

2023年交通运输领导个人述职述廉报告(实用7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？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学生寒假实践报告篇一

寒假社会实践，让我们可以更加真实的全面体验我们的社会生活，好好接触社会，了解社会生活，更加以助于我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。下面小编给大家整理了关于寒假大学生实践报告的内容，欢迎阅读，内容仅供参考！

我在20__年1月迎来了寒假，虽天气寒冷，冷风冽冽，我毅然踏上了社区服务的道路。想透过亲身体会社区服务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，想透过社区服务，找出自己的不足和差距所在。

在实践的这段时间里，我透过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己此刻还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得特别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这么好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

通过此次社会实践活动，我们学会了很多，明白了很多。

首先我们明白了大学是通往社会的桥梁，而社会实践活动则是帮助我们更好的走向社会，认识社会，首先我们应丰富自己的文化知识，以后才能更好的融入社会，适应社会，文化程度的高低决定收入的高低，这句话从某种程度上很有意义，通过此次社会实践活动我们更加充分的认识到知识的重要性，从而社会实践对我们意义非常重要，可以帮助我们树立正确的价值观，人生观，和科学观。

其次，通过此次社会实践活动，我们不但丰富了社会经验，而且我们学会了学以致用，社会实践是我们把课堂上学到的知识加以实践的有效途径，虽然这次的社会实践活动时间不长，但是我们学会了学以致用，用学到的知识解决社会生活中遇到的问题，处理社会问题，从而丰富社会经验。

社会实践活动对我们大学生来说必不可少，这是丰富我们社会经验的一个良好通道，提高我们动手能力的便捷途径，同时也是通过社会实践我们能更好的树立正确的价值观，人生观。社会实践还可以提高我们的交际能力，丰富人际关系，同时这样的活动也能很好的让我们认识到团队的力量，团队团结的重要性。

长长的三十几天寒假已经过去，各位同学了也带着大大小小的收获重新回到了学校。

在20__年寒假社会实践活动中，我班的主要活动安排是动员阶段，培训阶段，实践阶段和总结阶段，而大家在寒假中主要进行的就是实践阶段。虽然说今年的冬天非常的冷，而且下了两场我们出生以来的雪，但是这样恶劣的环境并没有降低人才招聘会的热度，我们这些也将面临毕业的大三学生也就更不会放弃这个千载难逢的学习的机会。

这次同学的社会实践报告也是形式百样，有问卷调查，有招

聘会现场图片，有各种各样的数据调查，非常的清晰，准确，直观的显示了当今社会的就业形势和就业压力。

总之，这次的寒假社会时间活动举办的非常的成功，相信大家从自己切身的调查中也获得的少的知识，得到了启发，相信一年后的现在我们站在个大招聘会中会更加自信。

社会实践的帷幕渐渐落下了，很享受这个过程，这短短几天中，我学到了许多在学校及书本上不曾有过的东西，比如：在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。

虽然，这次的社会实践只是一些很简单的工作。对于我们这样的在校大学生，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们去面对，需要我们去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题。只是，以前在家里，在学校，这些问题有父母，有老师去帮我们处理。通过这次的社会实践，我知道了。在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。我欣喜地看到，经过社会实践的磨练，同学们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！

前言

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实践目的

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

二、实践时间

20__年x月x日—20__年x月x日 历时x个月

三、实习地点

__市__超市

四、实践单位和部门

__市__工贸

五、实习内容

先来介绍一下我工作的两个地方吧！1、“__工贸”它就是我们俗称的“供货商”负责__两个产品的供货。2、__超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些！2、我要看看我能否在忙碌的环境中有

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。

闲话少叙，言归正传。记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一. 我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如，我是酒水这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦！同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗？这也是我们常说的“偷货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人能为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有

上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的規定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的規定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二. 不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能待在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象！

三. 如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的話，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间

长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

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，让我们学到了很多的东西。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：20__年x月x日-20__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__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，却发现电饭煲上的闩我外婆忘按了，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青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一片天空。这次的社会实践活动让我收获很多，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，让他们生活得更开心。

目前__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，普遍存在孤独、悲观的心理问题。从今年开始，__镇在__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，__镇__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候，我先给老人的住所清除灰尘，打扫卫生，洗衣做饭，并为他购买年货。完后，我便和老人坐在了在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__村委会的其他6位空巢老人。__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。

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__的电子厂。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__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，以提高自己的能力！

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数，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

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！

大学生寒假实践报告篇二

一、前言：

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与咱们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

二、实践目的：

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

三、实践内容：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在咱们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的咱们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。在家人的建议和介绍之下我来到了离我家不远的华联商厦做为期不到1个月的收银员。正是考虑到我所学的专业是会计，所以我想超市收银员这个职业能让我更好的了解这个专业，并且还能锻炼一下自己的能力，所以我刚到超市的时候满怀信心的对自己说一定要做好自己的本分工作。

第一天上班我就很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙的搬运货物，清单。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。惶恐之时，一个看上去50岁左右的中年女性走过来对我说：我是你的带头班长，你以后有什么不懂得可以问我也可以问其他同事，你的上班时间是今天上午7点—11点和晚上7点—9点，明天是下午11点—6点。依此类推。有关超市所有的规章制度都在这张纸上，你有空就看看，我还有其他事要忙，你的柜台在2号。然后她就递给我一张纸就匆忙离开了。整个过程我说的最多的一个字就是“喔”。

