

# 寒假社会实践报告(优质6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 寒假社会实践报告篇一

短暂的寒假即将过去，快乐的时光弥足珍贵，但那短暂的经历总是耐人寻味的。这短短几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

寒假社会实践活动已经结束，蓦然回首，虽然没有很长时间的锻炼，但却给我带来的影响远没结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，让我们有机会到社会的大课堂去见识世面，增长才干，磨练意志，在实践中检验自己。

尽管我所干的工作只是打扫街道卫生，工作很简单，但在这一过程中，我却体味到了很多。它给我带来更多的是丝许的欣喜，是获得成果后的喜悦。

在这次短暂的实践活动中，我感受到了自己微薄的力量，以及献出自己的一点点力量所得到的贡献。虽然这工作很简单，看似只是一点点的体力活，不过，在这一过程中，我一方面锻炼了自己的能力，增强了自己的口头表述能力，学会了与人交流，真正走出了课堂，在实践中成长，在实践中学习，充实自我，让别人享受到自己的成果，使自己有了收获后的喜悦。

虽然工作还是有点辛苦，比较乏味，但我更多的感觉到的是我在成长，有意义的成长。这次的实践活动让我懂得了，我

们现在还处于学习阶段，没能真正了解到工作的难处和辛苦，和自己踏入社会所要面临的种种问题。想想现在的我能在这么好的环境下读书，我们就更应该要学会珍惜，而不应该整天在家无所事事。现在的社会需要的不仅仅是拥有知识的人，更加需要的是拥有各方面的能力、综合素质较强的人才。如果我们光靠在学校汲取知识，那是远远不够的，从现在开始，更重要的是注重自己能力的培养。虽然清理街道垃圾并没有多么困难，但是我很开心，因为有听到别人对我们的赞扬。

另外，在这次的社会实践中，我还深深的感受到了一个人在自己工作岗位的热情，不管工作的高贵还是低贱，都应该用一颗真诚的心去对待。这无形中使我对自已有了一个更正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。也正因为如此，我才懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力。凭着一个人对工作的执着，坚定的信念，那么，就离成功更近一步了。

此次的实践活动，对我来说让我受益匪浅，它让我更加了解社会，而不是去恐惧它，排斥它。无论在体力，团队交流合作还是意志等方面，都有所提高了。我学会了认真、负责的对待每一件自己该做的事，对于自己产生的疑问，都要学会去找到一个令自己满意的答案。

我们是在不断前行中成长起来的，虽然会有很多的坎坷，但我们不怕失败，我们心中都有着坚定的信念，那就是要克服自己在成长中所遇到的困难，坚定不移地朝着自己的奋斗目标前进。我相信，只有通过努力，我们的明天才会更多彩。

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

寒假社会实践报告

## 寒假社会实践报告篇二

本站后面为你推荐更多寒假社会实践报告！

通过寒假在车站卖车票的实践，我发现了一切都没有自己想象的那样简单，不是每一个人都会对你笑脸相迎，不是没有个人都可以对你毕恭毕敬，不是每一件事都可以心想事成。我们需要多的还有很多很多。

刚开始的时候，对于这个卖车票一无所知的我来说想必是最难的了。可是自认为很简单的我一点都不在乎。心想，你要买车票的就买，不买的我有什么办法呢。我漫不经心的做事，一下子玩手机，一下子又跑去和别人聊天，不亦乐乎。有人来买车票，我就只是把票卖给他收了钱就算完事儿了，又继续做自己的事了。与其说是自愿来卖车票的还不如说被迫无奈的。一个早上我一直板着一张脸客人向我咨询时我也只是随随便便的回答他们几句罢了。我的这种态度导致了我一个早上才卖出寥寥无几的几张车票的下场，跟旁边同样卖一种的同学比起来我还是差了很多。中午我一直观察她是如何卖车票的，为什么她比我卖出那么多。

明白了这一道理后，我对每一个人的态度都有很大的改变了。我不再板着一张臭脸，不再三心二意，对每一个人都以热情的态度为他们服务，很快，我也卖出了不少的车票。

当一波平息时，一波又汹涌了起来。我遇到了一个态度很恶劣的客人。他看我年纪小而对我大呼小叫。当然我也不甘示弱。凭什么我小你就有资格欺负我，他对我大呼小叫，我也对他大吼大叫。于是，就在我们几乎快吵起来的时候，一个

