# 2024年大学生寒假社会实践报告(9篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-08-22

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!大学生寒假社会实践报告篇一系部名称：某某大学商务外语系专业：商务英语年级...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**大学生寒假社会实践报告篇一**

系部名称：某某大学商务外语系

专业：商务英语

年级：大三

班级：

大商英0806

姓名：某某某

学号：29

实践单位：xx网吧

实践时间：xx年7月9号——xx年8月22号

共43天

实践目的：俗话说实践是检验真理标准的唯一途径，实践才是硬道理。为了加强社会实践，积累社会经验，为以后步入社会做准备打基础。我所工作的地方是一个规模较大的网吧，为顾客上网提供便利同时经营食品饭菜买卖，我所做的工作就是为顾客服务，让他们有一个舒适的环境，同时帮他们解决一些上网途中出现的小问题。我也希望通过这次实践来磨练我的心智与毅力，让自己认识到赚钱的不易与辛苦，发现自己的不足，为以后就业方向找一个定位。

实践内容：我的工作主要是打扫卫生，满足顾客的需要，跟餐饮行业所做的工作差不多。一天12个小时，没有休息，从早上8点到晚上8点，白班15天，晚班也是15天。人有三六九等，素质高低也不一样。网吧一般下午和晚上人比较多，所以买东西的人也多，这时就有点忙不过来了。有的顾客去晚一点就会发脾气，好像你就是为他一个人服务的，这种时候就地解释，可有的人就是这样无理取闹，这就只由得他了这种喜欢热闹没人理自然就不会怎么说了，独角戏缺少了观众是无趣的。在工作中，也遇到了一些好人，很有礼貌，尽量不麻烦你，实在要麻烦你也会微笑着对你说谢谢。也许你不能选择你的出身，你对你现在的生活并不满意，你觉得你应该处于社会的高层次，但是你可以选择你对人的方式，年可以高层次的对人，做人，而不是把气撒在无辜的人身上同样是打工为什么要把你受过的不好的待遇再发泄到别人身上呢，在我看来这种人也活该一辈子跟别人打工。我也发现了很多人熬夜上网，而且是经常性的，有学生有工作者，也有中年人。我觉得这样不好即伤身体又花钱，而且有个高中生老通宵害得她妈老要出来叫他回去吃饭睡觉，知识份子的模样儿子却是这样，心里应该很不舒服吧。还有一对夫妇基本上天天在网吧，我就想俩人都不挣钱哪来的钱，后来才知道他们靠游戏赚钱，这些钱应该还没他们花在上面的多吧，这样的生活有意思吗，完全活在网络世界。

实践结果：通过这次社会实践我充分认识到读书和读好书的重要性，要想过自己想要的生活，高质量的生活不像我看到的一些人一样我必须努力才行，我也明白了父母赚钱的艰辛与不易，也学会更耐心的与人沟通，与人为善。这次实践老板充分肯定了我的劳动成果，对我的工作很满意也要我放寒假去做事，顾客对我的服务也很满意，说会想念我的，跟同事的相处也很愉快，我的社交能力也得到了提高。

实践体会：无论做什么工作都要用心、耐心、专心，这样你才能做好，别人才会信任你，喜欢你。这次实践虽然很累，但是我收获到了平常在课堂收获不到的东西，这次实践所赚的钱也实现了我去凤凰旅游的梦想。总之，这个暑假过得很充实。有付出就会有收获，只是大与小的问题，你要相信这一点，对所有事情朝好的方面想，心情会大不同，事情也许自然而然会朝着好的方面发展。

**大学生寒假社会实践报告篇二**

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篇三**

作为祖国未来的事业的继承人，新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应能力。假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。当下，挣钱早已不是打工的目的，更多的人将其视为参加社会实践、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。

进行社会实践，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习，从而提高自己的实战水平，同时可以将课本知识在实践中得到运用，从而更好的指导自己今后的学习。但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。通过短短几天的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

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\*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会拥有多少呢？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真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践，走进xx市xx餐厅。

在餐厅里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每天x点钟到下午x点再从下午的x点至晚上x点上班，虽然时间长了点，但，热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，x年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。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。虽然这次的实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

