

最新大学生寒假打工心得体会 大学生寒假打工社会实践报告(精选12篇)

工作心得是对自己在工作中的表现和经验进行总结和归纳的一种方法，可以帮助我们不断提升自己。以下是小编为大家整理的一些读书心得分享，希望能够给大家提供一些思路和启发。

大学生寒假打工心得体会篇一

大学生寒假打工社会实践报告范文由本站整理！

范文一

长这么大第一次没在家过年，现在想想仍然像是做了一场梦。正因为不是第一次出去打工，所以那种身在异乡的刻骨的陌生感和无助才更让我害怕，当我身在前往苏州的大巴车上才真正的意识到我真的要去那个对我来说遥远的地方了，我害怕了，所以出发前我给爸爸打了一通电话，让后告诉自己‘别怕，没什么大不了的’！就这样到次日早上来到了亚旭电子，因为之前负责人已经和厂方进行了沟通，所以我们进厂还算顺利，只是那种陌生感仍然让我难以适应，熟悉的同学也不太真实了。就这样开始了一个多月的打工生活。因为出去之前就做好了吃苦的准备，所以一切还算可以接受，但是仍然累的够呛。刚开始每天做梦都在工作，过年放假的时候还梦见宿舍开了四条线。其实在这一个多月里让我印象最深的是我对面工作的大叔，大叔今年56岁了，老家本在湖北的一个农村，因为儿子大学毕业后在亚旭做副理，后来辞职自己下海开了公司，大叔就和老伴来这边帮儿子带孙子。大叔人很好、很和善，他给我们讲他的经历，他的故事，他的思想，大叔总说‘年轻人，不明白的话不要说，不知道的事不要做’，‘出门在外不要太计较，要放宽心，’，‘做事

要有计划，干一件事就要干好’。。。。大叔说他有一个心愿就是赶快攒够20万，然后带老伴在国内转转，散散心，钱不花完就不回家，当大叔和我们说这件事时，我突然就想到了最浪漫的事，就觉得人心就应该这么安宁。当然，在外的这么多天发生了太多美好的以及心酸的事，或许将来我会忘记事件本身，却不会忘记这次实践在我内心深处留下的记忆。有太多的苦于甜都只是我人生的一部分，我坚信每一次创伤都是一种成长，上天给我们所有的苦难都是为了给我们最后的奖励，当我们把不幸当成一种习惯，那不幸本身也就不是不幸了。这次寒假我懂了很多，虽然现在我也不明白我到底懂了什么，可我明白这就是成长。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，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(她)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。让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。同时在这次社会实践中使我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，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

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, 呵护! 那肯定就是日子过得无忧无虑了, 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, 在这二个多月里, 让我学会了自强自立! 凡事都要靠自己! 现在, 就算父母不在我的身边, 我都能够自己独立!

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性, 但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展, 不断提出新的问题, 促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决, 与此同步, 人的认识能力也就不断地改善和提高! 马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用, 认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生, 但是认识一经产生就具有相对独立性, 可以对实践进行指导。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。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。

选择了会计为专业的我, 在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中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, 理论部分占主体, 而我自己对专业知识也能掌握, 本以为到了企业实践应该能够应付得来, 但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校, 数字错了改一改就可以交上去了, 但在工厂里, 数字绝对不可以出错, 因为质量是企业的第一生命, 质量不行, 企业的生产就会跟不上, 而效率也会随之降低, 企业就会在竞争的浪潮中失败,

所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在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上责任的，这关乎工厂的利益损失。

我知道这次社会实践是我人生中的一笔财富。

一月十二号晚上到家的，十三号在家休息了一天，十四号就直奔上班去了。这工作是小刘(她不让我叫她小黑了，唉!)介绍过去的，没放假之前我们就相约好了，说寒假要出去找事做。地方就是她上个暑假打暑假工的地方，浠水商场七楼的星语广场，在那儿当服务员!

星语广场是2019年开的一家经营餐饮与娱乐的小型公司，里面可以饮茶，吃饭[ktv]还可以打麻将。其中包括中餐，简式西餐，现磨咖啡，花式咖啡，还有各种小吃。总的来说，和我所学的专业也是很接近的，所以，我也就安心的在那儿做下了。

公司是两班倒，白班和晚班，从早上九点开始营业，一直到晚上十二点打烊。白班从早上九点到下午五点，晚班就从下午五点到晚上打烊。我们去的那天，是星期五，被分配着先上白班。小刘算是老员工，她可以轻车熟路的上岗，我就不一样，新来的，领班让老员工李锐姐带着我，教我一些事。李锐姐是公司名副其实的一把手，在公司呆了一年多了(公司2019年才开的)，并且，她是一个做事特别认真的人。她从最简单的开始教我，给客人倒水，收拾桌子，去厨房给客人加饭等。接着，开始教我点单，退单，送单，并且，她慢慢的把公司这一个月，短暂而又漫长，同样也是痛并快乐着。

记得第一天上班，一站八个小时，腿疼的厉害，一下班，马上给老爸打个电话，说自己站不住了，让他来接我。回到家，老妈第一句话说的是：“怎么样，明天还不去吧？”我一口否决，说：“去，当然去了！”上白班的时候，我每天早上7:20起床，梳洗完毕正好8:00左右，就从家里出发，走接近45分钟，到公司！寒冬腊月的早上，是很冷的，7:20起床，对于我这个喜欢赖床的人来说，这绝对是一个考验，连老妈都不相信我可以坚持的下去。每天早上，戴上围巾手套，迎着朝阳，快步走到公司，其实，很多时候，这是一种享受。下午下班，由于忙碌了一天，我不想走路了，老爸没事时就去接我，忙的时候，我就自己坐公交回家。如果上晚班，我就下午从家里出发，晚上在公司的宿舍睡。这一个月，除了大年三十的放了一天假，就一直没休息。大年初一的去上班，我是一百个不愿意，我对老妈说：“算了，我去辞了算了，不想干了，别人都在家过年，我做的心里不平衡。”老妈说随我，可是，我还是坚持着去了！

这一个月，是公司一年里最忙的也是生意最好的一个月，每天来这里喝茶吃饭唱歌的人流量非常的大，尽管员工还比较多，但是很多时候，忙的连喘口气的功夫都没有。我最开始是出品，就要一直不停的跑腿，一天下来，感觉腿要断了。可是，我的工作状态一直都很好，吧台的调酒师也是个学徒的大学生，他说，怎么每次看你你都笑嘻嘻的？你不累啊？我回答他说，郁闷着也是累，高兴还可以缓解劳累！有时候忙起来，怠慢了一些客人，那些客人就开口骂人，对于这些人的责骂，我现在居然可以做到不予理会，一如平常笑着对他们进行解释。作为以后从事服务业的我们，是必须要学会的。朋友开玩笑说，不会是你的脸皮越来越厚了吧？！我也不予理会了。后来，和张锐一起负责看e区的时候，每天要打扫很大一块地方的卫生，由于它离吧台和厨房远，每天不停的来回跑，实在是累的很！好在公司员工团结合作，忙不过的时候，他们都帮了我不少忙！

一月十二号晚上到家的，十三号在家休息了一天，十四号就

直奔上班去了。这工作是小刘(她不让我叫她小黑了, 唉!)介绍过去的, 没放假之前我们就相约好了, 说寒假要出去找事做。地方就是她上个暑假打暑假工的地方, 浠水商场七楼的星语广场, 在那儿当服务员!