叔叔出来制止了我们，他告诉我“不是每一个人都是你对他好他就会对你好的，这个社会很复杂。想在社会上立足，光有文化知识是不够的，心理素质也是很重要的。太冲动的脾气对自己没有好处，将来你会遇到各种不同的困难。首先你要能忍，然后才会有毅力再站起来，不要抱怨，每一次的失败都是在教你如何走向成功”我平静了心情后，又继续卖票了。因为现在我知道了，要有毅力，有坚持才会成功。

辛苦了一天，忙了一天。虽然没有卖出很多的票。可是却学会了不少的`知识和道理。这一切都将成为以后我走在人生道路上一个铺路的小石子，把我运送到成功的殿堂。

这就是所谓的社会，并没有我们想象的那么简单，在那些披着光环，闪着金光的站在社会顶尖的人背后，谁知道他们又付出了多少的汗水呢。一个我很喜欢的明星说过，“努力只是成功背后的一个小部分，坚持才最重要。”知识可以创造财富，同样坚持才可以成功。这次的社会实践让我知道了劳动的辛苦和社会的多样，让我想更加好好地努力学习，做一个“写故事”的人。

在假期的这次社会实践，虽然辛苦却很充实。前所未有的尝试，换来非比寻常的体验，实在不虚此行。通过这天的工作，不仅了解了卖票人员不易且必不可少的工作，更在此深刻明白珍惜他人劳动成果的必要性。这是一种不可多得的锻炼，对体力与心理承受能力的锻炼，在学校里书本上无法得到的锻炼。平时看来轻而易举的事，未必一开始就可以做得得心应手，但只要经过努力，一定可以迎来胜利的曙光。耕耘，总会有收获。

### 寒假社会实践报告篇三

寒假随着冬天的脚步杳然而至，大三已然过去了一半，这个假期正是练兵的好时候啊。12月15日，我接到xx销售经理的电话，让我今年这个假期去他们公司促销，我欣喜若狂，转

念一想，也许，我还需要别的面试。于是我推掉了这个公司，轻装上阵。假期兼职正式拉开序幕。

去年我在xxx做过表面的促销，已然有了工作经验，因而今年再找工作已经不在话下，鉴于个人对酒较为感兴趣，因而直接去了烟酒柜面试。负责浏阳河酒的袁姐听了我的经历介绍很满意，打算录用我，但是她要求工作时间必须要到晚上10点，一想到没有车回学校，我只能忍痛割爱，再找别的工作。后来一次面试了酒鬼酒和长城红酒都因为工资和工作时间不理想而作罢。正在一筹莫展之际，袁姐打来电话，给了我一个糖果负责人的电话，此时寝室的同学也打来电话，说是卖糖果的急缺促销员。假期兼职出现转机。

与xx糖果的销售经理见面后，他听了我的条件和要求非常满意，终于我也为自己的假期找到了“买家”。12月23日，我便正式的成为一名xxx的零时促销员。刚开始，糖果的生意并不算好，但由于天时地利人和，我们的糖果也算捷足先登。每天的工作并不复杂，除了上货补货就是叫卖吆喝。上货补货并不困难，因为每天的销售量不大不需要大量补货，难就难在叫卖吆喝。刚跨出校门脸皮儿薄，大声说句话都会脸红何况大庭广众之下叫卖呢？即便一来二去放开了胆子大声叫卖，叫卖词也得幽默风趣新颖别致而又不脱离促销的主题啊！问题总要一步一步解决，第一天我把四十多个品种的糖果和十多个巧克力品种的成分大概都看了一遍，记住了他们的口味和特色，有顾客路过便跟在顾客身后一一介绍，声音洪亮，吐词清晰，偶尔学一点长沙话，因而很快取得了顾客信任。年前十多天，各个厂商的产品都卖的如火如荼，竞争也相当惨烈，尤其是卖豆干系列产品的厂家基本上到了拼刺刀的地步，各个厂商使尽浑身解数，好似八仙过海各显神通，有送小礼品的，有试吃的，有请卡通人物代言的，招徕顾客的方法层出不穷。叫卖声更是如助阵的锣鼓此起彼伏，好不热闹。而我身在这样的激烈环境中也好像被他们的激情所感动，身体的每个细胞都在沸腾，不顾形象的叫卖起来“看一看瞧一

