

2023年大学生寒假社会实践心得体会(优质5篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

大学生寒假社会实践心得体会篇一

本页是最新发布的《大一学生寒假社会实践心得体会800字》的详细参考范文文章，感觉很有用处，重新整理了一下发到这里[<https://>]

回到家里后，我越来越觉得的时光过得太意义了，所以我还是觉得去找来做做，虽然这不能让我的个人能力得到实质性的飞跃，但是至少能挣点零花钱啊，而且也不会被爸妈嫌弃在家里像一个没事人一样了。于是，我便开始找寻起了一些临时工作了，我开始在家附近的一些广告位上看看哪里有需要人的地方，可是我走了很远很远也没有发现适合自己的工作，最后我也问起了自己的高中同学，希望得到他们的一些帮助，好在同学的指引还是很有效果的，我顺利地来到了一家大型工作，这也算是我第一次在餐馆里面当服务人员了，尽管我以前有过一些实践的经验，可我在这里还是不由自主的感觉到了紧张和激动，我很害怕自己要是做的不好的话是不是会被店长给赶出去。

由于我没有什么在餐馆工作的经验，所以我最开始的这几天只能是做一些基础的工作，例如打扫一下店里面的卫生、帮忙段一段盘子等等，等到我对餐馆了解了一些后，我才开始正式走上了服务员的岗位。穿上餐馆统一的制服后，我觉得自己好像都变得不一样的，仿佛我融入了这个餐馆一样，既然大家信任我，那么我也不能给咱们餐馆丢脸了，所以我在

干活的时候特别使劲，发现哪里需要我的帮助我就会第一时间赶过去，虽然长时间这样工作下去会让我感到疲累，但是我也没有去忙里偷闲，毕竟现在这个时间段的客流量是十分巨大的，尤其在过年这一段时间，餐馆里简直就是忙的根本停不下来，为了更好地服务每一位进店的客人，我们在工作的时候不仅没机会中场休息，还得加班加点的处置好全场的情况。

这一次的实践经历磨练了我的心性还锻炼了我的身体，虽然这个过程累了一点，但是我的收获还是比较丰富的，我的两个月的生活费已经有着落了，在以后的日子里，我依然会多多参加一些有意义的实践的！

大学生寒假社会实践心得体会篇二

在大学来做的第一次社会实践在这个寒假，也是我头一次真正的去做一份社会的工作，我来到我亲戚家开设的餐厅做服务员的工作，帮客人点餐，端盘子，收拾桌子，虽然这份工作没有什么技术含量，但是其实也是可以很好的去和客人沟通，提升自己的能力，了解社会是怎么样子的，也让我明白，即使这么简单的一份工作，想要做的优秀，做的好，并没有想的那么容易，要得到客人的认可，老板的认可，真的需要付出蛮多。

刚开始做的时候，我还笨手笨脚的，甚至给客人上错了菜，摔过盘子，虽然老板是我的亲戚，但是也是骂了我，让我知道，既然是来工作的，那么犯了错，就是要受惩罚，也是要去改正的，经过几天的适应，我也是能很好的去工作了。点菜，送菜，和客人的沟通，也不会有什么障碍以及出什么大错的，当然在忙碌之中，我也是犯过一些错误，但都还是去改正了过来，也是没有惹到客人生气，在做这份工作的時候，开始我不是很理解，不就是我上菜慢了一些，或者送错了菜吗，我再做就好了，但是随着工作的开展，我不再是这种自我的心态了，而是懂得站在客人的角度去想问题，上菜慢，

或者错了，都是会让客人等待的时间过长，影响进餐的一个心情的。

想做好服务员的工作，沟通和服务的能力是非常重要的，之前我是比较内向一些的，在开始做服务员的时候，也是不怎么说话，和客人的交流也是比较的少，但渐渐工作忙起来之后，我做的事情多了，说的话也多了，慢慢的我也是可以很好的和客人交流，话也更加的多了，懂得如何的去推荐菜品，如何的和一些老客人打交道，在这些沟通中，我的能力也是渐渐的得到提升，这次的实践真的让我改变了很多，性格也不再那么闷了，人也是渐渐的变得自信的了，毕竟我能做好服务员的工作了，不再像之前那样只会看书，在学校读书的样子。

大学生寒假社会实践心得体会篇三

寒假学生社会实践心得怎么写?下面就是为大家推荐的寒假学生社会实践心得范文，欢迎阅读!

