

社会实践之心得体会范文（通用 34 篇）

社会实践之心得体会范文（通用 34 篇）

社会实践之心得体会范文 篇 1 今天是 x 月 28 日，距离 x 期社会实践结束还有两天时间。那时的我们，总以为社会实践遥遥无期，流年似水，岁月如歌，时间总在不经意间流逝。我知道，属于我们的离别季到了。

离别季的来临，也意味着汇报演出即将到来。为了迎接这场晚会的到来，实践队全体成员加工加点赶制宣传单、节目单，付诸了自己的全部心血，只为将晚会最完美呈现在大众面前。以往在社区举办的活动是否成功并不重要，而汇报演出，对于“青春队”来说，是至关重要的。在接下来的两天时间里，每个人注定难以入眠，兴奋而又担忧，节目一次次在彩排，每个人一天天在进步，每天都充满着机遇与挑战。这一个月过得太快，我将珍惜余下的时光，记住我们的生活点滴。尽管梦想遥不可及，我们也依然要追逐着梦想，只要每个人心怀希望，并朝着希望的方向努力前行，就一定能绽放激情梦想。

新的风暴已经出现，怎么能够停滞不前；穿越时空，竭尽全力；我会来到你身边。我的队友们，x 期社会实践的最终时刻已经到来，让我们鼓起勇气，向前冲冲冲。

社会实践之心得体会范文（通用 34 篇）

社会实践之心得体会范文（通用 34 篇）

社会实践之心得体会范文 篇 1 今天是 x 月 28 日，距离 x 期社会实践结束还有两天时间。那时的我们，总以为社会实践遥遥无期，流年似水，岁月如歌，时间总在不经意间流逝。我知道，属于我们的离别季到了。

离别季的来临，也意味着汇报演出即将到来。为了迎接这场晚会的到来，实践队全体成员加工加点赶制宣传单、节目单，付诸了自己的全部心血，只为将晚会最完美呈现在大众面前。以往在社区举办的活动是否成功并不重要，而汇报演出，对于“青春队”来说，是至关重要的。在接下来的两天时间里，每个人注定难以入眠，兴奋而又担忧，节目一次次在彩排，每个人一天天在进步，每天都充满着机遇与挑战。这一个月过得太快，我将珍惜余下的时光，记住我们的生活点滴。尽管梦想遥不可及，我们也依然要追逐着梦想，只要每个人心怀希望，并朝着希望的方向努力前行，就一定能绽放激情梦想。

新的风暴已经出现，怎么能够停滞不前；穿越时空，竭尽全力；我会来到你身边。我的队友们，x 期社会实践的最终时刻已经到来，让我们鼓起勇气，向前冲冲冲。

社会实践之心得体会范文 篇2 忘不了义卖报纸时路人有的真诚和笑脸。

忘不了义诊时那个老人信任的眼神。

忘不了下乡时那些老红军感激的目光。

忘不了当地政府和人民的热情与好客。

更忘不了我们的实践队：我们的老师，我们的同学，我们的生活。

还清楚地记得最后一天在太姥山上，一点，我们大部分队员团坐在一张桌子上。我就曾拿着笔想写下这些，却又不知从何写起。那是再过 10 个小时我们就要分别的时候，伤感；如今，我坐在电脑旁，早以收到那时的照片，一边看，一边回忆，借着那不曾磨灭的记忆，卷土重来……

回想。整个实践最辛苦的部分就是在前期准备了，这次实践的整个过程都在我们不时的那些傍晚小会中诞生。我们，你一言我一句，创意的火花就在瞬间迸发，细节也在时间的流逝中被我们一一敲定，交给学校的标书就这样被我们写了又写，改了又改。这里指导老师给了许多启发性的意见，不时让我们茅塞顿开。所谓“兵马未动，粮草先行”，这份辛苦也很符合这句至理名言。当然那时最值得高兴的是学校也没辜负我们的这份汗水。

熬过期考，每个人就迫不及待的投入实践工作中了。准备准备，还是准备。做了件最令我难忘的事情——义卖报纸。抱着体验的心态，起初我还是很害怕滴，就连刚领报纸后一个的时候还是扭扭捏捏的，呵。等我们成员到了，换上衣服，披着绶带，怀抱报纸和捐款箱，才像那么个样。师出有名嘛，而且人多咯，就放开了。叶婷小朋友开始就能跳着跳着去找警察叔叔了～一点一点，我们在卖的过程中积累方法，并且和别的小组交流经验，世界上有好人还是很多的，一份一份，我们手上的负担越来越少，听说我们是下乡支医的，很多了都是过来捐了款并不要报纸的。虽然有冷遇，但许多好人的行为还是让我很感动。这样的经历或许是以后都没有的，那天离开时候就很有感触，一路总结了很多行事中的错误，其实更多的是对心灵的教育吧。

