# 大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字(10篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-24

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇一我已经做...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇一**

我已经做好的心理准备了，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的 苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验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，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“宾馆”从此我的实习工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习?”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来都是俩个班的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生?还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说带一大帮人从逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这么认为，我做的是不对，我是从逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是工作不适合我。“我回家了，我不实习了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说“：帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋俄罗斯人，我实习很重要的一个目的就是和俄罗斯人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗?我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的孟老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实习生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会(会计，我干的工作就相当与会计)”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩(我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用)短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中国餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在18号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了(我们店里所有成员都是哈尔滨人)，我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个寒假实习生活也算是告以段落了。

这次的寒假实习带给我的不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友包括俄罗斯朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的。而我已深刻的体会到我经验的不足了，并且也认识到了我所学的浅薄，相信这次实习对我日后的学习和工作有所帮助。感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人!

这次寒假实习我学到了很多，首先就是如何说话，刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话，得罪了领导，这不是明哲保身的方法，我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的，这是很值得我学习的地方。

我还学到了知错就改是很好的，这是我成长中的巨大财富，做错了并不怕，怕的就是以后学习路上不知道困难，知道困难后也不改的愣头青作风，我要学会动脑子，时刻做好自己。

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的!

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇二**

20xx寒假刚刚开始，我就去珠海谭鱼头开始了我的假期兼职打工的生活，许多大学生也利用这个寒假，感受社会、锻炼能力，赚自己的“第一桶金”。

\"您好，欢迎光临！这是我的工作用语\"其它我还知道在珠海的家电卖场，珠海大学三年级的学生小傅一边熟练地打开洗衣机的盖子，一边耐心地给顾客介绍洗衣机的功能和操作程序。

在拱北一家手机专卖店门前，一位年轻的男歌手在临时搭建的台子上卖力地唱歌曲，还有许多女学生在台上随着音乐跳舞，10余名身穿带有名牌手机标志的工作人员，向过往行人散发着促销单，据一位销售人员介绍，台上演唱的男歌手，伴舞人员全部是珠海各高校的学生。

记者从珠海各部分高校了解到，目前大学生假期打工的以促销为主，但也有不少大学生从事演艺活动等\"高级职业\"，哈尔滨师范大学学生工部的徐老师说，早在半个月前，不少商家招聘促销员的海报就出现在学校的海报栏里，促销产品主要是化妆品，食品，电器及数码产品等。与往年不同的是，一些具有舞蹈，形体基础功的女大学生格外受宠，成为商家街头表演，礼仪活动的人选。

据了解，谋求兼职的主要是大学一二年级的学生，许多第一次兼职打工的学生，并不计较报酬的多少，而是看重工作所能积累的社会经验。据某中介公司的工作人员介绍，现在市场上兼职的报酬大同小异，一般市场调查问卷每份10元至30元，促销每小时8元至10元，派发礼品每小时10元至15元，电话访问每小时8元至10元。10天里大学生可以得到100元至200元的报酬。就读于珠海工业大学的李丹说，兼职要面对陌生人、新环境，可以让他们学习如何更快地融入社会，还可以找到上进的闯劲，激励自己自强不息。

寒假的一个多月就这样匆匆结束了，第一次的社会实践，让整日呆在象牙塔中的我，尝到了社会生活的现实和不易。或许，这样真切的体会，才是我最宝贵的收获吧。

20xx年2月19日，我从珠海回到家里，和妈妈谈了我在珠海打工的体验与心得。妈妈从我的谈话中得到的启示就是：“女儿，你确实长大了，懂事了。”春节期间，一想到别人都在家里团聚，自己难免会觉得委屈，但路是自己选择的，除了坚持以外我别无选择。虽然没能学到很多东西但能坚持了下来我觉得自己就是最棒的。

第一天穿上工作服你别看还真有些员工的样，经理让我当传菜的兼传单的，也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以了，如果前厅有客人点菜，然后再把菜单带到后厨，想想是再简单不过的事情了。。

一天的工作基本就是这样的：早上9点半到营业厅（吧台点到），然后打扫卫生，开一个全体员工会，10点半吃早饭，然后中途没休息一直要上到晚上10点钟左右，打扫完卫生才能下班。我们就夹在后厨和前厅之间，也是后厨师傅与前厅的桥梁。渐渐地我步入了正轨，也慢慢的适应了我的本职工作，可时间过得很快，34天的实践工作即将结束，临走之前经理告诉我们：“社会是一个大舞台，我们这里只是他的一个角落，还有很多东西在你们大学里是学习不到的，有机会去其他的地方锻炼一下，会对你们有很多的帮助，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习的时候，选用假期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会。放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。赚钱不是主要目地，作为一个学生能赚多少钱呢？毕业以后有的是机会，也希望你们尝到我们店里来玩。当然，你们还得以学习为主，大学里你们学习的东西很多，不要错过了锻炼的机会哦！祝你们学业有成！ ”

这就是我假期的兼职打工生活，一个充实而有意义的假期。

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇三**

转眼之间，我已经正式告别了这一学期的学生生涯，迎来了我大学的第一个假期，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那些无奈，为了不留遗憾，为了使这个漫长的假期过得更加充实，我将为我的这个假期做一个详细的规划，提早进入社会，开阔视眼，增长见识。

