# 大学生寒假社会实践报告800字(十三篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-22

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。大学生寒假社会实践报告800字篇一我今年寒假的任务就是对我的家乡泾源县...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学生寒假社会实践报告800字篇一**

我今年寒假的任务就是对我的家乡泾源县各乡村的学生进行回访调查，发放资助款并推荐新的需要资助的学生。而负责这个工作的志愿者包括我在内共有三人，回访学生有8人，推荐学生20人。这些工作听起来很简单，可要真正实行起来，就会发现没想象中的那么简单。

首先，我和一名志愿者用“晨曦计划”的资助款总共1400元去给被资助的学生买他们所需要的东西，由于每个学生资助钱数，年级，家庭状况不同，所需的学习用具也不同，又规定不能全部给钱，所以我们只能一大早约好一起在泾源县城买东西，即便是买东西，感觉都很麻烦，还要根据每个学生的需要来买。我们经过商议之后，决定了要买的东西，然后就开始行动了，整整转了一天的时间，才把东西买齐。我们给每个同学都买了一个新书包，买了笔记本；还有一些初中生，帮他们买了复读机以便他们能更好的学习英语；还有一些家庭条件比较困难的同学，我们直接给了他们现金让他们可以买些需要的东西。

接下来，我们开始了访问的工作。第一天我们去了离县城较近的红旗村，虽然我老家在红旗村，可我却不是在那儿长大的，即便和爸妈去过几次，也都只是在亲戚家，感觉还可以。可没想到这次去，看到那些学生的生活状况，让我感慨万分。红旗村共有五名被资助的学生，但住的都比较分散，况且我们对那儿的环境也不是很熟悉，只能边走边向村民们问路。红旗村共分为六个村队，而这些学生则分散在这六个村队中，于是我们决定从最里面的一大队开始。那天的天气很好，但由于刚下了雪，雪开始融化，使得道路特别泥泞，很难走。每去一个学生家，我们都会按照“晨曦计划”的要求，让孩子接受物品，并让家长签字接收，然后学生就开始写感谢信 。孩子和家长都很高兴，连忙感谢我们，他们总会很热情的招待我们，端出家里的好吃的，为我们递上一杯热茶，嘴里还不停的说着“让你们费心了，这么远来给我们送东西，真是谢谢你们……”，喝着热腾腾的茶，心里感觉暖暖的。让我记得特别清楚的是有一个学生，她今年十二岁，当我们去她家的时候她正在和面，准备给家人做饭，而她的妈妈因为一次意外瘫痪了，每天只能瘫坐在炕上，她还有一个弟弟也在上学，他们一家四口的经济来源全靠他的爸爸夏天外出打工来赚钱，平时她连写作业的地方都没有。由于她们家实在比较困难，所以我们只给她买了个书包，然后把剩下的现金给了她的家人，让他们买点需要什么东西。天冷的时候，她父亲回来会照顾这个家，而到了夏天，她的父亲会外出打工，照顾母亲和弟弟的重任就担在了她的肩上。一个十二岁的小女孩竟要支撑一个家，这让我们这些大学生不由的产生了爱怜与钦佩。还有一个学生，她的姐姐学习本来很好，可是由于先天性近视高达20xx度，即使戴着特别厚的眼镜，看起字来依旧困难，无奈之下只好退学……我们用了整整一下午的时间才完成红旗村的访问，虽然很累，但让我们感触颇深，似乎一下子明白了很多，也学到了很多……

第二天，我们去了黄花乡羊槽村，羊槽村的情况比红旗村好点，而且那儿只有三个受资助的学生，但住的更分散，要走很长的路，不过羊槽村的村民比红旗村还热情，看到我们来显得特别高兴高兴，我们走时，还硬要给我们装点吃的路上吃，而且他们比较重视孩子的学习，即使家庭情况不是很好，也要让孩子读书，学习知识……当我们把东西递给他们时，他们激动万分，而我们的心里则满是对他们的尊敬……

最后，我的工作则是去这些被资助的学生的学校去盖章，是我们的工作得到学校的肯定……

这次的实践活动，虽然只有短短的几天时间，但我却学到了很多，从我接触的这些学生，家长身上学到了很多生活的道理，做人的道理，这些只有你亲身感受了，你才能体会到。同时要善于和别人沟通，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受，这样才能提高你的团队意识。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。而且在工作上还要有自信。

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。

**大学生寒假社会实践报告800字篇二**

寒假开始了，为了更好的体验生活，我去居委会劳动了一天。

当我在切身体验劳动时，我才更进一步地融会了这句话的精髓。劳动确实很辛苦，但却是苦中带甜的。劳动的感受，在劳累时大汗淋漓的感受。这些都不是能从我们平时的学习生活中所能触摸到的，这种感受是作为一名劳动者内心深处的，最平凡而又殊于一般的感受。

这一天，我去居委会干了一个上午的活儿，居委会的负责人让我去小区里面刮小广告。我高兴的应承了下来，心想，弄小广告有什么不容易的，拿手一撕不就成了！于是信心满满的拿着负责人给我的铲子和水桶就走了，谁知道事实和想象是有差距的，而且差距还不小。

我先找到一个贴在地上的小广告，貌似真的很难弄，拿铲子刮了半天也没有太大的结果。

本想放弃，然后去干点别的事情，但是不服输的性格使我想到，还没有什么事情能够难倒我呢，然后，我就在哪里冥思苦想，想主意我就突然想起一次下雨天走在路上时候的情景了，被水冲过的地面上的小广告，很容易就掉了，所以我想到了，将小广告上面弄上水，等了2，3分钟，果然，很有效果，拿手轻轻一撕，小广告就掉了。

看到自己想到的方法取得了成果，当时心里挺兴奋的，于是更加满怀信心，去劳动了！

呃…经过一番努力之后，被我清除过的地方确实看着干净，整洁多了。

我想，通过自己的劳动，自己动手动脑解决了问题是我收获最大的，学习亦是如此吧！

社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。半个月的社会实践虽然比较辛苦。是庆幸？还是依恋？回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。

**大学生寒假社会实践报告800字篇三**

在这一次的寒假中我进行了一次社会实践，学到了很多的东西，对我以后的个人发展是有一定的帮助的。实践的时间虽然非常的短暂，但我觉得这一次的实践对我来说是非常的有意义的。现在社会实践也已经结束了，我想为这一次的实践做一个，让自己在下一次的实践中能够有更好的表现。

对我们大学生来说，社会实践就是一个让我们了解社会，跟社会多进行接触的机会。平时我们都在学校里学习没有什么机会跟社会多进行接触，但之后我们就要投入工作了，所以在假期的时候进行社会实践是很有必要的。作为学生只知道书本上的那些知识是没有用处的，还是需要去了解我们现在的这个社会，才能够在毕业之后在社会上找到一个合适自己的位置。