星语广场是2019年开的一家经营餐饮与娱乐的小型公司, 里面可以饮茶, 吃饭□ktv□还可以打麻将。其中包括中餐, 简式西餐, 现磨咖啡, 花式咖啡, 还有各种小吃。总的来说, 和我所学的专业也是很接近的, 所以, 我也就安心的在那儿做下了。

公司是两班倒, 白班和晚班, 从早上九点开始营业, 一直到晚上十二点打烊。白班从早上九点到下午五点, 晚班就从下午五点到晚上打烊。我们去的那天, 是星期五, 被分配着先上白班。小刘算是老员工, 她可以轻车熟路的上岗, 我就不一样, 新来的, 领班让老员工李锐姐带着我, 教我一些事。李锐姐是公司名副其实的一把手, 在公司呆了一年多了(公司2019年才开的), 并且, 她是一个做事特别认真的人。她从最简单的开始教我, 给客人倒水, 收拾桌子, 去厨房给客人加饭等。接着, 开始教我点单, 退单, 送单, 并且, 她慢慢的把公司内部结构和经营模式都讲给我听。还好, 我上个暑假也是做过类似的工作, 所以学起来是小菜一碟。于是, 不到三天, 我基本上都学会了。后来, 随着假期找兼职的同学很多, 来了不少, 人手很够, 领班就让我专门负责出品, 就是把客人在吧台所点的一些饮料和小吃都送过去。这一做, 我就负责这件事半个月! 后来, 因为生意特别好, 每天客人都爆满, 老板把公司内部的办公室都重新装修, 做成了吃中餐的房间, 一共五间被叫做e区。领班又把它让我和张锐负责。张锐也是新来打假期工的大学生, 我和他就一起合作了接近半个月。

这一个月, 短暂而又漫长, 同样也是痛并快乐着。记得第一天上班, 一站八个小时, 腿疼的厉害, 一下班, 马上给老爸打个电话, 说自己站不住了, 让他来接我。回到家, 老妈第

一句话说的是：“怎么样，明天还不去吧？”我一口否决，说：“去，当然去了！”上白班的时候，我每天早上7:20起床，梳洗完毕正好8:00左右，就从家里出发，走接近45分钟，到公司！寒冬腊月的早上，是很冷的，7:20起床，对于我这个喜欢赖床的人来说，这绝对是一个考验，连老妈都不相信我可以坚持的下去。每天早上，戴上围巾手套，迎着朝阳，快步走到公司，其实，很多时候，这是一种享受。下午下班，由于忙碌了一天，我不想走路了，老爸没事时就去接我，忙的时候，我就自己坐公交回家。如果上晚班，我就下午从家里出发，晚上在公司的宿舍睡。这一个月，除了大年三十的放了一天假，就一直没休息。大年初一的去上班，我是一百个不愿意，我对老妈说：“算了，我去辞了算了，不想干了，别人都在家过年，我做的心里不平衡。”老妈说随我，可是，我还是坚持着去了！

这一个月，是公司一年里最忙的也是生意最好的一个月，每天来这里喝茶吃饭唱歌的人流量非常的大，尽管员工还比较多，但是很多时候，忙的连喘口气的功夫都没有。我最开始是出品，就要一直不停的跑腿，一天下来，感觉腿要断了。可是，我的工作状态一直都很好，吧台的调酒师也是个学徒的大学生，他说，怎么每次看你你都笑嘻嘻的？你不累啊？我回答他说，郁闷着也是累，高兴还可以缓解劳累！有时候忙起来，怠慢了一些客人，那些客人就开口骂人，对于这些人的责骂，我现在居然可以做到不予理会，一如平常笑着对他们进行解释。作为以后从事服务业的我们，是必须要学会的。朋友开玩笑说，不会是你的脸皮越来越厚了吧？！我也不予理会了。后来，和张锐一起负责看e区的时候，每天要打扫很大一块地方的卫生，由于它离吧台和厨房远，每天不停的来回跑，实在是累的很！好在公司员工团结合作，忙不过的时候，他们都帮了我不少忙！内部结构和经营模式都讲给我听。还好，我上个暑假也是做过类似的工作，所以学起来是小菜一碟。于是，不到三天，我基本上都学会了。后来，随着假期找兼职的同学很多，来了不少，人手很够，领班就让我专门负责出品，就是把客人在吧台所点的一些饮料和小吃都送过去。

这一做，我就负责这件事半个月！后来，因为生意特别好，每天客人都爆满，老板把公司内部办公室都重新装修，做成了吃中餐的房间，一共五间被叫做e区。领班又把它让我和张锐负责。张锐也是新来打假期工的大学生，我和他就一起合作了接近半个月。

大学生寒假打工心得体会篇二

在日常生活和工作中，报告的适用范围越来越广泛，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。那么大家知道标准正式的报告格式吗？以下是小编整理的大学生寒假花都酒店打工实习报告，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

大学的第一个寒假我开始了人生的第一次打工历程，其中的辛酸与快乐都是一份宝贵的经验。xx年1月7号我来到了许昌市花都大酒店开始了第一天的打工生活，花都大酒店是一个以餐饮与住宿为一体的酒店，而我的工作就是服务，对于我们服务员来说客人就是我们的上帝，我们的宗旨就是让客人满意。刚开始的几天我的任务就是看菜谱、熟悉菜名和了解这道菜怎么做的，经理给了我一星期的时间去学习这些。刚开始我以为不就是菜谱嘛。我根本没把这看在眼里，别以为这很简单，第一次我们经理提问我的时候回答得很不好，经理也很不满意。两天后经理又提问，这次回答的还是可以的。慢慢的经理就让我尝试着去帮客人点菜。第一次点菜的时候我站在那里都是发抖的，由于紧张给客人上菜的时候都把菜水洒在了客人的衣服上，好在客人很好，没有多说些什么。然后一些老员工总会教我一些，比如上菜的时候一定不要紧张，要等客人让出来一定的空间的时候再把菜端到转盘上，如果客人没有注意到你的时候，就一直说你好。直到他们给你让出来一定的空间。碰到爱找事的客人，就一直保持着微笑，让他们无事可找。

