

最新大学生寒假社会实践活动心得(通用8篇)

读书心得是我们对书本内容的理解和感悟，通过写作的过程，可以帮助我们提高自己的表达和思考能力。随着一篇篇实习心得的呈现，希望能够让大家对实习心得写作有更深入的理解和把握。

大学生寒假社会实践活动心得篇一

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于理解挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想透过，亲身体会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，想透过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，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。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班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力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活 and 工作中很好地处理各方面的问题，我来到了xxx□开始了我这个假期的社会实践。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，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在这天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说这天做些什么，明天做些什么，但在那里，不会有人告诉你这些，你务必要明白做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的潜力！记得老师以前说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归持续着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的状况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的潜力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地理解。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的潜力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是十分重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就务必了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

大学生寒假社会实践活动心得篇二

班级□xxxx□x□班

姓名□xxx

学号□xx

实践单位□xx

实践时间□xx年年x月xx日—x月x日

实践内容：

xx年年1月27日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平

静而快乐，可我却看到了“危机”——就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况（一没经验；二没学历；三时间有限），决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

xx日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了！”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我（怕我半路落跑）又是关心我（怕我遭受打击），顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易

的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

大学生寒假社会实践活动心得篇三

假期生活总是丰富多彩，轻松愉快。我们有充足的时间安排各种活动，当然假期的社会实践也是必不可少的。今年暑假去xx快捷酒店做兼职，学习服务和管理技能，体验现实生活；第二，可以给自己赚点零花钱；第三，为了完成学校布置的社会实践作业。一箭三雕，何乐而不为！在实习期间，我是一家酒店的收银员。在练习之前，我没有太注意这里的工作。我以为一切都很简单。真正开始做之后才发现，做出纳是一门很深的学问。

出纳，大家都知道，这是一个很负责任的工作！有几个注意事项。第一，一定不能收假钱，否则只能赔偿自己。还好我以前在网吧工作，当时是收银员，所以还是有一定的辨别真假钱的能力，所以整个期间都没有收到假钱。第二，收银员要为酒店争取最大的利益。虽然酒店价格是固定的，但也受时间和空房情况的影响，当然也受客户的影响！如果是节假日，那么我们的房价会维持原价或者上调；如果是正常的，而且是晚上12点以后，房子里还剩下很长时间，我们可以给客户适当的折扣；如果有军人来入住，我们也会给一定的优惠。毕竟军人很难保卫国家。第三，收银员要会基本的电脑操作，但是现在几乎没有不会用电脑的年轻人；第四，收银员一定要有一定的口才，因为有客户说我们的房价太贵，要我们给他们打折。这时候，为了给酒店争取最大的利益，让顾客乐意入住，就要耐心的给客人讲解。第五，前台登记和账务结算。前台报名并没有我们想象的那么简单。我们首先学习了如何注册，如何刷房卡，如何扫描客人的身份证。第五，学会换班。以上几点是收银员的基础工作，但是因为业余时间，也学到了其他的东西！比如客房服务，打扫卫生。客房的服务和清洁，首先要识别大小床单、被套、床单、被

套。然后学会铺床，包括被套、床罩、床单、枕套。还要打扫房间和卫生间，扫地拖地，更换用过的毛巾、浴巾、牙刷、牙杯、洗浴缸等。在打扫卫生的过程中，不时会给房间里的客人需要的东西，开不了门的客人要打开。但是客房的服务和打扫都有专门的人员，所以我只做过几次！

每天和各种各样的客人打交道，有时候会遇到客人的刁难。我记得有一次一个客户因为自己的原因故意弄坏我们的东西，叫了几个人在我们酒店闹事，但是我一直记得酒店的目的：微笑服务，客人就是上帝！无论面对什么情况，我都微笑着与客人沟通，妥善处理一切。在经理的领导下，我们最终完美地处理了纠纷。正是这个目的让我学会了与不同的人打交道，学会了耐心，学会了更好地与人交流。看到一场即将爆发的战争已经平静地解决了，心里由衷地自豪。

