# 2024年大学生寒假社会实践报告500字(九篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-10-11

*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？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，...*

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？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**大学生寒假社会实践报告500字篇一**

邯钢是1958年建厂投产并逐步发展起来的河北省属特大型钢铁企业。经过40多年的不断发展,集团现拥有总资产245亿元,净资产121亿元,已形成了450万吨铁、500万吨钢、500万吨钢材的综合生产能力。主要生产薄板、中厚板、圆钢、螺纹钢、角钢、槽钢、线材等系列产品以及冶金焦碳、尿素、复合肥、煤化工等副产品,产品行销全国并出口20多个国家和地区。它是我市的支柱产业部门,也是国家重点扶植的钢铁部门,每年为国家创收利税10多个亿,为我国的现代化建设起了举足轻重的作用,是我们邯郸的一个耀眼的明珠,是我们邯郸人的骄傲。几年前,在全国曾经卷起了一股邯钢热,全国上下都在号召学习邯钢的先进管理经验。我怀着找到邯钢繁荣的秘密的想法,来到了邯钢的钢铁围墙之中。

在隆隆的机器声中,我漫步在一幢幢巨大的车间厂房之间,穿梭在一根根管道之下,领略真正的创造的伟大。那边铁水顺着下面的出钢口流下,飞溅出灿烂的火花,红红的铁水经过了一段传运变黑变硬一根根钢材便由此而成了。一想到我们身边的生活中处处都是钢铁的身影,就马上感到了这创造的伟大了。农业保证了我们的吃饭温饱问题,科教文卫事业为我们提供了后方的支援,还有各种服务行业使生活更加舒适,而真正能带来国家的繁荣和发展的,能使我国早日成为世界强国的,就是我们的工业。看到邯钢秩序井然,繁荣炼钢的情景我就为我们祖国的未来充满了希望。

我所学的专业是自动化,这里就是我将来奉献青春的火热田野,我现在提前置身于这钢筋水泥的围墙之中,心情是无比的激动。我能有机会熟悉这里的环境,了解生产的工艺流程,实在是难得的很。我能亲眼看到自动化为我们省下的力气,自动化为我们创造的价值。在1xx年以前,人们恐怕还是自己在家股风炼铁炼钢的吧?——一个老汉左手拿着一把大铁钳,上面刚从炉里取出的铁块,右手拿着锤子用力向铁块砸去…… 外国的船坚利炮轰开了中国的大门,中国只用木船架着几架土炮向敌人还击,一艘艘沉入了海底,是何等的惨烈?我们的耻辱不是我们没有粮食养不活华夏的儿女们,而是我们的工业落后使得我们一直处在被动挨打的状态。解放后,我国的工业的飞跃发展起来,我国的国际地位由此一步步提升上去了。现在我感到我的所学是多么的重要,大学的课程一定要学好,打好坚实的基础,才能符合21世纪工业自动化大生产下的工作的要求。

我的实践活动另我对本专业有了更高的热情,使我的将来有了比较明确的方向。在有限的实习期间,我了解了整个企业的大体情况,正式接触了新时期的各种各样的工人,不同却高效的办事方法,也受到企业氛围的熏陶。我感到受益非浅。

首先,我熟悉了邯钢的工艺流程。工人们把石灰石和铁矿石运到烧结厂进行初步的加工,连同在炼焦厂加工的煤一起送进巨大的高炉里进行煅烧,形成了铁水灌进鱼雷铁水罐车送往转炉,在氧气顶吹之下,进行更高温度的煅烧,使得铁中的含碳量进一步降低,并调节铁水里的其他金属元素的含量达到钢的要求。钢水出炉之后,有两条途径可走。

(1)经过冷却使之变硬,在连铸车间把它们铸成板坯,方坯和矩形坯。这些钢坯还不能称做钢材,它们还需要进行轧制以符合各种再生产部门的需求。经过轧制生产出的棒材,线材,角钢等便是最后的产品了。

