

# 寒假学生实践活动报告(精选7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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，我们一起来看一看吧。

## 寒假学生实践活动报告篇一

今年1月12日至2月13日，作为校报海燕通讯社的学生记者，我与魏巍、郟寅菲三人来到《工人日报》要闻组参加了为期一个月的寒假社会实践活动。

第一次分配任务时，我们被派去采访农民工，报社给我们两周的时间。我们立刻分头查找有关农民工和春运方面的资料，安排采访地点和时间，以便按时完成任务，取得老师的信任。

采访过程中，我们遇到了很多想象不到的困难。有些人不愿意接受提问，见到我们就走开了；还有的听说我们是实习生，一句话都不愿多说。

但我们并不气馁，在失败几次后，终于有人开始愿意接受我们的采访，并且给我们讲了许多发生在火车上的故事，使我们对春运、对农民工有了更多的了解。

在大雪纷飞的天气里，我们在车站坚守了五、六个小时，追赶着农民工忙碌的身影边走边聊，在等待中我们学会找准目标。

在风雪中我们了解了新闻的时效性，一场大雪也带给我们很多有价值的新闻。就在京广线发生汽车撞火车事件之后，我们赶往北京西站，直到下午3：00/，最后一辆从广州发出的列车到站，我们才从车站出站口离开，记录下了每一列经过河南的列车的到站时间，为稿件的采写提供了第一手资料。

现在想来其实提问也是要讲究技巧的，自然亲切，人家便愿意和你接触了。在提问过程中，要引导被采访人顺着自己的思路走，这样采出来的东西才能符合自己文章的需要。在实践中被我们慢慢摸索出的采访技巧在对医院实行实名制的采访中派上了用场。

刚开始医务人员警惕性非常高，不愿意同我们打交道。我们就找到报社的记者老师，开了采访介绍信，并对采访对象软磨硬泡，最终完成了这篇稿件的采写任务。

有了成功的经验，接下来的采访就容易得多了，在之后的几次采访中，我们跑火车站，跑长途汽车站，跑菜市场，跑职介中心，就是这样不停地跑，一个寒假我们“跑”出了六篇稿件。

通过采写这些稿件，我们明白了记者所采写的稿件是发现问题，至于这些现象是好是坏，要看专家的评说，我们在文章中不应有太多的议论。

同时我们还学会了要时刻关注身边的生活，提高了我们对社会现象认知的敏锐程度。

采访过程中我们团结一致，分工协作，提高了团队合作精神和共同解决问题的能力。在第一次采访打不开局面时，在我们的第一篇稿件被打回重写时，我们在挫折中学会了坚持。

通讯社寒假社会实践活动总结：

这次实践活动也让我们了解到许多以前不曾知道的真正的记者生活。表面上记者的工作既体面又轻松，只是动动笔，写写文章，但当我们真正投入到这份工作中去的时候，才真正体会到了那些委屈，那些劳累。

记者需要有很敏锐的洞察力，要及时发现问题，第一时间把

事实真相呈现给更多的人。

他们必须时刻保持最佳的状态，一旦挖掘到新闻，就要通过各种渠道对其进行调查了解。这就需要记者具备渊博的知识，良好的沟通能力，对社会深刻的认知和适应能力。

在实习的过程中，我们时常遭受到别人的拒绝和不理解，不管你怎么解释，说破天，人家就是不理你，拒你于千里之外。

而这些可能只是记者工作生涯中小到不能再小的困难，很多记者在完成任务时是要冒着生命危险的。报道事实真相，会损害到一些人的利益，记者因此受到恐吓威胁是常有的。

有一次我们对火车站的农民工进行采访，闯进了一个地下室，那里人很多很杂。一个喝醉酒的大汗摇摇晃晃地非要拉着我们一个同伴让她帮忙找工作，大家好不容易才摆脱他的纠缠。

短短的一个寒假为我们的实习生活画上了一个圆满的句号。在这一个月里，我们学到了很多的东西。我们改掉了办事拖拉，依赖性强，胆小怕事等不好的习惯，变得更坚强、更勇敢了；做事学会了要有责任心，有始有终，有条有理；学会了要热爱自己的本职工作，对工作投之于百分之百的热情。

