

2024年大学生寒假实践总结优秀11篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/147626.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

大学生寒假实践总结篇一

总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，不如静下心来好好写写总结吧。那么如何把总结写出新花样呢？下面是小编收集整理的大学生寒假实践总结，希望能够帮助到大家。

（一）社会实践的缘由和目的

当前的大学生普遍生活在物质产品相对比较丰富、社会文明程度较高的年代里，有接受良好教育的机会，拥有全新的知识储备和较强的逻辑推理能力，特别是对于网络消费更容易接受和推崇。所以，要积极引导大学生树立正确的消费道德标准，使大学生树立科学的消费价值观，以此来引导健康的消费。随着社会科学的进步，大学生的物质消费与精神消费都有了很大的变化，为了更好并且更深入的了解大学生在消费这方面的观念和趋向，以及对大学生的生活有一定的了解，根据老师的要求，对现在大学生每个月生活成本进行调查。

（一）当代大学生消费的种种现状

当下，大学生作为一个特殊的消费群体正受到越来越大的关注。由于大学生年纪较轻，群体较特别，他们有着不同于社会其他消费群体的消费心理和行为。一方面，他们有着旺盛的消费需求；另一方面，他们尚未获得经济上的独立，消费受到很大的制约。消费观念的超前和消费实力的滞后都对他们的消费有很大影响。

大学生中最普通的消费还有网购，办个网上银行，弄个支付宝财付通，申请个淘宝网京东网当当网的账号，今天上京东，明天逛淘宝，看见好东西焉有不买的道理，物品不断更新，消费不断的进行！

（1）合理规划自身消费构成，增强理财意识。要强调“合理和适度”消费，提倡“量入为出”有计划的消费。注意发扬勤俭节约的传统美德，自觉抵制不良消费风气影响。

(2) 注意克服攀比心理，不要盲目追求高消费。大学生没有独立的经济来源，所以在消费的过程中要做到“一切从实际出发”。要选择适合大学生群体的消费标准，而不能因为攀比而一味追求名牌和高标准、高消费。(4) 注重精神消费，养成健康习惯。对于尚未有固定经济来源的大学生而言，精神消费不但能弥补物质生活上的不足，还能让大学生有更深的精神内涵和更丰富的精神生活。所以，大学生应通过各种教育和文化活动，把娱乐和知识摄取结合进行，以陶冶性情，获取知识。另外，要注意强调绿色消费，反对不利于保护生态环境的消费行为。

体会与感言大学是一个建立朋友圈，适应社会的最佳时期，平时和朋友的一些吃喝应酬是必然的事，但根据调查的结果，我们的一些同学却在娱乐花费上过了度，想想我们身边的一些现象，现在许多大学生上演的一幕就是“歌舞升平，酒杯交错”。当然，这不否定大学生还是有很多自我约束力很强的人，他们深知父母的辛苦，生活的不易，想到自己坐在教室里享受高等教育带来的便利，父母有可能就在地里面朝黄土背朝天，他们就会勤学好问，对自己的花费也处理得很得当，这确实是我们全部同学应当学习的思维方式。而相反的是，我们还有许多的大学生仍处于迷惘中，心境还停留在孩童时代，零花钱恰恰用在“玩”上的数目超乎预期，或许是应为自己为人处世的需要，比如同情人逛街，玩网游，煲电话粥聊天等等，这些看似不起眼的消费，当它们成为一种习惯，一种生活的时候，那远不是父母给我们那点生活费所能支付的。同学们，尤其是来自农村的同学，我们来读大学，说苦苦不过父母，说累又累在哪里，比起父母，我们的生活是多么的安逸，肩上的担子是多么轻。说大学来玩的，玩的确实他们的血汗，我们的调查就是想告诉我们，我们要学会管理自己的零花钱，合理应用。有的时候，对我们的父母来说，你用他们给你的钱买一件礼物送给他们，即使礼物不是那么的光鲜，但在他们的眼里，这也许是这些年他们收到的最珍贵的礼物。

大学生寒假实践总结篇二

不知不觉，迎来了大学的第三个寒假。和以前的假期一样，我去了医院见习。这次的心情平和了许多，但仍然很激动。

我所见习的地方是口腔科，去年我也是到的这个科室，有人会想，每次都去同一个科室不觉得无聊吗，我很自豪地说不只不无聊，反而感觉很有意义，因为这次科室主任让我自己动手操作了。

刚来的前几天，我只是做些简单的工作，例如擦牙床，扫地等等。有病人来的时候我会一直站在医生的旁边听他给病人解释。后来主任一点点的教我一些基本的东西，像一些器械的名称，什么时候该用，还有就是用过的器械如何消毒之类的。慢慢的我能在主任为病人看病的时候帮上忙了，当他给病人拔牙时，我可以帮他敲锤子。我清楚得记得我第一次动手操作有个女生要洗牙，我一直站在主任身边，他边做边教我给我讲解，领会的差不多的时候，主任让我试试，很激动，难以控制的高兴。我很认真的做了起来。此时此刻我想到了医学生誓言：“健康所系，性命相托。

