

2024年大学生寒假实践怎么找十一篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/226980.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

大学生寒假实践怎么找篇一

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，招聘会上的大字报都总写着 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，我来到了乐清市岭底乡，开始了我这个假期的社会实践。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，那么所学的就等于零。

理论应该与实践相结合。另一方面，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。因为环境的不同，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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了新的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

记得老师曾经说过大学是一个小社会，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的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，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。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会让自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

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。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的，使自己未踏入社会就已体会社会方面。

大学生寒假实践怎么找篇二

实践对于我们将要走入社会的学生来说是一次熟悉社会，了解社会的好机会、实践是我们了解社会的第一站，通过本次实践，我对建筑工程的现场施工和管理有了直观地认识，增强了对所学基础理论和专业知识的感性认识，并且在本次实践中，我对建筑工程的各方责任和角色有了更切实际的了解，深刻体会到工程建设中所包含的种种矛盾、种种限制、种种实际问题;亲眼所见了建筑工人的辛苦，以及他们在实际施工中各种手法的巧妙性和实用性。

在工地上所见所闻，更加激发了我对本专业的热爱和憧憬，也深深体会到要在建筑这个行业上有所作为必须付出更多的努力，不仅仅是在理论上，更是在实际的应用中。与此同时，我也深深的体会到一份责任，希望能够通过自己的努力，为祖国的大建设添砖增瓦，实现自身的价值。下面我就本次实践的过程内容作报告如下：

实践简况

实践目的：

1、通过两周的认识实践，简单的了解施工现场的一些基本概况，将从课本上所学到的知识与实际结合

2、认识建筑物的一些常用结构，格局构成，施工材料和建筑装修方法以及措施等

3、通过实践让自己对建筑施工和自己专业有更深入的了解

实践内容：

实践第一天：今天的目的地在邢庄家园小区——开发区西区邢庄安置房，此建筑为砖混结构，建筑层数为6f+1，全高18、9m。由于为安置房所以空间较狭窄，且净空高度不大。进入施工工地前我们全建筑系的同学都带上了安全帽，这可是我以前没有的概念。在施工工地上首先得有安全意识，在建筑施工工地上施工人员多为露天作业，工地上不安全因素较多，安全帽能有效的防止意外事故的发生。

后来又了解了一些墙的保温措施，东西山墙为90厚聚苯乙烯泡沫塑料板+20厚聚氨酯泡沫塑料。南北墙用90厚聚苯乙烯泡沫塑料板。楼梯间隔墙采用50厚聚苯乙烯泡沫塑料板。由于楼已经完型所以没能见到具体施工...就这样实践的第一次结束。

实践第二天：这一次来到了燕大港城创业中心一期工程施工现场，我们参观的建筑物是集合办公和厂房一起的建筑，为钢筋砼框架结构，建筑面积33784、14m²，踏着成型的现浇楼梯我们来到二层和三层参观，楼也已经成型，在还没有堵死的送料口处我们见到了用来砌墙的砌块—陶粒空心砖，还有两墙处留的伸缩缝。这个建筑采用集中供暖和空调的措施，为现在建筑常用手段。后来在工程办公室看了一下这些建筑的图集，对真正的建筑图集有了更深入的了解。

实践第三天第四天：第三天来到了豪华的金海湾森林逸城热浪岛16—21号公寓，高度17m，层数5;第四天来的是广顺现代城工程二期居住小区项目，建筑面积108116、5m²。把这两天的实践结合在一起写因为这两个建筑都为框剪结构，即框架和剪力墙结构结合的施工方法，框剪结构是框架结构和剪力墙结构两种体系的结合，既能为建筑平面布置提供较大的使用空间，又具有良好的抗侧力性能。框剪结构中的剪力墙可以单独设置，也可以利用电梯井、楼梯间、管道井等墙体。

因此这种结构已被广泛地应用于各类房屋建筑。在金海湾我们除了比较深刻和蛰伏的了解了建筑的格局和设计外，还看到了洗手间的防水和在地下室做的保暖措施，憎水材料用于防水，泡沫材料用于保暖。还有这建筑的地下停车场，是在片筏式基础的格局上设计的，灵活的运用了建筑物的空间。在广顺的施工现场这里到处是钢筋和模板，我们小心的向上看到工人们正在支撑剪力墙模板，在这里没有想象中的柱子，取而代之的是现浇混凝土墙。脚下都是正在捆绑的钢筋。

现浇混凝土施工是我们常见的施工方法，它包括模板的选材选型，设计，制作和安装，拆除和周转等过程。其中又以模板的要求极高。模板及其支架应根据工程结构形式、荷载大小、地基土类别、施工设备和材料供应等条件进行设计。而在现浇钢筋混凝土结构施工中，模板的制作与安装质量对于保证混凝土、钢筋混凝土结构与构件的外观和几何尺寸准确以及结构的强度和刚度等起着重要的作用。

为了保证混凝土的质量，对模板工程提出以下几点措施：1采用对拉夹片减少支撑。2明确模板内外连杆的受力作用及受力分工。3保证混凝土施工质量。4严格控制预埋件的位置。5按规则振捣混凝土。这样才能有效的对混凝土的质量进行控制。

实践第五天第六天：第五天来到了省三混凝土搅拌站的办公楼施工现场，第六天来到了秦皇岛一中拆迁工程图书馆，行政楼和科技实验楼。这两个建筑的相同点在于它们同样采用框架机构。整

栋建筑全由混凝土浇筑而成。进入建筑物内，室内的大混凝土柱子和一个一个纵横交错却有规律的手脚架成了我们眼中的焦点。

其特点是水平方向仍然是楼板，然后楼板应该搭在这个梁上，梁支撑在两边的柱子上，这就把重量递给了柱子，沿着高度方向传到基础的部分，即梁、板、柱构成的承重体系。框架结构的特点非常突出：所有的墙都不承重跟厂房的承重没有关系，那个承重，是板搭在梁上，梁传给了柱子，墙都是后坐上去的用于其他的轻质材料，墙都不会承重，应用的时候都很灵活，如想要大房间不要墙，就要大房间，不想要大房间，想要小的，就可以在其中用其它的轻质材料来进行房间的划分，房间划分成若干个小房间，因此它的墙不承重，及起着划分空间的作用，仅起着保温，隔热，隔声的部分。

实践总结：这次的施工实践让我意识到，一个建筑的设计和施工绝对不是流于表面的华丽和简单，更离不开的是内部的施工设计，还有参加工程的每一个人的付出和谨慎。我坚信通过这一段时间的实践，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

