

暑假实践论文 暑假社会实践论文(汇总5篇)

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

暑假实践论文篇一

革命旧址沉岁月，烈士墓碑寄哀思；集体生日暖温情，红军后代忆峥嵘。7月28日，青马学员迎来了本次社会实践的第五天。

井冈山的艳红，承载了无数革命先辈的智慧与血泪，小井红军医院，便是其中一抹独一无二的颜色。上午，踩着耀眼的阳光，我们来到这里。如今的小井医院空旷而寂静。一排木构两层楼房，一片宽阔鲜绿的草地。草地西侧，立着几座反映红军井冈山生活及战斗场景的雕塑，我们细细凝望，用心品读每一座雕塑背后最动人的篇章。红军将士们的音容笑貌似乎就在眼前，一群鲜活的生命向你走来。踏上那一级级青苔斑驳的石阶，我们拂过医院内每一道木门的细纹，指触间，对战士的敬意、对生命的敬畏无声流淌。

正当我们即将离开之际，阳光明媚瞬间变成倾盆大雨，营造出一种愈加悲壮的气氛。雨水如帘，洗净了岁月的苦难，澄净了灵魂的纷扰，笃定了红色的信仰。我们在无声的回忆里等待，待到雨过天晴，我们继续起航。

在前往茨坪毛泽东故居的路上，我们偶遇一座革命烈士纪念碑。这是一座无名英雄纪念碑，简单的建在马路的一侧。我们怀着沉重的心情，为革命斗争而壮烈牺牲的战士深切哀悼。

隙间已来到茨坪毛泽东故居。七月的故居，草木茂盛，郁郁葱葱。进入旧居大门，毛主席的雕像最初映入我们眼帘。那时的毛主席英姿飒爽，指点江山，激扬文字。从1927年10月至1929年1月，毛泽东同志便常在这房屋的'右后间居住和工作。在这里，他代表井冈山前委起草了《井冈山前委对中央的报告》即《井冈山的斗争》一文，从理论上全面系统地总结了创建井冈山革命根据地的经验，阐明了“工农武装割据”的崭新思想。

同时，我们还在毛泽东故居集体学习了《论共产党人的修养》一书，在浓浓的革命氛围下，我们格外能够理解书中的精神，马儿们在前委会场中畅谈自己对此书的感想和理解，将自己飞扬的思想留在革命圣地井冈山。

如果说此前的参观凝重了我们的思绪，那么午餐时的集体生日就温暖了我们的情谊。在这片红色沃土上，在悦耳的生日快乐歌中，每个马儿都能感受到来自这个集体的温暖。马儿的心也因此系的更紧密。漫漫人生道路，能偶遇一群志同道合的朋友，描摹一段刻骨铭心的回忆，邂逅一份至死不渝的信仰，已不负此生。

夜幕下的基地，灯火暖心。红军后代为我们讲述革命历程背后，那一段段不为人知的故事。坐在报告厅的我们仿佛穿越重重阻隔，拨开历史的纱帘，看到最触动心弦的细节。江满凤老师的歌声里，我们发自内心的为所有革命烈士鼓掌，掌间，传达出所有马儿最诚挚的感恩，最崇高的敬意。

踏着烈士的足迹，怀着明日的希冀，浙大青马，让我们憧憬未来，风雨并进！

暑假实践论文篇二

摘要:社会关系资本与其他资本一样,在企业的创业与发展中起着至关重要的作用,它能弥补企业家创业中货币资本、市

场需求以及人力资本等的不足. 文章用一个嵌入的社会关系资本视角来解释企业家的创业过程。

关键词: 社会关系资本; 创业; 影响机理

一、引言

经济学家长期以来都认为, 制度对于经济发展之所以重要是因为它能降低不确定性并降低交易成本和生产成本. 但是, 制度可以是正式的也可以是非正式的。大部分社会和经济生活是受非正式规范治理的[1](p94). 一个正式制度是否能够达到预期的结果, 很大程度上取决于它是否能够得到非正式制度, 如习惯、传统和行为规范的支持, 社会关系资本通过维持非正式制度而影响经济发展. 于是, 经济学家与社会学家的联系越来越紧密, 社会关系常常作为一个社会资本的嵌入来解释经济问题, 弥补正式制度的刚性. 创业研究是一个被广泛关注的话题, 众多学者在创新思维, 创业激励, 创业经营模式等方面来研究创业, 本文将社会关系作为企业家创业时考虑的重要因素, 研究社会关系资本影响企业家创业的作用机理。

