

2023年寒假社会实践系列报告(精选10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。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！

寒假社会实践系列报告篇一

在过去的一周里，为了更深刻的了解会计的工作，熟悉一些常见的会计业务，学会将书本知识运用到实际中，我来到了加格达奇多经贸易总公司实践。

加格达奇多经贸易总公司于20xx年10月23日在鹤岗工商注册成立，主要经营各种食品加工和销售等业务，同时进行一些对外贸易，在加格达奇的外贸出口中占有较大的业务比例。

在公司实践的时间里，范文top100我主要接触了一些商品的核算方法和学习如何编制记账凭证。在实践过程中，我了解到商品的核算方法主要有批发商品采用数量进价金额核算法和零售商品核算采用售价金额核算法两种方法，并且采用科目汇总表核算形式进行会计核算。

在学习记账的过程中，我学习到记账需要记账凭证，而记账凭证采用通用的记账凭证，根据经济业务，填制或取得原始凭证经审核后，方可序时编制记账凭证，并将原始凭证附在记账凭证后面。

寒假社会实践系列报告篇二

为了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。

但是万事开头难，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。

我的实践时间是20xx年1月11日—20xx年2月11日，历时一个月。地址在荣成市新村的家*悦超市。

家*悦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。

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：

第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“锹货”。

“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，那么就没人作为顾客介绍讲解了，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，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规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。

第二不管是谁，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，当然不能呆在一边看了，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映像!

第三如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，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，就不是没有事做了吗?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！

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！

寒假社会实践系列报告篇三

本文目录

1. 寒假会计社会实践报告范文
2. 寒假会计专业社会实践报告
3. 寒假会计社会实践报告范文
4. 大学生寒假会计社会实践报告范文

社会实践是每一位大学生、毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中巩固知识，社会实践又是对每一位大学生、毕业生知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本

学不到的知识，开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我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，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。

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。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，也有了新的挑战，前天才刚学到的知识可能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。在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时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。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。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地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了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，2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，数错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数绝对不可以出错，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，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，这关乎工厂的利益损失。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期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。在这次寒期的工作中，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。

寒假会计社会实践报告范文（2） | 返回目录

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。

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。同时在这次社会实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

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!

俗话说:“在家千日好,出门半”招”难!”意思就是说:在家里的时侯,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!

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。

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，数错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数绝对不可以出错，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，这种要求学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

我知道这次社会实践是我人生中的一笔财富！

寒假会计社会实践报告范文（3） | 返回目录

转眼间，近五个月的大学生活已经过去，我也迎来了大学的第一个寒假，迎来了我的第一次社会实践挑战。

社会实践是我们大学生学习中非常重要的一环，也是我们将来毕业后能更好的融入社会，尽早适应工作的基石。因为早就立下目标要学会会计，因此我决定提前感受一下会计这份工作。作为一个刚踏入大学校门的大学生我选择了跟本村会计亮叔学习一下最基本的会计工作知识，而亮叔则说既为社会实践就应该真的实践一次，亮叔决定让我给他当一个月的助手。既然亮叔这么信任我，我自然不敢马虎，做什么都尽心尽力。学习中我采用听、问、学三者相结合的方式，初步了解了会计工作的特点，并为我今后的学习指明了方向。

临近年关，村委的许多事情都要在年前结束，尤其是会计这

一块儿，不仅要将这一年的所有收入支出单据收集整理好，更要将这一年的收入与支出结算清楚，也就是把这一年的账给结清了。第一天我的工作就是帮助亮叔收集整理单据，这看似简单的活却费了我好大的劲儿。不管是村西口的池塘承包，还是村前的土地承包，还是村里街道的修整，还是,,,,,这一切工作的收支单据都要核对清楚，差一个儿都不行，并且还要将单据按照年月日分门别类的整理好，这样才能为核算账目做好准备。一天下来，我坐在椅子上一动不动就保持着一个姿势，累得腰酸脖子痛。

别看记账的活不累，似乎是连小学生都会做的事，但是真要是重复如此大量又无聊的数书写，没有一定的耐心与细心是不行的。因为一旦出了错并不是用笔一勾橡皮一擦这么简单，每一个步骤都有村里的规定。比如写错了数，要在错误的数下画两道线，并在上面盖上责任人的章才算是作废了。对于数的书写也有严格要求，平常我们写数为了求速度通常是一笔写下来，而会计记账则非常忌讳这种行为，它要求迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的，更不能有形状有歧义的数出现。如此繁琐而又严格的程序让我不敢有半点马虎，因为我知道这并不是做作业或者是考试出错了无非是改过来或扣分，这是关乎一个村的利益，关乎上百户村民的切身利益，是马虎不得的。这么容易出错的工作，我问亮叔用铅笔填不就可以了吗，错了用橡皮擦一下就完事了，为什么还要这么麻烦。亮叔笑着告诉我，这是为了防止有人篡改账目。我恍然大悟：这是真真实实的东西了，不是以前课本上应用题的虚拟背景了，这一切都是要负责的。亮叔滔滔不绝的给我讲着其中的利害关系，我仔细的听着，压力好大，生怕出了什么错误给乡亲们造成什么经济损失。我千小心万小心，但还是出了错误。村前的土地承包，本来是一千块钱一亩，共十二亩，承包三十年，承包费分十年偿还的。本来每年偿还三万六千块钱就可以了，可是我在填表的时候却鬼使神差的写成了三十六万，多写了一个零，我却没有察觉。直到承包者找上门来我才发现自己还犯过这么严重的错误。我当即向人家赔礼道歉并且承诺一定要帮他改过来，那几天

我和亮叔还有我爸奔跑在村委和镇政府之间，直到临近年底才将错误彻彻底底地改过来，为承包人挽回了经济损失。出了这么大差错，我自然对自己失去了信心，整天闷闷不乐的，亮叔看穿了我的心思，就开导我说：“人人都会有出错的时候，不要因一时的挫折就否定自己，要学会从错误中学习。”亮叔还告诉我，做事情也不能死认真，死认真会给自己带来压力结果往往是适得其反。我也明白了做事情没有认真是万万不能的，但是认真不是万能的，还要学会适时地给自己减压，这样才会做好每一件事。

做好账目后就要结账了，我跟亮叔分了工，他去银行结账，我去跟本村村民结账。到第一户时还算比较顺利，只是觉得与村民交流时有些困难，我想可能是自己呆在学校只顾学习从不关心农事，使自己与村民无共同话题可谈，我这才感到自己的困窘，感觉到自己知识的匮乏。到第二户时，我提前想好了交流话题，不懂农事可以跟他们拉一些家常啊！果然，这次比第一次好多了，气氛也不那么沉闷，我也感觉轻松多了。当然我的工作要比亮叔的工作辛苦得多，更何况年前几天的天气不好，冷风刮到骨头里去，对最怕冷的我是个极大的考验，但我还是坚持下来了。通过这次收账我又学到了一些在学校中学不到东西，比如，如何与人交流，如何克服自己的惰性学会坚持，真是受益匪浅。下午亮叔回来了，我又跟他核算好账目，确定无误后，一天的工作才算是圆满结束了。现在想想在学校当一个学生是一件多幸福的事，可是我早晚要步入社会早晚要工作，现在多学一点东西对以后步入社会有很大好处。

