

高二社会实践心得(汇总7篇)

读书心得是评价读书成果和阅读能力的重要标志之一，对于提升自己的综合素质和促进个人成长具有重要意义。下面是一些优秀的实习心得范文，希望能够为大家提供一些借鉴和参考。

高二社会实践心得篇一

刚去药店先学习辨别药物的具体位置，药品的分类和具体摆放的位置，并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去做，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮助下我渐渐熟悉了各类药品也知道了怎样去帮别人介绍药品。

在药房的学习和亲身体会，让我对中药和西药有了更好的掌握。中药的种类包括解表药，清热药，化痰止咳平喘药，祛风湿药，活血化药，行瘀气药，消食药，补虚药等等。还有中药煎药注意事项：由于中药的质地、性质往往有显著差异，因此，煎煮方法或煎煮实践常不相同，有先煎、后下、包煎等。煎药要注重火候，火候的控制要根据药物的性质和质地，如气味芬芳的中药，适宜用武火急煎，煮沸数分钟后，改用文火略煮即可；煎中药要先用大火煮沸，后转文火煮。中药是能够完全治愈疾病的最佳良药，坚持长期服用中药，可以治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。西药是现在药品的主力，在推荐药品时要确保推荐药品的准确无误、例如高血压患者在服用降压药品时应先问顾客平时用药，有些药品是对顾客没有作用的，在购买消炎类药品时应先问顾客是否对红霉素过敏，以免拿错药，对顾客造成不良反应。为了确保药品的质量，药品一经销售，不得退换。这就要养成认真负责的工作态度。西药的多种应用，如西咪替丁用于消化道溃疡，但在皮肤的应用中也很常见，主要应用了西咪替丁的不良反应之一：对内分泌和皮肤的影响，它具有抗雄性激

素的作用，可抑制皮肤分泌来治疗皮肤科部分皮炎患者，利用药物不良反应而达到治疗目的。在这里不仅是学习了销售的技巧，更多的是中药的特性与对不用药物的深入了解，进一步的了解了药品。

作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，是不能学以致用，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我利用寒假去药店实践并接受锻炼。在药店实践时我学到了很多，比如顾客购药时，感冒会买几种感冒药同时服用，胃病会买几种治胃病的药同时服用：稍有炎症就会同时服用几种消炎，在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。

在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止境尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉；与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

经过寒假的实践学习，我进步了很多，也成熟了很多，但是我深知自己人生道路才刚刚开始，路还很长，需要自己去踏实地走好每一步，我会牢记我们的校训和正信的精神，并时刻提醒自己要好好学习，好好工作，做一个有为青年，做一

个对社会、对国家有用的人！

高二社会实践心得篇二

暑假里去参加了社会的实践，这次的实践也是让我对于社会，对于自己都是有了一个更好的了解，并且也是在实践里看到自己所学专业的确是自己所选择的那样，并且也是找到自己以后努力的方向，的确此次的实践收获挺多的，也是让我更加的明白，学习好了，就要去做才能转化为属于自己的能力。

实践的工作，虽然只进行了差不多一个月，而且有一周的时间还是学习培训，不过也是让我更加的了解，职场讲究的就是会不会做事情，学的快不快，对于努力，问题，并不是那么的重视，最终的结果才是更为重要的。而在工作里头，我也是认真尽责的去做好自己本职该做的事情，和正式的员工相比，我的任务相对轻松一些，但是自己来看，却是并不容易做好的，毕竟自己之前也是没有做过这方面的工作，同时也是我清楚自己作为一名学生，能力也是没有社会人那么的强，不过我也是尽力的去做，没出错，虽然效率不是那么的高，但是也是能做好了工作，同时通过和同事们的交流，我也是学到了很多工作的技巧，再去改进做好，一个月下来，自己也是把领导交付的任务完成，同时也是有超出，通过这次的实践我也是进步很大。

