

大学生无人机心得体会 大学生社会实践报告(优质6篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？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。

大学生无人机心得体会篇一

实践内容:走进社区,助理工作

实践目的:利用寒假假期深入社会开展社区服务活动,帮助社会弱势群体,构建和谐社会,并且在实践中锻炼提高自己的社会适应能力,培养劳动观念和社会道德,增加大学生社会体验,提高自己的社会责任感,为社会做出贡献,现将此次实践活动的有关情况报告于下:

社会实践是社会主义教育的一个不可缺少的组成部分,是培养四有新人的重要途径。近几年来,在校大学生走入社区越来越引起人们的重视,社会经验有了较大幅度的提高,大学生能力得到加强,有利地促进了社会主义一代新人的健康成长。所以,走入社区服务居民在深化教育改革,培养德、智、体、美、劳全面发展的建设者和接班人方面,具有重要的地位和作用。

从第一天为居民服务到5日已经5天了,我从中学到了很多很多。无论是为人还是处事,我都感觉到这份工作教给我许多别人没有的东西。让我可以尽早学会一些社会上的东西。在这儿我要感谢社区给了我这次机会。

在这5天的工作中,我主要负责社区的日常办公事务,辅助社区主任工作,以及承担社区的文字处理工作。在工作之中,一下几件事情记忆比较深刻,感受颇为丰富。

一、给社区内老人安装“援通”呼叫器

“援通”的全称是援通服务网络呼叫系统,是一种全新的社会保障服务网络平台,我所做的工作是入户给社区老人安装“援通”呼叫器,并为老人讲解“援通”的使用方法和注意事项。“援通”呼叫器只需连接到电话线上即可使用,上面有红、绿两个按键,在老人使用时特别方便。

老人不用记任何电话号码,只要按下红色按键,即可获得紧急帮助,按下绿色按键时能获得一般帮助。我给老人讲解的主要内容是:“援通”的安装和使用时免费的,在老人需要帮助时只要根据不同的情况选择红、绿按键,在按下红色按键后,“援通”网络服务平台会在第一时间将电话回拨到老人家中,话务员会细致询问老人遇到的紧急事件,包括急救、盗抢、消防等救助,并且在第一时间内通过老人登记的子女电话与其子女联系。

安绿色按键后,话务员也会将电话回拨到老人家中,绿色按键主要是一般性的帮助,包括家电维修,代买购物,送货上门等日常问题。在我为老人安装“援通”呼叫器是充分体验到了老年人对社区工作的支持。

二、在实践中,我参与处理了一起社区突发事件

在2月3日早晨,突然接到着去居民刘大爷的电话,不知是河原因,家中暖气管发生爆裂,由于是在早上,社区工作人员较少,我与另一工作人员前往现场处理,现场一片狼藉,暖气水顺着楼梯一直流到院内,我立即会到社区办公室,通过电话与供热公司联系,积极组织抢修,待处理人员到达现场时发现,该单元,入单元主管道也发生爆裂,楼前暖气井内全是热水,打开井盖,水汽冲天。

我一边组织工作人员抽排井内积水,一边联系抽水泵,由于是室外抢修,水泵没有电源可用,我便主动与一楼住户联系沟通,

一楼住户热情接待我们,并提供了自家电源供抽水泵使用,六楼住户也非常热情给我们总来了热茶,在抢修时有一个细节,就是排水时,工人很小心的将水排入下水道,这样就避免了积水遇冷后结冻成冰,影响居民通行。

三、我在社区实践的主要工作是辅助社区主任工作

做主任的助理,同时也承担社区的报告打印,表格制作等文秘工作,为社区板报收集素材也是我的工作之一,社区内工作相当细致,可以称得上是琐碎,有时忙的焦头烂额,但我从中体验到的更多的是快乐。

总结这么长时间的工作,我体会到了很多,但最主要的一点是“热情”。这两个字在工作实质和工作态度上都有体现。“如果你不积极主动用热情的心去帮助别人,你就永远不能真正的体会到社会的温暖”。在工作中要积极,而不要盲目的去工作,学会“用真诚的心对待每一个人”,要细心体会居民们的需求,尽最大努力去帮助需要帮助的人,要时刻为居民着想。不要让居民们烦心,更不能伤害那些有困难的居民们。