经过实践，我踏实肯干，善于与人沟通的工作作风得到了老板的表扬，并得到了相应的报酬。用我辛辛苦苦挣来的钱，我觉得很沉重。更重要的是，我获得了比金钱更有价值的东西，这进一步提高了我各方面的能力。这里的工作环境和学校不一样，遇到的人和事也不一样。我学到了很多课堂上学不到的东西，各方面的能力都有所提高。

通过这次社会实践，我明白了作为新世纪的大学生，要学会理论知识与社会实践相结合，不断增长自己的知识，丰富自己的经历，积累社会经验，努力拓展自己大学生涯的人生宽度。社会实践给了我一个生动的教训，因此我的思想认识是走上一段楼梯。这种做法让我感触颇深。我应该在未来的学校生活中继续发扬不畏艰难的作风，努力把从社会实践中学到的新东西融入到学校生活中，丰富我的大学生活。

大学生寒假社会实践活动心得篇四

XXXX年寒假开始了半个月的社会实践。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此

时此刻的我，真实的将寒假社会实践当做工作了吧。

本次寒假社会实践的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

参加社会实践在帮助在校生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过寒假社会实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然马上就是大二下学期了，但对于实际社会工作还是茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的寒假社会实践机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。在这寒假社会实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

寒假社会实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的！紧张的半个月的寒假社会实践生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。寒假社会实践结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着公司领导下达的任务，凡事得尽心尽力，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这半个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名公司的销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细

致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款超市酒水，出产地，开房价格，各种套餐价格。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

通过这次的寒假社会实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次寒假社会实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次寒假社会实践中，我可谓受益匪浅。仅仅的半个月寒假社会实践，我将受益终生。通过此次寒假社会实践，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。

寒假社会实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它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，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

大学生寒假社会实践活动心得篇五

今年寒假放假刚好一个月，可以在家里愉快地度过假期。由于放假比较晚，所以回家就正赶上过年，运气真不错！第二天堂兄打来电话说他得了急性阑尾炎，医院说必须马上开刀，堂兄是做水果生意的，有正赶上过年，家中进了不少货，为了不致使水果烂掉，堂兄希望我能帮他看摊位半个月。我当天就开车到了堂兄家。我打过工，知道打工不容易，学生是廉价劳动力，由于缺少社会经验总是局限于做家教，搞推销。卖水果不就是推销的一类而已，难不倒我的，况且还有我得侄儿周豪（和我差不多大）在，我上个暑假打工是推销药品，卖水果应该会比较轻松的，我这样认为，事实也是这样。

冬日的水果没有夏季的种类繁多，所以这里进的水果种类较少只有十几种，但数量都比较大，尤其是桔子的近亲远亲。我来的当天就到医院去看望堂兄，嫂子也在，医生说堂兄的病情不是很严重，只要开了刀，就等着复原就好了，听医生这么说，嫂子心里也踏实了好多。

下午我就上的“班”，我和周豪一起经营。到了晚上6点水果摊上的人就特别的多，我们忙得不亦乐乎，晚上十一时才‘打烊’。这天卖出的水果量还是很客观，听周豪说腊月的销量是平时的两倍多。

第二天我们是8点钟开始上的班，从8点钟一直到10点钟我们才把所有的准备工作做完，屋外摆的全是桔子，桔子的近亲以及甘蔗。在摆摊的过程中我们已经赢来了第一个顾客，买了5斤沙糖桔。上午生意清淡，闲来无事就去买了份报纸来看。坐在椅子上看报纸可是一种享受哦，真的很不错。到中午了，周豪去做饭了，我一人独挡门面。生意真的很不错，到下午三点钟我们已经上过两次货了。我也在这里用上了我上个暑假打工学来的本领——推销员的三寸不烂之舌，在网上查了些常见水果的保健医疗性质，比如“冬季空气干燥，吃梨有生津止渴、止咳化痰、清热降火、养血生肌、润肺去燥等功

