# 大学生实践报告感悟(九篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-07-05

*我们得到了一些心得感悟以后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样能够给人努力向前的动力。那么我们写心得感悟要注意的内容有什么呢？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。大学生实践报告感悟篇一千里之行，始于足下，这...*

我们得到了一些心得感悟以后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样能够给人努力向前的动力。那么我们写心得感悟要注意的内容有什么呢？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

**大学生实践报告感悟篇一**

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!

**大学生实践报告感悟篇二**

一个暑假又过去了，这个假期在一家场子干杂活。通过本次社会实践，了解和熟悉工厂物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

作为一个经管专业的学生，在这么一个场子里呆了一个多月。才发现我们经管学院的各，个专业之间是相互联系的，不是孤立存在的。作为工商管理专业的学生，我们必须什么都要了解，做一个综合方面的人才。比如在厂子里一个小小清洁具的派送都要经过好多程序。我只是帮着装下货跟着车去送货。在过程中发现在实际中我们不能死板的按着课本上面的去做，要按着程序去做。

重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

通过这次暑假的实践活动我的收获：

学校人向社会人转变，在学校接受了xx的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

我由一个不熟悉工厂销售物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。人生目标感的清晰通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

**大学生实践报告感悟篇三**

1、实践时间：20xx年x月x日至20xx年x月x日共x天

2、实践目的：身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，这对我是一个挑战，并且我也学到了与别人沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

3、实践内容：20xx年x月x日至x月x日，我在x各大超市从事饼干促销的工作。

首先，通过招聘广告我联系到销售饼干的业务员，面试后，业务员接受了我的实践请求。

我的工作时间为早上8点到中午12点，然后再从下午3点到晚上7点。我有一个同事和我一样是在校大学生，由于我们以前都未做过这方面的工作，所以前几天业务员同我们一起上班，教授我们一些促销技巧以及注意事项。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事和我一样也很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我们也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的社会实践旅程。而且我要找一个与我的专业对口的工作。进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人

4.实践结果及总结体会：通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实习是在销售这方面的服务业，使我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

几十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。

**大学生实践报告感悟篇四**

这次实践我学到的不仅是生活的艰辛和为人处事的态度，还有教育问题上的一些经验和原则。而这些，必将成为我人生经历中的一笔宝贵财富。我也希望在今后的学习和工作中，把学到的这些真正的做到学以致用。现在我把这些感悟记录下来，勉励自己，也跟大家共同分享。

我们都是经历了九年义务教育后按部就班的上高中、考大学，如今自己以一个过来人得身份面对这群还处在懵懂时期的孩子时，或许更能体会到他们的心情吧。在这里，带班的大都是在校大学生。他们年轻、富有活力和激情，当然还有自己独特的教学方法和理念。孔子讲因材施教，在这里，针对不同年龄的孩子，当然需要不同的教育方法和方式。比如说对于一二三这三个年级的小学生来讲，鼓励和奖励是他们最喜欢的方法。做的好的，适当给予相应的奖励，做的不好的，则要给予鼓励。批评是需要的，但非必要。而对于四五六这三个年级的小朋友来说，他们虽然还小，但脑子里应经有了一定的是非观念和自己的想法。所以一块糖，一个大拇指这样的奖励对他们来说就有点幼稚了。不过，你可以奖励他们一些他们感兴趣的东西，比如一块聊聊穿越火线，一起做个游戏，讲个他们感兴趣的故事等等。而对于初中生，正是个性形成和发展的关键时期，因此一定要注重他们的个人感受。一味的批评无疑是他们最反感的。所以平时的教育中，既要想办法引起他们的兴趣，又要把知识传授给他们，同时还要搞好和正处于叛逆期的他们的关系。一期班下来，收获的不仅仅是他们的信任和喜爱，还有面对他们成绩时的自豪感和成就感。一直记得最初辅导班负责人的话、一定要用心。

