

2023年社会实践总结及体会(汇总6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

社会实践总结及体会篇一

一、社会实践目的

教学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

既然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。（当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为最优先考虑。）而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手；且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

二、社会实践内容

（一）寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表（如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等）之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

（二）了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“play boy”（花花公子），这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店（柜）。随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界名牌美国花花公子play boy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的play boy商品，种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□play boy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

play boy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界领先潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□play boy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

（三）社会实践所得心得体会

1、向顾客推销商品，自己首先要了解商品。这就需要翻看服装的标牌，认知标牌上所印的详细服装资料。包括货号、颜色、其各层面的面料，以及主要填充物材料，填充度，重量等等产品相关信息。记住这些产品信息，在向顾客推荐介绍时就能有的放矢，让他们在了解商品的同时选择商品。

2、商品的摆放也有讲究。服装穿着于模特之上，能借助模特的身材气质将服装的魅力升级，从而诱发顾客更大购买欲望，起到促销的作用。不但新季新款有资格穿于模特上，那些应季老款服装若想快速卖出，也可如此效仿，吸引顾客注意力，加速货品流动。

3、在商品摆放中，仅次于模特效果的是墙壁橱窗。虽说抢手

热销的衣服挂在显眼位置可以大卖，但若有需要趁季处理抓紧卖出的衣服，则需有选择的优先将其挂出。毕竟，真正的爆款是不需要过多担心其客源的。

4、服务质量与服务态度在一定程度上能影响商品的销售。营业员也是销售人员，熟悉品牌文化、了解商品是销售服务的基础，能够保证服务质量。服务态度决定顾客心情，进而左右尚未稳定的购买欲。一旦营业员对某一顾客态度嚣张、不客气，也会极大影响他（甚至这家店、这个品牌）在其他顾客眼中的印象，往往造成不良连锁反应。

5、增加客源的方法很多，不仅仅有商品、店面、品牌等方面的“硬件设备”，还要有流露在各个细节上的“软件设备”。服装打折扣、配送赠品能增添购买欲望并增加客源——这是最易注意到，也是最常用的方法。在道路积雪时，扫出一条通向店内的宽敞通道、在台阶处铺防滑地毯，这条异于其他的新开辟出来的“通路”更能引起顾客关注，提高店面形象，在“顺道”中增加客源。在同一座城市同一品牌代理商的多家店铺连锁经营，实行货源共享，在商品不足时可相互补给，就能挽留因尺码颜色等不如意而流失掉的那部分客源。

6、经商最怕的意外损失之一是失窃，虽然这种情况少之又少，但也不能马虎大意，要防范于未然。在来往的顾客中尤其要注意警惕拎大袋子和抱小孩的人，谨防其将商品藏入缝隙中。

7、“进货”是营销中的一个环节。在playboy这个品牌里，美国花花公子企业国际有限公司是花花公司商标所有权人，香港预发投资有限公司是花花公子中国总代理，下属又有省级代理商、地区代理商。进货，则会前往所属省份、地区的经销代理商那里，从品牌商家固有的款式中挑选中意样式，订下货号颜色大小，等待商家发货。因此进货不需要携带过多行李，更不必讨价还价、四处采购，品牌服装有其已成型的运作模式，在方方面面为直销、加盟商提供优质服务。

三、社会实践总结

实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

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。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

社会实践总结及体会篇二

大学之初，我就决定一定要在寒假做点社会工作，好好亲近一下社会，积累点社会经验，为以后进入社会做点准备。况且这又是我大学里的第一个寒假，离家已半年的我很想回去过年时给父母及弟弟妹妹带点儿湖北特产。如果能用自己打工挣得的钱那更是再好不过了。这样想着，我就在校自强社的帮助下，在寒假1月22号至1月27号到武汉徐东那边的武汉新视点市场研究公司作了话务员。因为是在市场研究公司，所以所谓话务员，并不是我以前所认为的简单的帮助公司接电话的人员，而是通过网上随机拨号对拨通后收听电话的人进行问卷调查与访问的人员。当然，随着问卷与访问内容的不同，对可以接受调查访问的人群的条件限制也不同。如果对受访人群的条件限制越大，那么访问就越难以开始，也就是说你所拨通的电话的那头的`那个人很可能不是你要访问的那类人，如他的年龄不属于30岁至40岁之间或他不是女性等，这时访问自动终止。虽然这次也是我人生中的第一次社会实践只有短短的5天，但我却从这5天的话务员经历中更深刻地理解了很多，更直接地得到了许多，也更深入地思考了很多。

