# 学生寒假社会实践总结7篇(寒假社会实践：不止是见闻与感悟，更是成长与收获)

作者：美好时光 更新时间：2024-03-29

*学生寒假社会实践总结，是对学生在社会实践中所获得经验与体会的总结与回顾。通过寒假社会实践，学生可以获得更多实践经验，提高自身综合素质，增强社会责任感和对社会的认知。本文将为您呈现一系列学生在社会实践中所体悟到的收获和成长。第1篇这个寒假与我*

学生寒假社会实践总结，是对学生在社会实践中所获得经验与体会的总结与回顾。通过寒假社会实践，学生可以获得更多实践经验，提高自身综合素质，增强社会责任感和对社会的认知。本文将为您呈现一系列学生在社会实践中所体悟到的收获和成长。

第1篇

这个寒假与我以往的寒假有所不同，不再是学习课本知识，而是开始了我的社会实践。我在饭店找了份工作，于是，我的寒假打工生活从此开始，我的社会实践脚步从此踏出。

本着一颗不为利益，只为在实践中磨练自己，在实践中寻找自己的不足，更为在实践中能成长自己的心，我开始工作，深处其中体味了一下这份工作的酸甜苦辣。

工作第一天，领班把任务分配了一下，大家便开始了新一天的劳作。孰不知我这个新手什么都不会，似乎大家都认为是约定熟成的东西了吧，我向别人求助了一下，拖地时，但我还使尽浑身解数努力去拖，总算是干净了，擦擦额上的汗珠，我真感到累了，不光是拖地，像擦杯子整餐具，这些活儿跟我们平时干的都不一样，看这些老手们干的都是有板有眼的。虽然不是很上手，但我觉的很欣慰，让我懂得了，生活中琐琐碎碎的事很多，但他们中都隐含着各自的规则，需要我们去遵守，去感受，不容一点的忽视懈怠，只有这样，我们才能收获许多，成长更多。

我欣喜地感觉到，通过社会实践的磨练，让我变得更加成熟、更加自信，我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！

刚来的前两天是给我们培训的，别认为服务工作是一份简单的工作，为了让我们熟悉饭店的基本工作流程和熟悉菜品，所以我们干起了传菜。虽然传菜部基本上都是男生，我们证明了女生也可以干的一样好。开始练我们端盘子，男传菜员两手各拿一个端盘，我们也不例外，端着盘子来回来去，有的菜品也很沉，就这样走，一走就是一个小时，走的腿都酸了，酒店还给我们发的小跟鞋，想从来没穿过跟鞋的我们，更是一种煎熬啊！工作时我感觉很累，而且很不适应，觉得有些坚持不下来，但最后还是咬牙挺过来了！

宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，千万不要忽视每一件事的细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。

这家饭店是一家四星级的商务涉外饭店，每一个饭店都有好几个岗位，各个岗位的要求不一样。这家饭店岗位主要有前厅、餐饮、客房、酒吧、商品部、康乐等，而各岗位中又有小小的岗位组成，我的主要工作是餐厅服务员。

餐厅是饭店中的一个重要部门，是客人用膳的主要场所，也是饭店获得最佳经济效益、弹性最大的部门之一，它的服务特点是服务员直接对客人提供对面的服务，个量大，时间长，需求多，为了满足宾客的不同需求，必须做到美味佳肴，令客人吃得满意。工作很苦很累，明天都要忙到晚上九点之后，但是我却从中学到不少书本上没有的知识，也顺利的将所学充分运用到实践之中，做到了理论和实践的结合。

每天上班时间不固定，每周都会给我们排班，有早班，中班还有晚班。上班时开会领班就会给我们介绍菜名及价钱和今天的工作日程，还有今天客人订好的包间，哪几个传菜员去哪几号包间服务上菜等等。11点开始站岗了，迎宾在门口等待来临的客人，中午十二点到两点是客流高峰期。4点半过去又开始打扫卫生。晚上五点到九点又是一个客流高峰期。

在服务中，有不少礼貌礼节和仪容仪表是应遵守的，餐厅服务员主要的职责是负责菜肴的传送工作，在服务中要做到精神饱满，并且热情和蔼地面对顾客们，耐心的满足顾客的所有要求，急顾客所需，这样才能让服务传递到顾客心中，让顾客觉得物有所值，给顾客留下美好的印象。

在这一点上，我丝毫没有马虎，它让我在面对顾客需求等其它服务时，能够迅速而准确的完成，而且在动作、表情等细节上也做到了精益求精，给领班留下了很好的印象，也让顾客十分满意。

由于我们饭店的假期工比较多，因为社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。社会实践是一种动力，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识和一切奉献给祖国和人民。

走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。在实践中我们才能真正的知道自己有半斤两，我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

经过这次实践的经历，让我深刻的认识到，不管做什么事情都一定要认真仔细。学习也应如此，决不能走马观花，尤其是在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。过程难免有忽略的时候，但这时的我们应该抱有学习的态度主动求教于他人，不放过任何一次学习的可能，因为再细微的工作都存在着它自身的价值和意义。