在村里实践的这段时间里，我也向亮叔请教了许多问题，比如什么是恩格尔系数，如何计算人均年纯收入，等等。使自己脑中这些模糊的概念得以清晰明朗，亮叔还教我认识了一些银行的账单啊，汇票啊，发票联什么的，说是我以后如果要在银行工作，就必须熟悉这些票票。

这几天的会计工作也让我看到会计的权力之大，不管是记账

还是结账，自始至终都是会计一个人在操作，而一旦碰到一个贪财之人要想在账目上做些手脚获取不义之财那是轻而易举的事情。这让我想到了企业厂家以及银行里的那些会计，如果没有良好的道德品质和健全的制约措施，一旦会计出现了坏心思，给企业厂家和银行造成的损失将会是不可估量的。我想学会计之人不仅仅要有耐心和细心，更重要的是要有良好的道德品质和一份很强的责任心。

现在一个高级技工的工作机会往往要比大学生多得多，就是因为他们动手能力强，实际经验多，而大学生找工作反映出来的一个普遍问题是理论与实践脱轨，大学生往往以为自己的专业知识学的非常不错而忽略了社会实践，造成重理论轻实践的误区。结果工作的时候缺少经验手忙脚乱，使自己失去了竞争力，这就是社会实践成为大学生必不可少的学习方式的原因。几天的社会实践让我感觉到工作的不容易，也让我明确了今后的学习方向。首先，我要扎扎实实的学好专业知识，这是所有目标里最重要的，没有学好专业知识就等于没有源头的死水，是不会青水长流的。其次，我还要多摄取一些其他专业的知识，多一门技能在未来的社会中就多一分竞争力。还有，我应该继续培养自己对数的敏感程度，增强细心和耐心，以保证自己出最少的错误。更重要的是今后应该学会人际交流的方法，搞好人际关系，给自己的工作创造一个良好的环境。最最重要的是要培养自己的责任心和自制力，也能为这是每一个社会工作者必须具备又最难具备的品质。

虽然这一次自己并没有真真正正的踏入社会体验一下，但是这次实践让我对会计工作有了一个比较全面的认识，也让我看到了自己的差距，更加激发了我的学习热情。当然，真正步入社会时要注意的事情会更多，不仅要在工作做好，更要与同志与上司下司间搞好关系，这样工作起来效率才会更高。现在中国的经济迅猛发展，课本上的知识或许今天有用，明天就被淘汰了，只有经过社会实践不断的理论联系实际才能将自己学到的知识不断地更新优化，才能在激烈的社会竞争

中突显自己，实现自己的价值。

一个月的寒假生活即将结束，在与家人享受天伦之乐的同时，我也不忘回味一下年前十几天的会计工作，虽然没有学到专业的会计知识，但是对我今后的学习有很大的指导作用，我还要感谢我的亮叔，感谢他给了我实践的机会。我也相信，只要自己努力，最终会成为对社会有用的人。

寒假会计社会实践报告范文（4） | 返回目录

转眼间寒假又过了，在这个寒假里开展了丰富多彩的暑期活动，本人在东莞东成发化工有限公司进行了社会实践学习，以下是本人此次学习的一些心得和体会。

这是我第一次到公司里做实习，心情既紧张又期待，上班的第一天，我早早就起来，坐车到这家公司，到了之后该公司的负责人带我到处去处看看，熟悉一下公司的环境，周围的人用奇异的眼光看着我，让我觉得有点尴尬，负责人笑着告诉我：“别那么紧张，等一下我介绍同事让你的认识，他们都很热情的。”这时我定了下来。跟着负责人到了办公室，他介绍同事让我的认识后，我觉到大家都很有趣，相信这次实习应该会学到不少东西。接着他带我到出纳员的办公室，叫我跟着出纳员学习。

出纳员拿了一些资料让我看，他说：“这是我第一次到这里来，应该先熟悉一下出纳工作流程。我拿着这叠厚厚的资料，真不知道从哪里看起，没办法从第一业开始吧。从看这些资料可以看出出纳工作流程真不简单。有许多步骤。

这许许多多的步骤，看得我头都晕了。心想这份工作到底要怎么做的啊，这么多要求，出纳员看见我皱着眉头，就笑着对我说：“是不是觉得这份工作十分麻烦啊？”我笑着点了点头。

经过与出纳员的谈话，我才知道自己以前的见解是那么的肤浅，以前别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器。

实践的第一天虽然没有做什么工作，但我了解到一家公司经营是有许多业务要处理的，要分成许多不同的部门，就像是出纳员的工作等等。这一天对出纳员的工作有了初步的了解，知道了一些工作流程，如何做好出纳员的工作，有了一些收获，使我知道要做好这份工作并不是一件简单的事。

实践的第二天，我依然很早来到公司，心想着这一天应该有一些任务给我做吧。心情有点兴奋，又期待。出纳员来了，他跟我说今天就帮着他按照收入和支出的单据，收入和支出现金。虽然这样的工作是很简单，但一不小心就会犯错误。出纳员告诉我，对于这些数据，虽然简单，但你看漏一眼，看多一个零或看少一个零就惨拉。这些钱如果追不回来，就要自己补上去了。原来是这样的，工作虽然简单，但一点都不可马虎，必须认真对待。

出纳员每接到一张单据，都要认真看，看单据上是否有证明人签名，总经理签名，是否进行实报实销，是否有审核员签

名，确认无误后才给现金，最后都要在单据上面盖章。

当一天的单据差不多没有了，接下来就要结帐，每一张单据都要算一次，每日也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，竟然也算少一个零了，真是很大一个错误，怪不得怎么算数据也不对。

数目算好后，就要填写现金日记帐。对于数的书写也有严格要求，迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。我先用铅笔写数据，否则真不知道要把现金日记帐本涂改成什么样子。

这一天的工作就这样完成了，真不容易啊，还要再接再厉。

实践的第三天，我依然帮着出纳员按照收入和支出的单据，收入和支出现金。结帐，填写现金日记帐本等等工作。还跟着出纳员跑银行，人真多啊，还带着这么多现金，真危险。到了银行还要排队，真的很麻烦。我这时真的体会到在这么热的天气下跑银行真的很辛苦。

接下来的每一天，虽然我都重复着一样的工作，但我并没有马虎对待，因为我知道这是一个锻炼我的好机会。就这样一个多星期过去了，我的实践也要结束了，但我学到了不少东西。

这次实践，让我体会到做好一份工作真的不是一件容易的事情，即使是再简单的工作都不能马虎对待。

经过这次实践，虽然时间很短，但我也是收获不少的，不仅认识了许多朋友，也增长了见识，开阔了视野，学到了如何做好一份工作，也学到如何与同事们相处，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，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下心情，舒缓压力，而且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。也使我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系，在理论的基础上有了进一步的认识，使自己锻炼了自身的能力，磨练了意志，提高了各方面的素质，也为以后立足社会有了很好的铺垫。

