# 2024年暑期社会实践心得体会1000字(14篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-07-27

*我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。暑期社会实践心得体会1000字篇一当我在切身...*

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**暑期社会实践心得体会1000字篇一**

当我在切身体验劳动时，我才更进一步地融会了这句话的精髓。劳动确实很辛苦，但却是苦中带甜的。劳动的感受，在劳累时大汗淋漓的感受。这些都不是能从我们平时的学习生活中所能触摸到的，这种感受是作为一名劳动者内心深处的，最平凡而又殊于一般的感受。

这一天,我去居委会干了一个上午的活儿，居委会的负责人让我去小区里面刮小广告。我高兴的应承了下来，信心满满的拿着负责人给我的铲子和水桶就走了，谁知道事实和想象是有差距的，而且差距还不小。

我先找到一个贴在地上的小广告，貌似真的很难弄，拿铲子刮了半天也没有太大的结果，

本想放弃，然后去干点别的事情，但是不服输的性格使我想到，还没有什么事情能够难倒我呢，我突然想起一次下雨天走在路上的情景，被水冲过的地面上的小广告，很容易就掉了，我想到将小广告上面弄上水，等了2，3分钟，果然，拿手轻轻一撕，小广告就掉了。

看到自己想到的方法取得了成果，当时心里挺兴奋的，于是更加满怀信心，去劳动了!

呃…经过一番努力之后，被我清除过的地方确实看着干净，整洁多了。

北京奥运会也开始举办了，作为北京人，为北京的环境美化奉献出自己的一份力量也是我乐于做的。

绿色奥运、科技奥运、人文奥运。我们将为实现这样的理念而努力，用自己的实际行动为奥运会的成功举办献出自己的真情。

**暑期社会实践心得体会1000字篇二**

社会实践是大学生思想政治教育的一个重要环节，对于促进大学生了解社会、了解国情、增长才干、奉献社会、培养品格、增强社会责任感具有重要作用。学校对每年的假期实践都相当的重视，为学生提供了一个良好的平台与机会，并为我们保驾护航，期待着我们能从中得到锻炼，学到在学校里学不到的知识与能力。我们也正是本着对自己负责、对社会热心的态度，积极响应学校的号召参加了这次实践。

在农村走访时，我们更加深刻的感受到“民生”这一词在我们心中的分量，我们明白了国家要千方百计增加农民收入的必要性。我们也体会到了农民经营生计的困难，而我们也大都是从农村来的孩子，更是由此想到了父母的艰辛，有了更大的动力去奋斗，为父母分担家庭责任。

这次社会实践给了我更多的责任与挑战，同时，我也从中获得了更多的能力与认识。从课题选定的一开始，到组建好我们的团队，再到队员一起为活动奔赴往返，到最终完成我们的成果，一步步一天天，我与它同在，牵挂着它，与它一起成长。同时，队员之间相互交流彼此的看法，我们是一个开放自由的合作氛围，大家各抒己见，不时地改善我们的活动，使我们的行动向着更有效的方向发展。

在调查实践中，我们感受到了村里的建设，这里有孩子，农民，村干部，每每从他们的质朴中，我们在感受，感受着这份简单，经过我们的采访，知道了村里创业的艰辛，孩子受教育的困难，同时，我们更多了一份宽慰，因为，我们的村在不断的改善，为更好的生活而努力。或许，我们的实践不能反应村里的每个角落，但是我们每个人都希望，我们的实践能够受到更多人的关注，更多人注意到在大城市的周围，还是有着一些需要帮助，建设的村镇。

这次的社会实践，让我有着很大的感触：人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式，是促使大学生投身改革建设，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道，是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生在新观念吸收新的思想与知识。

在炎炎夏日，我和我的队员们穿着志愿者服装奔走在大街小巷，一起用汗水浇灌青春，用笑容同阳光比灿烂。这是一笔珍贵的财富和一份不可多得的回忆，我们的暑假因为有它而没有虚度，我们的阅历因为有它而更加丰富!

**暑期社会实践心得体会1000字篇三**

在这个骄阳似火充满离别的七月，我们暂别了忙碌而丰富的大学生活，带着大学生特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。暑期社会实践活动一直是我校大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

在这个夏天我响应了学校的号召更为了锻炼自己,提高自己的社会实践能力,为将来的就业打下基础。在暑期实践活动中我感慨颇多，这让我能够更加充分的了解社会，这认知社会的另一面。

在这个短暂充实的活动中，我认为这个我未来走向社会社会的一个桥梁，尽管我不知道这个对我的未来会有多大的影响，但是这次的活动给予了我很多经验。这次活动让我接触到了社会的阴暗面，但是我认为这次活动是很有必要的。我们通过调查得出了许多的结论，我们希望能够通过我们做出的调查让更少的人受害。

人们常说人生中有三个课堂，学校教我们只是，社会则是让我们积累许多宝贵的经验对于自己这样一个未来会步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。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。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。这个时代是我们的时代，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

在本次的社会实践中，我虽然是小组长，但是在组中我积极的听取了学长学姐的意见，并学习了他们思考问题的方式，这对我的成长非常重要。在一些问题的讨论上，我小组的思想碰撞出了火花。这是在课本上永远也学不到的东西，汲取了丰富的营养。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个未来掌控新时代的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式。

**暑期社会实践心得体会1000字篇四**

在这个炎热的暑期假日里，通过一个多月不同时期的实践活动，让我感触颇深，从未有过的充实感却在大三即将结束，大四即将来临的201x年的夏天充满我的心头，这充实感也让我对工作实践的热情似炽热的太阳般。通过这次实践，丰富了我的暑期生活，也让我从中受益匪浅，学到了很多知识。

这个暑期，我觉得跟贺州特有缘，虽然本人就是贺州人，但自出生以来，这种由心生的缘分感从未这么强烈过。因为，我的社会实践机会源于学校的活动，但恰巧的是，学校把活动的目的地定在贺州，我当时高兴极了。

