

# 2023年兼职实践心得感悟(优质8篇)

教学反思可以帮助教师发现问题、改进教学方法，提升教学效果。附上一些学习心得的范文，供大家参考和学习。

## 兼职实践心得感悟篇一

今年暑假，我在舅舅开的工厂里体验了整整一个月的打工生活。

期末考试刚结束，妈妈就带我坐飞机到了深圳。刚见到舅舅，我就和他谈工资的事情，费了好多口舌才谈拢价格。他们说我是小财迷，我说舅舅是资本家。在深圳刚休息了半天，舅舅就开车送我们到他的工厂，于是我就开始了我的打工生活。

工厂在一个工业园区内，舅舅租了一层楼做厂房，其中又把一般转租给了别人，真的是太精明了。舅舅工厂主要做手机配件，如手机后盖、保护壳、摄像头、镜片、屏幕。由于我没有经验，一进工厂就被安排在了包装部。包装，是手机零配件出厂的最后一道工序。初进包装不，就有一股寒气袭来，因为里面开了空调。刚开始我的动作很不熟练，连正反都分不清，后来两个姐姐告诉我怎么做了之后，我的速度大幅度提高了，最后达到半个小时就能敷3000片摄像头，居然超过了那些熟练工人，连他们包装都跟不上我的步伐了。

可是我在包装部干了几天活后，舅舅就把我叫去他办公室，组装压三星s6手机曲面屏的机器。工作的第一步要把铝合金条上的保护膜撕下来，然后用铝合金条组成一个初步的框架，用螺丝和螺帽固定。需要的工具就是六角扳手，因为十字螺丝容易磨损，用其他扳手就不行。第二步是测量铝合金条的尺寸。第三步是用螺丝、螺帽和三脚架把十四根铝合金条连接在一起，有的连接点可以直接滑进去，而有的却要先放螺帽再拧螺丝。通过这三个步骤，一个机身就完成了，我能做

的也就做完了。做完机身，我就回包装部进行了无休止的“洗刷刷”活动。

回到包装部，我在那儿的任务就换成了敷膜、刷灰、包装和倒空调水。其中，我最拿手的是倒空调水了。首先把装空调水的盆子放到手推车上，拉到阳台上。然后利用惯性把水倒在阳台上，最后把盆子拿回包装部。

这次的打工体验之旅让我明白了打工挣钱的不容易，所以我要管好自己的口袋，不乱花钱。

## 兼职实践心得感悟篇二

寒假，我到我在所在的社区居委会帮忙，进行社区服务。

从2.21到2.27，一个七天，我每日都去居委会服务，帮那里的工作人员整理资料 and 文件，走访人民群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我逐渐了解到了这个社区服务的乐趣。

我知道了如何整理资料，如何照顾老人，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

通过这次社区服务，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

比如说，居委会的资料总是井井有条，分类整齐，通过居委

会大妈的言传身受，我知道了学习应该也像整理资料一样，每天都应该按门按科地把知识梳理一遍，这样，不仅有利于查找，而且还有利于记忆。不只是学习，家里的一切也应当是这样，书籍、衣服、玩具等等。

其中感受最深的是到社区里的老人那里慰问。

腊月寒冬，刘爷爷的孩子都去外地打工了。刘爷爷年轻的时候喝酒喝得太多，导致了中风，现在，每天他都会推着婴儿车在院子里练习走动。

我和王大叔到他家帮他收拾完家之后，就和他一起去散步。

## 兼职实践心得感悟篇三

作为一名大学生，在自己的大学经历中总少不了兼职的体验！此次，趁着寒假的到来，我也为自己找到了一份经典的大学兼职工作——家教。

作为一名大学生，我在学习方面没有松懈，坚持和努力让我在基础的科目上都保持较为不错的成绩。但作为家教却并不是这么简单的事情，自己学和教人学，也有着非常巨大的差别。但既然被人称作“老师”那么在教育中我也必须肩负起自己的责任！

