

2023年暑期社会实践心得体会大学篇(优质9篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么你知道心得体会如何写吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

暑期社会实践心得体会大学篇篇一

暑期参加社会实践，了解社会、认识国情，增长才干、奉献社会，锻炼毅力、培养品格，对于增强历史使命感和社会责任感，具有不可替代的重要作用。下面是本站小编为大家收集关于20xx暑期社会实践心得及感触范文3篇，欢迎借鉴参考。

暑假里的一天，骄阳似火，火辣辣的太阳照在柏油马路上，泛出一缕刺眼的白光。妈妈带着我去调查福彩站点销售情况，体验暑期社会实践活动。

调查内容包括：站点月销量、站点销售成本、水电费开支、畅销玩法等。我和妈妈先来到馨泰站点。一进门，看见许多彩民正在买彩票，销售员阿姨正低着头认真地给彩民打彩票。见销售员阿姨空了下来，妈妈从包里拿出一叠调查问题并自报家门后，开始询问阿姨相关问题，认真交流着……我在旁边细心聆听着。因为到第二个站点，我要学着妈妈的样子，独立去调查了。然而，到了第二个站点后，我却退缩了。妈妈看见我紧张的样子，虽然你在第二个站点失败了，但妈妈相信到第三个站点你一定能出色表现的。”当我走到第三个站点时，我的心紧张得怦怦直跳。我暗暗地告诉自己：一定要鼓起勇气，完成这次调查问卷。“叔叔，您好。我是狮山实验小学学生，来做社会实践活动，想问您几个问题可以吗？”叔叔看了我一眼，高兴地点头答应了。“请问您站点的月销量是多少？”当我问完第一个问题后，绷紧的心一下子放

松了……在叔叔的配合下，我顺利地完成了第一份调查问卷。

回到家，我和妈妈统计着调查数据，结果显示：站点月销量有所下滑，销售成本在上升，站点收入不如从前。妈妈说，福彩中心将根据调查问卷研究相关措施，扶持站点生存。

通过此次调查走访，我既锻炼了能力，又增长了知识，不亦乐乎！

暑假里，我去了居委会参加了实践活动，跟同学们一起参加了环保、消防演习、防暴知识、交通文明和吸毒防范活动。

第一次是环保活动，我们在小区里捡树叶，捡完树叶以后，小区变得干干净净。

第二次是消防演习，我们学习了在发生火灾的时候要用毛巾捂住口鼻，或打湿被子把身体包住，不让火烧伤身体。

第三次是防暴知识，老师教了我们，如果有恐怖分子，要远离他们；如果坏人进入房间，一定要找到出口逃出去。

第四次是交通文明，老师教我们过马路的时候先看左边再看右边，一定要走斑马线，不能闯红灯，还要一定要牵着大人的手过马路。

第五次是吸毒防范，老师给我们讲了一些未成年人吸毒的故事，他们会让别人给他钱去买毒品，如果不给还会做出伤害别人、伤害自己的事情。吸毒会伤害身体，所以我们一定要远离毒品。

虽然只有短短的一个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完

全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了!所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了!之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的!这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力!在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——市场营销学，使我们对我们的专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待!

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧!于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市!

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国的私人雇主和世界上的连锁零售企业——沃尔玛里去!这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去!我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为的零售企业啊!还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语!身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，

他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动!说实话,这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易,这与我们总监的努力十分不开的,可以说没有他,这合同根本拿不下来!是他撇下了自己的面子,去跟沃尔玛的那些下属商谈,沟通,可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的,稍稍多问几个问题,就说,连这个都不知道,自己下去看吧!你想,堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受,可他没有气馁放弃,而是很虚心的礼貌请教,通过他的努力和我们的齐心协力,可以说终于听到合同要下来的消息了,我们都兴奋得快哭了,我也被他们感染了!可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题,因为打电话,那个助理一直不接,接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话!请发邮件给我”。没办法,总监只能再发邮件预约了!幸好合同还是顺利的拿到了,可捧在我们手中好沉啊!

虽然做的时间不长,可是学到的东西很多,为人处世,商场之道让我入行受益匪浅啊!

