

最新小数点移动引起小数变化的规律的 教学反思(实用5篇)

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。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

寒假社会实践报告篇一

今年寒假来的很不容易，我们在匆匆忙忙之中结束了这个学期的学业之后，然后彼此踏上了回乡的旅途。到了年底，我们个人以及社会的安全防护措施也要做起来了，但是我的家乡各方面的工作还是做得可以的，因此我准备在家乡进行一次寒假实践。希望也不辜负这个寒假的时光吧！

这次实践，我是在一家超市做收银员，现在县城里普遍还是人工收银，机器运用的也不是很广泛，因此，我通过家里的介绍，来到了一家大型超市从事收银员的工作。虽然说这家大型超市在全世界都是有名的企业，自主收银的机器也已经装备好了。但是在我们小县城，中老年人偏多，所以我们人工收银也是一项很巨大的工作。尤其是到了年底那会，每家每户都往超市里备年货，更是忙得不可开交，几乎每个收银岗位上都会有人。所以这次实践还是给了我很大的感触的。

刚开始进入收银岗位的时候我就在想，收银员的工作不是很简单的吗，就是给顾客买单，然后微笑服务就够了。但是事实并非这样，在我上班的第一天就出现了一个小问题，那就是我没有帮顾客把毛巾上的防盗扣解下来，所以导致顾客到了门口的时候就发出滴滴滴的响声，既让顾客尴尬，也让我处于一种非常窘迫的境地。

当时我赶快跟那名顾客道了歉，然后对方人也挺好，原谅了

我。后来我也向我们前台的主管道了歉，主管也看在我第一天上班的份上原谅了我。自从那件事情之后，我就再也不敢小瞧这份工作了，别以为自己是一个大学生就觉得做这份工作很容易，其实我们的学历和我们的个人能力有时候就是两条平行线，想要让它们相交，我需要付出更多的努力。因此不要因为学历而忘了自己的真实能力，懂得了这一点，我们才能在这两个方面有共同的进步。

后来的实践日子逐渐变得更好了，我能够在这个岗位上做到行云流水，没有再出现过什么过错。一个多月的时间，让我逐渐知道自己是成长了的，至少在做事情这方面我还是稳妥了不少，再也没有以前那么浮躁了。在对企业的认知上，我在思想上提升了一些高度。不管是对以后的学习还是对将来进入社会时的工作，我都会一步一个脚印的去走，踏踏实实从最基础的做起，慢慢积累能量，最终抵达顶峰。

寒假社会实践报告篇二

实践时间：××年××月××日至××年××月××日共近18天！

实践目的：社会实践活动已逐步成为了引导、教育和服务大学生提高综合素质，增长才干的有效形式，是大学生了解社会、了解国情、学习工农，走与实践相结合、与工农相结合道路，矢志报效祖国的重要载体。同时学校与学院也大力的号召大学生实践。和我们自己为提高自身的社会实践能力，我们结合了自己的实际情况和长久以来的打算，顺应社会的需求。我参加了“××大学××志愿者服务团支教”，锻炼自我，服务新农村建设！

××县××镇××小学的基本情况：老师七人，在校生97人，在我们开课几天后学校的学生达到120人左右，开一，三，五，六年级，课桌较差，设施极不完善，教室共七间，在用教室共四间，操场就一个简易的篮球场，其它是泥巴地。体育器

材稀少!学生有些要走一个多小时的山路,将近二十多个同学中午都不回家吃饭!各方面的情况都很差,但学生们很懂事!有些学生是跟爷爷奶奶一起住,有些是与外公外婆住在一起!大部分都是留守儿童!路很难走,坡度很大!本情况:老师七人,在校生97人,开一,三,五,六年级,课桌较差,设施极不完善,教室共七间,在用教室共四间。

实践方法:走访调研、组织活动、支援教育

实践队人员组成:

领队: ××、××(化工学院)

队员: ××、××、××、××

××□××□××□××

××□××□××□××

实践纪实

××年××月××号下午8点整,我在××等我的队员们,我知道他们一定很辛苦,由于去××要赶客车,从××来最好是坐××,这是早上6点的火车,他们只能在××火车站熬一夜,在××正是最冷的时候。

××年××月××号早晨11点钟,在××购买了一点物资我们匆忙的坐上开往××的最后一班车,经过3个多小时的颠簸,我们在下午两点钟左右抵达目的地××小学。我们带着大大小小的行李穿过人群,来到了学校。校长很热情地招待我们,为我们处理住宿的问题,以后的的几天我们将住在这里。晚上大家整顿安置好东西,计划了未来几天的事情,带着旅途的疲惫休息了。

