

# 2023年寒假防疫社会实践报告(通用8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

## 寒假防疫社会实践报告篇一

2019年x月一号晚,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。

首先，我们三兄弟进行了总体计划：

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--的人口总数和家庭总数，得到--现在人口总数约为160多万，占汕尾总人数的70%，而我所在的--镇人口约20多万，共3万多户。按照我们--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--桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去--镇进货比较实

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一一桥边。

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一一，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。

第二天正式卖桔子，2.00元/斤，不过比较少人问津，可能是因为离春节还远吧，担心到时桔子都烂掉了。不过我们前两天都是靠着有熟人拉关系先做政府单位生意，这种比较容易做，一不讲价，二不挑拣，只要装好送上门就行。

就这样一直到廿五，我们也只卖出1000多千克，桔子的色泽已经没有刚回来那时好看了。这时其他摆摊的也已经开始批发了，仅在人民路就有6、7家了，竞争相当激烈。

而我们另一个滩点也进货回来开始卖了，我一般都在龙仙桥这个滩点，这边只有三两家，我们的桔子质量要好上不少，所以这边情况良好。桔子刚一回来就有很多人来买，第一天就买了500千克，这使我信心大增。

然而，最艰难的是这几天一直低温降雨，很冻，冻得大家都

不想出门了，更别说去消费了。这样我们的生意受到很大的影响，恶劣的天气大大地降低了消费者的消费积极性。大多数人抱着“本来要买20千克的，这么冷了，那就随便买个10千克吧”的心理。所以今年的桔子市场的需求量由于天气的原因降低了不少。

虽然天气恶劣，但很多劳动人民还是依旧劳作，我真正体会到社会上很多底层的老百姓的生活是多少的艰难。那么冷的天气，每天要起早摸黑的赚养家糊口，为的只是能让日子好过点。而我在学校的课室上课都嫌冷，这使我感觉到自己并没有想象中的那么坚忍，我要锻炼的地方还很多很多。

接下来几天都是差不多的天气，面对消费者不积极的消费心态，很多批发的卖家已经开始降价。第一天我们人民路滩点并没有一起降价，因为二哥觉得大家最后还是要买的，不怕卖不出去。后来事实证明，这个决定是错误的，这导致我们这个滩点到最后并没有什么赚头。

一直到廿八才开始降到1.50元/斤，而这时龙仙桥滩点由于竞争少，质量高已经卖得差不多了。我们考虑到市场上还有很多的桔子，估计还有10万千克，于是来个大甩卖，1.40元/斤成本价出售，这样到廿九还剩下1000多千克，接下来的就基本上1元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩200斤自己搬回家吃算了。

就这样，我的实践活动结束了。我们三兄弟核算了一下，除去成本18200元、运输费1200元、滩点租费800元和各种税收(包括市政局税、工商税、卫生管理税、个体税等)600元，最后我们只赚了2000多元，而人民路的滩点差不多没赚头。

这是一次失败而双成功的尝试，因为这次很多摆摊批发的都亏了，我们能不亏本主要是靠质量还有两边作战，同时准备也比较充足，但第一次做这个我们也存在不少问题：

一是时间上把握不对，如果廿五才开始卖的话人民路滩点的桔子不会到最后变得很难看。二是天气问题没有考虑进去，这是一个很重要的问题。三是市场了解还不够深入，今年受去年的影响以为桔子会好卖，所以很多人都来卖这个，结果导致供大于求。

但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉(不容易)，因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。

假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

寒假防疫社会实践心得【篇3】

## 寒假防疫社会实践报告篇二

2021年的寒假又来临了，我们一大批学生将会在假期选择社会实践。

实践的目的很简单，走入社会，锻炼自己，同时，减轻家庭负担，赚取较少数额的生活费。通过这次社会实践，很大程度上更深入的了解了社会以及世界，在一定程度上改变了或者说使我的价值观人生观得到了进化，从体力、精力锻炼了自己，让自己更加包容，努力的适应社会。并且实践中增长见识，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。学会从实践中学习，从学习中实践。去面对我从未面对过的一切。

