# 最新寒假社会实践心得体会500字(8篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-10-12

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。寒假社会实践心得体会篇一现在，离走进社会越来越...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**寒假社会实践心得体会篇一**

现在，离走进社会越来越近了，。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性，有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗?其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

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，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，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。

经过这次工作我从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，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么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。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让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的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什事都要坚持，也锻炼了我的坚持力!让我在以后的人生路上更加坚强!通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易!在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强!

**寒假社会实践心得体会篇二**

转眼间，寒假已过。在辅导员的部署下，我班寒假社会实践活动顺利展开。

(1)绝大多数同学将实践地点选在餐饮场所、超市或者专卖店。如任佳乐、李倩等同学在餐厅从事传菜工、前台服务员等工作。工作并没有想象中的简单，让他们尝尽了苦头。颜佳则在专卖店担任导购。工作十分辛苦。虽然报酬不高，但是收获了很多，积累了工作经验。李剑南、刘颖等同学在当地超市当促销员，促销员并不好做，不仅要熟悉自己的产品以便介绍推销，还负责卸货的体力劳动。在与不同顾客的接触中，逐渐提高了在社会上处理人际关系的能力。

(2)有的同学本着接触社会，服务社会的态度，投身其他社会行业，用自己的实际行动来回报社会，并提高自己的社会觉悟。身为师范类院校的学生，部分同学如赵静、周怡等应用自己的知识，投入到了家教工作中，对不同年级的学生进行辅导。从中了解了每一堂课背后的精心准备，体验着老师这一职业的艰辛。同学王春鑫同学在春运期间入选临时乘务员，需要对车厢进行清洁，提醒旅客们下车。这次实践令他更加贴近了春运。而马晓俊和张焕雷同学则分别对各自的家乡进行了调查。展示了家乡新农村建设成果和精神风貌。姜蕾和李标同学则就植物育苗方面进行了相关的调查，深入了社会，同时丰富了自己的知识。张记云同学则回到了自己的母校，对自己的高中进行了为期3天的采访调查。

(3)有部分同学为了挑战自我，充实自我，也在寒假期间做了一些大胆的尝试，不但提高了自身的工作能力，而且赚取了一定的费用，大大满足了自己的成就感。一方面充实生活、赚取一定的金钱，另一方面可以完成自己的寒假社会实践作业，可谓一箭双雕。张延玲同学在情人节期间，看准了商机，从花店低价购进鲜花，经过自己的包装，在情人节时出售，从中获得利益。官爱艳同学也在春节期间通过销售烟花爆竹得到了一笔可观的收入。

(4)还有部分同学深入基层，深入实际，进入了工厂。周福菊、朱帅同学在当地食品公司负责加工与包装工作，食品出厂前的最后一道工序。王翠玲、巩文静同学分别在服装厂和棉纺厂打工。薛娣媛、陈磊同学也分别进入制衣厂、当地一所民营企业参观学习。虽然打工的日子是艰苦的，但却学到了许多书本上从来就看不到的知识，切身参与到了工厂的生产过程中，体验了作为一名工人的生活。还有邵长兰同学在当地开发区废品回收处进行废品分类工作。褚文娟、陈菲、刘晗同学则在不同企业中担任话务员的工作。

同学们的实践活动很丰富，在这里不再一一列举。

这是大学以来第一次社会实践，虽然同学们投身不同的社会实践，有着不一样的工作经历，却有着十分相似的工作感悟。社会实践确实教给了我们很多很多，相信今后还有更多的同学参加社会实践。锻炼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，不要以单纯的想法去理解和认识社会，而是要深入的探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中不断去应用和深化知识。

**寒假社会实践心得体会篇三**

“社会实践”这个词我很早就听说过，说的是学生体验生活的一种方式。可是当我真正经历过一次时，我才发现之前那种想法很幼稚、可笑，因为它并不像我们想像的那么容易。

21世纪的竞争归根到底是人才的竞争!现在的社会，人才竞争激烈，需要的不仅是知识型的人才，而是有实践能力的人才!

再看看我们，每天被这个钢筋水泥的丛林所禁锢着，读着“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”的古训，做着日后我能赚大钱的白日梦，所以我们更应积极参加社会实践活动!

虽然我们经历了短短的两天时间的实践活动，我还是感慨颇多，接触了社会，看到了社会的一面，学到了课本上没有的东西。

时光如水，生命如歌。转眼间高一上半年已经结束了，寒假也已来临。在这个寒假里，我有了第一次真正意义上的社会实践!我参加了学校和日报社组织的社会实践活动——卖报纸!

