

最新大学生寒假社会实践报告服务员(模板9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大学生寒假社会实践报告服务员篇一

一、

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。

在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康

消费观念的普及,茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。

从国际需求来看,中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持,也得到投资者的关注,茶产业开始走向规模化、现代化、正规化,未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业,茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡,制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒,早班八点—晚六点,晚班十点—晚八点,我在首山分部主要负责销售,从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻,对烟酒茶一窍不懂的我,开始像模像样的对客人进行介绍,摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈,但是强大的内动力推动着我,我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法,第二个问题就是‘站不住’,每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了,不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易,以后花父母的没一分钱都应该仔细,把钱花在刀刃上。

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识,茶叶的选购不是易事,要想得到好茶叶,需要掌握大量的知识,如各类茶叶的等级标准,价格与行情,以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏,主要从色、香、味、形四个方面鉴别,但是对于普通饮茶之人,购买茶叶时,一般只能观看干茶的外形和色泽,闻干香,使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形,主要从五个方面来看,即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外,没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习,大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说,应当刻苦学习专业知识,不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大

圈子中,就只有短短的几年时间,谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动,有助于锻炼品质,提高能力。

可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学,看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强,但对于学生,社会适应力只是一方面的衡量指标,大学期间主要的任务是学业结构的搭建,即知识结构、专业结构的搭建。

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。

通过这次社会实践,我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力,增强了社会责任感和使命感,也扩大了视野,对自己有了清醒的定位,不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面,也感受到了现实和理想的差距,这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

我以“善用专业知识,增加社会经验,提高实践能力,丰富暑假

生活”为宗旨,利用假期参加这次有意义的社会实践活动,接触社会,了解社会,从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好,这门技术是需要长期的练习的。

以前实践的机会不多,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,更事半功倍。别人给你的意见,你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸,而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯,但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小,自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮,不怕别人的态度如何的恶劣,也要轻松应付,大胆与人对话,工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的,小时候天不怕地不怕,尝试过吃了亏就害怕,当你克服心理的障碍,那一切都变得容易解决了。战胜自我,只有征服自己才能征服世界。

在实践中,我也深刻地了解到,自己还有许多不足之处,在许多方面还不能做到全面、细致,以致于在实践中出现了许多错误,经过这次实践以后,我将认真做好总结,在以后的学习和生活中,时刻提醒自己,不再出现类似的问题。这次暑期社会实践,使我的综合素质得到了提高,思想更加成熟,希望以后还有这样的机会,让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中,我将摆正心态,正确定位,发奋学习,努力提高自身的综合素质,适应时代对我们的要求,做一个对社

会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短,但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动,认识了社会,明确了自己的历史使命,激发了自己的学习热情,真正达到了受教育,长才干,作贡献的目的。

大学生寒假社会实践报告服务员篇二

学号□1xx

宁夏回族自治区固原市隆德县各乡镇

xx年x月x日--xx年x月x日

时光如流水,总在我们不经意间静静地流逝。不知不觉在大学生活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。实践,就是把所学的理论知识,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,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,接触的人与事不我们不仅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。同时，从中所学的东西自然就不一样了。要学会在实践中学习，在学习中实践。“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。于是，我决定今年寒假利用假期时间跟随“晨曦计划”的其他志愿者们一起做一项有意义的社会实践活动。

少年强，则国强。少年进步，则国进步。少年是祖国的希望，在城市化加快的今天，留守儿童成为社会关注的话题，留守儿童的健康成长关系到社会的发展与进步。为此，我们展开了为期10天的寒假回访工作，为乡村的孩子贡献出自己的一份力，让他们在求知的路上勇敢的面对重重的困难。

在为期10天左右的回访工作中，印象最深的是孩子们一张张稚嫩的笑脸，他们对知识的渴望，对大千世界的向往。感动了我们一行人。回访地点大多在深山中，交通很是不便，再加上我们对地形不是很熟，光找路就花费了大量的时间，好在村里的人们都很热情，在他们的引导下，我们完成了一家又一家的回访工作。

