# 实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会(17篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-07-13

*从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？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。实践报告心得体会10...*

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？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。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇一**

现在还依稀记得去年暑假的七天实践，工资少得可怜，最后加上午饭补贴也只有区区二十五元而已，现在想想，大学生某种意义上真的是廉价劳动力。但是去年确实明白了一些事实，一句话就够了，知识就是力量，知识真的能改变命运。

这次寒假的社会实践是在百丽公司旗下的阿迪生活当导购，服装导购就是给顾客意见，以完成顾客购物的某种意愿。一直不会做的事情就是昧着良心说瞎话。

记得那个时候还没上新款，每次顾客问是不是新款的时候，我都会很诚实的告诉别人，是秋款，其实在我心里，春秋款意义并不是很大，但是对于顾客来说确实重要。

在店里呆的二十四天，我上过行政班，就是俗称的大班，从早上十点到晚上八点。也上过早晚班，还有中班。说实话，早班是最幸福的，时间最短，而且下午下班后还有足够的私人时间去做自己想做的事情。记得刚去上班的前一个星期，人整个都处在要死不能活的状态，就感觉身体从中间硬生生的分成了两半，那个时候觉得，身体跟灵魂真的是分离的。真的是苦不堪言。

下面要说的是搞好人际关系。店长是个女孩，和我一样爱吃，而且都可以称之为“吃货”。和店长开始熟络起来，也是和吃有关。去的没几天就开始进入家里备年货的阶段，这个时候我还背着双肩包，每天里边都是鼓鼓囊囊的。自从丹尼斯周边的小吃店过年歇业以后，我的书包就没空过。直到初八各个小吃店才开门，我直接抱了箱桶面过去，因为实在没吃的。那个时候最幸福的时候就是躲在试衣间吃泡面。

还有店长，店长经常去逛超市，然后给我带吃的，喜欢店长说：俺家那个妞儿，感觉真好~~

在我工作三天后，店长估计也实在是受不了我抱怨了，实在是腰疼啊，各种不能忍。店长主动问我打多长时间的工，我说一个多月吧，然后店长说，那给你排早晚班吧。啧啧啧，多好，我步入早晚班的行列了。再也不用忍受凛冽的寒风了。

喜欢上晚班是因为可以睡懒觉，不喜欢是因为晚上回到家要十点多，而且冬天天又特别冷，现在想想，那段时间自己人不人鬼不鬼的，天天都是马尾马尾马尾，还特别不注意自己形象，主要是上班早下班晚的也碰不见熟人。突然想起肖栋管我叫冬大冷，现在想想，真冷。

临时工就要做好各种被当替罪羊的心理准备。在那打工的24天，被当过很多次替罪羊，死的是不明不白的。水杯放在不该放的地方吵我;换票本少了一页也吵我;罚单没交也吵我;店长心情不好，明明该吵另外两个也得吵我。所以临时工需要一颗强大的能抗压的内心。

本身我一直对数字很敏感，打过工后更敏感了，一般情况下，店里的价格基本上多查一次就记得了。其实我喜欢打折，特别喜欢，总觉得赚的钱太多，一方面有员工的提成，另一方面也得往丹那交。一个原价1398的羽绒服，最后的价格是699，记得没再调价格之前是979，后来调过后我真心替那个顾客觉得不 值。

总的来说，这次实践还是很让自己满意的，交到了不错的朋友，也赚了点钱，虽然最后全部上交，但是最后不还得是我生活费么?哈哈，妈妈看到会不会被气到。

要明白看人眼色，要记得搞好人际关系，要懂得忍让，小不忍则乱大谋。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇二**

本来要求自己每天要11点半就睡觉的，看来今晚就不行了

刚刚才把学校的工作做完，我要负责做墙报，明天早上11点半学校领导就下来检查了，今天去资料室拿了一些彩纸，准备回家再打印，由于没有安装华文彩云，所以耽误了一下。也搜了一些相关的教育类文章，打好准备明天贴上去。

今天早上的工作依然很轻松，我要求自己先不看资料备课，发觉真的很难，后来我参考了教案，才发现一篇课文可挖掘的东西实在太多了，我没有放弃，文章我大概读了10遍，总能读出些新的体会，在书上标记出来，对了，陈老师还给了我备课本和听课本，好兴奋！！！早上办公室的老师聊得可兴奋了，买楼的小孩的甚至女人问题都聊，我可是在一旁静静地听，不发表任何意见。讲到大学生恋爱问题可把我笑坏了，至于是什么，我不在这里详细说了。

中午跑去了东门买席子，热死我了，走了15分钟。终于布置好宿舍了，明天中午就能进去休息了，我的床在空调下面，办公桌也在空调下面，都快把我冷死了，哥哥帮我拿了件针织外套来才没那么冷。

下午跑去主任办公室和指导老师商量一些事情，然后就急急忙忙跑去开班主任会议了，听另一个副校长讲话蛮无聊的，但也要认真记录好，事关有10点要注意的呢，班主任的工作一点都不轻松啊。。

今天接到新课表，我们班的课全在早上前三节，有个数学老师抱怨说：“我的课怎么这么差，基本上都是早上第四节和下午第一节，效率超级低。”各个老师都在互相比较课程安排，原来这个也好比较啊！！！

回家的路上嫂子打电话来叫我出去吃饭，原来是和侄子的班主任，她说早知你要实习就让你去我的班级，五年级实验班，她巴不得有人帮她分担，听侄子说她有20年的教育经验，是学校的主任，哇！这下可好了，她老公说跟着她能让我学到很多很多，她会尽可能教我。所以我答应了她11月份过水库小学实习，当然具体的要看她和学校那边沟通得怎么样啦。。。

晚上要填写45份收费通知书，还要准备明天对孩子们讲的第一番话，加油！！！睡觉万岁~~~

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇三**

20\_\_年\_月至\_月，我们驻村工作队组成调研小组，深入全村贫户家庭入户调查，认真分析区域经济社会发展形势，结合全村发展现状，认真分析总结，形成了调研报告。

一、存在的主要问题

全村人多地少，自然条件恶劣，群众自我发展能力不强，农业收入不稳定。部分村民对新技术、新产品接受程度底，特色高效农业推广慢，村民文化程度偏低，掌握的实用技术少。

二、工作目标

(一)宣传政策。注重把宣传政策与推进农村改革发展结合起来，采取通俗易懂、易于接受的方式，广泛宣传国家和省、市支持农业农村发展的重大决策部署和事关群众切身利益的教育、卫生、低保、养老等强农惠农富农政策，积极协助联系户申请办理“双业”贷款、妇

女小额信贷等惠农贷款，引导农民敢贷款、会贷款、及时还款，及时发现、反映和制止损害农民利益的各种行为，督促各项强农惠农富农政策不折不扣落到实处，进一步凝聚群众、组织群众、发动群众。

(二)反映民意。注重把反映民意与巩固拓展群众路线教育实践活动成果结合起来，健全完善听取群众意见、回应群众关切、解决群众困难的长效机制，深入联系村召开村组干部与村民代表会议，商讨修订两规划，制定切实可行的脱贫措施，帮助村委会建档立卡，推行扶贫攻坚“图表式管理”模式。双联干部深入联系户家中，了解村情户情、经济状况、发展愿望、存在困难、就医就学等，提出个人帮扶计划。要认真梳理归纳干部群众的意见建议，及时反馈给党支部或有关部门，尽力帮助解决实际困难。

(三)促进发展。注重把促进发展与推进“1236”扶贫攻坚行动结合起来，大力推进以发展养殖业为主的设施农牧业，以种植核桃树为主的特色林果业主体生产模式，帮助村委会做好村级道路硬化和自来水入户工作，积极试点推广甜高粱种植技术，全力发展千亩优质核桃

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇四**

20xx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坐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。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇五**

在今年寒假里，我利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。

一、在社会上要善于与别人沟通

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态

开始放假的时候，知道要打寒假工时，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。如工作的领班所说的“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，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、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。

以上是我自己觉得在这次寒假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒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。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。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”。很多此后我终于找到了一家餐饮酒楼。老板让我来做传菜员。

第二天，我便开始了我的寒假社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。居然只能端端盘子，怎么着以前在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨房管理的机会，这也能学到不少。于是，我就开始了我的实践生活。

