# 寒假心得体会总结(汇总16篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-01-22

*心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。寒假心得体会总结篇一这个寒假，对于我来说，是意义非凡的。这是我上大学以来的第一个寒假，理...*

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**寒假心得体会总结篇一**

这个寒假，对于我来说，是意义非凡的。这是我上大学以来的第一个寒假，理所当然要回家和父母亲人过年。不过班里的好多同学都跟着学校里的带队老师去了外地打工。于是我想：回到家跟父母商量商量，准备出来找一份工作。妈妈听了我这个想法以后就对我说：“反正在哪儿干都是干。那还不如在咱的物流里干呢!”我一想，觉得也是，就答应了。

一开始我以为物流就是把a地的东西、货物运到b地去，谁知道到了单位才知道复杂着呢。早上要先通知货主货已到位，请过来取。然后趁着货主赶过来的时间里，要把每一票货的总钱数算清楚，有的有代收货款，有的没有代收货款，只有运费，所以一定要看清楚了。妈妈还特地交待我多算几遍，别算错了。我信誓旦旦的说：“妈你放心吧，我又不是小学生了，加法也会算错。”算到一票的时候两次算的不一样，我还想：不会真的算错了吧?让我赶紧又算了两遍，唉，还真的算错了，幸好又改过来了，才没有继续错下去。

货主到了以后，就要帮着货主找到他要取的货。有一次为了找货，把货全都翻了一遍才找到。每一票货都有票号，每一票的票号都不一样，一票货多可几件到几十件不等，所以一定要把件数找够。每送走一位货主，我心里就会涌出一股满足感。就这样一直干到年底老爸才接到放假通知，一放假我们一家人就想“一睡不起”，因为实在太累了，每天都是起早贪黑的。

通过假期的社会实践经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验，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。还有一点就是父母天天干这实在是太辛苦了，一年到头一个假期都没有。我们现在的生活、学习条件实在是来之不易，我一定要好好学习，让老爸老妈以后过上更好的生活!

为了更深入的了解劳动生产的具体劳作方式，体会农村人民劳作的辛苦与困难，从而激励我们现在的大学生为自己的梦想而努力奋斗，对得起父母为自己付出的一切。

实践的场所是在一个以种植西瓜为主要生活收入的农村，要求减少对一些用品的破坏，提高工作效率，保证工作质量。

农业劳动并没有那么简单，需要我们一点一点的努力，才能把他做好。每天就这样的劳作，无论怎么劳累，里面的活一直都在，直到丰收。自己深深的了解到了劳作的方式，体会到了农民的辛苦与不易。明白了这么多年父母就这样一直为了我有个好的未来而辛苦劳作着。

通过此次实践，我真心的感到做农活真的太不容易了，做农活并不是我们所想象的埋头苦干，在这其中需要我们有一份耐心，有一份恒心，还要细心，更要吃苦耐劳。我们大多数都应该是农村的孩子，想一想父母辛辛苦苦的挣钱来供我们上学，拍拍自己的胸口想一想自己现在所做的一切对的起他们吗?有时且恰逢假期回家一趟，父母问寒问暖，生怕我们受什么委屈，这么长时间不回家一趟，我们又何曾问候过父母，替他们做做家务?难道还想让他们劳作后为我们忙来忙去吗?自己的良心何在，自己忍心这样做吗?既然如此我们就要做好我们自己的本职工作，自己好好努力，为自己创造一个好的未来。

虽然只是干些农活，但也是需要领导者为我们指挥工作，只有有秩序、有条理的工作才会有效率、有质量。我们可以领会到领导者的风范，作为一个领导者，怎样去指导工作，怎样让下属心服。对于每个人都会有自己的优缺点，根据他们的优缺点对他们做合理的分工。在生活，学习及以后的工作中，自己做事一定要灵活，只有用简单的方法把事情解决，才能提高办事的效率。要理智的去解决问题，更要学会独立，在以后的道路上没有人会一直伴随着自己，帮自己去解决自己不能解决的事，自己要明白，靠人不如靠自己，自己能做的事情自己一定要做，不要总对别人形成一种依赖，只有在困难中我们才会成长的更快，学会锻炼自己。