工作中做好，不断的去学习，去感受职场中的竞争，也是让我更意识到学习是要持续不断的，努力做好目前的工作，同时也是要去想以后该如何，又是怎么样提升更好一些，而此次实践里头同事们也是教了我好多，让我更懂得了职场之中不但有竞争，其实也是有相互的帮助和学习，自己也是有些时间会去帮助同事，可能复杂的工作自己做不好，但是基本的一些事情也是可以让我来锻炼，去做到位，特别是在培训里面其实也是更加的清楚，做好一份工作也是流程挺重要的，而不是随便的去做就够了，而是要清楚明白这份工作究竟应该怎么样的去开展。实践的时间不长，但收获却是让我更加

的意识到自己以后该走怎么样的路，又是哪些方面要不断的去提升的。

回到学校之后的学习，自己其实也是更加的有目标了，不再像之前一样的有些茫然，虽然大学的时间很多，但是之前的学习我更加的宽泛一些，而没有很好的针对性，此次却是让我也是感慨，的确找到一条合适的路，然后坚持的走下去，也是会让自己更为顺利更好的把自己的能力到职场里面去展现。

高二社会实践心得篇三

x月xx号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。

休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了暑假实践。

以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看自己的兴趣，不过我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。

做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。

但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，

而这时我以前的做过商场又打电话问我今年暑假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个暑假了，觉得再去做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。

刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆摊卖桔子，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的暑假实践就有着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。

首先，我们三兄弟进行了总体计划：

- 1、货源调查。包括进货价、距离、质量等；
- 2、市场需求分析。包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等；
- 3、可行性分析。包括竞争对手分析、摆摊地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了xx的人口总数和家庭总数，得到xx现在人口总数约为160多万，占xx总人数的70%，而我所在的xx镇人口约20多万，共3万多户。按照我们xx的习俗（祭神、回礼、访客都要用到），每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆摊批发也是差不多10万千克。

这就说明市场的需求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个xx桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去xx镇进货比较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手（摆摊批发）10家，地点我们会选在人流中心的xx桥边。

而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖；我和三哥都想到合适的时间才卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而xx滩点2500千克廿四开始卖。

时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。

晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到xx□看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

第二天正式卖桔子，2.00元/斤，不过比较少人问津，可能是因为离春节还远吧，担心到时桔子都烂掉了。不过我们前两天都是靠着有熟人拉关系先做政府单位生意，这种比较容易做，一不讲价，二不挑拣，只要装好送上门就行。

就这样一直到廿五，我们也只卖出1000多千克，桔子的色泽已经没有刚回来那时好看了。这时其他摆摊的也已经开始批发了，仅在人民路就有6、7家了，竞争相当激烈。

而我们另一个滩点也进货回来开始卖了，我一般都在xx这个滩点，这边只有三两家，我们的桔子质量要好上不少，所以这边情况良好。桔子刚一回来就有很多人来买，第一天就买了500千克，这使我信心大增。

然而，最艰难的’是这几天一直低温降雨，很冻，冻得大家都不想出门了，更别说去消费了。这样我们的生意受到很大的影响，恶劣的天气大大地降低了消费者的消费积极性。大多数人抱着“本来要买20千克的，这么冷了，那就随便买个10千克吧”的心理。所以今年的桔子市场的需求量由于天气的原因降低了不少。

虽然天气恶劣，但很多劳动人民还是依旧劳作，我真正体会到社会上很多底层的老百姓的生活是多少的艰难。那么冷的天气，每天要起早摸黑的赚养家糊口，为的只是能让日子好过点。而我在学校的课室上课都嫌冷，这使我感觉到自己并没有想象中的那么坚忍，我要锻炼的地方还很多很多。

接下来几天都是差不多的天气，面对消费者不积极的消费心态，很多批发的卖家已经开始降价。第一天我们人民路滩点并没有一起降价，因为二哥觉得大家最后还是要买的，不怕卖不出去。后来事实证明，这个决定是错误的，这导致我们这个滩点到最后并没有什么赚头。