(2)钢水还须经过一座lf炉进行深加工,此时的钢铁的质量更加优异。这些钢材经过薄板坯连铸连轧后还要经过一个大的酸洗池进行酸洗处理,以便使之镀锌。这样就生产出热轧钢板,冷轧钢板,镀锌钢板,酸洗钢板,预涂层钢板等产品。这些生产过程都是在精密的仪器的控制和监测下进行的。温度的高低,煅烧的程度都需要自动或者半自动的仪器的控制。在现代化的生产条件下既保证了质又保证了量,生产出符合建设使用的大批量优等的钢材。

其次,我对邯钢的人员状况有了概括的了解。邯郸钢铁集团有限责任公司始终坚持全心全意依靠职工办企业的方针和“以人为本”的员工管理思想,并将其贯穿于生产经营和模拟市场核算机制的全过程,培养和造就一支高素质的员工队伍是公司员工管理的最终目标。近些年来,邯钢十分重视技术创新和管理创新以及人才的引进、培养和使用,并注重人力资源的开发和合理配置。在公司内部建立了人才市场和劳动力市场,内部人员流动均通过市场的形式实现,为各类人才提供了学习提高的机会和施展才华的广阔舞台。截止xx年底,邯钢本部从事生产经营管理、工程技术、后勤服务和现场操作的员工共26587人。其中操作人员占75%,服务人员占11%,工程技术人员占5%,管理人员占9%。在技术管理人员中2%为研究生,40%为大学生,24%为大专生,22%为中专生,高中以下13%左右。从这些数字我们可以看出邯钢的人员配置是比较合理的,而且文化程度也是比较高的。对于一个国有的大型工业企业,基本符合生产的需要,有能力生产出世界一流的钢材。

谈起邯钢,它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初,邯钢和其他国有企业一样,面临着原料,能源大幅度涨价和钢材市场疲软的双重压力,效益严重滑坡。邯钢的28种主要产品中只有2种盈利,这个曾经是河北上交利税亿元的赢利大户,出现连续5个月的亏损。在企业生死攸关之际,以刘汉章为代表的邯钢决策者不等、不靠、不要,创立并推行了\"模拟市场核算、实行成本否决\"这一新的企业经营机制,勇敢面对市场,迎接挑战。用刘汉章同志的话说,\"这是被市场逼出来的招数\"。

**大学生寒假社会实践报告500字篇二**

在今年寒假里，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。这次的社会实践收获不少。

一、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。

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。

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，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。”

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，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次寒假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。很多此后我终于找到了一家餐饮酒楼。老板让我来做传菜员。

第二天，我便开始了我的寒假社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。居然只能端端盘子，怎么着以前在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨房管理的机会，这也能学到不少。于是，我就开始了我的实践生活。

进入大学二年了，迎来了自己的第一个寒假社会实践

内心是激动与踌躇共存着。激动是终于可以走上社会锻炼一下自己，踌躇是才刚刚大一的学生，能干得了些什么?不过，还是希望能通过社会实践锻炼自己，拓宽视野。

我的社会实践单位是我市华地广场。工作内容就是卖步步高点读机，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持下来了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

1.听从安排，安排的事情不要问为什么。

2.认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3.不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。

做不了秀的员工，但必须做到是最努力的。

4.人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5.客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6.了解客户的需要是最重要的。

7.保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，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，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会，只要有知识和能力，智慧，我们就可以找到好的工作。

实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下?现实，就是这样。

**大学生寒假社会实践报告500字篇三**

期末考试开始，也意味着寒假也来到，期末两个星期紧张的期末考试终于结束了，我将准备让自己过一个与众不同的美丽暑期。我也会努力地让此假期美丽而快乐，快乐而充实，充实而更有价值，更有意义。

今年假期，我准备去进行一段短暂的打工深涯，不仅是为了完成大学吩咐的寒假社会实践报告，同时，也是为了补贴自己的生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能力。当我和家人商量此事时，他们没有惊讶，只有担心和焦虑。在他们眼中，总是少言寡语，喜欢大门不出二门不迈的呆着，更喜欢“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的我，怎么能去打工呢！但我想去感受社会，接触社会，了解社会，让自己品尝一下社会的酸甜苦辣，让自己真正踏入社会不会有太多的恐惧与不安，我是心已定，再难改变了。家人也知道，不管情况怎样，这是锻炼我的一个机会，也是我该学会独处的时间了，所以也顺着我去。

