# 关于暑期三下乡心得体会怎么写(九篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-01-21

*关于暑期“三下乡”心得体会怎么写一我已经做好的心理准备了，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的 苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候...*

**关于暑期“三下乡”心得体会怎么写一**

我已经做好的心理准备了，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的 苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与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专业能否被社会所用，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。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“宾馆”从此我的实习工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习最好?”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来都是俩个班最好的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生?还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说带一大帮人从逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这么认为，我做的是不对，我是从逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是工作不适合我。“我回家了，我不实习了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说“：帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋俄罗斯人，我实习很重要的一个目的就是和俄罗斯人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗?我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的孟老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实习生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会(会计，我干的工作就相当与会计)”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩(我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用)短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中国餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就查字典。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在18号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了(我们店里所有成员都是哈尔滨人)，我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个暑期实习生活也算是告以段落了。

这次的暑期实习带给我的不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友包括俄罗斯朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的。而我已深刻的体会到我经验的不足了，并且也认识到了我所学的浅薄，相信这次实习对我日后的学习和工作有所帮助。感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人!

这次暑假实习我学到了很多，首先就是如何说话，刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话，得罪了领导，这不是明哲保身的方法，我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的，这是很值得我学习的地方。

我还学到了知错就改是很好的，这是我成长中的巨大财富，做错了并不怕，怕的就是以后学习路上不知道困难，知道困难后也不改的愣头青作风，我要学会动脑子，时刻做好自己。

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的!

**关于暑期“三下乡”心得体会怎么写二**

今年暑假我参加了温州大学大学生记者编辑“怀梦筑谐”暑期社会实践队。从中学到了很多，特别是去温州商报实习的那两个星期，对我的帮助特别大，也学到了很多，有了一些感悟。

我在温州商报的财经新闻部实习了两个星期。财经新闻部是一个不仅对成员的文字功底要求很高，同时也很需要有财经方面的专业知识的一个部门，是温州商报一个很重要的部门。它的采访对象也多是社会上的财经人士。部门里的一位前辈说：“财经方面的知识不是一下就能具备的，要通过平时的积累和学习，逐渐形成的。我大学时是中文系的，也没有学过财经方面的知识，特别是股市方面的知识，我也是通过不断地学习，才有了现在在这方面的能力。”我和一位队友在这次的实习中的绝大多数时间是在看报纸中度过的，老师说这看报纸也是一种学习，特别是商报的报纸，可以从看报纸中了解我们温州商报的`写作模式。到现在都还记得一位老师说：“我当时刚来报社的时候也是看了半个月的报纸，才有机会出去采访写作的。”

做记者，就要准备好吃苦。一般在没有出差或其他的情况下，部门里的老师们是上午写稿，下午出去采访。我看到、听到部门里常常不是这位老师出差了，就是那位老师又熬夜写稿了。可以说，当记者，表面上看起来很光鲜亮丽，是一高级知识分子，笔杆子工作者，但其中的辛苦很多人是看不到的。即使是在夜晚熟睡时，如果接到电话，也得连忙起床在第一时间内奔到新闻现场，有时也要承受着被催稿可又没灵感的无奈。

当然了，当一名记者是一份圣神的工作，记者可以说是社会的良心，他们披露社会现实，换给人民大众以真实。是值得我们尊敬的。

刚到了一所没有接触过的新的环境里，要学会少说多看。不该说的要保持沉默，该说的话要慢点说。细心观察这个新环境的处世之道，并要努力逐渐融入到这个环境中。我刚去商报的时候，老师们的谈话我是不敢插嘴的。可以说真是小心翼翼的做人，生怕一个不小心就得罪了人。后来，我渐渐地觉得财经新闻部的老师们都是很善良、很可爱的，他们幽默风趣，且很有个人魅力，每一个老师都很让我敬佩。尤其是其中的一位老师，我特别的喜欢他，幽默中总是透着智慧。

