

最新寒假社会实践报告个人总结(优质10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

寒假社会实践报告个人总结篇一

拿店再有几天就开业了，需要大量的人来帮忙，放假你来便是了，来时再带上你的几个同学更好！

于是从十八号放假那天起，我的寒假工生活便正式开始了。刚一下火车，姐姐便在车站等着我，她带我来到宿舍，相继便见到了我的同学（他们放假比我早一些）。中午2：30上班，我随她们一起到店里（重庆小调、四季火锅），进门很让我吃惊，还没有开业暂不说吧，里面更本就不像个店，除了桌子椅子之外，什们也没有。所以接下来的五六天中，老板忙着买东西，我们就擦东西，大冬天的全用凉水，好多同学把手给冻了，然后闲余的时间里还要进行培训，我们都干的是服务员，都是短期的学生工，什们都不会，所以主管就在闲余时间里对我们进行培训。这样的生活一直持续到了元月二十六号。

因为元月二十六号店里才开始试营业。试营业的第一天，老板、经理、主管，包括我们都非常紧张，因为不知道第一位客人会怎样来评价我们的服务。当时我就站在大厅的最显眼处，所以客人一上楼第一眼就能看见我，我们店的第一桌客人就是我接待的。因为每个服务员都有自己掌管的台，我的是三个散台，记得第一桌客人只有三个人，两个女的，一个男的，当时他们一来，先招呼他们坐下以后，突然一下子我们平时培训的我都忘得一干二净了，不知道接下来该干什们

了脑子里一片空白，经理好像看出了我有一些不知所措，于是便立马让主管过来帮我，从倒茶、点菜、询问酒水、餐纸等，再到上锅、开火、下菜、添茶、买单、送客等等，整个流程下来，我最大的感觉就只有一个字：累！但是当我看到客人填的顾客意见表时，我十分的高兴，他们说服务态度非常好！看到这句话时，我感觉我是无比的伟大，因为这说明我成功了，虽然说只是很简单的事而已，但是真真办起来确实不容易！

很快三天过去了，虽然我们都非常累，每天早上九点半上班到下午二点下班，然后又要去为店里做宣传（发传单和餐巾纸），下午四点半又必须回到店里，然后一直但晚上十一点才能歇息。紧接着五天过去了、十天过去了、十五天过去了、很快一个月便过去了。

最后当我们要回家的时候，彼此都还很舍不得，在此之间我认识许多人，许多朋友！这也是我的一笔财富。

最后我们就收拾好东西就各自回家了，到了晚上睡觉的时候一直都睡不着，因为我的脑海都一直在想着综合实践的事，我心里想：虽然这次的综合实践是很累，但是我觉得这都是值得的，因为我在从中不仅学到了很多的知识，而且我还明白了一个道理：只要努力，就一定会有收获。同时，我也真正体会到了父母平时的辛苦！

寒假社会实践报告个人总结篇二

每一次的追梦，都会留下一个足迹；每一次的成长，都需要一段经历；每一次的人生，都有一个故事。

在x年的寒假，我参加了一个社会实践，这个假期是一个使我难以忘怀而又充实的假期。在和几个同学的商量下，我们几个用这个假期出去打工，于是我们就背起行囊来到了xx的一个工厂里，这是我们第一次经历社会实践，对于一个学生来

说，敢于挑战，敢于接受是一种基本的素质。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式。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，给了我们一个认识社会，了解社会，提高自我能力的重要机会。

大学生活是紧张而又充满期望的日子，学习的闲暇时间总是憧憬背起行囊，远离亲人朋友以及师长的护佑，去走真正属于自己的路。然而，当我们终于可以像刚刚长满羽毛的雏鹰般离开长辈们搭建好的巢穴，独自一个人走上社会这个大舞台时，却发现人生的道路原来是如此的坎坷不平，任何人的成功都是经历一番暴风雨的。

在这次社会实践中，我是在一家电器厂工作的，我们每天从早上8点开始上到下午的5：30，除吃饭时间，而且吃饭的时间只有45分钟，晚上如果公司还要规定加班的话，你必须加班，要加到晚上二十一点或二十二点，甚至还有可能更晚一些，但是你没有理由退缩，每个人都有自己的工作要做。虽然上班的时间长了点，但我还是仍然坚持了下来，因为我知道我不能因一己私利而影响他人的工作，这样会降低公司的生产效率。