经过几天的奔波，我还是找到了一个非常喜欢的工作，便是在黔西大众书行销售书本。为找到此工作，我一直兴奋不已，书是我最喜爱的家伙，现在又能与它们呆在一起，真是太荣幸了。我感觉自己又可以畅游于书海，行于娟秀的文字里，走在芳香的优美之文中，那是我的天空，我的完美世界。

走进迷人的世界，我开始了我紧张而喜欢的工作时，老板一看就知道我也是很积极很认真很有兴趣的学生，也是为了做好工作，老板便耐心地给我介绍了书本的摆放及其销售书本的需求。我认真的听着老板的每一句话，并记于心中作回顾，随着每天的工作之举，我的经验也逐渐积累起来，使我的工作能力提高不少，这些提高让我心里暗乐，更让我微笑每一刻，我的自信心也就无形中加强了。此进步让我懂得了顾客的需要，懂得了微笑待人的重要，懂得了恰巧的口语交流方式，懂得了礼貌待人的处世之道，懂得了太多太多。

记得开始的第一天，我总是很难开这张似皇帝般的金口，也不怎么知道微笑待人，和别人的交流方式都会出很多的差错，对很多东西总是放不开。可以说我的第一天就是充满紧张、激情和好奇中结束。有时不小心对顾客说错话，就会招来白眼，也会受到老板的一些责备，心情也会有些波折。我也时常告诫自己：坚持就是胜利，认真做好自己的事，就会觉得生活中的错误不是绊脚石，而是人生中的一笔财富，也是“自力更生”的一大挑战、一大乐趣。就这样的不断告诫，我就不知不觉的感受到了生活的充实就是生活的快乐与幸福。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工作中要具备七心，耐心、细心、恒心、尽心、关心、静心、责任心，也要具备认真、微笑、诚实、守信、大方、开朗等重要因素。在工作的过程中差错是不可避免的，责备也是不可避免的，只有认真做好自己的事，尽自己的努力去完成该完成的事，那就会有一种无形的收获。受到责备，心中会感慨万千，但这也会给我上了人生中宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，面带微笑的接受，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很难堪之事，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，这才是我要努力的方向，不应沉于忧郁与苦闷之中。

我也从工作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，那么你一定会交得到很多朋友。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。不论做是事情，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。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，寒假的打工生活，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体会的，这也算是我的一份财富吧。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，大学生不仅仅要有理论知识，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暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月，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。

作为21世纪的大学生，除了认真学习书本知识，还需要不断的参加社会实践，这样的学习就是的学习方式。因为在现今的很多大学生都清醒地知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人已经不是现代社会需要的人才，更不是人生成长的方式。大学生必须在社会实践中不断地培养自己的独立思考、独立工作和独立解决问题能力，要真正学会独立的出世能力。通过不断的参加实践性活动巩固自己所学的书本理论知识，就会懂得如何利用好书本知识，发挥自己的真正才能，增加自己的学习实践技巧。现今，知识要转化成真正的能力就必须依靠实践的经验和锻炼，让自己得到真正的体会。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得现今的大学生应该转变思想观念，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。作为一名合格的大学生，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。在这次暑期的工作中，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，慢慢走向成熟。

大众书店让我的假期生活变得美丽，让我告别了孤寂，让我因充实而快乐，因快乐而幸福，因幸福而自信。美丽的假期生活，让我收益匪浅，也将会是我人生中的永恒回忆。

**大学生寒假社会实践报告500字篇四**

这个寒假，我走进了刑庭，进行了为期不长的两周的实习。

虽然以前在专业老师的带领下也参加过刑审，但这一次，却是如此真实地深入到庭审的背后，

期间，我的实习主要有以下内容：旁听;填写公安卷;发送达回证及判决书;装订档案;打执行通知书及结案审结表;帮助书记员整理卷宗;查阅及复核卷宗。

下面我来分享一下我的实习收获及感悟：

一、无论所做的事情轻重缓急，到要做到谨慎细微

我到刑庭的第一天，是跟书记员。由于她所负责的法官的执行通知书及结案审结表比较急用，让我也加入了其行列中。其实打这些文书，模版已经拟好了，关键是运用的计算机操作技术将犯罪嫌疑人的档案资料填入其中。书记员把需要注意的问题讲述了一遍，如刑号、出生地、户籍所在地、学历、是否有前科、犯罪事实等等，最关键的是刑期了，若稍有松懈，正义和公平就会在这不经意的一刹那间被抹煞。这关乎当事人的切身的人身权利也将因自己的疏忽遭受了损害。本以为这是简单的手脚功夫，但真正做起来时，才发现，必须逐一校对，细致入微，方可保证无错。而且，要真正地做到快、准、狠，还需些时日来训练啊。

