# 寒假社会实践报告总结【七篇】

来源：网友投稿 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-27

*社会实践报告是社会实践后需要完成的报告。有目的、有组织、有计划地对已完成的社会实践活动进行总结报告。《社会实践报告》源于改革开放以来提出的一系列与经济、生活、教育有关的方针政策，旨在吸引在校学生了解社会现实。 以下是为大家整理的关于寒假社会...*

社会实践报告是社会实践后需要完成的报告。有目的、有组织、有计划地对已完成的社会实践活动进行总结报告。《社会实践报告》源于改革开放以来提出的一系列与经济、生活、教育有关的方针政策，旨在吸引在校学生了解社会现实。 以下是为大家整理的关于寒假社会实践报告总结的文章7篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】寒假社会实践报告总结**

　　实践是大学生走向社会的作用非凡的一道槛，其中充满着磨砺与再学习的机会。若要成功的跨过去需不断地反省并改进一些为人处世的措施。当然对于学法律的我来说，更得关注法律及其适用方面的琐碎，不断地从中获得进步的经验，为更好的规划以后的人生打好基础。这道槛对于大学生初步涉世也是非常重要的。

　　今年寒假学校组织我们去王府井书店实践，实践的主要内容包括：1科学的店容店貌分布;2图书分类与摆放;3图书的进货与退货;4读者的图书选择与购书心理;5图书导购的技巧。

　　王府井书店特点是，上下共七层，地下一层主营音像制品，一层多为社科政治类图书或者地图旅游类的图书，二层以教育教辅类图书为主，三层主营外国原版书，四层为文学类图书和美术用书的天下还包括一些杂志，五层主要经营医学类建筑类的图书，六层则是经营软件。

　　我的岗位被分配在了四层也就是文学类美术类图书一层的收银台，负责帮忙装袋和开发票。因为是在收银台工作，我们可能相对轻松一点，可以在一座着，但由于是暑假，王府井书店人很多，买书的人也很多，所以也不是很轻松的。

　　我的岗位在收银台，所以经常能看到读者买的是什么书，如果是小学生打扮的，这样的一般都由家长陪同，所以他们都是买一些世界名著，伴随着世界名著还要买几本漫画，这也许是家长的妥协吧。如果是初高中学生打扮的，成群结伙状，那他们多半买一些畅销的青春文学类小说，或者他们喜爱明星的写真。如果是大学上打扮的，有的就会去买一些美术类的书，那是教材。还有一部分去买一些文学类的图书或者外国畅销小说。如果是成年人，他们很有可能是批量购买图书，而且极有可能开发票。他们买超级精装版的书或者成套购买图书，也许是为了单位购书，也许是可以报销吧。当然我说的不完全正确，买书的人也不完全有规律。有很多人坐在书架旁边一坐就是一天，就是为了看书而不买书，这样的人很多，以学生为主，因为放假吧。

　　在收款台的两边总是摆放着一些书，这些书多是畅销书，摆在显眼的位置有时读者在交款的时候，看见了，就会顺手拿一本，这样也拉动了销售额。还有一些书被摆放在很显眼的过道上，有的是畅销书，而有的是出版社之间竞争的结果，因为摆书的位置越明显看见的人就越多，这样销售量就会有所提高。比如长江文艺出版社，在寒假期间搞活动，一些行将就木的畅销书七五折出售，这样的刺激使得有些书又回到了排行榜前五名。同样，书店为了提高销售额，还推出了一项活动，即当时累计小票额度大于等于一百元，可以免费领取一张九折会员卡。这个活动显然是极具引诱了，有很多人在交款时发现，已经买了七八十元的东西，于是他们就会再去挑选一些书以便凑到一百元，换取一张会员卡。