实践过后，真真正正的认识到了实践的重要性。通过实践可以学到平时学不到的知识。在实践中可以发想问题，解决问题，可以做到学有所用，清楚地了解到自己哪些方面存在不足，并及时去弥补。我们也可以接触到不同的人与事，并可以学习如何去相处去处理，使自己更好的去接触社会。实践使我感触最深的是我深深的体会到了父母的辛苦，父母挣钱的不容易，这使我清楚地明白自己在今后的日子里该如何去做，如何去努力才能对的起自己的父母。自己要运用在这次实践中所学到的知识，弥补自己在实践中存在的不足，使自己变得更优秀。

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

。

**寒假心得体会总结篇二**

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着有经验者优先，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，开始了我这个假期的社会实践。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

一开始，对自己手工艺期望很高，经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面。一方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，社会实践不只是要有工作、能供饭吃，我们的目的是在于锻炼自己。

于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我结结实实的，并且身强体壮，就让我来做传菜员。每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点,但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来.在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到，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，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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做人，以提高自已的能力!

做了几天之后，刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，多少也有点社会能力，当传菜员学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我告诉我自己一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做起来很轻松。

在长达一个月的实习中,我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止:。

1.首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境，笑对每一位顾客。

2.我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。

3.注意我的形象，服装、言行，举止大方、文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。

4.在上班之前制定好今日的。

工作计划。

并熟练酒楼里的各项规章和章程保证上班的工作效率。

5.按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

6.上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

7.处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事，及时汇报。

8.保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说我一定能行那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，努力就有希望不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，踮起脚尖就更靠近阳光在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了!要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人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，更事半功倍。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

经过这一次的寒假打工，社会实践，我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，在实践中我也找到了自身的价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。

我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值，我我们来到大学的目的就是学到先进的科学文化知识更好的服务社会，所以我们更应该尽早地了解社会的需求来提升自我各方面的文化知识和素质，当我们走向社会时更准确地找到自己的位置为社会服务。

我们只要了解了社会的需求和自己所长，就会很快找到自己社会中的位置，现代大学生缺少社会知识和信息，在学校时从不关注社会中的情况，甚至连新闻都懒得看，更不用说社会锻炼，所以当他们迈出校门的那一刻就迷失了方向，拿着自己的。

简历。

不知何去何从，只知道自己学的是什么专业，却不知道自己能干什么，以至于很多大学生毕业后都找不到工作。

因为大学生缺少社会锻炼，空一肚子墨水却不知如何用，很多用人单位不愿招聘应届毕业生，都愿吸取有工作经验者，因此大学生的就业率也越来越低!有的学生辛辛苦苦学了数十年的专业当走进社会时却找不到任何与所学专业有关的工作，这是多么可悲的事情，这就是不了解社会的需求所造成的。所以我们要发起倡议，为了我们今后更好更快地投入到社会当中去，为了我们早日实现我们的人生价值，为了能够更顺利的工作用自己的所长服务于社会，让我们积极投入到社会实践中去吧!

社会丰富多彩而又充满挑战，作为大学生，我们马上就要踏入社会，接受机遇和挑战。

寒假期间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，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。在大二这个寒假中，计网1231的同学们积极投身于社会实践活动，度过了一个祥和、文明、充实而有意义的寒假。

我们通过精心组织，认真发动以及同学的自发组织，保证了大多数学生投入到活动中去，使活动搞得扎扎实实、丰富多彩。寒假中同学们自发组成了社会新农村建设寒假调查实践小组。他们从各自的家乡搜集到了很多新农村建设的第一手资料，归纳分析总结后，发现了湖南省进行新农村建设中的各个地方的长处和短处。由此对各个地方的新农村建设提出了新颖的意见和建议。受到了各地村委的表扬和支持。