在那里上班，不一定有人会告诉你今天该做什么，什么事情都必须地去做，而且要尽自己的努力做到，一件工作效率会得到别人不同的评价。

通过这次实践活动进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐性和意志力，在这次实践中发现自己所存在的缺点和现在的一些差异所在，刚开始去上班的时候，什么都不懂，所以要向别人学习，不懂的时候总有一些冷眼光投向自己，这时候虽然自己心里很委屈但你仍然要坚持，在这次实践活动中让我学到了很多事情即使自己不想去做，但你必须去做，使我知道了人在社会有很多事情由

不得我们，很多时候有太多的不得已，即使有时候自己很累很累，你都必须坚持下来，不能任性，因为那是你的工作，即然选择了就要坚持。

刚上班的时候经常犯错误，是因为做事的时候不够专心，认真，细心，反而导致犯了很多的错，刚开始上班的时候没有学会遇到什么事情都要调整自己的心态，在那里我们生产的产品大部分是家具配件的生产，晚上住的是六人间宿舍，因为也许我们是新来的，舍友们对我们也不是很友善，但我们也没有发生争吵，就这样经过一个月的相处，她们也渐渐对我们改了态度，我们由陌生感到熟悉，这时我们对周围的环境也慢慢的熟悉了，我们所在的地方是一个工业区，周围全部都是厂房，有时候我们去买点东西都需要走40多分钟的路才能到达，这时时间又紧，于是我们就有了紧张的充实的生活。

除了每天上下班，生活没有多少乐趣，在与大多打工者相处长了之后，发现自己在人际交往发面有了很大的提高，同时也学会了如何与别人交往，也得到了友谊，我发现我们只要真诚的与别人相处，别人也会真诚对你，我还发现如果我们身处他乡，没有朋友，那我们的生活也许会多些遗憾，因此我们要学会大胆与别人交往，用自己的热情去融入别人的世界，最终你就会获得一份真挚的友谊。

在这次打工之旅中，我发现了在实际工作中用到的专业知识并不多，而更多的是要求我们要有一定的心里素质，比如，耐心，信心和细心。做一件事情，我们需要脚踏实地，一步一个脚印的去做，只有这样，把基础部分做好，才能得到别人的认可，同时才能有更多的机会去展示自己，表现自己。

通过这次实践我学到了很多知识，无论是工作上还是在生活上都给我了一些生存的经验，同时，也为我今后的生活积累了一笔宝贵的财富。为我毕业后踏入社会打下了良好的基础，让我在今后无论遇到什么事都能从容的去面对，为我不

久之后走向社会做好准备，无论我们身处怎么样的岗位，只要努力，肯吃苦，我们都会有各种收获，只要我们有恒心，毅力，这样你的人生将会是成功的。

寒假社会实践报告个人总结篇三

体验社会上的一些人情世故，多经历一些事情，有利于以后更容易融于社会。

二、实践时间

_年_月_日至_月_日。

三、实践单位

_服饰。

四、实践内容与总结

我在酷寒中迎来了作为大学生的第一个寒假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，我毅然踏上了社会实践的道路。

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走入社会，适应社会，我通过朋友介绍来到了_服饰做一名导购员，虽然工作时间并不是很长，但我也体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。

导购这个工作其实需要技巧的，一些老员工告诉我，在面对消费者时一定要诚恳，面带微笑，这样才能得到初步信任。其次必须要懂得一些基本常识，知道哪些身形穿什么样的衣服，不能胡乱搭配。不同的肤色也有不同的颜色搭配，这些

都要记牢。当然还需要根据不同人的喜好适时改变，而不要太过死板，这样才能取得好的销售业绩。

在实践的这段时间内，我接触到各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己去做，而且要尽自己的努力做到。

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。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！

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

我希望下次还能有更多的机会去从事更多的行业，更感受各个行业的与众不同。

文档为doc格式

寒假社会实践报告个人总结篇四

今年我跟随药检局执法人员去查获一起违法私开诊所的案例，亲自参与并成功将其查封，虽然我只是一个帮小忙的小脚色，但却亲身体验了一回打击违法分子的行动。

元月23日我听说药检局要去查封一起违法私开诊所的行动。这条消息我是从药检局的表哥得到的，于是便请求一起去体验一回打击犯罪分子的行动。在我多次请求后，我个破例让我和他们一起去，但不准我说话。