这一次实践我是来到了一家公司工作，我所选择的公司是一家跟我的专业相符合的公司，我想为自己毕业之后找工作做准备，毕竟有相关的工作是会具有竞争优势的，也能够更好的找到自己适合的工作。在这里我学到了很多的知识，知道了合理的去运用自己学到的这些知识，也知道了怎样跟同事还有领导相处，在中跟别人相处也是一门学问。

我对自己在实践中的表现还是比较的满意的，学到了很多的知识，也积累了自己的工作经验，对社会也多了一些了解。从前在学校里面接触最多的就是老师和同学了，但在工作中就不能像对待老师和同学那样去对待领导和同事。领导对员工是不会像老师对待学生那样的宽容的，所以在工作中要更加的注意自己的，尽量不要出错。同时也要学会接受别人的批评，自己没有做好的话被批评是应该的，在被批评了之后就要去寻找自己身上的问题，而不是抱怨领导为什么那么的严格，这样自己才会有进步，一点一点的把工作做得更好。

在实践的过程中也发现了自己知识领域和能力上存在着的不足，这也让我知道在学校我应该要更加努力的去学习，先把知识都学好，这样在之后要用上这些知识的时候就不会埋怨自己在学校为什么没有多学一些知识。之后会努力的去提高自己的能力，弥补自己的不足之处。有时间的话我也会再一次的进行社会实践，让自己能够有更多的工作经验，同时提高自己的工作能力。

**大学生寒假社会实践报告800字篇四**

今年xx期，我校组织了研究生志愿者深入扎实地开展了文化科技卫生大学生志愿者“三下乡”和大学生xx期社会实践活动，引导广大青年学生在服务实践中受教育、长才干、做贡献。

现将我校研究生xx期社会实践的情况进行总结如下：

为了把“三下乡”活动落到实处而不流于形式，研究生院召开了专门会议对xx期社会实践工作进行了布置，并对具体工作进行了安排，要求研究生从思想、材料、团队等多方面积极筹备，以饱满的热情积极投身社会实践，认真完成各项实践活动。并通过多种方式对在校研究生进行广泛而深入的宣传，使全体研究生理解了参加社会实践的重要意义，激发了参与社会实践的热情。

事实证明，精心组织，准备扎实，是今年我校研究生社会实践做的较好的主要原因之一。

xx月20日至xx月5日，在曾玉林教授的带领下，研究生xx期社会实践团沿着湘西线，在慈利、阮、花垣、凤凰和会同五个县随机抽样250户农户，开展了湖南省“集体林权制度改革”、“农村妇女参与情况”和“城镇化改革”的社会调研。此次实践活动以国家林业厅下发的红头文件为支撑，在当地林业局和林业站的陪同下，采用入户访谈的形式开展。

在调研中，研究生深深体会到林农的艰辛与不易，感受到他们的热情与朴实。每到一个乡，都受到林农热情的招待。实践活动以“惠民”为主导，加深了当地林农与高校学子之间的交流，切实了解林农对林业科技服务、林业金融体系建设、林下经济扶持的需求，为林业政策制定和林业经济发展提供了参考依据。

研究生xx期实践团成员表示本次活动凸显了所学专业的应用前景，增强了自己对今后继续深入科研、学习的信心。

xx月22日至xx月2日，在曾广正副教授、曹兰芳老师的带领下，研究生xx期社会实践团一行前往平江县、茶陵县、衡阳县、新邵县及蓝山县开展“集体林权制度改革监测”和“城镇化背景下林改后续政策研究”社会实践活动。在当地林业部门的支持下，实践团共走访了五县二十五个村，就当地集体林权改革状况、妇女参与情况及城镇化对林改影响进行调研，并以“面对面访谈”的形式对农户及各村村干部进行问卷调查。

在调研中，研究生们深入了解到农户在林业发展方面的投入与林业收入状况，以及家庭经济来源与生活开支情况，农户的收入水平有所提高，生活更加宽裕；从对村干部的访谈中了解到，各村的整体状况良好，林业收入逐年增加，政府投入及林业补贴提高，对林农进行营林生产有极大的鼓励作用。

调研结果将提交国家林业局，为其制定林业政策及完善林权改革制度及相关法律法规提供现实依据。同时，参与此次社会实践的研究生深刻体会到农村百姓的生活不易，更进一步坚定了他们的科研之路，加强专业知识的学习，毕业后造福社会。

x月23日，在xxx教授和xx老师的指导下，研究生带领旅游学院认知实习的13级本科生前往浙江开展体验生态旅游、追寻历史足迹、感受传统文化、了解文化旅游产业发展动态的社会实践活动。

此次社会实践活动历时9天，研究生们走访了xxxx等十余个不同的景区景点。在带领本科生认知实习的同时，了解了旅游业最新的发展动态和当地的风土民情，对旅游有了更直观和更深层次的认识。为促进旅游业的健康有序发展，贯彻国发xxxx31号文件《国务院关于促进旅游业改革发展的若干意见》积累了第一手资料，也为今后的学习研究奠定了良好的基础。

这些活动的顺利展开和圆满完成，不仅对走访地区的发展建设有所帮助，而且很好的展现了我校研究生的风采。参与xx期社会实践系列活动的研究生通过亲身体验基层工作和游览祖国大好河山开拓了视野，完善了正确的人生观和价值观，为今后的良好的学习、工作、生活奠定了基础。

**大学生寒假社会实践报告800字篇五**

我的实践是从xxx开始的。当时我和我的同学们一起去了xxx，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xxx回来。

回来之后，我就进了xxx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xxx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xxx百货。我是作为新人去xxx百货的，所以一去那里我们就要接受xxx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。xxx还给我了一个培训三等奖奖励的小包。

我在xxx电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机，xxx地宝，当然还有一些卧式吸尘器。

这里我想介绍一下xxx。xxx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xxx规定业绩的55%，72%和145%，我的工资也从最初1000多块钱到最高的2900多。拿到了我出来上班的最高的工资，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。xxx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?我卖一个最低价格的机器，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，xxx百货的xxx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，xxx电器有限公司在xxx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800字篇六**

时间：20xx年1月24日——20xx年1月30日

地点：xx环保电镀工业区及两公里处菜园

人物：我和xx

工作：流水线工人、种地

原因：

1、观察流水线工人；

2、体验流水线生活；

3、磨练意志力与耐性。

1、即使是有身份的人，也丝毫不能放松警惕

xx妈妈将只我们送到工业区外面便放我们下来了，让我们自己想办法进厂；一开始我们打算直接进的时候被门口的保安拦住了，了解到要进场就必须有厂牌，如果只是试做则需要面试单，即使是只做一天也必需由本厂工作人员带领申请面试单，于是我们只能又找了xx妈妈到工业区大门外的服务中心一起去办面试单；可是咨询了之后才发现必须要身份证上满十六岁才可以办，也就是说未满十六岁是不能进厂的，最后还是xx妈妈用车带着我们进工业区的；所以经过了这件事才发现一些工业区的警惕程度之高，即使是像xx妈妈这样有正式身份的人，也不能随意带人进去；这也显现出了现在逐渐强大的国力。

