

2023年大学生暑期社会实践家教心得体会 (模板5篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大学生暑期社会实践家教心得体会篇一

院系：资环学院

班级：09地科一班

姓名：*紫潇

20xx年的暑假生活转眼间就结束了，回想这个暑期生活真是过得丰富多彩。在玉林市第二人民医院体验一次做白衣天使的工作；回家帮妈妈收玉米体验丰收的喜悦；在学校做家教挣点零用钱；去桂林游玩甲天下的山水；到南宁兴宁区做交通劝导志愿者。现详细讲述做交通劝导志愿者的工作及真实感受。

8月22日6点我就起床了，6点50到达朝阳路口的人民岗集合。和我一起的大多数是来自附近高校的大学生。我们进行了短暂的上岗前培训，然后听从指挥跟着熟悉工作的人到了友爱人民路口，开始了一天的志愿交通劝导活动。

兴宁区团委给我们每一个人提供统一的志愿服务标识。包括印有“兴宁区志愿者”的小红帽、口哨、小红旗、印有“文明出行，你最棒”的标牌等。我们都带着小红帽，口哨，拿着小红旗和标牌分批站在友爱人民路口的各个斑马线路口。

我们的工作是为公众出行提供指引，引导市民遵守交通规则、有序排队，传播文明交通理念。刚开始的时候，我觉得要阻止闯红灯的人过马路很不好意思，也没有做好劝说的准备，所以听之任之。当我看到对面路口的志愿者很成功地阻止了闯红灯的人们，还在耐心地讲解什么，顿觉得自己很没用，想到这次活动的意义，想到闯红灯可能带来的严重后果，忽然觉得自己的责任重大。

于是，我笔直地站在斑马线路口，举着“文明出行，你最棒”的标牌，不再羞愧地认为是丢人的事情。红灯的时候，拿着小红旗拦着要过马路的人们，绿灯的时候让他们过去。我发现其实遵守交通规则的人是占绝大多数的。突然有一位年轻的先生要闯红灯，我急忙对他说“不要闯红灯”。他回头看见是我对他说的话，他走回来问我什么事，他没有听清楚。我说“现在是红灯，不能过马路，闯红灯很危险”，他听后脸霎时就红了，说“不好意思”，然后就老老实实等绿灯了。我的信心顿时增加了好几倍，很有成就感，原来劝导人们正确过马路也不难啊。

我们志愿者的上岗时间是早上7点到9点30，下午是4点到7点30。交通劝导志愿者的工作虽然很辛苦，太阳有时很毒辣，但想到我们做的是有意义的事都不觉得累了。做了几天的志愿者，收获挺多的，感触也颇深。

做交通劝导志愿者期间，我总结出了几点。最容易闯红灯的人是一些较富有的少妇；最易闯红灯的时刻是绿灯亮的前几秒；最遵守交通规则的人是上了年纪的人；问路最多的地方是火车站和人民公园。在此期间也发生了很多可述的事情。最欣慰的事情是一位老大爷在等绿灯的时候对我说“姑娘，你辛苦了，累不累啊”；最感人的事情是一对推着婴儿车的夫妇在等绿灯时母亲说“我抱着孩子过去，那样安全些，你推车过去吧”；最高兴的事是一位小朋友看着我举着的标牌念道“文明出行，你最棒！姐姐，你最棒了！”；最尴尬的事是已经是绿灯了我还拦着一位年轻小伙儿，他对我说“绿

灯也不能过吗”；最无语的事是一位骑着摩托车的大叔拿着龙眼对我说“小朋友，来吃点龙眼，太晒了，歇会吧”……这些点点滴滴汇聚在一起，真是有趣极了。

作为交通志愿者，我们可以做的毕竟有限，希望通过我们小小的举动能够给社会带来大大的改观，让人们意识到生命的可贵，珍爱生命，遵守交通规则，真正达到开展此次活动的目的。其实每个人文明一小步，整个社会将文明一大步。

大学生暑期社会实践家教心得体会篇二

大一一年已经匆匆过去，迎来了xx年暑假□xxxx大学xx分校共青团号召在校大学生积极参加大学生暑期社会实践活动，努力让大学生到艰苦的环境去经受锻炼，从而加快成长成才的步伐。从而走好迈向社会的第一步。