同时，我还发现，刑庭的电脑里面存有很多法律条文以及对应案件的资料，这在法庭是很方便的，真的大大提高了法庭工作的效率。并且在以后的工作中这个“作战武器”是大有裨益的。

二、法院工作者人员应该树立的中立地位

法院的每一项工作都牵动着双方当事人及其利害关系人的心，他们每一双注视焦急的眼睛都注视着事态的进展。作为一名法院的工作人员，包括我这样的实习生，都深深地感到身上肩负起的责任。面对一件案情简单的案件要作出1个判决或者裁定也许并不难，在电脑上修改的时间可能只消十来分钟，但我们保证的是判断的正确，符合“内心的确信”、法律的规定。法院的责任在于重新分配当事人的权利义务，它的角色是中立的，不可偏袒，一方当事人不管是被害者还是加害人，应该承担的需要承担，不需要的不能强加。主观臆断或者有感情倾向都不是一位裁判者应该具有的。

还记得第一次庭审的旁听，是七位犯罪嫌疑人涉嫌绑架罪。其中年纪最小的初中未毕业，而爸爸，作为他的辩护人，在法庭上，竟难过得激动地流下了泪，或许是痛苦又心疼的泪吧。看着泪痕印在他那沧桑的脸上，同情之情立马燃起。他儿子年纪如此的小，肯定是被骗过去的了。然而，当看到法官那义正严辞的方脸时，心中警钟即时敲响，作为法学人员，扶弱之心需有，但追求正义公平更需有一颗中立之心!

三、关于简易程序审理刑事案运用

这是我第一次看见简易程序在审理案件中的具体运用。这些案件案情清晰、事实清楚、证据充分、争议不大，基本与课本的条件要求符合。并且花都区法院也属基层法院，符合简易程序的条件。在整个审理过程中，审理时限很短，而且感觉开庭审理只是走下过场，法官对于此案如何判也早有结论。

然而，通过这几起适用简易程序的刑事案的审理，我看到虽然审理时限很短，必备的程序却很完备的，准备工作也是不容疏忽的，而且法院在这方面控制得很好。几件的案件在同时审理宣判，也大大地节省了法院资源，也提高了工作效率。

四、关于绑架罪的认定

在书上学习时，只是抽象地认为，绑架罪就是以勒索财物为目的绑架他人，或者绑架他人作为人质的行为。当然必须考虑的是构成要件。而在实践中，需做到实际的运用。如以勒索财物为目的，以强制手段违背被害人意志威胁及其他暴力手段来所取财物就是勒索财物了吗?当然不是。如果只是甲骗取了乙的手机，乙不平，以暴力手段实际控制甲，威胁其返还。这并不构成绑架罪，而为拘禁罪。只有当乙索取超过手机价值以外更多的财物才有可能构成绑架罪。

理论的知识真的需要通过实践的运用，才可以说是属于自己的。

五、关于社会人员的法律意识问题的认识

在实习过程中，从接触到的案件中，发现有较多的犯罪嫌疑人都是因缺乏正确的法律意识才导致了犯罪。看来依法治国的方针，法律意识入人心的措施还未贯彻得好，公民的法律意识有待进1步的提高。特别是教育水平对法律意识的影响最大。有很多的犯罪嫌疑人的学历都是中小学的，还有就是未成年犯罪也越来越成熟，这些问题都不容忽视，需要深入思考。就目前而言，普法宣传还需进1步地扩大深入。

实习的时间或许不长，但是却让我接触并初步了解到实际的刑事审判工作及其程序，也通过理论与实践的结合，进1步学习了相关法律知识，巩固了理论知识。同时也由此看到了自己需要努力的方向。希望能够抓紧每一次的社会实践机会，使得学习到的理论在实践中得到检验，全面提升专业能力。