假期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段，有助于我们当代大学生接触社会，了解社会，同时，实践也可以让我们学习知识，也是锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式，因此，我一定会倍加珍惜这次的实践机会。

这次实践我去了派派乐打工，“凡事想时容易，做时难”本以为这里比其它餐馆干净点，打工也可以轻松点，不就是给顾客点一下餐，收拾一下桌子吗?这些平时在家也做过，心里还存在侥幸的心理，可是让我么想到的是刚去的第一天下午就犯错了，在给顾客点餐时出了差错，刚好被领班发现，被骂是不能避免的。因此，我心中也是有许多委屈，可事实摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓的我说不出话来，我心想万事开头难，早接下来的工作中我一定会更加认真。

派派乐里非常忙，每天得等到所有的顾客走完我们才可以下班，所以每天回家也已经很晚了，在加上累，于是我有了辞职的想法，可是又想如果就这样就半途而废，什么也学不到，我又觉得很惭愧。而且自己需要学的的还很多，所以我一定要坚持下去。正是有了这份坚持我后面的工作也顺利了很多，失误也减少了。

通过这次实践让我认识到凡事一定要坚持，面对社会上形形\*\*的人，也要学会怎么面对，同时，我也学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心去对待身边的人。我相信，这次经历会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进，在人生的旅途中越走越长。

时间飞逝，告别了短暂的假期，新学期即将开始，在新的学期里我将会收起那颗脆弱敏感的心灵，用坚持不懈的汗水为自己的明天，为自己的目标而奋斗，我坚信那溅在路上的滴滴汗水，是为我将来的成功奏响的旋律。

史上最长寒假怎么过?

走访北京多所高校，调查发现除了找实习单位积攒实习经历，为将来就业铺路，寒假打工亦是许多学生的理想选择，选择参加培训班，发展兴趣爱好的学生人数也不在少数，也有很多人表示要宅在家里或走亲访友，好好和家人过个年。

做兼职：给自己赚压岁钱

早在寒假未到的时候，就有不少同学给自己找了一份兼职。他们表示寒假兼职，既能锻炼自己的能力，还能给自己赚一些零花钱。

首都师范大学的小李在寒假前就给自己找了一份家教的兼职工作。他说：“寒假做兼职在我们同学间很流行，现在我一直在给一个小学5年级的学生辅导家庭作业。今年寒假，学生的妈妈希望我能继续辅导他的作业，每天3小时，每小时百元左右。”

刚从宝鸡文理学院回京的小郭在同学的介绍下找到了一份超市促销果汁的兼职工作。“我已经读大学了，今年寒假估计没有长辈给我压岁钱了，我打算自己赚点。超市就在我家附近，每天工作时间是早10点到晚6点，一天150元，工作也很简单，在人多的时候拿着扩音器说一下广告词就可以了。”

还有不少大学生在校期间就开始在麦当劳和肯德基做兼职，寒假期间，他们选择坚持做下去。对于大学生寒假兼职很多同学表示，即使干的工作和所学专业无关，也是可以积累社会经验的，可以与不同的人交流学习处理人际关系，锻炼交际能力。

旅游：选择同学老家省住宿费

家住北京的大二学生李晓很满意自己寒假的安排“我们学校寒假放得比较早，1月11号开始，我的寒假计划都是玩，春节前去东北玩，春节后去海南玩。这两个地方都是我同学的家乡。”小李表示，同学之间经过一年的相处，彼此间都相当熟了，父母也放心她去外地玩。另外，去同学的家乡玩，不仅可以省一大笔住宿费，还有一个免费导游。

寒假期间去同学的家乡游玩虽然好处多多，但也有一些家长表示，他们很担心孩子在来回的路程及游玩过程中的安全问题。

大一新生：宅在家里或继续学习

面对大学第一个假期的来临，大一新生田园觉得有些措手不及，“高中的寒假都是在补课中度过的，大学的第一个寒假我打算宅在家里”。田园表示，自己第一次面临这么轻松的假期，还有些不知所措。

同是大一新生的小周早早便规划好了寒假，“寒假我打算去学习绘画，因为我是我们学校大学生心理协会宣传部的部员，主要负责做活动时海报的绘制工作，我发现社团里好多同学都画的比我好，我以前虽然学过绘画，但高中三年备战高考忘得差不多了。我希望能利用寒假时间在绘画技巧方面有一些提高。”小周表示，大学时间充裕，寒假还没到时他和一些同学就提前报了一些自己感兴趣的才艺班。

老师建议：合理安排假日避免不能按时报到

从事大学教育20多年的xx老师表示，大学生们的寒假生活比较自由，假期里最好能找一份与所学专业相关的实习或兼职，但首先一定要具备法律意识，不要轻信用人单位，以防上当受骗。

