

# 暑假兼职总结与心得体会 兼职暑假社会实践心得

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么你知道心得体会如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

## 暑假兼职总结与心得体会 兼职暑假社会实践心得篇一

趁着暑假的好机会，我去找了一份兼职，想着打发时间，去社会上学习一些经验，以免不久出来社会之后措手不及。

根据朋友介绍，我来到离家不远的伯内谛连锁专卖店xx分店做销售。7月24日中午，我来到伯内谛。刚来到伯内谛，店主便热情地和我介绍本店的情况。伯内谛于2006年10月11日由xxx益威贸易公司创建。

(1) 本店有3人，分为三个班。早班时间：8：00—16：00 中班：12：00—20：00 晚班：14：30—22：30. 上班前必须先打卡，下班前须再打一次卡。紧接着xx姐教我如何使用打卡机。

(2) 接着是关于刷卡机的使用。包括：每次上早班前，刷卡机要签到，晚班下班前要用刷卡机结算；顾客消费时候如何使用。

(3) 填写销售小票以及一秒通的使用。小票的填写规范是很重要的，因为公司抓得严格，每月要求各个分店上交小票，若发现填写不规范将要扣除部分奖金。一秒通是内部电子销售记录机。每天需要把当天已销商品输入“快速销售”系统

并发送至公司机子上。

(4) 如何开发票。有些顾客买完鞋子结账时候要求开发票，因此，如何开发票也是必须学会的。顾客就是上帝，必须为顾客的利益着想，让他们享受皇帝的待遇，让他们满足。

(5) 向上级报告销售情况。每天上晚班的人，在下班前，必须把当天销售情况汇报给督导。

交待好基本事项后，新手便开始上路了。刚接触xx姐，觉得她是个善于体恤、理解他人的人。所以感觉非常幸运地，我很快就投入到和谐的工作环境中□xx姐采取一种自由放任的态度，对我并没有管束很多，每当我有任何疑问，她都耐心解答。

本分店大概有十二平米，包括仓库。店铺是2面门的，中间有个玻璃橱窗。店铺共摆了100多只鞋子。接下来讨论一下我对店铺管理方面以及销售方面的体会。

管理方面，首先，店铺的摆设非常有讲究。店铺摆出来的鞋子都是一只，因此盗窃发生机率也低很多。店铺给人高档、享受的感觉，豪华海报灯箱下，倾斜的黑色全漆铁架，挺立的伯内谛帆布鞋、皮鞋，屋子中间是一张黑色格调的沙发，玻璃橱窗正摆着流行款式，古董漆木的结账台，店内回放着优雅舒心的音乐，让人享受无比。接着，公司也很注重店铺管理。公司时不时派人员来了解店铺的各个方面情况。作为当天上班人员，店员必须展现出店铺的良好风貌，积极反映问题以及互动。

公司人员每次到来都非常尽职地从各个角度了解店铺的经营情况，通过打分等形式来推动店铺发展。同时，公司店铺交流到位。成为正式员工后，你会加入到公司短号群。有任何调货、换货、销售困惑，分店只要联系公司督导、经理，便能很快得到答复。督导与店主的关系很不错，说明沟通顺畅

会很利于双方。此外，售后服务很重要。一部分顾客很注重这方面，他们就是看重了我们可以长期保修，因此买鞋。

我们店的售后服务工作还不错，只要顾客拿来保修，我们都会给他一个满意的答复，比如换新鞋。只有给个满意答复，才能吸引更多的顾客。当然，我也发现，店铺管理方面也存在某些不足。首先，仓库鞋盒摆放不够整齐。我在本店做兼职，因为款式不少，加上鞋盒摆放杂乱，虽然还是有章可循，但是在紧急情况，我也试过找不到鞋子。接着，店铺打卡制度实施不佳，缺乏约束方法。因为会出现代打卡现象，所以迟到早退成为常家饭。还有，店铺缺少电脑，如果有电脑，应该可以促进销售业绩。因为可以迅速查找顾客钟意鞋子还剩多少对，摆放情况。