只有这样，才能获得家长和学生的信任，只有这样，我们的事业才会长久和发展。当然，不仅仅是做教育需要用心，从事任何行业，都需要我们用心去做好每一件小事，只有做好了每一件小事，才能成就大事。俗话说，细节决定成败。只有真正的用心注意好细节，才能将事情做好。因此说走心，这不仅仅是演员们演戏时的要求，也是平时的工作、学习和生活中，想要做好每一件事情的一个前提和必要条件。孔子说有教无类，确实一个班里总会有几个学习成绩差点的，几个学习成绩优秀的。当然，自己的亲身体会也证明，教师喜欢学习好、懂事的孩子是有道理的。但这并不能成为我们放弃其他孩子的理由。看到成绩好的孩子取得好成绩，我们当然会高兴;但当你看到经过自己的努力，那些成绩差的小孩成绩有了进步时，心里更多的确实骄傲和自我的满足。我们都曾经经历过，所以知道小孩子会喜欢怎么样的教师，会讨厌怎么样的教师。也知道他们更容易接受哪种教育方式。所以这是我们的一个优势，也是我们应该好利用和开发的资源。时间虽然不常，但学到的东西，却不仅仅局限于教育上。相信这些人生的经历会让我在以后步入社会的道路上，给我以启迪和警醒。

勤俭节约自古就是中华民族的传统美德。但是这对于从未步入社会参与劳动的我们来说，就如同对牛弹琴。对于一直以来的纯消费者而言，哪会明白赚钱的辛苦和不易。而且一直以来，还理所应当的享受着父母给予我们的一切。但当我真正投身其中的时候，我还是体会到了赚钱的辛苦和不易，虽然这并不是多么费力的体力劳动，但每天按时的上下课，对懒散惯了的我来讲，已经是一个不小的挑战。尤其是天冷的那几天，起床变得尤为困难，但因为肩上的责任，每次都是咬咬牙，坚持了下来。最后，手里拿着自己辛辛苦苦赚来的红包，心里既激动又感动，觉得自己好像瞬间就长大了，懂事了，可以分担一下父母肩头的担子了。虽然工资并不多，但毕竟是融入了自己的汗水，付出了自己劳动的所得，所以拿着沉甸甸的红包，想着之前自己打算的花钱计划，犹豫了。还是把钱花在有用的地方，那些杂七杂八的东西终究还是没舍得花自己赚来的钱。

哲学讲实践出真知。如果不是亲身体验了一把工作的艰辛，仅仅从书上学习那些空洞的理论和说教似的东西，我不会有这么深的体会和感悟。也不会明白父母的辛苦和不易。所以我倡议大家利用课余时间尤其是大学生出去做份兼职，一来体会一下生活的艰辛，二来自己赚取一点零花钱，再者还可以积累一些工作经验，学到一些课本上我们学不到的东西。只有真正体验了其中的滋味，才能给一个人的心灵最大的触动。半个月的讲课，早睡早起的生活，既锻炼了我的意志，又让我明白了什么是责任，什么是担当。所以从此以后，节俭不应该仅仅停留在口头上，更应该实践在平时的生活中。继承先辈们的优良传统，既是对先辈的最好缅怀，也是我们以后可以留给后辈们的宝贵财富。

人际交往是伴随我们一生的一门课程，如何与人相处，如何与不同的人相处这是我们一生都值得研究和探讨的课题。在辅导中心，我们要跟不同年龄的小朋友和大朋友相处，还要跟其他阅历、背景不同的教师相处，还要跟学生的家长做好及时的沟通，当然跟管理者也需要及时的交流和讨论教学中的困难和问题。因此，这张复杂的关系网中，如何与不同的人相处，如何搞好人际关系成为了一门学问很大的课程。