　　关于进书，我想到有一天我替另一名同学的班，帮她进了一回书，那次上的书都没有摆到货架上出售而是直接运往仓库准备退还，因为，那是一些十元以下的世界名著。王府井书店的世界名著种类已经很多了，精装的简装的都有，而且价格上也比这些十元以下的要贵，所以作为销售者，当然不愿意再划出一个地方来卖这些便宜的重样的世界名著。于是这些也许很有市场的图书就被放到了仓库。我想，发行图书的单位当初策划的时候一定没有想到是这样的结局，他们一定以为，这些十元以下的市街名著一定会像一颗炸弹一样挤占大半暑期名著销售市场，但是，他们没想到出版名著出版社太多了，卖家组织要高价的名著以换取更高的利润，至于那颗销售炸弹看来，只能在仓库里落上厚厚的尘土了。

　　对于我这样一个从来没有上过班的学生来说，实践确实是艰苦的，但是，通过这次实践，我学到了很多。我了解到了从进货到上架到销售还有退货的一系列流程。这的确可以算是一门科学。王府井书店的人，不管是收银员主管还是实践生，他们对待顾客购很友好，读者在十分轻松的环境下读书买书，没有任何压力，不会因为任何事和服务员吵架，这也许正是王府井书店的气度，作为北京的窗口将永远屹立下去。而这种气度，也正是我最应该学习的!

**【篇2】寒假社会实践报告总结**

　　社会实践是每个大学生必须拥有的宝贵的经历。通过参加社会实践，我们能够深入了解当前的社会现实，亲身体验社会生活，学到许多在课堂上书本上根本学不到的知识，这使得我们的视野开阔了，见识增长了，也懂得了许多为人处事的道理，为我们以后更好地进入社会打下坚实的基础。刚刚进入大学的我已经深深的了解到参加假期社会实践的必要性和重要性，并且开始了大学第一个学期的假期社会实践。

　　寒假到来了。这个寒假很漫长，为了使我的假期生活更加充实，我决定到xxxx市xx镇xx二中进行社会实践。xx二中是我的母校，经曾经的班主任向学校引荐我后，学校最终同意我进行实践。我的实践内容主要是：当初二二班的代理班主任；学习如何备课、上课和批改作业试卷等。

　　在母校工作既有压力也有动力，因为要和曾经的老师们共事，难免有些紧张和手足无措，但又因为在这里学习、生活了三年，熟悉感还没有退却，所以我很快地融入了这里的教学氛围。刚开始的一两天里，我不大清楚学生上下课的实践和课程表完全，经常出现错误，和二班的学生们也还没熟悉起来。虽然自己有做什么的想法，但是实际去做的时候却发现挺困难的。经过老师们热心的指导、努力和学生们熟悉起来后，工作起来顺利多了。

　　实践的第一天我要到二班认识和熟悉学生们。当我站在讲台做完自我介绍后，望着台下一张张充满好奇、尚未脱去稚气的脸，瞬间有种为人师表的自豪感和责任感。我下定决心在这几天当好这些可爱的学生们的老师。可是说起来容易做起来难。由于现在是他们的复习阶段，我上课前要做一遍他们的试卷。在听了其他老师上课的建议和指导后，我大概明白了要怎样上课了。得到数学老师的允许后，我去给他们上晚自习课。刚到教室门口我就有点吃惊：整个教室闹哄哄的，前后桌的学生们在交头接耳，甚至在楼梯口都能听见他们说话的声音，书本也放得不整齐，整个场面的确挺像闹市。

　　此时我终于体会到什么是教室一窝蜂了，和以前我们的自习氛围完全不同。问了一下才知道这是班主任允许的。让他们安静下来后我便在黑板前给他们讲解起来，不知是由于我有些紧张还是其他什么原因，他们说我讲得深奥，不明白，换了另外的讲解方法还是不太明白，还有些知识我一时间想不起来了。没办法，只好让他们自习了。下了课回到办公室，我有些挫败感，仔细想想上课并不是那么容易的事，不但要口述讲解得让学生明白，还要能控制局面，还得重新看看书本。这一天我认识到自己的想法过于天真，也知道自己尚未充分了解代理班主任的职责，并且能力欠缺。单单是有想法、有想象力是不行的，做事还是得积累经验，所以我觉得自己要先亲自看看老师是如何上课的。