因此，我认为，在销售之前，店员必须完全了解货物的摆放情况，为此，我曾把鞋子摆放情况记录起来。此外，打卡方面，必须严格执行“来去打卡”，须有人监督，不能有帮托行为，否则罚钱。并且，能够拨出经费，配一台电脑，应该会智能化很多。

销售方面，在短短的20多天内，我领悟到很多东西。先说说如何售鞋子吧。首先，客人进门时候，要全程微笑，站在门口或收银处，做出欢迎的手势，并喊声“欢迎光临，请随便看一下”。

最后结账的时候，要画龙点睛般地在递鞋子给顾客时候微笑说句：“谢谢，欢迎下次光临伯内谛。”然后目送顾客。整个销售鞋子的过程就如在同一位陌生人交朋友，必须让顾客不仅肯定你的鞋子，也肯定你的服务。

当然，我在销售技巧方面也存在不足，比如回答某些问题的时候，我并没有能够给顾客想要的答复，所以导致顾客流失。那也在此探讨一下如何更好地吸引顾客的眼球，让他试鞋。

经过思考，我认为可以稍微详细点介绍该品牌，同时鼓动顾客试鞋。因为顾客想更深入地了解这个品牌，我们应该满足其需求，抓住机会推销鞋子。

经过分析，我认为“这个鞋子质量好，划算。卖这价格没有人说贵”说服有钱但不舍得买的顾客；可以用“我们这里是明码标价的，打85折之后的价格就是最低价格了，我也没办法”来说服压价的顾客。最后，不舍得买的顾客，我也要体谅他们，安慰他们。

总之，销售就是一种服务，身边就有例子。圣地广百佳润店销售业绩最高的李宁店店主说过“销售时脸皮要厚。”我们销售时候必须作为一种权威，向顾客提供信息，同时又要完全说服顾客。

作为兼职，我在伯内谛学到的不仅仅是店铺管理方面、销售方面，还有很多很多。比如交流方面。来到伯内谛，我发现店主店员同周围其他店铺的人混得很熟，这是非常重要的，俗话说得好：远亲不如近邻。多一个帮手，多一份照应。当我需要去厕所、去买饭，去打水，都需要其他店铺的帮忙。此外，同隔壁熟悉，我们可以信息共享，任何有关我们商业街的消息，都能够一网打荆所以，来到一个新环境，必须尽快同周围的人混熟。

此外，感谢老师对社会实践前的辅导，感谢老师给了我一个实践的机会！

## **暑假兼职总结与心得体会 兼职暑假社会实践心得篇二**

在生活中，我们都不可避免地要接触到报告，报告包含标题、正文、结尾等。那么大家知道标准正式的报告格式吗？以下是小编为大家收集的暑假麦当劳兼职实践报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

通过此次实践，我明白了社会实践对引导我们大学生走向社会，接触社会，培养工作能力，以及完善思想道德有着重要意义。我所从事的麦当劳，是以餐饮服务业为主的世界五百强企业。它的足迹已遍布世界一百二十多个国家和地区，拥有13000多家餐厅，为人们提供了方便快捷的，高品质的服务以及物有所值，安全美味的食品。它的发展为数千万的人提供了广阔的就业发展平台。它的慈善机构麦当劳叔叔之家更是为数千万困难儿童送去福音。

我为在麦当劳的实践感到骄傲。因为我学到了许多东西，而这些东西将让我终生受用。

我于七月十一日进入麦当劳实习。主要负责柜台的点餐与收银工作。有时在甜品站负责收银或备餐，或者负责饮料位的呈递与备膳。柜台的点餐与收银是餐厅运营的重要环节，对服务员的要求较高。因此，我受到了较为专业全面的培训。首先，我要谨记芭蕾四步曲。即为顾客步入餐厅，我就要高举左手并用欢快的语调高喊：喜欢您来。这是第一步曲。当顾客走近柜台，我就再次将左手举起并欢快地说：乐意为您服务，这边为您点餐。这是第二步曲。