在学校中的我们总是两耳不闻窗外事，无忧无虑的，总把世界想得很美好。到社会上了才发现一直都是自己太天真了。感觉自己太傻了，什么都不了解，有时候别人说的话根本就听不懂。自己决定出去打工的时候父母都不是很愿意，总觉得我们还小，天又太冷。可我们总不能活在父母的庇护下。就像小鹰如果不离开老鹰的怀抱永远享受不到飞翔在辽阔的天空时带给他们的成就感。我刚开始打工的时候也是感觉很新鲜，新鲜感过去的时候也想过放弃。因为每天去上班时寒冽的风冲的我是瑟瑟发抖，三天下来我的脚趾头冻了，看着肿胀起来的小脚趾，说实话真想放弃。可想想刚开始的热情自己还是挺过来了，从前有点小毛病就会向爸爸妈妈抱怨，如今自己却没有勇气向他们抱怨，因为这是自己的选择……在打工的过程中曾经在四天中摔到三次，没有哭泣、没有埋怨、没有诉说、没有放弃，只能怨自己太不小心，因为哭泣、埋怨、诉说、放弃只会让别人更瞧不起你。我做的只能是让自己站起来对旁边的人笑着说‘我没事‘，继续干自己该干的活。也曾经差点让客人跑单，我不能抱怨客人记性不好，只能怨自己太不认真，如果不是经理打电话给客人回来结账，那么我不是要看着自己辛苦一个月的成果就因为自己的粗心而为别人吃的饭买单吗？这个教训也让我明白无论做什么都不能粗心，万事细心一点总是好的。在打工的最后一个晚上面对客人们一开始的无理取闹和喝醉酒后的找事，我只能笑着什么事也没有的去做，尽管他们呵斥我，说我工作的不好，我也只能当是他们在自己的领导面前受气了，找个地方撒撒气而已。毕竟当我不开心的时候还会给别人脸色看呢。面对各种各样的压力人们总会有不开心的时候。

在不同的岗位上的人们无论他们的职位高低如何都有不为人知的辛苦，就像我们的酒店经理，她虽然不用费那么大的力去干活，也许我们看着她每天往吧台里一坐很清闲的样子。其实她比我们操的心要多，当我们的服务不能让客人满意了是经理陪着笑脸去向客人说好话，当我们出了什么差错的时候，是她跑前忙后的去给我们处理。大多时候穷人总会羡慕富人能过上丰衣足食的生活，而自己整天为这些拼命地苦干，

其实想想做个穷人有什么不好，不用担心别人惦记你的财产，不用担心别人和你成为朋友是为了你的钱，不用整天有很多的应酬，不用白天是白天夜晚还是白天的。过。简简单单有什么不好，无忧无虑也是一种境界。

经过这次打工的社会实践让我学到了很多宝贵的经验，也让我不再像以前那样不敢在很多人面前说话。我认为吧，我们每个大学生都应该有自己的主见有自己的社会经历，总有一天我们要像雏鹰那样离开父母的怀抱去打拼自己的世界，为自己的世界去奋斗，就像蒲公英的种子一样不离开父母永远不会有开花结果的那一天。这次打工让我明白成功都不是从天上掉下来的，不经过努力、不经过打拼只能是默默无闻，无所事事。学历固然重要，经验更难能可贵。我们没有理由去瞧不起任何职业，从事任何职业的人都是这个社会必不可少的，就像环卫工人，虽然它们看起来微不足道，但如果没有他们，那么我们的城市会是什么样的呢？会像现在这样整洁吗？不论将来我们从事什么职业都要怀着一颗认真的心去对待，干一行爱一行，行行出状元嘛。而且我们还要尊重别人的劳动成果，因为那都是别人用自己的汗水换来的，你尊重别人了，别人也就会尊重你。不论是在社会上还是在学校我们都要用心去对待任何人，学会忍耐，学会做一个聪明的人。即使自己受气了，也要站在别人的角度去想想，那样也许自己就会开了，学会做一个乐观的人。我们在实践中获得经验，在经验中不断成长，让我们用心去体会种种实践吧。

大学生寒假打工心得体会篇三

随着假期的到来，学生们拥有的时间越来越多，尽管我们大学生尚未离开老师家长们的庇护，但是从实践中获取知识从打工中累积经验从而接触了解社会接触社会已经成为一种热潮，越来越多的大学生们开始投入到假期工这一群体中。

在实践调查的过程中，我发现大学生假期打工是出于多种原因与目的，其中主要集中于以下几个方面：

一、对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的，假期中大学生不免会与同学们聚会享乐，已经成年的大学生们不希望只依赖于父母，而打工就成了赚钱最简单可行的途径。打工赚来的钱是靠自己的努力所得，所以大学生们也会花钱来的心安理得。

二、淡然有的大学生却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，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，为自己以后的学业更好地定位提供一些依据，也为自己毕业时的求职简历增加“厚度”，作好更多的心理准备。

三、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。

虽然促使大学生们打工的原因很多，但是不论是哪一种因素，无疑都激发了大学生们的打工热情。在这次实践调查中发现，暑期大学生兼职主要集中在家教、商品促销、传单发放等。做家教相对而言花费精力较小，报酬不错，最受学生的青睐，尤其对于师范生而言，家教更是对他们有几大的优势，另外，近几年，大学生到各个企事业单位实习交流的例子也数见不鲜，而自己有点本钱又比较能力又可以吃苦的同学则选择了自己进小商品在旅游景点贩卖，同样也取得了不少利润。在这些不同的兼职中，又以促销所占比例最大，达50%。有52%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占40%；而56%的同学有做过兼职，20%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%。在打工的过程中不少大学生所学专业与与工作类型相差甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作

中66%的人满意自己的课外实践能力;12%的学生认为兼职是为以后的求职做准备,在选择实习或打工目的是什么的时候,有32人选择“接触社会,积累工作经验”,占了总数的64%,选择“赚取生活费”,占了20%。

大学生打工不仅仅对他们自身有很大影响,同时更加改变了整个社会的面貌。对于大学生本身来说暑期打工,多数大学生认为很有必要,但是也有人觉得社会对大学生不够宽容。“劳动力太多,供大于求,大学生在劳资双方的关系中处于很明显的劣势”,很多在校大学生都想在暑假里打工,却难以找到合适岗位,其原因有以下几点:一、岗位缺少,目前在校大学生中,想打“暑期工”的人很多,而“暑期工”的招工信息却很少。二、信息不畅,从某一方面来说,大学生“暑期工”岗位还是大量存在的,只是这些岗位大多分散在各中小型的用人单位,要把这些岗位信息收集起来有相当大的难度。三、经验不足,据了解,目前一些用人单位不愿选择在校大学生的原因,主要是大学生缺乏社会实践经验适合的工作种类有限。而有些用人单位只想培养能长期工作的员工,不愿招聘临时工。对于打工家长也有不同的意见,一些家长认为孩子终归要走向社会,提前适应社会便于在今后的发展中占得“先机”。也有一些家长持不同看法,怕孩子在社会中受骗或者受到不良风气的影响,还有一些家长觉得大学生的主要任务是学习,假期为什么不用来加强专业学习,或学习外语和电脑呢?在他们眼中,专业学习成绩和各种过级证书才是找工作的主要筹码,而所谓的社会实践不过是“虚”的东西。而雇主则持有这样的观点大学生打工他们基本上是欢迎的,一方面可以提供给大学生一个锻炼的机会,另一方面也可以缓解人手不足的压力,但是由于假期的时间有限,许多大学生刚刚熟悉岗位却要离开,使得雇主面临损失,这是雇主忧虑的一点。那么大学生打工究竟应该何去何从,专家们有这样的观点,他们认为大学生打工首先心态应当放平,除了挣钱减轻家庭经济压力,接触社会了解社会自我锻炼是主要的。不要老想着自己是天之骄子,小事不愿做,大事又做不来。大学教育已经从以前的精英化走向大众化,