为了防止走漏消息，我们决定中午12点行动，没有时间吃中午饭便开始行动拉，这个犯罪分子相当嚣张，他为了多挣黑心钱竟然名目张胆的发广告，说什么药到病除，其实全都是骗人的，所用的药品也都是一些劣质药品，骗了群众许多钱，而且由于他们不符事实，夸大其词的广告，使远村的群众也受了骗。由于他们也碰巧治好了好几个病人，因此病人也源源不断的送上门来。如果再不查封的话，将会有更多的老百姓上当受骗。

12点36分我们到了村口，12点47分我们悄然来到诊所，当我们下车时，诊所门口仍有几个病人在等待，诊所里更是有许多人。一个医生模样的人装模作样的在给病人测量血压。还有几个帮忙的人，估计是他雇来的，一个人看到我哥他们的执法服装，当场吓跑了。由于主犯在这，我们没有去追。我们几个人冲进去，控制住了犯罪分子，同时其余的人查到了许多劣质的药品。

但是当我们将他和他那些劣质药品带上车时，却遭到群众的围攻，阻止我们进行执法。这些不明真相的群众叫嚷着要将人抢走。在执法人员的讲道理和摆事实，围攻的群众才有人陆续离去，但大部分的人依然不离去。在执法人员劝说了将近2个小时才得以开车离去。

经过这次实践，我明白了普及法律的重要性。如果人人懂法的话，这次行动就不会这么困难啦。

寒假社会实践报告个人总结篇五

寒假到了，回到家时已是人们忙着过年之时。此时，家里那

小小的百货店忙碌了起来。父母两人真的忙不过来，我只好放弃外出打工的机会，留在店里做起了售货员。转眼间，短短的三十几天过去了，我体会到劳动的光荣和销售的伟大。

经过我前几天的观察，发现我家的百货店正位于广兴村人流量最多的一条街：广福街。且附近都是居民区，不远处有工厂、公司、酒楼、餐厅，大部分工人住在广兴村。又由于父母已经在这里做了十几年的生意，老顾客挺多的，再加上小店以薄利多销为原则，生意还不错。

由于我在外上学，对店里商品不了解，对价格也不大了解，需要经过父母的培训。经过父母这几天的培训，我慢慢入道了：主要负责销售、贴标加码、摆放货物。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，同样是卖东西，我妈在时销售量就高，而我则不行。我发现母亲口才很好，很会做生意。而我，面对客人却木讷、不知所措。在接下来的日子里，我逐渐改变了，变得自然、从容了，也就做了几笔大生意。

经过一个多月的社会实践，我总结出以下几点：

有一次，刚好心情不好，无心情做生意。此时一位老顾客来买东西，那时，我黑着脸跟她谈价格。快谈好了，她却不买了。我就随口应了一句：不买就算了，别问东问西的。哪知父亲刚好回来，顾客向我的父亲投诉：态度这么差，还做什么生意啊。结果弄得生意做不成，还得赔不是。经过自我的反省：作为一个服务行业，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。真诚地为他人服务才是正确的经商之道。

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。元宵佳节，自然离不开花灯。

去年，小店开始卖儿童花灯。玩具花灯的价格在5到8元，15到20元之间，销路不是很好。而纸质花灯是有蜡烛的且又便宜，小男孩比较喜欢。我总结了一下：玩具花灯价格低的不够好看，而好看的又太贵。纸质花灯便宜又刺激，虽有点危险。吸取了去年的经验，今年的花灯中玩具花灯的价格在10元左右，满足普通家庭的要求，销量大增。而去年卖得最好的纸质花灯却销量大减。我思考着这事的原因，觉得应与人们防火意识的提高有关，毕竟每年春节元宵火灾频繁发生，使得国家损失了无数的`财产。

做人要诚信，经营也要诚信。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，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。作为经营者，就必须做到童叟无欺。欺骗他人最多只能一回，一个人一般不会被同样的事情骗两次。如此贪小便宜是做不成生意的。只有诚实守信，生意才会兴隆，钱财才会细水长流。