没有谁会主动地帮助、指导我们的，所以我们要学会主动、学会虚心向老师请教和主动寻求老师的帮助。记得第一次帮老师去打印室复印材料，我什么也不懂，我就向打印室的老师请教，在老师的指导下，我学会了复印的基本操作步骤。虽然过程中出了一些小问题，最后还是磕磕绊绊的完成了复印的工作。

报社的老师有时出去采访是可以带实习生去的。可老师不会主动和我们实习生说的，这就需要我们眼观六路耳听八方，时刻留心着哪位老师今天或明天会出去采访，并第一时间冲到那位老师跟前求老师带着我们一块儿去。这还没完，跟去后还不能给老师惹麻烦，要在默默中学习。

作为媒体工作者，受工作性质的影响，个人形象和气质很重要。因为新闻记者，出去采访所代表的不再是单单的个人，而是报社的形象。

跟对一位好的指导老师，对我们的记者职业发展起的极大的作用。他会教我们很多书本上学不到或是花很多时间和失败才能获得的宝贵经验。会给以我们更多的发展提升的机会。

**关于暑期“三下乡”心得体会怎么写三**

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的暑期实践就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了暑假，回首这个暑假，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

当坐上火车的那一刻时，内心充满着兴奋与激动，怀着回家的无限美好与憧憬，踏上了回家的征途。在享受暑期的愉快的同时，也开始了为期一个月的暑期实践。

第一个社会活动是参与河南省郑州外国语学校的高一新生的开学军训。当接到这个通知时，自己也是带着些许兴奋与紧张，不过更多的是高兴，自己能有这样的机遇与经历，何尝不是一件令人开心的事呢。

军训前一天下午我们已经收拾好行囊，以一名教官的身份出发。到了郑外之后，不禁想起当年我这青涩的少年军训时的情景，时光荏苒，当年的我已是一个大学生了，只是不知岁月如梭，而今自是想念不已。

第二天学生们一个个带着那稚嫩的脸庞，来到了教室报到，来到一个陌生的环境，当并不能挡住他们青春的笑颜，依旧各个活泼可爱，告别了陪在身边的父母，他们便留在了将要陪伴他们三年的校园。可不知他们可会想家，只记得当年的我非常想家，已是往事了。接下来下午便带着他们去领

迷彩服，然后是军训动员大会，随着校长宣布军训开始时，他们便踏入十天的军训之旅。军训时枯燥无味的，但时常又可听到哈哈的笑语，齐步、正步、跑步、敬礼等一些队列训练也让他们感受到了军队的生活。拔河比赛，音乐会，国防教育，队列会操......一天的生活虽然累了些，但也不乏乐趣。和他们相处不到十天，但也收获了不少。最后送给他们的话是希望你们能够刻苦学习，学业有成!如今他们又向人生迈出了一大步，但愿这些孩子们能逐渐成长。最后的分列式是你们的风采，是你们军训的最后一步，也是这十天的结果，是你们对学校，对老师，对父母和对自己的一个交代。

对于我来说这一次或许是对我这一年的检验，也是对我的一次重新正视自己，把握喔前行的方向。有时候累，汗流浃背，声音说不出话来，但是我觉得值，没什么后悔的。与他们的交流，与老师的合作也是人生社会所要经历的。最后离别时，毕竟是自己带的学生，还是有伤感和不舍，但对他们只有深深的祝福。

只有经历过你才会有收获，不是空口白谈，这天空没一丝痕迹，但我曾经飞翔过。青春无悔，人生精彩。希望能在做每一件事的时候能考虑周全，虽然人无完人，金无赤足，但需要努力做好自己分内的事！

当我看到残疾人运动员代表时,这种想法改变了,他们的乐观向上感动了我,我也从心里期待能为他们做点什么。今年河

南省第六届残疾人运动会在郑州举办，我和学校十多名战友作为志愿者参加了这次运动会开幕式，我们的任务是护旗手。其实对我们来说并不是很难，然而和这些残疾人朋友接触后，我觉得我必须认真，在这个神圣的开幕式，属于残疾人的比赛，他们乐观向上的精神，积极进取的心态更是感染力我。我们每一个人都应该把握自己的人生，活出一个精彩的明天、