　　到了第二天，我早早便到教室去“取经”。在听课的过程中我发现老师的表达真的是显浅易懂，抓重点不废话，而且还懂得调动课堂气氛，让学生们跟上自己的思路，上课的方式和昨天老师告诉我的差不多。老师们说，想上得好课关键是要积累经验，你去上课的次数多了慢慢的就能知道怎样讲课学生就容易明白，什么时候该活跃一下课堂气氛、调动他们的积极性。我很赞同老师的话，看来想做好任何事首先都要先积累经验。

　　下午我向班主任请教代理班主任的工作是什么以及要怎样管理班级的问题，他很耐心地跟我说，班主任是一个班级的轴心，也是班级凝聚力的中心，建立起一个好的班级前提是班主任带领得好。每个班总有它的特色，班主任首先要了解班上每个学生的性格等情况，和学生们多沟通、交流，知道他们需要什么，困惑哪些地方，这样才知道怎样调动他们的积极性；该活泼的时候活泼，该严肃的时候严肃，努力成为他们信任的朋友、能指引他们学习和人生方向的引路人，而不是成为压制他们的人，等等。他还提到我的交际能力不强，建议我多和学生们交流，融入他们当中。这些话是在课堂上所没有的，让我受益匪浅，我也清楚了目前我的任务是协助班主任管理好班级纪律，了解每天的班级情况并告诉班主任。

　　接下来的几天和学生们的关系也变得熟悉融洽了。因为学生们已经停课复习、准备考试，我就在办公室批改作业、试卷，到教室看看他们的纪律和复习状态，晚自习的时候偶尔上去辅导一下。我发现从中能了解到二班的学习情况。比如说改作业和试卷，看字迹和对错就知道他们做作业的情况，字写得比较工整、对得多的都是认真听课的学生；字写得很潦草、对的又不多、或写的很简单或错得很离谱的是没有认真听课、没有认真学习的；有几个做错的地方一样而且是比较简单的地方的本子，即使隔着放也知道是抄袭的；而错得多的题目是大部分学生还没掌握的。而观察他们的晚自习情况也能得到同样的结论：专心复习的学生总是在安静地埋头看书、做题；而在自习时一直交头接耳讨论问题或者聊天的学生则复习成效不大，最后也取不到自己理想的成绩。说得夸张一点儿，认真学习的学生身边的空气、气氛都与其他同学有微妙不同，我站在门口看看他们的表情还有他们的状态就能知道哪些学生在认真看书哪些学生企图聊天。就是这样，我大致知道了他们的学习情况，进而也初步了解了一些人的性格，也终于体会到老师站在教室门口时洞察一切的复杂心情。这让我积累起了做老师的经验，也让我感受到我的社会价值。

　　在这些天和教师、学生们的相处中，我以局外人的角度粗略观察了他们在校的一些日常活动。学校把教师到校考勤的时间提得越来越早，而临近期末老师们的工作量和压力也变大了，所以每天早上我到办公室后总是听到一些抱怨：“这时间定得也太早了！连家里的早餐也来不及做了！”“中午下班的时间晚，下午上班早。回家要做了饭给小孩大人吃，还没能好好午休就要来学校了！”“我们这里的工资低啊，待遇还这么差。”抱怨归抱怨，老师们对于教学可不敢马虎，兢兢业业的，甚至比学生关心自己更为关心学生，他们很努力去教学生们，恨不得把自己的知识全灌输进学生的脑袋里，对无心向学的学生也不放弃，害怕他们年纪小小就走弯路。

　　当遇到学生打架事件时，班主任们会先狠狠训斥当事人然后苦口婆心地教育他们，再打电话给家长让他们来接走孩子，以防意外，甚至有时会亲自送学生回家。而学生们也很配合老师的教学工作，尽量不给老师添麻烦。学生不仅好学也尊敬老师，实践期间有不少学生到办公室向我问问题，都是礼貌地先敲门，和我说老师好才问问题。也有一些学生来找我聊天，问我学习的方法。我在他们身上感受到的是朝气蓬勃、好问好学的精神，感受到师生间融洽的气氛。这一切不仅让我感受到为人师表的魅力和自豪，师生们和谐融洽的关系更是让我感受到和谐校园和人与人之间信赖关系之美好，也让我知道担当教师一职的担子和责任之重。

