

大学生寒假实践总结(通用7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

大学生寒假实践总结篇一

我们练习组的出发时间是在x x这样一个特殊的日子不自觉的选择的，恰逢我们反连发的主题，也冲走了我们的.感情。从车站一路出发，可以看到一望无际的山和灵动的水。我由衷感叹东北这片土地的美好，但我的思绪跳跃到当初这片土地上埋葬了多少抗日的忠魂，现在又养育了多少绿树。我们期待在这里挖掘更多你不知道的故事。

负责接待我们的宽甸市园林局孙老先生已经70岁了，但他一点也不老。孙先生一路给我们讲他父亲小时候给他讲的故事，这些故事就发生在这片土地上。杨靖宇收集了三个土匪抗日和刘青山烈士的故事，他的所有话语都透露着老人对革命先辈的崇敬和感激。当今年轻人中红色故事的缺乏给王先生留下了深刻的印象。我还跟王老师讲了东北大学光荣的爱国史，他一直夸我们今天的行为。不得不说，我们从来没有见过这么深的山，这么陡的峰。无尽的水雾增加了这里的神秘。当我们看到粗糙的反联邦废墟时，我们沉默了，因为我们知道我们被对方震惊了。从那时候到寒冬，他们以如此坚强的意志坚持下去，因为他们坚信未来一定是辉煌的。看着反工会的小道，我以为他们这么着急已经兴奋了。

在上山的过程中，我们只看到一个游客在参观抗日联盟的遗迹。我看着刘青山墓旁的一个人影，而铁路线正在争夺排队的人群。我怀着崇敬和沉重的心情深深鞠躬，现在却找不到语言来形容。我感觉到眼泪在眼眶里打转，但我不知道这些

眼泪为什么会蔓延开来。你是为了祖先的解放而英年早逝，还是为了今天的人们？烈士的忠骨埋在深山密林中。幸运的是，随着潺潺的流水，无尽的水似乎在向后来的人讲述他们的故事。我觉得一开始选这个题目是对的，我有义务。我们采访了不同年龄的游客，发现45岁以上的人对革命先辈有一种敬畏感，对年轻一代有更多的红色教育。但是年轻人对红色知识的缺乏，让人担心对红色文物不够重视。

中朝边境的宽甸，尤其以风景优美独特而闻名，我们心中最美的风景永远是杨靖宇将军和他的反联留下的足迹。

大学生寒假实践总结篇二

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家在今年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层

次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。

有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

大学生寒假实践总结篇三

实践报告是进行实践后的报告;是汇报实践过程和结果的一种方式。以下是为大家整理的大学生寒假卖对联社会实践报告范文材料，希望对你有所帮助。

今年寒假，是我大学生涯的第一个寒假，放假了不能闲着啊，于是我主动向舅舅要求到他店里帮忙卖对联。主要是想通过社会实践，体验一下做销售员的感觉以及提高自己的口才能力。更重要的是在卖对联时能够见到许多不同性格的人。虽然在卖对联时与他们只有短暂的接触，但对于我们这种一直生长在象牙塔里的人来说，见识不同的人人也许对于自己将来出去社会工作也有一定的帮助。起码在待人接物方面也会有所提高。

首先让我来介绍一下这次实践活动的工作环境。舅舅原来是开书店的，几年前镇上所有的中小学课本都是由舅舅作为中间代理商所供给的。但后来镇里的教育办收回了舅舅的供书权，为了谋生，舅舅就开起了百货商店。但人们还是习惯把它叫做书店，尽管店里的书已经寥寥无几了。既然是什么都卖的百货商店，到过年时，舅舅也会批发一批对联、门神、利是封等摆着卖。在接近过年前10天左右，我们就要开始工作了。我们主要是用竹竿和防水布在书店门口搭成一个很大的帐篷，然后把已编好号的对联挂在上面让人挑选，而下面就整整齐齐地摆好对应号码的对联以及各种门神、利是封、门帘等过年所要用的东西。工作环境是相当简陋的。但当所有的对联都挂上去时就显得很有节日气氛。而我也迫切期待有更多的人来买我们的对联。当然，现在镇里卖对联的人一年比一年多，放眼看去，整条街都是红色的对联高高挂。但可能由于我舅舅已经卖了多年的对联，因此许多老顾客还是会到书店里买对联。

