

下大雨的雨中事物有 崇州大雨村心得体会 (优秀10篇)

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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

寒假社会实践报告文档篇一

自己的专业知识,一方面锻炼了自己的能力,使自己的专业技能得到强化,也使自己与社会接轨,让自己的人际交往能力得到加强。另一方面又为社会做出来自己力所能及的事情,将自己回馈给社会,展现出当代大学生的有所学、有所为的精神风貌。

晨完成了任务。最后由班级团支书带队,分两个小组同时进清和坊社区宣传,一组是借用社区的会议室进行视频与ppt的播放与讲解,收到了特别好的效果。主讲的同学通过对一边对ppt的讲解,一边穿插了自己在生活中的所见所闻,引起了会场中一阵阵的高潮。社区居民积极地发言,讲述了自己身边的食品安全问题,场面十分的热闹。第二小组则走进社区,去分发宣传单去分发宣传单并对社区的居民进行简单的介绍,并且耐心的给社区居民讲解生活中关于食品安全的常识,得到了社区居民的认可,也收到了很不错的效果。

在今年寒假的二月十九日我们小组前往西安久志工贸有限公司进行了为期七天的实践活动,在财务部门帮一些小忙,成员有:组长杨倍倍、组员呼美玉、组员吕焕、组员刘林霞。虽然这七天很短暂,但是我们收获了不少七天的经验,期待下一次的实践机会。

在我们实践的第一天，面对陌生的环境很是紧张，害怕做错事造成严重的后果，遇事不敢下手去做，总要再三确认才放心，由于经验不足我们总是在一起解决问题，商量之后在做出答案，所以办事效率很低，厂长告诉我们，这是正常现象，多积累经验以后做事会越来越熟练，这样就会培养出自信心，就可以独立的处理一些问题。

实践的第二天我们依旧没有什么进展，但是相对比与第一天我们少了对陌生环境的迷茫，只有两天我们不敢说是已经克服了一些心理问题可以坦然面对各种任务，但是我们有了信心，相信只要努力就会成功，很明显，我们在进步。

第三天的实践也很顺利，我们并没有机会去处理一些大问题，我们只是在旁边帮助财务人员处理一些小事，有一种特别想帮忙但是不知道如何下手的感觉，总是心有余而力不足。一方面是专业的知识不够多，另一方面是财务人员对我们还不够信任，我们所能做的大部分都感觉是后勤工作，虽然没有帮上什么忙但是我们也学到了许多经验，看着财务人员熟练地处理事务，那份我们所没有的感觉，很羡慕！相信总有一天我们也会有这种气场。

实践的第四天我们已经渐渐的习惯了这种感觉，细心的观察着财务人员遇到问题是如何解决的，不管我们以后的路会是怎么样的，这种机会是可遇不可求的，今天我们去了这个厂的零售店，帮忙写发票，一天过去之后，我们学会了对待客户要热情，不管有没有卖出东西，一定要给客户留下一个好的印象，这是非常重要的。

在第五天的时候我们去了工厂里帮忙，这里有很多的机器，要非常注意安全，我们在这里整理包装袋，这可是一个技术活，十个是一份，要迅速的整理好，并且要快速的捆扎，十个包装袋出来之后会有短时间的暂停，只有短短的几秒钟我们要很快的做完这些工作，非常紧张，一刻都不能停，天呐，如果让我一直做这些肯定会出错的，如果不小心还会伤到自

己，果然什么事情都是要学习的，本来以为是很简单的事情，到了我们自己手中就觉得很困难了，还好我们安全的坚持了一下午的时间，得到了好评。

实践的第六天，今天是元宵节，我们既激动又兴奋，虽然厂子里已经有了好多人回去过节了但是我们依然坚持在这里，没有事干的时候我们就在一起聊天，今天碰巧一个会计上班，我们便咨询了许多我们不懂的问题，这完全是课本上学不到的啊，受益匪浅，并且我们知道了，在正式上班之前，他们也是不会多少东西的，完全是靠在上班的时候自己总结，自己学习的，在学校学的都比较死，不灵活，在下午下班之前我们还吃到了元宵，感觉真的好不一样啊！

今天是实践的最后一天，我们不舍还有遗憾，不敢说我们学到了什么，但是这份经验是十分宝贵的，短短的七天的收获远远超过七天，我们和这里的工作人员道别时候就离开了，再回头望向这里时，充满了感慨。

