

最新寒假社会实践报告格式及要求(精选5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

寒假社会实践报告格式及要求篇一

有的人说大学是象牙之塔，大学是恋爱的美好天堂，可以潇洒自如的过着日子，享受大学的乐趣，我不会全然否定它们，因为各种事物只要存在就有它存在的理由，其实我只想说，当你身处象牙之塔，认为自己足够享受之时，你体会过塔外的酸甜苦辣与辛酸吗？如果你们觉得自己是生活在天堂里的快乐鸟，那你们是否用你们的翅膀尝试过天堂外面的风土人情呢？大学是一个小小社会，步入大学就等同于开始进入了人生的战场，在这里不会有人要求你去做什么，也不会有人强迫你去干什么，但是我们也不能在这所充满激情的大学里迷失自己，更不能玩物丧志。毕竟有一天我们会走出小小社会，进入大社会。有一句话说得好：“与其坐失良机，还不如主动出击”，因此在今年的寒假里我就去尝试了一下与社会接触。我通过这数十天的经历，深刻地认识到社会实践是一笔巨大的财富、是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石，社会才是一所更能锻炼人的综合性大学。我们的工作在那里，必有一天我们要带着自己的能力，带着我们的课本知识奔走在它那包罗万象的怀抱。

这是我在大学的第二个寒假，面对一个多月充裕的假期。我觉得是不是可以做点什么，与这个大社会来次亲密接触，那天，我去街上买东西，因为年关将至，各式各样的年货令郎满目，想到是不是可以批发零售春节的必需品，比如：春联，

回到家里跟爸妈商量后，他们同意拿出1000元让我尝试一下，于是我又拿出了自己储蓄的几百元，然后孤身一人来到安徽大市场做一次考察市场，最后和一家春联销售批发公司定下了1500元的货物。腊月十三号，我便开始骑着三轮赶集会，做生意是很困难的，看着那么一大箱子的货，我开始有点担心，生怕把父母的心血就这样给浪费掉，于是我采取了以下促销措施：

1、与村邻沟通，看是否可以在家门口就可以销售；

2、和亲戚家里协商，以略高于批发价销售给亲友；

3、在集市中以略低于市场价格的销售方式零。苦心志、劳筋骨、饿体肤是在所难免的，经历了五六天的奔波，终于我有所收获。加之，年越来越进，市场也彻底打开了，年底天下雪了，我知道风雪只能挡住我前进的眼睛，永远也挡不住我渴望幸福的心。

在集市上，开始我只是小摊小卖，后来下雨了，撑起了帐篷，这是从别人家借的，有时候中午会很忙，就让家人送点吃的来，自己就在那看生意，就这样持续了几天，本以为这批春联会卖完了，毕竟只是第一次做这样的生意，而且竞争力也比较打，可是没想到当再次换个地点后，加之xx年新年的即将来临，销售又红火起来了，于是我又去批发了一批货物，就在大年26，27，28、29这四天时间，卖出一千块钱的货，我会心的笑了，想到妈妈告诉我的，做生意就要起早，代晚，不歇中；想到爸爸的几日陪伴与支持，想到弟弟的不辞辛苦的坚持给我送饭，帮忙，我含泪的笑了，感谢你们，感谢我的家人，谢谢你们给我的支持！！！！

为了以后更好的发展，为了健全自己各方面的能力，寒假经历告诉我：要先修德，成为一个有德之人；再学好专业技能，成为一个有才之人。还有就是拥有一个好的口才，这一点我深有体会，没有好的口才再好的才华也会被埋没。口才是连

接人与人的必备武器，是被别人更清楚地了解自己的窗口，是把已包装好的自己推销出去的最好手段，是面试和找工作的最大筹码。如果你是一个不爱说话或不善言谈的人，请告诉自己：“社会不需要一个自闭的人，我要改变自己，要成为一个能说会道的人。”再就是社交方面，如果你的社交关系不好，在社会上你就会感到寸步难行。我们要懂得人脉等于钱脉这个关系，社会实践调查证明，30岁以前靠的是个人的实业能力，而30岁以后靠的则是人脉关系。人脉关系差的人无论是找工作，还是办事都很难成功，甚至走后门都没人理，但是人脉好的人就一个电话或短信也许就能搞定一切。这就告诫我们现在开始要积累我们的人脉，珍惜身边每一个朋友和每一个陌生的人。也许他或她就是能帮助你的人，能为你人生添滋喝彩，为你事业搭桥建梁的人。