这次假期的社会实践让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，领悟人生的真谛，创造人生的价值。树立正确的人生观，价值观。学习职业道德好职业活动中的法律知识，提高职业道德和法律意识，锻炼实际履行职业道德规范和法律规范的能力。正确认识当前我国的就业形势，树立正确的择业观和创业观。

以上就是我在假期的社会实践，它给我的身心带来了很深的感受，对我以后的生活产生了很大的影响。通过这次的社会生活体验，我真的感触颇深，不论是老人还是小孩，不管是工人还是个体户，都应该热情对待，更应该牢记“诚信”两个字，真正做一个诚实守信的人。

实习目的：将专业与3接轨，逐步认识、体会，学会生存，学会感恩，学会做人，学会与人团结协作。更重要的是锻炼自己独立生活的能力，从一个实实在在的学生向一个社会人的过渡。逐步的了解社会，认识社会，从而迈入社会。

实习酒店：\*\*国际酒店是\*\*省县级市里第一家五星级酒店，将致力于打造\*\*市酒店业第一品牌。\*\*国际酒店是一家按五星级标准建造的\'旅游饭店，位于\*\*市\*\*路与\*\*路交叉口东南侧。酒店占地面积三十亩，总建筑为三万五千平方米；主楼21层，另有a、b裙楼各三层，集客房、餐饮、国际商务会议、休闲娱乐等功能为一体。酒店地处城区黄金地段，交通便利，商贸繁华，东侧是风景秀丽的\*\*。酒店营业部门配置齐全，有客房、中西餐厅、亚洲熟食餐厅日韩料理馆、东南亚风情烧烤吧、ktv、慢摇吧、桑拿部、美容美发、健体中心、室内游泳馆、露天网球场、男女spa馆、英美式台球、乒乓球馆、茶艺居、网络咖啡吧、休闲花园、名店街、高级接见厅及各种规格会议室及多功能厅，是\*\*市第一家五星级饭店，距离\*\*市区三十公里，距\*\*\*\*机场二十分钟车程。酒店特邀香港知名酒店设计公司专业设计，注重人文、生态和环境有机结合的设计理念，引进建筑风貌和休闲方式，以期为广大消费者打造一个高档的商务接待场所。

实习内容：我的实习岗位是房务部楼层服务员。班次分为早班、中班、夜班，这三个班次，我分别上过早班和中班。早班是从八点开始（后改到九点），每天早晨都要开早会，由主管交代一些注意事项和安排工作，然后领取所在楼层的房卡、对讲机，其次整理工作车，易耗品（也可前一天下班前整理）；再次，做好所在楼层的公共区域的卫生工作；最后，如果有脏房的话就把工作车推出来开始清洁房间。住客房一般要在十点以后才能去敲门清洁。敲门方式是以轻两重，如果有客人来开门，我们就会微笑着说；“先生（小姐），您好！请问现在方便为您清洁房间吗？”经客人同意后方能进去。清洁好房间后，若有客人在房间，我们会以标准的站姿站好，面向客人说道：“先生（小姐）您的房间清洁好了，祝您居停愉快！再见！”然后出来轻轻地为客人把门关上。每天早晨的十一点，是每个楼层开始收取客衣的时间，当天下午六点前衣服会被中班服务员送进客人房间去。分配的房间清洁完了，把工作间整理一下，把走廊地毯吸一下尘，把楼梯拖干净，把工作表找领班签字，到房务中心交表，还房卡、对讲机，签退。一天的工作就这样完了。

中班是从下午三点半上到夜间十二点。一般中班只有两个人。主要的工作是送客衣，五点半左右去各个楼层开廊灯，早班没排完的房间也由中班清洁。六点左右就去开夜床，开夜床夜即是为客人的房间进行小整理，整理完后，把马桶盖揭开，把防滑垫放到浴缸里，把浴巾展开平放在淋浴间门前，把房间后帘拉上，调好夜读灯的柔和度，把一双拖鞋放到靠近主床头柜的旁边，将被子一角掀开折成四十五度角，并依次放上晚安卡、环保卡、早餐挂牌。这样，一间房间的夜床就开完了。一般开夜床只开到晚上九点左右就不开了。二十三点三十分就可以去关各个楼层的廊灯了，然后写交班，主要是一些注意事项和跟进事宜以及送衣的状况等。到二十四点就可以下班了。

实习体会：作为一名学生，我们都没有真正的踏入社会，也没有真正的亲身去体验社会生活，所以关于社会的好与坏都是道听途说。其实社会也没有比别人说的那么黑暗、勾心斗角，但或许是没有遇见吧。那么，我很庆幸我遇到了一个好的“小型社会”，上至总监，下至普通服务员，同事之间的关系都很好。老员工并没有因为我们是学生，单纯，就对我们恶语相向、处处为难。相反，看到我们不会的地方总是很耐心的为我们讲解、示范，看的我们做得很慢，如果他们做完了还会来帮助我们。与上司之间的关系，在工作上我们是上级下属的关系，我们尊重他们，遇到他们礼貌的问好，私底下和我们是朋友，跟我们嬉笑打成一片，不论身份、地位。在福利上，除了我们的工作比社招员工稍低外，其他福利我们都是平等的，如奖金、过节费等。

