性难题就是它的油耗。一辆双转子发动机的排量为645cc\*2但油耗达到了11。42/100km。有缺点，就有动力有方向。未来的世界我们谁也看不清楚。

椐了解，重庆作为中国西南地区的重点发展目标，汽车产量总值也有望增涨5。62个百分点，加上力帆公司的力帆520的全球同步上世。它采用了minicooper发动机，并为其申请了518项专利，在同级轿车类尚属尖子产品，但定价却是经济型轿车的定价。使其增加了不少的卖点。

20xx年个大汽车企业把重标落在了中国中级汽车和中高级汽车上。国内汽车在外形，内饰，价格，人性化，性能，质量，油耗上进行激烈的竞争，同时加上如：日本，意大利，美国，德国等汽车生产大国的品牌车的压力，使中国汽车

业犹如一锅沸腾的火锅，香美而却又如辣似火一般。同时对于占汽车销售60%以上的售后服务方面，各企业也下了硬功夫。如汽车日常保养，修理，置换，转卖等。这种种的销售形式也就是汽车业的一个重大走向，并将走向每家每户。

1月27日，工作结束了，拿着不到500元的工资回了家，尽了一丁点对父母的孝道，并过了一个完美的春节，同时得到通知，2月7日到14日，一周时间内，重庆将举行19场人才招聘会，聘用岗位达到5万个。

又是一个大晴天，温和而又带着一丝寒意的阳光照在身上，踏上一辆开往人才市场的车。不去不知道，一去吓一跳，人，每个角落都是。大约计算了一下，4个平方站了3个人。一共有24500多个平方，那么也就是说当时有490000的人。许多用人单位聘请的都是有文凭、有工作经验的人。很多只能望而却步，靠卖力气生活。

这种种的社会现象让我深感不安，父母靠卖力气挣钱来供我上学，虽然只上了一个大专，但是他们坚信，我们出社会以后一定不回象他们一样，所以对于我们的巨大消费，他们从来不说一句话，而他们每天在家里吃咸菜喝米粥。晚上有时候连灯都舍不得开，更别说上街了。而我们回家后却满面笑容迎接我们。所以我不回因为我不别人文凭低而感到低人一等，比文凭不行我就比经验，“天生我材必有用”，带着家人的嘱咐，对未来的报复，对生命的热爱又一次踏上了10日开往北方的列车，结束了我的假期生活，开始接受新的知识，面对新的挑战！

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇七**

随着xx年寒假的结束，我在江西省安义县中医医院为期两个星期的社会实践也结束了。我是北京中医药大学管理学院医院管理专业二年级的一个学生，在这短短的两个星期里，将会是我从医生涯里最难忘的一段美好时光！使我对人生有了很深的感受！

二月三号，是我去医院的第一天。天公不作美，早晨起来天就下着蒙蒙的细雨。中间夹杂着南方特有的那种泥土味正纷纷洋洋的洒在大地上。因为中医院离家里有着近二十里的路，骑车都要一个多小时，所以我必须起的很早。但在农村没有早点买，所以我必须在家里吃，吃的是晚上留下来的饭。我自己热一下后就匆匆忙忙的推车出门了，在爸爸妈妈的再三叮嘱小心下披着雨衣走了。

寒冬腊月的，路上的风很大，尽管我把车骑的很快，但我还是一直冷的发抖。眼镜被雨雾遮的模糊不堪，骑上一段路就必须下来擦一下，这样就大大的降低了我骑车的速度。雨在下个不停，但看表已经快到八点了，而路还不到一半，当时心里急的一团糟，我可是一个不爱迟到的人，我可不愿意在第一天就迟到，那样会给他们一个很不好的印象。于是我还是拼命的蹬车子，风从耳边呼啸而过，两只手和耳朵都冻的发红，后背的衣服以被汗水和雨水浸透了。想想学医是多苦啊！

