# 2024年寒假个人社会实践报告疫情(九篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-06-19

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**寒假个人社会实践报告疫情篇一**

第一个感悟，钱难挣。

长这么大，不知道花了父母多少钱。年前我在一家蛋挞厂做工，4元一小时，一天十个小时几乎重复单调的动作，而且是站着干活，能伸伸脚活动下都是很奢侈的!我们还只是打酱油的，干这几天全数路过。而那些真实工人，为人父母，终年坚守在这无比枯燥的流水线上，可怜我们这群无知的孩子，这样的钱，不可以不三思啊!春节后，我去了另外一个流水线，做自行车烤漆的，他们可是拿着自己的健康在换钱啊!是为子女，是在为我们这群大学生，钱难挣!

第二个感悟，人际关系。

我一个朋友很讨厌与工友交往!在无聊的流水线工作中，很多人的思维都在机械化，除了每个月的工资，不再想拥有点什么!我们没必要去贬低他们，现实很无奈一点，我们无权说多话!他们是走入社会的过来人，总有一些值得我们深思与学习.但是，无论如何历史不会简单的重复，我们干活不如他们，但我们有梦，有追求，有理想，并且有能力，有条件去实现!这，也许就是作为我们学生唯一的骄傲，我们更应反思，我们是否珍惜我们的梦想!这是我在工作中最为深刻感悟。别的，我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了。我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学会适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。我在这次社会实践中掌握了很多东西，同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰

第三个感悟，恒心与毅力。

平时的我们，面对一本本厚厚的书籍，一节节长达四十五分钟的课。我们在干吗?睡觉，偷懒，甚至逃课。总有一天我们要走入社会，肩负起我们的责任。总有一天，我们也要面对像流水线工作那样无聊的生活方式。我们是无法回避的，更何况，我们现在的世界仍然丰富多彩，那么长时间的无聊工作，终归我们还是活下来了，学习上，我们没有资格说这也难那也难，这样无聊那样无聊。如果说学习也是劳动，那绝对劳动创造美好未来!

第四个感悟，知识的重要性。

尤其是学习和接受新知识，新事物的能力。工厂里面的人，很多人不会电脑，如果说将来流水线智能化，对于他们来说，是没法想象的。不能说他们是新世纪的文盲，作为我们大学生，我们知道的又有多少?不管是谁，我们要去学的还有很多很多。我们的专业，生物工程，永远也学不完。将来，即使是在我们精通的领域，学习永无止境，同样，只有学习，劳动，才能创造美好人生!

第五个感悟，自强自立。

自力更生，艰苦奋斗!我们大学生现在缺少这样的精神!不说我们现在依靠着父母。即便使我们的学习，我们做到了吗?在工作中，没人会理会你的发泄与撒娇!没人会注意到你的装可怜!自强，自立，这种中华民族的传统美德不应在我们手中失传!学校是个好地方，他可以让你学到很多知识，是知识的海洋。但是，它也会让一些人堕落，以为天大地大，就学校大。忘掉他是来学习知识的，是为将来走入社会做准备的。他们是可悲的，只要他们走入社会，就不知道自己该干什么。还有一些人，并没有忘记学习知识，认为学习无用，社会中的才是一切。实际不然，我们学习的知识也是进入社会的基础。大学，生活应明白，劳动创造美好未来!

**寒假个人社会实践报告疫情篇二**

努力不一定成功，放弃一定失败。 “我的暑假，游荡在社会上有一个夏天的深刻理解，我自己来到一个新鹏到外地找工作，赚了一些钱，开始几天，找到丢失的空气，回到工作经验的非技术的目标是找到一份工作，没有让我气馁，我想放弃今年夏天，但我不能放弃，因为我去过，我不舍得放弃，虽然我没有经验了我一个普通员工，社会不给我一个机会吗?我不能给吴乃仁，最终成功找到了工作，虽然不是通过中介，但对我来说，我奋斗，我奋斗，我没有给了不同的渠道，只有实现自己的目标。