这次实践让我体会到无论做什么事情，都不能简单对待，无论什么工作，都要认真去做，虚心向别人学习，弥补自己的不足。

在此次会计理论与实际相结合的实习工作中，确实让我们学到了不少书本以外的知识，让我们对这次会计学习有个总结，当然也发现了不少问题。出纳看似简单的工作若不细心还是不能胜任的。出纳的工作不难，但有些步骤是必须要遵守的，有时出纳为了省事就省略几步，在工作中这也是很常见的，看是否会影响责任分担以及业务处理是否顺利，若无影响的话，那样做还能提高效率的，若有影响，则需按部就班的一步步操作。跟随会计实习，需要提出一点，公司员工也代表公司的形象，以人为本，在做好自己的本职工作外还要处理好同事间的关系，营造一个紧张而温馨的工作环境，工作起来才会比较愉快，效率才会有所提高。还要给实习生以及外界人员留一个好印象，对公司的顺利发展应该会很有利的。

刚开始去公司实习的时候，我的心情充满了激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看似简单，其实要做好它很不容易。通过实践我深有感触，实习期虽然很短，却使我懂得了很多。不仅是进行了一次良好的校外实习，还学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照

规定的程序来完成工作任务。同时对会计这门专业也有了实际操作和了解，为我以后更好的发展奠定了基础。具体的实践体会如下：

一是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

二要认真学习公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

三要学会与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

四要学会严肃认真地工作。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了。

总的来说，在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。此次的

顶岗实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我将努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握一些基本的会计技能，为真正走上工作岗位打下基础，也为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

寒假社会实践系列报告篇四

大学生社会实践报告怎么写，欢迎阅读小编整理提供的会计寒假社会实践报告范文两篇，欢迎学习借鉴！

短短一个多月的假期就这样过去了，假期过的短暂而充实，学习过，也玩过，而这个假期最特别的是一周的会计实践时间，我们学习的是会计专业，有很多同学都报考了会计专业，这么多人学习会计，有一表二表，我们三表的学生将如何生存在社会这个大环境中，这需要我们对专业的专业有一个正确的认识。假期在亲戚开的糖机液化气站实践一周，简单的干了一些简单的会计工作，并在空闲时间打杂。我自认为自己的理论知识还可以，会计与所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢就可以了，通过一周的实践才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。会计离开操作和实践。会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。

会计是一门求实的科学，使我增强了责任感。财务报告的真实性和否显得尤为重要，而财务报告的真实与否，衡量的标准就是公认会计准则。符合公认会计准则的财务报告，才能让报告使用者做出正确的判断，使得投资人在未来可以在保证投出资产安全的情况下，获得希望的收益，而企业才能最大化的体现自身的价值。否则，可能出现两个结果，第一是投资人不但无法得到希望的收益，甚至投出的资产都不能全额收回，最终会导致企业无法正常经营，企业所有者还要承担相应的法律责任。第二是企业无法最大的融到资金，甚至投资人需要度让过多的利益来换取企业发展所需要的资金，企业的所有者由此蒙受了不应有的损失。因此，我对于自己的工作的重要性有了更深的理解，同时在工作中也更加的小心翼翼，害怕自己的小小失误使公司蒙受损失。这种严谨的工作态度在任何的工作中都是必不可少的。

社会实践是理论联系实际的过程。在这个过程中觉得实践和书上有些不同，实际工作中的事务是细而杂的，远比实验课上老师教一步我们做一步复杂紧密，只有多练习才能牢牢掌握。实践看到所学的理论知识与公司实际操作的实务区别在哪里，相同的地方在哪里，内部控制如何执行，一些特殊的帐户如何会计处理等等。带着这些问题，我在这一周里用眼睛看，不懂的请教叔叔阿姨，让我对会计实践报告这些问题有了一定的解答，达到了这次实践的目的。除了与我专业相关的知识外，我还看到许多在课堂上学不到的东西。规章制度执行情况，公司是如何运做的，处理业务的过程。在工作中仅靠我们课堂上学习到的知识远远不够，因此我们要在其他时间多给自己充电，在扎实本专业的基础上也要拓宽学习领域。同时在实际的工作中遇到问题时要多向他人请教。人际沟通也是非常重要的一点，会计实践报告如何与人打交道是一门艺术，也是一种本领，在今后的工作中也是不能忽视的。我想每一次的经历都是一种积累，而这种积累正是日后的财富。在工作上，在学习上，我们要让这些宝贵的财富发挥它的作用，从而达到事半功倍的效果。实践真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。

这次社会实践不指对自己的理论知识，会计业务有了更明确的认识，还自我认知这方面有了更明确的认识，认识到了自己的不足。社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。于是在实践时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门搞好关系。那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实践的目的了。在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，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。“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”。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，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”在社会中要克服自己浮躁的心态。会计本来就是烦琐的工作。在实践期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏

百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！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。而我们不关要有理论知识，还要把理论和实践联系起来。

作为一名会计人员，通过这次实践也更加让我看清自己今后的努力方向。例如：实务能力，应变能力，心理素质，适应能力等等。除此之外拥有一颗上进心，进取心也是非常重要的。总而言之，实践让我对会计岗位的工作有了比较清晰的认识，并在实际操作过程中找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。希望在接下来的日子里，能更多的涉及会计岗位的工作，以便能不断地提高自己的能力，为以后走向社会奠定良好的基础。

改革开放给我的家乡带来了翻天覆地的变化，尤其是这两年建立了一系列的经济技术开发区，带动了乡镇、农村经济的发展，得知这一消息，在一位朋友的引荐下，我找到了离我们家比较近的一间企业，想在这里施展一下我的专业手脚，开发一下我的专业头脑。

怀着一种美好的憧憬，我来到了，企业推行全面的质量管理，采用先进的生产工艺、齐全的测控手段。设备先进，技术力量雄厚，具有生产和开发各种产品的能力，该企业生产的系列产品，凭着过硬的质量、良好的使用效果、完善的服务受到广大客户的欢迎，在省内外已经占有一定的市场。

二、实践时间□xx年x月x日-xx年x月x日

三、实践单位:xx公司

三、实践主要过程：

最开始来到这里，对于我这这一介书生来说，着实有点紧张，甚至在于领导交谈是含糊其词地把自己的大学生活、学习情况作了一个汇报，然后就是沉默不语。大概是公司经理看出我的局促感，于是打破僵局说：“小伙子，长得蛮帅气的嘛！”一句不经意的夸赞顿时消除了我心中的紧张情绪，我笑了笑说：“多谢经理夸奖！以后有许多向经理您学习的地方，还请赐教。”一位负责人会过来，因此经理要我坐在经理的办公室等着。一会儿，来了一位中年人，经理介绍说这是公司财务部的王会计，你以后就跟着他学习吧。我连忙起身，与他握手致意，并把自己此次的一些实践情况又说了一下。王会计点点头，笑着说：“好好干！”就这样，我的实践开始了。

(一)第一天上班，心里没底，感到既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧张的则是万一做不好工作而受到批评。

(二)第一天算是熟悉了一下公司的基本情况，第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自己一个微笑。

王会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。一提到凭证，我想这不是我们的强项吗？以前在学校做过了会计模拟实践，不就是凭证的填制吗？心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《会计学原理》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在

书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实践时才能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所从事的工作。

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。路途遥远自不必说，仅仅来回的折腾也就够终生受用的了。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器，看来实践真的很重要啊！

我的虚心学习得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实践，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司张经理在我临走的时候说：“如果你回家乡发展的话，不要忘了和我联系！”说罢，递给我一张名片。我双手接过，连同实践鉴定表一起装进口袋，这一天是xx年 8月。我的为期近一个月的实践就此结束了。

四、实践所想、所感.