首先，在与学生的相处中，因人而异成为了首要原则。有的孩子内向，有的孩子外向，有的调皮，有的内敛。针对不同个性的孩子，因人而异尤为重要。作为一个大哥哥一样的教师，不要摆出一副高高在上的样子，拒人于千里之外，那样谁都不会喜欢你。相反，亲和力才是一个教师受欢迎的法宝。其次，在与学生家长的沟通和交流中，则要以足够的耐心和责任心让他们放心。家长把孩子交给教师，那是对你的信任。同样的，你必须要做到让家长放心。针对孩子平时学习中的问题，一定要及时发现，及时沟通。当然，这种沟通并不是告状，只是为了更好的促进孩子的成长。只有教师和家长的共同努力，共同配合，才能使孩子更加健康快乐全面的成长。

再次，是与管理者之间的交流。作为辅导中心的教师，首先要服从管理，听从安排。当然这并不是说你不可以有自己的意见和建议。适当的时机，你也可以发表自己的建议。而且一定要做好沟通。对于平时教学中发现的问题，一定要及时的与管理者沟通，只有这样，才有可能在事情变糟糕之前，解决掉那些可以避免的麻烦。而与其他教师之间的相处，即与同事之间的相处，也是非常重要的一点。和谐的人际关系会让你的工作更加轻松、更加简单。俗话说，三人行，必有我师。在平时的交往中，要真正做到则其善者而从之。善于看到别人的优点和长处，善于学习别人的优点和长处，这是一个人不断成长和成熟的标志。在辅导中心的一个非常受欢迎的教师身上我也学到了很多。

比如，上课时，给其他教师倒杯水，教孩子们懂得感恩教师的付出，当然还有一些小方法和小窍门，虽然很小，却很受用。人与人之间的相处是一件很奇妙的事情，虽然我们不可能做到让人人都喜欢自己，但起码掌握一定的人际交往技巧，对于改善人际关系，构建和谐人际交流网络还是非常有必要的。良好的人际关系使我们的一笔财富，不论是在大学，还是以后步入社会，这都是我们人生中不可或缺的一课。掌握一定的技巧，学会一定的方法，则可以让我们的人际关系更加和谐，从而使我们的社会更加和谐。

在大学自己是学工程管理专业的，所以在这次实践中得到的管理经验对自己专业学习有很大的作用。通过这次当教师的经历，我认为作为一个管理者，方法尤为重要。对学生的管理，你既不能像在学校那么严厉，又不能太过懒散。所以把握好一个度，显得尤为重要。但需要明确的是一定要有明确的管理方案和要求，否则将难以控制其局面。所以，管理有方法，合作更和谐。

作为当代青年和大学生，当然还是90后，如何成长如何成才?我认为第一步一定要学会自立。寄生虫一样的生活环境很难培养出真正优秀的人才。而一味靠父母也不是我们的风格。离开父母的羽翼，自己敢于面对生活的风雨和挑战，这才是你真正步入社会所需要学会的第一步。一个人只有真正的自立，能吃的了苦，方能成就自己。一个人如果连自己都照顾不好，何谈抱负和理想呢?自立、自信、自强是我们青年人的宝贵财富。所以即使家庭再优越，父母再有钱，如果你自身不够优秀，你也不是一个成功的人，不是一个会受人敬仰的人。

在这十几天的经历我最深切的感受就是、不论什么事只有亲身的体验过，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识;还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。这些收获和体会将影响我以后的学习生活，对以后的工作产生积极的影响。

**大学生实践报告感悟篇五**

不知道是时间流逝的太快，还是我的指缝太宽，白驹过隙的时间让我们觉得刚来到便要离开，还来不及细细品味这里的花海溢香，慢慢体会这里的风土人情，就这么结束了，在沭阳短短的五天实践经历。有些美好的东西一旦过去就将永远成为回忆，就像长安手心里捧着的玻璃瓶，在熠熠的阳光下，泛着安静而深邃悠远的光泽，行程结束，踏上回校的汽车时，内心却依然挂念着这一方土地………