大学生寒假实践怎么找篇三

实习是我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。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率行事。我们的肩上扛着法律责任，凡事得谨慎小心，否则随时有可能为小小的错误承担严重的后果，再也不是道歉所能解决的了。在这两个工作单位我都学习到了很多东西，但在汇浩不动产有限公司我感悟最多，受益匪浅。

成长历程

在汇浩不动产有限公司实习3个月的期间，我收到了公司的培训，并实践了二手房交易流程的各个环节：查找房源、发布房源、看房洽谈、签订合同、付款过户、成交。我认为其中最基础也是最重要的就是发布房源，寻找客户了，没有客户就没有待看，更别提成交了。其实，工作真的很累。在市调过程时，我每天早出晚归，从这栋楼走向那栋楼，从该小区走向另一个小区，不停的调查，一天下来腿痛得都失去了知觉，但第二天还是得继续。有好几次都想放弃，就这样一走了之，太累了。但又想别人都能坚持，为什么我就不能呢？我就只能走到这了，就这么点能耐？不，我不服输，于是我坚持了下来。这还好，身体累休息一下就好了，心被伤了，若自己想不通，那痛就不会消失。刚开始打电话于可户沟通时，老是被拒绝，甚至被骂，感觉很委屈。我又没做错事，为何要承受那么多怒气，想不通。后来就习惯了，世上形形色色的人都有，有一些销售员素质低，经常欺骗客户，客户接到电话当然会反感。后来通过加强练习打电话沟通，不断总结沟通技巧，使这种不良情况得到了一定改善。工作，其实也很快乐。当我以乐观的态度面对所发生的一切，每天尽我所能改善形势时，我就有了斗志，有了激情，使我的工作生活变得丰富了。找到了工作重心，丰富了生活，心情也随之飞扬。从开始的被动到后来的主动，都归功于心志的成长。

实习领悟

实习是我第一次独自一人生活，完全依靠自己，脱离了父母及关心我的人的帮助。因为独立，所

以才能深深体会到生活的艰难，工作的辛酸及快乐，让我快速成长。在实习期间，我领悟许多，主要有以下几点：

1. 准备工作是走向成功的第一步

在房产交易中，在其他销售行业也应如此，你若没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，你就不知道产品特点，没有介绍重点，也不能吸引到客户。你不了解你所在行业的市场情况，竞争对手的优劣势，你就不能解答客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出你所在公司的优势。那你还凭什么是客户相信你，相信你公司。没有信任自然不会让你服务。

因而，在刚开始时，公司就对我们新人进行了培训，让我们了解整个交易流程，并分析各个环节遇到问题该如何处理，注意事项等等。并让我们去市调，了解每个小区环境、各栋楼具体位置、介绍路线、房型、楼层、装修状况、物业管理等等，

这都是让我们做好准备工作，让我们更专业。当你熟悉了你的市场，你的产品，你就会更有底气，更具备自信，能在介绍产品时结合客户需求，重点突出吸引客户的产品特点，加上你的专业形象，使客户很容易信任你，并希望你为他服务。

2. 团队合作很重要

“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果；你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”工作中遇到某些情况，一个人也许可以解决，但必定花费大量时间精力，有可能还让别人不甚满意。若团队合作就不一样了，团队人多，各有长处，各有各的想法，我们可以集思广意，共同商量选择出一个优秀方案和后备方案。团队一定比个人考虑的全面，能分析出解决事情过程中遇到的大部分问题，因而能做好充分准备，使得事情更容易解决，并达到双赢局面。

团队合作，也可使我们互相学习，取长补短，更快的成长。在实习期间我能成长如此迅速，大部分要归功于我的同事，他们经常给我阐述他们的经历及总结。并在我遇到问题时，给我一定提示，有时还一起合作。因此，我们无论从事何种工作，都应重视团队合作。

3. 销售也需要技巧

工作中，我们要养成不断反思总结的好习惯。唐骏说过“万事万物的运转，大到宇宙，小至一花一果，其实都遵循若干简明的规则。”销售也是如此，只要掌握其中的规则，你就可以不断复制，创造出纷繁复杂的内容。

在汇浩不动产实习中，我借鉴他人经验，并结合自身经历，总结出了部分销售技巧，如“在某些特殊情况下，业务员的事情不再是‘以满足客户需求为中心，寻到其所需产品’，而是‘将你认定的产品推销给客户’；“给客户主推的产品只有一个，但也应选择一或两件产品作比较。必须强调的是，介绍的产品不可多，不能扩大客户选择范围，为自己增添阻碍”等等。这些都为我在销售房屋中起了很大作用。因而，做任何事情我们都应善于动脑，善于总结，找到其中简明的潜在规则，并熟练掌握，举一反三，聪明地做事。

4. 做任何事情都要有激情

激情不等于冲动，激情是发自内心，从血液里流出来的东西。现实生活不会如想像中那么华丽，即使做到总裁的位置，工作也是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作，并投入激情，你便会发现工作的乐趣，也会因受到他人的肯定，然后你就能发现这确实是一份好工作。当然，枯燥，不喜欢的感觉就会被你抛在脑后，只有了激情和兴趣。因而，我们要培养自己的激情，我们可以制定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

我在实习期间，每天都会和以前的自己比较，若发现自己进步了，甚至只进步一点点，我也会更加激情地工作。因此，我每天都很快乐。做任何一件事情，一旦拥有激情，成功的概率就会大得多。因为激情会使你持续的关注它、投资它、享受它，当你享受到成就的快感时，你就会延续你的激情，从而形成一种良性的激情循环。那么，做事情你便不会再排斥，而且进步越来越快。

5.勤奋要贯穿于整个工作过程当中

勤奋不但是追求成功的必需方法，更应该成为我们的人生态度。我实习工作单位就有这么一个人，她反应很慢，但她是与她共进公司12个新人中唯一被留下来的人。只因为她很勤奋，不懂就问，事事比别人付出更多的努力。就是她这种勤奋的态度感动了公司，公司选择相信她会为公司带来利益，只不过会慢点而已。

只有勤奋才能真正引领我们实现人生目标，因而我们不能自认优秀，而放弃勤奋。

机遇永远都会走向勤奋的人，勇敢的人，坚持的人，多向前方跨出一步的人。因而我们要想获得成功，甚至最基本的是工作顺利，生活安定，我们都必须遵循以上原则。现在的社会很残酷，发展太快，若你进步太慢，也会被远远落下。工作生活中，我们都要学会乐观面对，善于总结，并赋值与激情，坚持下去，只有这样，我们的人生才有意义。