暑期社会实践心得体会大学篇篇二

今年暑假我参加了系组织的暑期社会实践活动,虽然三天的时间活动让我觉得很累很辛苦,但我从中锻炼了自己,并且学到了很多课堂上学不到的东西。

也通过三天的实践,使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境,正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存,同时,也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,更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用,自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践,找出自己的不足和差距所在。

深入基层，同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。艰辛知人生，实践长才干。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，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。

这在无形中使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。应该提早走进社会、认识社会、适应社会。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。

暑期社会实践报告范文心得体会怎么写

暑期社会实践心得体会大学篇篇三

忽的一下，大学第一年就这样过去了，还没来得及回味，暑假就开始了。

七月，烈日炎炎，生活在北回归线附近的我们，何其可悲，尤其是大学生。因为，暑假来了，我们就要提前步入社会，进行社会实践，从而锻炼自己，充实自己，为以后正式步入

社会积累经验，打牢基础。

我，一个金融专业的学子，放弃了有关金融方面的暑期社会实践，选择了留在一间琴行实习。理由有三：

1、暑期是一个学习与实践并行的好时期。选择琴行，很重要的一点就是它给我提供这样的平台，学习再实践。

2、生命曾可贵，爱情价更高，若为自由故，二者皆可抛。在琴行，时间是自由支配的，我可以按自己的需要规划每一天的任务。

3、有朋友与无朋友在的地方，其他条件都一样，那么，我会选择有朋友的地方。选择琴行，因为两个大学最好的朋友也选择那里。

小平同志说过：实践是检验真理的唯一标准。此话甚好，事实说明我当初的选择是真确的。在琴行的一个多月的实习中，用白岩松的一本书的书名来说，就是：痛并快乐着。

先说痛吧，不得不说这一个月的生活就是“人间地狱式”的生活。我要学吉他弹奏了，这对天生五音不全的我而言就好像旱鸭子要学游泳了。事实也胜于雄辩，第一节课，我是在神游太虚的状态下解散的。老师讲得出神入化，我听得满头露水；老师对我那是信心满满，我那是快到绝望边缘。

但是，万幸的是我天生自学能力还是很不错的，下课后，凭着一股不服输的牛劲，我拼命练习。可能是皇天不负有心人吧，我的付出得到了回报，我学会了第一节课三分之一的内容。而此刻，夕阳西下，我实习的第一天，第一节课，结束了。

然而，痛还在继续。实习的第一个夜晚，我荣幸的当上了“厅长”。那一夜，我一夜无眠，我睡在沙发上，数完星

星，数羊羊，直到黎明到来。望着窗外蓝蓝的天空，我突然觉得身心疲惫，很有种想回家的冲动。我很惊讶我会萌生此种想法，要知道我是农村土生土长的娃儿，我的血液里应该流淌着吃苦耐劳的特质。所以，很快我就打消这一想法，继续我的实习生活。

其实，最痛的还是跑业务时的一次次失败。当初选择来琴行就是因为在这里我可以学习业务知识。然而，学是学了。每天，老师都会教我们一些业务知识，教我们如何跑业务及其一些注意事项。每次，我都把老师教的东西牢记于心。

“千里之行始于足下”。当我听完老师的传道，我就和我的搭档去把这些知识技巧付诸实践。但是，每次都是以失败告终。

我记得有人说过：跑业务就像泡妞，前九十九次失败了，第一百次成功了就可以了。可是，我们别说第一百次了，第一千次也失败了。这让我不得不怀疑我的能力与运气。我的心情也一下子跌倒了谷底，整天浑浑噩噩，如同行尸走肉。

暴雨过后是彩虹，痛过之后是快乐。回首，快乐无处不在，无时不在，点缀整个暑假就像繁星点缀整个星空。

快乐之苦尽甘来。一个多月的苦练，我学会了弹吉他。虽然，技术还不够炉火纯青，但是，弹唱是没问题的了。回想刚开始的学习，再看看如今的成就，心中难免为自己倍感自豪。另外，我的业务能力也在这一个月中大大的提高了。从开始的四处碰壁，到现在的百分之几的成功概率，虽不多，但够了，很满足。