对于大学生普遍喜欢“宅”在家里的情况，张丽老师表示，大学生最好能“走出去”，不要“宅”在家里。她说：“大学时代是人际交往能力养成的重要阶段，如果不能与他人进行社交沟通，对今后就业可能会产生不利影响。”

xx老师还建议：“大学生寒假生活要有合理的假日‘生物钟’，避免开学后出现假期综合征，并安排一定的体育锻炼，做到身心两健，要按时到校报到。”

我是xx大学汉语言文学专业的一名大三学生，能有来银行实习的机会实属难得，所以决心珍惜机会，用心向周围的同事学习。我的工作性质相当于大堂经理助理，主要负责分流客户，指导客户完成一些基本的填单任务，简单介绍一些银行业务项目等银行的基础性工作。总之这是一项基础性的服务性工作，最需要的是耐心和用心，要努力起到提高银行服务效率、服务质量的作用，这就是我对自己工作情况的基本认识。

做银行的大堂工作尤其是我所在的城关支行是xx业务量最多最繁忙的银行首先得过体力关，记得第一天上班基本上站一天回答一天的问题，晚上下班还真有些体力不支，浑身酸痛，但是后来这样坚持几天慢慢就可以应付这样的体力消耗量，我想好的身体永远是做好工作的基础和前提。

其后进入熟悉业务阶段，要清楚各项银行业务的办理流程，各种表格、单据的填写方法，以及如何恰当又准确的引导客户等。这阶段的过关要特别感谢我们银行的老师——负责大堂的唐经理，她给了我们细心严格的指导和真诚的帮助，可以感受到经理在用心传授给我们她的工作经验技巧以及工作心得。还用许多和我们实习生年龄相仿的从事证券和保险行业的哥哥姐姐也给了我们很大的帮助，我们相互配合，感觉到银行的工作气氛十分融洽，我想我们会成为生活和工作上的好朋友，我会用心的学习这些同事们身上的优点。

现在应该是提高业务水平阶段，怎样才能更好的与各户交流，准确了解到对方的需求，高效的帮客户解决问题，以及如何更好的识别客户，并可以进一步了解一些理财产品，以更好的引导帮助客户。

我的第一份工作虽然并不高端，并不需要太多技术，但却锻炼了做好一份工作尤其是服务性行业的基本素质：很好的交流倾听沟通能力，恰当准确的表达能力以及融洽的与人相处的能力,我想这也是我所学习的汉语言文学所应该掌握的基本素养，这也是一个人在社会上生存所需要终生学习提高的方面。

每一天都有近千人来我所在的城关支行办理各项业务，每一人都是那么的不同，来自不同的家乡，操着不同的口音，不同的要求，不同的愿望，不同的生活状态，每天见证不同人的不同的忧乐哀愁，但这些日子的工作经历让我在心里不断提醒自己，对于每一个人不管贫穷还是富有，位高权重还是身份卑微，聪慧多知还是孤陋寡闻，你都应该发自内心的尊重每一个人，要耐心，认真的倾听每一个人的想法要求，尽量为客户着想，因为你也需要别人这样对待你、帮助你。只要这样想我就可以以一份很平和的心态对待我每天的重复性较高的工作，因为我想我的工作是有意义的。

另外的不得不提的实习收获是理财意识的提高，一个人不光要会挣钱，还要会有效的管理自己的钱，就是要学会理财，学会投资。在银行的实习让我开始接触保险、股票、基金等理财投资项目，并慢慢开始学习如何去合理规划适合自己家庭的理财方案，比如一个家庭最好要有10%左右的资产投资于保险，60%的资产用于较为稳定的投资等，我想学好理财是在银行实习期间要去研究的大学问，也是一个人要去终身学习的必修课。

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇四**

短暂而难以忘怀的寒假征程就像远处的流星，一扫而过，而这其间的感受是美的，让我受益匪浅，在每日充实的工作环境中不觉间我已经走过了一个月的“萨莉亚”寒假实践期，蓦然回首，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

学校元月15号回到佛山这里，为打发原本漫长的寒假，16号在爸妈上班后自己不觉中想找寒假工，正好不远处桂城海三路新开了一个鸿大广场(大润发)。徒步在那里，看到了很多现场招聘，于是自己过去尝试了两家餐厅的面试，一是肯德基，面试是过了，但最后却是说要我上课期间的周末也要过去上班，我没能答应;第二家是意式餐厅——萨利亚，进到那家店感觉很不错，对我口试的是厨师经理，毫无疑问，我的工作就是厨房了，很快的，了解到工钱和工时，我就答应第二天去试工，因为是做兼职，计划是每天工作四个小时的，中午和晚上分别两个小时。

我的寒假社会实践征程就这样开始了，不怕说笑话，在我走过的19个岁月中，这是我的第一份工作，那一天的节奏畅响了我的第一次工作，这是我第一次挣钱。17号，我走进萨利亚，走进厨房，走进我的第一份工作，我怀着无比激动的心情，但我并不紧张，虽说我没有真正做过什么工，但我清楚，只有内心自信才能将自己的工作做好，才能不被别人看扁自己，才能在更短的时间了解到自己立场的更多情况。