从刚开始的制定计划，到商量买孩子所需要的学习用品，再到制定具体行动路线一直到回访结束，这短短的十天是我度过最充实的日子。回访对象分布在县城内的4个乡镇，在每个乡镇又分布在各个村子，林散的分布为我们的工作带来很大的困难，不是这家孩子不在就是家里没人，在这期间，我们曾经失望过，沮丧过，甚至想要放弃。可是一想起孩子求知的脸庞，似乎所有的问题都不再是问题，所有的困难都不再是困难。下过雪的山路有些滑，走在上面胆战心惊，我们似乎可以体会到小孩子念书时路途的艰辛。当我们好不容易把买到的东西交到孩子的手中时，他们兴奋的表情以及家长会心的微笑，这些是最珍贵的。一家一家的回访，一户一户的调查，经过十天的努力，我们成功的完成了回访工作。在这十天的实践中，收获颇多。

一、待人要真诚

第一次踏进村委会办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每到一个个村子的村委会我都会先向他们问好，那是我心底真诚的问候。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，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和伙伴们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同行者的信任。他们把我当朋友，也愿意和我一起完成工作任务。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

三、要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

四、要讲究条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是联财镇村支书给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。在网上看到一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过关于他的这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱

糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

大学生寒假社会实践报告服务员篇三

xxx年的冬天是我进入xx的的第二个寒假，在这个寒假，我走进了家乡的印刷企业，短暂的短工实践，我对家乡的发展和大学生就业增进了认识.感叹变迁只为这次的身临其境。

2月10号我走进了xx市城西xx印刷厂。平日不问那一本本整齐的课本稿纸是何为，也不闻爽目的黑体方块字的来由。进入车间我才发现那些美观大体的知识的载体一次次新生的过程，产生于这个充满隆隆机械噪音和分不清是香是臭的油墨味的车间。

xx印刷厂始出于青海煤田地质132对，当时正值经济改革时期，为了更好的安排员工的工作和考虑到每个员工的生存，始建了这个办公半私的印刷厂，从对印刷技术的学习引进以及对管理制度的一系列改革，这个曾经解决了地质对员工就业生问题的印刷厂，已经从半公半私的性质变成了全部个体承包企业。它的发展就像胶印机那样既有卡卡的坎坎声又有沉重深稳的声音，它的存在犹如雨过烈焰，解决了一个又一个的燃眉之急，从来都从平实中散发着幽香。印刷厂规模很普通，

员工总数也不过十人，但是各个工序的运转紧紧有条，从管理者到员工都兢兢业业，为西宁市的发展默默的奉献着。

经过三四天的接触，的厂址不大但是设备一应了俱全。首先是前台制版排版和晒版的机器，这里是要工人和电脑共同完成的，这里的员工具备了快速的打字能力和精湛的word排版以及各种版式的排版能力，而且排版晒版的过程大部分需要工人精细的人工操作，所以工作很认真。接下来是纸张的量切，原始的每张纸有差不多一平米那么大，如何按照印刷要求切纸也是一项熟练的技能，工人师傅必须精确的凭借刻度尺和宝贵的经验确认准确然后才能送进切纸机裁切，然后又将切下来纸张创整齐(因为纸张数庞大创整齐那么厚的摞纸也相当不容易)再下来就是胶印机的印刷了，千万张白纸就这样在层层技术和汗水中沾上隽永的墨迹。然而这才是我们所见完整书册的雏形之作，还要经过装订工人们的装订审查方能出炉。装订工人大多数是女性，原因大概是此项工序须要更加的认真仔细，倘若装订上出现了问题那么真可谓是前功尽弃。随着一边边的胶印和一支支书针的穿梭，美观的成品书册便已然获得新生。

在xx印刷厂的几天实践当中，由于我不曾掌握什么印刷技术，所以安排到装订车间，观摩实践。装订中有一项技术看起潇洒来轻松自若，但操作起来相当的难，那就是把印刷出来的纸张创整齐，真的要熟才能生巧啊。几天的实践中我搬纸，配叶然后学着创纸，感慨颇多。

xx印刷厂，小小默默，曾经体现了我国经济改革变迁的过程，从来都承担着社会建设的重任。在这里有我从大学生到实践者的过程。熟练的技能才是良好就业的保障。

实践调查的第五天我协同厂里的工作人员送货。说是要到位于西宁市生物园区的虎彩印刷公司送印刷资料。开始我有些不解，干嘛印刷厂要给印刷厂送印刷资料呢。

大学生寒假社会实践报告服务员篇四

当你身处象牙之塔，认为自己足够享受之时，你体会过塔外的酸甜苦辣与辛酸吗？如果你们觉得自己是生活在天堂里的快乐鸟，那你们是否用你们的翅膀尝试过天堂外面的风土人情呢？大学是一个小小社会，步入大学就等同于开始进入了人生的战场，在这里不会有人要求你去做什么，也不会有人强迫你去干什么，但是我们也不能在这所充满激情的大学里迷失自己，更不能玩物丧志。毕竟有一天我们会走出小小社会，进入大社会。有一句话说得好：“与其坐失良机，还不如主动出击”，因此在今年的寒假里我就去尝试了一下与社会接触。我通过这数十天的经历，深刻地认识到社会实践是一笔巨大的财富、是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石，社会才是一所更能锻炼人的综合性大学。我们的工作在那里，必有一天我们要带着自己的能力，带着我们的课本知识奔走在它那包罗万象的怀抱。