将自己这短短的几天实践同理论相联系，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。

实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。

**大学生寒假社会实践报告篇四**

2月12日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到海口dc电脑城。首先，我与dc电脑城李经理见了面，李经理对我的到来表示热烈的欢迎。他向我详细介绍dc电脑城所销售的产品、服务的对象以及dc电脑城近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了dc电脑城，对七喜电脑等产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与dc电脑城的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。

由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践过程中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，还为我介绍了dc电脑城的商家、产品结构和销售情况。接下来的时间，这里的技术员和经理还给我从主板、显示器、cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。下午6：30，我将第一天假期社会实践暂告一个段落，尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

从2月12日至2月13日我在所在公司进行社会实践。克服了天气寒冷的不良条件，在公司时学习计算机有关装机、装系统、装应用软件的基本操作、计算机经营、工厂市场行情调查、社会公关等方面的内容。在客户需要时还根据客户要求上门服务，同时这也响应了团中宣部、团中央、全国学联“同人民紧密结合，为祖国奉献青春”的口号。博得了市民的一致认可。为了保证我学到的东西能够切实规范化、系统化。我要求各自己每天必须写个人日志，注意消化自己在平时所学到的东西。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己装过至少三台电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

通过前面2月12日—2月17日6天的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。技术员们决定利用2月18日和19日开展两次计算机技术义务咨询活动。为了保证这两次活动的成功开展，我进行详细的安排策划，与实践单位、赞助商进行了统一的协商，对场地进行了申请。同时，我和他们夜以继日拟出了十多种不同的配机方案、知识问卷调查表、计算机使用过程中的常见故障及解决办法、计算机发展史等与计算机有关的内容。经过大家共同不懈的努力，各项准备活动终于在7月17日临晨2点完成。

2月18日上午，阳光灿烂，春风和煦，蓝天白云下的海口更加漂亮。但大家们却一点都没有留意周围的景色，我心中只有一个念头，就是把今天的义务活动搞成功，把自己所掌握的知识技术尽量多的传授给市民，为市民尽量多的排忧解难。上午9：30我的义务咨询活动正式开始，广大市民向我提了很多问题，我不辞辛劳，耐心地一一解答，甚至派人到群众加中解决他们的问题。很多市民对我的配机方案表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。咨询活动圆满结束。2月19日，该活动在明珠广场再次成功举办，并且收到了十分良好的效果。

实践体会：整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。这次的实践使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。从中我也了解了作为一名it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成

**大学生寒假社会实践报告篇五**

今年寒假，我在重庆市红鼎豆捞餐饮公司应聘上了服务员这一职业，并进行了为期一个月的实践工作。作为一名大学生，第一次参加工作，进行社会实践，与社会零距离接触，虽然时间短暂，但感触颇多。在这一个月中，我增长了见识，让自己的性情得到了磨练，增强了韧性，没有卑微的工作，只有卑微的心态。

寒假工作兼职了27天，回望过去，时间过得真快，自己竟然能熬过来，就这样一个月了，可过程却异常艰难，特别是最后几天，简直度日如年。其实任何事，过程中的感觉都是漫长的，时间仿佛停滞不前，每天都盼着那个点下班，天天面对同样的事，无聊，辛苦，可事后回望，也不过如此。任何人都是从平凡的岗位做起，重复是在所难免的事，哪个工作又不重复呢，要用心，有所获，贵在坚持。原来，只要我们坚持下来，一切艰难困苦不过尔尔，没有什么大不了，坚持就是胜利，挺过来，任何事都显得那么渺小，甚至苍白，不值一提。

刚开始，那是与世隔绝的日子，从早忙到晚，几乎没有多余的时间去关注外面的世界。没有报纸，没有新闻，天天背菜谱，背价格，站岗，迎客。后来，我认识到，我们获取信息的渠道有很多，不仅仅限于报纸，电视。每个人，或者说每个顾客都是活生生的新闻直播，从他们的穿着，你可以了解最新的时尚潮流，从他们的言谈，你可以了解最新的新闻资讯。世界上没有封闭的新闻，只有封闭的嘴巴，只要你会交流，会沟通，没有什么事你会不知道。