共2页，当前第2页12

寒假社会实践报告文档篇二

返校好几天了，寒假的点点滴滴总会不自觉的想起。放假的这几十天里，我们尝试着走入社会，感受社会上的各行各业，学着用自己的劳动换取成果。这期间，我们不仅获得了丰富的社会实践经验，还更加坚定了努力学习的信念。

大学期间的社会工作实践是我们步入社会前重要的一步，它是我们毕业后走向社会的重要准备，有工作经验，也有心理准备，让我们更能接受社会各种各样的现象，或好的，或恶的，总得接受。

相比于以往在家等开学的假期，这个寒假是充实而且硕果累

累的。回到家第二天，我便到市区的劳动市场找工作。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门问老板，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暑假工，不招短期工。一天下来连低工资的工作都没找到，反倒弄着一身疲惫。

经历了找工作时的艰辛，我也很切实的感受到了学习的重要，亲眼看到招聘简章标明不同学历享受不同工资待遇，甚至更多的是限制学历。一些人听到我只是个专科在校生，给予不屑的眼光，也坚定了我打算升本的想法，要为以后找工作铺更宽更长的路。

终于在家附近找到一份饭店干服务员的工作。干了几天便发现，干服务远没有想象中的简单轻松，不是打扫一下卫生、倒点水、端下菜就可以的。服务员更主要的是要主动和客人说话，要向客人推荐酒水，还要灵活的回答他们的疑问甚至是故意为难。在那远不能像在学校里那样任得自己的性子，想怎样就怎样。不仅如此，还要处理好和上司和同事的关系。

我工作的饭店是一家中华名店毛家饭店，店内的装饰，还有一些店规都蕴含着毛泽东文化的气息，在那里和一些老员工讲一些毛家故事。店内的一些书画也让我对毛泽东文化有了更深的认识。

在毛家饭店工作了二十天后竟发生了没想到的事，老板偷偷把店转让，二十多名员工的工资没有结算，当然包括我在内的四个学生工在内。虽然工资不多，但真正让我们认识到社会的黑暗。在社会中社会中生存，我们不能像在家、在学校那样简单的思考，不能任由自己做事，更不会有太多像同学间那般纯洁的友谊。当然，我也遇到了很多善良的人，他们照顾我们，但不可能一直护着我们，更不会像家长、老师那样的体贴。要真正在社会上立足，还得靠自己。

接下来的一个月，在家附近的汽车美容店刷车，这是另一种工作。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。这是一个刚刚开业的店，老板是个意气焕发的青年，他做事很认真，事事想要尽善尽美，在这我看到了他创业的起点，装修，聘人，拉客户，还要时不时给员工开个鼓动会，更多的是他的辛苦和不易。

在这里我体会到的是工作的辛苦，还有那些创业者的不易。同时通过一个同事被解雇想到一句话：干一行，爱一行事很认真，事事想要尽善尽美，在这我看到了他创业的起点，装修，聘人，拉客户，还要时不时给员工开个鼓动会，更多的是他的辛苦和不易。

在奥体中心工作无疑就是为全运会服务，感到的是兴奋，新鲜，更多的是骄傲。我们的工作是为开幕式演员分餐，工作简单，责任却很大。有时特殊须要要加班工作到很晚。累过，怨过，但总是愉快的渡过。当然最让我们高兴的是看。当然最让我们高兴的是看了开幕式的预演，无意中看到真正的明星，亲眼看到火炬传递。能有这次工作机会，我们是幸运的，即有幸为全运服务，又很好的锻炼了自己。

然而二十多天后，由于工作量减少，原本110多人的团体减少为二十多人。很多同学。当然最让我们高兴的是看了开幕式的预演，无意中看到真正的明星，亲眼看到火炬传递。能有这次工作机会，我们是幸运的，即有幸为全运服务，又很好的锻炼了自己。

在奥体中心工作的机会恐怕一生就这一次了，在这里认识了更多的朋友，亲自服务了全国性的大型运动会，同时也学得接受必须面对的聚和分。

期待已久的返校日期终于来临了，再次回到学校，感受最多的是亲切。再回首假期里的点点滴滴，有怀念，有震撼，更

多的是感触。再听其他同学讲述自己的暑假经历，发现放假一百多天，每个同学的经历都很有趣，也正是这些经历促进我们的成长，这些实践为我们将来的就业做了很好的准备。

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。

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。

近放寒假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生寒假实践活动登记表，要求我们利用寒假的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。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，可以有助于大学生接触社会，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