有句话：水果不仅需要阳光，也需要凉夜。寒冷的雨水能使其成熟。人的性格陶冶不仅需要欢乐，也需要考验和困难。是呀，只有经历困难，我们才能体验人生的酸甜苦辣，我们才能磨练心智，我们才能更好更快的提高自己各方面的能力，

这就是一分耕耘一分收获。同时，也告诉我们：成功是在你要放弃时多坚持一会儿，向前多走一步；面对困难要有勇气，恒心。人生最幸福的时刻是苦尽甘来的那一嘴角上扬。

快乐之浓浓师生情。从小我就对老师特别没好感，经常跟老师斗嘴、吵架，觉得老师特别虚伪。但是，来到琴行，跟里面的老师相处了一个多月，我暂时搁下了原先对老师的这一观点，而是觉得老师真的很好。

教我们吉他的是黄老师，他给我的第一感觉就是谦虚，老实厚道，很有绅士风度。我们和黄老师一个多月的相处，大家的关系除了师生关系外，更多的是兄弟情。黄老师不仅教我们弹吉他，更教我们一些为人处事的道理，我想这是一个老师最应该做到的，而黄老师做到了。

当然，黄老师身上也有我不喜欢的一些东西，比如，他身上有一股香味，这让我很反感。除了黄老师，阿英姐、阿芬姐也相当不错，我们常常一起去吃宵夜，去玩。在琴行，我们要是犯错，她们总会为我们求情。我想这样的老师，值得我尊敬。

从师生情也反映出另一个立足社会的重要因素：人际关系。没错，人际关系，这在当今复杂的社会里至关重要，堪比金钱、权利。

我一直认为：大学除了学习，就是人际关系和社会实践了。在这一个月的实习里，我的人际关系不得不说又上升了一个台阶，结识了琴行里的老师，还有跑业务时认识的一些成功人士。我很高兴把我的人际网拉宽拉长，这为我以后走入社会，立足社会提供了强有力的保障。

痛并快乐着，这就是大学的第一个暑假给我的感受，这个不平凡的夏天给我带来了许多惊喜，给了我重新思考大学生活的时间，给了我提前体验社会的机会，给了我立足社会所需

要的各种能力条件。我想说：谢谢你。

大学暑假，这一堪称社会的提前班，让我明白社会的复杂，于如何为步入社会做准备；谢谢你。琴行，这一xx最出色的琴行，给我这样一次锻炼的机会；谢谢你，朋友，这一对讨人喜欢的兄妹，让我的大学暑假生活多姿多彩。谢谢，我痛并快乐着。

暑期社会实践心得体会大学篇篇四

快乐的暑假生活结束了。为了让学生过一个有意义的暑假，学校在放假之前围绕我校自强人生，彩人生的办学理念，对学生提出了生活能自理、学习能自主、行为能自律、活动能自信的要求，并拟定了具体的实践活动，使学生在家庭、社会这个大乐园里培养自强意识。新学期的到来，学生们怀着喜悦的心情走进课堂，将自己的暑假生活与同伴畅谈交流。现将学生的社会实践活动作以下总结：

1、生活能自理：91%的孩子都能做到整理床铺和房间；能洗袜子、内裤、裙子等简单的衣物；会主动洗碗、扫地、倒垃圾；少数孩子还能煮饭。生活自理能力较强。

2、学习能自主：88%的孩子能自觉、认真完成老师布置的暑假作业；部分孩子能主动练习书法，并交有大字、小字书法作品；部分孩子能主动阅读健康的书籍，写了作文、读书心得。但家长的总体评价是：孩子自觉学习不够、贪玩。可以看出孩子对老师要求的作业能较好完成，但自主学习能力较差。

3、行为能自律：多数孩子安全意识较强，出门能注意交通安全，不和陌生人交谈，不玩水、火、电。多数家长反映孩子最喜欢上网聊天、打游戏。

4、活动能自信：少部分孩子在假期里参加了各种辅导班，如：跳舞、绘画、钢琴、写作、普通话等。个别孩子还参加了舞

蹈比赛，参加了军训。少部分孩子去旅游、回了老家等，体验了生活。但多数孩子都呆在家里，没有参加社区活。

总体上看大部分学生的生活学习习惯和行为习惯得到了规范，我校提出的自理、自主、自律、自信实践活动培养了学生的自强意识。但学生参加有意义的社区活动较少。

暑期社会实践心得体会大学篇篇五

此次寒假“三下乡”社会实践活动，“科学发展，你我同行”，到企业中参观学习是我们实践的一大主题。x月x日至xx日，我们“x”赴x实践队前往x材料有限公司、x食品有限公司、x食品有限公司三家企业进行参观学习，了解企业发展情况，学习企业的生产流程、管理制度与运行机制；学习企业在金融海啸环境下采取的应对措施，了解企业对于高校毕业生的具体要求。