我的暑期社会实践可以分为“三部曲”。

第一部曲之乡村义演。这次义演来源于在校的一次舞蹈大赛，那是我第一次参加文艺演出，有了那一次的经历，我才发现，自己还有一点跳舞的天赋，那一次我们得了第一名，正因为那次的第一名，我们才能参加暑期学校组织的下乡活动。这次下乡，我们来到贺州的钟山县，钟山县的人民热情好客，我们不仅义演，还同时协助我们学校的老师为父老乡亲们义诊。我们通过发传单的形式向乡亲们传授一些基本的安全保健知识，如何应对暑期可能发生的中暑情况，还有一些关于艾滋病的宣传介绍。通过这些活动，让我学会的第一点是，要善于与人沟通交流，有的人害怕我们是骗子会远远地躲开，我真的深刻领悟到交流是一门艺术啊！我们的义演给乡亲们带来了欢乐，那种感觉跟在校的风华苑舞台上的表演是不一样的。这里没有华丽的舞台，有的是一块露天的水泥混着黄泥土的空地，由于大雨刚过，地面时湿漉漉的，但大伙的热情却没有因为这块场地而削弱，相反，大家不怕脏，用自己充满笑意的脸庞面向观看表演的乡亲们。那一张张纯洁天真的淳朴的脸庞深深烙在我们的心里。能给别人带来快乐自己心里是多么的幸福啊！除了义演外，我们还参观了当地的卫生院。卫生院的规模小，与我们的附院没得比，环境也比较差，设备也不够先进，这些乡镇医院还比较缺乏大学生，但院长告诉我们，在新医改政策下，国家、政府也给予大力的支持，让卫生院扩大规模，新增设备，为当地的民众提供更好的医疗卫生服务。作为一名大学生，突然感受到自己肩上那沉甸甸的历史使命啊！基层医院需要我们。通过这个活动，我知道艺术像是一座人与人沟通交流的桥梁，当你给别人带来快乐时，你自己也过得很快乐。乡镇虽然比较落后，但是，它仍在不断地发展，作为大学生的我们，仍可以投身这里，在这里闯出一片天地，同时也可以带动这里的发展，让医疗服务更完善，给民众带来更多的好处，使这里变得更加繁荣，昌盛。

第二部曲之超市卖牛奶。卖牛奶是我每年寒暑假都会经历的阶段，虽然只是一个小小的促销员，但我却发现这里面也蕴含有许多的小智慧，大道理。说实在的，在我刚开始做的时候，我会很不好意思，会很害羞。我的工作任务是让顾客来试喝产品。这个工作看似简单，实际上也挺难的。不同的时间我要向不同年龄层次的顾客推荐产品。我真的发现，能够很好地与人交流是一个很难达到的目标，当你试着与之拉近距离的时候，他会很冷漠地不容你有思考时间地拒绝你。这像一枚枚大炮攻向你，让你开口与人交流的勇气一点一滴地瓦解，这种感觉挺难受的。但是有的顾客却很亲切，即使要拒绝，也会很委婉。但是通过不断地练习，我已经会很习惯地去应对不同的顾客。在工作期间，我觉得在跟小朋友与老人们的交流是最有趣，最轻松的。这虽然只有短短的几天，但我却能体会到无论什么工作都会有好与不好的事情发生，什么事情都不会只是一帆风顺的，我们总会遇到大大小小的问题。即便只是一个不起眼的促销员，仍会遇到很多的困难。但作为一个人，要勇敢地、好好地面对要来临的一切，在人与人的交流中，互相尊重是非常重要的，人与人的交流要建在相互尊重的基础上，交流才能很好地开展。人还要有一种不怕苦，不怕累，还有迎难而上的精神！

第三部曲之医院见习。医院见习几乎是我每个暑假都会参加的一部分。以前，我总是在附院见习完后才回家的，但是这个暑期，我可以在自己家乡的基层医院见习，心里涌动着一股浓浓的归宿感。这应该是与我所学习的专业最贴切的暑期实践了。在这短暂的一个月里，我只在一个科室见习——外一科。基层医院里的分科不像大医院，分得那么细，我所在的外一科虽只有短短的几个字，它却囊括了普外、胸外、神经外、颅脑外这四部分，这里的医院大都这样，所以一个外科医生基本的外科手术都会做。有的医生甚至会做从头到脚的手术。通过这一个月的见习，我熟悉了病人的诊疗经过，一个病人来了，医生首先要做到给人一种亲切感，不要凶巴巴的，摆着个臭脸，这是很重要的。然后就要问好病史，并且做相应的体格检查。医生的工作挺重的，要写好病人的首程，病程记录，手术记录，出院记录等等。这虽然只是一家基层医院，但它却又有一套很先进的医疗服务系统，到门诊看病的病人都有一张诊疗卡，开医嘱，开化验单等都要先通过这个系统后才能开，门诊医生几乎人手一台电脑。我不禁感慨，在这个小小的基层医院能做到这样非常不错啦！在住院部，写病历，开医嘱当然也是用电脑开啦。这里的老师很好，他们很有耐心地，很认真地教给我们知识，尤其是我们能力范围内的知识。老师常常跟我们强调，手术做得好的医生不一定就是一个好的外科医生，通过这次实践我对这句话有了更深的理解。在外科，除了要做好手术之外，老师也会很强调我们的无菌观念，老师常跟我们说，做外科手术除了要做好，更重要的是术后的工作，比如说感染的预防，病人的恢复情况。在外科很忌讳“二进攻”的手术。这次见习，让我很好地理论联系实际，把在学校学过的部分外科知识很好地在脑子里重温一遍，同时亦能切身实践地操作一遍。在这里，我更好的掌握了基本的无菌操作，也学会了换药，拆线，拔管等操作，这也是我见习期间天天要做的事情。同时，我每天做的事还有问病史，做体格检查，比如肛门指检，乳腺的检查，甲状腺的检查等。我在这里得到了许多锻炼的机会。在这里有许多患阑尾炎的病人，大多