每种商品你可以出一个价，不能第一次说这个价，呆会说另一个价。二价会让顾客厌恶，甚至会损失一群顾客。

虽然我家的生意还不错，这背后是父母亲辛勤的工作。每天，无论刮风下雨，日晒雨淋，父亲或母亲都要到城里进货。满满的一车，旁人也许会认为我父母车技的高超，却不知这是生活的辛苦。这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄妹几个上学吗！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。正是父母的辛苦，换来了我们兄妹四人的成长，换来了我的大学美好的生活。

从乱放的商品堆中，顾客会花太多的时间去找想要的东西，因此不愿到这样的地方买东西。只有整齐的摆放，让人一目了然，节约购买的时间。

由于我家的百货店与超市不同，为此，我做了比较。

一、百货店空间一般没超市大，超市有自由选购的时间和空间，让顾客有舒适感。

二、百货店里的商品一般可以讨价还价，而超市的商品是定价的，且会比较贵些。

三、百货店比较单一，如要么是日常用品，要么是食品或副食品。而超市则兼有多种，比较齐全。

家里的百货店虽小，却是我开始了解社会的窗口。在小店这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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

寒假社会实践报告个人总结篇六

专业：信息管理与信息系统

姓名□xx

实践单位□xx毛织服装有限公司

实践时间□xx年01月20日至xx年02月15日共25天

实践报告正文

通过参与生产部门相关的工作，一方面可以掌握服装制作工艺。另一方面了解服装生产运作流程，服装生产管理的技巧。理论联系实际，在实践中巩固，深化服装知识，即熟悉了服装生产运作，提高动手能力，又帮助适应社会企业就业和提高社会经验。我寒假实践单位是xx实验区xx毛织服装有限公司，专业生产各种各样毛织服装，包装产品的企业。公司拥有生产、办公场地百余平方米及国际先进流水生产设备。

这次实习我被安排到生产部门，以下是我在生产部门里实习内容和过程。

服装缝制生产过程的合理组织是提高服装生产的重要保证，其目的是使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品。所以要做好工艺设计，也即把人，设备和空间合理地组合起来。

因为没有参与操作的机会，我只能看员工如何操作，毕竟很多机器在学校都没接触过。缝纫设备的购买和维修都由保全部门负责，公司针对缝纫设备让保全部门给我们开了个讲座：机器设备介绍(认识各种衣车的名称，性能和用途;介绍维修工具和使用方法;介绍常见故障和维修方法，设备的保养和维修制度等。)

因为在车缝车间只呆四天，而机台都是固定员工操作，主任也很为难怎么给我们分配工作。后来我做的是类似打杂的工作：捆扎衣服，撬扣子，钉扣子，配帽子，把返工服装分类等等。我禀着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑

的态度，在完成主任安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单，工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。并与主任的聊天中了解了生产部门管理方法，工资机制等有关生产部门的情况。

我也做了几天拉布工作。我和一位员工从布匹拉出面料，另两位员工将面料与裁床上的排板末端记号叠对整齐，用压铁固定面料末端的位置，拉直面料(防止面料起皱和过度拉)然后我跟先前那位员工断料。不断重复上述的工序，一匹布拉完后，如果面料的正反面差别不明显，则要铺上隔层纸，再拉另一匹布，以防止色差疵点的产生。如果面料的正反面差别明显，则不需要隔层纸，只要接匹时把面料反过来铺就行。重复上述的工序，铺到工艺所需的层数为止。拉完布后，铺上排料图，开始剪裁。最后把裁片送到车缝车间。

我发现xx毛织服装有限公司在管理方面存在一些问题，虽然我不是工商管理专业学生。就像样品部的工作简单，是见眼就会做的工作。但该公司却安排了多余的工人，浪费了人力物力。所以我认为公司应认真做好工作人员分配，充分利用人力物力。还有该公司的'工资制度是按时计的，不能提高工人的积极性。所以我认为公司应实行按件计工资，这样就可以提高工作人员的积极性，为公司创造更多财富。

我在实践中成长的更加成熟了，无论在心理还是思想上。通过这次实践，我更加了解了服装生产运作和管理。同时结识了很多同事朋友，他们让我更深刻了解社会，他们拓宽我的视野，增强了我的沟通能力和表达能力。我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识得学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车间工人，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死谁手?机会总是为有准备的人留着。

我也清楚自己的能力知道以后努力方向。

寒假社会实践报告个人总结篇七

我理解的所谓社会实践，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。在中国经济飞速发展的今天，国内外经济日趋变化，每天都有新的东西涌现，我们不仅要学好课本上的知识，还要不断从生活中和实践中吸取经验，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