对社会我们也有了更深刻的认识并学会去不断地适应。在实践活动中，一起实习的我们互相帮助，互相促进，为了完成任务竭尽全力。

相信这次活动不会是一次终止，在人生的大舞台上，我们的表演才刚刚开始。热爱自己喜欢的，勇敢地迈出第一步，就是成功！

## 寒假学生实践活动报告篇二

回想起过去八天的社会实践经历，现在依然历历在目，这其

间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全。在这短短的八天里，我体会到很多，感受也很深。

为了过一个特别的不同以往懒散的寒假，增强自己对社会的了解及提高自己的各项能力，我和初中的同学决定要在这个寒假开始我们人生的第一次创业——在春节到来前卖春联和利是。虽然这是一个小本钱的创业，但我们都很认真的做好每一个准备。尽管如此，一开始我们还是遇到了很多让我们措手不及的情况：从不知去哪里进货，向哪个部门租摊位，到不知如何摆放货物，再到一天的销售额只有十几块。第一天我们都很努力地在卖东西了，但就是没有客人上门买，而邻近的摊位生意却很好，那时我们开始担心我们是不是连本钱都赚不回来了。经过大家的商量后，我们决定去观看一下别的摊位的人是怎么做同类生意的，为什么我们的销售额会差这么远。

后来发现，第一：虽然我们对停在摊位前的客人都很热情却不对走过的客人叫卖；第二：虽然我们的对联和利是也很齐全且漂亮的，但对联和利是的摆放很乱更没有规律可言，而客人买对联和利是的时候都是按一定的顺序来拿的。经过总结，我们开始对路过摊位的人叫卖，刚开始叫卖的时候真的很不好意思不敢大声地叫，后来习惯了就越叫越大声了，发现叫卖其实是挺有意思的一件事。我们还把对联和利是按照颜色的不同和农村人贴对联和利是的习惯重新摆放一次。果然，第二天开始我们的生意就越来越好，虽然每天都很累我们却做的很开心，收获也很大。

从这次社会实践中，我们学到：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，而想要提高销售量就必需让顾客满意。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。对于那些态度不好的顾客我们更要耐心地对待，让他们认为他们的消费是值得的，让他们心甘情愿地开开心心地消费。

经过我们的努力，我们赚回来本钱并获得了一定的利润。尽管利润不多，但我们从中学到：只有付出了才会有收获，但付出了不一定就能换来很好的收获，我们还要在付出的同时思考怎样才能让自己的付出有最大的收益。更要学会从别人的身上看到自己的不足之处并努力改进，也学习别人好的方法和技巧，只有这样我们才能不断的进步和不断地完善自我。

从这次实践中，我们也学会了如何更好地与别人打交道，无论是交际能力还是处事应变能力都有很大的提高。也更了解到社会这个大课堂真的很奥妙，我们有很多很多需要学的东西。

现在就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践时间虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会到工作的辛苦，锻炼一下意志品质和各项能力，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

我们都知道大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒地知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的就业人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论知识，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得我们应该转变观念，不要简单地把寒假打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力，交际与应变能力，让自己的人生观与价值观得到更大的发展。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，

就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长。在校其间就把握实践机会，锻炼自己的各项能力，为以后正式进入社会打好基础，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘。但经过这次实践我学会了无论工作是繁重、繁忙还是清闲，都要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们忘却工作的不顺，并能提高我们的工作效率。

这次社会实践拉近了我与社会的距离，让我深切地感受到社会与校园的不同，让我在社会实践中开拓了视野，学到了有别于课堂上的知识，也深刻地认识到创业是一个充满汗水与泪水的艰辛历程，进一步了解到要想实现目标必需付出更大的努力。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，通过社会实践，我们的人生观和价值观会得到极大的提升，各种能力得到极大的发展，为将来进入社会做好了充分的准备。