数都是农民，在附院很少见，我就在想这是为什么呢？很大原因是大部分农民的饮食习惯不好，一吃饱饭没有休息又到田里去干农活了吧。这里得疝气的病人也很多，在这见习期间，经常见到直疝，斜疝的患者，有时能见到脐疝的患者。在这短短的一个月里，我看到很典型的急性阑尾炎引起的反跳痛，这与我之前想的程度不一样，未见过真实的例子之前我认为那种痛苦不会很难受，直到有一天，一个患者的行与色把反跳痛“表演”那么的惟妙惟肖，我的心不由自主地随之抽动，那种痛苦太可怕了，它深深地印在我的脑海里。我这时更能体会急性阑尾炎患者是多么的痛苦。与此同时，我还看到过急腹症之一的胃肠穿孔引起的“板状腹”，用手去触摸过，那种感觉真的跟这个代名词很符合。我还观摩了一些常见病或是癌症的手术。比如脂肪瘤的切除术，颅脑血肿的钻孔引流术，疝的修补术，阑尾炎切除术，乳腺癌的根治术，甲状腺的次全切术术，肠癌的根治术，手术瘢痕整形术等。在手术室里看到的操作方法跟书本上的大同小异，这让书上一些复杂的操作步骤以看的方式更易掌握。除了学到很多关于医院的流程，手术的要求，我通过观察医生与病人及病人家属的沟通交流方式，我发现医生与患者或家属之间的交流对整个治疗过程起着很重要的作用。无论是治疗前后，都应该有深入的交流，而不是一味的治疗，只有在沟通好了，开展治疗工作才更方便。有时候，沟通不好，引起的纠纷就多啦。在这里，虽然设备不够大医院的先进，但这里能够治疗基本的常见病。这里虽然有做腹腔镜手术的能力，由于许多患者都比较贫困，偶尔能见几例。在这里，我学到了很多的知识，这个学习课堂与在学校的不同。但在我即将结束见习的时候，有一个病例却让我永远牢记在心里。一个中年女性患者，做b超提示：肠梗阻。入院后医生给她做了一般的检查，肛门指检也做了。要给她做肠镜予以确诊，但由于患者自身的因素，却做不了。主治医生结合病史及患者的年龄考虑为肠癌。准备给她择期手术。就在大家为之准备手术的时候，院长对患者进行检查，发现腹股沟部有一肿物，不能还纳，有压痛，这是一个很明显的股疝，是一个急诊手术，但患者已在这待了五天的时间，可以想象那段卡在那里的肠子因长时间的缺血而发生坏死。当天手术做下去那段卡住的小肠真的坏死了，术中把坏死小肠切除了。如果当时医生仔细检查，患者是不是就可以躲过切掉一段小肠的灾难呢？这个教训深深告诉我，做检查一定要认真仔细，要不然会酿成大的错误。做一个外科医生要严谨和仔细啊！虽然当外科医生很辛苦，但是却很值得，因为在自己的手下可以挽救很多的生命。

这个暑假我过得前所为有的充实，不仅让我学会许多人生的道理，也让我学会许多有用的知识。我也懂得了怎么样更好地与人沟通交流，要做好这点首先要从懂得尊重和真诚开始。这段难忘的经历为我将来的学习，工作，生活做了很好的铺垫，也让我能更好地应对以后发生的一切做好准备，也给我的人生增添了宝贵的一笔。

**暑期社会实践心得体会1000字篇五**

20\_年7月24日，我第二次跟随浙江中医药大学博士团来到文成县参加社会实践活动，回想去年文成之行，很多画面历历在目。朴实的民风和基层患者的信任给我了留下深刻的印象，所以没有犹豫选择了第二次跟随博士团进入文成。

文成县是浙江省温州市下辖的六个县之一，以明朝开国元勋刘基(刘伯温)的谥号“文成”作县名。文成全境以山地、丘陵为主，素有“八山一水一分田”之称。驱车接近6个小时，我们到达了文成县中医院。再次抵达时，医院已经和去年有了很大不同，医院大厅右侧已经新建起名中医馆，院长热情的介绍了中医院去年一年的变化，特别是医院的硬件建设更新，名中医馆特地选择了博士团义诊期间开业，也让我们感到荣幸和由衷的开心。

中医在基层医院有宽阔的空间，许多中草药切实的解决了诸多疑难疾患。今年的义诊没有像去年安排在大厅，而是在新建的名中医馆。医院提前安排了挂号咨询，和往年一样，我进驻的还是风湿免疫科。风湿免疫科室是新近开设的科室，基层医院的医务人员对风湿疾病的了解并不是很熟悉，许多化验的项目都无法开展，因此很多风湿类的疾病只能凭借经验进行鉴别诊断。前来咨询就诊的人很多，在挂出去的40多号中，大部分都是皮肤免疫相关疾病。印象颇深的是咨询慢性湿疹的患者。中医讲究因时因地因人的三因制宜，就地理环境来说，文成县四面环山，雨水丰富，气候偏于湿热，由于湿热胶结而罹患慢性湿疹的患者不在少数，联想到叶天士所著述的《湿热论》，不仅感慨古人在湿热方面的独到见解，同时也了解到环境的致病因素和人体是如此密切。上午就诊的患者中，有几例都是年龄偏小的儿童伴发湿疹，同时伴有渗水。其中一例是高中生，因为皮肤散在发作湿疹，瘙痒伴有渗水，病情严重到已经影响正常学业的程度，有时夜不能寐。诊其舌脉：舌苔水润，脉滑有力。我依照慢性湿疹临床诊疗思路，按照运脾祛湿的法则治疗，开出了平胃散合四妙散加减的中药方剂，并嘱咐患者用黄连打粉外敷湿疹渗水的部位，期望能让其减轻痛苦。同样是慢性湿疹，去年在文成期间治疗的几位患者后续都有联系，且病患都有不同程度的好转。

还有一例印象深刻的是文成县的一位女性患者，常年骨节疼痛，伴有轻度的畸形，晨起手指僵硬明显。该病症属于类风湿性关节炎，需要与骨性关节炎相鉴别。由于基层医院开展风湿免疫的检查较少，且医生对于风湿免疫的指标不是非常熟悉，很容易被误诊，最终病情迁延难愈，最终导致掌指关节畸形。了解患者的情况后，我让其在医院检查了常规的风湿因子相关指标，在病历本上写下了鉴别诊断，并和骨性关节炎作了比较，以防疾病被误诊。

短暂而充实的一上午不知不觉过去了，我们继续文成之行。第二站我们来到了文成县珊溪镇社区卫生服务中心，由于国家政策在扶持卫生服务中心力度较大，此社区卫生服务中心的人员配备完善，且医院配备了常用的放射设备，内科诊断辅助器材。国家新颁布的中医药法大力提倡社区卫生服务中心配备中医相关义务人员，据了解，该社区配有一名执业中医师常年坐诊。仅仅一上午的义诊，包括外用的软膏和常用中成药一共开出了30多个中药处方。