看花容易绣花难，这个看似简单的工作其实并不轻松!我们分小组在人流量较大中山路步行街卖报，三份报纸(日报，晚报，商报)卖2元钱还赠送果粒橙1瓶和福贴1张。但是有的人并不支持我们的活动，当我们上前还未说明向他说明由来，就连连摆手“不要，不要”。有的还向我们投来质疑的目光：你们在搞传销啊?!这些小困难不能阻挡只我们前进的步伐，而是增加我们前进的动力。

呵呵，转眼间身上带的报纸就卖出了十几份，几乎人手一份。在这品尝到成功的甜头时，我们微笑道谢。

道路并不平坦!也有人故意刁难，明知我们找不开还拿100元买，说就只有100元，你要找的开，就买。因此只能换个点接着卖咯。

很快，短短的两天过去了，在这两天里我受益匪浅，活的很充实，也很开心。既开阔了视野，又增长了信心。两天的社会实践中，我懂得了“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”的道理，懂得了怎么处理人与人之间的关系，懂得了与顾客保持微笑，懂得了吃苦耐劳，更懂得了团结的重要性!

一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足、处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知 识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。机遇只偏爱有准备的头脑 ，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

以上内容由本站提供，如果您觉得本站的信息还不能完美解决您的问题，可以联系我们，我们将在第一时间内为您解答。

**寒假社会实践心得体会篇四**

爸妈同意后的第二天我就开始了自己的推销历程，带了几袋店里的茶叶便出发了。经过昨天的思考，我决定首选的推销地点应该到县城熟悉的茶叶店。于是我到了一位朋友开的茶叶店，一进他店门发现他妹妹在店里，我问她哥哥的去向。她说出远门了，我就跟他妹妹说明了来意，先带几包不同价位的茶叶寄存在他家茶叶店里帮忙推销。他妹妹同意了，我就离开继续到其他陌生的茶叶店推销我们的新茶叶。

走在路上，我乐洋洋的。到后来才明白自己当初是多么的天真，原本以为可以依靠自己的朋友帮忙拓宽财路，没想到我过了好几天再去朋友店里打听的时候，他妹妹说没卖出去。我扫兴地带回前几天寄存的茶叶，回家告诉爸妈。他们是这样跟我说的：“你还不懂这生意上的潜规则，心得体会一般没人愿意搁着自己的商品不卖，而去帮你推销新的商品。即使再要好的朋友在利益面前也是自私的。

想推销就得靠自己！”听完后我明白了，寄存茶叶在朋友店里企图借助他们的销路来销售，这和那些想不劳而获的人是没区别的。做为茶业营销员，首先要了解茶叶的基本分类，懂得手中各种茶叶的特性和特征。爸爸找出一大堆有关茶叶的资料给我看，他说首先要熟悉这些资料，熟记于心才能应对顾客的各种疑问。每种茶叶的冲泡时间，水温，下茶量都是有要求的，因茶而异。后来爸爸建议我留在店里学习如何向上门的顾客推销茶叶。我想来也有道理，就照做。

经过十几天的观察和锻炼，我总结了一些消费者的行为并应用在几位来店里光顾的.顾客身上。

顾客一：老王（习惯型消费者）

根据所学的消费者行为分析的知识，我判断出老王属于习惯型消费者，这类型的消费者在购买商品时，习惯地选择过去常常使用过的品牌，因为他们对这些商品的特性、特点，十分熟悉，十分信任从而产生偏爱的心理，他们不会轻易改换品牌，能够迅速形成重复购买。这往往就是成为老顾客的重要因素。

顾客二：小陈（犹豫不决型消费者）

小陈我最近一段时间才来光顾我们店的，可以说是新顾客。从和他的交流和了解，我知道他是一个对自己中意的商品犹豫不决的人，很容易就因为他人的三言两语而改变自己的初衷。对于我们店的新茶叶，他不是很了解。那天他来店里说想买质量优等的茶叶打算过年送礼，我马上跟他介绍几种新茶叶，由于他对茶叶不是很了解，所以我跟他说了那么多他也是感觉一头雾水。和他同行的一位男同事一直在旁边说三道四，鸡蛋里挑骨头，一直在旁边批评我介绍的几种茶叶哪里不好。

我内心感觉很是郁闷，后来发现他送礼用的必须是外包装好看的，于是我跟他介绍其中一种茶叶，坚定地告诉他很多人送礼的必备茶品就是这种。经过几番周折，他终于答应了买下我推荐的这种茶叶。像小陈这种新客户就是属于犹豫不决型的消费者。