走到自己的收银台旁，反正现在超市没几个顾客，不如就先看看这超市的服务宗旨吧。大体要求就是：礼貌用语，工作态度。这些都和学校里的尊重师长，学习态度差不多。我最关心的就是关于员工换班的说明。要求也很多也很苛刻。

一、换班申请人必须事先与对班人商定

二、必须提前一天报请领班同意，否则按旷工处理。

三、全超市当天换班不许超过二人，特别是收银员不许二人

同时换班，一天只能一人。

四、换班、还班不许两人同时用餐，只能轮流。

五、每人每月不得超过三次申请换班，如超过，当月全勤奖取消。

人人最关心的就是罚款条例：

1、违反超市规章：员工起罚20元，领班40。

3、收银员擅自离岗罚款30元。

4、员工在一起大声说话、接电话、发短信、上班时间买东西各罚10元。

终于看到收银员的规章制度了，要求11点。我就列出重点。

1、上班必须普通话，礼仪站姿标准，不准串岗，闲谈、嬉笑，打闹，吃零食。

2、上机前首先检查各项工具，备件是否齐全，收银机及其附属设备不可随意拆卸，如有需要请主管处理。

3、收银过程必须注意礼貌用语，不得以任何理由与顾客发生争执。应自觉主动为顾客服务，遇到问题先自己解决。

大学生寒假实践报告篇三

在一个月寒假中我在服装店兼职做了二十天的销售员。从这次寒假的'实践中来看，虽然在期间有一些小小的冒失，但是总体而言，我还是有所收获的，以上就是我的心得体会：

首先我们要站在顾客的角度进行换位思考一下：

为顾客服务时，你的答话过于公式化或敷衍了事，会令顾客觉得你的态度冷淡，没有礼待他们，造成顾客不满。所以要注意以下几点：

1、看着对方说话

无论你使用多么礼貌恭敬的语言，如果只是你一个人说个不停，而忽略你的顾客，他会觉得很不开心。所以说话时要望着对方，你不看着对方说话，会令对方产生不安。如果你一直瞪着对方，对方会觉得有压迫感。你要以柔和的眼光望着顾客，并诚意地回答对方的问题。

2、经常面带笑容

当别人向你说话，或你向别人说话时，如果你面无表情，很容易一起误会。在交谈时，多向对方示以微笑，你将会明白笑容的力量有多大，不但顾客，你周围的人，甚至你自己也会觉得很快乐。但是，如果你的微笑运用不当，或你的笑容与谈话无关，又会令对方感到莫名其妙。

3、用心聆听对方说话

交谈时你需要用心聆听对方说话，了解对方要表达的信息。若一个人长时间述说，说的人很累，听的人也容易疲倦，因此，在交谈时，适度地互相对答较好。

4、说话时要有变化

你要随着所说的内容，在说话的速度、声调及声音的高低方面做适度的改变。如果像机器人说话那样，没有抑扬顿挫是没趣味的。因此，应多留意自己说话时的语调、内容，并逐步去改善。

不在乎曾经拥有(顾客)，但求天长地久。

曾经拥有只能带来短暂收益，天长地久却能使你短期及长期收益双丰收。顾客不是你的“摇钱树”，顾客是你的好朋友，他将会带给你一个聚宝盆。

每天早上，你应该准备结交多些朋友。

你不应向朋友推销什么，你应该替他寻找想买的。

卖一套产品是有很大的分别的。

顾客喜欢选购而不喜欢被推销。

集中注意力去了解顾客的需求，帮助顾客选购最佳的产品或服务方式，务求使顾客感到满意。

顾客不是单想买一套产品或接受某种服务，她是希望买到一份美丽、一份希望、一份满足、一种高贵的生活方式。

最高的推销境界是协商顾客获得更轻松、更愉快的生活，可能短暂时间内不能获取更多收益(这可能性不大)，但你的感受应该十分良好，当你习惯了这个做法之后，你的收益将会猛进。

1、眼观四路，脑用一方

这是设计师与客户沟通时应能达到的境界。密切观注客户口头语、身体语言等信号的传递，留意人类的思考方式，并准备作出判断，将销售的五步曲顺利进行到底。顾客在决定“落定”之前，通常都会找到一些借口来推搪，销售员一定要通过观察去判断真与假，不要相信客人推搪的说话，要抓住客户的心理反应，抓住客户的眼神，要用眼去看，去留意，多用耳去听。

2、留意人类的思考方式

人类思考方式是通过眼去看而反应到脑的思维，因此我们可利用这一点来加强客人的视觉反应，增强其感觉，加深印象。即使客人有理性的分析，但都愿意购买感官强的东西，例如：两人拍拖，男的对女的说“我爱你”，女的可能会没有什么感觉，若男的再送鲜花来加强其感觉，则女的除了头脑感到“我爱你”这句话外，还可以用眼去看到，并加强“我爱你”这句话的可信度。