在做这个工作时，因为以前从未接触过，什么都不懂，一问三不知，眼看着别人忙前忙后，自己只能傻傻的站在旁边干看着，帮不上忙，最怕的是帮倒忙，别人烦，自己也烦，恨这样的自己。所谓师父领进门，修行靠个人，这话一点不假，师父没有义务为你的错误负责，也没有义务对你倾囊相授，他有他的脾气，修为在个人，很多时候需要我们自己慢慢探索。任何一个人进入任何一家公司，都是从新员工起步，一个公司的工作流程并不是从一开始就能掌握跟了解，必须多向别人学习，三人行，必有我师，善于观察，看别人怎么做，而不是等别人来告诉你怎么做，不要依靠任何人，相信自己，最最重要的是相信自己能搞定。勤动手，勤动口，不断琢磨，不断学习和不断积累，吃得苦中苦，方为人上人，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，相信自己，依靠自己。

在这个小小的餐饮店，你会发现，人没有三六九等，但顾客的素质却参差不齐，说话要注意措辞，素质是自己的，借不到，别人也强加不了。在交往中，如果我们不能去改变什么，我们就要采用各种方法去适应。要知道，他们的出现和存在是为了让你了解，原来世界上有这种人，而幸好，你不是这种人。

许多人说娱乐圈是个大染缸，各形各色的人都有，其实餐饮业又何尝不是呢，或者可以说，又有哪个行业不是呢，无论是什么地方，什么样的人都会有，大家为了工作，为了生活，为了不同的目的走到一起，每个人都有自己的思想，个性，脾气，要想与他们搞好关系，需要许多技巧，为人处世之道在于隐忍，少说话，多做事，管好自己，尽量不做有损他人利益的事。我信奉人之初，性本善，也不否认人都是自私，关键在于如何把握一个度。不可忽视，小觑身边的任何一个人，无论是什么时候，任何情况，都要真诚对人，热诚待人，不要求别人有所回报，只要求自己问心无愧，只要自己是真诚的，我们的心就会是殷实的。

这一个月的兼职生活让整日呆在象牙塔的我，尝到了社会的现实，生活的不易，或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

**大学生寒假社会实践报告篇六**

今年的假期，我过得很充实，也很有意义。我利用这个假期参加了社会实践活动，虽然只有一个月的时间，但是我收获良多，不仅体验了社会生活，还锻炼了自我。

考完试的当天下午(xx月xx号)，我便和我的一位同学驮着简单的行李来到xx市中心文明路的好运来饮食店进行为期17天的打工生活。每天上班的时间从早上8：00—晚上8：00，每天的工作无非就是择菜、洗菜、洗碗、送汤水、打扫卫生，活而不算少，一天忙下来感觉也好累。或许是由于第一次参加工作，对一切都感到很新鲜，也很好奇。开始两三天，我们还干得挺起劲、挺耐心的，可以说充满热情地去对待第一份工作，得到了老板和顾客的一致好评和表扬。工作了一天下来，全身心虽然都感觉到好累，可我们心里却甜滋滋的。可是，坚持了几天，我们就觉得不耐烦了，感到腻了，热情也随之减退了不少。毕竟活儿是那样累与繁多，加之天气尤为的冷，手碰到了冷水，便感到钻心的疼，有时不小心碰伤，割伤了手，更是让人疼痛无比。这样一来，真的不想再坚持下去了，真的想打退堂鼓，不想再干下去了。

当然，在工作中随时都会碰到各种各样的问题与事情。中午12点左右是吃饭的高峰期，客人甚是多，这时便忙得不得了，忙这送汤水，有要忙着收拾碗筷、清理桌面，有时还得帮忙打饭，及时的清扫地面，一直忙到下午的2点种左右，实在忙得有些手忙脚乱，不可开交。有时，偶尔也会遇到一些较为棘手的问题。比如，客人抱怨汤水的味道不好，汤内有异物(头发、虫子之类的);在送汤的过程中，偶尔也会不小心把汤水泼到了客人的身上等。这时，我都会感到十分的抱歉与过意不去，与之同时，我更多的是诚心微笑地向客人赔不是，向客人真诚的道歉，恰到好处地去处理这些不愉快的事情，让客人感到满意，吃得开心。与此同时，在为客人服务的时，也会碰到一些令你十分不高兴、不满的事情。比如，你给客人盛汤水，他(她)不需要，便有些不耐烦地对你说“拿走，我不要!”……这些都会让你感到特别的不快,很是气愤.唉,真有些手不了。最苦最吃力的事情便数拖地板了。餐厅不算大，但地板尤为的脏，拖起来超费劲，加之老板娘苛刻、挑剔无比，这也叫你拖，那也叫你做，心中的那个起啊，便不言而明了。