这次社会实践的认识是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。我相信这次的社会实践的经历会随着我的成长不断升值，因为它让我以一种清醒的姿态去追求自己的梦想。

看了一次又一次，根本停不下来。

有张有弛，布局合理。

### **寒假学生实践活动报告篇三**

20xx年1月17号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，

无论怎样，它都可以让我停靠。

休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假实践。以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看自己的兴趣，不过我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。

但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，而这时我以前的做过商场又打电话问我今年寒假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个寒假了，觉得再去做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。

刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆摊卖桔子，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的寒假实践就有着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。

1. 货源调查。包括进货价、距离、质量等；
2. 市场需求分析。包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等；
3. 可行性分析。包括竞争对手分析、摆摊地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了xx的人口总数和家庭总数，得到xx现在人口总数约为160多万，占汕尾总人数的70%，而我所在的东海镇人口约20多万，共3万多户。按照我们xx的习俗(祭神、回礼、访客都要用到)，每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆摊批发也是差不多10万千克。这就说明市场的需求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个xx桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去xx西南镇(图1)进货比较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手(摆摊批发)10家，地点我们会选在人流中心的人民路中段和龙仙桥边(图2)。而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖；我和三哥都想到合适的时间才卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而龙仙桥滩点2500千克廿四开始卖。

时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到人民路，看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

## 寒假学生实践活动报告篇四

为响应学校和学院团委的号召，我们绽开了丰富多彩的社会实践活动。通过此次社会实践活动，我们学会了许多，明白了许多。

首先我们明白了高校是通往社会的桥梁，而社会实践活动则是帮助我们更好的走向社会，相识社会，了解社会各个层次的生活状态，从而我们学到了许多，首先我们应丰富自己的文化学问，以后才能更好的融入社会，适应社会，文化程度的凹凸确定收入的凹凸，这句话从某种程度上很有意义，通过此次社会实践活动我们更加充分的相识到学问的重要性，从而社会实践对我们意义特别重要，可以帮助我们树立正确的价值观，人生观，和科学观。

社会实践活动对我们高校生来说必不可少，这是丰富我们社会阅历的一个良好通道，提高我们动手实力的便捷途径，同时也是通过社会实践我们能更好的树立正确的价值观，人生观。社会实践还可以提高我们的交际实力，丰富人际关系，同时这样的活动也能很好的让我们相识到团队的力气，团队的团结的重要性。在此感谢学校，学院团委，赐予我们一个参与社会实践的一个机会，希望以后能够接着参与社会实践活动。更好的了解社会，丰富社会阅历。

## 寒假学生实践活动报告篇五

生活，带着年轻人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。

寒假社会实践活动一直是我校大学生投身社会、体验社会、服务大众的真实契机。而我，也在这次社会实践中领悟到很多曾经根本无法懂得的道理。找工作不好找，在实际工作中也会遇到许许多多棘手的问题，我现在才明白其实真实的生活远没有想象中的那么简单这里会有很多想象不到的问题，

很多问题中又有复杂的关联，这么想起来生活的确会很累。因此就必须提高自己处理问题的能力，让复杂的问题简单化，让自己的生活简单而又充实。想到这里我真的很羡慕那些懂得享受生活的人，我想那他们应该早就看透了生活成为个中高手吧。

通过这次社会实践我真正明白社会生活与校园生活的差距。校园毕竟是太小了，我们在学校学的是理论知识，我们必须要将所学的东西应用到实际中才会发现它的价值。我们总以为在学校上课枯燥无味，总向往那些自语自在享受生活的人，总有着别人不知到的理想，总想着有一个辉煌的未来。但我现在开始明白，所有的想象都是虚无缥缈的，只有自己亲身实践过，才会有一个清醒的认识，才会正确地给自己定位，确立相对现实的目标。在实践后才会发现自己所学的东西是多么有用，自己是多么的需要进一步充实，其实实践也可以提高学习兴趣的。