为期两天的文成义诊，使我对基层的医疗工作开展有了新的认识，基层医院解决了很多老百姓基础性的疾病，中医药在基层开展一方面较西医诊疗更为实惠、方便;另一方面副作用较小，老百姓易接受。但是基层医疗的迫切需求也让我们倍感任重道远。中医药是一个巨大的宝库，基层老百姓对中医药的认识还仅停留在“中医看病没有副作用，西医看不好的疾病再来找中医”的层面，同时基层老百姓选择用中医进行第一次就诊的比例不多，这涉及到中医药诊疗知识的普及和中医药人才队伍的素质提升。“博极医源，践行服务”，我相信在中医药的道路上，我们一定会越走越自信。

**暑期社会实践心得体会1000字篇六**

时光飞逝，大学的第二个暑假到来了，应学校的提议和社会对大学生的要求，我参加了暑期社会实践活动。在这个火热的七月，我们暂别舒适的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。

实践工作是很重要的，从一个学生的成长过程来说，我经历了无事可做的孩童时代，到学校里忙碌的学生时代，再到以后的社会工作阶段。而实习就像一个链子连着学习和工作。实践是学生把所学知识运用到实践中去的过程。实践的目的就是运用，就是去指导工作。实践是一个锻炼的平台，是展示自己能力的平台。

想要有一份自己心仪的工作，又谈何容易啊!

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。这次实践后才能深刻体会这句话的含义。课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉很无助，很尴尬，很多东西都不懂，幸好有叔叔、阿姨们的耐心帮助，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进步。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，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。 暑期社会实践给我们提供可一个走出校园，踏上社会，展现自我的绚丽舞台。通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知 识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

暑假的社会实践活动已经结束了，然而活动的每个场面却深深的印在我的老海里，虽然是有苦有累的十五天，但我觉得这是一次不错的经历，我又结识了几位新的朋友，开阔了眼界，从中学到了不少东西也增长了不少才干。使我懂得了在将来不管做什么要有坚持不懈的精神。要勤劳，要虚心学习，不耻下问。要明确目标，端正态度。我觉得不论做什么工作，都要学会微笑。这样别人才会对你真诚，总是一些看似细微的东西可实际上却是至关重要的。比如一句简单的问候，但却能表现出你对别人的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。沟通也是一种技巧和能力，要巧妙运用。在社会上要善于与别人沟通需要长期的练习。社会是残酷的，光是有文凭没有社会经验，在社会中生存会有一定的阻碍。在这次实践中，通过亲身体验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，找出自己的差距与不足。

社会实践给我们带来的巨大影响，它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。半个月的社会实践虽然比较辛苦。是庆幸?还是依恋?回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

这次的社会实践，让我有着很大的感触：人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。 通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站!这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急燥，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，对实际的工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学. 谦虚谨慎，认真听取老员工的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

在今后的学习和生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，不断要求自己，完善自己，让自己做的更好。我还要参加更多的实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，这次实践，让我对社会有了基本了解，也对自己的能力有了基本评估。社会随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力成果。实践让我们成长，做事要注意细节，即使很小也会改变很多。实践让我进步。让我懂得如何在社会上立足。以后我会更加努力，跟随时代的步伐，迎接美好的明天!

**暑期社会实践心得体会1000字篇七**

今年暑假,我在做电器促销,考虑后我就答应下来.因为这是第一次能较长时间连续上班,即使工资低些我也愿意尝试一下.由于正式促销员回老家过年,店里此品牌就由我一人负责销售.在整整十五天里,我感觉收获颇丰.

首先,我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义.曾一度鄙视销售行业,因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境,把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来,太过诚实而不讲技巧,最终得到销量低的结果.而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点,回避缺点,忽悠顾客,这种唯利是图,尔虞我诈却换来销售楷模的称号,顿时对现实社会失望和气愤.然而再次干销售，我似乎成熟了许多,能客观理性地看这个问题.第一,产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节,作为销售人员,应该提高业务水平,掌握销售技巧,从企业利益角度出发做好销售工作.第二,销售人员应该相信企业,真诚对待顾客,尽全力为顾客做好服务工作.有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激.当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品;当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法,比如下载学习资料等;当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的,并耐心地教他操作.总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们.

其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障.刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围.由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习.我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

有一天，一个法国人来到店里，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。我则大大方方地用英语和他交谈，在我的帮助下他选购了一款称心的手机。在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学习的能力，教我学会辩证地思维，而且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

十几天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

**暑期社会实践心得体会1000字篇八**

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真正正地走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们大学生必须踏进社会。

7月20日，我走进了xx市儿童用品有限公司，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。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，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。而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每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今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越与外面接轨，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在实践的这段时间内，我有幸在xx公司五金车间担任统计员一职，每天我都会很忙，一天工作差不多12个小时，主要负责编制生产日报表，填写考勤表，对半成品入仓、出仓的登记，填写生产交接表，盘点模具房;统计生产工人工资等工作。虽然我的职务叫统计员，但是我觉得我担任的是统计员兼文员兼仓管兼助理。在实习开始时，车间面临着大量人才的流失，包括主管、班长、机修、员工等都离职，在新领导的带领之下，我们在半个月内已基本整理好整个车间。在我看来，我觉得这是一个很好的学习机会，我不要大家把我当实习生看待，而是一名普通员工，所以我一直享受着工作的氛围，每天都大汗淋漓,但收获让我很快乐……这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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，以提高自已的能力。记得老师曾经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，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

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情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上的认真消化，有平时课后作补充，会具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

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，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。在很久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、虚心地接受。在与不同人的交流当中，你会发现每个人身上都有优点值得你学习。陈主管教会我们在这个现实的社会中懂得了该怎样生存：“中文专业投笔从‘融’，外文专业西游取‘金’，历史专业谈‘股’论‘金’，医学专业精益求‘金’。”人事部经理告诉我：“出到社会，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。”

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

知识的积累也是非常重要的。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。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

最后，我用五句话把这次实习的经验总结出来：

第一是真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二是沟通：想在短暂的实习时间内，尽可能多地学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通。

第三是激情与耐心：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。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。做不了最优秀的员工，但必须做到是最努力的。

第五是要有职业道德,在一个公司里面做事,要对自己的工作负责,对公司的商业秘密进行保密。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，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得更多，使自己在踏入社会之前就已体会社会更多方面。

上一

**暑期社会实践心得体会1000字篇九**

学习贵在实践，学而不践是虚学，实践是学理论的最终目的，而实践的最广阔的舞台是社会，社会是一个千姿百态、培养人才的基地，是个人尝试到人生百味的好地方，社会的压力与残酷是我们在校学生所无法感受得到的，我们务必亲身去体会、多接触社会这个大群体，才能成为一个经得起风雨的实用之才。