在骑了快2小时后终于到了中医院，我实习的科室是骨伤推拿科，这是我自己昨天亲自来医院，磨破了嘴皮子，对院长好说歹说才让他同意我留在这里的，因为平时如果医学院的学生要到医院实习的话必须得教实习费，他们当然不会随便让我进来啦！带我的是陈医生，他的年龄也只有31岁。说实话，他很高兴能带我这个学生，就只因为我是北京中医药大学的，而且又是一个七年制的。每个人都是爱慕虚荣的，陈医生也不例外。在一个县中医院里，本科毕业的还没有几个，而我昨天又是对院长说我一定要到他这个科室里。所以，本来没有什么名气的他，一下子使医院很多的人都羡慕他了。这只是个题外话而已。不管怎么说，我来医院里是为了来学习知识和增加自己的临床经验的，而不是来炫耀自己是一个重点大学的，陈医生也是应当的！因为有这么一种关系和情感在里面，所以在以后的日子里，陈医生对我也特好，尽量的让我接触病人，让我有更多的机会去操作。

进医院不久，我很快就发现了一个人，也是和我一样来实习的。年龄好象挺大的，开始我还以为是病人的家属，因为陈医生也没有介绍。刚进来的时候他正在给一个病人按摩，但看他那有气无力的样子，而且手法也极不规范。等陈医生看我缓过了刚才骑车的疲惫之后，就对我说：“小戴，你接一下他的吧！”于是我很高兴怎么快就能有机会展示一下自己了。于是我拿了一块按摩步盖在病人麻痹的那只脚上，心里特别的兴奋，所以用的力也比较大。那病人就说：“舒服啊！就要这么大的力，我这老腿已经麻了好多年了，都快没什么知觉了，你就给我用力掐吧！”听了以后心里更加来劲了，而此时刚才那个人却不好意思的走开了。

好景不长！在我用力按了半小时后手腕就开始酸痛了，渐渐的使不上力了！虎口上的也没力带动拇指和食指按摩了！而那个病人呢？居然被我按的开始打盹了！看看陈医生，他也正在给一位患有腰椎间盘突出的病人按摩，刚才那人也在边上帮忙，所以此刻没有任何人能代替我了，而且我也不能开这个口，那样会有多丢人啊！因为边上还有几位病人在看我呢，而且进门的时候陈医生就已经把我介绍出去了！此刻要说停下来休息一下子，那？佛争一柱香，人争一口气嘛！咬咬牙也就过去了！

等到陈医生把那个病人治疗好后，才转过来对我说：“行了，可以给他扎针灸了！”我也终于可以轻松一下了，并且扎针灸我也从来是没有学过看过的，今天终于可以大开眼界了！

接下来的一个上午，病人络绎不绝，但尤其是患有腰椎间盘突出和颈椎病的人为大多数，这也是现代人的职业病吧！但这种病陈医生都不会让我们动手操作的，因为在治疗当中如果有什么闪失的话，那样会加重病人的病势，后果谁也承担不起，医院也是绝对不会允许的！于是我和他只能在边上看了，我和他在聊天的过程当中得知，原来他有这么一段不幸的遭遇。他今年也是31岁。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇八**

对于此次近半个月的寒假实践，尽管时间不长，但从中收获颇多。我觉得本次寒假实践的目的如下：

1、通过参与寒假实践，更多的与社会接触，增加自己的社会阅历和经验，为即将到来的实习做好思想上和行动上的准备工作。

2、想通过本次寒假实践工作，了解当前会展业发展状况以及未来的发展前景，为以后进入这个行业作好充分的准备。

3、在实践的过程中，学习更多课堂上无法学到的知识，通过亲自动手，强化自己的实操能力。

4、培养自己的吃苦耐劳的精神，加强自己的综合素质，锻炼自己的社会适应能力。

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，来到了武汉的一家会展公司，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：

1、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1日之前安装好节日宣传道具。我与另外两名同事于12月31日晚上8点开始安装，共花时5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。

2、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。

3、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。

4、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。

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。

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。

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。

1月24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。

25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最好的。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。

27号，在xx镇峡山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，尽自己最大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。

28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。29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：“把一件简单的事做好就是不简单，把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。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇九**