接下来是向顾客推荐餐厅热门套餐，并按顾客要求在三十秒内完成点膳。此为第三步曲。其中，收银时长为十五秒，这十五秒内，我必须按照餐厅现金政策严格确认钱币真伪与完整。最后一步曲，为顾客配齐酱料纸巾，并指引顾客向右移动取餐。虽然，这样的流程看似简单，但真正在规定时间内正确地实施下来是需要一定技巧的。因为，毕竟顾客没有快速点餐的意识也不了解点餐流程。因此我们必须在顾客犹豫不决的时候，时刻为顾客作决定，以缩短点餐时长，方便服务下一位顾客，从而提高餐厅营运效益。厨房制作以及备餐员呈递一般情况下不超过三分钟，以避免顾客长时间的等待。

甜品站主要负责销售冰淇淋与饮料。由于站点的独立性使得速度没有严格的要求。但我们仍然要尽量在最短时间内为顾客

客提供食品与服务。平时我大多时候是一人负责甜品站点餐与备餐。双休日大多是双人模式。饮料位是柜台的一个组成部分。主要负责饮料的制作与呈递。饮料位有一个电脑显示屏。我要根据电脑上的显示准备饮料，并且每完成一单，就要将其取消。因为饮料位的时间要求为一分钟，若是超时，系统会自动红单，提醒速度太慢，这时经理就会给我们施加压力提醒我们提高速度。并且在打饮料的过程中，必须注意随手清洁，以保持柜台卫生，避免造成顾客不好的印象。但是，当顾客量较少时，我们也不能闲着，必须积极主动地找事情做。例如随手保洁，补全柜台纸巾，酱料，纸杯等等，以确保营运高峰时流程顺畅，为下一轮高峰作好充分准备。由此可见，麦当劳干净整洁的环境，高效便捷的速度都是通过全体员工每时每刻不断地努力创造出来的。

由于麦当劳的行业性质吸引了每天大量的客流量，并且加上每天十小时左右的工作时长，使我感到非常疲惫。因此，接连不断的客流量使我必须一遍又一遍地重复同样的对话，细心解释同样的问题，做着同样的动作。嘈杂的环境让我无法喘息，身体的劳累使我有时面对顾客有些不耐烦，服务质量随着客流增多下降。有时不免与顾客产生摩擦。还有饮料位的繁忙让我手忙脚乱，经常送错饮料或者超时，于是受到顾客的埋怨与责骂。此外，甜品站一人的营运也经常让我连续几个小时不停忙碌，以及夏日在外的高温让我感到非常难受。虽然挫折很多，困难很多，但我都坚持下来了，我也努力让自己做到最好。于是，我也得到经理们的认可与赞扬，还有顾客们对我的服务很满意地微笑道谢感到很欣慰。

每当与顾客发生摩擦或倍受理解时，我就感受到了社会真实的打击与残酷。我们这些平时在家娇生惯养，在学校无忧无虑的大学生们似乎真的`不懂得`人间疾苦`。很少接触社会的我们都太脆弱，我们的自尊心太强，受不了谩骂与误解。受不了挫折就急着为自己辩护。其实我想说，社会就是这样真实，社会不会把你宠着，也不是每一个人都会顾及到你的感想。每当受到误解时我们不应该以强硬的态度反抗，毕竟架

是永远吵不完的，毕竟不是每一个人都能那么无私地为你着想，理解你。我们能做到的先是在原则下忍耐，原则外不理睬。然后反思自己是否有错，然后不断地提高自己的工作能力以避免顾客的不满。若错不在己，则以理服人，心平气和地解释。每当我受挫，我就提醒自己不冲动，退一步海阔天空，心里也就平和了许多。

2 麦当劳的员工很多，于是总要与许多同事打交道。从前的我不爱搭理不熟的人，比较自傲。现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，一个人是无法完成的。它也有利于你工作心情的顺畅，每天微笑地与人打交道心情自然就好，就有利于工作效率的提高。