更是大学生回报社会的一种良好形式。

拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论寒假该干什么。有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会。有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识。大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。现在我们也终于轮到我们的了。

放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的寒假任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在寒假里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在亲戚家里找了一份还比较轻松的工作，也和亲戚说好了，就拿我当员工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不容易。

第一次要参加工作的我真的很兴奋也很紧张，虽然是到亲戚家工作，但我的心里还是很不安，不过最终还是鼓起勇气接受了这份工作。我的工作其实没什么时间规定，老板是一家开米厂，我一般只要坐在办公室里称那些稻谷的重量。

然后在他们下完稻谷之后，退一下皮。操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，有时候一天或一次性有好多车稻谷来卖，一车一车，我就会忙不过来，还会出差错。有时不记得写卖稻谷人的名字，有时又忘记了写稻谷的品种，年月日有时也忘了，真觉得那时自己灰头土脸的。这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。

刚参加工作的我刚开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被吵鱿鱼了。卖谷的人有时也很烦，他们有时不懂电子称，就不大相信我们，就和我们吵，没办法我只得和他们一遍遍的解释。还有人怀

疑我们地电子称上搞鬼，说我们稻谷少了称，没办法我又不能发脾气，也不能和他们吵，为了米厂里的生意，只能和他们心平气和的讲解电子称是很标准，是电脑样的东西不会有问题的。

还有时为了一些生意上稻谷价格的事，他们也会和我们吵，有时也会扯进我，受了气也只能自己吞，不过老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好的，听完这些我心里就会宽慰很多当然也在其中学到了不少的知识。

办公室里有一台电脑，因为我曾学过一个月的电脑，对电脑比较熟习也学会了五笔，打字比较快，老板就经常拿一些文件让我打和修改。打的文件老板总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真的觉得好烦，不过不管觉得多烦也要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。更难受的是，闲的时候也不能离开办公室，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家“大小姐”的待遇和脾气真的想过要放弃，不过还是撑过来了。自己竟然想接触这个社会，想融入这个社会，这小小的辛苦是一定要的。

一个月的寒假实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是寒假还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

- 1、要善于沟通：碰到那些做生意比较坏的人和那些比较固执的农民，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都

想通的时候，我心里真的很有成就当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心他们有些人是第一次来卖稻谷，对我们厂的基本流程都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们卖稻谷的基本流程，这样我们也可以省很多功夫和时间，米厂也可以运行就可以更好。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪那些生意人，有时也会得罪老板；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后寒假实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受

教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

寒假到了，新年快要到了。我们终究可以快乐过一个美好的假期了。可是，我们怎样才能过一个健康快乐的寒假呢？在重视素质教育的今天，假期社会实践作为增进学生素质教育，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，作为培养和进步学生实践、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，也是推动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、锻炼才华的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好情势。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，宏扬中华传统美德，不断进步自己的综合能力与素质，使自己的大学生生活更加充实而出色，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感概的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有以下心得体会与感悟。

一、实践目的

寒假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，投身社会的良好情势；是培养锻炼才华的好渠道；是提升思想，修身养性，建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。

二、实践内容

通过在店内以零工的情势锻炼自己的能力，体会社会事务，

工作辛劳。

三、实践结果

通过在店内工作的将近一个月时间，不但通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛劳，收获了很多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践总结与体会

1. 挣钱的辛劳。天天辛辛苦苦重复一样的工作，谨慎翼翼的进行平常工作，才可以得到工资，这次的体验确切让我真切感遭到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛苦工作，挣钱确切是个很艰巨的进程，需要全心全意的付出。

2. 人际关系。在这次实践中，让我很有感慨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，才能有深入的感受，大家为了工作走到一起，每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很多技能，就看你怎样掌控了。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。假如还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中把握了很多东西，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渐渐揣摩，不断学习不断积累。碰到不懂的地方，自己先千方百计解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人早晚要被企业和社会所淘汰。