没有接触过真正的社会,所以这次实践给了我一次尝试的机会,可以从这里学会如何帮助他人,如何为他人着想。“一个人的心谛决定了一个人工作成就”这是我的座右铭!做事要用善心。要做好领导安排的每件事。要理性,用理性的观点去看待事情,去做事情,去改变事情。不能感性,因为自己要更成熟就必须理性,这也是我在帮助别人的过程中学到的。

四、实践总结

最后要学会自信,礼貌,还有学会说话。每个人都要自信,我在工作中学得自信,要坚强,不要畏惧任何事情。要礼貌待人,这是人一生要学的,每个时期,每个场合,有不同的礼貌方式,从这里我也学会了许多。

其实我在工作中也犯了不少错误,但我觉得自己错过了就要记住,避免类似错误发生。但我不畏惧犯错误,我要避免错误,使自己更加优秀。在假期的工作中我认识到劳动的辛苦和快乐,所以我更加珍惜这次宝贵的经历!帮助他人为社会做出自己应尽的责任,热情服务每一个人,努力提高自身的素质。

结束语:本次实践是我对社区工作有了新的了解。使我在深入社会、了解社会、服务社会的过程中受教育、长才干。总之,社会实践在培育大学生中,具有十分重要的地位和作用。

大学生无人机心得体会篇二

一、该生积极参加社会实践活动,从中广泛接触社会了解国情,学会了关心他人,锻炼了人际交往能力。

二、该生积极参加社会实践活动,从中获取了广泛的知识信息,优化了知识结构,增强了运用知识解决实际问题的能力。

三、该生积极参加社会实践活动,从中开阔了眼界,锻炼了才干,增强了明辨是非的能力,学到了许多新的本领。

四、该生积极参加社会实践活动,从中培养了吃苦耐劳的精神,增强了适应社会服务人民的能力。

五、该生积极参加社会实践活动,从中培养了热爱劳动热爱劳动人民珍惜劳动成果的价值取向行为习惯和优良作风。

六、xx学生谦虚谨慎,勤奋好学。注重理论和实践相结合,将大学所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中,认真听取报社老记者的指导,对于别人提出的工作建议,可以虚心听龇表现出较强的求知欲,并能够仔细观察切身体验独立思考综合分析,灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

七、xx学生踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性建设性地独立开展新闻采访工作的思维；具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在新闻采访和摄影领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作起来责任心强，工作效率高。在时间紧迫的情况下，能加时加班保质保量完成工作任务。

八、xx学生待人诚恳，作风朴实。该学生严格遵守我报社的各项规章制度，实习一个半月期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。该生积极参加社会实践活动，从中深入认识社会认识国情，增强社会责任感和成才报国的使命感。

九、该生积极参加社会实践活动，从中提高了个人素养，完善了个性品质，逐渐养成了艰苦奋斗的优良作风。

十、该生积极参加社会实践活动，从中提高了思想觉悟，增强了服务社会回报社会的意识和能力。

十一、该生积极参加社会实践活动，从中拓宽了视野，获取了新知，培养了生活自理能力，提高了道德自律的水平。

十二□xx踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性建设性地独立开展工作的思维；具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在工程计算领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作责任心强，工作效率高，执行公司指令坚决。在时间紧迫的情况下，加时加班保质保量完成工作任务。

十三□xx待人诚恳，作风朴实。该学生严格遵守我单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。

十四、该生综合素质较好，业务能力较强，政治表现良好，法纪观念充实，服从安排听指挥，与同事友好相处，短短实习工作期间，能够做到爱岗敬业，认真负责，相信会在今后的的工作中取得出色的成绩。希望xx继续积极参加各种社会活动，不断总结提高，为毕业后投身祖国建设打下坚实基础。

十五□xxx同学在我单位实习期间，工作积极主动，学习认真，尊敬师长，待人诚恳，能够做到服从指挥，团结同事，不怕苦，不怕累，并能够灵活运用自己的专业知识解决工作中遇到的实际困难。在实习期间得到领导和同事们的一致好评。