这次的实践，我可谓是获益匪浅。很多知识都是我这两年大学中难以学到的宝贝知识。在这段实践期间，我的与人交际能力方面有了大大的提升，同时也让我对于社会适应能力得到了改善。实践期间，我的专业知识得到了很好的应用，通过各种实践活动让我的专业知识得到更为深刻的印象。在实践中我同时也看到了自己的不足，对于实际操作能力上我还有待于提高，因此我在后期学习生活中应该更加注重这些能力的培养，让自己能在毕业后可以更优秀的踏入社会，迎接挑战！

我于20xx年7月在xx华源电力集团有限公司输电工程分公司实践，在这一个多月的实践期间里，无论是在学习上以及人际交往上我都学到了许多在学校里学不到的事，使我更系统地掌握了所学的专业知识，并加强了对会计工作岗位的认知和认同，也培养了对所学会计专业的浓厚兴趣，深刻激发了学习专业理论知识的积极性。

30年，在历史长河的轨道上，也许只是一个短短瞬间。可对xx华源电力集团有限公司输电工程分公司来说，却是一部拼搏奋斗发展辉煌的史诗。“天道酬勤”。三十年来，输电工程分公司在拼搏奋斗中不断发展壮大，职工收入年年飙升，从一支由48名待业青年组成的、以两辆平车、简单修建配电线路起家的待业青年电力承装队，到如今的一所施工设备先进，配套设施齐全，年施工能力220kv200公里□110kv300公里□10kv配电线路300公里，年产值超过6000万、含有高、中级职称、技术管理人员、全民工、合同工在内职工220名的具有河南省输配电工程施工二级资质的现代化企业；职工从1979创业时期的身无片瓦、居无定所，到如今的办公生产、仓库用地27000平方米、固定资产达20928393.43万，并拥有温馨舒适宽敞明亮的6栋职工家属楼房；职工从1979年创业时期的“零收入”，到2019年平均收入的近4万元；职工从1979创业时期的干活肩扛手拽，到如今的各种车辆近50部、施工设施现代化……思前抚今，该是一个多么大的飞跃！

(一). 了解单位的基本情况。本单位的业务活动具有明显的非营利性，财务管理以财政拨补为中心，收支核算必须严格服从预算管理的需求，以收付实现制为会计核算基础，不需要进行成本核算。

(二). 查阅文书和档案。主要查阅了以下文书和档案：

a. 以往的会计凭证。包括查阅相关会计凭证，了解主要会计科目与会计业务等，其主要的会计科目分为资产类，负债类，净资产类，收入类和支出类。

b. 单位审计材料。

c. 单位管理规则和内部控制制度。包括管理层的分配权限和各部门的责任，风险评估方法以及授权、审批、证实、调整的方式方法，财务部门与其他各部门及上级管理单位的信息沟通和交流等等。

d. 预算和决算报告。学习预算的编报和决算的取数等。

(三). 了解行政事业单位的主要工作和相关职能。包括对日常业务的凭证处理，支票、审批等单据的开具，资料管理，工资计算等等。

(四). 帮忙传送文件，打印和复印文件以及审核、整理、装订会计凭证，等等，熟悉并适应工作环境。

(五). 运用excel表格制作会计报表，掌握并熟练运用excel表格的功能，了解到该单位的会计处理方法与企业的会计处理方法大有不同。

通过短时间的实践，我对本事业单位的工作有了一定的认识，通过将自己所学的理论知识和实际工作结合，我也发现了一些央中汇盈财务登记和管理上存在的不足和缺陷。如下：

(一)原始凭证不真实。本单位对原始凭证审核不认真，对外来原始凭证的合法性没有按规定审核，以白条支付;报销、领款人用圆珠笔或铅笔签字;支款单和支款报销单使用混乱;借款、报销、转账等凭证或没有领导人签字、没有报销人签字或没有审核人签字;大量的报销单据后不附相应的明细清单，这就使得原始单据的真实性大打折扣。

(二)会计档案不全。会计档案归档不及时、不规范;有的会计档案谁用谁拿，没有借阅手续;会计资料未定期立卷、归档，或归档资料不全，使一些会计信息资源不能共享，从而影响有关部门的工作效率;特别是一些涉及到重大业务的政策文件没纳入会计档案之中，一旦发生政策争议，无法查找政策依据。甚至连本单位的目标考核方面的各种指标文件也没纳入会计档案之中，只单纯把会计凭证、会计账簿、会计报表认为是会计档案，一旦发生争议，就无法查找依据。

(三)单位纸张浪费严重。每天单位要打印很多份或重要或仅为临时性备忘的文件，单位在文件的打印，材料的准备和装订上耗费了大的财力。打印错误经常是会导致整份文件的浪费，无论是否重要的文件都采用单面打印。单位在报纸的利用上也只是随看随扔，没有回收利用，不能做到物尽其才。

(四)组织架构不合理，人力资源浪费严重。虽然本单位有齐全的职能部门，但是由于工作量和工作强度有限，组建相应的科室常常并不能人尽其用，有的科室相当的闲散，喝茶加看报就是一整天。我想如果通过一定的科室之间的协调机制，把人员进行一定的调配，作到合理的分配，即节省了人力资源，也不会导致机构的臃肿和膨胀。

由于事业单位发生的经济业务比较少，所以会计科目与企业相比比较单一，没有企业会计科目，核算起来也没有企业会计核算复杂，在实践期间我用心的比较了企业财务会计与事业单位会计核算的不同之处，总结如下：

会计核算基础不同：行政单位会计以收付实现制为会计核算基础；事业单位会计则分别情况处理：事业活动部分采用收付实现制，经营活动部分采用权责发生制。企业会计以权责发生制为会计核算基础。

会计要素构成不同：预算会计要素分为五大类：资产、负债、净资产、收入和支出；企业会计要素分为六类：资产、负债、所有者权益、收入、费用和利润。即使名称相同的会计要素，其核算内容也有差异。

会计等式不同：预算会计的会计等式为：资产=负债+净资产；企业会计的会计等式为：资产=负债+所有者权益。

在这仅仅一个多月的实践期间，令我受益匪浅，学到了许多在学校里学不到的事，总的归纳为以下几点：

1. 关于为人处事这一方面，我们一定要学会真诚待人。在公司里，领导、上级一直很重视我们如何做人的方法，一个人的人文素质重要性要远远大于科学知识的重要性。折射到具体生活中来，其中一方面就是要求我们要礼貌待人，真诚待人。

2. 要勤学好问，进入单位实践是一个很好的接触社会，接触国家政府机关的机会，是一个来充实自我的学习机会。在平时工作中，我们一定遇到这样那样的问题，所以这就要求我们要养成勤学好问的好习惯，这样不仅能懂的更多，而且会终身受益。

寒假社会实践系列报告篇五

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经

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真正正走入社会，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，我开始了我这个假期的社会实践-走进靖江市斜桥灿桥轮胎店实践，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，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。