**大学生寒假社会实践报告500字篇五**

引言：

金融危机的寒冬已在艰难的撤退，就业的春天正慢慢临近。为了学习两会精神，全面贯彻科学发展观以人为本的要求，更是为了莘莘学子的切身利益。为此，我们教育科学系精心策划了以科学前沿、社会热点、重大事件等为专题的主题社会实践活动。

家事国事天下事，事事关心作为新时代的大学生，作为淮南师范学院教育科学系的一员为了强化对本专业知识的学习，增强实践能力，及早积累职业经验以适应残酷的社会竞争，\_\_年的暑假我来到了合肥海创广告有限责任公司开始了我的暑期社会实践活动。虽然此次社会实践的时间只有短短的一个月，但是综观整个过程，从前期的准备工作开始到实践，直至最后圆满完成任务，粗略算一下，将近三个月。在这一漫长而又短暂的过程中，困难与挫折是不可避免的，真可谓是酸甜苦辣涩味味俱全。但我并没有因此感到丝毫的伤感和后悔，留下的却只有美好的回忆和记忆犹新的教训。

前期准备工作：

虽然大学生活已过去一半，然而对于社会我们也确实还有许多方面不是很了解。社会实践虽早已耳熟能详，但曾经也有类似这样的疑问：社会实践到底干什么，实践什么，与实习有什么区别?社会实践，就是把我们在学校里面所学的理论知识，运用到客观实际当中，使自己所学的理论知识有用武之地。这是我实践前所理解，所能体会到的，带着种.种的疑虑和些许冲动，我开始了新一年的暑期社会实践。

说起准备，那还要追溯到去年的暑假，记得那是在宿舍，闲的无聊的我们在寝室谈天说地，说着说着，社会实践这个名词便进入了我们的话题。由于当时正值期末复习考试就社会实践这一话题也没有深究，然而渐渐的在周围同学及其整个校园文化的熏陶之下，社会实践又再一次在我的心中引起了波澜，正所谓一波未平一波又起。与此同时，学校团委、各系也在积极号召广大同学开展大学生三下乡暑期社会实践活动。

于是乎，会同几位同学在班里招兵买马。经过一番交流，征求不同意见最终我找到了另外三名志同道合的同学组成4人小组决定放假后一起到省会合肥找工作。接下来的便是讨论、统一思想、路线与方针、分工、策划。经过一番讨论，最终我们决定首先到合肥市人才市场，考虑我们所学的专业涉及到设计与制作等方面的知识这与广告设计制作很相近，于是我们就把目标瞄准了广告公司。

然而实际情况却出乎我们所料，几乎所有的公司或企业在招聘人才时都将工作经验与实践能力放在首位。我们有什么呢?要经验没经验，因为我们还没有毕业更没有实际工作的经验。要能力我们也没把握，因为我们初出茅庐。再者，很多公司或企业招聘的大都是长期工，像我们这样的暑期工或实习生很少需要。尤其是一些技术性要求高一点的部门。在费尽一番周折之后，我们找到了合肥雪地冷冻食品有限责任公司。虽然与当初的目标南辕北辙，但毕竟是一个锻炼自己的机会。就这样我们在那干了二十来天，后来因为天气转凉市场对冷冻食品的需求减少的缘故，老板辞去了我们的工作。由于距离开学还有一段时日，我们几个再一次决定到人才市场碰碰运气。就这样促成了我们到合肥海创广告有限责任公司的愿望。后来经过我们的一番考察，得知虽然这家广告公司成立的时间不长但该公司在短短的几年时间内就把业务拓展到全省乃至全国范围内。业务也由当初单纯的墙体广告拓展到广告牌制作、户外媒体、丝网印刷、开业庆典等。公司的经理只有三十来岁，可以算得上是年轻有为。在这样一个充满朝气和干劲的年轻公司虽然不能和一些知名的大企业大公司相提并论但对于我们来说已经是很难得的机会了。

就这样我们在海创实践了一个星期，同时我们还和公司经理达成协议下个暑假我们直接到他们公司带薪上岗。这就是我要在今年放假之后直接到合肥海创广告有限责任公司的原因之所在。