相比于以往在家等开学的假期，这个寒假我过的很充实而且硕果累累。 农历大年初五，正当许多人还沉侵在过年的喜悦中时，我却来到市区想要利用这个假期找份工作。即使之前做好了“碰壁”的心理准备，我还是遇到了很多问题，比如，刚开始时不好意思开口问老板，不敢讲工资，或者不敢太相信对方的话。要不就是工作太重或者专业技巧性太强，不适合学生做，或者有些人直接拒绝招短期工。最后我抱着试试看的态度来到一家汽车美容中心，没想到老板欣然的接受了我，原来是这里原先的员工回家过年，刚好需要短期工，就这样我如愿的找到了工作。在我准备上班的那天晚上，父亲专门把我叫到跟前叮嘱我，他说在社会中生存，不能像在家、在学校那样简单的思考，不能任由自己做事。。。。。。。 接下来我就在这家汽车美容店刷车，遇到的是不同的车主，有的对车特别爱惜，对我们的要求也特别高，有的则很心急，随便洗洗就急着离开。负责带我的是个意气焕发的青年，他已经在这里工作了4年了，做事很认真，事事想要尽善尽美。

刚开始老板让师傅带我时，我还挺不屑，不就是洗车嘛，谁不会，没吃过猪肉，还没见过猪跑了。但当真正做起来时，却发现其实根本不是自己想的那么简单。这里面其实包含挺多的知识。清洗一辆车它需要做完接车，登记，第一遍冲洗， 喷洒洗车液和擦洗， 第二遍冲洗，洒水蜡 ，冲洗地毯等流程才算工作结束。

就拿冲洗来说，冲洗时有一定的顺序。应按由车顶，前挡玻璃，引擎盖，前保险杠，左右两边侧面，后挡玻璃，后尾箱，后保险杠，四轮框，底盘顺序来进行。这样做的目的是应减少重复冲洗。调整洗车机压力最好为4mpa，水枪方向

与车表保持45度夹角，水枪与车身之间距离在30cm左右，把车身、轮仓、底盘的泥沙洗干净，再关机后关枪，否则压力水管会爆开。用水枪冲洗车身污物由上而下，整个过程始终向另一边的斜下方冲洗。避免反向冲洗，以免将泥沙冲回已经冲洗干净的地方。直至车身表面无泥沙，才算冲洗干净。

干一行，爱一行，做事应认真，事事虽不能尽善尽美，但却应问心无愧。其实冲车时，如果想偷懒的话，完全只需把车身，挡风玻璃等易看见的地方易清洗就行了，这样车主一般也不会发现，但是我们却不能这样做。因为专业美容是细活儿，仅次于艺术品的制作，边边角角的地方特别注意不能遗漏，一个小小的污点就有可能破坏整个形象。像车身的下部及底盘，因为大量泥沙都聚在这里，如果稍有不慎就会留下泥沙，在进行擦洗时就会划伤漆面，因此尽可能地冲洗掉车身下部的泥沙。轮框内的泥沙也较多，冲水的时候手须摸到里面，要确定泥沙是否冲干净。

要么就不做，既然做了，就坚持下来，坚持就是胜利。今年的冬天格外的冷，刚开始时，掌握不好水枪要领，冲洗时水滴四溅，虽然穿着工作服，一辆车洗下来由头到脚全都湿透了，由于小的时候冻过一次手，天气稍一暖和，手就奇痒难忍，因此以后每年我格外注重对于手的保养，但是我第一天上班下来手，虽然是戴着手套，手却还是冻了。现在回想起来，我觉得好在自己有坚定的决心及认真的态度，才坚持了下来，有一个新招的员工干了两天，吃不了这份苦就辞职了，虽然很累，但我觉得这很好的考验了我的意志力。

一个月的时间如流水一晃即逝，在这实习的期间里，我收获了许多，成长了许多。俗话说：“没有实习，就没有发言权 ” ，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。实践主要对我们在今后的工作及业务能力的提高起到了促进作

用，增加了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增加了一块基石。同时这次寒假实践不但丰富了我对汽车方面知识的了解，也对我在今后社会的立足有一定促进作用，因为我所学的是资源勘查工程专业，我们的专业就决定了我们今后的工作将相对比较辛苦。如果没有那几天的兼职经历，可能我也会认为我们这一代都是在蜜罐中长大的，吃不了苦，经受不了一点挫折 。但事实证明不是这样的，正如我离开时老板对我说的：我能做得了这样的工作而且还把它做得很好，那么将来其它的任何工作自然不在话下”

任何收获其实都是通过自己努力的，事情的开始总比较艰难，但是一定要有信念并且坚持自己的信念，用心待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。这是我我参加这次寒假实践活动得到的最深刻体会。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇十**