在店里别人一眼就能把我认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。我的工作是在那帮忙拆卸轮胎，从上午8点到下午4点，虽然时间长了点但热情年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在工作场地帮忙个机，工作场地是沟通上下、协调左右、联系各方，保证工作正常运转的枢纽。能有机会在此实对我来说是一次很好学习的好机会同时也是一场挑战。这里

通过帮助同事们工作，我学到了一些日常事务管理知识。

这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础。令我触动最深的是，我们几个一起实习的人共同拆一个大的轮胎，再加上又是腊月，在这样的条件下，我们几个人不畏严寒、毫无怨言、认真巡视线路、详实的做着记录，生怕有疏忽。

“不屈不挠”这个词，我在小学就学过，这么多年来这个词也频频出现在我的文章里，但我对这个词并不了解，直到我们一起合作，冬天的气温低的可怜，用手拔在轮胎上，心理简直受到极大的震撼，两手被冻的已经没有了知觉，看着裸露着的双手，我心理测量着、记录着，我记得他们说最多的一句话就是“苦干不能苦熬”，我才真正体会到了这个词背后隐藏着的是苦干、是实干，是一种敬业精神。这种精神会在我今后的生活历程中激励我克服一切困难。

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，你必须自觉的去做，而且要尽自己的努力做到最好，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。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。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地认真消化，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。

寒假社会实践系列报告篇六

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

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

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，

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

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

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

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

最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，

还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

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

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

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

寒假社会实践系列报告篇七

一年一度的寒期又开始了，由于这个寒假有点长，所以我决定在这个寒假里去体验社会，进行一次社会实践。

由于现在一般的私人企业都很少招短期工，尤其是学生，所以几经周折我才找到一家药店，而我在药店的工作是收钱。

这个药店是一家比较大的药店，收钱是要两个工作人员互相交班的，营业员有十个左右，这就是大概工作人员，收钱并

不是简简单单的收钱，我的任务是把电脑合计打印，有打印机输出的账单(每个买药者在营业员那里买药的合计单)给撕得整整齐齐，并按总数收钱，可是这个看似简单的工作，对于对钱不怎么敏感的我来说并非像说的那样简单。

在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生，并且还要保持我所管辖的范围卫生清洁，还要把进货用完的纸箱整理好，剩下的工作就是收钱了。诶，这个收钱所用的工具可是哭了本人了，那个可爱可气的打印机在不高兴的时候就卡纸，时不时的色带还会掉，诶，这就意味着，不仅要在前的真假多少上费功夫，还要会正确使用打印机和修打印机，因为打印机卡纸的后果可不怎么样。

那将会出现一排人候在那把钱递给你，尤其是在每天的高峰期，那可想而知了。除了交现金，买药者还有另外一种缴费方式就是刷卡，刷卡倒是操作简单，可是有的年纪打的老奶奶和老爷爷，卡里钱数不清楚，所以你要在刷卡前后和他们说清楚，因为到时他们会说你多刷的，当然不会说你少刷的，呵呵。所以在分贝加大的同时，还要带着笑脸，以免被认为不尊重老年人哦。

在我工作的那段时间，多少也出现过错误的，呵呵，如果到了下班结账时，钱对不上，可要自己掏腰包的，我还补了几次呢，诶，心疼呢。记得有一次我少了七元多，而那天有有点累，回到家里我就哭了起来，那时候真的有点冲动的想和他们说，不干了，可是一想到自己之前的努力，而且这么大了，不能在由着性子来了，所以还是坚持了下来。所以我告诉自己要认真仔细，也许以前不在乎那点钱，但是自己辛苦赚的就心疼了。

来药店买药的人也是形形色色的，有那些衣着华丽的，买了点不怎么很健康的减肥药就要花掉好多钱，而且还那么的不当回事，可是当看到一些贫困的老爷爷老奶奶们用积攒了很久的零钱买药时，心里就会觉得社会不公平，也影响了我以

后生活中不能奢侈浪费。除了收钱，我还学会了一些关于药的知识，一些基本常识我都有学会。

休息的时候，我也主动找领导和同事们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点。领导还对我说，一个人做事要勤快踏实，应该多学习，不断充实自己，提升自己，年轻人不吃苦，难道要到老了再吃苦吗？领导和同事们给我的建议让我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们杰出的人很少，思想上也只是单纯的只要学习，在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

寒假实践报告 | 寒假实习报告 | 寒假社会实践报告

寒假实践报告 | 寒假实习报告 | 寒假社会实践报告

寒假社会实践系列报告篇八

出去社会实践，能够更好地锻炼我们自己丰富我们自己的生活，那么你们知道报告要怎么写吗？下面小编就和大家分享寒假社会实践报告，来欣赏一下吧。

从校园走出来的那一刻，我们便肩负着这样或是那样的责任和重担，这是我们这个年龄该有的一样东西。有一句名人名言这样说道：“在学校能学到的只是人生知识的5%，而另外的95%则完全依靠我们去在社会中去实践。”的确，我们可以想想，学校的书本上有讲到我们应该如何在错综复杂的社会洪流中如何处理好人际关系、如何做好接人待物吗？没有！是的，我们要想在日后的生活学习和工作中立足于不败之地，必须去亲身努力实践，感受到在劳动的过程中我们可以

感受的到的那种不一样的崇高。

在冷瑟的寒风中，便开始了我的寒假实践之一：在我们家乡，有着一年一度在正月十五闹红火过“社火节”的传统。正直今年是猪年，全县的人们在体育场里，举行声势浩大的节目表演。主旨在于报告全县人民，各镇各乡在这一年里的丰硕成果。由于参演人数众多，所以每乡镇都需要较多的劳动力去帮助他们抗旗头和标语。这看似简单的工作，做起来并不是那样的一帆风顺。早晨8点准时集合，然后便是在县城主干道上抬上旗头和标语一直到体育场。由于那天的风比较大，大家都是面红耳赤的直哆嗦。我们扛的是4人一组的旗头，但是竹竿较细，在风大的情况下可以把竹竿压弯，这便需要我们去用外力把它扶正。这样的天气，这样的场面，是我近几年没有遇到的。冷风刮的面颊像刀割一般，手则是冻的麻木没有知觉，眼睛里基本都是黄色的被风刮起来的尘土，简直跟挖土窑洞的人差不多了。

在这期间，我们几个人曾开玩笑说：“再也不干这事了，挣得这钱真是不容易”。的确是这样，等这一天的节目表演结束后，我回家洗头时，用了两遍洗头膏都没有起沫，可想而知这是怎样的艰苦。虽然这只是小小的一次锻炼，但是让我亲身感受到了钱的来之不易，这也只是表面的，物质上的。更深层次的我们可以想到如果我们不去做这些，我们在家里可以舒舒服服的，那么肯定会有其他人去做，那我们就比别人幸运吗？也不是这样的。我们可以享受，但是我们必须要有基础，有一定的经济来源让我们可以奢侈那么一段时间。而今的我们大家，都是学生，经济来源也基本是父母，我们都20几岁了，在上个世纪已经可以独立了，在外国已经可以独自过活，但是，这里还是中国，教育方式和文化的差异让我们迟一步进入社会，去了解它。所以，在有限的的时间里，我们可以做的事情本来就并不多，更需要我们去做，并且去做的好。