这是我在大学的第二个寒假，面对一个多月充裕的假期。我觉得是不是可以做点什么，与这个大社会来次亲密接触，那天，我去街上买东西，因为年关将至，各式各样的年货令郎满目，想到是不是可以批发零售春节的必需品，比如：春联，回到家里跟爸妈商量后，他们同意拿出1000元让我尝试一下，于是我又拿出了自己储蓄的几百元，然后孤身一人来到安徽大市场做一次考察市场，最后和一家春联销售批发公司定下了1500元的货物。腊月十三号，我便开始骑着三轮赶集会，做生意是很困难的，看着那么一大箱子的货，我开始有点担心，生怕把父母的心血就这样给浪费掉，于是我采取了以下促销措施：

- 1、与村邻沟通，看是否可以在家门口就可以销售；
- 2、和亲戚家里协商，以略高于批发价销售给亲友；
- 3、在集市中以略低于市场价格的销售方式零。苦心志、劳筋

骨、饿体肤是在所难免的，经历了五六天的奔波，终于我有所收获。加之，年越来越进，市场也彻底打开了，年底天下雪了，我知道风雪只能挡住我前进的眼睛，永远也挡不住我渴望幸福的心。

在集市上，开始我只是小摊小卖，后来下雨了，撑起了帐篷，这是从别人家借的，有时候中午会很忙，就让家人送点吃的来，自己就在那看生意，就这样持续了几天，本以为这批春联会卖完了，毕竟只是第一次做这样的`生意，而且竞争力也比较打，可是没想到当再次换个地点后，加之xx年新年的即将来临，销售又红火起来了，于是我又去批发了一批货物，就在大年26，27，28、29这四天时间，卖出一千块钱的货，我会心的笑了，想到妈妈告诉我的，做生意就要起早，代晚，不歇中；想到爸爸的几日陪伴与支持，想到弟弟的不辞辛苦的坚持给我送饭，帮忙，我含泪的笑了，感谢你们，感谢我的家人，谢谢你们给我的支持!!!

为了以后更好的发展,为了健全自己各方面的能力,寒假经历告诉我:要先修德,成为一个有德之人;再学好专业技能,成为一个有才之人。还有就是拥有一个好的口才,这一点我深有体会,没有好的口才再好的才华也会被埋没。口才是连接人与人的必备武器,是被别人更清楚地了解自己的窗口,是把已包装好的自己推销出去的最好手段,是面试和找工作的最大筹码。如果你是一个不爱说话或不善言谈的人,请告诉自己:“社会不需要一个自闭的人,我要改变自己,要成为一个能说会道的人。”再就是社交方面,如果你的社交关系不好,在社会上你就会感到寸步难行。我们要懂得人脉等于钱脉这个关系,社会实践调查证明,30岁以前靠的是个人的实业能力,而30岁以后靠的则是人脉关系。人脉关系差的人无论是找工作,还是办事都很难成功,甚至走后门都没人理,但是人脉好的人就一个电话或短信也许就能搞定一切。这就告诫我们现在开始要积累我们的人脉,珍惜身边每一个朋友和每一个陌生的人。也许他或她就是能帮助你的人,能为你人生添滋喝彩,为你事业搭桥建梁的人。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

大学生寒假社会实践报告服务员篇五

20xx年寒假我来到了联想售后服务部实习，从前家里的电脑出现故障，不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，如今，我却要给别人解决问题了。想到这里，心中竟升腾起一阵自豪。

本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。

师傅说作为一名it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。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，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价

值，学以致用。

计算机蓝屏的原因有：

- 一、系统重要文件损坏或丢失引起的（包括病毒所致）
- 二、内存超频或不稳定造成的蓝屏
- 三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏
- 四、硬件散热引起的“蓝屏”故障

