

最新寒假招生宣传社会实践策划(优质8篇)

请示是一种向上级领导或专业人士征求意见和建议的行为，它可以帮助我们更好地解决问题。在请示前，我们应该对问题进行充分的准备和思考。下面是一些写请示信的实用技巧和注意事项，希望对大家有所帮助。

寒假招生宣传社会实践策划篇一

xx年的元月16日，已是寒假回家的第九天，我今天就要去乡里给做门窗生意的叔叔帮忙(上班)了。堂哥是他最得力的员工，有多年的经验。最近他有一笔生意，工作地点在离我家不远的膨润工厂。厂里的老板为方便管理，放工业碱袋的仓库需要一合门，所以，我便和堂哥去了膨润工厂。堂哥利索的切割材料，让我操作电弧焊。

风呼呼地乱吹，暗暗地天丝毫没有出太阳的意思，手戴皮手套的我握着电弧焊柄，不知怎么的，弧竟然半天都点不着。厂里的工人出来看我手握焊柄，停下来边看边窃窃私语。

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也

仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，难度还是有的，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。

经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同事说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，甜甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了了自己的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实践的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。

在门外，看着初中的变化，让我不敢相信。找到我初三班主

任，简单说了几句。我们到了校长办公室，和校长说明了我們本次来校的目的，校长很高兴地接受了我們的申请。就批准了我們的宣传活动，耶！于是要了一份老师们的课表，趁着下课的时间到老师那儿进行了提前通知。“大约需要占用老师您20分钟的宝贵时间吧……”前面的任课老师都很好说话。可是，在遇到一位老教师的时候却碰到了钉子，“不行，我們班里的下节课要组织小测试，我的课堂上不允许这个……”听到这个，我都想放弃了。但是在班主任软磨硬泡，最后终于同意拿出最后的10分钟给我们“ok”这样也行，只不过这个班里的学弟学妹们接受信息会少一点，当然，这也没办法了。于是，我們带着早先准备好的宣传资料，进入了教学楼。本次宣传由于宣传资料的数量问题，我們选择每个班级一份学校下发的宣传资料，另外我们还复印了一份自己设计好的宣传资料，作为辅助材料协助宣传工作，当然我们还自制了课件，以加强宣传效果。宣传工作从初三一班开始，班主任怕我忙不过来就帮我在上面演示课件，我给同学们发放自己印制的资料，过程很顺利。班主任主要给大家展示了一下校园的风光，还有高中的一些先进设施。我一边发资料一边给某些同学做出解释。最后，还对某些有疑问的同学进行了逐一解答，取得了很好的效果。另外，还申请了一间教室，以备感兴趣的同学和我們面对面细致的交流。就这样，一直到初三七班，整个过程用了约2个小时的时间。和我們的学弟学妹进行了充分的交流，呵呵，感觉很体贴。。到了放学的时间了，好多同学找到了我，因为天比较冷，所以我們找了一个教室，一同在教室内谈论高中的具体情况，对某些疑问进行了细致的解答，气氛非常融洽。又很忙同学對我們学校有很多误解，自我的解释下，他们都明白了。看着他们高兴的样子，我也很高兴。到最后，班主任拿出了相机，给大家留下了一个合影。茄子。

既然来了，还没有看看我的高中老师怎么能行啊。于是，我們来到了教室办公楼，找到了我們各年级老师，看到了半年未见的老师，心里很高兴。老师们看上去也非常喜悦，于是和老师谈起了在大学的的生活，谈起了某某某考到哪里去了，

在那儿发展的如何。。“恩，挺好”“呵呵，他不错嘛”老师不时的发出了满意的认可。

一天下来，感觉挺疲劳的，嗓子都冒了烟。可是心里却很高兴。因为，通过本次假期实践活动又让我们接触到了母校，接触到了我们当年的恩师，也让更多的学弟学妹了解了我们的高中。大学对于一个人未来的发展很重要，但是高中也是很重要，必须要让大家及早认识到这个问题。勇士，我也告诉高中的师弟师妹们一些重要问题，虽然不全，但也有帮助。这次宣传，相信会对学弟学妹们以后的报考很有帮助，因为，这是宣传提供了很有力的报考依据。当然，也希望母校的学弟学妹能够在今年的高考中取得理想的成绩，考上理想的大学。