能”……这样下来也练出了我不少口才，有时我还真认为自己还有医学的天分。

几天下来，感受颇多，和我上个暑假打工的感想差不多。有些顾客怎么就这么挑了，总说这个不新鲜，那个怎么这么多的伤疤，唉！人不也是多种多样的嘛，胖的，瘦的，高的，矮的，好看的，不好看的等等。这些顾客总想压价，真是费了她们不少的心思啊！不过顾客就是上帝，这是不能改变的事实。所以我们就不得不把同一类的水果分成上中下三等，这样不同的价位就可以有相应等级的与之相对应，上帝也就无话可说了！从那以后，类似于以上的事再也没发生过，无论顾客怎样挑，我都以笑脸相迎，向他们介绍不同价位的，而且我与一些常客关系也愈来愈‘融洽’了。我感到很高兴！一天这样忙下来，倒还真的不累！如果一个人一天不停地削甘蔗，那当另当别论。我这几天削甘蔗确实手都削麻了，不过比我暑假打工好多了，我是深有体会呀！

有天中午周豪去给堂兄送饭去了，这街上一个无业游民（我不认识）看真正的老板不在，想来白吃一番，他的打扮也还很老实，由于我以前真还没有遇到过这种情况，刚开始以为这是一位准顾客，因为他直接掰了个桂圆就剥了往嘴里一塞，表情也很怪异——没什么表情，我以为是这种桂圆还没有达到他的品位，就没有搭理他。没想到他拿了个6块钱一斤的苹果在迅雷不及掩耳之势如破竹地放进了嘴去，在我反应过来时，他那一口已经咬掉了苹果一半。我就质问他：“这苹果是这么尝的吗，起码要经过我的同意才能尝吧？”没想到他很镇定地说：“尝了好不好吃再买，不好吃我怎么会买，要买就要买好吃的……”不会吧，第二个“唐僧”，还模仿得挺像那回事的，就在我们‘理论’时，隔壁理发的惠姐（我的表姐）出来想看发生了什么事，那个无业游民见状马上就灰溜溜的走了，立马就不见了踪影。呵呵，这也有敲诈的，真是不多见。总之，这是一次很好的经验：看人就得看本质，老实的外表下说不定就有一颗‘狼心’。

大学生寒假社会实践活动心得篇六

xx年我校提前放寒假，对于要参加社会实践的同学来说，不失为一件好事，因为这避开了和其他学校的学生同一时间去竞争岗位，放假时间长了，参与实践的时间也将相应增加。在得到确切的放假通知后，我便开始着手联系实践岗位，在一朋友的极力推荐下，xx年12月30号一放假我就赶赴东莞石排镇，参与实践。

我参加实践的单位是东莞宝六福珠宝行。时值新年来临之际，店里搞“喜迎新春，宝六福珠宝真情回馈新老客户大优惠”的活动。我之所以能得到工作，也是正因为新年生意好，需要更多的员工。刚到的当天晚上，我就被老板派遣出去派发传单。

派发传单，这是我到店后的第一项任务，也是我第一次去履行这样的使命。我手搂一大叠活动宣传单，开始要在这个刚刚到达不到两个钟头时间的陌生城市奋斗了。第一次发传单，刚开始还真有点胆怯，不太敢把传单发给路人。这种情况仅仅只是“刚开始”而已，在稍稍留意同一条街道其他在派发传单的人员的手法后，我现学现用地派发起来了。不一会儿，我找到了发传单的窍门，效率一下子提高上来。我发现只要我笑脸迎人，客气礼貌地对正在逛街的人们说上一句“先生/靓仔/靓女，请你看一下宝六福珠宝的优惠活动，谢谢！”同时递上一份活动传单，几乎没有不接过来看的。路人的“配合”激起了我工作热情，我越发越兴奋，一见远处有人迎面走来即笑脸相迎，主动上前，人们总不会拒绝笑脸的，自然的也不会拒绝一个笑容满脸的人发的传单。很快，一大叠的传单被我派发完毕，第一项任务顺利并提前完成。