进入大学二年了，迎来了自己的第一个寒假社会实践

内心是激动与踌躇共存着。激动是终于可以走上社会锻炼一下自己，踌躇是才刚刚大一的学生，能干得了些什么？不过，还是希望能通过社会实践锻炼自己，拓宽视野。

我的社会实践单位是我市华地广场。工作内容就是卖步步高点读机，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持下来了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

1.听从安排，安排的事情不要问为什么。

2.认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3.不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。做不了秀的员工，但必须做到是最努力的。

4.人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5.客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6.了解客户的需要是最重要的。

7.保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会，只要有知识和能力，智慧，我们就可以找到好的工作。

实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？现实，就是这样。以上就是我这些日子来的体会，我的不足之处希望老师给予纠正和指导，谢谢！

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇六**

一、调查的具体目标和方法

(一)具体目标

1.农村初中生的学习心理现状

2.当前农村初中生的学习心理特点

3.当前农村初中生的学习心理成因及对策

(二)调查方法

1.问卷调查

学生问卷，内容涵盖教育价值观、学习态度、学习需求和学习目的四个方面。问卷调查在渔峡口镇第一、第二初级中学进行，共发问卷1021份，回收有效问卷1004份，接近理想的高效样本数。

2.座谈会及个案调查

整个调查共召开了两次教师座谈会，四次学生座谈会。这些座谈会，不仅为我们提供了大量生动的典型材料，而且为理性分析提供了基础。

二、调查结果分析

对学生问卷调查分析，以及多次教师、学生座谈结果显示，农村初中生的学习心理具有明显的时代特征。

(一)农村初中生的学习心理现状分析

1.教育价值观

调查显示，大部分农村初中生具有较为明确的教育价值观。74%的学生认为学习的作用是提高自身素质，10%的学生认为学习的作用是为了考中专和大学，16%的初中生没有考虑。

调查还显示，农村初中生的教育价值观带有显著的经济社会特征。他们认为，农村青年的经济收入与受教育程度成正比，其中65%的学生认为高中中专毕业生挣钱多，25%的学生认为初中毕业生挣钱多，8%的学生认为小学毕业生挣钱多，只有2%的学生认为文盲能获得较高收入。

2.学习态度

调查结果表明，67%的学生对学习的热情较高，24%的学生对学习的热情中等，9%的学生害怕学习。这与他们“考中专或大学”意识淡化是相一致的。值得注意的是，害怕学习的学生数占相当份额。而且，我们在调查中还发现，90%的学生都有自己“最讨厌的课程”。学生害怕学习或讨厌某些课程的根本原因，一是与教师的教学方法紧密相关;二是与该课程的实用价值紧密相关。调查结果显示，86%的学生对与现实生活联系紧、实用性强的语文、数学、物理、化学、劳技学习热情较高，而对学术性较强的历史、地理、生物、英语不感兴趣。在学生讨厌的课程中，英语是初中的核心课程之一，有57%的学生认为“英语对于我们以后的生活几乎没有用处”。

3.学习习需求

当前，“特长”是师生共同关心的热门话题，许多教育工作者甚至把“特长”看做是“素质教育”的代名词对于这一认识的争议性，不属本文讨论的范畴。在调查中我们发现，大部分学生对“特长”有正确的认识，其中，92%的学生有自己感兴趣的目标，且有52%的学生希望得到教师的指导。同时，78%的学生希望在劳技课、活动课上学到较多的、实用的农业科技知识，使之能对他们以后的工作有所帮助。

在对调查结果的整理中，我们得到了一组令教师们震惊的数据，52%的学生认为“学校老师能满足自己的学习需求”，48%的学生认为“学校老师能力有限，希望得到名师指点”。对于这一结果，也许我们对信息的有效度产生怀疑，或者强调它的地域性特点，但需要特别指出的是，“教师行为滞后”已经得到越来越多的学生的认同，并越来越严重地影响着他们的学习。

4.学习目的

调查结果表明，对于初中毕业后的打算，55%的学生选择读高中或中专，18%的学生选择就业，27%的学生还没有考虑。有读大学愿望的占37%。

初中学生对于“务农”的态度是我们调查的重要目标之一。调查结果表明，农村初中生大部分不愿意务农，其比例随年级变化，且该心态呈现出一种特殊的波动，其波动特点为：初一为69%，初二为58%，初三为72%。

(二)当前农村初中生的学习心理特点

调查显示，当前农村初中生的学习心理与以往农村的初中生的学习心理相比，有明显不同。

1.教育价值趋向多元化、务实化、功利化

自己跳出“农门”，走向城市。他们中的大部分人已经认识到了教育的重要价值在于帮助他们提高自己的综合素质，使他们掌握生存、生活所需的基本的文化科学知识，以增强自己在未来社会的竞争能力。在此基础上，部分家庭经济条件较好且成绩优秀的学生则致力于追求大学教育。

初中生的教育价值观的另外两个特点是务实化和功利化。初中学生越来越强烈地追求未来教育输出的经济价值，他们中的很多人从经济的角度去衡量所学课程的价值，继而决定自己在不同课程上的努力程度。他们要求课程教学更多地联系生活和生产实践，渗透更多的实用技术。

我们知道，由于年龄和学识的制约，初中学生的认知、分析、判断等能力既不成熟又不稳定。事实上，相当多的初中生的教育价值观是迷茫的。其原因在于：一是越来越多的中专生和大学生难以就业，从而使他们对考中专或大学失去信心;二是学术性较强的初中文化课程难以满足学生对职业技术的需求，难以使他们产生学习的内在刺激和利益驱动。这些原因使越来越多的学生厌学。更为严重的是，我们在教师座谈和学生家长访谈的过程中发现，由于对学生前途的失望，部分家长和教师也失去了对教育的信心，厌学情绪在受教育者和教育者身上同时滋生并蔓延，我们称这一现象为农村教育的世纪迷茫现象。不可否认，这一现象所反映的是一种消极的教育价值观。

2.学习需求的纵向多层次和横向多目标

在调查中我们发现，农村初中生由于个人的学习基础、教育价值观和对未来的期望等方面的差异，使他们的学习需求具有纵向多层次和横向多目标的特点。学习需求的纵向多层次是指学生对所学知识的深度要求不一。初中毕业后准备就业的学生，只要求掌握基础知识;准备考中专的学生，要求课程教学难易适度、学业成绩达中等水平;追求大学教育的学生，则要求最大容量地掌握所学知识，学业成绩达上等水平。学习需求的横向多目标是指学生对所学知识的广度要求宽泛。他们既要求学好学术性较强的课程知识，又要求充分培养自己的特长，还要求掌握更多的实用技术。

3.学习目的明确，但具有主观性和不协调性

对学生的问卷调查表明，73%的学生具有明确的学习目的。但是，通过对调查问卷的对比分析和对学生本人的考察，我们发现，学生的学习目的具有严重的主观性和不协调性。学生学习目的主观性突出表现在：他们已经认识到了未来进入城市就业或在农村非农产业就业的艰难性，但有67%的学生却表示不准备在农村务农。很明显，如此大的一个群体具有这个想法是极不现实的。此外，40%的学生希望自己以后在事业上能取得成功，但他们中48%的学生没准备接受高等教育，甚至不准备读高中中专，从而忽视了科学文化知识对于事业的

发展所起的基础性作用。学生学习目的的不协调性主要表现为思想与行动的不协调。调查结果表明，33%的学生将准备在农村务农，但这部分学生在上劳动技术课时并不认真，平时也很少接触农业科技方面的资料。同时，37%准备考大学的学生中有相当多的人在学习上并没有显现出相应的积极性，而是呈现出一种消极等待的学习态度。

三、对调查结果的思考

(一)当前农村初中生的学习心理状况成因分析

当前农村初中生的学习心理状况，其主流是积极向上的，他们正在健康地成长，同时也存在消极的一面，不容忽视。

1.市场经济发展的影响

从宏观角度看，农村初中生深深地感触到了国家经济发展的快步伐，欣喜于辉煌的经济成就。调查结果显示，98%的学生对未来充满美好的向往，其中有82%的学生对“竞争”这一市场经济的本质属性了解较深。从微观角度看，市场经济在农村的逐步深入，使农业的生产结构、生产方式不断变化，而轰轰烈烈的农民打工队伍更使农村人的生活发生了质的变化。农村初中生对于这些变化极为兴奋，因为他们享受到了蕴藏其中的经济利益和文化利益，使他们不愿生活在农村，且幼稚地想及早结束学业而外出打工。

