

暑假实践报告模版 大学生暑假实践报告(精选5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

暑假实践报告模版篇一

通过相对应的社会实践，可以对自己的专业有更为详尽而深刻的了解，也是对大学里所学知识的巩固与运用。下面是爱汇网小编为大家整理的大学生暑假实践报告，供大家阅读！

青春的日子里，需要的是一个个小小的目标和大大的勇气。为期半个月左右的暑期社会实践，让我真切的体会到脚踏实地勇敢地做事，一步步接近目标的刺激和满足。关于农药残留量的社会实践，让我更进一步的走近了自己的专业—食品科学与工程。

通过这次实践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。实践过程虽然有时候想起来可怕，但是只要相信自己，勇敢尝试，就会发现原来事情并没有那么难。

“三人行，必有我师”，这次实习也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们

就是最好的老师，我们可以向他们学习很多知识、道理。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向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中一笔宝贵财富。

通过这次的社会实践，最重要的是我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这两年大学里所学知识的巩固与运用。我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，只要知行求索，就会青春飞扬。

实践目的：通过销售实践了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

总结报告：

为期1个月的实践结束了，我在这一个月的实践中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的工作做一个小结。

首先介绍一下我的实践单位：明华电脑城。明华电脑城位于保定商业中心：紧邻保定商场、保定百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。

明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心

的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。保定明华电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、保定师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与保定一中、二中、三中、四中及十七中保定重点学校毗邻，更加使明华电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处保定明华电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实践。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实践。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实践是对mp3有关知识的培训。

主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番劲，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能(一半具有隐蔽性)在这个过程中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了明华的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二楼的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维(当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神)。

在为期1个月的实践里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实践过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实践使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

(4)售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实践是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：

ifyoucandreamit,youcanmakeit!

但我深知在学校学到的经验远不足以将来在社会上立足，所

以我要利用寒假时间到社会中实践，积累更多的经验，进一步提高和完善自己。

当前农村若干问题的思考

我，生于农村，长于农村，地道的农村之后，虽说近几年求学在外，但也基本上目睹了当地农村发展之现状。为此，关于农村的发展问题，我亦有略加的思考。

发展，是当今社会整个时代的主题，更不用说依然处于发展中国的中国了。十一届三中全会以后全党全国人民把工作的重心转移到了发展经济的中心来，一切建设都要围绕以经济发展为圆心展开，那么十一届三中全会以来，中国的经济发展确实取得了令世人瞩目的成绩，其关键是什么呢？我认为，是农业经济的促进。

改革，从根本上说，就是要革除上层建筑中的某些束缚生产力发展的因素，建立能促进生产力发展的长效机制，因此，深化改革的目的，无疑是求得上层建筑与经济基础的统一，求得生产力的快速发展。人民民主是社会主义政治文明的核心。在农村改革行为体系中，民主自由引领农村改革的方向；简政轻赋推进农村机构改革和税费改革，从根本上减轻农民负担；扶持政策 and 向农村倾斜的差别管理，实现投入对农村与农业的增加，以推进城乡一体化。

农村改革使家庭经营成为我国农业生产经营的基本方式，获得生产自主权的农民解决了温饱，也为中国特色社会主义增添了民主与自由的分量。农村改革也因此而成为中国改革的前奏。三十多年的农村改革，促进了农业和农村乃至整个国民经济的发展。当前的农村很多地方虽然很穷，但这绝对不是三十年前绝对贫困意义上的穷，而是横向比较的相对意义上的穷，是一部分人先富起来显现出的穷，是农村比先富的城市穷，内地比先富的沿海穷，低素质农民比先富的高素质农民穷，懒惰者比先富的勤劳者穷。中国农村改革取得举世

瞩目的成就，给我们提供了极其重要的启示：给农民更多的自由，可以充分调动农民的积极性，发展社会生产力。

我想阐释的第一个问题是中国农民应该获得更多的自由。

且不说“生命诚可贵，爱情价更高。若为自由故，两者皆可抛”，无论是人身肉体的自由，抑或是心灵精神上的自由，一个人只有拥有了绝对意义上的自由，方能发挥出其个人的最大力量和最深智慧。

年时间里就在全中国范围内实现了高级合作社，把农民手里刚刚得到的土地，农具及其他生产资料都“归大堆”了，“共产”了。虽然从《关于发展农业生产合作社的决议》上也说对入社的生产资料要折价，要赔偿，但实际上既不折价，更无赔偿。在“人民公社化”的风暴骤起的两三个月内，全国就实现公社化，有的地区还建立了以县为单位的人民公社或县联社。“人民公社”把穷富拉平，强调公有化的程度越高越好，把一切生产资料包括社员的自留地、家畜家禽等都收为共有，甚至取消评工记分，提倡“放开肚子吃饭，鼓足干劲生产”，普遍建立以村为单位的集体食堂。农民失去了对土地这一基本生产资料的经营自主权，进而丧失了自身劳动及其劳动成果(大部分)的自由支配权。

