# 个人实践合同通用

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-03-08

*个人实践合同通用一就这样和同学几个一块来到了一家电子厂，听着那招工条件还不错嘛。人家是当一天和尚撞一天钟，我这吧也不错干一个小时给一小时的的薪水。俗话说，在其位谋其政，我呢当然要好好干活的。初进车间，那叫一个兴奋。每个人都忙忙碌碌的，定睛一...*

**个人实践合同通用一**

就这样和同学几个一块来到了一家电子厂，听着那招工条件还不错嘛。人家是当一天和尚撞一天钟，我这吧也不错干一个小时给一小时的的薪水。俗话说，在其位谋其政，我呢当然要好好干活的。初进车间，那叫一个兴奋。每个人都忙忙碌碌的，定睛一看哈哈，还有什么难得不就是这活吗，一点技术含量都没有啊。当把活接到自己手中时，不由得颤了一下，担子也不由得重了一些，毕竟责任心咱还是有的。

体验一：实践出真知，细心耐考验。

刚来厂里，最容易犯的错误出来了，眼高手低，自以为什么活都可以干。实际上自己在学校学的那点本事真是了了。说句实在话，都是些纸上谈兵的空头支票，可以说没任何实际的作用，真要把理论用到实践中去，那可叫一个难字。不说别的，就是最简单的道理细心。

这个细心可是妇孺皆知的小事吧，做事要细心。可就是到时马马虎虎把戏新抛到脑后。其实，就大事、麻烦事也难不住一个细字。只要细心，就没有办不成的事。同样，在这电子厂细心则更是优秀职工的好宝贝。一件电子产品从初级加工到最后检查合格出厂就没有细心干不成的活。只要细心去做就基本没有不良品，当然产品的不良率自然就低了，厂里的效益也就自然而然的好了。那职工的福利也就不差了。

其实，要培养能力，单靠做题是训练不出来的，比如分析问题解决问题的能力、与人交往的能力、克服挫折的能力，就需要在社会实践中去磨练。比如，在职业探索的过程中，要求我们去采访正在从事着自己的理想职业的那些人，了解这项工作具体是做什么的?这项工作需要什么样的知识和技能?需要学什么专业?需要通过什么样的培训?薪水如何?有何发展空间?等等。我们要联系到这样的职业人士，就得先分析，到哪里去找这些职业人士?我怎么找到他们的联系方式?我要怎么给他们交流才能得到我想要的信息?在与别人联系的过程中也许会碰壁，如果碰壁了，怎么办?要继续采取什么样的办法，才能最终达到自己的目的?在这个过程中，我们的适应社会的能力得到了很好的磨练，他会在这个过程中慢慢学会如何更好的与人沟通，如何采取不同的方法达到自己的目的，遇到困难应该如何想方设法去解决?如果经过长期这样的训练，我们还愁我们高分低能吗?

体验二：老板永远是对的。

出来打工呢，不为别的，说什么收获经验、磨练自己这些都是客套话。其实最主要的还是希望自己有一个客观的收入，其次才捎带着那些意外的惊喜比如说自己有经验啦、自己比以前能力有所长进等等。正所谓“两手抓，两手都要硬”。收入、经验两不误。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。

怎么说寒窗苦读十几载，这书不能白读呀，要让所读的书用的恰到好处。平时再怎么不积累修养在还是应该有一点的。所以，寄人篱下就不能有什么特别的幻想，老板永远是对的。对于老板的命令就应该服从坚决服从，对于老板所吩咐的一定要做而且还要做好。再怎么抱怨厂子，毕竟这也不是咱家热炕头呀。所以咱打工仔就要唯老板是从了。但是这也是在不损害我们自身利益的前提下的。扣工资罚薪水那是不能的。我们可以知错就改，平白无故的克扣那我们岂不是白干吗?对于这种活，我们干着没劲。

