

最新检验社会实践报告书 社会实践报告书 (优质5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

检验社会实践报告书篇一

“千里之行，始于足下”，只是学好理论知识是不够的，要通过实践来把理论和实际联系起来。参加社会实践对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。下面是爱汇网小编为大家整理的社会实践报告书实用范文，供大家阅读！

面对大学的最后一个假期，我要找点事做，我不想无所事事的生活，那样的生活会让人倦怠，也会让人慵懒。即使社会实践会让人感觉疲惫，我也很愿意去做，不求取得多大的成果，只求有所收获，并在实践的过程中锻炼自己，为以后走向社会打下一定的基础。

对我来说，工厂是一个适合社会实践的地方，于是我选择了工厂。无论是从所学知识的角度看，还是从能力的角度看，我都能很好地适应工厂这种嘈杂的环境。在这里每个人按部就班，做着自己的事，都有各自不同的岗位。我需要做的是来工厂学习和锻炼。一天下来，一直不停的在学习，在走路，很累。回家后的我，倒在床上，感觉身体很累。这种感觉是这近二十年以来，我很少体会过的。几乎在埋怨自己的自找苦吃，可是我还是要继续实习，该坚持的必须坚持。我转念一想，那些做体力工作的工人们，又该是多么的辛苦，我这还是所谓的实习工作，比起工人来还是轻松一些。

社会实践，就是要立足于社会，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发挥作用。实践就应该理论联系实际，和客观实际紧密结合。从发展的角度看，实践可以为毕业后找工作打基础。通过这段时间在工厂的实习，我学到了一些在学校里学不到的东西。不同的环境，接触不同的人 and 事，从中自然学到了不一样的东西。如今的社会，经济飞速发展，全世界经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，知识更新换代的速度越来越快，以前学到的知识可能在现在就已经被淘汰掉了。我们在拥有越来越多的机会的同时，也将面临更多的挑战，中国的经济越与国际接轨，对于人的综合素质的要求也会越来越高，我们不但要认真学好学校里所学到的知识，还要不断从社会实践中学习其他知识，不断地从各方面充实自我，才能在竞争中立于不败之地。

总而言之，在工厂实践的这段时间里，我所学到的对于工人而言，只是皮毛的皮毛，但是凡事都有一个过程。我所学到的都是基本的东西，而工人也是从简单到复杂一步一步走过来的。在这里，你必须自觉地去做好自己的工作，而且要尽自己的努力做到最好，不同的工作效率就会得到别人不同的评价。实习期间我虽然有点累，但我过得非常充实，这期间我不时会出现一些小麻烦，我都用心去解决。对我来说，这是取得进步的过程。社会实践检验了自己所学的知识，让走出课堂的我切身的感受到作为一名工人的苦与乐。同时，社会实践更让我深深地体会到生活的意义——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！

走出校园，踏上社会，通过社会实践的磨练，我开阔了眼界，学到在书本中学不到的知识，它让我了解到很多工作常识，也得到意志上锻炼，有苦涩也有甘甜。回想起来，这是我人生中的又一笔宝贵的财富，对我以后的学习和工作将有很大的影响，为我今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

记得当知道疯狂英语在我们学校招暑假夏令营助教时，我的心情是顿时喜悦了起来，因为自己终于盼到了这样一个机会——在暑假的时候，去一个陌生的地方工作，认识一些陌生而又亲切的人，做一些有意义的事，然后在那个地方留下美好而难忘的回忆。之前听同学说过，当疯狂英语夏令营的助教很有意义，很难忘，是人生一段宝贵的回忆，所以这次机会来了，我一定要好好把握住。

疯狂英语助教的面试分两轮。但是，由于自己真的很想争取到这个机会，所以，即使是第一轮的面试，我也很认真地对待了。我是属于那种不轻易做决定，但是一旦决定了就全力以赴的'那种人。我特意上网查了个人简历的格式，然后精心设计了自己的个人简历，将该写的都写进去了，既有所突出又做到不冗长，使简历让人看起来一目了然。然后，到面试的时间了。坐在等候室里，我回忆着自己事先试想过的问题和一些注意事项以再次提醒自己。终于到我了，我虽然挺紧张，但还是能够向面试官展示了我的热情和专业特长。通过自己的努力，第一轮面试顺利通过。