我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展我决心竭尽全力，除人类之病痛，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求，为祖国的医药卫生事业的发展 and 人类的身心健康奋斗终生。”

第一次的操作感觉还算成功。还有一件事我记得很清楚，那天来了个特殊的病人，她是个聋哑人，开始我不知道，在她的手势下我懂得她问我要纸和笔，她说她的牙疼，我尽最大的努力给她解答，过了一会主任来了，我把情况告诉了他。突然间意识到当医生需要耐心和同情心。以后的时间里我总是很耐心的为病人解答，虽然知道的不多，但我会尽力。

可能是性格的原因，我不爱说话，因此问主任的问题很少，那天主任说要不懂就要问，不要不说话，我感觉到自己是浪费资源了，有这么好的老师在这我都不知道利用，真是太不应该了，我想以后应该多问一下，这对我的专业学习有很大的帮助。

我帮病人洗过牙，可能大家在想，这对牙齿有伤害吗。我问了主任又查了资料，那对牙齿几乎没有伤害。洗牙不单为漂亮防治更重要。人们进餐时，会在牙齿表面留下痕迹，单靠刷牙难以彻底清除；有些人对口腔卫生不够重视，使得牙石、色素等牙垢滋生繁衍。牙垢是引发牙周病的主要原因，牙周病又进而引起牙龈发炎、出血和口腔异味，严重者可引起牙齿松动、移位、脱落。定期专业洗牙防止留隐患。

我见习的那段时间，整牙的人比较多。现在的儿童及青少年牙齿不齐的很多。这对他们是有一些伤害的第一：影响面容美观第二：牙齿不齐容易导致刷牙刷不干净，所以容易长龋齿和牙石，影响牙齿和牙周健康。第三：因为上下咬合关系不好，会影响吃饭，咀嚼功能下降，加重胃肠负担，从而影响身体健康。第四：有时候还会影响发音。第五：有些少年儿童因为牙齿长得不好看，受到同学或小伙伴的嘲笑，因而变得自卑，影响心理健康。

通过假期的见习，我认识到要成为一个合格的医生应该具备以下这些基本态度：

1终身学习：认识到医学学习永无止境，能够认真学习。

2同情心：体察体谅他人。

3责任感：正义感及负责尽职的态度。

4虚心的态度：病人为良师，人外有人。

5服务心：为人群谋福利的奉献精神。

6尊重：尊重你接触的任何一个人，无论尊卑贵贱。

我觉得见习对我有很大的帮助，以后我会每个假期都去，增加我的知识，提高我的能力。

大学生寒假实践总结篇三

20xx年初寒假开始了半个月的社会实践。时间不长，体会甚多。搞清楚了那句读万里书，不如行万里路的真切体会，也许在此时此刻的我，真实的将寒假社会制度实践当做工作了吧。

本次寒假社会实践的目的在于通过理论与实际便是的结合、个人与社会的沟通，进一步人才培养下一阶段自己的业务水平、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、分析方法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基本素质，希望能帮助自己而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的差距，学校主要专心于培养学生夜校的学习能力和专业技能，社会主要专注于相关服务员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上深化的理论知识外，还必须要亲自接触社会性参加必须工作实践，通过对社会工作的了解指导公开课学习。实际体会一般公司职员的要求，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化解能力。

参加社会实践在帮助在校生从校园走向的起过了非常重要社会作用，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的差距，并在的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充份的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的人际关系心理适应期。

悄悄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。难得的寒暑假社会实践机会，我想把它做好。在这琐碎段时间协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，不能适应激烈的其他工作要求，很强像那些实操性极强的工作，我们这些刚出来没什么刚此项工作经验，而且本身就实际上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。在这寒假道德实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场市场推广等，都全身心的投入到其他工作中去。

寒假社会实践对我来说是角度看个既熟悉又陌生的字眼，实践因为我十几年的学生生涯也历练过很多的实践，但这次却又是那么的绝妙。它将全面鉴别我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的重要一环关键所在，所以，我对它的投入也是的!紧张的半个月的寒假社会实践结束了，在这两个多月里七个我还是有一些的收获。寒假社会实践结束后有必要好好总结一下。

作为一名公司目前的销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品消费者与顾客的桥梁。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，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高全面提高说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论普及教育与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，当心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，要深化自己的教育工作业务。熟悉每款超市酒水，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，更力争不断增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态，其心态的适当调整调整使我更加看清楚，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，而我们中均的销售工作中更是如此。如果一个人体悟了通过全力工作来的工作中免除辛劳的秘诀，那么他就掌握物理现象了达到破天荒的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么极难无论在怎样的销售岗位上虽然很难有所建树。

通过这次的寒暑假社会实践，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深化与运用。从这次寒暑假社会实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要有进一步的再学习。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，增加了实际的操作方式经验，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握有的一段经历，它难度很大使我们在实践中介绍社会，让我们教给了上时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，为我们以后走向社会打下坚实的基础。