学院：设计学院

姓名：20xx

班级：20xx一班

社会实践是大学生思想教育，实践教育的重要环节，对于我们了解社会，提高思想觉悟，增强大学生服务社会意识，树立正确的人生目标，促进大学生健康成长具有重要的作用。

虽然我现在只是一名大一的学生，但我已经参加过不止一次社会实践了，无论是玩具厂还是蛋糕店还是移动营业厅。所以我更加能够深知社会实践对于拓宽自己的视野，增长自己的见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐力有着多么大的帮助，也更加能够使自己在独立自主和为人处事的能力上得到更大的提升。

寒假即将过去，新的一个学期也即将到来，深夜里，细细回想这短短四十多天的假期，手指慢慢敲下每一个字母，突然感觉自己的寒假过的其实也是很充实的。坐上高铁回到麻垌的第一天，还没有回到家，刚一下车就被姑姑叫去她的托管所帮忙接送孩子辅导功课了。其实以前高中毕业的时候也去帮忙过，接手的是一到三年级，所以对于托管所里面的工作我还是比较了解并且有了一定的经验与基础的。因为回去的比较早，所以也刚刚好赶上了小学的中午放学时间。十一点半，我准时的去到了麻垌中心小学门口托管所排队集合的地方，等待着那一个个飞奔而出的身影，我明白小朋友们的心情，就像脱缰的野马，看到了草原一样开心而自由。“老师，老师你又来教我们做作业了是吗？”“老师，老师，你们放假了是吗？”“老师，老师，我们都一个学期都没有见过你了，我们好想你的。”……大概这就是我会毫不犹豫答应我姑姑来托管所帮忙的原因吧，因为这里有很多开心的面孔和单纯的心。而这些一二三年级八，九，十岁的小朋友学什么都很快，你的一句话一件事，做得是好是坏，对他们的影响都会很大。

回到教室（123年级在五楼是我看管），我先让小朋友们安静下来并且按年级排好队，然后再一排排的去打饭，这样不仅可以减少一些安全隐患也可以给小朋友们养成良好的生活习惯。其实曾经自己以为这份工作会很轻松，但是当自己真正做到了就会知道，对每一位学生都真心付出的老师从来不会过的轻松，也就是在那一刻自己也深深地体会到了大学里每一位老师的辛苦和感受。

在托管所里，早上你得起的早早的，喊小朋友们起床，并且认真检查各个小朋友穿的衣服是否足够保暖，是否都认真的吃了早餐。在排队去学校的路上也还得小心的看管着各个小朋友以免发生什么意外。送完小朋友去学校后就开始去菜市场挑选新鲜的蔬菜准备着这一天中餐和晚餐所要用到的食材了。中午放学把小朋友们带回托管所吃完饭后就开始教他们做作业辅导功课了。因为一年级有一些小朋友上课的时候不是很清楚学校老师布置的作业，所以这个时候自己就得拿手机翻开家长群里老师布置的作业并且拿字条记下来，再告诉一遍一年级的小朋友们。而每一个完成作业的小朋友我还要在本子上面记下来，以防有一些小朋友因为没有完成作业去到学校的时候被老师惩罚。

在托管所工作的日子里，我感觉不仅能提高自己的实践能力还能锻炼自己的脾气。因为小朋友们的能力和水平都是不一样的，而对与水平一般般的小朋友们我在给他们辅导作业的时候自己从来没有生气过，反而还十分耐心的教他们，一道题，她们听不明白，我可以重复耐心的给他们讲很多遍。当看到他们听的明白的时候，自己心里也会有深深的满足感，就仿佛吃到了糖，心理也甜的很。而在托管所的十几天里，令我最为之开心并且觉得满足的是看到了一个小男孩的改变。我记得我暑假去托管所工作的时候，他还是一年级，成绩也不怎么好，语文数学差不多都是不及格的成绩。我对他格外关注是因为他和我是一个村的，他的爸爸已经不在了，妈妈也改嫁了，现在是和爷爷奶奶住一起的。因为知道他的遭遇所以在其他小朋友讨厌他的时候我都会去和他聊天说话。在知道他的成绩不怎么好的时候，我就会在他做完作业的时候一个字一个字的教他拼那些拼音，教他怎么看拼音发的是第几声，事后还会再单独布置一份作业给他，让他自己按照我教的方法去完成。数学的话，他主要是不懂得读题目和不理解题目的内容，计算方面他还是可以的，所以我也根据他的弱项，每天晚上都辅导他。说来也奇怪，暑假第一天去托管所帮助的时候托管所里面的其他老师告诉过我说他是一个不安分的孩子，很调皮。但是在我帮他辅导的时间里，我觉得他是个非常听话的孩子。在这个寒假的十几天里，我看了他的成绩，已经很好了，比当初暑假的时候好了很多很多，语文数学都有了八、九十分。我不敢确定他现在的变化是否是因为了我当初的帮助，但是我仍然很开心，因为我知道，他现在已经有了目标，有了动力，他告诉我说，以后长大了他要去找他的妈妈。他现在的眼睛里有了光，不再是迷茫与胆怯，有那么一瞬间我会觉得他好像拥有了不属于他这个年纪里的智慧。