“实践是检验真理的唯一标准”多少次说过这句话却不去想它所包含的真正意义，直到实践后才对这句名言有了更深的理解。现在我也明白了人的’潜力是需要自己去发掘的，太多的不自信只会把机会一次又一次地从身边赶走。通过实践你可以发现自己从未发现的方面，或许是需要改正的习惯，更或许是某个被掩盖的亮点。这次实践也让我坚定了坚持不放弃的信念，放弃就等于否定自己，自己对自己的否定几乎几十倍乃至上百倍的强于别人对自己的否定，这对一个人来说是相当可怕的。自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

大学生寒假社会实践学习总结

大学生寒假社会实践总结报告

大学生寒假社会实践【精】

【热门】大学生寒假社会实践

大学生寒假社会实践【推荐】

大学生寒假社会实践【荐】

大学生寒假社会实践心得【精】

大学生寒假社会实践心得【热】

## 寒假学生实践活动报告篇六

xxxx年度的寒假实践是我在大学期间进行的第二次社会实践，这次实践我在广州市xx装饰工程有限公司里进行。与以往的实践明显不同的是，这次实践是真真正正的以自己实力进行实习的，没有亲戚朋友的特别招待，没有热心义工青年的共同生活，而是一次实实在在的实践活动。

装饰工程本身是一项艺术，而之前我从来都没有真正了解过这一门艺术。最早认识装饰是在小学美术课上，美术欣赏图片上的那些优美和谐的家居装饰等的照片总让人觉得目不暇接、高不可攀。往后的日子里，即使是平时的观看家居设计的书籍或是家里装修，都没有真正的感受到装饰的美，和了解到装饰这一种学问。

而有幸的在同学的帮助下，我这个学期就到了广州市xx装饰工程有限公司实践，去真正感悟这一种美。原来家居装饰只是我们生活中的装饰的一小个方面，除此以外，别墅公寓的

设计、办公空间的设计、餐馆空间的设计、商业空间的设计以及娱乐会场的设计也是装饰工程的一部分。广州市xx装饰工程有限公司在广州各地也进行过不少装饰工程，广场、科技楼、家居等数不胜数。

在寒假短短的两周内，作为一个实习生，我都只是在公司里做一些比较基本的工作，例如编辑标书、招待客人等，但公司工作的基本流程我已经大概了解。凡事都要有计划，装饰也不例外。当客户前来要求进行工程设计时，我们都会首先请出相关的设计师和业务员与客户进行交流，让客户得到相关资讯和报价。然后会根据客户具体要求和到工程地进行实地测量得到需要的资料，在与客户签订了委托测量、设计协议之后，公司的相关设计师会准时设计出图纸，相关业务员会准时预算报价。在客户同意了公司的图纸和报价之后，公司才真正进入施工程序，也就是装饰的过程。施工结束也不代表与客户之间的交流就结束，公司还会对客户递交保修卡，确保客户利益得到保障。

在公司里，除了学习到基本的文员技巧和懂得部分的装饰知识之外，我更学到了与人沟通的必要性。在公司实习期间，我们公司也与其他相关的公司进行联谊。对于其他真正的业务员来说可能只是与一些其他同行朋友相聚，而对于我，则是真正的认识了更多的装饰行业的精英。

在在公司工作之前，我认识了公司对面的另一企业的部分工作人员。记得有一天晚上，公司里的人打了电话给我，告诉我那一企业的水管爆裂，水流不断的在那企业门面里流淌。公司里的人都没有该企业相关人员的电话，想通过我通知那一企业，好及时阻住水流进一步流淌。我听了，马上打电话进行通知。挂了电话之后，我感慨良多。感谢自己之前能认识那一企业的工作人员，感谢公司的人能相信我。也许对于他们来说，这只是一件很小的事；也许对于我日后的工作来说，这样的事会变的很多；也许对于很多人来说，这并不是什么值得一提的事情。对于我来说，这不是炫耀，是一种感谢。虽