结论

实习，让我成长许多，思想也变得成熟了许多。让我真正体会到了生活的酸甜苦辣，见识了社会的残酷及宽容。要想获得进步，我们必须不断鞭策自己学习;要想获得成功，我们必须勤奋;要想获得成就，我们就必须善于总结，找出事情潜在的简明规则，并不断复制，使之变得纷繁复杂，适应各种情况。

大学生寒假实践怎么找篇四

寒假社会实践圆满结束了，期间所发生的一切值得我好好回味一番。为此我用这篇社会实践论文记录与总结这段时间的工作情况，而这并不纯粹是为了完成任务，更重要的是，这是为了自己而写的一次找寻内心声音的伟大体验。

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去苏州的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感受到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么?我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任心。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

我们常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么?”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，比较随意，走出校园后，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书;而已在社会的人都宁愿回学校读书。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。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

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：

一、在社会上要善于与别人沟通。

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。

二、在社会中要有自信。

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。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。

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。”

四、工作中不断地丰富知识。

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，也收获了很多。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。

社会是一个很好的锻炼基地，我们可以将学校学的知识联系于社会，学习与社会实践是密不可分的。

大学生寒假实践怎么找篇五

寒假我回到了家乡，为了使自己假期过的充实，自己独立的去找了一份工作是中国移动通信的(专营店)，其实也算是营业员。因为移动网络很多方面用的就是非完全电子商务。在那工作我没有说我是实习生对公司的人来说我是一个走出社会的人了，给我的压力是自己要像有社会经验的人一样。幸运的是，在我努力学习下，很顺利的和同事相处，工作也投入了其中。我的工作主要是办卡，充值和业务咨询服务。

经过一段时间后，自己常常出现错误，粗心大意，马虎了事，心浮气躁。而且也接受了批评，这使我明白了做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！社会实践活动带给我们的是欣喜，喜悦。在实践活动中我们感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正地走出课堂。如何服务大家，享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉；另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才。

说实话，对于这种实践活动，我并不十分清楚其真正的意义。可是对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是，我带着心中的问号，踏上了社会实践的道路，也结束了这个实习阶段。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。这一次的实习虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解这个社会的方方面面，同时给自己在新的学期定下了目标，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

我打过工，知道学生打工很不容易。学生是廉价劳动力，有的公司很江湖，我们辛辛苦苦赚来的钱还少给，有的是托着不给，还有的干脆就不给了。

那么现在自然先得选择好打工的种类。时下大学生打工无非是做家教，搞推销，出卖劳动力。据说现在做家教就等同于骗钱。这可是我们班上十几位做家教的同学一致的心得体会。再说由于这学期就要结束了就算想骗也没有地方骗了，因此做家教显然行不通。搞推销，说句老实话，其实我是很想干这行的。不就是告嘴皮子混饭吃吗，那还不容易?可转念一想，还是不行，只因为自己面目狰狞。加上五短身材，我的哥们一致要求我不要去现丑。说是影响市容，极易让外国游客对广州产生误解。我知道什么叫金玉良言。什么叫忠言逆耳。为了顾全大局，推销也只好作罢说实话，推销实在太苦了。我怕我受不了。

我寒假每天早晨7:00起来，下午6:30下班。听听元老们的工作经验，慢慢的我干了将近一个月，教我一些有关公司的基本知识。我慢慢的开始进入工作状态。每天对象是电脑，一天下来，我的眼睛都成肿的了。打工可真累，我是深有体会呀!但是打工不仅可以增加收入，减轻家里的负担，还可以通过打工锻炼自己，培养各方面的能力。打工是人生历练的过程，是人生很有意义的经历。边学习边打工，收获肯定会比在学校里一味读书多得多。

两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生打工，一直是仁者见仁，智者见智，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的生活模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

老板对我很好，对员工们都很好，第一月虽然没有学到多少东西，但是，我对公司的印象还是比较不错。我会更加努力的去做。不会让公司的员工失望的。

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!

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

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。在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么抢手货，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。暑期虽然只有短短的两个半月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的无形资产，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

社会实践是每一个大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，也打开了视野，增长了见识，锻炼和提高自己的能力，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。更重要的是检验一下自己所学东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，完成自己的学业。

大学生寒假实践怎么找篇六

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，招聘会上的大字报都总写着 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。

我第一天上上班时，刚开始我有些拘谨,看到别人进进出出很忙碌的样子，我只能待在一边，一点也插不上手，心想我什么时候才能够融入进去呢。虽然知道实习生应该主动找工作干，要眼力有活，可是大家似乎并没有把我当作一个迫切需要学习的实习生看待，每个人都在忙着自己的工作，这样的处境让我有些尴尬。经经理介绍，我跟公司的周会计进行学习，他工作严谨，人非常的和善。他首先耐心地向我介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各类科目的具体核算内容，然后又向我讲解了作为会计人员上岗所要具备的一些基本知识要领，对我所提出的疑难困惑，他有问必答，尤其是会计的一些基本操作，他都给予了细心的指导，我非常感激他对我的教导，在他的帮助下，我迅速的适应了这里的工作环境，并开始尝试独立做一些事情。

第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，给师傅倒好了水。看着自己的劳动成果，感到十分的开心。周师傅要我浏览一下公司以前所制的凭证，看看《会计学原理》，并且将公司日常较多使用的会计业务认真研读。

在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。在实习的这几天里我不仅学会了会计的一些专业知识，并且在出纳这方面也有所了解。

在我的映像中，写错了是不能任意涂改的，以为只要划斜线改正就好，但在实际中，我发现不仅要用红笔划横线，并且要盖上责任人的章子，这样才能作废对于数字的书写也有严格的要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。

会计是一项细心而有耐心的工作，每天重复量如此大的工作如果没有一定的毅力是很难胜任的。

在与师傅的学习中我知道了许多的知识，例如会计账簿中常见的一些虚假情况主要发生在记账、算账、转账、结账、报账等过程中,主要有涂改账目、恶意改账、做假账、不正当挂账、业务不入账、账账不符、账证不符、账表不符、抽动账页等等。会计人员的疏忽大意造成账证不符的问题是有的,但如果出纳人员利用了这种粗心大意,便为假账提供了方便之门，

在学习的这段时间里我还学会了一些会计作帐方法：重记或漏记账户查找，记反账户方向的查找方法，记账笔误的查找方法。但是我并没有真正的学会，我想在以后的学习与实践中，有机会我一定多在这方面研究，为了以后的工作打下一个良好基础。

在短短的实习期间，我认真学习会计理论，会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些

课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的会计技能。通过此次实习，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作的距离，对实际的财务工作的有了新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。