体验三：做人就要诚实守信

这真是意料中的意外收获了，虽然早就深知为人就要诚实守信，然而想想在尔虞我诈诚信迅速消失又显现的社会，不能不让人难过。现在想来真是多虑了，一个失去诚信的人最终将失去一切，之所以现在逍遥自在，只不过是雾遮住了部分人的双眸，至于痛苦只是一个时间的问题罢了。所以，诚实守信此乃为人处世长久之正道也。

古人云，与朋友交，言而有信。在家靠父母出门靠朋友。诚信之交才有善。有道是君子一言驷马难追，说出来的话是要负责任的，所以出门在外要诚实守信。否则，说了一个谎，就要用另一个荒来圆前一个。这样一来积少成多，最后可想而知。与个人相比，企业也是这样，一个成功的企业家就要履行自己的诺言。与其说诚实守信是企业成功的基石不如说言而无信是埋葬企业的沙漠。

体验四：责任

这是我感受最深的一点，就是无论你在哪里，无论你做什么事情，都要主动承担起自己肩上的一份责任。这是我认为最重要的一点。要有责任心，顾炎武云“天下兴亡，匹夫有责”。同样在企业中也是。我打工不长，区区一个月的时间，责任却深深的印在了心头。不要以为事业不是自己的就不用操那份闲心，事业不分你我，要不就不做做就必须尽全力做好。当老板给你命令时，你可以直接说，这项任务有什么困难我完成不了。

有句老话说是既来之则安之。既然选择了假期打工，就要踏踏实实的给自己一个交代。正如前面所说要两手抓两手都要硬。薪水经验一个也不能少，这就要挺起脊梁承担起自己的一份责任。与此同时，有责任不仅仅是那种当一天和尚撞一天钟，得过且过。其实，每个人都应该主动的去承担属于自己的那份责任，实实在在的理解好责任的概念。

什么是责任?责任是分内应做的事情。也就是承担应当承担的任务，完成应当完成的使命，做好应当做好的工作。

责任是和谐社会的“生态链”，每个人都是这个“生态链”上的重要一环。只有大家都重视依法行使民主权利、增强遵纪守法的观念，才有整个社会的民主法治;只有大家都把公平正义作为自己追求的价值取向和秉持的基本准则，才有整个社会的公平正义;只有大家都诚实守信、融洽相处，才有整个社会的诚信友爱;只有大家都激发创造活力、焕发蓬勃生机，才有整个社会的充满活力;只有大家都珍惜团结稳定，通过正常渠道表达合理诉求、通过合法手段维护自身权益，才有整个社会的安定有序;只有大家都从自己做起、从细节做起，节约每一度电、每一滴水、每一张纸、每一粒粮，为建设资源节约型社会和环境友好型社会尽责出力，才有人与自然的和谐相处。

自己的每一件小事都会是以后道路上的基石，积累小事的经验就是为了完成做大事的准备。建城，非一日之功;冰冻三尺，非一日之寒。只有全心全力的去做才会有有意义的收获。正如许三多所说人要有意义的活，有意义的活就是要做许多有意义的事。

总之，漫漫长假也算没有白过，果实在流汗最多的地方丰收，没有一定的付出，回报也是寥寥无几。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，三十天的打工生活，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。

**个人实践合同通用二**

今年暑假我一直在参加社会实践中，直到现在暑假结束，我才回到了校园，回顾自己这么长时间的实践，实践对象只是一名初二学生的时候，自己还是感受到了一丝的苦笑。不过自己的实践成果还是不错的，自己的实践结果还是不错的。今年暑假的家教只是针对一个学生，我自己感受到了其中的乐趣，也是锻炼了自己，以后的道路怎么走，我还要继续不断的努力。