可以说在经过几个月的准备之后，一切只欠东风了。

颠簸的路上：

唐代诗人李白有诗云：蜀道难，难于上青天。就像这首诗描绘的我们的旅途也并不那么一帆风顺。闷热的7月，我们提上我们的行李蓄势待发。火车站车水马龙，人头攒动，不时从远处传来火车的汽笛声，候车室里有排队检票上车的，有坐着看报纸杂志的，有站着抽烟聊天的，有躺着睡觉的，还有大声喧哗的，他们各行其是，人何其多也。身为21世纪的大学生，祖国的未来，心中应感到高兴和自豪。然而此次的出行却并没有带给我们多少的欢笑。因为前面还有太多的未知，一切都充满太多的变故。望望窗外依旧酷热的天气，没多久，我们有秩序的检票上车了。车上人还是那么多，好不容易找到了我们的位子，放好行李后，一颗悬着的心总算有着落了。伴随火车的启动，我们的旅途也开始了。

实践过程：

虽然我们所学的某些专业课与广告有关，但毕竟不是广告专业。经理虽然答应我们今年可以带薪上岗，但我们也只是作为墙体广告的一线员工。或许墙体广告对大多数人还不是很熟悉，但这种广告形式在很早以前就已经出现了。还记得电影电视里那些写在墙上\_日本帝国主义之类的标语吗。墙体广告就类似这样的标语，只不过它经过一定的设计，运用不同的涂料喷刷而成。这样的广告看上去会更美观更显眼，更能达到广而告知的目的。我们所做的就是把这种效果做出来。由于广告是面向全国发布的，对于不同的生产商和代理商会根据自己产品的销售区域的不同选择不同的广告区域。因而不同的广告又会在不同的区域里做。

还依稀记得我们所接的第一份广告是力帆汽车广告。销售商要求在蚌埠市做50块，面积约\_\_平方米。接到任务的当天下午我们就乘坐我们的施工车辆前往蚌埠。这是一段不近的旅程，一路的颠簸大约四五个小时之后我们到达了目的地。到达之后，就找了一家饭店吃饭。吃完饭还未等休息就开始工作。以后的十来天时间都像这样，每天五点半左右起床，晚上六点半左右收工。中间除了吃饭其余的时间不是找墙面就是干活。偶尔有下雨的时候才能好好的玩上一玩。日子就这样平淡而又带点无聊的一天天过去。当做完第50块的时候只觉得心里是如释重负，心情不知不觉的好。在回去的一路上，看着路边同样的风光却有别样的感受。

回到合肥公司，在合肥又做了三四天的零工。之后又接到一个新广告，这个新广告是做三洋洗衣机的要求做100块，4000平方米面积。接到任务后，经过半天的准备带齐做广告所需的涂料粉、刷子、小桶、梯子、模具等，下午又要踏上征程了。与上一次不同的是这次去的是宿州和淮北。我在心中暗暗高兴着，因为我家就在宿州。这就意味着这次有可能经过我们家，那是一种什么样的感觉。也许只有自己亲身经历了才能体会。

**大学生寒假社会实践报告500字篇六**

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。我又有了一个师傅，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。”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。跟同学通电话说自己的心情，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，亲身体验实践才能有所感受。

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，认识了很多人，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。

**大学生寒假社会实践报告500字篇七**

\_假开始了半个月的社会实践。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将寒假社会实践当做工作了吧。

本次寒假社会实践的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，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，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

参加社会实践在帮助在校生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过寒假社会实践，让自己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，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然马上就是大二下学期了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的寒假社会实践机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。在这寒假社会实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

寒假社会实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的!紧张的半个月的寒假社会实践生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。寒假社会实践结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着公司领导下达的任务，凡事得尽心尽力，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这半个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名公司的销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款超市酒水，出产地，开房价格，各种套餐价格。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

通过这次的寒假社会实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次寒假社会实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次寒假社会实践中，我可谓受益匪浅。仅仅的半个月寒假社会实践，我将受益终生。通过此次寒假社会实践，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。