利用这次难得的机会，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，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

我希望以后有更多的机会参加时间活动，丰富自己的知识，锻炼自己，为以后的工作打下坚实的基础。

大学生寒假实践怎么找篇七

大学之初，我就决定一定要在寒假做点社会工作，好好亲近一下社会，积累点社会经验，为以后进入社会做点准备。况且这又是我大学里的第一个寒假，离家已半年的我很想回去过年时给父母及弟弟妹妹带点儿湖北特产。如果能用自己打工挣得的钱那更是再好不过了。这样想着，我就在校自强社的帮助下，在寒假1月22号至1月27号到武汉徐东那边的武汉新视点市场研究公司作了话务员。因为是在市场研究公司，所以所谓话务员，并不是我以前所认为的简单的帮助公司接电话的人员，而是通过网上随机拨号对拨通后收听电话的人进行问卷调查与访问的人员。当然，随着问卷与访问内容的不同，对可以接受调查访问的人群的条件限制也不同。如果对受访人群的条件限制越大，那么访问就越难以开始，也就是说你所拨通的电话的那头的那个人很可能不是你要访问的那类人，如他的年龄不属于30岁至40岁之间或他不是女性等，这时访问自动终止。虽然这次也是我人生中的第一次社会实践只有短短的5天，但我却从这5天的话务员经历中更深刻地理解了很多，更直接地得到了许多，也更深入地思考了很多。

一.我所更深刻地理解的：

(一)要遵守职业道德。

职业道德，是指从事一定职业的人在职业生活中所应当遵循的具有职业特征的道德要求和行为准则。这是在"思想道德修养与法律基础"课上所学到的知识，通过这次社会实践，我才对这一知识有了更深刻的理解。我去报道的第一天，督导就把公司职员所应该遵守的行为规范拿给我看，要我仔细阅读并记在心间。像做访问时不能向受访者透露所调研的产品的相关信息，不能向受访者问及问卷之外其他的问题，言语一定要有礼貌等，这些都是作为一名话务员所必须遵守的职业道德中的一部分。

(二)计件工资更有利于资本家加强对工人的剥削。

计件工资是资本家克扣工人工资的手段之一，资本家可以借口产品的质量不合格而克扣工人的工资。计件工资也是资本家迫使工人提高劳动强度，延长工作日的手段。产品数量越多，工人工资越高，工人不得不自动延长工作日，提高劳动强度。这是我在"政治经济学"课本上学到的知识，虽然这些资本主义社会的理论用在社会主义的中国的公司与工人身上不太合适，但通过这几天的经历，我对这些理论有了更深刻的理解。话务员的日工资就是计件工资，即按当日所完成的合乎要求的问卷的数量来决定，因为同一问卷的单价是相同的。所以，不管你拨出去了多少个电话，花费了多少口舌，耗费了多少精力，只要完成的合乎要求的问卷数为零，你就挣不到一分钱。因

此，我在第一天上上班的时候尽管都下午6点半了，我还是再坚持打了一个多小时，因为在新视点公司晚上可工作到9点。好不容易把电话从300个打到了380的个，这样才把完成的问卷从1份变为了3份。可第二天上班时，督导却说我完成的问卷只有2份。那还有一份呢?今天继续努力，争取多完成几份。督导避而不答怎么不合格，搁下这些话后转身离去，弄得我一头雾水。

二.我所更直接地得到的：

(一)不同年龄段的人对访问的态度不同。

5天的工作中我共拨出了1872个电话，其中拨通的电话共有1153个，这些每天电脑上都有显示。若接电话的是位女士，"女士您好!我是武汉新视点市场研究公司的访问员，我们正在对女性消费者进行一项有关美容化妆品方面的访问，想听听您的宝贵意见与建议，能耽误您一会时间吗?非常感谢!"这是我们访问的开场白，若接电话的是男士或小孩则稍有变化。从拨通的这1153个电话中我发现：

1.年龄在30岁以下的人都比较随意，在时间方面比较豁达。听了我的开场白一般都会笑着慢条斯理地说句"那你问吧"!

2.年龄在30岁至50岁之间的人大多很暴躁，给人的感觉是不会浪费哪怕是一秒的时间。他们中礼貌一点的一般是听完我的开场白后搁出一句"我没时间"，然后"嘭"的一声挂掉电话。

3.年龄在50岁以上的人则如孔子所云"而耳顺"。他们通常会以聊天的口气回答你的问题，"孩子们都在外工作，只有我们老两口在家。"

(二)不同年龄段的人心态不同。

1.30岁以下的中国青年，大多是80后或90后，他们的时间观念不是很强，可以接受别人的占用。同时，他们的内心还是比较单纯，一般不会想着这通电话是不是陷阱。当然，他们也可能敢闯敢拼，就算是骗人的，那我倒要看看是怎么个骗人法。

2.30岁到50岁之间人则不同，他们几乎都有家有事业要操心，上有老下有小要照顾，所以在时间方面很苛刻。同时，他们见多了这大千世界的种种骗局与陷阱，大多对社会上的一些事持怀疑态度，因此更不会为一个陌生人的所谓的访问留出时间。

3.50岁以上的人呢，他们已是或将是老人，现在的他们对人对事都表现出老者的谙熟与安详，所以会胸有成竹地与陌生人交谈。同时，很多老人住在空巢家庭，老了却享受的是寂寞，因此也希望与人交谈。听了那么多电话后，老人那表面上是在闲聊实则透着凄凉的声音让我印象颇深。天下的儿女们，常回家看看，多关心关心我们那年迈的父母吧!三.我更深入地思考的：

(一)做任何事都得有耐心和信心

还记得我作话务员的第一天，开始一连拨出去了200个电话，可要么没人接，要么不是(更多精彩文章请关注好范文网：)家庭电话，要么不是20岁至50岁之间的女性，要么人家听到一半就挂掉。。。。。。总之就是一份问卷也没完成。当时我口干舌燥，心里也很不是滋味。想想花了大半天时间竟一无所成，就不想再继续访问下去了。后来，我旁边的同事告诉我，他昨天来总共打了一天的电话都是一份问卷也没完成。哎，你也太背了!我在心里哀叹我们俩同命相连。"可我今天

还是坚持来了，果然做成了两份。你今天还有这么长时间，再坚持坚持，说不定待会儿就能做成了呢!"同事见我很沮丧，又安慰我道。我想想也是，就又拨起号码来。皇天不负有心人，终于让我在拨通第247个电话后完成了一份问卷。看来，做任何事都得有耐心和信心，即使失败了100次也不要放弃第101次，因为站起来只需比跌倒多一次，也许下一次我们就会成功。