在此次卖的春联的经历中，我总结了三种处理事情的思维，希望能给一起奋斗的同伴们在以后的人生路上有所帮助。

3、内向分析思维：如果自己干错了或是干砸了一件事，先不要找客观的原因，而是去勇敢的承认自己主观上犯的错误，更忌讳一直向领导说失败的原因，而不给出相应的策略。

在与风雪的斗争中，我用冻红的耳朵、双手和疲惫的身体验证了“吃得苦中苦，方为人上人。”只有自己明白了自己不能再让父母那样苦下去了，我们才会有提高，才会更为努力的珍视学习的机会，才会做人上人。我们都曾经错过一次，在高中时没能把握住高考这次宝贵的机会，我们都知道，人在同一个地方只能够错一次，否则就无以回报为你操劳，为你流泪，为你做最爱吃的东西的母亲。

寒假社会实践报告格式及要求篇二

一、社会实践目的：

20xx年寒假到来了，这个作为我大学里第一个长假的寒假，

为了不让我的寒假就这样无所事事的度过，于是早在期末考还未结束之前就计划要出去打工，以此来让我的寒假生活更加丰富多彩，更加与众不同。我想，现在的打工是对我们来说是一种磨练。它能让我们提前体会社会上的一些事物，让自己匮乏的人生经历更加丰富，让自己以后能更快更好地适应这个社会。在学校里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加社会实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生布置这样一个作业，社会给我们提供一个社会实践的平台。所以，有这样一个锻炼自己的机会真是很难得的。由于我们药学专业所从事的工作一般不会招收我们这样的'短期工，所以这次工作虽然与我们所学专业没有太多相关关系，却一样让我学到了很多的东西。

二、社会实践内容：

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善。社会实践的主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。先说说我在那里的`工作情况吧：第一天进去做事时感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。每天8点半上班，一直到晚上9点半。刚进来什么也不懂，阿姨就叫了一个老生来教我们。第一天只是试工，大家都在努力的学习，虽然说有点累，但我们每个同学都很积极、很投入，都感到很乐意，因为这毕竟是我们本次社会实践的第一步嘛。所以在那一天的时间里，虽然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的。我们每天需要做的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜，而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候，你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作了才发现酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是

很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。

我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，几天后老师就说我们已经做得不错了，可以自己招呼客人了呢。从客人进到酒店，到客人拍拍肚皮走出酒店，能让客人脸上一直挂着满意的笑容，老板娘还一度夸我们大学生做起工作来就是不一样呢。这份工作给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

三、社会实践结果：

就这样，我顺利地完成了一个月的打工，还拿到了靠自己的双手得到的第一份薪水。在社会实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在社会实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。本人参加社会社会实践有着不畏困难的精神，敢于社会实践，对工作充满热情，细心真诚。

通过参加社会社会实践，我认识到，在生活中吸取周围人的经验和阅历，掌握一些社会礼仪的技巧是极为必要的。充分

发扬本人自身的优点，取长补短，总结经验，吸取教训，使自己对将来充满信心，也为以后真正融入社会奠定坚实的基础也想到了一些解决上述问题的方法及策略如下：

寒假社会实践报告格式及要求篇三

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。还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。

寒假社会实践报告格式及要求篇四

实践时间□20xx年一月一日至20xx年一月一日共一天

实践报告正文

一、实践目的：介绍实践的目的，意义，实践单位或部门的概况及发展情况，实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式，不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况，包括时间，内容，地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调，在完整介绍实践内容基础上，对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍，其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求，重点介绍对实践中发现的问题的分析，思考，提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据，有参考文献，并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一，包括所提出的对策建议，是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践总结或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价，着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题，逐一汇报。总结或体会的最后部分，应针对实践中发现的自身不足之处，简要地提出今后学习，锻炼的努力方向。

五、正文字体：宋体小四号字。字数：3000字左右

寒假社会实践报告格式及要求篇五

系部名称：经济管理学院专业：财务会计教育

姓名：郑一一

学号：—————

实践单位：合肥市胜利路沃尔玛超市四楼美食城

实践实践：__年1月6日至2月1日

马克思主义实践观认为,实践是认识的来源,是认识发展的根本动力,是检验认识正确与否的标准。它要求我们在实践中深化认识、提升认识、发展认识,因此我积极的运用寒假时间投身到社会实践中。