而在离开学还有一段时间里，做了自己在寒假里的第二次社

会实践：我当了一次售货员。我们学营销专业的也就是去做销售，本来心里设想的面对顾客要微笑，然后利用所学的那些《消费心理学》、《公共关系学》里面的知识去应用于实际，但这也只是设想，等自己亲身去体验的时候，我们会发现梦想和现实的差距是多么的离谱。做的是零售，所以顾客也比较多，可以说是薄利多销。来来往往的不只是需要我们有冷静的头脑，更重要的还有一颗平常心态和热情心。记得在一次销售过程中，由于顾客买的东西比较多，等卖完东西时顾客看了我一眼，我也同样用疑惑的眼神对视着，等待了两秒多钟，他说：“我需要一个塑料袋！”这时的我，突然有一种不适应的感觉，是自己的服务不周到，更是自己想的太少，没有急顾客之所急。如是在日后也出现这样的毛病，岂不是失去了一大批的顾客源？这是我对那件事情后自己的感悟，也是对日后工作时对自己的警示。应该为顾客多想，因为顾客就是上帝！还有一次由于顾客比较多，找零时，顾客买了1、5元的物品，给了我5元，我想的找3、5元时，顾客突然给了我5角，当时我便不知所措了，其实也蛮可笑的，只是小小的加了五角，我便不知道找顾客多少钱，我慌张了几秒。最后总算草草收尾。也许是我的第一次面对零售，也许是我对自己没有自信，但这也给了我很大的触动，我们可能在日后面临更多的复杂的情形，需要我们更加冷静的去思考，但这些的前提，便是我们的基础知识很扎实，不要到那时才懂书到用时方恨少的道理。

这一寒假的时间我没有虚度，学到了很多对自己有用的知识，但我懂，更多的是需要自己的用心悟，用自己的心去感受社会的千变万化，也许每个人的人生之路并不平坦，但是如果我们少了许多的弯路，多了自己可以把握的人生轨迹，那么相信我们的明天会更美好！

记得那一年，刚刚懂事的我站在门口等母亲下班，母亲是一位数学老师，她在黑板上写下一串数学符号，看着那些大哥哥姐姐听得那么入神，那一刻一颗小小的种子便在我的心里种下，伴随我走了20个春夏秋冬，长大我要做一名老师。

幸运的是大的一我便有了一个实践的机会，能够站在讲台上让曾经种下的种子开花。

为了实践方便我选择了我的母校作为此次实践的单位，那一年我的梦想在这里起航，今年我的梦想在这里实现，虽然实践只进行仅仅的二十几天，但却是不平凡的二十几天，现将此次实践做一个总结。

此次实践我担任的是小学三年级的英语教学任务，由于当时已是一月，学生们课程进度已是复习状态，每一天学生们主要的学习内容便是课堂练习试卷，第一天我并没有走上讲台，而是听了班主任老师的讲课，毕竟大三的我并没有真正的走上过讲台，在此之前也没有相关的训练，此次实践总的来说还是个不小的挑战，在课堂上我认真的做了听课笔记，发现老师和孩子们配合得很好，老师总是鼓励他们，老师的知识面很广总是能引申出来好多相关知识，而他们也总是积极的回答老师的所有提问，我不禁担心新面孔的我是否能被他们接受，教学是否能够顺利进行，于是在课后我同班主任老师说明了我的疑虑，班主任老师告诉我我首先应该做的便是取得孩子们的亲切感和信任感，为此我认真思考了一番。第二天课我微笑的走进了课堂，开始和同学们认识，我用当地的方言同他们聊天，告诉他们我也只是三年级的学生，只不过是大三而已，我希望我能和他们做朋友，可以以一位大姐姐的身份同他们一起学习，我也曾是这所学校的一名学子，而且我是他们班主任老师的女儿，也许因为我是学生这样果然取得了很好的开始，孩子们没有我想像的那样排斥我，每一位笑盈盈的很可爱，都接受我的样子，为接下来的教学工作顺利展开打下了很好的基础，第二节课我开始讲试卷，在这之前我早已将试卷做了很好的分析，所以认为应该会比较的顺利，第一个题是单词填写，我带领着孩子们把所有的单词读了一遍，告诉他们用哪个生词，还有一些容易些错的词，当我开始检查他们写得是否正确时却发现有几个同学完全空白，虽然当时有些不理解，但是我想应该有什么问题他们没搞清楚，所以还是到黑板上把正确答案写出来，让他们

把正确答案写上去，我想作为一名老师应该培养他们的积极主动学习能力，于是我让同学们同桌之间相互检查.学习而不是把答案直接告诉他们，每当同学们回答时都给予中肯的评价，不忘记鼓励每一位同学，更不放弃每一位同学，鼓励同学们在课堂上大胆的说出自己想法，大胆的到黑板上写出自己的答案，该班的学习委员是一个细心且写字漂亮的女孩子，通常我会让她多到黑板上写字，告诉其他同学多向她学习好好练习写字，做题时要细心细致，这样一来不仅鼓励了学习委员，还让其他同学有了好榜样，学习稍稍靠后的同学回答时鼓励他们回答得很好在努力一点会更好，我发现这样下来一堂课都很活跃，不过我也发现了同学上课总是不太安分喜欢打打闹闹，喜欢玩小东西和讲小话。这是我的专业课心理学教育学帮了我很大的忙，让我知道小学生的心理活动规律和特点，更加知道如何对待每一个不同的学生，深深感慨知识真重要，回到家我告诉母亲同学空白情况，母亲告诉那几位同学是学习稍微靠后的同学，需要更多的关心和鼓励，听后我恍然大悟，然后认真准备我的下一堂课，第三天走进课堂，我走到同学们中间问他们作为一名学生应该这样上课，他们很积极的回答了，我告诉他们应该以应该的姿势坐好，认真听讲回答问题，不做与上课无关的事，思维应该多在学习思考上，这才是好同学，同学们特认真的回答好，果然从此他们变得更听话了，基于上一次经验，我开始提问上一次空白的同学，鼓励他们和同桌多合作，让同桌检查他们的错误，多提问类似于造句的问题，我发现他们的想像力特别的好，就鼓励他们的这个优点告诉他们好好发挥自己的长处，自己的短处要去克服，那么学习就不会那么困难，课堂上写了错要知道问老师，要知道熟背熟记单词，多看好作文，取其精髓把它们用到作文中去。

短短二十几天一晃而过，他们开始了期末考试，考前我买了一些学习用品给他们当作考试前的鼓励，几天后从母亲的口中得知他们考得很好，我知道这是母亲和同学们的努力与我无关，但是我还是有一种小小的成就感，这是我的第一次实践啊！

这次暑期社会实践让我明白

(二)作为一名大学生应该努力学好各科知识，更要灵活应用知识，比如作为初教专业的我要学好心理学、教育学……这样了解小学生才能更好的分析学生的行为特征，也能更好的作出合适的教学计划，以利于同学的接受，教程进度的顺利进行。

(三)作为一名老师也要多从学生角度出发，了解学生爱学生，和学生做朋友，教学生知识也要教学生如何做人，不仅做一位教育者，更要做一位教育事业的研究者，为祖国的教育事业做出自己应用的贡献。