应聘时，呈上求职申请后由餐厅经理安排并进行面试及试工，面试通过后方开始训练。学习关于你工作的一些基本信息。

在工作中伙伴的沟通与理解尤为重要。

如果你做的服务行业，那么服务挂帅的服务语言以及顾客至上的态度最为重要。这对于解决与顾客的纠纷和减少投诉非常有用。

实践中可能最记忆深刻的就是员工们为客人提供的顾客至上，顾客永远第一的服务。还有就是亲切的员工关系，以及温柔的接待员广播。

实践的一个月学到不少东西，感触也很多，要为客人提供优质的服务，就要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，同时注意与其它伙伴的沟通与交流。为客人提供富有人性化的服务，满足客人的需求，同时处理好与同事之间的关系。同时，在工作中也存在不少对于工作时间、工作环境、工作压力不满的现象。一些方面来说，正是这些问题导致了人员流动的加强，人才的流失，甚至品牌口碑的下降。建议提高员工福利，减少压力和谈话，统一标准，更宽容的对待新员工。

一个月的社会实践最深的体验就是要处理好与同事、伙伴、上级之间的关系，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，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到。

不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决凡事都要靠自己！因此，人会变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。同时也增强了自己的自信心，体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就

是生活，是真正的生活！

同时，也锻炼了自己，增强了体力、耐力。并且考验了自己的包容心，虚心求教的决心，提高了自己厚积薄发的干劲。

可以说，社会实践对于学生，尤其是即将迈入社会的大学生，是极其重要的！

寒假防疫社会实践心得【篇2】

## 寒假防疫社会实践报告篇三

我是来自信管1904班的xxxxxx□为深入学习贯彻关于青年工作的重要思想，扎根中国大地了解国情民情，通过社会实践坚定理想信念，站稳人民立场，练就过硬本领，投身强国伟业，进一步增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“xx”□

这次三下乡社会实践主要围绕“政府机关、农村居民、疫情防控、脱贫攻坚、文化传承”的主题，结合共青团武汉城市职业学院委员会的要求和对我们的指导让我们积极有序投入到实践中。

今年我国的新冠病毒、火灾等自然灾害事件频频发生，结合国家的调查报告，我们知道了这些灾害给人们的生命财产安全造成了巨大伤害，如何应对突发事件，防灾减灾成了当务之急。农村因位置偏僻、信息闭塞和农民文化程度不高等因素更是防灾的薄弱环节。因此，开展农村突发事件情况调研及建立健全应急机制具有很强的现实意义和巨大的社会价值，要通过展开此次活动，使我磨练意志、增长才干，切实提高创造能力和创业能力，为今后发展打好基础。同时，要通过宣传中华人民共和国突发事件应对法，调研当地突发事件情况，讲授并实地了解应对方法，发挥专业优势健全当地监测

体系、预警体系及信息体系，研讨农村突发事件应急机制的建立和实施途径，引导广大农民提高防灾避灾能力，提高当地政府应对突发事件的能力，从而预防和减少突发事件的发生，控制、减轻和消除突发事件引起的严重社会危害，以保护人民生命财产安全。

人的一生中，校园并不是永远的学校。一个星期的实践一晃而过，让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用，社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路与肩负的使命，社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

参加社会实践活动，是引导我们学生走出校门，走向社会，了解社会，投身社会的一种途径，是培养和锻炼个人能力和自身综合素质修养的渠道。

这些天的努力，我们在高场村走街串户，我与高场村的基层干部做交流，一是村民对我们有所了解，但也对我们有所顾忌，很少有村民能坦然大方的与我们侃侃而谈，更多的村民是内敛怕生的，以至于我们就拍了照片然后上前问候了一声就离开了，只是单纯的用笔和纸写下了我们每天访谈的内容，记录下我们收集到的数据资料。

我们浩浩荡荡走遍了这片神奇而美丽的土地，漫山遍野的树，耐人寻味的河流，偶尔传来的几声鸟鸣，远远望去犹如一片修仙圣地。我觉得陶渊明笔下的桃花源也不过如此。此地有一股神奇的吸引力，总让人流连忘返。建设新农村并不容易，我们不可能在面对某些问题时选择默默走开的方式，因为这是我们的责任，也是我们的义务，我不是来旅游的，是要关注社会的、关注民生，解决群众所需解决的事，做好我们自



己能做好的。

经过这次三下乡社会实践，让我提高了认识，明确了责任，通过参加社会实践活动，同学们的思想认识水平有了相当程度的提高，深化了我们对新农村的思想。经济落后一切都免谈，社会应该给与不发达地区更多的关注，让雨露惠及农村。我们大学生应该更加加倍努力，为祖国的强大多出力、多流汗、多动脑，实践活动还促进了我们对国情、民情的认识，增强了适应现代化建设的历史使命感和责任感。增长了才干，发现了不足，激发了热情。