真正的实践到了，反而觉得一点压力什么的都没有了。到了福鼎点头，我们按照计划书上的过程，结合实际情况做出调整，有准备的原因让这一切都来的很轻松。义诊和下村送药，是我们实践下乡支医的主要内容。前者在理论学习的基础上，第一次让我们以医生的角度上加以应用，真有“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的味道，下面就是我的一个切身体会，在给一个老人量血压的时候我只听到一次的变化，以为是底下舒张压很小，这和我们自己互相测量时听到的情况完全不同，后来真正的“医生”听的时候才告诉我，那其实就是舒张压，老人家是常期的高血压，加上年纪大了，脉搏十分微弱的。这件事情给我的触动很大，将来我们就要独自一人面对病人，不能迟疑，临床的经验和判断将决定病人的病情发展的，关系到生命的东西，是不能出差错的。真实的感觉到危机，那种心情，更激发了将来学习的斗志。

如果说义诊是技术层面的，相对的下村送药就更多的是心意层面的。随着村委的指引，我们顶着太阳，走过了一户户贫困家庭：有普通的贫困户，有百岁高龄的老人，更有英勇受伤了的的保卫…有的甚至都是孤身一人。我们的药品分大包小包，开始看到了，觉得准备的很精心。但是很多人，看了都心疼，根本连大包对他们都只是皮毛的东西，只是我们的心意……身临其境，大家都有这种感受，我们也就

默默地离开，走向下一站。是的，现下，我们，还没有这种能力。

我们的联系人就是当地的，这次我们的实践得到了她的家人和当地政府的热情接待。这也是我们实践的过程很享受的原因啦。虽然实践的很多计划和现实不符，取消掉了，也辛苦了队友们的前期准备。但存在的，他们也付出了许多努力，很多东西都是他们带着我们做的，很多的方便，还记得少威干爹带着我们到处贴海报的第一个晚上，激情燃烧的岁月呵。老师的魅力也在实践的过程中展露无疑，医术高超自不必说，人格方面更是我们学习的榜样。

最后，我最想说的回忆就是我们队了，我们一起出游，一起负担，一起责任，一起快乐。暑期实践，让我又结交一帮好朋友，再写，会想到那伤感的别离，“花开惹人爱，却无奈花落”，大学二年级实践体验在我心里已是沉甸甸的回忆了，我为成为福鼎点头实践队的一员而庆幸、自豪，也为能为我的实践队出一份力而感骄傲。忘不了与能干的队长和可爱的队友们在一起的点点滴滴，这宝贵的实践经历必定会存入我的脑海，因为它们丰富我的人生阅历，难忘的回忆！

社会实践之心得体会范文 篇3 实践是检验真理的唯一标准。在课堂上，我们初步学习了很多关于编辑出版的理论知识，老师也在课上讲了一些关于书店的相关知识，这次实习可以让我们更好的了解相关专业知 识，还可以了解书店的与经营相关的知识，了解社会对图书的需求，这对我们以后的学习和工作都是经验。

因为我所在的家乡书店比较少，只有一家大的书店就是新华书店，我就选择了一个相对比较大的民营书店——蓝梦书店。之所以我选择这家书店，我是有些考虑的，第一，民营书店和新华书店肯定有所不同，新华书店通过老师和相关书籍就可以比较详尽的了解。第二，在实体书店面临一些压力的情况下，民营书店在资金、人员、销售策略等方面都有一些不同的地方，我想了解一些关于民营书店的经营状况，所以我选择了蓝梦书店。

第一天，我来到书店，店长热情的向我介绍了书店的现状，书店不是很大，但是分区很明显，每个部分都有特定的分类，书店大部分是各类教辅、教材，因为附近靠近一所高中，老师和同学们比较多，各种教辅书需求量比较大，一部分是畅销书，少儿读物比较少，还有一些经典名著和专业书，另外还有杂志、字画，为了吸引顾客和扩大影响，还经营了文房四宝、各种学生文具、工艺品、印章篆刻等周边产品。

然后店长给我分配了我的工作，我的工作是教材教辅的推销员，现在正值暑假，高一高二的同学马上就要面临紧张的高中学习了，所以这类教辅很受欢迎，我觉得这份工作很适合我，因为我不久前也经历了高考，我也做了许多复习材料和各种教辅，我能从读者和学生的角度来看待教辅书，所以我能比较好的适应和干好这个工作。

教辅类的图书主要是《三年高考五年模拟》等练习材料，还有《星火英语》、《书虫》、《新概念英语》等英语学习材料，各种各样的教辅材料，闲暇的时间我还观察了书店的畅销书，有东方出版社的《刘心武揭秘红楼梦（第二部）》、人民文学出版社的《哈利·波特与“混血王子”》、东方出版社的《刘心武揭秘红楼梦》、人民文学出版社的《藏獒》、长江文艺出版社的《狼图腾》、中国城市出版社的《局外人》、《老人与海》、《人性的弱点全集》、《圣经密码》、《鬼吹灯》、《人生若只如初见》、《只为途中与你相见》、《明朝那些事儿》、《梦回大清》、《快乐生活一点通》、《30年后，你拿什么养活自己？》、《好妈妈胜过好老师》、《职场潜伏心理学》、《杜拉拉升职记》、《莲花》、《蔡康永的说话之道》等我能记得的就有这么多了，还有一些没来得及记下来。

