# 好好学习，天天向上--记暑期社会实践心得体会

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-20

*引子：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，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？XX年暑假，走出校园，踏上社会，我们要书写一份满意的答卷。暑期社会实践活动是学校...*

引子：

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，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？XX年暑假，走出校园，踏上社会，我们要书写一份满意的答卷。

暑期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,更是大学生服务社区,回报社会的一种良好形式.在酷热中，我迎来了作为大学生的第二个暑假，也满怀激情地报名参加了科大设计与艺术学院的暑期社会实践活动，并有幸担任副领队一职，同十位队友一起体验这07暑假。我们的实践时间从7月20日到8月20日。作为一名大二奔三学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接这来临的实践。虽说只是实践，但生活的方式却已完全不同于学校里的生活，而是转变成了正式的上班一族：早上8：30上班一直到下午5：00下班，当然有时候会是早10：00到晚6：00。

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。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。

XX年大一后的暑假也是想这暑假就不回家拉，在西安这找些兼职做做，赚些生活费什么的，为家里减些负担，呵呵，事实不太理想，家在山东临沂自信身体还可以的我却有些不适应西安的夏天，唉！稍稍小中暑了下，饶是难受了好一阵子，开始时回家了一下从走到回学校来花了一周时间吧，回家补补休整了下。当然回来并没有闲着，开始学校有搬迁工作，帮了三天，之后便去外面找兼职做了，算我幸运拉，参加了一个大公司的招聘，并认识了那里的主管，那次招聘后，我明白到求职之前得要好好准备下，理好头绪，根据自己的性格特点、兴趣爱好、经验特长等因素，说个一分钟，有的放矢，这事先准备是必不可少的哟！

“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。我是一名大二奔三学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。07暑假，是个特殊的时候，学校刚在评估工作中取得好成绩，就更加想让她的学生提早走进社会去认识社会、适应社会，最近几年的大学生就业难已经不是怪事情拉，所以毕业要求职不可少了事先准备哟！“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在今年暑假实践中，我不止去了一个地方去应聘，大略总结了求职不可少的事先三准备：〈一〉是要保持一颗平常心。面对就业市场上激烈的竞争，无论是想要一份兼职工或还是要获得一份理想的职位，良好的心态一定要有，成败无所谓拉，不能太在乎了，容易无法定位自己，选择些基层企业凝练。其次就是，要定位自己，明确自身的就业目标，根据自己学校、专业以及本人的具体情况去选择适合自己的岗位。这样的话，在面试过程中能够整理的有条不紊了。〈二〉是参加应聘前得多规划下。根据自己的专业技能、性格爱好、经验特长等因素整一个规划出来。在应聘中，用人单位可能会问到各种问题，所以事先准备下。〈三〉是衣着言行得得体。没办法，来应聘的人潮涌动，应该给用人方留下个好印象。穿着打扮以及语言带来的第一印象非常重要。穿着奇装异服，或者特别暴露来引人注目绝非良策，一般单位更倾向于选择衣着干净利索的应聘者作为候选人。

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。尽管我学习的专业是服装设计，但是服装设计，离不开消费者，也就是说离不开市场，尤其是在今天工商业的社会中，得需要寻求市场，这个共通性和需要性是任何在这个时代生存的商家所要寻求的最主要的课题。我在实践中了解到该公司在发展过程中倡导恪守“以人为本”的经营理念。对顾客，公司提供品质优良的产品和服务；对员工，公司提供稳定的收入和良好的发展机会；对经销商，公司提供合理公平的销售制度互信互利。同时，在多年的实践中，坚持自身的品质方针：“不懈进取、步步登高，我们的品牌必须是品质的象征。”正是因为有了这种“信誉是根、以诚为本”的经营理念，长期作为公司的行动指南，使公司的经营状况突飞猛进、日新月异。同时，在经营管理规模上已逐步走向抓质量、重服务、聚人才、上管理的规范化经营轨道。通过实践所学的专业理论知识得到间接延伸，就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己所了解的全部的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了清晰巩固，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。升华的话，那还得在自己单干时可能才有吧。呵呵，估计不会太久…

今年实践主要是在卖场做产品的宣传与销售，还夹杂了些市场调研。周末在东大街唐城国美做临时促销，平时在苏宁电器和钟楼书店做调研和销售，接触了好多事物和好多陌生的人，交际必不可少了，还有得将自己的组员合理的安排下去，做到各司其职。如上面所说的，这些工作与我本专业没有直接的关系，但从中却也学到了些有用的东西如公司的理念文化、激励的传递等等。公司今年在巩固完善现有市场的同时将充实强有力的销售力量，重点推出新型产业项目。在加强销售多元化产品的过程中，加大开掘销售市场网络的纵深度，并恪守\"信誉是本分\"的原则，实行“三个月包换、一年保用、终身维护”的优质服务措施，让广大消费者买的舒心、用的放心，建立与健全顾客满意的忠诚度与信誉度。为广大消费者提供优质的产品和服务，用脚踏实地、步步登高的精神建立起良好的企业信誉和形象，真正使公司“说到不如做到，要做就做最好”企业经营理念不断发扬光大。这几点在我们做人处世上都将有很大的帮助。

当清晨的第一道霞光挤满我的房间，在照亮我的空间和心田的同时，我面带微笑，充满喜悦和希望地对自己说：“新的一天来了，我将和你一道同行！”暑期实践里每天的作息，让我懂得了要在早晨将一天的时间安排下，做到有条不紊那！正如中国有句名言：“一日之计在于晨”，清晨成为每天的一个良好开端。我利用早起，去跑步晨练，呼吸着新鲜清新的空气，头脑感觉特清醒，我终于有时间静下头脑了。

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，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上便是我在XX年暑期实践活动的心得体会了。

备注：

我今年去实践的公司是西安步步高电子有限责任公司

西安步步高电子有限责任公司成立于1998年，早期创业阶段主要以经营小家电及相关的贸易产品为主，多年来经过市场经济的严峻考验，公司从无到有、从小到大，无论在企业经营发展、还是在产品营销理念都发生了质的变化，目前已经发展成为一家代理销售国内知名品牌\"步步高\"产品的规模公司。（秦）

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