响应学校寒假社会实践的号召，我作为计算机学院青年志愿者协会主席带头响应号召，在假期期间去企业进行社会实践实习。

在实习期间我的感受最深的三点是：

- 1 包工头拖欠农民工工资的问题
- 2 民营企业对本科生的要求
- 3 用人单位要求的能力与本科生的愿望的一个死循环

我寒假实习去的企业是我们当地的一个有名望的私营企业，不过其现在是处在企业的扩建阶段，我去的一个任务是督促

施工单位在年前完成原来的合同项目，并利用今年的好天气赶点进度。

按合同他们应该把办公楼在年前交验收，厂区路基要达到砂石路的标准，当合同到我手里的时候好激动哦，那可是我作为甲方的代表去监督那500多万的项目，当我对照合同上工地上去看看之后，才明白作为一个大学实践生，能接这个单实在是太看重我了，后来才知道这其实不是太看重了，而是那个是不可能完成的工程，我才知道这就是传说中的临危受命。

当我接了这个任命后，第一件事就是拿着图纸在工程师的带领下对照图纸和实际安装的对比看还差多少的进度。

据工程师介绍这个项目只要资金充足早在半年前就竣工并投入使用，现在到位的资金还不到总资金的30%，工人总是处于没有工做的阶段，很多时候都是做半天休息半天，要赶上下雨就得休息好几天，不是工人不想干活，也不是包工头不愿意把施工的进度提高，而是资金不到位，双方都想把工期给提前，却困难重重，上午现场看工地结束时，工程师告诉我，他作为一个甲方人员不好说一些局内的事，要想真知道为什么，最好是和乙方代表去好好聊聊，绝对受益匪浅。

下午，我那上公司合同去乙方工地办公室，乙方工头很和气的接待我，当听说我是大学还没有毕业时，就给我说：“小伙子这个工程的水深阿，他们是有苦也得往肚子里吞阿，他们之所以接这个工程是因为熟人，这个公司二千多万的土建项目都没有进行正常的招标，全是因为大家熟，大概就算了下就签合同。

刚开始公司没有按照行规和国家规定的得有10%-15%的项目启动资金，只给了就68万的一个开工礼(6为六六顺，8为发，也就是在工程顺利当中求发财)，现在工程的主体已经全部完工了，按照合同规定应该支付80%的项目款，应该是1700万元，可总的工程款才到368万，其他的款却迟迟没见动静，没钱我

们也开不了工阿，前期款都是他自己垫付的，中期是用“干田起水”的方式给解决的，也就是自己不出或少出资金，让原材料的供应不影响销售和工人照常的工作。

这其中的奥妙是现在是生意难做，我们只需缴纳材料款的30%就可以把需用的材料运回来，工人全用的是以前跟自己干过的，比较信得过的，这样就还可以前他们的工资，可以承诺到年底一起支付，但是现在已经快到年底了，我们也还没有完工，而且没有工钱给支付，这我们也没有办法。

只要资金到位我们六月就可以完工，完全满足他们九月验收的合同，现在的局面是双方都有责任的，这事我们也已和甲方在补充协议上已经商定不论任何情况在今年农历的年底交工，其中还有一个口头协议是他们在这期间给我们追加30%的项目款，刻这笔600多万的资金才到100万，这个工程我已经垫进去1000多万，现在已处于没钱可垫的边缘。

还好现在这些民工都是熟人，也知道我肯定是跑不了的，他们也还很理解现在的状况，我们也很理解员工的心理，他们辛辛苦苦的干了一年，不可能没有钱拿回家啊，大家的法律意识都非常强，工头代表放话说，要是在哪月25时拿不了工钱就要召集记者和救在工地静坐，这可是拖欠的几百人，劳动部门肯定要管，这怎么处理还得三方协调，。