我也重新认识了农村，重新认识了自己。这次活动也把我从理想拉回了现实，让我看到了自己的各种不足，包括知识储备、社会经验，同时给我带来未来的发展指明了方向，促使我不断进步，以至于我以后走向社会。同时作为一名大学生，建设社会主义新农村的责任必不可少，我们必将身体力行，实现农民朋友们的愿景。

文档为doc格式

## 寒假防疫社会实践报告篇四

古人曰：逝者如斯夫，不舍昼夜。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

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。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，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。

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得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，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和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把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。

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人际能力。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，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，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。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。

由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

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，在这种矛盾心理的促使下，我满怀信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。

来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。

在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，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不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个寒假的时间，但是这和以往打的工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。

作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。

通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

## 寒假防疫社会实践心得【篇5】

### 寒假防疫社会实践报告篇五

战“疫”有我，传递青春正能量。面对疫情，作为一名大三学生，积极响应团市委号召，踊跃投身疫情防控志愿服务当中。

我被分配到三伏潭镇疫情防控指挥部，协助做流调工作。主要工作是根据大数据反馈的信息，询问各返乡人员返乡的活动轨迹、疫苗接种情况等，然后汇总成表格，交至市防疫指挥部。工作期间，明白了不仅仅医生、护士们冲锋在一线，还有许许多多党员干部日夜奋战，为打赢疫情防控攻坚战付出了艰辛的努力。

疫情防控是对国家治理体系和治理能力的'一次实战检验，也是广大青年践行初心使命、体现责任担当的试金石和磨刀石。这次志愿活动让我深刻感知到作为青年，服务社会的使命感和责任感。

## 寒假防疫社会实践报告篇六

面对寒假,我们身担重任,需积极响应学院的号召及思想,积极地投身到社会实践中去.当我背着沉重的包袱回家时,总是有两种思想在挣扎着,一是回家帮忙的饿意愿,二是投入社会,感受社会实践的那份甘甜.

几经徘徊,有一种力量在鼓动着自已果断地作出了决择,选择回家帮忙的路……原因很简单,那便是留给我们最初的感动,家人的忙碌,父母的付出.

的确,他们的那份付出是无私的,伟大的.从而在更深层次而言,作为一名中华儿女,我们更要留住那份拳拳的赤子之心,并将之宏扬,因为他们是我们中国的文化精髓的一部分,对我们而言,那样做更是一份深沉的责任.

在此家里也是搞服装生意的,在帮忙之余能够学习的地方也是较多的,正所谓:"小生活,大道理".而且我还是带着一份感恩的心而来,牢牢地记住,滴水之恩,涌拳相报的道理.

一份感恩的情,一颗学习的心,让我投入到家里面这门小经营当中,这次虽然不是真正意义上的社会实践,但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光,我不仅从母亲,顾客身上学习到了很多东西,更重要的是,我在这短短的时间里,体会到通往社会之路的几点:

### 第一点真诚

您可以伪装你的面孔,但绝不可以忽视真诚的力量.从商有从

商的原则,对待客人我们即要真诚,更要遵循顾客至上的准则.你的一席微笑一瞥眼神,都会有意无意地触动到顾客的敏感度.与人为善,择善而从;敬人者,人恒敬之;爱人者,人恒爱之.我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任,更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视.

凡事总要用发展的眼光看问题,金碑银碑,不如顾客的口碑,更不如有口皆碑.顾客对我们的许可,那才称得上是一笔巨大的,无以比伦的巨大的精神财富.

## 第二点沟通

沟通可以使很多事情变得顺利;沟通可以使关系更加和谐,因此,我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁,让我们能够更加清晰的知道,顾客到底需要什么,又或者在言语中,我们可以推论出什么衣服才更加适合他,让他们能够买到称心如意的货物,从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行.

其实,沟通不仅在商业上能够另我们获利,但对于我这为学生而言,这更是一次难得的学习机会,另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃,真可谓是实现了一次”双赢”

## 第三点激情与耐心

激情与耐心,就像火与冰,看似两种完全不同的东西,却能碰撞出最美丽的火花.的确,每一个顾客的思想,喜好都是不一样的,面对各式各样的衣服,便会不由自主的挑剔起来,这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈,面对如此烦琐的活儿,我们是否可以坚持下去,靠的便是那份来自心灵最深处的激情.