2.国家高等教育改革的影响

随着高等教育的改革，将有越来越多的人获得上大学的机会，以至于部分学生对考大学信心十足。但是，我国高等教育招生和分配制度的改革，对学生的负面影响也很大。调查结果表明，26%的学生认为家庭难以负担未来读大学的高额费用而放弃考大学的愿望;52%的学生认为大学不包分配而感到前途渺茫，从而在学习上漫无目的。需要特别指出的是，由于高等教育招生和分配制度改革的影响，使部分德、才兼备的学生感到迷茫和失望，并逐渐淡化了对学习的兴趣，失去了学习的积极性。

3.农村教育全面实施素质教育的影响

素质教育是一种突出生存能力和生活能力的教育。其对于学生的积极作用，是使他们认识到了具有真才实学、一技之长的重要意义，从而要求课堂教学更多地联系生活实际和生产实践，并自发地抵触以考试为中心和片面追求升学率的教学方式。其对于学生的消极作用，是使部分学生过多地追求学习的功利性，而忽视了学术性较强的文化课程的基础性意义。

4.家庭教育的影响

当前，农村初中生中有一部分是独生子女，处于一种相对优越的生活环境中，备受家人的宠爱，他们一般表现为意志不坚强，缺乏进取精神，耽于生活享受。值得注意的是，我们在接触众多的学生家长后，发现很多家长对学生的要求较低，且大多数侧重于纪律方面，而对学生提出考高中、特别是考大学要求的家长越来越少，从而在学习上对学生形成了一种内家庭松外学校紧的矛盾局面。

5.学校教育的影响

在农村教育全面实施素质教育的进程中，农村初中越来越重视特长教育和培养学生的个性。可是，由于资金和人才的制约，对于学生学习的纵向多层次和横向多目标需求无法满足，从而导致学生需求与学校教育之间的矛盾冲突。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇七**

一、社会实践目的

实践是检验真理的唯一标准。 作为计算机多媒体技术专业的当代 大学生， 社会实践活动可以说是每个计算机多媒体技术专业学生假期的必修课。随着时代发展，计算机多媒体技术专业与时俱进、日新月 异。为了更好地了解计算机多媒体技术专业在社会实践中的应用，更 好地理论联系实际，我特地参加了计算机多媒体技术专业相关岗位的 实践活动。 计算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动可以充分检验自己大学计算机多媒体技术专业的基本理论掌握情况和计算机多媒体 技术专业知识应用能力。 通过计算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动，也让我们在假期中摆脱计算机网络、青春偶像剧的诱惑和束 缚，让我们计算机多媒体技术专业的大学生走出自己的小天地，去熟悉社会上计算机多媒体技术专业的实际应用情况， 了解计算机多媒体 技术专业自身发展趋势与积极意义，并发现国内时势及身边热点话 题，关注周边地区的经济发展。在计算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动探索的过程中， 肯定也会遇到困难， 那么利用计算机多媒体技术专业相关知识处理并 解决困难的同时，我们计算机多媒体技术专业的实际应用的能力也在 不知不觉中提高。不仅如此，我们在计算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动也会让我们学习到在计算机多媒体技术专业课本上没 有的知识与技能， 让我们清楚的了解到计算机多媒体技术专业背后一 些用书本无法获取的知识财富，如值得每一位计算机多媒体技术专业

学生思考并能反映计算机多媒体技术专业发展中所存在的不足， 这些 都会帮助计算机多媒体技术专业的我们从更新更高的层次去了解社会、锻炼自己，促进自身世界观、人生观、价值观的良好发展。

二、社会实践内容

大学第一年的学习生活很快就结束了， 通过在大学一年的学习我 了解到了许多计算机多媒体技术专业的相关知识， 掌握了计算机多媒体技术专业的实践技能，也知道了不少课本中所没有的知识。 “求实、 创新、严谨、勤奋”的校风让我更是明白在以后学习、生活过程中用该怎样去做;培养“高水平、高素质、高技能”的计算机多媒体技术 专业人才要求一直鼓舞并促使

我想这样的高度去进发，去努力拼搏。 因此， 配合好、 落实好、 实施好关于这学期大学生假期社会实践活动，让自己的计算机多媒体技术专业知识得到更好的应用和延伸， 我有幸 参加了计算机多媒体技术专业相关岗位的见习。 我在计算机多媒体技术专业相关岗位见习任务有：①负责单位计 算机多媒体技术专业相关资料的整理; ②利用大学计算机多媒体技术 专业知识和计算机知识帮忙策划计算机多媒体技术专业工作简报、 拟写见习单位报告或季度总结、 并利用计算机多媒体技术专业知识撰写 各类公文文件以及工作电脑维护与管理等。 ③利用大学计算机多媒体 技术专业知识，协助解决单位计算机多媒体技术专业相关方面遇到的 问题。

三、社会实践心得

通过次计算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动，我以“善 用计算机多媒体技术专业知识，增加计算机多媒体技术专业经验，提高计算机多媒体技术专业实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假 期参加计算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动， 接触计算机多媒体技术专业相关岗位，了解计算机多媒体技术专业发展趋势，从计 算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动中检验自我， 这次计算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动收获不少， 我认为这以下几点 是在计算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动中不可缺少的。第一、在计算机多媒体技术专业相关岗位社会实践活动要善于 与别人沟通， 我们在计算机多媒体技术专业相关岗位上都要与其他人合力完成任务，同事给你意见，特别是计算机多媒体技术专业资深前 辈的意见，要认真听取，耐心、虚心的接受，这样会使我们计算机多媒体技术专业知识得到更好提升、事半功倍。 第二、在计算机多媒体技术专业相关岗位要有自信。没有计算 机多媒体技术专业岗位工作经验没有关系， 重要的是你要相信的你的计算机多媒体技术专业能力不比别人差， 社会计算机多媒体技术专业 工作经验也是积累出来的，如果没有一次，那又何来第二次，第三次呢?有自信心才能使我们计算机多媒体技术专业学生更要活力， 更要 精神。 第三、 在计算机多媒体技术专业相关岗位工作中过程要不段丰富计算机多媒体技术专业知识，知识犹如我们人体内的血液，如果我们

缺少了血液身体就会衰竭， 作为计算机多媒体技术专业的大学生缺少 了计算机多媒体技术专业知识，头脑就会枯竭。以上就是我此次假期计算机多媒体技术专业相关岗位的社会实 总结，其中有许多见解还未成熟，特别是计算机多媒体技术专业知识 有待

进一步提高，还有许多偏激的观点，有什么不足之处，还请计算 机多媒体技术专业老师批评指正。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇八**

首先，我得感谢老师和学校能给我这样一个机会，让我参加了20\_\_年西南民族大学师生赴三台县社会实践，第一次真正地感受到了师生集体参加社会实践的生活，了解了当今作为农业大县——三台县的各种近况。两天的集体生活使我受益匪浅，可以说对我一生都会有很大影响。做为一名新世纪的大学生，我觉得身上的担子更重了，我将更加努力学习、努力工作为我们美丽的大家园贡献出自己一份力量。

4月25日早上8点左右我们开始了此次征程，所有参加这次社会实践的师生从新校区出发，一共四辆校车。在经历近4小时的路途中，我们计科学院的带队老师商健老师为了活跃气氛，他还在我们的旅程车上组织我们对唱歌曲，哼小调，这样我们便有了一个欢乐而美好的环境，也让我们有了一个好的开始。直到中午12点，我们到达了我们的目的地绵阳市三台县。到达目的地后我们先在天汇宾馆统一进行午饭，午饭后就进行住宿分配，由于我们人数太多的原因，我们被安排在了两个住宿点(天汇宾馆和三台大酒店)，本着同一个学院同住宿的原则，我们计科学院，生科学院，化环学院及部分其他成员被安排在了天汇宾馆，电信学院和部分同学及大部分老师被安排在三台大酒店，但是我们就餐吃饭的地方是在同一个地方(天汇宾馆)。之后，我们便正式开始了接下来的实践工作：