支教记事(一)××年××月××号

今天起了个大早，开学第一天，什么都有点陌生。即然有两个学生比我还早，洗漱完毕准备动员大会!大会上××校长的发言还是很给力的，我们志愿者自我介绍那样伟大!下午，大家轰轰烈烈的把惟一的一小块脏兮兮的操场用水冲干净，抬水有点辛苦!还是有点累下午三年级的第二节课是我的，我上的是体育课!我叫大家上讲台在黑板上写上自己的名字与梦想，但同学们很害羞，基本上不说话，偶尔有学生说也只是寥寥几字:大家好，我叫××!同学们基本上的梦想都是成为一名老师，少部分同学希望成为一个好学生，有一个同学希望成为一名警察为人民服务，有一个同学希望能好好读书!同学们的梦想与他们的环境有很大的关系!自我介绍完后，我带他们去站队，我给他们说我上办公室去拿羽毛球与一些玩的东西，如果我回来队没有站好就不能完，结果我回来他们站得好整齐!我都有点觉得是不是他们怕我，也许我有一点严厉了吧。

(二)支援教育活动是我们此次实践活动的重要内容之一，我们决定在孩子们进行一些活动，给孩子们编排临时课表，给孩子们上课，为他们讲一些平时接触不到的东西，丰富农村孩子的知识面，开阔孩子们的视野。我们在××小学15天的支教时间里开展了作文大赛、书画大赛、歌咏大赛、运动会、文艺汇演等，让孩子们见识一些没有见过的东西，同时也是为了增强更多的学生自信心。支援教育期间，我们为孩子们开设了多门课程，其中音乐、美术、体育、生物、手工为孩子们平时基本接触不到的内容，针对情况，我们酌情为这些科目增加了课时，而英语、语文等科目，由于受当地方言的影响，普遍存在发音等方面的问题，我们侧重对其纠正。

(三)××年××月××日晴

今天是情人节!无感觉，今天印象最深的是去家访，我和××去总共家访四家!总共学生13人!我们去家访××，他居然叫我在这里教他们了，我说老师和你们一样也是学生，也要回

去读书，老师还有几年才能毕业！老师还有几年才能毕业，老师回去还有许多事情要做！他说毕业以后来这里教书啊！我说看吧，因为小孩子真的不能给他承诺什么，特别是他对有感情的人说的话会记得特别清楚。所以呢，不能乱承诺！我觉得呢，这里的小孩已经不像以前那样不礼貌，我想是以前学校老师根本没有东西借给他们玩，通过我纠正了几次，现在借东西会先叫老师了，情人节21岁我在××小学支教，有点累，也有点小感动！每天都很高兴！一年级的很多小同学还给我糖吃，真好玩，他们读书你声音有多大他们就有多大！一个感觉，他们读书声音太有激情了！很喜欢教一年级！

(四)我们在出发之前就精心计划准备了有关支援教育的事项。我们实践队每位队员都针对自己负责的课程认真准备了有关电子课件，积极丰富课堂内容；我们还准备了篮球、羽毛球、跳绳、跳棋、乒乓球等多种体育器材，丰富孩子的活动内容；此外，我们还为孩子们准备了奖状、笔记本、铅笔等文具，奖励优秀，鼓励孩子们积极参与。

(五)××年××月××日

来××已经家近10天了，我感觉我们的教育不够严格，有点娱乐化了！我有一点不满意，我自己上课我有点不满意，学生多了许多，学生年龄与知识水平上也有一定的差距，上课有点不好把握。这里的学生通过这段时间的家访，我们发现这里的学生有几家相当贫困，但我们的力量真的微不足道！我们能提供的帮助是那样的渺小，这里的学生非常懂事，也许这就是他们高于城里的人的财富！但我又想起了高中老师说的她亲身经历的一个学生给她说的的一句话：“人什么都可以没有就是不能没有钱，一个人什么都可以有就是不能有病”，对于他们我们真的有点伤感，一个是××，我们的老师去他家家访的时候，他可能害怕我们去他家家，他怕我们嫌弃他家太简陋了，早早地就把椅子抬到门前来给我们坐，他父亲去世了，我们也不好意思去追问，他说他母亲去外面打工了，由于一些顾虑我们没详细问，因为我们猜测他母亲应该是不

管他了!他和他爷爷住在一起,有些我们也不好意思详细问,怕引起他内心的伤痛!毕竟他还只是一个三年级的学生,他还要走一个多小时的山路来读书,他给我们的感觉像这个家的小主人一样,但他真的太小了!

