

大学生寒假社会实践报告摘要 大学生推销员寒假社会实践报告格式(精选8篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

大学生寒假社会实践报告摘要篇一

如今的我们,已经习惯了在招聘会上看到“有经验者优先”的字样,而我们这些“一心只读圣贤书,两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢?我们只是把头埋在题海中,大学生推销员寒假社会实践报告。假期,也就成了我们唯一可以去接触社会的时间了。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,这个暑假,我决定去一家电脑店当推销员。

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。一早就和老板打好了招呼,也是为了让自己的有更多的时间去了解关于电脑的一些行情。用了整整三天的时间,游览了一些关于电脑的网页。虽说平时也对电脑也颇有些关注,但这么仔细的看还是第一次。电脑的价格我也基本上背了下来,算是临时抱佛脚吧。

x月xx日,我便开始了一天的手机推销员的体验。8点的“上班”时间对我这个大学生来讲还是轻松的,商业城离我家也不远,但为了不迟到,7点40多,我和同伴已经等在了店门口,店还没有开。等了会,老板才来开门。这不是家规模很大的店,但客人也是络绎不绝。老板先让我们在一旁看她做生意。

x点xx分左右,来了位顾客,操着外地口音,是来买手提电脑的。

他在柜台里看了看,指了指其中一台,“这个拿来看看。”老板就把那台电脑拿出来给他。他看了一下配置,问道:“多少?”“5999。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧,多少。”老板说。他放下电脑,然后就走了。今天的第一笔生意就告吹了。老板便转过来和我们说话,“你们谈生意的时候一定要心平气和的,不可以很大声,向吵架一样,不然顾客吓都给吓跑了。”我们被老板的话给逗笑了,气氛一下子轻松了许多。

在店里,有些客人一眼就能把我认出来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老板一样好,社会实践报告《大学生推销员寒假社会实践报告》。

中午的时候,客人却愈发的多了,成群成群的来,使我们一直都没有时间去吃饭。直到1点多的时候,老板才说,你们先去吃吧。我早已被饿得头昏眼花,“无情”地丢下老板一人留守“阵地”,和同伴先吃起饭来。饭是盒饭,有荤有素,也算丰盛。饥饿使我都顾不得饭菜是否可口,三两口就全部扒到了肚子里。这顿饭是我自己的劳动成果,吃的也是格外的美味和安心。十分钟搞定了我的一餐中饭,继续上“阵”。

下午2点左右,我在老板的帮助下,终于做成了一笔生意,老板说,赚了70净利润,不算多,也是一大进步啊。下午5点多,夕阳西下,客人也基本上没有了。我的体力也是基本上没有了。老板还要我们打扫店面。5点半,准时“下班”。

一天的实践总算是过去了,可能是第一天,我做得格外费劲,回家后,几乎是摊在了床上。一天虽然制作成了一笔生意,但我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来。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,不一定有人告诉你这些,你必须自觉地去,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!虽然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。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,我比一部分人具有更高的起点,有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题,作为一名新世纪的学生,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,这就意味着学生要注意到社会实践,社会实践必不可少。毕竟,几年之后,我已经不再是一名学生,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。

突然想到很多同学说过宁愿出去工作,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。可以说,在这个暑假的社会实践中,我学到了很多很多。

大学生寒假社会实践报告摘要篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

参加社会实践,不仅可以学到很多在课堂上学不到的东西也可以把课堂上学到的理论知识同社会实践联系起来,加深对课堂学习内容的理解.下面是小编为大家带来的寒假社会实践报告格式,希望能帮助到大家!

为响应我院举办安徽工程大学第七届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作,我以“创新”为主旨来完成我为期一个月的社会实践,通过创新行业的发展,从中

得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

实践内容：

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡一无为县，实践场所就设在无为最核心的地区一无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

一：销售内容；为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的“创新”主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

二：销售地点：所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功少不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段一无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

三：销售时间：就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略：对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20__多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

短暂而难以忘怀的暑期征程就像远处的流星，一扫而过，而这其间的感受是美的，让我受益匪浅，在每日充实的工作环境中不觉间我已经走过了一个月的“萨莉亚”暑期实践期，蓦然回首，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

学校元月15号回到佛山这里，为打发原本漫长的暑期，16号在爸妈上班后自己不觉中想找暑期工，正好不远处桂城海三路新开了一个鸿大广场(大润发)。徒步在那里，看到了很多现场招聘，于是自己过去尝试了两家餐厅的面试，一是肯德基，面试是过了，但最后却是说要我上课期间的周末也要过去上班，我没能答应；第二家是意式餐厅——萨利亚，进到那家店感觉很不错，对我口试的是厨师经理，毫无疑问，我的工作就是厨房了，很快的，了解到工钱和工时，我就答应第二天去试工，因为是做兼职，计划是每天工作四个小时的，中午和晚上分别两个小时。