x日上午，我们实践队抵达x材料有限公司，公司负责人热情的接待了我们，并与实践队成员进行了访谈。我院党委__书记亲自主持了访谈会，我们纷纷就科学发展的问题与企业负责人进行访谈和探讨。

访谈过程中公司负责人耐心细致的回答了我们的问题，并介绍了公司的发展和基本情况，同时希望当代大学生谨记时代要求，规划好自己的人生。访谈结束后，我们深入企业生产车间，了解企业生产模式，并和企业员工进行交流，倾听基层员工的声音，更加全面的了解企业运作。

x日，赴x社会实践队分别对x品有限公司、x有限公司两家食品企业进行了走访。x食品有限公司主要生产x等系列产品，该公司生产的“x”已有150年历史，在访谈过程中，x公司蓝总经理对企业在金融危机下应如何应对提出了见解，他说，金融危机对企业有影响，但有危也有机，企业自身应懂得把危机转

化为机遇。

因此在这次金融危机的背景之下，该企业能不断创新，开发了高山无公害蔬菜种植基地，生产健康绿色食品，主要出口海外市场。x食品公司以生产凉果为主，是一家外资独资企业。x司老总告诉我们企业要立于不败之地应不断创新，开发新产品，贴合市场需求，严把企业产品质量关。

x日晚上，我们在实践队大本营x市里xx村委会就走访三家企业的实践结果进行总结。通过这次深入企业参观学习，我们明白了如何针对企业对人才的具体要求进行自我培养，同时也对企业管理与生产流程有了进一步的了解，这些都有利于我们加深认识当前经济发展的状况，准确把握择业就业的技巧与方向。总结会上我们一致认为，此次深入企业使同学们能更好的自我定位、自我教育与自我发展，意义重大，不虚此行。

暑期社会实践心得体会大学篇篇六

社会实践在我的大学生生活中重要的一部分。20xx年暑期实践是在xx电器公司中完成的。xx电器是xx县最大的家电零售企业，改组20xx年2月，是一家以经营电器及电子产品零售为主的企业。本人在其中的主要职责是负责销售七星电器代理出售的九阳小家电。其中积累了很多销售技巧、专业知识与礼仪态度，为我以后学习同样是服务类的旅游管理打下了基础。

20xx年7月10号，我开始了我的暑期社会实践。实践内容和我所学的旅游管理专业关系不不太相符，但是毕竟都是服务类的，我在实践结束后，我认为不管是在哪方面实践，关键是要达到锻炼的目的。

我在xx电器中担任的是xx家电的产品销售工作，我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到

的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为顾客引导指路，都是最基础的工作也是最难胜任的工作。要想成为一个合格的销售人员，我们必须做到以下几个方面：

第一：需要了解任何xx小家电在xx电器公司中售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。

第二：需要了xx小家电，也就是我需要负责销售的产品性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

首先，我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。

曾一度鄙视销售行业，因为曾经第一次做电器促销时，没能适应当时的工作环境，不讲究讲解技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。

然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。

第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。

第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的小家电，同时结合小家电功能介绍一些使用方法；当中年人来选购小家电时，我则帮他选一款功能相对较多的，使用方法符合其要求的产品，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量

让顾客满意，把快乐传递给他们。

其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。

由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。

坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。

我分析了失败的原因有以下三点：

首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。

其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。

再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧，平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。

在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。

起初在xx电器销售xxx小家电时，我对小家电的认识还停留在使用上，为了作好销售工作，我逼着自己了解和喜欢小家电，明白了它各个元件的道理，现在已经能回答出顾客提出的各种xx小家电方面的常识了。