(六)我自身的不足:有时上课过于严肃,以至于有时候想活跃一下班上气氛都感觉有点别扭!上课的连接跨度有时有点大,另外一个原因这里的条件受限,因地制宜啊!我原先打算的是来这里开体育课与数学课!但由于是冬天,加上××的天气,基本上每一天都是小雨,这里的可用的操场——一个简陋的的篮球场!所以我的备课基本上行不通,对于一年级我开始交他们《三字经》,但他们声音太大,很让我震撼。的连接跨度有时有点大,另外一个原因这里的条件受限,因地制宜啊!

通过前后十五天的社会实践活动,我想实践队的每一位队员都会学到很多东西。

大家体会到了深厚的友情。从来自各个班级、各个学院,到相识、熟悉、互相配合、一起工作,这个过程让大家享受到了合作的愉快,体会到友谊的可贵,同样让大家更进一步认识到团队精神的重要性。

寒假社会实践报告篇三

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xx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:

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部就搬，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。

寒假社会实践报告篇四

这是我第一次真正意义上的亲身体验社会实践活动，社会实践活动是引导我们走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，是一种培养我们的最有利，最有效的途径，近一个月的

社会实践，一晃而过，由之前不知如何是好的心情变为去了解去学习，在这从中我领悟到很多知识，这次的实践让我体会到了职工们的辛苦，为人民服务的精神，社会是一个多姿多彩的人生讲堂。

平时的假期都是呆在家里，开着空调，电脑，时而去写一下自己需要完成的作业，而今年第一个大学的假期，我决定去打工，在家里虽然很是舒服，也不会寂寞，有电脑，电视陪着，还不用担心冻着或热着，每年都想打点工，但一直恒心和勇气没有那么多，今年不一样，高昂的学费还是父母的辛苦让我很担心，虽然老爸一直让我不要担心学费的问题，还说就算砸锅卖铁也要让我上大学，只要好好学习就行，不用担心其它的，这样的话虽然说过很多遍，但是不担心是不可能的。有一次，老爸还说要在休班时去开三轮车挣钱，我心里是多么的不是滋味，我很心疼，不想让父母如此，今年虽然只打了不到一个月的工，但是零花是够了，虽然只有很少的钱，但是这样可以减轻一下父母的支付，不用再给这个学期的零用，也不用给餐费了，虽然只是一小部分，但我也很高兴了，这样父母也可以减轻一下，虽然只是一段时间，同时我也了解了一下社会，这是第一次去一个大单位去工作，在那里刚开始时一无所知，没有人认识我，没有人帮助我，只有尽自己的力量去完成自己的工作，不管是进货，还是买货。刚来的时候，只知道每天几点上班，看好自家商品的安全，卫生，慢慢的，认识了很多人，也慢慢地了解了很多工作的过程，货源缺少时要如何，每周要打扫卫生的是哪天，什么时候回收商品，怎么订货，退货，换货，促销活动时又要如何处理，应该做什么，需要些什么东西，好多的问题都向我迎面而来，没办法只好去请教老员工，问下该如何处理，慢慢地，知道了其中的步骤，在那里也有了许多的友谊，认识很多的新朋友，年前只是上黄金点，每天在固定的时候到达岗位就可以了，但在过年的前几天，上的是全天，因为是过节，所以是商场的的一个热销期，经理让所有的员工一律上班，不许请假，在那里一天要站十几个小时，晚上回到家后，脚都不是自己的，回到家洗刷完就睡着了，那几天每天依旧

如此，每天只有短暂的吃饭时间，忙完这几天，到了初四，商场恢复以往的正常，一切的纪律更严，每一件事情都要做好，只要大一点的事情都要向上级汇报，每天谁开会都要用纸，笔一一记下，在临走时，要找组长签字，这样才可以离开，每天都重复着一样的事情，每天早起晚归，给我的假期添加了更足的充实感，又都是正常的作息時間，不会像原来一样一天到晚在家，虽然不上学，但还是花着钱，这样反而不用了，一举好几得，在商场里又暖和，又可以挣钱，虽然只是一笔小小的收入，这是我20年来自己挣的第一桶金，真的很不容易啊，原来父母在外工作，从早到晚坚持了很多年，挣钱真的很不容易啊，父母肩负着多大的辛苦啊！我们要好好学习，利用好时间，这样也可以为父母减轻一点。