此类消费者缺乏主见，在选购商品较为虽已。一手外界影响，对此类顾客应态度热情，坚定，良好的服务和解说、善于介绍、不要给其考虑的空间。更不能让他们与第三者接触，以免徒劳无功浪费时间。找出客户的疑虑所在，对同类产品进行认真分析比较，有针对性说服，从对方的角度考虑问题的谈话方式更能被接受。

此外还有很多类型的顾客我都有遇到过，由于篇幅有限我就不再一一写出。总之这个寒假过得很有意义，感觉很充实。不止增加了自己有关分析消费者行为的相关知识，而且我还得到了社会实践。相信自己在未来的推销之路上对于处理营销手段能更加得心应手！

**寒假社会实践心得体会篇五**

社会实践是每一个大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，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。以下是我的假期社会实践报告。

时光飞逝，走进医学殿堂已有两载，在这两年的学习中，我对医生这个职业有了更加深刻的认识，然而理论终究局限于课本，真正走入社会，走进医院，更多的去了解医生的工作环境，更多的来到患者身边，践行一个医生的使命。

作为一名临床专业的医学生，这是我的第一次社会实践。在经过深思熟虑之后，我决定去医院里面提前感受见习的氛围，真正到医学领域去实践，找出自我的不足，为以后的学习增添动力!

于是我来到了xx医院，在征得院方的同意后，在该院泌尿外科进行了为期一个月的见习实践工作。由于还未涉及临床课程，没有过硬的专业知识，我的主要任务是在一旁观看学习，尽管时间不长，但对我来说，仍受益匪浅。

从医教科教师那里接过白大褂的那一刻，我就正式成为了这所医院的一员。走入外科大楼，那种熟悉的味道扑面而来，而此刻的心境却与往常截然不一样，身份的转换，让我格外兴奋。很期待，又有少许紧张。稍作调整，便来到了泌尿外科医生办公室。科室的各位教师，对我的到来都格外欢迎。教师们的热情让刚才那种紧张的情绪荡然无存。科室x主任为我指定了李医生作为带教。我的实习生活也就此正式开始了。

每一天的工作，都是从早上的例会开始的，八点整，医护人员交班，首先由值班护士汇报当晚病区病人情景，之后是由当晚值班医生汇报晚上急诊情景，交接班结束是病案讨论，医生们将你难病人的病情、诊断治疗过程中出现的问题及想法，提交全科成员共同讨论，提出解决方案，上级医生也会给出指导性的提议。

在这个环节中，科室里低年资的医生们能学到很多东西，从各位教师们分析问题的思路和角度，更加全面的了解这种疾病的发生发展及转归过程，从而积累经验。

紧之后，医生们开始进行每一天的查房工作，以了解病人情景，聆听病人的病情叙述，对病人进行必要检查，在言语方面，须亲和友善，不能命令不能冷淡，要与病人及其家属如亲人一般耐心询问。查房完毕，各个医师根据自我病人当天的情景书写病历和签署医嘱。

在这期间，我发现医护人员真的很辛苦，每一天都要微笑应对每一个病人及家属，给予他们温暖和信心。这种严谨，这种一切为了病人的心，真的让人感动。每周二的主任大查房要求全科成员参加，由主管医生汇报情景，主任耐心的询问，还会时不时的针对当前病例提出问题，而这中的一些问题是书本上没有的，需要经过多年的临床经验分析确定，这对低年资的大夫来说绝对是学习的好机会。

因为是在校学生，主任并没有专门向我提出问题。年轻大夫们在这么多人面前，回答不上来，反而会促进他们下来刻苦钻研业务，更加努力的工作。查房结束后就是每一天正常的工作了。

在医院的这些天中，带教x教师详细的向我介绍了医院的各项规章制度，科室设置情景。从x教师那我学会了病历的基本写法，熟练掌握了心肺复苏的操作要领以及急诊病人的处理等医疗活动。并且有幸走进手术室全程观摩了一台《前列腺气化电切》。