在销售方面经验方面，小家电销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就是投其所好，需要在销售语言方面下功夫。比如我若在周末工作，我就会同顾客说，“您的运气真不错！赶上我们的促销二重奏：暑期促销；周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在xx买小家电肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。

首先，在价格上，不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就妥协美满了，但是你无路可退，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧……”所以我总结下来就是一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，他可能今天只是来看看，但如果你懈怠了，你就放弃了一个“明天”的机会。

其次是猛推品牌的优势与特点。再从顾客的角度找“为什么不买”的理由攻破，群体顾客需要分析谁是决定购买者，发动主战术向其主推。

有些顾客的需求首先是不会用小家电，需要学习，向你问东问西，你的辛苦讲解有可能白费，但是顶多是今天不买你的产品，他也学会了东西，终归他会对我有印象的多，这时候发给他广告彩页他就会欣然接。

工作中的我，不敢说多么努力，但是七星电器的领导及其他工作人员的销售也鼓励了我，认可了我的能力，我会继续努力，向朋友一样真心对待每一位顾客。

虽然这次实习工作很圆满的结束了，但是我也会在未来工作的对待上保持这份初生牛犊的热情，做一个对社会有用的人。

我在这份工作中得到了许多体会与心得，或许每一个人会把在每一份工作中的酸甜苦辣自动转换成对这份工作的抱怨连连，但是我真心的面对了这个工作。我相信这是我人生中的机会与经验，是一本永远都要努力学透的课本。

在实习期间最重要的是，通过工作我体会到了父母的艰辛，他们为了我们付出的远远不是我们能想象得到的！就拿我工作的这段时间来说吧，每天从早上九点开始一直站到晚上五点。我们边站着边给顾客介绍商品。一天下来身体都不听使唤了，嗓子特别的沙哑。仔细想一想，父母为了我们付出了多少。

短短一个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西，这些都是从书本中学不到的。在实践中我才体会到，原来自己知道的，懂得的东西真是太少太少了，正所谓是：书到用时方恨少啊！觉得自己其实就像是一张白纸。通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，也学到了一些东西，待人接物，为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。

所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。

在今后的学习中，我想我会更加努力地学习专业知识，学会更好更合理的安排自身的学习生活，不能让宝贵的时间付之东流。为了美好的明天加油。

暑期社会实践心得体会大学篇篇七

助人为乐是一种美德，助人也是人格升华的标志。为了体验“关怀、奉献爱心、付出”的快乐，为了增强我们服务社会、融入社会的意识，我与同学来到安海育婴院进行社区活动，育婴院院长热情的接待了我们。

刚进育婴院时，我便惊呆了，它与我想象中的育婴院完全不一样，我想象中的育婴院应该是干净，美丽，宽阔的，而眼前的育婴院却是拥挤，昏暗，甚至还有些异味。我看到许多孩子共同挤在一间小屋里睡觉，不禁有些心酸。这些孩子有的身体带有残疾，有的刚出生便被父母遗弃，都有着可怜的身世，他们是靠社会的资助而得以存活。

刚开始，我们接近小宝宝时，他们便会哭闹，后来，在院长及育婴院阿姨们的帮助下，我们与小宝宝渐渐熟悉，渐渐玩在了一起，我们帮小宝宝换衣服，带他们一起玩，我们还帮忙扫地，擦窗，拖地等。在经过一天的劳动之后，我们带着满身汗水，恋恋不舍的离开了育婴院。

我想，对于那些小宝宝，我们是幸福的，因为至少我们还有家，还有爸爸妈妈，我们应该更感恩生活，更珍惜生命，如果还有机会，我还想再参加这种活动，因为参加这类实践活动，对于现在的高中生来说是十分重要的，一是锻炼我们的实践能力，这也是这个活动开展初衷；二是增加我们与外界的交流，使得我们不再死读书，读死书，而是在实践中发现

真理的所在;三是让我们学会感受社会, 体验社会, 真正参与到社会实践中去, 让我们真正去发现生活中的美好, 去感受更广阔的天地。更重要的是, 它培养会我们一颗助人的心, 让我们真正体会到助人的喜悦。