畔美人顾盼生辉，一颦一笑似乎依旧活色生香的弥漫在沭河荡漾的碧波里，恢弘磅礴荡气回肠的爱情依然在这个小城争相传唱歌，淮海戏声韵悠扬……。。美人颔首，静静地听唱，嘴角的浅笑，梦里的人是否依旧沉醉，霸王虞姬，我用一腔柔情陪伴你满身疲惫，我的婉转峨眉只是为你哀怨为你愁，看你横刀策马，看你披荆斩棘，看你胸有成竹，无论你是成失败，我都静静陪在你身边，听你细细叙说那一段历史………虞姬为西楚霸王项羽爱姬，常随项羽出征。楚汉相争，大势已去，垓下之围，兵少粮尽，四面楚歌，心如刀绞，他什么也不留恋，只惦记着爱妾虞姬。饮酒帐中酌酒悲歌：“力拔山兮气盖世，时不利兮骓不逝，骓不逝兮可奈何，虞兮虞兮奈若何？”苍凉悲壮，缱绻悱恻，这一唱成绝响，传为佳话。

花海花雾花意，忧郁的蓝、澄澈的黄、浓郁的红、温馨的粉、素净的白、淡雅的紫……花魂萦绕，小城的绚丽铺天盖地的在回忆里肆虐，“接天莲叶无穷碧，映日荷花别样红”花下销魂“海棠初着雨，数朵轻盈娇欲雨”，“梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香”，“荷尽已无擎雨盖，菊残犹有傲霜枝”，“冲天香阵透长安，满城尽带黄金甲”，“春色满园关不住，一枝红杏出墙来”，“沾衣浴湿杏花雨，吹面不寒杨柳风”，“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”。关于花的诗句千古流传，淡雅隽永，谁道花下不销魂？

沭阳颜集的花木不仅见证了历史的朝代更迭，历史沧桑，春华秋实，也创造了当代中国的兴旺昌盛，奥运会百分之七十的花木都有沭阳县来供应。

沭阳，花木之乡，农民热爱花的芳香，花的色彩，他们世代以花为生，以木为业，花不仅是他们的谋生手段，也是一种精神慰藉，他们把朴实的灵魂种在绚烂夺目的花中，世世代代，勤勤恳恳地过着面朝黄土背朝天的生活……。。

子曰：食色，性也。民以食为天，饮食文化在沭阳这个小城里被人们讲究着，沭阳特产朝牌性脆而韧，清爽可口，外酥里绵，香味扑鼻淡味朝牌有两种：一种是涂糖浆、撒芝麻的，烤成后，色呈桔黄，有黄桥烧饼的风味；一种是白薄朝牌，薄如锅巴，色如锦帛，毫无糊斑，酥脆可口，保留了面粉自身的香甜味。

朝牌是烤牌的俗称，它是烧饼类食品的一种。因烤牌的形状酷似封建王朝文武大臣上朝时手里捧着的笏，故又称朝牌。当地的老人说，这是为了纪念明初大忠臣方孝孺的。在沭阳的饮食文化里，依然飘荡着一股历史沉重厚实的味道，怀恋过去，怀恋先贤，有些记忆我们需要在生活的浸润中渗入骨髓………。。

我们行着，我们感悟着，感悟着一方文化，收获一份感动，生命似轻尘，在静好岁月里，我品味质朴，收获真诚，品味勤恳，收获踏实，品味劳动，收获充实……。我们走着，我们看着，看中国大好河山，体味着生命的厚实，我们学会尊重每一个劳动者，学会在浮躁的社会里有一份坚守，学会在平凡的生活里发现美好。少一份抱怨，多一份感激，少一份浮躁，多一份平实······