虽然专业知识不足导致我并不能完全看懂手术，但看到医生们注意力高度集中地手术，旁边的护士也十分专业地为医生递上他们需要的工具，真是让我有紧张又惊喜。在手术中，团队合作精神也是十分重要的，主刀，一助，二助，器械护士，麻醉师缺一不可。纵使医术再高，也需要和同伴默契的配合。一小时过去了，手术顺利结束，没有动手的我，已经站的脚跟发麻，腰有点酸，能够想到手术的医生们此时更是疲惫吧，而这只是一天工作的一部分，并没有结束，不禁感到医生的辛苦，而这样的辛苦能够换来病人身体的健康，我想对于每一个医生来说，在他们的价值观里，也是值得的。

x教师常说，与病人谈话，看似简单实则是一门很大的学问，在医患关系复杂化的今日，医托，医闹，病人不再信任医生，而医生上班缺乏安全感，让本就互相猜疑的医患之间构成了巨大的鸿沟，而及时和患者及家属的交流和沟通是解决这些的唯一办法。

耐心细致的谈话，全面的分析病情的发生发展，耐心的解释各项检查的目的，以及术中、术后可能出现风险情景及预防措施等，让病人享有知情权选择权。从而建立融洽和谐的医患关系，才能更好的进行各项医疗活动。

在这些天的学习中，学到了许多课本中所没有的东西。医院所有的医护人员都要严格遵守各项规章制度。按时交接班并在8点正式上班前提前15分钟上岗。没有人迟到。医生这个职业需要这种严谨负责的态度。想想自我平时从宿舍到教室就3分钟的路程还常常迟到，和这些医生相比真是无地自容。

在此期间，我曾多次感到发现自我已经融入这种紧张辛苦，却淡定从容的工作中，而醒悟之后才发现自我仍是一个专业知识不足，还需要经过很长时间的学习和实践，才能像我身边的医生们一样，为病人服务，让病人恢复健康。

实践，是一种磨练，是对自我感受医院环境，了解医院事务、巩固理论知识的社会实践活动，更是对自我医疗梦想的前期准备。一月的时间很快就过去了，除了深切体会到医生们紧张繁重的工作，更多的是一份收获和不舍。但我坚信，在未来的努力下，终有一天我会成为他们中的一员——名优秀的临床医生。

**寒假社会实践心得体会篇六**

时间飞逝，在大学的第一个假期很快就结束了，可是我还是沉醉在自己寒假社会实践的收获中。 作为一名大学生，有着重大的历史责任和使命，而要承担起这一切，跟上时代的步伐，必须让我们的每一天都无缘无悔。我不想虚度我的人生。因此在大学的第一个假期，我有了一个充实的、难忘的社会实践经历。我度过了一段被人称为“老师”的难忘的,阳光的日子。我在一家教育机构课外辅导部做兼职老师，在这次实践中，我感受到了不一样的东西，是我之前没有接触到的东西，这对我来说，是一项很难得到更好的发挥的前提。

在不断的发展中，我有了更多的进步，我知道自己需要更多的进步，现在的我已经很好的适应了学校生活，可是社会生活还是不行，我需要继续不断的努力。在实践中使自己不断地提高。 大学生寒假社会实践促进大学生素质全面发展，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、协作精神、实践能力和社会交往能力的重要途径。因此我觉得在假期得到这样的锻炼对自己尽快的适应社会生活有很大的作用，这样的经历也会成为自己的一笔宝贵财富。

这次假期我为什么选择做家教作为自己实践的内容，原因有两点，首先 我爸是一家课外辅导的负责人这样就给我提供了一个很好的平台，还有一个原因就是因为自己一个小小的梦想。记得小时候就有一个梦想，希望长大后能成为一名光荣的人民教师。可是后来经历了人生的种种，我成为了一名工程管理专业的大学生。可儿时的那个梦想却一直都没有消逝。老师那高大的形象和伟岸的身躯,“好大一棵树”的优美旋律却依然在我脑海中萦绕，在身边回响。于是就有了这样一个“一石三鸟”的经历。可以实现我的儿时梦想;能多一种不同的人生经历;可以靠自己的双手完成学业。后来我发现不仅仅让我学会了这几种东西。而使自己更加清楚的了解了自身的能力和学到了许多课堂以外学不到的东西。

在假期刚结束一周左右我就开始了自己第一次社会实践。第一天是试讲，我给两位初中生补习数学，为了能做的更好，我又把初中时代的课本重新翻阅了几遍，走上了我的人生第一讲。尽管有些紧张，但是我还是通过了第一关。当时我心中唯一的感受就是做一名老师真的很不容易呀。