当我我向店长询问这些书销售情况和进货情况时，店告诉我说一开始进货不要进太多，否则容易积压，畅销书进货稍微多一些，但是也最好不要超过 50 本，这是店长多年摸索的经验，畅销书虽然买的很快，但是太多了一样会积压卖不出去，如果不是畅销书，在不了解行情的情况下，进的不是太多货，通常进 15 本左右（特别拿不准的书也可以进个几本试试），要是很快售空可以马上补货。这样做是为了有更多的类型，有不会有太多的积压，因为太多的压货不仅会造成

一定的损失还会增加成本，包括场地的成本、管理人员的成本、还有书籍的损失等，买的快的书籍要及时补货，这样就比较容易盈利。

店长还向我透露，因为书店的规模相对于市里的书店差的太多了，所以不能在出版社直接订货，只能去图书批发市场去进货，正版图书的进货折扣为5折到6折。有一些还有盗版图书的，十分便宜，有些质量比较差的更是便宜，有些书店常常进盗版书，但是蓝梦书店在我们家乡比较有名气，不会进盗版书充当正版来卖，有时会进一些货和积压的旧书处理来卖，为了补充旧书的类型。这也是一个现状吧，正版书太贵了，有些盗版书比正版书质量还好，但是价钱相当便宜，这也就是盗版书存在的理由吧。对于书店的销售状况，少儿读物和各种教辅销售量比较大，开学的时候文具销售会增长很快，平时销售量比较小而且盈利也比较少，另外工具书销售量一般有时候还少点，量不是很大，畅销书的销量比较大一些，但是书店还是主要靠教辅教材来盈利，有时销售多的还容易销售完，尤其是高考复习书，店长说这种书尽管进货多一些，但是仍然需要补货。遇到销售不景气的时候，会把长期积压的图书，旧的杂志、期刊拿出来低价甩卖，几乎都比进价多一点，甚至不赔本就卖，有时候会进一些低价书，进价一般只是定价的10%—30%，进到低价书之后可以半价或者更低销售，吸引客流。谈到销售，不得不说说我的工作——导购。导购是店员工作中很重要的一部分。当顾客询问图书的信息是你都必须认真负责的告诉顾客，同时，在这个过程中，我必须学会作为一个图书的推销员来向顾客推

销这类书，这就要求我必须以一个认真负责的态度来面对每一个顾客，同时，我还必须回答顾客的疑问，在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始我由于比较紧张，而且对一些我原来不常用的教辅工具书的了解不是很透彻，顾客常常询问哪种教辅比较适合自己，顾客希望我能更好的分析各教辅的优劣，我感觉压力还是有不少的，随着次数的增多，以及我闲暇时的翻阅能进一步了解书店里教辅的状况，于是我渐渐的适应了这份工作，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，来了解顾客想要了解的东西，这样我几时读者又是销售者，可以锻炼我的各项能力。

当我问道图书的退换的时候，店长告诉我需要特别注意的是，无论是出版社、书商还是批发市场，基本上采取的都是“可调不退”的供书模式，调配价格按书籍现有折扣。但若碰上所进书为样书、绝版书则不退不换。

其它的方面我通过了半个月的实习也了解了不少，半个月的时间很快就过去了，进过了半个月的实习，我在想，向蓝梦书店这样的民营书店销售方面还是有一些方法的。经过半个月的实习，我觉得这样的民营书店还可以改进一下，只是自己的一些观点，我觉得书店进一步分层次销售，不同消费层次的人有不同的需求，既然附近的几所高中有那么大的教辅市场，书店完全可以和学校建立合作，可以了解学校老师的意见或者由学校老师需求来进货，然后以一个比较合适价格销售到学校，这样可以固定客户，还可以从老师同学中了解需求，还可以在学校发放会员卡，来刺激销售。还有我认为书店是不是可以增加图书的出租项目？在我实习的书店还未有此经营项目，我想是不是店长考虑图书出租会不会影响图书的销售的原因，我们可以把长时间积压的书除了拿来低价卖出外，是不是可以拿来出租出去，可以增加利润还可以节省存货空间。我认为出租的书因该是比较实用的比如字典、农业书籍、医学、科技类的专业书籍，这类书籍本来专业性很强，大多数人知识一时看看或者学学，读者或许不会因为一时需求就会购买，所以销售会有些困难，那么就出租出去，这样可以有一定的收入。我认为还有一些很实用的书，比如农业技术类的书籍，居家生活类的书籍可以和农家书屋合作，我去了几次农家书屋，里边的书还是比较实用的，还是有一些人来借书的，所以可以支持农家书屋建设，