我的暑期社会实践征程就这样开始了，不怕说笑话，在我走

过的19个岁月中，这是我的第一份工作，那一天的节奏畅响了我的第一次工作，这是我第一次挣钱。17号，我走进萨利亚，走进厨房，走进我的第一份工作，我怀着无比激动的心情，但我并不紧张，虽说我没有真正做过什么工，但我清楚，只有内心自信才能将自己的工作做好，才能不被别人看扁自己，才能在更短的时间了解到自己立场的更多情况。

我走进厨房，我对一切都是好奇的，包括储物室旁边的更衣室，我以为自己不能进去，进内厨不知道说要带帽子。厨师长将我交给了阿均，我走进了色拉间，第一件事就是洗圣女果，满满的一袋很快的洗完了，接下来就是学色拉间里面的活了，原以为很复杂，但并不其然，我在比较短的时间学会了里面色拉的处理，包括色拉备份和其他原材料的处理以及各种色拉的做法，一个时间段过了，毕竟自己是兼职，工作时段并不会很长，因为我们兼职是算工时的，下班了，因为是第一次工作，真的是很不想走，但我已做了三个钟，很不错了。出到门外，比我前两天到的小田叫我吃饭，我懵了，原来萨利亚每天还给16元员工餐的，我也就更加喜欢这份工作。

晚上六点上班，我提前二十几多分钟就到了，因为我没有忘记走进萨利亚前的承诺：用更短的时间学更多的东西，用勤奋弥补自己的不足。走进色拉，我开始背起了各成分的重量和大概的评估，因为开始听说结束后要进行考试，后来才知道只有全职成员升级才会考试，但我并不觉得白费心力，而是让我对自己的工作更为喜欢和自信。那个晚上，我一个人在色拉间迎来了一阵高潮，每每机子上出单时我就会有些许兴奋和紧张，当同时出很多单时，还真的会担心自己会招架不来，就连店长也对我说：你啊，不要紧张，你一紧张，就会做错单，外面就会端错单，然后就会乱成一团。我点了下头，说我不紧张是不可能的，那是我的第一份工作，而且我做的那个色拉是不需加工就直接供客人享用的，怎么可能会不紧张，但我会记得店长的话，因为她真的说出了我的内心和我一直担心的问题，第一天就这样过了，似乎我的厨房小

师傅阿均对我的表现评价不差，我怀着喜悦的心情告别了我的第一份工作的第一个日子。

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。

虽然进行这次社会实践的时间极为短暂，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我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矗我在实践中得到许多的感悟。

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，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。

春运志愿者日常的许多工作是琐碎的，但都是重要的。比如旅客不理解，旅客朝我们发火，碰到这种情况真让人火气大，一天下来口干舌燥，工作效率还不高。我告诫自己，我是春

运志愿者，热情、耐心是我必须具备的素质，认真理了一下头绪，觉得不能蛮干，得动脑筋。经过调整，效果还真好多了。

在春运志愿者岗位上工作了一近个月，在我付出的同时，觉得自己得到的更多。刚上岗的时候，自以为以往的工作经历应付眼下的工作应该问题不大。可真的工作起来发现要学的还是很多很多。尤其是与广大志愿者交流的过程，是一个很大的挑战。大家对参与春运、体验春运、服务春运、为春运贡献力量的心是相通的，很多人无私奉献的精神，海纳百川的心胸深深感动着我，鞭策着我，我知道，“春运志愿者”不仅意味着光荣，更意味着奉献和责任。

对于我参加春运志愿服务工作，全家人都表示了极大支持。老妈大年三十那天问我“当志愿者开心吗？”我说“开心”她告诫我：“你以前在学校里指手划脚惯了，千万不能把那些坏习惯带到现在的工作中去，在新的环境里，你就是最末一位，谁都是你的师傅，要虚心学习。”老妈的话说到我的心坎上了。全家人的支持和鼓励为我当好春运志愿者增添了动力。

经过这一阶段的志愿者工作，我逐渐体会到“我参与，我快乐”这句话所表达的境界和含义，也增强了努力工作，热忱服务，当一个合格的志愿者的意愿和决心。

寒假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给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。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。宝贵的业余时间有很多人理解为为什么学生要进行假期社会实践活动。我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。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。

;

大学生寒假社会实践报告摘要篇三

系部名称： 专业：

年级： 姓名： 学号： 实践单位： 实践时间：

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是当代大学生提高自我能力的一个重要方式。本学期《毛泽东思想概论》这门课程也要求我们进行课外实践，而且我认为这也是我们一次很好的将理论应用于实际的机会。毕竟，实践是检验真理的唯一标准。因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，不但给了我们一个认识社会、了解社会的机会，而且更能有效地提高自我能力。作为大二的学生，社会实践当然不能只停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应当结合我们的实际情况，使我们真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践，更不是三天打鱼两天晒网的事。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。更要注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