(二)一份耕耘不一定会换来一份收获，但不耕耘就一定不会有收获。

在我作话务员的这5天中，虽然我总共拨出去1872个号码，但只完成了23份问卷。期间费的口舌很多，成果却并不丰硕。可是如果我在第一天一看打了很久还是等于零的时候就不干了的话，我岂不是连23份都完成不了。所以说，虽然一份耕耘不一定能换来一份收获，但不耕耘就一定不会有收获。正如姚明说的，努力不一定有结果，但不努力一定不会有结果。

以上林林总总这么多，就是我在这次社会实践的过程中所理解的，所得到的，

所思考的，亦可以算作是我的大学四年中第一次参加社会实践的实践报告吧。通过这次虽然很短但不同校园生活和家庭生活的实践，我已经能隐隐体会到社会远比还是学生的我所想象的要千姿百态与包罗万象。校园生活单纯而美好，在校园我们能学到许许多多的知识，但这远远不够，要进入社会，适应社会，我们还必须早早地到社会中去实践，去锻炼去积累经验。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。只有能把我们所学到的理论知识与社会实践结合起来，能用理论去指导实践，我们才会不被社会所淘汰，才会在将来成为对社会有用的人。所以，我会珍惜大学四年中的每一次实践机会，积极参加社会实践，努力提升自己，为将来更好的适应社会做准备。

大学生寒假实践怎么找篇八

回顾这段实习日子，点点滴滴都成为我人生中弥足珍贵的难以忘记的不同寻常的回忆。作为一名即将毕业的大学生、一名成年人，在这真实的工作环境中，给我们即将走出校园面对社会起到了很好的缓冲作用。

一、实习目的

旅游管理专业是一个实践性很强的专业，通过专业顶岗实习，加深我们对前两年所学知识的理解和掌握程度，通过实操来掌握实习部门的工作流程，初步接触和掌握旅游企业(酒店、度假风景区)管理的基本理论、业务知识与方法，培养综合运用所学理论知识去发现、认识、分析和解决实际问题的能力;了解旅游企业(酒店、度假风景区)经营管理中出现的新问题、新观念、新经验、新方法;在增加感性认识的基础上，对我国旅_业的现状、未来发展有一个基本的认识。同时，培养同学们的团队协作能力和吃苦耐劳的精神，锻炼和提高学生的心理素质。

二、实习内容

1、岗前培训和岗位分配

我们到达实习点的第二天，__人力资源部组织了为期四天的岗前培训。我们每位实习生都进行了两次培训，一次是全体培训，分为室外培训和室内培训。室外培训都是以团队游戏和拓展项目为主，室内培训主要是企业常识，安全教育等等。期间我们还参观了主题公园，酒店别墅，让我们实习生对实习点有一个初步的印象和了解。整体培训的第四天，人事部结合实习生的意愿和培训期间的表现，进行岗位分配，有温泉前厅接待员，酒店前厅接待员，公园导游，公园商场服务

员，客房服务员，销售助理，餐厅服务员。岗位分配以后，我们到达自己工作的部门，进行由各自部门安排的岗位培训。我觉得进行两次的培训效果很好，全体培训让我们实习生在新的环境有了一个比较好的缓冲期和适应期，部门培训也具有很强的针对性。

2、实习部门和实习岗位

我实习的岗位是温泉前厅接待员。这次分配到温泉前厅的实习生总共有六个，都是女生。温泉部细分三个小部门，前厅部、休闲部和露天部。__温泉区有两个部分组成，一个是__温泉，一个是__水谷。温泉的开放时间是每年的十月到次年的五月，水谷的开放时间是每年的五月到次年的九月，交替开放。每年有两个黄金期是温泉和水谷同时开放的，十一黄金周和五一假期。

岗前培训由温泉前厅部领班负责，主要包括温泉部的经营理念和口号，温泉部的部门歌曲，岗位知识和技能训练以及工作礼仪训练等。十月份即将开温泉，所以我们培训是以温泉为主，水谷为辅。温泉前厅由四个岗位组成：

(1)门口写单接待(工作内容是在门口迎接客人，为客人讲解温泉的主要项目和注意事项，用报客单登记客人的房间号码和门票类型，登记钥匙牌号码，发放储物柜钥匙并指引客人到入口;另外如果有旅游团队，门口接待还要对团队进行讲解)

(2)入口接待(用检票机为客人验票和收票以及刷房卡，客人入场的时候还要留意客人是否有那钥匙牌进场)

(3)出口接待(回收离场凭证，离场凭证是客人退储物柜钥匙的凭证)

(4)前台输单(输报客单，分男女、客人类型输入电脑;夜班要做报表)

另外还有前台收银(售票)和二次收银(客人在温泉区消费的买单地点)，收银工作都是老员工负责。不同岗位有不同的工作性质，但各个岗位又相辅相成缺一不可。我们六位实习生分为两个班次，早班和晚班交替，十天转一次班，每个班都领班和相对应人数的工作人员。我们班次的岗位是轮流站岗的，一天一个岗位，从前台输单、入口、出口、门口接待循环轮下去，有时候还会支援收银工作。

三、实习效果和实习体会

(1)外面的世界很精彩，外面的世界很无奈

不同的工作有不同的工作礼仪与工作纪律，但也大同小异。作为一名一线服务员，应该具备的一定的基本素质。首先要有良好的仪容仪表，制服干净平整，不留指甲发髻齐整无异样。

第二，服务时要保持微笑，注意礼仪礼貌;就算是没客人的时候也要注意自己的形象。

第三，有责任心，团结协作。突然角色的转变，自己心理上也很难接受，有一个大学生变为一个社会工作者。无论将来是否要从事旅_业，这份实习工作我们都要以积极的心态去面对和接受。在家里我们有家人疼爱，在学校又有老师的关心照顾，根本就没有认真思考过自己的责任，实习工作的时候才发现得一切其实都来之不易。有一句话是这样说的：外面的世界很精彩，外面的世界很无奈。在大学校园里，同学们互帮互助，学习书本知识;而在工作单位，每个人都会为了养

家糊口、为了让获得更高的报酬和晋升而努力，到处都是激烈的竞争。只有切身经历才明白社会的复杂性，才明白自己，大家还是一个孩子。通过实习，觉得自己成长了，心理素质有一定的提高，让我们适应社会，明白学历与工作能力之间的关系。