我辛鹏独自在电子厂，电子厂，我不向董事会说再见是不奇怪的，更遑论的压力，也许我刚刚离开学校，也许更比外籍劳工的态度，放弃工作，休闲，盲目相信，她从来没有想过做一些事情影响了观看的时间，工作的人有一点点的头脑，这是老员工每天欺负很常见，但该行的长度只能数落新员工在新员工的情况下，但从来没有欺负线的长度，相反我来说，我是幸运的。后来，我不知道我们的产品线长看中我认为功能点修不好的机器，不熟悉整个电路布局的一部分，尚未修复，没有人指导，怎么办，在很短的时间吗?但他们勉强同意下来前两天看到这么多的功能的机器。再想想自己的无能，我不知道从哪里开始修理。看到他们心浮气燥，我为什么要修复这些“垃圾”的那一刻，我很无奈，我想放弃。

我解释一下我的线路长度的无能，我无法修复的坏机，希望能在一个更好的安排。后来，该行的长度被称为技术员指导我修复电路板，我修复手让我感受到了成功的喜悦，成功的气息，远离烦躁，带来了像“垃圾”第二天维修的问题，我只是需要做保养工作。

维修，我不仅学到了如何修复机，更重要的，让我知道在以后的生活，他们正面临着一个奇怪的事情，做深呼吸，知道这一点来分析和解决问题，完成对未知的探索，修理机器，是一个小成熟。我明白做自己的经验了解其他人对社会的深刻把握的事的过程中，这些继续成熟和冷静1这个过程中一点一点，我的书生气，研磨背后的时代变化的书知识，剥离一些我难以改变的角度来看，这些薄薄的过程噪声工厂的经验是非常重要的事情在生活中，这两个享受，和酷刑，在夏天的旅游体验，不仅给了我钱，但更重要的是，我的生活一个新的认识，新的见解，对社会，对消除一些以前的偏见与社会的直接接触，了解自身的不足，在这些领域，而且还努力提高，我想从了解到社区的辛勤工作社会的漂泊生涯，我听说过的挫折，但我认为它是：“从今年各高校和大学大学出一批又一批的学生后，但他们要学习的东西呢?

在社区，多少钱?同样的梦想来到大学，终于吞噬了自己的梦想的大学生活的侵蚀，非大学之间的区别是什么?穷人的社会生存，更不用说发展，但我不喜欢那些自称是为什么歧视过分挑剔的专业水平的工作，我将学习从基层，从基层的大学生，我不是怕硬。

每年对大学生的失业情况表面，使我不得不怀疑，知识改变命运的一个公平的起跑线上，每个人都在纳闷为什么有这么多的博士生并不光彩;困惑，为什么每年因此走上了准博士生自杀的道路;想知道为什么大学生失业率如此之高。。。。。。只有知识可以改变我们的生活条件之一，但在象牙塔里的学生花了一天时间，他们有一个社会共同体的经验和技术要求?有许多人来自高校，专业工作吗?大脑的书本知识的学生气质;字符串的书籍，不吸收滤波器的社会实践的逻辑;没有遇到颠簸冲洗，并让别人看起来很幼稚的，是经济增长的命运。和outlook，和社会的目标，很多人选择他们自己的奋斗，通过社会劳动实践，并最终取得成功，现在我觉得这么多，我们的学生头竞争的社会生存危机，我们不应该有太多学院学生方面认为，“知识改变命运的”知识是沿着许多成功的足迹调查的条件只有一个，我们可以看到梦想的道路，来真正的知识，可能是刀切割荆棘的道路，但第一行，我们不能在教室里学习的事情，我们可以从中学到社会，这方面的知识真的可以改变我们的命运，全面，我们飞的障碍，成功地飞。

学校学习生硬的书本知识，使血液更弱;学习社会，人们如何生存和发展，所以书卷气的学者变得更加疯狂，但无论是在学校或在社会上，我们仍然在学习研究的斗争，斗争结束任何人事先知道吗?但是，我们必须坚持以“努力不一定成功，放弃一定失败而做出自己的努力”的心态。努力不一定放弃一定失败“是一个篮球运动员姚明在道路上的业务计划，cctv2联合主持特邀嘉宾姚明在创业者不能使用马，牛根生阶段，但也许他对篮球的努力在这第21条的坚持不一定成功，放弃一定失败“的斗争，不包括结果姚明今天的奋斗和成就。