经过这为期半年的实习，我们学会的不仅仅是技能，更多的是对人生的思考。之间的心理变化也经历了几次成长，懂得了很多。酒店之所以可以称“小型的社会”是因为它罗列万象，陈列事态百千，之所以有普通员工和上层管理者是因为存在问题和需要解决问题的人，存在一种激励与督导的管理。半年的实习工作，初次体会到了生存的不易，原来社会现实是如此的复杂，生活可以如此百态，人与人之间还有这些相处之道。

对于酒店等服务行业来讲，服务质量无疑是企业的核心竞争力之一，是企业的生命线。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象，为其的再次光临打下基础。而且能够使顾客倍感尊荣，为企业树造良好的品牌和形象。在豪生酒店我们看到酒店领导十分重视服务质量的提高，即使对我们短期实习生，也必须经过严格的培训后才能上岗。对老员工进行跟踪培训和指导，不断提高和改善他们的业务素质和水平。在这里，我们学会了什么是责任；在这里，我们体会到了生活世事可以用“世事洞明皆学问，人情练达即文章”来形容却不失真实；在这里，我们学会了正视现实，学会在适当的时候抚平不安和浮躁。

实习总结：1、打铁还得自身本事硬。想在工作中表现优秀，得到上司的赏识和提携，除了技能娴熟外，你的文凭、学历，知识的深度、广度等各方面的综合术能也是必不可少的。在我们楼层服务员中，有一个被升为领班的同事，也许他的铺床技术没有老员工娴熟，但就是恰好有一次机会，他帮经理处理了一个电脑技术上的问题，他就成为了经理常常关注的对象，发现他各方面的技能还可以，就把他升为了领班。别人不服气也得服气，因为别人有准备，且遇上了机会。所以想要以后有所建树，就必须学好各方面的专业技能。虽然机遇也不可缺少，但机遇从来都是为有准备的人留的。

2、社交是一项不可缺少的活动。经过这半年的实习，让我明确的认识到，以后的工作中，人脉关系是非常重要的。俗话说：“千里马常有而伯乐不常有”就是这样一个道理。有能力还得有人赏识、提携。比如这次我们实习过程中，自己的工作表现得到了管理层人员的肯定和认可，这样我们毕业后又多了一条就业渠道。

3、要有警惕感和责任心。在日常工作中，我们做服务员的有义务保护客人的人身财产安全，对不能确认身份的客人，我们不能随便给他开门，以免不法分子趁虚而入，给客人造成不必要的困扰和损失。

4、每一位成功人士都是经过千锤百炼的。酒店的管理层人员一参加工作就是管理层人员的，他们都有自己在基层的奋斗史，并且很珍惜在基层打拼的机会。我们经理经常对我们说的是，他很遗憾以前没在洗衣房呆过，现在对那一块布是很了解。

最后，非常感谢\*\*国际酒店给我的这次实习机会，相信在以后的学习工作中我会更加努力。

繁长的暑假又开始了，为了不使两个月的寒假白白消逝在玩游戏与看电视中，也为了增长自己的社会阅历和锻炼自己的品质，在\*\*年\*\*月\*\*日到\*\*年\*\*月\*\*日短短一个月期间，我去做寒假工。

我的工作是去一家饭店做服务生，由于店面不大，算上老板整个饭店就三个人，但由于地理位置特殊，毗邻\*\*广场和\*\*大厦等繁华区，还有\*\*区法院，检察院等企事业单位，所以人流量较大，饭店生意也不错，我的主要工作是点菜与上菜，可别小看了这点菜与上菜的过程，以前我就以为点菜就是把客人要吃的菜写上，上菜就是把菜端上去而已，实际工作起来远远没有这么简单，点菜的时候有些客人磨磨蹭蹭半天也拿不定主意，这种情况下我就得说出几个特色的菜来帮他们拿定主意，一般老年人喜欢吃一点家常小菜，中年人喜欢吃一些特色风味，年轻人喜欢肉类多一点，根据他们不同的需要，向他们推销不同的菜肴，一般当菜品说到他们的心坎上，他们会很乐意吃这道菜！点菜还要注意写清桌号，以免上错菜，有些客人的特殊要求也要写清楚，比如说高血压要吃清淡些，有些四川汉子要多加辣椒，有些人不吃香菜啊等等。上菜也就是端盘子，端盘子也有端盘子的讲究，大号盘子双手端，要持于胸部以上部位，要让人感觉到你在端盘子，而不是提盘子，小号盘子单手端，食指托起盘底，大姆指扣住盘边，千万注意不能把手指伸进菜肴里，上菜以后，还要报上菜名，这要平时多背菜谱，熟悉菜谱里各道菜的主要构成，上菜的时候才能上对桌，报对菜！