一. 我所更深刻地理解的：

（一）要遵守职业道德。

职业道德，是指从事一定职业的人在职业生活中所应当遵循的具有职业特征的道德要求和行为准则。这是在“思想道德修养与法律基础”课上所学到的知识，通过这次社会实践，我才对这一知识有了更深刻的理解。我去报道的第一天，督导就把公司职员所应该遵守的行为规范拿给我看，要我仔细阅读并记在心间。像做访问时不能向受访者透露所调研的产品的相关信息，不能向受访者问及问卷之外其他的问题，言语一定要有礼貌等，这些都是作为一名话务员所必须遵守的职业道德中的一部分。

（二）计件工资更有利于资本家加强对工人的剥削。

计件工资是资本家克扣工人工资的手段之一，资本家可以借口产品的质量不合格而克扣工人的工资。计件工资也是资本家迫使工人提高劳动强度，延长工作日的手段。产品数量越多，工人工资越高，工人不得不自动延长工作日，提高劳动强度。这是我在“政治经济学”课本上学到的知识，虽然这些资本主义社会的理论用在社会主义的中国的公司与工人身上不太合适，但通过这几天的经历，我对这些理论有了更深刻的理解。话务员的日工资就是计件工资，即按当日所完成的合乎要求的问卷的数量来决定，因为同一问卷的单价是相同的。所以，不管你拨出去了多少个电话，花费了多少口舌，耗费了多少精力，只要完成的合乎要求的问卷数为零，你就挣不到一分钱。因此，我在第一天上上班的时候尽管都下午6点半了，我还是再坚持打了一个多小时，因为在新视点公司晚上可工作到9点。好不容易把电话从300个打到了380的个，这样才把完成的问卷从1份变为了3份。可第二天上班时，督导却说我完成的问卷只有2份。那还有一份呢？今天继续努力，争取多完成几份。督导避而不答怎么不合格，搁下这些话后转身离去，弄得我一头雾水。

二. 我所更直接地得到的：

（一）不同年龄段的人对访问的态度不同。

5天的工作中我共拨出了1872个电话，其中拨通的电话共有1153个，这些每天电脑上都有显示。若接电话的是位女士，“女士您好！我是武汉新视点市场研究公司的访问员，我们正在对女性消费者进行一项有关美容化妆品方面的访问，想听听您的宝贵意见与建议，能耽误您一会时间吗？非常感谢！”这是我们访问的开场白，若接电话的是男士或小孩则稍有变化。从拨通的这1153个电话中我发现：

1. 年龄在30岁以下的人都比较随意，在时间方面比较豁达。

听了我的开场白一般都会笑着慢条斯理地说句“那你问吧”！

2. 年龄在30岁至50岁之间的人大多很暴躁，给人的感觉是不会浪费哪怕是一秒的时间。他们中礼貌一点的一般是听完我的开场白后搁出一句“我没时间”，然后“嘭”的一声挂掉电话。

3. 年龄在50岁以上的人则如孔子所云“而耳顺”。他们通常会以聊天的口气回答你的问题，“孩子们都在外工作，只有我们老两口在家。”

（二）不同年龄段的人心态不同。

1. 30岁以下的中国青年，大多是80后或90后，他们的时间观念不是很强，可以接受别人的占用。同时，他们的内心还是比较单纯，一般不会想着这通电话是不是陷阱。当然，他们也可能敢闯敢拼，就算是骗人的，那我倒要看看是怎么个骗人法。