我为了应学校要求，将自己课堂所学理论知识及自己的一些心得在社会中得到合理的运用。我决定参加工作时间为期一个月的社会实践活动。我的实践活动就要从我的找工作开始了。

本以为工作很好找，自己再怎么说是大学生，虽然并没有毕业。可以接连好几天都落空了，不是自己不符合招聘条件的就是与自己的作息时间不相符。还有一听说我是在校大学生，没有什么经验，都直接或间接的拒绝了我。感到很沮丧。情绪也变得急躁了，总觉得有一种怀才不遇的感觉。后来开始有意识的调整心态，始终没有合适的。经过多次面试的失败，我总结了自己的失败原因：一方面自己眼高手低，而自己素质根本没有达到一定水平；另一方面我没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。总结了以前失败的原因。摆正好自己的位置，社会实践只要有工作，任何苛刻的工作我都干。在后来我找到了一份营业员的工作在深圳蛇口蓝精灵母婴店，每天工作10小时，至此我的求职生涯才算结束了。刚开始去的几天对那里产品很不熟悉，包括产品的价格，性

能，特点等。有些小宝宝和准妈妈用的东西我都不知道它的用途，太专业化，太现代化了。后来慢慢在老板及其他员工的指导下，开始慢慢熟悉这里的经营模式，可以向顾客简单的简介一些适合其要求的产品。

在这里工作除去中晚餐时间，每天10小时。上班时基本都是站着的。脚后跟每天下来疼死了。下班回家整个人都有一种瘫的感觉，好像骨头都要散架了。真是太累了！很多次我都想放弃这个工作，然后回家痛快的睡上一大觉，想想都那么美。但是我告诉自己，不可以，得到这份工作很不容易，我不可以失去这个机会来锻炼自己，珍惜！

真正的融入这个圈子，发现在这里工作，每天可以看到很多可爱的小宝宝，看到他们那张白皙，纯真的脸庞。多糟糕的心情都会变得很轻松，我会放下自己的年龄和他们在一起玩，那种感觉很好。我会在宝宝妈妈的面前赞美宝宝长得可爱，漂亮，聪明……看到宝宝妈妈笑的那么幸福，似乎孩子就是她们的整个世界。我也感觉很开心，很欣慰。

在休息的时候，我也主动向老板和同事虚心请教和学习。老板向我讲述她的整个创业经历。四年前她只是一个普通的家庭妇女，丈夫上班，她则在家带孩子。每天重复着这样的生活，突然有一天她意识到自己的大好时光不能白白浪费，自己不可以就这样一辈子过下去，事业上还是一片空白。最终于丈夫决定出去创业，带着家里几年来所有的积蓄南下深圳。选择了加盟蓝精灵母婴店。可是她手上的资金根本无法再这么发达的一个城市开一个门面。她发动全部力量来筹钱。等于说她把自己的全部都当作了赌注。因为如果失败了她必须用剩下的时光来还债。我问她：“你当时没有想失败的后果吗？”她只是淡然的回答我：“年轻就没有失败！”她的这句话震撼了我，年轻就没有失败。我感觉自己在她的面前时那么的渺小……年轻就没有失败！我将在以后的人生道路中始终铭记。

后来通过她的真诚付出，店里的生意越来越好了。她对顾客的服务真是让我很佩服。她总是耐心的，友好的，热忱的对待每一位顾客。不分男女老少，老幼病残，贫富贵贱。付出了也收获了。为什么有时我还没有付出就在期待收获呢？她向我树立起了作为一名服务工作者的榜样。为我未来的路照亮了方向。此时我觉得自己每个细胞都充满了力量，自己有足够的勇气和信心来面对生活，来挑战未来！

不知不觉一个月就飞快的过去了，为期一个月的社会实践活动也要结束了。也就是说，我要离开蓝精灵母婴店了。要和这里的一切说再见了，或许再也不可能见面。有点不舍，有点留恋·····一切都无法用语言来表达。