在最后他告诉我们现在的工程项目的水很深，他们其实早就知道这个项目拿钱慢，可知道是已经开工一月了，要撤出得损失(1)我们这前期投入没了，(2)我们还得支付违约金，(3)以前的朋友关系没得做了，(4)以后再行业内没有混的了，而且这行就是先垫资金，没其他办法。

这完全不会像书上写的那样先付给你多少的启动资金，半年验收在有多少的追加资金，这全是理论的，没辙阿。

几天后，接通知参加和乙方的一个研讨会，最后决定时先支

付工人50%的工资，甲乙双方各出50%，这结果得到了工人的同意，工人要真要动上真格的了，双方都得被给罚款，还得全部把工资付清，这是一种双赢的办法啊，就是最底层的劳动人民受苦阿，这是一个人情社会，工人也不愿意得罪老板，他们也还要在打工，还想以后跟他在干。

这会结束后，财务经理告诉我啊，现在的好多资金都是向银行借的，现在过年，难借阿，就是借来代价也高了，现在银行支持的是企业的流动资金的贷款，不支持企业的固定资金的代款。

在这期间我所实习的这个公司还来了不少新的大学毕业生，他们都是满怀希望和激情的到来，没兴奋几天，就丧失了那激情，究其原应还是他们眼高手低。

最终也是大学扩招的结果，跟根本的是自己没有学到东西，

在农历的腊月27，我结束了为期21天的实习，在这当中，我学到了很多的社会知识，也了解了我还差什么东西下面就是我的感受：

感受一、拖欠农民工工资问题

有句俗语是：“有打工的`地方，就有四川人”在四川打工的太多，闹动力廉价，很多工人干了活都没有拿完他们的报酬，其他的都是那的的欠账，一般一个项目要包=几次，他们为了拿钱相对稳当一些，基本都是上熟人那里去打工，所以欠点工钱，也不会好意思紧催，也更害怕以后不用它，他们不是担心没活干，活有的是，钱成问题，要是外地老板把钱一卷，这一年就算白干了，国家的政策大家都知道，可这些项目是经过几次包下来的，就是告也用处不大，因为最低的工头同上面协议，他又是和民工较熟悉的人，要这么多的钱先垫上，他也没辙。

所以重视农民工不能光有政策，还得有一些更好的措施。

感受二、 民营企业对本科生的要求

在我所在的公司，新招的基本上都是重点大学的学生，工资在1200-1800不等，但是都没有三险一金(医疗保险，养老保险，失业保险，住房公积金)。

用人单位认为，用新的大学生需投入很多的精力，而且没有老的员工那样有激情，也没有老的员工那样的工作外的因素可以供企业利用，学历低的员工可以要求得的不太多，真正的管理者一般都是由一定的年龄和一定的社会背景的人，这样才能让公司少走一些不必要的弯路。

感受三、用人单位要求的能力与本科生的愿望的一个死循环

到用人单位的大学生都有一种普遍的感觉就是有点上当受骗的感觉的和准备最多呆两年就跳槽。

工资不高，比自己同龄的没有读大学的同学或老乡的工资待遇还差，环境还不行，由于在这种心情的影响下，很久都不能进入工作状态，再加上在学校自己也许没学多少的真本事，到了那里一点都不会，基本上都得再学，好多在学校的时候都是没有上课认真听的好习惯，在那里的师傅一看这徒弟就漫不经心的教了，因为他们也真不如这一帮年轻的学生是不一定又高的学历，担心可能会被取代，一段时间后公司的人事部门肯定就会找他们聊天，看感觉在这里适应没!在了解了周围老同志的意见，很可能做出不好的结论，这也许就会给用人单位一种错觉就是扩招后的大学生是不真的能力下降了，而且加上大学生自己对自己的认识不足，会使自己的愿望和实际的落差太大，而失去自信，再通过一些途径影响到在校的学弟学妹。