“其实他们给我们的,比我们给他们的要多得多,”有人这样说。

并不是每一个人都是完美的，我们需要后天的努力，拼搏，才会有所改变，并不是一开始都一帆风顺，每个人都经历过风风雨雨，才会见到属于自己的彩虹。

当从点滴小事做起。并非所有人都能成就惊天伟业，大多数都在默默无闻中度过，工作者，奉献着。这就是我们这群默默无闻的志愿者。

要成为一个出色地志愿者，就要在各个方面要求自己严格一点。虽然有的时候在工作中有所松懈，但是惟独在工作中成长起来，才能磨砺一个成功的自己。做志愿者就好像是一个工作岗位的小型平台，真正全身心投入地去工作。“被需要是一种需要”。这感觉我是在真正做志愿者之后才获得和理解。把志愿服务当做自己的生活内容和生活方式，时时刻刻去帮助需要帮助的人，做奉献爱心的事，我想这就

是当一名志愿者的真谛。

我们的工作虽然不是亲身去帮助他们，他是能为他们出一份力，也是我们的一种方法，祝福残疾人朋友，能够参与他们的一次盛会，是我的幸福，也是一次宝贵的经历。

最后，真心的感谢这样一次难得的、意义深远的志愿者机会，在期间，我得到的不仅仅是一些理论知识，同样得到了许多书本上永远所学不到宝贵人生财富。

总有一种感动无处不在，总有一种情怀轻舞飞扬，总有一种生活，在别处，异样的光彩。

这一次暑假再也不是天天在家宅着，有了更多丰富的事，生活也许就是这样，平凡但不平庸，每个人都有自己的向往，暑期实践是我们都要经历的。这个暑假为期一个月的社会实践，让我明白了很多。这个假期是大一向大二的过渡，这个假期更是大一到大二的加油站。当我累了想放弃的时候，我从实践中又寻找到了一份动力，让我继续前行!正是实践让我懂得了奋斗的意义，让我明白步入社会的不容易，让我成长起来!

这个暑假过的很充实，很有意义。我更加坚定了前行的方向。平时的学习生活中能严格要求自己，让自己德智体美全面发展，争做高素质的大学生。以后的假期我还会积极地参加各种实践，多锻炼能力。 这个七月，不一样的收获!向自己的人生目标，向自己的未来出发！

**关于暑期“三下乡”心得体会怎么写四**

暑期实践心得班级:xxxx学号:xx姓名:xx(一)实践期间:自20xx年7月21日到20xx年8月14日实践单位:xxxxxxxx

今天上完了最后一天课，在这之后感想颇多！

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。虽然是大学生，教授的课程又是小学内容，但因为自己没有什么教学经验，我的心中十分没底。从学校回到家中，我翻阅了从学校借来的《教育心理学》、《发展心理学》、小学英语、英语教学法等专业书籍，并上网查询了有关经验交流，希望能在正式上课之前给自己充充电。

这是我上了大学以后的第一个暑期社会实践，前思后想，结合自己多方面的情况，包括个人专业，爱好等，我决定在家乡小学展开助教活动

七月二十日下午，我手持学校的推荐信走进了我的母校：青川中心校的大门。正值假期，校园内并没有太多的人往来，盛夏里的校园，郁郁葱葱，百花争艳，分外美丽。这片土地，见证了我的整个少年时代，然而走在校园，我却找不到一丝当年的痕迹，再也不是当年那个简陋的乡村小学了！我的母校她迅速的成长着