其实，这是我第二次参加社会实践，也是我第二次真正的接触社会。总体来说，我还是很开心的，也很满足。这一次实践主要是想锻炼我的口头表达能力，与人交际的能力，做事的细心程度。我是学习新闻专业的，将来就业的方向说白了就是与人打交道。而超市里面各种各样的人都有，而且寒假也正是超市最繁忙的时候，当然也是最缺人的时候，所以这一次我选择了我们镇上的新时代超市作为我的实践单位。

刚开始去的时候还不是很适应，早上、晚上我都有固定的上下班时间和我以前的假期生活截然不同。高中毕业的那个暑假，我天天无所事事，偶尔会和同学上网聊天消遣时间，或者和父母去超市购物。每次去超市都会看到服务员在各区为购物者服务，我就理所当然的认为这种工作是在容易不过的，但这次自己亲历了这份工作后才知道，其实并不那么容易。我每天早上七点至十一点，下午三点至七点上班，每天工作八小时。老板娘说我还是个孩子，所以没有让我加班。上午我负责称量，下午则是收银。闲暇时间我也会走到行道里，给顾客推销商品。当然在寒假，这样的机会很少的。可能因为我还是个学生吧，老板娘对我照顾有加，学收银时还是老

老板娘一把手教的。

当然，在这一段期间，还是挺辛苦的，因为早上买菜的人很多，再加上买年货的热潮，所以秤东西是非常忙碌的。特别是一些老爷爷老奶奶年纪大了，听力也不是很好，他们还得问你有多重，共多少钱，所以通常一上午下来都是口干舌燥的，而且站得腿也是很酸的。下午则是傍晚时分挺忙的，所以在超市里有早市和晚市一说。秤量地时候就需要我记很多条码，认识很多东西，比如说咸鸭腿和鲜鸭腿的区别等等。每一样商品都有不同的条码，而且有时候还会有所调整，所以这活远比我想象的难。

在收银的时候，我们不仅要学如何使用电脑，还要学会辨别真假钞票。在扫描商品的时候还要数商品的件数，以防多扫或是漏扫。所以说，这活儿也不是那么容易的。在最开始的时候，我真是洋相百出，还好有一个姐姐在我旁边耐心的教我，要不然还真不知道会是什么结果！每一笔账单都不可以出错，要不然晚上对账的时候就会有问题了。这还真让我紧张了一把呢，每天都在高度紧张中度过。在给顾客推销商品的时候，首先要做的就是熟悉商品的一切，我们可以很详细的向顾客介绍这件商品的功能和优势。然后，就是靠我们的嘴皮功夫，说服顾客来购买我们的商品。很多时候，我都需要向超市阿姨请教，因为对于我这个小丫头而言，了解的东西太少了。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉。第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式报到后，我就真正成为员工了。前两天是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅，我学会了称量和收银。我的第一个师傅是老板娘，性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示

器上了。我看看老板娘，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧。在接下来的几天中，我又跟不同的师傅，一个姐姐，学习了不同的收款方式以及各种卡的使用方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播。总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变的技能。

几天后，我不能再在师傅的庇护下生存了，独立自主的时候到了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切。幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的，还有很多认识的人和我打招呼。但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。老板娘规定我们给顾客装兜时要节约用兜，但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。可能是快过年了吧，大家总有很多借口多要一些袋子。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦……总之，就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的！如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票？好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏！不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望。

所以，在这一段时间里，我也犯过错误。我认识到自身的素质和业务水平离工作的实际要求还是有一定的差距的。最严重的一次是和顾客吵起来了，也许是我太年轻气盛了吧。在这之后，姐姐告诉我：在这种情况下，我们只有不说话，他闹过之后就会走了。这种情况经常有，差不多一个月就有一次，习惯了就好了。我刚开始的时候觉得特委屈，为什么呀，我又不是你的出气包，更何况我们又没有做错，就为了五毛钱至于吗。后来，老板娘回来了，安慰我说：这就是社会，什

么人都有，就当是你进入社会的第一课了。你不要太在意，不要往心里去。后来，回到家之后，我也想求会有人来同情你，我们可以做的就是不断的学习，让自己适应这个社会。因为我只是个小小的打工的，所以他敢对我大吼，讲脏话。

所以在接下来的日子里，我克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向姐姐、阿姨们请教和学习，踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。作为与现金直接打交道的员工，我们必须遵守超市的作业纪律，在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。我们在上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会：可能产生利用职务的方便，以低于原价企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。员工在工作时不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。员工不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员徇私的怀疑。不启用的银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。员工在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。员工要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到。认真做好商品的装袋工作，将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易