“在路上”这本书有关的创业活动，为许多成功的企业家大多与他们的思考，阅读时间，，但此刻，被遗忘的看法本书的整个过程：人的一生，无论你是在行业，无论你正在做的，我们的生活总是一帆风顺，总会遇到挫折的各种难以想象的灾难，每天挣扎的理想目标方向，似乎每一个在我的心里斗争。

**寒假个人社会实践报告疫情篇三**

经过几天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况(一没经验;二没学历;三时间有限)，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

实践前———行动

15日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。虽然在电视上看过人家应聘，心里也作好了被打击的准备，可毕竟是第一次，站在应聘单位的门外还是紧张的打起了退膛鼓。一直在一旁的父亲看出了我的心思，说道：“要不我去帮你问问，看看人家要不要人，你再进去。”“不……不用了，我自己去问，不行我再换一家，你……你还是先回家吧。”我拒绝了父亲的“帮助”，因为我知道，从小到大我一直都生活在父母的扶助中，现在的我如果不迈出这独立的第一步，那么这次应聘将失去意义，即使得到这份工作，对我来说也没什么实质性的收获，因为我已输在了起跑线上。待父亲转身离开后，我稳了稳自己的心绪，深呼吸，带着忐忑不安的心情走进了\_装饰公司的大门……

半个多小时过后。“成功了!”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我(怕我半路落跑)又是关心我(怕我遭受打击)，顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室(包括卫生间)的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了?看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊!?”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要求我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色?就是更细致的清洁!从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，说句实话，在自己家里我还没这么勤快过呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

实践中———体会

1)检查《家居忠告》的学习情况;(因为那天经理说要检查，第二天我就准备了一个笔记本，把书又从头认真的看了一遍并做了笔记，可经理却要求我不能只讲书本上的知识，还要结合自己的看法来谈，这样才能有所提高和收获。

2)谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法;(与同一个办公室的小王和小邹相处了一段时间，大家互相也有了一定的了解，通过谈自己的缺点来更加清楚的认识自己，改正缺点弥补不足，共同进步。

3)学习《基本营销礼仪》;(接人待物处处都是学问，与人的沟通除了语言的表达外，最重要的就是肢体语言即礼仪，为了能给客户留下较好的服务印象，顺利开展接下来的工作，基本的营销礼仪是必须掌握的。

4)列举分析哲理小故事;(很多有趣的哲理小故事是启迪人生的金钥匙，工作中的不明白的很多事理都可以在这样的小故事中找到答案。

5)对自己近期学习情况的总结。(虽然从表面上看我似乎就是看了一些书，作了一些读书笔记，可我觉得我所收获到的远不只这些。首先，有规律的工作时间，让我在寒假依然能有正常的作息时间，而不是一味的睡懒觉。其次，家居的一些小常识也帮助我养成了更健康的生活习惯。再者，让我更清醒的认识到了自己在面对就业这一方面还欠缺哪些东西，以便我能在今后的学习生活中做到有的放矢的去弥补。

**寒假个人社会实践报告疫情篇四**

主题：超市收银员

时间：\_——\_

地点：\_商厦

前言：

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。

实践内容：

自从走进了大学，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。在现今社会，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有多少呢?

第一天上班我很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙着搬运货物。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。

走到自己的收银台旁，反正现在超市没几个顾客，不如就先看看这超市的服务宗旨吧。大体要求就是：礼貌用语，工作态度。这些都和学校里的尊重师长，学习态度差不多。我最关心的就是关于员工换班的说明。要求很多也很苛刻。

一、换班申请人必须事先与对班人商定。

二、必须提前一天报请领班同意，否则按旷工处理。

三、全超市当天换班不许超过二人，特别是收银员不许二人同时换班，一天只能一人。

四、换班不许两人同时用餐，只能轮流。

五、每人每月不得超过三次申请换班，如超过，当月全勤奖取消。

随着新年的接近，超市里的人也越来越多了。收银时我为了节约更多的时间好让顾客早点回家团聚手脚快了点，其中不免有许多错误，在收银期间也会遇到很多不讲道理的人，但是在这个岗位你必须服从于他。