有的同学还成为了家乡社区寒假志愿者，每天帮助社区办公室整理文件，对社区发生的问题出谋划策。在社区选举期间整理选票。同时还完成了对社区的各个地方进行拍摄来做为社区资料的任务。相信通过这些实践活动，同学会对为人民服务这句话有更深刻的理解。当然，更多的同学选择的社会实践的方式是寒假打工。张雄峰同学在肯德基打工，做了一名服务员。这是我第一次自己去打工赚钱，对我来说意义非凡。

寒假一个月见识到了很多不同的人，也交到了一些有意思的朋友。做收银员不仅锻炼了我的反应能力和与社会上的人相处的能力，也提高了我对于时尚的品味。雷慧同学在家乡广场的咖啡厅做兼职服务生。她每天都会碰到很多外国人，对外语水平的提高很有帮助。

做服务生也让她变得更加有服务和方便他人的心态来面对这个社会，并且懂得在社会上赚任何钱都不是容易的事儿。她说道：虽然来我们店的都是高档的消费者，可是我们每天都会碰到形形色色的客人，有的礼貌非常，有的却也粗鲁无比。这也让我更加深刻体会到了社会的复杂性。而当服务员的辛苦也让我意识到在社会上赚任何钱都不是那么容易的。这会促使我更加努力学习，充实自己。

社会实践是一笔财富，社会是一所能锻炼人的综合性大学。同学们通过社会实践，更好的了解社会、服务社会，发现自身不足；社会为大学生的进一步学习提供了无数鲜活的案例，又为大学生上了最生动的一课，社会以及社会中的各个机构组织在行使自己的专业职能的同时也行使了教育职能。

这是教育实践通过大学生社会实践的方式对社会索取的表现。当然社会给予教育的支持绝对不仅仅是提供。

教案。

这么简单，还有很多种表现。但是无论如何，教育活动最终是服务于社会的，高校通过学生社会实践的重要方式与社会产生了互动。因此我们感谢社会给予我们大学生社会实践的机会。这为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。

这个寒假，我参加了xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；大学生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。

组内交流活动中，我们三黄组组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~！玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，x月x号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。

我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活！

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。

最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动——第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了？因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。

虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊！也真正明白了一粒一滴汗，粒粒皆辛苦的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊！

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

。

**寒假心得体会总结篇三**

二是为了自己的自行车梦想，想通过自己的努力来完成。所以通过亲戚的关系获得了一个在家得福超市进行社会实践的机会。

一个半月的社会实践经历让我经历了很多，看到了很多的不同的人和事，也学会了很多的人生道理。

一、遇人礼让三分，退一步海阔天空。

超市作为服务业的行业，最不可避免的就是与顾客的接触。正所谓林子大了，什么鸟都有。超市每天大量的人流量也确实让我接触到了许多不同的人。让我感受到了人与人之间的差别之大。

在超市社会实践的这段时间，我发现对待不同的人有着不同的方法。每个人都有着他们自己独特的性格特点，你不能一视同仁的对待他们，而应该及时的抓住他们的性格特点，针对他们独自的性格特点来与这些人交流。

因为我的主要工作是在收银线，所以每天见到的人也是最多的。见的人多了，难免会碰到一些蛮不讲理的人。他们会有各种理由来刁难你，让你不知如何应付，甚至不给你任何开口说话的机会。对待这种人，最好的办法就是保持沉默，甚至不理睬他。因为这种人他就是要耍无赖然后把你惹急，这样他就有理由去投诉你，然后获得好处后还不断挖苦你。

人与人之间的相处也是一样，每个人的一生都要接触不同的人，有自己喜欢，脾气相投的，也有自已一眼看到既感觉很讨厌的。我们一般不能够选择自己接触的人，所以我们只能够想着如何才能够更好的与人相处。毕竟地球不是围绕着我们旋转，我们只能够让自己更加的融入这个社会。也许，当碰到一些自己非常讨厌的人或事时，我们会有生气愤怒的冲动，但是我们必须想好自己所作所为的后果。如果只是一味的跟随自己的冲动走，那并不能表现出我们有多么的勇敢，反而反应出了鲁莽。