出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时，要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

我们还要特别注意离开收银台时的工作程序。离开银台时，要将“暂停款”牌放在银台上；用链条将银通道拦住；将现金全部锁入银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交给老板娘；将离开银台的原因和回来的时间告知老板娘；离开银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后来的顾客到其他的银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。要注意工作时候那些小小的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象，同时也为超市建立了良好的形象。

虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是超市收银员，所以收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。因此，超市收银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市收银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

在经过了十二天的打工之后，我已经可以熟练的称量了，即

使在人很多的时候，我也可以有条不紊地为每一位顾客称量。在收银的时候，我也能很娴熟，对各种卡的使用方式都十分了解。在后期的时候，我就没有再犯什么错误了，掌握了更多的讲话技巧和与人打交道的技巧，处理问题的态度和方式。我们不能图一时的嘴快，而坏了超市的名称。特别是与顾客发生矛盾时，千万不能和顾客吵架，而是要顺着他们，不管我们怎么亏本也要好好的和他们解决问题。不能只顾着自己那一点可怜的自尊心，一时的冲动，反而会做错事。

我也渐渐明白，做一个好员工，首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板及时的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要及时的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好它，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。工作中合作精神非常重要，如果我们不愿意和对方合作，自己去做的的话，结果还会用更多的时间去做。团队精神，从现在开始要培养，熟话说得好，三个臭皮匠，顶个诸葛亮，宗仁的智慧是无穷大的。所以一定要想办法充分利用那份资源。学会高校的工作，有团队精神，恐怕找不到工作很难!把小事情做好，这是一种心态，一种境界，好多人都做不到。印象，让客户满意，各方面都需要到位。很多重要的`时刻都需要老板娘去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色，需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。对我来说也算是一个挺大的挑战吧。

誉。我认为老板娘就是这样一个人，她为人稳重，待人真诚热情，办事周到，所以她的人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。要舍得吃苦，不怕困难。老板娘每天

都要起早去拿货，特别是肉类食品，新鲜蔬菜等一系列产品。

在这次的社会实践中，我更是学到了很多以前在家或是在学校学不到的知识。首先，我不是一个很会说话的孩子，经常会因为说错话而使大家搞得不愉快。而现在，我知道了怎样和不同的人说话，聊他们愿意说的。然后，我们在学校通常学的都是一些理论知识，很少真正的接触社会。我是学习新闻专业的，理论上说我们应该要实践的更多，但是因为我才上完大二上学期，还是理论知识比较多，所以还是缺乏社会经验。在这次的实践中，我在休息的时候就和阿姨们聊天，想尽量多了解他们，挖掘身边的故事。就有这样一个故事，超市里有一个阿姨是一个人抚养着自己的孩子，她的丈夫因出车祸而离开了。了解到这个故事，是我从一些小事发觉的，她买菜总是买一点点，她聊天时从不提她的丈夫，总提自己和孩子。所以我出于好奇就问了另一位相处的比较好的阿姨了。有时候，我去超市买东西的时候，阿姨们还说想我呢，听到这句话我真的很开心。再者，我开始认识到这个社会是多么的现实，每一分钱都赚得不容易。以前我总是习惯了向父母伸手、张嘴，从来没有体会到父母是多么的不容易。我干了12天，工资是600元，只够在学校吃一个月，解决自己的温饱问题。而父母却还要省吃俭用，为我准备这么昂贵的学费，供我吃、穿。没有体会过，真的不知道。现在的孩子，都是90后独生子女，我们都是被保护长大的孩子，没有吃多少苦。所以我建议大家去经历一次社会实践吧，这会让你知道赚钱的不易，生活的辛苦。你会懂得珍惜这两个字的含义。

这次的寒假社会实践不仅仅让我学到了很多知识，提高了能力，而且也是我人生当中一次宝贵的经历，是我第一次接触社会的一次难得的经验。大二下学期的生活就要开始了，我会更加努力，珍惜在学校的这些日子。在未来，我要开始真正的考虑自己的人生了，不仅要学好自己的专业知识，还要广泛的阅读，增加自己的社会经验，不断给自己充电，为自己将来找工作迈出最稳的一步。

大学生寒假社会实践报告摘要篇四

裴斯泰洛奇曾说：“实践和行动是人生的基本任务；学问和知识不过是手段、方法，通过这些才能做好主要工作。下面是留学网为您整理的2018年大学生寒假社会实践报告范文四篇，供您参考！更多社会实践报告请关注留学网实习报告栏目！

大学生寒假社会实践报告摘要篇五

随着大学生独立意识增强、自由支配的课余时间逐渐增多，大学生对课余生活的时间安排与利用方面呈现了多样化的趋势。同时课余生活的质量也不断随之下降，严重影响了大学生的学习，甚至造成学生的行为偏差。因此，增强大学生对课余生活的认识，控制课余生活的负面影响，提高大学生课余生活的质量尤为重要。

