# 2024年支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结(13篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-01

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。支教社会实践活动心得体会 ...*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇一**

到了9点钟，学生陆陆续续上来了，嬉戏追逐，同学间在讲述着自己的暑假见闻，可热闹了。李主任上来了，她和我一起到班上，这时候来了差不多10个学生，主任让我组织大家大扫除，我心想：大家又不认识我，我就开始组织会不会没有效力？果然，同学们依然兴奋地讲着，课室里没有麦克风，我想当时的分贝的确是让人难以承受的，我只好找身边的同学去做，我先询问他们的名字，然后布置他们去做一些简单的活儿，比如扫地，擦桌子的。李主任因为有事不能在班级，这个班级就交给我管了，又到了一些同学，有少数同学在做值日，大部分同学都是在桌位上聊天，完全当我没到，我走上讲台，希望大家安静，我喊出了我最大的声音，大家的声音还是把我的声音给淹没掉。没有办法，我又找了班长去分工，效果还是不好，有点想泄气了，于是自己干起活来，希望学生看到以后会反省，可这些学生在家里应该做惯了少爷小姐，看到老师在做自己也一点反应都没有，继续在讲话。这时我被六三班的班主任叫下去打印了，力所能及的都要去做，反正班级这么乱，我也管不了。想不到第一天就碰到这样的问题。

在我打印完上来后，见到李主任站到了讲台上，没有笑容，也没有出声，大家开始安静了，原来沉默的力量是如此的巨大，喊破喉咙也敌不过它，我又学到了。李主任平时对我说话都是笑容满面的，但今天的李主任确实让我感到有威慑的力量所在。她也是首次接管这个班级，对班上的同学也很不熟悉，她询问了几个安静的同学的名字，并表扬了他们，然后她开始慢慢地说话了，声音不大，但全场安静地听就变得很清楚了，这也是老师保护嗓子的做法。

李主任开场说的一番话实在太深刻了，她才点了一次名，就记住了大部分学生的名字，而我呢，才零星地记得几个，实在惭愧，作为一个老师，一开始就尽快记住学生的名字是对学生的一种重视，给与学生一种良好的信任感，所以我让班长今晚去把学生的座位表给我弄出来，我要用最快的时间记住全班同学的名字。

说好第一句话是昨天班主任会议上副校长给我们提出的要求，我昨晚也想了一下该说些什么，说太深了，怕学生不懂，说得嬉皮笑脸的又担心学生日后欺负我，所以我采取了与学生互动的方式，先小考察他们，然后给与适当的鼓励，再引出我要讲的话，将心比心，既然学生和我亲近，也让学生从心底佩服我，我不是一个随随便便容易受欺负的实习老师，在学校一切规章制度我都会严格要求他们，我认为我的开场是成功的，因为学生在最后都很大声并整齐地回答我“好”。

李主任继续讲一些关于订餐订报，升旗仪式的着装问题，第一组有四个女生仍然在肆无忌惮地讲话，李主任盯了她们一段时间，后来她让那几个女生陆续站起来，说出自己的名字，并且严厉地批评了她们，有个学生脸马上就红了，有个女同学在坐下去的时候朝老师翻了个白眼很不屑，原来讲台上都可以看得一清二楚，当年我们也是朝老师做过一些小动作，自己还以为老师注意不到，原来只是自欺欺人罢了。

接下来就是发书，这时候很多同学对李主任开始有点敬畏了，相比刚才无人做值日，现在大家争着举手发书，一切都顺利进行中，我在她们发书的时候布置了一下后面的墙报，顺便贴了一下课程表。

最后我和李主任一起整理图书角，把原来五2班和六1班的书都和在一起整理好，第一小组的同学被流下来做值日，班主任在大家装也要装得认真些，这是学生的心态，我发现了那个勤劳的班长，无论什么时候，他都是很认真地在做每一件事，我很庆幸这个班有位这么负责人的班长，我和李主任都认为他很能干，的确以前的班主任张老师也跟我们讲了她班有个很负责任的班长，还说了几个问题学生，李主任也在张老师说以前都已经观察到了，这也是我要学习的地方，从学生的言行中发现并且要注意和老师间的交流沟通，这样才能全面去了解一个学生。成长记录袋所能留下的资料是有限的，我们要充分发挥自己的主观能动性去留心观察多点交流。