不管是打工还是将来就业，端正心态、不要期望过高很重要。

虽说大学生打工已经越来越普遍，但是通过调查我发现大学生打工仍然有很多的尴尬情况各高校学生寻找暑期工作的途径，绝大部分是根据校内张贴的各类小广告自己联系，或通过朋友、老师推荐、介绍等私人渠道来完成劳务交易的，依靠学校和劳务中介机构的只占极少部分。政策上，没有任何相对成形的政策和规定，学生劳务市场无章可循。许多大学也疏于这方面的管理和指导，并把暑期打工从“理论上”排除在学校认同的社会实践活动之外，对它的态度大体上是“无为而治”。这种现象导致大学生暑期打工目前处于一种边缘状态，劳务市场非常混乱，近来，大学生打工过程中因不熟悉社会情况，被克扣、拖欠工资，上当受骗，甚至遭受暴力的事件时有发生。另外，大学生找工作难也是另一个极为重要的矛盾，现在单位并不需要过多的劳动力，社会给大学生提供的岗位和机会相对较少，而暑假留校的学生多且集中，便出现了供大于求的局面，而且由于大学生社会经验少，生活阅历不足，有些工作并不适合大学生做。有许多单位只招长期工，不招短期工，这也无异于堵了大学生的打工路。

既然大学生打工已经出现了这么多的问题，解决问题，使大学生打工有个通畅无阻的道路就是关键。首先马克思之一哲学认为一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，大学生想要或得更大的提高除了吸取间接经验外，最重要的就是实践打工，但是在打工的过程中大学生应该树立自我保护的意识一些学生在打工前没有与用人方签订劳动合同，仅达成了口头协定，还有一些学生认为自己的工作是由熟人帮忙介绍的，相信应该不会出什么问题，签协议也觉得不好意思，而这有可能为双方的纠纷埋下伏笔。所以大学生在正式工作前需要和雇主签订协议，仔细阅读协议中的条款，保护自己的合法权益。一旦协议中有违反权益或者雇主拖欠工资等现象，要采取法律手段保护自己。其次，学校也需加强对学生的引导，为学生打工做

好“铺路架桥”工作。学校可以加强与人才市场和用人单位的联系，构筑供需信息网络；在暑期来临之前，高校可通过举行“高校暑期勤工助学供需见面会”等形式，为学生暑期打工做好中介服务和管理工作。再次，社会政府应当对大学生大假期打工引起足够重视。社会应健全保障大学生权益的制度，推动形成大学生勤工助学的机制定期举行一些短期招聘会，或者由高校建立与大公司的合作。要尽快建立起健康诚信的中介市场，充分发挥他们的桥梁作用。现在大学生打工在中介那里受骗的事情屡见不鲜，勤工助学中介市场也亟待规范。另外，雇主们要合理整顿自己的企业，给大学生们提供更多可以打工的岗位，积极吸纳有信心有干劲的大学生，虽说经验对于许多雇主们来说是不可或缺的东西，但是经验来源于实践，没有你们为大学生提供实践的渠道，又何来经验呢，所以请各方面都给予大学生更多的机会，让他们可以在打工这条道路上尽情的展现自我。

炎热的暑假，大学生们的打工进程也如火如荼，丝毫不亚于这骄阳似火的天气，新一代的大学生们正以打工这一途径来体验社会的奥妙，以他们独特的视角来理解社会和人生，也许在其中会有痛苦与挣扎，但是在取得丰硕成果的那一刻所享受的快乐绝不会亚于痛苦，也许大学生的假期打工真的是痛并快乐着吧！

大学生寒假打工心得体会篇四

为了提高自己的社会实践能力、减轻家里的负担、参加这样的实践、又能够锻炼自己。

这次社会实践、具体安排情况如下：

时间：

内容：

地点：

每天10点、到达地点之后、第一件事就是换好工作服、然后再自己的岗位上、向顾客推销自己的产品。由于是海苔、一般来说、都是小朋友比较喜欢吃的、所以我就缩小了自己的推销范围。把推销人群集中在小朋友和女生上。

来了来购物的人、就要面带微笑、很热情的和他们说“你好、欢迎品尝波力海苔！”然后送上食品。但是有时候、人们都是尝一下、然后又转身离去。如果我看到小朋友来了、就会上前去、很亲切的问小朋友“小朋友、要不要尝一下波力海苔啊？”然后、小朋友就会用他那纯真的声音回答我“要！”这是吸引小朋友的第一步、我已经做到了。然后第二步、就是给试吃品给小朋友吃、小朋友拿了样品吃了之后、会很高兴的点点头、“好吃！”然后、我就会借机说“好吃啊？那要不要妈妈卖一桶回去呢？”“要！”父母都是爱孩子的、见到孩子喜欢吃这种食品、就会很爽快的买一桶灌装的海苔回去、但也有父母、对这种食品部放心、于是我就会讲解“波力海苔是绿色食品、你看、这上面还有绿色食品的标志、并且由于它取材于海产品、是很有营养价值的、……”然后、他们听了就会把海苔买回去、不过、开始买的时候、不是买最大的灌装的、而是选择买小点的袋装的海苔。

有时候、遇到和我差不多大的女生、我也会上前推荐、她们会很乐意的品尝、尝了之后、发现很好吃、但是、看了一下价格、觉得太贵了。在这个时候、我就会向他们推荐小包装的海苔、即可以满足自己的要求、价钱又合适。而如果是家长觉得灌装的海苔贵了的话、这时候、我就会拿袋装的和灌装的价格进行比较、同样的重量、买灌装的要比买袋装的便宜大概10来块钱、在这个时候、家长们就会选择买灌装的。