回顾这次的家教兼职情况，虽说是作为教育者，但总结自己收获的时候，获得的东西却一点也不比自己的学生少。以下是我的收获心得：

### 一、沟通是桥梁

在这次的兼职体会中，最让我印象深刻的就是“沟通”这个行为。都说沟通是连接人与人的桥梁，但在走上社会之后我才真实的体会到沟通的巨大作用。

起初，和家长沟通的时候，虽说通过资料了解了我的能力和其他情况，但显然并没有直接得到家长的认可。但通过交流沟通，我很快和家长聊到了一起，不仅预先了解了学生的情况，也顺利取得了家长的信任。

后来，面对学生的时候，沟通也同样帮助我打开了自己学生的心扉，并让我充分的了解了学生的情况，并更进一步针对性的优化了自己的教育。

这些经历都让我充分的感受到沟通在社会中是非常必要的。积极的沟通，不仅能拉近人与人之间的距离，还能更多的去了解别人。哪怕一开始都是陌生人，但也都要从沟通开始了解！

## 二、思想的调整

在教育中我也遇上过不少的麻烦，虽然对教材进行了充分的预习和准备，但在课程中却收获甚微。但在之后我也深刻的反省了自己，并通过我和前辈的沟通认识到这是我自己在思想上没有做好调整的缘故。面对初中阶段的学生，我应该更加重视学生的思想和学习能力，而不是以自己为主观的认识。

为此，在后来，我结合沟通，在深入了解学生之后调整了自己的教育方法，顺利提高了课程的效益。

## 三、自我的反省

回顾这的家教兼职，我的准备还是不够充分，虽然准备了一大堆，但没有考虑到的事情也有很多，这都是我在经验上的缺乏。但在这次的经历过后，我自己也得到了充分的进步！相信对今后的学习和工作中我都能更加全面的看待问题，更好的完成自己的任务！

## 兼职实践心得感悟篇四

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，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，此次在自己的家乡再开社会调研可以说是轻车熟路了，呆板的问卷是可以节省的，用心观察，走访询问是本次实践活动的主要形式。

经过近一个月的调查访问了解到一下几个问题：

一、各个村镇都存在人口两级分化，在家老人和小孩人口数量将近青年人的3倍。老人在家带（外）孙子读书，年轻人出门打工，常年不在家。由于老人的思想任然很保守，任然用老思想去教育孩子，方法古板保守，常忙碌于农作，很少关注孩子的日常生活，生活卫生，文明习惯缺失。

二、乡下私家车数量急剧增加，外地车占本地车数量的35%左右。春节期间外出打工者纷纷回归，街道上人流量剧增，市场货物明显供不应求，于是物价疯长，特别是菜价长到原价的2—3倍，市场经济混乱；也因此乡下的菜农发现了商机，满街都是散乱的菜摊，导致市场混乱、交通堵塞。

三、乡镇上的交通设施不够完善，最基本的红绿灯、斑马线也没安装，人们的交通安全意识也薄弱，随意横穿马路，交通瘫痪。

四、乡镇上的垃圾处理设施还不够完善，垃圾、污水处理厂没有完全投入使用，仍可以在街道旁、小河沟里发现大量生活垃圾。

五、教育、文明缺失，十六七岁的社会青年、打工仔数量增加。很多青年缺少家庭教育，不理解上学的重要性，辍学在家，三个一群五个一伙，流浪街头，不文明生活方式逐渐流行。

诸如此类的问题还有很多，农村呈现这种病态已然和我们为全面建成小康社会是相违背的。仅仅靠生长在农村的大学生是不够的，应该有规划的有组织的开展各种有关文化、科学、文明、卫生活动，以帮助、教育、感化他们。

如此一来，开展三下乡的活动对改善农村现状起到了很大的作用。三下乡也是一种互帮互助的活动，通过活动，我们将现代文明带到了偏远的农村，交给村民要懂科学，讲卫生，讲礼貌；同时也让我们自己了解国情，增长实践能力。