中午我是最后一个离开课室的，我在整理关于收费的资料，学生们都填得很乱，我要逐张整理好，然后填写好每张缴费通知书，这是长命功夫，做不完只好带回家了，去食堂吃饭，才发现自己又是最后一个，只剩下一个菜了，随便吃点吧，下午还要去看医生，该死的，我的脖子又肿了一片，估计是过敏了，我摘下了项链，去金光华逛了一下，等到了坤仔，然后我们俩就去学生对面的罗湖医院看病，10分钟之内全部搞掂，是效率最高的一次看病，医生说是过敏性皮炎，擦点药就好。我们俩又回到金光华，坤提议去看电影，也好，反正还早，没想到现在可以用异地学生证了，28块看了《非常完美》，全场爆笑，其实故事没有多么深刻，就是纯粹娱乐一下。

晚上坤仔要上课，我也回家了，我很喜欢回家的感觉，在哥哥家里，总能得到最好的照顾，我喜欢拖着嫂子去逛吉之岛，逛花园，也喜欢带着侄子上网读书，晚餐也非常之合口味，反正就是家一般的待遇。我很庆幸自己没有住进学校的宿舍，不然我会闷死的，我还是喜欢家庭的感觉。

现在大家都睡了，我留在房间里，开着空调，静静地思考着，很惬意。

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇二**

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~~~

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇三**

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！

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇四**

刚刚下班回家，马上打开电脑写我的实习日记。说真的，今天很累，可以用晕头转向来形容。

又是我第一个到办公室，我简单打扫了一下办公室，就去班里开门了，几个学生到了，他们不像昨天那样无礼了，我估计小孩子对新来的老师都是要有一个适应的过程的，我继续问他们叫什么名字，“黎家雄，黎家明，也太像了吧，是两兄弟吗？”“不是，老师老师，还有一个叫吴浩楠 吴浩翔的呢！\"这样轻松的对话让我感到很舒适，这时我听到鼓号队要集训了，我立马下去帮手，林老师在忙着教护旗升旗手，她让我带鼓号队，这是有难度的，对于我这个新面孔，孩子们都觉得很诧异，没有原老师的介绍，就贸贸然去带他们练习，我知道是很难的，我先问了指挥一些基本情况，她也不是十分清楚，我让他们一次次地练习，因为离升旗时间越来越近了，林老师让我督促他们不断练习，我问他们“累了吗？需要休息吗？”同学们都说不累。可能因为我多年没有练习了，也听不出整支队伍有什么不和的地方，这时候音乐老师彭老师来了，我把鼓号队交回给她，吹小号的男同学立刻向彭老师抱怨说：“老师我们吹了好多遍啦，都快没力气了。”这是我恍然大悟，我记得以前训练的时候，老师会让小号的同学多休息，我真是太粗心了，我对这群小男孩感到十分的抱歉。升旗过后，我和彭老师聊了一下，她是个转来的老师，接下来还要考试，我询问了她一些关于考教师的事，她都很乐意告诉我。

我匆匆回到班级，准备去听第一节的德育课，李主任见到我，我立马告诉她我早上去带鼓号队的事，她说知道了，然后她叮嘱我把钥匙放在抽屉里，因为同学们今天下去出操回来后发现门锁了，而钥匙又在我身上，我是该想到这点的，以后做事要细心再细心。李主任第一堂德育课就围绕责任和规矩，向学生提出了严格的要求，某些科学家说过21天可以养成一种习惯，那么主任计划要用半年的时间去让这些孩子变得礼貌规矩有条理有主动的学习能力。