2、每个人身上都有值得我们学习的地方，即使是流水线工人

在工厂做的第一天晚上结束时，我的眼睛就已经红肿起来了，全身上下都充斥着酸痛，第二天做完后就更不用说了，眼睛就连睁开都会疼；这时我便十分佩服那些哥哥姐姐叔叔阿姨们，能够日复一日年复一年的做着这些同样的工作，一动不动地盯着滑动的流水带，还能准确的不错过一件产品；所以即使是流水线工人，身上也有我们所没有的东西，那些耐力更是我所不及的，因此，每个人身上都有我们能够学习的地方，我们要学会取其长，补己短，不戴着有色眼镜去看任何一个人，学会客观的分析与判断。

3、如果不学习成长，就只能被迫接受命运的安排

就与《认知天性》里所说的关于“专家”的理论一样，流水线工人之所以能够一直将那么枯燥无味还伤身的工作做下去并不是天生就有的能力，而是日复一日的习惯出来的，当做的多了，日子久了，便也产生了抗体，对此也不再有所不适，而那些耐力与毅力便也悄然增长；但是归根结底，他们在最一开始也并不是毫无抵触的，但是却并没有反抗与结束的能力与资格，所以只能被迫的忍受与接受，直至麻木；但就算是家里的条件不好，只能早早出来社会，但凡他们有一点点的决心，在休息之际多花些时间来学习其他的技能，或是学习一些专业、练练口才，他们都可以找一份好些的工作，特别是还年轻的哥哥姐姐，外面有一大堆比这工资高还不需要那么辛苦的工作，可是却没有人愿意，他们满足于此，于是用上了太多的青春与人生缩在一个小工厂里，这便是不学习成长所带来的结果，只能被迫接受命运。

4、各有所长，各有所短

我们在流水线的时候共去了两个部门，一个是包装部，一个是上挂部；在包装部的时候其实主要考验的是动手操作能力与眼力，所以几乎看不到几个近视的员工，而上挂部的考验则截然相反，考验的是手臂的力气大小；包装部的员工大多都心灵手巧，但是却不一定有力气去上挂部上挂、搬挂具，而上挂部的员工能够干上挂这种力气活，却不一定能够忍受得了包装部对于眼力与反应力的要求；因此其实不管是在哪里，只要是一个单位，就必然有不同的分工，要求的方面便也不同，而人们也是如此，各有所长，各有所短，根据每个人的长短不同决定她的方向；而我们要尽自己最大的努力往好的方向前行，将长处继续延伸，将短处尽快拔长，做到能够适应各种各样的环境，不被长短处所牵绊。

1、一个大的单位需要各方面的技术来维持

xx爸爸带我们参观了工厂十分隐蔽的二楼，而那里不仅是存放多余的挂具的地方，还有两间物理室、一间化学室、一间检测室和一间净水室，而且产品镀锡用的药水也是工厂自己研制的，净水室是用来将各种药水废水净化的，而检测室是将已完成的产品抽样检测性能的；这些设备缺一不可，所以一个工厂其实并不仅仅是看上去只有流水线工人在不停工作那么简单，在工厂的背后还有多种技术在支撑工厂的运行，这也侧面投射出商业的竞争激烈，毕竟普通的没有一点特色完全靠进货完成的产品是无法吸引顾客的，就更没有可能在激烈的争斗中生存下来了；其实自然界中也是这样，不管是有生命的，抑或是无生命的，竞争从来不曾停歇，人类更是如此，七十多亿人中样貌相似名字相同的不胜其数，我们要想脱颖而出，就必须有多方面自身条件的支持，只有当自己上升到了一个新的高度，才会不轻易被淘汰。

2、复杂的技术往往被简单的表象所掩盖

通过xx爸爸的讲解我才知道虽然我们挂到挂具上的原产品与完成后的产品看上去只多了一层银，但是过程却是非常复杂的，先后经过许多道工程，就连药水都有许多种，而且完成后的性能与原产品相差甚远，不仅耐用度大大提高，对于车的契合度更是好了不少，并不只是我之前想的表面上好看了许多那么简单；其实生活中也是如此，许多我们看起来无比简单朴素的东西都是经过无数道加工、一点点研制出来的，只是为了让它表面上看起来轻快整洁，便伪装成简朴的养自；这也告诉了我们永远不要将眼光停留于表面，换个词就是不要“以貌取人”，学会探究深究，明白的越多，对人生的帮助自然也越大。

1、大自然的一切都是息息相关、紧密结合的

我们刚到的时候，xx的姑姑正其他一起种地的伯伯们在地旁边的小河塘填土，因为小河塘在那之前是一个畜牲圈，所以那些猪呀鸡呀的粪便都溶解在了土壤里，是那块地方的土壤特别肥沃，可以利用起来当肥料；人们用剩余的饭菜或食物喂养牲畜，于是它们产生粪便，粪便与泥土混合后又变成了肥料，人们再用此去滋润农作物，这就像是生物链那样，一环扣着一环，相互有利，而人类起到媒介的作用，吃的苦最多，但得到的也最多最好；无论是什么，只要是在自然界中的，必然有相吸与相斥的东西，只要你能找到，就会发现它也像这一组一样，一环扣着一环；因此这也诠释了一个道理，“有所得必然有所出”，通俗来讲就是出来混，迟早要还的，我们切不可贪小便宜，或是一味付出，毕竟对他人好过头了，便是一种不自尊也不尊人的表现，他人也迟早会加倍的还来，只要做到对得起自己的内心，不多求便好了。

2、不要小瞧任何一件看似简单的事情

xx的姑姑只交给我们一个听起来很简单的任务，便是浇水，我的第一反应就是：这么简单的任务，肯定一下子就做完了啊；可是仅仅五十平米的地我和xx两个人却足足做了一个小时才做完，因为做了之后才发现，浇水并不是浇了一遍便可以过了，而是要反复的要同一块地方浇，才能真正的渗到地底下的根去，而且提水也是一件费力活，要把小水桶提起来浇，反复地从大水桶中装水，转身，浇水，终于浇完了一块地之后，还有其他的许多地等着，我也从一开始的好奇激动逐渐转变为不耐麻木，一遍又一遍浇着地；所以虽然看似简单，但是其中需要的耐力与臂力却是普通人没有的，做完就更不是一件容易的事情了；我们在面对任何事情时都不要妄自菲薄，不要畏惧听起来难的事情，也不要小瞧听起来简单的事情，毕竟只有真正做过了才能体会与明白那种感受。