然很小的事情，但也能证明，认识多一点人就是一件很有用的事情。

## 寒假学生实践活动报告篇七

年级\_\_xx级\_班级：\_1班\_姓名：\_刘洋\_学号:100811401\*\*

实践时间[]xx年-1-月-17-日至xx年-2月24--日共-40-天

认识当代社会对大学生的要求、及从中找出自己的不足之处、在四年中在这方面加强学习。了解一些社会的其他人如何在努力生活，对自己以后毕业找工作有一定的帮助，了解一些就业岗位需要怎么样的技能，怎样的工作、以及我们应该如何去做。最主要的就是锻炼自己，使自己不会再像以前那么那样懒惰，让自己变得坚强不再懦弱、学会忍受忍受一些不公、学会忍受孤独！

在寒假开始时我一回到家就开始给家里帮忙，家里在市场批发蔬菜每天早上6点就要在零下20度的环境下将自己从别的地方运来的蔬菜进行批发、今年已经近20岁了、对家里的帮助也是很少很少，感觉惭愧，只是每天早早的去帮忙送菜，这个实践对自己的专业知识倒是没有什么运用的地方，也许是现在用不上，我是很希望将自己所学的运用到工作使自己所学的不至于一无用处！但现在这种机会是少之又少。以前只要是星期天、假期都会给家里帮忙这只是对自己的小锻炼、在大学校园中也许是舒服惯了变得无所事事、现在早上早起感觉这么的困难这在以前是怎么也不会出现的事情，这个假期这个毛病也有了少许的改变、呵~这就是所谓的成绩、我从小就希望自己长大能去做自己喜欢的生意、通过给家里好几年的批发零售我看到也许做生意会很枯燥、乏味、但是能忍受这种孤独、乏味并在其中创造出成绩的我认为这就是成功的，这便是生活的意义所在。

回嘉峪关在家中的这几日虽不比在学校的安逸但是也让自己

成长了少许、通过寒假的帮忙的帮忙发现自己的人际交往能力还是很弱，这是以后必须解决的问题、使自己变得无所畏惧。在这几日中我也思考过一个问题：现在社会看重的是经验还是所谓的文凭、我个人觉得经验、经历也是较重要。所以在大二我要去找工作锻炼自己，也许每个人的想法都不一样，有人在大学只是努力学习但我明白自己、我绝不是那个能认真潜心学习的家伙，也许自己需要的是社会的磨练。

寒假将要结束也将要回到学校对这个小城有太多的不舍、但人终究要成长、父母的期待、自己的梦想都在要求自己努力、努力、再努力。也许在父母眼中我们还是当初的小孩，但我明白我们在大学都长大了、明白了许多。我的梦想我一定会努力实现不管前面有多少的荆棘，坚持、努力。寒假的同学聚会也让我感触颇多、现在当初的一个班的人难聚到一起了，也许有些人慢慢地在自己脑海中慢慢地淡忘、最后也许一点影像都无，尽管我的记忆力很好。现在有些同学还在高三努力地拼打衷心的祝愿你们能在今年的发榜时看到你们的笑脸。最后送给你们也送给自己一句话“请一定要有自信。你是一道风景，没必要在别人风景里面仰视。”自己认定的目标自己努力到底、前行的路上并不会称心如意，通过自己的努力走出的康庄大道才是最好的！自己要有敢与日月争光辉的自信、充足耐心、坚定毅力，最终一定能取得成功。对一些人的蔑视我们要视而不见努力、坚定自己的决心！对自己许下的诺言不管完成多么艰辛但要说过就要竭尽全力完成，诚信是必须的品质。请一定要有自信。你是一道风景，没必要在别人风景里面仰视。