作为大学生，我们应该积极地响应学习的号召，多利用暑期、寒假来亲近社会、走进社会。我们学校--湛江师范学院，一直非常重视学生的实践，在校团委组织部的倡导策划下，我们今年的“三下乡”暑期社会实践活动进行得如荼如火，形成了我们湛师的特色活动，于是我们10信息管理与信息系统班也不例外，成立了一支“春芽”社会实践服务队，开展了一次富有意义的三下乡实践活动。

一次属于完全自主的实践活动，考验了我们大学生各方面的能力，我们为此也开设了几个组，分别为支教组、调研组、宣传组和后勤组，其中，队伍的核心是支教组。整支队伍分为了四个组，各组各有分工，各施其职、相互合作、纪律严明，犹如一只自理、自律、自觉的军队。

在活动开展之前，策划工作必不可少。作为后勤组的组长，在此次活动中，我深有感触，后勤是整支队伍的后盾，起到举足轻重的作用。我们四个组的负责人在前期进行了全面的探究，开始我们三下乡的前期工作，这次活动的经费完全从我们队中我们收取，费用开支方面由我们后勤组负责，还有活动人员的安排与调配均是后勤组来统筹，在人员安排方面我们遇到了不少的困难，要做到人员的合理、均衡安排难度的确不少，最后还是给我们一点点地克服了，下乡工作如期开展。

七月十五号下午，我们“春芽”社会实践服务队的全体队员满怀期待的心情到了化州平山小学，在消防领导和老师的热情招待和安排下，我们顺利入住学校宿舍，安顿好我们的行李。晚上，我们召开了第一次全体队员会议，为第二天正式开展我们的活动做个全面的规划、布置和人员分配。

第二天上午，我们全体队员与学生、学校的领导和老师、群众举行了一个别开生面的开班仪式，会上，校方领导和我们服务队的队长分别作了激情昂扬的致辞，接着，校长宣布我们的支教活动正式开始······

我们的支教组，作为整个队伍的核心，队员人数最多，主要负责给学生授课，开展了以“语文、数学、英语”为主，以“安全、健康”为辅的授课课程，每个班我们都配备了一名班主任，每节课均由“一正一副”两个老师开上课，确保上课质量的同时，也要维持好课堂的纪律。在上课期间，我们不时安排队员进行旁听，在几天的授课过程中，我们队员得到了学生的热情称赞和肯定，我们也一致觉得我们上课的质量一点也不必正式老师差，授课的方式、内容深受学生的喜爱和欢迎。

文艺组则主要开设了第二课程，课程有学生最为喜欢的手语、武术、啦啦操、健美操、太极、舞蹈等，学生在课程上专心地听讲，认真地学习，老师也全心地投入讲授，师生关系非常融洽，排练效果明显，为活动结束前的晚会展示做好了充分的准备。

调研组开展了以“农村留守儿童问题的关注”为主题的调研活动，深入各个村庄里进行实地的调查，挖掘和收集到了许多宝贵的材料，为解决“农村留守儿童”这个社会共同关注的突出问题提供了我们的一点点启示和建议。

而我们后勤组，每天的主体工作无疑是为队员按时提供用餐。每天的事物安排，饭菜的准备都有我们来完成，在下厨的过程中，各个队员分工明确，各施其职，充分展示自我，特别是厨艺方面，虽然有很多人在家从没走进过厨房，但也宁愿来尝试一下，学上几招也不错，毕竟我们是来锻炼自我，提高自我的嘛。有的则show出了自己的看家本领，甚至有厨师一般的风范，做出了一些美味可口的菜式，饭堂里天天飘香，队员们也吃得津津有味，回味无穷。

就这样，每天的工作照着原计划进行，另外我们的重中之重就是最后的一个文艺晚会，因为它是我们整个活动成果的充分展示，所以，在这七天里，无论的我们队员还是学生都在为这个晚会不断的进行排练和准备，我们队员在课余时间也不忘对节目的不断练习和加强。在晚会上，节目内容丰富多彩，有期待的小品、舞蹈、歌唱、朗诵、武术、健美操、啦啦操等。形式也多样，有我们队员独演、学生独演、师生合演等广泛的宣传，很多群众到场观看了我们的晚会。在表演的过程中，演员非常投入，观众们的眼球无一不被队员所吸引，掌声不断，面对这样的情景我们全体队员热血沸腾，产生共鸣：我们这一周来的努力没有白费，得到了领导们、群众们、学生们的一致认可和高度赞扬，此时，我们队员们的脸上都露出了微微的笑容······晚会的精彩表演也成了大家美好的回忆。

虽说是短短的七天时间，但这七天里已经涵盖了我们在社会里的各种能力，我们全体队员也得到了一定的锻炼。无论是我们每个活动是成功开展、浓郁的师生关系等都是我们能力的一种体现和肯定。可以说这七天所经历的，是我们一直以来所学知识的浓缩，是我们终身所难忘的，我们更加期待这种活动在日后的学习生活中能够不断地开展。

湛江师范学院商学院“春芽”社会实践服务队，开创了我们10信管班的三下乡的活动的先河，在这支温馨、融洽的服务队里的所思、所做、所学，我们都将铭记在心，一切也都将成为我们美好和难忘的回忆，在此，万分感谢我们学校领导和基地领导给予我们实践的机会，我们再次感谢他们。活动的圆满进行，我们的队员在活动中取长补短、吸取经验，同时也充分展现我们当代大学生的风貌，培养了我们的职业精神，为自己的职业生涯留下了深刻而有意义的一页。

**暑期社会实践心得体会1000字篇十**

杜甫云“读万卷书，行万里路”，然而，在素质教育并不是很普及的今天，这句话似乎成了天方夜谭。从小学到高中，我们都是啃着书本，在题海里“游”过来的，素质教育似乎离我们很远。到了大学这个微型社会，我们才发现，原来，实践能力是这么的重要，“实践岀真知”相信这是我们每个人都不敢否认的。

时光飞逝，不知不觉的就走完了大二的路程，回望这次的社会实践，经历虽少却感触颇多。

在这个暑假，我参加了我们学校的社会实践的活动。时间飞逝，很快，半个多个月的社会实践活动就结束了。在这半个月里，我学到了很多东西。在许多方面也有所提高，例如，在对专业课中纸 张的材质 方面，我比以前更了解了纸张的种类，纸张的制作工艺等等。在这半个月里，我们还到超市进行了各种包装的调查，琳琅满目的包装让我们大开眼界。