来到店里的第二天，我早早地起床等待分配工作。万万没想到的是老板招我来，给我干的工作其实是当门卫。门卫，那就是当保安了？我在心里反问自己道。又自我安慰，社会分工不分贵贱，实践岗位来之不易，既来之，则安之，当门卫

就当门卫吧！

门卫的工作非常的轻松，老板也没有什么特别要求，唯一的一点就是要确保店门口必须得有一男人在，如果我有事情需要离开可以叫店里的男同事顶岗。门口还摆放了一张椅子，专给门卫坐的。

以前总觉得门卫其实就是保安，但自从在这一岗位上岗之后，我彻底地否定了此种看法。也许是因为店里没有迎宾小姐的缘故，所以我是这样理解门卫这个岗位的，它除了给有非分之想的不法之徒一个威慑的作用外，还承担了“迎宾送客”这项工作，而后者更是工作的重心。在迎宾送客的过程中，只要门卫不随客户离开工作岗位，那更是对“保安”这一职务的尽职。因为客户是门卫最先接触的，也是门卫迎进来的，门卫自然而然地就对客户有个大概地判别，若有可疑人物进来，则提高警惕；而要送客自然也就得时刻留意店内选购的客户是否正走出来，假如有盗抢事件发生，在第一时间则可以将其拦住。所以说，门卫其实也承担着迎宾的工作。

在理解了门卫的这一层内涵之后，我当然不可能整天无所事事地坐在门口旁的椅子上发呆。每天上班前，整理好自己的着装和仪容仪表是必须做的首要事情。站在自己的岗位上，我时刻要求自己面带笑容，礼貌用语，尽管有椅子可坐，但我几乎是没有什么去坐的，除非很长一段时间店里店外都没有客户光临，我才稍微休息一下。凡有顾客光临，我必笔直站立微笑点头示意并说：“您好，欢迎光临”。有客要走了，我也鞠躬微笑示意并必道：“慢走，欢迎下次光临”。脸上时刻带着微笑是件挺挑战的事，在实践中，我发现，只要摆好心态，积极、乐观地对待每一个细节，多想些快乐的事情，即使再挑战的事也不是什么难事了。

大学生寒假社会实践活动心得篇七

大学生寒假社会实践报告3000字，下面小编为你推荐大学生实习报告总结，欢迎阅读参考。

寒假如期而至，这个寒假时我大学生活的第二个寒假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近电脑配件柜台帮忙卖货。这是我第一次经历社会实践。对于一个学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过，亲身体会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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

学校是一个小社会，步入高中就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现高中生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广

大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

本以为在这里打工是一件很容易的事情，但凡事想时容易，做时难。让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在帮顾客拿货时，不小心摔坏了一个耳机，我当时吓的不得了，刚好被领班发现。我什么也没有说，只是让我交120元的罚金。我心想怎么会是这样啊！刚来钱还没有挣到反而被罚了，心里很是不情愿，可是事实就摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓得我说不出话来，脸都通红，他们告诉我：“在工作中时容不得半点马虎的，在开始讲的很清楚，出现其他的事个人负责。”我也没办法狡辩，这确实也是由于我的不认真造成的，没办法，就交了120元罚款。哎！我想这是第一次做着工作了，也算120元买个教训吧！可是我的心里久久不能平静，总以为这些错不应该发生在我身上，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是“一屋不扫何以扫天下”的道理，我们都懂，我想万事开头难吗？在接下来的工作中我会认真。

由此我明白了—个事情在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

除此之外，我还学到很多东西，当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

20天的打工体如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要验让我懂得了很多，心中也有了万分的欣喜和快乐，真是一份更与一份收获，不经历风雨怎能见彩虹。