当然这种偶尔的文化科技普及是远远不够的，解决这些问题的路是漫长的。当地镇府应长期安排卫生医疗队进村，免费做体检，宣传健康卫生知识；同时也应该鼓励大学生回乡发展，让知识分子在农村常驻，从行动上改变；各种行政管理缺少也需通过引进城市中优秀的办法；同时在各个村级小单位也要开展文化艺术节，普及文化，从精神上改善等。

本次实践活动对我们大学生受益匪浅，把握每次机会。实践以充分证明，社会实践促进了大学生的全面发展。通过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。

大学生兼职寒假社会实践报告

寒假学生社会实践心得体会

研究生寒假肯德基兼职实践报告

研究生寒假kfc兼职实习报告

寒假社会实践心得体会1000字

### 兼职实践心得感悟篇五

大学第二个暑假的到来，意味着很快要步入社会了，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了增长见识积累经验，为了以后能有更好的发展，在这个暑期我选择从事一份与自己专业相关的工作！

我在焦作优美艺术培训中心担任一名初级的电子琴老师。老师与学生一对一上课，跟我学习电子琴的都是初学者，他们之中年龄最小的有四岁，最大的五十岁，看着他们满腔热情的来学习，我是多么想把自己所学的，都慢慢的认真的教给他们。教师，当然最主要的是讲课，如何传授知识给自己的学生，教学方法、教学态度是十分重要的。现在回想起来，依然清晰地记得第一次上课时的场景，当真正面对学生时，竟然有些语无伦次，总是感觉有些话讲的不是那么全面与精确。也许，正所谓万事开头难，没有经验难免在讲课时讲的不全面，为了能教好每一位学生，我尽全力弥补自己的不足，虚心向其他优秀老师学习，把握好每次上课的机会，锻炼和培养自己的授课能力，并且每次上完课都作总结，方便积累与改进，在后来的教课过程中，根据每个人的具体情况不断改进自己的讲课方法，使学生们学的更扎实。

虽然只有短短两个月的教课时间，我却从中学到了很多知识与经验，我认为作为一名教师，应该摆正心态，不要高高在上目中无人；要根据学生课上的反映，及时调整自己的讲课的状态，注意调动学生的情绪，牢牢吸引住学生，要叫学生对老师的讲课心悦诚服；要做到情绪饱满，讲课时抑扬顿挫，做到吐字清晰，声音洪亮；不要一开始就给学生立规矩，给学生来个下马威，过于严肃的老师会给学生的心理造成一定的压力，使学生产生恐惧心理，影响师生关系；面带微笑，语气温和，多与学生互动，使得课堂气氛活跃，不要死板。

通过教课我还有以下几点感悟：

午饭过后，也许因为上午与一定接触的缘故当我们坐在大厅里休息时很多老人都会站在或者坐在旁边，抑或看着我们抑或和我们聊天，说实话由于各种因素和这些老人交流的确有点困难，但是你却真能感受到他们身上那种孤独，那种渴望被关注被爱的感觉，因为有120多个老人，我们能做的又真的很少，真的很恨自己为什么不强一点。

一、以人为本，因材施教，发挥每个人的个性特长。

认真了解每一位学生，最大限度地发掘他的个性。有的学生被普遍认为没有多少天赋，而我却不这样认为。其实，人对音乐的感受能力是与生俱来的。从这个角度来说，每个人都有音乐天赋，只不过表现状态有差异而已。所以，作为一名优秀教师，应该具有一双慧眼，去发现每个学生身上独特的性格，这样学生在表现音乐时才有自己的风格。因此，我认为：一个人是否能弹好琴，不仅在于他们是否有天赋，更重要的是老师是否因材施教，是否正确地引导他走进音乐了解音乐。

在实践中体验真知，在育人中收获真善，在互动中发现真美。这次支教活动是队员们终生弥足珍贵且不可多得的回忆与经验。队员们既锻炼了教师职业的专业技能，又收获了授课活动的实践经验；既在同学们之中收获了感动，又在队员们之间建立了友谊。