一来缓解这方面书的存货压力，二来可以有一个广告效应，三来坚持把社会效应放在第一位，一举三得。还有最后一点，我觉得书店应该突出特色来，比如在网上看到的书籍租赁形式，买书不如租书，可以不再为只看几天的书而掏几十元了，可让教育成本立即节省 10 倍！是家长们愿意采用的形式。书籍银行形式闲置书不再是累赘，寄存在书店，既节省空间，又赚取利息！书籍寄售形式把闲置的书寄放在书店里出售，变废为宝，还能把闲置品变成钞票！

最后，我认为我暑假的实习的收获还是比较大的，通过实习我对书店的经营和管理有一些初步的认识，对以后的专业课比如出版物的市场营销等可有一些帮助，把理论转化成经验，只是一笔最珍贵的经验，经验在当今社会是非常看重的，所以我很乐于实习，半个月的实习不长，但我很满足，学到了许多经验，这就是一笔不菲的财富。

社会实践之心得体会范文 篇4 大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，透过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

在假期实践的这段时间内，我感受着浓厚的工作氛围，这些都是在学校学习时无法感受到的。在学校学习时，或许会有人安排你这天该做些什么，明天该做些什么，但在那里，不必须有人会告诉你这些，你务必自己自觉的去学、去做，而且要尽自己的努力做到最好，因为一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围。究竟学校是学习的场所，每个人都会为了获得更高的成绩而努力。而此刻那里虽说也是学校，但性质变了，每个人都在为了获得更高的职位，更好的待遇而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样样做人，以提高自己的潜力！记得老师以前说过大学就是一个小社会，但我总是觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚。尽管是大学高校，学生还终归持续着学生的身份。而一旦走入社会，要接触各种各样的同事，上司，关系复杂，需要你去应对你从未应对过的一切。记得有次看见一则报道，说是此刻大学生就业的一个突出问题就是学生的实际应用潜力与在校的理论学习有必须的差距。在这次的实践中，这一点我是感受颇深。在学校，理论的学习很多，而且的多方面的，能够说是面面俱到的；而在实际工作中，可能会碰到书本上没有学过的，也可能是

学过的根本就没有用上。有时候我会觉得似乎要用的学的不多，也不太精；而不用的倒是学了许多。这是社会与学校教育脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生活不像踏入社会，但是总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。但是也要感谢老师孜孜不倦的教导，有些问题有了在课堂上的认真消化，再加上平时的作业补充，我有了更多的知识去应付工作上的各种问题。做为一名新世纪的大学生，就应懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情。这就意味着大学生要主义到社会实践，社会实践必不可少。究竟，四年后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，在这次实践中自然比较关注这一环，要与身边的人多多沟通，处理好人事关系。虽然在实践中做的与自己的专业知识不相干，但我还是受益匪浅。即使这样，我还是有些感悟。从前以为到了社会实践就应应付得来的，但是在实践里并没想象中那么轻易。在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但那里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以必须要非凡留意谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，但那里是绝对不会这么简单的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们就应在这天努力把握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

社会实践之心得体会范文 篇5 县委、县政府作出开展“走基层、解难题、办实事、惠民生”党的群众路线教育实践活动前期准备工作的工作部署后，我乡党委、政府高度重视，迅速行动，结合当前工作，制定方案，强化措施，明确要求，有序推进了活动的开展，加快了稳定、和谐、发展的建设。现将我乡开展工作的有关情况总结如下：

一、精心谋划，周密部署，迅速启动了“走基层”活动

按照县委关于《党的群众路线教育实践活动前期准备工作实施方案》及县长、联部长的相关讲话精神，我乡结合工作实际，及时制定了方案。并成立了“走基层”活动领导小组，组织召开了全乡机关干部动员部署大会，并先后两次召开专题会议，认真部署，精心策划，落实活动载体，广泛动员乡、村两级领导干部进一步转变工作作风，深入基层一线，掌握实情，了解社情民意，确保走出实效，一是全体干部要深入百姓家中，做到脚踏实地挨家挨户走访，不搞形式主义。二是通过走访慰问、交流等形式“谈心”、“交心”，用心听取群众的意见和建议，面对面解释沟通，实现“零距离接触”。三是用“热情，真情”听民思，解民忧，解开百姓心里的“疙瘩”，加强党在基层的执政权，拉近党群、干群关系。