3、要想做好，先要克服内心的排斥与障碍

一开始用来浇水的还不是小水桶，而是小瓢，瓢的柄上面有许多湿乎乎的泥土，而xx姑姑从池里挑来的水也混杂着许多的泥沙，方圆百里内根本就没有纯净水，这对于难以忍受脏乱的我来说，要接受的确有些困难，但是既然是社会实践，是历练，便是要突破自己的，当我抱着这种心态的时候，我便能够放下内心的排斥了，坦然的抓住手柄，盛水浇菜；所以做什么事情想做好的第一步就是要没有障碍的去做，完全克服心中的不满与排斥，只有这样才能够心甘情愿地去做，也才能做好，而要想没有障碍，最重要的则是弄清楚自己做的目的，如果是毫无目的的，或者是不明确的，那么是不会有多少动力去做的，也就基本上没有可能做到最后，因此只有在弄清目的后，明白其对我们的重要性，才会将这件事情做到最好。

4、我们要用实力证明自己，让社会排除对于青少年的轻视

其实从xx姑姑的话语中也可以看出，她是不希望我们做一些有技术的活的，毕竟因为我们还只是少年，怕我们搞砸；事实上这种想法是社会上人的普遍想法，即使是父母亲人也会这么想，因为太多的例子都表明了“孩子”的不可信，于是大人们开始用年龄来权衡一个人的能力，也才会有当明颖老师十六岁时演讲说出自己的能力时大众的惊呼声；正是如此，我们更应该努力提升自己，以实力证明我们的能力，越挫越勇，而不是抱着消极的心态，只有当我们的能力都提升到了一个新的高度，大众的平均值才会慢慢提高，随之大人们对于青少年的信任度与眼光才会抬高，才能真正改变普遍的想法。

通过这次社会实践，我最大的收获便是发现了自己在耐性忍耐力这一方面的不足，当我做多了包装部的工作之后，我便会开始有些出神，而如果一再的做同样的工作，我的心中就会产生焦虑的感受，而等到终于换到了自己爱做的产品时，我才会打起精神；这便是没有充分认识到来流水线工作的目的才导致的，毕竟社会实践是为了提升自己而不是为了迎合自己的爱好，所以无论做什么，对于自己来说都是一份礼物，只有当抱着这样的心态去工作时，才会收获到更多。

其次，在种地时的收获也是不可估量的，比较浅层面的就是那些蔬菜的幼叶形态与浇水规律，更深些的就是从观察xx姑姑与其他伯伯阿姨的细微言行中得到的结论；再就是通过xx妈妈和xx爸爸的对于工厂和技术的讲解所得到的新知识与启发。

总体来说，这次的社会实践即使还是做了流水线工人，但是因为专业不同，所以得到的新收获也有许多；但下次在做社会实践的话，范围应该更扩大一些，可以自己进货去做，而不是局限于帮别人做事，这样的收获与体验也会更加新奇。

**大学生寒假社会实践报告800字篇七**

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800字篇八**

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800字篇九**

短暂而难以忘怀的寒假征程就像远处的流星，一扫而过，而这其间的感受是美的，让我受益匪浅，在每日充实的工作环境中不觉间我已经走过了一个月的“萨莉亚”寒假实践期，蓦然回首，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

学校元月15号回到佛山这里，为打发原本漫长的寒假，16号在爸妈上班后自己不觉中想找寒假工，正好不远处桂城海三路新开了一个鸿大广场(大润发)。徒步在那里，看到了很多现场招聘，于是自己过去尝试了两家餐厅的面试，一是肯德基，面试是过了，但最后却是说要我上课期间的周末也要过去上班，我没能答应;第二家是意式餐厅——萨利亚，进到那家店感觉很不错，对我口试的是厨师经理，毫无疑问，我的工作就是厨房了，很快的，了解到工钱和工时，我就答应第二天去试工，因为是做兼职，计划是每天工作四个小时的，中午和晚上分别两个小时。

我的寒假社会实践征程就这样开始了，不怕说笑话，在我走过的19个岁月中，这是我的第一份工作，那一天的节奏畅响了我的第一次工作，这是我第一次挣钱。17号，我走进萨利亚，走进厨房，走进我的第一份工作，我怀着无比激动的心情，但我并不紧张，虽说我没有真正做过什么工，但我清楚，只有内心自信才能将自己的工作做好，才能不被别人看扁自己，才能在更短的时间了解到自己立场的更多情况。

我走进厨房，我对一切都是好奇的，包括储物室旁边的更衣室，我以为自己不能进去，进内厨不知道说要带帽子。厨师长将我交给了阿均，我走进了色拉间，第一件事就是洗圣女果，满满的一袋很快的洗完了，接下来就是学色拉间里面的活了，原以为很复杂，但并不其然，我在比较短的时间学会了里面色拉的处理，包括色拉备份和其他原材料的处理以及各种色拉的做法，一个时间段过了，毕竟自己是兼职，工作时间段并不会很长，因为我们兼职是算工时的，下班了，因为是第一次工作，真的是很不想走，但我已做了三个钟，很不错了。出到门外，比我前两天到的小田叫我吃饭，我懵了，原来萨利亚每天还给16元员工餐的，我也就更加喜欢这份工作了。

晚上六点上班，我提前二十几多分钟就到了，因为我没有忘记走进萨利亚前的承诺：用更短的时间学更多的东西，用勤奋弥补自己的不足。走进色拉，我开始背起了各成分的重量和大概的评估，因为开始听说结束后要进行考试，后来才知道只有全职成员升级才会考试，但我并不觉得白费心力，而是让我对自己的工作更为喜欢和自信。那个晚上，我一个人在色拉间迎来了一阵高潮，每每机子上出单时我就会有些许兴奋和紧张，当同时出很多单时，还真的会担心自己会招架不来，就连店长也对我说：你啊，不要紧张，你一紧张，就会做错单，外面就会端错单，然后就会乱成一团。我点了下头，说我不紧张是不可能的，那是我的第一份工作，而且我做的那个色拉是不需加工就直接供客人享用的，怎么可能会不紧张，但我会记得店长的话，因为她真的说出了我的内心和我一直担心的问题，第一天就这样过了，似乎我的厨房小师傅阿均对我的表现评价不差，我怀着喜悦的心情告别了我的第一份工作的第一个日子。

一天又一天的过去，在厨房里面，我慢慢的了解到里面的我和与我同在的几位兼职都是厨房的后勤助理，但我心甘情愿，也很高兴能够拥有这样的工作，我为自己的寒假工感到骄傲，我们厨房的每个人都会尽量的学会里面所有的岗位和后勤工作，我先后学会了分“sp”、分“j”、压“d”、做披萨、煮黄饭，打色拉酱和去皮茄、切羊排、配蜗牛、洗碗、刷地板……