再见了，蓝精灵！

回首自己的这一个月，收获真是不小。人生中校园并不是永久的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一个月的实践活动让我领悟到了很多，而这些东西将让我终身受益。社会实践让我在实践中开拓了视野，增长了才干。进一步明确了我肩负的使命。其实，如果一个人不去接触社会就不会知道社会的一些规则。任何东西不去接触就永远不会了解它。不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的接触社会上的东西。才能获得更多的认识和启发。多参加社会实践对我们是百益而无一害。不然的话就可能被社会左右，那样的生活不会幸福安乐，只会是满是痛苦和无奈。

总结我这次暑假社会实践，虽然是我的第一次社会实践，但我认为这次是成功的。特别是看到老板在学生社会实践活动回执单上，对我各方面的肯定，我感到特别的自豪与欣慰。

通过这次活动，我学会了在与人沟通中的一些小技巧，学会了赞美别人，使别人快乐，也可以使自己快乐。在困难和挫折的面前不会再退缩，而是勇敢的接受挑战。明白了自律的重要性。学会了克制自己的胆怯和懒惰的心态。更重要的是，

让我明白了学习的重要性，人只有在学习中不断的充实自己，不断的提高自己，才能更好的面对机遇与挑战！

感谢学校开展这样的活动，让我思想认识有了更深一层的提高。在一定程度上给我指明了一个很好的方向。我会在以后的大学时光中，多利用时间不断的学习，不断的提高自己。相信我的明天将更美好！

大学生暑期社会实践家教心得体会篇三

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，在现今社会，招聘会上的_都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这群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质，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够及时适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，距离放假还有一个月的时刻我就开始筹划自己的暑期生活，期望自己能够在暑假这两个多月的时刻里得以锻炼。

透过朋友的帮忙，放假后我就跟朋友一块到了xx[]来到了xx实业有限公司，简称xx[]xx是一个玩具厂，主要生产应用于塑料玩具及其配件生产。紧之后于_月_日下午到公司去应聘作业员。虽应聘上了，但仍需等二天才能进厂，但是还好厂里给我们这些暑期打工的学生带给了简易的住宿空间——12人一个宿舍。刚开始晚上不敢出门，正因听说xx很乱，但最后在朋友的陪同下晚上一块出去买东西，发现事实并没有那么恐怖，只要你不惹别人，别人也不会轻易地惹你。

接下来的几天我换了好几个岗位，每换到一个新的岗位，都要学习半天或一天。一般都是坐在老员工旁边看他们如何操作，偶尔那些老员工会给你讲一下。若碰到不给你讲的，必须要勤问、敢问，把自己不懂的都要问清楚，不能模棱两可，不然自己做起工作来就会后悔的。这是我在那工作总结出来

的。几天后我稳定到了一个工位，开始了正常的工作。一般进车间的都要先学习几个工序。

最后我也是受益匪浅！由于时刻的限制，我只在厂里工作了五十多天，这个厂有白班和夜班，每个月倒一次，每一天工作十一个小时，白班每一天早上八点到晚上八点，夜班从晚上八点到第二天八点。一周上五天班，偶尔周末会加班，我在那里上了十天白班，每一天早七点五十就得去做早操锻炼身体，但我发现大家都没有认真的对待，只是随意地伸伸腿胳膊，不知道为什么大家都不认真地对待，之后才知道打工时刻长了，大家对厂里的活动都比较不屑，只顾干自己的事，即使有好处的活动大家也都是很少参与。公司每周一集合开例会，厂长都会讲一些厂里出现的问题，各车间的负责人都会及时地解决，同时各车间在上班和下班也都会把车间的所有成员集合起来开大约十分钟的会，这时组长会及时通知上方传达的事情，并针对车间前一天以及当天出现的问题批评教育大家。而且厂里面的规章制度个性的完善，对产品的质量要求也个性高，车间的走廊都张贴着要求质量的标语，如果哪件产品的质量出现了问题，都会追究负责那一道工序的员工，并会对那个员工做必须的处罚。各个车间的负责人也都是从员工中选出的有潜质的人。