二、把握契机，切实把握好活动要点

开展活动以来，全乡上下高度重视，把走基层活动作为当前一项重大而紧迫的工作任务，我乡包村组干部积极开展民情家访活动，并以今冬明春群众工作为切入点，以“挂、包、帮”单位的帮扶为平台，切实为群众排忧解难。一是联系县直挂点单位县疾控中心开展“送医送药”活动，惠及全乡 726 户 3500 余人，提供就医及健康咨询 80 余人次，免费发放 5 个品种的药品价值 9 万余元；县卫生局慰问贫困户 3 家，送去慰问金户均 1000 元共计 3000 元，衣物 35 件，总价值 8500 余元，把实惠送到了群众家里。二是借州公安局帮扶村之际，理清思路，梳理出群众反映最为迫切的牧道建设等民生项目，先后两次争取帮扶资金 22 万，待今年醒冻后项目上马。三是借苏建松副县长到我乡调研之际，反映夏坤玛寺庙僧人诉求近 1 公里的断头路的建设，得到苏县长的认可支持，项目得以落实。通过州、县挂点单位的直接接触了解，为我乡群众更好的解决利益诉求建立了良好的通道。四是建立好了“三个”台账，梳理出民生项目 8 个，及需解决的 6 个，并已上报。

三、突出重点，注重实效，始终坚持活动开展的高标准

了解群众忧愁是手段，解决群众困难才是最终目的。我乡坚持走在前、抓深入、谋创新、求实效、促发展，紧紧围绕今冬明春群众的中心工作，突出政策宣讲、突出问计于民、突出民生改善、突出社会

和谐。

一是注重了解好民情、服务好群众。为民服务方式变“群众跑”为“干部跑”，变“等服务”为“送服务”。针对老百姓“办事不方便”的问题，加快了便民服务中心的服务力度，走访慰问挂点联系困难户60人次。5名便民中心人员帮助村民群众办理低保、新农合、新农保等事项260余起。组织兽防站、医院下村集中服务6次，办理各类事项100余件，受益群众1300余人。

二是注重化解好矛盾纠纷。借走基层之机，我乡在矛盾纠纷排查调处上狠抓落实，截至目前，下村大接访 12 次，接待群众咨询 100 余人次，并成功化解了 3 个行政村的大骨节牧民定居遗留款项问题 3 起。

经统计，我乡全体干部在集中“走基层”阶段，收集群众合理诉求 31 个，经过分类整编，其中：反映生活贫困类 5 个，反映道路交通建设类 6 个，反映补偿、纠纷类 5 个，反映居民用水类 2 个，反映申请危房改造类 1 个，反映其他类 3 个，需要上级处理的合理诉求 9 个。针对此次走访中出现的热点、难点问题，我乡高度重视，将具体事件落实到个人、分管领导及乡村干部，并要求包案干部及时上报解决百姓合理诉求进程。目前为止，我乡能够自行解决的合理诉求都已在协调处理中，其中，已经解决的有 6 件。

四、存在问题

1、遇事常等待领导指示，未把部分工作抓紧、抓好，抓细、抓实，学习、创新不够主动。

2、业务有待提高，导致各项工作推进缓慢。

五、下步工作打算

下一阶段我乡将紧紧抓住这一契机，整合各方的优势力量，进一步加强民情家访活动力度，深入了解群众生活情况，实际解决制约我乡群众生活，人民发展的热点、难点问题，真正把“走基层、解难题、办实事、惠民生”活动落到实处，深化活动内涵。

社会实践之心得体会范文 篇6 虽然是一份暑假工作，但是我更多的是把它当成了一次可以去学习的机会，在这次的实习工作中，我学到了职场中很多有用的东西，像在学校我们更多的是学习理论的知识，但是在工作中更多的是实操，要懂得工作中要用到什么软件，什么工作来把工作做好，同时也是让我明白在工作之中和同事间的交流很重要，只有理解了彼此的一个意思，才能更好的进行合作，做好工作，而不是一个人单干，那么其实效率并不会比合作更加的高。

现在的工作更多的讲究的是合作，如何利用集体的力量让工作做得更好，效率更高，只有这样才能做出更大的业绩和成效出来，在学校的时候，虽然也和同学一起学习，一起探讨，但是没有像工作当中那样需要密切的配合，以及频繁的沟通，以前可能觉得和别人一起探讨学习有时候还会分心，还不如自己一个人学习，但是在工作中，我发现，几个人一起合作，一起沟通了，只要都默契的配合了，真的比一个人的工作效率和成果都好更多，甚至工作的速度也是快了很多，以前完全想不到可以一天做到的事情，几个人真的一天可以完成。

在工作当中，我还学到了不放弃，耐心的等待，也是必要的，有时候几个人几天做一个事情，真的完全看不到结果，或者觉得结果可能不好，每当这个时候，老同事都是会安慰我们，不要放弃，慢慢来，或者做的过程中总是出错，总是做得不好，老同事都是告诉我们要耐心，一次不行，那就两次，总会成功的，而耐心的结果总是给到我们惊喜，让我们真的有很大的收获，或者可能几次耐心之后还是没有搞好，不过也没关系，我们知道了我们错在那里，我们有了这次的教训，以后也能做到更好了。