自己努力，希望用行动证明自己，况且得知从2月1日起工时会从9元变到11元，在厨房大家又会很热心、友好，真的很棒，希望自己第一次工作可以为自己以后的路开个好头，真真切切鼓起自己内心深处事业的那颗仍柔睿的心。

每天的工作，不仅帮助我打发了时间和完成学校布置的作业，还让我尝试了一系列的第一次，第一次了解到微笑才是最好的沟通，第一次了解到洗碗也会有属于它自己的学问，第一次了解到就算是对手也应对他微笑，第一次懂得什么叫打卡，第一次懂得储物室的分配是如此讲究，第一次懂得就算是再大的梦也要从零一步一步的攀升。

厨房的我们，总是沉浸在微笑或繁忙中，每天的12：00——14：00、18：00——20：00是店里的高峰期，那个时候，我们大家都是分工清晰，合作有致，当完成很多单时大家就会欢呼，我们兼职的也不例外，因为店里生意好，我们兼职就会有机会加工时。

在里面，我会很认真的悉听长者的话语，花比别人多的时间做同样的事情，我会时不时看看哪里会更需要自己的帮忙，看看主位会不会缺点什么;在那里，通过很多的细节，我看到了自己很多的不足，应该在需要的场合学会一心多用，在必要的时候学会“好”和“快”兼并，在繁忙中学会淡定和稳当。不要总是过于依赖，要主动学习知识，要有属于自己最精的一档。比如说在洗碗的时候真的应该能够洗得更加快一点，在做披萨时要注意主位有没有叫自己加芝士或是有没叫自己拿点“d”过去，在多个工作同时需要做时怎样学会侧重和稳住自己的同时加快速度。下班后点到餐时，没事我就会在外台帮帮忙，原因很简单，与更多的人接触能学到更多的东西。当然啦，那个时候反正闲着也是闲着，那样还可以与外台人员沟通下，有益无害的，何乐而不为呢?

一个月很快的就过去了，我刚好做了30天，前半个月有68工时，后半月有57工时+12工时，我很高兴，在昨天我查知工资卡已有工钱时，我真的是无比激动的，那是我挣的第一笔钱，我笑了，我爸妈也笑了，我在沉思着，这个寒假虽说没能回老家，但仍是我最珍贵的个寒假，我会记得。我没有动工资卡里面的钱，我很激动，不知该怎样感谢我们的厨师长和店长给我的这次机会，不知怎么感谢阿均和副厨师长的精心教导，也不知怎么感谢其他的兼职陪着我一起走过这不寻常的寒假。

每每有机会我就和店里一些长辈聊聊琐事，我了解到店里的一些福利流程，工资安排情况，用人精处和价位安排的合理性，懂得要把自己和所在店紧密联系起来，要另自己言行举止与所在店联系起来，时刻为店做宣传，提高店与自己的形象，也懂得通力合作的力量，在一个团队中仅仅靠自己的能力是不可能搞好一番事业的，只有在一个有人缘和能力兼并的领导下，各成员能够毫无保留的努力工作，将工作与切身利益相结合才能维持和操办好一个企业，还有就是了解到在里面工作的很多“训练员”在大学期间的所学的专业和他们现在的工作是没有关系的，这也就说明大学生除了学习书本上的知识外，还得多参加社会上的实践活动。总是“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人是不能适应当代讲究的人才社会的。大学生要懂得在实践中带着自己的思维去思考问题。用实践活动巩固所学过的理论和开发新的理论，在实践中总结经验，然后将自己的能力充分得以表现和锻炼，更为重要的是借机培养自己的创业和社会适应能力。

前天，我工作的最后一天，我和另外两个同事喝了一瓶酒，只为大家高兴，这个日子，我记着，我工作满一个月的日子，当我在店里做每一件事时，我总会将它视为最后一次的去珍惜，我虽是笑着，但内心的不舍得又怎有稍息的怠慢呢?我们倾计了很久，什么都讲，还去免费喝了店里的饮料，想到这里心里就会自然而然的想笑，我不会忘记曾经有过他们的陪伴，也不会忘记他们的面孔。在那里，我看到了一股泉流的力量，将会越来越大，绵绵不断的承袭下去。

店长管理方案的成功，厨师长的领导能力和亲和力，副厨师长的认真和公正，新东方分店厨师长的严格和能力，阿均的稳当和随和，阿杰的努力和雄心壮志，阿海时不时的露齿，阿超倒的飘香奶茶，阿强的微笑，和阿棠一起回家的路……，这些都会是我永恒的回忆，时间过了，寒意却还是很浓，就在鸿大广场的萨利亚，驻扎了我永恒的回忆和财富。我深深的记着。

时光如流水，总在我们不经意间静静地流逝。不知不觉在大学已度过了一学期的时光，迎来了我上大学的第一个寒假。大学生活正式步入了正轨，我意识到自己应该充分利用假期，来锻炼自己。把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析总结，从而提高自身的能力。我想一个大学生之所以有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力。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。假期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，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式。同时大学生社会实践活动是适应新世纪社会发展要求，培养全面发展型人才的需要，是加强集体主义，爱国主义，社会主义教育，升华思想的有效途径。

**大学生寒假社会实践报告800字篇十**

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。

**大学生寒假社会实践报告800字篇十一**

在辛勤的牛年结束之际，我有幸能在郑州市找到一个实践地点，能在来自宝岛台湾的xx蛋糕房进行实践。

当然感叹以后会是精彩的工作，但是工作似乎也不是那么好做的，每天最基本的工作就是把面包给包装打上月日，这是对消费者最基本的诚信，他们得知道自己是不是真的能够吃上新鲜的面包和蛋糕，这同时也要求我们真心实意的去对待，除此之外，我们必须保证的整洁，以此给消费者良好的印象来招揽顾客的回头，同时也会给我们带来性顾客满意的点头。

仅有这样还是不够的，我们得保证蛋糕的质量，我们的裱花师使公司经过严格的挑选才使得来工作的，所以我们能够生意红火。

首先从诚信方面，为人要老实，不能投机取巧，要脚踏实地。多数企业要求员工有忠诚度，不要想着这山更比那山高。

其次，雇主都喜欢员工对自己的工作有很高的兴趣，并能够持之以恒的进行全身心的投入，热爱工作，把自己的事业当作工作。

而后就是技能，对自己的本职工作能够胜任，并能够不断的进行创新，熟练掌握并能够运用适应自己的工作。

企业在招聘员工时，常常会把能力学历因数放在首要的位置。其实，从根本来看，责任才是对于员工的最基本的要求。把责任作为决定应聘者去留的最基本的要求，这也是丢员工的素质的重要体现。