忙完了新年这个旺季，想到以后就是一连串的走亲访友，于是就想到领班那里结束自己的寒假实践。领班帮我算清工资后交给我时说：以后要是寒假有空的话也过来帮帮忙，打打工啊。毕竟对你们年轻人有帮助的。还可以为自己在学校赚个生活费。你学的也挺快的，还很听话。

我谢过领班后就兴匆匆的走出去，终于忙完了这\_天，找个好地方犒劳犒劳自己，打开信封一看里面居然只有\_元。还另附一张纸，上面详细记载我的违纪，罚款的数目，时间和原因。看着自己这\_天里犯的错误。心里一愣的。有失也必有得嘛!

总结：

经历了这\_天的实践使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很节省的。

在工作的过程中，我学会了忍耐，学会了正确对待不公正待遇，我想这对于我未来直面不公很有帮助。虽然这次实践不太成功，但对我以后走上社会能够更好的工作做了很好的铺垫。

要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行!

**寒假个人社会实践报告疫情篇五**

为了锻炼自己的意志，体验生活的，接触社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，寒假期间(x月23日—x月22日)本人在唐山市古冶区唐家庄一家商场里进行了一次深刻的社会实践活动。在这里我受益匪浅，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

这是一家比较正规的商场，商品琳琅满目，每天的客流量很大，顾客来往不断，在这里我做一名销售人员。

在实习的开始头两天，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。以前觉得做个销售人员很简单，而再生活的中才知道，纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一.天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果,终于能够熟练的操作产品，熟悉产品了。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地做成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，好在学校里有交际课，平时老师的培养与锻炼，让我在工作中并不胆怯。因为专业的优势，在自己的努力下，我能很好的表达，介绍产品，与客户交流，很快就得到了同事和经理的认可。

这里，我也要向这位只比我大一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，与人交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，说好了，并赞扬我进步很快。

销售，在以前总被为卖货的，似乎这个职业丝毫没有难度，工作开始我也保有这样的想法，以为这工作很简单。其实，其实做一名好的销售人员需要多方面的素质，要自信，有开朗的性格，又要做到细心，有耐心，而且一定要有良好的表达能力，沟通能力，交际能力等。

现将实践工作总结如下：

1、认真仔细，好记忆。作为销售人员一定要熟悉熟悉商品及商品价格，一定要认真仔细，切不可粗心大意，吊儿郎当。

2、货物摆放，有调动。对于销售货物摆放是有讲究的，一定要把人们常用需求量大的商品摆放在最明显的地方，而且要多多堆放以供顾客选择，物有条.。

3、热情周到，迎顾客。由于商场客流量比较大，有时会手忙脚乱，但要热情微笑，顾客就是上帝，一定要顾客有种宾至如归的感觉，为顾客提供满意的服务，才能使顾客高兴而来满意而去。

4、讲解商品，要耐心。讲解商品要做到耐心不烦躁，不恼怒，用简单扼要的语言介绍商品，突出产品特色与功用，让顾客产生购买行为。

5、知识武装，有信心。知识改变命运。在实践中我深切体会到知识的重要性，在以后的日子，要多参加有意义的社会实践，把课堂所学应用到社会生活的中，在实践中补充课堂学习缺少的实际操作能力。

短短的一个月4周的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富。现在回头看走过的这段日子里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷。

我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现]了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在整体中，1+1>2的道.。

更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。

通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一里都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步。

**寒假个人社会实践报告疫情篇六**

寒假第一次留在武汉进行社会实践，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的社会实践结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的。

x月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部社会实践， 卡单 这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容。

接下来的几天我就一直在卡单部社会实践，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业 一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油。这时明白了要永远对自己有信心。

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失， 这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性，稳重的重要性从这里开始发掘。

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课，交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚，

再后来到车险部进行社会实践，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工， 我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵。等我们黄浦三期学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力。

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量。真的非常佩服老总的头脑。这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来。

自己在世纪联众的每一天的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回，搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持，坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着。