虽然只有短短的一个月，但这一个月让我学会了很多东西。1，我更加深入了解了社会与民生。民以食为天，饭桌上有社会各层的人，他们对社会的认知也不同，我所接待的客人中可以简单分为这么几类，一是退休老干部，他们最多谈论的还是自己在位时的辉煌，二是法院等的公务员，他们主要关心的是自己儿女的教育以及家庭问题，三是一群中青年自主创业者，他们在事业上已小有成就，他们主要关心与讨论的是国家的富强与稳定，以及我国与外国的各种关系，比如\*\*，\*\*等问题是他们谈论的重点；四是在修建万达的民工，他们讨价还价，珍惜自己的血汗钱，在饭桌上总忘不了家里的七七八八，给人感觉勤劳朴实。2，从我自身出发，让我更加充实，让我成长很多。一是待人要真诚。刚开始工作，接触到很多陌生的面孔，我微笑着和他们打招呼，我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对客人的关心，也让他们感受到被重视与被关心。二是要主动出击。份内的工作当然要认真完成，但是勇敢的“主动请缨”却能为我赢得更多的机会。三是我还意识到自己很多缺点和不足，例如社会经验缺乏，学习与实践结合不紧密等，这些将成为我今后大学生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面的能力和素质，以新的面貌来迎接新的机遇和挑战。

短暂的打工生活，一晃而过，当我踏上回家的路时，我可以坦然的回首来时路，告诉自己，工资不高，但我不虚此行，收获满程！

第2篇

这是大学以来的第二个假期，也是大学以来的第二个社会实践，经过了上一次的社会实践，我积累了不少的经验，这次实习，便不再那样茫然。在这个假期中，我先后做过三份工作：第一份是很简单的传单派发，第二份是在夕阳红敬老院工作，第三份便是我实习日记中提到的中药有限公司中的工作。第一份工作很辛苦，夏天的天气，不是骄阳暴晒，就是暴雨如注，只有在傍晚时分才惬意些。这份工作我只做了周末两天，便有了夏天再也不要出门的念头。第二份工作虽然是在敬老院，但洗衣做饭这些活并没有让我做，我做的只是帮老人们整理一下房间，帮他们找些好看的视频资料，比如说京剧什么的让他们来看，还有就是在办公室帮整理老人们的资料，总体来说不算辛苦也没什么压力。给我影响最深的还是第三份工作。虽然这份工作只有短短的一个星期，但它却让我想到了很多，也学到了很多??

首先我感受到的便是赚钱的辛苦。我在药品包装处做了整整三天，虽然师傅给我安排的是包装处流水线上最轻松的活，三天下来，我还是累的半死，可想而知，其他岗位上的阿姨们一定更辛苦。我只做三天，他们一干就是好几年，而他们也就属于工薪阶层罢了。俗话说，金钱不是万能的，而没有金钱是万万不能的。正因为如此，这世界上的人才会不顾辛苦的去赚钱。我想到自己，如今，我还是一个学生，没有经济来源，所有的生活费用都是从父母那里得来的，一直以来，我虽没有像富二代们那样奢侈、浪费，却也从没有在花钱上让自己为难过，我只知花钱的痛快，却不知赚钱的辛苦，现在，既知赚钱之辛苦，以后，便要学会合理消费，虽不至于处处克扣自己，但至少没有必要的东西大可不必再浪费，节约下来的也就相当于我赚的。

虽说我看到在包装处的阿姨们赚钱辛苦，但有一句话说的也是不无道理的：世界上最赚钱的东西不是你的力气，而是你的智慧。没错，智慧是一笔无形而又巨大的财富，它远比人的力气要值钱的多，通俗的说，如果你知识储备足够多，也就不发愁赚钱了。小时候父母总会教育我们，一定要好好学习，吃得苦中苦，方为人上人，如果现在不努力，以后就只能干体力活，辛苦还赚不到钱。我这么说，并没有贬低那些靠自己力气而赚钱的\'人们，只是以此来告诫自己，知识就是财富，现在有这么好的学习条件，一定要抓紧学校，不能虚度光阴，上了十多年的学，只要用心，只要努力，足够让自己成为一个优秀的人!

然而，光有知识只能是一个优秀的毕业生，要想成为一个优秀的人，还需要丰富的社会经验。这就要靠我们平时在课余生活中，多参加一些志愿者的活动，多走入社会，进行社会实践，在一些实践中积累经验了。一切认识都来源于实践, 实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践还可为以后找工作打基础。

除此之外，还有最重要的一点就是要学会如何与人交往。与人交往也是一门很有讲究的学问，职场中的交往更是与普通的交朋友大不相同。首先，第一印象很重要，首次见面要给人好感觉。着装要整洁，谈吐要流利、礼貌，最重要的还要学会微笑，我个人觉得，微笑是对别人最好的欢迎，也是最好的见面礼。有很多公司进行职业装的统一，也是为了给客户一个良好的第一印象，为了让客户看到公司的人与行为是统一的，从而产生更强的信任感。其次，诚信也是与人交往中必不可少的，诚信，其实是人与人交往的核心。诚，不光是诚实，还需要忠心。忠心耿耿的人，往往能收获更长的友谊与信赖。而相互信赖又是彼此合作的基础，有了信赖就不能疑神疑鬼，就敢于放手与授权。做个真真实实的人，做个堂堂正正的人，做个让别人放心的人。诚信至关重要!还有就是要