还要很好的了解企业的文化和未来的动态以及目标还有管理的重要性，还要能够理解企业实施计划的原件，当然这就需要企业在此方面能够加倍的培养。

了解自己的职位和工作这人以及长期发展目标。

学会提升自己的素质，要进行不断创新和发展，这才能使得厂里世界自林，当然这不是一两句话就难够让人发展或什么，但是这必须靠自己的努力，在日常生活中不断的积累经验，要脚踏实地对工作一如既往，切忌三心二意。

还有我们必须学会忠城，这样企业才能好好的生存，众多企业家要求员工能够对自己忠诚，当然他们也会对员工坦诚以待。他们不会不要自己公司的利益和未来的发展，当然这不是一天两天就能够说定的，但是这也关系到未来的稳定发展。

同时众多的企业还要求员工能够使学习能力很强的人，他们至少能够是在工作中善于学习的，他们会抓住一点小小的商机，在此中才找得到出炉，当然，学习能力还是十分重要的，他不仅关系到现在在校大学生的出路，还关系到未来的工作状况，他甚至能够决定一个人未来的命运，对此，中期也甚为关注，所以这也就需要我们能够多注意一点，他有可能是企业对我们的最低的要求，因为企业不可能只要那些不会发展的人们的。

对工作哦认真负责当然是所有的老板对员工的最基本的要求，无论是在平时还是在工作中，认真负责是我必须拿出的态度。我们只有这样才能够对自己对企业对消费者做出最完美的答复，认真负责还是我们进入理想企业的入门权，也许此言对于许多人无所谓，但是过了一段时间他们该后悔自己当初的不该。

**大学生寒假社会实践报告800字篇十二**

短暂而难以忘怀的寒假征程就像远处的流星，一扫而过，而这其间的感受是美的，让我受益匪浅，在每日充实的工作环境中不觉间我已经走过了一个月的“萨莉亚”寒假实践期，蓦然回首，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

学校元月 5号回到佛山这里，为打发原本漫长的寒假， 6号在爸妈上班后自己不觉中想找寒假工，正好不远处桂城海三路新开了一个鸿大广场（大润发）。徒步在那里，看到了很多现场招聘，于是自己过去尝试了两家餐厅的面试，一是肯德基，面试是过了，但最后却是说要我上课期间的周末也要过去上班，我没能答应；第二家是意式餐厅——萨利亚，进到那家店感觉很不错，对我口试的是厨师经理，毫无疑问，我的工作就是厨房了，很快的，了解到工钱和工时，我就答应第二天去试工，因为是做兼职，计划是每天工作四个小时的，中午和晚上分别两个小时。

我的寒假社会实践征程就这样开始了，不怕说笑话，在我走过的 9个岁月中，这是我的第一份工作，那一天的节奏畅响了我的第一次工作，这是我第一次挣钱。 7号，我走进萨利亚，走进厨房，走进我的第一份工作，我怀着无比激动的心情，但我并不紧张，虽说我没有真正做过什么工，但我清楚，只有内心自信才能将自己的工作做好，才能不被别人看扁自己，才能在更短的时间了解到自己立场的更多情况。

我走进厨房，我对一切都是好奇的.，包括储物室旁边的更衣室，我以为自己不能进去，进内厨不知道说要带帽子。厨师长将我交给了阿均，我走进了色拉间，第一件事就是洗圣女果，满满的一袋很快的洗完了，接下来就是学色拉间里面的活了，原以为很复杂，但并不其然，我在比较短的时间学会了里面色拉的处理，包括色拉备份和其他原材料的处理以及各种色拉的做法，一个时间段过了，毕竟自己是兼职，工作时间段并不会很长，因为我们兼职是算工时的，下班了，因为是第一次工作，真的是很不想走，但我已做了三个钟，很不错了。出到门外，比我前两天到的小田叫我吃饭，我懵了，原来萨利亚每天还给 6元员工餐的，我也就更加喜欢这份工作了。

晚上六点上班，我提前二十几多分钟就到了，因为我没有忘记走进萨利亚前的承诺：用更短的时间学更多的东西，用勤奋弥补自己的不足。走进色拉，我开始背起了各成分的重量和大概的评估，因为开始听说结束后要进行考试，后来才知道只有全职成员升级才会考试，但我并不觉得白费心力，而是让我对自己的工作更为喜欢和自信。那个晚上，我一个人在色拉间迎来了一阵高潮，每每机子上出单时我就会有些许兴奋和紧张，当同时出很多单时，还真的会担心自己会招架不来，就连店长也对我说：你啊，不要紧张，你一紧张，就会做错单，外面就会端错单，然后就会乱成一团。我点了下头，说我不紧张是不可能的，那是我的第一份工作，而且我做的那个色拉是不需加工就直接供客人享用的，怎么可能会不紧张，但我会记得店长的话，因为她真的说出了我的内心和我一直担心的问题，第一天就这样过了，似乎我的厨房小师傅阿均对我的表现评价不差，我怀着喜悦的心情告别了我的第一份工作的第一个日子。

一天又一天的过去，在厨房里面，我慢慢的了解到里面的我和与我同在的几位兼职都是厨房的后勤助理，但我心甘情愿，也很高兴能够拥有这样的工作，我为自己的寒假工感到骄傲，我们厨房的每个人都会尽量的学会里面所有的岗位和后勤工作，我先后学会了分“j”、压“d”、做披萨、煮黄饭，打色拉酱和去皮茄、切羊排、配蜗牛、洗碗、刷地板……

自己努力，希望用行动证明自己，况且得知从2月 日起工时会从9元变到 元，在厨房大家又会很热心、友好，真的很棒，希望自己第一次工作可以为自己以后的路开个好头，真真切切鼓起自己内心深处事业的那颗仍柔睿的心。

每天的工作，不仅帮助我打发了时间和完成学校布置的作业，还让我尝试了一系列的第一次，第一次了解到微笑才是最好的沟通，第一次了解到洗碗也会有属于它自己的学问，第一次了解到就算是对手也应对他微笑，第一次懂得什么叫打卡，第一次懂得储物室的分配是如此讲究，第一次懂得就算是再大的梦也要从零一步一步的攀升。

厨房的我们，总是沉浸在微笑或繁忙中，每天的 2：00—— 4：00、 8：00——20：00是店里的高峰期，那个时候，我们大家都是分工清晰，合作有致，当完成很多单时大家就会欢呼，我们兼职的也不例外，因为店里生意好，我们兼职就会有机会加工时。