此次的社会实践，让我们学到的不仅仅是了解沭阳这地方的医疗卫生情况，更多的是她的文化内涵，历史沉淀······

**大学生实践报告感悟篇六**

一、实践目的

暑期来临，作为大学生的我们需要利用这段时间提高自己的能力。大学是一个小社会，这四年的学习过程是自身能力提高的一个过程，为我们以后步入社会打下基础。本次的实践单位是海辰联合批发市场。这家公司成立于20xx年，总面积约2万平米，定位为集鞋、服装、针织家纺的综合批发市场。

我在这家公司工作了x个月，主要任务是领取每天的报纸并送到各个办公室，公司对商户有什么要求通过广播告诉他们以及制定简单的工资表。最初认为这个工作很简单，后来发现其实也很难。每天要准时签到签退，按时打卡，只要是迟到早退一分钟，考勤机都会有记录。其次是做工资表。每个人工资的做法是按每个人每天的工钱(由于每个人基本工资不一样，所以每天的工钱是不同的)乘以工作的天数，再加上加班费等费用。因此工资表需要把每个员工的应得工资和实得工资弄清楚，加班费、迟到早退扣除的钱都要算在工资里。工资表这件事情对我来说也就变得很困难。除了计算每个人的工资，查看每个人本月的考勤表也很麻烦，需要通过考勤机以及登记表去核实。同时要把数据输入电脑里，制作合理的工资表。刚开始做表的时候很认真，到了后来错误率明显提高，有几个员工的工资做了好几次才正确。把数据输入电脑时要先给每个人做一个工资表，然后输入数据，把考察工资的各项内容都要在表格中有所反映，如基本工资、工作天数、迟到早退、加班费用、补助、实得工资，最后将所有员工的工资加起来，算出公司这个月的实发工资。我最喜欢的就是广播了，最早接触广播是在小学，而这次是与众不同。公司的通知我需要用标准的普通话告诉商户，音量以及自己的声音都要准确，不能像平时说话一样，语速要慢，咬字要清楚，语调要一样。要求比以前高了很多。

这次的实践，我通过自己的努力赚到了\_元。做了以前没有做过的事情，比如工资表，公司的老板也对我的工作表示肯定。在这次实践中，有很多收获，得到工资是公司对我的肯定，但是我也发现了自己有很多的不足。我一直认为自己做事一向很认真，但是这次我发现，工作讲究的是效率，专时专用，需要特别的认真和用心，抓紧一切的时间完成自己的工作，当日事当日毕。遇到困难要沉着，不能着急。像做工资表的时候，因为后面的出错率很高，自己就很着急，心静不下来，导致越弄越乱，越想做好越是做不好，针对这个问题，我想要想解决这个问题就是多多磨练自己，已经是大学生了，什么事情都需要自己去解决，在平时的生活中也会遇到很多的问题，因此在平时遇到困难是需要锻炼自己的心态，告诉自己不要着急，冷静，沉着，不能慌乱。针对不认真这个问题，也是需要平时的锻炼，不管干什么，只要做了，就要对自己负责任，做好每一件事。

我对这次的社会实践还是很满意的。自己的劳动成果得到了肯定，还接触了很多以前没有做过的事情，明白了很多事情。不管一个公司有多大，它都需要一个完整的管理体系，分工要明确，有很多时候细节决定成败，想要给客户一个很好的印象，让客户满意，各方面都需要到位，比如：公司环境、公司文化。一个公司的发展和领导的决策也有很重要的关系。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。通过实践我发现思考很重要，不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室，后来同事告诉我要学会察言观色，每天在领导来办公室之前应该把水倒好，同时收拾好办公室，在公司里主动做事，没有什么坏处。后来我这么做了，受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒，做自己该做的，同时做自己力所能及的。这次的实践很成功，我相信在自己以后的学习生活中，我会做的更好。