虽然我是大学生，但我想假如没有亲身去卖对联，我也未必懂得如何简单区别上下联。况且，现在的人似乎不像过去那

样每个门口都贴上对联，而是选择一对最好的贴在大门口就了事。因此要挑一副好的对联也是颇费工夫的。在那里工作几天，我都见有些顾客会自带笔和纸在那里比划着，年长者还喜欢讨论对联的工整性。当他们挑选好后，就会叫我们这些临时销售员去取相应号码的对联。由于人多嘈杂，通常一天吆喝下来，嗓子都会变得嘶哑的。不过，当我看到顾客都满足地拿着一卷卷的对联离开店铺时，我的内心还是欢喜的。

工作的第一天，早上八点上班，一直工作到下午五点。期间除了上厕所之外基本上是无法离开工作岗位的。就连吃饭也要端着饭碗边吃边卖。听起来很不可思议吧？虽然是亲戚家的活，但是工作态度是很重要的。假如我不严格按照工作时间以及规则，那么我就是不合格的销售员。那么我这次的实践活动也会因此而变得不切实际了。

曾记得在某本书上看到这样一句话：一个人，假如能把手头上的平凡小事都有效完成了，那么他就是一个成功的人。是的，并非只有办大事的人才能体现自己的价值，才能说自己是成功的。实际上，只有认真工作的人都可以享受成功所带来的满足感。而我也是尝试在这件看似简单的工作中寻找着自我。

我记得有一对外省夫妇带着他们的小孩来挑选对联。可能是因为第一次来这里购买对联，又或者是因为是外省人的身份，他们一直都在那里默默地站着。当时人很多，很嘈杂。男人用生硬的普通话有点不好意思地叫我拿对联给他。但由于当时太嘈杂，我没听清楚他想要那副对联。他重复了几次，脸都因为激动而涨得通红。站我身边的小雪也是临时销售员，她捅捅我的手臂小声说：“你就不要理他们了，反正他们顶多只买一副对联而已，你还不不如接待那些“大一点”的客户更划算啦。你舅舅也说了，一次销售对联满50元以上的就可以提成，你还不积极点？”听了她的话，我愣了一下，什么叫做“大一点”的客户？难道就因为他们是外来工，就因为他们只买一副对联，就应该区别对待吗？我想到自己来这里实习的目

的，我是为了提高自己对待工作的热忱与提供最好的服务给顾客，而并非单纯只是为了钱。

我拨开拥挤的人群，走到那对夫妇面前，用普通话叫他们写下所选的对联号码。那对憨厚的夫妇一脸惊奇地看着我，似乎他们得到了优先购买权一样展开笑颜。然后很快地，我就包装好他们的对联并送他们到门口，并祝他们新年快乐。看到他们的微笑，我心里觉得很暖和。我并非在显示自己的伟大，我只是把他们当作服务的对象。而服务的质量是不应该因为他们是外来工的身份而有所降低的。

买对联时最怕的就是碰到那些非凡挑剔的人。我就碰到一个这样的人。他先教我拿了3、4、5、11号的小对联，我照例给他配好了横批。可他又嫌那些横批的字不够好看，要求我重新换给他。我当然照办。可当我预备把对联卷好要他付钱时，他却说7、8、9、15号的对联似乎更好，再次要求我重换。我什么也没说，耐着性子又换好给他，然后也微笑祝他新年快乐。我承认在面对这样的人时，心情是很轻易浮躁的。因为在连续站了几个小时后，腿都是麻麻的，却还要耐着性子往返走动，把他之前挑选的对联放回原位，稍不小心就会把对联弄折了或弄花了。可是我还是强忍着心中的不满，因为我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包容与大度。

机会永远都是留给那些有预备的人的。而我在这次小小的实践活动中虽然没有得到很高的报酬，但正如我舅舅所说的一样，我在这次实践活动中已初步具备了一个销售员所应有的素质。我想，这样的赞美对于我来说就是最好的报酬了。虽然从事销售工作并非是我将来的出路，但我在这里所学到的将使我一生受益。认真工作，把工作当作自己生活的一部分，

