# 2024年寒假社会实践家长评语(11篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-10-05

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。寒假社会实践家长评语篇一休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**寒假社会实践家长评语篇一**

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滩卖桔子，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、摆滩地点选择、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，摆滩批发也是差不多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（摆滩批发）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。

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。这时其他摆滩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xx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，因为这次很多摆滩批发的都亏了，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。

**寒假社会实践家长评语篇二**

陶行知曾经说过：“中国教育之通病是教用脑的人不用手，不教用手的人用脑，所以一无所能。中国教育的对策是手脑联盟，结果是手与脑的力量都可以大到不可思议。”我们作为新世纪的大学生更应该坚信才学如果不用，就会永远埋没，实践才能出真知，如果只上讲的头头是道，根本没有多大用处，只有将自己所想以实践形式展现，才能终有所悟，得出真知。

正因为我坚信着，我参加了社会实践。四十多天的磨练，实地考察，撰写日志，交流感想，积累经验，一步一步走，一步一步探究，一点点成长，我再也不是那个刚入校什么都不懂，什么都在迷茫随大流的大一小菜鸟。经过两个月左右的暑期社会实践，不管是团队合作还是个人能力，都感悟很多，也通过社会实践了解到很多山东省内景点的知识和历史文化。在实践中，作为大一第一次参加实践的学生，没有经验也不知道该干什么，多亏有学姐们的帮助，悉心讲解有关注意事项，带着我一起社会实践，终有所悟。

记得去年寒假前夕，学校就组织了寒假社会实践，当时的\'我因为不自信不敢，错过了那样一次锻炼自己的机会，以至于很后悔，到了今年夏天，暑期社会实践我再也没有错过，加入学姐的队伍，以一个初学者的身份见证这个实践队伍的历程。

刚开始的时候，大家坐在一起讨论主题，讨论团队名称，在笑声中成立了“星光熠译”团队，我们的主题是“改善山东旅游景点翻译，提升山东城市文化软实力”，并以山东几个地区景点为例，研究景区内景点翻译内容。随着暑假的日益临近，我们的实践计划也在紧锣密鼓的进行，终于迎来了我的第一次社会实践。

二零一四年八月，我们社会实践团队的成员们来到了威海华夏城，对旅游景点的翻译进行社会调查和实践。虽然从进入景区到离开只有短短几个小时，但我们一行人却收获颇丰，也难免会有一些小问题。华夏城内景点众多，既有中国跨度最大且极具华夏文化韵味的牌楼，也有展示华夏文明始祖夏禹王时期的文明的展馆，还有充满佛教韵味的古寺古庵，各处景点的别样风采和杂技、马术等传统特色演出交相辉映相得益彰，使得我们这些平时只能在书本中感受到的中华文明，切切实实的展现在眼前，有陶醉更是震撼。而在我和小伙伴的眼里，让我们更为称奇的却是后来新建的未来战争馆，通过4d影院、声光电等技术让我们切身感受到未来战争的先进还有必须好好学习的决心。但因为自己经验不足，部分双语标识没看到错过采集，或者是采集了一些重复的，做了很多无用功，但学姐很用心得告诉我哪些地方会有标识、哪些不需要采集、哪些需要多集，给了我很多感悟，最终这些小插曲并没有影响我们整个的实践过程。

只有坚定地迈出第一步，才能在后来有所收获。再艰难再困苦只要不放弃就能达到彼岸。回顾这一个暑假的实践活动，从选题讨论到分组实践再到后期的数据整理与总结，每一个过程都伴随着困难但也有令人欣喜的成绩。在讨论中发表看法各抒己见，学会了与他人交流时应宽容和倾听；在实地探访中学会了沟通和理解；在撰写日志整理报告时锻炼了写作能力和表达能力。每一环节看似简单却要一步步细心完成，充满了挑战。但正是因为这些困难，才使我成长。很感谢队长让我加入，给了我充分的锻炼机会和施展的空间。也很感谢团队中每一位队员，他们给予我的帮助和相互信赖也是我能顺利完成任务的重要原因。这是一次难忘的经历，是团队中没一个小伙伴用汗水和努力浇灌而成，是互相支持与合作的结晶。

四十多天的生活很快就过去了，也意味着我们的社会实践进入了尾声。从开始参加这个活动到现在即将结束，如果我说得到了什么经验收获了什么知识都太肤浅，对我来说更多的是感动，因为参加了同一个活动，认识了这么多的好朋友，一起打闹一起探讨一起玩乐，转眼间这些美好都将成为回忆，很不舍。如果每一次的相逢就是为了见证离开，那我宁愿永远都不要结束。这个团队，这次社会实践，都是我大学生活中的第一次，或许以后我还会参加更多活动，但第一次的经历和体验总是难忘的。

似火的青春总该留下点痕迹才算不虚年华，一次有意义的社会实践带给我的远远超过了我为它做的。“星光熠译”是最棒的团队，即使社会实践已经结题，即使一起奋斗的朋友分离各处不再联系，但当初我们一起努力的记忆不会消散，这将会是我们最大的收获，相信以后的我们会更加精彩，加油。

**寒假社会实践家长评语篇三**

昆明医学院 基础医学院 2024级 临床十三大班五小班 201826049 左自雄

曾经听学长及老师说过学医就意味着与艰苦相伴，医学是那么的神秘，我曾怀着好奇的心走向医学的殿堂——昆明医学院，经过一个学期的学习与生活，体验着一个医学生的苦与乐，融入医学生的大学生活，一个学期结束了，有成功的喜悦也有失败的懊恼！带着学期的收获，虽然收获很苦涩，但寒假里我又迈入一个新的学习环境——保山市第二人民医院内一科。