这次的实践，让我明白，工作并不是单打独斗的，而且要有耐心，坚持的做下去，只有努力了，方向对了，结果才会好的，而且一个人做并不会比一个团队做得好，要懂得运用团队的力量，我们才能更快更有效率的取得成功。

社会实践之心得体会范文 篇7 作为一名当代大学生，理应为疫情防控贡献自己的一份微薄之力。怀着激动的心情，我参加了家乡的防疫工作。我的主要工作有：对出入人员进行测量登记，组织群众做核酸等。我用自己的实际行动去践行时代的责任与担当。我们应该明白，时间就是生命，及早发现问题，及时管控危险因素就能有效的病毒的传播。即使在基层也能体会到责任重于泰山，病情危急而时不可待。

在工作人员的指导下我们不断进步，完成了各项工作。虽然我的

岗位也许普通，也许平凡，但我愿意付出我的全部力量，在我们的共同努力下，相信国家一定能打赢这场战役。

社会实践之心得体会范文

篇 8 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，尤其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。寒假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。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，尤其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。寒假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。

暑假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，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，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

1、在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

2、在社会上待人要真诚，刚踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意在工作上帮助我。

3、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这一个道理。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这一个团体中，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。

4、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

5、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

6、工作中不断地丰富知识。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。

7、微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气；面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观；面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快；亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

社会实践之心得体会范文 篇9 转眼间，又一次军训结束了。去基地的路上，同学们笑了，期待着这次军训。到了基地，那里什么都没变，只是教官换了另一个女教官，没有其他教官严格，对我们很好很漂亮。

那天下午我们练习了无数遍熟悉的动作，喊着熟悉的口号：时刻做好准备。太阳落山了，下午总教导员来检查我们的成绩，每个学生都想展示自己最好的一面。之后我和教官宣誓，让我们知道是一个团来了，发了一个团旗叫“卓越团”，这一天就轻松结束了。

然而，接下来的几天却不是这样。每天都有不同的导师带我们上不同的课，那些导师都很严格。只要一个人说话，都是一起受罚，我们班被认为是话最多的班。一说话，教官就让我们做军人——军事姿势必修课。一站就是几分钟。虽然腿软脚疼，但是教官还是不让。有一次教官让我们扶着凳子蹲着，那感觉就叫一个字——爽！虽然教官总是惩罚我们，但有时候教官像无辜的孩子一样和我们一起玩，和我们一样调皮，偶尔和我们一起唱歌。虽然我们唱得不太好，但我们都很开心。

还有一次上课，大部分同学嘴里都在吃棒棒糖和泡泡糖，教官如雷贯耳，不仅让我们全扔进垃圾桶，还给了我们一个俯卧撑，叫下马尾——。坚持了几分钟后，我们的手又酸又痛。过了一会儿，教官让我们起来站起来，但是有些同学脏得不能拍裤子和手上的灰尘。教练让我们再坚持几分钟。后来我们起来，同学们都长了心。

军训的这一周，我学到了很多，野餐的时候做了肉汁面，加深了对学校一些隐患的认识。这让我度过了美好的一周，因为导师让我体验到了从未有过的快乐和痛苦，也锻炼了我们的意志。

我永远不会忘记这次军训和这个漂亮的教官。每次军训都会永远留在心里，成为甜蜜的回忆！

社会实践之心得体会范文 篇 10 以下将从学习、生活、人际关系

等几个方面的收获来综合总结我在此次暑期实践生活中的感受：

第一、学习方面：通过此次实践，深刻了解到城中村改造不仅仅是物理空间的改变，而且社会空间——社区也会发生改变。后者的良性改变依赖于社区整合机制，该机制从认同、关系与治理等三个方面，促进社区在整合，减少问题的发生。

社区整合是居民个体认同的重构：在原有社区认同受到冲击时，社区整合机制能够有力地促进社区居民个体认同重构，增强社区居民的社区归属感与社会凝聚力，进而促进社区、社区居民整体地良性互动与协调发展；社区整合机制有利于促进社区居民关系的融洽：在城中村改造过程中，由于空间关系变革导致居民之间关系地变迁，同时又有新居住者迁入导致居民关系复杂化。

社区整合机制能够有效调动各方面积极因素为社区居民服务，减少居民之间的矛盾与冲突，增进居民相互了解与相互融合，促进社区居民之间关系融洽；社区整合还可以促进社区事务整体治理更加有序：由于社区改造使原先由村委会单一管理模式向居委会、业主委员会、物业公司三方治理模式转变，社区整合机制能够结合国家实施的城市社区服务与建设工作，从而有效地推进社区事务治理有序化、规范化、民主化。深入社区、深入群众，才知道现实是那么的复杂，仅从书本知识是难以顺利地走入社会的。

