

最新大学生寒假实践报告心得体会(精选9篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

大学生寒假实践报告心得体会篇一

短暂的'寒假即将过去，快乐时光弥足珍贵，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一个小单位的办公室打扫，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。

这次的实践活动还让我懂得了，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。

大学生寒假实践报告心得体会篇二

本次社会实践，我在博物馆中做实习生，在此期间，我学习写策划案、制作ppt学习兔年生肖展并且准备讲解。

在这个过程中我学习到了很多之前从来没有接触的东西，也见到了从未见过的物品，感觉受益匪浅。通过做社会实践，可以培养我们的动手能力，提高我们的学习能力，锻炼个人的意志，提高综合能力。

同时，实践是检验真理的标准，没有实践就不会得到真理，许多的真理都是通过实践得来的，通过实践，不但能巩固所学知识，还可以获得其他知识，开阔视野，增长才干，为以后的就业做准备。

大学生寒假实践报告心得体会篇三

实习地点：

实习时间：

实习班：物流管理班

一、实习目的

为了更好的了解和认识物流，我选择了目前物流行业的领军

人物包公物流进行实践，从宏观和微观上感受物流的主要流程，为以后的工作和学习打下了坚实的基础，同时对物流行业有了全新的认识。

二、实习要求

为了了解物流在现代经济产业中的作用，了解物流在当前工商企业中的运作模式，增强专业意识。实习分为四个阶段：

第一阶段：仓储管理

第二阶段：馆内管理

第三阶段：问题管理

第三阶段：信息管理

通过这四个阶段的实践，我们掌握了仓库的整个运作过程，了解了物流的基本特点，主要设备的使用，并将书本上的知识与实际相结合。探索物流业的本质和规律。

三、实习单位汇总

包公物流海航基地：

1. 基本概述

海恒基地位于合肥经济开发区青鸾路与房星大道交叉口，规划总建筑面积约7万平方米。具有供应链整合、产品展示交易、综合配套服务等功能。基地是现代物流仓储中心，20__年9月正式投入使用。基地现有的运营网络和信息网络为客户提供优质高效的物流供应链服务，包括分拣、配送、加工、包装、订单处理、库存控制、配送覆盖、交叉理货、信息处理等综合物流服务。

2. 主要设备

3. 功能概述

仓库占地面积16500平方米，空间高度12.5米，托盘位13871个，仓储吨位；科学的仓门设计可以同时满足多种运输方式对货物装卸的要求。科学的仓储运营体系和流程，品牌叉车和一流的wms系统提供优质高效的仓储运营；配送和交叉理货依托公司的各种平台、运营网络和自身的资源整合能力，在综合订单管理系统和运输业务流程下，实现优质高效的运输业务运营；物流一体化服务：除了正常的仓储以外，公司还提供一系列的运输和信息服务，如外包装、重新包装、标记、二次编码、分拣、回收等一体化服务；物流信息服务：基地利用先进的仓储管理系统、运输业务系统和全流程订单管理系统，实时收集、分析和传递客户的物流环节，为客户的业务发展提供有力保障。

四、实习感受

刚到包公的时候，脑子里的物流只停留在书本的概念上，对于现实中的物流来说不够理智。至于物流，我只知道是一种运输、仓储、配送、搬运、包装、配送加工、信息处理的方式，但说到运营，就没那么简单了。通过这一年的学习，掌握了仓库的所有流程，发现比国外的物流行业差很多。当然，这和中国的廉价劳动力密切相关，这是一种无尽的痛苦。作为一个物流人，我深深的感受到现在的物流行业的生活方式在挣扎。