本次假期实践活动很有意义，也让自己的实践能力有了很大的提升，也相信我们大学会有更好的生源加入。

寒假招生宣传社会实践策划篇二

这个寒假，是我在高中度过的第一个寒假，也是上高中以来，第一次度过这么长的假期，在这个寒假，我来到爸爸的公司，体验了一下未来踏上社会后可能遇到的几种常见的职业。

我从最感兴趣，也最为复杂的化验开始。面对摆满了这个五十几平米的屋子的各种仪器，我充满了好奇，要测出石油的质量，熔点，沸点，还有石油独有的闪点，再根据这些数据，在密度表上查出密度，还要用到色相仪，检查石油的成色。这些步骤繁且复杂，光是看着那厚厚的密度表就已经倒抽一口冷气，只有卖弄一下自己贫瘠的化学知识，摆弄几下容量瓶罢了。对于那些一看就十分精密且高级的仪器，就颇有自知之明的敬而远之了。据我所知，每一种石油的化验工作每天要做很多遍，何况父亲公司里的石油种类不止一种，生产出来的产品更是繁多。遇到熟悉的种类还好，若是遇到不熟悉的新种类，花费的功夫更大。我不禁连连咂舌，这样的

工作量，却还不是最辛苦的。

父亲工作忙碌，这一点我是知道的，但真的陪父亲一天，才知道他有多么忙。早上他巡视前我给他泡的一杯茶，等我快中午回来，已经凉透了，却还是那么多，而父亲，依然不在办公室中。好不容易等到他回来，已经是饭点，一边走回来，一边用对讲机安排一些注意事项。到了吃饭的时候，一手握着筷子，一手握着手机，打着电话。不要以为坐办公室的就很清闲，他们其实也很忙碌。在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

父亲见我已经在叫苦叫累，说：“那下午，你就去门卫上好了，手机不许带，你就在那带一个下午。只是看着人员进出罢了，总不会再觉得累了吧。”“门卫？”虽然不太情愿，我还是乖乖去了楼下。坐在门卫室里，有没有任何的娱乐，终日盯着窗外发呆，起初，我还能看着两只麻雀飞来飞去，偶尔落在地上啄啄，又扑棱棱地飞走，但是时间久了，麻雀叽叽喳喳的叫声却让我心生厌烦，恨不得丢块石头出去把它们吓走。空调的暖风吹得人昏昏欲睡，我的上下眼皮已经几次打架，突然梆梆的敲玻璃声想起，一位穿着顺丰快递工作服的快递员正在敲窗，我赶紧站起来开门，迎接我的却是一只大大的箱子，快递员对着我说：“麻烦代签一下。”“好的好的”我收下这个箱子，一转身又看见一个巨大的包裹被放到了地上，快递员直起身子：“还有几个，您稍等一下。”看着快递员车子后面那几个体积不亚于前面两个的包裹，我已经麻木地说不出话来了，只能机械地点头，机械地看着快递员搬包裹，机械地签字，机械地向快递员道谢，说再见。整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真正的明白，

平凡职业的辛苦。

第一次参加高中的社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。这一次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才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了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

寒假招生宣传社会实践策划篇三

社会实践时间□20xx年2月x日至20xx年x月x日，共x天

狂年寒假期间，我在我们小区居委会上接了个任务：撕小广告。虽然三天的实践活动让我觉得很累很辛苦，但是，我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西，也通过三天实践活动，使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。

白天寒风刺骨，正是有这样的天气，激起了我要参加社会实践活动的决心，我要看看我能否在恶劣的环境下有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过这次体验让自己更进一步的了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，更重要的是检验一下所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，想通过实践找出差距与不足所在。

2月x日那天，在接到任务后，我便领了两个铲子兴冲冲的去

找小广告，站在马路边上，抬头四十五度角瞅，向下一百三十度角看，我的妈呀，天上地下都是小广告，有的一片，都成大广告了，于是，我便从最“基层”——地下铲起，铲了几下，小广告纹丝不动，于是我便有些气馁，但不服输的心态又使我继续下去，突然，一个场景在我脑海中浮现：一个下雨天，地上潮湿湿的，一片卫生纸在地上逐渐被雨水打湿，打碎，打烂。我便想：洒点水试试。这一试可不要紧，帮了我大忙。这小广告一沾水就变软，一铲就下来，于是，我便用这个方法一连干了五天，最后，那一片地方以及周围都不见小广告的身影，我看了觉的十分的高兴与舒心。