二、社会关系资本对企业家创业的作用机理

社会资本狭义上是指个人用来发展人际关系的资源, 广义上指可产生再生资本的一种资产. 社会关系类型大致分为四种: 一是家庭关系; 二是以家族为中心的亲缘关系; 三是基于感情基础或交往基础的地缘关系或业缘关系; 四是新建立的业缘和朋友关系. 这种关系网的建立基本规则是: 依赖人们之间互相帮助、互相信任、互相拖欠未了的人情[2](p10), 它能弥补了企业家创业中货币资本、市场需求以及人力资本的不足。

(一) 社会关系资本替代货币资本的不足

(二) 社会关系资本替代市场需求的不足

中国向市场体系的转变是经过一个双轨体系得以实现的,即市场渐渐地超越了计划[4]。在20世纪80年代,市场还处于不发达状态,许多稀缺资源是通过计划渠道专门地或者以很低的价格分配出去的。企业家创业时更多的是研究能否从政府或大型国有企业中获得少量的市场销售渠道以维持生存,当原始积累足够多以后,更多的是考虑产品的适销对路问题。社会关系网络为私营企业提供了三种社会资本回报:通过保护私有产权,降低不确定性和交易成本,以及为市场信息和企业发展机会建立更好的桥梁,降低了进入的障碍并提高了私营企业的生存和成功的比率。

(三) 社会关系资本替代人力资本的不足

社会资本与人力资本之间的关系具有重要的理论意义,社会资本有助于产生人力资本。对于高管人员来说,不论人力资本处于什么层次,社会资本都有助于获得更多的收入。但是,当社会资本处于较高层次时,人力资本的回报将会下降,意味着人力资本在地位获得中对社会资本起着补充作用[5]。企业家在创业时,雇佣员工特别是优秀的员工成为非常困难的事情,因为对于受雇者来说,看不到公司的希望,或者说风险较大,而此时企业更是拿不出有竞争力的工资吸引员工。于是,社会关系资本成为弥补人力资本不足的主要手段,一方面,企业家靠个人魅力及对前景的描述打动受雇者;另一方面,创业者通过社会关系而非正式的招聘渠道,将熟人或亲戚或由熟人、亲戚介绍的朋友雇佣到企业中来,通过非正式契约实现雇佣。

三、结论和建议

通过以上的研究发现,在研究企业家创业过程中,社会关系资本在融资、产品销售、雇佣员工等方面都起着非常重要的作用。通过以上几方面的作用机理,提高创业者的创业积极性,同时,随着企业的发展社会关系资本的作用又是不断演进的。我国江浙一带的块状经济中,民间商会的作用是非常突出的,民间商会也是社会关系资本的一种表现形式。因此,一个嵌入

的`社会关系资本视角来解释新创企业的运行是非常合适的,另外,关于社会关系的分层结构与创业类型的关系也是需要进一步探讨的问题.

参考文献:

[1]张文宏. 城市居民社会网络资本的阶层差异[j].社会学研究, (4).

[2][美]林南. 社会网络与地位获得[j].马克思主义与现实, (2).

[3][美]边燕杰. 找回强关系:中国的间接关系、网络桥梁和求职[j].美国社会学评论, (62).

[4]储小平. 社会关系资本与华人家族企业的创业与发展[j].南开管理评论, 2003 (6).

[5][美]林南. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press.

暑假实践论文篇三

社会实践即假期实习或是在校外实习。对于在校大学生具有加深对本专业的了解、确认适合的职业、为向职场过渡做准备、增强就业竞争优势等多方面意义。也有些学生希望趁暑假打份零工，积攒一份私房钱。下面是大学生暑假社会实践的论文，请参考！

20**年是新中国成立**周年和五四运动**周年。为了引导广大青年学生在践行科学发展观、促进社会和谐的伟大实践中努力学习、奋发成才、建功立业，农学院根据学科专业特色，结合省委、夺取秋粮丰收“450行动计划”和河南省粮食高产青年竞赛活动，组建了赴新乡延津“450行动计划”支农服务团。现将该次实践的具体情况作如下报告：