但作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会，就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。通过短短几天的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识，所以我开始了我这个假期的社会实践——走进永和豆浆。

下面汇报一下我的社会实践经历。

1月11日，通过朋友介绍，我进了一家永和豆浆店。刚走进去，别人一眼就能把我认出是一名正在读书的学生，而且感觉他们用一种特别的眼神看着我，但是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他们一样好。趁中午吃饭时间，经理召开会议，把我介绍给大家，并安排了我的工作任务——餐具收放。然后，他私底下给我讲了一系列工作应该注意的问题，我认真的听着，恐怕会漏掉中间哪一条。下午登陆了个人信息，领了工作服和胸卡等东西我就回家了。

1月12日，是我第一天上班。心里有一种莫名的欣喜感和好奇心，我第一个到达工作的地方，比上班时间早了20分钟。换上工作服，把自己收拾了一番，为新的一年加油打气。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餐具收放为主,但我不时还要做一些工作以外的事情,有时要做一些收银的工作,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。

1月13日,是我工作的第二天,明显感受到和学校生活大有不同。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。记得老师曾经说过大学是一个小社会,但我总觉得校园里总少不了那份纯真,那份真诚,尽管是大学高校,学生还终归保持着学生的身份。而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复杂,但我得去面对我从未面对过的一切。上次,我参加了我校举行的招聘会,其中所反映出来的一个问题就是学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中,这一点我感受很深。在学校,理论的学习很多,而且是多方面的,几乎是面面俱到,而在实际工作中,可能会遇到书本上没学到的,又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题,只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨,实际操作这么简单,但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?也许老师是正确的,虽然大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。作为一名新世纪的大学生,应该懂得与社会上各方面的人交往,处处理社会上所发生的各方面的事情,这就意味着大学生要注意社会实践,社会实践必不可少。毕竟,再一年之后,我已经不再是一名大学生,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,很多在学校读书的人都说宁愿出去工作,不愿在校读书,而

已在社会的人都宁愿回校读书。

整个工作下来，不仅让我体验了真正的工作生活，还留给我一笔宝贵的经验，这段时间工作中所学到的东西让我养成了良好的习惯。

第一，工作中，要使用尊称，满足客人的需求，热情亲切地送别客人。生活中亦是如此，当你想要认识一个人的时候，你首先就要先记住他的名字，这是对他人最基本的尊重，只有这样别人才不会觉得你失礼，这也是与他人进行深入交流的第一步。

第二，工作中，客人使用酒店公共设施时应该自觉礼让，让客人优先使用，如让客人优先出入电梯，在走廊通道礼让客人先走。生活中，作为新时代的文明大学生更要学会礼让，这不仅是中华传统美德，更是每个人应该学会的基本礼仪。

第三，工作中，保证对你面前3米内的客人和员工微笑致意，并让电话中的客人听到你的微笑，微笑不仅会带来客人的喜悦，而且可以化解客人的不满。生活中，微笑不仅能够给人带去温暖，带去幸福，有时候可以化为一种无形的力量，也许是你的一个微笑能够换来他人的一片晴天。

第四，工作中，积极沟通，消除与其他人之间的偏见，不要把责任推给其他同事，对内要分清责任，对外要维护店的整体形象。生活中，因自己的失误造成的后果决不能推卸给其他人，自己的错误要勇于承担，知错就改，只有这样才能得到他人真正的谅解。

第五，工作中，制服要干净整洁、合身，鞋要擦亮，仪容仪表端正大方，上岗时要充满自信，充分展示店面形象和管理水平。无论是在我们的'生活还是工作中，我们都要自信的面对每一天，以完美的姿态去享受每一天，充实而满足地度过每一天。

第六，工作中，员工必须明确自己的工作范围和工作目标。工作总目标要靠全体员工的努力才能实现，员工最需要知道的是上级对自己的期望和要求。他们对这些目标的认知和理解，直接影响最终的服务质量。所以，生活中，我们也要树立一定的目标，建立正确的信念观，在自己的工作范围内实现最后的目标。

第七，工作中，为满足顾客的需求，充分运用上级赋予你的权力，在遇到困难时，寻求主管或总经理的帮助。在我们生活中，当我们手足无措时，我们应该主动寻求帮助而不是选择等待，在逆境中保持理智的头脑。