“艰辛知人生，实践长才干”，通过参加这次社会实践活动，使我逐渐了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行直观的评价。这在无形之中使我对自已有了一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，我今年十六岁，是一名高二的学生，还有两年就成年并走向社会，现在就应提早走进社会，认识社会，体验社会，适应社会，为今后的生活做好坚实的准备。

寒假招生宣传社会实践策划篇四

实践时间□xx年1月9日—20日

大学生进行寒假社会实践是一门必修课，是学校教育向课堂外的一种延伸，假期进行社会实践可有助于我接触和了解社会，拓宽自己的视野，增强自身的生活技能，和应变能力，锻炼自己，将自己在学校所学到的东西更好地运用于实际，回报和服务社会，通过社会实践熏陶思想感情，充实精神生活，提高道德境界，增强知识和才干，虽然之前我也进行过相关的活动，但总不及这次深。这对于一个即将踏入社会的大三学生来说是一次很好的锻炼，它让我在实践中锻炼了自己的才干，培养了自己韧性，也发现了自己的不足和差距所在！

这次外出打工之路是艰苦的。因为正逢中国传统的春节—中国最隆重的节日。在这一日子里，远在千里之外的人都会赶回家过年，这个时候也往往是厂家最缺人的时候，外出打工不仅可以挣到下学期的生活费，减轻家里的负担，更重要的是能扩宽视野，丰富社会阅历。当我把这一打算告诉家里人时，家人都不同意。大过年的人人都往家里赶我缺往外跑况且人生地不熟的，人家会要吗？而且也不安全，万一遇见坏人怎么办？我反复劝说家人，最终他们同意了。当时，寒风呼呼，天气异常的寒冷，但这丝毫不能阻隔我南下打工的决心。在1月8号结束了期末考试之后，我和几个同学毅然决然的踏上了南下的列车，前往目的地深圳。上了车后才发现车子里已经坐满了人，一问他们都是去打工的，我暗暗庆幸我不是一个人。经过一夜的颠簸，第二天上午终于到达了深圳。一下车，我们都被大城市的繁华所惊呆了，只见到处都是高楼林立，一座座厂房错落有致，街上人来人往，热闹非凡。但我没有迷恋这一繁华，在管理人员的带领下，我们找到了自己的宿舍并安排好了一切，或许是因为舟车劳顿的缘故，这一夜我睡得很香。

第二天，我早早的便起了床，洗漱完毕后，我来到了厂区，开始了我的第一份工作。上午是岗前培训，公司培训人员给我们讲了公司的规章制度并分配了工作岗位。我所在的岗位是高温老化区，这可是一份苦力活，我能坚持下来吗？我自己心里也没底。在工作了一天之后，我全身酸痛，累得上气不接下气，只想躺下来好好睡一觉。

这时我才体会到生活的.不容易，然而惟其艰难，才更显勇毅，惟其笃行，才弥足珍贵。既来之则安之，我不能功亏一篑！于是，我咬紧牙关坚持着。第三天，我的手上起了水泡，一做事就疼痛难忍，有好几次我都想打退堂鼓，甩手不干了，但逆水行舟用力撑，一篙松劲退千寻，既然自己选择来这就没有回头路！说一千道一万，不如脚踏实地好好干，我要把这份工作给做好，不能让人看扁了！然而行胜于言，但知易行难，刚开始由于我对工作不怎么熟悉，速度不快，所以老

是被线长骂，有几次我差点和他吵了起来，但我最终忍住了，我没有去和他吵，而是虚心向老员工学习，不懂就问。经过一段时间后，慢慢的我的速度提高了，老员工们都竖着拇指说：“这个小伙子不错！”我终于以自己的努力赢得了别人的认可，也慢慢的喜欢上了这一岗位。经历过后才发现，硬骨头并不可怕，险滩亦不足畏，只要有冒的勇气、闯的劲头，就没有翻不过的山，越不过的坎！学习也是一样！我庆幸自己做了一个明智的选择！

虔诚而执着，至信而深厚。此次假期我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，进行了一次打工之旅。这期间学到了许多书本上所学不到的知识。没有实践就没有发言权，打工让我在劳累中得到了快乐，在汗水中得到了磨练，使我受益匪浅，现举例如下：