3. 具有随机应变的能力。要具有随机应变的能力是由于在销售的进程中，总会碰到各种千奇百怪的人和事，假如没有随机应变的能力，只晓得拘泥于一般的原则而不晓得变通，有

可能会致使交易失败乃至给自己带来没必要要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4. 微笑面对每位顾客。对人友善，肯定会取得回报。而表示友善的方法就是微笑。由于微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应当养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种轻易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何本钱，也无需努力，但它令人感到舒适，乐于接受你。相对面无表情乃至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

5、熟悉来源于实践。一切熟悉都来源于实践，实践是熟悉的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是其实不排挤学习间接经验的必要性。实践的发展不断增进人类熟悉能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的题目，促令人们往解决这些题目。而随着这些题目的不断解决，与此同步，人的熟悉能力也就不断地改善和进步！马克思主义哲学夸大实践对熟悉的决定作用，熟悉对实践具有巨大的反作用。熟悉对实践的反作用主要表现在熟悉和理论对实践具有指导作用。熟悉在实践的基础上产生，但是熟悉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，应用到客观实际中往，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那末所学的就即是零。理论应当与实践相结合。另外一方面，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。由于环境的不同，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

五、概论与综述

在这次为期较短的寒假社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在开始把握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生出色而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在大学里学不到的知识。我想，这个应当是我这次做社会实践的收获。

这个寒假我选择了去餐厅做寒假工，即使放假离新年只有天，但是我还是愿意去参与社会实践。

我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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。

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，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。

因为环境的不同，接触的人与事不同，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，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

虽然我只是大二，离真正参加工作还有两年时间，但从我进大学以后，觉得时间过得真快，恐怕自己还趁早学就再也没

有机会了，我的很多的落榜同学有的已经踏入社会，结婚生子，苦苦的熬。我深感到，我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦，才知道生活的艰辛不易、在餐厅里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！

我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8：30分上班，虽然时间长了点但，热情而年轻的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，接簇了社会，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，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到，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，以提高自己的能力！

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。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。

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。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些

问题有了在课堂上认真地消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了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。

一个月的实践，我感觉自己长大不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与内涵，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

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，也想通过亲身体会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，参与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。

其实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、脚踏实地的去工作，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。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？现实，就是这样。以上就是我这些日子来的体会，我的不足之处希望老师给予纠正和指导，谢谢！

寒假社会实践报告文档篇三

编后：

为“能”而动

大学生利用假期打工还应擦亮眼睛，提高自身素质。打工其实也具有很大的冒险性，在良莠不齐的社会大染缸里，想如所愿地打工并非易事，所以除了提高自己的文化素质，增加就业机会外，还必须有一双洞察社会的慧眼，在思想上多一道防线，提防一些居心险恶的人。

共2页，当前第2页12

寒假社会实践报告文档篇四

寒假的时候在超市实践，那么实践报告要怎么写呢？下面是本站小编为大家整理的寒假超市社会实践报告范文，欢迎阅读。

到今天寒假已经结束两个多月了，但寒假里那十天社会实践的经历却依然历历在目。我为张裕葡萄酒公司做终端超市春节前酒水促销情况的巡查。

走遍滨州市六县一区15所超市，我所得到的不仅是填写在表格上的巡查结果，更重要的是我对超市的经营以及滨州市各

县区的发展情况有了一个大致地了解。

以前逛超市只看商品和价码，从没考虑过其布局、运营之类的东西。

在巡查前期简单的“培训”中，我第一次得知，超市的货架一般分普通货架、端架和堆头。在五层的普通货架上，第三、四层是最佳的商品摆放位置，顾客不需要过度地仰头，也需要弯腰或下蹲便能看清商品，所以，这两层摆放的商品应该就是超市的主推商品，当然商品厂家提供给潮湿的经费也要多。

对于堆头，特别是促销商品的堆头，更有彩旗、气球、围挡等渲染气氛之说。一般说来，一个堆头的大小是1米*1米或者1米*2米，更大的1米*3米或者2米*2米的比较少见，如果超市有这类堆头的摆放，那么其摆放的商品必定是促销商品的重头戏。（当然这是对于滨州市而言，不同城市因经济发展水平不同而不同。）