第二、生活方面：在此次短短的实践中，我深切体会到了“生活中处处皆学问”这句话。我们所走访的城中村就近在我们学校周边，以前只知道在街上漫无目的地转来转去，然而却不知道自己作为一个社会工作专业的学生而多留一份心去观察周围的人与事。以后会以此次实践为教训处处去留心身边的一切，从学习与生活上全面提高自己。切实地用心去听听身边的声音，去看看身边发生的事情，做一个有心人。

第三、人际关系方面：因为是团体实践，就免不了与团队的配合与交流。“众人拾柴火焰高”，在访谈中，要做好一次访谈仅凭一个人是远远不够的。比如，在一次访谈中，一个人询问问题、一人记录、一人录音，完成的效率又高质量又好。还有在问题的设置方面，因为要访谈的对象形形色色，一个人所设置的问题难免有遗漏，通过大家的讨论那就基本天衣无缝了。

总之，社工工作的难度在此次实践中可窥其一斑，作为一名社会工作专业的学生，我会以更加积极的姿态投入社会实践。同时也希望多多给同学们提供社会实践的机会，多多指导学生的实践。使学生们在每次实践中都能学有所得，有所成长！

社会实践之心得体会范文 篇11 今年寒假，为了更快的走出社会，开阔自己的见识，锻炼自己的能力，找出自己的不足和差距，同时为

了响应学校的号召，我利用假期的空闲时间在一家服装店做了为期两周的社会实践。

我的工作是服装推销员，也是卖衣服。在以前买衣服的经验中，觉得卖衣服也不是很难，就是为客人服务，态度好就可以了，但事实并非如此。记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从。

当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢？但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初。

幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好。其他的同事，他们都会详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

在这 10 多天的工作中，既漫长有短暂，既辛苦又快乐。这次的实践使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十几天的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。在实践中，我贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益匪浅。

第一：服务态度至关重要。

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，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。

这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一件衣服都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！

可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。

后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有了前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一件衣服！这样到实践结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

第二：具有好的沟通能力。

面对不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客人，要先通过沟通是对方产生兴趣，接受你的介绍，从而接受衣服，虽然我的介绍不如专业人员，但在卖衣服的过程中，把曾经学习过的沟通技巧运用在实际的销售当中，也是一次锻炼的机会，毕竟在以后的工作中，与人的沟通也是很重要的一部分。

第三：诚信是成功的根本。

诚信，对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家都必然是有诚信的。

第四：付出才有收获。

以前买衣服的时候，都会有服务员跟在后面介绍、推荐，总觉得没有必要，自己看就可以，但实践过后，事实并非如此。前几次，客人进店的时候，我并没有跟在后面介绍，觉得他们如果感兴趣自然会问我，但结果却是客人都离开了，这让我明白，等待是不可以的。于是，我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才能真正的产生兴趣。也就是这样，我卖出了我的第一件衣服。这告诉了我，虽然付出了不一定能有收获，但是没有付出肯定是没有收获的。

第五：成功是留给有准备的人。

只有事先了解了衣服的各个方面的，才能很好的给人介绍，就好比医生看病要熟练的掌握各项技能，熟练操作，才能更好的为病人治疗。记得开始的时候我什么都不懂，招呼顾客的时候，面对顾客的提问我总是一问三不知，满足不了顾客的需求，让顾客心理产生了反感的心理，衣服自然也就卖不出去了。

找到这个问题后，我努力向其他老练的推销员学习，经过自己的努力，我也基本掌握了大部分衣服个方面的情况，这为我以后卖出衣服打下了良好的基础，所以说：成功总是留给有准备的人。

实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！实践虽短，但是在这段时间里，我们却可以体会到了工作的辛苦，也锻炼了自己的意志力，同时积累一些社会经验和工作经验

验。让我对社会生活的认识有了进一步加深，在与人相处、沟通的方面有了更好的认识，加强了与人沟通的能力，使我在以后人际交往方面有了更丰富的经验。

同时加深了我与社会各阶层人的情感，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。也让我明白要在今后的学习生活中表现得更好，更积极的参加社会实践，不断提高自己的综合素质。

社会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体现，为将来打下坚实基础。这次的实践是一个终点，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。

社会实践之心得体会范文 篇12 当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实习中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻，即将步入大三的我，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，想着顾客的利益，而不是单纯地推销商品。不要“为卖出商品而销售”，而要“为顾客而销售”。

虽然我的工作还是导购员，但也要做很多与导购无关的事。每天早上到了，就要搞卫生，因为你几天没搞卫生，陈列台上就有一层灰尘，让顾客觉得这是放了很久的皮鞋，卖不出的。然后每天下班之前要把今天的帐做好，每天销的件数，进的件数都要记录，还要算好每天的营业额。这是为了让员工清楚每天的货物以防丢失和让店长知道每天的销售情况，做好下一步销售策略。