计算机经常死机的原因有：

- 一、系统出现错误包括病毒所致
- 二、主板的芯片或者其他的零部件损坏
- 三、显卡接触不良
- 四、内存接触不良
- 五、cpu风扇散热不良
- 六、计算机的电源有问题
- 七、硬盘出现故障等

计算机黑屏的原因：

- 一、显示器断电，或显示器数据线接触不良
- 二、主板没有供电
- 三、显卡接触不良或损坏

四、cpu 接触不良

五、内存条接触不良

六、机器感染病毒□bios 被破坏性刷新等等。

因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

第五是讲究条理：如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌

子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。所以说：养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

大学生寒假社会实践报告服务员篇六

前言：实践，就是把所学的理论知识，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，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。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。

经朋友介绍我来到位于我我家乡美丽的杜鹃花都黔西水西大道91号的辉煌通讯手机专卖店，本次实践时间为期一月。

一、实践公司简介

黔西辉煌通讯手机专卖店成立于xx年，是一家以主营品牌手机，副营手机维修的手机通讯店，主营品牌有联想，三星，步步高，华为，苹果等知名品牌，店址位于美丽的中国杜鹃花都水西古城水西大道91号。

二、实践目的实践活动开展的目的是培养自己独立处世的能力。自己在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我自己都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信。另外社会实践还可以丰富自己枯燥的暑期生活，充分发挥我作为大学生的科技文化优势为社会服务，把所学知识运用于实际生活，为家乡、为社会经济发展作贡献。更可以锻炼我为人处世，与人交流，处理事情的能力，更可以为自己以后的工作积累经验。

三、实践过程

来到店里是上班第一天，迎接的我的就是一节培训课，经理要求我们通过短暂培训，了解各主营品牌手机的，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，到达店里后做好准备工作，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问题。

下面来谈谈我实践期间的一些感受：

辉煌手机店一直以来都是以四个第一的服务来满足广大新老客户的需求，诚信no 1 质量no 1 价格no 1 服务no 1 在辉煌手机店均有购物凭证，并且客户们在购买了手机后，若因为手机自身质量存在问题需要退换货，也可凭票与店内服务员沟通，并且尽量解决好售后问题 辉煌手机店是为了满足广大

客户的需求。在这里让我看到了诚信立业为大众利益，让我停下了脚步。在这里我的专业虽然与在这里所做的不同，但在这里都可以学到在学校学不到的许多东西。也可以让我在这里锻炼，并让我成长。老板让我在这里做店员，初来乍到，能在这里工作我很开心。

四、实践感悟

虽然实践的时间很短暂，但是我在这里学到了许多知识，我以最短的时间学习从未涉足的专业知识，在我离开的时候并得到了老板和同事的赞赏与肯定。

在实践的这段日子里，我从客观上对自己在学校里所学知识有了感性认识，使自己更加充分地理解了理论与实践。关于实践，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，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。

在这实践的日子里，我获得了许多在书本上学不到的知识，并且我还收获了真诚的友谊。在努力工作的同时，看到的更多的是那一张张相互鼓励的笑脸，也正是如此，我才更加努力的做好这个工作。

在如今的社会，就要求我们不断的更新我们在课本上学不到的知识，不断扩展自己的知识面。不断从实践中学习，不断完善自己、武装自己，只有这样才能在今后的竞争中不被淘汰，才能在今后的学习工作主表现的更好。社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真在学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的。在学校中，我们所接触的人要么单纯、那么简单。在学校中我们是除了学习没有多少事需要去做。生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，

我们要做的事情是那么多、那么繁碎。然而没有人会告诉你，你要做什么，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，饿哦们才有一个漂亮的开头。

因此，在这个暑假里，我在这个辉煌手机店工作的虽然时间短，但我获益颇多。在这次实践中，我锻炼了自己的人际交往能力，也了解里社会现实。在实践中，我了解了社会的残酷与美好。但在这个大社会中，都能让我们迎难而上，不畏艰险的去爬上一座又一座山的山顶，也让我们学会了忍让与坚强。在辉煌手机店里，我第一天上班就觉得没有什么，可是却不是我想得那么简单。当客人来到这里需要热情相待，并且要服务周到，才知道这份工作的不易。在这里听着他们背的熟练的手机功能，客户的需求是什么，如何介绍品牌手机的品质和质量。我觉得这份工作那么不简单。在这里客人来了就要受到招呼，并且上前询问客人的需求，按照客人的要求，再介绍给给客人什么样的手机，最后让客人觉得手机满意并且高兴的离开。在这短暂的日子里，我体会到了社会的残酷，并且也觉得挣钱的不易。所以我觉得这是一个锻炼自己的一个机会，我也会坚持下去。