繁忙的工作时常让我感到劳累，心生倦意。然而，我时常告诫自己积极主动地做事，坚持下去。积极主动地面对有利于自己找到工作中的乐趣，比如顾客的满意就使我收获了工作上的成就感。许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它。即使我有多么不愿意，但下班之后我就发现自己坚持下来了。所以，要相信时间是公平的，它可以让快乐过得很快，同样，也可以让你所认为的痛苦过得很快。

不要将个人情绪带到工作上来。于是，我深感一个成熟的人必须具备控制情绪的能力。如果将负面情绪带到工作中，那么必定导致工作效率的低下以及与人的冲突。因此，不管多么劳累，也要保证最起码的服务态度。试着转移情绪，安慰自己。自我安慰可以带来快乐，快乐地工作你会有意想不到的收获。

我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己的技能。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习不断积累，于是我也学会独立解决问题。并且不可不懂装懂，否则运用于实践中发生错误后果比较严重。

麦当劳的创始人雷克雷地安说：要关心每一个为你工作的人。要想成为一名好的管理者，就必须有好的管理方法去管理你的员工。因此要了解并关心每个员工，管理方法因人而异，但关心都是前提。

工作的劳累使我疲惫，这让我体会到赚钱的不易。花钱容易赚钱难。今后，我会珍惜每一分每一角，体会父母的辛酸。

社会实践让我受益良多。今后一定好好学习，提高自己的专业技能，提高自己的社会竞争力，完善自己的思想品德，做一个社会优秀的人才。

## **暑假兼职总结与心得体会 兼职暑假社会实践心得篇三**

一：挣钱的辛苦

二：人际关系

通过这次实践，让我最有感触的一点就是人际交往方面，我们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。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手敢想敢做，不断学习不断积累。遇到问题找出解决方案，实在不行可以虚心请教他人。

三：管理者的管理



在公司里边，有很多的管理员，他们就像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!

#### 四：自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半“招“难!“意思就是说：在在家里的时候，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2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，我依然能够自己独立!

所以做兼职工作让我成长了很多，虽然过程有点苦，但是我觉得很值。

### **暑假兼职总结与心得体会 兼职暑假社会实践心得篇四**

去年的暑假在工厂待了一周，感觉很累。工厂的监工是一个很精明的大叔，虽然他让我没有一刻空闲，但我还是很佩服他，佩服他的用人能力，他是一个很好的工作分配者，从不浪费任何劳动力;我们都知道这部份工作的结束等待你的是立刻投入到另一部份的工作中。其实很多地方需要的就是这么一个能够指挥若定的领导者，而不仅仅是为数众多却没有分工没有纪律没有规划的工人。大叔的身上我看到了很多，也学到了很多。工作中，同样获益良多，虽然只是一个，苦力工，做的都是力气活，但用力同样讲究技巧，大叔曾对我说过，左手不行的话就换右手试试。我记住了，之后的生活中，当我遇到难题，不管是对于学习还是生活，我都会时常想起这句话，其实这和“条条大路通罗马”是一个道理，只是之

前的我，兵没有体会的那么的深刻。现如今，这句话已经融入了我的骨血，我学会的不仅仅是“左手不行换右手”，而是为人处事要懂得变通，很多时候我们不应该太过偏执，换一种方式，换一种态度，换一种想法，等待我们的很可能是豁然开朗的明媚春光。

在餐馆站了两个月的柜台，从刚开始得陌生羞涩到后来的大方从容。毫无疑问，我成长了许多。每天一百多桌的游客，男女老少，天南地北，有和善的也有难缠的，有懂事明理的也有无理取闹的，有温文尔雅的也有凶神恶煞的——我只能说世界之大无奇不有，而我遇到的还不够多，但至少我又多了解了些。接待旅游团的时候，有夸我服务周到的，也有投诉我未能达到他们所有要求的，而卧能做的只是进我所能做的更好。在店里，我常常说，“顾客就是上帝”对我自己说，也对那些被顾客弄的火大的服务生说。毕竟很多消费者都会有“既然我发了钱，你们收了我的钱，让我满意，另我开心，也就是你们的义务”这样的思想无可厚非，但我们不是超人也没有三头六臂，很多时候我们心有余而力不足，所以我们应该学会互相体谅。打工的时候，体谅消费者的心情，自我疏导，莫骄莫燥，心平气和的应对消费者的指责，有则改之，无则加免。花钱消费的时候，学会体谅为你服务的人，不要提太多无礼的要求，倘若他们的服务质量不够，你可以礼貌的提出你的建议，嘲笑谩骂之前请回忆你的打工生涯，或则学会换位思考，想别人所想，感别人所感。