在这次的实践中，我很有感触，原来人际关系不像学校里的那种关系，那种友情，那种真情，而社会上的人际关系是如此的复杂，都不明白每个人在想什么，每个人的真面目又是什么，不像学校里那样单纯，在社会上的人际关系是如此的复杂，只要你没有对她有好处的，压根对你就不理不睬，只要你的表现或背景有所改变，又变得和原来时不一样，无奈啊，在别人的地盘上，我又不能选择，何况在这样的情况处境下也没有什么选择，只能去适应他，去了解，学会其中的待人接物，学会看懂别人的眼色，掌握其中的方法，去攻克，因为社会就是这样，适者生存吗，更何况每个人都有自己的个性和思想，既然改变不了，就去适应，变个办法，掌握其中的技巧，这不就是生存的一种嘛，何乐而不为呢。总之，在不如别人时，我们要虚心，退一步就好了，在这实践中，掌握改变是一种方法，不断学习和积累，虚心请教别人是一种进步，这样就不会被社会所辞。

在每一个公司里面，都会有许许多多，各型各色的部门，部门里有很多的管理者，就像校园里一样，一级一级的，作为员工就要服从上级的指令，而每个管理员都有相同之处，也有不同之处，有的很严厉，有的很负责，太多太多了。在年前里我没有接触到早会，有次开会什么都没带，后来，知道

了早会是什么样子，有一个主管和经理，和我们一样，每天都早来给我们这样的员工开会，工作中的不足，工作中的优点，工作中的问题，每天都认证的给我们总结，还有就是有待解决的问题，每天都是如此。总结工作是多么的有必要，每天都要重复我们的口号，解决问题的态度，准则。提高着每个人，包括他们自己，明确其中的目标，开完早会，都个忙各的，管理者也都不例外，别看是管理者，他们的任务也不比我们的轻啊，商场里所有的大小事务都由他们去完成，人手不够时，他们帮忙接货，上货，有新员工是，若他们有空，则让新员工跟着他们熟悉一下工作流程，当有上级要下来检查时，为做足工作，他们也会亲身去整理那些不好的地方，外面的货架不仅要整理好，但最重要的仓库，他们也不会放过，整理仓库的货物让里面的货物整齐划一，不管是哪个管理者，都不会只坐在办公室的电脑面前，也会去下面查工作，帮忙。每个管理者都有自己管理的一套法则，管理的方法不同，但目标一样，都是让公司更优秀，业绩更上一层楼，服务态度和质量更完美。

在这次实践中，我认识了很多，明白了一个单位的一小部分的模式，明白了实践的意义，去给别人打工，不仅是挣钱那么简单而是认识一个企业运行的模式，不仅只是学那肤浅的东西，而是其深究那其中的真谛，这次的社会实践让我对实践有了更多的认识，社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育的一种手段，有助于当代大学生接触社会，了解社会，同时，也是我们学生服务社会，汇报社会的一种形式。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里的孩童，不再是温室的花朵，我们要接受更多太阳，雨水，风暴的洗礼，在那狂风暴雨之后，看到那美丽的彩虹，这是一种磨练，一笔财富。只有在那里面，我们才知道自己的不足，为今后的发展，不断完善和修改自己，更好的服务社会，每一次的实践，都是对我们的一次考验，在反复中认识自我，晚上自我，提高标准，对于我们来说是极为重要的试金石。在实践的哦这段

时间内，我们接触了各种各样的人和事，这些都是我们在学校里无法体会到的，在学校里也许老师会分配给我们今天的任务是什么，明天要做什么，但在社会中，没有人会提醒你今天会做什么，明天要完成什么，什么时间内要到达什么指标，这些都没有人告诉你，只有你自己去做，而且要尽自己最大努力去做。无论是学习还是工作，都有竞争，在竞争中去完善自我，不断学习，提高自己的要求，甚至是更苛刻无理的要求，就算是有难度的问题也要求自己要做到完美。在实践期间，每个人都对我说：“认真学习，努力点，体会到工作的不易，更要努力学习，当一个员工是多么的辛苦，他们已经没有重新选择的余地，而你有更好的将来，一定要好好学习，享受到学校里的时光。这让我更加认识到了别人对你的期望，别人都如此，何况自己的父母更是如此，希望我们有一个美好的将来。

这次亲自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。在今后我要利用假期参加更多的社会实践，磨练自己，同时在学习上也合理利用时间，来丰富自己的内涵，使以后踏入社会不会手忙脚乱，而是顺应节奏，谱出属于自己的旋律，一片自己的天空。