(2)人际关系与沟通能力

在度假区工作的时候，我们必须学会处理与领导、与同事、与客人相处的关系。人与人之间的交往是一门艺术，我们在与人交流时要学会善变。在工作的时候，我们会遇到各种各样的客人，甚至会遇到外国人。开始与他们交流的时候我通常会感到压力很大，有时会紧张的冒汗，但也正是因为与他们接触交流，锻炼了我的语言表达能力并学会应该如何与他们交流。很多客人会电话咨询或者当面咨询温泉的情况，通过我的介绍和解释解决了客人的疑惑之后，觉的自己很有成就感。对我而言，学会怎样为人处世无疑是我得到的的回报。

(3)受挫能力

温泉的旺季和淡季非常的明显。一般都是节假日客人多，工作日客人少。特别是十一黄金周和春节黄金周，客人多的时候，大堂内乱哄哄的，塞满了客人，见到这样的情景，客人甚至是自己也自然会暴躁起来。这种情况下，客人会埋怨你手脚慢;客人多的时候顾得了这边，又顾不了那边的，客人会骂你服务态度不好，骂你没脑子等等。有时候客人的小孩子超高了，不肯补票，入口这边不让客人进去，客人就开始骂你等等。刚开始的时候是接受不了的，有什么理由在这里糟客人谩骂，自己又没有做错事，不好的情绪甚至还影响了工作质量。可是慢慢的明白，自己选择了服务行业，就要端正自己的心态，目前自己遭遇的其实只是小儿科。工作的时候，自己会经常出错，有一次还被扣了分。但是我明白对于失误，要自己去面对，主动承担，而不是逃避。自己是一个自尊心很强的人，作为一个初出茅庐的新人，犯过错是不可避免的，好在领导和同事也没有很责怪，给反而给了我鼓励，这让我非常感动。

(4)痛并快乐着

在实习的过程中，很庆幸我遇到了一帮好同事。旅游景区的员工一般都是当地人，而且年纪都是与我们相当的，大部分甚至比我们还小。我们在温泉一线员工当中，已经是大姐姐了。从第一次见面开始，我已经被这帮可爱的小女孩深深地吸引住了。我们在培训的时候，也多次向我们演示上岗的接待讲解。最初上岗的时候，也很照顾我们，知道我们不适应，很多时候她们都不休息，就让我们去休息;我们有不懂的地方，都很仔细很耐心地向我们解释，有时候也会主动和我们说工作当中的注意事项，以免我们会出错。当我们做错事的时候，也不会责怪我们，反而会鼓励我们。同事们知道我们不能经常回家吃上住家饭，营养不够，特意多次邀请我们去她们家，请我们吃饭;我们不能回家过年，除夕晚上又让我们蹭饭去，这些我都一一记在心里，感谢你们，我可爱的同事们。最深刻的一次是十月底的时候，我得了肠胃炎，吐了两天还拉肚子，连续两个晚上，同事和部长都在工作时间带我出去县城看医生，由于身体不舒服，我的本分工作不能做好，她们还会帮我完成。她们虽然不是我的家人，但是她们都很照顾我关心我，在这里要说一声谢谢。在单调同时又很繁琐的实习日子里，有这帮好同事的陪伴，我很幸福很快乐!

大学生寒假实践怎么找篇九

今年寒假，通过朋友的介绍有机会去玛氏(中国)食品有限公司带薪实习，我的职位是玛氏宠物营养顾问。玛氏公司创建于于1911年，是全球最大的食品生产商之一，主要的业务领域包括宠物护理、巧克力、糖果等，拥有众多的世界知名品牌，现在已发展成为一家多元化的跨国公司。

放假后我们没有立即上岗，而是经历了公司的培训、现场模拟演练，考核通过后才被分到铁西星摩尔购物中心的欧尚超市。宠物营养顾问这一职位不只是简单的卖货，它需要我们有动物营养和健康方面的专业知识，由于自己的专业和动物专业不相关，为了更好的做这份工作，我每天除了正常的卖玛氏的产品，晚上回来还会学习关于养育宠物方面的一些知识。二十多天的勤工俭学生活很快的就过去了，但是它带给了我诸多的收获，让我受益终生。

在岗期间负责货品的摆放、货架的整洁。我每天九点准时到达卖场，首先补齐和整理商品、之后对货架进行清理灰尘，六点下班后，清点这一天我售出商品的数量，向我们的业务短信汇报销量及所留消费者的信息。无论天气多么寒冷、恶劣，我依旧是正点上下班，得到了公司的好评。这项工作教会了我不论对待学习、科研还是今后的工作都要守时、认真。

在岗期间负责赠品的领取和兑换。我的工作地点在铁西星摩尔购物中心，而赠品在大东区。当赠品不足时要去总部领取，那也是最痛苦的时刻，因为赠品很多，为了多拿一些，我们把一些小的赠品放在编织袋里，在用胶带把袋子和大的赠品一起捆绑在购物车上，然后再拖着沉重的车去倒二次公交车回到卖场，之后会妥善安置赠品，防止赠品的丢失。当有顾客光临时，会利用我们的买赠信息引导他们多买一些粮食，之后带着可获赠品的顾客去结账。虽然每次去领取赠品很辛苦，但那是我工作的一部分，这番经历让我学会了坚持。经过这些天的锻炼，首先我学会了如何去和顾客沟通，去销售我的商品，其次，我不在惧怕和陌生人交谈，并和有些顾客在工作结束后也保持了很好的联系。

在做宠物营养咨询顾问期间，我为不懂得宠物食品健康搭配为顾客提供建议和饲养方法。同时我认识了很多名贵的品种，对它们的生活习性和脾气也略有了解。在这个过程中不但顾客得到了饲养方面的专业知识，我从中也有受益的地方，首先，改变了我传统的想法，对宠物猫和狗有了新的认识，动物和人的消化系统不一样，比如说猫咪天生在泌尿系统上存在缺陷.....所以它们应该吃适合自己的食物。其次，就是自己在专业饲养宠物方面的提升，我学到了如何给爱犬换食、如何让猫咪在不破坏家具的同时保护好他们的天性。

在做宠物营养咨询顾问期间，我认识了很多的好心人士，他们同样也是顾客，但是他们不是为自己的宠物买粮食，和他们交谈中，我得知他们为了让流浪的小猫、小狗熬过寒风刺骨的冬天，不惜自己掏腰包为可怜的小动物买粮食。他们这种不计回报的付出说明了，人间真情的存在，他们的行为时刻提醒着我，在今后也要做一个好心人，他们的行为也为我今后如何做人做事起到了指引和标竿的作用。他们的行为感动着我，增强了我对小动物的责任感。