学会赞美别人，俗话说:善赞美能博得人心、赞美是免费的午餐。赞美首先自己要敢于放下架子，不愿意赞美，往往就是自己的心底认为，自己强于对方，说些虚伪的话有什么意义，这就是过高地评价了自己。越是能力超群的人，往往越是很\"小意\"。他们往往这样做，更能收买人心。不要认为这个世界就你行，其实社会上行的人多如蚂蚁，你不干了还有人抢着干。这就需要自己正确的认识自己，一个人个人能力再强，脱离了团队与社会，其实是一文不值。其次，要有敢于说出赞美的勇气。很多人，心里暗暗地佩服对方，却不好意思说不出来，有的久而久之这种佩服便演变成了嫉妒，甚至会产生不好的影响。还有最重要的一点便是忍让。古人说：小不忍则乱大谋。由此可见，忍在关键时刻有多么重要。往往，能忍的人，都能成就大业。忍一时之气，可以营造和谐的氛围。让别人和谐，别人就会得意忘形，那么最终得到实惠的是你自己。最后，害人之心不可有，防人之心也不可无。我们在对别人真诚，宽容的同时，也不得不多留个心眼，这并非是指不信任，而是在信任他人的同时，保护好自己。

短短5天的实习，也许我收获的并没有我所说的那么多，只是经历了这5天的实习，让我联系到了我以前在书中、电视中所看过的东西，以前只是看看，而现在回想起来，觉得原来都大有深意。

除此之外，还有最重要的一点就是要学会如何与人交往。与人交往也是一门很有讲究的学问，职场中的交往更是与普通的交朋友大不相同。首先，第一印象很重要，首次见面要给人好感觉。着装要整洁，谈吐要流利、礼貌，最重要的还要学会微笑，我个人觉得，微笑是对别人最好的欢迎，也是最好的见面礼。有很多公司进行职业装的统一，也是为了给客户一个良好的第一印象，为了让客户看到公司的人与行为是统一的，从而产生更强的信任感。其次，诚信也是与人交往中必不可少的，诚信，其实是人与人交往的核心。诚，不光是诚实，还需要忠心。忠心耿耿的人，往往能收获更长的友谊与信赖。而相互信赖又是彼此合作的基础，有了信赖就不能疑神疑鬼，就敢于放手与授权。做个真真实实的人，做个堂堂正正的人，做个让别人放心的人。诚信至关重要!还有就是要学会赞美别人，俗话说:善赞美能博得人心、赞美是免费的午餐。赞美首先自己要敢于放下架子，不愿意赞美，往往就是自己的心底认为，自己强于对方，说些虚伪的话有什么意义，这就是过高地评价了自己。越是能力超群的人，往往越是很\"小意\"。他们往往这样做，更能收买人心。不要认为这个世界就你行，其实社会上行的人多如蚂蚁，你不干了还有人抢着干。这就需要自己正确的认识自己，一个人个人能力再强，脱离了团队与社会，其实是一文不值。其次，要有敢于说出赞美的勇气。很多人，心里暗暗地佩服对方，却不好意思说不出来，有的久而久之这种佩服便演变成了嫉妒，甚至会产生不好的影响。还有最重要的一点便是忍让。古人说：小不忍则乱大谋。由此可见，忍在关键时刻有多么重要。往往，能忍的人，都能成就大业。忍一时之气，可以营造和谐的氛围。让别人和谐，别人就会得意忘形，那么最终得到实惠的是你自己。最后，害人之心不可有，防人之心也不可无。我们在对别人真诚，宽容的同时，也不得不多留个心眼，这并非是指不信任，而是在信任他人的同时，保护好自己。

短短5天的实习，也许我收获的并没有我所说的那么多，只是经历了这5天的实习，让我联系到了我以前在书中、电视中所看过的东西，以前只是看看，而现在回想起来，觉得原来都大有深意。

最后，我希望以后可以有更多的机会，参加更多的实习，让我成长

第3篇

虽然半年不见，但城市的更新，道路立体化等城区的变化之大让人惊奇。回到重庆了，还是先回家一次把。在车上那心情简直别提有多兴奋了。对于早已拟定好了假期生活的我在4日，开始了有趣的学习。在先后参观了重庆汽博中心，白事达汽车销售中心，奥迪汽车4s店，上海大众4s店，华辰宝马销售店等之后，进入了一家小型汽车美容店，从事一些简单的工作，虽然工资不高可了解的东西不少，时间也比较葱郁，于是对中国车市进行了探索。

对于中国汽车市场来说，xx年可不是简单的一年，xx——xx年年是中国汽车业走向结构整体化的一个过渡时期，xx——xx年可以来说是一个开端，一个准备，主要就是为了在xx年夺得一席之地，xx年年的中国市场已经走入成熟与稳定，逐步地成为中国的支柱企业。故此，xx年末，就有些生产厂家忍不住想大干一场了，xx年末，就推出了xx款的汽车。比如象mazda6奥迪a6l等好几款汽车也都相继推出。

夜晚时分，独自在阳台上望着长江，嘉陵江 交汇之处，手中的烟花已不如从前那么明亮了。更多的是对未来的憧憬，但看似平静的夜晚却暗藏了巨大的波澜。

上世纪60年代，马自达汽车公司从汪克尔菲加博士手中买到了转子发动机的专利，到如今专利已到期，这标志着在几年之后， 将会有一场更为强大的世界性的风暴，该发动机比一般发动机小三分之一左右，所发出的功率也是大的惊人的。加上排量小污染低，但是最大的一个技术性难题就是它的`油耗。一辆双转子发动机的排量为645cc\*2但油耗达到了11。42/100km。有缺点，就有动力有方向。未来的世界我们谁也看不清楚。