接着，是培训。现在回想过来，我觉得好在还是自己的决心够坚定以及自己有着认真的态度，才坚持了为期三个周末的培训。虽然培训不会很累，但我觉得还是够考验人的意志力的，因为这样的培训就好像平时上课那样子，还是要那么早醒，上课还经常“拖堂”，而且要利用周末的时间，不少通过了第一轮面试的人，最终因为诸如时间冲突或学习任务重(当时已接近期末考试了)的原因而放弃了。但是，我还是自觉地抵制了这样一种气氛。我抱着坚定的决心以及持着积极认真的态度，挺过了这个培训。在培训当中，我学到了美语的基本发音及领会了当一名助教所应具备的一些素质。终于，在复试中，我比较出色地通过了。当然，自己很是喜悦，因为自己的付出得到了收获。

我是安排去惠州的疯狂英语夏令营，时间是8月18号至8月27号，但我们助教要提前两天出发过去准备。所以从期末考试

结束到出发，我有六天的时间。在这六天中，我做了很多准备——继续练好自己的美音音标，上网查找了很多实用的名人名言，去图书馆找了一些教人玩游戏的书籍来参考，还就如何当好一名助教这个问题，咨询请教了一些有经验的朋友和长辈。因为我知道“不要打无准备的战”的道理，所以既然要做，就要做好充分的准备，全力以赴。更何况，我真的希望自己能实现当初的想法——做一些有意义的事，虽然夏令营的时间不是很长，但我真的希望在这不长的十天时间里能尽自己所能教给学生一点东西，起码能让他们体会到一名助教老师对待工作、对待学生的那一份热情与认真。

终于，怀着兴奋的心情，我来到了惠州市惠阳高级中学，我的夏令营助教之旅就在，这个现在回想起来充满着回忆的地方，展开了。

但是，现实超出了我的设想，又或者是我将一切都想得过于美好了。在夏令营开始的第一天，现实就弄得我身心疲累了。早上六点起床洗漱——去学生宿舍召集本班学生——集队到操场进行晨练、早读及早餐考——组织学生上好大课——小班课及午餐考——午饭午休——下午大课——小班课及晚饭考——晚饭小息——晚上小课或外教课及睡前考——工作人员开会总结。这就是我们助教每天要做的事情，看起来已经够繁琐的了，但是在这里的每一件事情当中，其实还包括着很多。比如，因为我带的是小学生营，所以不少学生都挺调皮捣蛋的，特别是男生，而且有些学生十岁都没到，早上去宿舍集队时，这些“小小学生”会出现赖床的现象，晨练过程中可能会出现受伤的情况，至于上课时又会出现学生开小差不认真听讲的情况，还有宿舍的学生安全及学生生活问题等等，都是我们助教老师要解决的。以前我也参加过一些社会实践，但是对于这次，我感觉压力是最大的，自己的担子很重，因为在这些小学生面前，我就是他们的老师，很多时候他们累的时候其实我也累了，但是为了激励他们，我必须振奋起来；很多时候遇到一些突发情况，学生慌张了，其实我的内心也很紧张，但是我必须冷静下来去处理。之前我以为

来做助教就是和学生一起学习、一起玩，协助主教老师做好教学工作，让学生学一些东西，并且让大家拥有难忘的回忆就行的了。但实际情况比想象中的要困难很多。

现在还有很多或有趣或感人的事情历历在目。记得，仕浩早上起来时流鼻血，然后我和他吃完早餐到校医室，在校医室门口等校医过来的情形——其他一些学生看到我和仕浩在等，所以在还没有上课的时候，他们都陪着我俩，在校医室门口大家排排坐说着趣事笑话的情形，他们真是一群可爱的精灵啊。以前听高中的校长说过，即使她年纪大了，但因为经常和充满活力的学生在一起，她自己也感觉年轻很多。现在到我了，虽然我还属于年青的一代，但和这些90后的小朋友在一起，我真感觉自己又回到了童年，世界都变得简单快乐了很多。还记得，顺顺因为没学过英语，每次通关考试时，她都很难过关，有时她还会因为不懂而着急到哭了，我们大家看在眼里也觉得很难受，特别是我作为老师的，真有一种心疼的感觉。这也激起了我更大的决心和对学生的关爱之心，我对自己说，一定要让顺顺重拾学习的信心。所以，我利用午休的时间，过去顺顺的宿舍给她辅导。终于，在夏令营终考时，顺顺顺利通过了并取得了非常大的进步。依然记得，我们班最小的小朋友芷菡，她几乎是每个晚上大家在上小课时，都会走过我这来，可可怜怜地哭着跟我说想妈妈了，我擦着她的眼泪，安慰她说要做个坚强的好孩子，她起初答应着我，但很快，又还是情不自禁地哭起来了。看着芷菡那憋着劲哭的样子，谁看了都会心疼，很多次我看着哄着，自己几乎也要哭出来了。我跟芷菡说，老师也想妈妈，但是老师为了能让同学们都做个坚强的孩子，老师不哭；芷菡想妈妈，但是为了老师不哭，做个坚强的好孩子好吗？这时候，芷菡好像真的懂得我的意思，很认真地跟我点了头，这之后的最后三个晚上里，她真的都没哭了，而且都很适应过来了。