每周可能还会到货，因为货很多，我不但要一件一件验货，还要陈列一些新货出来，然后把多的收入仓库。虽然很不喜欢做这件事，但不得不做，不但要做还要做得很好。这么多员工中你想让自己多被关注就必须把每件事做得很好。不过做导购员最重要的还是销售，其实就是磨嘴皮功夫，人都是听觉动物，漂亮话是每个人爱听的，所以在做销售中好话是随口就要说的，还要说的有含量，不能让人听了就觉得很假的那种。

对于不同年龄层次的购物者就要讲不同话。20 多岁的追求时尚，所以要夸她穿得很时尚。对于 30 岁的女人就要跟她讲穿得很高尚，很显气质。对于年纪稍大点的说皮鞋的质量很好，穿着舒服。在这次实践中真的学到了很多无法在课本上学到的。

此次实习出现的问题：

- 1、没有与顾客进行充分的沟通；
- 2、缺乏对顾客反馈信息的收集。对实习单位的意见：
- 3、提前整理货仓，为每日的正常销售活动做好充足的准备；
- 4、实行绩效考核，提高员工工作效率；
- 5、加强员工的交流学习，在共享经验的同时，提高整体的销售水平。

与本专业的联系：

对于本次的实习，我发现县城以及乡村的电子商务很不发达，对于电子商务的发展还有很大的空间。在这些地区，大部分个体企业仍然实行“一手交钱一手交货”式的交易，这样的交易有很大的缺点。首先是对于大笔货款的不安全性，其次是由于种类繁多的商品不能准确的实现配送，导致交易过程出现反复，十分繁琐，最后是这样的交易效益十分低下。而发展电子商务能够有效的改进这些缺点，电子商务交易安全，通过与现代物流相结合快捷方便，效益和效率都很高。

实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，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，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，努力让自己成长起来。

社会实践之心得体会范文 篇 13 现在大三的暑假了，对于自己的大学生活来说，这次的社会实践是大学本科以来的最后一次不可多得的集体活动了，所以我非常珍惜这次难得的机会。平时在学校，除了上课，缺乏生活上的专业上的必要交流，通过这次实践首先加强了我们这个班集体的凝聚力，使同学有更深互相了解的机会。

这次的暑假是团委组织的大学生“三下乡”活动，目的是让我们大学生更多了解到农村的生活，也更让我们这些大学生党员更多的了解基层党组织的状况。这次实践活动安排在某市的某某农村本身也具有实在意义，我校学生大多生活在城市，习惯于都市生活的我们都需要一次考验自己意志和生活能力的机会，这段不算短的农村生活的确考验了我们，更重要的是也磨练了我们，使我们更坚强；作为一个学生党员，我们变成熟了。即使将来再遇到什么生活中的磨难，相信从

某村回来的我们也能自信的面对它。

下面是我的几点具体的体会：

- 1、深入农民家庭，切身体验真实的农民生活。

短短的 11 天，使我对田园生活留下深刻的印象，空气格外清新。其实真正身体力行地接触百姓，还是在劳作中。挑水推水，对于在城里长大的我来说是不可多得的新鲜活动，在简单沉重的劳动中我却找到了乐趣。也让我体验到农村生活的真实。其实生活中处处都是乐趣和知识，当人真正发现它们的时候，就会体会到生命和生活的意义，充实的过好每一天成为我的目标。

2、通过入户调查，我们打开与村里百姓沟通的窗口。

他们朴实认真地回答我们的问题，从他们的答话中我认识到他们敏捷的思维，对世事的透彻理解和达观的精神，他们虽有些安于现状，却也努力地改变境遇。在与以前的苦日子做比较后，他们由衷地感激共产党给他们带来的日新月异的好生活并且非常满足。当然这种快乐也不是绝对的，中国当代社会中毕竟还是存着城乡差异，这是一个客观现实，无法回避，也不应该回避。要想解决这个长期困扰社会的问题，就需要国家有关部门和农民共同努力。

3、在远离城市的生活寻找自己，在陌生的环境中冷静思考，使自己成长。

在 11 天的基层农村下乡锻炼中，让我在思想上有了不少的深化。体验到农村基层党组织的工作，事无巨小，只要自己努力去做，努力全心全意地去为人民服务，这样才算是一位合格的党员。

短短的 11 天农村生活让我有很多的体会。在那里，通过这种思考往往可以得到新的认识和体会，不知不觉之中，思想成熟了许多。我会更加努力学习，无论以后在任何岗位上，我都会勤恳工作，报效国家。

社会实践之心得体会范文 篇 14 20xx 年 4 月，“爱心包裹”活动开始在重庆大学招募志愿者，我作为互助协会的成员报名成为志愿者。在成为志愿者之后，我参加了励行志愿者组织的志愿者培训讲座。在讲座中我对“爱心包裹”有了更多更深入的了解，并在视频讲解中学到了劝募过程中的技巧和注意事项。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/038044067134006063>