**大学生实践报告感悟篇七**

从哲学角度讲，实践是认识的来源，也是检验认识正确与否的唯一标准。平时的课堂学习已让我深深感觉到缺乏实践的法学学习是没有价值的。比如民事诉讼法课上讲了举证责任，看上去似乎很简单，书上和法条也都很明白，照理理解起来根本不困难。但是理解容易运用可就难了，讲完举证责任老师让我们小试牛刀——分析案例，我们大家全部晕头转向，被简单的案例搞得稀里糊涂，即便勉强答对的也说不出清晰的逻辑思路。经历了几次这样的尴尬后我明白了，那种只要读懂书就万事大吉的学习方法该被扔进垃圾箱了，这样或许能应付考试，但绝对无法适应实际工作的需要。那么在就业压力凸现的今天，没有实际工作能力的“人才”如何在社会上立足？

因此我利用暑假在法院进行了为期半个月的实习，这也是我进入大学以来第一次比较正式的假期实习。其中具体工作主要是在书记员办公室一些辅助性事务，比如复英扫描资料，协助整理卷宗，草拟法律文书（判决书等），填写、送达法律文件（传票、协助执行通知书等）。但是就是这些看上去不起眼的琐屑工作却让我们切切实实得到了实践的锻炼。

在这次短暂的实践中，我发现我们学生的能力离实际工作的要求确实有相当的差距。举个例子，在卷宗整理完后，需要用打码机在每一页打上号码，如xx年的卷宗的第一页即为060001，以此类推。另外，对合议庭审理的案件，同一案件的卷宗分为正、副两卷，正卷存放起诉状（及答辩状）、案件受理通知书、传票、各种证据、本案的判决或裁定，有时还有财产保全的相关材料等；而副卷则存放合议庭评议笔录等内部文件。对这种卷宗，正、副卷是要分开打码的。但很不幸，平时做事有些粗枝大叶的我可是犯了大错误，给副卷打完码忘记调整号码机顺序即继续打码，结果正、副卷的号码连起来了，只好随后返工。而在这个过程中，有时要从某一页接下去打，我居然没看清开始页码便草率开始，结果自然是多次返工。后来我提醒自己不要急于求成，看清要求再开始，这才正确完成了任务。但在这当中的多次返工也给人家单位造成了麻烦——比如一页纸上的页码划了再打，一片涂涂改改的墨团影响美观。

还有一次我被派去给当事人的代理人递送法律文件，证件到了才知道来人是那个代理人委托的人（也就是转委托），我也没重视送了文件收了他的委托书就上了楼，回去才知道因为是转委托，需要把领文件者的身份证复印件收上来，只得再跑一趟，还好人家没离开法院，不然还会麻烦。另外在草拟判决书时，因为是用人家原来的判决书为模板拟制的（即在电脑上找一份类似的判决书，但把当事人信息、案情、证据、实体法依据及判决结果进行更改），有个地方竟然还写着原来当事人的名字！我头上冒汗啊……

这几件事让我思考了好些时间，结是我必须重新认识自己，重新评价自己的能力。大学生是“天之骄子”，都是心比天高的一群，包括我在内的学生们都对自己自视甚高，对大学生找工作难感到愤愤不平或者大惑不解。不过这半个月的“工作”却让我有些放平心态了。我们两个（还有个同学和我一起实习）“天之骄女”连打码这样的小事都要出错，而且是一而再再而三地出错。当然我们可以拿我们没打码经验当“挡箭牌”，不过我不想这样。因为仔细探究错误产生的根本原因，还是我们平时只顾死读书，动手能力太差。其实我们一天到晚“教学楼—食堂—宿舍”三点一线的生活模式让我们的生活显得太简单了，离纷繁复杂司法实践也太远了；我们曾经以为我们会很多东西，但一到实际中才发现什么都要从头开始学。也难怪刚毕业的学生不好找工作了——人家要的是会干活的人，而不是“学生”。