在实践中，一分耕耘一分收获，只有自己体验里才会知道自己付出了多少，就得到多少的回报。只有认真做了，才能有心得，认真学习了，会有好成绩，认真工作了，会有成果。通过自己的努力付出，不管结果如何，那个过程自己肯定是受益的。通过这次实践中努力奋斗，我体会了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己拾最幸福的。也让我深深感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我渐渐懂得了一个道理，要创造自己的事业，必须付出加倍的努力。

五、实践总结

通过这次社会实践活动，我发现人是在不断前进中成长起来的。虽然会有很多坎坷，但总有解决的办法，做人不怕失败，

最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己。我总对自己说：“勇敢点，挫折？怕什么，风雨后一定会有彩虹的！这段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

我拥有着一个信念，那就是克服自己在成长中的困难，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移的朝着自己奋斗目标前进，我相信自己的明天会更加美好。

大学生寒假社会实践报告服务员篇七

xx年寒假如期而至，我高高兴兴的回到了老家。老家的天气不像南宁那么的好，阴冷阴冷的，满天的乌云，太阳终究没有要出来的意思。然而每个季节都有每个季节的好处，老家是山区，所谓“开门见山”大概说的就是我老家那样的情况吧。

烧木炭上传统项目，相信大家没有烧过木炭的。冬天，放一火盆，加入木炭引着，一群人围着火盆聊天、吹牛、身上暖暖的，多好啊！而且，用木炭烤出来的腊肉，肉质晶莹滴透，可谓人间美味。

然而木炭要靠人来烧的，要有木炭窑，木材放入窑中密封，窑下面烧大火，让窑里面的木材受高温炭化，然后待冷却，再取木炭。

放最底下的当然是干材了，然后把烧碳用的木头按从小到大的顺序叠放在干材上，再把嫩树叶覆盖上去，最后盖上一层

土，只留一头用于点火。一切准备就绪后，激动人心的时刻终于到来了，我高兴地说，“爸，我来点火。”

“好的”，我拿来打火机点燃了干材，一刹那间，滚滚白烟就升起来了，虽然这个时候没有太大的风，但是，那浓烟好像是专门跟我作对似的，我到哪里它就更到哪里，害我无处可躲，直叫我泪流满面，哎！烧碳的确不简单啊。

然而，刚刚放的干材不足以把湿的木头烧到火候，所以还必须随时添些干材，我和爸爸两人轮流着来，每次都弄得我们一把鼻涕一把泪的，不知道的人还以为我们为什么事而哭呢！待我们估计炭火不会灭的时候，我们找来嫩叶把点火的口封住，照样的也盖上了土。第一天的工作基本完成了，就待第二天木材炭化了就取出来了。

一天的工作结束了，累得我腰酸背痛的，然而我的心中还是乐滋滋的，夜里还梦见了一筐黝黑发亮的木炭。

第二天的清晨依旧是在冷冷的寒风中来了，暖暖的被窝实在是让我眷恋。这个时候，老爸叫我了，“起来了，我们去收木炭了！”天气虽冷，但一想到我的木炭，我就有了起床的勇气，马上爬起来随老爸去捡炭了。炭坑仍然冒着轻烟，然而，现在的烟已经表示那么呛人了，却发出了淡淡的清香。

轻轻地拨开土层，上层的木炭就露出来了，有的还有火星，我欲把它扔到水里，老爸赶忙制止了我，“木炭放到水中会吸水过多，而且泛白导致质量下降，只需要用一点点水浇灭就行了。”

“哦，我知道了。”；

一个上午下来，我们终于把木炭捡完了，一过称，足足有一百多斤。接下来就拿到集市上去卖了，不想一到集市，就有一个老板说我们的木炭油光发亮，质量上成，一下子就全要

了，没想到卖得那么顺利。我心里那高兴劲就甭提了。

看到自己烧出来的一根根木炭，我不禁想起了人生，人生就是一段从头烧到尾的木炭，从生下来那天起开始由父母点燃，一直烧到死亡那天，我们不断获取燃烧的质量促使自己能燃下去，这个能量的大小最终形成了我们一生中的亮点。