20xx年1月31日——20xx年2月15日我在保山市第二人民医院内一科（呼吸消化血液）见习，曾经以为考上大学就是一切，当考上大学以后才发现大学生活只不过是人生的另一种过法，也需要不断地奋斗。

高中我们觉得很苦，但是选择学医就选择了不断地与疾病抗争。见习期间，我每天早上6:30当天灰蒙蒙亮时就要起床，然后洗脸刷牙漱口。冒着严寒，蹬着单车从家向医院出发，因为我家离医院有12公里。每天早上8:00到医院，医生们已开始开医嘱了。到了中午12:00我们才下班，然后去百货大楼买饭。

记得刚去医院科教处报到时，我是多么激动与兴奋，但同时伴有更多的是恐惧，这是我第一次去见习，医生们会收留我吗？我不禁问自己。我才大学一年级啊！什么医学知识都没有，什么都不会做。当我怀着忐忑的心情向保山市第二人民医院医院办公室走去时，我真的发现我是那么的微不足道，我向里面的一位医生问过后，她告诉我到门诊6楼科教处找周主任（院科教处主任）。随后我提着包来到了门诊6楼科教处，敲了敲门，一进门看到一位和蔼可亲的医生，他热情的问我有什么事。当知道我是来见习的医学生时，他就立刻为我办理了登记并告诉我明天带着白大褂来找他，他说他会给我安排的。最后我来到了1号住院楼4楼内一科。

进入内一科后，我认识了很多的医生，因为他们辛勤的工作。一个又一个的病人解除了病痛得到了康复。我感到学医是一个不悔的选择，救死扶伤的人道主义精神。当病人叫我医生的时候，我是多么激动与兴奋，但更多的是恐慌，因为我还没有能力解答患者的疑惑。那时我多希望我自己能懂许许多多的医学知识，那样我就可以给患者排忧解难。看着一个个患者康复后出院，我的心里真的很高兴。但当患者的病情恶化，我有不禁为他们焦虑。但我却无能为力。

见习期间，我认识了许多的学长学姐，他们也和我在内一科学习。不过他们是在实习阶段。和他们的交谈中了解到：他们大多数来自保山中医药高等专科学校，他们只读三年。实习完拿到毕业证后他们就去找工作服务于广大的劳动人民。廖兴慧，他原本是昆明人，后考入保山医专。他是我第一个认识的`学长，他很熟练的写大病历，帮医生开常规检查。他告诉我体液检查单内一科（呼吸消化血液）主要是大小便和痰检。一张检查单是尿液检查，另一张是大便检查及大便隐血检查。最后一张是痰常规检查。看着他熟练的与患者沟通，而我却不知道怎么告诉患者去哪里检查，是否是空腹检查。

当你很认真地去做一件事的时候，你总是没有太多的理由的。当穿着白大褂穿梭于患者与医生之间，尽管每天我们都很累，但我们知道自己的努力能让患者更好的康复，虽然我们并不能为病人看病，但我们在用我们的行动去践行我们医学生的誓言，也在为不久的将来作出不懈的努力，提前体验当医生的艰辛与不易，并为学医打下坚定的信念。见习让我们记住了我们身上的担子有多重，“性命相托”让我们不能也不敢有丝毫的犹豫与彷徨。学医的路任重而道远，只有让汗水洒满我们的求学之路，才能到达成功的彼岸。因为只有你流的汗水不会欺骗你。

每天早上8:30我跟着端老师（段永秋住院医师）和曾云燕主治医师及邹东曲住院医师一同去查房。渐渐地我知道了正常人的血氧饱和度不能低于90，当患者的血氧饱和度低于90就应该给予输氧治疗。

渐渐地我开始写大病历。不过我对大病历里面的内容又很多专业术语都不懂，常识性的还可以。但我知道黑格尔曾说过：在人成长的道路上，如果你不懂得某个道理，生活就会安排一次挫折让你学习，如果你还不明白，生活就再安排一次，直到你明白为止。我相信通过我的努力一定能完成一份像样的大病历。

我最记得的事是我学习给病人采集气体做c13肺部气体检测。刚开始我并不知道侧气体做什么用，通过学习收集患者服用含c13的药品前后的肺部气体并拿到c13红外光谱仪通过电脑录入病人信息后测量知道：c13测试患者应在早上空腹时或禁食2小时以上，分别收集服药前和服药后20分钟的气体进行测量。如果患者测量值为阳性时,患者胃中有幽门螺杆菌；如果为测量值为阴性，则患者胃中无幽门螺杆菌。

通过这次寒假医院社会实践，我知道“健康所系，性命相托”几个字的分量，她需要一个人不懈的努力与奋斗，医学无界，学无止境，只有掌握更多的医学基本知识才有能力为患者减轻痛苦。白衣天使是那么的伟大，在与病魔和死神的斗争中拯救脆弱生命，助健康之完美。

当医生在行腹穿术时，当医生在做骨穿手术时，我们看到了医生们高尚的医德与精湛的医术。第一次看医生给患者抽腹水时，感觉有一点受不了！不禁为医生也为患者担忧。当结束时看到患者鼓胀的肚子又回归正常时，我又佩服医生们的医术！当第一次给抽腹水的甘波主治医师当助理时，才发现自己连手套也不会戴！生活中有挑战不断磨练着我们。学医之路注定我们是艰辛的。但是只有不断努力克服困难才能够完成学业，做一名合格的医学生。“天将降大任与斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”告诉我们坚守医学生誓言，不懈努力，立志成才。