实践对象：新乡延津县朱寨村、魏庄、赵刘店、南班胜固、北班胜固5个村庄；

实践过程以及阶段效果：

第一阶段：让目标在准备中明确

7月4日，作为下乡实践必要的前期筹备工作，服务团进行了集体培训。上午，胡彦民教授就玉米常见病虫害进行了详细的介绍，并讲述了这个时间在种植玉米上常遇到的问题。下午，服务团一行六人来到河南金赛种子有限公司进行更为系统的培训。公司潘海龙副总经理和营销部丁利经理亲自为我们讲下乡实践的注意事项，开展工作的方法，待人接物的方式，常见的问题.....针对延津县种植秋粮作物的实际情况，服务团精心制作了科技宣传单550份、宣传册500本，还带去了大量的科技书刊，视频资料，为当地的百姓送去他们急需的农业科技知识和技术。

第二阶段：深入实地搞调查，因地制宜定计划

7月5日，服务团来到了延津县委，受到了热情的接待，团县委表示，一定会大力支持有关基层农业发展建设的大学生实践活动。随后，服务团又来到魏丘乡政府，分管农业的常副乡长、区域站桂站长与团队成员展开深入讨论。经过研究，大家确定了进行巡回宣传、宣讲的活动思路，并安排依次在朱寨村、魏庄、赵刘店、南、北班胜固5个村庄开展具体的活动。活动范围广、活动内容多、活动难度大，这些都不能阻挡服务团进行科技服务“三农”行动计划。实践活动首日，服务团在朱寨村举行了隆重的启动仪式。常副乡长、著名农技师等参加了此次仪式，县电视台对活动全程进行了录像。

第三阶段：酷暑骄阳烈，科技培训忙

队员们通过多媒体设备，图文并茂地讲解了国内外农业的发

展状况，并针对各个村庄的实际情况讲述了玉米，花生，棉花等的选种、育苗和病虫害防治等问题。“同学，你们花生种植的宣传册还有没？给我发一本吧！”“你们的玉米栽培视频资料能不能送我一份？我想回家再好好看看！”“你们刚才讲的国内外农业形势讲得太好了，有资料介绍没？”队员们通俗易懂、风趣幽默的培训会，赢得了农民们的阵阵掌声。服务团队员们深知，用现代种植理念引导农业发展，用科学技术推进农业的进步，对广大农民来说刻不容缓。为了让农民了解科技在农业发展中的重要作用，让科技真正转化为农村的生产力，提高农村经济活力，服务团成员们还将农大多年来的科研成果以图片的形式展示给广大农民。队员们还向他们发放了相关科技指导杂志和宣传册，希望为当地农民的作物栽培和种植带来新的发展。

第四阶段：深入田间地头，挥洒青春汗水

实践活动期间，队员们一起深入田间地头，农事活动间隙，农民朋友们认真听取了队员们讲解的关于省委“450行动计划”的精神，青年种粮竞赛的细则，以及如何防治棉铃虫，红蜘蛛等病虫害的科技知识。对于农民们提出的问题，抱着“求实，严谨”的态度，能肯定的队员们都给予了认真解答，不能肯定的也都做了详实的记录，赢得了农民朋友们的一致好评。当地有一片花生地平常长势正常，一浇水叶子就变黄，村民很着急，想知道到底是什么原因。队员们在发病地区采集了土样，收集了发病植株的叶片标本和照片资料，并记录了村民的详细联系方式，希望带回学校请老师分析一下，给村民一个满意的答复。深入实地的实践不仅给农民朋友们送去了科技知识，而且让队员们在实践中学到了更多的知识和技术，实现了实践活动“送科技下乡，长自身才干”的主旨。

第五阶段：参观农业技术推广站

作为实践的最后，7月11日，服务团来到魏邱乡乡委大院听取桂站长介绍农业技术推广体系的现状、参观农业技术推广站。

延津县地理位置优越，发展较快。随着改革开放政策的逐步深化和两个文明建设的快速发展，该县抓住契机，大力发展基层农业建设。桂站长说今年是农业技术推广年，县里和乡里都特别重视农业技术推广。经过站长的介绍，大家体会到了宣传“450行动计划”的重点，还总结分析了几天来的活动过程、活动效果、应保留的优势和应改进的劣势。