这样我的生活才会更加出色。

大学生寒假实践总结篇四

今年寒假，是我大学生涯的第一个寒假，放假了不能闲着啊，于是我主动向舅舅要求到他店里帮忙卖对联。主要是想通过社会实践，体验一下做销售员的感觉以及提高自己的口才能力。更重要的是在卖对联时能够见到许多不同性格的人。虽然在卖对联时与他们只有短暂的接触，但对于我们这种一直生长在象牙塔里的人来说，见识不同的人人也许对于自己将来出去社会工作也有一定的帮助。起码在待人接物方面也会有所提高。

首先让我来介绍一下这次实践活动的工作环境。舅舅原来是开书店的，几年前镇上所有的中小学课本都是由舅舅作为中间代理商所供给的。但后来镇里的教育办收回了舅舅的供书权，为了谋生，舅舅就开起了百货商店。但人们还是习惯把它叫做书店，尽管店里的书已经寥寥无几了。既然是什么都卖的百货商店，到过年时，舅舅也会批发一批对联、门神、利是封等摆着卖。在接近过年的'前10天左右，我们就要开始工作了。我们主要是用竹竿和防水布在书店门口搭成一个很大的帐篷，然后把已编好号的对联挂在上面让人挑选，而下面就整整齐齐地摆好对应号码的对联以及各种门神、利是封、门帘等过年所要用的东西。工作环境是相当简陋的。但当所有的对联都挂上去时就显得很有节日气氛。而我也迫切期待有更多的人来买我们的对联。当然，现在镇里卖对联的人一年比一年多，放眼看去，整条街都是红色的对联高高挂。但可能由于我舅舅已经卖了多年的对联，因此许多老顾客还是会到书店里买对联。

虽然我是大学生，但我想假如没有亲身去卖对联，我也未必懂得如何简单区别上下联。况且，现在的人似乎不像过去那样每个门口都贴上对联，而是选择一对最好的贴在大门口就了事。因此要挑一副好的对联也是颇费工夫的。在那里工作

几天，我都见有些顾客会自带笔和纸在那里比划着，年长者还喜欢讨论对联的工整性。当他们挑选好后，就会叫我们这些临时销售员去取相应号码的对联。由于人多嘈杂，通常一天吆喝下来，嗓子都会变得嘶哑的。不过，当我看到顾客都满足地拿着一卷卷的对联离开店铺时，我的内心还是欢喜的。

工作的第一天，早上八点上班，一直工作到下午五点。期间除了上厕所之外基本上是无法离开工作岗位的。就连吃饭也要端着饭碗边吃边卖。听起来很不可思议吧？虽然是亲戚家的活，但是工作态度是很重要的。假如我不严格按照工作时间以及规则，那么我就是不合格的销售员。那么我这次的实践活动也会因此而变得不切实际了。

曾记得在某本书上看到这样一句话：一个人，假如能把手头上的平凡小事都有效完成了，那么他就是成功的人。是的，并非只有办大事的人才能体现自己的价值，才能说自己是成功的。实际上，只有认真工作的人都可以享受成功所带来的满足感。而我也是尝试在这件看似简单的工作中寻找着自我。

我记得有一对外省夫妇带着他们的小孩来挑选对联。可能是因为第一次来这里购买对联，又或者是因为是外省人的身份，他们一直都在那里默默地站着。当时人很多，很嘈杂。男人用生硬的普通话有点不好意思地叫我拿对联给他。但由于当时太嘈杂，我没听清楚他想要那副对联。他重复了几次，脸都因为激动而涨得通红。站我身边的小雪也是临时销售员，她捅捅我的手臂小声说：“你就不要理他们了，反正他们顶多只买一副对联而已，你还不不如接待那些“大一点”的客户更划算啦。你舅舅也说了，一次销售对联满50元以上的就可以提成，你还不积极点？”听了她的话，我愣了一下，什么叫做“大一点”的客户？难道就因为他们是外来工，就因为他们只买一副对联，就应该区别对待吗？我想到自己来这里实习的目的，我是为了提高自己对待工作的热忱与提供最好的服务给顾客，而并非单纯只是为了钱。

我拨开拥挤的人群，走到那对夫妇面前，用普通话叫他们写下所选的对联号码。那对憨厚的夫妇一脸惊奇地看着我，似乎他们得到了优先购买权一样展开笑颜。然后很快地，我就包装好他们的对联并送他们到门口，并祝他们新年快乐。看到他们的微笑，我心里觉得很暖和。我并非在显示自己的伟大，我只是把他们当作服务的对象。而服务的质量是不应该因为他们是外来工的身份而有所降低的。