大学生寒假实践总结篇四

调查报告：在口腔科见习半月20xx年1月11号—20xx年1月25号

学到的知识：

- 1 认识器械、材料及它们的用法。
- 2 了解了其他常见病的护理及预防原则。
- 3 熟悉了常用医疗无菌,污染物品的处理方法。
- 4 积累了与患者沟通的技巧,提高了自己的觉悟.不足之处。
- 5 门诊病历的书写方法。

临床经验：

- 1 做根管治疗时患者若张嘴时间过长，可在其嘴角涂抹凡士林，防止嘴角裂。
- 2 加失活剂后可加丁香油棉球加氧化锌，棉球的作用是减压。
- 3 瘻管，口腔及颌面部皮肤形成瘻管，大量炎性肉芽组织增生，处之易出血，长期排脓，有死骨形成。
- 5 若无炎性渗出或符合根充指征，就可行根管充填。瘻管会慢慢消退。
- 6 最好每一次扩管都要用酒精棉球擦拭扩大针，以防止污染其他根管，同样擦拭牙胶尖。
- 7 前牙开随用球钻，熟练后可用裂钻。
- 8 扩管时若患者疼痛剧烈，可根管注入少量地卡因或利多卡因。

常用知识：

- 1 口腔常用药甲硝唑、利君沙等只可用于18岁以上的患者服用，年龄较小者应适当减量。
- 3 拔牙后不能漱口，因为自来水中含有许多细菌。

口腔小手术饮食问题：

(1)术后2-4小时，进食无渣冷流食，如排骨汤、鸡汤、酸奶、凉牛奶、冰激凌、果汁等。

(2)术后4小时至次日可食半流食和软食，如蛋羹、米粥、蔬菜泥汤等。

(3)术后三天开始进食高蛋白饮食。

大学生寒假实践总结篇五

每年的寒假对于我们大学生来说可以是一笔额外的宝贵财富，在这段时间我们可以选择做寒假工，或者看些自己感兴趣的书籍等。而在我看来，寒假里去做一些志愿服务工作，更能充实自己。如今我们都在讲尊老爱幼，善待孤寡老人，如果自己真的能够树立起榜样亲身去投身其中，不就能带动更多的人行动起来吗?这个寒假社会实践我继续走进了我县养老院，去尽力做一些真正体现出当代大学生价值意义的事情。下面是我对寒假社会实践的简单总结。

1月13号我来到了养老院，见到了吴院长，他对我的到来表示感谢。没有休息我就来到了老年公寓，里面有许许多多熟悉的面庞，还有几位老爷爷和老奶奶是今年才住进来的，他们看到我这个寒假又一次来养老院，非常高兴。我当天先拜访了刚搬进来的爷爷奶奶，刚开始我认识了一位老奶奶，她家里有一个女儿跟着丈夫去了广州打工，家里就留下了她和老伴儿，老伴儿腿脚相对硬朗些，留在家里照看羊群，老奶奶通过村委会，被接到了养老院。在这里，更多的是一些五保户，他们一生没有结婚或者没有孩子，没有了自主能力，有时候看到这些老年人，我眼里会闪着泪花，他们一生孤苦，有时候也为他们高兴，因为党的政策解决了老年人养老问题，是国家的好政策让他们能够安享晚年，生活舒心。

在养老院办婚礼，是不是听起来有点不可思议，没错，在接近过年的时候，院里的工作人员忙上忙下，摆酒席，准备新棉花被，贴红纸等，他们在为一对新人筹备婚礼。新娘68岁，新郎73岁，他们已经在养老院共同生活了3年，最终他们进入了婚姻的殿堂。我们经常说，人生最浪漫最幸福的事情莫过于和爱的人一起到老。对于这对新人，到晚年能够找到自己的知己和相伴终生的人是何等的喜悦，通过这次的实践，让我明白了老年人他们也有享受爱情和幸福的权利，有时候对于单亲家庭的孩子，他们不支持自己的爸爸或者妈妈再找另一半，其实他们这样做是自私的，应该鼓励父母去追求自己的幸福。

在养老院的这些天，做的最多的事情就是打扫卫生，帮助后勤工作人员做饭，还有帮助老人吃饭，穿衣服，陪他们聊天等。有些人会感觉这些工作做起来很简单，其实当帮助的对象是老年人时，把这些工作做好是非常困难的。比如去喂失去行动的老人吃饭，你必须要有耐心还有细心，喂得快慢必须自己掂量好;又比如打扫卫生，你更得认真，因为有些老人患有呼吸道疾病，如果粗心大意就会使他们疾病复发。由于我已经在这里过一个假期，这些工作做起来已经游刃有余。

通过到养老院参加社会实践更加锻炼了我吃苦耐劳的精神和做事认真细心的态度。最主要的是让我意识到应该对身边的老人更多一些关爱。在学校里，我们可能过着衣食无忧的生活，不懂得父母的艰辛，更别说到惦记着自己的爷爷奶奶，可是他们更加需要我们的关心。老人晚年有保障，社会才会更加安定。如今，党出台的政策给老年人带来了很大的保障，比如养老金，低保等，为我国老人拥有幸福晚年做出了好多工作。现在，我们做为一名大学生，应该多做贡献，携起手关爱我们身边的老人。