课间我要负责整理好订课间餐、红树林、特区教育、青少报的人数，由于我昨晚就已经写好了，本来今天只要撕下2345联给学生就可以了，但是意外发生了，很多学生临时改变意见，纷纷又说不要订课间餐了，要订什么什么的，这不就是加大我的工作量吗？有些学生昨天也没按要求交上来，今天才交来，这还不是什么大问题。问题出于我犯了一个常规性的错误，我写的时候力度不够大，第五联看不太清，我有时候忘了垫张纸在中间，于是把上一个同学的某些字印到下一个同学那里去了，有些我就填错了划掉，这些单都是通通作废的，我甚至没有常识地把作废的那些连同第一联撕下来，好在李主任在我旁边，让我按顺序放回去就好了，下课后有差不多十个学生来我办公室修改，顿时手忙脚乱起来，我让学生不要喧哗，一个个排好队办理，这才完成好。隔壁班的杨老师看我在核对名单很辛苦，她教了我一个省事的方法，就是打印学生名单，留有空格，要什么勾什么，这样统计起来比较方便。

六2班的刘老师还让我做一份值日表，打印多几份，我就开始了我的名单，表格制作工作，有点生疏，但这简单的东西我还是能记得的，效率还是不够高，但当我下一楼打印回来给她们的时候，她说“现在的年轻人工作效率就是高。”过奖了，我想在我能力范围之类我还是想帮老师们多做些事，取得她们的好感也很重要。

第一节语文课让我重新感受到李主任的亲切之处，和我以前小学的老师太相近了，她严格要求学生，对基础知识的把握很到位，课堂上非常省力，这是因为她课前布置学生所做的工作很到位，那严格程度甚至是我们以前都无法承受的。她课后跟我说强调预习的重要性所在，我原以为现在的老师都不会讲主要内容，中心思想一类，但我从她身上看到了有经验的老师的魅力所在，是从容的淡定。紧接着她就考察学生对整本书大概的理解，培养学生主动阅读的习惯，一步步引导孩子们自主学习，正所谓受之于鱼不如授之于渔。

李主任是一个让我很佩服的老师，下午我去她的办公室找她聊天，她教给我很多东西，有关于班级管理的，有关于培养学生良好的阅读习惯的方法，有关于她讲课的特点，她讲课总是年级里进度最快的，这都是有方法的。我最佩服的就是李主任上课的魅力，不是方法上的哗众取宠，而是了解学生需要学到些什么，针对这个去备课，思路清晰纪律良好，自然就不需要操心嗓子啦我学到了。

今天我也接到一个重大的任务，就是给高年级的作文尖子生培训，参加深圳市的读书月作文大赛，不得不说从小写作文就是我的强项，之前我也得过读书月的作文奖，老师就是看重我这点，让我去尝试。她说前两节课她会和老师们一起去听，然后给些意见我，之后的课就让我自有发挥，我会尽我最大的努力去做好这件事，为学校争得荣誉，也好证明我的能力，机遇就这么降临了一定要把握好。

现在我还要负责每天放学后检查班级卫生，每天值日的同学都要在值日后让我检查过才能离开，这也是李主任严格要求的一项。哦，对了，还要晨检，午检，把出勤生病请假的人数报给校医，这意味着我又要负起这样的责任，代理班主任的确不好做。

每天的事很琐碎，没有一刻停下来，正如刘老师所说“有得选择最好不要做小学语文老师，基本上逃脱不了做班主任，长期下来累啊！”我知道，但我还是不会放弃的，短短的几天，我成长了不少。

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇五**

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、

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇六**

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。

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇七**

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。

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇八**

社会实践对于大学生来说，尤为重要，暑假是酷暑，而寒假则是严寒。考验一个人，实践则是最好的事情。

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。

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇九**

大学四年生活将过去，想着刚刚过去的实习时光，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

实习期间，我在广东东莞的一家电脑企业做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求.

因为企业的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习总结报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇十**

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。

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇十一**

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。

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇十二**

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!

**支教社会实践活动心得体会 支教的社会实践报告总结篇十三**

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。

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