还有很多很多，例如文俊和沫阳两只小手“辛苦地”为我盛来汤水时，那懂事而又羞羞的表情；梁羽在课室外的窗台前真诚地跟我说着他和爸爸妈妈的事情；宿舍里一推学生扯着闹着

要和我聊天的情形；生日派对里大家一起玩一起疯狂的时光；总结大会上我们班荣获“优秀集体”时大家的激动与感动……这一切一切，让我想起来都感到温暖和幸福，因为我有着一班团结、懂事、可爱的学生，我真的感到很欣慰，我真的觉得我不枉此行。

最后，我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力的，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。这也是我参加这次疯狂英语夏令营助教得出的最深刻的体会。

暑假期间，按照系里关于把所学专业知应用于实践、增加社会经验的要求，我在山东×××建工集团有限责任公司经营考核办公室进行了社会实践。

近一个月的时间里，在×××公司有关部门领导领导和工作人员的热心帮助和指导下，我积极参与公司日常经营管理相关工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，用所学知识加深对实际工作的认识，用工作实践验证所学的管理理论，试着去探寻日常管理工作的本质与规律。实践中我做到了像正式员工一样遵守工作纪律，按时上下班，不迟到、不早退，认真完成领导和其他同志交办的工作，得到所在实践部门领导和同志的一致好评。通过实践，使我对企业的经营管理工作有了更深层次的认识。

山东×××建工集团有限责任公司，其前身是×××下属的工程建设公司，现为国有独资有限责任公司，企业注册资金××万元，具有国家矿山工程施工一级总承包资质，现有在册员工×××人，企业年产值超过×亿元。先后荣获煤炭部优秀施工企业、山东省优秀管理企业等称号。我实践所在的公**核经营办公室，其主要职责是编制公司生产经营月度计划，组织各有关单位召开公司生产计划平衡会议，整理各生产单位月度经营考核兑现资料，组织公司各承包单位兑现

实施，及时了解各生产单位生产单位经营完成情况，参加分公司、项目部的月底综合情况验收，及时了解各单位生产经营、工程进度、施工情况。可以看出，经营考核办公室在公司中定位于对企业经营管理的整体情况调度与控制，可以说是在为企业的经营发展起到了导航员和调度员的作用，不仅要把企业各方各面工作的真实情况反馈给公司领导，以便于据此作出决策，还要提出自己有见的专业性建议，做好领导参谋、助手的角色。能够在这样在企业发展中起着重要作用的部门参加实践，无疑对我增加工作经验、验证所学是一个千载难逢的机遇。

从现代企业的发展看，企业发展取决于经营的质量和效果，只有在外广开源头，争取承揽更多的工程、提高各类产品销量，在内多方节流，避免不必要的支出，真正做到真金用在刀刃上，才能在市场日益激烈的竞争中保障企业发展。对于像×××建工集团这样的建筑类企业来讲，要特别重视发展工程建设这一主业，而干好在建工程是承揽后续工程、开辟新市场的必然要求和前提条件。经营考核办公室正是有针对性地去做好这方面工作。实践中，我像部门其他同志一样，注重工作的实效性和真实性，到工程建设的现场去实地了解情况，掌握第一手资料。在正在施工建设的刘官庄煤矿，我们深入工程现场，通过现场勘查、走访了解、听取项目部介绍等多种形式，对施工建设情况和整个工程进度、项目部运作情况都有了明晰、真实的把握，对工程质量、安全、文明工地的加大检查力度，对发现的问题落实整改，促进施工管理水平，并在此基础上对照月度计划和公司确定的工程进度总体要求，根据公司规定兑现工程进度奖惩，对工程施工建设提出意见、建议，及时将项目施工情况上报公司领导，以考核促进项目施工开展，保障工程进度按期完成，确保满足甲方要求。

通过这些亲身参与的工作实践我深深感到，之所以×××建工集团公司能够有今天这样的发展，从一个项目的成功运作上可略见一斑，正因为始终把严格管理放在首位、加强科学

和引导和控制，同时在项目建设中采取了灵活多变、适应市场瞬息万变的组织结构和领导决策机制，才能够在市场上创造了良好的市场美誉度，才能为企业创造更多的发展机遇，我想，这也应是×××建工集团打造“×××品牌”战略的最好体现。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在实践过程中，我在为不断接触到的全新的工作体验而兴奋不已的同时，我也深深地感觉到自己社会经验的不足和在实际运用中专业知识的匮乏。在刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我心里动摇了自己的工作信心中，不禁对自己的能力产生了怀疑，甚至感到非常的难过。

