# 2024年大学生寒假实践报告心得体会(7篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-08-11

*当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。大学生寒假实践报告心得体会篇一但我知道我不会总是...*

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**大学生寒假实践报告心得体会篇一**

但我知道我不会总是那个曾经永远长不大的孩子，因为我发现自己的视野将愈加远倾。也许出生于南方的我与好动行事有着某种潜在的情结，自幼便爱出远门的我在姐姐的邀请下在回家后的第二天便踏上了前往广州的远方之旅。

一切对我来说都是那样的陌生，一路的景观早已在我的心中留下了深刻的印象，使我不禁被广州那种敢为人先的士气所折服。经历一天的旅程之后终于到达了中山市东凤镇的同乐工业园，刚到这里时就被各家企业的面貌和气派所吸引，工业园到处是各种产品生产的现代化企业。

姐夫说现在这里主要集中了广东省的各种家用电器的生产，于是带我参观了他所工作的地方--中山市今友电器有限公司，并且也是公司的重要股东之一。这是一家主要生产煤气热水器和电热水器的公司，在工业园内也算是一个较巨实力的企业，其所生产的电热水器不仅占据了中山市的几乎全部市场，在广东的各大商场超市都能见到其产品的陈列和销售，其所自制研发的乐声牌电热水器不仅具有自动记忆的功能，甚至还有人体感应的自动电脑遥控，这在国内同行中已处于先进水平行列，因而产品得以在东南亚也极受宠爱。

第二天一大早吃完早餐我便和姐夫早早就到企业的生产车间所在地，我们到达时正好快到上班时间。只见工人们一个个身着整齐的工作制服，在生产流水线上开始了他们各自的环节工作。车间里设备放置非常整齐，生产有序，都实现定置管理，工作环境非常好，卫生、整齐、明亮。于是在姐夫的引导下我对整个的车间马上有了整体的了解。整个车间被分为了两个部分，靠南部的厂房主要是生产原来企业一直保持优势的煤气热水器的生产。

这里的流水线上一排排整装的热水器正在包装运往公司的仓库。这里还集中了厂里的配气室，配电室以及核心的检测仪器，因而是整个车间生产的核心地段。工人们正在自己的生产线上组装着一台台的热水器，每一道生产工序都有其专门的检测仪器，并且在出厂前必须经过加水测试以及高温情况下的定性检测。

据统计产品的生产合格率一直在98.5%以上，这不能不说是一项令人非常可喜的业绩，也是金友电器倍受市场青睐的最坚实的基础和源泉。接着我在姐夫的指引下来到了产品检测科处，只见一整整齐齐的一排排热水器正在进行水温的检测及调控处理，这也是整个生产过程的最后环节，从其重要性也可看出其是最核心的程序环节。检测仪器上的各项指标在一排排红色的数字显示下立刻能对产品的性能作出准确无误的反应。厂里的技术员小孙随即说为了保证产品的质量及生产的效率不断提高，公司正在打算斥资100多万元从德国引进一批新的机器生产设备，尤其是检测仪器将全面实现自动化操控。

在接下来的日子里，姐夫让我作为其助理在旁边处理一些企业的许多日常事物。这是我第一次参观这么现代而切实就在眼前的公司，而且亦早就想到社会去践行一下平日所学课堂知识，于是这对于仍在大学上课的我来说当然是一个难得的机会。对于姐夫的安排自然不敢有丝毫懈怠，每天一大早我就起来先来到办公室将其认真用心地整理好相关文件。我所接触到的第一项大的业务要属将一批急需的电热水器送往广州沙溪国际批发市场，这是整个广东省最大的国际批发市场，在这设立门户的外企也不下上千家，其重要地位可见一斑。姐夫将负责将这批货物送到沙溪并负责直接接收帐单，这是一项几十万的合作生意，于是一大早我边和姐夫随货车的前行直往目的地。

这是一家在当地小有名气的电器销售公司，并且是外资公司因而其职员大都直接使用英文交流。这也是姐夫选中我前去的原因吧，作为英语和法律双学位的我也早就有所准备，在见天之前就查阅了产品的许多英文表达，因而在此次的生意合作中我相当充当了翻译的任务，因为公司也尚未引进正式的翻译工作人员。在此次的合作中主要就产品的质量及售后服务方面进行了全面细致的交谈。