大学生寒假实践报告心得体会篇四

轻轻一指，半年过去了。回想半年前，我也从高中生变成了大专生。以前，我很期待大学生活。我没有没完没了的复习题，也不需要咖啡提神。而现在，似乎一切都结束了。我

开始了新的大学生活。

我以前从未经历过大学生活的许多方面。但是有些，我初中毕业的时候就已经经历过了。比如这种社会实践。

基本上只要是暑假，我都会出去找工作。初中毕业的那个暑假，我去了矿车厂。大四的暑假，我也在一家餐厅当服务员。大四暑假，我招了别的学校的学生，然后被康佳电视升职了。

在这些工作中，在康佳工作的经历最让人印象深刻。

由于之前在康佳做过临时推广人，这个寒假回家很容易再做一次。因为他们需要工作经验，因为我接受过他们的品牌培训，也有工作经验。

安徽康佳成立于1997年5月21日，是康佳集团与滁州市国资运营有限公司的合资企业，是康佳集团国内最大的彩电制造中心，也是安徽电子行业的骨干企业。公司拥有13条现代化彩电生产线，年生产能力600万台。依托康佳先进的管理机制，安康累计生产彩电2500万台，连续多年被授予“滁州市十大优秀企业”、“安徽省外商投资经济效益先进企业”、“安徽省经济效益最佳企业100强”、“安徽省外商投资重点企业20强”等荣誉称号。

随着时代科技的变化，电视已经成为人们生活中不可或缺的一部分，但电视销售市场却随着竞争发展到了极致。电视的销售技巧已经成为销售人员不断补充的精神食粮，也是解决竞争带来的压力和攻击的武器。

在康佳专柜做临时推广期间，也学到了一些关于电视行业的销售技巧。

消费者在电视购买中的关键问题

1、电视品牌质量。包括电视频道数量、图像、图片、用途、声音等。

2、电视是否适合自己，是否适合自己装修。客户往往没有要求。比如房子比较小的，他们在购买的时候会注意屏幕尺寸。

3、电视售后服务。

针对消费者的一系列表现，找出消费者购买电视的真实想法，然后根据他们的想法给出消费者建议，从而更清晰地完成销售。

与消费者沟通时注意以下原则。

(1) 满足需求的原则。

现代营销理念是销售人员应该帮助客户满足他们的需求。销售人员在促销过程中要做好发现客户需求的准备，尽量避免“强迫”促销，让客户在你强迫他接受某件事的时候就能感觉到你失败了。最好的办法就是利用你的促销活动让客户找到自己的需求，你的产品正好可以满足这个需求。

(2) 诱导原则。

营销就是让不知道或者不想买这种商品的顾客产生兴趣和欲望，让有这种兴趣和欲望的顾客采取实际行动，让已经用过这种商品的顾客重新购买。当然，客户为我们张嘴宣传会更成功。每一个阶段的实现都需要销售人员把握好诱导原则，让客户一步一步跟上销售人员的思路。

(3) 照顾客户利益的原则。

现代促销与传统促销的一个根本区别是，传统促销是欺诈性的，而现代促销注重“真诚”，从销售人员和客户利益的角度

度考虑问题。企业只能打同行，永远打不过客户。今天，以市场为中心，客户已经成为企业之间竞争的对象。只有让客户觉得企业是真正站在消费者的角度考虑问题，在整个购买过程中自己的利益得到满足和保护，企业才能从客户身上获利。

（4）创造魅力。

推销员其实是先卖身，再卖货。不管他带来的商品有多吸引人，顾客都会说：“不好意思，我现在没打算买这些东西。”业务员的长相不一定要漂亮或者帅气，但一定要让人觉得舒服。准备阶段你能做的就是准备一套干净体面的衣服，去掉任何有损形象和恶心的污秽，充分休息，准备以充沛的体力和最好的精神面貌出现在顾客面前。

虽然我经历过很多次社会实践，进一步体验过生活，但我会珍惜每一次社会实践，这是我生命中宝贵的财富，也为我以后的工作提供了经验。只是这个假期很难找到工作，很难找到实际的岗位，但是坚持下来，总会有希望的。

大学生寒假实践报告心得体会篇五

今天，老师要出差，临走前把她新领的任务交给我，叫我先试着做做，初算一下，把资料准备好、整理好。我凭着对待新事物的兴奋和尝试的冲动，接受了任务，刚开始做着还比较顺利，每天都要算很久，后来发现事情越做越多，找了下原因，发现原来是自己没有安排好计划，几个项目掺在一起便没了头绪，这样不仅事情没法完成，还给自己平添了许多无谓的负担，得不偿失。

我和xx重新从熟识图纸开始，接着收集资料（包括施工规范、设计文件、勘测资料和各种定额、验收规范等）。读透定额，掌握相应定额工程量的计算内容及方法和调整系数的关系后，计算相应分部工程量。其实我发觉前辈们做事很值得学习的，

前辈们做事很讲究条理，前辈们遇到问题会一步步去解决。

而不是惊慌失措。多和同事交流，同事们都有丰富的工作经验，能从中学到不少社会经验，也可避免走一些弯路。在这里，要勤学好问，多与人交流，要以诚待人，这些都让我学到了很多。