十六□xxx同学于xx年x月至xx年x月之间在联想集团有限公司北京厂实习。实习期间该员工认真学习各种专业技能，严格执行各项管理规定，积极参与相关竞赛活动，能较好胜任流水线与cell线各岗位需求，在月末评比中，屡次拿得名次，并有强烈的团队意识及能为团队进步提出合理化建议，整体表现良好。

十七、该生积极参加社会实践活动，从中初步了解社会了解国情，增强了适应社会服务人民的能力。

十八、该生积极参加社会实践活动，从中学到了许多书本上学不到的知识，培养了实践意识和创新精神。

十九、该生积极参加社会实践活动，从中增长了见识，更新了观念，树立起正确的世界观人生观价值观。

二十、该生积极参加社会实践活动，从中逐渐认识到自身知识能力同社会需求之间的差距，摆正了个人与社会个人与人民群众的关系。

二十一、该生积极参加社会实践活动，从中逐渐养成了严谨务实的学习态度，培养和锻炼了实际的工作能力。

大学生无人机心得体会篇三

这是我第一次参加社会实践，第一次正式走出校门接触社会，了解社会，感受社会与学校的区别。我明白这是一个很好的实践机会，让我好好锻炼了一番，提升思想，修身养心，树立了正确的思想道德观。经过参加社会实践活动，有助于我们更新观念，了解现代社会的新形式和一些正确的理念。一个半月的社会实践一晃而过，却让我领悟到了很多东西，而这些将我这未来的日子里激励着我，鞭策着我，让我的本事和学习更上一层楼。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让我自我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，也让我进一步明白了我们青年学生的成材之路肩负的历史使命，社会是一个大课堂，能够让我们学到很多在学校里无法学到的东西，同时也是一个大染缸，有着各种各样不一样的人，要做到出淤泥而不染是一件不太容易的是，各种人在不经意间都有可能影响到你，所以坚持自我是很重要的。社会的竞争激烈，可是人情更重要，多点人情味，眼睛少些金钱的气息。

暑期实践的公司是在深圳，从事的是服务类工作。众所周知，深圳被称为一夜崛起的城市，这样快速崛起的城市难免会有些混乱和浮躁，在有些时候难免会受一些委屈，可是却不能以硬碰硬，这样不仅仅没法解决问题，还好使事态更加严重，不利于事情的解决，这也意味着我们应当在这些时候用自我的微笑应对客人，让他们放简便，我们也好解决问题。这一次次的事情让我们成长，懂得了很多事情。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，可是具体多么复杂，我想也很难说清楚，仅有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一齐，每一个人都有自我的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎样把握了。我想说的一点就是，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。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人

接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的提高。同时在这次实践中使我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，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学本事的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在我看来与人交往最重要的是尊重他人，并且多做事。在新进入一个公司时候，因为自我什么都不会，必须要请教别人，可是有些同事并不是很好处，所以多做事让他们看到自我的勤劳，自然而然会对新人照顾些。在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边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，要用到不一样的管理方法，意思就是说在管理时，要因人而异！

俗话说：强龙压可是地头蛇。无论在学校里多优秀，可是出了社会呢，社会和学校是两不一样的地方，在公司里什么都要靠自我的独立。有些人在家里面父母照顾的无微不至，可是到了社会上，无论遇到什么困难，挫折都是靠自我去解决的，在这一个半月中学会的自强自立，靠自我的力量去解决遇到的困难挫折，勇敢应对一切。

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的必要性和重要性，可是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识本事的发展。实践的不断发，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识本事也就不断地改善和提高！认识在实践的基础上产生，可是认识一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自我所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

经过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不一样，接触的人与事不一样，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

作为心理专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然实践是服务类的行业，可是在实践中我还是进取的把我所学到的知识运用到其中。比如在发生纠纷的时候，我会进取的上前，使客人平静下来解决这些问题。我很开心能把自我在学校学到的知识运用到社会实践中！在学校时主要是教师在讲台上教授我们理论性的知识，我们在下头做笔记，而我对自我的专业知识感觉也能应付的来，但没有想到，到了公司中，运用并没有想象中的那么容易，时常的突发情景并不是我们这基础的知识能够应付的了。没法应付各种情景这对工作很是不利，长期下去很难不被淘汰，我懂得了知识的重要，而实践更重要。我们在学校中要学好自我的专业知识，不能只是纸上谈兵，如果仅仅是这样的话，是不可能社会上立足的，所以必须要谨慎对待。错不要紧，要紧的是知错就改。