其余的还有很多很多，每每想起都会感慨为什么没有选择离家里近的地方去支教，如此的这般不舍被祖国河山无情的割舍，如同那牛郎和织女被银河阻隔，不，或许我们不如他们幸运，他们尚且每年能够相聚，但我们的相聚却遥遥无期，或许是明年也或许是十年，我们不知何时能够相聚是否会像两条已经相交过的直线渐行渐远，给你们写留言的时候，我总是想着多写一些，哪怕有一句话让你们能够少走一些弯路

都是值得的，更确切的是为了图自己的心安，我全心全意的对待着这些孩子们，所以说收获的更多的是我们自己，呼吸着大西北最纯净空气的我们内心发生着像形成雅丹地貌那些发生着缓慢却又神奇的变化，前言万语让我们在祖国的两端相互珍重，祝好。

我们有幸参加了这支部队。那段承载了太多欢笑与泪水、温暖与震撼的日子如今被放大了无数倍，在我们面前铺陈开来，带给我们又一次深深的感动。

## 二、启发式教学，注意培养学生的音乐想象力。

在学琴过程中，让学生们单纯去理解抽象的音乐很困难。在不理解音乐的情况下，他们的演奏只是把无声的乐谱变成了有声的音符。为了让他们充分理解音乐，准确表达音乐的内涵，我把音乐所要表达的内容，及其创作目的和背景用做游戏和讲故事的方式来表现，给他们一个充分的想象空间。

## 三、由浅入深，培养学生对音乐的认知能力和感受能力。

音乐教育是一种审美教育，情感教育，旨在培养学生学习音乐的兴趣，陶冶其高尚情操，健全其审美心理。在音乐教学中，不能只注重技能的训练，不能只为了考级而学习。而是应在初学音乐时，就让他们感受到什么是动听优美的音乐。在一点一滴当中由浅入深地培养学生对音乐的鉴赏能力。孩子们初学音乐时，我先用不同的音色、节奏、速度、连奏或断奏等弹奏技巧演奏同一首乐曲。通过对比，引导学生去感受不同的演奏方式所表现出的不同音乐形象，逐步让学生掌握准确表达乐曲内容的方法。当他们对上述知识有了一定的感悟后，我便打破教材对音色、节奏的规定。我觉得与其让他们不动脑的千篇一律的去弹奏，不如让每个人的弹奏都拥有自己的风格，都能表达出自己对音乐的理解。

时间就这样匆匆走过，这短短两个月期间，我拓宽了视野，

增长了见识，通过不断努力实践，深刻的体会到了理论指导实践，而社会实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。此外我还学到了很多书本上学不到的知识，我坚信通过这一段时间的锻炼所获得的实践经验对我来说终身受益，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这短短两个月是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，时刻不忘超越自己，不断丰富自己的经验。我明白面前的路还很漫长，需要继续不断的努力和奋斗，我会踏踏实实坚定的走好每一步！为自己的梦想而努力奋斗！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 兼职实践心得感悟篇六

我期待去银行进行暑期社会实践的梦想在大二的这个暑假实现了。这个假期我去往了中国农业银行志丹县分行进行暑期实习。虽然实习只有短短的一个月，但却让我在金融知识、银行业务、公司内部管理等方面上了一堂意义深远的实践课。在这里我学习到了客户存款贷款建议，介绍给客户理财渠道，提供给顾客一些财经信息，以及如何帮客户查询到他们的信息。还有教客户如何用atm自动缴费机、网上银行的使用方

法等等。特别是我在这次暑期实践中认识的每一个人，他们并没有因为我是什么都不懂的大学生就看不起我，他们对我悉心教导与细心关怀，让我感受到了中行这个大家庭的美好与温馨，让我对他们充满了感激与敬仰！

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。所以，作为大学生的我一定要更加努力，将每一方面细心认真做到更好！

社会实践感悟

## 兼职实践心得感悟篇七

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的`经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