2. 30岁到50岁之间人则不同，他们几乎都有家有事业要操心，上有老下有小要照顾，所以在时间方面很苛刻。同时，他们见多了这大千世界的种种骗局与陷阱，大多对社会上的一些事持怀疑态度，因此更不会为一个陌生人的所谓的访问留出时间。

3. 50岁以上的人呢，他们已是或将是老人，现在的他们对人对事都表现出老者的谙熟与安详，所以会胸有成竹地与陌生人交谈。同时，很多老人住在空巢家庭，老了却享受的是寂寞，因此也希望与人交谈。听了那么多电话后，老人那表面上是在闲聊实则透着凄凉的声音让我印象颇深。

社会实践总结及体会篇三

期末考试一结束，期待已久的暑假便接踵而来了。回到了家

里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里有些想打工的念头。思考着这个暑假干点什么，作为一名大二学生，我希望大学的暑假能像社会上的人一样，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，朋友便在她干活的__超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是__，上班时间先是早上9点到12点，下午2点到6点。但随着__越来越浓，我也是8点上班，8点下班。名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，__由于各种原因(价格较贵、宣传不是很好)卖出的很少，业务员推行的政策，超市的经理、组长也不及时执行，只能我在两端受气。但是，我坚持做完。__的中午，我圆满的把这份短期促销员的工作给完成了。

通过这次实践，我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普通了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。面对朋友，切不可斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

短短的工作时间里，我发现了我自身存在的不少问题，很简单的我作为一个大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没注意，打工的时候我充分意识到了这点，当我

签名后，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，__天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。这段时间的社会实践，虽然不是选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之地做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

社会实践总结及体会篇四

总是有一种感觉：现在的孩子聪明了，但懂事的少；吃的好了，但不太健康；玩具多了，但不会玩；接受的教育多了，但愈加脆弱了。如果把过去的孩子比作泥巴的话，那么现在的孩子就可以说是玻璃了。泥巴和玻璃究竟哪个更有用，可能不同的时代会有不同的心得吧！

今年暑假我没回家，过了一把老师的瘾。我教几个城里的孩子，有初中的，有小学的。他们的情况各有不同，但相同的是他们的家庭经济条件都比较好，而且都是家里的独苗。学生a是一位十五六岁的女孩，性格内向，思想开放，学艺术，初中已毕业，马上要去另一个城市上学。由于从小学开始基础就比较差，所以到初中以后除语文外各门功课都亮起了红灯，为了使她进一步学习时不那么吃力，于是就请我给她讲数学。刚开始时，我觉得她的基础至少得从小学三年级讲起，因为简单的口算对她来说就很难，常把简单的口算题算的乱七八糟。于是我就非常细心的、一点一点的教她最简单的计算方法，而她也非常的配合我，学习非常认真。在授课期间，我还拿出一部分时间和她闲聊，因为她很内向，据她爸爸说，以前给她请过几个家教，但她不爱说话，老师讲了也就算了，从来都不主动问问题，结果还是效果不好。我们聊的很亲密。就这样，我慢慢打开了她的心扉，她感到了学习的乐趣，学习起来就更积极主动了。在生活上，她的动手能力可以说非常差，自己的衣服总让妈妈洗，吃饭时也从来不主动摆桌椅碗筷，“饭来张口衣来伸手”，她最迷恋看电视。

现在的孩子动手能力差，不会自理，这是社会普遍关注的问题。问题归咎于谁？是孩子吗？不是，在我看来，这和他们的父母又很大的关系，家庭环境应是关键。

家长们，放放手吧。给孩子一个自由的成长环境，让他们自由的长大。孩子们最需要的其实只是一根手指，教给他们前进的方向，而不是你们的溺爱啊！

社会实践总结及体会篇五

今年寒假我第一次参加了大学生社会实践活动，不同于中学时代的社会实践，我们到了大学，学习的知识具有了专业性，所以此次的实践活动也更具实践针对性和专业可行性。

这次，我把实践地点选定在湖北省荆门市石化医院，我秉持着接触临床，增长见识；提供服务，奉献爱心；培养能力，锻炼自我；宣扬医学，服务百姓的宗旨，充分利用了实践的一周时间，走进医院，为病人提供了具有本校专业特色的相关帮助及服务，让病人及家属更好的亲身感受护理人员的魅力，身宣传单来与医了解医护人员的生活和工作特点及病人的生活和想法。