从而使得在校的学生想好学不学以后也用不上，就好多放弃

了专业的学习，但他们却忽视了一个重要的问题“现在学的和以后学的内容不一样，可理是通的”这样的一个恶性的循环下来，毕业生一届不如一届，用人单位的要求肯定就得一届高于一届，对本科生的教育越来越不满意，造成了就业难的问题，这就很多人考研，也就造成了考研热，更加重了那些进校时成绩平平的自觉性还不是太强的同学在大二下和大三上彻底的放弃了学业，这是一个很可怕的循环，一个无止尽的死循环。

其实解决也不难，就是在扩招的同时加强本科的投入，对本科的动手能力的进行严格训练，进行体制改革，用宽进严出的制度，不要担心自己的“孩子嫁不出去”这是他们自找的，这样不仅学校质量上去以后的学生质量肯定也得上去，这一个循环下来是百利而无一害。

今年的寒假社会实践已经不是我第一次打工了。

去年暑假的时候我就已经在北国超市打了一个月的工。

当时打完工后我就有了很多感触，当时想写下来，可是由于懒，最终这一想法没有转化成为行动。

就在前几天大扫除的时候，我突然从抽屉里翻出了一份打工报告来，这份报告是超市门店的左姐姐要求我写的，可是不知后来是什么原因，她一直没向我要。

于是这份报告就留在了自己手里，现在看看都还是觉得是那么的受益匪浅。

这份报告分为两部分，一是我打工的感受，第二是我对北国超市的一些意见和建议。

当然，对于大家来说，还是会对第一部分比较感兴趣吧！我在北国打工的感想大概有以下几点：

1. 文凭只是一块敲门砖。

你可以在敲门的时候拿着这块砖而洋洋自得，但是玫苯入着扇门后，就不要再把它当做是一种必胜的资本了。

因为你会发现，进入这扇门后大家就一样了，甚至有文凭的比不上那些德高望重的。

的确就是如此，相对于文凭来讲，社会更看重的是资历和经验。

2. 公司不是家。

公司就是公司，它永远也不会成为我们的家。

因为维持公司运转的是交易，是合同。

只有当你可以给公司带来利润的时候，公司才会让你成为其中的一员。

如果当你对公司没有丝毫的利用价值，那么即使你对公司是十分忠诚、十分热爱，我想最终还是会被公司“遗憾”的辞退。

我说这点的目的并不是让大家在工作上偷工减料。

尽职尽责地工作是天经地义的，这就如同公司要发给工人工资一般。

我的意思是，当大家不幸的被某家公司辞退的时候，不要觉得心寒。

你要清楚的是，公司之所以辞退你，不是因为他们怀疑你的衷心，而是因为他们对你来讲不再有利用价值了。

在这里，希望那些过于投入工作并且过于信任公司的的人们有个心里准备。

当然公司是自己的除外。

3. 利益是维持同事关系的关键。

这点其实类似于上面一点，只不过这点的范围运用的更广。

在打工的时候我更是对这句话颇有感触。

其实我从来不认为被人利用是一种贬义的说法。

我很同意哥哥说过的一句话：当你被人利用的时候，你就会体现出自己的价值。

当没有人利用你的时候，就说明檬钦嫫拿挥昧恕h撕腿酥间的关系也确实按照这一规律进行着。

换一个角度来说，有能力后就会有更多的“朋友”。

这是一个良性循环，何乐而不为呢？

这就是我在北国打工的一些感想。

当时想想，觉得打工挺苦的：一天站8个小时，随时接受摄像头的监视，到了晚上还要叫卖。

不过，通过这次寒假的打工经历来看，在北国打工实在是太幸福了！我和另一个小女孩这次决定尝试一下给个体企业打工的滋味。

于是我俩边挨家挨户的找。

看到有招聘的店我们就进去问，绝大多数的店主一看到我们

就会说一句话：“对不起，我们招长期的。”