3、口头语言信号的传递

当顾客产生购买意思后，通常会发出相关语言信号：

- (1) 顾客的问题转向有关商品的细节，如费用、价格、效果等；
- (2) 详细了解售后服务；
- (3) 对设计师的介绍表示积极的肯定与赞扬；
- (4) 询问优惠程度；
- (5) 对目前正在使用的商品表示不满；
- (6) 向设计师询问购买产品的配套技术服务内容及是否收费等；
- (7) 接过设计师或推销员的介绍提出反问；对商品提出某些异议。

4、身体语言的观察及运用

通过表情语信号与姿态语信号反映顾客在购买过程中意愿的转换。

5、表情语言号

(1) 顾客的面部表情从冷漠、怀疑、深沉变为自然大方、随和、亲切；

(2) 眼睛转动由慢变快、眼神发亮而有神采，从若有所思转向明朗轻松；嘴唇开始抿紧，似乎在品味、权衡什么。

6、姿态语言号

(1) 顾客姿态由前倾转为后仰，身体和语言都显得轻松；

(2) 出现放松姿态，身体后仰，擦脸拢发，或者做其它放松舒展等动作；

(3) 拿起代理合同或产品说明书等数据细看；

(4) 开始仔细地观察商品；

(5) 转身靠设计师或推销员，表示友好，进入闲聊；

(6) 突然用手轻声敲桌子或身体某部分，以帮助自己集中思路，最后定夺。

7、引发购买动机

每个顾客都有潜在的购买动机，可能连她自己都不知道，设计师的责任就是“发掘”这个潜藏的动机，不要被顾客的外貌及衣着所欺骗，即使他只是买菜经过的也可取得这样的机会。销售人员切忌认为客人无心买产品而采取冷漠或对立的态度，并不要等顾客询问，而是主动打招呼，主动引导客人。

实践结语：

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靠实践的经验 and 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，不要简单地把假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。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。

还有通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。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，怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了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，社会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，没有一件事情是轻轻松松的，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。

大学生寒假实践报告篇四

长长的三十几天寒假已经过去，各位同学了也带着大大小小的收获重新回到了学校。

在20__年寒假社会实践活动中，我班的主要活动安排是动员阶段，培训阶段，实践阶段和总结阶段，而大家在寒假中主要进行的就是实践阶段。虽然说今年的冬天非常的冷，而且下了两场我们出生以来的雪，但是这样恶劣的环境并没有降低人才招聘会的热度，我们这些也将面临毕业的大三学生也就更不会放弃这个千载难逢的学习的机会。

这次同学的社会实践报告也是形式百样，有问卷调查，有招聘会现场图片，有各种各样的数据调查，非常的清晰，准确，直观的显示了当今社会的就业形势和就业压力。

总之，这次的寒假社会时间活动举办的非常的成功，相信大家从自己切身的调查中也获得的少的知识，得到了启发，相信一年后的现在我们站在个大招聘会中会更加自信。

大学生寒假实践报告篇五

通过此次社会实践活动，我们学会了很多，明白了很多。

首先我们明白了大学是通往社会的桥梁，而社会实践活动则是帮助我们更好的走向社会，认识社会，首先我们应丰富自己的文化知识，以后才能更好的融入社会，适应社会，文化程度的高低决定收入的高低，这句话从某种程度上很有意义，通过此次社会实践活动我们更加充分的认识到知识的重要性，从而社会实践对我们意义非常重要，可以帮助我们树立正确的价值观，人生观，和科学观。

其次，通过此次社会实践活动，我们不但丰富了社会经验，而且我们学会了学以致用，社会实践是我们把课堂上学到的知识加以实践的有效途径，虽然这次的社会实践活动时间不长，但是我们学会了学以致用，用学到的知识解决社会生活中遇到的问题，处理社会问题，从而丰富社会经验。

社会实践活动对我们大学生来说必不可少，这是丰富我们社

会经验的一个良好通道，提高我们动手能力的便捷途径，同时也是通过社会实践我们能更好的树立正确的价值观，人生观。社会实践还可以提高我们的交际能力，丰富人际关系，同时这样的活动也能很好的让我们认识到团队的力量，团队团结的重要性。

大学生寒假实践报告篇六

今天我们寒假实践深圳分队的三个人碰了一下面，地点选在了华强北的肯德基。过年了之后大家都有些松散，所以他们都没有准时到。异地实践有个最大的问题就是联系方式不好解决，北京支队由于在刚刚放假的时候就把这件事拿了下來，可以说是一鼓作气，可是现在我们三个人之间的联系成了一个大问题，每次都是我在中间做传话筒的作用，所以我今天就干脆把他们两个叫了出来商量一下。本来我准备今天就去赛格了解一下，去了之后才发现市场由于春节的缘故还没有开门营业。三个人都到齐的时候我把北京方面得到的时间结果给他们看了一下，我们一致的意见就是觉得这样的实践覆盖的面好象太宽泛了一些，可能能得出一些结论，但这些结论可能是在网络上搜一搜就能出结果的。裴大齐倒是出了个主意，干脆放弃原定的计划和主题，专门对深圳的软件人才市场作一个调查。我觉得这个是一个很好的提议，深圳政府正在大力扶植软件等高科技企业，可以说这几年深圳的人均生产总值的大幅度增长有相当大一部分是依靠软件的生产 and 出口的，而很多全国各大高等院校的毕业生都把深圳作为他们以后就业的第一选择，并且从事软件开发的深圳企业更是有四五千之多，里面应该有一些文章可以做。经过简单的讨论之后，我们就初步把实践主题改成了这个，然后列了一个计划并进行了分工，我负责整理出一份公司列表，大齐负责作出一份实践的计划，超俊去联系一下看看在从事软件业的公司企业里面有没有认识的熟人以方便今后联系。我们计划花一个星期左右的时间走访大概4或5家的软件企业，这些企业的选择应该具有当对的代表性。这次会大概进行了一个半小时。