瞧，糖果特价促销了，正宗北京口味啊，好吃又不贵，好吃又实惠，好口味好实惠，好机会不要错过了……”

在xxx短短的一个月，就工作的内容而言也只是一个小小的促销员，但是收获颇丰。我们公司没有明确要求我们叫卖，但是我还是会从上班开始便开始叫卖以此招徕顾客，即使嗓子哑了，喝口水继续，有时候生意忙，连喝水的时间都省了，不停的叫卖，上货。我的付出也是有回报的□xxx的许多长促都对我刮目相看，前后还有九道弯、德芙挖我过去给他们上班，但是我还是坚持原阵地。有顾客问我为什么这么卖力？老板会单独给我加工资吗？我笑了下回答，老板已经给了我工资，我拿了他的工资就应该好好尽力做事，不然的话他拿着我的这份工资说不定还能找到比我更负责的人，所以我尽力，也心安。顾客笑笑说：“年轻人，如果你能这样坚持前途一片光明啊”。听着顾客的认可赞扬我的心里乐开了花，累则累己，但是工作还有工作之外的乐趣。

现在的销售服务业竞争激烈，顾客被迫卷进这种没有硝烟的战争心力交瘁。因而倘若直接想顾客介绍自己的产品，顾客会有有一种反感抵触的心里，但是倘若你是真心诚意的帮助他们购物，结果就会皆大欢喜。促销时，我碰到了一个哑人，他虽然不会说话，但是会用手机打字。他需要买草莓酱，但是许多促销员觉得不是自己的产品便没有兴趣了，再加上看不懂手语所以就对他不理不睬。当他问道我时我正在给顾客推荐糖果，当我意识到他是聋哑人时我便停下手中的活去帮助他购物。我对xxx的货品不清楚，误以为他是要草莓酱的饼干，带他到饼干区找，他一直摇头，后来我问了一些长促，她们都说没有，最后无奈之下我让他去一楼找找看，他在手机上打了谢谢两个字，瞬间，我觉得这两字的分量很重很重。隔天，他便特意来寻我买糖。后来我又帮助一对老年夫妻购物，老奶奶似乎有老年痴呆症，老爷爷总是牵着她的手片刻不离，有一次他们的东西太多，我便主动去帮她们推了车子过来，老爷爷十分感激，还记下了我的工号牌，说过年一定

要来我这里买糖。看着他们的身影，我突然感慨到这就是执子之手，与子偕老。再后来又碰到一位日本人，她来买湖南特产，向我打听，交谈中涉及很多内容，她很友好，也很感谢我的帮助，还约了时间一起谈论圣经。当然她也买了一些她们国家没有的糖回家。而我在听到她们真诚的感谢之后心里满满的都是阳光。那位日本朋友告诉我说圣经有言：“你想别人怎么对待你，那么你也要怎么对待别人。”真诚待人，诚心助人。

在xxx卖糖果，虽然其他的糖果公司没有给我们很大的压力，但是盐津铺子却给了我们很大的压力。他们也是集天时地利人和于一身。她们有10个促销员，有四个大嗓门专门负责叫卖，她们每个人的叫卖词都不一样，而那位“小小姐”更是叫卖明星。他们的买点离我们很近，通常他们一叫卖人群便朝他们涌去，有的甚至在挑我们的糖果都会停下来去凑他们的热闹，我们只有羡慕嫉妒恨的份。她们基本上垄断了xxx的豆干系列产品。所谓树大招风，她们的这种行为也引起了其他厂家的不满，因而口角之争也少不了。但是她们却是“同仇敌忾”，甘苦与共，形成了一个牢不可破的团体。“小小姐”曾经和我说虽然每天很累，压力很大，工资也不是很高，但是很开心“大家互相体谅，相互关心，这就是集体的力量。”

## 寒假社会实践报告篇四

实践时间：20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日共近 8天！

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

建设!