”我们便不得不退出。

出来后，我俩便很奇怪地打量着对方，说：“咱俩有那么像学生吗？”仔细地和其他的店mgnm员对比了一下，最终得出答案：“的确很像学生！”俩人相对一笑，接着下一家。

现在想想，我们当时的心情很轻松，但偶尔大脑里会蹦出一个想法：“我毕业后会不会也是这个样子呢？给买衣服的打工人家都觉得不适合。

那念大学到底有什么用呢？”想了想觉得很郁闷，后来也就不想了。

没办法，我没办法控制以后的事情，我能做好的只有现在。

既然我选择了读大学，那么我现在的任务就是把大学读好。

我能做的也只有这些了……

最终我们找到了一个给企业发传单的工作，一天30元，每天工作6个小时。

开始想想觉得挺简单，但开始工作后才发现难度很大。

那么冷的天气，我们要在外站着，热情地给别人发传单。

但是路人的反映，往往十分冷淡。

更惨的是，我们要随时接受老板的检查，他要检查我们是否认真工作了。

通过这次打工，我们是深切地体会到了资本家的剥削本性啊！呵呵。

不过，也确实有收获，这次面对的人更加的社会化，并且没有任何人的照顾是的这次的社会体验更加真实了!最主要的是，我的脸皮是更加厚了，呵呵。

这两次打工社会实践感受有两个共同点，那就是：大学和社会是截然不同的!读书真的是一件再幸福不过的事了，不用为任何生存的事情发愁，更不用勾心斗角。

只要把掌握了知识就算完成任务，实在是太简单了!可是，我们早晚都要走出象牙塔，就算外面的世界再黑暗、再艰难，我们还是要面对的。

因此，越早适应社会对以后越有好处，适者生存嘛!这也正是我打工的最重要的目的。

不管是什么工种，就算它再不起眼，我觉得也能从中收获一些东西，那是从书本上学不到的……虽然我们是大学生，但是你在社会上实际的感受一番，你就会明白，大学生在社会上的分量是越来越轻了。

有的岗位还专门注明：不要大学生。

大学生寒假社会实践心得体会篇四

正式进入寒假了，我们都各奔东西，寻找自己的社会实践单位，迷茫的我刚开始不知道从哪下手，俗话说万事开头难，这句话让我明白了做什么事刚开始是‘不好做的’，但我坚信只要我努力，一定会找到一份属于自己的完美实践单位!!

终于在我走南闯北中遇到了适合自己的工作了[]xx村xx卖笔记本电脑，因为我是一个寒期工，所以他们对我要求不是太严格，以下是我在工作中的一些工作经历!

今天是上班的第一天，高高兴兴的来到公司，还没来得及吃饭！点到了，好紧张，点到我了，脸稍微的红了一小下，感觉和上学老师点到一样！点到后下去开始上班了，看着那么多样机头好晕，也好羡慕，她们每天都能碰这些上千元的东西！摆好样机后，店长叫我开始招揽顾客了，可我却张不开口，不知道这第一声怎样说，更没勇气去说“欢迎光临xx专卖”！就这样，在犹豫中度过了一天。

第二天到了，点到没感觉了！到了店面还是不能主动招呼客户，店长开导了我，让我一定要脸皮厚，不怕碰壁！照店长的话做了，第一声说出来挺紧张，慢慢的发现也没啥，谁也不认识谁，直到招呼客户自如了！可是这第二天比第一天比就难受了，腿开始疼的厉害，因为总是站着，小腿开始吃不消了，总店长发现了这个情况，让我坐坐歇歇，可是我却不是那么想的，自身认为别人能做到的我一样可以，所以我选择了全天站着，一天下来真的好累，想起在学校真好，想坐就坐，想溜达就溜达一圈儿！这一天下来收获不小，工作是那么的不好做，无论处在哪种行业，多做事少说话是真理，其中更重要的就是要专心做好每一件事，要有超强的抗压能力！看着他们专心的谈客户真棒，想象自己要是能那样就可以了，我相信我能行，俗话说“人不狠站不稳”，所以我会对自己“狠”，这样才能学来真本事！