小时候，天不怕地不怕，吃过亏就害怕了，然而当你克服了心理的障碍，解开了思想上的扣子，那一切都会变得容易了，所以说“勇气通往天堂，怯懦通往地狱”。

三是在工作中要不断丰富知识。知识正如人体的血液，人缺了血液，身体就会衰竭，人若缺了知识，头脑就会枯竭，所以要时常给自己充电。

四是要注重细节。天下难事，必做于易，天下大事，必作于细。有时细节将决定成败，把小事做好就不平凡。唯有脚踏实地，才能把我们带入梦想的新天地。

(1) 本人的人际交往关系还有待加强，在日常生活交际中还应广泛结交各种良师益友，取人之长，补己之短，扩大自己的朋友圈。

(2) 缺乏社会经验，在为人处事、接人待物方面还不够成熟，看待事物的态度有时过于偏激，做事方法不得当。

(3) 自我意识不强，遇事没有自己的主见，这应该加以改进。

(1) 驻厂管理员管理不到位，各种信息通知不及时，导致各种矛盾层出不穷，个别管理员的服务态度差，素质不高，应加强培训力度，打铁还需自身硬。

(2) 是公司内部缺乏一整套有效地激励机制，忽视员工的福利有过则惩，有功不奖，导致员工的积极性不高，主人翁的意识不强，这不利于公司的发展，建议公司适当提高基层工作人员的工资待遇，确保人员留得住。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！时间如白驹过隙，短暂的实践生活结束了，但是我知道我的学习没有结束，我要实现自己的梦想依然任重道远！我相信经过此次实践，我以后的人生道路将会更加丰富多彩！

寒假招生宣传社会实践策划篇五

本站后面为你推荐更多寒假社会实践报告！

宝鸡，这个早在古代文化中就有着重要地位的地方，如今已成为数千华夏儿女的生命摇篮。宝鸡，古称陈仓，位于陕西关中西部，地与甘肃、宁夏，四川相连，是国内大陆入川的捷径要道，陇海，宝鸡铁路在此交会，因此宝鸡也成为中国境内亚欧大陆桥上第三个大型十字枢纽。

我生在宝鸡，长在宝鸡。志愿填在西安将我带出了生我养我的地方。宝鸡地质构造复杂，东西南北差异大，具有南、西、北三面环山，但多山并未阻碍宝鸡的发展，东西贯穿流过的渭河成为宝鸡发展的主要方向，呈角开口槽形的特点。宝鸡全面积872平方公里。所以说家乡宝鸡仍处于飞速发展的阶段，人口不断增长使得建筑面积不断扩张。宝鸡以山地为主，南倚秦岭，北部有原，呈现“六山一水三分田”的格局。

古称陈仓的宝鸡市有着悠久历史。宝鸡是华夏始祖炎帝故里，市内建有炎帝陵，炎帝祠等著名旅游建筑。周秦王朝的发祥地，素有“青铜器之乡”、“民间工艺美术之乡”和“佛骨圣地”的美誉，影响了中华民族三千多年的《周礼》、《周易》，以及“姜太公钓鱼，愿者上钩”、“周公吐哺，天下归心”，“明修栈道，暗渡陈仓”等典故皆出自宝鸡，至今仍有北首岭遗址，钓鱼台、，周公庙、周王陵、秦王陵群、古栈道、五丈原、法门寺、大散关等大量珍贵的历史遗址。

家乡宝鸡还有十大怪，对不了解这座陕西第二大城市的人们来说，是一次接近暴击的好机会。第一怪——面条宽得象腰带。所谓的裤腰带面是关中人民最青睐的美食，手擀面做出腰带般粗细，吃在嘴里可真可谓爽口实在。第二怪是饼子大的像锅盖，小麦是宝鸡人喜欢的粮食，做出的锅盔大饼比锅还大得多，宝鸡人对吃要求不高，一碗裤腰带面就口饼，吃饱最舒服。第三怪便是“有了辣子不吃菜”，一碗宽面浇上油泼辣子可是令人垂涎三尺，饼子夹辣子更是美味佳肴。第四怪可谓是说足了关中人民的大气——“老碗小盆分不开”，没有碗盆之分的人们，吃面一向用海碗来盛，这碗可不是普通的碗，而是碗口如盆般大小的超大号，一碗便饱的生活真是美滋滋的。第五怪，家家房子半边盖。也是为了避免季风气候的多雨。第六怪，板凳不坐蹲起来。宝鸡人民很早就喜欢蹲在板凳上，原因我却无法知晓。第七怪妇女帕帕头上戴，第八怪，秦腔大戏吼起来。说到秦腔，这可是宝鸡的重要风俗之一，没听说过戏是吼出来的，怪了就是秦腔要吼，更是体现了关中人民的粗旷与豁达。第九怪“一截粗绳当皮带”。宝鸡人民衣食无忧便在这一怪上体现，不讲究吃不讲究穿，用一根粗绳绑在裤腰上当腰带，方便结实。最后一怪，陕西姑娘不对外，我在这就不详说了，这只是个民俗风情。