这次参与就业实习，是我第一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果、付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决的。

第一次参加社会实践，我明白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。不同的时间的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我们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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一、挣钱的辛苦

整天辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我们才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

二、人际关系

在这次实践中，让我们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，我们想也很难说清楚，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。我们想说的一点就是，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。让我们在各自的社会实践活动中掌握了很多东西，最重要的就是使我们在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这些社会实践中使我们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。

三、管理者的管理

在打工实践的地方，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！但也要用一颗真诚的心去跟他们打交道，这样大家才能服从，才能有助于工作的进行。

四、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，我们有自己的父母照顾，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！

五、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必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。

大学生寒假实践报告心得体会篇六

寒假，着真的的是一个让人非常纠结的时期。在寒风和节日的气氛下，大家听到这个名字的时候，第一时间想到的就是休息、娱乐！但如今，作为一名大学生，我对自己的责任和未来有了更多的想法和要求。为此，我利用这个寒假的时间，让自己积极的投身到了社会的边缘，希望通过在社会中浸染自己，取得更多的感受和收获。

如今，回顾自己在寒假假期，我有幸在家附近的xxx超市得到了一份促销员的工作，并通过这份工作在这xx天里充分的在社会中锻炼和打磨了自己。如今，我对自己在在这xx天里的新的体会做如下记录：

更换了自己的角色，超市的环境都变的大不一样！而且要适应这样的环境，我们同样也要改变不少来自大学的“坏习惯”。在工作的岗位上，我们必须严格、积极的要求自己，这里没有老师，我们必须自己去学习。这里没有同学的帮助，自己的责任必须的自己承担。面对这个问题，我一直都在积极努力的改变自己，让自己能适应这个环境，适应这里的变化，并让自己发生全新的改变！这是一场奇特经历。

尽管知识兼职的促销员，但我的工作也并不轻松。不仅仅要做好每天的搬货和促销，更要保证相应的销量和成绩！这对我们一届大学生来说，有太多的“新花样”要学习，要了解。

起初，我是感到有些害怕，但逐渐的，在料及了工作为何物之后，我也渐渐的放开了心，全力去做好自己的工作。

在我的理解中，所谓工作，也就是自己现在的责任。过去我的责任是学习，如今的责任是工作，尽管方式有些不同，但只要付出努力并积极的面对，工作就能顺利的完成。

回顾这场工作，起初我也很放不开。但如今，适应了这份工作之后，我反而对要离开这里而感到不舍。但我明白，我的终点并不在这里，在今后的学习中，我会更加努力，让自己走得更高更远！

大学生寒假实践报告心得体会篇七

不少大学生都趁着寒假的时候去参加社会实践，下面是小编为大家带来的一篇大学生寒假实践心得体会，希望能够帮到大家！

每逢假期，每个人都有各种计划，有些没有回家留在学校继续学习或者做兼职，回家的有人去旅游，有人去攻读英语也有人学软件。相比之下的我，因为在家里向来比较被宠，没有得到适当的锻炼机会，这次也算做一回服务生，不为挣钱，只为体验生活，如人饮水，冷暖自知，若不是亲身体验，想必永远无法知道其中的乐趣和辛苦，同时也是体验人生中这个需要历练的阶段的哲理。

我家是住在一个很小的城市里，各方面都不发达，但也正因为这样才使得人们的功名心不如其他城市那么重，大部分人都是享乐主义。城市小得走在街上也常会遇见熟人相互打照面，要到市中心连走路都不会花费很久时间。这里的人常常会用着各种闲暇时间出来活动，无论下雨，天晴，暖和，寒冷，甚至是下着雪人们也一样会充满活力的出来放松心情。由于这种比较享受的生活态度，市里有许多娱乐性的奶茶吧，

酒吧和餐厅。这些地方通常都是人们打发无聊时间的好去处，而且也是中 学生和大学生打临工的首要选择点，所以我也自然想到了西餐厅，这样不仅可以体 验生活也能赚点零碎的钱，毕竟是自己赚来的，用起来终究要心安得多。如果不是 打了这个临工，恐怕我这个假期就会浑浑噩噩地度过。我是在餐厅做最基本的. 服务 生，除了要每天时刻保持餐厅的卫生，打扫擦桌等意外，每天也要负责面对各种各 样的客人保证他们呢的点餐。