今天是我认师傅的一天，在我们的店面有位属虎的大哥，人特好，特聪明，他就是我的师傅xx。无论你问他什么型号的机器，配置、主频、价钱、类别……他都能一字不差的说给你听，今天他给我的任务是必须背会所有样机的型号，并且在第二天要熟练的背给他听，价钱也要会！他说“只要我带你就别闲我管的多、管的严，也不怕你背后骂我，虽说你是实践的，但我不会因为这个对你放松！好好干！”

xx月xx今天是一个难忘的日子，记不清别的事了，在脑海里只记得今天是个挨说的日子！今天像往常一样开始了一天的工作，还是和刚开始一样，什么都不会，只会样机的配置、

价钱，只会招呼客户，感觉自己是多余的、是没用的，就这样迷迷糊糊的又过了一天！可是到了下午发生了一件让我在这个实践中难忘的事！一天都是客户不断，我却没谈一个，很自卑，到了下午5点快下班的时候，以为没客户了就靠在柜台上歇了会儿，这一歇不要紧，总店长看见了，让我坐那歇会儿，我本以为是好意，可后话让我害怕……我说不用，别人都能站我也能，她却说那就别靠着，在这是可以坐但不允许靠着的，吓了我一身汗！从此在我心里就没有靠柜台的词了，下定决心以后无论在怎样累也绝对不靠柜台待着了！

最近这几天也不知道是咋回事，就是背不进去配置，师傅这几天也不怎么管我，想想自己也是的，干嘛非要别人管才肯学习，我要自力更生，人活着不能靠别人一辈子！看着别人利用专业知识谈客户真棒，心里幻想着自己谈客户的情景……“您好，欢迎光临xx专卖，两位今天想看看多大尺寸的？对cpu和显存有要求么？主要做什么用？多少价位……。”正想的带劲，不料店长看见了，“干什么呢？走神，快点卖机器”。又挨说了，下次不走不就行了，还用那种语气，但是站在公司的角度想想挺对的，靠着会影响公司形象，形象都不好还怎样去做生意，为了不给店长带来麻烦，为了不给自己母校丢人，以后我不会再靠着了，一定要做一个好榜样，让他们看看xx人的毅力！

真是个好日子，前两天谈了个客户，本以为给张名片就不会回来了，嘿嘿……好事被我撞见了，回来买了台机器，今天是最开心的日子，自己一个人卖了我工作第一个机器，这样记机器配置想记不住都不行，整个过程让我记忆犹新，应该是我这一个寒期得到的一次成长经历吧！成就感占据了我幼小的心灵，让我在虚荣心上得到了极大满足，但我不会因此骄傲，这只是我实践生涯的一个小小的开始，不能因为暂时的小成绩影响我的情绪，我是一个不满足现状的人，因为等自己步入社会以后生活唯一的保障就是挑战未来的勇气和能力，所以我要做一个成功者愿意付出常人不愿意付出的努

力，我一定行！

大学生寒假社会实践心得体会篇五

而我似乎也是样子的，但唯一好的一点是，我足够的坚持。我成功的坚持过了自己的社会实践时期，虽然我学习到了很多，但是也真的是很累的。在这段里，虽然工作的时间不长，但是我对这个社会的了解更深了，原来这个世界真的有那么多的奇葩，会莫名其妙的觉得你比他第一等。在以前我是从没有遇到过这种事情的，我认为这个世界还是比较美好的，虽然也有阴暗但只是一点点，而那些三观不正的人也都只是一小部分。但现在慢慢的发现好像大部分人的想法，对一件事的看法好像都不同，有些想法在我看来简直是变态，却觉得理应如此。这让我有时候都不禁怀疑自己是不是正确的，但后面我发现了，不管别人是怎么看待的，我做好自己应该做到的事情就可以了，不要在乎别人的看法，你永远也不可能让别人感到满意。

如果说来到这里实践我的收获是什么的话，我想我最大的收获可能就是这段时间以来的见识，以及自己内心心智的一个成长。这些对我来说都是我成长路上的一部分，而现在我过早的接触了，所以这想必是我最大的成长。而我在这次实践中也有着一定的感悟，既然我改变不了别人的看法，那就让别人理我远点，只要我足够努力，做到别人无法接触的高度，他就无可奈何。

小学生寒假社会实践心得

【热门】大学生寒假社会实践心得

大一学生寒假打工社会实践心得

大学生寒假促销社会实践心得

大学生寒假社会实践心得【热门】

寒假学生个人的社会实践心得

寒假学生社会实践心得体会

大学生寒假社会实践心得【精】

大学生寒假社会实践心得【热】