在这里学习社会实践虽然有时自己也在抱怨，但是有两点让我感到收获最多：

一是做事要严谨。以前从来不知道自己原来是这么的粗心，填写报单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，而且一天要填写上百张报单，这是细心，耐心等要求就来了。更甚的时候，柜台前突然就来一大堆业务员，各个急着出单，这是就要在保证准确的前提下，保持有条不紊的工作状态，而且要同时积极与业务员交流，让自己的态度去感染他们，而不能让他们把自己搞得手忙脚乱。

第二个就是要学会坚持。就象前面说的自己每天武昌汉口两头跑，下班也很晚，一天的工作更是紧张而忙碌，以为自己会很坚强，但是还是脑海中还是不断的冲进要放弃的念头，自己有时也在笑自己的傻，但是骨子里还是时刻的鼓励自己去坚持，是的，我坚持了下来，一起去的四个同学中就只有我完整的按照开始的计划做了下来，这是我的收获也是我的骄傲，我不回避。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的宝贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极的去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断的食物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!

**寒假个人社会实践报告疫情篇七**

实践地点：\_

实践时间：\_

实践资料：走进社区，助理工作。

实践目的：利用假期深入社会开展社区服务活动，帮忙社会弱势群体，构建和谐社会。

社会实践是社会主义教育的一个不可缺少的组成部分，是培养四有新人的重要途径。

从第一天为居民服务到\_日已经\_天了，我从中学到了很多很多。无论是为人还是处事，我都感觉到这份工作教给我许多别人没有的东西。让我能够尽早学会一些社会上的东西。

在这\_天的工作中，我主要负责社区的日常办公事务，辅助社区主任工作，以及承担社区的文字处理工作。

一、给社区内老人安装援通呼叫器。援通的全称是援通服务网络呼叫系统，是一种全新的社会保障服务网络平台，我所做的工作是入户给社区老人安装援通呼叫器，并为老人讲解援通的使用方法和注意事项。

二、在实践中，我参与处理了一起社区突发事件。在\_月\_日早晨，突然接到居民\_大爷的电话，不知是何原因，家中暖气管发生爆裂，由于是在早上，社区工作人员较少，我与另一工作人员前往现场处理，现场一片狼藉，暖气水顺着楼梯一直流到院内，我立即去到社区办公室，经过电话与供热公司联系，积极组织抢修。

三、我在社区实践的主要工作是辅助社区主任工作，做主任的助理，同时也承担社区的报告打印，表格制作等文秘工作，为社区板报收集素材也是我的工作之一，社区内工作相当细致，能够称得上是琐碎，有时忙的焦头烂额，但我从中体验到的更多的是欢乐。

没有接触过真正的社会，所以这次实践给了我一次尝试的机会，能够从那里学会如何帮忙他人，如何为他人着想。

结束语：本次实践使对社区工作有了新的了解。使我在深入社会、了解社会、服务社会的过程中受教育、长才干。

**寒假个人社会实践报告疫情篇八**

一、实践目的

体验社会上的一些人情世故，多经历一些事情，有利于以后更容易融于社会。

二、实践时间

\_年\_月\_日至\_月\_日。

三、实践单位

\_服饰。

四、实践内容与总结

我在酷寒中迎来了作为大学生的第一个寒假，当然，也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。虽天气寒冷，我毅然踏上了社会实践的道路。

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走入社会，适应社会，我通过朋友介绍来到了\_服饰做一名导购员，虽然工作时间并不是很长，但我也体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。

导购这个工作其实需要技巧的，一些老员工告诉我，在面对消费者时一定要诚恳，面带微笑，这样才能得到初步信任。其次必须要懂得一些基本常识，知道哪些身形穿什么样的衣服，不能胡乱搭配。不同的肤色也有不同的颜色搭配，这些都要记牢。当然还需要根据不同人的喜好适时改变，而不要太过死板，这样才能取得好的销售业绩。

在实践的这段时间内，我接触到各种各样的人和事，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，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己去做，而且要尽自已的努力做到。

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，以提高自已的能力!