从对我们进行简单“培训”的张裕葡萄酒公司销售部经理口中，我大概了解到，超市促销用的堆头、围挡以及颈标（针对酒水）的经费是由厂家提供的。而我们这次巡查的目的就（20xx年度法学社会实践报告）是为张裕公司提供各超市促销的真实情况（如堆头大小、端架个数、促销人员数量及表现等），以便将结果与超市呈报的数据进行对比，来决定下一年度是否继续在该超市促销商品。

上面提到促销人员，使我想到了，促销人员数量及表现能特别明显地反映出该超市的经营状况。如沾化县的新合作购物广场，张裕葡萄酒的堆头是两个1米*2米，而促销人员有三个，每个促销人员对消费者都很热情，即使是对学生身份很明显购买酒水可能性不大的我。

滨城区的银座一店、二店也都如此。这类超市总能让人感觉

到其蒸蒸日上的大好前途。而在惠民县的德达鑫超市和博兴县的新世纪超市，张裕葡萄酒的堆头只有一个1米*1米的，现场无促销人员，看上去经营很萧条，而实际上几乎也是这样的。

关于促销的另一个重要方面就是产品的摆放。就张裕葡萄酒来说，在普通货架或端架上，如果颈标悬挂不齐甚至酒瓶东倒西歪或者落满灰尘，不管促销人员多热情地推荐，消费者早就打心底里否定了这个商品。

当然，出现这种商品摆放情况的超市，其促销人员一般不会太热情，甚至可能没有促销人员。

另外，这次巡查还带给我远超出超市经营之外的知识。

首先我第一次弄清了自己已经生活过十九年的滨州市的布局：沾化县和无棣县东西毗邻，在滨州市的最北面，北临渤海。从无棣县一路往南依次是阳信县、惠民县和邹平县；从沾化县往南是滨城区和博兴县。博兴县和邹平县就像滨州市的两条腿，两“腿”之间是淄博市的桓台县。

走过个县区的大街，便能明显的感觉到它们彼此之间不同的人文气息，当然还有经济发展水平。

除去繁华的市区不论，六县之中给人感觉最好的当属经济最发达的邹平县。

xx年邹平县在全国百强县中排名十九。坐上去邹平县的县际班车便感觉到一点奢华，其班车是六县班车之中最豪华的，车上的邹平人总让人觉得他们有一种傲气十足的优越感，这大概就是物质上的充裕在精神上的反映了。

第一次到邹平县城，隐约能看到一点大城市繁华的气息。走过其主干道之一的黄山二路，便可发现其经济发展水平绝不

只是略高于其他县。肯德基、一条街三座大型购物广场是其他县城没有也不可能有的。邹平县的发展方向完全超越了县级而朝向市级。

众所周知，人们在满足生存资料、发展资料需求的基础上，才会追求享受资料的消费。走完黄山二路，我很惊讶地发现，这里的鲜花等装饰品特别畅销，而这类商品在我所在的沾化县几乎被列为了奢侈品，挣扎在温饱线上的劳苦大众没有闲情逸致去买束鲜花来欣赏。这是让人心寒的差距。

比较邹平县和沾化县，出现这种差距有点让人费解但又在情理之中。

沾化县北临渤海，有大片的沿海滩涂和芦苇湿地，西部有徒骇河流经，淡水资源丰富，地势平坦辽阔，土壤肥沃，种植历史悠久，有丰富的种植经验和技能，还有特色农产品——冬枣。

可以说沾化县无论发展渔业还是种植业甚至是造纸业等工业都有得天独厚的优势。然而，沾化县的渔业还停留在家庭式发展阶段，完全没有形成规模经营，海产品未经深加工便售出，毫无附加值可言。

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

沃尔玛是世界五百强的知名企业，是全球零售业排名第一位的公司，是跨国公司中的巨头。因此，能有幸到这样的单位参加社会实践，我觉得很自豪。

由于经营需要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系先锋路店人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月九日去参加面试。时值考试周，一方面要准备考试，一方面又要为参加社会实践而奔走，弄得我真是有些疲惫了。

一月九日上午8：30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至此我正式开始了一个月的工作生涯。

实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆

头陈列;四、做破损;五、备大单;六、顾客服务;七、其他临时性的工作。

我所在的部门是28分区92部门。部门有主管两名，全职员工八名，临时员工两名。工作排班分早班(6:50---15:30)和晚班(13:00---21:40)。每班正常工作时间为八个小时，中间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8:30到17:10，夜班从21:40到次日7:00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