八月一日，我起了个大早，怀着忐忑不安但又很兴奋的心情赶到了学校，开始了我的暑期助教工作。带暑期英语特长班的金老师比我来的还要早，他知道我有好多东西要跟他学。特长班一共有四十个学生，都是些十一二岁的孩子。我们需要教授的内容，多是些日常用语，常见单词等。对于我来说，这都是些最简单的基础知识，可是对于孩子们来说，这可是他们所没有接触过的新东西。我认为，小学生学习英语，一定要先培养他们学习英语的兴趣。一般来说，游戏是最受儿童喜爱的一种活动，也是英语课堂教学的一种好形式，所以我建议金老师结合授课内容在课堂上做英语游戏，采用游戏方法讲授和巩固知识，寓教于乐，在游戏中学习英语知识，这种方法取得了很好的效果，孩子们都学得很开心，提高也很快。此外，我们还将音乐、美术以游戏的形式融合到英语教学中来。教学过程中，我发现大多数学生都有好胜心、自尊心强，爱表现自己，爱表扬的特点，所以我特别注意使用激励手段，激发他们的兴趣，并随时发现他们的闪光点予以肯定，使他们产生愉快的感情体验，从而有效地调动他们的积极性，不断体会到学习进步的喜悦。

我觉得在教学过程中，我最大的收获就是拥有了前所未有的耐心。小学生对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，在教学中不能从自身主观出发来进行教学。学生在学习中常常在很简单的地方遇到的障碍，遇到这样的问题，教学者就需要耐心的讲解做示范，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否正确。花一整节课来纠正学生们的一个发音错误，这样的情况，我们在教学过程中常常遇到。当我在教学中遇到困难时，周围的老师们也都是十分耐心的给我讲解，他们的经验给了我莫大的帮助。

我发现，现在农村小学英语教学所面临的最大问题就是师资不足。而这个问题并没有得到上层领导的重视。其实，农村学生步入初高中后，大都是因为英语不好而落在了城市学生的后面。这并不是说他们的资质不好，只是由于起步晚，并没有在这科上受到良好教育所造成的。对于他们，这是不公平的。学校理应调整师资，提高教师的专业水平，力求使农村的孩子能和城里的孩子站在同一条起跑线上。

八月十六日，我的社会实践结束了。面对这些我付出了努力的孩子和给了我莫大帮助的老师们，我觉得十分不舍。看着孩子们的英语水平有了很大的提高，我的心里又满是自豪和骄傲。对于我的工作，老师和学生们都给出了十分肯定的评价。比起我的收获，这十六天的努力也不算什么。这次实践增加了我的阅厉和信心，提高了我的思维能力、解决和认知能力，开阔了我的视野，冶炼了我的情操，从而使我认识了自已，并对生活、对社会有了更深的理解。

**关于暑期“三下乡”心得体会怎么写五**

时光飞逝，眨眼间，我们又迎来了大学人生的第三个暑假，坦白说真的感觉自己还没有脱去“新生”的外衣，又得准备着披上步入社会的“铠甲”，让人措手不及。

暑假伊始我就要投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心里总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

今年暑假也真的放的\'够长，整整两个月的时间，不光你想要做什么工作时间也都绰绰有余的。放假回家后，我把这个消息告诉了爸爸和妈妈，他们非常支持我，希望我尽快找到好工作尽快融入到社会中去，而且还亲自帮我打听，终于，在我们的共同努力下，放假后的第七天就找到了一份令我们都非常满意的工作，那就是在离我家非常近的大型超市里面的药店打工，当时是我妈的同学在那个药店，恰好我也和老板商量了一下，表明了我是为了积累社会经验才来找工作的，不在乎工资的问题的目的，而且我在学校的专业也正是与药有关的，而且还是中药，所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店的位置还是挺醒目的，虽然面积不是很大，但是相当的正规，每位药品销售人员都穿着白绿色的工服，头后面都盘了一个发髻，总是面带微笑的为每一位顾客服务，桌子旁边摆着一个醒目的牌子，上面写着“可刷医保卡”，可以说是“麻雀虽小，五脏俱全”呀。

第一天上班，心中不免会有些许紧张，站在柜台前，看着王阿姨在那里给顾客取药，介绍，最后卖掉是那么的耐心和细心，心想这就是所谓的“冰冻三尺非一日之寒”呀，确实熟能生巧，任何事情都是从不会到会的，需要的只是时间和毅力，这一天才是一个开始，虽然这一天基本上是从站立中度过的，但是我看到了，我学到了，我感受到了，这也算是很大的进步吧！