第一站：三台大酒店会议厅

4月25日下午2点，我们按原先计划的时间如期地进行了听县政府关于“三农”的报告。三台县领导兰劲主任、我校教务处领导、政治与社会学学院领导及我校部分老

师出席了报告会;同时全部师生听取了报告会。

三、改善农村富余劳动力转移的对策思考。为了有效地促进农村富余劳动力的转移，必须建立健全劳务转移就业的组织体系，同时加强劳动力转移培训，增加对农村3、以劳动培训为重点，提高农村人力资本质量，拓展农民就业空间。通过教育和培训，使农民获得生存和发展的能力。大力发展面向农村劳动力的教育和职业技能培训，提高农村劳动力素质和农村人力资本质量。因此，必须增加对农村劳动力教育科学文化卫生事业的财政

支出力度，加强农村基础教育和多层次、多类型、多渠道的职业技能培训。一要在农村努力实行九年制义务教育，积极发展职业技术教育;二要加强农村职业技术教育，大力推广适用技术，提高农村劳动力知识技能素质;三要继续加强农村成人教育;四要搞好上岗前培训，培养一批有文化、有技术、懂经营的合格劳动者。

4、以公平待遇统筹为核心，解除农民工后顾之忧，维护其合法权益。要加快农村劳动力转移城镇，政府取消对农村劳动力迁徙和就业的种.种限制，除了户籍制度外，还要逐步消除住院、医疗卫生、就业、社会保障、养老和子女上学等各方面对人口迁徙和转移就业的制度障碍。

6、以土地合理流动统筹为根本，促进生产要素合理组合，保证土地经营制度的长期稳定。土地是维持家庭生计的最大保险，拥有对土地很强烈的愿望，希望能够长期保留自己承包经营的土地。稳定农村土地承包关系，使农村形成在城乡之间“双向流动”的就业机制，是当前保持农村乃至整个社会稳定的一个重要条件。

我们师生给了三台县最热烈的掌声，最后随着学校赠送了三台县一面锦旗，接近一个半小时的“三农”报告会在我校老师的讲话声中结束。

第二站：三台县永新镇斩山村

听完“三农”报告会后，大约下午3点半，我们便马不停蹄地乘专车抵达了位于三台县永新镇的斩山村，这是三台县的一个示范新农村，这个村子几乎几千余亩的土地都种上了优质米枣树，可惜的是我们去的时间不对，因为现在看不见它结的果实，只是看见一片绿莹莹的，美丽极了。我觉得这里好象一个世外桃源，这里每户都有水泥马路相连，除了马路和住户，看见的只是米枣树。据永新镇镇长和斩山村村长介绍，这种米枣具有皮薄化渣，香甜味美的特点。年产量500吨左右，全部做成礼品盒包装，销往成都、重庆、绵阳等地，年年供不应求，农民们每年能有5到10万元不等的纯收入，这在三台县也是独一无二的种植业示范新农村，在全国也是少有。

也许这正是现在从旧农村到新农村的转变，这也为建设小康社会提供了及其有利的条件，也只有这样为国为民的大改进，才能使群众更好地过上好日子。

第三站：三台县城解放街

参观完了示范新农村，下午4：30分我们回到了三台县城，因为我们还将要去参观当地的和谐社区和惠民帮扶中心。在解放街的和谐社区，这

里与其他地方别具一格，因为这里有大片为群众服务的政务公开拦，公开拦上几乎含盖了当今群众关注的所有内容，比如：有关三台之夜，门庭偌市;灯光映照，绵绵之香。第一天的行程算是完美地结束了，我们等待的只是明天的待发。

第五站：三台县芦溪镇

黎明的曙光迎来了实践的第二天，按实践计划，第二天(4月26日)我们要去三台县芦溪镇听新农村合作医疗、农业产业化试验示范区、小城镇建设情况介绍，参观。

4月26日我们大家都起的很早，因为8：30分我们将出发赶往芦溪镇。洗漱完毕、吃完早餐，我们便乘上专车起程。大约9点钟，实践队伍到达了芦溪镇的第一个实践点“新农村合作医疗”基地——三台县第二人民医院。新型农村合作医疗在这医院已经实施了三年，医院不仅在医疗技术设备上得到许多改善，还引进了一些医疗专务高学历、高文化人才。医院为扎实推进新型农村合作医疗，加大了宣传力度，着力推行惠民医疗保障制度，不断提高为群众尤其是农民健康保驾护航的能力，还把五保户、农村特困户纳入了新农合和医疗救助，免收普通门诊挂号费、诊查费、院内会诊费，对住院普通床位费等减免一半，并逐步降低了起付线，上调了封顶线，扩大了报销范围，提高了报销比例(从以前的1.5万提高到现在的3万元)。他们以“一切以病人为中心，社会效益第一”为办院宗旨，本着救死扶伤的人道主义精神，致力于人民群众的健康事业;本着“合理收费、优质服务、依法行医、文明执业”的原则，竭力问群众服务;本着开拓进取、与时俱进的精神，力争成为绵阳市乃至四川省的示范乡镇卫生院。

早上10点，我们转站到了该镇的第二实践点“农业产业化试验示范区”——一个生产食用酒精的公司企业。在我们参观和听取介绍后得知，它以绵阳科技城为依托，重点选择和引进适宜于区域产业发展方向的加工项目，大力发展食品及生物制药工业、农业产业化的龙头企业;该公司采用红薯为原料，并通过可循环体系生产食用酒精。这样不仅有利于节约能源，还可以有效地保护环境，它符合当今工业发展“节能、保护环境”的主题;更让我们了解到企业的发展和管理常识，也为我们将来的就业提供了一

定的基础。

大约11点我们达到了芦溪镇的第三个实践点——小城镇建设基地，这也是我们此次实践的最后一个项目。在这里我们一边参观，一边听相关领导人的介绍，看着当地的一切，我作为来自一个贫困农村的学生，确实让我感觉到了太多的变化，他们仅仅是一个乡镇却已是高楼林立，工业却有县市一般的发展潜力。他们把教育、工业、农业等业紧紧地联系在了一起，让我们看到了许多不曾想到过的东西。

第六站：……

中午12点，我们结束了我们所有的实践项目回到了天汇宾馆进行了一轮午餐，这也相当于是这次社会实践的一次返程仪式。老师依旧像前几次就餐一样先发表简短的讲话，同学们也仔细地听讲着，话后，开始进食。吃好午餐，大家就地的休息了会儿，下午1点钟开始正式返程，下午5点，全体实践师生安全回到学校，就这样我们西南民族大学师生赴三台县社会实践活动圆满地落下了帷幕。

实践后记：社会在发展，时代在进步，我国也在不断地变化着，作为当代大学的我们也在不断地发扬参加社会实践精神;了解民情、体查民众、懂得科技、懂得创业、更是当今大学生更趋向的社会实践项目。这次实践过程，让或获益许多：让我们贴近地了解到就当今先进农业和工业，更让我们增强了个人独立生活和处事能力，同学师生之间的团体协作。人的一生有许多实践的机会，但是这样的机会也许是一生仅有的一次，所以，我很珍惜，我很感激我们的学校和老师为我们组织了这所有的一切。但愿在这次实践中的每一个人都像我一样有所获，同时也希望我们民大学子能够更多地参与到社会实践中来。最后，预祝学校，下次社会实践更精彩。

在酷暑中，我迎来了作为大学生的第一个暑假，对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

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、虚心地接受。

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，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。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，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的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会,只要有知识和能力,智慧,我们就可以找到好的工作。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下?现实，就是这样。以上就是我这些日子来的体会，我的不足之处希望老师给予纠正和指导，谢谢!