买对联时最怕的就是碰到那些非凡挑剔的人。我就碰到一个这样的人。他先教我拿了3、4、5、11号的小对联，我照例给他配好了横批。可他又嫌那些横批的字不够好看，要求我重新换给他。我当然照办。可当我预备把对联卷好要他付钱时，他却说7、8、9、15号的对联似乎更好，再次要求我重换。我什么也没说，耐着性子又换好给他，然后也微笑祝他新年快乐。我承认在面对这样的人时，心情是很轻易浮躁的。因为在连续站了几个小时后，腿都是麻麻的，却还要耐着性子往返走动，把他之前挑选的对联放回原位，稍不小心就会把对联弄折了或弄花了。可是我还是强忍着心中的不满，因为我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其人对人对事的包容与大度。

机会永远都是留给那些有预备的人的。而我在这次小小的实践活动中虽然没有得到很高的报酬，但正如我舅舅所说的一样，我在这次实践活动中已初步具备了一个销售员所应有的素质。我想，这样的赞美对于我来说就是最好的报酬了。虽然从事销售工作并非是我将来的出路，但我在这里所学到的将使我一生受益。认真工作，把工作当作自己生活的一部分，这样我的生活才会更加出色。

大学生寒假实践总结篇五

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，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。招聘会上的大字报都总写着“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，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。一开始，对自己手工艺期望很高，经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面。一方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，社会实践不只是为了有工作、能供饭吃，我们的目的是在于锻炼自己。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我结结实实的，并且身强体壮，就让我来做传菜员。每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，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.在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还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,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!做了几天之后,刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书,家里花了那么多的钱把我培养长大成人,可现在只能端盘子,多少也有点社会能力,当传菜员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,我不想一开始就干不下去了,不行,我告诉我自己一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作做起来很轻松。

在长达一个月的实习中,我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止:

- 1、首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境,笑对每一位顾客。
- 2、我们的一切出发点是为了顾客,处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。
- 3、注意我的形象,服装、言行,举止大方、文明得体,要做到一个服务者应该做到的本质。

大学生寒假实践总结篇六

时光飞逝,在联合大学的第一个假期很快就结束了,可是我

还是沉醉在自己寒假社会实践的经历中。作为一名大学生，有着重大的历史责任和使命，而要承担起这一切，跟上时代的步伐，必须让我们的每一天过的丰富多彩，不可虚度自己的人生。因此在这个寒假，我有了一个充实的、难忘的社会实践经历。我度过了一段被人称为“老师”的难忘的日子。我在一家教育机构课外辅导部做兼职老师，在这次实践中，我感受到了不一样的东西，是我之前没有接触到的东西，这对我来说，是一项很难得的机会。在假期刚开始一周左右我就开始了自己的社会实践。第一天是试讲，我给两位初中生补习英语，为了能做的更好，我又把初中时代的课本重新翻阅了几遍，开始了我的人生第一讲。尽管有些紧张，但是我还是通过了第一关。当时我心中唯一的感受就是做一名老师真的很不容易呀。每次讲课的前一天晚上，我都很努力的备课，生怕讲错了一道题。就这样我每天早上起得很早睡的也比较晚，很累但是很充实，算是顺利的完成了我的任务。学生家长也对我很认可，我带的学生也对我很尊敬，我们也成为了好朋友。特别是他们管我叫“老师”的时候，感觉很自豪，很光荣。那时我才真正的明白人们为什么说老师是太阳低下最高尚的职业。

这次实践我学到的不仅是生活的艰辛和为人处事的态度，还有教育问题上的一些经验和原则。而这些，必将成为我人生经历中的一笔宝贵财富。我也希望在今后的学习和工作中，把学到的这些真正的做到学以致用。现在我把这些感悟记录下来，勉励自己，也跟大家共同分享。

我们的事业才会长久和发展。当然不仅仅是做教育需要用心，从事任何行业，都需要我们用心去做好每一件小事，只有做好了每一件小事，才能成就大事。俗话说，细节决定成败。只有真正的用心注意好细节，才能将事情做好。因此说“走心”，这不仅仅是演员们演戏时的要求，也是平时的工作、学习和生活中，想要做好每一件事情的一个前提和必要条件。时间虽然不常，但学到的东西，却不仅仅局限于教育上。相信这些人生的经历会让我在以后步入社会的道路上，给我以