在开始的翻译过程中还有一些紧张，但由于我对相关事务已早有所准备，加上平时在课堂上和外交所学的商务谈判的技巧及对外国人情的了解，马上在我的翻译中就找到了自信，并且还为姐夫出了个很好的注意，初处合作先尽量双方之间相互让利才能为今后的长远合作打下良好的基础。于是最终双方合作非常成功，双方签定了长久合作的意向书。初战告捷，心中不禁有一种从未有过的成就感，没想到自己在课堂上的学习在这真碰到用处了。姐夫也赞扬我表现非常不错，但要想将来有一番大的成就，还必须在学校了扎扎实实地打下基础，大学是一个真正培养你将来行事处物的态度及能力的场所，听了姐夫的话自是一番思考，在大学我所应该做的和应该掌握的为人处世之理，社会更是一个试金炉，在这你的所学以及为人之理将会展现出你自己真正的自我。

在这里所见到的一切都让我觉得新鲜，作为一个尚未接触社会太多的我来说这里有许多在课堂上所无法接触到的东西。公司的经营管理各部门的设置就让我发觉要想真正管理还一个企业远不是所想象中的那样简单。光下设的采购部，销售部，财务部，质量检测部，业务接待部...就让我觉得其运转的协调对于整个公司的影响之重大。接下来我所遇到的另一个任务是和姐夫去托运公司收回一笔45万远的帐单。

由于距离广东省的许多市区来说直接运货过去相对较远，原因而公司选择了有中介托运公司将货物承担发放到指定的定货地点，并可由其代收货物之帐单，这样公司只需负每台8元的手续费即可将货物发放到指定的客户手中，从而大大减轻公司的运输费用。其所代收的帐单也需缴纳万分之一的手续费作为托运公司的盈利所得。我和姐夫花了将近一个小时的时间来到了位于佛山市的顺德区的天翔货物托运有限公司，在出示了结算帐单凭证之后提款之事马上办了起来，姐夫说我们厂算是这里的大客户了，每天都有近百台的热水器从这里运到汕头.湛江.深圳.珠海等地。不一会儿手续就办好了，使我不得不惊叹这里的工作效率之高，也难怪广东省的经商行业在全国一直是走在了先进的前列水平。

由于保险箱内的现金支付不足，托运公司采用了10万元的支票支付的方式，回去后公司可用自己的帐户到银行直接兑换现金。虽然在高中的课本上就早已接触到支票的支付功能，但真正接触到还是第一次，于是姐夫问我对支票除了这些之外还了解多少，我把我在课堂上所学的知识一一讲了出来，支票可以暂缓公司因现金紧缺而与银行签定的可以直接兑换现金的有效凭证，而姐夫所讲的却是我从未听说过，支票最好不宜折叠...这些都是平时想都未想之事，这次的出来真的见识了不少，也学到了许多，然让我所学最大的是我发现了自己的许多尚未知道的东西，也使我返校后的学习有了更为清晰的目标和想法。还有广东人的办事之效率以及其敢为人先的士气，我想这将使我以后的学习中有所思考，这与广州多年来取得的巨大发展成就自然也有深刻的联系。

由于我学的英语专业双学位，最后我选择了对处理对外贸易的进出口部进行相应的了解。这是一个刚成立不久的部门，运作机制相对来说还有待提高，尤其是其中的管理体制。由于这里的产品全要出口销往海内外，目前主要集中为中南亚市场，其各项手续的办理相对较为麻烦，需报关，报检，办理出口手续。

进出口部的工作，人员大都是年轻人，25岁左右，待人热情，有朝气，由于业绩并不令人那么满意，也有牢骚，有怨气.也许都是年轻人容易沟通，再加上我不是公司正式员工，没有正经事就帮忙兼跟随学习，了解了不少人情世故，如何和顾客打交道，如何与机关人员打交道等。