在这次社会实践的第一天，老师给我们详细的介绍了在广告设计中的一些重要的流程，其分为1、初期接触，合作达成 2、平面设计阶段。让我了解到包装的设计流程和一些现代包装设计策略，最后还让我们深刻的了解了包装的各种材料。在结束第一节课之前，老师还联系实际，并结合自己的经验和我们探讨了未来的工作生涯。第二节课老师所介绍的是包装的色彩，带领我们进入不同世界里的不同色彩的应用，也让我们感受到了，不同的色彩包装，所带来的视觉享受是不同的。最后老师还让我们享受了一场包装的视觉盛宴，真是让我受益匪浅。其中我最欣赏的这款七星茶的设计大大方方，干净利落，耐人寻味。

在这节课结束前老师让我们带着好奇心，走进身边的超市寻找6种不同材质、不同的类别的商品，寻找3款色彩感觉很好的不同的类别的商品，叙述其采用材质和色彩的原因。并且还让我们做成幻灯片，在调查之后上台读讲，然后老师将会给我们评分。在课后，我在百度上更加了解了包装，并做好了隔天出发的准备。

第二天，在这个火热的中午，我们宿舍同胞暂别象牙塔中舒适的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，走入社会，深入来到了s超市。我们开始分头行动，用精细的眼观观察着身边的商品，有塑料包装、颜色鲜亮的饮料瓶和小朋友的各种零食，有纸质包装、色彩柔美的化妆品，有玻璃包装、高贵华丽的酒瓶等等。我们看的眼花缭乱。

在接着的这天，我们视传的同学窝在宿舍里，忙着完成ppt的制作，耐心等待第二条的到来，也等待着同学老师们对自己作业的肯定。

实践的第五天，我们心情异常的激动，因为老师要带领我们走出学校，来到湖里大道的协茂纸业对纸质、纸材进行更深一步的了解。我们各自组成小队陆陆续续来到了这家全球连锁的公司。

之后公司的经理，给我们详细讲解了纸张的不同纸质，不同的效果，同学们也很认真的聆听。刚见到经理，觉得有种高高在上的感觉，当她一开口，就觉得好亲切，我们交流的也很舒心，而且在空调的滋润下，大家的心情无比的舒坦。重要的是我们并没有辜负这次的行动，在这讲授过程中，我们看了不少的纸材，做了好多笔记，收获是的确不少。

虽然，我们短短的两个多小时的交流时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们来到这

公司的每一位同学都对纸张的制作有一定兴趣。最后经理还留了他们公司的网址：在事后，我登录了，才知道，这家公司的历史之久远，分布之广泛。

在接近结束的时候，老师还讲授了包装设计在不同媒材上的运用，让我们自己动手实践，寻找各类媒材，临摹一些包装设计样稿，制作精美的包装。这动手过程，让我深深爱上了包装

设计，铁下心要好好学习这门专业，因为自己比较喜欢一些手工制作品，所以引发的兴趣是很大的。

在这实践的几天里，我们当然会遇到一些困难。例如，到超市拍摄商品图片时遭到超市营业员的阻挠。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候，不断的和他们沟通。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他同学还有一定的距离，有一定的不足，但是，我并没有灰心丧气。因为，我从中学到了很多东西。所以，这次实践是获益不浅的。 这次为期半个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我在许多能力上都有所提高。但希望在下个学期初的实践中，继续保持这这种动力，学好各方面的知识。

经过实践课程的学习，我收获了很大，以下这两件包装是我自己设计的。虽然很简单，但是也花了不少时间。

**暑期社会实践心得体会1000字篇十一**

作为一名大二的学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望，在暑假我开始了我的假期社会实习。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。经过重重考验，终于成为实习小组中的一员。我相信任何的工作都能给我带来课本上无法得到的知识，所以在工作中我多听多学多做，按时超量的完成任务。

在这期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦非浅。前言 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。一个小小的书店的经营也不容忽视，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

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，但是我为了亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。对于实习，也是一个艰辛的过程，我觉得我们不能被这点苦难所吓倒。而且对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。

从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实习活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。 自从走进了大学，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。

在现今社会，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，锻炼和提高自己的能力，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，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，在竞争激烈的销售市场中，掌握正确的销售流程和高超的客户服务技巧，全面提高销售能力，系统讲授了现代销售的理念、方法、技巧及注意事项，详细了解了销售准备、寻找客户、接近目标顾客、销售洽谈、异议处理客户关系维持等方面的知识。我从中了解全新的销售模式，掌握销售过程中的相关技能，打破传统的销售模式。主要是提高了自己各方面的能力包括如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。

二、实习时间

20xx年2月1日-20xx年2月15日

三、实习地点

创新书店

四、实习内容

寒风刺骨，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实习的决心。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习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。想通过社会实习，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书店里打工了。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书店打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到书店了，问老板是否愿意让我在他们书店工作，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。那年我还没有到书店上班之前，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、我决不破坏书店的规矩

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。我们书店制定了很多的规定，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，我是销售高中教辅的，就不能随便跑到销售中学教辅那边去，销售学习用品的人就不能随便走到我们销售高中教辅这边。销售文具那边比较大，还分三个部分：学习文具、体育用品、学习方面的电子产品。

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。

以前书店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，书店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

在书店做销售员，有时还是很忙的。特别是星期六、星期日这两天是周末买教辅的学生特多，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，把各个柜台的图书分开，并分别送到各个书架附近，再卸下来。如果是一般的文具倒是没什么，但有时候有的商家送的是小说、杂志、教辅之类的书籍就很重了。一箱都是好几打!很重的!我们书店进货都是几百箱教辅、几十小说的，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!一天工作时间也特别长，几乎要从上午工作到下午而且几乎每天都是站着，刚到的第一天超累，一天站到晚几乎整个人都变一雕塑了，晚上回家脚都痛了不行，但是为了第二天的工作，只能用热水泡一下脚缓减一下疲劳。

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”。书架上的书籍被顾客买走了，书架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的书籍拿来补到原来的位子上去。如果书店的顾客很多的话，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，书架上的书籍都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着书架发呆，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

下类似打扫一下书店的卫生，抹货架和书架上的书籍。书籍一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这些书籍放了时间长、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且书籍就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹书架和书籍还有个好处：可以坐下来!这个很好，在书店是不可以坐下的，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，可以抹书架和书籍。扫一下书店的地，倒一下垃圾，因为有的书籍是有包装的，可能顾客买后就把包装扔地上了，所以经常会有很多垃圾。也正是有了以上几点要领，我在书店表现还是相当好的。

在书店里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的书店越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的书店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书店去看价格。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!一般书店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!有的书店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啊!