上面听说的十个民俗只有在过的生活中比较多见，如今已有很多人在新时代新社会中不那么做了，不过仍然用其来表现宝鸡这块宝地的民俗风情。如今，宝鸡经济飞速发展，以其优越的历史条件发展旅游业，又没放弃以往的工业发展，带

动着宝鸡人民致富安康。

这就是宝鸡，一个美丽的西部城市。

寒假招生宣传社会实践策划篇六

一颗颗善心，欲向人间撒下感动的泪花，无意间明白这是一个错误，想象中的感动是那样残忍地被玷污，只怕风干的泪再也不会萌发出爱的枝杈。

我们的稚雅，成了他们欺骗的砝码；我们的信赖，做了他们虚伪的面纱。

节俭素来是中华民族的引以为骄傲的光荣传统。可是它只能写在教科书上，却很难与生活相得益彰。从城镇来的调查报告中，有70.5%的人能做到节约水电，而问及原因时，大都是这两样要收费，节约的钱用在其它方面不更好些吗？那么难道说富有的人就可以无所顾忌地浪费么？经济增长反倒会扼杀“节俭”的优秀传统，那要经济增长作什么呢？从农村得到的数据显示有83%的人节约电，而只有约3%的人会节约水。这是多么惊人的数据呀！白花花的水从农村人指缝间无辜地逝去，岂不令人叹息，如果抓紧治理，9亿农民，千百万个农村，这可以节约多少水呀，这将是可观的一笔财富！

有94%的人卖年货的费用超过了平常的月收入，这是人们生活水平提高的具体表现，或许现在的人大都学会了享受生活，穷尽一生挣来的钱留下做什么呢？不如适当休闲一下，正得人生之乐呀！这不71%的城镇居民都曾选择在长假期间去外旅游呢！

在这些问题上，市民是何其“大气”，但在有些事情上，又是如此“小气”。

应该说这是一个落后的城市，几乎所有的女性很少在闲暇时

看新闻节目，而有86%的男士会聆听新闻之音，而藏书之问，答是者寥寥数人，似乎女性在思想上存在着可怕的大漏洞。而赌博、抽烟、酗酒，似乎是男士们的共同语言。或许这是社会的一种必然，不可能轻易更改的文字，但至少可不可以表现得再好一点，让我们感到“爱心”的味道？大多数人躲进小屋成一统，管它大家风与火，一旦触动自身利益便兴师动众。可悲啊！此镇之大，能有几人先天下之忧而忧哉！急功近利的风，吹灭纯真的火，大同社会的理想，何时能够实现呢？也许我们无法要求每个人都志存高远，只求安居乐业，但这只是小家之乐，可大家呢？一种强大的斥力似乎不可消除，那是什么呢？不言而喻。

胡三负责在城里展开调查，而我则农村。有些问题被删去，有的问题男女有别、老少须分，有的问题只是通过言谈推测答案，有的问题则问而不记，主要调查方式为口头问答，可能调查人数不够多，不能充分说明问题，但我认为，管中窥豹，从中我们还是可以发现一些社会问题。我们在正文中大都持批评态度，因为我以为逆耳忠言是必须的，顺言不必我言说。

寒假招生宣传社会实践策划篇七

本次我进行实践活动的单位是xxx超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，

并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具体的情况，包括工作人员的概况，工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1. 服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝
3. 不可监守自盗，违者重罚
4. 应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金
5. 超市内保持清洁，禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点。从事超市工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到社会的稳定和发展，我整理好了自己的状态，准备投入到这为期两周的实践活动中。

这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。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过，亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多

少呢?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真正走入社会,能够适应国内外的经济形势的变化,并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题,我来到了xxx[]开始了我这个假期的社会实践。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。只学不实践,那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面,实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习,学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同,接触的人与事不同,从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习,从学习中实践。