(一) 调查目的

为了进一步了解在校大学生如何处理课外生活与学习之间的关系，帮助大学生合理有序的安排自己的课余生活，提高课余生活质量，使得学习与课余的时间分配达到化，从而进一步的提高大学生的校园学习生活质量。为此，我们对这一课题进行认真调查研究，在调查分析的基础上，结合实际提出几点建议，为学校的教务计划提供一些参考。

(二) 调查时间、对象我们小组于20xx年10月至11月对成都信息工程学院大一至大三学生的课余生活的安排与利用方面进行了调查分析。

(三) 调查方式

农村的学生66人，大一26人，大二31人，大三38人。

二、调查结果与分析

(一) 大学生课余生活的现状分析

这里所指的课余生活是指在课余时间所做的各种活动。而课余时间分为两部分：一部分是周一至周五从早九点到晚九点期间除去用于上课的时间所剩余的时间；另一部分是周末的全天时间。

1、大学生课余时间及课余活动状况

(1) 学生的课余时间比较充裕。

通过对所的数据的频数分析可以看出，大一学生的课外时间最多，平均达到每天六小时，而大三学生的课外时间相对较少，平均每天两小时。如图课外时间柱状分析图。

在调查中显示大学生对课外生活自我安排的态度可以看出，50%同学都是稍微安排自己的课外生活，余下的部分，约有10%是仔细安排，而大多数都是无所谓或者不安排，由此可见大学生对自己的课外生活都是没有自主安排得，由此窥视出大学生的课外生活质量出于一个不理想的水平之上，亟待解决。

(2) 大学生的课余生活类型以娱乐主导为主。

根据某种活动在课余生活中的主导地位为标准，可简单地将大学生课余生活分为学习主导型、活动主导型、运动主导型、娱乐主导型等类型。在学生课余活动中选择率的是上网，占89%，而睡觉、玩手机、体育运动等也分别占55%、44%和35%，这说明大学生课余生活类型是以娱乐主导为主。

2、对课余生活的利用情况

大学生课余生活脱离了社会，不利于技能和经验的提高。在大学生们的课余生活中，做兼职、义工，参加社会实践活动的人很少，体现了大学生的课余活动脱离了社会，不利于大学生在各个方面能力与技能的提高，也不利于大学生为走向社会做准备。

以上的种种数据从各个方面反映了目前当代大学生的总体课余生活的状况，对大学生的课余生活状况有了全面的了解和认识。

(二) 对比分析

1、不同性别的大学生课余生活的对比分析

其中在购物和健身方面有着明显的性别差异。在购物这一项上女生占36%，而男生只有16%；相反，在健身一项上男生占22%，而女生则7%。通过性别之间的对比我们不难得出，男女生之间的课外生活所存在的差异极大程度上是受各自性别因素上的影响。

2 上网的学生多，使用时间长，上网目的不一。

从调查结果看，约40%的学生每天花2-3小时上网，占其所有课余时间50%左右，且12%的时间用于学习查资料，68.6%的时间用于聊天，上校内及论坛，看影视剧。这表明，网络在大学生课余生活中越来越重要，大学生也越来越钟情于这种新兴的娱乐学习方式。但仅有12%的上网时间用于学习查资料，其余大部分用于聊天，冲浪，游戏和看影视剧。可见，大学生的网络的学习价值和功能有待开发和提高。

三、影响大学生课余时间分配和利用的若干因素分析

(一)、客观因素

1、生源地因素

从统计结果来看，农村生源学生对课余时间的利用大体上较城镇生源学生有计划性。在课余时间的利用内容方面，自习和上网两项均占农村生源和城镇生源学生课余时间的较大部分。而城镇生源学生选择逛街购物的比例为43.2%，为农村生源对应项19.1%的两倍多。在逃课记录上，农村生源学生与城镇生源学生大体持平，大部分学生选择偶尔逃课。在自习的状况方面，农村生源的学生和城镇生源学生均较注重专业课和英语的学习，但城镇生源学生较农村生源学生更注重学习未来的发展科目，选择此项的比例分别为27.0%和22.2%。这就说明生源地因素是影响当代大学生课余时间分配和利用的一个重要因素。生源地因素大体上能反映出经济因素的相对影响性，因此，生源地因素应是经济因素的根本反映。