虽然，我仅仅在养老院实践半个月的时间，可是所领悟到的，所锻炼到的真的比想象到的多得多。每次看到老人露出幸福的微笑或者流出心酸的泪水的时候，往往对我的触动最大，让老人安详晚年，是做儿女的最大职责。我们这些拥有昂扬斗志的大学生，对于我们的祖国，我们自己的家，都是未来的栋梁之才，未来的希望。从现在开始，让我们在汲取知识的同时，做一个有爱的人，爱我们的国家，爱我们的家庭，爱我们的朋友。

大学生寒假实践总结篇六

2月12日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到交x慧谷天域时捷等公司。首先，我与天域时捷肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的欢迎。他向我详细介绍了天域时捷所销售的产品、服务的对象以及天域时捷近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了天域时捷，对七喜电脑x水牛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天域时捷的技术员们接触，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，我还联系了到交x慧谷电脑城万博美讯、志诚电脑等作为我的实践单位。

到交x慧谷商城之后，万博美讯饶经理为我介绍了交x慧谷电脑城的商家、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x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j商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对百诺威电脑城和交x慧谷电脑城的整体运行情况有了一个x致的了解。百诺威电脑城地处上海市中心附近，门前每天有x量的流动人口，而且电脑城也有一定的历史。几乎上海所有的市民都知道百诺威电脑城，给人的感觉是进入百诺威电脑城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上百诺威电脑城每来一个顾客就会有一桩生意成交。交x慧谷电脑城地处上海市交通大学附近，一楼是电器城，二楼才是电脑城，而交x慧谷公司对其电脑商家宣传力度不够，致使很多人并不知道交x慧谷电器城有电脑。一般来的都闲逛而已。所以尽管交x慧谷电器城的顾客人数要稍微多一些，但是真正成交的生意还是比较少，相对百诺威来说，生意则要萧条一点。

因此，我认为对交x慧谷电器城和百诺威电脑城应该采取两两合作，优势互补，进一步加强交流

和沟通。对百诺威的电脑公司来讲，通过与交x慧谷电脑公司的合作可以发挥其顾客比较多的优势，有利于宣传自己的品牌，弥补客流量的不足。对交x慧谷的电脑公司来讲，通过与百诺威的电脑公司的合作可以进一步扩x交x慧谷的影响，让交x慧谷电脑城在上海市民的心目中树立一个良好的形象。同时也可以利用百诺威电脑公司成交率比较高的优势进一步提升自己的销售量，发展壮x自己。

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。技术人员们决定利用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，蓝天白云下的上海更加漂亮。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x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，该活动在火车站再次成功举办，并且收到了十分良好的效果。

调查总结

本次社会调查穿插在我的计算机义务咨询活动之中，调查对象主要为上海市民。通过抽样调查使我的出以下结论：

- 1、目前，上海市30%的家庭拥有电脑，学生中有电脑的占38.2%，而且还有30.9%的学生打算买电脑。而且由于我对计算机神秘感的消失，对计算机各组成部件的进一步熟悉，我越来越倾向于diy。
- 2、一般的用户对计算机的价格定位在5000元左右，但是在学生群体中有一个不好的现象，就是学生买电脑主要是用来打游戏、上网等，而真正用来学习的不到30%。
- 3、在电脑的适用性、功能、价格这几方面，有50.6%的人更关注价格，有29.8%的人更关注适用性，另外的19.6%的人更关注性能。
- 4、在调查中，很多消费者还表现出了对商家的极x不信任。所以我呼吁商家能够全力关注自己所售产品的性能，为了消费者也是为了自己。
- 5、咨询活动中先后有十多名群众前来请我诊断他们的电脑故障，我发现他们中有80%以上使用的是联想品牌机。

后序

岁月的流逝印证着我的不屈与骄傲。在本次社会实践活动期间我忍受了众多不理解的目光和长时间的工作，见识了js(j商)们的伪善面孔和狡诈手段，接受了来自各个方面的挑战。这次实践让

我真正深刻理解了“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来”的深意。现在，我可以当之无愧的说：在本次实践活动中我的收获远x于挫折。

大学生寒假实践总结篇七

大学第一次测量训练终于在大家的期待中到来，因为大家都想抓紧训练时间好好休息，可是现实就是这么残酷！

很快我就看到了传说中的液位计，真的不是很好看，但是有了老师的介绍，我就知道这是一个很有内涵的仪器！千万不要小看！不过还好它螺栓少，我能接受！但经纬仪调整过程复杂，螺旋较多。测量时仪器不停转动，头都晕了。对齐后不知道螺旋在哪里，只能瞎摸。不过有句话叫“熟能生巧”，没错。在实际训练中，这个成语得到了验证。虽然刚开始有点生疏，但是测量一圈就很难觉得生疏，速度也在不断提高。