在中国的经济飞速发展,又加入了世贸组织后,国内外经济日趋变化,每天都不断有新的东西涌现,在拥有了越来越多的机会的同时,也有了更多的挑战,前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了,中国的经济越和外面接轨,对于人才的要求就会越来越高,我们不只要学好学校里所学到的知识,还要不断从生活中,实践中学其他知识,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。

在实践的这段时间内,我们穿街走户接触各种各样的人和事,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,要自己地去做,而且要尽自己的努力做到最好。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!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。接触那些刚刚毕业的学长学姐,他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中,我感受很深的一点是,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。

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。

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。

寒假招生宣传社会实践策划篇八

寒假我回到了家乡，为了使自己假期过的充实，自己的去找了一份工作是x通信的(专营店)，其实也算是营业员。因为移动网络很多方面用的就是非完全电子商务。在那工作我没有

说我是实习生对公司的人来说我是一个走出社会的人了，给我的压力是自己要像有社会经验的人一样。幸运的是，在我努力学习下，很顺利的和同事相处，工作也投入了其中。我的工作主要是办卡，充值和业务咨询服务。

经过一段时间后，自己常常出现错误，粗心大意，草率了事，心浮气躁。而且也接受了批评，这使我明白了做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！社会实践活动带给我们的是欣喜，喜悦。在实践活动中我们感受到自己的微薄，领会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中实验中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正地走出课堂。

如何服务大家，享受自己的成果，使自己沉醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但假如再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉；另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才。

说实话，对于这种实践活动，我其实不十分清楚其真正的意义。可是对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是，我带着心中的问号，踏上了社会实践的“道路”，也结束了这个实习阶段。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。这一次的实习虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是仍然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解这个社会的方方面面，同时给自己在新的学期定下了目的，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目的，向成功迈进一大步。

我打过工，知道学生打工很不容易。学生是廉价劳动力，有的公司很江湖，我们辛辛苦苦赚来的钱还少给，有的是托着

不给，还有的干脆就不给了。

那么现在自然先得选择好打工的品种。时下大学生打工无非是做家教，搞推销□x劳动力。据说现在做家教就等同于骗钱。这可是我们班上十几位做家教的同学一致的感悟领会。再说由于这学期就要结束了就算想骗也没有地方骗了，因此做家教显然行不通。搞推销，说句老实话，其实我是很想干这行的。不就是告嘴皮子混饭吃吗，那还不容易？可转念一想，还是不行，只因为自己面目狰狞。加上五短身材，我的哥们一致要求我不要去现丑。说是影响市容，极易让外国游客对广州产生误解。我知道什么叫金玉良言。什么叫忠言逆耳。为了顾全大局，推销也只好作罢——说实话，推销实在太苦了。我怕我受不了。

我寒假每天早晨7：00起来，下午6：30下班。听听元老们的工作经验，渐渐的x了将近一个月，教我一些有关公司的基本知识。我渐渐的开始进入工作状态。每天对象是电脑，一天下来，我的眼睛都成肿的了。打工可真累，我是深有领会呀！但是打工不仅可以增加收入，减轻家里的承担，还可以通过打工锻炼自己，培养各方面的能力。打工是人生历练的过程，是人生很有意义的经历。边学习边打工，收获肯定会比在学校里一味读书多得多。

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美妙意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐步壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生打工，一直是“仁者见仁，智者见智”，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工

的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以当机立断的参与其中。老板对我很好，对员工们都很好，第一月虽然没有学到多少东西，但是，我对公司的印象还是比较不错。我会更加努力的去做。不会让公司的员工失望的。

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目的和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道习题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能社会立足的，所以一定要特别小心慎重，而且一旦出错其实不是像学校里一样教师打个红叉，然后改正来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些感悟和领会让人感到兴奋，但却决不单单用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级逼迫、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取别人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这

才是我所应该做的。

我也从工作实验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，我能看到本身的价值。人往往是很执着的。可是假如你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不管做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和四周的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法领会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不单单要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

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寒期打工。暑期虽然只有短短的两个半月，但是在这段时间里，我们却可以领会一下工作的辛苦，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思考、工作和解决问习题能力。通过参加一些实践性活

动稳固所学的理论，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 and 锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期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别人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的时机，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。

在这次寒期的工作中，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程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，渐渐走向成熟。