(四)在未来我们会遇到很多的困难，但是我们要努力克服困难，以一名大学生应有的姿态来迎接挑战，不做温室的花朵。此次实践受益匪浅，这将是人生路上宝贵的一笔财富，期待下一次实践，期待下一次的成长，我迎难而上，永不言弃。

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：

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，同意让我们留下来了我。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。

寒假社会实践系列报告篇九

廿一世纪，社会物质生活较为丰富，新世纪的大学生许多都沉浸在这种丰富的物质欲望之中，从而缺乏对心性以及人生阅历的锻炼。在漫长的寒假中，尤其是在这春节之前，父母都比较繁忙，无从顾及我们，因而我们的自由，空闲时间比

较多，但在家不比在学校，我们缺乏玩伴，每天在家空虚度日，寒假生活将显得单调和无聊。为了丰富我们的寒假生活，同时让我们能够在毕业之前积累足够的社会经验和人生阅历，以便在毕业后能更好的适应社会，我们有必要而且必须要在寒假参加一些社会实践活动。

二、寒假社会实践过程

(一) 实习单位概况

1. 实习单位性质□XX省XX市XX镇XX路XX服饰属私营实体。建立于上世纪九十年代，起初只有一个店面，如今发展为三个店面，在当地拥有不小名气。

2. 实习单位规模：属小型企业，现经营三个店面共五间商铺，其中经营文时特休闲裤、千仞岗羽绒服、波司登羽绒服等三家专卖店以及其他品牌服饰，在职员工共12人(算我在内)，日销售额近万元。

3. 实习单位经营状况：经济效益良好，在在在某些时日较之当地一些大型商场都有过之而无不及。

4. 实习单位主要商品：集团以品牌服饰为主业，分季节经营不同品牌服装。服饰以女装系列为主，附带少量男士服装，符合当地实情。

5. 实习单位的主要业务流程：

5.1 单位销售模式为私营模式。因单位较小，货源由老板负责寻找，进货、补货也由老板负责。通常情况老板先去武汉市汉正街选好商品，下好订单，然后找一家托运公司负责托运。货到后，清点货物完毕即可出售。进货、补货过程大约持续两天。

6. 实习单位的经营管理特点与利弊

6.1 实习单位在当地是老牌服装企业，拥有极好的信誉，顾客回头率较高，这与老板的经营方式与手段脱不了关系，企业老板为人和善，善于交谈，总是以笑对人。他总是对我们说要笑，给顾客一种温馨亲切之感。

6.2 利弊

利：信誉优势、品牌优势、营销手段优势、地域优势，单位店面位于当地较为繁华的地段，人流量大。

弊：实习地处乡镇，没有大城市那样集中的人口数量，除了一些节假日外，基本上都是销售淡季。

(二) 本次实习过程

1. 熟悉阶段

因为是首次接触服装销售行业，对于这个行业我比较陌生，一下子从买衣服的人变成了卖衣服的人，这种角色的改变起初还不适应，开始的两天我还很羞涩，不怎么敢开口与顾客搭话，更多的是看那些阿姨们是怎么卖这些商品的。在此期间她们也教我怎么寻找商品，怎么将商品分类，怎么辨认商品的货号，以及最主要的怎么与顾客沟通说服他，让其购买我们商品的诀窍等等。

2. 实干阶段

经过两天的熟悉，我克服了最初的生涩，开始尝试着与顾客沟通向其介绍我们的商品，尽量的说服他让其购买。开始许多顾客看我年轻，怕我不懂忽悠他们，不太愿意与我搭讪，以至于哪几天我的销售额甚低，而其余的几位阿姨每天都会卖出很多的商品。

于是我决定主动出击，看到顾客上门主动上去与其搭讪，为其介绍商品。经过了几天的锻炼，我对卖服装的那些套路基本熟悉了，为顾客们介绍时也是一套一套的，毫不显生涩，什么色泽，面料，填充物，型号，款号等等，顾客有问必答，而且寻找货物也是极为迅速，不会让顾客久等，甚至在此期间我还学会了一项新的技能：烫衣服。后来我也成为了一名卖衣服的好手，虽然不及那些阿姨，但也不差太多，老板甚是喜欢。

(三) 寒假社会实践结果

本次实践共计10天，成功卖出商品二十余件，成交金额五千余元。获得报酬近千元。在此期间我还学会了几项技能，克服了一些心理障碍，丰富了自己的阅历，在未来的生活中多了一条出路。实践结束后，老板极力挽留，希望我来年再来帮忙！

三、寒假社会实践总结

社会实践在某些方面可以认为是打工，本次实践与打工无异，虽说我不是第一次出来打工，但是服装行业尚属第一次接触。此次实习单位是经熟人介绍进入，关系过硬，得到了老板诸多关照，再加上我是实习的大学生，几位店员阿姨也是对我照顾有加，我从她们身上学到了不少知识，和她们关系也处理的非常好，这是我此次实践活动能取得成功的基础。

在实习的地方白天几乎没有休息的时间，来来往往的人络绎不绝，只要有人进入店中，我们就得起身迎接，所以一天大部分时间都是站着，开始的两天站的我腰酸背疼，总想找个地方坐一坐才好，而且不断地跟顾客介绍商品，话说了一大堆，口干舌燥，真的很累。而且有的时候说了一大堆别人还不买，最是气人！坚持了几天后，渐渐的进入了状态，身体的承受能力也增强了不少，销售的热情也长了不少。

宁外在本次实践过程中我还对当地或者说对中国农村的消费观念有了一个大致的了解：春节来临，在外打工的人都相继回家过年，新年要有一番新气象，新年买新衣已经成为一种习惯。但是我从服装店看到的却是宁一种现象，进店买衣服的大多数是妇女，而且中年妇女居多，很少有男士单独出来购买衣物，即使有也是选购裤子，同样，在本店中以妇女服饰居多，而且色泽鲜艳，款式丰富。相比较而言男士服装款式较少，而且颜色深沉，单调。

进入店内，映入眼帘的绝大部分都是色彩艳丽女装，而深沉单调色泽的男装则偏居一角。对于这种现象我也分析过，认为在中国农村家庭，主要的经济收入是靠男士入城打工创收，而农民文化水平较低，从事的工作基本上都是体力活，做的都是又脏又苦又累的事，辛苦工作一年挣钱回家就是为了能够让家里人的生活过的好一点。

过年，他们希望看到一家人幸福的笑脸，给老婆孩子买新衣服是他们乐于见到的事，而他们自己则对衣着没有多大讲究，衣服干净整洁就可以过年！不一定要去买新的，况且过完年又要出去，买的好衣服还是会弄脏的，所以还不如不买。

而爱美是女人的天性，不管是在农村还是在城市，女人们到了过年都喜欢把自己打扮得漂漂亮亮的，而男士们也乐于见到自己的老婆漂亮幸福的样子，所以每年年前都是以妇女为主的生力军促进当地的消费。而商家也是有针对性的把服务重心定在了妇女的身上，也取得了不错的效益！