大一的生活转眼即逝，站在大二的起跑线上回首刚刚行完的这一圈大一之路，我不禁感慨万千。新奇、尝试、社会，贯穿了已经悄然逝去的365天。在这一年里，我尝试着用一种全新的态度来结束我着十几年循规蹈矩的求学生涯。带领团队、外出打工，是我大一生活的主旋律……当我还沉浸在一种不同以往的充实之中时，大一生活挥了挥手，轻轻的走了，什么也没有留下。暮然回首，我发觉没有了学习的充实，那么的虚幻与不切实际。

7月11日，我踏上回家的火车，应同学之邀，来到了六朝古都，洛阳。在洛阳的几天里，我在帮助同学所领导的补习团队做些事情的暇余，游览了天下第一寺——白马寺和龙门石窟，并且认真走访了洛阳这座有着悠久历史的城市，感受着它厚重的气息。

之后，我独自一人踏上了前往杭州的旅行之路。在杭州，我参观了有着悠久历史的浙江大学，感受着不同以往的浙大校园。走在浙大的小路上，我能深刻的体会到内心在迸发一种气息，叫做不甘。安静的浙大校园，却让我对生活有了另一种理解，是一种汹涌和澎湃，它开始渐渐的清晰起来。西子湖畔，繁华的商业区，美丽的又岂止是风景?杭州人的闲适，与人一种不同的开放之美，这让我对城市与地区的文化差异逐步深刻的思考起来。对于城市的向往，在此时之后的岁月里，我想我会渐渐变得平淡。站在杭州的大街上，看着过往的行人，我明白这个世界上没有谁会为一个只懂徘徊的人投下一片目光。

回到家中，已近七月末，没有办法平静下来的心情，左突右撞地在找寻出路。我带着这可跳动异常的心，进入了大山之中，来找寻属于自己的一片宁静。宝天曼的风光伙同八百里伏牛山脉的壮观，似在向我宣告着什么。看到擎天而下的`瀑布，绚丽的雨雾如同美丽的虹，横过天际，接引着我。走在摄人心魄的栈道之上，感受大自然的鬼斧神工、巧匠奇艺。山风划过山眉，疏敛着如美人的发的青松，哗然作响，每道音符都化作天籁在我的心湖里荡起圈圈涟漪。水有水的美，山有山的傲，自然存活下来的只是经得起磨砺的山与水。在急流之上，我们极尽兴奋地享受着漂流所带来的刺激之感，这更让我们贴近自然、感受自然。在寒毛耸立的卡斯特山洞里，不时飞出的成群结队的蝙蝠在我们的头上呼啸而过，当我们的惊叫声传向不知幽深几许的山洞深处时，心脏为之震颤。在远离城市喧嚣的自然保护区里，我静静地回首20岁以前的人生，失意常常伴随左右。但我能走到现在的唯一支柱就是，母亲。我想到了20年来我所亏欠的，对这个家庭，对我的母亲。市场的在外求学，没有太深的眷恋，渐渐地我对家的概念已变的模糊。在山上的日子里，我渐渐明白，外在的所有的一切，不过虚幻而已，只有握在自己手中的才最真实可感。

下山的日子，河南的天气开始正常了起来，前几日的阴雨霾霾被一片骄阳一扫而空。这个时候，旱地里的农活只有锄花生和摘花生了。没有谁再为我遮炎的日子里，早就习惯了做一个弄人应该做的事情。每日日出而作，日落而息，躺在床上没有知觉，只有疲劳。但它却让我感到一种幸福，很长时间都没有做过一个本为农民本分的事，那些日子萦绕着我的是，幸福。

家里的生活固然美好、无所忧虑，有贴心的母亲、有调皮的小妹、有美味的菜肴、有术士的大床，但我已经习惯了在外奔波、一切依靠自己的生活。以往的每次离家都没有这么的不舍，是母亲的关怀让我心酸流泪，是小妹的可爱让我依依不舍。我从不是个恋家的人，对于家似乎房子更比人对我有吸引力。只是如今我的所在默默地说，它不过是我的过路人，家才是真正的港湾。犹记得，那个早上没有到五点，母亲就敲响了我的房门，该出发了。半个小时后的车窗内外，我与母亲却如同远隔天涯的两个人，彼此深知。

大一的生活，在农活里有了着落，也在旅行中有所感悟，在八月的尾巴上勾画了圆圈。我知道，我明白，自己真正需要的是什么了。抛弃世间的一切羁绊，我愿在学习的道路上重新拾起那面召唤了我十几年的大旗，再次迎风而行!

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇九**

记得当知道疯狂英语在我们学校招暑假夏令营助教时，我的心情是顿时喜悦了起来，因为自己终于盼到了这样一个机会——在暑假的时候，去一个陌生的地方工作，认识一些陌生而又亲切的人，做一些有意义的事，然后在那个地方留下美好而难忘的回忆。之前听同学说过，当疯狂英语夏令营的助教很有意义，很难忘，是人生一段宝贵的回忆，所以这次机会来了，我一定要好好把握住。

疯狂英语助教的面试分两轮。但是，由于自己真的很想争取到这个机会，所以，即使是第一轮的面试，我也很认真地对待了。我是属于那种不轻易做决定，但是一旦决定了就全力以赴的那种人。我特意上网查了个人简历的格式，然后精心设计了自己的个人简历，将该写的都写进去了，既有所突出又做到不冗长，使简历让人看起来一目了然。然后，到面试的时间了。坐在等候室里，我回忆着自己事先试想过的问题和一些注意事项以再次提醒自己。终于到我了，我虽然挺紧张，但还是能够向面试官展示了我的热情和专业特长。通过自己的努力，第一轮面试顺利通过。

接着，是培训。现在回想过来，我觉得好在还是自己的决心够坚定以及自己有着认真的态度，才坚持了为期三个周末的培训。虽然培训不会很累，但我觉得还是够考验人的意志力的，因为这样的培训就好像平时上课那样子，还是要那么早醒，上课还经常“拖堂”，而且要利用周末的时间，不少通过了第一轮面试的人，最终因为诸如时间冲突或学习任务重(当时已接近期末考试了)的原因而放弃了。但是，我还是自觉地抵制了这样一种气氛。我抱着坚定的决心以及持着积极认真的态度，挺过了这个培训。在培训当中，我学到了美语的基本发音及领会了当一名助教所应具备的一些素质。终于，在复试中，我比较出色地通过了。当然，自己很是喜悦，因为自己的付出得到了收获。

我是安排去惠州的疯狂英语夏令营，时间是8月18号至8月27号，但我们助教要提前两天出发过去准备。所以从期末考试结束到出发，我有六天的时间。在这六天中，我做了很多准备——继续练好自己的美音音标，上网查找了很多实用的名人名言，去图书馆找了一些教人玩游戏的书籍来参考，还就如何当好一名助教这个问题，咨询请教了一些有经验的朋友和长辈。因为我知道“不要打无准备的战”的道理，所以既然要做，就要做好充分的准备，全力以赴。更何况，我真的希望自己能实现当初的想法——做一些有意义的事，虽然夏令营的时间不是很长，但我真的希望在这不长的十天时间里能尽自己所能教给学生一点东西，起码能让他们体会到一名助教老师对待工作、对待学生的那一份热情与认真。

终于，怀着兴奋的心情，我来到了惠州市惠阳高级中学，我的夏令营助教之旅就在，这个现在回想起来充满着回忆的地方，展开了。

但是，现实超出了我的设想，又或者是我将一切都想得过于美好了。在夏令营开始的第一天，现实就弄得我身心疲累了。早上六点起床洗漱——去学生宿舍召集本班学生——集队到操场进行晨练、

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇十**

作为一名大一新生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇。在大学的第一个寒假里，我希望能与以往有所不同。在这个时候团支布提供了参加实践活动的建议。这是一种磨练，对于学生来讲，实践的机会真的是很难得。在中国的教育里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生提供一个社会实践的平台。

本次到酒店参加社会实践的总共有三位同学，所学专业为会计。

实践的时间是从x月xx日到xx月号为期x个月，实践的主题是进行相关的专业实践学习，主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

一、基本情况以及工作体会

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。我们第一天是试工，大家都在努力的学习，虽然说有点累，但我们每个同学都很积极、很投入，都感到很乐意，因为这毕竟是我们本次社会实践的第一步嘛。所以在那一天的时间里，虽然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的先说说我在那里的工作情况吧：我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们没天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。

所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。

因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

二、实践感悟以及心得体会

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在举例如下：

1在社会上要善于与别人沟通

经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

2在社会实践中以及以后的工作中要有自信

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

3在社会中要克服自己胆怯的心态

自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“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。”

4在工作中要不断地丰富知识

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。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

三、本人存在的问题以及几点思考

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。本人参加社会实践有着不畏困难的精神，敢于实践，对工作充满热情，细心真诚。通过参加社会实践，我认识到，在生活中吸取周围人的经验和阅历，掌握一些社会礼仪的技巧是极为必要的。充分发扬本人自身的优点，取长补短，总结经验，吸取教训，使自己对将来充满信心，也为以后真正融入社会奠定坚实的基础。

四、本次社会实践的问题和建议

一、在同一个地方的时间有点太长，社会实践不完全等于上班工作，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下实践岗位。

二、因为我的专业是经济方面的，虽然不知道自己的建议到底对不对。但还是觉得如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得有意义。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，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。真希望以后能再有这样的机会，也希望我们学校以后能有更多的同学有机会去参加这样的社会实践吧。