共2页，当前第1页12

寒假社会实践报告文档篇五

她有时会给我带来“沉重”的打击。记得有一次，我给他讲解了几道化学习题，中等难度。她听课时，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，我把那几道习题拿出来，让她去做。结果，她几乎是“全军覆没”。但是我相信，只要我

不放弃，给她讲一便不行，我可以讲第二，第三遍，她肯定会有收获的。经过了一段日子后，找了些相同题型给她做，她基本上都会了，当时的我很开心，很激动，觉得自己放弃新年玩的时间很值得，有意义。转眼她就要开学了，我也结束了家教生活。她的学习态度比以前端正了许多，学习也知道使劲了，以前的疑难问题基本得到了解决。这就是我家教的效果。他的父母很感激我这段时间对她的帮助，要我不定期地给他打电话来督促她。我会坚持这样做下去。这次家教，让我受益匪浅，让我知道明白父母的那种望子成龙的心情，让我了解老师为我们付出的辛苦和汗水，让我这个寒假过得很有意义，让我。。。。。。在这里希望我的那位学生继续加油努力，争取在6月的中考中取得满意的成绩！

time is fly! 时间过得真快，寒假就快结束了，怪不得人家说人生如梦。这一个寒假，我还是宝刀依旧，干起了老本行-----家教。辅导对象，当然是那两个淘气包了---我的小弟们。

说干就干，其实早在放假之前，我就已经打好计划了。我把辅导重点放在他们的寒假作业上。所以，我的工作就是帮他们顺利完成老师交代的寒假作业。

回到家的前两天，我顾不上好好休息，把家里从里到外地打扫整理了一遍，紧接着就开始我的辅导生涯了。

我把他们的寒假作业本看了一遍，心理大概先有个底。我发现，他们现在的寒假作业与我当时的寒假作业没多大的变化。自己以前做过的作业，现在只是要帮他们再稍微辅导一下而已，这让我对自己更有信心了，加油！

我把两个人安排在一起做作业，这样就可以节约点时间，而且气氛不会太闷。当然着并不是一件容易的事。玩，是小孩子的天性。这种天性是不会随意旧能被抑制的。于是，我只好拿出 **师严**，再用老爸老妈的旨意来压他们。威逼利诱之下，他们也只好乖乖就范了。

在辅导过程中，我着重采用了 启发 式辅导。所谓 启发 式辅导，就是当他们在做语文是，遇到不懂的绳子，或者是忘记了字的写法，我便会跟他们说一个相似的字，让他们对着一个相似的字进行 包装改换 。例如去掉该字的偏旁，换上另一个部首，是其字改头换面，成为正确答案。我认为这种方法有利于让他们不仅能够认识到更多的字词，也能对学过的知识进行巩固。采用联想记忆法，辨别相同点与不同点；把两个不同的字或词联系起来，这样就不容易忘记了。同时，还能够引发他们通过自我思考来获得正确的答案，一举两得。

在教他们做数学的时候，我采用 先总后分 方法。我先帮他们分析解题思路，逐点突破。然后我再让他们自己想一遍以及作出答案。当遇到类似的提是，我会让他们重温之前浆果的习题，理清思路，慢慢做。这种情况在做应用题，特别是解方程是经常碰到。不，我这也算是给自己作复习。因为，刚碰到题时，觉得很面熟，但有时竟也要想很久。有些甚至要向同许业求救，感觉自己挺失败的，都怪自己当初没有好好地听课。以后啊，我可不敢再马虎行事了。

辅导英语的时候就好办多了，毕竟这是自己的专业。而且，他们两个英语都学得不错。但我发现，年纪较小的那一个基本功打得还不够牢。我着重纠正他们的一些发音，并教他们一些背诵的技巧。我让他们对于需要背诵的短文要多读，所谓熟能生巧嘛！接着在短文意思弄清了的的基础上，在一句句翻译过来，用中文背英文，毕竟中文我们更熟悉。

寒假即将结束，我的家教任务也就到此为止了。这次家教中，我也学到了不少。最大的收获就是耐性。未来要走的路还很长，要想实现理想，那就让我们继续奋斗吧！加油！！！！！！