启迪和警醒。

勤俭节约自古就是中华民族的传统美德。但是这对于从未步入社会参与劳动的我们来说就如同对牛弹琴。对于一直以来的纯消费者而言，哪会明白赚钱的辛苦和不易。而且一直以来，还理所应当的享受着父母给予我们的一切。但当我真正投身其中的时候，我还是体会到了赚钱的辛苦和不易，虽然这并不是多么费力的体力劳动，但每天按时的上下课，对懒散惯了的我来讲，已经是一个不小的挑战。尤其是天冷的那几天，起床变得尤为困难，但因为肩上的责任，每次都是咬咬牙，坚持了下来。最后，手里拿着自己辛辛苦苦赚来的红包，心里既激动又感动，觉得自己好像瞬间就长大了，懂事了，可以分担一下父母肩头的担子了。虽然工资并不多，但毕竟是融入了自己的汗水，付出了自己劳动的所得。节俭不应该仅仅停留在口头上，更应该实践在平时的生活中。继承先辈们的优良传统，既是对先辈的最好缅怀，也是我们以后可以留给后辈们的宝贵财富。

作为当代青年和大学生，当然还是90后，如何成长如何成才？我认为第一步一定要学会自立。寄生虫一样的生活环境很难培养出真正优秀的人才。而一味靠父母也不是我们的风格。离开父母的羽翼，自己敢于面对生活的风雨和挑战，这才是你真正步入社会所需要学会的第一步。一个人只有真正的自立，能吃的了苦，方能成就自己。一个人如果连自己都照顾不好，何谈抱负和理想呢？自立、自信、自强是我们青年人的宝贵财富。所以即使家庭再优越，父母再有钱，如果你自身不够优秀，你也不是一个成功的人，不是一个会受人敬仰的人。

这几十天的经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验过，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识；还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。这些收获和体会将影响我以后的学习生活，对以后的工作产生积极的影响。

大学生寒假实践总结篇七

阳光明媚的周末来听活泼可爱的倪老师讲课,寒冷的`冬天也让人感到生机勃勃.

今天 课非常实用,但是要真正的运用不仅要天赋,也更需要时间与实践.我越来越觉得理科生与文科生在思维,表达,还有对事物的理解上真的有非常大的区别,我要做的是更加了解他们的思维方式,用他们能迅速理解的方式陈述问题,不然他们会误解或者根本不理解我到底说的什么。

然后呢,我最大的一个收获是在论证一个问题时在没有充分的了解与认知时不要用绝对的话语陈诉问题,这样会适得其反.最后呢,我学到了一些销售技巧,在销售时要关注顾客的反应与需求,有时用一些俏皮的语调介绍产品会有更好的销售效果,,在介绍产品时要先介绍优点,再提出产品缺点这样顾客更能接受,在销售时一定要常保持微笑,这样就算遇到特麻烦的顾客也不会陷入僵局,..在生活中要学会用艺术陶冶自己,一个有内涵的人更能受到尊重,生活也更有色彩.....在上课期间,我特佩服那个来自川大的东北女孩,一种不考虑后果的胆大与自信让人欣赏.

每次的课程都会有不同的感受和心得体会,每次都会有所成长。思维,似乎很平常又很深奥,无论我们做什么都要运用思维,怎么样的思考不一定会让你变得更好,但是通过思维来表达出来才是最重要的。无论我们在做什么,都要想想,是否符合我们的心意,是否做这件事能让我们快乐,是否能让自己有所提高,无论哪方面的提高,只要有进步那么你都可以说是一个小小的成功。

其实每一次的收获都会让我很开心,似乎在这里可以看到人生的意义,积极的我,阳光的我,即使心中有阴霾,在这里都会变得很晴朗。或许我的思维在此刻正在慢慢的变化,慢慢的成长。有时我会迷茫,我最近都在干嘛,努力了吗,认

真了吗，荒废了吗?无论怎样，我还是在慢慢的改变，慢慢的使自己变得更优秀。或许是思维的变化才会有现在的不断改变，让自己变得更优秀，使自己的思维更高一层。