在里面，我会很认真的悉听长者的话语，花比别人多的时间做同样的事情，我会时不时看看哪里会更需要自己的帮忙，看看主位会不会缺点什么；在那里，通过很多的细节，我看到了自己很多的不足，应该在需要的场合学会一心多用，在必要的时候学会“好”和“快”兼并，在繁忙中学会淡定和稳当。不要总是过于依赖，要主动学习知识，要有属于自己最精的一档。比如说在洗碗的时候真的应该能够洗得更加快一点，在做披萨时要注意主位有没有叫自己加芝士或是有没叫自己拿点“d”过去，在多个工作同时需要做时怎样学会侧重和稳住自己的同时加快速度。下班后点到餐时，没事我就会在外台帮帮忙，原因很简单，与更多的人接触能学到更多的东西。当然啦，那个时候反正闲着也是闲着，那样还可以与外台人员沟通下，有益无害的，何乐而不为呢？

一个月很快的就过去了，我刚好做了30天，前半个月有68工时，后半月有57工时+ 2工时，我很高兴，在昨天我查知工资卡已有工钱时，我真的是无比激动的，那是我挣的第一笔钱，我笑了，我爸妈也笑了，我在沉思着，这个寒假虽说没能回老家，但仍是我最珍贵的个寒假，我会记得。我没有动工资卡里面的钱，我很激动，不知该怎样感谢我们的厨师长和店长给我的这次机会，不知怎么感谢阿均和副厨师长的精心教导，也不知怎么感谢其他的兼职陪着我一起走过这不寻常的寒假。

每每有机会我就和店里一些长辈聊聊琐事，我了解到店里的一些福利流程，工资安排情况，用人精处和价位安排的合理性，懂得要把自己和所在店紧密联系起来，要另自己言行举止与所在店联系起来，时刻为店做宣传，提高店与自己的形象，也懂得通力合作的力量，在一个团队中仅仅靠自己的能力是不可能搞好一番事业的，只有在一个有人缘和能力兼并的领导下，各成员能够毫无保留的努力工作，将工作与切身利益相结合才能维持和操办好一个企业，还有就是了解到在里面工作的很多“训练员”在大学期间的所学的专业和他们现在的工作是没有关系的，这也就说明大学生除了学习书本上的知识外，还得多参加社会上的实践活动。总是“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人是不能适应当代讲究的人才社会的。大学生要懂得在实践中带着自己的思维去思考问题。用实践活动巩固所学过的理论和开发新的理论，在实践中总结经验，然后将自己的能力充分得以表现和锻炼，更为重要的是借机培养自己的创业和社会适应能力。

前天，我工作的最后一天，我和另外两个同事喝了一瓶酒，只为大家高兴，这个日子，我记着，我工作满一个月的日子，当我在店里做每一件事时，我总会将它视为最后一次的去珍惜，我虽是笑着，但内心的不舍得又怎有稍息的怠慢呢？我们倾计了很久，什么都讲，还去免费喝了店里的饮料，想到这里心里就会自然而然的想笑，我不会忘记曾经有过他们的陪伴，也不会忘记他们的面孔。在那里，我看到了一股泉流的力量，将会越来越大，绵绵不断的承袭下去。

店长管理方案的成功，厨师长的领导能力和亲和力，副厨师长的认真和公正，新东方分店厨师长的严格和能力，阿均的稳当和随和，阿杰的努力和雄心壮志，阿海时不时的露齿，阿超倒的飘香奶茶，阿强的微笑，和阿棠一起回家的路……，这些都会是我永恒的回忆，时间过了，寒意却还是很浓，就在鸿大广场的萨利亚，驻扎了我永恒的回忆和财富。我深深的记着。

**大学生寒假社会实践报告800字篇十三**

术层面的活，所以更多的是手把手教之后反复锤炼的耐心。而法院的工作不同，法院的工作（在属于实习层面的我来看）是比较容易的，但是很多时候导师往往只是指一个大致的方向，把你实习可能需要的只是一股脑的全部讲给你听，然后就放手你去做。你不可能在没人带你的情况下只听一次就毫无问题的把事情全部做完，这种时候，你就需要去寻求他人的帮助，而沟通技能便显得尤为重要。

以打印文书为例，法院是审判案件的地方，那么审判文书的打印便是最基本的一项。文书打印需要前往三个不同的房间，有着三个步骤：排版校对、打印、盖章。第一次傻傻的拿过去，叫了一声“老师好”（法院对年纪较大又没特定职位的统称为老师）就放到其中一位老师的面前，然后我就一直等着。可是等啊等啊一直没好，当我忍不住想去询问时，一位女实习生跑了进来，叫了一声“姐姐好”，然后那位负责排版的“姐姐”就愉快的先给后来的这位女实习生排版了。

当然，我并不是赞扬这种行为，但是很多时候有一张甜嘴确实能给自己带来很大的便利。以最简洁的方式取得最好的效果，嘴巴往往起着不可思议的作用。用一声尊称来打开局面，然后一点一点与人交流沟通来完成使命。领导力其实并不是那么玄妙的东西，在经过你的仔细思考后，领导力其实就在你的一举一动之中，而你也可以从日常的小事之中获得领导力所带来的好处。

本次实习要说不满的话倒也有一点，虽说实习就应该从小事做起，但只做小事却是很难获得大的效果。法院实习最终所做的基本都是文秘方面的工作，虽说能通过看文书或是看审判来获取一点经验，但还是希望能有更多一点关于法院工作的经验。用人单位在用实习生时往往只是视为劳力苦力搬搬东西，而往往忽视了挖掘实习生更深的潜力，给予实习生更多的机会。所以在我看来，实习确实要从小事做起，一点一点积累经验，但用人单位只给小事确实很难激起再次前往该处实习的兴趣。

综上，有好有坏，有所得有所失，一个月的实习其实算不得什么，但是这段实习经验也的的确确在我的人生之中留下了一笔，刻在我的脑海之中。

xx年2月，我来到武汉市蔡甸区人民法院民一庭实习，为期三个月。经过这两三个月短暂的实习生活，我不仅巩固了大学三年以来所学的法学专业知识，还锻炼了法律实践能力。通过与该法院的各位老师的沟通与交流与其建立了良好的关系，大大增加了我的人际交往能力，增长了社会经验，开阔了眼界，令我受益匪浅。

初到法院的我满怀着激情，虽然还未曾工作过，对法院的工作流程亦不甚了解，但我对一切都充满了信心，相信只要自己多与那些法官、书记员沟通，不懂的地方多向他们请教然后再慢慢去领会，自己在较短的时间内一定能够很快适应这里的工作。

刚来的一段时间，几乎都是学习法院的有关规章制度以及工作纪律，熟悉各科室，然后跑跑办公室、送送文件什么的，再就是陪同书记员一起去送达裁判文书等。似乎觉得工作很单调，但我知道面临一个全新的环境总得有一个慢慢适应的过程，况且任何一门工作都不是简单就可了事的，比方说对于裁判文书的送达要严格依据法定程序，文件也得有专门的负责人签收。趁这段时间也正好可以熟悉一下这里的工作环境和工作流程，以便能更好的融入到这个新的集体之中。