2、有无电脑因素

统计显示，有电脑的同学和无电脑的同学在对课余时间的计划性方面差别不大，但是在课余时间利用的具体内容上，有电脑的同学选择上网的比例明显高于无电脑的同学，分别为63.2%和51.6%。在选择兼职的比例中，无电脑的同学又高于有电脑的同学，分别为21.0%和13.2%。而在逛街购物的选项上，有电脑的同学选择此项的比例又高于无电脑的同学，比例分别为36.8%和22.6%。在有关逃课的选项上，有电脑的同学逃课比例又高于无电脑的同学，甚至有电脑的同学选择全逃的比例占了2.6%。据另一项统计显示，有电脑的同学中大约75%为城镇生源学生。因此，此种因素在某种程度上也反映了生源地因素或经济因素。

(二) 主观因素

1、课程因素：

由于学生对开设的课程极大程度上有着厌倦或毫无兴趣，从

而导致学生对学习逐渐淡漠，以至于在课余时间不关心学习。

2、学生素养：

学生的学习习惯决定学生的学习态度，从紧张的高中生活转入到清闲的的大学生活，学生没有适应学习方式上的转变，从而导致学生学习起来感觉不到学习的气氛，没有动力，从而开始对自己的学习放松，更多的按照自己内在的想法去安排自己的生活。

四、学生憧憬的课外生活

根据调查反馈回来的有效问卷，我们得出了如下图表：

大学生寒假社会实践报告摘要篇六

爆竹声声迎新春，锣鼓喧天辞旧岁。新年的钟声已送来了春的暖意，转眼间我又回到了校园继续我的大二生涯。今年寒假我收获了许多，本着对艺术的爱好，我并没有象其他大学生那样选择一些企业，社区参加活动来提高自己的社交能力，而是依旧参加了一些和自己专业有关的活动。非常荣幸能找到这么多锻炼自己的舞台，能让我把平时在学校里所学的真正的用到舞台上。

在这一个多月里，我大部分时间是参加舅舅乐队里的一些流动演出，特们是一支由下岗工人自发组织的民间乐队。承接各种开张庆典，红白喜事等，每位队员素质并不高，却有很高的积极性和全方面的组织能力。由于自己上高中起，就参加了此队伍的很多演出，所以它让我一次次地感受到赚钱的艰辛，领略了外界的复杂与是非，更让我懂得团队精神以及该怎样加强人与人之间的合作与沟通。其次，我也参加了一些小中型的商业演出和公益活动，从中受益匪浅。20xx年2月1日我参加了达州市广电系统的新年团拜会的演出。

这是一次别开生面的由达州电视台，达州广播电视报的工作人员们自导自演的一台精彩纷呈的晚会，这次演出我作为一个非广电系统人员也有幸参加了，让我感到特别有意义和很新颖的是：我和xx年唱响达州的几位好朋友一起代表承办网络赛区的电视报出了一个歌舞节目--《和未来有约》，由于自己的专业是民族唱法，所以这次改唱通俗感觉特别新鲜，能和这几位好伙伴一起代表网络赛区也真是莫大的荣幸；而由电视报的老师带来的《千手观音》等更使人觉得耳目一新，舞蹈《阿拉伯之夜》等让大家觉得这些新闻工作者的才华横溢。

作为一个大2的学生，在这些老师身上，我感受到要是在做好自己分内的事情外，再拥有其他才艺是件多么美妙的事情！再次就是我还参加了家乡镇里的一个闹元宵文艺晚会，政府承办这台晚会，一方面活跃了家乡的文艺生活，另一方面也给了我一个良好的学习实践机会，我甚至认为这是一个给父老乡亲作汇报的机会，意义和商业演出也就自然不同了。

总之，在今年寒假里，我有“鼠”不尽的收获与乐趣，这也是我在大学生活里少有的插曲，作为一个大二的学生，不但很荣幸能参加诸多实践，以后也会尽量多参加此类锻炼的。

大学生寒假社会实践报告摘要篇七

计算机信息管理专业寒假社会实践报告半个学年的大学生活转眼间在欢声笑语中结束，大学的生活是很惬意的，当跨进大学的第一步，心里幻想着自己心目中的大学。但半个学年的大学生活又没有想象中那么舒适，反而让自己有了紧张感，为毕业后干什么而紧张，我意识到不能享受那种无忧无虑的生活。寒假即将而至。

经过几天的修正，当刚回到家的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而

快乐，可我却看到了“危机”——就业危机，因此而为将来而感到紧张。

大学只是沟通校园与社会的桥梁，是我们进入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考怎样才能让自己的寒假这个短暂的时间里学到学校学不到的东西。同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，而我也不能落后。

因为没有大学毕业，我拿了高中毕业证去市场找份临时工打工。当我来到人才市场时，人已经挤的满满的了，我由于在排队不时会听听前面的人是怎么面试的，当我听到一个本科学生会无情的被拒绝时，我感到了从未有过的自卑，我悄悄的离开了，我心里明白，我已经输在起跑线上了。我心里打退堂鼓，我回到家，失落的躺在沙发上，从未有感觉内心是多么疲惫。心想：“难道就这样算了？”和我出发前的自信大打折扣。爸看到我这样，问我原因，我把事情告诉他，他表现很自然，并没有我想象的同情我一番，爸给我说他单位的经历，我深感到受教育。爸说：“要有一颗不服输的心。”这句话使我充满了动力，再次去市场找工作，带着不服输的自信。