每天早上六点钟起床，洗漱完毕，去上班的地方换上 工作服，带上我的 mp3 就上路了，我徒步行走到市中心，绕过街巷，途经公路，以 前一直嫌麻烦，走到哪儿都宁愿打车，却没想到在冰冷的冬天这样好好走一走就可 以热血沸腾了。餐厅一般是在接近中午时候生意开始好起来，即使在下午也会有一批又一批的人道店里坐，因为店里可以提供休闲的饮料什么的，因此每天都会累得 直不起腰来，人相万千，短短一个半月，就遇到了各式各样性格的客人，有的对人 很温和，而有的就不会了，不仅会大吼大叫，越是这样我就越做错事，然后遭到客 人一阵责骂和白眼，虽然当时心里觉得挺委屈的，冷静后就意识到了，这是因为自 己平时不注意锻炼自身导致了自己脆弱的心里，反过来看，这是对自己一种非常好的锻炼。为人服务，要学会体贴关怀，懂得每个人都有自己的辛苦与不幸，这样才 能用心为人着想，服务大家。

生活需要不断地磨砺，在帮助别人和被人帮助中体验，活在平凡的世间，我们不 可能经历那么多惊天动地的事情，也很少有机会成为大明星、大富翁，我们都只是 作为平凡的自己而生存。可生活中的艰难挫折却一刻也没有放弃过对我们的侵袭；社会上的唯利是图、金钱至上、享乐主义的风气也没有停止过对我们道德的考验， 在我们困惑、迷茫甚至哀叹命运不济时，是否乐观地看到了生活中美好的一面？是 否让心中永葆那份乐于助人的纯真？为人服务不要有太多的借口，给别人给自己都能带来快乐。人们往往寻找快乐， 快乐是什么？快乐就是我们在做一切事情的过程中感受的喜悦，只要在

过程中感受到了无比的快乐，就不需要太在意物质上的收获。

大学生寒假实践报告心得体会篇八

心得体会就是一种读书、实践后所写的感受文字。读书心得同学习札记相近；实践体会同经验总结相类。学习的方法每个人都有，并且每个人都需要认真地去考虑和研究它。心得体会这种学习方法对于一个人来说也许是优秀的，但没有被推广普及的必要。因为学习的方法因人而异，方法的奏效是它与这个人相适应的结果。方法，也是个性化的。借鉴他人的学习方法并不是不可以，但找寻适用于自己的学习方法才是最重要的。以下是小编为大家整理的学习改造我们的学习工作心得体会范文材料，希望你有所帮助。

寒假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。半个月的社会实践虽然比较辛苦。是庆幸？还是依恋？回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，

胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

业余的宝贵有很多人理解为什么学生要进行假期社会实践活动。在这之前也是不怎么懂得的。但是，经过这次的寒假实践活动，我竟然领悟到了一些我以前所不明白的东西。

首先，假期里，我们的时间相对的充裕了许多。我们被允许做更多的事情。所以这种假期的实践活动就成了我们最好的选择。因为它既可以帮助我们看到更大的一个世界，又可以让我们度过一段美好的时光。

最重要的是，当我们投入地去做一件事的时候，我们会发现一种难以用语言表达的快乐。当我们用自己的能力去实践，去帮助别人时，这种快乐别人是没有办法体会的。

人生中，有许多事情需要我们去完成。但是我相信，这种实践是不可缺少的一环。我想起了一句话，人的成就是决定于他怎么利用课余时间。所以，一段有意义的人生。实践一定是最最值得我们体会的。

大学生寒假实践报告心得体会篇九

晚上在床上睡觉的时候，我想过放弃，一方面我父母不**心，不说我从小娇生惯养的，但是我没有吃过这么大得苦；另一方面我自己发现，第一天上上班就这样了，一个月下来，那我的手估计要残废了。第二天早上的时候，我爸问我还做不做，我说做，不去的话丢人，不就一个月么，咬咬牙就过去了，实在不行的话，我请假休息几天。