此外，我还学到了员工与员工之间一定要有合作精神，做到认真负责，迅速合作，这样都能使工作更顺利。自己不但能愉快地胜任自己份内的工作，也应该能发现并了解同事们的困难，并立刻知道在何处以何种方式来协助同事。而这种合作精神也是我们在以后的工作中应该掌握的。

总之，此次社会实践的亲身经历给我留下了深刻的印象，不仅锻炼了自己也丰富了自己的阅历，让我学到了书本上无法学到的知识，受益匪浅，希望今后自己还能有更多的机会参与这样的活动，让自己在磨练中不断成长。

文档为doc格式

寒假社会实践报告个人总结篇八

在北方小城镇开办供热公司进行集中供暖的可行性评估。

与当地居民交流，调查获得所需数据，得出可行性评估。

至xxxx年寒假期间。

xx省xx县xx镇。

1、概况：与南方广大地区不同，北方冬季是十分寒冷的，最低温度经常能达到零下十几摄氏度，家家户户在冬季都采取各种措施进行取暖。而具体到广大乡镇地区，对于大多数居民来说，使用空调或电暖气取暖都过与奢华，所以使用燃煤取暖成为绝大多数居民的首选。随着近年来改革开放的不断深入，国家建设全面小康社会步伐的不断加快，人民生活水平得到了很大的提高，很多乡镇居民都搬进了二层楼房或是盖起了整洁的平房，但绝大多数居民还采取自家燃煤取暖的方式，集中供热在广大小乡镇地区基本上处于空白状态，特此进行此次社会实践调查活动，对在北方小城镇地区开办供暖公司，进行集中供暖的可行性进行评估。

2、实地调查，采集数据。了解目前煤炭市场价格，统计一般家庭一个冬天自家生锅炉取暖所需煤量，了解附近县城供暖公司集中供热的市场价格，了解小城镇居民对集中供暖的态度。

3、数据整理。

(1)、目前煤炭市场价格：500元/吨左右；

(2)、一般家庭冬季耗煤量：5吨/百平方米左右；

(3)、附近县城内集中供暖市场价格：23元/平方米。

4、数据分析，可行性评估。

首先，若以 100m^2 为单位，一般家庭冬天平均在燃煤方面的开支为 $5 \times 500 = 2500$ 元左右，而采取集中供热的家庭为2300元，通过对比得出集中供热方式在价格上有一定优势；另外，自家生炉子取暖往往通过暖气片散热，室内温度一般只能达到20摄氏度，而现代集中供暖多数采取地热取暖，不仅室温可达到20摄氏度以上，而且室内空间更加宽敞；还有，自家燃煤取暖需要囤积大量的煤，而且还要起早贪黑地生锅炉，

既不卫生又不安全，还很累人，居民们怨声载道；最后采取集中供热可以更有效地利用煤炭资源，控制环境污染，如果真能建起供热公司的话，还可以为更多人提供就业机会，为国家纳更多的税，拉动地方经济发展。

但另一方面，由于城乡建设推进的不够深入，有能力搬进楼房的居民还是少数，所以供热公司将面临客户较少的困境；另外由于在一开始小城镇建设规划时没有考虑到集中供热，使已建成的二层楼房没有与集中供热相配套的结构与设施，这样居民采取集中供热的房屋改造成本很高，居民不一定愿意，而新型商品房的大规模建设还有待时日。从这方面讲，在小城镇开办供热公司是利弊共存啊。

经过以上调查与分析，可以看出，在北方小乡镇开办供热公司进行集中供暖虽然有很大潜力，但起步阶段必定会经历很大的困难，但随着中国全面建设小康社会步伐的推进，小城镇居民的生活水平会逐步提高，越来越多的人会搬进干净的商品房，集中供热将会成为一种必然的发展方向。所以希望有能力的公司或个人把握商机，果断决定，向小乡镇这一广阔的供暖市场进军。