寒假社会实践报告篇五

在注重素养教育的今天，假期社会实践作为促进学生素养教育，加强和改进少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，向来深受学校的高度重视。社会实践活动向来被视为高校培养德、智、体、美、劳全面进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，也是推进素养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。并且，实践也是学生学习知识、锻炼才能的有效途径，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。

学校是一具小社会，步入高中就等于步入半个社会。我们别再是象牙塔里别能受风吹雨打的花朵，经过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财宝。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，惟独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，才干使我们发觉自身的别脚，为将来走出校门，踏进社会创造良好的条件；才干使我们学有所用，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。

将来的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，别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进展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地点经济的进展贡献力量为社会制造了新的财宝。

我在一具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别到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入日子、回味无穷。也对自己向来十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广阔少年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，关于少年学生的成长、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，丰富假期日子”为宗旨，利用假期参加故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很多。我认为以下四点是在实践中缺少的。

经过一段时刻的工作让我认识更多的人。怎么与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。往常工作的机会别多，使我与别人对话时可不能应变，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那个团体中，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、虚心地同意。

自信别是麻木的自夸，而是对自己的能力做出确信。在多次的接触顾客中，我知道了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力别比别人差。社会工作经验也是积存出来的，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。

开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就胆怯了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历别脚等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就如此表露出来。几次的尝试算是为克服自己心里的恐怖。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，别怕别人的态度怎么的恶劣，也要轻松对付，大胆与人对话，工作时刻长了你自然就别怕了。”事实上有谁一生下来就什么都会的，小时候天别怕地别怕，尝试过吃了亏就胆怯，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，惟独制服自己才干制服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

知识宛如人体血液。人缺少了血液，躯体就会衰弱，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脚必别可少的项目。

高中是一具教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此日子而倍感荣幸。社会是一具很好的锻炼基地，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，而别是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识咨询题，分析咨询题，解决咨询题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

寒假社会实践报告篇六

专业：物流工程

年级：物工22

姓名：蒋xx

学号□xx

xx年月23日——xx年2月2日

为响应我院举办安徽工程大学第七届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以“创新”为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

一、销售内容；

二、销售地点；

三、销售时间；

四、销售策略。

在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

一、销售内容：为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的“创新”主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前

市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过两天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：

- 1、这种商品够新奇；
- 2、适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；
- 3、成本较低，有效减少此次实践的经费。

二、销售地点：所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功少不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段一无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

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

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

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

xx月xx日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告

失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

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

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

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

- 1、天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，“天时，地利，人和”这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低

要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定最好的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

2、价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的`市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。因此我将产品价格定在8元每个（小板），价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取“多买多惠”的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

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

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。

一、此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的2天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这2天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

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

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

寒假社会实践报告篇七

那个寒假，我参加了黄江镇20xx年大学生社会实践的活动。时刻飞逝，很快，一具月的社会实践活动就结束了。在这一具月里，我学到了不少东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比往常开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们谈天等等。在这一具月里，镇政府组织了不少活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一具内部活动；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，玩得别亦乐乎~！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日子，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，使我的交际扩大了很多，认识了不少同学。

继续，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，如今差不多86岁了。能够想象他这81年的别见天日的日子有多么的困难，有多么的艰

苦。那时，我觉得张老人确实挺悲伤的。他住的房子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又疑惑我可以做些什么。

我确实确实疑惑。我也只能在这个地方和他谈天，说说话，为他的日子增添一点色彩。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，他们最需要的是社会的帮助。我由衷的希冀，随着社会经济的进展，我们可以为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都可以过上幸福的日子！

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，因此，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。尽管，我们惟独三天的学习时刻，但是，我们每一具人都十分仔细的学习。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，我们学习到了怎么和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得别再那么的羞涩，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咨询。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，我们固然会遇到一些困难。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咨询题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能坚持。

最后，我们终于完成了我们的调查活动。尽管，我们在社会调查汇报会里面，发觉我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的别脚，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了不少东西。不管在勇气方面，吃苦耐劳方面，依然在应变能力方面，我们都有了一定的进步。因此，我们是获益别浅的。

最后，我们进行最后的一具活动——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阔人民的一致好评。什么原因这么说了因为他们都光顾了我们的每一具摊位。而且还别只一次了。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。