总的来说，在书店里打工是绝对有收获的。自己在学校所干的兼职也是在一个就书店做销售，在这期间自己也参加过好多销售方面的培训和讲座，比如像什么主动式销售，为了将自己所学知识应用到实际中，在书店的工作中我认真学习。同时也学会了一些销售技巧：接待技巧至关重要，对进门的顾客主动询问，面带微笑，对自己所销售的书籍详细介绍，真正做到了主动式销售。“察颜观色”，营业员职业的特殊性要求他们具有敏锐的观察力，善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行接待。

通过短短差不多一个月的学习和实习我总结出了五条销售技巧;

第一：在不能了解客户的真实问题时，尽量让客户说话

打听一些问题，带着一种好奇的心态，发挥刨根问底的精神，让客户多发发牢骚，多提提问题，了解客户的真实需求。

第二：同意客户的感受

当客户说完后，不要直接回答问题，要感性回避，比如说我感到您这样可以降低客户的戒备心理，让客户感觉到你是和他站在同一个起跑线上。

第三：把握关键问题，让客户具体阐述

“复述”一下客户的具体异议，详细了解客户需求让客户在关键问题处尽量详细的说明原因。

第四：确认客户问题，并且重复回答客户疑问

你要做的是重复你所听到的话，这个叫做先跟，了解并且跟从客户和自己相互认同的部分，这个是最终成交的通道，因为这样做可以了解你的客户是否知道你的产品的益处，这为你引导客户走向最后的成功奠定基础。

第五：让客户了解自己异议背后的真正动机

当客户看到了背后的动机，销售就可以从此处入手，想到并且说出客户需要的价值，那么彼此之间的隔阂就会消除，只有这样才能和客户建立起真正的相互信任的关系。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。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。

我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢，虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值的，总比天天在家看电视、上网好吧。

通过这次的的社会实习活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实习活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑假社会实习是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

**暑期社会实践心得体会1000字篇十二**

今年暑假虽然让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，认识了自己的不足，并且学到了很多课堂上学不到的东西，更多的是让我对人生有了新的认识，新的感悟。也通过将近两个月的实践，使我有了些关于社会基层建设的心得体会，了解到了团队合作的重要性。

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样恶劣的环境，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双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。我是一名大三学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。在短短五十多天的实践活动中，汗水淋湿了我们的衣裤，泪水模糊了我们的眼睛。但我们选择了坚持。我们把永争第一的精神带去了社会，把学校的优秀品质和良好的精神风貌体现得淋漓尽致，在工作车间同志的心底留下了美丽的印象。

对大学生来讲不应该过分的相信知识就能改变命运知识仅是成功的一个条件。学校让人学习了生硬的书本知识;社会让人学会了如何来生存与发展。但无论是在学校还是在社会，都需要学习，在学习中奋斗，至于奋斗的结局有谁预先知道呢?答案当然是否定的，但是我们依然要抱着努力不一定失败，放弃却一定失败的心态来奋斗。

努力不一定失败，放弃却一定失败是篮球运动员姚明在创业之路节目中对那创业者来讲的，也是我暑假在社会上漂泊后的一个重要认识。我独自一人来到陌生的地方打工，可开始几天的工作让我非常失落。一是搞那些大大的机器，心里总是恐惧会伤到自己。二是自己做的好慢，根本达不到产量，心里干着急，还要挨线长的数落。三是炎炎夏日，心浮气躁。四是机器总是出问题，其实还是自己不熟悉机器的缘故太多太多意外的事情发生，那刻，我好无助，好失落，也曾想过放弃，想过赶紧回家该有多好。可是我再想想我来这里实践的目的还没有达到，我就不甘心回去，在奋斗者中，一帆风顺的又有几个?每个人或多或少要经历挫折、磨难甚至无法想象的灾难经历灼烧，而其所达到的成绩就与其内心所经受的煎熬的程度所成正比。生活中的奋斗者多，而至于出成绩的奋斗者却显然少，大多数人无法承受内心的煎熬而放弃了。人生中既然选择了奋斗，就要抱着努力不一定失败，放弃却一定失败的心态来奋斗来努力，过分的计算结果只能让你犹豫不前，错失良机。我证明了自己，我可以做到。这次的社会实践不仅给了我一些工作技能和经验，也让我认识了在今后的生活中，当面对陌生事情时，应该沉住气，知道了换个角度来分析问题，来解决问题，真的让我成熟了好多。让我体会到做事的过程是历练自己的过程，也认识了别人，结识了好多新朋友，对社会深层有了新的把握，一点一点的削减我的书生气让自己变得成熟从容，在打磨我那些跟不上时代的书本知识，在剥离我原本难以证明的观点，在工厂的嘈杂声音中细细的体会，工作过程是生活中极有意义的事情，这既是享受，又是折磨，更是一次历练。深刻的印证了也理解了努力不一定失败，放弃却一定失败。

正所谓三个臭皮匠赛过一个诸葛亮;众人拾柴火焰高;一箭易断，十箭难折在我们社会实践中明显地可以感觉到团队合作的重要性。

第一、营造氛围：每个队员都有一种归属感，有助于提高团队成员的积极性和效率，都不会因为一个人在战斗而产生一种孤独感。由于团队具有目标一致性，从而产生了一种整体的归属感。正是这种归属感使得每个成员感到在为团队努力的同时也是在为自己实现目标，以此同时也有其他成员在一起为这个目标而努力，从而激起更强的工作动机，所以对于目标贡献的积极性也就随自己油然而生，从而使得工作效率比个人单独时要高。

第二、能力提升：大部分人都有受人尊敬和不服输的心理，都有精益求精的欲望。这些心理因素都不知不觉地增强了成员的上进心，使成员都不自觉的要求自己要进步，力争在团队中做到最好，来赢得其他员工的尊敬。当没有做到最好时，上述的那些心理因素可促进成员之间的竞争，力争与团队最优秀的成员看齐，以此来实现激励功能。