　　学校是一个小社会。重回母校的生活让我看到她向上的变化，我为此感到欣喜欣慰，从她的变化中更能真实地看到大社会的现代化的过程和便利。也正因为学校是个微型社会，我更能感受到拥有过硬技能和实际能力的重要性，在给学生们上课和听资深教师上课的过程中，我深切地体会到没有过硬的能力的挫败感；在和老师、学生的日常交往中，我体会到社会人复杂的交往和人际关系，并对自己的表达能力和社交能力感到汗颜和遗憾。我知道现在的社会越来越看重大学生的技能和实践动手能力以及与他人交际的能力，通过这次实践我知道了自己的不足之处，也明确了以后要往哪个方向努力、哪些方面需要加强。我也越来越肯定：只有参加社会实践，才能真切感受到社会的变化发展，才能明白自己在社会中的地位、责任和价值。

　　在这次寒假的实践中，我获益良多并且受益匪浅，这对我今后的学习和生活都有很大程度上的启发。同时也要感谢二中敬业的老师们和可爱的学生们给了我实践的\'机会和经验。这是一段宝贵的经历，也是我人生道路的一个新起点，我相信这个起点会促使我不断认识社会、走向社会，慢慢走向成熟。

**【篇3】寒假社会实践报告总结**

　>　一、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。

**【篇4】寒假社会实践报告总结**

　　在我们缘分聚首的日子里，有着最珍惜的友谊；在我们热情青春的岁月中，有着最真挚的相知。即使我们现在分开，但我的祝福会一直像高高低低的风铃，给你带去叮叮当当的快乐！———题记

　　印度有一句谚语是这么说的：“一切河流交汇处，都是神圣的。”人与人之间的交会，也绝非偶然。虽然我不知道是基于什么样的缘分而和他人相逢，但善待出现在我生命中每一个人，并且感谢这份缘分，我相信这就会是美好的开始。

　　XX年暑期三下乡让我们这23个来自五湖四海的同学相汇在大化二中，共同发扬炙热的爱国情，让我们共同携手二中亲爱的学生们，让我们一起度过这挥洒青春魅力、绽放青春光彩的7天，更让我们一起在用汗水和快乐中结下深厚情谊，是彼此的缘分一直延伸至远方……

　　场景一：青春起航

　　“融融的夏天，灿烂的阳光，师院三下乡，飞扬青春风帆”。7月10号是我们“梦想的起点”——我们脸上绽放的美丽笑颜，我们身上散发出来的热烈期待，都是我们“展翅”飞向大化县的力量！青春活力的师院化生学院学子扬帆启航！

　　场景二：大化蓝天下

　　坐在车上的那刻起，我们一行人怀着无比激动的心情在路途中放声高歌，游戏着。车旅虽然是枯燥乏味的，也是疲倦的，但因为其间有队友们的“精彩文艺表演”以及我们之间的谈天说地，所以我们的旅程也不完全是灰色的。而当我终于到了大化县这一片蓝天下，踏上这一热土时，完全被它的自然气息所吸引——泥土的清香、空气的清新、天空的湛蓝都无疑是城市人所向往的。

　　场景三：广场实验

　　早上7点起床，弄好一切。然后我们这一行人搬起桌子凳子就奔向当地文化广场，利用我们化生学院的专业知识对当地群众做一系列的揭穿伪科学、反迷信的化学实验。我们队员都很努力的去宣传这些相关知识，当地民众也饶有兴趣的观看我们的实验，也有一些群众主动参与进来，更加亲身体验到了化学的作用，科学的力量。

　　场景四：调研

　　调研组的同学每天早早出发，顶着炎炎烈日去调研我们的课题。关于农村教育、网络、家电下乡的课题。他们身着橙色队服穿梭在大大小小的街道，小巷上，在当地形成了一道靓丽的风景线。有时为了调查的范围更广泛些，他们甚至步行2个小时到当地的农村去采访村民。每天都是这样，披星戴月的回来。很辛苦，但他们觉得值得。

