

最新素质拓展活动心得体会(优秀5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。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。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

素质拓展活动心得体会篇一

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，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

在这次寒假社会实践中我得到了很多感悟：

一、挣钱的辛苦

整天辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我们才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

二、人际关系

在这次实践中，让我们很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我们想也很难说清楚，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.我们想说的一点就是，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。让我们在各自的社会实践活动中掌握了很多东西，最重要的就是使我们在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这些社会实践中使我们深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断

积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三、管理者的管理

在打工实践的地方，有很多的管理员，他们就如我们学校里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！但也要用一颗真诚的心去跟他们打交道，这样大家才能服从，才能有助于工作的进行。

四、自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时候，我们有自己的父母照顾，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，在这一个多月里，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，我都能够自己独立！

五、认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式；我们要抓住培养锻炼才干的好机会；提升我们

的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量！

中学生假期参加实践活动心得体会怎么写？

素质拓展活动心得体会篇二

优秀作文推荐！暑假生活已经过去了，马上迎来的就是高中生活的又一次开始，在暑假中，我为了完成学校安排的任务，为自己争取到一次为社区做贡献的一周生活。

我早早地来到社区办公点来想要可以尽可能的向各位领导变现得更加积极一些，在开完早会后知晓这几天我将会要与全队一起为社区的绿化进行服务，为整个社区的环境的打造进行一定的规划以及帮忙。第一天我就跟在领导的后面对整个社区的绿化进行巡视了解，并且拍照，一边在听着他们相互之间对整体绿化的构想，一整天的功夫就在各种巡视中度过。第二天就在办公室参与所有人对于每一片绿化的构思，对每一片绿化都提出自己认为的可行方案，对于一些占领公共绿化环境的人做出安排并从第二天派专人进行劝告整理，而我也正好是要参与到劝解工作中的。对此我将我负责的那几户人家的照片都带回家进行分析，并从网上收集了一些这类事件的应对方法来面对劝解工作。所幸我被分到的几家都还算是比较好，就仅仅是一番讲解之后就同意尽快对公众绿化进行处理。

在之后的工作中，我有被派遣到参与拔草的活动中，当时我听到这一事情的时候我的内心是拒绝的，我完全不像要在太阳的暴晒下，还要做这样的事情，简直是太累人了，但是我也明白这是安排给我的工作，我就必须要进自己的努力还完成。所以我将自己完全的包裹起来，就想着不要将自己晒伤了。在对绿化进行除杂草的活动中，我还是挺卖力的，我尽量在自己能力的范围内将每一点事情都做好，我觉得这就是

工作的精神，不管事情有多么的累或是难，但是还是要拼尽自己的全力去做到，这一点是我在当天切身感受到的。随后每天的工作都还是尽可能的顺畅进行，每天都有安排一些较为简单的事情给我，而我更是尽力将这些事情完成，试图在这样的时间中，找寻到未来工作时的感觉。

其实每天简单的工作，与以后的自己也可能是面对这样的工作，所以在这里感受到的体验将会为未来我的进入社会打下一个基础，可以让我对于工作方面有更多的认知，这样我之后面对的时候才不会慌乱。这几天的生活我也明白工作是真的相当不易的，不论自身有什么样的原因，都必须要将工作做好。现在也知道父母每天在回到家后的辛苦，再加上母亲还要为家庭奔忙，这般的辛苦，这更需要我们每天都多多体谅他们，更是不要对他们的付出有任何的抱怨。我更加要在在学习上多多努力，要增强自己的知识，这样未来的前途才会更加光明。

素质拓展活动心得体会篇三

寒假社会实践活动带给我们的是欣喜，是得到成果的喜悦，在实践活动中我们感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。

一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正地走出课堂，去义务地帮助别人，让别人享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉，使国家繁荣富强的途径，提高国民素质的实践活动。

另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错，如果

我还一成不变的话，以后很有可能没有立足之地，现在的社会不仅要有知识，还要拥有各方面的综合素质以及一些应辨能力，光靠在学校汲取知识，远远不够，从现在开始，就要培养自己的能力。

我们以后也要珍惜在校学习的时光，不断参加类似的活动，有目的的深入实践，之后还要`进行分析与体会，才能紧跟社会步伐，在以后的生活中站稳脚跟，做一个强人，才能哟能否自己宝贵的实践阅历打开成功之门！

素质拓展活动心得体会篇四

1、我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，把所学专业知识和实际相结合，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

2、短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

总的来说，这个暑假我基本达到自己预期的目的。虽然时间短暂只有40天，但至少我提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是，当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，这点还需要不断的改进。做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，可是至少现在不会和从前那样和陌生人一说话脸就红，而是和谁交谈都一样，都能自由发挥。原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要

高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的暑假实践活动，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！我们要拥有知识、能力，还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的，而没有决心，一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

素质拓展活动心得体会篇五

社会实践是中学生课外教育的一个重要方面，也是中学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校中学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

此次暑假实践的目的：之所以选择在xx公司做促销员的同时有选择了在xx电器xx总代理做销售人员两份工作主要有两个原因：

- 1、能够接触更多的人使自己的交际能力能更好一些！面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。

- 2、我要看看我能否在忙碌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。

趁着暑假有这样一个机会，初步体验管理与被管理，服务与被服务之间的涵义。促销是企业推广新产品、提高品牌知名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。尤其是在空气能热水器这块各种品牌对手集中竞争，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求销售人员要做到位要有效果。大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动中，销售场所是直接接触最终顾客的最重要的'手段，也是企业短兵相接的战场第一线。掌握如何让自己的品牌快速有效的深入人心，博得大众好感。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了两份促销的工作，一份是xx公司的促销员，另一份是xx电器xx总代理的零时业务员。这个假期我受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业压力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的愉悦与激情。

不论是做促销员还是销售员都是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通可以了解一些跟我们专业相关的知识。

xx空气能热水器销售的一天基本工作安排：

销售前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序，就是一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。