

2023年大学生寒假社会实践报告(汇总6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生寒假社会实践报告篇一

放假前就已经决定在大一的寒假期间去打工，希望以这种方式来充实自己，挣些钱来供给下学期的生活费用，因为自己的确不小了，为家里减轻负担已经不该再是空谈。一月十五号我们正式放假，为赶十七号凌晨火车十六号晚上我和同寝的一位同学前往火车站。

十八号早上四点多我们随同其他伙伴在中介的带领下来到江苏吴江一家名为亚旭的电子厂，经介绍得知是华硕旗下一厂。签过劳动合同以后我们于第二天正式上班。

三十五天来，我收益匪浅，总结下来以下几点：

没有毅力终究一事无成。阴差阳错，我们这些大学生全被安排成了夜班流水线操作员，记得第一天夜班下来除了车间的一刹那，身后有两个女生小声啜泣说太难受了受不了，的确，第一天下来心力交瘁真的很难过，但是理智告诉我，这才是刚开始，难关还在后头。慢慢地感觉到困苦是可以战胜的，挣多少钱无所谓，意志力得到锻炼是钱所买不到的。

学会自强，装可怜没人同情反而让人看不起。由于我工作的那条线人员较多我去的又晚，我就成了没有固定工作的员工，流水线需要我就去支援。刚开始手生难免会出错，所以经常受批评，委屈便会油然而生，但是受到的不是同情而是更大

的劳动量。渐渐地一条线上的活都干过来了一遍，还去仓库送过货、扫过垃圾等。尊严是自己争取的，实力是自己磨练的结果。

搞好人际关系有利于成功。寒假工大多是大二大三的学生，日夜的接触发现他们并不像想象的那么神秘和高大，反而很平易近人，慢慢地熟悉了发现和他们交朋真的很不错，长见识，知礼仪。发现我们二线的员工真的很不错，更重要的是组长，一个还没有我们大的女孩，将然还是我的同县老乡，所以有了融洽的环境，我们线上每天的产量始终很好，组长过节时也会给我们买糖吃，工资卡问题，离职问题都会帮我们解决。

不要自大，生活处处皆高手。也许很多同学都会感觉自己是大大学生了很骄傲，那么你错了，就我线上而言，几乎都是本科生，有些大三学生信心十足准备考研，有外语专业的精通几国的语言，看来自己真的不堪一提，值得学习的东西恐怕一辈子都学不完。

做事要用心，要学会灵活，把握机会。车间里面工作很多时候需要见机行事，灵活变通。像夜班时领导比较少管理相对松一些但不代表没人管一样，适当休息容许，投机取巧只能自食其果。

学问不代表一切。时间不长就发现管理我们几千名大学生的大部分都是些初中、小学毕业的“流氓级”的领导，脏话连篇，素质低下，所以现实真的给了我们一个很好的警告：大学生真的不算什么。

友谊可以不分级别、地区、来源。说实话，这些天打工下来陪伴我们最多的是从未谋面的陌生人，对我，日夜陪伴的是曾经同班三年的同学的同学，相处下来感觉真的很不错，希望能保持下去。

甘于寂寞才能成长。记得过年那几天是我最孤独的时候，除夕夜，同伴有的去了南京访亲，有的去了网吧包夜，而我一个人躺在空荡的房间，灯亮了一夜，玩手机感觉没意思，睡觉不是时候，真不知道自己怎样熬过来的。打了几个长途电话作为拜年礼仪，感觉真不是滋味，但需要成长的人，寂寞是好的伙伴。

总之，这场实践旅途画上了句号，如今我又回到了大学校园，但这段经历终生难忘，收获今生用之不尽，也许这并不比两三千元的工资显得薄弱。

社会实践相关

大学生寒假社会实践报告篇二

年级_____ 班级：_____ 姓名：_____ 学号：_____

实践单位□ xxxx有限公司

实践时间□ 20xx年一月一日 至 20xx年一月一日 共 一天 一、
实践目的：介绍实践的目的，意义， 实践单位或部门的概况及发展情况， 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式，不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况，包括时间，内容，地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调，在完整介绍实践内容基础上，对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍，其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求，重点介绍对实践中发现的问题的分析，思考，提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据，有参考文献，并在正文后附录。

分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一，包括所提出的对策建议，是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践总结或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价，着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题，逐一汇报。总结或体会的最后部分，应针对实践中发现的自身不足之处，简要地提出今后学习，锻炼的努力方向。

五、正文字体：宋体小四号字。

大学生寒假社会实践报告篇三

xx年2月10日—2月14日

第一、丰富假期生活；

第二、锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；

第三、了解基层劳动人民的工作情况，体会劳动人民工作的不容易。

在我的这次“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。

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。

做苦工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是做苦工生活的全部吧。我不知道多少做苦工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的做苦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，五天的实践生活，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。社会实践虽然只有短短的几天但是在这段时间里，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，更能认识到父母为我们付出之多，更让我坚定了好好学习来报答他们的信念。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 and 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，不要简单地把暑期做苦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。