回家之后我就上网搜索相应公司的资料了，我大概选出了10家软件企业作为参考，这些公司倒是很具有代表性，从事各方面软件的都有。然后我又对照深圳电子地图计划出了我们的调查线路，基本上有两条：一条是围绕华强北赛格电脑城的，一条是围绕深南中路的软件科技园的，另外还有一些零散的小型公司。我把公司列表打印了一份，然后给他们两个各发了一份。考虑到有些公司还没有上班，我们初步决定31号开始行动。

今天碰面的时间是我定的，早上9点，可能太早了，所以人又没有来齐。他们已经收到我的公司列表了，大齐的时间计划又做出来了。本来我是准备从今天开始就一家一家公司的走访，一个上午走两家公司的样子，结果他们两个人都不是很赞成这种形式，认为这些公司接待我们的把握不大，根据以前同学做这种采访调查的经验，如果在公司里面认得人的话成功的机会会比较大，如果我们仅仅凭我们的学生证，公司恐怕是不愿意接待的，毕竟，现在的社会是看中利益，而我们这些学生看上去似乎并不能给他们带来多少利益，起码没有他们想要的。所以经过一番讨论，我们决定搞一次依托与地方报社的调查，通过报社的关系来进入企业调查，甚至直接让报社搞采访，我们来享受“战利品”。同时，把这个调查升级成清华大学软件学院的一个调查，如果可以的话还可以调查一下对于扶植软件企业对于引进软件人才的政策，同时还可以让报社对软件学院的有关领导进行一下采访，对软院的教学查漏补缺。但是这样的话我们今天就又行动不了了，只能决定由超俊来联系深圳特区报，我和大齐来联系深圳商报。

但是我们又决定还是找一家小一点的公司先试一下，哪怕是碰壁也好。

另外，今天我去了之后才发现今天是周六，公司都不上班的，该死！

今天去了深南路上的光科公司，不是很成功，人事主管不在，而且接待我们的人也很冷淡，所以没有呆一会就出来了，看来这种形式的确不行，那就只能依靠报社了。不过超俊联系的特区报也没有了下文，我和大齐给商报的编辑打了几个电话（由于每个人都说自己不是负责人），总算是联系到了负责社会调查版面的杨编辑，她让我们作一份比较详细的实践计划给她发过去（意思是她会考虑？）。要命的是她要到8号才能上班（报社的上班时间好奇怪啊），看来我们这次社会时间要拉锯战了。

今天还是不顺利。

大齐和那位编辑预约的时间是今天下午3点半，我们到达商报大厦的时候杨编辑还没有来上班，等到4点多，终于看见了一丝希望，她可以说是非常委婉的提出了我们的时间计划的不足方面：心有余力不足。总的来说从我们的计划来看我们要做的是个比较大型的调查，但是目前的人手时间和关系精力都不允许，软件人才的调查商报以前也作过，但是每次都是交给专门的调查公司来做的，并且一般都是以问卷形式来做的，这样比较节省人力物力和时间，我们的调查可以采取相同的形式，但是，我们还是想做成访问的形式，而且调查公司也不可能接受我们几个学生的委托。可以说最后报社给我们的答复就是，不可能给出实质性的帮助，一切还是只能靠我们自己。但报社的一个负责调查的记者可以利用她的关系网给我们疏通疏通。

最后我们确定了4家公司，我负责腾讯公司（要命）。

今天下午厚着脸皮按照记者给的电话和腾讯公司提供联系了一下，然后又打了一个电话才联系上负责人才招聘的何珊小姐，我就开门见山的说出了我的用意（把学院和报社的旗号大肆渲染了一番），问她有没有时间谈一下，她竟然同意了（实践以来的第一个欣慰），时间约在明天下午3点，地点就在腾讯公司的401室。看来只要敢做就可以了，接下来我只要准备

一下需要问的问题了。

今天，怎么说呢？应该算是成功的吧，顺利的和何珊见了面，不过聊的时间实在是太短了，她的电话非常多，一接就是半天，所以我根本就没有问到什么，不过总算是打入到敌人内部了。