所以说，在中国当时的国情下，把农民置身于被“控制”的困境里，显然是时代的倒退。因此要给农民更多的自由，更多在土地支配权的问题上的自由，才能充分发挥农民的积极性，更好更快的实现农业现代化，使绝大多数农民尽早过上更高一等的小康生活。

我想说的第二个问题是关于农村精神文明方面的建设。在我所在的村子里，我发现当人们空闲时，除了打牌、打麻将、闲聊和看电视之外在没有其他文娱活动了。我觉得这样的日子会越过越没劲，人们的精神追求停止不前，这样永远也赶不上时代的潮流。针对这种情况，我觉得村里的领导应该重

视农村精神文明的建设，有句话是这么说的“生活就是比生存多一点精神上的追求”，既然我们现在已经是小康社会了，已经有了自己比较幸福的生活，因此我们就要在茶余饭后多一点精神上的追求，那样我们的生活才会更加的丰富多彩，日子才会更有盼头。可以在村子中心建立文化活动中心和公共图书馆，它可以作为人们学习和交流的平台，一方面丰富自己的科学文化知识，另一方面也加强了邻里之间的交流。大家打开思路，敞开心扉，共同把自己的家园建设的更加美好。

第三个是关于农村干部的廉政作风问题。在我的印象中，村大队支书都是那种廉明爱民、艰苦朴素的形象。可是，也不知道是我长大了，渐渐明白了许多事情，看到了许多事情的缘故，支书的形象在我心中大打折扣，他们成了偷卖国家土地、挪用公款的腐败，村里的路一到下雨天那就成了真正“水泥路”，根本就进不里边人，有邻居竟然说出了这样的话“要是我有闺女我也不会嫁到咱村”，我彻底无语了，但这真的是事实，无法改变的。另外村里什么硬件设施都没有，真的不像小康社会中的村子。所以我觉得关于农村干部的廉政作风问题，国家一定得大力整治，不然农村农业现代化的实现就会成为泡影或者等到猴年马月了。农村干部的廉政作风问题关系到基层党组织的发展，关系到广大农民对党在新时期的信任，因此这是一种责任问题，不用说，每一个中国共产党员都应该做到全心全意为人民服务。

关于农村发展还有许多问题尚待急需解决，我在这里也仅仅是就我所在的村子所提出所思考的一些问题，但我觉得在全国各地也会有这种情况，我们村只是一个缩影，它反映了当今中国大多数农村的基本现状，所以我觉得关于这些思考国家应该给予重视，只要是为了实现四个现代化。

暑假实践报告模版篇二

在生活中，越来越多人会去使用报告，写报告的时候要注意内容的完整。一听到写报告就拖延症懒癌齐复发？下面是小编收集整理的大学生暑假实践报告，希望对大家有所帮助。

大学，不仅仅是学习文化知识的更重要的是要锻炼自己的能力。大学一过我们就踏进啦社会这个大的家庭。现在许多高校为了提高学生的综合能力，使得学生毕业后能更好的融入社会。因此开展了社会寒假实践活动。

刚开始我想随便盖个章就行了，但想想那样就失去啦这次实践的意义啦。后来想想就决定去参观____县的一个大海绵厂也就是鑫源公司并想见一下他们老板。我五舅就在那工作，刚开始我五舅想帮我直接联系上他们老板。因为他们老板一般都不在厂里，但我没让。我觉的那样就没意思啦，我想自己完成这次实践。后来经过商量我就让五舅在那看到我后就当没看到。五舅跟我讲啦一些关于他们老板的情况。他们老板是一个比较正直的人，办事不看关系只讲事实。并且小的时候他很穷是自己创出来的，但由于这是个私人企业所以许多大学生不愿呆在他们这工作，都是来着干几年就走啦。所以他们老板很需要大学生并且要求厂里员工只能给他推荐大学生，一般的员工都不要。我一听挺好，过啦俩天就去拉。

我第一次去的时候觉得这挺随意的，很定很好弄得。就高兴的去啦，结果到保安那就被扣那啦。我跟他们讲啦我的身份和来意。但他们说老板不在，并且不让进。原因很简单因为他们厂里老进小偷。并且有一次被偷啦三百多万，所以未经允许不让进。于是我就在他们厂里门口等啦两个多小时，但没等到。后来我五舅正好下班从我面前经过，我只是偷偷的给他挥啦一下手。到该吃饭的时候我没办法就回家啦。两个小时就那样和那俩保安聊过去啦。