我走进厨房，我对一切都是好奇的，包括储物室旁边的更衣室，我以为自己不能进去，进内厨不知道说要带帽子。厨师长将我交给了阿均，我走进了色拉间，第一件事就是洗圣女果，满满的一袋很快的洗完了，接下来就是学色拉间里面的活了，原以为很复杂，但并不其然，我在比较短的时间学会了里面色拉的处理，包括色拉备份和其他原材料的处理以及各种色拉的做法，一个时间段过了，毕竟自己是兼职，工作时间段并不会很长，因为我们兼职是算工时的，下班了，因为是第一次工作，真的是很不想走，但我已做了三个钟，很不错了。出到门外，比我前两天到的小田叫我吃饭，我懵了，原来萨利亚每天还给16元员工餐的，我也就更加喜欢这份工作了。

晚上六点上班，我提前二十几多分钟就到了，因为我没有忘记走进萨利亚前的承诺：用更短的时间学更多的东西，用勤奋弥补自己的不足。走进色拉，我开始背起了各成分的重量和大概的评估，因为开始听说结束后要进行考试，后来才知道只有全职成员升级才会考试，但我并不觉得白费心力，而是让我对自己的工作更为喜欢和自信。那个晚上，我一个人在色拉间迎来了一阵高潮，每每机子上出单时我就会有些许兴奋和紧张，当同时出很多单时，还真的会担心自己会招架不来，就连店长也对我说：你啊，不要紧张，你一紧张，就会做错单，外面就会端错单，然后就会乱成一团。我点了下头，说我不紧张是不可能的，那是我的第一份工作，而且我做的那个色拉是不需加工就直接供客人享用的，怎么可能会不紧张，但我会记得店长的话，因为她真的说出了我的内心和我一直担心的问题，第一天就这样过了，似乎我的厨房小师傅阿均对我的表现评价不差，我怀着喜悦的心情告别了我的第一份工作的第一个日子。

一天又一天的过去，在厨房里面，我慢慢的了解到里面的我和与我同在的几位兼职都是厨房的后勤助理，但我心甘情愿，也很高兴能够拥有这样的工作，我为自己的寒假工感到骄傲，我们厨房的每个人都会尽量的学会里面所有的岗位和后勤工作，我先后学会了分“sp”、分“j”、压“d”、做披萨、煮黄饭，打色拉酱和去皮茄、切羊排、配蜗牛、洗碗、刷地板……

自己努力，希望用行动证明自己，况且得知从2月1日起工时会从9元变到11元，在厨房大家又会很热心、友好，真的很棒，希望自己第一次工作可以为自己以后的路开个好头，真真切切鼓起自己内心深处事业的那颗仍柔睿的心。

每天的工作，不仅帮助我打发了时间和完成学校布置的作业，还让我尝试了一系列的第一次，第一次了解到微笑才是最好的沟通，第一次了解到洗碗也会有属于它自己的学问，第一次了解到就算是对手也应对他微笑，第一次懂得什么叫打卡，第一次懂得储物室的分配是如此讲究，第一次懂得就算是再大的梦也要从零一步一步的攀升。

厨房的我们，总是沉浸在微笑或繁忙中，每天的12：00——14：00、18：00——20：00是店里的高峰期，那个时候，我们大家都是分工清晰，合作有致，当完成很多单时大家就会欢呼，我们兼职的也不例外，因为店里生意好，我们兼职就会有机会加工时。

在里面，我会很认真的悉听长者的话语，花比别人多的时间做同样的事情，我会时不时看看哪里会更需要自己的帮忙，看看主位会不会缺点什么;在那里，通过很多的细节，我看到了自己很多的不足，应该在需要的场合学会一心多用，在必要的时候学会“好”和“快”兼并，在繁忙中学会淡定和稳当。不要总是过于依赖，要主动学习知识，要有属于自己最精的一档。比如说在洗碗的时候真的应该能够洗得更加快一点，在做披萨时要注意主位有没有叫自己加芝士或是有没叫自己拿点“d”过去，在多个工作同时需要做时怎样学会侧重和稳住自己的同时加快速度。下班后点到餐时，没事我就会在外台帮帮忙，原因很简单，与更多的人接触能学到更多的东西。当然啦，那个时候反正闲着也是闲着，那样还可以与外台人员沟通下，有益无害的，何乐而不为呢?

一个月很快的就过去了，我刚好做了30天，前半个月有68工时，后半月有57工时+12工时，我很高兴，在昨天我查知工资卡已有工钱时，我真的是无比激动的，那是我挣的第一笔钱，我笑了，我爸妈也笑了，我在沉思着，这个寒假虽说没能回老家，但仍是我最珍贵的个寒假，我会记得。我没有动工资卡里面的钱，我很激动，不知该怎样感谢我们的厨师长和店长给我的这次机会，不知怎么感谢阿均和副厨师长的精心教导，也不知怎么感谢其他的兼职陪着我一起走过这不寻常的寒假。