xx县xx镇xx小学的基本情况:老师七人,在校生97人,在我们开课几天后学校的学生达到 xx年级,课桌较差,设施极不完善,教室共七间,在用教室共四间,操场就一个简易的篮球场,其它是泥巴地。体育器材稀少!学生有些要走一个多小时的山路,将近二十多个同学中午都不回家吃饭!各方面的情况都很差,但学生们很懂事!有些学生是跟爷爷奶奶一起住,有些是与外公外婆住在一起!大部分都是留守儿童!路很难走,坡度很大!本情况:老师七人,在校生97人,开一,三,五,六年级,课桌较差,设施极不完善,教室共七间,在用教室共四间。

实践方法: 走访调研、组织活动、支援教育

实践队人员组成:

领队□xx□xx(化工学院)

队员□xx□xx□xx□xx

xx□xx□xx□xx

xx□xx□xx□xx

实践纪实

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

xx年xx月xx号早晨 点钟,在xx购买了一点物资我们匆忙的坐上开往xx的最后一班车,经过3个多小时的颠簸,我们在下午



两点钟左右抵达目的地xx小学。我们带着大大小小的行李穿过人群，来到了学校。校长很热情地招待我们，为我们处理住宿的问题，以后的几天我们将住在这里。晚上大家整顿安置好东西，计划了未来几天的事情，带着旅途的疲惫休息了。

## 支教记事(一)20xx年xx月xx号

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

(二)支援教育活动是我们此次实践活动的重要内容之一，我们决定在孩子们进行一些活动，给孩子们编排临时课表，给孩子们上课，为他们讲一些平时接触不到的东西，丰富农村孩子的知识面，开阔孩子们的视野。我们在xx小学 5天的支教时间里开展了作文大赛、书画大赛、歌咏大赛、运动会、文艺汇演等，让孩子们见识一些没有见过的东西，同时也是为了增强更多的学生自信心。支援教育期间，我们为孩子们开设了多门课程，其中音乐、美术、体育、生物、手工为孩子们平时基本接触不到的内容，针对情况，我们酌情为这些科目增加了课时，而英语、语文等科目，由于受当地方言的

影响，普遍存在发音等方面的问题，我们侧重对其纠正。

(三)20xx年xx月xx日 晴

今天是情人节!无感觉，今天印象最深的是去家访，我和xx去总共家访四家!总共学生 3人!我们去家访xx[]他居然叫我在这一里教他们了，我说老师和你们一样也是学生，也要回去读书，老师还有几年才能毕业!老师还有几年才能毕业，老师回去还有许多事情要做!他说毕业以后来这里教书啊!我说看吧，因为小孩子真的不能给他承诺什么，特别是他对有感情的人说的话会记得特别清楚。所以呢，不能乱承诺!我觉得呢，这里的小孩已经不像以前那样不礼貌，我想是以前学校老师根本没有东西借给他们玩，通过我纠正了几次，现在借东西会先叫老师了，情人节2岁我在xx小学支教，有点累，也有点小感动!每天都很高兴!一年级的很多小同学还给我糖吃，真好玩，他们读书你声音有多大他们就有多大!一个感觉，他们读书声音太有激情了!很喜欢教一年级!

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

(五)20xx年xx月xx日

来xx已经家近10天了，我感觉我们的教育不够严格，有点娱乐化了!我有一点不满意，我自己上课我有点不满意，学生多了许多，学生年龄与知识水平上也有一定的差距，上课有点不好把握。这里的学生通过这段时间的家访，我们发现这里的学生有几家相当贫困，但我们的力量真的微不足道!我们能提供的帮助是那样的渺小，这里的学生非常懂事，也许这就

是他们高于城里的人们的财富!但我又想起了高中老师说的她亲身经历的一个学生给她说的的一句话:“人什么都可以没有就是不能没有钱,一个人什么都可以有就是不能有病”,对于他们我们真的有点伤感,一个是xx□我们的老师去他家家访的时候,他可能害怕我们去他家家里,他怕我们嫌弃他家太简陋了,早早地就把椅子抬到门前来给我们坐,他父亲去世了,我们也不好意思去追问,他说他母亲去外面打工了,由于一些顾虑我们没详细问,因为我们猜测他母亲应该是不管他了!他和他爷爷住在一起,有些我们也不好意思详细问,怕引起他内心的伤痛!毕竟他还只是一个三年级的学生,他还要走一个多小时的山路来读书,他给我们的感觉像这个家的小主人一样,但他真的太小了!