寒假社会实践系列报告篇十

xx-2019年度的寒假，受甲流影响，我校提前放假。提前放寒假，对于要参加社会实践的同学来说，不失为一件好事，因为这避开了和其他学校的学生同一时间去竞争岗位，放假时间长了，参与实践的时间也将相应增加。在得到确切的放假

通知后，我便开始着手联系实践岗位，在一朋友的极力推荐下□xx年12月30号一放假我就赶赴东莞石排镇，参与实践。

我参加实践的单位是东莞宝六福珠宝行。时值新年来临之际，店里搞“喜迎新春，宝六福珠宝真情回馈新老客户大优惠”的活动。我之所以能得到工作，也是正因为新年生意好，需要更多的员工。刚到的当天晚上，我就被老板派遣出去派发传单。

派发传单，这是我到店后的第一项任务，也是我第一次去履行这样的使命。我手搂一大叠活动宣传单，开始要在这个刚刚到达不到两个钟头时间的陌生城市奋斗了。第一次发传单，刚开始还真有点胆怯，不太敢把传单发给路人。这种情况仅仅只是“刚开始”而已，在稍稍留意同一条街道其他在派发传单的人员的手法后，我现学现用地派发起来了。不一会儿，我找到了发传单的窍门，效率一下子提高上来。我发现只要我笑脸迎人，客气礼貌地对正在逛街的人们说上一句“先生/靓仔/靓女，请你看一下宝六福珠宝的优惠活动，谢谢！”同时递上一份活动传单，几乎没有不接过来看的。路人的“配合”激起了我工作热情，我越发越兴奋，一见远处有人迎面走来即笑脸相迎，主动上前，人们总不会拒绝笑脸的，自然的也不会拒绝一个笑容满脸的人发的传单。很快，一大叠的传单被我派发完毕，第一项任务顺利并提前完成。

来到店里的第二天，我早早地起床等待分配工作。万万没想到的是老板招我来，给我干的工作其实是当门卫。门卫，那就是当保安了？我在心里反问自己道。又自我安慰，社会分工不分贵贱，实践岗位来之不易，既来之，则安之，当门卫就当门卫吧！

门卫的工作非常的轻松，老板也没有什么特别要求，唯一的一点就是要确保店门口必须得有一男人在，如果我有事情需要离开可以叫店里的男同事顶岗。门口还摆放了一张椅子，专给门卫坐的。

以前总觉得门卫其实就是保安，但自从在这一岗位上岗之后，我彻底地否定了此种看法。也许是因为店里没有迎宾小姐的缘故，所以我是这样理解门卫这个岗位的，它除了给有非分之想的不法之徒一个威慑的作用外，还承担了“迎宾送客”这项工作，而后者更是工作的重心。在迎宾送客的过程中，只要门卫不随客户离开工作岗位，那更是对“保安”这一职务的尽职。因为客户是门卫最先接触的，也是门卫迎进来的，门卫自然而然地对客户有个大概地判别，若有可疑人物进来，则提高警惕；而要送客自然也就得时刻留意店内选购的客户是否正走出来，假如有盗抢事件发生，在第一时间则可以将其拦住。所以说，门卫其实也承担着迎宾的工作。

在理解了门卫的这一层内涵之后，我当然不可能整天无所事事地坐在门口旁的椅子上发呆。每天上班前，整理好自己的着装和仪容仪表是必须做的首要事情。站在自己的岗位上，我时刻要求自己面带笑容，礼貌用语，尽管有椅子可坐，但我几乎是没有去坐的，除非很长一段时间店里店外都没有客户光临，我才稍微休息一下。凡有顾客光临，我必笔直站立微笑点头示意并说：“您好，欢迎光临”。有客要走了，我也鞠躬微笑示意并必道：“慢走，欢迎下次光临”。脸上时刻带着微笑是件挺挑战的事，在实践中，我发现，只要摆好心态，积极、乐观地对待每一个细节，多想些快乐的事情，即使再挑战的事也不是什么难事了。

这寒假我过得充实而快乐，关键的是我参加了一个是会实践活动，就就业形势做了个走访调查。

高校不断扩军、毕业生数量逐年增加、就业压力大，整个就业市场需求岗位的总体状况相对趋紧已经成为了现状，就业形势十分严峻。应届大学生现在面临着进退两难的局面：是回到学校继续深造，还是在社会中继续寻求自己的一席之地呢？为了更进一步的了解大学生就业形势，也为了帮助我们这些在校大学生能更多地了解就业信息与今后的在校规划，我们一行13人组建了山东大学“与我同行共访校友足迹”寒假

社会实践考察队，走进山东乐清，以山东民营企业为立足点，调查了以山东大学毕业生为主体的历届毕业生就业状况和职业发展状况，从点一线一面角度寻求相关信息。

关键词：历届大学毕业生就业状况山东大学山东乐清民营企业

大家都知道现在的就业形势是十分严峻的，而应届大学生就业问题更是牵动着党和国家的心。“2019年，全国大学生的就业形势依然严峻！”在前不久举行的2019年全国普通高校毕业生就业工作会议上，国家劳动保障部副部长张小建在面对2019年的就业状况进行分析时给出了这样的判断：高校毕业生增量多、压力大，整个就业市场需求岗位的总体状况相对趋紧已经成为了现状。据相关官方数据显示xx年全国应届大学毕业生人数激增至413万，比去年增加75万人，增幅达22%，但已签约和已有意向但未签约的应届大学毕业生仅占总人数的49.81%。

为了更进一步的了解大学生就业形势，也为了帮助我们这些在校大学生能更多地了解就业信息与今后的在校规划，我们实践队决定走进山东民营企业的发展源地——山东乐清，走进当地的大小民营企业，采访企业中的历届大学毕业生与企业老总，向他们收集更多更全面的的第一手资料。

在10天的实践时间里我们走访了大量的企业，以山东民营企业为立足点，调查了以山东大学毕业生为主体的历届毕业生就业状况和职业发展状况；并且我们走访的企业基本包括了各个行业(制造、销售和服务等)以及各种规模(有正泰、德力西等大型企业，也有以劳动密集型为主的小型企业)，共收回了大约3000份有效问卷。因此我们有理由相信这次得到的调查结果是具有相当的可信度的。

我们的问卷主要涉及了以下几个方面：

1. 针对现在工作情况设问
2. 针对工作满意度的设问
3. 是针对自我效能感即工作胜任状况的设问
4. 针对自我期许和对企业的期许设问
5. 针对就业信息和就业途径设问
6. 大学期间的活动锻炼对就业的影响
7. 企业的用人标准和学校教育的优劣势

目前大学生选择工作日渐趋于理性，能够从实际情况出发选择适合自己的工作，例如：对工作方向的选择、对工作岗位的选择等。现在已经逐渐形成了为自己选工作的美好态势，而不是以前的为专业选工作。至目前我们统计所得出的结果显示，约有34%的毕业生现在从事的工作与自己所学专业没有什么联系，只有38%的毕业生现在从事的工作与自己所学专业联系比较密切。而且从现在的社会发展观察，目前有相当一部分大学生在毕业后选择先找一份工作，找到自己立足社会的经济来源，再找最适合自己的工作。据我们从3000份调查统计得出：没换过工作的毕业生大约只占38%，而大约有42%的在职大学毕业生换过2份以上工作。