第三、人多力量大：现在很多项目，都不是一个人在战斗。毕竟人无完人，一个人的力量有限，一个人单打独斗难以把全部事情都做尽做全做大。但是多人分工合作的话，就会有人多力量大的优势，就可以把团队的整体目标分割成许多小目标，然后再分配给团队的成员去一起完成，这样就可以缩短完成大目标的时间而提高效率。第四、工作创新：从团队的定义出发，团队至少由两个或两个以上的个体组成。三人行，必有一师焉。也就是说每个人都有自己的优劣点，每个人都有自己独创的想法。团队成员组成的多元化有助于产生不同种想法，从而有助于在决策的时候可以集思广益而产生一种创新的工作思路。

团队合作在实现既定目标上具有很多优势，有着与其他群体不可替代的作用，这也是团队合作重要之所在。所以我们要学会与他人合作，学会做一只合群的大雁，这样才使得我们的团队能飞得更高，

暑假社会社会实践活动不仅带给我的是金钱，更多的是让我对人生有了新的认识，新的感悟。对社会的直接接触让我消除了先前的对社会的偏见，又从社会上认识了自己，在那些方面的自己还要努力的改进。艰辛知人生，实践长才干。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。七月，我们走进火热社会，用汗和泪谱写一曲壮丽的青春之歌。这是爱的奉献，这是我们的无悔选择。七月，我们撒播希望，同时拥抱丰收，就如新世纪的第一缕曙光，我们的暑期社会实践曙光城也给社会留下了光辉灿烂的一笔。

**暑期社会实践心得体会1000字篇十三**

时间飞逝，不知不觉暑期社会实践活动快要接近尾声。回想这段时光，让我受益匪浅，感触良多。

刚开始，选择银行实习这份工作，是因为我的专业是会计，对银行有着无限的向往，而常宁农商银行又是常宁本土银行，在我们当地口碑很好，所以看到他们的招聘广告，我便毫不犹豫地投向了她的怀抱。经过短期的“立码付”业务培训后，我进入了宜阳战队，同6个战友一道开始了我们难忘的暑期社会实践之旅。

刚开始，选择银行实习这份工作，是因为我的专业是会计，对银行有着无限的向往，而常宁农商银行又是常宁本土银行，在我们当地口碑很好，所以看到他们的招聘广告，我便毫不犹豫地投向了她的怀抱。经过短期的“立码付”业务培训后，我进入了宜阳战队，同6个战友一道开始了我们难忘的暑期社会实践之旅。

在后来的营销过程中，有时候，我们跑了一天只拿下了两单，而别的组可能是我们的两三倍。面对这个差距，我们没有气馁，而是进行反思，慢慢调整心态，对工作方向、方式和营销对象作出变更。不久，成果见效，我们开始变成别的人的两三倍，但是我们还需继续努力，还没有达到自己预期的目标。

经过几个星期的实践活动，我对营销这份工作也有很大的认识。首先，我们需要足够了解自己的产品，对其办理流程、优势特征烂熟于心，对于客户提出的疑问，要能及时解答。其次，营销需要我们抹开面子，要有耐心，也要经得起别人的质疑和不搭理。最后，我们需要换位思考，站在商家的角度，倾听他们的想法。也要懂得察言观色和明白别人说话的意思，用语言和行动打动商户，让商户接受并且支持我们的工作。

在后来的营销过程中，有时候，我们跑了一天只拿下了两单，而别的组可能是我们的两三倍。面对这个差距，我们没有气馁，而是进行反思，慢慢调整心态，对工作方向、方式和营销对象作出变更。不久，成果见效，我们开始变成别的人的两三倍，但是我们还需继续努力，还没有达到自己预期的目标。

于我而言，此次暑期社会实践活动，不仅仅是一次锻炼自己的机会，更是一次宝贵的人生经历。我非常庆幸自己可以加入这个集体，在最后不到一个星期的时间里，我将继续加油，努力前行，为我的大学生涯添上浓墨重彩的一笔。

**暑期社会实践心得体会1000字篇十四**

临行将至，即将踏上实习之路的我们，无一不忐忑不安，未知的环境，未知的突发情况，都让我们惶恐和惊奇不已。

临行前一天的准备工作分外慌乱。由于对对口学校的不了解，为了预防万一，我们去超市把行李准备的的“很充分”。当时心里的不安，至今记忆犹新。对新事物的新奇和对教学任务的完成成果的向往，以及学生能否很好的配合我的教学工作等问题充斥着我们的内心。

窗外细雨缠绵，窗内的我们忙碌的收拾自己的东西。似乎细雨留恋，微风不舍。我们踏上了未知的旅途奔向那世上最神圣的职位——人民教师。

令人喜出望外的是我们的\_\_中学是一个非常棒的学校。不仅校长和老师的对我们关怀备至，其校园环境及硬件、软件都是屈指可数的。我们\_\_中学的办学规模相对也是很大的，采用与\_中同步的教学模式，至少在\_是占有很大优势的。跟我在一起实习的五个青春活力，可爱端庄的小伙伴，对此我感到十分庆幸和荣幸。

几天以来，我们进行了对学校的适应和听课，感触颇深。不同于视频、书本或从老师口中的课堂。我们身处真正的课堂，站在老师的立场，去体会课堂。

第一天听的是\_\_老师和\_\_老师的数学课。他们讲的真的非常棒，内容条理清晰有理有据，语言生动活泼深入人心，课堂氛围活跃又不失分寸，还安排了小组学习，这样不仅调动学生的学习兴趣，还培养了学生们的集体荣誉感。第二天听的是我的专业课，由\_\_\_和\_\_老师讲授的英语课。英语教学内容特殊，方式也要独特，老师的讲授风格也决定了各班的风格，两位老师一严一慈，但都能够很好的发掘并利用学生的兴趣，让学生更多甚至全部参与课堂。英语是一门互动性很强的课程，两位老师教学活动十分安排合理。这几位老师都是育新班最优秀的老师，我们深感荣幸，同时受益匪浅，收获颇多。我的初期心得是讲课内容要复习到位，由浅入深，娴熟的引入新课，多举一些生动的例子，黑板利用要有节有制，一定要做好总结，更要注重家庭作业的布置。可能还有很多不足，但我有信心去进步去更新。

我肯定这半学期教育顶岗实习定是我最美好最珍贵的回忆。我也将全力以赴，迎接挑战，将自己最好的状态和心力投入到教育事业中去。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找