在做宠物营养咨询顾问期间，我不但是玛氏食品的促销员，同时也是欧尚超市的一名员工，双重身份的我起到了桥梁的作用，在工作期间协调商家与卖场之间的一些问题，比如说展位的摆放、促销品的制定.....整个过程我都精心设计，完成并超过了公司规定的营业额，同时也提高了超市效益、自己也得到了最高额度的薪酬。从中我学会了，工作上我们要相互配合、相互协调、相互帮助，这样工作才会高效，利益才会最大化。

在做宠物营养咨询顾问期间，我改变了以往的角色，有消费者转变成了销售者，在卖货的同时也把自己想象成为消费者，这样不但能督促我时刻为顾客着想，还有助于提高顾客对我的信任度，从而销量也就跟着上来了。通过这角色的转变，我认识到：生活中也是一样，我们要换位考虑问题，做到尊重他人、理解他人。这样，人与人的矛盾也会越来越少，社会才会变得越来越和谐。

在做宠物营养咨询顾问期间，我住在一个温馨的大家庭里，成员是我们四个高中同学。由于我每天几乎是最后一个回家，所以总有人会给我热饭、为我倒满热水。饭后我们会坐在一起聊工作、

聊生活、聊现在、聊将来.....分彼此享喜悦、分担不快。每天总有说不完的话。这二十多天相处下来，真正意识到了好朋友的含义，对我来说是一辈子的财富。

当然，在工作期间也有诸多的不顺利，比如说遇到刁钻难缠的顾客，开始时也会抱怨，但慢慢的我学会了，不应该拿别人的错误来惩罚自己;还有面对超市领导的过分管管理，由开始时无端的辩驳到圆滑的应对;还有在寒冷的冬天去等公交车，真的是对自己意志的磨练。

既漫长又短暂的二十多天寒假社会实践结束了，说它漫长是指在体力消耗和瞬间不快时产生的想法，说它短暂是因为这段时间对我的历练颇多，有种意犹未尽的感觉，直到现在还会时不时的回味一下。我很庆幸并感谢这段经历不仅仅是金钱，还有些是无形的，在学校里学不到的，却能为我今后学习、工作和生活打下坚实的基础。

大学生寒假实践怎么找篇十

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。

对于要做什么社会实践活动的问题我思考了很久，最后在朋友的介绍下我来到他们的工厂进行此次的实践活动——纺织有限公司。在制衣厂参观学习地两天时间里,让我对制衣行业有了大概地了解.制衣业作为制造业地其中一员,浓缩了制造业地普遍特点:以产品为中心来组织运作,而且更兼具了劳动密集型工业地生产运作方式:工人地劳动是价值地来源.而且晟佳地生产是贴牌(oem)生产,外商来样,企业按样版生产,所以,在这里还学到了一些国际贸易地知识.

生产车间给人舒适地感觉:宽敞明亮,每个生产区之间、每台设备之间都隔开必定间隔,并装有“简易空调”(一种降温设备,即使是盛夏,室温也保持在二十几度).这都是为了符合外商地要求——保障工人地基本权益。

作为制衣企业,缝纫机是最必要也是最主要地设备.经了解,才知道缝纫机可分为三大类,有平缝机、包缝机、特种机,而这三大类里面,每类又包含150种机.缝纫机主要根据不同地衣服式样和客户要求来配置,现在生产车间有300台左右不同种类地缝纫机.在另一边地辅助车间,主要进行验布、剪裁、剪线、整烫、包装(贴牌,挂商标卡)这些辅助工序,这里用到地设备分别有预缩机(预先对布匹进行缩水,以防止日后使用时缩水,主要用于高级衣服)、验布机、电动剪刀、整烫设备、验针机(检验出留在衣服上地针,防止扎伤衣服使用者)。

该厂的生产运作流程,成一个环形状,首先从厂房东边地辅助车间开始,然后转到西边生产车间进行生产,最后回到东边地辅助车间进行最后工序.当然,这只是正常情况下,大致而言地.由于时装制作地特殊性,其品种多、变化大、不固定、结构复杂,导致这个环形地内部经常出现工序间地交叉.而且有时会需要配合工厂外面地资源、工序来完成生产,例如:客人要求衣服上要刺绣上图案,那么生

产到某部分必需停下来,运到外面加工,然后再运回来再生产.可见,该厂以混合组织方式进行生产.

具体地介绍一下生产流程,首先是接订单.然后制衣厂地设计人员会根据客户带来地衣服样板,用电脑排版(考虑该如何制衣样,用料才最少),试制一件,根据试制过程中得出地方法结论,制出工艺技术图,以该图与客人商量、协商修改,当客人满意后,这份工艺技术图就定下来,不许再变动,成为该厂地“天书”、“圣旨”.接着就根据要求采购材料,材料五花八门,大至布匹,小至小配饰(如钉状地纽扣).布匹运来后就要验布,这叫做“先前q”.然后合格布匹送到裁剪间用电动剪刀根据衣样剪裁成衣服不同部分,再对这些“细块”进行“查片”,即是“前q”.“查片”合格地“细块”送到生产车间开始主要地生产,期间要经过几次“中q”.生产完成后就到后整部门,即进行剪线、整烫、包装工序,期间要经过后q,合格地就进仓库,等待客户派人到厂进行最后验货.验货合格地,就可以签发放行条,运输、交货.

所有工序中,工艺设计是全厂最最核心、要求最高地部分,而三者相互独立,相互联系、品质(quality)检验与车间生产关系更表现为:车间生产过程中每到一个阶段都需要qc.该厂将很大精力放在了qc上,对质量要求很高,可见在其竞争策略中,品质(quality)量居于首位.这样做十分现实也是可行地.由于该厂做oem,不必担心供应链(制衣业已经成熟,有充足地供应)、库存管理(参观中发现库存量不大)和产品销售问题,所以他有大量精力投放在qc上,只要在成本许可范围内,将质量做到最好,就不需要担心其他问题了.

根据调查,生产作业属于小流水作业.生产工人分为八个小组,每个组有一个师傅监督,全组人分本.文,工完成.衣服需要平缝地部分,统一由平缝工人完成,要包缝地部分由包缝工人完成,要缝特种线地就交由特种工完成.由于每件衣服要求不同,可以先做平缝部分,也可以先做其他部分,三大工种地编排有很大灵活性,每批货都不同,所以三大类缝纫机地摆放可以经常根据需要变动.通常一个缝纫工序完成后,就会有一次qc,检验合格后,直接进入下一个工序.各个工序所需地时间主要根据该衣服地式样变动,就单单以生产步骤来说,最简单地只要一分钟,最复杂地一个小时也不必定可以完成.通常一批货从客人下单到完成,要半年.采取小流水作业地原因主要是由时装地式样加上该厂客观情况决定地:时装工序短,交货期短,品种多,结构复杂,不固定,而且厂小人少,不可能大批量、用大流水方式去完成,所以小流水比较适合.