社区服务提高了我的社会服务能力。引导我初步接触。了解了社会, 增强了社会责任感和社会适应能力。更让我明白了学会独立的重要性。在竞争如此激烈的今天, 对于我们, 独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今天, 如何适应社会也是我们即将面临的困难。越早接触这个日新月异的社会, 就意味着越能适应它。也同样通过加强劳动观念, 从而引导我们从小树立正确的世界观、人生观、价值观。

暑期社会实践心得体会大学篇篇八

时光荏苒, 岁月如梭。转眼之间大学三年的生活已经结束了。我即将迎来大学生活的最后一年。

在这三年的大学生生活中, 让我变得成熟了许多。对自己的身份和处境有了更加深刻的认识, 自己也感到了巨大的压力。

近几年来, 大学生的就业问题越来越严峻, 作为大学生, 作为逐渐奋起的中坚力量, 我们不但要具备充足的理论知识, 还要培养优秀的道德涵养和实际能力。

学校给我们安排的社会实践活动恰恰能培养我们在社会中的沟通交际能力和实践运用能力。培养我们脚踏实地, 认真负责的态度。

这次暑假的社会实践活动, 我决定继续在饭店做一名服务生的工作。这份工作看起来很普通, 其实是一项非常锻炼人的工作。它既可以为我满足上学时的需要而赚取一些生活费,

而且还可以通过亲身体验来进一步了解和融入这个社会大家庭中，品尝这个社会的酸甜苦辣。更想通过这次实践，来找出自己的缺陷和不足，提高自己。

我选择了我们小镇离家不远的一处饭店。因为之前已经有服务生工作的经验。所以对于工作的流程还是比较清楚的。我的工作是从每天早上7点半到下午5点半，上午客人少的时候帮忙打扫卫生，收拾桌椅，下午客人多的时候帮忙招呼，上菜。有时候一天站下来腰酸背痛，腿脚很麻，但是为了坚持下去，咬咬牙继续工作。有时候觉得自己挺委屈也不能说一个不字，这就是生活。

我不敢偷懒，即使老板不在没人监督，因为一但偷懒了，就会一直懒下去，以后进入社会偷懒可能会毁掉自己的前途，万万不能养成这样的习惯。万事开头难，做事就是要培养自己的耐心和毅力，就这样过了几天，我渐渐得开始熟悉了这样的生活。

在打工期间，我也认识了许多很好的同行朋友，他们对我很好，教会了我很多生活上的经验，我很感谢他们，一开始对于陌生的环境我并不怎么有好感，但是通过他们的热心帮助，让我对这个大家庭充满了希望，我们平常忙完工作的时候都会有说有笑的，在这些人中，有一位年轻人年龄比我还小，他很早就出来打工赚钱了，没怎么念过书。我给他讲我上学的故事他总是很喜欢听。

这让我更感觉到自己能考上大学，坐上课堂的不易，更让我珍惜读书的机会和感觉。更让我觉得要珍惜最后一年的读书时光，在收获里成长。

在将近快一个月的打工生活中，让我经历了太多太多。这是以往没有经历过的。从一开始的我被水烫伤过，被顾客刁难过，被碎碗片割伤过，到后面心态逐渐放平，认真面对和冷静得处理问题。

我都已经成长了一个阶段，也让我明白了许许多多的道理：不要因为一点点的不如意就转移到工作上去，别人更多的是看重结果，而过程中的苦只有自己能够体会。

当别人批评你教育你的时候，你一定要虚心接受他人的建议，在失败中吸取教训，在改进中获得进步。要真诚地对待他人和每一件事。

在工作中我学会了学校学不到的待人处事的技能。多帮助身边的人，对别人真诚相待，给与他人使自己开心，做事要有主动性和积极性，学会与周围的人沟通了解，互相关心着想与理解，这次实践是我迈出的极为重要的一步，在这样真实的社会交际中，不能参杂个人的情感，要时刻明白自己所扮演的身份，对待客人是什么样的态度，对他人又是什么样的态度，都是我从这次工作中所领悟到的。自己在家的脾气和待遇早就被磨得消耗殆尽。让我真正的在社会中体验和成长了一回。

虽然只是短短的一个月的假期工，但是这段时间是值得回忆和深究的。体会工作的辛劳，锻炼意志的品质，感悟生活的不易，交朋友的快乐，短时间的社会实践，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毕生受用。