在这次社会实践中，系领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是系领导和老师的支持，才使我们多了一次与社会充分接触，增强了社交能力及实践能力的机会。实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的铺垫，也为我系以后的学生参与社会实践活动打下了坚定的基础。

我们说过，我们也努力过，因此在那段烈日与汗水的日子里，我们感到无悔，更感到骄傲。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇十一**

经过三年的会计专业学习，我即将学完会计专业的全部课程，掌握了会计基本知识。按照学校和课程的安排，本着理论联系实际的指导思想，本人于\_\_年\_月，在\_\_建筑安装工程有限公司财务部，进行了为期两个月的专业实践。在这两个月的实践中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，受益非浅，体会颇深。以下是我的毕业实践报告。

一、实践单位简介

会计实践是我从大学校园踏入社会的第一个舞台。为了将有关会计的专业知识、基本理论、基本方法及结构体系变为自身的职业素质，避免纸上谈兵。因此，我根据所学专业和职业爱好，选择了在阳光建筑安装工程有限公司实践。阳光建筑安装工程有限公司始建于\_\_年，是一个注册资金150万，包括建筑安装、水泥构件制造、装饰装修国家建筑三级资质小型企业。公司多年来以深化改革，开拓发展为指导，以加强内部管理，提高经济效益为目的实体公司。公司采用先进的管理方式，凭借高素质的专业技术人才和丰富的生产经验，曾经圆满完成了2座4层办公楼，14栋居民住宅楼的建筑安装;装饰装修了4个容纳200人左右的中型会议室以及多个多样式多风格的居民住宅、工厂中央控制室、文化活动中心等工程。公司内部采取分类管理，层层承包，实行年度目标管理合同制的经营管理模式。公司财务部设有材料会计、成本会计、销售会计、总账会计、税务会计以及出纳等岗位。该单位曾多次被县市及上级建筑建设管理部门评为“优秀企业”“质量信得过单位”等，为当地的经济发展和生产生活做出了一定的贡献。

二、专业实践过程实践的基本情况

会计专业作为实践性、应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段。在实践期间，我主要学习了一些会计日常业务处理、银行及税务相关工作处理。在日常会计业务处理中，公司主要利用用友财务软件进行会计处理，同时也借助单位网上银行进行收付款业务查询及处理，在税务处理工作方面，主要利用税务局相关软件进行纳税管理，如登录网上办税大厅进行纳税申报以及税收抵扣等业务。在处理日常经济业务方面，主要利用用友财务软件，针对实际发生经济业务性质进行会计处理，编制会计凭证，进行审核记账等。在实践中，针对会计学的基本原理，实践和掌握了会计流程。

2、实践的会计岗位

在实践过程中，我先后从事了材料记账、成本核算、出纳等岗位。用财务部领导的话来说，就是上重点岗位，多方面理解财务核算本质，领悟经济管理内涵。在财务部安排的会计老师的指导下，我做到按时上下班，认真处理每项具体业务，慎重填写、计算每一张报表，账单中的每一项科目。公司日常的经济业务通常是材料的采购——入库——发放(出库)——库存盘点，还有水泥构件的销售。在进行采购业务处理时，进行了编制采购入库单，并核对采购数量、金额及税额等;销售业务方面，主要是对于应收账款的核对，根据实际发生以及相应回款进行收款或转账凭证的编制并审核记账等。在采购与销售方面的实践工作当中，我按照老师的要求和指点，在制单处理方面特别细心，注意核对供应商以及客户往来，以免在进行项目核算时发生串户。除了采购和销售业务，日常经济业务还包括通过单位网上银行进行付款业务，并在受到银行回单后，利用用友财务软件进行应付账款核算。

3、实践的重点任务

在实践的过程中，重点任务有三项：

第一，成本及费用的核算。

建筑企业产品生产成本的构成，主要包括建筑(生产)过程中实际消耗的直接材料、直接工资、其他直接支出(如运输、机械等)和建设(生产)费用。成本核算主要包括建设(生产)费用核算和建设(生产)成本核算，建设(生产)费用核算，是根据经过审核的各项原始凭证汇集建设(生产)费用，进行建设(生产)费用的总分类核算和明细分类核算。然后，将汇集在有关费用账户中的费用再进行分配，分别分配给各成本核算对象。建设(生产)成本的计算，是将通过建设(生产)费用核算分配到各成本计算对象上的费用进行整理，按成本项目归集并在此基础上进行产品成本计算。如本期开工的项目本期全部完工，则所归集的费用总数即为完工项目成本。如果期末有尚未完工的在项目工程，则需采用适当方法将按成本项目归集起来的各项费用在完工项目工程和在项目工程间进行分配，计算出完工项目工程的成本。在实践过程中，对于进行成本核算的原始凭证主要是收料单、领料单、产成品交库单，月末盘点表等。同时，在进行费用归集的时候，对相应的发票进行了计入费用。

第二，财务报表的编制。

根据公司的规定，每个月的月底3天和次月月初2天是公司出具财务报表的时间。总账会计即主管会计，主要负责公司主要财务报表的出具。在实践期间，我主要学习了资产负债表、现金流量表、损益表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算出本期应纳税所得额并进行纳纳税申报。通过编制财务报表还能对公司的资产负债率以及销售利率等财务指标进行分析。财务报表一式十份，固定的是三份，上交给国税及地税各一份，本公司自己留底一份，其余呈交公司正副经理和有关项目部。

第三，发票和支票的开具。

公司财务部还设有出纳及增值税(水泥构件用增值税发票，项目工程用建筑发票)发票开具处，出纳主要管理日常现金收付业务，编制现金及银行存款日记账等，开具收款收据以及票据的办理，专用收款收据需到税务局领购，且每次只能购买一本。通过出纳岗位的实践，我还了解到真实的现金支票、转账支票的开具以及银行承兑汇票的办理。在增值税专用发票的开具中，必须核对单位的每一项税务信息，包括税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必须真实准确，如发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

4、实践的特殊内容

在实践的过程中，我接触了一项较为特殊的内容，就是税务。税务处理是公司财务处理的重要部分，主要是公司税务的申报(包括增值税、所得税、房产税、车船使用税、印花税等)以及办理公司税务的缴纳、查对、复核，办理税务登记及变更事项，编制相关税务报表以及相关分析报告，申请开具红字发票，办理相关免税业务等。在实践过程中，我们主要利用网上办税大厅进行申报以及增值税认证抵扣，利用进行税务报表的填制，并对于本期应交及未交税金进行查对和复核。

三、实践的心得与体会

通过本次实践，使我学到了在书本上学不到的财务知识，基本掌握和接触了各类财务报表、凭证和账册。学到了在学校体会不到的会计岗位，流程和人际关系。通过本次实践，开阔了视野，丰富了知识面，为毕业投入实际工作打下良好基础。对此，我具有以下体会：会计人员必须具备较高的专业素质和敬业精神。作为一名会计人员，可以说掌握着企业的经济命脉，直接关系着企业经济的正常运行，保证着国家有关经济政策在该单位的贯彻执行。因此，工作中一定具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇十二**

如今的我们，已经习惯了在招聘会上看到“有经验者优先”的字样，而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢?我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去接触社会的时间了。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，这个暑假，我决定去一家电脑店当推销员。

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。一早就和老板打好了招呼，也是为了让自己有更多的时间去了解关于电脑的一些行情。用了整整三天的时间，游览了一些关于电脑的网页。虽说平时也对电脑也颇有些关注，但这么仔细的看还是第一次。电脑的价格我也基本上背了下来，算是临时抱佛脚吧。

\_月\_\_日，我便开始了一天的手机推销员的体验。8点的“上班”时间对我这个大学生来讲还是轻松的，商业城离我家也不远，但为了不迟到，7点40多，我和同伴已经等在了店门口，店还没有开。等了会，老板才来开门。这不是家规模很大的店，但客人也是络绎不绝。老板先让我们在一旁看她做生意。

\_点\_\_分左右，来了位顾客，操着外地口音，是来买手提电脑的。他在柜台里看了看，指了指其中一台，“这个拿来看看。”老板就把那台电脑拿出来给他。他看了一下配置，问道：“多少?”“5999。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧，多少。”老板说。他放下电脑，然后就走了。今天的第一笔生意就告吹了。老板便转过来和我们说话，“你们谈生意的时候一定要心平气和的，不可以很大声，向吵架一样，不然顾客吓都给吓跑了。”我们被老板的话给逗笑了，气氛一下子轻松了许多。