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。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。

这次亲身体验让我有了深刻感触，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。

我希望下次还能有更多的机会去从事更多的行业，更感受各个行业的与众不同。

**寒假个人社会实践报告疫情篇九**

在这半年时间的学习中，我认识到了我的专业不只需要专业知识，而且还要丰富的经验，毕竟登上讲台而且将知识清楚的表达出来让学生理解并不是一件容易的事情。因此，在这个寒假中，我决定做一份家教的工作，一来运用自己的知识帮助学生提高成绩，培养其学习的兴趣，二来可以锻炼自己。我做的是英语家教的工作，所以在实践过程中，我还可以增强英语教学的能力，提高自己的口语能力，同时也可以将我所学习的心理学知识充分运用，增强我自己学习心理学的兴趣和能力。

第一次做家教，教学对象是我姑姑的孩子，上小学四年级，英语比较差，但是，我仍在教学前，先与家长及学生本人进行沟通，对学生平时的学习状况和态度以及各科成绩做了详细的了解。通过一上午的交谈，我了解到学生的成绩在班级里基本是在后十名中，也就是说在老师的眼中已经处于半放弃状态，而且学校的制度并不健全，尤其是她的班级经常调换老师，学生无法良好的适应老师的变换，对知识的接受不是很好。学生自身由于家庭的关系，从小学二年级开始该学生的成绩就开始下滑，上了三年级后，又加了一门英语，该学生平时不注意知识的积累，没有做到及时的复习，导致了长期的知识欠缺，空白的部分越来越多，最后对学习失去了信心，从她的表述中，我了解到，她并不愿意被大家说成是差生，但是她她又不会主动学习，也没有足够的自制力，因此，这个假期想到了让我给她补习英语，同时也希望我在补习文化课的时候可以告诉她一些学习的方法。同时她还告诉我除了假期补课外还准备在开学后跟着辅导班学习。

了解到这些，针对她目前的学习状况，我做了详细的准备，考虑到了我所能想到的问题，例如如何让她在短时间内赶上落下的知识，能够给她做个很好的衔接，方便她下一步的努力学习不会因为基础不牢固而放弃，还有针对她的基础如何让她能够一步一步踏踏实实的接受知识而不是泛泛地过去没有什么印象。在我考虑了一段时间后我跟该学生做了一个更加深入的交谈，我告诉她，这是我第一次带家教，并没有什么经验可谈，但是我本身就是小学教育的专业，学的就是怎样教她这么大的学生，同时我的英语知识掌握的夜比较牢固，专业方向也是英语，跟她的要求比较对口，我相信我可以教给她一些东西，让她在这个假期有个提高，但前提是她要尽自己最大的努力配合我，我布置的作业不会很多，要及时的完成。并且，我会为她的假期做一个安排，每天都会有固定的时间让她完成应该完成的学习任务，包括语文数学和英语三门课，因为在此之前我已经督促她将寒假作业做完让她可以安心补课。

前期的课程是粗略的复习三年级的内容，我大致看了下三年级的课本，内容比较简单，所有的单词只要做到整体的听、说、认读要求，不需要写，因此不会很费功夫，只要做到每天坚持读单词，读对话就可以掌握基本的知识，再针对她们的考试内容做几个针对性的训练就可以了。课本每个单元都分为a、b、c三个部分，比较条理，因此不需要再特意安排讲课顺序。再结合网络上的一些复习资料和名师的教案，可以使我的讲课内容条理清晰，而且知识比较系统，便于学生接受。