国家养他们是让他们为人民服务的，然而他们却用手中的那些权利去欺压去鱼肉人民。说句难听的养他们还不如养条狗呢。后来那为叔叔就和我聊啦一个多小时，他给我讲啦一些附近的化工厂，为我将来就业提供啦一些参考。后来他有事就走啦，我就再次失败的回家啦。

虽然这俩次我都失败啦。我一点都没达到自己的目的，但并不是一点收获都没的。至少我也算锻炼啦自己的交流能力。并且从头到尾我都没提到五舅也在这。

后来想啦想就决定换一个厂参观。于是就去啦现代厂。现代厂原来是个国有企业，但由于领导管理不好，致使该厂倒闭。现在成为啦一个私人厂。我之所以说领导管理不好是有原因的。因为____的四个国有企业全部前后相继倒闭。原因应该是不言而知的吧。

现代厂倒闭后，就被一个私人包拉。他们把那改成啦一个拔丝厂。曾经有一段时间他们生产过轿车不过是电动的那种。当时改名为新乡市永利电动车制造有限公司。我盖的章就是这个章。但是由于他们的成本高于他们的销售价。因此干啦一段时间就又停啦。就又继续拔丝啦。我参观的是他们的镀金车间。镀铜和镀锌的是。我看啦看后发现他们运用的原理就是电解池的原理。觉得挺兴奋的，学的化学有用啦。

参观完后，我就在那聊啦一会。聊完后就盖啦一个章走啦。这一次还是很顺利的。

经过这次实践，我突然有种感觉与没有掌管章的人聊天更可以体验到了解到社会的实际情况。尽管他们在事业上不算是成功人士。但与他们聊天感觉到赚钱很难。生活并不象我想象中的怎简单。有很多事都不想自己想象的怎简单。并且现在的大学生很多，想找到一个十分好的工作非常难。

我们是学化工的，找一个工作应该都可以找的到。但搞化工

这对身体不好，我们不能长期从事化工，因此我个人认为我们每个人都该为自己设计好一个路线。我鼓励大家创业。我认为我也会走创业这条路。可能刚毕业后会找一个私人企业干几年，但绝对不会干一辈子。

暑假实践报告模版篇三

每个假期都有不同的经历，每次经历都会有不一样的收获。这个假期我在我们这儿找了一份儿酒菜店里的的工作，帮忙卖下酒菜。在这个小店里虽然每天都忙碌着类似的事，但每天都会从不同的人身上学到不同的东西。白岩松说过痛并快乐着，我觉得这可以用来形容每一次与成长有关的经历。只有经历过痛苦才能去得进步，克服惰性、解决困难、自我认知等等，若有所悟的豁然开朗让我觉得一切都是值得的。

今年暑假有些特别，一放假就阴雨连连，我自己找工作的计划也随之破灭了，我无奈只好发动亲戚朋友帮我介绍。等来等去，还是眼看着一个个都泡汤了。看雨也没停的意思，我就先呆在家里，帮爸妈做做饭，下地干干活儿，好减轻一点儿他们的负担，这也应该算是一种实践。只有当我亲身做着他们整天默默做着的事，才真切感受到他们平时有多辛苦。想想他们省吃俭用还要累死累活地给我挣学费供我读书，心里越是不忍。等着地里的活儿忙得差不多了，天气也稍有好转，我等的工作还没消息，这让我意识到凡事都要靠自己。于是我开始自己四处找工作，终于在我们这儿找了份儿临时工。

刚去店里什么都不会，什么都不懂。因为平时很少去买酒菜，所以有的连菜名都叫不上来，或者有的人家点了要哪个哪个，我却还傻愣愣地不知道那个是哪个。好在熟客比较多，又都比较和善，一看就知道我是新来的，就笑着问一两句，然后教我怎样做，哪个叫什么。我既不好意思，又感激又开心。

在店里工作，一般是一大早就开始，煮菜、拌菜等，但由于这些都是要求比较高的技术活儿，都是由老板、老板娘或是其他有经验的人干的，我这个临时工是干不来的。我就打个下手，做些简单的活儿，摘菜、切菜、捣蒜什么的。等时间差不多了就从里屋的冰柜里把冷冻的菜一盘一盘端出来，再摆好。