一、实践对象

中学一名初二年级学生。

二、实践目的

对该生初二年级上学期所学知识先作一下检测，了解她掌握的情况，辅导完成暑假作业并使其对七下的知识作比较充分的了解。

三、实践过程

由于我以前在每周末会抽出一些时间帮她检查作业并巩固一下以前所学内容，所以我对她的情况比较了解：该生只有11岁，在班里是年龄最小的，很聪明，基础打得比较扎实，学习能力比较强，但她毕竟还比较小，学习的自主性比较差，自己不能合理地安排每天的学习和娱乐。学习中还存在其它问题，比如不愿意做复杂的计算题，特别难的题不愿意动脑子，学习时喜欢谈条件，而且不能坚持下去。另外她还比较爱玩电脑游戏。因此在整个过程的前两三天里，我并未贸然进行实质性的教学活动。针对上述情况，我为该生制定了一个“端正态度，循序渐进，劳逸结合”的学习辅导计划：

“端正态度”

我很清楚作为一个学生，要想学习成绩好，最重要的不是要多聪明，而是要学习自主性强。一个学生只有做到自觉，才能控制自己，养成良好的学习习惯，不让父母操心。虽然她还小，但我觉得应该从小培养这种好习惯。第一节课我给她好好地上了一堂思想政治课，结合我十多年的学习体会和经验，给她讲了讲学习的目的及正确的学习方法，还教育她为什么要养成良好的学习习惯，她认真地听着，时不时地问我很多为什么。我是把她当我的亲妹妹一样看的，自然我不是以一种老师的口吻和她讲的，应该说是在尽一个兄长的责任。正所谓“磨刀不误砍柴功”，根据后来的听课情况来看，第一个阶段所做的努力还是很有效果的。最起码给她讲题目时感觉比以前听讲要认真多了。

“循序渐进”

正式开始补课开始了，首先我看了看她的期末试卷，语文：101，数学：118，英语：108，还不错，为了进一步检查一下她的基础，我又给她找了一套难度适中的题目让她练练，结果也考得很不错，这样我就心里有数了。七上的内容不用复习了，做做暑假作业练习一下就行了。

白天上午给她补习七下的内容，只有数学和英语两门。就数学而言，感觉她基础不错，可以培养她的自学能力，对于每节内容，可让她先精读课文，边看例题边试做习题，把有疑问的任何一个地方做上记号，待她把每一节内容看完后我再给她详细解答。等她把书上的内容弄懂后再安排她做辅导书上的习题。但慢慢地她就有些耐不住性子了，说书上的内容很简单，例题和课后习题都不用做，我反复的给她讲为什么要看书上的例题和习题，告诉她这些题目是经过专家精挑细选以后留下的精华，把这些弄懂后，其他题也不用怕了，而且这些题在考试时出现的频率也比较高。

无论我多么的苦口婆心，费了那么多口舌后，她还是不到黄河心不死，看来没别的法子了，就依她的试试吧，等她吃到苦头后就自然会明白的。这样她看完书后就直接做辅导书上的题目，我在一边看着，很明显，做题速度慢了很多。做完后一检查，基本上还是对的，但正确率没以前高。就这样一个单元好不容易弄完了，最后得来一个单元检测。她看着卷子，终于服输了，“哥哥，咱别考了，前面学的我又不会了。”看着她那副样子，我问她现在明白了我的良苦用心了吧，她惭愧地点了点头。后来我又只好把这单元给她重新上了一遍。给她上几何部分时比我预想的要轻松，她的悟性很高，不用像老师给我们上课时要用一个个的模型，很多知识她一看书就能理解，不过对于比较难理解的习题，我还是教她用纸张叠了模型来帮助理解。

辅导英语时，由于没有借到七下的英语课本，我只好买了一本《教材完全解读》，那上面有教材里的课文。她从小学三年级就开始学习英语，现在七年级学的内容差不多有一半她们都学过，因此前面几个单元我给她上的稍快点。我先让她把每个单元的课文认真看一下，再读一遍给我听听，帮她把不正确的发音纠正。再让她认真看书上的知识讲解部分，把不懂的地方圈出来，遇到不认识的单词要勤查词典。