第一阶段的课程总共六天，复习三年级上册的六个单元。小学生的英语书比较丰富多样化，有许多图画配合教学。因为她对英语已经有了初步的入门，我不必再告诉她英语是什么，所以第一个单元直接进入正题，做了几个情景假设，让她想象在什么样的语言环境中会用到这些句子，并且我将常用的句子给她标了出来，让她除了补课期间要注意复习外还要在以后的学习中有时间就要翻出来看，第一单元的讲述分上午和下午两个课时，上午50分钟，下午50分钟，晚上抽二十分钟的时间做课后练习。在教学过程中，为了让她读过单词之后不会忘记怎么读，我将单词按音节分开，让她一个音节一个音节的认读，然后再连起来，果然，这个方法很管用。在讲故事的时候，说实话有点难度，那些故事我一看就懂，但要让她在故事中学习英语的表达是比较困难的。因此我将故事内容先用汉语翻译过来，跟她分别角色扮演，让她熟悉了故事情节以后我又把书上出示的句子教给她怎么读，让她根据刚才玩过的游戏去理解英语句子的意思。然后我又根据学习的内容跟她进行情景对话，作为这个单元学完的能力提升。让她休息了一段时间，这段时间里我从网上找了几道相应的练习题，让她独立完成，作为课后练习，完成后，除了几个课文中不太常见的单词她没有很好的接受外，其余基本接受。为了让她不至于忘记，我让她第二天早上7点到7点40这段时间里把第一天学过的单词和对话重复的念几遍，直到自己比较熟悉为止。然后剩余的时间念一篇作文，以提高她的语文成绩，毕竟一桶水的容量是由短板决定的，即使她的英语及时补起来了，其他科成绩不好也不行。第一阶段的教学按部就班的完成了，整体的效果还可以，所以我和学生都决定进行第二阶段的复习。

第二阶段仍然是六天的课程，由于第一阶段中我也是边探索边讲课，很多方法还是很不到位，没有充分的让学生适应我，所以在第二阶段的课程中，我更注意学生的反映，及时与她沟通，尽量解决她在学习过程中的困惑。第二阶段让我记忆最深刻的是学到第二个单元的时候她突然问我为什么我的英语那么好，为什么我念单词那么轻松，我读对话就跟平常很普通的聊天一样，这些问题我没有马上回答她，但是我告诉她留到所有的课程都结束后我会慢慢讲给她听，现在她只要知道不是我的记忆力好，而是我练习的多就熟练了，她只要肯下功夫多练习勤复习就可以达到跟我一样的水平的。所以在第二个阶段的学习中，她主动调整了自己的早读时间，改成了一个小时，我很开心她可以这样做。这表明她又向主动学习迈出了一大步。

第三个阶段要复习四年级上册的知识，这本书的不同是，里面有一部分单词是要求会写的，这给她的记忆增加了难度。但每个单元要求会写的单词不超过十个，我给她布置了抄写单词的任务，这些单词不一定要在六天的课程中会写，在补完课后的空余时间里可以继续记忆，在开学前掌握即可。那些单词她基本可以根据音节写出来。

所有的课程都结束以后她想让我提前给她上几节四年级的课，但根据我所了解的，由于上次寒假我提前教给她一单元的单词，去了学校很受老师重视，还委派她做了英语组长，她可能是由于骄傲的缘故就没有重视英语的学习，导致成绩更为差劲。所以，她的要求我没有答应，只是在最后我针对她每一科目的学习给她做了详细的指导，并且督促她一定要养成晨读的好习惯，凡事重在坚持，坚持下去就会有成果。在她的课本发下来以后我给她布置了这半年里的任务，要她做三套配套的练习题，同时语文要准备一个摘抄本把每课的生字词以及好的语句都写下来，随时翻看，英语我也从网上找了一些复习资料，考试中常考的考点让她加强记忆，并且给她讲了许多的学习方法，希望这次的补习能够让她的成绩稳步上升。

这次的实践活动不只帮助了她，对我也是一次很好的锻炼。在教学过程中，我利用学过的心理学知识合理安排教学时间，并且适时改变对她的刺激环境让她的注意力集中于我的教学。同时我利用遗忘规律给她的学习时间做了安排，让她可以牢固的掌握学习过的知识，达到最稳固的记忆状态。同时，我也真正理解到对一个孩子的耐心并不是天生的，是可以慢慢培养的。

这次的实践活动确实让我做事更有耐心了。我相信，这次的实践活动会对我以后的学习和生活有很大的帮助。我更希望这样的学生不要随时随地都会有很多，我也希望在今后的教育中可以有更多的孩子愿意主动学习而不是被动地接受知识，我会从现在开始努力，让我今后的教学过程中充满欢乐和艺术，能够引导更多的孩子培养学习兴趣，我始终相信，让学习充满欢乐的气氛才能让教育更有意义。

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