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又

进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短:启动正常，2短:非致命错误， 1长1短:显示错误 ， 1长2短:键盘错误;计算机蓝屏的原因有：

- 一、系统重要文件损坏或丢失引起的（包括病毒所致），
- 二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，
- 三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，
- 四、硬件散热引起的“蓝屏”故障;计算机经常死机的原因有：

- 一、系统出现错误包括病毒所致，
- 二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，
- 三、显卡接触不良，
- 四、内存接触不良，
- 五、cpu风扇散热不良，

六、计算机的电源有？

七、硬盘出现故障等;计算机黑屏的原因：

- 一、显示器断电，或显示器数据线接触不良；
- 二、主板没有供电；
- 三、显卡接触不良或损坏；

四□cpu 接触不良；

五、内存条接触不良；

六、机器感染 cih 病毒□bios 被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。

在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

虽然知哦与短短的二十五天，可是就在这20天里我认识了宾馆的很多工人员，结识了社会上形形色色的人，学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心服务每一位顾客。现在自己还是一名大学生，都说大学是半个社会，可是我认为截然不同，社会上的人不会像老师那样给我们讲解，他们的言辞很锋利，直戳到我们的心里。但是为了挣钱我们只有忍耐了。20天结束了。我拿到了九百多元的工资，钱是不多可是我了在心里，因为我学到了书本上没有的知识，增加了我的个人阅历。我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，他也会时刻的鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。

在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是还在校园里面的我们这班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，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕

业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生实践活动，一直是“仁者见仁，智者见智”，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的生活模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

实践的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

我寒假实践了的内容就是帮妈妈单位排了年会晚会的节目，过了一次导演的瘾。

起初我知道妈妈她们单位要排年会的节目，我就特别想去参与，因为我学习专业的原因，我就挺想在这个活动中付出自己的一点努力，为各位叔叔阿姨们的年终成果表达一点慰问，同时也想锻炼一下自己的导演天赋。

年会的晚会，有主持人的稿子，有歌剧舞蹈的编排表演以及舞台效果，还有真正要体现公司对于员工辛劳付出的这整整一年的`慰问以及奖励，更要突出所有参与人员对年终的喜悦和过年团员的兴奋之中。所以需要考虑的方面有好多，各方

面的表现都要围绕这个出发点进行配置。

虽然在实践中我觉得内容还挺简单的，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为能够应付得来，但是在实践过程中并没有想象的那么容易。因此，每一个环节都不能出错。

在学校里掌握的都是理论知识，但这里更需要的是与实际相结合。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在的收获，是对“有经验者优先”的感悟。

在我的导演过程中，我也明白了许多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。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒假实践。寒假虽然只有短短的两个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把假期期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获最大的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，我负责整个节目的编排，表演，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的实践是是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的知识，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

推荐阅读：

大学生实习报告总结_实习报告实习总结

会计专业实习报告_大学生实习报告

化工专业实习报告_大学生实习报告

广告专业实习报告_大学生实习报告

网络公司实习报告_大学生实习报告

大学生寒假社会实践活动心得篇八

光阴如箭，岁月如歌□xx年冷假又到来了。面对冷假，我们身担重担，需积极响应学院的号召及思想，积极地投身到社会实践中往。当我背着沉重的`包袱回家时，总是有两种思想在挣扎着，一是回家帮忙的饿意愿，二是投进社会，感受社会实践的那份甘甜。

几经徘徊，有一种气力在鼓动着自已果断地作出了决择，选择回家帮忙的路……缘由很简单，那便是留给我们最初的感动，家人的繁忙，父母的付出。

的确，他们的那份付出是忘我的，伟大的。从而在更深层次而言，作为一位中华儿女，我们更要留住那份倦倦的赤子之心，并将之弘扬，由于他们是我们中国的文化精华的一部份，对我们而言，那样做更是一份深沉的责任。