实践体会：在这次社会实践活动中，队员们向农民宣传了科学知识、提供了科技材料，为农业的发展献了份力；宣讲了国家惠农政策，为新农村的发展垫了基石；他们竭诚奉献，为村民排忧解难，为和谐社会的构建做了贡献。队员们的组织能力、沟通能力也有了很大提高，把书本上学到的知识和实际问题结合起来，从中体会到了学习的乐趣。

暑假实践论文篇四

漫长的暑假在许多人的眼里似乎都用“无聊”字眼加以概括，刚开始我也这么觉得，毕竟暑期长达三个月，如果不好好规划确实会很无聊，周国平曾经说过：“人闲着不一定会无聊，没事做或者做自己不感兴趣的事才会无聊”。面对着竞争激烈的社会，就业困难的问题已日亦突出。自从进入大学，“就业”两字就开始不断地刺激我们的大脑，似乎总是围绕在我们身边，成了说不完的话题。现在社会的招聘会上的大字报都总是“有经验者优先”，而在校园里的我们在社会中的经验会拥有多少呢？更别说什么工作经验了。虽然说大学就是一个小社会，但跟所谓的大社会比真是相差甚远了。为了扩展自身的知识面，扩大与社会的接触面，锻炼和提高自己的交际能力，以便一毕业就能在真正的社会上得心应手，找到一份属于自己的天地，我在匆匆两个星期的休息后就走进了我的实习单位“校园周刊”，并在随后的两个星期又进入兼职单位“利众眼镜超市”。

实践，不外乎就是把在学校所学的理论知识运用到客观实际中去，而做为行政管理专业的学生，到报社当实习编辑和在

利众做营业员似乎毫无用武之地，与专业根本不对头。其实也并非这样，管理这东西，只要解读的透彻，范围是极其广泛的，几乎没有什么东西能离开管理两字，所以我觉得管理专业的学生找实习单位最容易，无论到什么单位实习，都可以把我们学到的专业理论用上，从而学习相关操作。例如，我们到一个单位实习或兼职的时候就应试图了解我们是怎样被别人管理的，单位员工是怎样被管理的，企业的工作又是在怎样的管理中运行的，主要是由谁来操作。带着这种思维去观察、去思考、去解读，从而形成自己的一套观点，这样去实习会比较有意义。

校园周刊是一个刚成立不久的小企业，以福州所有大学为市场，强调创新理念，对大学生和大学生感兴趣的东西进行解读。主要由编辑部、校园工作中心和业务部组成。它有着一支非常年轻的工作队伍，很多都是在校大学生或者是刚毕业不久的，平均年龄在二十五岁左右，而且几乎都是学校精英，或曾经是，掌握相当丰富的校园资源。他们充满朝气，追求一种专业、改变和团队的现代企业精神。

虽然公司规模小，许多条件都不具备，但凭他们的那种“初生牛犊不怕虎”的创业精神，相信他们很快就能把学生市场开拓，打出自己的品牌。他们每次做策划的时候都是所有编辑部成员聚集在一起，很放松，一起聊天、讨论，这也是最能学到东西的时候，思想会不断地碰撞，产生火花，得到很多可贵的东西，然后再把它们记下来。这样互动性很强，而且能充分挖掘出每个人的潜能，开拓他们的思维。吃饭时有时会对工作情况进行讨论。遇到有趣的话题，大家也会一起说的不亦乐乎，从而形成一种弥漫于群体与组织的学习气氛。我在报社当实习编辑，主要由执行主编带我，比较自由，但却少不了严格。