我的笑，带着纯真的脆弱

1月6日是个艳阳天，我带着如太阳般灿烂的心情走进我的工作场地，地方不大,老板粗略地跟我说了一下店里的情况看,就让我“上手”工作了,我的工作很简单,打扫卫生、传菜、撤台、接单。我中午到的店里,从下午四点开始上课,一直到晚上十点半都是顾客吃饭的高峰期,我们十一点吃的晚饭,第一次有饿的想哭的感觉,到吃饭的时候感觉双脚双手都不是自己的一样。到员工宿舍已经十二点了,洗洗弄弄,一点睡的觉,感觉自己就跟没睡着一样,又要起床上班了,每天

八点起床，九点准时到店里，拖地、摆碗筷、洗碗、摘菜、、、、同是员工的哥哥姐姐问我累不累，我笑笑；老板问我累不累，我笑笑，但是我想为我的笑加点点缀——带着纯真的脆弱！我原本以为我足够勇敢，足够坚强，我不怕苦不怕累，我完全可以把它做好，只是那么不争气的想家了，那么不争气的流眼泪了.....

要想知道，打个颠倒

店里的生意非常好，一天正常的营业额是3000-4000不等，很稳定！只是员工的情绪就不是这么稳定了。我记得成功人士牛根生曾经说过这样一句话：“经营企业，就是经营人心。”在这个小小的饭店里，我很深刻的体会到这句话！员工的工作态度，决定着服务态度，进一步决定着顾客的回客率！企业经营的好不好，相当一部分要看你拥有怎样的合作团队，正如大家常说的二人一心，其利断金！面对着员工不稳定的工作态度，老板和我聊天，问我对这件事的看法，我借用了牛根生的话：“要想知道，打个颠倒！”并且我总结导致这种状态的三大原因。第一：不合时宜的工作时差。我们规定的正常工作时间是上午9：00-下午2：30、下午4：00到晚上9：30，但是事实上我们的工作是从上午9点到晚上11点，中间休息的一个半小时原本可以采取轮班值日制，让大家轮流休息！但是老板不合理的安排让大家产生排斥心理。大家带着不愉快的心情工作，态度以及积极性就不高了，很多可以避免的错误就不会发生了。第二：刻意偏袒部分员工惹非议。为什么有的人可以不按时上班，迟到一个小时就当什么都没有发生，而有的人迟到几分钟或者稍微工作进度有点慢就挨批；为什么有的人可以到点就走人，而有的人要坚持到最后；有的人可以随便请假，而有的人却不可以.....这就加剧了大家心理不平衡。第三：近亲效应。店里的员工原本不多，但是三分之一是老板的亲戚，他们不经意的小姐脾气伤了员工的自尊，让员工更加的反感这种工作氛围。

人生不是上帝为了谴责我们的失败而给我们布下的陷阱

服务员不是一份安定的工作，也不是一份有技术含量的工作，它可以很累，也可以很轻松，存在于什么样的高度，取决于你的态度，你的能力，你的洞察力！如果你没有，你永远都只是洗碗摘菜拖地的阿姨！

它是一个平凡的工作，却蕴含着所有工作存在的相同意义。它很简单，只是手脚工作，它又不简单。每一个碗筷，每一把椅子的摆放，都包含着对顾客的礼仪！

在店里的时间不长，几乎每一天都会有新的状态出现，几乎每一天都有你一个不小心所带来的措手不及的事态。你身在一个嘈杂的氛围里，大脑关注的可能是几十桌待解决的问题，而这时这样一个措手不及的事态，该怎么处理呢！

我们没有时间停下来思考，我们没有机会抱怨，我们能做的就是每一次的痛苦之后学着淡定、学着微笑的处理！我曾经彷徨过，沮丧过，但是通过这一段时间的工作让我明白：生活总是有不如意的，但是，人生不是上帝为了谴责我们的失败而给我们布下的陷阱，我们不必太过失望，它只是我们人生不完美的那一部分。我们要足够勇敢，敢于去爱；足够强大，能宽容别人；足够慷慨，为他人的幸福而欣喜；足够聪慧，能够领悟时间充满爱！那我们就能体会别人所不能体会的人生意义。

孤独不必求败，人生需要执著

有人说人生就像一次旅行，在乎的不是目的地，而是旅途的风景以及看风景的心情！而我觉得，人生更像是一场棒球赛季，即使的球队也可能会输掉三分之一的比赛，而最差的球队也会有春分得意的日子。我想不管是在学习中、工作中还是日常生活中，我都应该坚定执著的坚持自己的梦想，自己的原则！我们可以不要求自己达到怎样辉煌的高度，而我的目标就是多赢球，少输球！