在那里工作着实是苦与累，时间虽然才不过十多天，但我却觉得好漫长，度日如年，一天竟都是那样的漫长难熬，每天都在数着手指头过日子，盼呀盼，多希望这十几天快一点过去，这辛苦难熬的日子快些结束。可是，尽管这样时间依旧过得好慢，每天依旧得重复着那无聊、烦琐的工作。我们两也只能相互鼓励与扶持，咬紧牙关挺过去，尽职尽责地去完成每一天必须要完成的工作，再苦再累，只要意志足够坚强，再大的坎能跨过去的!是的，功夫不负有心人，我们终于熬过了这艰苦的十几天!当我们从老板手中接过第一笔并不算多的，但却是用自己的辛劳换来的钱时，我们的心情既激动又兴奋!

我们一直在父母的臂翼下幸福、自在地成长着，从不知生活的艰难，从不曾意识到父母赚钱的不容易。直到工作了，真正地步入社会了，才体会到了生活的种种苦与累，也才真正体会到赚钱的不容易!体会到社会的人情世故!当代大学生，应该积极地多参加社会实践活动，在社会的大熔炉中磨练自己、考验自己，不断地积累经验，增长才干。

在今后的寒暑假里，我也要经常参加一些有意义的事，做到把所学的知识真正地运用到实践当中去，在实践中不断成长，并提升自己，做一个有理想的人。

不知不觉，一个月的社会实践活动结束了，有点不舍，在这次活动体验到了很多，真希望还有这样的活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我和志愿者去探望孤寡老人xx老人。据xx老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得xx老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们女生比男生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请男同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的东升村的工厂里和到县里的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动----第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了?因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊!也真正明

白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊!

为期一个月的时间活动结束了，我的学习能力也提高了，在交际方面也进步了。很庆幸参加了这个活动，有实践才有进步。

**大学生寒假社会实践报告篇七**

1、实习时间：20xx年1月21日至20xx年1月27日共6天

2、实习目的：

（1）实践决定认识。在小学至高中阶段，我基本上是在教室度过全部时间，当然，这就意味着我们参加社会实践活动少之甚少，但是现在我步入大学，是大学的一名学生，即将进入社会，参加社会活动有利于我对社会的认识，能够更好适应将来社会的要求。

（2）认识除了实践获得，也可以通过别人的实践活动获得。在我实践的过程中，我必然与某个企业相接触，众所周知，一个企业能够在社会中生存，必然有他的成功之处，而我在这接触中，因为旁观者清，我可以从不同的角度看出这个企业的成功点，当然，我也可以看出这个企业的隐患，这对我以后工作是一种很好的经验。

（3）真正的理论知识只有在实践中才能发挥应有的价值。能作为大学生，他所学到的理论知识必然很多，我是一名大学生，我学的理论知识虽然可能不是其他大学生那么多，但是我也希望我所学的知识发挥它的光辉，尽管实践的工作活动不是很好，但是只要只要能运用，哪怕是只有一点，我也愿去做。

3、实习内容：在放假后不久，朋友电话告诉我，汇星电器的长虹电器春季促销需要人手，但时间不会很长，问我是否愿意去，我想反正在家是闲着，工作反倒不仅能够帮我挣一些零花钱，而且能增加我对社会的了解，所以我欣然同意。