这个比喻是有点俗气，不入雅，但在我看来，却非常真实贴切。木炭的特性就是只要有火，就能燃烧，如果炭质量好的话，当然就会给人更多的温暖与热量。而且单独的一根木炭是很难烧得好的，必须要几根一起，才能最后烧起熊熊烈火。如木炭般的人生必然是简单而有力的，专一而奋进的，温暖而又热烈的。

按照佛教里的说法，人生原本是简单的，简单才是真实的，真实的才是可把握的，可把握的才是有价值的。看过很多普通老百姓的人生，其实还是简单。只不过我们燃烧的方法与能量不同罢了。就人生而言，我们都是木炭一根。

大学生寒假社会实践报告服务员篇八

本站后面为你推荐更多大学生寒假社会实践报告！

来到大学，很明显的感觉就是自身的实践要比以前的多了很多。不像是以前那样只是学到课本上的东西，更多的自己的动手去实践，尤其像是我们的专业“机械设计制造及其自动化”，更多的是自己去设计模型，在已有的基础上去把模型做出来。当然，现在的我们也只能设计一些比较简单的。在大学里不单是要学会课本上的，更有一点的是自身的学习，不断地实践去完善自己，提高自己的综合素质。每个人在这方面的方式都会不一样。兼职，或许是大多数大学生都会选择的。

调查时间□20xx年1月14日

调查地点：常州市

调查对象：在校大学生 调查内容：关于在校大学生的兼职情况，以及其中所反应出来的问题

调查方法：问卷调查

目的：大学生的空闲时间很多，但是在学习理论知识的同时又要增强自己的实践能力，而兼职是提高大学生实践能力的主要途径，对此，为了了解大学生对兼职的看法以及选择兼职工作的类型等，我们开展了此次调查活动。

首先，随着年龄的增长，越来越多的学生，尤其是大学生希望得到更多的认可及肯定（包括自身的各方面，学习，能力等各方面）。这样的认可和肯定在一定的程度上有助于大学生更好的树立自己的自信心。每个人都希望能得到别人的认可，尤其是上级领导的肯定，因此就希望有更多的机会在他人面前展示自己。而这样的机会在大学里面却很少，且这样的机会也仅限于个别特别优秀、拔尖的学生。所以，更多的大学生愿意通过到外面兼职来提升自己，并得到他人的认可。

其次，更多的大学生选择利用课余时间去做兼职，除了为了得到他人的认可，使自己的自信心能倍增外，也希望自己各方面能力能得到更多的“量”上的提高和些许“质”上的锻炼。学校是有提供机会给大学生去锻炼的，只是很少，所以大学生寻求更多的是“量”上的一种提高。而“质”上的锻炼，是在“量”的提高后选择适合自己，自己有兴趣，能够真正提高锻炼的兼职工作进行实践；而通过兼职一个“量”上的提高自己的能力，在毕业前的工作实习上才有一个“质”上的锻炼和提高。所以大学生在选择兼职的前夕更多的是为了一个“量”的提高，为实习工作做一个“质”的铺垫。

第三，大学生愿意去兼职，是为了扩大自己的交友圈及开阔自己的视野。这点以女生为重。在大学里，每个人的交友圈

还是比较小的，（以我们学院为例）仅仅局限在班，系。且在女生多的学校里，女生希望通过兼职，接触社会结交多一些的异性，以此来扩开自己的社会视野。当然，男生也愿意通过兼职结交更多社会的人士，为以后实习毕业提供更多的选择。第四，大学生愿意去兼职的目的除了锻炼自己以外，更多的是希望通过自己的努力赚取生活费或者零用钱。随着年龄的长大，每个人在各方面的花消会有所增加。虽然大学生应当过纯朴简单的生活，但由于出门在外一些额外的花消也会有，尤其是男生。男生喜欢三两朋友结伴聚餐，往往男生会轮流着请客；如果男生要购置更好的电脑设备，或者有女朋友的，花消就会更多。女生也会把钱花在装扮的上面。一方面花消大，一方面不愿意和家里伸手要求更多的生活费，因此就选择去兼职赚取些零用钱。

兼职就是一种实践的方式，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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，也有了更多的挑战，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。