在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。但是在坚持度过了最初的困惑后，在部门领导和同志们的悉心指导下，我在较短时间内进入了工作状态，在实践过程中不断增强着自己的信心，相信自己可以像一个正式员工那样处理好各项工作。如果说这次实践得到了什么，除了增强了社会实践经验、丰富了自己的专业知识外，增强了自己的信心也是一个很大的收获。

在实践过程中，随着对企业情况的了解和专业适应应用到实际工作中的体会，我产生了对企业发展、对专业学习的两点想法：

第一，在企业发展中，要大力加强对企业全员的现代经营观念的培训和教育。效益是企业生存和发展的根本，只有实施“零缺陷、低成本”的企业发展战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，树立以促进企业以效益为中心，提高管理精细化、科学化、规范化的现代经营管理理念显得尤为重要。在实践中，我接触到的部门其他同志都有着多年从事经营管理的经验，无论是理论知识、工作能力还是对经营管理的思考都很出色，对企

业面临的形势，对企业经营管理方面的建设有深刻的认识。但从企业整体来看，也存在着一大部分人对现代化的科学企业经营管理理念缺乏认知、对企业经营管理理解不够深入的现象。对此，我觉得一个企业的发展仅靠一部分人是远远不够的，只有企业全员增强现代化的经营管理思想教育，从企业领导到普通员工人人心中取得企业经营管理的“真经”，才能在日常工作中自觉以此为标准指导工作开展，为构建企业科学的经营管理体制、形成全员促进企业发展的合力打下良好而坚实的思想基础。

第二，在专业学习上，应当加大所学与所用的结合，避免理论知识与实际工作的脱节。我一个人的感觉并不一定代表所有同学的想法，不过有一点是明确的，就是我们的专业教育和实践的确是有一段距离。企业经营管理是一门实践性很强的学科，既需要理论的指导，也需要实际工作的磨合。

所以，我们的专业教育应当与实践结合起来，结合企业的发展采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”，一是课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；二是暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段，平时也要有选择地到企业去实际体验；三是社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步协调开展。

“千里之行，始于足下”，这近一个月紧张而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用、过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位有着很大帮助。这次我得到了很多以前未曾有过的工作体验，诸如向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则我以后都要在实际生活中认真的贯彻。

这一段时间所学到的经验和知识比书本上的理念活泼的多、生动的多、真实的多，也让我深刻了解到了其他一些道理，

如在工作中处理好人际关系、注意工作的方式方法等等。在收获的喜悦外，也有一些遗憾，那就是由于实践时间和某些实际因素限制，我对企业经营管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，不能像真正的企业员工一样去亲身感受、具体处理一些工作。但无论如何，这次实践带给了我很多有益的东西，是我人生一笔重要的财富，我将去认真地回顾、总结，特别是要从专业的角度去加深对这段经历的理解，把它当作一次良好的机遇，促使自己更好地完成学业。

检验社会实践报告书篇二

今天是我们实践的第一天，我们都很有激情，相信实践任务能顺利完成。

我们的司机正好住在我们要去的村庄，在车上我们向他初步了解一下在当地一些灌溉情况。

到达目的地后，指导老师xx首先带领我们观察了水稻田的排水沟，田埂。通过观察我们发现这里几乎全部是漫灌模式。排水沟很浅，而且是土质底。郝老师为我们介绍了丘陵地区稻田利用水渠进行灌溉排水的原理，并指出土质底排水沟容易坍塌，浪费水多，容易堵塞的缺点。离开稻田，我们开始对村里农民进行访谈。

访谈围绕灌溉排水展开，通过对农民的访谈我们了解了当地的灌溉的概况。该村主要种植水稻、油菜和小麦，其中水稻有粳稻和杂交稻。灌溉的水来源于塘坝和水库，该地区有十几个塘坝和两个水库。灌溉取水方式是将用水泵将水从塘坝或水库中抽到水渠中，通过水渠引到各家各户的田地里。这种灌溉操作简单，劳力消耗少，缺点便是耗水量大，浪费太水太严重。而且这里的灌溉是谁要水，谁抽水，各自灌各家

的，时间上没有统一，这样水的浪费就更大了。试想一下，一家要灌溉了，便抬台水泵(2.5~4寸)放进塘坝抽水，水一路沿着土渠到达该家，虽然一路上经过不少农田，但此家可能不在此时灌溉或已经灌完，则这一路水就只为这一家而流，每一次水在水渠里流都会渗透和蒸发而浪费。而且排水沟很浅，虽然有利于灌溉，但当下大雨排水会很困难，一方面会没田减产，另一方面田里的化肥农药也会跟着流入秦淮河，造成环境污染。