每每有机会我就和店里一些长辈聊聊琐事，我了解到店里的一些福利流程，工资安排情况，用人精处和价位安排的合理性，懂得要把自己和所在店紧密联系起来，要另自己言行举止与所在店联系起来，时刻为店做宣传，提高店与自己的形象，也懂得通力合作的力量，在一个团队中仅仅靠自己的能力是不可能搞好一番事业的，只有在一个有人缘和能力兼并的领导下，各成员能够毫无保留的努力工作，将工作与切身利益相结合才能维持和操办好一个企业，还有就是了解到在里面工作的很多“训练员”在大学期间的所学的专业和他们现在的工作是没有关系的，这也就说明大学生除了学习书本上的知识外，还得多参加社会上的实践活动。总是“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人是不能适应当代讲究的人才社会的。大学生要懂得在实践中带着自己的思维去思考问题。用实践活动巩固所学过的理论和开发新的理论，在实践中总结经验，然后将自己的能力充分得以表现和锻炼，更为重要的是借机培养自己的创业和社会适应能力。

前天，我工作的最后一天，我和另外两个同事喝了一瓶酒，只为大家高兴，这个日子，我记着，我工作满一个月的日子，当我在店里做每一件事时，我总会将它视为最后一次的去珍惜，我虽是笑着，但内心的不舍得又怎有稍息的怠慢呢?我们倾计了很久，什么都讲，还去免费喝了店里的饮料，想到这里心里就会自然而然的想笑，我不会忘记曾经有过他们的陪伴，也不会忘记他们的面孔。在那里，我看到了一股泉流的力量，将会越来越大，绵绵不断的承袭下去。

店长管理方案的成功，厨师长的领导能力和亲和力，副厨师长的认真和公正，新东方分店厨师长的严格和能力，阿均的稳当和随和，阿杰的努力和雄心壮志，阿海时不时的露齿，阿超倒的飘香奶茶，阿强的微笑，和阿棠一起回家的路……，这些都会是我永恒的回忆，时间过了，寒意却还是很浓，就在鸿大广场的萨利亚，驻扎了我永恒的回忆和财富。我深深的记着。

时光如流水，总在我们不经意间静静地流逝。不知不觉在大学已度过了一学期的时光，迎来了我上大学的第一个寒假。大学生活正式步入了正轨，我意识到自己应该充分利用假期，来锻炼自己。把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析总结，从而提高自身的能力。我想一个大学生之所以有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力。在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。假期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式。同时大学生社会实践活动是适应新世纪社会发展要求，培养全面发展型人才的需要，是加强集体主义，爱国主义，社会主义教育，升华思想的有效途径。

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇五**

自从步入大学，就业问题总是围绕在我们的身边。而社会实践就提供给我们了一个就业的平台。社会实践不只是要有工作、能供饭吃，我们的目的是在于锻炼自己。

这是我上大学以来的第三个寒假，一年到头，忙于学业，在外奔波，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。况且也是大三学生，社会实践已经不是一次新奇的探险，根据前几次的经历。放假的第二天就去应聘了。

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。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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

我先从传菜干起的，在我的印象中，传菜不外乎是把菜交到服务员手里就啥事没有了，但实际上我想错啦，酒店里的传菜员工作很多，当点完名后，就要把前一天的酒瓶都收起来放到洗刷间等人来卖掉，不能小看这活，当你面对成山的瓶子时就有感触啦。然后去给大厅打热水以供客人喝，两个人抬八十多斤的水桶，起初还不习惯，胳膊酸得抬不起来，慢慢适应了才缓过劲来。接下来就是最脏的活了——打扫厕所。由于下水道管子细，又难找人疏通（清扫工过年下班）。就只有我们拿塞子哼哧哼哧的干啦，好几次都想呕了，真不容易啊！当这些活干完，我已是气喘吁吁了，这时候心理开始不平衡来，心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能干这些零活。

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。

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。

经过社会实践的磨练，我会更有自信，会更加的成熟。我相信，这对我以后的学习，生活和工作都将起到重要的影响作用。

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇六**

1。理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。

2。培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3。使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

4。进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力

5。提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

6。预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

我于20xx年x月x日到x月x日在xx食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

集团简介：xx事业始创于xx年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人xx兄弟的带领下，通过全体xx人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。xx食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，xx农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

寒假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了xx食品有限公司分公司业务员的这分工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有xx块的电话补助和xx块车补，xxx块生活补助，加起来也就xx，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午xx到xx，下午xx到xx，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天xx准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇七**

20xx年1月21日至 20xx年2月21日

xx工作中心(天河南街家庭服务中心)

xxx服务中心是一所为政府和社会提供综合性、专业性社会工作服务和管理的民办非盈利机构，前身为广州青年志愿者协会启智服务总队，启智服务总队成立于1996年，发展至今拥有大批志愿者骨干和大批志愿者会有，开展社会服务四十多项，服务范围涉及青少年、老人、残障人士、智障儿童、重症儿童和流浪露宿者等弱势群体。每年为社会提供志愿者服务时间超18万小时。

启智社会工作中心位于广州市天河区育蕾二街18号，其服务理念是“尊重，专业，专注”，其服务内容主要包括青少年教育、社会福利与救助、矛盾调解、心理辅导、行为矫治、志愿者团队建设、残障康复、婚姻家庭等领域。