**寒假社会实践家长评语篇四**

通过一个多月的实践使我增加了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的学业，将来回报父母，回报一切关心我的人！！

1、实践时间：

07月15日至08月30日

2、实践目的：

本次实践的目的着重在于体验社会生活，锻炼自己的社会适应能力。从中学习与顾客及领导沟通交流的技巧，体验找工作的不易以及工作的艰辛。同时在工作中获得自己的人生价值。广而言之，通过暑期实践了解到当前严峻的就业形势，锻炼自己各方面的能力，丰富自己的阅历。

3、实践内容：

\*\*年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在\*\*\*\*超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店长和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的\'实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人！

4。实践结果及总结体会：

通过这一个多月的暑期实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

第一，做事要严谨

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

第二，学会坚持

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候还是会脑海中闪

现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

第三，学到宽容

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来！

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。我想，在\*\*超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

**寒假社会实践家长评语篇五**

改革的春风吹遍了神州大地，滋润了后起的华夏大地。30年的风雨洗礼，30年的改革发展，30年的风云巨变让一个大国重新崛起，让中华民族重新登上世界的舞台，让世界感知中国的发展与壮大，让世界为中国的辉煌而喝彩。改革的浪潮推动了整个民族的进步，解放发展了中国的生产力，使其更加适应了中国社会日益增长的物质生活需求。同时世界也在不断的注视着中国的发展，关注着中国的一举一动，因为我们的发展影响世界的今天与明天回忆往昔那段童年的记忆，耳畔依稀萦绕着一个名词-供销社。记住中，当时我幼小的身影也曾来回穿梭其间。我幼小的心灵感觉偌大的一个供销社有些空荡荡的，记住有些模糊，只记得那展柜上的商品不多而且都有点古董的感觉。里面的灯光也有些昏暗。现在供销社的面貌基本完全被颠覆了。由一个变成了五六个小店面，由国营变为了个体经营。商品的品种变繁多而且门面变得更加敞亮了。不言而喻，不难看出我们镇居民的物质生活水平也提高了，物质需求也增长了。这种个体经营模式也更适应了人们的人生观个价值观的发展水平。同时也反映了现代人还没有共产主义思想的观念和觉悟而且人们的趋利性更趋向于金钱和权力。纵观这几十年的发展这种趋势越发明显。说这是改革开放带来的副作用似乎有些不恰当，或许说这是社会发展的水平限制了教育水平，影响了人民的素质水平。

看着脚下的路慢慢由黄变灰，少了些风尘仆仆，多了些平坦舒心。镇上的小洋房也如雨后春笋，慢慢取代了黑旧歪斜的老木屋。这些面小洋房也更注重外表了，不再是红砖残露，水泥粉面。个个都安上了磁砖，显得分外夺目。房子好了车子有了!记得我只有五六岁时，当时有自行车的也没有几家。没过两年自行车几乎是每家每户必有的。当时，谁家要是有摩托车就算有钱了。看着人家骑摩托车，我就会羡慕好一阵。因为我至今还没机会学骑摩托车。这几年镇上有轿车的人也渐渐多了。没上大学之前我一直觉得能买的起轿车就很有钱的行为。来到沈阳后发现我错了，其实有车也不是难事。

随着求学轨迹的不断变化和要求，我在家的时间也越来越少了。对家的感觉全在我的记忆深处，回忆的画面似乎已跟不上时代的变迁，已不能反映家乡的现貌。记得镇上卫生院附近的一片老房子在一场火灾中化为了灰烬，据悉，火灾的原因是因一个单身汉醉酒后，不小心引起的。那一片都黑炭堆成的废墟，真让人惋惜!不过在改革的春风吹拂下，政府的关怀下，不到半年时间这里已经洋房林立了。此景更胜当年呀!

历史的年轮碾过，苍老了往昔的德胜舞厅，记得小时这里歌舞升平。每当夜幕降临这个古老的小镇时，往来于此的人络绎不绝。几年后这条街上又出现了好几家卡拉ok，渐渐地，舞厅就没落了。这个过程中，我的邻居当年也承包过一阵，但好景不长。不几年就将其转手给了其他人，现在这里变成了一个五金店，还卖水泥。生意还挺火的。

寻觅着古老的足迹，追忆着流逝的历史。在、镇上有着好几处危墙，说是危墙，但人们并不将其放在眼里，依旧健在，只是有些被拆了建房子。又有些方砖老堵被列入危墙行列看着老墙的减少心中总是有些不舍，但小镇的发展改革的要求，人民生活需求要求这一切必须进行。

随着人们生活水平的提高，各大家族也不断对自己的祖祠进行修整重建。不仅如此，里面配有电脑，报馆，平时供人们娱乐，丰富了祠堂附近居民的业余生活。一改了祠堂，古老而神秘的氛围了面再没有顽固不化的老头，再也没有神秘的禁地，古老的家规……