热情好客的农民请我们吃饭后，把我们带到了xx水库。在水库边我们发现好多菜田，主要作物是空心菜，也有少量的山芋。老师介绍，空心菜只有在水很多的地方，因为耗水量很大。此处灌溉是直接用水库中的水进行简单人工灌溉的。

我们找到了水库管理员程爷爷和他的好帮手大狼狗阿熊。他带我们围着水库转了一圈，不走不知道，一走才知道，原来xx水库这么大，水面面积70多亩，走一圈要将近两个小时。他告诉我们，原来在xx村发展经济作物的时候，他也养过花卉，尝试了喷灌的方法，但是由于技术及经济上的问题还是没有成功。喷灌固然省力，而且可以精确灌溉，但是初期投入成本和电费很高，所以，只有在经济作物的种植中才能用。

下午2点，我们在程爷爷的帮助下来到xx社区村委会，那里的胡宗力副主任为我们详细讲了xx社区的情况。共27个居民小组，面积9.01平方公里，居民户有1231户，人口3013人，其中男性为1468人，女性为1545人，劳动力为1723人，流动人口112人(xx软件基地人口除外)。

社区有大小山头山坡50多个，实属丘陵地区，地势北高南低，西高东低，海拔平均高度为45米，一条坝由风坡坟水库溢洪道向东南直到霞辉社区泥塘组，长度约为2.5公里。

全社区耕地面积6824亩，其中水田为3763亩，旱地为3061亩，

山林面积为 5000亩，这里水源困难，极易受旱，农业生产水平低，1958年东善公社在风坡坟修建一座水库，新从张家电站到滩塘电站翻水到戴么塘电站，由戴么塘电站翻水到邓家水库，后又在石马(村)组后面兴建新塘水库、岗塘水库、神塘水库，在xx□高塘修建xx水库、长塘水库、王家塘水库、耿家水库，另外在风坡坟水库架筑两台套的抽水站，基本上解决缺水困难，确保大旱年份保丰收。

农业结构也发生大的调整，不再是种稻、种油菜、种小麦等农作物，而是调整为苗木、花卉、大棚蔬菜、生猪饲养、精养鱼池、茶叶种植，居民们用多渠道、多门路创造经济收入来源。

他还讲了一些这种灌溉方法的缺陷，由于水源在较高的地方，在运水过程中水的浪费严重，而且对土壤会造成一定的伤害，如泻坡。还有河道中的一些蛇虾在打洞时对渠道造成了不可避免的也很难发现的创伤，严重时河道将会崩溃，导致大量的水浪费。而且此种灌溉方式的速度不是很好，当遇到大旱时，需7-10天才能将秦淮河的水引进农田，就平时而言也的花时间。对于把握最佳灌溉时期很有影响。最佳的发展方向就是个体承包农田，进行大面积的统一管理及灌溉，达到省时，省力，省钱的效果。就灌溉而言是很讲求统一性的，这样可以大大的减少水的浪费。

之后我们来到了xx书记说的xx最大的水库——风波坟水库。

阴着的天似乎更有一种江南的味道，这江南味道的天空印在美丽的高塘水库中，便就是江南最和谐的风景。灰色的鸭子，悠然的荡在悠悠的水面上，轻轻划出那悠悠的波；那悠悠的波儿又推动着悠然的小鸭子，轻轻的荡漾在这美丽的江南的温婉中。在水库，我们看到了一座老水闸，水闸分有三门，比较传统。这里是水库出水之处，向下是水泥渠道，渠道很是通畅，一直流向下面的农田。顺流而下我们看见农民正在田地中劳作。

此次xx社区之行我们收获颇丰。在知识方面我们从当地的农民那里了解到了许许多多关于灌溉、排水、水渠修建、水闸水泵等方面的东西。而且我们了解到有些农民虽然不懂专业术语但是对灌溉却很有研究，是真正的土专家；在情感方面我们真真正正的体会到了当地农民的热情好客，不仅放下手中的活亲自为我们带路，替我们讲解灌溉、水库的知识，中午还给我们做了香喷喷的农家饭，我们真是感激之至！