在服务类行业中难免会与人发生矛盾，这个时候就要求我们能够控制住自己，多想想如果发生冲突后的后果。人与人之间如果都能够退一步，不为一些小事斤斤计较，那么人与人之间就会更加和谐，我们也会感觉这个世界海阔天空。

二、做事争先恐后，要想到吃亏是福。

在我寒假社会实践的期间，总是会发现许多其他的寒假工会以各种各样的借口来逃避自己的工作。也许对于他们自己来说，这是一种聪敏的行为，因为他们能够比别人工作更少而拿到同样的工资，而我认为这完全是一种本末倒置的行为。首先，我们参加寒假社会实践最主要的目的就是锻炼自己，培养自己对人对事的能力，而他们主动放弃机会只想着自己如何舒服，完全违背了参加实践的初衷。其次，也许你认为你偷偷休息了，隐藏的很好，但是天下没有不透风的墙，其实你的所作所为全部被别人收入眼底。这样你在被人眼中自然要降了好多等级，也很大程度的影响了别人以后对待你的态度。

其实有很多时候，特别在中国这个性质的社会，人的主观意识在社会中起着很大的作用。别人对你有好的印象，别人就会给予你更多。相反的，如果别人对你只有坏的印象，那么你也会因此失去很多。也许是现在的家庭，很多父母一味的娇惯孩子，不让他们做哪些脏活累活，导致了现在的年轻人在干活是总是想着讨巧，希望自己做的少却得到的多。其实现实中哪有那么便宜的事，也许你认为你赚到了，但其实你已经在无形中失去了很多，并且你会在将来为你的行为感到深深的后悔。就像我在家得福社会实践的期间，有几个同样班次的寒假工会找各种理由来逃脱自己的工作，自己还沾沾自喜，然后我和许多老员工的聊天中就会提到，发现这些老员工也是非常的看不下去，对他们的印象非常差，只是感觉他们只是寒假工，没有必要过于为难他们才没有和他们计较。虽然嘴上不说，但其实在内心里已经会非常的讨厌，并且在平时的交往中也会特殊对待。

有的时候，我们不能仅仅盯着眼前的一点利益，因为我们也许会因此失去更多。长期的人情投资是很重要的。有的时候我们也许感觉会吃亏了，但是我们应该记住，吃亏是福。也许我们现在吃亏，看起来像是失去了眼前的利益，但是这却会给别人留下一些好印象，让别人觉得你是可以交付的人，也会让你有机会能够获得更大的利益。

三、

自己充满自信，要相信自己能行。

第一次的社会实践，见到的都是新鲜的事物，接触的都是不熟悉的工作。每个人对未知事物都有多多少少的胆怯，但是胆怯并不意味着放弃，这需要我们有更大的信心去面对。当你真正的开始接触这些工作的时候，你会发现原来这些工作可以这么简单。

战争中，士兵们的士气往往会决定整个战事的走向，同样的，对于一个人来说，是否有自信也能够决定他做事情成功与否。足够的自信会给你带来很大的助力，因为你想着你会成功，那么你将无所畏惧，全心全意的向着目标前进，这样就会心无杂念，往往这种状态会让人事半功倍。因此自信是一个人成功不可或缺的条件。

或许有的时候我们会感觉自己一无是处，完全找不到能够让自己自信的地方。其实不然，李白就有这样的诗句“天生我才必有用”，每个人都有自己擅长的地方，都有自己的独到之处，只是你还没有发现而已。因此我们需要经常的进行自我的思考，思考自己的不足与长处，思考自己到底适合做什么。碰到事情要自己尝试着去做，因为有时候一件小事的成功都能给你带来很大的自信。