在我的学习生涯中，我悠闲的记忆里，深邃的烙印着改革的痕迹，我们这代人有种承前店后的骄傲，却也含着无奈与遗憾，记得我们小学三年级，的离开中心小学本校区到一个木质结构的学校上课，这是一座古老的房子，木桩已被岁月腐蚀了根基，木制的墙板布满了无数被冲洗后留下的凹槽。有效地我们并没有因环境而又自卑与不乐。依旧将童真洒满了这片土地，将快乐的三年级留在了这。四年级我们又辗转来到另一座老房子了，这是个土墙建筑，木质地板。比三年级那更有学校的感觉，或许这种感觉我现在才有。当年没哟一个人谈论学校设施怎么样，当时的我们除了学习，考虑的最多的\'如何养蚕，抓蝌蚪，小青蛙…. 着这里我们见证了98洪灾。当年那些老建筑就在河畔，都经不起喝水的亲吻，为安全起见校领导决定我们停课放假更让我们兴奋的是期末考取消。五年级我们又重新回到了母校的怀抱，但我们没有被安排进新教学楼，在旧教学楼有度过了快乐的五年级，;六年级我们终于如愿，到崭新的教学楼上课了。这时的操场表达了，是原来的两倍。而且我们还有了让我们自豪的塑胶跑道。-------这么好的跑道，中学都还没有啊，而且知道后来我市高中念高中是，美丽的高中校园内也没有，直到我们毕业了才听说我们高中更建操场才有了自己的塑胶跑道。

新菜市场建成后我发现里面卖的菜比以前多了，买菜者带回的菜也更多更营养。以前卖牛肉的人不多现在卖牛肉羊肉的摊主就有了好几家，走上大街感觉现在的大姐是彩色的。特别是年青人，发型多变，衣着新潮，连手边的宠物也让人眼睛一亮。

改革的三十年，我见证了二十年，这三十年的变化，这二十年的发展是让人欣喜的，祖国的二十年发展也是让人自豪的，我相信祖国的未来将会更美好。

**寒假社会实践家长评语篇六**

今年寒假期间，我有幸参加了大坪首届大学生“饮水思源、回报家乡”系列社会实践活动。在实践活动中我丰富了社会阅历、增强社会经验，提高实践技能，促进专业学习，提高综合素质。我非常地感谢此次系列社会实践活动，作为大坪大学生志愿者服务队中的一员，我会牢牢记住我加入时的宣誓词：以全心全意为家乡教育事业为宗旨，坚持共青团大坪镇委的领导，加强学习，积极参加社会实践，以优异成绩回报家乡。而且我会心口如一，言行一致。

文化知识的贫乏，意识观念的落后，思维方式的缺陷，都不是单纯的财物捐助可以彻底解决的，需要辅以大量优秀人才亲自传授先进的知识，全新的理念，才能扩宽孩子们的视眼，改变落后的知识层面和思维模式。受过良好教育的我们就是合适的载体。在这种情况下，大坪大学生协会应运而生。大坪大学生协会由大坪在校大学生自主形成，旨在为家乡的教育服务，活跃家乡文化学习氛围的公益性组织，组织的各个成员来自国内各大高校，如北京大学、中山大学、华南理工大学、华南师范大学、广州外语外贸大学等。目前有一百一十多人。参加此次大学生志愿者服务队的大学生有四五十人，我也是其中的一员。此次活动受到社会各界人士的热切关注和大力支持，真的办得很成功。

2月7号，大坪大学生志愿者服务队在大坪小学开展小学毕业班义务辅导的报名活动，小学生踊跃报名，像我们问这问那。我们负责报名的工作人员不厌其烦地回答他们的各种问题。望着一张张天真可爱的脸，我不由得想起自己的童年时代，心里暖烘烘的。下午两点截止报名，原计划招收60人，结果招了一百多个，远远超过原计划。报名截止后我和其他负责报名的志愿者赶往大坪中学。下午是“饮水思源、回报家乡——学习之道”系列讲座的开幕式。我们协会请了北京大学的房伟标师兄，中山大学的林春师兄，华南理工大学的良文师兄和欣如师姐谈了个人的经历和学习之道。师兄师姐们谈古论今、趣味横生，讲座的气氛极其活跃。听众(主要是初三学生)聚精会神，大胆发问，与师兄师姐交流学习人生之道。而我们在旁也受益匪浅，甚至感慨万千。五点多钟讲座告一段落。接下来的几天还会有类似的讲座在同一地点召开，我们拭目以待。开完讲座，我们这些大学生赶往镇政府商量义教事宜。2月8号到13号是我们为期一周的义教活动。此次义教辅导主要面向六年级的学生，以数学、英语为主要课程，辅以科普知识、音乐艺术，同时开设演讲比赛和知识竞赛，意在扩展学生的学习兴趣和知识面，激发其学习热情和主动性，提高其学习方法及技巧，培养其主动学习和创新能力，树立其正确的学习和生活态度。

2月11号，我终于踏上了讲台，头一回当了老师。我们英语组人才辈出，个个英语一流，我成为义教英语老师中的一员纯属班门弄斧。前几天的备课绞尽了我的脑汁，为了让我的英语课堂生动活泼，我采取了一些特别的教学方法，我首节英语课主题是“fruit”，头一天晚上我还到市场上买了好多样水果，这样一来我的课堂气氛就好很多。我还安排了一些英语游戏和奖品。单是买水果和奖品就花了我好几块钱，但我一点也不觉得可惜，因为那节课太成功了。下课之后，一大群学生围着我，他(她)们要我的签名，连我的手机号码和qq都要。那一刻我真是开心哪!听着一声声稚气未脱的“老师”，我的心就如吃了蜜一样甜。