最后则是我来帮她梳理书上的知识点，告诉她哪些是应该重点掌握的，并给她解答所有的疑问，另外讲课文时我还给她补充了很多新单词、短语和课外知识。每天早上7：00-8：00这段时间我规定她必须认真读背单词和课文，每篇课文都要在我这儿背的滚瓜烂熟，单词早晚听写两次。

为了增强她的阅读能力，我还另外安排她每天坚持做两篇阅读和一篇完型填空。目前国内的学生很多学的都是哑巴英语，四六级考试都拿很高的分，但真正要说的时候却说不了5句话，从长远考虑，为了增强她的口语水平，我还在暑期带她参加了青岛同文英语集训，虽然这个集训是针对大学生的，对她确实有一定的难度，但对于纠正她的发音却有不小的帮助，每天的高强度训练也磨练了她的意志。晚上我就让她完成暑假作业，对于不懂的地方随时辅导。

这两门每个章节学完后我还要帮她梳理一下，让她对每节所学的内容做到胸有成竹。最后再安排一个难度适中的章节测验，检查一下学习效果，这样让她也知道自己的不足在哪。在辅导中我也发现了一些她的问题，比如说“眼高手低”：简单的题目不愿做，而难的题目又不会做，我反复的告诫她这是学习的大忌，考试时最容易失分，简单的题目一定要做，难题要尽自己的能力去做。还有她学习时喜欢和我谈条件，她总认为我给她布置的作业过多，要我给她减少一些，我也认真的考虑过，但我不能答应她的要求。知识学习后最快的掌握途径就是通过大量的练习，数学和英语都是如此。其实我只是按我们那时做的一半布置的，应该是不算多的。

“劳逸结合”

下午我没有安排什么学习内容，基本上就让她放松一下。她个人比较喜欢唱歌和跳舞，经常要去参加培训。没辅导班上时我就陪她去游游泳、打打球什么的，说到这，我还得专门感谢她，正是由于她的帮助我终于学会了游泳，现在我发现自己喜欢上了这个运动。她比较喜欢在电脑上玩玩儿童游戏，我一向不很赞成小孩子玩电脑游戏，主要是他们的自制力不强，容易上瘾，但我还是没禁止她玩，每次都把玩的时间限制在两个小时内。课件和她聊天时，我特别给她强调了玩电脑游戏的危害，并结合我身边的例子，帮她做了很多分析，并叮嘱她不要上瘾。

四、实践结果

在我的辅导下，该学生渐渐开始在养成良好的学习习惯，虽然还没达到我所期待的那种效果，但已经在慢慢显现效果，这是很令人感到欣慰的。两门功课在最后的综合检测时都取得了优秀的成绩，而且她学习时的一些小毛病也改了不少。

五、实践体会

第一，从事教学工作需要“专心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于七年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误;除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重孩子身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对一个初中的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。

第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”;另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

我通过这次短短十多天的实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力;同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。我会一直关注这名学生的成长的，不断的发展中，这名学生得到了很大的进步，不过自制力才是最重要的，我希望她能够控制自己，该学习的时候学习，不学习的时候就娱乐，这才是好学生，我想在今后她会认识到这一点的。我也会在不断的前进中得到更多的进步的，我相信自己可以做的更好!

**个人实践合同通用三**

为了能够进一步提升自己的各方面的能力，增加自己的社会经历，并将在大学所学的理论知识与实际相结合，我于20--年7月20日至20--年8月20日，在宿迁市从事工业电器销售工作。

关于此次社会实践的有关报告如下：

在一个月的工业电器销售工作中，我学到了许多非常实用的经验知识，而且这些经验知识与我所学的专业知识有着密切的联系，这些就是我最大的收获。

每天早上8：00至傍晚6：30为工作时间，中午只有三四十分钟的吃饭休息时间。每天下班后，我都觉得相当的疲劳，最为困难的是由于对工业电器的知识缺乏相应的了解，我必须在下班后对其进行“恶补”。在开始大约一个星期时间里，我不断地去了解上百种工业电器用途、价格、质量、品牌、竞争对手等等。常常夜晚回到宿舍“加班”到1点多。有时累得只想偷懒，但是我最终没有这样做。因为我知道要做好销售工作，就必须下足够的精力去工作，同时必须了解产品的相关信息，否则你你连自己都无法说服自己去购买这些产品，更不用说说服别人购买你的产品。