尽管辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钞票，我们要全力以赴，做到最好。第一桶金活动，使我知道了做生意的艰苦，知道了挣钞票的别易。尽管总体上都别错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钞票，有些组的比我们的还少了。如今，我知道了父母的辛苦，父母挣钞票的别易啊！也真正知道了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。未来，我要更加节约的发钞票了，挣钞票别容易啊！

这次为期一具月的社会实践活动，使我学到了不少东西，使我知道了不少道理，使我在许多能力上都有所提高。我确实感到很高兴。

寒假社会实践报告篇八

学生假期通过与社会接触，有利于将知识运用到实际中，全面提高综合素质和能力。因此，学校借助寒暑假时期，为学生提供一具实践舞台，让学生在实践中寻求发展，在实践中发现不足以在今后的学习当中努力取长补短，全面发展。在同学的帮助之下我顺利的找到了一份暑假社会实践活动的工作，地点是龙岩市中心宾馆，主要是当任该酒店的传菜员。

到宾馆的当天，该酒店对我们进行了培训，教我们如何工作，工作的注意事项。当时我们的领班向我们讲解了很多关于工作方面的事情，她很是强调在工作中一定要专心，既要对客户负责也要对自己负责，特别是在上菜的时候，一定要和客

人保持一定的距离，以免出现意外事故，造成不必要的损失。她跟我们讲了许多以往发生的事故，其中的种种原因都是没有和客人保持一定的距离。她希望我们在工作中要特别小心不要在发生事故，不然我们将会是白干了，因为酒店有相关规定，那就是在工作中如果是由于员工自己造成的意外赔偿事故，员工要承担赔偿责任。她说她不希望我们辛辛苦苦的工作最后却由于一个不小心而拿不到工资，而是开开心心的来工作，高高兴兴的回学校读书。对于领班的话我铭记在心，在之后的工作中也是小心翼翼，做到绝不发生意外事故，时刻保持一个高度清醒的工作状态把工作做好，我也不想把自己辛辛苦苦挣来的血汗毁于一旦。她对我们这次实践活动给予高度的肯定，赞扬我们是难得的好学生，同时也对我们第一次来到她们公司表示热烈的欢迎。她的一言一词都流露出了和蔼可亲，也不乏有严肃，我从心里由衷的佩服并确立了用工作成绩来报答她对我们的关心。

到处都有很多客人，送菜都已经道路不通了。如此旺的生意可真把我们给累坏了，一天下来脚都快麻了。就算再累也是一个多月，我们是应该可以坚持的，绝不可以当逃兵。领班很是体贴，询问我们累不累？然后安慰我们说：过了这几天的适应期以后就好过了，她还说道当年她当传菜员的时候做了快一个月才适应下来，不过她相信我们用不了一个星期就会适应的。最后领班还让我们提前下班了半个小时。就这样我们坚持了一个多星期，也渐渐的适应了下来，对于工作我们也熟悉的掌握了，成为了传菜部的一支新主力。

在这一个多月的社会实践中我发现：该酒家应该是本着这么一个经营理念：薄利多销。该酒家就餐的环境是相当的舒适，但是它所卖的菜价格却和外面的大排档不相上下，甚至有可能更加优惠，和我之前听说的酒店高消费，高利润完全相反。这也就在无形之中给员工增添了许多工作的压力，造成员工的更换率增高。该酒家经营的包括午餐，晚餐。该酒家的员工虽然很多，但工作效率却不是很高，有些老员工在后段时间的工作效率还不如我们假期工得工作效率高。

是为了喝高档酒，享受高级服务，我有更高的理想，那就是先让家庭的生活得到改善，再为天下谋福利，改善人民的生活。要实现这些就必须把现在的工作做好，回到学校以后再发愤图强，努力的学习。每天，当我在工作的时候在就会想到很多，我不想以后再做此等工作，我不想如此的累，我对我的未来充满了希望。恩格斯说过：“劳动创造人类。”一个多月的实践工作，我体会到了这句话的真谛，因为在劳动中我们会思考得更加深入，才会明白自己想要的是什么，自己的能力怎么样，要如何才能够得到自己想要的？这个世界多么美好，要想轻松的生活就必须付出努力，上帝对每一个人都是公平的，付出不一定有收获，但没有付出就一定没有收获。所以不要抱怨，关键在于自己。

这次社会实践活动我受益菲浅，有句话说得话“实践是检验真理的唯一标准”，在学校就算学得再好，没有到社会去实践，那也只是纯粹的理论，而理论与实际是有一定距离的。学得好不一定干得好，世界上有才华得人很多，但是能够在展现自己才华的人却是微乎其微。有才华表现不出来，就像茶壶里煮饺子——倒不出来。此次社会实践活动也让我懂得了许多人生道理，在工作期间我们的领班常常对我们说：都是打工挣钱的，只有对别人好，别人才会对自己好。