我这次的实践内容一共分为五大部分。

一、熟悉医院环境，了解工作流程。我第一天独自一个人熟悉了整个医院的环境，以便于以后几天实践活动的顺利进行。同时我认真听取了医院里老医生的介绍，熟悉了医院各部门的职责和分部间的工作联系，了解其之间的相关配合及工作流程。在熟悉医院基本情况的基础上，我便按计划开始了我的工作。在熟悉医院的过程中，我发现虽然每个部门的工作性质都有一些差别，但是只有各部门各司其职并且合理配合才能使医院正常运转为患者服务，一旦哪个环节出了差错都会影响工作的效率和质量。所以，以后我到了工作中就必须认真对待本职工作并学会和其他人密切配合。

二、与患者沟通，了解其心理状况并作相应的心理疏导。我们每天都和患者进行谈心，感受他们患病后的心理状态和对医疗工作的感想，运用我们掌握的心理疏导的知识及技巧为他们做简单的心理疏导。为医患间筑起了沟通桥梁，院方也表示了对我们工作的肯定和赞赏。通过沟通，我们了解到大部分医患问题根结都在于双方不能互相理解和体谅。患者及家属对医生的工作生活不了解，所以容易产生对医务工作者的各种误会。同时，医务工作者也没能很好的及时与患者沟通，没能去设身处地的为患者考虑，所以使矛盾产生。

三、积极与医护人员沟通，悉心听取学习。我们不仅向身边的医护人员请教专业的医学知识和宝贵的工作经验，还向他们咨询他们的工作生活状况及他们对他们现在工作的看法以

及关于医学实习生的不足之处和对我们的期望。我们了解到医学工作的严谨和辛苦，我们的工作关乎生命，所以我们要一丝不苟，也正因为这一特性，我们的工作就格外辛苦和劳累。可即使如此，我们依旧会学好练好，不畏辛苦，为患者服务。

四、运用掌握的知识技能，协助治疗工作。我们在老师的允许下，定期对患者进行测血压量体温等检查，并听取老师对病人病情的分析。不仅增强了我们的知识，更锻炼了我们的实际操作技能，弥补了在校学生只可“纸上谈兵”的不足之处。

五、宣扬医学养生之道。在现代社会，尽管国家开始逐步重视我们的医学养身，可百姓对此并没有一个很好的熟悉度。所以我们通过发放前期准备好的医学养身宣传单来介绍一些简单的医学知识和有关冬季易患病的注意事项和防治方法。这一宣传活动得到了大家的热烈反响，很多病人及家属都会认真阅读传单并向我们提出各种相关的疑问，在老师的帮助和队员的努力下，他们得到了满意的解答。

社会实践总结及体会篇六

通过这次的翻译实习主要让我领会到了两点一是融会贯通的重要性；二是合作的重要性。首先翻译是一种语言活动有是该活动的结果它是融理论、技能、艺术于一体的语言实践活动。通过翻阅大量资料我更加透彻的掌握了一些翻译的相关知识。

1. 翻译的本质可以用一句话来概括“在透彻地理解原文意思的基础上用标准的汉语表述出来。
2. 翻译质量有两个基本标准第一个标准是忠实于原文，这也就是我们所说的“信”。第二个标准是符合中文的表达习惯，也就是所谓的“达”句子要通顺流畅不能生造词语和句子也就是所谓的文笔。
3. 翻译界通用的质量标准是“信、达、雅”。
4. 直译和意译的辩证关系。

查资料而是我们能够更快地在大量资源中找到自己所需的东西。我想今后的工作中也会有很多类似的情况在大量的多余信息里找有用的资源。