时间过得非常之快，一个星期就这样过去了。我从最初的什么都不懂，慢慢熟悉了自己要销售的产品。然而，我非常清楚这仅仅是工作开始的第一步。在下来的日子里，我需要加倍地努力，并且与熟悉业务的其他员工一样，为了增加自己的销量，努力的向顾客推销电器

产品。在这段时间里，我时常遭到顾客的冷眼，甚至是苛刻的指责，有时我感到相当的气愤，但仍需对该顾客陪笑脸。我开始由对工作生活的美好幻想一步步走近现实。也从中真正的体会到要获得成功原来是如此的艰辛

“我必须坚持做好自己的工作”成了我每天起床前对自己说的第一句话。我更加努力的工作，更加热情地服务顾客，但是我的努力并没有获得我预期中的收获，我依然没有将自己的产品推销出去，唯一不同的是我热情的服务使我少遭受了许多“白眼”。同时，我尝试这换另一种心态去看待工作与生活，慢慢的，我学会适应了这份工作与生活，虽然依旧没有将自己的产品推销成功，但是我感觉到工作起来有劲了许多，同时心情变得轻松了许多，精神也得到了很大的满足。

就这样，一晃又过去了两个星期，我仍是没有推销出自己的产品，但是我对自己的工作越来越满意了，整个人的精神世界也同时得到了极大的满足与提升，我做起事来就有了激情与信心。同时，在这两个星期里我仔细留意了出色的同事向顾客推销时所使用的语言，推销手段与技巧，把这些默记于心，并且把自己的心得体会不断的积累起来并加以概括。

当这次实践活动就快结束时，我第一次也是唯一一次一个人推销出了一件电器产品。事情是这样的：那天中午，有一对中年夫妇想买一个空调，但是他们不知买哪种好，而恰好我对空调是相当了解的。在听完我对各种空调的详细介绍之后，他们仍是犹豫不决，一方面是因为价格较贵，另一方面是因为他们不能确定我介绍的空调是否合适

他们。就在这时，我先给他们各了一杯水，一是为了使顾客对我增加好感及信任度，二是为了给自己一个缓冲的余地来思考下一步该怎么做。在数十秒的高速思考后，我开始了进一步的推销。接下来，我详细地询问了他们家中的电器设备情况以及他们对电器的要求，经过半个多小时，我一一回答了他们的疑惑，之后我从他们的表情上可以观察出他们已经有了买这款格力空调的决定，只是想把价格压低。经过一轮讨价还价之后，我把价格稍微降了一些。最终做成了这次的买卖。当时的我高兴地如同一个孩子领到了压岁钱一般。几天之后，我结束我的社会实践活动，我却感到非常的自豪，因为在这次活动中，我成长了。

由于还没开学，我便在家中呆了几天，并时而回想整个社会实践活动的经过，我蓦然的发现了许多自己在工作中没有注意到的事情。首先，我所在的公司是一家产品代销商，而类似的同行在附近有许多家，但是生意为什么没有我们家的好?我们的大部分产品是向本地的专业品牌销售商直接进货的，顾客为什么不向这些销售商直接采购呢?我们公司有一批长期的客户，老总究竟是怎样与他们保持长期的合作关系的?一连数天，我都思考着这些问题。最终我得出了一些对这些问题的看法。对于第一个问题：我所在的公司一是地理位置比较好，处于道路交汇处;二是服务周到，主要是公司对每个工作人员都进行对于有关产品的培训，使得工作人员能够很好地服务顾客，基本能做到顾客有问，我们必可答，还有工作人员的服务态度很好。对于第二个问题：一是品牌代理商为了保证零售批发商的利益，他们出