不知道超俊和大齐他们怎样了，和他们联系实在是麻烦。

我们最后确定了一下分工，目前我的工作已经基本结束，剩下的可能就是协助超俊做一下网上的调查问卷。大齐已经联系上了远望软件，把它拿下应该是没有问题。

大学生寒假实践报告篇七

有人说大学是象牙之塔，大学是恋爱的天堂。我不敢完全负认它们，因为事物只要存在就有它存在的理由，我只想稍加修饰一下：如果你觉得自己是象牙塔里的宝贝儿，那你体会过塔外的酸甜苦辣咸吗？如果你们觉得自己是天堂里的快乐鸟，那你们用你们的翅膀尝试过天堂外面的风土人情吗？大学是一个小社会，步入大学就等同于开始进入了人生的战场，在这里不会有人强迫你去干什么，但是我们也不能在这所充满激情的大学里迷失自己，更不能玩物丧志。必定有一天我们会走出小社会，进入大社会。有一句话说得好：“与其坐失良机，还不如主动出击”，所以在今年的寒假里我就去尝试了一下与社会接触。我通过这数十天的经历，深刻地认识到社会实践是一笔巨大的财富、是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石；社会才是一所更能锻炼人的综合性大学。我们的工作在那里，必有一天我们要扛着我们的仪器，带着我们的课本知识奔走在它那包罗万象的怀抱。

这是我在大学的第一个寒假，面对四十天充裕的假期。我想找一份与自己所学专业接近的工作，于是我来到了中铁五局，本着一个锻炼自己的原则欣喜的来到了沈河大桥下的那个工

地，但是初出茅庐的我被工地负责人以年龄下、无从业经验、不宜高空作业等理由而拒绝。想象总是离现实那么遥远，但是我并没有丧失信心，在元月17—18号我相继去了渭南各大商场，有：苏宁电器、恒基商场等，都因口才不好，无从业经验而被拒绝。记得在18号的下午我妈打来电话，接到电话就有一种想哭的感觉，也许是因为还不太适应这个社会，也许是被母亲那慈祥的声音滋润了我找不到工作的心情。我知道社会不会同情一个没有勇气和毅力的人，同时也不会拒绝一个愿意和它接触的人。于是我带着身上仅剩的30多块钱去了西安，通过同学的介绍，经过严格的面试，最终因为我在学校练习过散打，经历过严格的训练，因而从100多人的竞争队伍中走了出来，成为一家火锅店的保安，当时我就在想身上多一门技术就能多吃一口饭这个道理。从我这段经历中不难看出社会竞争极其严峻，就业压力也很大。所以我决定在学校一定要把专业知识学好，想办法提高自己的学历，再就是要通过学校的各种活动锻炼自己的综合素质，如：口才方面、社交方面、团体协作方面、执行能力和领导能力。

由于从业经验不足，不习惯保安的作息时间，我当时觉得很累，很累，再加上工资不高，我干了八天，就这样带着疲惫和愧疚回到了自己等待已久的家里。“儿行千里母担忧，母行千里儿不知，”就在那刻我深深的体会到母亲给我的每一块钱都饱含着汗水与爱心。一回首，母亲的手上、脸上已全是爱的沧桑。我们都大了不要动不动就伸手向父母要钱，更不应该挥霍父母的心血。从现在开始，我们要学会回报父母，用实际行动去换取父母的微笑，用自己的成就给父母交一份满意的答卷。记住父母本不求回报，只要子女幸福。

有一天，我去街道上了解到水果生意在年关将近时销量，回到家里跟爸妈商量后，他们同意拿出3000元让我尝试一下，于是我再向在外面打工的朋友和村伙们借到3000元，然后和在师范读市场营销的表哥一起去西安考察市场，最后和一家水果行签订了销售合同，并要求于正月十五卖不完可以退货。腊月二十号，我便开始了赶集会，转乡卖水果的艰辛历程。

做生意是很困难的，看着满满一屋子的货，我开始有点担心，生怕把父母的心血就这样给浪费掉，再加上质量还在不断减少，于是我采取了以下促销措施：

- 1、利用爸爸的关系，在村委会广播室进行宣传；
- 2、在亲戚家里设置代销点；
- 3、以降价处理为由，提供优惠政策；
- 4、联系各村的超市、干菜店、街道水果行进行供货。

苦心志、劳筋骨、饿体肤是在所难免的，经历了五六天的劳累。天下雪了，我知道风雪只能挡住我前进的眼睛，永远也挡不住我渴望幸福的心。

本以为水果卖不完了，可是没想到雪刚停街面水果价格上涨，各大超市都出现了水果供货不足的现象，于是我大批量向超市、水果店、干菜店供货，并采取了你涨我降的销售措施，就在大年28、29、30三天时间，卖出两千的货，年后，我从亲戚那收回没卖完的水果，准备返还剩下的一千多元的货，本以为山穷水复，可在初四、初五，香蕉、柑橘销量依然很好，于是我坚持到初八，最终获得胜利的微笑。

在此次卖水果的经历中，我总结了三种处理事情的思维，希望能给一起奋斗的同伴们在以后的人生路上有所帮助。

3、内向分析思维：如果自己干错了或是干砸了一件事，先不要找客观的原因，而是去勇敢的承认自己主观上犯的错误，更忌讳一直向领导说失败的原因，而不给出相应的策略。

在与风雪的斗争中，我用冻红的耳朵、双手和疲惫的身体验证了“吃得苦中苦，方为人上人。”这句话。其实第一个苦就是“劳苦”的意思，而第二个苦字则是从苦中悟出的苦道

理，只有自己明白了自己不能再向父母那样苦下去了，我们才会有提高，才会更为努力的珍视学习的机会，才会做人上人。我们都曾经错过一次，在高中时没能把握住高考这次宝贵的机会，我们都知道，人在同一个地方只能够错一次，否则就无以回报为你操劳，为你流泪，为你做最爱吃的东西的母亲。