当天下午是知识竞赛活动，我作为工作人员之一老早就赶往大坪小学。我被分配去买奖品。知识竞赛开始我又得当记分员。知识竞赛过程十分精彩，别看那些六年级的学生小，其实脑子蛮好转的。知识竞赛结束后，参赛的四支队伍都领到了奖品，他(她)们一个个都乐开了花。我虽然站得腰酸腿痛、口干舌燥，但是我和他(她)们一样快乐。这时负责拍照的工作人员马不停蹄地拍下了一张张笑脸。当我们以后再来回味此情此景，那简直是一种难得的享受。

2月13号上午又有一节我的英语课，有上过一次课的\'经历，此次再上已能应用自如。此次主题是“festival”，效果也相当好，那些学生真是太可爱了。当日下午是演讲比赛暨义务辅导的结业典礼，我是大学生志愿者服务队的一员，我当然就得早早地去布置会场，况且我在演讲比赛中还是评委之一呢。此次演讲比赛我只能说两个字，那就是“成功”。真的，我希望每个学生都能够树立远大理想，热爱家乡，回报家乡，就像他(她)们的演讲词一样。为期七天的义教拉下了帷幕，但我们的心却永远不忘过去七天的点点滴滴和孩子们那一张张天真灿烂的脸，我们也憧憬着未来，未来的家乡一定会更好!

除了义教活动，我们还有篮球比赛和登山活动。年初三至年初六(初五下雨暂停)的篮球比赛是我们大坪大学生协会一手促成，得到普宁市委和大坪镇委的大力支持。这是我们给父老乡亲们送上的新年礼物。年初三的开幕式被普宁电台现场直播。我那天是充当礼仪小姐兼啦啦队员。我真诚地向前来观赏球赛的人们递上大坪首届大学生“饮水思源、回报家乡”系列活动纪念册并送送上我的新年祝福。三天的篮球赛都非常精彩，尤其是初六下午的总结赛更是激烈。最后我们大坪队以两分胜于船埔队，观众一片沸腾，大坪队的胜利，我们的大坪大学生联队也出了不少力。

大年初七，我们十五个大学生再加一位老师和一个朋友的妹妹去挑战普宁第一高峰——峨嵋嶂。要登山并非容易，因为有山路九十九拐。我们9点多从山脚出发，跋山涉水，终于在午后一点半登上了顶峰。顶峰寒风刺骨、白雾笼罩、气温骤降，加上天下蒙蒙雨，我们一行在山顶只逗留了半个钟就匆匆下山，在半山腰踏入了佛门胜地——圆通庵。我们虔诚地上了香，祈求万事如意、心想事成。五点多下了山，回到家已是六点多钟。我一身疲惫，但是心里却高兴得很，今天终于登上了海拔九百多米的普宁第一高峰——峨嵋嶂，好有成就感!

今年寒假我收获丰硕，大坪首届大学生“饮水思源、回报家乡”系列活动给我一个很好的实践机会。担任义务辅导班的英语老师让我明白什么是为人师道;担当知识竞赛的记分员和演讲比赛的评委让我明白责任和竞争的真谛;参加登山活动让我感到豪情万丈和同甘共苦。总之，今年寒假我没白过，我会继续努力，参加更多的社会实践活动，不断丰富自我，奉献家乡!

**寒假社会实践家长评语篇七**

实践目的：初步了解电视台采访工作流程，深入建设法治社会的伟大进程，扩大视野，建立规则意识。

实践内容：

时间：20xx年2月7日上午8点。

地点：\*\*市\*\*大学南门。

负责部门单位：\*\*广播电视台。

具体流程：

据电视台工作人员透露，近期有市民举报，\*\*市某高中利用寒假时间在\*\*大学校园内组织违规补课，并配备该校的在职教师进行授课。根据《\*\*省教育厅办公室关于严禁全省中小学寒假期间组织学生违规补课的通知》可以判定--\*\*某高中的这一举措属于严重的违例行为。

20xx年2月7日上午8点，经过\*\*电视台有关领导的批准，本人跟随负责暗访的记者一起前往市民提供的补课地点进行调查。本人主要任务：伪装成补课团内部成员，在具体实施补课行为的教学楼、教室周围进行初步摸索，搜集其补课的证据（音频，图像等）。由于本人系在校大学生，很容易以学生的身份混入其中，这大大减少了记者暗访的复杂度和难度。但是这一行动有一定的危险性，出发前同行的记者朋友为我详细解说了有关注意事项和要领，同时，本人也熟悉了相关暗访设备的使用方法。

上午9时10分许，本人在\*\*大学某教学楼内发现成群的\'学生走出自习室放风休息，正在此时，一位四十岁左右的妇女夹着物理课本及讲义猫着腰快步闪身而过。我就此现象可以断定，该妇女一定是此班级的授课教师。随后，本人上前与一名正在休息的同学进行交流，并将通话过程录了音。据该同学透露，他是高三某班级的一名学生，补课的授课人员正是他的班主任。此次补课行动主要对象是高三实验班同学，年前已进行了3次补课，年后还有长达10天的补课，同学们早已对这种霸占学生自由支配时间的行为怨声载道，而且，他们也将学校的这种违规行为反映给了\*\*市的教育部门，但不知什么原因，此次举报竟然无缘无故地石沉大海。本人将这些内部言论通过音频保存了下来，上午9时45分，本人于记者们见面，将这些宝贵的文件交给了他们。