下面说说具体的吧！我是学校第一个测量经纬仪的！它的螺栓比液位计还多！让我头晕！没门！我一定要坚持下去！第一天下午，我们整个组都陷入了困境！因为经纬仪的调整需要在三个地方都进行调整，但我们始终无法做到统一。这里总是调整，那里的气泡又跑了！我们组是第八组，六个组员，另外五个组，需要比其他组快。可是第九组测了六分，我们组一点都没动，反而越急越不知道怎么办！后来又来了一个同学，我们赶紧问他！

- 1.首先，将三脚架的中心对准地面上的点。
- 2.调整气泡，使其位于圆形水平面的中间部分。
- 3.再次调整对准，但这一次，调整经纬仪的整个部分进行对准。
- 4.进行精调平调试，调整长水准仪的水泡，使其处于长水准仪的中间。

就这样完成了“定心”和“初始调平”，过程很复杂，但在他的指导下，我们终于调整了仪器！那种兴奋的感觉好像把测量都做完了！这对我们团队成员来说是一个质的飞跃！在测量的时候，一切顺利！最后我们成功的从第一点移到了第二点！全团都会激动不已！

第二周在校外进行水平测量！听第一批在校外测的室友说路线很经典！有两个超大垃圾场，而且因为温度已经到了30度，你根本不捂嘴不呼吸！但是当我们真正走上那条路的时候，发现根本不是一回事，不是两个垃圾场，而是四个！有两个小的！不过，气味也不比大垃圾场差！而且因为我们组的好运气，正好有个阿姨在给她的菜施肥！所以，经过一天的测试，我们找不到词语来形容我们身上的气味！言归正传！水平仪的使用非常简单，我们可以在户外短时间内自由使用。但是关卡的初始调平还是很麻烦的。为了让中间的小气泡，只能通过不断扩大三脚架来调试，很麻烦。只要动作这么粗心，就得“重新调整”。当然，说话没有技巧，就像老师说的“你对他一定要温柔，不能粗鲁”。为了提高测量速度，只能一遍一遍的练习，刚开始自然慢，但后来的初始调平就不是测量的问题了。

不知道为什么，总是找不到抛物线。组员说我太努力了，要慢慢调整，不要急！嘿！一切都要小心翼翼，小心翼翼！

用十字准线瞄准塔尺不容易。您必须确保十字准线与数字完全对齐，并且不能有任何错误。眼睛

最累。刚开始还可以，但是一切正常，后来眼睛就闭不上了，刚开始量的时候也不清楚！最重要的是，它开始抽动了！越来越看不清了！考完试，感觉脚下的路有点难以辨认，很迷茫。我很疑惑，到底是不是测量，以后还会有更多的测量。正常生活中，眼睛会不由自主地抽动！哦，想想真有趣！

其实仔细想想，这两周的训练不仅辛苦，而且快乐很多！总结一下！痛并快乐着！我觉得这个培训可能会成为我几十年后对大一新生的唯一印象。在这次培训中，我学到了很多，不仅是专业知识，还有团队精神和认真的态度！收获不少！

大学生寒假实践总结篇八

时光荏苒，不知不觉就完成了大一的征程。又是一个漫长的寒假。在这个寒假之前，我已经提前给自己做好了假期安排，因为还有两个多月的假期。假期结束后，我打算花一个月的时间找工作，体验生活。剩下的一个月，我和妈妈去上海玩。但是假期里的一切证明“计划跟不上变化。”事情总是适得其反。但是就是这个寒假让我明白了很多在学校学不到的东西。记得第一次真正进入社会体验生活是在大一的寒假。那个寒假可能是上天的眷顾，也可能是我自己的运气，所以印象特别深刻，印象很深。想起上次的经历，就像昨天一样，但是和这次的经历相比，我觉得是那么美好，而这次又是那么无奈。对社会对人生有太多的感情，即使我才19岁。

记得寒假的第三天，在同学的带领下，我找到了自己的第一份工作，在一家餐厅当服务员，也许是因为勤奋的缘故。在餐厅里，老板和其他同事对我很好，所以除了一些基本的打扫卫生，一切都很容易。他们什么事情都让我做，我做错了，他们也会宽容的包容我。还有一个跟我差不多年纪的服务员，感觉跟我是亲姐妹。和我住在一起的阿姨对我来说就像是我的亲生女儿。有了他们的包容和关爱，我觉得自己生活在一个充满爱的大家庭里，没有上下级之分。一个月没遇到特别挑剔的客户，所以一个月很放松。一个月只有400块钱，我很开心，因为这是我人生第一次。还有，在这样一个轻松和谐的环境里，我没有体会到什么叫吃苦，什么叫居心叵测，也没有体会到挣钱不容易，生活的艰辛。一切都进行得很顺利，只是不像在家里那样方便和自由。感觉社会好美好。然而这个寒假让我屡屡碰壁。以前没经历过的，这次都经历了。第一次感受到生活的压力和社会的激烈竞争。有很多很多。我以前很幼稚。一直以为世界那么大，找不到工作。听起来很好笑。我以为只要我愿意去做，就会得到回报，等等。正是因为这个寒假亲身经历的一些事情，让我改变了很多看法和观点，对这个多彩而复杂的社会有了更多的了解。这个寒假的第四天，我坐火车到了上海。想到上海，就去找工作工作了一个月，然后又带上海玩了一个月。但是因为火车里冷，身体一直不舒服，在家输了一个星期的液。之后就去找工作了，以为会像寒假一样顺利，可是很久都找不到。原因有很多，主要有以下几点：