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

通过前后十五天的社会实践活动,我想实践队的每一位队员都会学到很多东西。

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

## 寒假社会实践报告篇五

今年这个寒假,我回到了离开4个月的家乡—吉林市,回来一直没事的我,感觉真的好无聊,不到该干点什么好,大学的

生活真是无聊死了，可能对别的来说上大学可算轻松了，我却一点感觉都没有，毕竟我是从中专考上来，本来中专生活就是很松的，所以对大学的生活更是适应的。

第二天干活，每天干活还得先开会，把我们安排各个该站的地方，就开始干活了，时值春节，潮湿人流量很大，工作异常辛苦，但我很庆幸自己能有这次难得的经历，让我学到了很多的东西。

我还没有到超市上班之前，我们的科长就告诉我们：上班要多做事，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。

我生性活泼，开朗还好动，喜欢交，在这交到不少的，开心啊。那几天下班总是很晚的，有的时候9点下班。一忙就忙一天，有开心的时候也有闹心的时候，有的顾客特别通情达理，有的。真的我都无法用语音来表达，恨那都是牙根直痒痒啊，真想脱着身衣服跟那位顾客干，最后还是决定我忍了。

情景一：其实每天都有那各路的顾客，过年的时候人多我跟我一个伙伴在一起干活推机动车，因为人多就碰到孩子了，这可到好那孩子他爸就乐意了，那孩子她爸骂我们，还说瞎啊，还整个我儿子是你能碰的吗？我真的说实话我真想干他，你以为你儿子是总体的儿子啊，是豆腐啊，一幢就碎了，我就差说你撞我下吧。真是气人啊！

情景二：也是推机动车，因为快过年了，无论成次高的还是人品低都来逛超市，人多结账的人更多，为了给顾客带来便捷，我们的把不要的车在推出超市外面，车收集多了推着就费劲，有个老娘们，我们跟他说不不好意思姐你让我们把车推出去，那老娘们说啥你知道吗？说那个我让你们过去了，就有别人插队了，你们从别地方走吧，说实话人真是老多了，

大家你让我下，我让你一下，不就完事，一笑而过不好吗？偏的有各路的，说不行，这给我们气的，还好后面的那个老奶奶说，从这过吧！你们都是孩子，也不容易，你看看人家老奶奶多通情达理，说这话让人心里舒服。

情景三：这是我亲眼看到的，我朋友帮收音的装袋，有个青年没买东西，我朋友说：请走未购物通道，那个青年把包拉锁一拉开，说你翻，你翻，要是超市未结账的咋咋地的`.....

通过这次社会实践工作，让我明白了很多作为大学生的我们没有什么社会经验的人是不完整的，因此我们必须紧密地和社会联系到一起，和他成为一体，在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，另外，还必须从社会进一步和深化改革的角度来加强队竞争机制的认识，强化自身的竞争意识，做好参加竞争的意识，这次社会实践非常有益。我还学会了如何更好的陈述自己的干点，如何让别人认同，相信这些宝贵的经验会成为我今后的重要的基石。以后我还会多多参加这种社会实践，对我这个公子哥只有益处的。

## 寒假社会实践报告篇六

利用假期体验社会生活

x月二十六号——x月九号

本人xxx利用寒假假期在学校附近的xx超市参加社会实践，当一名收银员。

初次脱去学生的外衣，以一名社会青年者的身份参加工作，对于一直在学校象牙塔的我，还是有些胆怯。最初进去我一点社会经验都没有，甚至连真假钞都不能识别。我对自己没有信心，也怀疑自己是否可以胜任这门工作，但一心想利用假期锻炼自己的我还是坚持留下来试一试。经过三天收银部

主管跟我们培训，我们了解了整个卖场的概况，知道了怎么样对待顾客——“三唱一核”、基本礼貌用语，怎样识别真假钞，怎样操作收银的电脑，并通过“跟机”让我们知道如何应对各种情况。

后来就是真正的上机了。最开始自己还是不适应，感觉很累，但是后来就慢慢适应了。经过二十多天的实践，让我感触颇深。

我发现在收银部有百分之七十五的都是学生工。可见学生参加社会实践的意识在增强。与他们在一起处事我感觉很好，少了年龄的差距，少了人事的圆滑，感觉比较亲切。

首先我体会最深的就是“现实”这两个字，这么多天的实践，我感觉收银员在整个社会的地位是比较低的。虽说在盈利性的企业，是以“顾客为上帝”为理念，但是有些顾客却滥用权力，以为有钱想怎么样就可以怎么样。把收银员的一些小过失扩大化，有的甚至故意找碴，根本不尊重收银员的人格，而收银员还得和蔼的向顾客赔礼、道歉、解释。可见收银员的社会地位低下。同时我感到幸运的是，我不是永远的收银员，这也是激励我在以后的学习中更加努力，能取得一定的社会地位。