将近9点的时候，我们大概看了老板做了4笔生意，加上老板的一些讲解，心中也有了底。这时候，老板叫我们试试看。等了会，来了个姑娘牵着他的男朋友。“要买电脑呀?”我问道。“嗯。”那个姑娘说。我指着柜台下的一排电脑说，“这些是二手的，这些是全新的。”她指指柜台下的一款说：“这个，拿上来让我看看。”我便拿上去了。“这个是二手的。”我解释着。她男朋友看了一下，什么也没说两个人就走了。对于第一笔生意的告吹，我只好无奈地摇摇头，等待第二笔生意到来……

在店里，有些客人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像老板一样好。

中午的时候，客人却愈发的多了，成群成群的来，使我们一直都没有时间去吃饭。直到1点多的时候，老板才说，你们先去吃吧。我早已被饿得头昏眼花，“无情”地丢下老板一人留守“阵地”，和同伴先吃起饭来。饭是盒饭，有荤有素，也算丰盛。饥饿使我都顾不得饭菜是否可口，三两口就全部扒到了肚子里。这顿饭是我自己的劳动成果，吃的也是格外的美味和安心。十分钟搞定了我的一餐中饭，继续上“阵”。

下午2点左右，我在老板的帮助下，终于做成了一笔生意，老板说，赚了70净利润，不算多，也是一大进步啊。下午5点多，夕阳西下，客人也基本上没有了。我的体力也是基本上没有了。老板还要我们打扫店面。5点半，准时“下班”。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇十三**

实习第一天，全体老师返校开会，准备开学工作，我在张老师的带领下去各个办公室跟老师们打招呼。

会上，校长主持了会议，副校长在介绍人员安排的时候也在会场我这个实习生的加入。书记兼副校长是我的高中校友，她看了我的简历后便安排了我的指导老师——李主任，她是整个学校的语文科科组长，校长说要给我安排一个最优秀的老师，一下子受宠若惊。一下子就接手毕业班，还是有一定压力的，由于李主任身兼多职，或许我的到来确实能够帮她减轻些负担，她有独立的办公室在二楼，而六年级组的办公室在五楼，那么也就意味着以后六（1）班有很多的事都交由我负责，科组在5楼给李主任也留了位置，我就正好坐到她的位置上，想也没想到实习生也有独立的办公桌，这也算我走运了。和李主任大概聊了一下，她人长得很端庄，说话的声音也很好听，她居然有个比我大的女儿，真是想不到啊！她给我六（1）班的钥匙，让我先去看看，这两天设计一下黑板报，这是我的强项之一，我还是很乐于做这个的。顺便去图书馆领了教材和教案，看了一下，全部都改版了，又要重新学习，也好，陪着孩子们一块学习吧。

总务处的郭主任给我安排了中午休息的宿舍，由于我没有准备好被铺，就只好等明天再拿来了。

中午吃饭我又没有带饭盒，so又不环保一次，我发现学校的饭菜一般，没我想象中的好，不过没关系啦。。好不好吃都是一顿，对我来说没有多大的影响。

中午一个人在办公室玩电脑，突然打雷了，我关了睡了一会儿，然后下午跑去大队辅导员的办公室闲聊了一下，林老师原来认识很多我们平湖我爸爸辈的人，以前是同学哦。聊天中发现我仍然很记得鼓号队的每一种乐器（除小号），她马上让我在31号带学校鼓号队练习，准备9月1日的升旗仪式，哇！重任，没想到这么多年的东西居然没有忘记，也很谢谢大队辅导员看得起我。

下班回家吃过饭后就去买了些布置教室的东西，这附近很多小学，所以要买的东西很快就找到了，逛逛附件的吉之岛，又买了些日用品就回家了

昨晚才刚到哥哥家，就出奇地睡得很香很香，因为实在太舒服了，现在就困了，睡了吧，明天加油！

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇十四**

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼?谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷……

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

大学是一个小社会，步入大学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，体现大学生的自身价值。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。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。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。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二.在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三.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。”

四.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。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。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。

假期间，在家人的联系下，我找到了一份家教的工作。这是我自开学以来找到的第一份社会兼职工作。得到此份工作时，我的内心既兴奋又新奇。兴奋的是，自己得到了一个锻炼自己的能力同时体现自身价值的机会;新奇的是，生平第一个工作会有多少未知等着我去体验。于是，我的暑假生活又增添了一道绚丽的风景。这道风景让我学会了许多，体味了许多，思考了许多……

第一篇可怜天下父母心

我的学生叫\_\_。第一次到他家做客，他正在书房里生闷气(因为他开始不同意请家教)马叔和阿姨热情地招待了我，与我在客厅里诚恳地交谈了很久。从\_\_的性格爱好谈到他的学业特长。因此，第次了解\_\_，不是通过与他的直接接触，而是通过与他父母的交谈。在交谈中，我了解到以下情况：\_\_有厌学情绪，懒于学习，贪于玩乐。”由于上述诸多原因，他的成绩很不尽如人意。父母对他抱以很大的期望，希望他能够考上重点中学，将来到大学去深造。而他现在的学习情况，让他的父母感到很灰心很失望。

在交谈中，我可以感受到父母心中那种望子成龙的殷切期望和恨铁不成钢的急切心情，父母对子女的那种期望是挚热的、无私的。他们看的很远，看到了子女的未来;他们做得很无私，甚至会由于子女的不才而深深自责。我被父母对子女的这种情义深深打动，同时感到肩上的担子很重。他，对于没有任何家教经验的我来说，毕竟是一个“挑战”。

第二篇他，就是我的学生，一块尚未雕琢的顽石

他，叫\_\_。又高又瘦的个子，高高的鼻梁上架着一副学士眼镜。稚气未干的娃娃脸上，总是挂着一丝难以褪去的疲倦。这是他给我的第一印象。

家教的第一天，我给他讲解了期末试卷。试卷上的字迹很潦草，不论是英文还是汉文。由字知人，我想他在学习上一定很随意，对自己要求不严格。在讲解试卷的过程中，我发现他听讲时显得很疲倦，不时地打呵欠。如此的听讲状态，其效果可想而知。我也开始意识到：现在的首要任务不是讲课，而是帮助他端正学习态度。

第二天，我给他上了一堂思想教育课，给他阐明了学生的职责和学习的目的。他似乎懂得了什么。不时地点头表示同意。此后，我也经常给他上类似的课程，不时地与他交谈学习体会。他的听课状态比以前有了很大的改观。我为之而感到欣喜万分。

每天上午工作两个多小时，中间有一段休息的时间。休息时，他不会与我主动谈些事情，因为他的性格很内向。他很爱看报纸和杂志。休息时，他总要找一些报纸来翻阅，去寻找他感兴趣的东西(尤其是足球新闻)。偶尔也会在客厅里，将一个足球踢来踢去。他说，足球是他的至爱，由此也结交了好多朋友。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇十五**

实习工作是参与\_新产品的销售及宣传，主要负责\_市\_\_六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差(售价和进货价之差)，再尽力说服店主购进新产品销售;倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额;若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

实习收获

1、商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处;知彼(店主及消费者)，单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2、做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3、确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

4、副食品代理行业的简单分析;各代理商销量的主要来源于重大节日，如春节，端午，中秋等，亲朋好友走家串户携带礼品，整袋(\_袋装品)和小箱(\_，\_等)的知名品牌商品容易受到消费者的追捧。随着科技的发展，演变出来的消费品种也越来越多，商品琳琅满目，竞争越来越激烈。代理商的成功往往需要长时间的坚持，因为消费者接受产品的过程是漫长的。

实习体会

实习期间日复一日的销售工作，从陌生无从下手到掌握销售技巧，习惯适应销售工作的过程中。使我明白选择了就得学会面对，而面对仅仅是需要踏出的第一步;在陌生的环境中，少不了的是举足无措处处碰壁，此时不应该消极逃避，应用积极的态度去接受并解决困难，从而获得宝贵的经验，经验是一把利器，是所向披靡能从容解决问题的法宝，是每一个人最应该向前辈学习的东西以助于用最 短的时间适应每一种新环境。