一直到廿八才开始降到1.50元/斤，而这时xx滩点由于竞争少，质量高已经卖得差不多了。我们考虑到市场上还有很多的桔子，估计还有10万千克，于是来个大甩卖，1.40元/斤成本价出售，这样到廿九还剩下1000多千克，接下来的就基本上1元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩200斤自己搬回家吃算了。

就这样，我的实践活动结束了。我们三兄弟核算了一下，除去成本18200元、运输费1200元、滩点租费800元和各种税收（包括市政局税、工商税、卫生管理税、个体税等）600元，最后我们只赚了多元，而人民路的滩点差不多没赚头。

这是一次失败而双成功的尝试，因为这次很多摆摊批发的都亏了，我们能不亏本主要是靠质量还有两边作战，同时准备

也比较充足，但第一次做这个我们也有不少问题：

一是时间上把握不对，如果廿五才开始卖的话人民路滩点的桔子不会到最后变得很难看。二是天气问题没有考虑进去，这是一个很重要的问题。三是市场了解还不够深入，今年受去年的影响以为桔子会好卖，所以很多人都来卖这个，结果导致供大于求。

但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉（不容易），因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。

假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

高二社会实践心得篇四

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，以便在今后的毕业大潮中，能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了这个暑假假期的社会实践。

人们常说，要想锻炼自己的为人处世能力，想更加了解社会，那就走进政府部门吧。抱着这样的想法，我以一名暑期社会实践的大学生身份走进了xxx街道办事处，实习时间是20xx年x月x日至x日。在实践期间，从头到尾，我只做了些很平常的协助工作，虽不及打工挣钱来的实在，也不及去同行业更加了解专业，虽然只做了一些事，还是一些小事，但收获的却绝不能用“小”来形容，感触确实良多。

从最初知道社会实践的单位到去报到的那天，我一直认为在这种地方是锻炼不出什么的，无非是为了盖个章，加厚下自己的档案而已。可在工作中，我却发现了自己认识的错误。

做事，其实并不在于做了多少，更不在于事有多简单，而贵在于我们怎么去做，以怎样的态度去面对它。有人说：“把简单的事做好你不简单，把平凡的事做好你就不平凡。”我想就是这个道理吧，从简单的事做起，把简单的做好。我想如果我以这样的态度去面对所有，就会有更多的收获。事无大小，关键是我们的态度。

在一个陌生的环境里实践，怎么对待领导交给自己的工作，怎么面对同事领导，怎么面对前来咨询的社区人员，都是我所要面对的人与人之间的交往问题。对于此，最基本的一点便是为人要真诚。真诚可以只是一个微笑，一声问候或是一个眼神，但它却有着神奇的力量，能够打破人与人之间的隔阂。

我想对于为人，我还是要感谢多年来学生机构对我的培养，使我在面对陌生人的时候也能泰然处之，由于是新来的实习生，我始终抱着谦逊、真诚的态度面对所有人，大家也很照顾我，使我能够在良好的环境中完成了我大三的暑期社会实践。

在政府中实习，我看同事领导工作之繁重，和平时想象的大不相同。如何才能高效地解决问题，达到既有质量又节约时间的效果，这就要求工作者专业知识要精，业务技能要熟。这对于我一名纯理工科的学生来讲，无疑是很缺乏的，更加需要一段很长的路要走。专业知识重要，文史类的知识也更要了解，现在才越来越了解为什么国家要培养综合能力强，全面发展的优秀人才了。每次看到大家自如地操纵电脑处理各种事务、手拿电话不停联系各方事物时，心理总有些说不出的感觉，我相信只要我肯努力，我也会变的更加全面。

短暂的社会实践一晃而过，却让我领悟到很多东西，成为我的美好回忆，成为我宝贵的财富，是我在就业大道上迈出的可贵的一步。虽然还有不足，虽然我还需要更多的努力，但这将成为我继续前进的动力。