一回生，二回熟，就这样我便做起了我的“老师”了。可能是第一次给学生做家教吧，我格外认真，每次讲课的前一天晚上，我都很努力的备课，生怕讲错了那一道题。可是这样事情还是发生了，有一次我讲错了一道题，当时要是有一个地缝,我恨不得钻进去。就这样我每天早上起得很早睡的也比较晚，很辛苦，很累，但是却很充实，算是顺利的完成了我的当老师任务。学生家长也对我很认可，我带的学生也对我很尊敬，我们也成为了好朋友。特别是他们管我叫“仲老师”的时候，我的感觉就好像是飘向了天，很自豪，很光荣。那时我才真正的明白人们为什么说老师是太阳低下最高尚的职业。

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，老师喜欢学习好、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老师，会讨厌怎么样的老师。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名族的传统美德。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、背景不同的老师相处，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老师，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，亲和力才是一个老师受欢迎的法宝。

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。家长把孩子交给老师，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。只有老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。

作为辅导中心的老师，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。而与其他老师之间的相处，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老师身上我也学到了很多。比如，上课时，给其他老师倒杯水，教孩子们懂得感恩老师的付出，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。通过这次当老师的经历，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。

**寒假社会实践心得体会篇七**

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为本身的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。小草用绿色证明本身，鸟儿用歌声证明本身，我们要用行动证明本身。所以，为以后的成功奠基，我选择用打工充实本身。群众路线心得体会不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。在现今社会，招聘会上的大字板都总写着 有经验者优先 ，可是还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展本身的知识面，扩大与社会的接触面，增加小我在社会竞争中的经验，锻炼和提高本身的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。学校已经是一个小社会。

但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。而走进企业，接触各类各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。在这次实践中，我对学校学习的知识与实际应用方面感触感染很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是四平八稳的，而实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的环境。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会抱怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢?也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时功课的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各类工作上的问题。虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能参与实践也使我颇感兴奋。

在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而在打工期间，没有任何教材能够帮忙你。平时在学校有什么错了改一改就可以，但在实践里，有时一个小小的错误会导致严重的后果，因为工作是有联系的，很可能一子错，全盘皆落索。因此，每个环节都不能出错。这些细微的要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵，是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后悔改来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感应兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对 有经验者优先 的感悟。在我的打工生活中，我也大白了许多：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。

但这也给我上了贵重的一课。它让我大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，我能看到本身的价值。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，不可强求对方支出与你对等的真情，要知道赐与比获得更使人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和四周的人沟通思想、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触感染，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，公司当然更看重小我的相关工作经验。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假期打工。暑期虽然只有短短的两个月，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，它们的感化就会显现出来。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，我觉得大学生应该改变观念，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本身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，只要是本身所能承受的，就应该掌控所有的机会，正确衡量本身，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。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慢慢走向社会，渐渐走向成熟。

**寒假社会实践心得体会篇八**

在市机关单位实习是每个大学生不可多得的一次社会实践经历，开阔了自己的视野，也增长了见识。今年寒假，我报名参加 2024 年寒假大学生返乡实习活动，被分配到图们市党工委。从 1 月 6 日至今，实习也逐渐接近了尾声。在实习中，我了解到党工委的主要职责是负责党建工作以及管理下属 60 个单位的党支部，在本单位有着发挥协助和监督的作用。

实习期间，我主要负责担任一些协调、督办、联络工作。在没有接触过公务员这个职业之前，我一直认为公务员工作量少且工作内容极其简单，可经过这一个月的见习，我从接听电话、记录会议，收发邮件、统计数据等一系列听起来非常简单的工作中认识到了公务员的不易。

作为一名大学生，有幸进入团区委进行实践工作，在近一周的学习工作中，我学了许多知识以及工作上的经验，通过亲生实践与经历了解到陵城区在青年发展，技术扶贫，文明建设和政府帮扶等方面做出的努力以及卓越成绩。

2024 年 1 月 20 日，我报名参加了团委组织的“青鸟计划”大学生实践活动，有幸加入到区政府办公室这个大家庭，这一周实习工作，我负责上级部门文件的接收，通过这一周实习工作，我知道办公室工作杂而繁重，事无巨细，一周来看到各位领导对待工作谨慎、认真、耐心。让我从陌生到熟悉，在各位领导带领下，我收获了很多。我明白，在大学阶段，我们不仅应该努习书本知识，更应投身社会实践，成为青年志愿者，积极参加社会服务，是提高自我，锻炼自我的有效途径。从社会需要上来讲，社会需要我们的奉献，需要友爱，这是当代大学生肩负的历史使命，也是应具备的起码素质。

? ?

寒假社会实践心得体会

寒假社会实践心得体会

寒假社会实践心得体会

【精华】寒假社会实践心得体会

寒假社会实践心得体会

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