售给散客的价格一般会与零售批发商的售价一样，二是品牌代理商的货品过于单一，许多散客往往要买几种不同的电器。对与第三个问题：我至今无法想明白，更不用说老总的具体操作了。

虽然这次实践活动只有短短的一个月，但是我却收获了许多以前根本就没有意识到的东西，懂得了许多为人处世的做法，也获得了不少电器知识。在这些方面中：电器知识属于技能，只要用心，在较短的时间内就可以收获;而为人处世的道理却是需要相当长的时间来融会贯通的。在销售电器过程中，我学会了忍耐、微笑与宣泄。无论什么时候，你都必须学会控制自己的情绪，耐心的等待，急躁、冲动、冒进只会减少你成功的筹码，增加自己失败的机率。这方面的修养并不是通过一两本书就可以得到，也不是一两天能够培养起来。

只有当你自己在社会中闯荡时才会慢慢的有所领悟，才会从内心深处接受它，并且运用它，使自己一步步走向成功。当你遇到陌生人时，你可以微笑;当你向别人介绍自己或者推销产品时，你可以微笑;当你遇到别人提问而自己有不懂时，你也可以微笑;当你陷入困境向别人求救时，你也可以微笑总之，在绝大部分场合里，你都可以通过微笑来回避或者解决所遇到的问题。所以微笑不仅仅是一种面部表情，更是一种人生的艺术，如果你能够很好的运用这门艺术，那么你将取得巨大的收获。但需要注意的是这种微笑应是自然的，随时可以在不同的境况下调用的，要做到这一点，并非易事。

毕竟每个人都无法时刻保持一种冷静的心态去看待问题，因此人在情绪失控下是非常难做到保持微笑的。我们需要通过平时的修养来做到这一点。当你长期处于压抑之中，那么你就应当注意了，因为若不及时将你自己释放出来，你就非常有可能随之垮掉。这时你最为需要的是宣泄，尽情地宣泄，只有这样，你才能够回归自我，重新平衡自己的心态，让自己再次充满充满活力与激情，更好的完成学习与工作。否则，你首先会心态变老，甚至死亡。接着你会感觉到自己不堪重负，慢慢地，你的精力就会大大减退，最终心里与生理一同崩溃。所以我们非常有必要在适当的时间与适当的地点，以最佳的方式去宣泄自己的不满与压力，并学会享受这种快乐。

在工作的时间里，我时常听到其他同事讲述老总的人生经历与发家史。我自己也亲眼看到了老总的待人接物与其取得的巨大成功。这些都深深的感染着我，激励着我。我在此时开始规划自己未来的人生。我从小就有着强烈的愿望去做一名商人，但是随着年龄的增长，周围环境的影响，我的这个愿望渐渐的淡了下来。如今，我亲眼从别人身上看到了成功，也看到了成功背后的辛酸苦楚，我坚定了自己的信念，并且决心将为成为一名出色的商人而奋斗到底。我将把现在的种种阻挠变成鞭策自己的强大动力，尤其是家人的反对。我将从此刻起，脚踏实地的一步步朝着自己的梦想迈进。

**个人实践合同通用四**

两个月的暑假结束了，有不少大学生也已告别我们短暂的假期打工生活，回到校园。面对着过去的打工日子和即将到来的正常的学习生活，酸甜苦辣，让我们感慨万分。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，五十天的打工生活，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。

记得我刚到深圳时，自己一个人路都不知道怎么走，到处问人才到达我姐说的地方。

在深圳悠闲了三天，再这三天我很害怕自己找不到工作做，原本去富士康应聘一去才知道那里不要男的拉，只好找下一条路，叫我姐帮我找了一份工作，终于我进了一个叫瑞达电子厂，虽说这个厂不大，但总算是有了一份工作，虽说很累，工资不高，但对于第一次打工的我却很珍惜。