第二天上班，我起得非常早，吃过早点后就骑车去了药店，我以为我是第一位到的，谁料想王阿姨更早，看她在整理药品，我急忙上前跟他打招呼，接着换上了我的工作服，开始第二天的战斗。今天不知道怎么的药店的人特别多，王阿姨说因为我的到来给他心理上减少了许多的压力，我只是笑着说“哪有”，阿姨那边人特别多，一位老太太看那边人多，就拉着我的手让我帮他拿药，我顿时既欣喜又担心，害怕给人家拿错药，因为要一旦拿错，如果产生什么后果都必须自己负责的，但是老奶奶这么信任我，我不能让他失望呀！于是我就凭着我在学校里学的理论知识加上这两天从王阿姨升上学到的知识，给老奶奶取了药，刚好阿姨那边也不是很忙了，于是他过来帮我仔细看了一下，对我说你取得非常对，在他说这话之前，我的心里非常的没底，说完之后，我才安心地放下心中的石头。那位老奶奶也鼓励我让我好好干，一下子，我觉得帮到了别人心里特别高兴，我微笑着目送老奶奶出去了，心想在学校的三年没有白上，关键时候还是很有用的呢！

这一天我，阿姨为了锻炼我共让我取了五次药，只有一次有一点小问题，其他的都好着呢，他还夸我学得快呢，被人表扬的滋味真好！

第三天上班，和往常一样早早的去上班，阿姨说有顾客来的时候我们只要上前向他推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始,我必须在一边学习和了解各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实，因为我有一位好师傅，他会毫无保留的把他所知道的倾囊相授。

第四天上班，还是在继续熟悉和了解各种药品，看着超市的形形色色的顾客，对于第一天来时的新鲜感和好奇已经基本消失了，但是最起码的热情还是有的，还有脸上永远不变的微笑，因为“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。就这几天，我从中学到了好多有关中药的知识，因为我本身就是学习这个专业的，这里的药材，如麻雀般五脏虽小，应有尽有，即使一些偏僻不常用的药，也会准备一点，避免不能按方配齐，让顾客失望。有的药如附片之类，由于其有剧毒必须用特殊的炮制方法，所以我们一般会特别地反复交代，最值得一提的是：我们药店还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。我觉得一个药店如果真的一直能这样做下去，那还担心会没有上帝的眷顾吗！真的只有亲身经历才能体味出这种坚持的不易。

有时，休息的时候，我也会主动找我的阿姨和其他同事姐姐虚心地向他们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，同时，也赞扬了我许多东西，领导还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你一定要好好学习在这段时间内。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻就要活出样，年轻人不要怕吃苦，年轻人就要挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？一些员工也很热情，纷纷和我交流，使我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

此后的几天，还是和前几天一样照常上班，这样的几天过去后因为家里出了点事于是我就中止了这次的暑期实践活动，虽然很不舍很不愿意但是必须这样做，最后一天的时候，阿姨和好多我的朋友都一一和我告别，虽然只有短短的几天但是彼此心中都非常的不舍，我就这样走了，我告诉他们我还会来看他们每个人的!

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习的感受是很深的,收获也是丰硕的。通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我受益匪浅。

**关于暑期“三下乡”心得体会怎么写六**

xx八月上旬，我利用这段时间在湖北省黄冈市团风县的永安药业进行了为期三天的观察实践实习活动，学到了很多知识。本报告是这次实践实习的心得和体会，并是对我学到的知识的一个总结。

实践目的：通过参观体验化工厂车间的生产过程，与自己学业上的知识相联系，为日后就业了解情况

实践内容：参观环氧乙烷生产的车间，向工程师、技术人员、工人等请教，把自己在校所学的知识同实际生活生产相联系。

一、 黄冈永安药业有限公司简介

黄冈永安药业是一家集科、工、贸为一体的大型医药及化工综合性企业，主要从事医药原料及中间体、食品添加剂、日用化工产品及医疗器械的生产，医药新产、新技术的开发与转让，以及精细化工产品的生产销售等四大产品系列:即环氧乙烷的生产、以牛磺酸钠等产品为主的医药中间体系列、以中药煎药机为主的医疗器械系列、以椰油基羟乙基磺酸钠为主的日用化工表面活性剂系列。其中牛磺酸年产1000吨，质量标准采用jp8、vsp26，产品80%出口到欧美、韩国和东南亚地区。