我也能看出了进出口部存在的一些问题，于是在我快要离开之时也向姐夫谈了一些自己的看法。

一，这里的工作人员大都是刚刚毕业的大学生，因而对自己的工作缺乏必要的经验。

二，这是一个刚刚成立不久的部门，年轻人各个又都有自己的想法，因而在一些问题上很难在短时期内达成一致的意见，势必影响到该部门的行事效率。

三，按劳分酬的原则体现也不明显，大家的工资所得趋近一样，难以调动起员工的积极性。

四，在安排的人员上大有任人唯亲的嫌疑，大都为各大股东的亲属。

我想这些问题如果解决了，对将来企业的发展将大有裨益。所以在离开公司的时候我大胆的向姐夫提了出来，姐夫也认为我的想法在很多方面都具有可行性，并说公司将可能在不久将这些问题提到公司的议程上去。

寒假是短暂的，实习的期限是有限的，社会是复杂的，有无穷的知识，特别是还没有写进书本中去的，需要我们学生认真的去学习，有知识，有能力才能自立于社会，实现自己的最起码的自我价值，才能和社会价值达到最终的统一。此时，写着结束语，感觉有许多体会要说，又觉得不知该写什么，这大概就是对社会了解的太少，知识不足的原因吧。不久我们又将继续我们的大学生活学习生涯，我想在回校后，同学之间肯定有很多交流的问题，我会抓住机遇，间接汲取同学们的实习知识，增长自己的才智，我还要利用好毕业前的时间从这次的体会中努力提高充实自己。

社会等待我们，我们需要社会，只有在社会实践中，才能锻炼自己，提高自己，我有信心做一个对社会有用之人，先在自己校园大学为自己争取一份满意的答卷。

**大学生寒假实践报告心得体会篇二**

今年暑假我参加了系组织的暑期社会实践活动，虽然一个月的时间活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西。也通过一个月的实践，使我有了些关于社会基层建设的心得体会。（ ）

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。

社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

“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。我是一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

“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每一天，捧着厚厚的问卷，怀着一份份坚定的信念，我们在烈日下奔跑着。感谢这次暑期实践活动，让我们在这过程中成长了不少，懂得了不少。

做为一名大学生，我深深地感到初会实践的重要性。并希望以后能够经常参加实践，这种社会实践活动是在大学中的社团生活所无法比拟的，只有在真正的社会实践活动中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自己得到锻炼，才能使自己所学的理论知识得以运用到实践，才能使自己成为真正有用于实际，使自己成为真正有用于社会的学生。社会实践弥补了理论与实际的差距和不足，社会实践的意义也在于此。

**大学生寒假实践报告心得体会篇三**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面个人简历，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。

我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。

短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在炎炎夏日下磨练。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过，社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**大学生寒假实践报告心得体会篇四**

寒假，学校组织同学们做了一次有意义的活动，那就是做社会实践活动。

我做的活动是帮助居委会清除乱贴的广告纸。现在的乱涂乱画现象很严重，有些人只为了自己的一己私利，不顾城市的美观，不折手段的在墙上，到处乱贴广告。他们难道那样乱贴会使整个城市不美观吗？他们知道，但他们还是那么做了。看那些环卫工人每天那么辛苦的收拾着那些广告，难道他们不知道环卫工人的辛苦吗？他们肯定知道。我在清理那些广告纸的同时，也在边骂那些乱贴广告的人。

我用铲子把他们刮下来，好累哦！真的好累，手都软了，可想而知那些环卫工人的辛苦。学校让我们做这个活动的原因，也是为了让我们更多的接触生活，在生活中体会到一些东西。做社会实践也是为了锻炼我们的能力，让我们的能力充分展现出来。在做这个活动的过程中，我发现只有用心去做，才能把广告纸刮干净，这也是为了培养我们做事要认真的能力。

曾经看过一则材料，有一个年轻人在前面吃香蕉边往后面不断的扔香蕉皮，环卫工人边跟着在后面打扫，真的很费劲，而且环卫工人是个很老的老伯。那些年轻人真是太不懂事了，我觉得应该增强对年轻人的教育。为了城市的美观，我们应该更少的在城市的地板上增添一些垃圾，那样的城市会更好看。我们现在的孩子生活太好了，都不知道多动手做一些家务了，做这个社会实践，也是为了让我们多做一些有利于我们成长的事情对于我们养成吃苦耐劳的精神有好处，以后能在社会上更好的立足。