面对那样的工作,务必会让人感到身心的疲惫,但感觉是快乐的,因为我已经把它当成了一次学习的机会,而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会,所以心里很是满足,我明白,其实不管在哪个行业,激情与耐心都是不可以缺少的,激情让我们对工

作充满热情,充满动力,愿意为共同的目标而奋斗.

耐心则让我们细致地对待工作,力求做好每个细节,精益求精.激情与耐心互补足进,才能碰撞出最美丽的火花,工作才能作到更好.

#### 第四点主动

事故无贵无贱,无长无少,道之所存,师之所存也,周围所接触到的人,只要他们有值得我们学习的地方,我们便要虚心认真的向他们学习,正所谓:”事事洞明皆学问,人情练达既文章.”当我们可以选择的时候,一定谨记把主动权掌握在自己手中,或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点,但作为工人或是顾客的他们,有时候至少回字经验上要比我们多得多,自然也就有他们的可取之处.

所以当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问,勤学,勤做,就会有意想不到的收获.在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长?而这一切,只能靠自己去争取,等待只能让你在沉默中灭亡.只有主动,才能为自己创造良机.

#### 第五点讲究条理

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性,但在工作上,我们除了要具备良好的逻辑思维外,更重要的便是要养成条理性的好习惯.例如,当我们记帐簿时,因为生意比较火暴,交易的人数又相对较多,如果记帐时不注意讲究条理的话,不仅不能准确的的记录相应的销售情况,而且将会导致日后翻查工作的不便.因此,条理性便站在了一个相当重要的

位置了。处理一项工作,如果不讲究条理,一定会让你的工作手忙脚乱,效率低下.

其实,其他工作也是一样,讲究条理能让你事半功倍,记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过,事情在有紧急性和重要性之分时,如果按条理分清主次,在逐一处理,那么你会觉得工作是那么轻松,养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中更加收益匪浅.

## 后记

在这一段时间的实践生活中,凡事多观察,多留意.工作让我学会很多,懂得了很多,虽然时间不长,但是他将为我以后的人生产生积极的作用,也将是我以后永久的回忆!

## 寒假防疫社会实践报告篇七

全力以赴抗疫情,我的青春不放假。作为一名大三学生,在新一轮疫情形势严峻之时,我义无反顾投身到战‘疫’之中。虽不能像前线医护人员那样直面风险、抗击疫情,但我也希望能凭自己的力量为家乡做一份贡献。在此次疫情防控志愿服务当中,我被分到郭河镇疫情防控指挥部,主要是进行人员信息的流调及中高风险地区返仙人员的排查等工作。

这次志愿服务的经历,让我感受到了防疫工作的繁琐,体验到了基层工作者的不容易,更加明白了“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”的人生哲理。

## 寒假防疫社会实践报告篇八

为期30天的社会实践圆满的结束了,期间所发生的一切值得令人好好回味一番。为此我用这篇社会实践论文记录与总结这段时间的工作情况,而这并不纯粹是为了完成任务,更重要的是,这是为了自己而写的一次找寻内心声音的伟大体验。



我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去苏州的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么？我的回答就是工作中要先去掉学生味。工作本身需要的就是一种严谨的态度，我是大学生并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的随意性决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一位师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：做什么工作都要有责任心。在跟她相处的期间我还领悟到了尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：你不知道看屏要看整个外观么？我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅

学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以熟工的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。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。

这个寒假我利用这段宝贵的时间参加有意义的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在实践中不可缺少的好多：

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来的第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知

道要打寒假工时，总有种说不出的心情，总感觉会有些害怕。跟同学通话说自己的心情，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自己什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会经验等种种原因使自己觉得很渺小，自己的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教导虚心接受，不要不当回事。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：勇气通往天堂，怯懦通往地狱。

四、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就会枯竭。

有一句话我很喜欢：成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的寒假工能学到什么呢？就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体会实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会经验比我牢靠的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们面前说只会让她们笑话。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情世故，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后无论做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承担起该有的责任。

这个寒假，见识了很多事，认识了很多，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的经验将永远成为人生最宝贵的财富之一。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

## 寒假防疫社会实践心得【篇4】