在这次假期的工作中，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。这次的做苦工是一个开始，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。

大学生寒假社会实践报告篇四

“晨曦计划”是由宁夏大学举办的扶贫助学项目，而作为“晨曦计划”的志愿者，作为资助人与被资助人沟通的纽带，我的工作就是利用假期做好贫困学生的回访推荐工作，及时准确的将社会之爱传递到贫困学生及其家庭。帮助贫困学生顺利完成他们的学业，将来成为一名社会有用之人。

我今年寒假的任务就是对我的家乡泾源县各乡村的学生进行回访调查，发放资助款并推荐新的需要资助的学生。而负责这个工作的志愿者包括我在内共有三人，回访学生有8人，推荐学生20人。这些工作听起来很简单，可要真正实行起来，就会发现没想象中的那么简单。

首先，我和一名志愿者用“晨曦计划”的资助款总共1400元去给被资助的学生买他们所需要的东西，由于每个学生资助钱数，年级，家庭状况不同，所需的学习用具也不同，又规定不能全部给钱，所以我们只能一大早约好一起在泾源县城买东西，即便是买东西，感觉都很麻烦，还要根据每个学生的需要来买。我们经过商议之后，决定了要买的东西，然后就开始行动了，整整转了一天的时间，才把东西买齐。我们给每个同学都买了一个新书包，买了笔记本；还有一些初中生，帮他们买了复读机以便他们能更好的学习英语；还有一些家庭条件比较困难的同学，我们直接给了他们现金让他们可以买些需要的东西。

最后，我的工作则是去这些被资助的学生的学校去盖章，是我们的工作得到学校的肯定……

这次的实践活动，虽然只有短短的几天时间，但我却学到了很多，从我接触的这些学生，家长身上学到了很多生活的道理，做人的道理，这些只有你亲身感受了，你才能体会到。

同时要善于和别人沟通，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，这样才能提高你的团队意识。

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。而且在工作上还要有自信。

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。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

大学生寒假社会实践报告篇五

为响应我院举办安徽工程大学第x届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以“创新”为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡一无为县，实践场所就设在无为最核心的地区一无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。

对于此次实践有几大问题需要解决。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对四项问题的具体解决方法：

（一）销售内容；为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的

“创新”主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

（二）销售地点；所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功少不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段一无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

（三）销售时间；就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

（四）销售策略；对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我

相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。

随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注“管理无缺陷”原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

（一）天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，“天时，地利，人和”这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最

低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定最好的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

（二）价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。

因此我将产品价格定在8元每个（小板），价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取“多买多惠”的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

（三）展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。

（一）此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。

除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

（二）迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

大学生寒假社会实践报告篇六

寒假如期而至，这个寒假时我大学生活的第二个寒假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近电脑配件柜台帮忙卖货。这是我第一次经历社会实践。对于一个学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过,亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

学校是一个小社会，步入高中就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻

炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现高中生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

本以为在这里打工是一件很容易的事情，但凡事想时容易，做时难。让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在帮顾客拿货时，不小心摔坏了一个耳机，我当时吓的不得了，刚好被领班发现。我什么也没有说，只是让我交120元的罚金。我心想怎么会是这样啊！刚来钱还没有挣到反而被罚了，心里很是不情愿，可是事实就摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓得我说不出话来，脸都通红，他们告诉我：“在工作中时容不得半点马虎的，在开始讲的很清楚，出现其他的事个人负责。”我也没办法狡辩，这确实也是由于我的不认真造成的，没办法，就交了120元罚款。哎！我想这是第一次做着工作了，也算120元买个教训吧！可是我的心里久久不能平静，总以为这些错不应该发生在我身上，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是“一屋不扫何以扫天下”的道理，我们都懂，我想万事开头难吗？在接下来的工作中我会认真。

由此我明白了一个事情在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的`社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“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。”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，头脑就要枯竭。

除此之外，我还学到很多东西，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。

20天的打工体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验让我懂

得了很多，心中也有了万分的欣喜和快乐，真是一份更与一份收获，不经历风雨怎能见彩虹。

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短：启动正常，2短：非致命错误，1长1短：显示错误，1长2短：键盘错误；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cih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。

虽然知哦与短短的二十五天，可是就在这20天里我认识了宾馆的很多工人员，结识了社会上形形色色的人，学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心服务每一位顾客。现在自己还是一名大学生，都说大学是半个社会，可是我认为截然不同，社会上的人不会像老师那样给我们讲解，他们的言辞很锋利，直戳到我们的心里。但是为了挣钱我们只有忍耐了。20天结束了。我拿到了九百多元的工资，钱是不多可是我了在心里，因为我学到了书本上没有的知识，增加了我的个人阅历。我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，他也会时刻的鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。