椐了解，重庆作为中国西南地区的重点发展目标，汽车产量总值也有望增涨5。62个百分点，加上力帆公司的力帆520的全球同步上世。它采用了 发动机，并为其申请了518项专利，在同级轿车类尚属尖子产品，但定价却是经济型轿车的定价。使其增加了不少的卖点。

xx年个大汽车企业把重标落在了中国中级汽车和中高级汽车上。国内汽车在外形，内饰，价格，人性化，性能，质量，油耗上进行激烈的竞争，同时加上如：日本，意大利，美国，德国等公文写作汽车生产大国的品牌车的压力，使中国汽车业犹如一锅沸腾的火锅，香美而却又如辣似火一般。同时对于占汽车销售60%以上的售后服务方面，各企业也下了硬功夫。如汽车日常保养，修理，置换，转卖等。这种种的销售形式也就是汽车业的一个重大走向，并将走向每家每户。

1月27日，工作结束了，拿着不到500元的工资回了家，尽了一丁点对父母的孝道，并过了一个完美的春节，同时得到通知，2月7日到14日，一周时间内，重庆将举行19场人才招聘会，聘用岗位达到5万个。

又是一个大晴天，温和而又带着一丝寒意的阳光照在身上，踏上一辆开往人才市场的车。不去不知道，一去吓一跳，人，每个角落都是。大约计算了一下，4个平方站了3个人。一共有24500多个平方，那么也就是说当时有490000的人。许多用人单位聘请的都是有文凭、有工作经验的人。很多只能望而却步，靠卖力气生活。

这种种的社会现象让我深感不安，父母靠卖力气挣钱来供我上学，虽然只上了一个大专，但是他们坚信，我们出社会以后一定不回象他们一样，所以对于我们的巨大消费，他们从来不说一句话，而他们每天在家里吃咸菜喝米粥。晚上有时候连灯都舍不得开，更别说上街了。而我们回家后却满面笑容迎接我们。所以我不回因为我不别人文凭低而感到低人一等，比文凭不行我就比经验，“天生我材必有用”，带着家人的嘱咐，对未来的报复，对生命的热爱又一次踏上了10日开往北方的列车，结束了我的假期生活，开始接受新的知识，面对新的挑战！

第4篇

耳边还回响着鞭炮的劈啪声，20××年的寒假却已经在一片忙碌中悄然溜走。检查着学生们交上来的各项寒假活动作业，觉得寒假一下子变得充实起来，也感觉到学生确实不容易。将各项材料稍一梳理，简单总结如下：

一、学生们度过了一个安全、文明、快乐、节约、感恩的寒假。

让我非常欣慰的是，经历了一个多月的时间，孩子们整整齐齐地出现在我的面前，而且个个容光焕发。在学生们的《素质报告书》的回执中，可以看出大部分家长对孩子的表现是比较满意的，孩子们在家里能够有计划地开展学习活动，及时认真完成各项作业，每日作息时间有规律，并能主动帮助家长做家务。

根据学校要求，开展了“我们的节日”主题活动，创编“节日小报”，了解传统文化，热爱民族节日；阅读中外经典，培养道德观念，增强爱国热情；做好事献爱心，树立实验小学好少年形象。

这次寒假中，因为各个可是都有任务，如亲子共读、作文大赛、科技小制作、小发明等，感觉比较零散，但在收交作业时发现学生们基本能按照老师的要求认真完成，没有拖拉，显示了较好的学习能力。

4、家长们提出一些建议如：多提问，增强学生自信心；多表扬，给孩子展示的机会；希望孩子写字可以更好一点。

通过假期活动反馈可以看出，每位家长对自己的孩子都给予了沉沉的希望，望子成龙、望女成凤让家长们对孩子的期望化作了对老师的期望，新学期，我将和学生们一起努力，共同打造更加优秀的五年级二班。

第5篇

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！

在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。

在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论学习的\'很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，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简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢？也许老师是正确的，心得体会虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工厂里，数字绝对不可以错，因为质量是企业第一生命，质量不行，企业生产就会跟不上，而效率也会随之下降，企业就会在竞争的浪潮中失败。

因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。

第6篇

20xx年2月5日,我至汕头市濠江区“万福”商行面试服务生,凭《介绍信》和自身年龄学历等条件得到优先录取，于2月8日正式上班。该场员工日常工作采用轮班制，总时达10小时;由于春节前后商场人流较多，自12日起便将工作时间调整为13小时。我的工作主要是帮顾客将商品装袋，顾客较少时则整理货架清点货物。2月20日(大年初三)我因病辞职。

汕头市濠江区“万福”商行是本地区规模最大的商行之一;于20xx年春节开业至今已发展到拥有三千多平方米面积的商场，并另设有一分店，主要经营百货。

该商行能发展到今天这等规模无疑有其成功之处，其主要是通过低廉的商品价格、多样的售后服务及各种优惠活动来吸引顾客。得益于其规模之大，经营品种之多，该商行七成以上的顾客为外地人(即非本地户口的人)。但奇怪的是，长年居住于此地的本地顾客所占比例竟不足三成，据调查了解得知原因有：