该厂主要出现的问题有:(1)人手不足.晟佳地最理想状态(要达到最大生产力)应该要配置500台缝纫机,但因为现在工人不足,所以现在不足300.该厂地生产量为每月8万件,但据了解,同规模地成熟地厂地总产量最少应为12万件,可见工人地不足对本厂影响有多大.我认为,除了继续招聘员工,还应该对在厂地缝纫工人培训,提高技能.从专业技校招聘必定量有专业技术地学生,让工人互相学习,使专业技能得到最大范围地利用.(2)排班问题,即是书本所说地mrp问题.该厂有时会出现闲忙不平衡地现象:有地工种要加班,有地工种却没事干.参观那天,烫整工人就没有上班,本来是昨晚刚刚赶工交货,所以今天没有工作.该厂地排班有问题,工序与工序之间衔接得不通畅,以致浪费了资源,造成空闲.(3)qc导致鉴定成本提高.解决方法:培养员工地“质量为本”地思想,使员工在生产过程中自觉发现和防止质量问题地出现,不放过任何一个已发现地质量问题,不让有问题地衣服进入下一个生产工序,及时对问题进行补救.迅速发现质量问题地根源,有效减低因出错而造成地沉没成本,降低反复qc带来地成本.

在短短的七天的实践中,尽管是疲惫受累但更多的是欣慰,因为我感觉到自己的成长.用实际行动赢得了厂里各个员工以及领导的好评,也通过走进基层了解更多现实问题,树立了正确的成才观,这次亲身体会让我有了更深刻感触,这不仅是一次实践,还是一次人生经历,是一生宝贵的财富.

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.....

大学生寒假实践怎么找篇十一

回家不久,老朋友们也陆续从各地回来了。面对这漫漫寒假,我们决定一起做社会实践。做什么社会实践好呢?有家教、做短工、摆地摊等等很多种方式,每一种方式都有其利弊,选择的过程其实就是对我们的一种锻炼。经过几天的调查分析讨论,我们最终选择了摆地摊卖对联,因为考虑到以下诸多原因:

- 1.当时距离春节还有半个月左右,对联等年货还没有进入高需求期,我们还有时间进行准备;
- 2.对联是过年必需品,家家户户都要购买,市场巨大,如果我们采用低价策略并好好利用我们的大学生身份,完全能够克服摆地摊的劣势;
- 3.我们调查得知隔壁县区兴宁就有个对联批发市场,拿货相对容易而且成本也不会过高;4.卖对联等年货利润空间巨大,应该能够确保成本安全;
- 5.卖对联适合我们人力多,资本小等条件,而且我们之前都没有做过这个,应该能够得到很好(推荐打开范文网)的锻炼。

确定好了要干什么,第一时间就开始行动。首先是筹集资金,我们一共八个人,每个人你一百我两百,很快就筹集到了1200元。打铁要趁热,第二天我就和中尉出发去花都区进货。

我们两人都是第一次去广州市区,人生地不熟,之前只在网上查到了一个批发对联的地址——兴江街,其它的就什么也不知道了。但是我们猜想那个兴江街肯定是对联批发的集中地带,于是搭了摩托就出发。果然,在停车的地方,周围大把挂满对联等年货的“红店”,找对地方了呵呵。

我们走进一间比较大型的店铺看货,因为不知道各种品种的价钱,所以只能对着每种款式问店家批发价是多少,还要用本子记着以便确定各个款式之间的数量搭配。问了几次之后店家老板娘不高兴了,语气很冷地问我们到底买不买,到底是干什么的。我们一愣,知道被当成是商业间谍了,脸刷一下热了。

也是,我们两个后生仔,一看就知道没什么钱,而且还问来问去而且还要记下来,不怀疑才怪呢。我强装笑容跟她打笑说:“我们真的是来批发的,你要相信我们啊!”这次老板娘语气不仅更冷,而且还犀利了:“我就是不相信你们呢!”老板娘这么一说,我们只好马上开始拿货,一边拿货一边继续询问批发价格,后来男老板看到我们是真心拿货,也看出我们是第一次做对联买卖,于是很热心地帮助我们搭配货物,告诉我们一些做对联买卖的经验教训。在他的帮助下,我们很顺利很快速地配齐了所需的货物,货款总共是976元。

从花都回来后,其他伙伴也已经把其它准备工作做好了。当天晚上我们先分小组去商业街调查了各款产品的市场价格,接着回来就定出了我们的销售价。对每一款产品我们定了两个价格,一个是喊价,比市场价格略低,一个是保底价,是最低限价,以免被顾客砍价砍过了头。第二天,我们就开始了长达八天的地摊生活。

摆地毯摆在哪里是一个非常重要的问题。在地点的选择上,商业街因为有城管管制,我们无牌无

证属于“黑市交易”，所以选择了一个居民区的小街道，这里有其它各式摊档，所以可以确保没有城管管制。

同时那个居民区呈狭长形，纵深大，居民多，里面还有一个全县城居民都爱去的免费风景区，人流量可以保证。而且这里没有其它的对联摊档，竞争小，离中尉家也近，开档收档都方便。

在通往风景区的必经之路上，有一间外面用高高的铁栏杆围住的幼儿园，我们的地摊就摆在那，对联可以很方便的挂在栏杆上，其它挂饰红包等就摆在前面小桌上和地面上，就这样，我们的小摊就开张了。

地摊生活第一天，因为各种原因我们的摊档在接近中午时才开始营业，然而让我们惊喜的是，过路的人们很多都会来我们的摊子来询问一下各款产品，而且其中购买的也不少。

中午轮到我回家吃饭的时候，我顺便做了一个简易的小招牌，上面是我早就想好了的一个对联，上联是：“大学生做生意不求赚钱”，下联是：“摆地毯卖

对联只求经验”，横幅是“请多支持”，中间还有一句广告词“绝对低于市场价”。我们把这个招牌摆在了非常显眼的位置，结果这个招牌拉风得很，路过的人们早早地就开始盯着我们的招牌看，而且被吸引过来询问和购买我们产品的顾客也明显更多了。

因为招牌，同时我们的产品的确相对更加实惠，我们的名声很快传了出去，很多的顾客都是特地赶来买我们的产品的。可以说，那个招牌对我们的地摊生意起到了非常重要的促进作用。由此可见广告的作用了！

第一次做生意，自然有不少经验教训。

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