寒假里，我仍然对他很是关注，但是我知道，他以后肯定会变得越来越好。小学放假那天，他的爷爷来接他，快走的时候，他突然回头跑过来偷偷问我“老师，你下学期还会来吗？”我不敢确定，也不敢去伤害一个小朋友的心，所以我告诉他“老师还会再来的”。

因为小学放假的也比较早，所以在托管所工作完了后就在本地卖楼那里帮忙发传单了。在发传单的几天里，过的还是挺有意思的，每天物色着不同的人然后再把传单发出去。在过年前五六天的时候里我就开始回家帮我伯父卖对联了，所卖的对联都是手写的，伯父是小学中心校的校长，卖对联卖了十几年了，所以每年顾客都很多，而伯父一直对我都特别的好，所以我就主动回去帮忙了。对于卖对联，因为在初中的时候就已经开始帮忙卖过了，所以经验是真的很老练了，对于来往的顾客，差不多一眼就能知道她想买还是不买，而有一些还在考虑的在和他们聊着聊着的时候就差不多又买了。其实无论是做什么工作，只要你真的真心去热爱这一份工作，都最后总会有收获的。

我的寒假，过的很充实，不过还是有些许的遗憾，那就是我完全没有在家提前练习下学期的知识，或许是懒惯了吧。

每一次的打工，每一次的社会实践，都能给我带来不一样的发现与感受，我现在这种感觉，喜欢和一群小朋友在一起，如果当初我没有选择学艺术，那我肯定会去做一个小学老师。这个寒假，发传单是我第一次做，在移动营业厅卖手机卡也是我第一次尝试，我希望在大学这些寒假暑假里，我能够尽量去多接触各行各业，因为那样，说不一定毕业以后我也会有自己想发展的方向，更重要的是，起码我能知道的比别人多一点，而那样我就会比别人多一点机会，多一点希望。一步步慢慢的来，先去尝试小的工作，小的行业，等到自己有了一点的经验后再去做一些和自己专业相关的工作。大概高中的语文学的不怎么好，所以现在都无法用这些文字更加准确的表达出自己在寒假里的社会实践感受，不过，自己知道自己在成长就已经足够了，加油，新的一年，新的一个学期，新的一个更加努力的自己。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇十一**

在这一次的寒假中我进行了一次社会实践，学到了很多的东西，对我以后的个人发展是有一定的帮助的。实践的时间虽然非常的短暂，但我觉得这一次的实践对我来说是非常的有意义的。现在社会实践也已经结束了，我想为这一次的实践做一个，让自己在下一次的实践中能够有更好的表现。

对我们大学生来说，社会实践就是一个让我们了解社会，跟社会多进行接触的机会。平时我们都在学校里学习没有什么机会跟社会多进行接触，但之后我们就要投入工作了，所以在假期的时候进行社会实践是很有必要的。作为学生只知道书本上的那些知识是没有用处的，还是需要去了解我们现在的这个社会，才能够在毕业之后在社会上找到一个合适自己的位置。

这一次实践我是来到了一家公司工作，我所选择的公司是一家跟我的专业相符合的公司，我想为自己毕业之后找工作做准备，毕竟有相关的工作是会具有竞争优势的，也能够更好的找到自己适合的工作。在这里我学到了很多的知识，知道了合理的去运用自己学到的这些知识，也知道了怎样跟同事还有领导相处，在中跟别人相处也是一门学问。