此次实践的目的在于通过启智社会工作中心的实践，掌握社会工作者的基本技能，熟悉专业社会工作的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

青少年发展部

(一) 实践培训

正式进去实践期前，启智中心的主任对新来的实践生进行的前期培训。主要向我们介绍了启智社会工作中心的来源、服务宗旨、服务对象、服务范围、周边社区的环境以及对实践生的入职要求。此外中心还给予每位实践生分配了相应的专业社工作为其直属上级，并向我们解释了我们需要学习训练的内容和任务。

(二) 小组工作

在上级社工的指导下，我策划开展了两个兴趣小组性质的小组工作。分别是针对3-5岁儿童的折纸小组以及针对8-12岁青少年的合唱小组。期间完成了对此两个小组的小组计划书的撰写、小组活动的监督实施、活动结束后的效果评价等工作，而青少年合唱团小组更合作出演当地的歌舞晚会并取得良好反馈。

(三) 外展活动

在实践期间，我曾加入启智中心在天河南街的外展活动。在此之前，我对“外展”一词一无所知，而经过亲身经历后，才发现外展是一个社工机构对外宣传的重要渠道之一，在进行外展的社工人员是最直接接触居民的媒介，通过彼此之间的沟通交流，一方面能够让居民进一步认识社工、认识启智中心;另一方面，中心的社工也能多方面得获得当地居民的信息，为社区服务的顺利开展做出了铺垫。

(四) 家访活动

家访活动是获得当地居民信息最简单直接的手段，我在中心实践的时间里，曾进行了多个晚上的家访活动，从中出来能够进一步了解中心与社区的关系外，也能锻炼自己的应变能力和口头表达能力。而在家访活动中，我也曾遇见许多感人的场景。例如有一个父母和两位儿子共四口的家庭，其中小儿子瘫痪在家，父亲有糖尿病，母亲有高血压，看起来很不幸的家庭却意外的乐观，大儿子为了照顾家庭已经年逾四十仍未成家，他们还自己出钱在两边的楼梯加上了扶手，以便家人和邻居出入。情景虽平凡却不普通，这是我在家访中得到比知识更珍贵的体验。

(五) 电话访问

电话访问与家庭访问类似，不过电话访问较为随意简短，同时也节省来回走动的时间，因此在实践期间，我很多时间都在对当地的家庭用电话进行慰问，有时候甚至一天连续打了50多个电话，此举让我领略到作为一名尽职的社工，需要的不仅仅是专业知识，更重要的是对案主、潜在案主甚至社区中每一位居民都必须有耐心，真诚。

(六) 督导培训

在临近农历新年那一星期，启智中心邀请了一位来自香港的社工督导，并对中心全体员工进行的职业培训，作为实践生，我也十分幸运地能够参与其中。在这三天时间里，他向我们介绍了香港社工与大陆社工的一些不同之处，讲述了香港社工的日常工作方式、政策支持、社会地位等等，也介绍了一种常用的与案主第一次交流使用的沟通方法，从这种方法我们便可轻而易举地得知案主来求助的原因。总而言之，虽然培训时间只有短短三天，但督导给我的启发却是巨大的。

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇八**

我的实践是从xx开始的。当时我和我的同学们一起去了xx，在一家服装厂里面做普工，每天都要检查很多很多衣服的质量，还有就是包装工作。后来做了一个月，大家都不满意工厂里面的环境和待遇，于是我们又从xx回来。

回来之后，我就进了xx电器有限公司，在业务培训了一天之后我就正式开始上班了。之前的工作地点是星力百货xx店，和张姐一起上班，每天我们要上班6个半小时。

但是只过了一个星期，我的业务就把我调整到了xx百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要接受国贸公司4天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，不过很充实。而且最让我高兴的是，我在培训中得了第三名，当时一共有50多个人参加培训，我的心里好开心啊。国贸还给我了一个培训三等奖奖励的小包。

我在xx电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机，xx地宝，当然还有一些卧式吸尘器。

这里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自己研究生产的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到时间以后它就能自己出来打扫卫生了，而且当它清洁完地面之后没电了还能自己回去找充电座充电。当然，还不只这些，如果你家里有楼梯它也不会从上面掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在这里上班的三个月里我们完成了国贸规定业绩的55%，72%和145%，我的工资也从最初1000多块钱到的2900多。拿到了我出来上班的的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自己的努力是分不开的。

首先，我觉得不论做什么我们都要尽力，尽管我只是一个导购。我们公司不是特别大的公司，知名度不是很高，所以刚开始的时候我们的销售业绩不好，第一个月下来只卖了8台。完成了商场业绩的55%，被开了罚单。

销售不好的原因有很多，比如知名度不高啦，还有就是我的销售技巧不好。于是我会自己总结经验，让更多的客户接受我们的机器。国贸这边管理很严，我也被开了很多罚单。但是我相信我的销售能力，我对我的对班说：不就是罚单么？我卖一个的机器，提成都够他们开一阵子的罚单了。于是虽然不懂卖场的规矩，但是我也在很卖力的卖机器。