我们在学校中必须要好好学习知识，并且抓住能够实践的机会，毕竟3年之后，我们将不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自我成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自我的一份力量，我们应当在今日努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

大学生无人机心得体会篇四

为期六周的社会实践工作已接近尾声，总结这一阶段的社会实践，感触良多。

在此期间，我用用师德八条严格要求自己，认真完成社会实践的各门功课。兢兢业业地做好自己的本质工作。把全部精力投入到教育教学之中。认真备好、上好每一节课，向四十分钟要质量，要成绩。

我社会实践的班级是高二（9）班，担任九班的班主任，在社会实践中，我做到了不要随意体罚学生，关心学生，帮助学生，经常与学生之间加强思想交流，建立良好的、平等的师生关系，让学生对老师感兴趣，让学生喜欢老师上课，让学生信任老师。通过一个多月的相处，我与学生们有了一定的感情。走在路上，看到自己学生的时候，听到他们叫自己老是，那种感觉是幸福的。我们班的部分男生比较活泼调皮，他们不叫我老师，而是叫我“小莫”，还有学生叫我“小梅”，听到时我会跟他们说：“这是你们可以叫的吗？你们得叫我老师。”口中虽如此，但心里其实正在偷着乐呢，我喜欢与学生这样平等的相处，我想与他们成为朋友，而不仅仅是一个老师。在担任高二（9）班班主任期间，我得到了同学们的信任，宿舍发生矛盾了，同学之间发生矛盾了，他们会跟我说，找我一起商量如何更好的解决问题。

他们也不会忌讳告诉我他们正在交往，对于他们的恋爱，我不会鼓励也不会禁止，因为高中生的心理已经发展到了另外一个阶段，这其实是一种正常现象，但是我会纠正他们的恋爱观，因为一个错误的恋爱观不仅会影响交往中两人的感情，还会影响他们的学习，这对于他们来说是得不偿失的，毕竟高中阶段最主要的任务是学习。在担任班主任期间，最遗憾的应该是在我们班上的课比较少吧。由于种种原因，我只在我们班上上了几次课，有很多想告诉他们的东西都没有说，有很多想做的事都没有做。我想通过心理健康教育课，让他

们可以拥有更健康的情绪，拥有更良好的心态去面对他们的学习和生活，也想让他们学会用不同的视角去感受生活。在教学工作方面，我都能做到认真的备课，努力的上好每一节课，向四十分钟要质量，要成绩。由于心理健康教育课的特殊性，我有比较多的机会到不同的班级上课，这对于我来说是一个很大的挑战，每到一个新的班级的第一课，我都会异常的紧张，应该是对于未知的一种恐惧吧，这个班的学生究竟是怎样的呢，他们会配合自己吗？这些问题总会萦绕在脑中。

最后，在实践中，我证明了自己，指导老师的肯定给了我很大的信心，我是可以做到的。每次课后，我都会虚心的向指导老师请教，让其指出我在课堂教学中的不足，并在下一次的课中努力做好。这次社会实践的另外一个挑战，是团体心理辅导。在校学习期间，虽然也曾参加多团体心理辅导活动，但那时的自己只是作为一个小小的指导者，有很多工作都没有参与。这次，我与高二级的其他两位成员一次，使自信心团体辅导从无到有，从宣传，到招募对象，到制定辅导方案，再到实施，一步一步走来真的不容易。特别是在方案的实施阶段，因为我们没有经验，所以总会出现一些小小的失误，如时间的把握和对于学生的引导等。每次团体辅导结束，我们都会一起讨论不足的地方，并做好修正，使下一次可以更好的实施，让学生有实质性的提高。