时下大学生就业形势不容乐观，虽然国家提供了许多就业政策，如：高校毕业生入伍服役、扩大农村教师特岗计划、大学生志愿服务西部计划等等。但是我们要明确一点：这些工作都是给有能力的人准备的，这就要求我们必须学好专业知识，锻炼综合素质，那么怎样才能更好的提高综合素质呢？——除了在学校参加活动，还要去社会上看看。无论何时，我们都要先发制人不要坐等机会，机会不是等来的，而是靠争取的，行不行实践中看，在实践中我们能真正的了解自己有几斤几两，不要以为自己是大学生就很了不起，我们要学习的知识还很多，我们要虚心向前辈们请教，所以我们要把握住每一次实践的机会，为我们自己积累人生的经验。我想给即将去顶岗实习的学哥学姐们和在座的每一位同学忠告一句：放下自己大学生的架子真诚的去请教比你只是多的人，只有这样才会在工地上如鱼得水，否则就会功败垂成。想必一个人都知道诸葛亮三出茅庐而定天下的故事，我们去单位顶岗实习为非就是走出学校这个茅庐，拿着自己的专业知识，去给单位创造价值，只有这样我们才能够留在自己心系已久的单位，才能被单位认可。

艰辛知人生，实践长才干，只要我们自己有战胜自己的勇气，我们就离成功近了一步，只要我们能够打开自己这扇门，我们就能做时代的强者。让我们珍视父母的劳动，用恩情触动自己的心灵；为了自己的未来，为了父母的微笑，努力拼搏；我们要明白先发制人，后发而制于人的道理；我们要勤于实践，把自己的想法用自己的实际行动证明给自己看，不要只想不做而错失良机。让我们树立起为中国铁路事业、公路事业蓬勃发展而努力奋斗的信念，在陕铁院这块充满生机和财

富的土地上互勉共励，努力拼搏。当代大学生们：展开你们的羽翼，在天空中翱翔吧！最后祝大家事业成功时，在风风光光回家乡。

大学生寒假实践报告篇八

长这么大第一次没在家过年，现在想想仍然像是做了一场梦。正因为不是第一次出去打工，所以那种身在异乡的刻骨的陌生感和无助才更让我害怕，当我身在前往苏州的大巴车上才真正的意识到我真的要去那个对我来说遥远的地方了，我害怕了，所以出发前我给爸爸打了一通电话，让后告诉自己‘别怕，没什么大不了的’！就这样到次日早上来到了亚旭电子，因为之前负责人已经和厂方进行了沟通，所以我们进厂还算顺利，只是那种陌生感仍然让我难以适应，熟悉的同学也不太真实了。

就这样开始了一个多月的打工生活。因为出去之前就做好了吃苦的准备，所以一切还算可以接受，但是仍然累的够呛。刚开始每天做梦都在工作，过年放假的时候还梦见宿舍开了四条线。其实在这一个多月里让我印象最深的是我对面工作的大叔，大叔今年56岁了，老家本在湖北的一个农村，因为儿子大学毕业后在亚旭做副理，后来辞职自己下海开了公司，大叔就和老伴来这边帮儿子带孙子。大叔人很好、很和善，他给我们讲他的经历，他的故事，他的思想，大叔总说‘年轻人，不明白的话不要说，不知道的事不要做’，‘出门在外不要太计较，要放宽心，’，‘做事要有计划，干一件事就要干好’。大叔说他有一个心愿就是赶快攒够20万，然后带老伴在国内转转，散散心，钱不花完就不回家，当大叔和我们说这件事时，我突然就想到了最浪漫的事，就觉得人心就应该这么安宁。

当然，在外的这么多天发生了太多美好的以及心酸的事，或许将来我会忘记事件本身，却不会忘记这次实践在我内心深处留下的记忆。有太多的苦于甜都只是我人生的一部分，我

坚信每一次创伤都是一种成长，上天给我们所有的苦难都是为了给我们最后的奖励，当我们把不幸当成一种习惯，那不幸本身也就不是不幸了。这次寒假我懂了很多，虽然现在我也不明白我到底懂了些什么，可我明白这就是成长。

一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。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。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。所淘汰。

二：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！

三自强自立俗话说：“在家千日好，出门半“招“难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，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，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

四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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

五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。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。

我知道这次。实践是我人生中的一笔财富！

大学生寒假实践报告篇九

每一个时代必将有属于它的印迹，每一个民族都曾有她的荣耀，每一次复兴都将有一次光辉的见证，对于崛起的中国，奥运会就是这样一个见证者。北京成功地举办了第29届夏季奥运会，将北京和中国更好地介绍给了全世界人民，让全世界看到了中国的巨大潜力，使中国的文化更好地与世界文化交融，开拓了国人的视野，这届奥运会必将给中国人民留下一笔宝贵的财富。我有幸成为了一名奥运志愿者，利用寒假实践的机会参与奥运，近距离地接触和感受奥运。