就这样，我每天早上6点起床，7点15坐车去上班，到公司8点不到，下午5点半下班，每天的工作就是剪次品和废品和打杂，

手上的水泡是消了再起，起了再消，总共不下于x个，有的变黄了，变成了应该是传说的“老茧”。虽然会很痛苦，但是坚持下来就行了。昨天是我上班的最后一天，一个月完了，我把自己的手套脱下来，摸摸手套上的自己裹得胶布，一层层，左手大拇指和食指的指套最厚，有十几层。只记得每天下班时把手套脱下来，自己的手指有些白，那些有水泡的地方破了，会散发出一股难闻的味道，手上有时候会很脏，黑黑的，洗也洗不掉。

我最喜欢剪的次品就是xh□因为它的价钱最高，如果是要把上面的黑字拿无水乙醇涂掉的话，就是x个x元，不涂掉的就是x个x元。最讨厌的次品就是xd□xd□这种次品要四道手续，第一步要把外面的铁片去掉，第二步要拿大针（不是绣花针）把里面的塑料薄膜挑出来，第三步拿对应的“公章”，所谓的“公章”就是能刚好放进次品中的小铁管，中间是实心的，有一点凹凸，把次品最中间的磁钢撬动，最后一步就是拿吸铁石把磁钢吸出来，但是可恨的是这么复杂的次品价钱更其他的一样，也是x个x元。所以每次我看见这样的次品我就避而远之，知道没有其他的次品了，我才去剪它，一天才弄不到x个，不合算。

上班一个月，我发现了一些好玩好笑的事情。就说打杂吧，给厂长打杂是x一小时，给副厂长和组长打杂是x元一小时，所以每次打杂，我们都抢着帮厂长打杂，组长叫不理。因为公司是电子厂，所以男生的话就比较少了，除了一些电工，我们学生工男生还算多的了，那些员工基本上是女的，年龄x至x之间，多数是x以下的，我们看见了，不论谁都叫阿姨。我有一次就尴尬了，叫了一个比我还小的女的阿姨，那个叫我无地自容…….

最可气的是，公司的食堂中午虽然不供饭，但是供菜吃。那个菜很难吃，我就常说，它就是煮猪食，我以为是我嘴刁，可是发现很多人都自己带菜吃的，重点不是这个，是菜不卫

生，我发现菜里有虫子，很恶心的。自从发现菜里有虫子，我就没在食堂吃过。

每天最开心的就是，下班前我们要把那些次品的壳子用袋子装起来，送到一个小棚子里面，那里面有几头猪，所以我们叫这个“喂猪”。没事情的时候我们就拿棍子敲敲猪，结果猪叫了，喂猪的老奶奶过来了，看见我们干的坏事情，就说我们，我们赶紧跑掉，以为没事情的。结果她说到厂长那里去了，这下坏了，她是厂长的母亲。自从那次犯事后我们看见她就叫她奶奶这，奶奶那的，谁让我们在屋檐下呢，不得不低头。

我还发现这个厂有点不像一个工厂，很大的一个地方就三栋大楼，一个是车间，一个是住宿楼，一个是食堂。剩下来的地方全部用来种东西，什么冬瓜、黄瓜、黄豆、大蒜、茄子、空心菜等等。后来我知道了，食堂每天做的菜大部分是自身的，不是买得，这就叫“自产自销”。

厂里的效益我个人估计不是很好，至少职工待遇不好，像我们暑假工必须满一个月，否则一分钱都没有，哪怕x天都不行，但是可以请假的。***工必须签满三个月，在这三个月中，如果你不干了，是没有钱给你的，三个月后，如果你想走，你必须在上个月打辞职报告。但是想走还没有那么容易的，会计会找出各种理由让你留下的，最后看你决心已定才放你走，厂长的脸色就难看了，招工有人来很高兴，走人了就不开心了。上次就有一个人打辞职报告打了一下午搞定，其实说白了，辞职报告就是一张纸，签个字就可以了，但是不给你，没办法。

厂里做的产品还是有一些毒性的，不是说产品有毒，只是在做的过程中，会有一些难闻的味道，我用过甲苯洗过东西，用甲苯洗后，发现自己的手指全部变白，还黏黏的，如果手上破，还会很疼的。用无水乙醇洗，手指变黑，很难一次性把手洗干净，好几天才干净的。

匆忙一个月过去了，我很开心，虽然我的工资不是很高，但是这是靠我自己的力量完成的，我坚持了，我做到了，我没有放弃。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。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。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。从这次实践中，我真的学到了很多很多。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大二学生，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。