餐馆的制度不够规范，服务员的工作分配不均。很多时候，我不得不身兼数职，在吧台打电话，接电话，联系旅行社，接待散客，算账，收钱；做卫生，拖地，洗厕所；收桌，摆桌，上菜——尽管如此，周末的时候，我们还是忙得鸡飞狗跳。曾经有一次店里的二十七张桌子全满了，店门口还有十多桌的客人。虽然，周末的旅游团比平时多一倍，而吃饭的时间大家都差不多。让我们用二十七张桌子招待近两百桌的客人，确实是有些难度，但倘若分工明确，各尽职守，物尽其用，兵荒马乱的局面也可以稍稍缓和些吧！由此可见一个好的管理

者是多么的重要。

餐馆是几个大叔合伙开的，自然的我们的老板便有好几位咯！而从老板们的身上，同样看到了许多，也学到了许多。其实老板对员工的态度，他的为人处事，人品道德，对员工的工作态度也起到了很大一部分的决定性作用，当然了，我说的这些只针对有道德，知恩图报，尚未装入钱眼中的人，大部分暑期工皆如此。一个人品好，为人善良，体谅员工的老板明显比要求苛刻，为人虚伪，压榨劳动力的老板要受欢迎的多。其实呢！作为老板没有不要太过也苛责员工，更别妄想开很低的工资让员工一个人做三个人的事。你想得到别人手里的葡萄，何妨先将你手中的苹果送给他，就算最后你没有得到葡萄，甚至也失去了苹果，但至少你明白了，那个人的品性，何况送人玫瑰手有余香，失去也会是一种幸福。

今年暑假，在一家青菜店打工。同样让我受益匪浅。每天五点多起床，骑自行车出发，买馒头豆浆当早餐。到店里，收拾菜摊，将各种各样的菜摆放在恰当的地方。六点多的时候酒店餐馆的采购员便会，陆续抵达菜店，写下菜单。而卧要做的便是讲他们所要的菜称好，装好，放好。在这里我认识了很多菜，大白菜，小白菜，苋菜，洋茄，肌肉菇，杏包菇，西芹，欧芹，山药，盖菜，菜心，木耳菜，五号白-----也学会了一些不同的烹饪方法，提升了自己的厨艺。

我的老板，龙龙大叔，是一个很和蔼可亲的人。他的人缘很好，跟他相处了这么久，我发现，他有着一颗感恩的心，他对每个人都能笑脸相迎，他感激每一个帮助他的人，纵然那个人亦有所回报。他很大方，不会斤斤计较，而有些老板会。爸爸曾经说过，只有愿意让别人挣钱的人，才可能真的挣到钱；至于那些斤斤计较的黑心老板挣的只能是小钱。我亦开始深刻体会到“舍得舍得，有舍方能得”。不管是多人还是对事，很多时候，我们不妨大方点，舍弃某些东西，或许我们将会得到更多。当然我们不能以得到为目的，进行舍弃，那样的话，我们将会让自己陷入另一种不愉快的境地。所以，

我们，能做的，是一切从心开始，随着自己的心走。

这些呢!便是我的个人体会了。希望对大家有所帮助哦!当然了，肯定没有亲身体验，自我感悟的好咯!所以，我建议大家，有机会的话，还是自己去体验，总结的好，那样得来的感悟才能够永生难忘。