寒假社会实践报告篇九

还是很不容易的，正好赶上进药，大大小小的药盒药瓶需要按照标签摆放整齐，还要按照药品的类别把它们分开摆放，譬如保健品、处方药、非处方等。满头大汗的我才知道打工是这么累啊。

把药品都按分类放好是基本工作，我需要熟悉各种药品的特性以及功能主治，这样才可以给顾客最好的服务。于是，我开始拿着笔记本记下每种药品的名字以及药理药效，某些药品的特殊性质，还有它们摆放的位置，一定要在第一时间找到所需要的药品。从早上九点开始一直到晚上八点都没有休

息，下班后才拖着疲惫的身子回家。

几天的实践活动，仿佛让我一下子长成了大人，我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易，也懂得了学校让我们参加实践活动的目的，这对于以后要踏入工作岗位的大学生，是一次磨练，更是一生的经验。我要收起在家中的娇气，和生活中的小脾气，我们要适应每一种生活，和周围的朋友。并不是让别人适应我们，这就是生活。

逐渐的，我学会了如何卖药，如何为顾客选择最合适的药品，如何向顾客解说一些药品的注意事项，开始了正式的社会实践，也就是打工，锻炼自己，勤工俭学。

每天都会看到形形色色的人来买药，有买完药就走的，有犹豫着买哪种药的，有看了看药，询问价格后就走的，有拿着长长的白单子最后拿了一袋子药的·····作为整个药店年纪最小的，我都会主动的卖药，摆放药品，向前辈们请教问题。记得卖药时要在脸上流露出最自然的笑容，记得提醒顾客拿好单据，记得要耐心的解说顾客的问题。

店里推出活动的时候，我们会去附近的各个小区发宣传单，免费的为老年人测量血压、血糖、钙铁锌硒等，开展了很多针对老年人的优惠活动，看着好多像我爷爷奶奶这样的老年人乐乐呵呵的接受我们的体检，我好兴奋，感觉自己像个“白衣天使”，帮助了很多人。我们会向老年人提一些建议，以及怎样保持一个好的身体，凡药都有三分毒，要时刻注意自己的身体健康。爷爷奶奶们都夸我能干，有耐心。

送走了他们我还要参加上司给员工的考核，还是不简单的，要了解并记住一些重要药品的药理药效，因为我年纪小所以记这些还是很容易的，并且从中体会到原来人真的是从小学到老呢，在工作中也要学习，认真对待每一件事，即使是小事，因为大事是小事堆积而成的。俗话说得好：“不积小流无以成江海，不积跬步无以致千里。”

然而，工作并没有我想象的那样好做，几天下来便打起了“退堂鼓”，心想自己是吃不了这份苦，可是，人总是会在某种特定的环境中变得成熟、理智。吃得苦中苦，方为人上人，没有不劳而获的东西，没有汗水，哪来的成功？既然选择了，那么就下定决心做好！

这段期间我也想到了很多以前不曾体会到的东西，懂得了很多为人之道，在实践过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟等等的问题，更使我清楚的认识到了自己本身存在的缺点，我知道一个人只有在不断的学习、锻炼中才会成长。

持了下来，到最后也不过是一切因都有果，你付出多少，那么即使回报再少，也不用去计较，毕竟好多的事情，需要的是微笑面对，而不是怒容满面，做什么事都要尽力，相信成功其实离我只有一步之遥。

一个多月的寒期就这样匆匆结束了，还有我这第一次的社会实践。整日呆在象牙塔中的我，第一次的尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。快乐的时光总是弥足珍贵，短暂的经历总是耐人寻味的，我反复回忆、思索这一路上的点点滴滴，这几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但是给我带来的影响却远远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。那几天的社会实践虽然比较累。但这将是对我的挑战，也是我人生中的一笔宝贵的财富。每天都会过得充实快乐，这也是一种幸福啊。当然，我也遇见过刁酸的顾客，同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力，这让我懂得了宽容和谦让，让我长大了不少。

这次的社会实践活动我体会到更多的还是挣钱的不易，以前花钱的时候没想过什么，不知道珍惜，从没有想过父母每天不停歇的工作，工作中不管有多么的不顺心都不会抱怨什么，一直努力的工作挣钱，只为了我们有更充实更丰富的生活，经过这次的实践活动我想我以后会更加懂得节俭，更加会珍惜来之不易的东西。