近几年，黄冈永安药业不断创新、飞速发展，成为团风县重点骨干企业，年年被评为团风县税收贡献大户。为进一步扩大市场销售份额，xx年10月，公司在团风城南工业园区新征土地120亩，计划投资1亿元扩大企业生产规模，分三期建设。目前，第一期项目建设已完成1000t甲基牛磺酸中试生产线厂房，3000t椰油基羟乙基磺酸纳厂房的建设，正加紧订购设备和环保设施，可望今年12月投入运行。到项目全部完工，可创年产值3亿元，年利税xx万元，安置就业岗位300人。

二、报告主体

1.化学原理

环氧乙烷 ，常温时为无色气体，低温时为无色易流动液体。有乙醚气味，有毒，常温时为无色气体，低温时为无色易流动液体。有乙醚气味，有毒。常有两种制法：第一种是乙烯氧化法，第二种是2，氯乙醇脱氯法。该厂采取了第一种方法即氧化法，乙烯和过氧物作用，过氧根使乙烯双键发生亲和加成，从而制得环氧乙烷。由于乙烯，过氧化物，环氧乙烷都是易燃易爆物，出于安全因素的考虑所以没有实际操作车间的设备。

2.生产原料

由于团风接壤武汉，武汉乙烯工程是目前中部地区最大的石化项目，并且在武汉生产过氧化物的厂家林立，所以生产原料来源比较充足。

3.生产过程

将粉末状的过氧化物放入反应釜的各个部位，往反应釜通入大量的乙烯气体，反应温度控制在低温，一般在-10到20℃。一是可以使环氧乙烷液化有利于收集，二是根据勒夏特列原理生成液相有利于产量，三是避免温度高副反应多，四是避免温度过高爆炸。

4.环氧乙烷的装载

环氧乙烷是一种易燃易爆、易发生聚合反应的化学物质，在空气中1个大气压条件下爆炸极限为3%～100%容积百分浓度，因此对环氧乙烷的储存和运输要求非常严格，一般采用氮气密封。使用专门的环氧乙烷汽车罐车运输。

三．总结

在这个假期，我到车间的实习实践，使我增长了知识和见闻，也让我增长了很多实践知识，很有收获，也很有感触。在几天的活动中，我至少强化了一个观点——发展经济要有长远的目光，要有知识，也要有技术。这次的实习，我也增强了一个信念——要努力学习知识和技能，为将来发展中国经济贡献自己的力量。

在此，我也要感谢黄冈永安药业有限公司的技术人员对我的支持和关爱，他们教给了我许多知识和课本以外的东西，没有他们的帮助，就没有我的暑期实践活动，没有他们的讲解，我也不会学到那么多的东西，有那么多的收获了。非常感谢他们！