可谓是实践出真知，法院工作中的很多细节，比如当事人如何与法院联系，如何查阅卷宗材料，领娶送交法律文件、文书时需要什么证件或介绍信等，这些都是课本上没有也不可能有的。国家、社会要科学发展，我们公民自身也要科学发展。要不然全面小康社会怎么又靠谁建设？我们是“80后”，是祖国的新一代、共和国建设的接班人，死啃书、到了实践工作岗位就惊慌失措、到处捅娄子的人该怎么建设祖国呢？所以我们不是人才，至多是个“半成品”，要想成为“成品”还需要努力在实践中修炼才是！

作为新时代的大学生，社会实践是每一个人必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；它是对每一位学生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向走向社会接受挑战的第一步。

**大学生实践报告感悟篇八**

实践目的: 通过实践了解健身房的系统工作，做外展和接待客户，掌握销售这方面的知识提高了自己对健身这一行业的更好认识,同时锻炼自己的社会实践能力。

作为一名大学生，我们不仅仅要把学习搞好，还要在实践中去不断的锻炼自己，增强自己的实际能力。在这个假期我进行了为期两周的社会实践，日子虽短，但也颇有收获。这次是在一个健身房里做会籍顾问。说实话，在做这件工作之前我还真的没听过健身会籍顾问这一说法，也不知道它到底是干什么的。这次锻炼是让自己系统的学习了一下，也知道了所谓的销售一行是真的不简单。

所谓的健身会籍顾问， 其实就是健身中心里的是销售人员.在我们俱乐部分为内外场的.外场比较辛苦，就是先做外展，也就是作为的发传单要电话号码，发传单不是重要的，关键的在于要来有用的电话号码，然后回到办公室再打电话，约顾客。之后就是，带客参观，介绍俱乐部，发展其入会，维护客户和俱乐部之间的关系.总而言之我的感受就是，有点麻烦了，需要脸皮超厚的人才能来做。

培训了一天就开始上场了。做这一行之前我先把它百度了一下，了解一下它的大概工作状况，结果，百度的结果让我汗颜(百度上讲会籍顾问工作的难度在 逐渐加大，成功率较低，个别时候低至约1%。人均日带顾客 2 人。 )呢，一开始还不信，信誓旦旦的以为自己可以做好，但做了几天后我发现，成功率简直不单单是1%，连这个点都达不到。我绝对没撒谎，经过自己这俩周的实践，得出结论，成功率是很小很小的，这点我指的是在广范围内所遇人群的成功率。

一开始，先做外展。外展，也叫室外宣传，是用来发展新会员的一种方式我所要做的是了解我们俱乐部和宣传单页的内容，我们的服务项目，健身规模，我们的卡种都有哪些，里面的器材包括哪些，分别是锻炼什么的。说实话外展这是最难做的一部分，我们需要在人流量多的步行街或者是银座门前边吆喝边发传单还要过滤出有兴趣的顾客，当场问人家要电话号码，这往往是最尴尬的时候，因为大多数人都不会给你电话号码的。有很多人会在我面前直接不接传单，更有的把传单接着就扔了，还有点连看我们都不看一眼，如果再碰到挺热的天，坏了，那就更难要到了。有的时候我为了一个电话号码会和人家说上好几分钟，什么方式都用上了，比如我会说(我看您的身材那么好，肯定是经常锻炼的吧，来我们健身房看看吧，第一次是免费体验的，如果好的话就留下来锻炼，觉得不好呢，就当成是散步了，看您那么有健身意识何必错过这个机会呢，况且这也影响到我的个人业绩，再说，电话号码是我留的，肯定不会给您打骚扰的，您就给我留个号码吧。如果有优惠活动了，我会及时通知您的。)哎，反正能说的我都说了，能把电话号码要来就可以了。几率是我发30张传单最多有一个给电话号码的。真悲催。