在以后的学习生活中我会更加努力，学好专业技能、多参加社会实践活动，为以后做铺垫，我知道，机遇只偏爱有准备的头脑，只有通过自身的不断努力，拿出永不退缩的干劲，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，加快融入社会的脚步，才能在人才济济的时代站稳脚跟，才能实现内心的理想与抱负，才能让自己的生活变得更有意义。

寒假社会实践报告篇十

课题介绍： 我们的课题是“感悟生活，感悟社会。”记录了我们一天义务发传单的经历。一天的工作，留下的，是我们对生活的感悟，这个社会的感悟。

实践小组情况简介：

成员： 周盼恩 陈怡 叶莹莹

地点： 华莱士——永中分店

时间□xx年2月2日

研究内容： 发传单

实践过程： 1. 早上8点永中邮电局门口集合。

2. 集合后在永中寻找工作。

3. “华莱士”的店长同意让我们在他们店里工作一天。

4. 我们开始工作了。 5. 我们的社会实践暂告一段落，对我们的工作还算满意。

实践感悟：万事开头难。今天早上，天下起了蒙蒙小雨，注定这不会是很平常的一天。我们制定了多个方案，对于这次社会实践的顺利开展，我们信心满满。计划一，邮电局。我们到了邮电局，结果却被工作人员委婉的拒绝了。虽然我们一脸尴尬，但是我们也知道，万事开头难，便淡然地走除了邮电局去下一个地方。计划二，新华书店。我们本想在新华书店为顾客引导，可是被其他同学捷足先登了。我们只能失落地离开了那个地方。我们经过多次失败，抱着试一试的心态走进了新开的“华莱士”。里面的服务员姐姐是个大学生，也是和我们一样来实习的。她有些为难，因为店长不在，她不能做主，我们觉得这是委婉的拒绝，谢过之后，又去别的地方找了找。多次碰壁之后，我们终于感到现实的残酷了，那些刚踏入社会的学生，在竞争这么激烈的社会，要想找到属于自己的工作真的是很不容易啊。我们再次回到华莱士，在我们的苦苦哀求下，店长终于经不住我们的软磨硬泡，同意让我们留下来的是我。我们长吁一口气，都说“万事开头难”，这个头也开的太难了。

艰辛知人生，实践长才干。我们正准备大干一场，可是早上店里的顾客还不是很多。店长拿来一叠传单，说让我们先去发传单。理想很丰满，现实却很骨感。我们满腔的干劲一下子就泄了下来。店长语重心长的说：“这种事要胆子大点的人才可以干，如果胆子不够大，就不敢发了。这个可以锻炼你们的胆量。”有活干就不错了。我们自我排遣道。可是茫茫人海，我们不知从何开始。望着来来往往的人群，那一张张陌生的脸，没有一点温度。我们攥着手里的传单，低着头，就是不敢发。后来，我们想想，这份工作来之不易，这些传单无论如何也是要发出去的。我们说好，只有有人走过来就发。我们看到一个小朋友迎面走来，我们弯下腰，露出一个

笑脸，把传单递给小朋友，在一旁的大人说：“快跟姐姐说谢谢。”他甜甜的说了声：“谢谢！”这句话给了我们勇气。当那一个个陌生人伸出手，接过我们手里的传单时，我们心里的那份恐惧，不安，害怕，都渐渐消失了。尽管他们呢也知道那只是广告，但是看到我们，还是会伸出手。有时候，真的是发自内心的对他们说出了那句“谢谢。”他们接受的不只是一张小小的传单，那更是对我们的一种鼓励。可是，并不是所有的人都是那么的热情。当我们微笑着把传单递出去，他们瞥了一眼后，便匆匆忙忙的走过，或是避开我们。第一次遇到这种情况，伸出去的手顿时僵住了，笑容也凝固住了。不过，经历的多了也便看的开了。挫折可以打击我们；但不可以击败我们。对于那些事，我们选择一笑而过，因为还是有许多事情温暖着我们。我们穿行在大街小巷，就像那些为生活而奋斗的人们一样，我们很努力，很认真。不觉间，手里的传单已经渐渐少了下去，看看手表上的时间，已经过去好几个小时了。回到店里，我们已经身心疲惫了。店长对我们的工作还是挺满意的。我们带着疲惫的满足感结束了今天的实践活动。临走前，我要了一杯可乐当做今天对自己的慰劳，想要付钱的时候，店长说，不用给了，我请你们。