### 一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

### 二、实习时间

20xx—7—18—20xx年8月20日

### 三、实习地点

亿鑫超市

## 四、实习单位和部门

私人永和饭店

## 五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一、我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

## 二、不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之

类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三、如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，

而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的呢！

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

### 1、查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致；同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来判断中介是否可信。

### 2、不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情况，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“中介”、“企业”。

此外，还可从中介广告来判断岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要小心，应聘时不要轻易交钱。

### 3、签合同。

应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要的是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

### 4、不要轻信路边的招聘信息（广告）。

### 5、拒绝高薪诱惑。

天上不会掉馅饼，天下也没有免费的午餐，高薪虽然诱人，但要清楚自己的条件和特长，看自己是否能为用人单位创造良好的效益，是否能对得起“高薪”。若答案是否定的，则要在心里多打几个问号：为什么他们会录用我？多个心眼便少一个受骗的可能。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 兼职实践心得感悟篇八

发传单，是不是普通的大学生都经历过这种不太需要脑力，坚持就是胜利，短时间的兼职方式呢？我不算第一次，但第一次从找，商议，工作，沟通，拿工资一条龙靠自己，但还是有个商量的伙伴的。一天的发传单和一天的拿工资的过程，让我感触很多，整体看——不亦乐乎。

第一天上午，在金成国贸写字楼上发，挨个敲响办公室的大门，温柔的说一句：“你好，我是智立方学习中心的，送你一个小日历，你可以了解一下。”这句话说我的我觉得还是很有讲究的，（第一），“你好”，说明我是一个有礼貌的人，上幼师这么多年，我知道笑是很必要的，我笑这说你好，伸手还不打笑脸人呢。（第二）“我是智力方学习中心的”明确表达自己的身份，不然会让别人以为你是有需求的客户，让别人白欢喜，增加对你的厌烦。（第三）“送你一个小日历”其实也不是什么小日历，就是宣传单下方带个小日历，很多人往往是当我说道这一句的时候，才有听的欲望，有要的念头。不过说实话，宣传单还是非常好看的。（第四）“你可以了解一下”因为，我真的不是只为了送日历，我是有目的的，最后明确一下我的目的，如果你有兴趣我可以深层的给你讲解一下（往好的方面说呗。其实，具体的学校方面我也不清楚）。不感兴趣也不至于厌烦我。当然这些都是建立在门上没有写“禁止推销”字样的。

我们还有项要求是，尽量让对方留下联系方式。就这点而言，如果你让我留联系方式，我是不会留的，这是我爸长久以来对我的良好教育。

第一天下午，让我们在易初莲花门口发，中途被保安赶了好几次。在金成国贸门口时，有一个男的要我的宣传单，我就给他了个，他说：“看你也怪辛苦的，还小呢吧，你多给我点，你少发点。”他就帮我拿走了好多，我就顺水推舟说：“那你们能不能顺便帮我填一个单儿呀”没想到，他立马就答应了。真好的人。事后知道，原来他和我们是一样的，也是出来推销的。真好的人。（我觉得他们是好人，因为其中有个男孩长的很想小飞叔叔，胸前也挂个牌，更像忙碌时的小飞叔叔了）。最后，我们定居到一个路口。这个路口碰见的人也是错综复杂。虽然也很多不爱搭理我们的，但是热心人还是很多的呀。尤其是爷爷奶奶们，好几个都说：“这么冷的天，我多拿走点你们快点结束”真是好人。不乏有好心的男士，帮我们填一下表（当然，他们都没孩儿，纯属帮忙呀）。我们还遇见提醒我们小心城管，说他昨天发传单就被城管赶了半天。还有也是找工作的，觉得很有共同遭遇，就帮我们拿走很多。我的感叹，不管是不是异性相吸，还是好人多呀。

最后的结果是，我们还没发够呢，传单已经没有了。第二天要工资就不详细说了。重点是，本来是给30，不知道她是不是良心发现，给了我们40。极其乐和的m呀这就是我简单的工作经历。