终于经过屡次失败后，在一家商店当服务员，工作期间，我接触到各种各样的人，有的人真的很耐烦，抵触心理底线，但忍了下去。就这样，我学会了处事人际关系，这比我在学校的受益颇多，同时我也看清社会的残酷与现实，要想在社会立足，不仅是一张文凭，更需要能力和自信。

领到第一份工资，我并没有欣喜，而是沉默……

我在想，社会是残酷是现实的，竞争是不能回避地，怎样在社会中学会生存，不是在大学过着“最好的职业”而是通过自身地不断努力来自创业机会。生活由时间来争取，以勤奋

而充实。

寒假生活给我了一个教训，不能懒!更多的是经验，为人处世，人际关系，是我为面对社会积累了经验，为今后的学习做出了铺垫。

艰辛知人生，实践长才干”，作为高中生的我们最终要走入社会融入社会。在这个寒冷的二月，我们暂别象牙塔中舒适的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。

20xx年x月x日，这是一个令我难忘的日子，今天的我就要踏上社会实践的征途。我们的首站是下沙春天幼儿园，为这里的孩子带去爱，为他们插上爱的翅膀，同时让我们与童心一起飞翔。我们为他们讲解如何去爱自己，爱身边的人，爱我们可爱的祖国。

社会实践的第一天，我来到了爱我宝宝幼儿园，与老师和小朋友们在一起熟悉环境。当我迈入幼儿园的大门时映入我眼帘的是孩子们的小作品吸引人眼球的装饰品以及幼儿一天的食谱，然后就是幼儿大型的游乐场地。看到眼前的一切，我感觉顿时回到了童年时光，进入了童话的王国，孩子们的世界。我通过听课初步了解老师们的教学方式，大致掌握该年龄段学生的授课特点。老师们介绍说幼儿园重点培养了学生健康、语言、社会、科学、艺术等五个领域，各个领域相互渗透，从不同角度促进幼儿情感，态度，能力，知识和技能等方面的发展。其中我觉得较有特色较为精彩的是在他们在上课前的八点到八点二十分的聊天时间，也就是培养语言方面。语言能力的发展是在运用过程中发展起来的，发展幼儿语言的关键是创设一个能使他们想说，敢说，喜欢说并有机会说并能拿到积极应答的环境。教师与幼儿的个别交流，幼儿与幼儿之间的自由交谈等对幼儿语言发展具有重要特殊意义。这里，老师首先引出小朋友感兴趣的一个话题，然后由小朋友们纷纷举手发言，围绕这个话题说说他们的看法。

这个年龄阶段的孩子举手都极为踊跃，恨不得把手伸到半空好让老师知道他举手了。举手踊跃，上课气氛异常活跃，在大家都发表完自己的意见后，老师再向他们阐释她的看法，这样既及时纠正了有些小朋友的一些不太正确的观点，老师与学生之间的情感进行了很好的交流，语言能力也在不知不觉中提高了不少，可谓是一举多得。

第二天，我协助保育员打扫卫生、整理幼儿寝室。保育员，作为幼儿教师的助手，她辅助教师负责幼儿的保健、养育、并协助教师对幼儿进行教育，是幼儿教育的重要组成部分。那天我才真正体会到想要看护这些四五岁的孩子们有多不容易。来到幼儿寝室，看到了一张张小床，床上面还有可爱的卡通图案，想到正在酣睡的孩子们，心里真是羡慕，多幸福的孩子们啊！真希望他们都能够健康的成长，长大以后成就一番事业。

接下来的五天里，我进入了幼儿园各班级，参与幼儿上课、游戏、活动、看寝等工作。了解了幼儿教师的工作情况，体验到了幼儿教师工作的辛苦和重要。我拿起一本故事书给孩子们讲故事，翻开书，书上竟然一个字也没有，都是简单的图画，天啊！这需要多么丰富的想象力才能讲好这个故事啊！我一页一页的编着故事，看着孩子们纯真的眼睛，带着浅浅微笑的嘴角甜甜的向上翘着，我仿佛也融入了他们当中，当一个天真的孩子真幸福！故事讲完了，孩子们都抢着要自己再给大家讲一遍，还说一定讲的比我好，这样刚好，就让孩子们来个讲故事比赛，这样可以让他们在游戏中锻炼表达能力、丰富想象力。听了他们讲的故事，我心里生起了一种惭愧之感，一个孩子讲的故事竟比我生动百倍！