二 十 一 班

20xx年2月 日

寒假社会实践报告文档篇六

寒假的时候去做兼职实践，那么这份社会实践报告要怎么写呢？下面是本站小编为大家整理的寒假兼职社会实践报告范文，欢迎阅读。

转眼间，一学期过去了，我赢来了大学生活的第一个寒假，我深知生活需要用心用脑去体验。在我大学生活中的第一个寒假生活中我体验到在社会生活中工作的辛苦，或许有人会觉得我们只是兼职的而已，没有想象中那么辛苦，可我们毕竟在父母的爱护下度过了十多年的时间。温室里的花朵必须要经历风雨的吹袭，才能够更好的成长，极力地吸收养分。

社会实践报告在奋斗之后享受成功，是体验生活的快乐；在挫折之后品味失败，是体验生活的苦涩。生活就是这样，是苦与乐的结合体。在追求个性的路上活的轻松自如，是体验生活的潇洒；在追求事业的路上活的异常艰难，是体验生活的艰辛。生活就是这样，是潇洒与艰辛的结合体。

可能很多人认为我们现在只是大一的新生，没有必要那么早去社会工作，可是时间如同白驹过隙，飞快地流失，就在不知不觉间就到达了该毕业的时候了，我不希望自己成为一个盲目无目标的学优，在学校里的时候多多出去外面体验一下社会生活，增长自己的社会经验，开拓一下自己的眼界，丰富自己的知识面，提高自身的能力，结交更多的朋友，毕竟在外靠朋友，多结交一些朋友对以后的社会生活是十分有益的，因为人脱离不了社会，人与社会密切相关。

在沿着自己生命主线前进的路上披荆斩棘，是体验生活的硕大；在前进途中细细品味路边不起眼的花草，是体验生活的微小。生活就是这样，是大与小的结合体。在社会激烈的竞争

下选择友情而不是权欲，是体验生活的真知；在某些背景下选择私利而不是友情，是体验生活的虚伪。生活就是这样，是真与假的结合体。在自己理想变为现实后尽情的欢乐，是体验生活的得意；当自己的美好愿望付之东流后闷闷不乐，是体验生活的失意。生活就是这样，是得与失的结合体。

我做过的兼职生活包括了很多方面：房地产、发传单等等。

房地产兼职是我做过最久的，其实房地产兼职是很挑战个人能力的。其实这种工作说简单又不简单，说容易又不容易。主要的工作就是你向客户介绍楼盘资料，尽量让他们留下电话号码，尽量让他们到现场去看楼盘。大多数人都会觉得这样的工作听起来很轻松也很简单，可是我这个做了很久的人，很少见到有人做了一个星期下个星期也做的，每一次都见到新的面孔。很多时候人们都不愿意留下电话号码给我们这些做房地产的人，大多数都是怕骚扰电话，这样我们就没有办法完成任务了，更不用说现场拉客户去惠州看楼盘了。最重要的就是要你的口才好，而且你反应一定要快，要会懂得察言观色。而且我做的这个兼职还是做外展的，总是风吹、晒太阳、被雨淋，这是自然环境恶劣，可是有很多人人为的，你会被人嘲讽，或者传单被人拍到地上，甚至你和那个你觉得很有可能留下电话号码的人，你和他(她)介绍了半天，他(她)始终不愿意留下电话号码，这样的人才是最伤你“心”的。因此这也要求我们这些做兼职的人，要有良好的心理素质，就算被人拒绝也要勇往直前，毕竟我们是有任务在身的，没有完成任务量，工资的事情就很难下发的。其实面对这些事情还不算什么的，以后出到社会我们会面对更多的挑战、艰难、挫折等等。我们现在学习也没有很紧张，所以我们有时间提前出去外面体验一下社会生活，我们现在涉足的只是一个很小的社会边界，这也是能够锻炼我们意志力、提高我们的顽强斗志力。

寒假兼职我是犹豫过的，毕竟长这么大还没有一次过年不是在家过的，但又想到进大学前在金新时对自己的诺言最终我

独自还是去了味千，自己一人我是怕过这寒假会很孤独，怕过这广州的工作我应付不过来。很幸运，来了味千没几天就认识了两个同校的师姐也和他们混的挺好的，在一个人生地不熟的地方至少也有伴了。在味千短短三十来天感触还是不少的，不过下班回宿舍洗洗睡就忘了沿袭那个记下的习惯，现在只有靠回忆来记录一些事情，至少让我的社会实践兼职过程能留下些许痕迹，能有所收获，不会只是除了赚了点小钱就别无其他。