号码要来了，第二步就是打电话了，把要来的电话给客户打，问什么时候可以过来看看，客户的一贯反应都是(嗯，好的，有时间我就去的)。但是，有时间?那到底是神马时候呢?这个就不知道了。所以第二天就接着打，后来我学聪明了，直接跟客户约好几点过来，到点我就打，但通常情况来的人是很少的。几率是打10个电话号码来一个人。这使得顾客都会有习惯性的排斥拒绝，我打的次数多了，就会直接挂掉我电话，有的一听到我的声音就开始挂，很有很多直接把我拖黑名单里。更有甚者对我说(你以后别再给我打骚扰了，我不去的)哎，又一个悲催的工作。

终于，客户来了，这个时候我开始给顾客介绍，带他在健身房里转一圈再坐下好好的谈谈，这个时候是比较轻松地，但是，要做的事，必须逼单，因为健身是一种冲动性的消费，在顾客有意向的时候让他签单时最好办的，他一旦回家后再说想想那就很难再说动他了。通常来的人当中10个事可以办3个单的。

最后，签单了，那可是我最兴奋的事情了，努力终于有回报了，客人终于递上信用卡了，这时我会给他写一份合同，这可是我最高兴的时刻了。

说句实话，做会籍顾问真的不是好做的，特别累，确切的是必须磨练嘴皮子跟脸皮，必须脸皮超厚才能要电话号码，也必须脸皮很厚的一个电话接一个电话的打，还要学会怎要跟客户交流怎样抓住客户的心思，说话的时候要讲究技巧，针对不同性格的客户说不同的话。我必须要有耐心，也要与毅力，在大热天里走在步行街上发传单是很不好受的、有的时候我为了跟一个客户我会一天发一条短信，那几天下雨，就会给人家发短信说雨天路滑，开车小心。天热了就发天气炎热，注意防暑。给开店的发生意兴荣，给学生发在学习的同时别忘记给自己放松一下。顾客来了，会陪他们聊会儿天，和那些老会员聊聊，熟悉了就让他们帮忙介绍朋友或者快到期的续卡。反正过得是很充实的，我也不知道自己居然可以也能做到为了一单生意电话短信追踪很多天。

最让我自豪的不是自己在这里签了几单单的生意，很重要的一点是，我在一起实践的几个同学中做的是最认真的那个。有的时候经理会跟我们一起出去，后来就让我们几个自己出去，这时候，他们都会跑到大公园里面坐着，有的时候聊天，有的时候打牌。到点了，就随便逛逛就回来了。一开始我很看不惯这种行为，也许自己会和他们一样，刚开始的工作激情退去后就会变成这样。但是，我没有，我始终做到了再没有人监督的时候也去按时发传单，要电话号码。虽然我偶尔偷偷懒，但是自己的大部分时间都在工作。这点，是最令自己自豪的。也许付出就会有收获吧，整个俱乐部的人都看到了，临走的时候激励跟我说，他管理会籍顾问这么长时间了，看的出来我工作比他们都负责，没人时候也能认真对待，我挺适合干这一行的。我寒假再回到这里来实践。(\*\_\_\*) 嘻嘻……，看来自己的付出是没有白费的，至少我得到了认可，这点对我来讲是很重要的。如果一个人在做一件事的时候可以得到别人的认可与赞同这想必是对自己付出的最好回报。

实践，累吗，当然累。可是，收获是很大的。日子过得很充实，在这里学到了锻炼，系统的了解了健身这一行业，也知道该怎样去做一个好的销售者，就像是第一天培训时经理对我说的，最好的销售是把自己销售出去。他说三流的销售是和顾客谈单，二流的销售是跟顾客成为朋友，而一流的销售就是跟顾客成为知己，让他觉得离不开你。这，对我来讲，是很受益的一课。

实践结束了，但这段经历会伴随着我继续走下去，帮助自己在未来的旅途中更好地成长。

**大学生实践报告感悟篇九**

很高兴自己能有这次寒假社会实践的机会，通过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了牢实的根基。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矗

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么\"抢手货\"，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的\"无形资产\"，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道\"两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书\"的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获最大的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。

我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

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