大学生社会实践暑假工心得体会

大学生暑假工社会实践心得体会

大学生暑假社会实践心得体会【荐】

大学生暑假社会实践心得体会【热】

【热】大学生暑假社会实践心得体会

大学生暑假社会实践心得【推荐】

大学生暑假调研社会实践报告

高二社会实践心得篇五

□20xx年x月x号下午3：30，去往内蒙古乌兰浩特的火车缓缓启动，从那一刻起我的心也被带动了，第一次去那么远的地方，心情是十分激动的，很难想象那地方是什么样子，总是在听别人说起大草原如何秀美，这次终于可以一睹它的芳容了。

内蒙古乌兰浩特是这次学院组织社会实践的基地，早在出发前团委的刘老师就给包括我在内的1x名同学开了动员大会，说了很多的注意事项，往返的路程很长，要19个小时的火车才可以到达那里，我们听了之后很是惊讶，毕竟我们中的大部分人都是北京人，很少有机会去坐火车，而且这次几乎是

一天一夜的路程，对于我们的体力和耐力是一个强大的挑战。但我们没有人退缩，因为我们知道这次的机会来之不易，学院在众多的报名学生中选了我們，我们就知道其中的责任，我们是学院的精英，是学院的象征，我们不可以辜负学院领导对我们的寄托。

10号那天我们整装出发，坐校车集体前往北京站。我们队伍中有xx名学生，3名老师，刘老师带头，李老师负责到实践基地的拍照工作，王老师负责管理我们学生起居，队伍中只有我和周磊两名男生，所以在旅途过程中重活累活就是我们男生的责任了，我们也义不容辞。终于上了火车，我们相互提醒不要落队，不要丢东西。在火车上，通过狭窄的过路，人满为患，真是挤满了人，有如翻山越岭一般的艰难，好不容易找到自己的座位，将自己的大包小包的东西放在能放的地方，然后开始帮女生们把书包放在头顶的车架上码好，弄完这些，自己已经是汗流浹背，可是心情依旧激动，火车启动了！对于我这个头一次坐火车出北京的人来说，很新鲜，很兴奋。我不知道我的兴奋劲儿是否能坚持一夜的火车，看着窗外逐渐向后去的景物，我知道我在一步一步离开我的家，离开这个生活21年的地方，去往这次行程的终点。应该说，我们是真的长大了，我们成长了，我们可以背起行囊到远方，到那个我们未知的地方去探索，去发现，去领略那里带给我们的人文风采和生活气息。是的，这大部分的努力要靠我们自己了，靠我们自己的付出所得。真的很感谢学院为我们安排的这次社会实践，让我们懂得成长过程中的艰难，所要接受的洗礼，都要靠自己去承担了，这就是责任，我们对我們自己的责任。

经过漫长的旅途（我清晰地听到我们这次行程的总时间是19小时19分钟。），我们带着疲惫的身心，在火车停站的那一刻，终于踏上了异乡的土地，我们不免有些激动，那是我们期待已久的家园——乌兰浩特。来迎接我们的是当地的领导，先为我们安排了住宿的地方，放好东西后我们集体前往一家部队餐厅。当地的领导要为我们接风洗尘。因为长时间的坐

火车，火车的颠簸使我胃的老毛病犯了，早上就没有吃东西，中午到站下了火车还有一种想吐的感觉，而且一直犯胃酸，我只能坚强忍着了。

中午这顿饭，我们吃的不是很好，毕竟有领导在席，我们或许是吃不开吧。席间，领导与老师们杯盏交加，来之前有学长向我说，当老师喝多时，要给老师挡一点酒，可他是不知道，我从不喝酒，根本不知道我自己的酒量，真要是出了洋相，可不是闹着玩的。对不住了老师。

餐桌上，我们意外地认识到了从我们学院语音康复专业毕业的学长，崔宝安，没想到会在这次实践中碰到师兄，听说他在这里已经工作五年了，是乌兰浩特市助听器监测站的站长。当地的领导高度赞扬我们学院的社会实践工作，非常支持我们学院的同学和老师到他们这里参观学习，互相交流学习和工作经验，相互促进。我们学院也为了表达感激之情，赠给了我们学院王书记馈赠的礼物。