3好记性不如烂笔头。本来第一天试工的时候阿业来什么单就交我做什么，刚接触连什么饮料都分不清更别说要怎么调，当时是有些担心就我这记性会记不住，还好我知道好记性不如烂笔头这道理特适合我，拿了个本子边学边记。在识记的过程有个小意外，由于我怕忘了奶昔杯长什么样就在本上画了个图并注明，有次好像是被厨房的小胖看到取笑了一下，不过这又有什么关系，只要我能学会用什么方式学是我自己的事，毕竟很多人看重的是结果。（不过我还是会不好意思让别人看我的记录）

4接触新的东西不要怕不会，也只有用心尽快学会才有可能赢得别人的肯定。记得打工第三天波哥和我闲聊时告诉我：昨晚他跟店长说我学的很快第二天就可以自己做水吧的单时，店长说：也不看看是谁招的，那女孩我知道是安徽的（我可是汕头的而且他有问过的）是我招的，哪像你们谁都招。虽然没说错我的资料但听到这些话还是挺高兴的，被肯定是件幸福的事。

8再忙也别忘记微笑，虽然我挺爱笑的但这点还是没能做好。情人节晚上几乎一直呈爆单状态，中间还来了个停电小插曲，外面的客人停电更是要催单，我从水吧做完单回寿司吧接手寿司单，已经是忙到口渴水都没顾得上去喝。也许是由于“急火攻心”导致接下来的两天是发烧整天睡觉过，饿了却什么都吃不下那真难受，是要好好训练一下自己在忙时有个平和些的心态。

9选择了工作就是选择了不断被要求。忠诚就是一种职业的生存方式，选择了就真诚要负责的干，而且还要坦然接受工作的全部除了益处和快乐，还有艰辛和忍耐。还有不要为自己找借口(这点尤其是在最后一天工作的时候感悟的，虽然道理看书是看到过但只有经历过才会深刻)

10要懂得先开枪后瞄准的逻辑(强调的是一个差的结果总比没有结果强。很多时候有行动能力的人都是先做了再说)。这也再次给我提个醒规则是死的而人是活的，人要懂得变通才行。

共2页，当前第1页12

寒假社会实践报告文档篇七

生活，带着年轻人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。

寒假社会实践活动一直是我校大学生投身社会、体验社会、服务大众的真实契机。而我，也在这次社会实践中领悟到很多曾经根本无法懂得的道理。找工作不好找，在实际工作中也会遇到许许多多棘手的问题，我现在才明白其实真实的生活远没有想象中的那么简单这里会有很多想象不到的问题，很多问题中又有复杂的关联，这么想起来生活的确会很累。因此就必须提高自己处理问题的能力，让复杂的问题简单化，让自己的生活简单而又充实。想到这里我真的很羡慕那些懂得享受生活的人，我想那他们应该早就看透了生活成为个中高手吧。

通过这次社会实践我真正明白社会生活与校园生活的差距。校园毕竟是太小了，我们在学校学的是理论知识，我们必须要将所学的东西应用到实际中才会发现它的价值。我们总以为在学校上课枯燥无味，总向往那些自语自在享受生活的人，总有着别人不知到的理想，总想着有一个辉煌的未来。但我现在开始明白，所有的想象都是虚无缥缈的，只有自己亲身

实践过，才会有一个清醒的认识，才会正确地给自己定位，确立相对现实的目标。在实践后才会发现自己所学的东西是多么有用，自己是多么的需要进一步充实，其实实践也可以提高学习兴趣的。

“实践是检验真理的唯一标准”多少次说过这句话却不去想它所包含的真正意义，直到实践后才对这句名言有了更深的理解。现在我也明白了人的’潜力是需要自己去发掘的，太多的不自信只会把机会一次又一次地从身边赶走。通过实践你可以发现自己从未发现的方面，或许是需要改正的习惯，更或许是某个被掩盖的亮点。这次实践也让我坚定了坚持不放弃的信念，放弃就等于否定自己，自己对自己的否定几乎几十倍乃至上百倍的强于别人对自己的否定，这对一个人来说是相当可怕的。自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。