其次，我想谈谈卖场里面和临柜导购的关系。我在卖场有很多朋友，当然还有主管，国贸百货的李主管很喜欢我，所以有的时候即使我做错了。要被开罚单主管也会开得很轻。我觉得在卖场里面你要卖好东西就得有很多朋友，比如你吃饭去啦，你的临柜朋友就会帮你看柜。你和主管的关系处好了，就不会和别人一样经常被开罚单。我有很多朋友，所以当淡季来临的时候我也不怕烦闷。

最后，我要谈谈我自己做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。但是很多公司的事情我也会帮忙去做，比如送货到顾客家啊，还有售后的一些服务啊。总结了一下，不论做什么事情一定要用心。而且只有付出，才会有收获。当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在xx的销售数量我一直都是第一，我想这也是我努力的结果。

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇九**

为了让寒假生活充实而快乐并吸收更多的社会经验，本人决定从1.26到2.17（共23天）到果蔬部进行地狱式的社会实践工作！过程中感触体会。吸收这人间传达来的信息！只有一个目的！那么就让我总结一下我的工作！

早班：6.30—15.00

5.40要起床，走在阴阴湿湿的街道上，极力地跑到解放北路，街灯通明，异常寒冷，经常往回看，看一下有没坏人！

6.30如果你不幸运，要你拉菜。5或6板菜，你全身就要沸腾！持久激情！幸运的话，就让你上菜！

8.00每天都要做的一件事就系转库。什么先进先出。会搞死你！在只有几度的冷库里，单薄的衣服，咸湿大叔的脸色会让你恶心！

10.00，此时一定要你去做就系报损！垃圾房的味道，水果的腐烂，会让我狠高兴的！佐助出来了！每次报完损就会觉得喉咙痛！

11.30报完损了，就上去上水果。

终于到了12.15就回家吃饭（只有30分钟）

12.45就去计算报损单（找编码会让你高兴的），每次都特讨厌拿去比那个女副总签名，不耐烦的样子！

14.00又要去上货，如果不幸运的话，又有货来，又要转库！

15.00哈哈收工了，回家睡觉！

晚班：14.30—23.00

14.30—18.00上货（还是比较无聊轻松的）

18.00—18.30回家吃饭

18.30—22.00依然上货，如果有货来就要转库！

22.00—23.00就要开始收水果和蔬菜了！

23.00下班了，哈哈，去买最爱的草莓新地！

面对一大堆时间，有人会想，聪明的就去上晚班！可我不那么想，我来这里，就系为了给更多的苦自己，虽然离辞职不远的几天，还是有点刻意地避免上早班，但是逃也逃不掉，心里高兴的是我已经达到了目的！

本大爷正在床上美美地流口水，

突然哪个鸟人打电话来叫我上班，（时间是6.43）

还威胁我说不来就当我旷工

两次的电话，可见匆忙！

却我不肯，因为琴晚凌晨4点多睡。

我在想如果不能准时8.00开档会怎样

心里秉着这个，就去了。

**大学生寒假社会实践报告主题 大学生寒假社会实践报告1000字篇十**

为锻炼自己的社会实践能力，学校组织寒假社会实践活动。为了弘扬中华民族尊老爱幼的优良传统与美德，加强青少年尊老爱幼的观念，再结合当今我国老龄化相当严重，空巢老人越来越多，敬老院便成了她们的家，她们需要社会的关爱，需要人性的温暖。所以这个寒假我们决定前往敬老院，让他们在这寒冷的冬天感觉到温暖，给老人们带去欢乐。

小组几人分工准备，由组长联系敬老院，与院长联系好时间与各种事项，由xx准备些生活必需品与水果，由xx做好“最美夕阳红，情暖敬老院”的条幅，由xx负责节目的编排，节目通过其他人的审核，以便给老人们表演。集体讨论怎样与老人们沟通，聊天的话题有哪些，应该注意的问题有哪些。

活动第一天，我们去了一所较大的敬老院，年龄的已经有103岁，我们刚到，热心的院长阿姨便接待了我们，把我们带进会客室，为我们准备了一大箱矿泉水。她一边忙活还一边给我们讲解敬老院的概况。听阿姨说，这里的老人平时生活很丰富，不乏娱乐设施，凉亭里，老人们正在津津有味地下棋，院内还有不少健身器材，热爱运动的老人们都聚集在那儿。

听完阿姨的介绍，我更加迫不及待想要陪老人们聊天了。我们先自行在院内参观。很多奶奶都在扭秧歌，放着音乐敲着鼓，十分有活力。起初在有些老人面前大家还显得很拘谨，但个别活跃性格开朗外向的学生十分热情的带动了大家。有些老人患有老年痴呆症或者听力有些障碍，同学们也耐着心和他们聊天，听老人讲自己的过去，也与老人分享自己的校园生活。平时娇生惯养的我们，走出校园来到社会，走进老人。把老人当作朋友一样聊天，听老人们的事迹是如此的着迷，见到老人的笑脸大家就笑的很开心。感觉像一家人似的其乐融融。