- 1.因为上海是一个繁华的大都市，无论什么行业，对招聘的要求都很高。很多地方需要听得懂说上海话，但我不会。
- 2.在许多地方，人们正在寻找服务行业，如餐馆和超市。但是这些地方都需要一个月或者半个月的试用期。
- 3.因为我是短工，只工作一个月，很多地方不需要。原因有很多很多，所以过了20多天，还是找不到工作。除了上海持续高温，我决定回四川。在电话里，我让同学帮我在成都找工作，他也找到了。我满怀希望地登上了从上海到成都的火车。因为下午4点到了成都，第二天早上同学带我去他给我找工作的地方，也是餐厅，吃住550。我去的时候，老板不在。我们等了一会儿。同学说明情况的时候，老板很遗憾的说我昨天找到人了，不需要。因为坐火车，耽误了两天。当时真

的不知道是什么感觉。我很失落，很沮丧。简而言之，这非常复杂。回家的时候不知道自己是什么心情。我不知道这次的失败。因为找工作的时候整天呆在同学家，总觉得心里难受。第二天，我出去找自己。过了一段时间，我在另一家餐馆找到了一份服务员的工作。但是，老板看到我是学生，觉得我不能吃苦，不想要我。但是，由于我的坚持，他决定让我试用一天，看看能不能做。我觉得这是一个来之不易的机会。我会做好，让老板留着我。下午开始上班，特别努力，因为是夜啤酒。中午12点上班，晚上时不时下班，但一般来说，最早是2点多。因为是体力劳动，法律和平时不一样，一天下来就睡着了。以前从来没有觉得睡觉这么美好。第二天醒来的时候已经十一点多了，马上就go去上班了。我的工作和第一天一样，但是我觉得很累。但我还是坚持下来了。下午四点多，老板找我谈话。他告诉我：“你不适合这份工作。”然后他给了我一天的工资。我真的很想哭，但是我没有。我假装坚强。我问他为什么，是不是我不够好，不够努力。他说：“在我们这样的地方，晚上总是人来人往，你昨天晚上就遇到了。很多客人故意刁难你。对你没好处。不是不努力，也不是不努力。在你的审判日，你表现得非常好。我也很想让你留下，但这对你不好。他没多说什么。”拿着一天的工资，不知何去何从。反复的磕磕碰碰让我觉得生活并不顺利。最后回到同学家。我差点哭着告诉他我被老板炒了。看着我那么难过，他安慰我。如果他是女生，我真的想哭。第二天我带着行李回家了。就这样，我的寒假经历告一段落。虽然只是短短的一天，却让我明白了很多：

- 1.当一个人第一次在社会上出生时，我们应该主动适应环境，熟悉周围的人和事，而不是环境来适应我们。
- 2.生活很辛苦，每一次收获都要付出两倍的代价。除了能力和努力之外，你还需要机会，认识父母也不容易。
- 3.当你不在家的时候，你应该学会独立，在没有父母照顾和同学帮助的情况下照顾好自己。
- 4.人生在世，十有八九不如意。在这样一个复杂的社会环境中，没有什么比我们在家里或学校更令人担忧或沮丧的了。有的年少轻狂，有的不计后果。一切都那么顺利。没有学校，没有家，在社会上就不那么好了。我们应该放下学校里的轻浮和家里的娇纵。不要期望太高，要循序渐进。要有一颗平常心，乐观面对社会上的失望和挫折，正确评价自己，给自己一个正确的定位。
- 5.工作终究是短暂的。作为一个学生，目前最重要的是好好学习，为以后找到理想的工作铺平道路，为摆脱体力劳动打下坚实的基础。

大学生寒假实践总结篇九

这是我的第一个大学长假，可能对于大多数人来说，这会是一个不一样的长假，因为这是继他们走出家门走出父母庇佑的第一个假期，总会有一些激动，和种种历经大学一个学期洗礼后对人生、理想不一样的想法，也不同于之前的假期，朋友同学聚会、外出游玩、写寒假作业，这个寒假，可能已经开始走上社会了吧。

我的这个寒假，对我来说没有什么过多的惊喜，依然和之前的假期一样，去的全家便利做兼职。因为我是复读生，在暑假的时候就已经开始兼职了，对于店铺来说，我已经算是一个老员工了，当然，经过这一个寒假，唯一变化的是我的心态，对于这份兼职我也想了很多，我想以后不会再做了吧，一是，这份兼职对于的意义已经达到了——体验社会，体验有偿劳动。二是，时间长了也学不到什么太多的东西，反而可以用假期宝贵的时间多看些书。但是我还是会体验更多不同的职业，无论是工作还是志愿者，只要是我没体验过的，我都回去试着尝试。