我的志愿服务地点是奥林匹克公园五号安检口，也称凯迪克安检口。我们工作证上的岗位名称是公共区观众服务员，实际具体的工作内容是安检协查。安检是整个场馆安全保障的第一道关卡，安检协查员的任务就是维持安检队列的秩序，减少观众的等待时间，确保观众快速地通过安检口，保障观赛规则执行。

先来说说我们安检口的整体情况。奥林匹克公园中心区的观众入口有xxxx号口、5号口、25号口和2号口。其中，位于大屯路口的xxxx号口是最大的安检口，共有八棚四十机，规模堪称壮观，规格堪称豪华，无愧是安检口里的带头大哥！5号口位于中心区东南角，是距离鸟巢最近的安检口，共有两棚十机。同时，由于毗邻凯迪克大酒店，也称凯迪克安检口。25号口位于中心区西南角，共有三棚二十机，也是距离奥林匹克公园南运行中心、也就是我们志愿者吃饭的食堂最近的安检口，毗邻盘古大观七星级大酒店和奥林匹克西公交场站。而三号口位于中心区中轴路最南端，规模同25号口差不多。其实，当初设计时，初衷是让xxxx号口承担最主要的

观众人流，否则也不会把奥林匹克公园东公交场站设在xxxx号口了。而25号口、3号口则是辅助作用，5号口由于离鸟巢最近，可能是处于安全考虑，设计得非常小，也许设计者没有计划让5号口承担多大的压力。但是实际运行时，发现情况根本不是这样，我们所在的5号口和25号口承担的大部分的压力，尤其是我们5号口，地方这么小，却承担了这么大的观众压力。可以想象，当几千观众同时集中在只有两个安检大棚的安检口里，我们的工作压力会有多大！而3号口基本是没有什么观众，因为设计时实在太不合理，非常难找，别说观众了，就连我们的志愿者从外面走都觉得很难找到3号口。而xxxx号口则没有起到原来的主力军作用，四倍与我们的规模，很多时候进的观众还不如5号口多，而且有时候还是其他安检口压力超大，用摆渡车将观众运到xxxx号口去的。由此可见，我们5号口所承担的压力有多大！数据说明一切，开幕式彩排的时候，超过2.5万观众选择了5号口。而后只要鸟巢有比赛，我们的人流量就非常非常大，仅到中午就会接收了两三万观众（因为笔者是早班的）。虽然压力很大，很累，但是我们依然会努力提供最优质的服务，让每一个进入奥林匹克公园的观众都能感受到志愿者的热情。

安检协查员是观众来到场馆面对的第一批赛会志愿者，我们是第一形象，更是北京的第一张名片。我们深知自己责任重大，因此在赛前的培训、演练时，我们都高度重视，一丝不苟，将各种常见的事件和突发性事件都进行了演练，保证赛时能提供最优质的服务。怀着一刻跳动的心，满心期待，我们在等待奥运会的开幕。

xxxx月9号的下午，奥林匹克公园迎来正式开赛的第一天，凌晨四点半，大家都已穿戴整齐，蓄势待发。我们此时的心情很复杂，因为在这里，我们要面对严峻的考验□xxxx月的北京骄阳似火，尤其在密不透风的安检大棚里，没有空调、没有电扇，我们要在这里坚持近十个小时。

大门打开了，数千名观众从缓冲区涌向大棚，由于我们的地理环境比较特殊，缓冲区大概只有七八米的长度，根本无法容纳太多的观众，这也就加重了安检协查员的工作量，必须控制队伍流速，缓解安检和验票志愿者的压力。

就在我们的工作有条不紊地进行时，有一位观众和我们的志愿者起了冲突，观众希望可以把装有热水的自备水壶带入场馆公共区，但这明显有悖于场馆“不允许带任何容器”的规定。也许是天气太过炎热，观众的情绪很激动，无论志愿者如何面带微笑，耐心地为观众解释不能带水壶入场的原因，观众就是不听。看到这一场景，刚开始我有点楞住了。几秒钟后，我意识到自己的责任，我勇敢地走上前，用一整套规范的语言示意观众和我去一旁解决问题，以便让后面的观众顺利通过。我面带微笑地耐心解释，虽然这位观众很不理解“不能自带容器”的规定，但在我的劝说下，他对我们的工作表示理解，并将水壶放入了收纳箱里。初战告捷，自己心里也颇为得意。

安检协查员是最平凡的，却又分外伟大。别看这是一个小小的岗位，却有很多细节之处要注意：提醒老年人注意脚下的台阶，让大家愉快和耐心地排队等待……有时，面对等待中的观众的不解甚至抱怨，我们耐心解释，一直把微笑挂在脸上。我们服务，我们奉献，我们很累很快乐。