个人寒假社会实践报告

大学生寒假个人社会实践报告

个人寒假社会实践

个人寒假社会实践心得

【精】 寒假社会实践报告

【荐】 寒假社会实践报告

寒假补课社会实践报告

农村寒假社会实践报告

寒假临床社会实践报告

寒假社会实践报告个人总结篇九

为了更深入的了解劳动生产的具体劳作方式，体会农村人民劳作的辛苦与困难，从而激励我们现在的大学生为自己的梦想而努力奋斗，对得起父母为自己付出的一切。

实践的场所是在一个以种植西瓜为主要生活收入的农村，要求减少对一些用品的破坏，提高工作效率，保证工作质量。

农业劳动并没有那么简单，需要我们一点点的努力，才能把他做好。每天就这样的劳作，无论怎么劳累，里面的活一直都在，直到丰收。自己深深的了解到了劳作的方式，体会到了农民的辛苦与不易。明白了这么多年父母就这样一直为了我有个好的未来而辛苦劳作着。

通过此次实践，我真心的感到做农活真的太不容易了，做农活并不是我们所想象的埋头苦干，在这其中需要我们有一份耐心，有一份恒心，还要细心，更要吃苦耐劳。我们大多数都应该是农村的孩子，想一想父母辛辛苦苦的挣钱来供我们上学，拍拍自己的胸口想一想自己现在所做的一切对的起他们吗？有时且恰逢假期回家一趟，父母问寒问暖，生怕我们受什么委屈，这么长时间不回家一趟，我们又何曾问候过父母，替他们做做家务？难道还想让他们劳作后为我们忙来忙去吗？自己的良心何在，自己忍心这样做吗？既然如此我们就要做好我们自己的本职工作，自己好好努力，为自己创造一个好的未来。

虽然只是干些农活，但也是需要领导者为我们指挥工作，只有有秩序、有条理的工作才会有效率、有质量。我们可以领会到领导者的风范，作为一个领导者，怎样去指导工作，怎

样让下属心服。对于每个人都会有自己的优缺点，根据他们的优缺点对他们做合理的分工。在生活，学习及以后的工作中，自己做事一定要灵活，只有用简单的方法把事情解决，才能提高办事的效率。要理智的去解决问题，更要学会独立，在以后的道路上没有人会一直伴随着自己，帮自己去解决自己不能解决的事，自己要明白，靠人不如靠自己，自己能做的事情自己一定要做，不要总对别人形成一种依赖，只有在困难中我们才会成长的更快，学会锻炼自己。

实践过后，真真正正的认识到了实践的重要性。通过实践可以学到平时学不到的知识。在实践中可以发想问题，解决问题，可以做到学有所用，清楚地了解到自己哪些方面存在不足，并及时去弥补。我们也可以接触到不同的人与事，并可以学习如何去相处去处理，使自己更好的去接触社会。实践使我感触最深的是我深深的体会到了父母的辛苦，父母挣钱的不容易，这使我清楚地明白自己在今后的日子里该如何去做，如何去努力才能对的起自己的父母。自己要运用在这次实践中所学到的知识，弥补自己在实践中存在的不足，使自己变得更优秀。

文档为doc格式

寒假社会实践报告个人总结篇十

大学生活已经过去大半，对于很多同学还有一年即将步入社会。或许对自己的能力还没有十足的把握，或许对这个社会还没有充分的认识，无论如何都应先拥有一种良好端正的态度，对自己的实际情况以及环境有正确的认识。只有拥有端正的态度，正确的认识，才能根据自己的实际情况，合理正确的做出自己未来的规划，切实努力，拥有更好的未来。

寒假刚开始，我就认真的思考了一下自己现在的情况，制定了寒假以及自己将来的计划。对于当今大学生，想要更好的立足于社会，就应拥有一想熟悉的技能。我的.技能是我所学

专业一日语。但我对日语的掌握并不是很熟练，所以我在这个寒假和以后都要更加努力地学习日语。为了熟练掌握日语，对日语有更深的研究，我还决定考研。我的听力和日语词汇都比较差，因此制定了这样一份寒假计划：每天听一个小时的听力，背两个小时的单词。多看日剧，动漫。看一本日语书籍。与此同时，我也把自己考研学习计划制定好了。彻底放弃找工作，不要边找工作边考研。弄清考试范围，找准专业书籍，不惜代价，一定要准确。(可以参照同学那里海文的银卡报告)有些学校专业书指定在11月中旬。托关系，托同学也好，托朋友也好，托亲戚也好，找自己报考学校自己未来导师辅导。英语词汇要反复的看。心态要调整好，心平气和，静心学习，不为外界所干扰!有计划就要坚决按计划来执行!