每个人都在不同的实践中得到不同的锻炼，我相信最后的结果大家都有统一的观点，那就是不断地完善自己，提高自己。

对于兼职，每个人都有不同的看法。对于一些期望得到更多他人认可，和期望得到更多能力上提高的同学来说，在大学

期间利用课余时间去做兼职不是一件坏事。但对于一些希望在大学期间打好理论基础，到实习后工作后再真正去实践的同学来说，兼职也会在某程度上浪费其时间。高等教育专家潘懋元先生说，“他们所提倡的是“适度”打工，不是全身心投入到兼职中去，毕竟学生的课余时间也是有限的；也不是毫无选择地去打工，而要有所针对性，尽可能从事一些有助于增进知识，积累经验的工作。作为在校大学生，兼职必须注意把握好这个“度”字。”

我们还是提倡在大学生期间，把握好时间和机会去学习，和锻炼提高自己的能力，也就包括兼职的。但，兼职的前提是有个“度”，量要掌握好，不要为了兼职而荒废学业。兼职可谓是让生物物质与精神双丰收的好方法，同学们可以做兼职来充实生活，对于家庭经济状况不好的学生来说可以通过打工可以减轻家里的负担。如果挣的多得还能留着自己用。而且通过兼职与各行各业的接触不仅能积累一些工作经验，还有利于提高应变能力、心理承受能力、拓宽人际关系网，从而丰富人生阅历。

暑期同学聚会，在谈及大学生兼职话题时，昔日过早走上社会的朋友说道，现在的社会最重要的并不是文凭（当然文凭固然要紧），但是最重要的还是个人的能力加上社会的经验。就说我的行业国际物流，现在很多公司要招的人不是大学生。而是很多都不是本科，有社会经验的。所以刚刚毕业的大学生想进这一行很不容易，除非是不拿工资的。社会是残酷的，但也是现实的，没有能力就要被淘汰。所以我觉得有时候是应该学点个人能力，社会经验的。但是大家打工要明确一个事情，你打工不是为了钱而去打工，钱是次要的，重要的是要让你学到东西，那才是真正地“赚到”了。

另一个同学补充道：“虽然这个暑假我没有赚到钱，但是我也增长了见识，以前真的是两耳不闻窗外事，这一个多月来看到和听到了很多别人的经历，以后走向社会的时候，也会有意识地保护自己。以前我见到陌生人就不愿意说话，可是

在这里找工作，你不张嘴说话别人就不可能给你机会，所以我现在变得外向了许多。”虽然结果不同，但内心的感受却殊途同归。

在我们的问卷调查中，多数大学生表示，假期打工赚钱并不是主要的目的，为自己积累社会经验才是他们最终希望的。如果这四年“一心只读圣贤书”，什么阅历也没有，“书呆子”将来毕业时是很难找到一份好工作的。他们愿意在假期进行社会实践，这对他们的未来是有所裨益的。的确，大学的学习主要是理论学习，以及实践体验学习！作为学生，我们的天职就是学习，我们要高质量地学习，我们要全面地学习。但是现时的教育资源给学生提供实践体验学习的机会非常少，残缺的学习导致了学习质量的低下。谁愿意成为一个书呆子？解决这个问题一个很好的途径，就是兼职打工！它能够直接地弥补和充实大学生所缺乏的社会实践体验学习。迈入大学之门的学生，已经成为成年人。作为一个成年人，在大学生涯开始的时候，就逐步锻炼自己不再完全依靠父母的能力，这种积极的人生态度，会促使自身能力的提高和人格的完善。同时在求职过程中，也会使自己提前步入社会、了解社会、适应社会。特别是在寻找打工机会的过程中遇到的各种挫折，会使自己提前经历活生生的挫折教育，这就为大学毕业后的求职做好了精神准备，也提高了克服困难的能力。相对于那些出身于富裕家庭的大学生，尽管他们在学校可以相互比阔，享受着常人没有的高消费生活，但这种物质上的富有和享受，并不能代表精神上也是富有的。大学生“打工皇帝”可能生活得很艰辛，但是他们自强不息的精神，将会成为他们终身受之不尽的宝贵财富。

大学生寒假社会实践报告服务员篇九

本站后面为你推荐更多大学生寒假社会实践报告！

今年寒假我第一次参加了大学生社会实践活动。不同于中学时代的社会实践，我们到了大学，学习的知识具有了专业性，

所以此次的实践活动也更具实践针对性和专业可行性。

这次，我把实践地点选定在湖北省荆门市石化医院，我秉持着接触临床，增长见识；提供服务，奉献爱心；培养能力，锻炼自我；宣扬医学，服务百姓的宗旨，充分利用了实践的一周时间，走进医院，为病人提供了具有本校专业特色的相关帮助及服务，让病人及家属更好的亲身感受护理人员的魅力，身宣传单来与医了解医护人员的生活和工作特点及病人的生活和想法。