通过跟老人家的聊天，使我们明白的很多，明白到他们过去的经历，明白他们的辛劳，明白了她们对儿女的记盼，更明白他们对我们的希望。接下来我们兵分三路，分别去不同老人们聚集的地方，以便逐个房间走访，更全面的了解老人的状况。爷爷奶奶们很好相处，不一会我们就熟络起来，而他们也打开了话匣子，给我们讲起了他们自己的那些过往。

都准备好之后，节目正式开始，第一个节目是由我们大家集体编排的一个舞蹈，动作夸张幽默，逗得台下的爷爷奶奶们合不拢嘴，有几个身体好的爷爷还大声地拍手叫好，后面的节目都不是集体的了，其他的人便坐在台下，坐在老人身边陪老人一起看节目，边看边陪老人聊天，有些年龄很大的老人虽然看不懂台上的节目，但还是笑的很开心。第二个节目是魔术，几位老爷爷都争着上去互动，气氛相当活跃，老爷爷也看的有点摸不着头脑，竖起大拇指连声叫好，猜灯谜的时候到了，“口比肚子大，给啥就吃啥，他吃为了你，你吃端着他。”立刻就有一位老爷爷举起了手，还没等主持人说话便大喊“碗。”然后还耐心的给那些不明白的爷爷奶奶讲解，样子实在可爱极了。我们拿出提前准备好的荣誉证书颁发个老爷爷，老爷爷像个小孩儿一样高兴地合不拢嘴。

很快，已经到了傍晚，我们今天的活动也结束了，我们和老人们合影留念。又一天，我们来到了老年人康复护理中心，这里的老人很多都没有生活自理能力，相比我们第一次去敬老院，我们显得顺手多了，帮他们打扫卫生，陪他们聊天，给他们表演节目，有些不能行走的老人，很久都没有去外面的老人，正好借这次机会，我们推着轮椅，陪他们出去晒晒太阳，到处转了转，让他们感受了一下室外的新鲜空气和暖和的阳光。这次相比上一次更加疲惫，但看着老人们脸上的笑容却更加欣慰。接下来几天，我们还去了几所敬老院，那里的老人们都很高兴，我们也为这次活动感到很自豪。

这次活动，感悟很深，懂了很多。羊有跪乳之恩，鸦有反哺之义。我们应该懂得感恩，父母对子女的爱是世上最无私的爱，我们应该孝敬自己的父母，报答他们。不要让他们老无所依，孤苦伶仃，无依无靠。尊老敬老是中华民族的传统美德，然而社会经济突飞发展，竞争愈演愈烈的今天却有越来越多的老人被冷落，是敬老院让这些需要帮助的人重新找到了家，得到了家的温馨，爱的呵护。作为青少年的我们更应该对老人多一点关爱，多付出一点爱，让受到冷漠的老人感受到爱的温暖，让社会充满爱。

在此次活动过程中，我发现有些同学在交流时不够积极热切、缺乏热情，有些人不知道自己该做什么，在聊天过程中会出现尴尬地沉默。对此，我认为以后活动应进行更加周密的计划，把更多问题考虑进去;对义工成员进行敬老爱老的相关教育，讲解敬老的意义;有必要多组织类似的活动，从活动中发现问题、解决问题，从而提高敬老院义工服务活动的质量，让老人们感受到更多的关怀。

>大学生寒假社会实践报告16

时光如流水，总在我们不经意间静静地流逝。不知不觉在大学已度过了一学期的时光，迎来了我上大学的第一个寒假。大学生活正式步入了正轨，我意识到自己应该充分利用假期，来锻炼自己。把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析总结，从而提高自身的能力。

少年强，则国强。少年进步，则国进步。少年是祖国的希望，在城市化加快的今天，留守儿童成为社会关注的话题，留守儿童的健康成长关系到社会的发展与进步。为此，我们展开了为期x天的寒假回访工作，为乡村的孩子贡献出自己的一份力，让他们在求知的路上勇敢的面对重重的困难。

在为期x天左右的回访工作中，印象最深的是孩子们一张张稚嫩的笑脸，他们对知识的渴望，对大千世界的向往。感动了我们一行人。回访地点大多在深山中，交通很是不便，再加上我们对地形不是很熟，光找路就花费了大量的时间，好在村里的人们都很热情，在他们的引导下，我们完成了一家又一家的回访工作。

从刚开始的制定计划，到商量买孩子所需要的学习用品，再到制定具体行动路线一直到回访结束，这短短的x天是我度过最充实的日子。回访对象分布在县城内的4个乡镇，在每个乡镇又分布在各个村子，零散的分布为我们的工作带来很大的困难，不是这家孩子不在就是家里没人，在这期间，我们曾经失望过，沮丧过，甚至想要放弃。可是一想起孩子求知的脸庞，似乎所有的问题都不再是问题，所有的困难都不再是困难。

下过雪的山路有些滑，走在上面胆战心惊，我们似乎可以体会到小孩子念书时路途的艰辛。当我们好不容易把买到的东西交到孩子的手中时，他们兴奋的表情以及家长会心的微笑，这些是最珍贵的。一家一家的回访，一户一户的调查，经过x天的努力，我们成功的完成了回访工作。在这x天的实践中，收获颇多。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找