在那里工作了一个多月，我还是比较喜爱厂里的环境的，厂内有篮球场、排球场、羽毛球场还有图书馆以及阅览室，周末全天播放电影，丰富大家的生活。无论厂区还是生活区的卫生都是很干净的，十分适合工作和学习！我一向在思考为什么这个厂每年都能够取得较大的进展呢？为什么公司刚刚成立几年就分别在苏州□xx建立了分厂，而且分厂的规模也是相当的大？工作了一个月后我最后知道了，正因他们有健全的管理规章制度，同时能够吸纳有用人才，公司的员工也都是能够尽职尽责。总之各方面的工作都呈现出一种蒸蒸日上的局面，这样的企业又怎会不兴旺发达呢？而这又使我想到了我自己，如果我们能够像管理公司那样管理自己，我们的大学就不会虚度过去了，我们也就不必担心毕业之后找不到工

作了！透过与员工的聊天发现，他们的年龄大都在十八岁左右，而且大都是初中、小学毕业。他们的圆滑事故与他们的年龄根本不想称，他们知道很多为人处事的道理。如果他们不说自己的年龄，不熟悉的人还以为他们都二十几岁了呢。他们大都满足于自己目前的生活，不愿意去改变，即使公司经常会在厂内部招一些助理、打字员等，但那些员工却不愿意利用空余时刻去学一些基本的办公软件。甚至是厌烦学习，即使之后我跟他们说我是大学生，他们当中有一部分也没有表现出什么。他们大都认为对于他们而言，学习根本就不是他们的事。周末也只是和一些朋友一块出去吃饭、喝酒。

除了每一天的上下班，生活没有多大的乐趣。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也必须会换来真正的友谊。在外面若没有朋友，你的生活就会增添许多遗憾，而你的精神世界也将是空虚的，因此在外要大胆地与人交往，用你的热情去融化世界，最终你必须有所收获！在一个多月的打工生涯中，发此刻实际工作中不必须有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而决定一个人的工作潜质怎样恰恰是从一些小事上反映出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？很高兴自己能有这次社会实践的机会，透过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了坚实的根基。

大学生暑期社会实践家教心得体会篇四

首先介绍一下我的实习单位：滕州市xxxx厂。该厂位于山东省西南部、鲁南大煤田之中，是一家地方国营企业，主要生产“鲁力”牌p.o32.5强度等级普通硅酸盐水泥等产品，产品主

要销往江苏、安徽、河南、济宁地区，年产量可达50万吨，产值八千多万元。该厂于xx年通过iso9001□xx质量管理体系认证，产品多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自7月12日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应科工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般生产水泥的原理。水泥是由石灰石、无烟煤、煤矸石、硫磺渣等原材料经过粉磨成生料，然后经立窑煅烧成为熟料，再加入石膏、炉渣由粉磨机磨制而成。我参与收购的原材料是煤矸石，跟随几个经验丰富的采购员去附近的众多煤矿进行采购□xxxx厂利用附近煤矿多的优势，大量利用其长期作为废料的矸石代替黏土，既降低了能耗，减少了污染，又提高了效益，是节约型企业的典范。水泥行业作为微利行业，为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解、分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。虽然在供销科的实习只有两周，但相信对我今后的学习和工作尤其在供销方面有了一个很好的开始。

接下来的第二阶段我被安排到销售科工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：硅酸盐水泥。对于我这个没有任何实际工作经验又没有业务联系的学生来说推销一种商品确实很难。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂产品主要是销往苏、豫、皖等地区，在我们本地由于生产厂家较多，竞争压力过大，因而市场接近饱和，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，在本地推销是难上加难。不如去大力开拓农村市场。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成

了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间建材商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xxxx厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后衷心感谢xxxx厂给我提供实习机会！

大学生暑期社会实践家教心得体会篇五

7月28日，中国石油大学发动机调研队走进德州夏津，对夏津

尚品源农业合作社、夏津传峰椹果合作社以及夏津县的生态旅游发展现状展开调研，采访了李民、刘传峰两位负责人，并对古桑树群进行实地考察。

五个统一，科技助力发展

“‘统一种植、统一收购、统一加工、统一销售、统一管理’就是我们合作社最大的优势。”李总说到。夏津尚品源农业合作社注册于2013年3月，采取“公司+合作社+社员”的经营模式，目前已有319户桑农，共1919人入股，种植白桑6500亩、黑桑5500亩，主要经营桑葚干、桑叶茶、桑葚酒和饮料、桑黄、桑粉等5个系列共27种产品，是夏津县当之无愧的桑产业龙头企业。