中午11点左右，我们注意到，上午的补课貌似接近了尾声，教学楼里开始嘈杂起来。11时20分许，零星几位背着双肩包、手提便袋的学生走出教学楼。25分，大量人员开始涌出。记者开始上前询问同学，令人意想不到的是，看见有记者来，原本聚集成群的学生竟同时一哄而散，随后出来的几名中年人也视而不见，调头就走。见此情景，记者们只能电话联系\*\*市的教育主管部门。首先由本人以学生的名义进行举报，通过与上级部门的交谈，本人熟悉了我国机关部门的工作流程和范围，同时训练了与人沟通的能力；然后，记者再次打电话反映这一情况，教育部门承诺称：近期将派工作人员前往补课地点进行整治。

实践结果：

通过本人的协助采访和沟通交流，第二天，\*\*电视台新闻栏目就以xx学校寒假期间违规补课为题进行了报道，并将本人所录制的谈话内容和记者电话联系教育部门的录音公布于众。

实践总结与意义：

本次实践，虽时间短暂，但意义重大。不仅不需要消磨大量时间，浪费精力，而且可以通过行动深入社会、了解社会，同时掌握国家的有关规定，有利于培养正义、向上、法治、团结的优良品质，其次还可以锻炼自己在特殊时期临危不惧、做事井井有条、计划缜密无纰漏的基本素养和能力。

实践引申思考：

这次实践的主要内容是“暗访”。顾名思义，暗访是新闻记者针对社会上的一些不良现象采取的特殊采访方式，目的是伸张正义、披露事实真相、维护社会稳定和谐发展。通过亲身体验，本人感到记者这一高风险职业的背后确实隐藏着不可言表的辛酸与艰苦，国家工作人员、社会团体为建设和谐社会进行的付出更是令人难以想象。我们一定要牢记党的教导，以公平正义为荣，以旁门左道为耻，做到身子正不怕影子斜，敢于实事求是，不做谎报军情、玩弄是非的事，为自身人格的树立打下坚实的基础。

**寒假社会实践家长评语篇八**

调查报告题目：《社会是大课堂，实践长真知识》

调查目标：增加自己的阅历，体验工作的艰辛与乐趣，了解更多社会知识。

调查时间：20xx年8月1日

调查对象：社会

调查方式：实践

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实践过程中，实践中，我采用了看、问等方式，对在工作中人与人的关系做了进一步的了解，分析了人与人之间特点，方式。我深深地感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，苦累交加，这让我感到非常的难过。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。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们中国学校教育和实践的确是有一段距离的。

我们的教育应该社会实践更多得结合起来，采用理论和实践的办学模式，做到课堂教育与社会实践的关系，寒期实践与平时实践的关系，社会实践广度与深度的关系，分别同过课堂，寒期和实践把我们所学的\'和运用想结合起来，才能更完全的掌握。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个非常重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。更重要的是要向他人虚心求教，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都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。领导和同事们的经验，好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富。这次实践更让我肯定了做事先做人的道理，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。因此对于人才的培养应当面向实际，面向社会，面向国际。环境保护本身的社会实践很强所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的（不过是个人的想法），定期安排学生实践，让学生更好的消化所学的知识。本人在河南省巩义市北官庄机械厂的会计部进行了社会实践学习，以下是本人此次学习的一些心得和体会。

经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察妈妈是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

**寒假社会实践家长评语篇九**

今年寒假，我利用这个假期进行有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。我是以业务助理的身份在张家港永安旅行社导游部负责一些外方接待以及沟通工作，旨在增进中外旅游交流，加深他们对中国旅游的了解和亲身体验，激发他们的旅游热情。同时培养我的外事接待和语言交流能力。

经过这个寒假的实习我对旅游业有了一定的了解。我实习所在的岗位是导游助理,主要负责一些简单的事务性工作。但是，通过在这个环境中的学习，以及和同事的谈话中我了解到了许多关于旅游这个服务市场的特点，以及从事旅行社岗位工作所需具备的一些能力。

我实习所在的旅行社是一家专营旅游的机构。其从事的业务是旅游行业中较高端的一部分，与大众旅游相比，由于一些公司的刚性旅游购买需求决定了其市场具有较高的稳定性。是中国现今旅游市场中前景很好的一个细分市场。而且由于产品的附加价值较高也决定了其较高的投资回报率。因而近年许多旅游企业纷纷打入该市场，如携程、国旅运通等。通过门市部或者网络销售，有着较大的同质性，从而造成了大批旅行社的价格战。而我们的旅游产品是根据我们每一个客户即企业的需求进行单独的全面个性化的设计。这样就产生了产品的差异化，因此也就跳出了旅行社行业的价格战，以高品质的服务来提高竞争力。

今天上完了最后一天班，在这之后感想颇多！这个社会远远没有我们想象的那么单纯好混。“遍地都是机会”——这句话只是某些人说给自己听的安慰。半只脚踏入现实，我已经能从各种细微之处感受到竞争的残酷和激烈。关于各个领域里的潜规则，关于象牙塔内的学生们还抱着某些侥幸的观念，我并不想妄加评论。我只是无情地给自己浇一盆冷水，更加清醒地定位自己。我利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。我依靠自己的.双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会，同时培养我的外事接待和语言交流能力。我也在这次实践中增长了见识，更为重要的是检验了一下自己能够融入这个社会的大家庭并通过社会实践，找出了自己在社会中存在的差距。

首先很荣幸这次有机会做导游助理的工作，感谢老板给我这个机会。总体上，我认为这次的工作是我上大学以来参与的最能反映国际特色的社会实践活动，现在从我个人感想和对整个活动的理解来谈一谈自己的认识。

以下我从准备、接待和交流三个方面对本次社会实践工作进行总结：

1、在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的寻找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的练习。以前工作的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

2、在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。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，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