在此家里也是弄服装生意的，在帮忙之余能够学习的地方也是较多的，正所谓：“小生活，大道理”。而且我还是带着一份感恩的心而来，牢牢地记住，滴水之恩，涌拳相报的道理。

一份感恩的情，一颗学习的心，让我投进到家里面这门小经营当中，这次固然不是真正意义上的社会实践，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光，我不但从母亲，顾客身上学习到了很多东西，更重要的是，我在这短短的时间里，体会到通往社会之路的几点：

您可以假装你的面孔，但尽不可以忽视真诚的气力。从商有从商的原则，对待客人我们即要真诚，更要遵守顾客至上的准则。你的一席微笑一瞥眼神，都会成心无意地震动到顾客的敏感度。与人为善，择善而从；敬人者，人恒敬之；爱人者，人恒爱之。我们真诚待人不但能从心灵上获得对方的信任，更是让顾客发自内心的感遭到我们对他的重视。

凡事总要用发展的眼光看题目，金碑银碑，不如顾客的口碑，更不如有口皆碑。顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的，无以比拟的巨大的精神财富。

沟通可使很多事情变得顺利；沟通可使关系更加***，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清楚的知道，顾客到底需要甚么，又或在言语中，我们可以推论出甚么衣服才更加合适他，让他们能够买到心满意足的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

实在，沟通不但在贸易上能够另我们获利，但对我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交换能力有了一次质的奔腾，真可谓是实现了一次”共赢”

豪情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。的确，每个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是不是可以坚持下往，靠的便是那份来自心灵最深处的豪情。

面对那样的工作，势必会让人感到身心的疲惫，但感觉是快乐的，由于我已把它当做了一次学习的机会，而我更是要牢牢地捉住这次难得的机会，所以心里很是满足，我明白，实在不管在哪个行业，豪情与耐心都是不可以缺少的，豪情让我们对工作布满热忱，布满动力，愿意为共同的目标而奋斗。

耐心则让我们细致地对待工作，力求做好每一个细节，精益求精。豪情与耐心互补足进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能作到更好。

事故无贵无贱，无长无少，道之所存，师之所存也，四周所接触到的人，只要他们有值得我们学习的地方，我们便要虚心认真的向他们学习，正所谓：“事事洞明皆学问，人情练达既文章。”当我们可以选择的时候，一定谨记把主动权把握在自己手中，也许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点，但作为工人或是顾客的他们，有时候最少回字经验上要比我们多很多，自然也就有他们的可取的地方。

所以当我们用该的主动往请缨，能为自己赢得更多的机会，只要是勤问，勤学，勤做，就会成意想不到的收获。在此期间，自己接触其他人，和他们的交换机会也增多了，而正由于这样，我在工作中也逐步变得英勇，固然开始也会有所顾虑，怕主动请缨会招来没必要要的乱子，更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转，但事实告知我应当对自己有信心，应当有勇气往尝试，即使在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼机会，谈何积累和成长？而这一切，只能靠自己往争取，等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动，才能为自己创造良机。

条理性在我们的工作中也许其实不能轻易地审察出他的重要性，但在工作上，我们除要具有良好的逻辑思惟外，更重要的便是要养成条理性的好习惯。例如，当我们记帐簿时，由于生意比较火爆，交易的人数又相对较多，假如记帐时不留

意讲求条理的话，不但不能正确的记录像应的销售情况，而且将会致使往后翻查工作的不便。因此，条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作，假如不讲求条理，一定会让你的工作手忙脚乱，效力低下。

实在，其他工作也是一样，讲求条理能让你事半功倍，记得曾在美国电视领域很有成绩的一个人说过，事情在有紧急性和重要性之分时，假如按条理分清主次，在逐一处理，那末你会觉得工作是那末轻松，养成讲求条理的好习惯，能让我们在在工作中更加收益匪浅。

在这一段时间的实践生活中，凡事多观察，多留意。工作让我学会很多，晓得了很多，固然时间不长，但是他将为我以后的人生产生积极的作用，也将是我以后永久的回忆！