只要你用心感悟，无论是学习还是生活，你同样可以受益匪浅，心得多多。成长的路上，我们要学习的，要了解的还有很多，很多很多。

## 暑假兼职总结与心得体会 兼职暑假社会实践心得篇五

我们即将步入社会，为了更好地了解社会、融入社会，最好的方法便是去社会中实践。通过实践，我们可以弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化我们的思想政治教育，促进大家在理论和实践相结合的过程中增长才干，从而使得我们优质成才、全面成才。

今年暑假我在学校附近的商业街找了一份工作，是在一家眼镜店内为其服务。我主要的工作是销售各类眼镜，包括框架眼镜、隐形眼镜及太阳眼镜，为顾客提供各类关于眼镜的咨询。对于不同的顾客，我会结合其个人喜好及面部特征，为其提供一些实用的参考，语气多为建议的口吻，以让对方掌握主动权，使其购物过程舒心满意。一般情况下，顾客的反应也是彬彬有礼的，但总有些意外发生。面对突发状况，我会调整好状态，避免自乱阵脚，理性地处理好一切。倘若顾客稀少，我就会帮忙去做一些其他事情，比如擦玻璃、扫地及擦拭货品等等。

通过本次实践，我明白了一些道理，虽然在上课的时候我们从老师那里汲取了许多的知识，但是这往往不够，实践期间给了我许多触动，我深深体会到工作给我带来的全新认知。

偶尔，实践的日子会有些枯燥，但日后我们的工作也未必比这些多出很多乐趣，所以调整好心态是最重要的事情。在实践过程中，我了解到更为真实的社会需求，这些收获将会让我受用终生。

社会实践是大学教育一个极为重要的实践性教学环节。一个人在他的学生时代不仅要注重知识的积累，更要提高与社会相处的能力。而社会实践不仅能够积累社会经验，还能帮助我们全面发展德、智、体、美、劳，从而成为一个新世纪的优秀人才。现在的社会在不断进步，其对大学生的素质要求也越来越严格，倘若我们不积极进取，那便是在退步。

在实践的过程中，我感慨颇多，并深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

首先，在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受；其次，在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和

知识是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体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。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

哲人说：“实践是检验真理正确与否的唯一标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，迎接更为艰巨的挑战。

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人际能力。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。在这次暑期的工作中，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。

暑期的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。这次亲身体验让我感触深刻，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，更是我一生宝贵的财富。

## **暑假兼职总结与心得体会 兼职暑假社会实践心得篇六**

20--年-月-日是今年寒假我在合肥过桥缘(中国自己的快餐店)开始社会实践第一天，前两天是实习期和试用期我用来适应环境，而单位方面同时也在考验我的综合能力是否达到他们理想的标准!

很快我就正式的成为工作小组中的一员，两天时间过得很快。当初打工的动机就是在期末考试之后过了一个星期自己所谓的理想生活，电视/电脑/吃饭睡觉都在肆无忌惮地进行着。刚换过神来告别前些日子那些疲惫感觉，我就开始觉得这样的自由是自己并不快乐，觉得精神上很空虚，甚至有些六神无主了。于是萌生了打工的念头，这也是替奶奶到超市买菜时看到招聘启事和在里面收钱的老同学才决定的。

可是这家超市已经不缺人了，在非常偶然的巧合下我找到了过桥缘!当时奶奶也劝我算了吧，这或许是你最后一个无忧无虑的寒假了。我却没有动摇，毕竟在过完生日我就20岁了，已然开始了奔三的行列，既然决定了就要干的轰轰烈烈来证明自己的能力。

1欢迎顾客——欢迎光临过桥缘，您几位，这便请；

2点餐

3建议销售

4确定点餐内容——当然所有食物的价格和介绍都要记熟了才行

5找零

6上餐，确定点餐内容

7谢谢顾客的光临

虽然这些有些模式有些僵硬，但规矩是死的人是活得，加上礼貌服务却能够换来客人们客气的微笑。这在人多忙碌时上餐不及时这是很可贵的，毕竟等得着急也不引发争吵！由此目睹了大千社会不轻易向学生吐露的一面——人间百态。这不是自己安静的生活，按时上学回家，一般的玩闹中所能发现的。在还没有正式踏足社会之前我对他又有了进一步的了解。并且深刻的领悟到了，为什么吃是民生的根本！