第一天的实践活动就这样结束了，精神上的满足完全掩盖了身体上劳累，大家异常激动，对以后的实践活动充满期待和信心！

检验社会实践报告书篇三

期
社
会
实
践
报
告
书

计算机与信息工程学院110705班刘红君

系部名称：计算机与信息工程学院

专业：软件工程

年级：大学一年级

班级：110705

姓名：刘红君

学号：20114070539

实践单位：河南财经政法大学“绿色在行动”暑期社会实践团、“自然之友”小组

暑假前的犹豫：

转眼间，暑期将至。面对外出打工和留校参加学校的社会实践这两个选择，我犹豫了很久。每一次外出打工都让我深刻体味到生存的艰辛，生活的不易，出去过不少次，每天都是早早起床，八点钟开始上班，晚上八点拖着疲惫的身体回到宿舍简单吃点东西洗洗就睡。没有心情出去逛，自然也错过了很多能够开阔眼界的机会。但是报酬也是让人开心的，能挣两三千呢！是笔不小的收入，对于我来说生活费可以解决了，不用跟家里要钱了。

可是，我觉得我应该给自己一个不一样的假期，去经历一些不同的事情，去学习一些自己感觉有点陌生的东西。我知道一些事情只是听别人讲而不亲身实践和体会是不能够真正成为自己的东西的，只有自己亲自去做了，才能内化到自己的记忆里，也许一辈子都不会忘记。而学校又组织了涉及到很多方面的暑期实践团队，只有抓住机遇才能迎接挑战，最终，我选择留校实践。经过半个月的实践，我只能说我无悔。

选择加入“绿色在行动”：

近三十年，随着中国经济的发展与腾飞，中国的环境与生态问题日益严重。经济发展与环境保护是个两难选择，世界上许多发达国家都是以牺牲环境为代价换来国家的繁荣，渐渐，环境问题备受全球关注，并提出“可持续发展”的世界发展主题。但是，社会在前进，一个国家只有实力雄厚才能更好地立足于世界，中国身为发展中国家，拥有十四亿的人口，中国更需要大力发展经济，但在我看来，经济发展和环境保护也能实现双赢，也希望在我有生之年我能看到记忆中的绿水青山。

队友一样，怀着低碳的愿望，想通过这个团队，这次活动了解更多关于环保的知识，认识并向致力于环保事业的社会人士学习，也想深入了解环境保护与经济发展的微妙关系，更想为环保事业尽一份微薄之力。

实践内容介绍：

感悟：

活动结束后已经快两个月了，不过，回想起来依旧很满足，是一种幸福的感觉，这种感觉让人想微笑。也许不是感性之人，总是很少有感触。自打入队的第一天，我便与写结下了不解之缘，因为我也是会心一员，不知科甲为什么认为我文笔好，虽然我并不这样认为自己。我想能从开始写到结束，大概也是逼出来的，可是，写出来大家觉得还不错，这使我想起一句话：“你不逼自己，就不知道自己有多优秀”。

认识两位老师，说实话，开始并没有很深的感情，总觉得崔晟老师太过急躁，寇祥老师太过严格，活动走到结束，却不能不深深感谢两位老师。当崔晟老师非得把启动仪式现场放在古树旁时，考虑到那三辆车，我不太认同，一直担心车不能挪走，第二天到那，看到车竟然奇迹般不在了，当时只当是巧合，后来队友跟围观的人闲聊，才知道是崔晟老师协商到夜里两点的结果，我怎样，就现在，还是泪

奔· · · · · 深深的敬意和感谢，才知道有崔晟老师站在我们这群孩子背后，我们才有了逞强和挑剔的资格。

寇祥老师是个做事的人，特别认真，容不得一点马虎。我们处在一个尴尬的年龄，不能不承认，多少是有点幼稚的，对别人也总是爱急于下结论，仿佛只有会评价别人才能证明自己有阅人无数的经验，有点显摆的味道吧。我们最讨厌别人显摆，却又忍不住显摆自己，有点可笑，却也有点可爱吧！

了更广阔的世界。经过时间的筛选，我想这十几天学到的东西也会沉淀为精华激励我以后的生活。我想，这些日子，只能用一个字形容：值！

检验社会实践报告书篇四

系部名称：

专 业：

年 级：

班 级：

姓 名：

学 号：

实践单位□ xxxx有限公司

实践时间□ 20xx年一月一日 至 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

社会实践报告书格式范文

系部名称：管理学院

专 业：市场营销

年 级：14级

班 级□b141108

学 号□b14110827

姓 名：唐建涛

实践单位：苏州比得电子技术有限公司

实践时间□ 20xx年08月12日 至 08月26日 共14天

一、实践目的

深化改革开放以来，特别是十八大召开以来，市场经济在资源配置中的作用显得更加重要，它对资源配具有决定性作用。

作为我校经管专业的学生，在这样的历史大背景下，积极参与到市场运行之中，去认识市场、了解市场、融入市场认识市场运行的机理，对我们成长与发展具有尤为重要意义。

在这样的背景下，我选择了苏州比得电子技术有限公司参与社会实践，主要内容是跟随公司销售人员参与产品销售、产品介绍、客户关系维系以及新客户的发现与开发。

整个实践期间，重点落在销售领域，销售是营销的一个很重要的组成部分，与我的专业也相对契合，因此这次社会实践不仅会有益于我积累经验，还有助于我将所学理论或者知识在现实工作中进行实践和检验，有利于对相关知识的巩固和深化认识。