（1）张贴海报。开始听说能在自己家乡做一份时间工作时，我异常高兴，但是第一天当我来到汇星时，却又高兴不起来，主管在分配工作时，因为当时只有我一个男生去参加这次促销工作，所以就让我去张贴海报，更过分的是居然还是我一个人去。所以第一天的工作，我不是很高兴，不！是非常不高兴。……。第一天我把海报贴的很小的范围，很早完成工作却要到工作时间结束时才去报到。幸好，主管没有对我的工作进行考察，所以即使我做的如此糟糕，他也不知道。第二天，可能是因为我工作太慢，主管给我加了一个人和我一起工作，或许是因为有两个人能够相互监督，两个人能够相互协助，所以就在第二天，就在有两个人相互监督，相互协助的这一天，我们贴完了全部海报。

（2）引导消费者。背景：春节期间搞活动的品牌电器不止一家，要把自己产品推销出去，仅仅靠自己的几个导购员在店里是不行的，雇佣一个引导者把消费者带到自己的产品前，对于企业，特别是地理位置不太好的企业是非常必要的。我时间工作的第三天，也就是正式促销的第一天，我非常幸运的成为了长虹电器的这个消费者引导者，或许是因为长虹的品牌名声本来就好，或许也是因为我站的地理位置太好，所以第三天，我很顺利，而且很出色的完成了这份工作。（另外，更让我高兴的是，在这一天，我也认识其他品牌的引导者，一部分还成为朋友，让我多了一份友谊）

（3）导购者，第四，第五，第六天，由于长虹的业务扩大，导购者实在忙不过来。所以主管让我去做帮助导购，我从来没有做过导购者，对导购也不是很了解。但是我相信万事总可以学习，通过学习，我可以把不了解变为了解，把不能做变为能做，所以，我欣然同意了。幸好我只是学生，幸好我只是第一次做导购，所以虽然在这一天，我销售的产品不是很多，但是主管还是对我相当满意。第七天，商店活动结束，我很不情愿也很很无赖地结束我的寒假实践活动。

4、实践结果及总结体会这次社会实践工作由于是短期工，所以拿到的工资不是很多，但是我认为我获得的经验体会较多。

（1）正如奥德夫需要理论认为的那样，人有三大需求，即生存需求，相互关系理论需求，成长发展需求，因为这次寒假实践活动只是短期工，所以我认为生存需求对我关系不是很大，在相互关系需求和成长发展需求方面，由第一天的经历可以得出：由于第一天工作我只身一人，在工作中，我几乎没有人与人之间的相互关系，另外，这个工作只要是一个熟悉路线的人都可以轻易完成的工作，对我的成长没有任何的帮助。所以在这两方面我都不能满足，这可能就是导致我自暴自弃，重速不重量的完成这次工作。体会：在企业中，适当的满足短工的需求，将会有助于短工更好的完成社会工作。

（2）在一个组织中，让组织成员相互监督，相互协助的完成工作，其工作的质量将会高于组织中成员个体独立工作之和。正如在第一天，第二天工作的张贴海报的工作中，第一天我工作的质量如果和第二天的工作质量相比，那么我认为，第一天我工作的质量将不及第二天的一半。

（3）广泛的参与社会实践活动，不仅可以在一定程度上发挥自己能力，而且还可以结交更多的朋友，让自己在自己生活的社会中少一分孤独，多一份友谊。在我第三的工作历程中，虽然那也许不全是我的能力，但是我认为在另一方面，我认识很多人，也结交了几个朋友，这也是非常具有意义的。

（4）在社会工作中，与专门从事某个行业的人来相比，尽管我是大学生，尽管我的学历比他们高，但是在这份工作中我发现，我与他们仍然相差甚远，，就拿第四，五，六天的工作来参考，就可以略见一斑。所以我认为，在我以后的大学生涯中我除了专注于课本以外，还应该兼顾一下培养自己的社会能力。这次的社会实践活动是在协助销售这方面的服务业，同样，我相信对于以后我将要从事各行各业的工作，大多数经验也是适用的。这次社会实践活动是我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步开始成熟，一点一点不再畏惧。这次社会实践活动，使我看到了社会的实际是更多的重视能力，也了解到很多为事的不易，让我更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，让自己具有强大的竞争力，才是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。不管前方有多大的困难。我仍会会继续努力！相信通过不断的实践，我也会有自己的辉煌。