3、在社会中要克服自己胆怯的心态。

开始放假的时候，知道要打暑假工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

4、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，头脑就要枯竭。

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。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。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。

**寒假社会实践家长评语篇十**

作为一名法学专业的学生，我时常感到迷茫。对于自己在大学已经一年有余的学习，有时真不清楚自己学到了多少，也许身在其中便是一个成长的过程。

但我知道我不会总是那个曾经永远长不大的孩子，因为我发现自己的视野将愈加远倾。也许出生于南方的我与好动行事有着某种潜在的情结，自幼便爱出远门的我在姐姐的邀请下在回家后的第二天便踏上了前往广州的远方之旅。

一切对我来说都是那样的陌生，一路的景观早已在我的心中留下了深刻的印象，使我不禁被广州那种敢为人先的士气所折服。经历一天的旅程之后终于到达了中山市东凤镇的同乐工业园，刚到这里时就被各家企业的面貌和气派所吸引，工业园到处是各种产品生产的现代化企业。姐夫说现在这里主要集中了广东省的各种家用电器的生产，于是带我参观了他所工作的地方--中山市今友电器有限公司，并且也是公司的重要股东之一。这是一家主要生产煤气热水器和电热水器的公司，在工业园内也算是一个较巨实力的企业，其所生产的电热水器不仅占据了中山市的几乎全部市场，在广东的各大商场超市都能见到其产品的陈列和销售，其所自制研发的乐声牌电热水器不仅具有自动记忆的功能，甚至还有人体感应的自动电脑遥控，这在国内同行中已处于先进水平行列，因而产品得以在东南亚也极受宠爱。

第二天一大早吃完早餐我便和姐夫早早就到企业的生产车间所在地，我们到达时正好快到上班时间。只见工人们一个个身着整齐的工作制服，在生产流水线上开始了他们各自的环节工作。车间里设备放置非常整齐，生产有序，都实现定置管理，工作环境非常好，卫生、整齐、明亮。于是在姐夫的引导下我对整个的车间马上有了整体的了解。整个车间被分为了两个部分，靠南部的厂房主要是生产原来企业一直保持优势的煤气热水器的生产。这里的流水线上一排排整装的热水器正在包装运往公司的仓库。这里还集中了厂里的配气室，配电室以及核心的检测仪器，因而是整个车间生产的核心地段。工人们正在自己的生产线上组装着一台台的热水器，每一道生产工序都有其专门的检测仪器，并且在出厂前必须经过加水测试以及高温情况下的定性检测。据统计产品的生产合格率一直在%以上，这不能不说是一项令人非常可喜的业绩，也是金友电器倍受市场青睐的最坚实的基础和源泉。接着我在姐夫的指引下来到了产品检测科处，只见一整整齐齐的一排排热水器正在进行水温的检测及调控处理，这也是整个生产过程的最后环节，从其重要性也可看出其是最核心的程序环节。检测仪器上的各项指标在一排排红色的数字显示下立刻能对产品的性能作出准确无误的反应。厂里的技术员小孙随即说为了保证产品的质量及生产的效率不断提高，公司正在打算斥资100多万元从德国引进一批新的机器生产设备，尤其是检测仪器将全面实现自动化操控。

在接下来的日子里，姐夫让我作为其助理在旁边处理一些企业的许多日常事物。这是我第一次参观这么现代而切实就在眼前的公司，而且亦早就想到社会去践行一下平日所学课堂知识，于是这对于仍在大学上课的我来说当然是一个难得的机会。对于姐夫的安排自然不敢有丝毫懈怠，每天一大早我就起来先来到办公室将其认真用心地整理好相关文件。我所接触到的第一项大的业务要属将一批急需的电热水器送往广州沙溪国际批发市场，这是整个广东省最大的国际批发市场，在这设立门户的外企也不下上千家，其重要地位可见一斑。姐夫将负责将这批货物送到沙溪并负责直接接收帐单，这是一项几十万的合作生意，于是一大早我边和姐夫随货车的前行直往目的地。这是一家在当地小有名气的电器销售公司，并且是外资公司因而其职员大都直接使用英文交流。这也是姐夫选中我前去的原因吧，作为英语和法律双学位的我也早就有所准备，在见天之前就查阅了产品的许多英文表达，因而在此次的生意合作中我相当充当了翻译的任务，因为公司也尚未引进正式的翻译工作人员。在此次的合作中主要就产品的质量及售后服务方面进行了全面细致的`交谈。在开始的翻译过程中还有一些紧张，但由于我对相关事务已早有所准备，加上平时在课堂上和外交所学的商务谈判的技巧及对外国人情的了解，马上在我的翻译中就找到了自信，并且还为姐夫出了个很好的注意，初处合作先尽量双方之间相互让利才能为今后的长远合作打下良好的基础。于是最终双方合作非常成功，双方签定了长久合作的意向书。初战告捷，心中不禁有一种从未有过的成就感，没想到自己在课堂上的学习在这真碰到用处了。姐夫也赞扬我表现非常不错，但要想将来有一番大的成就，还必须在学校了扎扎实实地打下基础，大学是一个真正培养你将来行事处物的态度及能力的场所，听了姐夫的话自是一番思考，在大学我所应该做的和应该掌握的为人处世之理，社会更是一个试金炉，在这你的所学以及为人之理将会展现出你自己真正的自我。