这次实践的的目的是为了提高自己的社会交际能力、促销能力。

在促销的过程中、也遇到过难缠的顾客、在这种情况下、我

们要保持清醒的头脑、明白自己的目的是什么、目的就是为了把产品销售出去、所以、必须找到所有一切 对销售产品有利的因素、然后一一给顾客讲解、让顾客相信你、当然、在介绍的过程中、我们必须以诚待人、我们所说的、必须是事实。

比如、如果顾客对产品的安全有所顾忌、那么、就可以拿“绿色”来说服他们、如果顾客对产品的价格有要求、就可以和其他产品进行比较、或者和自己的其他包装进行比较、以此来说明、我们促销时商品时值得买的。

经过这次的社会实践、我学到了很多東西。

1、交际能力的增强。在商场、我遇到的不在仅仅是学生、而是各个阶段的人们、那么、就要我们用不同的方式去和他么交流。对待小朋友、亲切热情、像一个大姐姐一样的对待他们。对于和年龄差不多的人、就要多在他们的角度思考问题。对于年长的人、就要多在健康安全方面思考。

2、临时处理问题的能力得到了加强。如果顾客总是找茬、这个时候、就是看你临场应变能力了。在这个时候遇到这种问题、总比以后参加工作了遇到要好、经过几次的锻炼、自己的临场应变能力也逐渐的加强了。

3、锻炼了自己的毅力。每天虽然说是工作8个小时、但是、这8个小时、都是站着的、没有机会坐着、每天要坚持站8个小时、对于一个经常坐着的人来说、无疑是一个挑战、但是、我做到了!所以、很明显的提高了自己的毅力。

4、此次的社会实践、也有不足之处、比如、有时候、没有处理好和顾客的关系、导致产品没有促销出去。处理问题太过仓促、遇到问题、时间又很紧、这个时候处理的问题就有点仓促、所以、以后、应该先就考虑到 可能会发生的问题、考虑到了这一点、如真的遇到了这样的事情、那么、处理起来、

就会没那么仓促了、而是会处理得更加完美些。

5、明确了我的锻炼方向。以后要多学学人际交流方面的东西。多学学处理问题的方法。多学学怎么样去说服人。

大学生寒假打工心得体会篇五

系部名称：化学化工学院专业：化学工程与工艺

姓名：恽涛涛班级：化111学号□11080520xx

(1) 实践地点：常州市新北区西夏墅家客隆超市

(2) 实践时间□20xx-1-15——20xx-2-10

(3) 负责事务：货物搬运员及服务员

大学期间，社会实践活动是学生生活的重要组成部分，积极参加实践活动对于提高大学生的做事能力及道德品质有促进作用，同时让我们有更多机会接触了解社会，为我们今后步入社会大家庭奠定基础，拥有更多经验和技能，在以后的职业生涯中，我们会有一个明确的目标，从而更好适应社会生活。作为大学生，社会实践活动不仅是我们的任务，也是我们的责任，通过参加实践活动，我们会重新认识自己，从而激发自己的更多潜能。

经过一个多月的打工实践，我有很多感悟，通过亲身经历，作为一个社会小角色，我逐渐融入社会之中，对很多事物有了一定了解，总结这个寒假的打工经历，我得到几点体会及经验，当然，对于全面了解实践活动的实际意义，对于我们大学生有很大帮助，在超市的辛苦工作让我深有体会，我有了许多感悟，坚持、认真、责任是我们的态度，通过不断磨练，我有了教训及经验，这对于我今后的成长有很大积极作用。

责任心是一个员工必备的素质之一，对于每件小事，我们要有足够的耐心对待，只有高度认真才会有好业绩。当上司分配任务时，作为员工要拥有很高的热情和高度责任心才会圆满完成。对待顾客，我们要负责的告诉他们商品的信息。在平时的的工作中，我们要检查、摆放和保持货物整洁，对过期货物要及时检查出来，这也是对广大顾客的负责，。经过很长时间的的工作，我掌握了一些技巧和知识，这对我以后踏入社会有促进作用。

在这个岗位上长期工作，我们要有足够的耐心。枯燥乏味的工作考验着我们的耐心。当顾客询问基本信息时，我们要耐心地告诉他们情况，虽然有的顾客并不买东西，但我们仍然要告诉他们，为他们提供服务。面对超市空无一人的情况，我仍然要保持精神抖擞，坚持到底。另外，通过在超市的学习，我也体会到做生意的不容易，这也让我有很多感触。

不论我们做事还是做人，我们都要诚信，这是我们的成功条件之一。俗话说“诚招天下客，誉从信中来”优质的产品和服务才能诞生好的超市，作为经营者，一定要有好的职业操守，再加上诚信的员工，生意才会越来越好。再次，老板要会经营超市，有好的策略，才会赢得顾客的好评。

提前进入社会，了解社会，对社会有了好的了解，这避免我以后走弯路，当我遇到挫折时，我会有心理准备。其实，通过在外打工学习，我也接触了许多未知事物，亲身体会了经营者的艰辛与辛酸，同时也学习到了许多为人处世的方法，如宽宏大度，认真负责等。我不仅拓宽了视野，而且认识熟悉了许多新朋友，这使我的交际圈更大了，结识了许多朋友让我更全面了解社会。通过与各种人物的接触和交流，作为大学生，我感到很幸运，因为我有机会学习各种知识。

总之，在超市工作，我有了很大的收获，当然，我也有许多需要改进的地方，比如我要学会思考如何工作更有效率，如何友好地与顾客交流。社会实践活动让我有了前进的方向，

给我一次机会，我会利用它努力实现自己的目标。

这是一种磨练，对于学生来讲，实践的机会真的是很难得。在中国的教育里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生提供一个社会实践的平台。

本次到酒店参加社会实践的总共有三位同学，所学专业有建筑，监理，造价等。

实践的时间是从01月09日到02月08号为期一个月，实践的主题是“了解自己，了解社会”上班的主要日常工作有：刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。

(二)基本情况以及工作体会：

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。

先说说我在那里的工作情况吧：我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们没天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。

在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。

要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老

老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。

我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。

所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。

因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

(三) 实践感悟以及心得体会

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。现在举例如下：

一. 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。二. 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。

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。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. 在工作中要不断地丰富知识。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，头脑就要枯竭。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

(四) 本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。本人参加社会实践有着不畏困难的精神，敢于实践，对工作充满热情，细心真诚。

(五) 本次社会实践的问题和建议：

一. 在同一个地方的时间有点太长，社会实践不完全等于上班工作，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下实践岗位。

二. 因为我的专业是经济方面的，虽然不知道自己的建议到底对不对。但还是觉得如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得有意义。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。

而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。真希望以后能再有这样的机会，也希望以后会有更多的机会去参加这样的社会实践机会。

实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的铺垫，也为我的以后的学习三年中参与社会实践活动打下了坚实的基础。