自信是成功的动力，我们需要从各种地方寻找自己的自信，相信自己能够做到，然后这份信念会帮助你克服万难，然后通向成功。记得前不久刚看过的一段视频，一个橄榄球教练每天会让他的队员背着另一个队员双膝不能触底的爬行十米。又一次，他们第二天要面对一个非常强大的对手，当教练问他们有没有信心时，他们在犹豫，仅仅将胜利寄托在对手的失误上。然后教练就叫出其中一名队员让他爬行五十米，并让他带上了眼罩。起初这还是个可以完成的任务，但是队员带上了眼罩，并不知道爬了多远。在爬行过程中，队员一次又一次喊道：“我不行了，我没力气了。”但是教练却只是说：“继续爬，继续爬，你能行的，让我看看你的力量，你能行的。”队员只能继续往前爬，并没有放弃。直到最后，教练让队员停下并摘下眼罩时，队员自己惊呆了，因为他不止爬行了五十米，而是爬过了整整一块橄榄球场，那足有一百多米。也许我们之前并不认为自己能够做到，但是我们却忽略了自己自身的潜力，不相信自己的潜力。而这位教练的作为则极大的激发了队员的自信，相信在接下来的比赛他们能赢。

四、工作合理安排，要充分利用资源。

在家得福社会实践过程中，我发现一个很有趣的现象：一般人少的时候，家得福员工基本上都在自己的岗位上无所事事，但是人多的时候却开始挨个换着吃饭，导致人多的时候员工反而并不多，以至于出现工作积压，都忙不开。

我感觉这就是在工作上没有进行合理的安排，导致了资源的紧张与浪费。合理的安排，在工作中起着很大的作用。同样一件工作，如果你合理的安排了如何去做，那么往往会起到事半功倍的好效果，但是如果你不去安排，就是埋头苦干，那么也会取得事倍功半的坏效果，甚至有不能按时完成工作的反效果。

俗语说的好，凡事预则立，不预则废，这句话蕴含这深刻的哲理。对于安排工作，计划就很重要。任何工作都应该有计划，以明确目的，避免盲目的工作，使得工作能够循序渐进，有条不紊的进行。同样的，在生活中也是如此，合理的制定计划可以使我们的工作有秩序、有节奏、有品位。在现在这个社会，经济的告诉发展带来了社会整体的告诉运作，也带给我们高节奏的生活。在这样的一个社会，也许你停顿一点点，你就会被别人拉下好远，这个时候如何适应这快节奏的社会，制定合理的计划就显的尤为重要。在一个家庭中，如果有着很强的计划性，那么家庭就会呗收拾的干干净净，妥妥当当，忙而不乱，秩序井然。如果没有计划，家庭就会显的一团糟，没有秩序可言。在日常的经济上制定计划就不会出现想用钱时没钱，能够将资金用到该用的地方，不会为金钱而感到拘束。

所以，在生活节奏日益加快的今天，计划具有非常重要的现实意义。如果说失败是成功之母，那么计划就是成功的前提，凡事预则立，不预则废，我们在做任何事情之前一定要制定一个合理的计划，同时要积极努力的去行动。只有这样才能让我们的工作井然有序的完成下去。

五、

总结。

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了家得福，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。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的诸多方面，让我以后接触社会不至于惊慌失措，不知该怎么做，我会好好的消化这次的实践所得，并将之用于学习生活中。

#经过两年多的学习积累，终于在\_年，开始了人生的一个新的历程实习。作为文秘专业的学生，我选择了与专业较为接近的的酒店前台接待作为我的实习岗位。

刚到酒店的时候，挺兴奋的，毕竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛苦，但是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接，taxi外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门――前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中心进行工作。

客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自己说要订三张去北京的机票，并且客人自己签名确认的，但当我们前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自己订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这件事错不在我们，因为有他自己的签名确认单，但是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很气愤，但是，常言道：顾客就是上帝，客人永远是对的这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