社会实践接近尾声，发现自己确实有许多不足的地方，在教师这条路上，我们还要许许多多要学习的东西，但是我有足够的信心，我的未来，我可以把握。

大学生无人机心得体会篇五

专业： 年级班级： 姓名： 学号：

青海省互助土族自治县

__年03月02日至__年03月04日共3天

我和很好的朋友商量好的这个假期会在外面打兼职体察社会，但是没能找到，朋友找到了一个办法，就是去西宁市批发塑料灯笼再到互助县出售赚取差价，本人觉得不错，我总是很新奇，街头卖东西的人是怎么可以那么不顾风雨兼程地在—一个地方冒着被城管抓住的风险去推销他的商品。我带着150元的车费前往互助县，见到了朋友，并且陪着朋友真正地摸了一下市场的经脉。我们一共卖了三天，但是不是整天都卖，我们集中在每天的20点到21点钟去外摆货，因为灯笼就是要靠光线吸引买家，在天黑以后才宜出门，但是又不能太晚，因为如果冬天太晚会没有行人，效率也就会大打折扣了。从__-03-02到__-03-04之中，预购40只灯笼，卖出去41只，每只进价大概8元，我们分段出售，第一天晚上20/每只出售，第二天晚上15/每只出售，第三天晚上就是快要收工了，于是就是10/每只出。最后一天还有9只没卖完，就将9只处理，获得40元。

我们是第一次尝试社会实践，结束之后总结的时候就会发现很多问题。第一，进货的时候没有考虑是否可以全部售出，一次性进货太多，不利于集中管理和出售；第二，没有和批发商商量退货和返货的事情，导致卖不出去的东西最后只能降价处理；第三，我们因为没有资金而没有坚持到正月十五当天，如果计划推迟，销量应该会更加可观。第四，我们热情不足，由于第一次尝试，会羞赧于叫唤，但是对于小物品的零卖，叫卖是必须的，大声是必须的；第四，由于是在离家较远的地方，我们的住宿费用和车费就是一个很大的支出，所以会导致收益极少甚至收支相抵的情况。

此处解决办法与上“存在问题”一一对应。

第一，进货可以和批发商商量将货物定为一周内按原价退货的模式，这样可以避免因效率低而出现的亏本或者货物积存，提高出售效率，便于管理，解除后顾之忧。

第二，针对销量不好，我们可以选择提高出售价格或者买一批卖一批的措施，很显然，后者更明智一点，因为不会因价格过高而失去市场竞争力。

第三，时机不准，市场基本分为时间区间市场和空间区域市场，对于空间区域我们选择的很好，暂且不说，对于时间区间的选择，我们在短时间的控制还算有所效果，但是没有一个是长远的时间规划，导致失去这个时间市场。对于此，我们可以提前做规划，找准时机出击便可得到效益。

第四，打好最精准的收支预算，将花费摆动控制在最小范围之内，找办法解决住宿问题以及伙食问题。

不去卖小物品，选择大物品出售，有两个好处，一，可以不用出门，不受时空约束，找买家定时约地交货挣差价；二，大物品可以签订发票，卖不出也可以退货，因为没有在外，不用害怕有亏本的境况。

市场就像恋爱一样，不亲身接触就不会知道冷热酸甜！

大学生无人机心得体会篇六

20__年7月，我有幸成为浙江师范大学教育学院暑期社会实践队——金华队的一员，参加为期半个月的“暑期社户实践活动”。

在前期工作中，我们主要是对一些实践基地进行联系和确认。由于天气、安全等原因，原先制定的民工子弟学校的的实践活动——走进求学的驿站，就有所改变了。本来决定的一系列活动都不能进行了，结果只是我们7个人去了一个下午，对他们做了父母教养方式和孤独感的问卷调查。

在这里，虽然师资力量很差，但同学们还都是多才多艺，在做完问卷，我们准备离开的时候，他们都给我们表演了文艺

节目，有全班合唱、舞蹈、还有歌伴舞。

在那里虽然只有半天时间，不管是老师们热情接待还是学生们的热烈欢迎，都给我留下了深深的印象。

据悉，随着城市农民工的不断增多，在金华就读的农民工子女也不断的增加，其中有很多无条件进入公办学校而栖身在教学环境很差、师资力量薄弱的民工子弟学校。金华市开发区第一民工子弟学校就非常典型，整个学校桌椅破旧、设施简陋，有部分教师连普通话都说的不好。在国家各级机关相继出台新措施来帮助这类“游学”人群的大环境下，关注和帮助民工子弟学校这个特殊群体已成为全社会的共同责任。“我们的力量有限，但要帮助的还是很多！”