寒假社会实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**大学生寒假社会实践报告500字篇八**

实践目的：

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容：该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果：我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会：作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其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。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作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其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。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。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，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次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。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“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。

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

**大学生寒假社会实践报告500字篇九**

永远在路上

我享受这一切的感觉，从劳累中获取的幸福感和成就感。

“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。在这次的实践中，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。我想在我毕业之后走上社会的时候能够更好的找到生活的重心。实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实践就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。所以这个假期，我选择了兼职，在肯德基做了一个月的工作，这不到两个月的时间，让我获益良多。

总的说来，这次社会实践活动锻炼了自身的社会活动能力，了解乐社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题，看到好多美好的，丑陋的社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。刚进肯德基的第一天，我以为这是一项很容易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。

可是等我正真接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是多么的不容易啊。

俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”我们只看到点膳员流畅的点餐，却不知道这一项简单的工作他们要付出多少。

他们要记住众多变幻不同的电脑界面，我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台我收银不能很好的做到收银七步骤，而且师傅只是给你做最简单的讲解，肯德基众所周知的就是快，我没有想到的是带徒弟也是这么快，三天就出师。速度是他们一直强调的，顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。

但是在呆了几天之后，我选择了去大厅。我想这里是最适合我的工作。

在柜台上，我看到的只是机械的语言。在这两个月中，我更多的体会到赚钱的不易，以及现实社会的残酷。

大学只是个象牙塔，太单纯了。所以当梦想照进现实之后，很多人都崩溃了。

所以我觉得这是一个给我锻炼的机会。每一位新人的到来，在这里都会经历一个相当困难的时期。在这里，老员工会依仗自己的老资历对新员工呼来换去，我想到了放弃，可是很多人告诉我，现在的状态只是将来进入职场的一个缩影，所以，我无论如何都坚持了下来。

家喻户晓，肯德基是快餐食品，强调速度是它的一个重要的特色。作为餐厅的服务员，位顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被重复强调的。

在肯德基，这个“快”字不再是粗略的定性词语，而被赋予了断定的量化尺度――顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购置餐点的时间都应当在5分钟以内。这些明白的数字标记着一旦穿上制服，所有举动都必须是迅捷的，不能有半点拖拉。要想在最短的时间完成批的工作，时间的合理支配就显得尤为主要。而我播种做多的就是对时间的利用。

我在肯德基的时候，培训“yes”的服务立场是每个新员工的必备考察内容。重要就是“微笑，眼光凝视，打召唤！”要在1顾客进来分开餐厅时，2点餐时，3需要辅助时总之就是随时随地……详细就是面对客人学会打招呼。我的师傅给就专门让我站在门口区域欢送客人，面带微笑对每一位客人都说“你好，欢迎光顾肯德基。”我的性情原来就偏内向，这样的机遇确切一大锤炼。除此之外物我的随时整理餐盘，给客人提供须要的服务，比方供给餐巾纸、酱包、宝宝椅等等。

在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事我们怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？我想我们确实该好好思考一下我们的将来了！

回到校园的我已经懂得了什么才叫自食其力，什么才叫社会的残酷了，在实践中更好的锻炼自己，我坚信自己能够得到更多的进步。以往我对自己的未来并没有什么特别的关注，可是现在我已经对自己的将来极度的关心了，我相信自己会在不断的努力下取得更好的进步的，只要自己不断的努力，我坚信自己能够成功。在实践中我还认识了很多的同事，我相信我会在今后的日子中过的更好的，因为我一直都在努力！

在肯德基无论是冷冻的原料还是做好的产品都有保（20xx装饰公司社会实践报告）鲜期。过了保鲜期全部都要废弃，对时间要求很严厉。在我工作期间就有一位族长因为使用了过保鲜期的原料被开革。每个总配都必须记住所需东西的时间。比如做好的汉堡、盛到碗里的粥保鲜期都是15分钟。解冻的东西记忆的内容更多。刚开始我逝世记硬背也记不下来，每次都需要看笔记，延误良多时间。后来我联合记忆法则开展充分的联想，记住了许多无关系的东西。

一辈子是场修行，短的是旅行，长的是人生。

旅行，能让你遇到那个更好的自己。

目的地，永远不会是一个地点，而是一个新的是视角。

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