平时，我们在家里应该多帮助父母做一些家务活，现在的学生过于懒惰，不知道父母的辛苦，如果不加强锻炼以后出社会后，要怎么去面对更多的考验。

在劳动的过程中，我知道劳动人们的辛苦和艰辛。每年有很多的人在外当志愿者，在各个城市的大街小巷发宣传弹，宣传“保护环境，爱护环境”。我们周边的环境是美丽的，如果不加以保护，环境将会恶劣，我们就将失去我们生存的地方，地球是我们唯一赖以生存的地方，我们应该加以保护。

通过做社会实践，可以培养我们的动手能力，让我们从实践中发现很多的小问题。学校让我们做这个活动就是为了培养我们的能力，还有从细微的生活琐事中去发现一些问题。没有实践就不会得到真理，很多的真理都是通过实践的来的。

现在我们的学习科目——物理、化学、生物，都要通过很多的实验来得出最终的结果，可以得到我们原先不知道的一些东西。只有做了实践才能得到这些道理，不是吗？

我们现在已经是大学生了，我们应该知道实践的重要性了，在很多时候都需要去实践。希望学校以后多做一些实践活动，以便增强我们的能力。

**大学生寒假实践报告心得体会篇五**

社会实习是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实习活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实习也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实习应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实习而实习，为了完成任务而实习。我觉得我们在进行社会实习之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实习的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销通过,,我实习我觉得就是通过,,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过,,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实习切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**大学生寒假实践报告心得体会篇六**

暑假的社会实践是我盼望已久的事情了，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实践呢，不过这个愿望不会等太久，很快就快实现了，我已经迫不及待了。

我已经做好的心理准备了，那就是实践的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实践中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实践生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实践经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而xxx依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与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专业能否被社会所用，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。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任x老师为我安排的，我们一同xx多人来到了“xx宾馆”从此我的实践工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的x姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位x经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习？”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来xx的都是俩个班的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给x经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xxxx多人的客房服务生就我和我们班另一个男生？xx还有好多工作，我还会干其他的，我找x经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，x经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的xx生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说xxx带一大帮人从xx逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让x老师这么认为，我做的是不对，我是从xx逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是xx的工作不适合我。“我回家了，我不实践了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说“：帅，你不能走，你要是回了家向x老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资xx，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋xx人，我实践很重要的一个目的就是和xx人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什么要从xx出来，x老师那边你解释清楚了吗？我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的x老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实践生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会（会计，我干的工作就相当与会计）”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和xx人聊天，要不就和他们学习按摩（我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用）短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且xx人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，xx人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是xx工人疗养院，靠近xx两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的xx大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中国餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在x号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了（我们店里所有成员都是哈尔滨人），我永远不会忘了和我一起度过我的实践生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个暑期实践生活也算是告以段落了。

这次的暑期实践带给我的不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实践期间还结识了一些好朋友包括xx朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的。而我已深刻的体会到我经验的不足了，并且也认识到了我所学的浅薄，相信这次实践对我日后的学习和工作有所帮助。感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人！

这次暑假实践我学到了很多，首先就是如何说话，刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话，得罪了领导，这不是明哲保身的方法，我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的，这是很值得我学习的地方。

我还学到了知错就改是很好的，这是我成长中的巨大财富，做错了并不怕，怕的就是以后学习路上不知道困难，知道困难后也不改的愣头青作风，我要学会动脑子，时刻做好自己。

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的！

**大学生寒假实践报告心得体会篇七**

经历了将近一周的社会实践，我感慨颇多，我们见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的状况还在我脑海里回旋，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们带给了广泛接触社会、了解社会的机会。

千里之行，始于足下，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮忙。向他人虚心求教，与人礼貌交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体持续良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，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，我们能够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，解决问题的潜力。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!

艰辛知人生，实践长才干

透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。对于即将走上社会的大学生们，更就应提早走进社会、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。在那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，我会更加用心的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中去

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

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潜力，使我们透过这次实践更加了解社会，这次实践活动好处深远，对我们的帮忙享用一生。作为一个21世纪的大学生，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;我们要抓住培养锻炼才干的好机会;提升我们的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量!

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