我们说过，我们也努力过，因此在那段烈日与汗水的日子里，我们感到无悔，更感到骄傲。

大学生寒假打工心得体会篇六

对于大学生来说，寒暑假是一个非常好的实践机会，下面由小编为大家整理提高寒假酒店打工实践报告，一起来看看吧。

寒假的一个多月就这样匆匆结束了，第一次的社会实践，让整日呆在象牙塔中的我，尝到了社会生活的现实和不易。

或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获吧。

x月号就踏上去郑州的征途了。

一个人坐在大巴车上。

就这样隐隐约约就睡着了，再醒来是人以在郑州的南站天还下着大雪。

那时才凌晨4点多，借着灯光我又想起了家人，不免后悔自己的选择了，但既然到了这个份上那只有坚持下去的，不能让人笑话吧。

到了6、7左右我的同学坐车来接我。

因为当时的路面已经有很多的积雪，而且堵车也很厉害。怕我着急一个人竟跑着来了，见了之后我甚是感动。

早饭吃过接着就是我工作的开始，经理见了我之后：“说小伙子过年不回家出来锻炼锻炼自己，好样的。”我没说什么。第一天穿上工装你别看还真有些员工的样，经理让我当传菜的兼传单的了，也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以，如果前厅有客人点菜，然后把菜单带到后厨。想想是再简单不过的事情。

一天的工作基本是这样的：早上9点半到营业厅(吧台点到)，然后打扫卫生，开全体员工会，10点吃饭，再传菜到2点下班，下午4点赶到店里吃饭就可以，5点开始点名、做事，再传菜到10点下班。

忙时帮帮其他的人，事情单调而乏味，我却乐得可以能够不要与人大交道，这是有反我来的初衷的。

似乎我在这个范围的多是一些随和的人，我们专门跑菜，虽

然事情简单但人手少有时工作量大了也很紧张，与我在一起的是我同学的同学，后来我们也就成了好朋友。我们夹在后厨与前餐之间，也是厨师与服务员的桥梁。

渐渐地我步入了正轨，也慢慢的适应了我的本职工作，可时间过的很快，29天的实践工作即将结束，经理在我们走前告诉我们：“小伙子，社会是一个大舞台，我们这里只是他的一个角落，还有很多东西在你们大学里是学习不到的，有机会去其他的地方也锻炼一下，会对你们有很多的帮助。

一个人在他的学生时代最重要的是学习书本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用假期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。

赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会。也希望你们常到我们店里玩，当然你们还得以学习为主，大学里你们学习的东西很多，不要错过这个机会哦。祝你们学业有成。”

经理让我们留下了联系方式，说有机会我们可能要合作的。2月14号我的工作正式下岗了，因为我们要开学了。

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。尤其是在清扫客人走后的卫生，这时我才知道，不能留有任何的死角或者没有清理的汤、菜。

这让我学会不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是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。

人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

二、社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。

三、社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我在寒假的一些经历和感受，没有什么轰轰烈烈的惊险万分，但也不是平淡无味，至少给我的身心带来了深深的感受，对我以后的生活产生了很大的影响。

经过几天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。

在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。

最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让

自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。

由于考虑到自己各方面的实际情况(一没经验;二没学历;三时间有限)，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。

在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

20日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。虽然在电视上看过人家应聘，心里也作好了被打击的准备，可毕竟是第一次，站在应聘单位的门外还是紧张的打起了退膛鼓。

一直在一旁的父亲看出了我的心思，说道：“要不我去帮你问问，看看人家要不要人，你再进去。”

“不……不用了，我自己去问，不行我再换一家，你……你还是先回家吧。”我拒绝了父亲的“帮助”，因为我知道，从小到大我一直都生活在父母的扶助中，现在的我如果不迈出这独立的第一步，那么这次应聘将失去意义，即使得到这份工作，对我来说也没什么实质性的收获，因为我已输在了起跑线上。

半个多小时过后。

“成功了!”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我(怕我半路落跑)又是关心我(怕我遭受打击)，顿时体会了父亲的一片良苦用心。

在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。

这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”

想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室(包括卫生间)的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。

而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了？看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”

“啊!?”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。

尤其是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。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。

把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色？就是更细致的清洁！

从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。

看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，说句实话，在自己家里我还没这么勤快过呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。

大学生寒假打工心得体会篇七

今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，但是不是有人说诸葛亮出山前也没带过兵阿，的确是那样，我在面试的时候，我的主管问我，你会怎样服务你的顾客？你的有点是什么，我说我会用真诚和笑脸去为我的顾客服务，

但是我当时紧张的，没有一点笑脸阿，人家问我是不是把笑脸放家忘记带了，有问我你喜欢在怎样一家公司工作，我说我喜欢在一家有文化有灵魂用心向上的公司工作，人家就让我谈谈什么样的公司是有文化有灵魂，我有回答不上来了。我第一次答不上来，但是不等于我下次进公司回答不上来阿，这就是经验阿！

打过工，明白学生打工很不容易。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。今年寒假我来到一家公司打工，过年没回家。

每一天九点多去，工作到晚上，可累阿，感觉干客服也不容易阿！是深有体会呀！常言道打工不仅仅能够增加收入，减轻家里的负担，还能够透过打工锻炼自己，培养各方面的潜力。打工是人生历练的过程，是人生很有好处的经历。边学习边打工，收获肯定会比在校园里一味读书多得多。但是说好听的谁都会阿，真正体会下就明白钱难挣，屎难吃了！

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”那只是古代读书人的完美意愿，它已经不贴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，他们期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，一向是“仁者见仁，智者见智”，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的人生模式，我们有理由走自己选取的人生路，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。提醒一点阿，常在河边走，没有不湿鞋的，我有同学就被传销骗走。同学和同学之间给人的感觉也是高深莫测，深不见底阿。

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们就应有这样的胸襟：不以成败论英雄，不必须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。哈哈大话谁都会说，在外面受苦的同胞们，乐观点吧，我们不可能一辈子被人低头看吧，相信自己阳光总在风雨后！

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！

风雨，怎见彩虹，没有人能轻简单松成功□xx也说了大不了我们重头再来。

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，锻炼和提高自己的潜力，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校园是一个小社会，但校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归持续着学生身份。例如，老师让我给他帮个忙我如果厌恶这个老师我就不去，但是走进企业，那就不一样阿，明明白是欺负你，但是你还的干阿，不干你没工作，或者你被解雇，道理就这么简单，在这个弱肉强食的社会，你没实力你就是羊。人家就是狼阿！那里没有谁去同情谁！

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，必须要心平气和，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理解他们的批评。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，这才是我所就应做的。只有吃的苦中苦，方能成为人上人。

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。但是如果你只问耕耘不问收获，那么你必须会交得到很多朋友。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，要明白给予比获得更令人开心。不论做是事情，都务必有主动性和用心性，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。

应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生就应转变观念，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潜力。

招聘单位越来越看重大学生的实践和动手潜力以及与他人的交际潜力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就就应把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后能够尽快走上轨道。