学校和学院的用心良苦现在才体会的到，挣钱真的很不容易，一份耕耘一份收获，你的得到和你的付出是成正比的，也让我更一步体会到了父母培养我的不容易，以后不会再浪费钱了。我用我自己心酸的历程换取生活的宝贵经验，这份成长是弥足珍贵的。

在学校我一定要认真学习书本知识。增长见识。而在假期的时间中，锻炼自己的社会能力，将二者结合起来，才是真正获得了在这个社会生活的能力。当我们培养自己的时候，付出的所有心酸苦辣都是我们最宝贵的经验。

为了在以后的生活中能够立足于社会，在社会中贡献出自己的能力，实现自己的人生价值，我们一定要努力学习各种技能，多一份本事多一份立足的根基。

感谢学校给我立下了这样的任务，感谢身边的人给我创造锻炼的能力，我一定会继续努力奋进，在社会中发挥我巨大的能量。

暑期社会实践心得体会大学篇篇九

为了提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得有意义，也想通过亲身体验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，更为重要的是检验一下自己能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我按照学校的要求，进行了暑期社会实践，到xx开发区的xx打工。xx是一家日本料理。老板是日本人，顾客也有很多日本人，我由于不会说日语，所以不用负责点菜，只是做一些基本的服务员应该做的工作。

首先，通过观察和了解，我觉得一个领导者的管理是很重要的。虽然她不是老板，在xx干了八年仍是个服务员，不过她是领班。但她所经历的许多事也许只有她自己知道，她曾经也是被别人领导，而如今她也作为一个管理者去带领她的下属去做好工作，虽然有时她也会小题大做冲我们发火。我们因此心理不舒服，私下对她怀恨在心。但慢慢相处了才发现其实她为人还是不错的，因为她大大咧咧的性格，总难免在忙的时候会有些心急批评别人的时候没有注意语气。

而她又何尝不是一样要受老板的管制吗？那里虽然管吃管住，但是伙食确实很差，一天管两餐，午餐当早餐吃，常常是馒头、大饼、咸菜或者凉菜；而晚餐每天都是素菜，有时最多

一个月一次荤菜。或许我不应该抱怨这些，我也觉得抱怨不是好习惯，但是如果我是老板，我会让我的员工吃得好，至少吃的健康，要让员工“心甘情愿”的为我干活，就要让员工真真正正的去为自己工作负责，而不是敷衍，而这最基本的需求都不能保障，怎么让员工有充足的体力去工作呢。我觉得员工需要管制也需要激励，而且激励胜过一切的管制。另一个深刻的体会是每天保持心情愉快做任何事情都会更加顺利，如果工作中没有乐趣，就会在熬日子，这是我这段时间总结的经验。我觉得一个人的心态很重要，如果因为领班批评我，而我对她充满怨恨，那么我依然会犯错却依然要接受别人的批评，而如果我心平气和认真改正错误，那么我就能赢得别人的赞许，领班也不会有意为难我了。

另外，我开始一直觉得自己作为一个假期工，那些长期工会欺负我，会什么都让我自己做，所以开始去的时候总是小心翼翼，生怕出错，可是事实并不是那样，她们对我都很好，似乎对我都比较尊重。我十分感谢她们教了我那么多在学校里学不到的东西，也很开心认识了那么多可爱的人们。我不是个自命清高的人，但也不希望自己是一个懦弱的人，为人处事应该谦卑，也要有原则。

以前花钱时从不觉得累，当拿到通过自己的劳动换来的报酬之后，才知道这些钱来的有多不易。从刚开始因为不习惯那种厚跟的拖鞋因此只是脚后跟疼，接着因为床板太硬睡的全身酸痛，后来由于忙的时候来回不停的上菜走的双腿疼，那段时间几乎身上每一块肌肉都疼过一遍。之后就剩下疲惫了，因为睡眠不足，但我仍然充满热情去做好我的工作，而我最大的乐趣就是看着客人进进出出，每当心情不好时遇到友好的客人，就会觉得一切都没什么大不了的。虽然这次实践与我的专业没有任何关系，但也是一次不错的经历，也是一个难得的锻炼的机会。