管理层及员工服务态度问题。 管理层及员工的文化素质普遍不高，礼貌礼仪方面仍存在较大不足，对待顾客时有“居高临下”之势。

商品质量问题。商家为降低成本保证价格优势而引入的部分劣质产品及由于摆放时间过长而变质的商品，不仅给顾客带来了损失，也在渐渐地抹黑“诚信”的招牌。

检查关问题。由于商行一二楼均设有收银台，部分商品需于二楼付帐，顾客离开商行前必须由服务生检查商品是否已全付帐。部分顾客非常反感这种做法。

当我把上述问题及所提的几点建议告知商行的主要管理者之一时，他似乎没有意识到改变现状的必要性。我们知道，在硝烟四起的商场上，服务和商品质量是商行得以立足并发展不可缺少的两大硬件。在濠江区这个小城镇中,“万福”商行凭着规模效益等优势能够在近期较好地经营。但是，静观这几年，濠江区的经济等各方面都有了很大提高，各大大小小的商场也都在不断地提升自己，扩大规模，打造自己的品牌，“顾客至上”、“质量保证”等标语也随处可见。如此下去，若该商行对这些问题听之任之，则其前景也是令人担忧的。

经验少，动手能力差，预期望值过高，使刚刚接触此类工作的我显得与周围一切格格不入;但在工作中，我及时调整，将自己准确定位，很快便适应并融入了工作环境，得到了上司及同事的肯定。以下三点是我总结的经验教训：

作为一名大学生，在该商行中能赢得别人的尊重甚至仰慕，但是，老板并不会因为你是“大学生”而对你另眼相待，他要的仅是你的工作绩效，做不好一样受罚。

第一天工作，手脚笨拙的我做错了不少事。老板娘便在一旁一边喋喋不休地训话，一边手把手地教我。“是、是”“是，好的”“谢谢”成了我那天说得最多的话，但从中我也较快地掌握了工作技巧尽快熟悉了工作。

通过亲身实践我领悟到，虽然以后我们参加社会工作上司不会手把手地教你，但是在不失自己个性前提下保持谦逊的态度会让你更得上司的重视和信赖。

刚刚踏入社会工作，接触新的环境、新的人，我们总可以发现员工中总有那么一类工作得过且过的人，擅长“嚼舌根”。他们希望拉入更多的人来加入他们的“小圈子”以扩大“势力”。一旦你成为他们中的一员，你也就挖开你的事业与成功之间的鸿沟了。作为一名新员工，你若过分排斥他们，工作势必也会受影响，还会给人留下“不可一世”“装清高”的印象。所以，恰到好处地处理同事关系就非常必要了。

在该商行中，有一部分员工上班时常聚聊天或打手机，与其加入他们或去提醒他们，不如换一种方式来表达自己的看法。我每次清理货架时总要拉上他们其中的一两个帮忙，刚开始时也会遭到拒绝，但久而久之，他们也从被动变为主动，我们的关系也逐渐变得融洽了。

在同事面前，不该说的不要说，尤其是涉及工作任务及某些看不惯的现象，千万不要发牢骚，最好的办法是用行动来表达自己的观点。

每天，我都不断地重复着动作，说着同样的话“慢走”“走好”，微笑服务一位位不同的顾客，满足感和成就感充满了我疲惫的身子。偶尔，柜台前顾客回馈的笑容仿佛春天的阳光，温暖着我的心，给我注入了新的活力……

一日，我紧张地工作着，在帮一小孩装东西时他亲昵地叫了我一声“阿姨”，我受宠若惊，方才记起昨晚我给一个呕吐的小孩递了张纸巾……

也许别人会觉得这没什么，可当你站在柜台后，每天面对的是一张张陌生冷漠的脸孔。来去匆匆，此刻，有人记得你，记得你曾为他做过的事，你还能不为之所动么?生活中的点滴感恩，总是能蔓延成曲成流的热情，温暖着整个世界。

还记得上班第二天那两个相继离去的背影，是那么地令人心痛……

早上，一民工进门来买一盒烟(内含n包)。他细细地数着皱巴巴的钱，一遍又一遍，神情是那么地认真。他抬起头，抿了抿嘴唇，“老板，便宜一块行不?我刚好没带那么多钱……”“五毛都不行，何况一块呢!”老板粗鲁地收起那一盒香烟。“那我就买一包吧!”他低声说着，将钱递给老板便离开了。

不久，一光着脚丫的老头一瘸一拐地走进来要买外套。老板娘急忙跑过去，“大叔，买啥?”“外套。”老头咧着嘴高兴地说。“外头那些看了没呀?正大降价呢!”“看了，不大喜欢，二楼在哪?我上去瞧瞧。”他环视了下周围，示意让别人给他带路。可是，没人动。“大叔，外面那些不错啊，又便宜，再看看吧。”于是，老头在老板娘的陪同下又走了出去。他的背后甩来了一声鄙夷，“少赚他一件也罢，哼!”