我这次的实践内容一共分为五大部分。

一、熟悉医院环境，了解工作流程。我第一天独自一个人熟悉了整个医院的环境，以便于以后几天实践活动的顺利进行。同时我认真听取了医院里老医生的介绍，熟悉了医院各部门的职责和分部间的工作联系，了解其之间的相关配合及工作流程。在熟悉医院基本情况的基础上，我便按计划开始了我的工作。在熟悉医院的过程中，我发现虽然每个部门的工作性质都有一些差别，但是只有各部门各司其职并且合理配合才能使医院正常运转为患者服务，一旦哪个环节出了差错都会影响工作的效率和质量。所以，以后我到了工作中就必须认真对待本职工作并学会和其他人密切配合。

二、与患者沟通，了解其心理状况并作相应的心理疏导。我们每天都和患者进行谈心，感受他们患病后的心理状态和对医疗工作的感想，运用我们掌握的心理疏导的知识及技巧为他们做简单的心理疏导。为医患间筑起了沟通桥梁，院方也表示了对我们工作的肯定和赞赏。通过沟通，我们了解到大部分医患问题根结都在于双方不能互相理解和体谅。患者及家属对医生的工作生活不了解，所以容易产生对医务工作者的各种误会。同时，医务工作者也没能很好的及时与患者沟通，没能去设身处地的为患者考虑，所以使矛盾产生。

三、积极与医护人员沟通，悉心听取学习。我们不仅向身边

的医护人员请教专业的医学知识和宝贵的工作经验，还向他们咨询他们的工作生活状况及他们对他们现在工作的看法以及关于医学实习生的不足之处和对我们的期望。我们了解到医学工作的严谨和辛苦，我们的工作关乎生命，所以我们要一丝不苟，也正因为这一特性，我们的工作就格外辛苦和劳累。可即使如此，我们依旧会学好练好，不畏辛苦，为患者服务。

四、运用掌握的知识技能，协助治疗工作。我们在老师的允许下，定期对患者进行测血压量体温等检查，并听取老师对病人病情的分析。不仅增强了我们的知识，更锻炼了我们的实际操作技能，弥补了在校学生只可“纸上谈兵”的不足之处。

五、宣扬医学养生之道。在现代社会，尽管国家开始逐步重视我们的医学养身，可百姓对此并没有一个很好的熟悉度。所以我们通过发放前期准备好的医学养身宣传单来介绍一些简单的医学知识和有关冬季易患病的注意事项和防治方法。这一宣传活动得到了大家的热烈反响，很多病人及家属都会认真阅读传单并向我们提出各种相关的疑问，在老师的帮助和队员的努力下，他们得到了满意的解答。

为期一周的社会实践活动结束了，从中我也得到了许多启发和感悟，大体有以下几点。

一、挣钱的辛苦

二、人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。我在这

次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。因为工作的特性，我们更需学会的是处理好与患者间的关系。只有设身处地的去了解他们的想法和患病后着急无助的心情，理解他们无法及时康复而担心烦躁以致质疑我们的工作能力的烦恼，去主动积极耐心地沟通，我们才能处理好和他们的关系，才能使患者积极配合治疗，使他们早日康复。

三、自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾、关心和呵护，我们的日子都过得无忧无虑，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决。虽然这些年的住宿生活让我学会了在生活上的独立，可在工作中依然不够自立。在这次的实践中，我懂得了，虽然你可以请教其他人，寻求帮助，可更多的时候我需要的是自强自立，很多问题我们需要冷静地独立判断和处理。

四、认识来源于实践

一切认识都来源于实践。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。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。

五、专业的重要性

当患者生病时，医生是他们希望的寄托。因为只有医生才能给他们健康生活的希望。所以我们的工作是如此的神圣，我们更应努力地在学校学好专业知识，在实践中锻炼能力，积累经验。同时，在这次实践中我还深深体会到我们必须在工

作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。知识是会被遗忘的，只有反复的记忆巩固才能不断加深牢固记忆。

短短7天的实习转眼就结束了，我最终还是坚持住了，耐心地为大家服务，遇到不懂的虚心诚恳地请教老师，在实践中不断总结，不断学习。我感到很充实，感到很有收获，我们认为这些长进是教室里学不到的，只有通过亲手参与才能感受医学的实践性，医疗工作的细致入微和义务工作者的无私奉献。