在这里所见到的一切都让我觉得新鲜，作为一个尚未接触社会太多的我来说这里有许多在课堂上所无法接触到的东西。公司的经营管理各部门的设置就让我发觉要想真正管理还一个企业远不是所想象中的那样简单。光下设的采购部，销售部，财务部，质量检测部，业务接待部...就让我觉得其运转的协调对于整个公司的影响之重大。接下来我所遇到的另一个任务是和姐夫去托运公司收回一笔45万远的帐单。由于距离广东省的许多市区来说直接运货过去相对较远，原因而公司选择了有中介托运公司将货物承担发放到指定的定货地点，并可由其代收货物之帐单，这样公司只需负每台8元的手续费即可将货物发放到指定的客户手中，从而大大减轻公司的运输费用。其所代收的帐单也需缴纳万分之一的手续费作为托运公司的盈利所得。我和姐夫花了将近一个小时的时间来到了位于佛山市的顺德区的天翔货物托运有限公司，在出示了结算帐单凭证之后提款之事马上办了起来，姐夫说我们厂算是这里的大客户了，每天都有近百台的热水器从这里运到汕头.湛江.深圳.珠海等地。不一会儿手续就办好了，使我不得不惊叹这里的工作效率之高，也难怪广东省的经商行业在全国一直是走在了先进的前列水平。由于保险箱内的现金支付不足，托运公司采用了10万元的支票支付的方式，回去后公司可用自己的帐户到银行直接兑换现金。虽然在高中的课本上就早已接触到支票的支付功能，但真正接触到还是第一次，于是姐夫问我对支票除了这些之外还了解多少，我把我在课堂上所学的知识一一讲了出来，支票可以暂缓公司因现金紧缺而与银行签定的可以直接兑换现金的有效凭证，而姐夫所讲的却是我从未听说过，支票最好不宜折叠...这些都是平时想都未想之事，这次的出来真的见识了不少，也学到了许多，然让我所学最大的是我发现了自己的许多尚未知道的东西，也使我返校后的学习有了更为清晰的目标和想法。还有广东人的办事之效率以及其敢为人先的士气，我想这将使我以后的学习中有所思考，这与广州多年来取得的巨大发展成就自然也有深刻的联系。

由于我学的英语专业双学位，最后我选择了对处理对外贸易的进出口部进行相应的了解。这是一个刚成立不久的部门，运作机制相对来说还有待提高，尤其是其中的管理体制。由于这里的产品全要出口销往海内外，目前主要集中为中南亚市场，其各项手续的办理相对较为麻烦，需报关，报检，办理出口手续。进出口部的工作，人员大都是年轻人，25岁左右，待人热情，有朝气，由于业绩并不令人那么满意，也有牢骚，有怨气.也许都是年轻人容易沟通，再加上我不是公司正式员工，没有正经事就帮忙兼跟随学习，了解了不少人情世故，如何和顾客打交道，如何与机关人员打交道等。

我也能看出了进出口部存在的一些问题，于是在我快要离开之时也向姐夫谈了一些自己的看法。

一，这里的工作人员大都是刚刚毕业的大学生，因而对自己的工作缺乏必要的经验。

二，这是一个刚刚成立不久的部门，年轻人各个又都有自己的想法，因而在一些问题上很难在短时期内达成一致的意见，势必影响到该部门的行事效率。

三，按劳分酬的原则体现也不明显，大家的工资所得趋近一样，难以调动起员工的积极性。

**寒假社会实践家长评语篇十一**

近放寒假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生寒假实践活动登记表，要求我们利用寒假的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。寒假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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。

拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论寒假该干什么。有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会。有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识。大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。现在我们也终于轮到我们了。

放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的寒假任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在寒假里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在亲戚家里找了一份还比较轻松的工作，也和亲戚说好了，就拿我当员工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不容易。

第一次要参加工作的我真的很兴奋也很紧张，虽然是到亲戚家工作，但我的心里还是很不安，不过最终还是鼓起勇气接受了这份工作。我的工作其实没什么时间规定，老板是一家开米厂，我一般只要坐在办公室里称那些稻谷的重量。

然后在他们下完稻谷之后，退一下皮。操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，有时候一天或一次性有好多车稻谷来卖，一车一车，我就会忙不过来，还会出差错。有时不记得写卖稻谷人的名字，有时又忘记了写稻谷的品种，年月日有时也忘了，真觉得那时自己灰头土脸的。这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。

刚参加工作的我刚开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被吵鱿鱼了。卖谷的人有时也很烦，他们有时不懂电子称，就不大相信我们，就和我们吵，没办法我只得和他们一遍遍的解释。还有人怀疑我们地电子称上搞鬼，说我们稻谷少了称，没办法我又不能发脾气，也不能和他们吵，为了米厂里的生意，只能和他们心平气和的讲解电子称是很标准，是电脑样的东西不会有问题的。

还有时为了一些生意上稻谷价格的事，他们也会和我们吵，有时也会扯进我，受了气也只能自己吞，不过老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好的，听完这些我心里就会宽慰很多当然也在其中学到了不少的知识。

办公室里有一台电脑，因为我曾学过一个月的电脑，对电脑比较熟习也学会了五笔，打字比较快，老板就经常拿一些文件让我打和修改。打的\'文件老板总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真的觉得好烦，不过不管觉得多烦也要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。更难受的是，闲的时候也不能离开办公室，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家里“大小姐”的待遇和脾气真的想过要放弃，不过还是撑过来了。自己竟然想接触这个社会，想融入这个社会，这小小的辛苦是一定要的。

一个月的寒假实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是寒假还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

1、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。

2、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。

3、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。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪那xx些生意人，有时也会得罪老板；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，我要力争在我以后寒假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。

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。

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