“桑农凭桑入股，收获季我们以每斤椹果高于市场价0.5元、每斤桑叶高于市场价1元的价格统一收购，老百姓受到实惠，自然信赖我们。”李总是当地人，深知本地桑农的难处，一直尽最大的能力带领村民脱贫致富。2013年合作社成立之际全村有490家贫困户，2018年全村贫苦户仅剩31家，合作社使入股村民平均年收入至少增加4000元。“授之以鱼不如授之以渔”，除了促进桑农收入的增加，合作社还会定期对社员进行技术培训。“合作社也为桑农提供技术学习的平台，增加了收入，学到了技术，农民才可以真正脱贫致富。”李总如是说。

独立的桑产品的加工技术与加工设备是尚品源合作社与众不同之处。“合作社拥有独立的厂房与加工设备，从椹果采摘、运输到深加工整个过程进行统一化管理，十分高效。同时合作社与山东农业大学、齐鲁工业大学、东北农业大学、泰安医学院等多所院校合作，共3位院士、16位博士为桑产品深加工提供技术支持。”

锲而不舍，终克技术难关

“尝尝我家的榘果干，你一定不会后悔！”夏津传峰榘果合作社负责人刘总热情招待调研队成员。榘果干中含有丰富的营养成分，既可入食，又可入药。

法只能在尝试中摸索，前前后后总共更换3次设备，才找到最佳的控制温度。”

千年的风雨，不朽的历史

交流之余，刘总带调研队成员实地考察合作社种植基地。杏坞园面积约1000亩，是夏津县黄河故道森林公园的主要景区之一。采摘节期间，游客们可以进园免费采摘。园林中保存着夏津县最古老的桑树——榘树王，此树树龄已1500年，承载着不朽的历史，虽然经历了千年的风雨沧桑，但躯干的新枝体现着它坚韧的生命力，吸引着众多游客。

“合作社的兴起正是城乡结合发展的重要枢纽，村民通过土地外租，不仅能获得稳定的租金，原本用于耕种的时间还可以做其他工作。收入增加了，村民的生活水平自然提高了。”调研队成员郑守坤感慨道。

大力扶持，保护中发展

“公元前602年，黄河改道留下30多公顷狭长荒芜的沙滩地，为防风固沙，当地百姓种植12.8万亩古桑树。我县从2006年对其开发，现存古桑树10万余株。”夏津县旅游局史局长向调研队队员介绍到。古桑数量众多，如何进行管理是首先需要解决的问题。“自2007年，我县对古桑树进行挂牌登记来保护，每株桑树补偿桑农保护费用10元。2017年3月，我县成立桑产业保护发展中心。同时，我县多次邀请专家进行桑产业发展规划，对桑产业未来五至十年的发展做准备。”史局长继续说到。

每年的5月19日是夏津县采摘节，各地的游客可以观赏黄河故

道森林公园景区，还可以进入种植园内免费采摘。而一年中最繁忙的时刻就是采摘节期间，夏津县客流量由平时的10万人次增长到120万人次。梨花节、槐花节、德百旅游度假村、滑雪、泡温泉等都吸引着各地游客前来。一年下来，夏津县正逐步丰富旅游资源，形成完整的生态旅游格局。

种类繁多，地域特色明显

桑椹干、椹果酒、风干鸡、手工棉被、老榆木家具等，真正实现了线下产品产业链整合，线上统一展示销售。同时，特色馆联合杭州甲骨文科技集团推出了全市首个农产品二维码追溯系统，为入馆产品提供二维码溯源认证，确保农产品质量安全，让管理更透明、品质更有保障。

“有政策的支持，有龙头企业的引领，有村民自身的努力，夏津县旅游业一定可以兼顾特色与生态共同发展。”调研队成员姜玉维感慨到。