而要在新环境里取得成功，则需时刻分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式;环境在改变，变化的世界，而不变的是原则，问题和困难是普遍存在的，而他们的解决之道永远都建立在普遍，永恒，不证自明的原则之上。这些原则肤浅的认为是不抱怨，宽容，和谐，诚实，满足，内方外圆的为人处世之道。机会和运气我不认为是上帝的赠予，就像天上不会掉馅饼，即使有人把馅饼扔了也得扔在你脚下，你还得愿意捡起来才可能是你的。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇十六**

寒假，我收拾好包裹，踏上前往暑期社会实践的车程。先从九堡客运中心站，买了张汽车票，目的地——嘉善西塘。

20\_\_年的高三寒假我就来这边帮忙，20岁的新年也在此度过，西塘古镇是个修身养性的地方。对于这我显得一点也不陌生。大学的第一个暑期，我还是选择了这个古镇。对于我们艺术生来说，这里正是写生的好地方，老街、小桥、流水。每年都有一批批的学子来到这写生，在这里碰到高中同学写生，感叹世界真校再一次踏入西塘，这里变了很多本身街道空空如也，现在越来越繁华。得知是这边政府投资力度加大了，旅游业发展得越来越快，看着有些变化总感觉到物是人非。

老板娘给我安排好住处，休息了一天，我就做好上班的准备了，早上九点上班，先要通过检票口，在这周一至周五是不收门票的，古镇上由石板相切而成的路，显得坑坑洼洼，就让我想起小时候在外婆家的日子，这种高低不平的石板路是不适合妙龄女子踩踏着高跟婀娜行走，否则一天下来脚生疼。每天上下班都行走同一天路线，很是单调，在旅游区内有一条酒吧街，听到酒吧两个字，在大家心里就会形成很乱很杂的情形，其实不然，相反，很有情调，没有大城市里酒吧的危险与嘈杂，而我就在这条酒吧街唯一一家银饰店里上班，当着一名普通的营业员。

一开始总有些陌生，虽然前年就接触过一段时间，刚入手时也一样的困难，因为货物增加了很多，产品材质、种类也有了很大的改变，所以对于制作工艺和材质方面的不了解，我几乎从零开始学，在虚心求教学习下，我懂了很多，所有纯银饰品按克称重卖，将顾客所选的手链或项链放在一个放置与水平面得电子称上就知道了它的重量，然后乘以每克的价格就行了，这是所有商品中最清楚易懂的了。另一些单卖物品，很是复杂，它们有镶嵌了宝石的项链、戒指，它们没有标价，都要自己记祝现在流行手串，可以带脖子上亦可绕几圈戴手上，每条手串不是一百零八颗珠子就是两百零六颗珠子，具体这数字的含义我还是不知道。但制作手串的材质很多寓意都是保平安的。也是因为在这里我知道了银饰品如何辨别真还是假，只要将银饰往墙上一划有道深深的铅笔痕迹，或者将它扔在水泥地上，它发出的声音很沉闷不像铁那般的清脆。银因自身的含银量多少不一样，所以叫法也不一样。在这家店里见的最多的也就是九二五纯银和九九零足银。我大开眼界的是我认识的东西多了，知道很宝石的材质名称，比如：马来玉、蛋白石、红纹石、月光石、红岗玉等等，这是我再书本上学不到的知识，就连手串也有很多品种，如：绿松石、虎眼石、菩提子、菩提根、石榴石、红白珊瑚等。

虽然我平时看起来马马虎虎，可对于工作我是一点也不怠慢，老板娘不仅仅开了一家店，后来钥匙都交由我来保管，每天九点我到店里开门。来到店里首先要做的事是上香和点蜡烛。点燃的印度香，使得空气中弥漫着一股清香，每天早中晚三次。据说是招财的，而且供着佛!在店里呆久了，这种香气一点也闻不出来了。每天早上都得把地面扫干净，然后用拖把仔细的拖上一遍，把前一天顾客带入店内的泥土弄干净。听人都说店面不大，却整理的十分整洁，让人一看就舒服。还有个任务就是擦玻璃了，这是一天到晚必须得忙活的事，每一批客人走后，柜台玻璃上留下的手指印必须在下一批客人到来前擦干净。

在这个气温高的季节里，我觉得这份工作过的也休闲自在，店内有着空调，老板娘订阅了每天的报纸，空闲时我可以看看报纸，杂志什么的，也是一种乐趣埃白天在这条街上的人并不多，一是白天气温高，二是通常酒吧白天不营业，要么也就零零碎碎几家营业着下午茶给游客落落脚。晚上的情形就完全变了样，街上变得人潮拥挤，热闹非凡，这是我一个人是完全忙不过来了，别的店内的同事就会过来帮忙，有时老板娘还会亲自坐镇。在我眼里，老板娘是个很有气质的女人，显得很年轻，虽然现在她带病在身，激素使身体微微有些发福，但也盖不住她原本的那种气质，看着老板娘身体的不如从前，我也一直在担心着，所以工作的很是卖力，下班时间有时忙的时候要过十一二点，我也毫无怨言，毕竟我必须得离开。招聘的信息一直贴着。后来来了叶子，一个跟我一样开朗的女生，于是我俩一直配合着，可以说两个人的得心应手，再也不怕忙不过来了，有时我开着玩笑说：“你是我一把屎一把尿带大的”。这么说也不过分，名师出高徒嘛，很快她就认识了所有材质，记住了价格，这使得我很欣慰。

工作期间，接触的人来自世界各地，每天都跟不同的人打交道，后来发现，许多人都好相像，原来人也可以一类类的区分开，用不同的方式去刺激她们的购买欲。在即将下班时，与客人聊的彼此熟悉时，有些顾客会主动邀请一起吃夜宵，这里也是广交朋友的好地方。我曾为了450块钱而感到世上好人多，在我眼里上海女人通常很小气，可这次我遇到的是很豪气的一位大姐，因要改项链留下了她的电话号码，晚上我结账时缺少了正是450元。想起就是忘了收取这笔生意，大家都市一时的疏忽，给她打了个电话，第二天，她就把这笔钱打入我的卡中。我十分的信任游客，我觉得信任她们就像在信任自己一样。

第一次参加社会实践，我明白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开放，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更新观念，吸收新的思想与知识。近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实，让我从实践中得到锻炼。际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

炎炎夏日列日当头。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。

“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。除了计算机操作外，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。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。他们都想吸收哪些实践动手能力强的人才，不论他学历怎样，这就让我想到了我这次社会实践的意义所在，不仅是认识社会，更是锻炼自己，培养自己的实践能力。

**实践报告心得体会1000字 寒假社会实践报告心得体会篇十七**

这是我进入大学以来第一个寒假。在这个寒冷的寒假，我很想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，了解社会，深入社会。我第一次有了要外出打工的念头。在我妈的介绍下，我和另一个好朋友一起进了一家韩国料理当服务员。就这样，我开始了人生中的第一份工作。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”，课本上学的理论知识用到的少之又少。在这样的情况下，我更是能深刻的体会到其中的。当服务员真的是辛苦的，每天工作12小时，就中间休息2小时，那往往是我们每天都翘首盼望的两小时。我责的主要是点餐，端盘子，对于从来没有做过家务活的我来说，这样的工作已经是一个挑战了，它要求速度，灵活，形象，态度，每一项都很重要，可我每一项都做得那么不尽人意，东西总是丢三落四，好几次客人点的东西都不能全部送到，还总是因为要赶时间而撞到别人，不过老板的宽容，朋友的鼓励都让我信心满满，我竟然从没有萌生想要放弃的念头，要是以前那个我，早就受不了，拍拍\_股走人了，可是我没有，我想证明给自己看，我能胜任这份工作。我开始更加勤奋，学习别人处事的方法，招待客人的态度。渐渐的，我犯得错误越来越少了，做事更加的得心应手，虽然每天到家我都几乎累瘫了，不过那种感觉真的很不错，那是我从来没有体会过的。

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如必须在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一起，让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

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。寒期社会实践活动一直是我们大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

这次的社会实践让我有了上班族的味道，还有那种忙碌，那种盼望双休日的心情，这种感觉真的很不一样。真的希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践。因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的能力。所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业能力。同时在实践中帮助别人。

此次寒期实践使我感触颇多，不仅使个人得到了一定的社会锻炼，也帮助了部分小学生，自我感觉是一次成功的社会实践。

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。

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