我在里面主要做些校对工作，另外有时帮忙想些思路和查资料，然后其他时间都是自己掌握。每天上午8点半上班，下午6点下班，时间虽然长了点，但热情使我没有感到丝毫的累，

而且是主编带我，更不敢有丝毫的怠慢。刚进入校园周刊时主编就对我说：“很多时候，别人都不会引导你怎么走，特别是人生之路，即使有人引导也不可能引导你一辈子，而且你也会过的不快乐，因此，你要学会规划你的生活，今天该做什么，明天该做什么，整个暑期又该做什么，完成什么，做一个具体的规划，这样整个暑期才会过的有意义。”另外，他还要我做好每天的笔录。跟他在一起会觉得一股上进的气息，人也会自信得多。因为他就是一个乐观主义者，思维又相当活跃，对一切充满希望，虽然目前没什么比较大的成就，但凭他的自信与才华，谁又能保证他不会很快就有大的作为呢？在我看来他目前只是在积累更多的知识与经验罢了。跟他在一起很多时候都是被他“逼”着去做自己不喜欢做的事，但这“逼”却很有效，会让我去刺激思维，刺激想象，从中得到许多可贵的东西。另外，在闲暇之余我经常和主编在一起交流，他经常给我讲一些关于公司企业和人生方面的知识，只是我资质不够高只懂得一点点，受影响一点点，不过挺受益的。明显的就自信方面，以前跟别人讲话经常会表达不清楚，很有趣的话题从我嘴里说出的就完全变味了，跟上级人物说话也会觉得很不自在，就是因为缺乏自信，但现在，虽然表达方面还不够，还是能比较自信地把意思说出去，跟上级讲话也不会觉得有压迫感。每次观察主编和业务经理，为什么他们在与别人交流时能那么的从容自如，如鱼得水，而别人也就愿意乖乖地听他们讲，很重要的一点就是他们够自信，同时对事物解读的透彻，有自己的想法，当然也就能水到渠成，卖出概念。而我就是缺乏解读之心导致表达不清，然而在利众工作就为我提供了锻炼自信和表达技巧的机会。利众也让我看到了企业的另一面。

大学生实践报告范文二：

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学

生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过，，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的`人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过，，我实践我觉得就是通过，，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别

人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

更多热门

暑假实践论文篇五

摘要：为期40天的社会实践，让我这个从小在湛江长生活了二十几年的人走遍浙江、江苏一带。无锡，杭州萧山，江苏大丰，竹川，上海。短短40天，跑遍了这些地方。原本十四个人的旅行，人数越走越少，最后留下了我自己。学会检测水中氨氮、亚硝酸盐 pH 以及水体中的水生动植物种类、解剖鱼虾查找病症以及所用的药物和所用的肥及解决办法等。

关键词：实习测水调水看藻类看鱼虾病

一、培训

泓宝科技董事长邹国忠教授做了有关“公司的过去、现在和未来”、“行业的过去和未来”、“公司产品知识”的讲座，让同学们更好的了解公司的发展现状，了解产品，为是实习期间的工作打下基础。办公室主任赵一峰女士为同学们介绍了公司的行政人事制度，让同学们更好的了解公司的规章制度，方便以后的工作。技术部助理王刚先生为同学们做了“微生态制剂在水产养殖中的应用”的`讲座，了解微生态制剂的作用和特点。副总经理肖亮先生为同学们做了“销售技巧”的讲座，通过讲座让同学们更好的了解销售礼仪和销售技巧，掌握如何与客户更好的沟通，了解客户的需求。

培训期间，大家能够边听边看边学，在认真聆听的同时还做了大量笔记，不清楚的地方，踊跃提问并互相讨论，学习氛围热烈。很多同学表示要尽快适应新的环境、努力学习专业技能、认真投入工作。

二、工作

第一站萧山

在萧山的四天我的任务就是每天买菜做菜还有留守看店，看着磊哥（店长助理）带着其他男生出去跑塘口，我也很想去，一直在店里，我连测水都不会。直到公司要把我调走的前一天，磊哥才带我出去，王刚老师教我测水的pH值、氨氮和亚硝酸盐，还有一些简单的看水色，但是当时还没学会。

为了给我饯行，磊哥带我们出去吃饭，带我们去看了钱塘江，还有特地开车去别的镇唱ktv,[]对于这点我一直觉得磊哥挺够义气的，至少让我走得不留下遗憾。

第二站江苏大丰

坐了6个小时的车，我独自一人从杭州来到了江苏大丰。我住在经销商家里，也是和他们一起吃饭。第一次住在别人家里，虽说不是寄人篱下，但是总感觉人家一家人，我一个外人。本来看经销商是个挺容易接近的人，但是他们家的伙食我真是不敢恭维了，第一天家里有五个人吃饭，锅里就只能承出五碗饭，我一整天都没吃东西了，真是饿到了。之后我才知道那天晚上算是好的了，平时经常是不煮饭的，吃些剩饭剩菜的，或是一个馒头搭早上剩的稀粥，再不够就煮点面条。他们家永远都是买两三个蔬菜。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)