大约过了一个星期，主管民庭的戴绍军庭长找我和另外一个一起过来实习的同学开了个座谈会。他首先是对我们这段时间的工作热情和工作态度表示肯定，其次是针对对我们的具体情况提出了一些希望和要求。他希望我们能够把握这次实习的机会，以巩固自己大学几年以来所学的专业知识，更重要的是要勤学好问以增长自己的实践经验。还对我们分析了目前大学生就业的形势，以及他这些年以来的工作体会。

他告诫我们要在当前就业严峻的形势下端正自己的心态，对自己要有一个合理的定位，不要心浮气躁而应该脚踏实地地去学习和掌握更多的知识和经验。同时，对我们所学的法学专业的就业状况进行了分析，鼓励我们要树立信心，努力去学习，力争通过国家司法考试甚至是公务员考试，为将来能从事法律工作做准备。最后，给我们介绍了指导我们实习的法官，并希望我们能够虚心向他们学习，对一些不懂的问题及时向他们请教。

我的指导老师是民一庭的侯邦生庭长，他是蔡甸区人民法院十大杰出青年法官之一，他有扎实的法学专业知识和丰富的司法实践经验，为人和善而不失严肃，对每一个当事人都能细心地接待他们，并解决他们所提出的任何问题。工作上更是严谨细致，给我印象最深的是他的办公桌上的那本日历上清楚地记载着每次开庭的时间与日期，工作日志里更是清晰地记载着会议摘要、与会人员、开庭安排、来访人员记录、调解记录等。

与侯庭长同办公室的还有罗英法官，她虽然作为一名代理审判员，却有着多年的涉及婚姻家庭案件方面的审判经验，为人亦谦虚和善，对待来访的当事人都能耐心的倾听他们的意见然后耐心地劝解。工作上细致，充分准备着每次的开庭工作，业余时间多在专研自己的业务知识。针对一些具体的案件，我时常与她一起交流并发表自己的意见，同时请教一些尚不懂的问题，她均能熟练解答并对我所提出的意见给予一定的肯定。

侯庭长经常告诉我说，作为一名审判人员，要时刻牢记最高人民法院关于“五个禁止”的规定，严肃地约束自己的行为，模范地遵守宪法和法律，维护宪法和法律的实施。从事审判工作，不仅要有丰富的法律专业知识和工作经验，而且还应该有较高的法律素养，对待当事人要细致耐心地劝解。适用法律时，更应该要谨慎，尤其是在行驶自由裁量权时，从而切实维护当事人的合法权益。在从事法庭审判工作之外的工作时，如案卷的装订、归类入档等亦应该做到严肃认真，不可草率马虎了事。

在侯庭长与罗法官的指导下，我负责写出庭通知书、整理当事人所提交的诉状与证据材料、通知相关工作人员做好开庭准备工作，以及在案件审结侯和书记员一起装订卷宗，并分类归档。这些工作看似简单，但亦不能随随便便就去做，比方说开庭通知要严格规范地书写，并在法定期间内张贴在公告栏显目的位置，以便让当事人在第一时间知晓开庭的情况。装订案卷与归档亦马虎不得，首先要得核实卷宗的数目，以及相关材料是否齐全。还要按要求分门别类的入档，以便备查。

实习的另一方面的内容就是开庭时去旁听，在庭审现场感受庭审氛围。在这庄严肃穆的环境下，审判人员驾驭庭、审查明事、实适用法律、平衡利益及调判结合的能力，全都能在这个过程中得到很好的体现。同时，审判人员的形象素养亦能在此过程中得到全面的展示。

几乎每一次开庭我们都是第一时间赶到审判庭，帮忙布置法庭。庭审中，专心倾听双方当事人及其代理人或者监护人发表的的代理意见，尤其是双方争论的焦点问题。有些案件案情简单明了，有些案件就显得稍微复杂。开完庭之后回去记载着有关庭审的情况，和侯庭长、罗法官谈论案件，发表自己的看法，请教他们一些尚不懂的问题。

20xx年2月9日审理的一起关于租赁合同纠纷案件，让我至今记忆犹新。该案具有典型性，它较好地反映了审理案件的法官在查清案件事实的基础上调判结合，合理地适用法律，平衡当事人双方的利益的审判能力。下面有关该案的情况做一简介。

该案案情：

被告租赁原告的门面房从事服装经营，双方与xx年月8日签订书面租赁合同，期限是两年。xx年2月中下旬，原告通知被告合同即将到期，请求腾房事宜。被告提出因受金融危机的影响生意一直不景气，尚有大量的服装库存滞销，希望原告能够宽限至农历年底，原告应允。至xx年农历年底，原告催被告腾房，被告说因到年关现在生意刚有回升，希望能够续期，待库存服装再销售一部分后退房。原告再次同意了再宽限一个月，但没有同意续签合同。xx年2月，原告要求被告腾房时遭拒绝，遂向该法院起诉。

本案适用民事简易程序审理。开庭前因被告未明确表示同意调解，经法官劝解并申明厉害关系后仍未明示同意调解，于是法官依法律程序主持了庭审。庭审中，原告提供了相应的证据请求法院裁决房屋租赁合同到期，由被告承担诉讼费用并要求被告支付房屋到期后的适用费用。被告对此均无异议，也同意原告的诉讼请求同意退房，但提出由原告接手其库存货物的不合理辩求。

法庭辩论终结后，法官又一次主持了调解。针对被告目前所处的状况，国内的经济形势，告诉原告希望他能够再给予其一定的宽限其，同时要求被告支付房屋使用费。针对原告为下岗工人，生活艰难以及当前消费水平偏高的状况，要求被告能够相应的提高房屋租赁费用。最后双方在法官的主持下同意了此调解，并达成了一致的调解协议。

本案中，双方当事人的权利义务关系明了，根据所查清的事实与认定的证据，法官完全可以依法做出不利于被告的裁判。但是，本案的法官却能结合案件事实与当前双方所处的状况，平衡双方的利益，从而使得本案的当事人皆大欢喜，并产生好的社会效果。从另一个方面来看，本案虽然是一个案情简单的民事纠纷，但却能够体现出法官在新的形势下认识和把握大局的能力，认识和把握社会矛盾的能力，认识和把握社情民意的能力，以及认识和把握法律精神的能力。该案由此可见一斑！

“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行。”短暂的实习时间就这样慢慢地逝去，在短暂的实习过程中，在指导老师的关怀与教导下，我更加巩固了所学的法学专业知识，提高了法律实践能力。但我也深深地感触到自己所学的知识的肤浅和在实践应用过程中专业知识的匮乏，以及实践经验的不足。我将在今后的学习、生活和工作中倍加努力、勤奋学习，以掌握更多的知识与经验。

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