不知为什么，每当我看到社会的\'底层人士，我们城市的建设者，我的心里总是涌动着一股敬意，夹杂着一丝痛楚。他们为城市为人民为国家默默地挥洒着汗水，甚至是血水是泪水，拿的只是那仅供温饱的薄薪。我们不懂得感恩，以为他们是城市的寄生虫，他们赚的是我们的钱。有些人，比他们多的只是一身的铜臭，他们凭什么高人一等，凭什么践踏他人的尊严!我的心在颤抖，也许这是这些人的悲哀，不懂得尊重的人会是什么呢?我们不得而知。

今天，我们在不断地倡扬着构建和谐社会，唱着美好的和谐之歌;我希望，明天，在和谐社会里，我们可爱的民工们也能得到平等的尊重，唱上美好的和谐之歌!

构建社会主义和谐社会，政府提倡公民学法、知法、守法、用法，合理采用法律手段来保护自己，维护自己的权益。但在现实生活中，政府的普法工作仍不完善，许多市民对基本的一些法律概念模糊甚至完全不了解。

春节期间，各大小商场都贴上类似“偷一罚十”“假钞当面撕掉”等警示语。殊不知，若商家真做出以上行为均属违法。

商场没有权利处罚小偷，因为两者不是行政关系，商场对顾客除了买卖的民事合同及场所确保人身财产安全合同关系绝无行政处罚权。商场应将小偷交予公安部门处理，所造成的损失应通过行政部门根据法律规定对小偷要求赔偿。商场也无权私自处理假钞，收到假钞应报警，交由公安部门处理。(后附《银行处理假钞的程序》)

不知法，怎用法?短短一个多月的寒假时光，有不少学生到各个商场或工厂等打工。当我与他们谈及春节的兼职者薪酬也有三倍的规定时，他们一脸茫然。“我以为我只是临时工就没多要，他们给我多少是多少……”他们其中一个说。可见，现在法律意识淡薄的不仅仅是商人，学生也是不乏其数啊!

按照国家有关法规规定，兼职者在法定假日值班、加班也应有三薪。不支付费用的用人单位要承担赔偿责任，造成劳动者工资收入损失的，要按劳动者本人应得工资加付工资的25%作为赔偿支付给劳动者。但若兼职者已与雇主定立了关于薪酬的口头合同，则以该合同为准。(自《百度知道?法律》)

由此可知，学习法律知识，对于我们运用法律维护个人权益，维护他人权益及社会的和谐稳定，坚决打击各种犯罪是非常必要的，也为我们更好地履行当代大学生的职责和使命提供了保障。

短短的十几天的社会实践活动，让我深深地体味到工作的苦与乐。百态人生，复杂社会，我所看到的学到的仅是冰山一角。苦乐过后，又将开始新一番的历炼，历炼又将会是成功的基垫。在新的一年里，我给自己提的要求是：认真学习科学理论知识并将其应用于实践，指导实践;积极参加社团活动，提高工作能力;利用课余时间做兼职，深入社会，了解社会，才能更好地立足社会。

第7篇

阳光明媚的周末来听活泼可爱的倪老师讲课,寒冷的冬天也让人感到生机勃勃.

今天 课非常实用,但是要真正的运用不仅要天赋,也更需要时间与实践.我越来越觉得理科生与文科生在思维,表达,还有对事物的理解上真的有非常大的区别,我要做的是更加了解他们的.思维方式,用他们能迅速理解的方式陈述问题,不然他们会误解或者根本不理解我到底说的什么。

然后呢,我最大的一个收获是在论证一个问题时在没有充分的了解与认知时不要用绝对的话语陈诉问题,这样会适得其反. 最后呢,我学到了一些销售技巧,在销售时要关注顾客的反应与需求,有时用一些俏皮的语调介绍产品会有更好的销售效果,,在介绍产品时要先介绍优点,再提出产品缺点这样顾客更能接受,在销售时一定要常保持微笑,这样就算遇到特麻烦的顾客也不会陷入僵局,..在生活中要学会用艺术陶冶自己,一个有内涵的人更能受到尊重,生活也更有色彩......在上课期间,我特佩服那个来自川大的东北女孩,一种不考虑后果的胆大与自信让人欣赏.

每次的课程都会有不同的感受和心得体会，每次都会有所成长。思维，似乎很平常又很深奥，无论我们做什么都要运用思维，怎么样的思考不一定会让你变得更好，但是通过思维来表达出来才是最重要的。无论我们在做什么，都要想想，是否符合我们的心意，是否做这件事能让我们快乐，是否能让自己有所提高，无论哪方面的提高，只要有进步那么你都可以说是一个小小的成功。

其实每一次的收获都会让我很开心，似乎在这里可以看到人生的意义，积极的我，阳光的我，即使心中有阴霾，在这里都会变得很晴朗。或许我的思维在此刻正在慢慢的变化，慢慢的成长。有时我会迷茫，我最近都在干嘛，努力了吗，认真了吗，荒废了吗?无论怎样，我还是在慢慢的改变，慢慢的使自己变得更优秀。或许是思维的变化才会有现在的不断改变，让自己变得更优秀，使自己的思维更高一层。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com