“现实”还表现在收银员到金库投库当中，在与金库对账的时候，如果有发现短款，五十元以下必须当天赔偿，这是公司的规矩。冷漠的.不是钱，而是有些人的心。在那种没带钱而你又必须归还时，有人有能力帮你却不帮。那种无奈是痛苦的。我经历过，但最后有人帮助了我，使得我安全度过了。

其次让我感触深的就是国民的素质，一个国家的发展前景看的不是现在的科学技术有多强大，而是那个国家一代又一代人的精神素质。在超市，每天都有各种各样的人来购物，与他们的财产——钱有直接联系的就只有收银员。

我遇见的顾客中爷爷奶奶虽然麻烦一些，但是恶言相撞的，相对而言，要少一些。

我感觉素质最 恶劣的是中年人，他们有些人完全以骂人来发泄，把收银员的自尊完全践踏在地上。俗话说“得饶人处且饶人”他们既不包容人，反而抓住一个地方就死咬不放，想尽各种办法来伤害你，达到他们泄恨的目的。

最 让我担心的就是小孩子。大部分小孩都是娇生惯养，想买什么就买什么，想吃什么就拿什么。父母视为掌上明珠，对其百依百顺。在这种优越条件下，教育出来的小孩却居然来连起码的礼貌也没有！不管怎么样，收银员的任何一个人都是他们的长辈啊。有些小孩子甚至连行为习惯都没养好，乱拿别人的东西。小孩子是祖国的未来，可是这样的一代，中国怎可交给你们/?这其中，其实父母有很大一部分责任。他们的一举一动都影响着他们的孩子，所以父母应该树立一个好榜样。

还让我感受深的是xx的运作。在我工作的这么多天中，我发现了不少问题。好多条形码扫不出来，原因有很多，有的模糊不清，有的褶皱，有的根本不存在于电脑。还有好多商品价格与标价不一，取消单品的程序麻烦等等，都导致了顾客不满。可是这些问题却迟迟未得到解决，办事效率低下。公司内部人员冗杂，好多促销员做事不够仔细认真□xx员工多，可是员工的餐厅却很小，热饭的微波炉少，热饭很困难，在里面吃饭很艰难。想让员工卖力工作就必须给员工一个舒适的工作环境，这是一个企业应该做到的。作为外国企业在中国，由中国人承办的企业却没有发挥“xxx”□这个品牌效益，没有发挥它的潜能，这是很可惜的！所以也导致超市生意越来越不好。

在最 后快过年的那几天□xx的人流量剧增。收银部的人却少了，领班，助理，主管，科长，都上阵“杀敌”了，二十几台机子全开，可是还是民怨沸腾□xxx的弱点也就暴露出来了。

我想如果在此之前将一切迎接准备工作做好，人流量会更大，生意会更好。

我还感受到温馨的一面，我遇见过表扬我人好的老年人，我遇见过夸我可爱的中年人，遇见过有礼貌的年轻人，看见过温柔的教导小女儿的爸爸，看见过善解人意，教导儿子的妈妈。他们的每一个善解人意的语言，动作，都深深打动了，也是我一直坚持下来的动力。

在收银部我人缘很好，领班，助理，主管都对我很好，金库的惠姐和他们都总是语重心好的教育粗心大意，做事毛躁的我。刚开始不觉得，随着在那里呆的时间越长越觉得他们人挺好的，我感到很温暖。

我觉得不管遇见什么，在这个世界上还是好人永远多些，光明的一面要多一些。经过这次实践，我想告诉大家，学会善待尊重身边的每一个人，给他们一个理解的神情，关切的举动，善意的微笑，这都会是他们前进的动力。

我感谢帮助过我的人，感谢尊重、支持、包容我的人，感谢xx给我的机会，让我学会了很多知识，得到了很多做人做事的经验。非常感谢！