高二社会实践心得篇六

此次社会实践活动给了我一次锻炼自己的机会，在这一过程中学到了很多在课堂上学不到的东西。我暑期社会实践的部门是团区委，我负责帮助工作人员联系滨州籍应届大学毕业生询问团关系转接及就业情况，其次是参加创城志愿服务活动 and “烟头换鸡蛋”活动，为创建全国文明城市贡献自己的一份力量。

通过这几天的实习，我接触到许多之前没有见过的事情，希望在接下来的实习中能够获取更多有用的知识，也希望自己能够在这次社会实践中得到更多的提升，度过一个更有意义的暑假。

高二社会实践心得篇七

白驹过隙，一转眼，我们迎来了第二个暑假，这个火热的七月，我们暂别象牙塔舒适的生活，参加了轩辕组织的关于生命价值观的社会实践，我们以团队的形式带着青年人特有的蓬勃朝气，走入校园，走入大学生的内心世界，了解他们对生命的态度。

经过几天在上海各大高校的走访，我们将校园中的学生跳楼案件，以及部分在社会上引起极大轰动的在校大学生残害他人生命的事件等有关学生安全问题模拟成问卷的方式获取信息。我们选择了人流比较密集的场所为主要调查地点，如食堂和图书馆。刚开始的我们还有稍许的腼腆，时常陷入尴尬之中，放不开去拦截行走的同学们，毕竟是第一次面对面的接触这么多陌生的面孔，可是久而久之渐渐习惯了这种方式，变得如鱼得水。我们的人际交往水平有了大大的提高，我们处理事情的方式也变得更加的圆滑。

经过几天的走访，身体也有点渐渐的吃不消了，还是有轻微的中暑现象，全身上下也都被杀黑了许多，但并没有减少我们对社会实践的热情与执着。深深地让我体会了那句话：“故天将降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。”这此实践也深深地让我感受到团结的力量，正如托尔斯泰所说：“一个人离开社会不可能得到幸福，。”我们每个人都离不开我们的团队，从开始的不熟悉，有嫌隙到慢慢的熟络起来，到完全的敞开心扉，我们遇到过前所未见的问题，数据如此庞大，不知如何下手，但我们有了一个团结向上的团队，一切问题便不是问题，一切的不知道也会变成知道，正可谓人多力量大，人多好办事。在一起相处的一个月时间里，大家互帮互助，但难免会有摩擦，偶尔也有争执，即使有不同的意见和见解，都会相互谅解和比较，直到最终得到一致的答案。在合作当中学到了最多的就是聆听，懂得谦逊，毕竟个人的力量是渺小的，只有借助大家的力量才能进行的如此顺利。如果缺少了倾听，缺少了合作团队的将失去它存在

的价值。我们将用我们的实际行动证明我们这一代的人比较心浮气躁，不肯脚踏实地努力办事的错误观点。

经过对大学生生命教育课题实践分析可以发现，生命教育使人们意识到情感在人类发展中特殊的价值，只有正确认识自己生命的意义，才能更好地认识生命，珍爱生命，当面对激烈的竞争、巨大的压力及人生的种种失落与痛苦时，才能正确而客观地面对困难，迎接挑战。反之造成个人的挫败感，一旦遇到困难，就选择向困难低头，甚至放弃自己的生命。注重认知也情感的协调发展，在知识教学中正确的引导正确的生命价值观，使同学不断感悟、体验。对大学生生命的情感教育只有融入知识。智慧之中才会激发理性的生命，真正提升生命的质量。

大学生社会实践暑假工心得体会

大学生暑假的社会实践

【精】 大学生暑假社会实践心得

【推荐】 大学生暑假社会实践心得

【热】 大学生暑假社会实践心得

【荐】 大学生暑假社会实践心得

大学生暑假社会实践心得**【荐】**

【热门】 大学生暑假社会实践心得