大学生寒假社会实践报告摘要篇八

首先我们通过网上调查和文献资料的收集为课题做了前期准备，也因此对苏州小吃的历史发展、种类以及特色有了一些

必要的了解。接下来我们准备了问卷调查和实地访察两部分活动，希望通过这两部分对我们的课题进行进一步的了解，以便探究。当然，在进行这两部分时，我们是以2~3人为一小组的形式分头行动的。我们问卷调查的访问对象分为苏州本地人、游客、外国人和大学生这四类。因为口音相似，我负责的是本地人。我和张启星同学先去了学校的教育超市，很快就找到了几位本地人，我们就自制的问卷对他们进行了调查，得到了很多非常有用的资料，之后我们又去了公园等休闲场所调查了几位老年人。经过总结、归类、分析等一系列的研究，我们不难发现他们普遍都认为现行的小吃价格比较合理，都在可以承受的范围之内，但是对于小吃的味道和口感，说法就有些不一致了，有的松脆可口，有的过于甜腻……这对于我们下一部活动起了极其重要的作用，可以说使我们进行实地访察的方向更清晰，目标更明确了。

在七月初，在之前的一系列准备下，我们同样是以分组的形式去了几家老字号进行采访，对于这部分我是感触颇深，这其中不仅仅是苏州小吃的研究这么简单的问题了，可以说我与陈虹谕同学对采芝斋经理采访的过程并不是一番分顺，甚至可以说是很坎坷的完成了这一采访，这不得不使我对这个社会产生了很多想法。对于采芝斋，我想不管是本地人，就连我们外地的朋友也是早有耳闻的。在网上，我了解到采芝斋是中国老字号糖果店，它建于19世纪末，素以品种繁多、风味独特的苏式糖果而闻名中外。采芝斋自产自销的糖果上百种，主要有各式松子软糖、乌梅饼、九制陈皮、沉香橄榄等。其特色是选料讲究、加工精细、营养丰富、甜香可口，既有中国传统糖果的特色，又吸取西式糖果的长处，自成一格。糖果内的某些原料，不仅好吃，且具有滋养补益作用，寓药理于甘美食品之中。所以我们是带着非常兴奋和期待的心情去采访的，只是结果有点不尽如人意。首先也是因为我们对于采芝斋的现状和近年的发展还不是特别了解，对他们的运行体制和形式都没有研究透彻，所以采访的过程难免有些磕磕绊绊，问题准备的也不充分，语言可能也表达的不委婉吧，说得有些尖锐了，致使主管以及大厅负责人都不是很配

合我们，采访需要的图片资料我们也没有拍到，使得我们很是焦虑，不得不变的步步为营啊。其实就采芝斋我们也提了一些自己的想法，例如把茶点和冰激凌结合，或是如何更吸引青少年顾客，但似乎那位主管只是一味的敷衍我们，并不屑于我们的想法与意见，也多次在言语上显示了他们极其强烈的优越感，我想他们是有优越的资本的，毕竟是中国最优秀的百年老字号之一。可是这种不屑，这种与其他几组完全不同的遭遇和冷待，真是让我很不舒服，我不知道自己算不算是出入社会了，但我想这种事在复杂的社会比比皆是，我不能一味的选择出生牛犊不怕虎，这样只会被久经风霜的人说成是鲁莽，是无知。我经过了这件事似乎有些了解父母老师口中所说的社会以及社会的复杂，似乎这件事情又只能作为一个警示，也不能以偏概全的就否认了这个社会是有温暖存在的，我想我是幸运的，采访的是采芝斋，才有了机会上了这样一堂生动的课，我应该算是受益匪浅的吧。

接下来我们也是保持平和的心态，把采访的内容作了归纳总结，大家一起讨论了苏州小吃对苏州经济的影响，我们也准备以登报、发宣传单等形式继续我们研究成果的后续宣传，希望我们的研究能帮助到他人，能有意义。

通过亲身体会社会实践让我更进一步了解和认知了这个社会，以前总是在家人的庇护下长大不知道外面的世界如何现实.我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会，想通过社会实践，找出自己在社会中存在的不足。社会实践活动真是非常有意义的，尤其对于大学生来说，在我们正式进入社会之前，尽可能的感受社会，了解外面的世界，是有百利而无一害的，人总是要受到磨砺的，趁现在年轻，还能在家庭学校的保护支持下，我们应该尽情飞扬青春，为自己的将来堆积起厚实坚挺的基石，使以后步入社会不会表现得太过茫然太狼狈了。

这次社会实践活动，不论我们的研究成果如何，我想都是成功有意义的，因为我们都达到了这次活动应有的效果，丰富

了自己的见识，拓展了眼见，也令我们受益颇多。不仅是这种集体活动也包括那些个人的实践也可多多尝试，以后我还是会多多参加的。