我对自己在实践中的表现还是比较的满意的，学到了很多的知识，也积累了自己的工作经验，对社会也多了一些了解。从前在学校里面接触最多的就是老师和同学了，但在工作中就不能像对待老师和同学那样去对待领导和同事。领导对员工是不会像老师对待学生那样的宽容的，所以在工作中要更加的注意自己的，尽量不要出错。同时也要学会接受别人的批评，自己没有做好的话被批评是应该的，在被批评了之后就要去寻找自己身上的问题，而不是抱怨领导为什么那么的严格，这样自己才会有进步，一点一点的把工作做得更好。

在实践的过程中也发现了自己知识领域和能力上存在着的不足，这也让我知道在学校我应该要更加努力的去学习，先把知识都学好，这样在之后要用上这些知识的时候就不会埋怨自己在学校为什么没有多学一些知识。之后会努力的.去提高自己的能力，弥补自己的不足之处。有时间的话我也会再一次的进行社会实践，让自己能够有更多的工作经验，同时提高自己的工作能力。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇十二**

可以说又像是一眨眼的功夫，大n寒假已然走到了尽头，回顾这并不算短的一个假期，总的来说是轻松惬意的，期间安装电缆的社会实践经历倒是值得一提。

那是刚放假一周的时候吧，那天一早，我们跟着亲戚公司的四个工人来到了北京外国语大学。带齐了需要的装备，梯子、工具箱、电缆线等，直接驶向了目的地。先是室外的安装，是地下的电缆安装与处理，我的工作就是帮助他们做些力所能及的工作，把所需的各种工具随时递到他们手里或者放到固定的位置。

在室外是地下的安装，图书馆刚刚落成，围绕着它已经装修完成，电缆线即网线的安装以及接下来的电路系统的安装是他的最后一道程序，围绕着图书馆的一圈，在地下管道的位置把错综复杂的电缆线错落有致的安排好便是这部分工作的内容。其实总的来

说技术环节要求并不高，只要结对口就够了，可做起来就需要细心、再细心了。首先，要保证电缆线不能打弯，否则可能会造成损坏；其次，要保证从固定的管道里顺利地穿过；再次，要保证不与电线的地下管道里的线纠缠在一起，要尽量节省空间。地下的安装最大的困难就是行动不便，地下空间比较小，空气温度又比较寒冷，大家都穿着厚厚的衣服，有时候会遇到很细的活儿，就需要很耐心的去做。

围绕着图书馆的一周，是一段比较长的距离，我们分为四个阶段来完成。也就是近似于正方形的四个顶点吧。我们之中的两个人会在两个顶点处站着，一个把线弄整齐，防止打弯，另一头的拉线，看起来挺轻松地活，其实干起来也蛮累的，中间决不允许粗心大意，往往一点点的粗心就会带来很多不必要的麻烦，由于线比较多比较长，重量也不算太轻，后来拉线的就不是一个人了，我在这头捋好，那一头三个人在拉，就这么有条不紊的进行着。除此之外，还要注重长度的估计，从中间阶段这一圈电缆线是经过计算的，保留有大概两米的余量，多余的部分可以盘到地下空间，若是长度不够就会十分麻烦，甚至说功亏一篑。就这一部分内容我们大概忙乎了1个多小时，在盖上井盖的那一瞬间就标志着这一工作的完成。

然后就是图书馆内的安装工作了。就是在各个电室、墙面上错落有致的线路。室内的温度比较高，干起活来虽然比室外干净，可是穿着厚厚的冬装的我们热的是汗流浃背。

室外和室内的电缆线是相互连着的，完成这一步连接倒是费了我们不少功夫。在图书馆的角落是专门的电气室，我们室内两个人室外两个人从地下要完成连接。这期间还遇到了小问题，那个管道竟然口是封死的，怎么也弄不开，后来我们只能从旁边凿了个洞，把电缆线穿了过去。

室内是自下至上的续线，因此格外费力，还要爬高，我在下面负责扶着梯子，技术活由他们来完成，说白了就是把并不长的一段线连接起来，做起来却花费了整整一个小时，衣服都湿透了。说起来，我们和在这儿一起施工的很多工人一样，都属于修缮这栋楼，各司其职，在我看来，这样的工作是有意义的，虽然说工程不多，做出的贡献也不大，也算是为祖国的建设除了一份力吧，感觉很满足。