俗话说事事皆学问，摆盘也不是随随便便摆一下就可以，还得素的放到一起，肉的凑到一块儿，价格差不多的搁在一起或放着近点儿，每个盘里的菜怎么摆合理好看等等。

这些都收拾差不多后就等着客人来，但是也还不能闲着，切肠、打苍蝇、打扫卫生等。快到吃饭的点人就陆陆续续来了，我这时就主要负责装菜，有的用夹子夹，但人多的时候那样是不行的，太慢了。店小工作人员少，所以要求都得有效率。通常就是把盛菜的袋子套在手上，里边朝外，抓好菜后再迅速翻过来。开始做的时候老担心翻撒了，缩手缩脚的，后来随着人越来越多，老板娘就月催得紧了，我就慢慢大胆地效仿老板娘装菜的样子，笨手笨脚地装起来，头几个也难免量多量少，但起码在摸索中前进。老板娘看我有点模样就又坐回前台打包收钱去了。

一拨人走之后，店里渐渐冷清下来，我就把自己能填满的盘子重新填满，做不了的就等老板来转的时候动手填上。老板很少在店里，一般只是在早上进货、煮菜的时候再，晚上关门收拾的时候来一趟。节假日的时候人多老板也会来帮忙。平时就是我和一个姐姐还有老板娘。不需要填盘子的时候，我就做些打扫工作，整理整理菜盘。

忙完后可以回家吃顿饭，稍微休息一会儿就只得回到店里去。因为店离家不远，所以步行就能到。到了就按部就班继续准备着，等着晚饭前的一阵忙碌。

一天下来，回到家里就累得爬到床上一点儿也不想动了。

每天这样，虽然一样的事情，一样的忙碌，但又能学到很多东西，明白很多道理。比如说原来不能耐下心来听取他人的意见，在这次实践中我开始努力扭转自己的态度，遇到矛盾，尽量平静自己，使自己冷静下来再去思考谁对谁错，进而自我反省。通过这次体验，我越发了解到赚钱的不易，父母的辛苦，也越发感激他们的付出。通过自己的努力做到的事情更增加了我的自信心，让我更有勇气去面对接下来的挑战。

暑假实践报告模版篇四

xx年xx月xxx日早上十点钟左右，我们十二个志愿者到达目的地xxxx县第四中学。xxxx县第四中学位于xxx省xxx市xxxx县，是该县在xxxx年新建的一所中学。在学校门口，负责高三年级的xxxx主任亲切的接待了我们，他对于我们的到来表示十分的高兴与感谢。

他首先带领我们参观了学校。这是一所带有质朴情怀的学校，学校里建筑简约大方，环境干净整洁，我们从中感受到了生机勃勃的活力。在教学楼里，我们可以从窗户里看到学生们正认真的听课，他们的眼里透露出对知识的渴望和对未来的憧憬，这让我们更加坚信我们来到这里是值得的。xxx主任带领我们重点参观了我们将要做讲座的报告大厅，里面有五百多个座位，设备也很齐全，我们从校领导的态度中看到校领导对此次经验交流活动的重视。

随后，我们与xxxx主任进行了一次简短的交流。在交流中，他告诉我们，学校邀请我们来这里进行经验交流活动是出于三点考虑：一是考虑到学校里的高三学生需要我们将自己备战高考中的各种经验、教训和收获等告诉他们来帮助他们获得更多的经验；而是考虑到经过长期的学习，高三学生们都有了厌学、松懈等不良情绪，这使得他们处于一种负面的备考状态，因此他希望我们能够通过此次活动激起高三学生对大学的憧憬，从而激励他们努力学习，认真备考；第三是

考虑到我们所有的志愿者都来自于对外经济贸易大学，不仅对高考有着深刻的体会，而且成绩优异，这对于学校里的高三学生有着莫大帮助。从xxxx主任的话里，我们深深地感受到了学校领导对我们的期望，这不仅增加了我们的自信心，而且也令我们深感自己责任的'重大。

之后□xxxx主任对我们的经验交流活动进行了相关的安排，我们也积极提出了自己的要求和见解□xxxx主任也大力支持我们与学生进行亲密接触。最后，我们共同确定此次活动由讲座和学生提问两个环节组成，这不仅能使我们把自己的经验最大化的传授给这里的学生，也能增加我们与学生之间的互动，最终达到一加一大于二的效果。

良好的开端是成功的一半。今天早上我们与xxxx四中学校领导之间的交流十分顺利，这增加了我们办好次活动的信心，也使我们更加期待从今天下午就要开始的讲座。我们相信这次经验交流活动一定能够圆满成功！

暑假实践报告模版篇五

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。

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。

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。

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。”

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！