将来，攒足了经验，说不定我也会开一家过桥缘，来过一回老板的瘾，当然届时还要考虑一些多方面的问题！

另一位，同样是本地人的姐姐教我彻桌和卫生方面的活。从擦桌扫地擦地整理吧台，打扫卫生间(镜子。墙面。地面。水池便池。纸篓。保证卫生纸供应。防止厕所堵了)，刷碗筷碟子通风机的清理，醋壶辣椒灌整理，垃圾分类。

虽然从高三的暑假开始打工就没有间断过(只在假期中)，但寒假还是第一次，同样也是第一次这么系统化的从事服务行业。高三的暑假在厂里的冰糕厂干的，有活就去，没活就



歇着，一吨料干半天，2吨一天，有时候一周才干两天。也是根据厂长的安排负责不同的流程：或下料，或装袋，或插棍，或提冰糕，或装箱。由于刚开始我最年轻所以每个流程都干过。一个暑假挣了200多，奶奶批准作为零用钱。

大一的暑假为物业公司的暑期辅导班招生风雨无阻暴晒口干却也只是体力劳动挣了600，在亲戚那里帮忙一周挣了50，一共650加上平时省吃俭用的零花钱压岁钱有了现在的手机和自行车！

这些与在过桥缘的社会实践都是不同的，他们只能说明一点内容：打工的不容易，体力劳动没有脑力劳动挣得钱多。年轻时我们现在最大的资本！家长的辛苦和我们的熟视无睹。

直到2月16号我才因为《会计从业资格证的考试》正式提出不干了！将近一个月的时间，学到的东西几乎涵盖了生活中很多方面。此时此刻才体会到为什么，劳动人民最光荣，要想得到回报就要付出，要想得到果实就要付出辛勤的汗水！

## **暑假兼职总结与心得体会 兼职暑假社会实践心得篇七**

跑步，运动类；课外阅读  
个人自传

本人黄慧是一个来自农村家庭，比较能吃苦耐劳，有集体主义感；有孝心，懂事，有上进心，比较积极上进的人，有爱心，学习上积极主动，专业知识比较扎实，成功考过了英语四六级；连续两次获得了学校三好学生和国家励志奖学金以及特长奖的称号；分别获得协会知识技能大赛、实操技能大赛二三等奖，担任协会组织部部长；参加广交会两次志愿者活动以及参加献血活动。目前正在考货代证书以及正在提升学历中。

## 暑假兼职总结与心得体会 兼职暑假社会实践心得篇八

说来你也许不相信，这个暑假，妈妈给我提供了一个“发财致富”的好机会：每天早上起床后叠自己的被子，中午吃完饭洗自己的碗，而且不能由大人醒。每天这样“打工”我就会得到一元钱。

其实我知道妈妈的良苦用心，并不是为了别的什么，而是想借暑假锻炼我独立生活的能力，让我明白想赚钱就得劳动。

第二天一大早，我一起床就赶紧把被子叠得整整齐齐，中午吃过饭，我又马上认认真真地洗起碗来。一连几天，我都是如此，坚持得很好。很快地，我顺利地赚到了6元钱。

可是，第七天早上，一件意想不到的事情发生了。起床后，我洗脸、刷牙、吃早饭，把叠被子的事忘得一干二净。吃完了饭，我才想起被子还没叠呢。

我沉默着，流出几滴眼泪，一句话也说不出来……

从那天起，我再也没有犯过类似的错误。

截止到今天，我已经赚到了整整20个硬币。我每天都会不厌其烦地数一遍，回味着赚钱的辛苦与甜蜜。

我心里暗暗地想：这个暑假我就能攒够60元了，一开学我就会把它派上好多用场，买文具、买图书，或者捐给灾区的小朋友，虽然不多，但它却是我长大以来赚的第一份打工钱。