每一个时代必将有属于它的印迹，每一个民族都曾有她的荣耀，每一次复兴都将有一次光辉的见证，对于崛起的中国，奥运会就是这样一个见证者。北京成功地举办了第29届夏季奥运会，将北京和中国更好地介绍给了全世界人民，让全世界看到了中国的巨大潜力，使中国的文化更好地与世界文化交融，开拓了国人的视野，这届奥运会必将给中国人民留下一笔宝贵的财富。我有幸成为了一名奥运志愿者，利用寒假实践的机会参与奥运，近距离地接触和感受奥运。

我的志愿服务地点是奥林匹克公园五号安检口，也称凯迪克

安检口。我们工作证上的岗位名称是公共区观众服务员，实际具体的工作内容是安检协查。安检是整个场馆安全保障的第一道关卡，安检协查员的任务就是维持安检队列的秩序，减少观众的等待时间，确保观众快速地通过安检口，保障观赛规则执行。

先来说说我们安检口的整体情况。奥林匹克公园中心区的观众入口有xxxx号口、5号口、25号口和2号口。其中，位于大屯路口的xxxx号口是最大的安检口，共有八棚四十机，规模堪称壮观，规格堪称豪华，无愧是安检口里的带头大哥！5号口位于中心区东南角，是距离鸟巢最近的安检口，共有两棚十机。同时，由于毗邻凯迪克大酒店，也称凯迪克安检口。25号口位于中心区西南角，共有三棚二十机，也是距离奥林匹克公园南运行中心、也就是我们志愿者吃饭的食堂最近的安检口，毗邻盘古大观七星级大酒店和奥林匹克西公交场站。而三号口位于中心区中轴路最南端，规模同25号口差不多。其实，当初设计时，初衷是让xxxx号口承担最主要的观众人流，否则也不会把奥林匹克公园东公交场站设在xxxx号口了。而25号口、3号口则是辅助作用，5号口由于离鸟巢最近，可能是处于安全考虑，设计得非常小，也许设计者没有计划让5号口承担多大的压力。但是实际运行时，发现情况根本不是这样，我们所在的5号口和25号口承担的大部分的压力，尤其是我们5号口，地方这么小，却承担了这么大的观众压力。可以想象，当几千观众同时集中在只有两个安检大棚的安检口里，我们的工作压力会有多大！而3号口基本是没有什么观众，因为设计时实在太不合理，非常难找，别说观众了，就连我们的志愿者从外面走都觉得很难找到3号口。而xxxx号口则没有起到原来的主力军作用，四倍与我们的规模，很多时候进的观众还不如5号口多，而且有时候还是其他安检口压力超大，用摆渡车将观众运到xxxx号口去的。由此可见，我们5号口所承担的压力有多大！数据说明一切，开幕式彩排的时候，超过2.5万观众选择了5号口。而后只要鸟巢有比赛，我们的人流量就非常非常大，仅到中午就会接收了

两三万观众（因为笔者是早班的）。虽然压力很大，很累，但是我们依然会努力提供最优质的服务，让每一个进入奥林匹克公园的观众都能感受到志愿者的热情。

安检协查员是观众来到场馆面对的第一批赛会志愿者，我们是第一形象，更是北京的第一张名片。我们深知自己责任重大，因此在赛前的培训、演练时，我们都高度重视，一丝不苟，将各种常见的事件和突发性事件都进行了演练，保证赛时能提供最优质的服务。怀着一刻跳动的心，满心期待，我们在等待奥运会的开幕。

xxxx月9号的下午，奥林匹克公园迎来正式开赛的第一天，凌晨四点半，大家都已穿戴整齐，蓄势待发。我们此时的心情很复杂，因为在这里，我们要面对严峻的考验。xxxx月的北京骄阳似火，尤其在密不透风的安检大棚里，没有空调、没有电扇，我们要在这里坚持近十个小时。

大门打开了，数千名观众从缓冲区涌向大棚，由于我们的地理环境比较特殊，缓冲区大概只有七八米的长度，根本无法容纳太多的观众，这也就加重了安检协查员的工作量，必须控制队伍流速，缓解安检和验票志愿者的压力。

就在我们的工作有条不紊地进行时，有一位观众和我们的志愿者起了冲突，观众希望可以把装有热水的自备水壶带入场馆公共区，但这明显有悖于场馆“不允许带任何容器”的规定。也许是天气太过炎热，观众的情绪很激动，无论志愿者如何面带微笑，耐心地为观众解释不能带水壶入场的原因，观众就是不听。看到这一场景，刚开始我有点楞住了。几秒钟后，我意识到自己的责任，我勇敢地走上前，用一整套规范的语言示意观众和我去一旁解决问题，以便让后面的观众顺利通过。我面带微笑地耐心解释，虽然这位观众很不理解“不能自带容器”的规定，但在我的劝说下，他对我们的工作表示理解，并将水壶放入了收纳箱里。初战告捷，自己心里也颇为得意。

安检协查员是最平凡的，却又分外伟大。别看这是一个小小的岗位，却有很多细节之处要注意：提醒老年人注意脚下的台阶，让大家愉快和耐心地排队等待……有时，面对等待中的观众的不解甚至抱怨，我们耐心解释，一直把微笑挂在脸上。我们服务，我们奉献，我们很累很快乐。

大学生寒假实践报告篇十

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__的电子厂。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__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，以提高自己的能力！

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数，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

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！