显而易见，前台的工作量是很大的，而且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不允许疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作每天都是千篇一律、周而复始的，但是，由于接待的客人大多都是从全国各地前来观光旅游的，因而，可以感受不同的地域有着不同的文化气息，当然，来临安的多是国内游客，所以异国气息甚少。

当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

实习现在已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继续在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了一定的基础。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多。

时间过得真快，寒假就快束了，怪不得人家说人生如梦。这一个寒假，我还是宝刀依旧，干起了老本行——家教。辅导对象，当然是那两个淘气包了——我的小弟们。

说干就干，其实早在放假之前，我就已经打好计划了。我把辅导重点放在他们的寒假作业上。所以，我的工作就是帮他们顺利完成老师交代的寒假作业。

回到家的前两天，我顾不上好好休息，把家里从里到外地打扫整理了一遍，紧接着就开始我的辅导生涯了。

我把他们的寒假作业本看了一遍，心理大概先有个底。我发现，他们现在的寒假作业与我当时的寒假作业没多大的变化。自己以前做过的作业，现在只是要帮他们再稍微辅导一下而已，这让我对自己更有信心了，加油！

我把两个人安排在一起做作业，这样就可以节约点时间，而且气氛不会太闷。当然着并不是一件容易的事。玩，是小孩子的天性。这种天性是不会随意旧能被抑制的。于是，我只好拿出“师严”，再用老爸老妈的旨意来压他们。威逼利诱之下，他们也只好乖乖就范了。

把两个不同的字或词联系起来，这样就不容易忘记了。同时，还能够引发他们通过自我思考来获得正确的答案，一举两得。

在教他们做数学的时候，我采用“先总后分”方法。我先帮他们分析解题思路，逐点突破。然后我再让他们自己想一遍以及作出答案。当遇到类似的提是，我会让他们重温之前浆果的习题，理清思路，慢慢做。这种情况在做应用题，特别是解方程是经常碰到。不，我这也算是给自己作复习。因为，刚碰到题时，觉得很面熟，但有时竟也要想很久。有些甚至要向同许业求救，感觉自己挺失败的，都怪自己当初没有好好地听课。以后啊，我可不敢再马虎行事了。

辅导英语的时候就好办多了，毕竟这是自己的专业。而且，他们两个英语都学得不错。但我发现，年纪较小的那一个基本功打得还不够牢。我着重纠正他们的一些发音，并教他们一些背诵的技巧。我让他们对于需要背诵的短文要多读，所谓熟能生巧嘛！接着在短文意思弄清了的基础上，在一句句翻译过来，用中文背英文，毕竟中文我们更熟悉。

寒假即将结束，我的家教任务也就到此为止了。这次家教活动中，我也学到了不少。最大的收获就是耐性。未来要走的路还很长，要想实现理想，那就让我们继续奋斗吧！加油！

吾尝终日不食，终夜不寝，以思，无益，不如学也。”这是论语中的一句话，说的是一个人整夜不食不寝去思考钻研一个问题，没有什么好处，不如亲自去学习研究。实践的过程是每个人都要经历的必经之路，在这个路上，你不在是个孩子，在锻炼，在成长，跌跌撞撞，且歌且行。青春的光阴留给我们更多的是奋进的号角与激昂的乐谱，也许每天拖着疲惫不堪的身子回来，也许每天都要为了完成当天的任务而焦头烂额，也许每天都要为了明日的采访做着准备，但我们是快乐的。不再是不为浮云遮眼之势，更在一览众山之躯。

百事举矣，则富强不足谋也。”每个人在“sunshine”这样阳光的队名中贡献着自己，以追求对大学生村官的深入调查为目的，大胆的去想，去做，在这个团队中关心着对方，真正做到了团结，奋进。有激动，有感动，有触动。