苏州比得电子技术有限公司是一家专注于测试测量领域数字化、模块化、无线信号处理技术及相关产品的研发、销售、服务的高新技术企业;致力于在解决信号采集、信号数据分析、追踪溯源领域内提供精密、可靠、经济的信号处理解决方案。

公司代理销售国际知名品牌各种原装测试测量传感器，同时为了更好地服务亚太市场，其还与美国cch合作在常州设立传感器生产基地。

这一次社会实践，并不只是参与到传感器销售这一具体领域中去，而是希望通过这一次的社会实践，了解销售这一营销的重要组成部分的操作流程，以及相关注意事项。

锻炼寻找信息、处理信息、反馈信息、寻找客户、开发客户以及维系客户的能力，加深对销售这一过程的认识和了解。

二、实践内容：

本次的社会实践主要集中于销售模块的客户发掘与客户维系，主要的. 活动包括拜访客户以及参加展览会两个重要活动，其中所拜访的客户包括客户公司的技术人员以及客户公司的采购，具体的时间安排为：

8月16日

拜访客户

鲁巴斯特机械有限公司

8月17日

拜访客户

儒拉玛特自动化(苏州)技术有限公司

苏州凌创电子系统有限公司

8月24日

参加展会

上海国际工业装配与传输技术展览会

上海国际汽车制造技术与装配及材料展会

其余时间

在公司处理日常业务

8月16日，我随公司的销售人员前往了苏州新能产业园，拜访了产业园内新落户的企业——路巴斯特机械有限公司。

该公司主要从事知名汽车品牌的零配件的产品生产，生产过程中需要用到我公司相关的传感器元件。

此次拜访客户的目的有两个，一方面是要加强与该客户的联系与沟通，另一方面，要了解该公司未来的发展方向，寻求未来的合作机遇。

鲁巴斯特机械有限公司是一家新起的产品零部件加工和销售的企业。

目前其规模还较小，作业及办公面积大致为1500平方米左右，但发展势头很强。

我们在该公司楼下和该公司一位技术员见了面，然后在该技术员的引荐下和他们老板见了面。

谈话开始前，我们先给了他们公司最新的产品介绍手册，然后我们并没有继续宣传我们的产品，而是与公司老板聊起了

天。

我们从侧面了解了一下该公司的未来发展方向。

作为一个民营企业，尤其是新兴民营企业，无时无刻不在考虑着未来企业的发展方向。

从谈话中，该企业老板对汽车行业的未来前景并不看好，而对工业机器人制造很感兴趣。

他说，往后的时间，经过考察以后，可能会降低汽配件的生产比重，而逐渐向工业取送机器人的生产。

这一次的客户拜访其战略意义远大于其战术意义，在与客户交流过程中让客户了解自己的产品远没有了解客户真正的未来的需要重要，只有了解了客户才能针对其发展方向，提供正确的、适当的产品介绍才能使客户体会到在期最需要你的时候你就出现的感受。

8月17日我随公司销售人员拜访了儒拉玛特自动化(苏州)技术有限公司以及苏州凌创电子系统有限公司两个客户的采购人员。

这两家企业规模较大，其中儒拉玛特自动化(苏州)技术有限公司是一家中外合资企业，主营业务是自动化生产线制造。

该公司选择的传感器使用的牌子较多，传感器使用量较大，其潜在的客户价值巨大，如果能让其将大部分的传感器订单锁定在公司目前经营的传感器品牌之内将会给公司带来巨大利益。

同16日一样，送出了产品介绍手册以后，我们并没有就某一系列的传感器进行谈话。

同该公司采购人员的谈话中，我们询问了该公司每一天的大致的传感器采购量，今年的业务状况，有没有接什么大的订单需要用到传感器元器件的。

另外，我们就该公司采购传感器的标准、途径以及品牌类型向该公司采购人员进行了咨询。

由采购人员得知，他们购买传感器主要有客户指定型号和品牌，然后直接采购装入生产线。

而其目前也因为在购买一些品牌的传感器的时候由于找不到合适的渠道而发愁。

了解完情况以后，我们就目前公司所经营的传感器品牌进行了介绍，并且向其表示对于一些特别难以找到合适渠道买到的传感器，我们也能通过国外的办事处买到。

并对以往的一些业务进行了交接，比如，我公司取得某知名传感器企业的华东销售代理权，该品牌以往的一些销售渠道可能已经作废，但可以与本公司合作，和买到该品牌的传感器。

随后我们告别儒拉玛特公司的采购人员，又去苏州某工业制造园区，拜访了

苏州凌创电子系统有限公司的采购人员，凌创公司的经营范围与儒拉玛特大致相同，整个拜访过程无过多差别，只是在采购的付款方式以及售后服务方面提出了一些与该公司相适应的要求。