　　场景五：上课

　　我是教学组的一员，我们经过招收学生之后，我们在第二天就开始上课了，那些学生都很淳朴。从教室走回宿舍准备的路上，有个令我很深刻也感动的小插曲：几个迎面走来和踩着单车的学生们热情快乐地叫我们“老师好”！这些有着一张张可爱稚嫩的脸和一双双期待纯真的眼睛的学生们，在与我们这只“小火花队”的首次见面就非常快乐，也体会到当地人民的质朴热情。正所谓星星之火，可以燎原。小火花队虽小，但我们会是也能使传播火种的使者！我相信这绝对是一个新的很好的开始，也和学生们打从心底的期待接下来共度之日。

　　场景六：敬老院

　　我们带着水果以及慰问品来到了敬老院，与老人共度一个愉快的周末。陪老人们聊天，听听老人们年轻时候的那些事儿。我们还给老人们表演了节目。有唱红军歌曲的，有打太极的，有打拳术的。老人们都乐开了怀，有一个爷爷还很大胆的给我们唱了几首红军歌曲呢，我们都很开心并且认真的聆听着，这是一个充满歌声与笑声的午后，我们从中收获了许多，感受到了许多。

**【篇5】寒假社会实践报告总结**

>　　一、实践目的

　　寒假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，投身社会的良好情势;是培养锻炼才华的好渠道;是提升思想，修身养性，建立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

>　　二、实践内容

　　通过在店内以零工的情势锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

>　　三、实践结果

　　通过在店内工作的将近一个月时间，不但通过自己的双手赚到了来之不容易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛劳，收获了很多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

>　　四、实践总结与体会

　　1.挣钱的辛劳。天天辛辛劳苦重复一样的工作，谨慎翼翼的进行平常工作，才可以得到工资，这次的体验确切让我真逼真切感遭到父母的钱来之不容易，一分一厘都来自于没日没夜的辛苦工作，挣钱确切是个很艰巨的进程，需要全心全意的付出。

　　2.人际关系。在这次实践中，让我很有感慨的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解，才能有深入的感受，大家为了工作走到一起，每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很多技能，就看你怎样掌控了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。假如还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中把握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。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渐渐揣摩，不断学习不断积累。碰到不懂的地方，自己先千方百计解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人早晚要被企业和社会所淘汰。

　　3.具有随机应变的能力。要具有随机应变的能力是由于在销售的进程中，总会碰到各种千奇百怪的人和事，假如没有随机应变的能力，只晓得拘泥于一般的原则而不晓得变通，有可能会致使交易失败乃至给自己带来没必要要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

　　4.微笑面对每位顾客。对人友善，肯定会取得回报。而表示友善的方法就是微笑。由于微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应当养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种轻易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何本钱，也无需努力，但它令人感到舒适，乐于接受你。相对面无表情乃至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

　　5、熟悉来源于实践。一切熟悉都来源于实践，实践是熟悉的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是其实不排挤学习间接经验的必要性。实践的发展不断增进人类熟悉能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的题目，促令人们往解决这些题目。而随着这些题目的不断解决，与此同步，人的熟悉能力也就不断地改善和进步!马克思主义哲学夸大实践对熟悉的决定作用，熟悉对实践具有巨大的反作用。熟悉对实践的反作用主要表现在熟悉和理论对实践具有指导作用。熟悉在实践的基础上产生，但是熟悉一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。

　　实践，就是把我们在学校所学的理论知识，应用到客观实际中往，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那末所学的就即是零。理论应当与实践相结合。另外一方面，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。由于环境的不同，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。

>　　五、概论与综述

　　在这次为期较短的寒假社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在就开始把握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生出色而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在大学里学不到的知识。我想，这个应当是我这次做社会实践的收获。

**【篇6】寒假社会实践报告总结**

　　20xx年寒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\*，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。

**【篇7】寒假社会实践报告总结**

　　一、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。

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