**大学生寒假社会实践报告篇八**

通过问卷方式对文秘专业毕业生和社会调查者进行了调查。较为全面的了解社会对文秘专业人才的需求情况，用人单位对初、中、高级文秘人员的技能要求，以及文秘从业人员的薪金情况和文秘人员的职业生涯发展状况。调查中我们就发现的问题进行了分析，旨在促进文秘专业教学的进一步发展，培养社会需求的文秘专业人才。

随着信息社会、网络社会的高速发展，社会的分工愈加细化，各领域、各行业的管理工作中的决策活动和辅助性活动相分离，为领导决策及实施提供服务的文秘人员，在各个工作领域中就起到十分重要的作用。现今社会对文秘人员的需求情况如何呢，为此，带着这样的疑问，我们对文秘专业毕业生及用人单位进行了调研，调研小组走访了具有代表性的用人单位，向近200名文秘专业毕业生和社会调查者进行了问卷调查，较为全面的了解社会对文秘专业人才的需求情况，用人单位对初、中、高级文秘人员的技能要求，以及文秘从业人员的薪金情况和文秘人员的职业生涯发展状况。调研情况如下：

社会对文秘人员的需求情况

根据法国职业研究中心统计，全世界目前有160余种职业，秘书排在

全国统一鉴定的人数呈现出增长的势头。秘书职业资格全国统一鉴定是劳动保障部推出的

脱离它所服务的领导或单位而独立存在，领导及单位工作涉及到哪里，它的工作范围就延伸到哪里。从属性、服务性、辅助性就是对文秘人员工作性质的最好概括。繁、杂、忙、累四个字就是对文秘人员工作特点的最适当形容。

此次调研，我们发现文秘人员的工作是辛苦的，每天都是些平凡、琐碎、细微的事务性工作，不止是打印文件，整理资料。将近20%的文秘人员成为管理助手，从事文字档案管理、行政后勤管理、协助经营管理、组织协调公司会务、公关与政府关系和公务差旅等。许多临时性工作随经理主管们的日程安排变化而变化，经常加班没有规律，需要不断熟悉掌握公司各部门业务，收集、处理各种信息。还要在复杂而且繁琐，看似一些枯燥乏味、鸡毛蒜皮的小寡情之间，处理协调上下级和各部门关系，做到万无一失。在很多情况下，文秘人员的工作是事无巨细的，那文秘人员的薪金情况又如何，是否合理，

通过调研，文秘人员的月薪情况如下：月薪在500—1000元以下文秘占

32.1%。1000—3000的文秘占45.2%；3000—5000元的文秘占9.3%。5000—8000元的文秘占

6.3%；800—1000元的文秘占2.8%。100元以上的文秘占2.2%。70%以上的文秘人员月薪在300以内，大部分文秘人员对薪金现状表示比较满意，有的文秘人员甚至还打算向高层次拼博，成为高级秘书，获取更高的薪金。

4文秘人员的职业发展前景

通过调研，我们发现从事秘书工作年限的，3个月以下的占13.5%，1年以下的占19.3%，1—3年占43.6%，3—5年的占16.3%，5—10年的占8，6%，01年以上的占7.6%。随着企事业单位用人机制改革的深化，从业文秘人员在一个单位的一个岗位上干一辈子的可能性越来越小，升迁或转职机会多，一般在3—5年后会得到晋级的机会。

据调查显示，文秘工作中有将近2/0的内容是协助参与公司的经营管理的。和高高在上的老总比较，文秘人员有更多的机会接近各个部门的基层员工，了解来自

求很高，只有具备较强的文字与语言表达能力、综合协调合作能力和逻辑思维与分析能力，富有经验的文秘人员才是在我们社会急需的复合性人才。因此我们武汉商业服务学院的文秘专业的毕业生可以从接电话、发传真、收发信件等服务型为主的初级文员做起，积累工作经验，努力成为一位可以用英文写一般信函、起草报告和准备会议的中等秘书和能起草重要的合同文本、懂法律、税务知识，协助领导参谋决策，有协调管理能力的高级秘书。社会对文秘人员的需求情况决定了文秘职业是一个充满活力和挑战性的职业，也是一个具有广阔发展前景的职业。

**大学生寒假社会实践报告篇九**

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。

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