在外面做事就是要把受到的委屈往肚子里咽，刚来到这个厂我什么都不会，很多东西都要去学，做什么都要看别人的脸色，外面的现实就这么残酷，经过一个月的工作我终于拿到第一笔工资《1564.8元》时，我并没有感到特别开心，只觉得全身心的累。不过我总算领悟到了打工的“真谛”：一要吃苦，二要脸皮厚。如果有人问我以后还愿不愿意接受这样的挑战，我会毫不犹豫地说：“of course”

时间如流水，看着它一点一点的流失，却无能为力。这个夏天就这样过去了，我学会了不轻易掉眼泪。特别是受到很多不公平的待遇的时候，心里难受的时候，人生是你一个人走的，很多事也是要总是一个人承担的，所以哭是不能解决问题的，我要变得坚强，勇敢。，

两个月的时间里，虽说没有挣很多钱，却让我体验了打工的实质，让我学到了很多东西，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。

经过了这次的暑期社会实践考察我从中体会到现在的大学生最缺乏的是实践，但是在各高校中的实践机会却是少之又少，而这恰恰说明了我国内地高校与国外高校的差距所在了。在现实高校教育体制不可能有太大的改革现状下，我们在校大学生应该多多利用大学生活的空闲时间走进社会多多实践，培养自己的实践能力;在培养实践能力的同时我们应该扎实自己的专业基础与其他相关知识，为在踏入社会与自己的职业生涯前多做准备

我一定会努力!

努力!

再努力

**个人实践合同通用五**

转眼，时间如箭似梭，将寒假一下子拉到了终点，大学生活的第一个寒假，除了跟家人一起度过温馨的新年和温暖的元宵之外，还在社会实践中学到很多。回想起来自己浪费了很多个寒假，寒假虽然不如暑假那般长，但在能挣点足够的生活费之余，积极多投入到社会这个圈子里，既锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢?

大学是一个小社会，步入大学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，体现大学生的自身价值。

这次的社会实践是在离家不远的一个冰室打工，虽然只有短短的两个星期，自己从中收获的却远比书本来的深刻直接。短暂又难忘的社会实践就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全。

因为冰室在一个休闲广场对面，晚上客流量比较大，所以上的是夜班，从晚上7点到凌晨1点多。即使是新年前后，天气却还是比较温暖的，很多家庭带着小孩出门游玩，朋友聚会，逛街休息等，都会选择冰室这种比较悠闲的地方，所以每个晚上都是忙得不可开交。刚开始觉得可能我就是一打杂的，拖拖地洗洗碗，实际上却没那么简单。客人来了要帮忙记单，帮忙送菜，开酒瓶，有时候还要当当苦力，搬搬抬抬什么的也是工作范围内的。晚上打烊收店的时候把露天桌椅搬进来，接着洗碗拖地。每天晚上就是重复这些简单的工作，好在老板娘是个很和善又幽默的一个人，每天打烊后都会做一杯热奶茶温暖我一下我的心，这个冷冷的假期却也倍感温暖。

虽然只是在一家冰室做着简单的工作，这个过程却并不是单纯的出卖自己劳动力来换取报酬，在与客人沟通中其实也是在锻炼着我的表达能力和沟通能力。就如对于顾客提出的要求或意见，有时候甚至是投诉我必须认真对待，以最好的态度来接受跟解决。我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。

在这次的社会实践后，我做了如下总结：

1、要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们的问题。当然和老板也要好好的沟通，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会打退堂鼓。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，客人来消费也是为了让自己舒适一点，开心放松点。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受照顾。什么地方脏了要主动打扫;没客人了的时候主动到厨房把餐具先洗;客人走后马上收拾桌子;有什么活儿就帮忙做，老板有个好印象，自然会在工作上多加照顾。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中受益匪浅匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，每一分钱都是汗水的付出。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！