二○○九年八月十二日

**关于暑期“三下乡”心得体会怎么写七**

为期两个月的暑期实习结束了，通过这次实习，我们学到了很多东西，增长了工作经验。现将本段时间的市场部实习总结报告如下：

态度决定一切

米卢说过，态度决定一切。是的，在实习期间，虽然说时间很短不能看出整个企业的职员的工作态度是怎么样的，但是在接触的前辈身上还是能捕捉到那种工作态度的影子。这里的态度是说面对事情的态度、对企业纪律及规章制度的态度还有一些工作心态。一个集体当然会有“黑马”和“白马”，我们要向所谓的“白马”学习，即是要去发现并学习我们前辈踏实上进认真的工作态度，工作态度的不同决定着你的工作绩效的好坏，影响整个企业。在实习的时候，我们南明分公司的职员大都各尽其职，努力将自己的事情作好，纪律团体意识要强。当然，并不是说要一板一眼的认真就是最好的工作态度，我觉得态度是要虔诚，也要灵活，特别是在客户部门市场部门之类的。我们作为实习生，可能工作压力没有他们企业内部的职员要大，我们观察企业的视觉是不同与他们的，但是我们在处理事情，面对工作时候的态度应该也是要将自己看成是这个大家族的一员，努力让自己的工作绩效提高，而不是很虚的完成任务就好。其实你工作态度的好坏是会被管理者肯定或否定的，这也是评价你工作的标准之一。在那里，我体会到态度认真与不认真所得到的待遇差别，其实，在企业里的最关键态度应该要认真踏实，想来这种态度是适合我们生活、工作、学习任何一个领域，所以在面对任何事情任何工作的时候要有一个稳健的心态和端正的态度，这样才会被认可，自己才会进步。

方法效率

我们还是学生，对于企业来说，可能是没有任何工作经验的生手。所以在实习当中的心得体会是办事绝对要找对路子，顺应事情发展的途径。其实这个想法大家都明白，但真正的实行到工作实践当中去的时候或者说面对具体问题的时候会比较迷茫，因为之前是没有接触过的。我们实习的任务主要是整理数据，统计资料，规整文件等等。这些事情虽然看似琐碎但还是要有方法可循才能把事情做好。譬如我们在整理高校营销队员的资料或是开经营分析会时得充分利用小组团体的合作精神才能高效的完成实习任务。而且要懂得虚心向前辈请教，人才可以不断进步。在实习过程中，由于方法不对，可能事倍功半，而企业关注的是最后的绩效成果。或许每个企业的处事风格和办事方法是不一样的，有各自的规则，只有快速适应游戏规则的人才能被快速接受，才会创造更优的绩效。 为人处事

可能因为实习时间较短，对于公司企业里人际的感受不是特别强烈，但还是会学到一些东西。人是要坦诚相待，和睦相处。我们中国以和为贵，讲求礼尚往来，中国移动作为国企自然拥有这个传统的企业文化特色。其实为人处事也是一门艺术，它的能动性很大，而且也反映一个人的素质或能力。它不仅仅是涉及公

司内部的气氛，而且也体现在对待客户上。我们是在重要客户部门实习，期间有跟着前辈去走访各个营业厅，前辈也传授了一些与客户和工作人员沟通的经验，也亲身在旁边体验过，知道关键应该要抓住客户的需求，要满足需求创造需求，而这一切又是建立在诚心诚信的基础之上的。

实习不仅仅是带给我们以上收获，还包括其他很专业的东西也慢慢有所了解，明白了各项业务的办理流程和怎样办好营业厅的相关规则，能更深刻的体会整个南明区分公司依托并发挥中国移动全网的实力与优势所在，明白他们的目标，即要建设高起点、高标准、高质量的新一代宽带商务智能网络，提供端到端全光智能网络的连接，满足政府、企业等客户的宽带化、可管理、可扩展，可增值的电信产品需求。

市场营销专业在近几年是很热门的专业，这对于我们来说是很幸运的，但也向我们提出了更高的要求与挑战。这次的实习告诉我们什么叫做真正的市场营销，怎样才能做好市场营销，我们必须不断朝着这个方向努力，装备好自己，做一名成功的市场营销人员！

07805班 杨杨

20xx.9.1

**关于暑期“三下乡”心得体会怎么写八**

随着社会的快速发展，对人才的要求也越来越高了，对大学生的要求也越来对越严格了，为了适应社会的需求，我们应该努力不断的提高自己的整体素质！在学好理论知识的同时加强锻炼自己的实践能力，以便更早更深的了解适应社会，做一个全方位发展的大学生。

\*\*大学商贸系20xx年暑期社会实践报告------实践才真知

[关键词]：实践，热爱，创业，基础，学习

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限可发展机遇的暑假，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯！

虽然只有短短的一个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——市场营销学，使我们对我们专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊！

**关于暑期“三下乡”心得体会怎么写九**

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

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社会实践工作。打工实践实践虽然很短，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。

这次的认识时间是一个开始，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。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！