好了，首先，我就来介绍一下我的具体工作内容。

我首先接触这份工作是去年的暑假，由于暑假时间有接近三个月，在把想做的事情都做的差不多的时候，我就闲不住了，于是想着出去找个工作，还可以为自己创收，于是立马行动。开始上网搜索，找工作的工作还是挺不容易的，我花了一整天的时间泡在网上，寻早一些合适的工作岗位，也电话咨询了好多家，最终，确定了全家便利店。一是由于它的规模比较大，算是一个靠得住的正规企业，一些权益还是可以得到保证的，二是它是连锁店，在苏州也有几十家甚至上百家，这样我的选择余地就很大，可以就近选择，三十，薪资也还说得过去，当时是11元每小时，也就是江苏省最低工资标准，现在涨到了13元。综合以上理由，我就就近去了一家店铺询问招工情况。很幸运的时候，那一家也正需要简直，于是店长跟我说了简单的情况后，我就迈出了第一步。首先我去办理了健康证，然后等待公司统一的招聘时间，那一天十分忐忑，辗转了几次公交车，最终才来到了公司总部。找到公司也不是一帆风顺的，在偌大的科技园里，只知道一张地址，还是很无力的。这就逼迫你不得不去询问路人，保安等等。当时我估摸着会在找公司上花去很多时间，所以就早到了一个半小时。经过了一系列的询问，终于来到了一栋写字楼里，找到了公司。这时候已经有零星几个人在门口等候了，想必也应该是来应聘的人。于是就和他们一起在门口等候。等待的过程是漫长的，尤其在悄无声息的写字楼里，总有一种诡异的气氛。站累了就蹲着，蹲累了就站了，就这样等了半个多小时，终于有人来开门了，这时候我的应聘之路才刚刚开始。

我们一行人被安排到了一个小的会议室里，开始检查材料，期间，有几个材料少带，或者带错，亦或者有的图章敲错了位置的都被责令退回(当时人事主管的原话是：“你们可以走了。”)很多人当时一听就愣住了，根本没反应过来，连我也是，当时心想，这就是职场的残酷吧。

因为这个面试每个礼拜就一次，如果这次不成功，就意味着还要再等一个礼拜。对于初入职场的我们来说，这无疑是一个漫长个过程，所以他们中有的人也试着哀求人事主管，能否通融，但都被一口回绝。

留下来的人都算过了初试，接下来便是培训了。由于我们是兼职，所以只有短短两天的时间，而如果是全职的话会有一个礼拜的时间来培训。但是内容都是一样的，也就是说对我们而言，时间是紧迫的。培训期间，讲的内容很多，进度也很快，培训的老师自然不会顾及到每个人的接受程度，对她而言，只需讲完她要讲的东西，并且最后只要留下一批合格的人即刻，如果你接受速度慢，那么请回，就这么简单。眨眼之间，两天就过去了，也迎来了我们最后的考核，考核分为考试和面试，考试在公司里进行，为笔试，面试在店铺进行，为现场提问，以及观察你的表现。

我们的工作几乎是全能从扫地拖地擦窗等清洁工作，到收银点货做日结，也就是说，只要是需要你会的你都要会，因为有时候当店铺里只剩你一个人的时候，任何情况都可能出现，而你都要能够解决。

最后，很幸运，我通过了考核，开始了我的打工生涯。

刚开始，我先上的白班，即早七点到下午四点或者中午十二点到晚上九点，后来逐渐的，厌烦了白班有时候店长会在你边上唠叨，和众多的'规矩的压迫，开始逐渐转向夜班(晚九点到早七点)——这也正是很多店所缺少的，因为很少有人喜欢上晚班，所以也因为这个我成了炙手可热的员工。晚安比较累，几乎所有的事情都是你一个人，从收银，收货验货，洗关东煮锅，洗蒸包机，洗茶叶蛋锅，煮关东煮，蒸包子，煮茶叶蛋，磨豆浆，拖地等等外加一系列琐碎细杂的活儿。每天的货会有三批，分别是常温，低温，和鲜食。期间检查报废，验货上货，这些都是细活。每天晚上都会有牛奶，布丁蛋糕，面包，鲜食等报废，我的工作就是把这些报废找出来，这样的工作，

如果没有耐心和细心是很难完成好的，我也为此付出过代价，因为我们有规定，如果你当晚漏下而被第二天当班的检查出来，是要自己买单的。还有上货的时候，不当心会打碎一些玻璃包装的制品，打碎了也是自己买单。可以说从上班开始几乎没有可以休息的时间，尤其在夏天，每天因每家店的情况不同，但大体上饮料的消耗量都是很大的，每天都会有几十箱水到货，这些水，需要你搬到后场堆起来，还要即时补货。一个暑假下来两只手上都会出现老茧。冬天会稍好。

大学生寒假实践总结篇十

这个寒假我利用这段宝贵的时间参加有意义的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在实践中不可缺少的好多：

经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。与同事的沟通也同等重要。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。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来的第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