打心底说，我喜欢这种实实在在的工作，这种工作让我感觉自己是一个有用的人，求学这么多年了，从小我们就受到为国家出一份力这样的教育，但放到大多数人身上完全是一句空话，以前我们没有太多的接触社会的机会，也就没有切身的感受这句话的机会，在实践中我们如果做得是那些建设性的工作，看到自己的劳动成果就这么在那儿矗立着，这是一种完全不同的感受。以前也做过很多大大小小的工作，像发传单、做酒店兼职、去工厂搬运等，虽然也有辛苦、也有感触，可体会到的是金钱的来之不易，时间的宝贵，所不能感受到的是精神上的那一份满足。

曾经一直有一份不大不小的梦想，让自己活得有价值、有意义，直到如今，或许不仅仅是我，好多大学生求学为的是一份未来安定的工作和让家人>幸福，儿时那些梦想随着慢慢的长大也渐渐的淡了，到了大学，真正想以后投身枯燥无味的科研工作的并不多，绝大多数学生也只是打算从自己的专业走出来，然后进入一个不错的公司，有着不错的收入，或者自己有一份生意、轰轰烈烈的做自己的事业就心满意足了，可我不甘于此，在我们这个时代，没有硝烟没有争斗，和平年代的社会却也有自己的需要，社会需

要进步，为他的进步贡献自己的一份力量，同时自己也有一份属于自己的幸福生活是我毕生的追求。

乱以尚武治天下，治以修文化人心。当初懵懂的我就有后者的梦想。少年的我喜欢文学，喜欢那些华丽的文字；喜欢历史，被那些名人轶事深深吸引；喜欢地理，甚至梦想着有朝一日携家人环游世界。中学时代，我的语文、历史、地理成绩也是格外的好，可世事变迁，当初迫于种种压力，我选择了理科，选择了那些逻辑性极强的数字符号，当时的我想法也很简单很天真，科学技术是第一生产力，国家之间的竞争、社会的进步，最重要的就是人才，我那是也就有了一个成为新时代人才的想法，可事与愿违，懒散的我最终没能考上理想中的大学，也没有机会选择自己喜欢的专业，选择了农学，一度让我很消沉，虽然说这个行业也有许许多多的科学家，但长远来看，这个行业的发展潜力远远不如it、经济、车辆等行业，毕竟，我们的社会正在大踏步的向着工业化迈进，各个国家之间的竞争也达到了白热化，我真的特别想成为祖国工业化建设的一份子。中国的发展如今正处在一个可以说是混沌的时期吧，建国初人人奋勇争先建设工业化祖国的时期过去了，改革开放初期人们纷纷下海经商的时期过去了，如今经济滞胀、人口过多，生活压力空前大，好多年轻人连自己的生活都得不到保障，何谈为国出力。

而我们却不能因此而消沉，无论你在哪一个行业工作，都应该有一个积极向上的心，有一份为着祖国的心，有一份爱心，为这个社会贡献自己的一份力量，空谈误国，实干兴邦，作为大学生的我们，应该努力让自己成为新时代祖国建设的生力军！

说了这么多，话题好像有些偏离，我还要谈谈自己在这次工作所获得的实实在在的小经验。那就是，做任何一份工作，都应该耐心地去完成，虚心的向这一行业的长期工作者请教，事无巨细，只要是自己的分内之事，都应该尽心尽力的去完成。

**大学生寒假社会实践调查报告 大学生寒假社会实践报告1500字篇十三**

我们新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应能力。假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。进行社会实践，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实践，从而提高自己的实战水平，同时可以将课本知识在实践中得到运用，从而更好的指导自己今后的学习。但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式。

实践过程：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。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，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。

我的工作是在那做传菜生，每天工作12个小时，虽然时间长了点，但我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在这里，不一定有人会告诉你怎么做，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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！曾经有人说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。毕竟，1年多之后，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。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。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。

实践心得：虽然这次的实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家餐厅，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

将自己这短短的几天实践同理论相联系，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的>挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，>克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生>素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。

实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。

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