8月24日，上海国际工业装配与传输技术展览会&上海国际汽车制造技术与装配及材料展会。

这一次展会一共有七个展览馆，吸引了国内外自动化行业的

上百家公司参加展会。

我们参加这次展会有两个方面的目的，第一是发现新的客户，有些客户一直想联系，却苦于没有途径联系上，通过展会就能与客户取得联系。

有的客户以前不了解，通过展会，可以加深对其的了解；另一方面，公司也要寻求转型，传感器行业的竞争正日益激烈，利润空间受到一再挤压，公司也要寻求新的转机。

此次的展会之行主要考察了防侧漏及自动化包装行业的行业前景。

除去上述时间，工作日内都在公司进行日常业务的操作，包括网上订单商榷，仪器调试，收发货物，填制票据等日常工作。

三、实践总结及体会

这一次的社会实践，改变了我的一些传统固有观念。

销售不仅是把产品卖给客户，还需要考虑到客户的特殊需求。

比如客户购买产品后的付费要求，产品的使用环境等等都需要考虑在内，避免后期的麻烦。

在进行国际贸易时还要考虑汇率以及产品在国外使用时的外部环境，比如我国的电压为220伏特，而美国的标准电压为110伏特。

如果按照国内的标准进行仪器调试而又在外国使用，就会出现问題。

客户拜访不代表产品介绍，客户拜访的目的更多的是了解客户的需求以及客户的发展方向。

这既不会让客户感到你的功利性还能更好地了解客户。

同时，作为一个代理销售企业，还需要了解客户的财务状况，业务情况等信息，这样才能有效的控制坏账的产生。

另外，客户以及客户信息的获取也是多途径的。

在寻找客户时可以通过行业黄页筛选具有合作机会的企业，可以通过已有客户介绍，可以通过网络寻找，同时还可以通过展会获取。

作为销售，必须要对行业的总体形势有准确的把握，对所售产品的运作原理，产品的调试及简单问题的修理有所掌握，仅仅作为一个销售的身份进行销售是很难做好销售的，也必须全面的考虑问题。

这一次的时间学习，让我感悟到，现在的工作岗位所需要的人才都是复合行的人才，不仅要有专业的知识技巧，相应的其他能力也很重要。

比如，外语的交流能力，计算机能力，驾驶能力以及相应的绘图能力(如cad绘图技术)。

在今后的学习生活中要着重培养自己的综合能力，使得自己能够更加适应现代工作岗位的需要。

检验社会实践报告书篇五

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的机会。

作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。

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。

应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。

短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过, , 人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。

我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。

接下来就是正式的工作。

每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。

每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序一天的工作总结。

经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。

因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。

要通过, , 自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。

同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过, , 自己来了解产品。

另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。

比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。

有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，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。

只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。

要通过, , 社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。

要循序渐进的提高自己的`能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

要善于沟通：碰到那些做生意比较坏的人和那些比较固执的农民，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和

的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心 他们有些人是第一次来卖稻谷，对我们厂的基本流程都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们卖稻谷的基本流程，这样我们也可以省很多功夫和时间，米厂也可以运行就可以更好。

要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。

老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。

回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。

学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。

社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛

苦，以后也不会再浪费钱了。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不再感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

社会实践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。

社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

现在，离走进社会越来越近了。

校园与社会环境本存在很大的区别。

这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。

这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。

我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。

一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。

我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。

害怕就是这样被克服的。

关键在于大胆地迈出第一步。

在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。

虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。

或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，每天有作息时间表约束你。

课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。

而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。

积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。

这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。

我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。

我们必须主动努力才可能继续干下去。

在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。

可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。

在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。

尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。

而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，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，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。

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。

有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。

更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基矗作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。

毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。

我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。

甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。

现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。

这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。

大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。

这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。

我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的

贡献，也能为自己带来更多的收益。

而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。

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。

人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。

别人给你的意见，你要听取耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。

其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。

知识犹如人的血液。

人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，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。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。

在人与人的交往中，我能看到自身的价值。

人往往是很执着的。

可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。

对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。

不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次寒假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什么事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！

通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！