开始放假的时候，知道要打寒假工时，总有种说不出的心情，总感觉会有些害怕。跟同学通电话说自己的心情，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自己什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会经验等种种原因使自己觉得很渺小，自己的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教导虚心接受，不要不当回事。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就会枯竭。

有一句话我很喜欢：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的寒假工能学到什么呢？就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体验实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会经验比我牢靠的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们面前说只会让她们笑话。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情世故，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后无论做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承担起该有的责任。

这个寒假，见识了很多事，认识了很多，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的经验将永远成为人生最宝贵的财富之一。

大学生寒假实践总结篇十一

在这个寒假中,我跟随小队一起成功进行了社会实践活动。我们的社会实践内容主要是结合普法

和法制教育的环保袋绘制与免费发放的活动，通过参加这次实践活动，使我受益良多，不仅加深了自己对环保袋等打探环保环境问题的了解和认识，仍然在实践中不断提高充分地提高了自己的能力，接触了社会，使自己在诸多方面各各方面获得了全方位的提高。

我们的这次实践活动围绕宣传和推广环保袋来，同时结合了法制教育的主题，使得我们的一次学术研究，获得了双重的效果。

在实践中，我积极地搜集有关环保袋的资料，通过研读这些原始数据，令我或使充分地认识到了限制使用塑料袋，推广使用环保袋的必要性和迫切性迫切性。塑料袋这种在土壤中百年不腐的物质，其给大于带来的破坏性已经远远地环境了其给人类所带来的便利性，如果没有一纸限塑令的出台，这种滥用任用塑料袋的形势就会继续肆意地发展下去，终有一天，我们的世界将被一片白色污染所淹没。

作为顺应限塑令取替推行而应生地环保袋是否能的塑料袋在人们生活中所起的作用成为了我们的话题。我们围绕这一话题，在社区的居民中开展了广泛的调查并从中得出了较为科学的结论，了解了民众对于环保袋的需求和认识。我们还市场对市场上销售的环保袋进行了一系列针对性的调研，上能发现当今市场上环保袋品种繁多，质量鱼龙混杂，急需有国家出台一系列的标准与法规来规范环保袋的市场。

为了更好地宣传和普及教育使用环保袋，我们组织工作了公益活动手绘环保袋的活动，由小学生，中学生和大学生共同围绕普法和法制教育的主题亲手绘制了饱含同学们自己创意的新型环保袋。活动后，我们又在超市门前组织了免费环保袋的活动，活动受到了广大消费者的热情，通过发放同学们自己亲手绘制的环保袋，我们不仅向市民宣传和了使用环保袋购物的理念，还通过环保袋上普法和法制教育的表现主题将法制的观念深入到群众的心中。

社会实践给我带来的益处还远非如此。活动通过举办这样的一次社会实践活动，使我掌握了多种进行调查掌控和调研的方法，例如特别针对社区居民的问卷调查，克卡尼针对销售环保袋质量的市场调研，我相信这些丰富多彩的调查和调研方法将在以后的学习和其他工作中发挥巨大作用，掌握并且能够熟练地运用这些科学的方法将会有效地提高我学习和工作的效率，使我的学习工作更具有针对性和高效性。

在向社区居民发放问卷和向消费者免费发放环保袋的过程中，使得我积累了社会经验，使自如我在自由民主中接触各类人群时有了更灵活的应对手段，使我学会了去与人接触认识，并且与人交流，使我在此过程中，充分地克服了自己害羞畏缩的心理，使我在与陌生人鬼魂的接触中多了一份自信，也新添了一份自如。我相信在以后进入社会就业的过程中，这一份自信和自如将会永远地伴随着我，这将成为引导我步入社会的一个先决因素，可以说通过这样的社会实践，使我们在面对就业时多了一个竞争优势。

社会实践所带给我的是一次能力的全面提升，从实践切入点的提出，围绕主题的扩展研究的进行，我们学会了如何在团队地协作下从头到尾地解决一个问题，我们学会了在团队中同各司其职，尽忠职守，互相配合，对于我们来讲这些独生子女来说，学会合作，学会配合，这将成为我们成长轨迹上一次巨大的突破。

我想我们的社会实践活动就是这样一座桥梁，它引导我们的学生去地认识和接触社会，帮助我们这些在校园中成长的大学生提前完成由校园大学生走向社会，由书桌朝着办公台的转换，避免了大学生在初入社会时所发生不知所措，真正地把的教育与社会的就业相结合，培养符合社会需求

的高素质人才。

社会实践锻炼了我，也培养了我，通过社会实践这样一种为形式，就以使我在各方面都得到了充分地成长，同时，社会实践也成就了我，不论获奖与否，社会实践都已成为了我们大学生展现自我的一个舞台，在这样的一个舞台上，我们可以尽情地展现我们青春的姿态和敏捷的才思。

社会实践是一个窗口，通过这个窗口，说服帮助我们大学生认识了社会，也帮助社会了我们这一群充满理想与朝气的大学生，终有一天我们将真真正正地在社会这个大舞台上展现我们的抱负和智慧。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发