这就是我寒假没回家过年的收获，有时想想也没什么大不了的。这次让我对以后的暴风雨产生了更大的抗体。我相信自己！

大学生寒假打工心得体会篇八

(1) 实践地点：常州市新北区西夏墅家客隆超市

(2) 实践时间□20xx-1-15——20xx-2-10

(3) 负责事务：货物搬运员及服务员

大学期间，社会实践活动是学生生活的重要组成部分，积极参加实践活动对于提高大学生的做事能力及道德品质有促进作用，同时让我们有更多机会接触了解社会，为我们今后步入社会大家庭奠定基础，拥有更多经验和技能，在以后的职

业生涯中，我们会有一个明确的目标，从而更好适应社会生活。作为大学生，社会实践活动不仅是我们的任务，也是我们的责任，通过参加实践活动，我们会重新认识自己，从而激发自己的更多潜能。

责任心是一个员工必备的素质之一，对于每件小事，我们要有足够的耐心对待，只有高度认真才会有好业绩。当上司分配任务时，作为员工要拥有很高的热情和高度的责任心才会圆满完成。对待顾客，我们要负责的告诉他们商品的信息。在平时的工作中，我们要检查、摆放和保持货物整洁，对过期货物要及时检查出来，这也是对广大顾客的负责，。经过很长时间的的工作，我掌握了一些技巧和知识，这对我以后踏入社会有促进作用。

不论我们做事还是做人，我们都要诚信，这是我们的成功条件之一。俗话说“诚招天下客，誉从信中来”优质的产品和服务才能诞生好的超市，作为经营者，一定要有好的职业操守，再加上诚信的员工，生意才会越来越好。再次，老板要会经营超市，有好的策略，才会赢得顾客的好评。

总之，在超市工作，我有了很大的收获，当然，我也有许多需要改进的地方，比如我要学会思考如何工作更有效率，如何友好地与顾客交流。社会实践活动让我有了前进的方向，给我一次机会，我会利用它努力实现自己的目标。

大学生寒假打工心得体会篇九

2019年1月底，我在自己的县里--**区，进行了一次关于本市的社会实践。对于一直在外上学的我来说，是一次难得的经历。

**区位于山西省忻州市中北部，是古时兵家必争之地。我印象中的，固然有“晋北锁钥”之称，可是发展却极其落后，

单从破旧的街道与脏乱的秩序上就可见一斑，就说“晋北锁钥”这个牌子的悬挂地——北城门楼吧，虽然我很少从这里路过，可印象中店商小贩横七竖八，本就街狭路窄的小巷更显拥堵不堪，垃圾遍地污水横行，简直如入鲍鱼之肆；可是这次回来，街上的情形却大有改观，翻天覆地来说亦不为过。

首先是有序的道路和整齐的房屋。**区从前年起就下大力整治老城区建设，包括北城楼在内的几个老城区皆修缮一新，街道被扩宽，沿街的商铺民宅皆以滴水飞檐修葺，道路两旁装上古色古香的路灯，走在街上还真有点“梦回唐汉”的感觉，三年未见，我竟还真有点不认识了，关键是与之毗邻的地标性建筑北城门楼广场也修建起来，水池喷泉有模有样，亭台座椅一应俱全，广场正前方还置放了一块二人摔跤的石像雕塑——忻州自古就有摔跤之乡的美誉，石像两侧的空地上，几位建筑工人正紧张有序的扎花绑灯——春节快要到了，看来这城楼还要热闹一番呢。

其次便是忻州的重头戏，也是近几年忻州变化最为显著的地方——忻州市7451重点工程了。2019年，市委、市政府全面启动忻州市中心城区“七路、四桥、五馆、一院”重点工程建设，简称“7451”工程。“七路”即中心城区规划区域新建七条主干道，形成四横、三纵干道网。四横：云中河北路（云北街）、云中河南路（云南街）、北环街、城北街；三纵：芦芽山路、傅山路、云中山北路，另外还有和平街西拓及元遗山路北拓；“四桥”，即在新修的路上架设四座风格各异、独具特色的桥，包括芦芽山路桥，傅山路桥，云中山路桥、七一路桥；“五馆一院”，则是为了全面提高城市文化魅力而打造的“艺术馆、科技馆、图书馆、博物馆、体育馆和歌舞剧院”。

走在新修的大路上，双向十车道，放眼过去，也觉天高地阔，心情舒朗——当然，道路两旁还是推平的黄土，不过这就更显现代化的雄壮与气魄。从雁门大道（也即云中山路）一路往北，就来到了雁门桥（也即云中山路桥），雁门桥将雁门关古城墙的记忆与符号融入此桥的设计，桥头堡以雁门关长城烽火台

为原型，栏杆设计上也沿袭了城墙的造型。主墩处设有便于洪水通过的拱洞，形同古城墙上的拱门，忻州悠久的历史就仿佛飘荡在桥的四周；沿傅山路一路向西，就看到傅山路桥，它以“鲲鹏展翅、忻州腾飞”为设计构思，现代风格的拱桥，拱肋如振翅腾飞的羽翼。交错的圆弧优雅大气，富有动感。外倾的主拱和内倾的副拱，丰富了桥面空间，空间变化的拱肋动感十足，简洁大气，表现出极强的现代气息，无论从何角度看去都似展翅的鲲鹏，大概寓意着忻州在发展的道路上越飞越高吧；芦芽山路桥的设计理念则是忻城古韵，仿佛是唐代古建，将精美繁复的木构件应用到桥梁上，在桥上形成亭台与楼阁，突出了忻州悠远的文化传承。借鉴忻州特有的古建形式来表现忻州悠久的历史，融合山西古建元素，建筑感强，与周围人文环境协调，突出了其古典气质。

第三便是通过对南云中河的景观重塑了。云中河景观带设计了康体湿地段、行政中心段、宜居滨水段等三大功能区，依托场地本身及周边的自然山水及景观资源，借“山”、理“水”、荣“城”、育“林”，因地制宜，架构起“山、水、城、林、”的点线面有机整体、实现城市与滨水区的综合衔接。从打造芦芽山路桥、傅山路桥、七一路桥和云中山路桥四大地标性桥头景观，分别体现了植物景观游赏、城市形象展示及观演集会、文体休闲三大功能特征，真不愧是展现生态保育、创造区域生态价值的康体湿地段，树立城市门户、塑造城市形象的行政中心段，体现文体休闲、提升市民生活品质的宜居滨水段。

大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。尤其是对于我们军校学员来说，通过参加社会实践活动，我们在校的观念得到更新，眼界得到了开阔，吸收了新的思想与知识。小半个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感

情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们军校学员的成材之路与肩负的历史使命。忻州在党的坚强正确领导下，一步步走向了繁荣、走向了富强，以小见大，我们有理由相信，我们的国家也一定能够实现民族复兴的伟大中国梦，更加富强、更加文明、更加民主、更加和谐！社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，我将不懈奋斗，投身到伟大的强军实践中去，矢志强军梦想，争做红色传人！

大学生寒假打工心得体会篇十

本次我进行实践活动的单位是本地某超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的`实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具体的情况，包括工作人员的概况，个人简历工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首

先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1. 服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝
3. 不可监守自盗，违者重罚
4. 应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金
5. 超市内保持清洁，禁止抽烟明火

大学生寒假打工心得体会篇十一

寒假到来了，这个作为我大学里第一个长假的寒假，为了不让我的寒假就这样无所事事的度过，于是早在期末考还未结束之前就计划要出去打工，以此来让我的寒假生活更加丰富多彩，更加与众不同。我想，现在的打工是对我们来说是一种磨练。它能让我们提前体会社会上的一些事物，让自己匮乏的人生经历更加丰富，让自己以后能更快更好地适应这个社会。在学校里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加社会实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生布置这样一个作业，社会给我们提供一个社会社会实践的平台。所以，有这样一个锻炼自己的机会真是很难得的。由于我们药学专业所从事的工作一般不会招收我们这样的短期工，所以这次工作虽然与我们所学专业没有太多相关关系，却一样让我学到了很多东西。

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善。社会实践的主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。先说说我在那里的工作情况吧：第一天进去做事时感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。每天8点半上班，一直到晚上9点半。刚进来什么也不懂，阿姨就叫了一个老生来教我们。第一天只是试工，大家都在努力的学习，虽然说

有点累，但我们每个同学都很积极、很投入，都感到很乐意，因为这毕竟是我们本次社会社会实践的第一步嘛。所以在那一天的时间里，虽然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的。我们每天需要做的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜，而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候，你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作了才发现酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。

我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，几天后老师就说我们已经做得不错了，可以自己招呼客人了呢。从客人进到酒店，到客人拍拍肚皮走出酒店，能让客人脸上一直挂着满意的笑容，老板娘还一度夸我们大学生做起工作来就是不一样呢。这份工作给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

就这样，我顺利地完成了一个月的打工，还拿到了靠自己的双手得到的第一份薪水。在社会实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一、本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二、缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在社会实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。本人参加社会社会实践有着不畏困难的精神，敢于社会实践，对工作充满热情，细心真诚。

通过参加社会社会实践，我认识到，在生活中吸取周围人的经验和阅历，掌握一些社会礼仪的技巧是极为必要的。充分发扬本人自身的优点，取长补短，总结经验，吸取教训，使自己对将来充满信心，也为以后真正融入社会奠定坚实的基础也想到了一些解决上述问题的方法及策略如下：

第一、在同一个地方的时间有点太长，社会社会实践不完全等于上班工作，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下社会实践岗位。

第二、因为我是学药学专业的，不太懂这方面的专业理论，也不知道自己的建议到底对不对，但还是觉得如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

最后、很高兴能有这个社会实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得有意义。在今后我要参加更多的社会社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在社会实践中好好利用知识进行运作。真希望以后能再有这样的机会，也希望我们学校以后能有更多的同学有机会去参加这样的社会社会实践吧。

我以“增加社会经验，提高社会实践能力”为宗旨，利用假

期参加这次有意义的社会社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会社会实践中检验自我。这次的社会社会实践收获不少。现在举例如下：

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的社会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。以前社会实践的机会不多，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。

二、在社会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。

三、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。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。”

此次社会社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次社会实践体会最深的一份心得。社会实践活动的成功，为我们下一次社会实践做了较好的铺垫，打下了坚实的基础。

这些日子，我们说过，我们也努力过，因此在这段日子里，我们感到无悔，更感到骄傲。

大学生寒假打工心得体会篇十二

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人很不好相处，面对这样的顾客刚开始不知道怎样应付，于是关系弄的很僵，直到叔叔的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批，同时也告诉我一些与人沟通的技巧以及随时应对问题的方法，顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响到顾客对我们产品的信任度，就和在公司里是一样的，员工的工作态度直接影响公司的形象，所以学会忍耐也是必不可少的，在这里我学会了随时应变的技巧，以后的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心理素质，被人挤兑就彷徨不知所措的人将会被社会打击。

转眼一个多月的假期结束了，在不长的假期里，我们除了感受新年的欢乐气息和烟花爆竹的缤纷之外，年前的打工经历使我印象深刻，面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，让我觉得作为大学生的自己应该转变观念，从简单的假期打工作为一种挣钱、打发时间或积累社会经验的一种手段，转化为借次机会培养自己的创业意识，提高自我社会实践能力。

新年的前几天，我帮叔叔在大街上卖年货，在这之中我不仅学到主动和来往的过路人搭话，寻求买者的需要，同时还需要用语言的表达。起初羞涩的我不习惯于当街叫卖，觉得脸好烫不敢见人，尤其是和自己熟悉的人。但是经过一天的锻炼慢慢的适应了这样的卖货方式。从羞涩我慢慢的变为主动，由主动变为吸引买者引发很多买者的围观和购买。好长的一天中与过去了，除了感觉累，就是累了。真让我感觉百无一用是秀才。

经过短暂的做生意实践我学到了很多。短暂之中让我体会到了做生意的不易，了解到父母的辛苦，明白原来自己还是个

不懂事的孩子一直在象牙塔中不曾了解社会。但是从短暂之中也学会到了做事不仅要善于动脑而且要善于动嘴，沟通也是一门很深的学问，在良好的人际关系之上离不开语言的交流与沟通。并且适时的进行社会实践活动，培养自己的综合素质、提高自己各方面能力从而与时俱进作为一个合格的社会人才。

吃得苦中苦，方为人上人！人，总是在经历中学会长大，有圣人说：最耐不住寂寞的人才最寂寞。我很遗憾，寒假没有去做与自己专业有关的工作，而是去做了一个街头买卖人，它就像一份检测试卷，在考我的站力，耐不耐得住辛苦劳累；在考我的耐性，对时间的耐性，对顾客的耐性，对工作的耐性；在天复一天的时间中驱走烦躁，留给顾客的永远都是更多的耐性；它在考验我笑容的灿烂程度和持久度；在考验我为人处世的分值，这次的实践虽然不是我的专业，但我从中学到了很多对以后工作有用的东西，比如心理素质的培养，耐力的考验，这些都是对以后工作有用的东西。

我要铭记这次实践的感悟，记住工作要遵循的五大原则：

一、真诚是你绝对不可以忽略真诚的力量。

三、激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美的火花。

二、沟通，要在实践过程中，多和长辈沟通，加深彼此的了解。

四、主动出击，当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。

五、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好的习惯。

整个的实践过程紧张而愉快，我的工作态度和成效也得到了叔叔的称赞，作为我踏入社会之前的实践，这次的实践给予了我很多，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，争取在以后的实践中更好的运用所学的知识，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。