不论第一天大家为了提高团队工作效率方案的讨论争论不休，不论每天在外采访村民的队员被烈阳晒伤，汗珠滴落早已浸湿全身的队服，更不论每晚写报告，写日志，总结全天，为明日准备到深夜。每天的采访，吃饭，采访，总结，休息，成为了我们的主线，每天奔波于乡村城镇的各个小巷街头，我们询问着，调查着，目的只是完成实践，让自己明白更多属于我们，属于我们这个时代的真谛。只因为我们知道，孵化梦想，需要汗水与坚强的臂膀，我们付出，我们收获，我们快乐。

在对大学生村官的调查实践中，我们感受到了村里的建设，这里有孩子，农民，村干部，每每从他们的质朴中，我们在感受，感受着这份简单，经过我们的采访，知道了村里创业的艰辛，孩子受教育的困难，在同情的同时，我们更多了一份宽慰，因为，我们的村在不断的改善为更好的生活而努力。或许，我们的实践不能反应村里的每个角落，但是我们每个人都希望，我们的实践能够受到更多人的关注，更多人注意到在大城市的周围，还是有着一些需要帮助，建设的村镇，我们的实践活动受到中国高邮网，郭集网，高邮信息报，扬州日报晚报的关注。为自己为一名南大学子感到自豪。

实践活动结束了，每个人在思考着这几天发生在我们身上全部，少了那些青春的张狂，多了些青春的踏实，少了那些青春的迷茫，多了些青春的奋斗，sunshine这个词，不再是一个队名，更多的是一种精神，当远离喧嚣，来到村镇的时候，才真正明白，什么是奋斗，什么是团结，什么是一个团队。这样的实践，这样的我们，这样的，快乐。

今年寒假，我——公司应聘上了服务员这一职业，并进行了为期一个月的实践工作。作为一名大学生，第一次参加工作，进行社会实践，与社会零距离接触，虽然时间短暂，但感触颇多。在这一个月中，我增长了见识，让自己的性情得到了磨练，增强了韧性，没有卑微的工作，只有卑微的心态。

寒假工作兼职了27天，回望过去，时间过得真快，自己竟然能熬过来，就这样一个月了，可过程却异常艰难，特别是最后几天，简直度日如年。其实任何事，过程中的感觉都是漫长的，时间仿佛停滞不前，每天都盼着那个点下班，天天面对同样的事，无聊，辛苦，可事后回望，也不过如此。任何人都是从平凡的岗位做起，重复是在所难免的事，哪个工作又不重复呢，要用心，有所获，贵在坚持。原来，只要我们坚持下来，一切艰难困苦不过尔尔，没有什么大不了，坚持就是胜利，挺过来，任何事都显得那么渺小，甚至苍白，不值一提。

刚开始，那是与世隔绝的日子，从早忙到晚，几乎没有多余的时间去关注外面的世界。没有报纸，没有新闻，天天背菜谱，背价格，站岗，迎客。后来，我认识到，我们获取信息的渠道有很多，不仅仅限于报纸，电视。每个人，或者说每个顾客都是活生生的新闻直播，从他们的穿着，你可以了解最新的时尚潮流，从他们的言谈，你可以了解最新的新闻资讯。世界上没有封闭的新闻，只有封闭的嘴巴，只要你会交流，会沟通，没有什么事你会不知道。

在做这个工作时，因为以前从未接触过，什么都不懂，一问三不知，眼看着别人忙前忙后，自己只能傻傻的站在旁边干看着，帮不上忙，最怕的是帮倒忙，别人烦，自己也烦，恨这样的自己。所谓师父领进门，修行靠个人，这话一点不假，师父没有义务为你的错误负责，也没有义务对你倾囊相授，他有他的脾气，修为在个人，很多时候需要我们自己慢慢探索。

任何一个人进入任何一家公司，都是从新员工起步，一个公司的工作流程并不是从一开始就能掌握跟了解，必须多向别人学习，三人行，必有我师，善于观察，看别人怎么做，而不是等别人来告诉你怎么做，不要依靠任何人，相信自己，最最重要的是相信自己能搞定。勤动手，勤动口，不断琢磨，不断学习和不断积累，吃得苦中苦，方为人上人，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，相信自己，依靠自己。

在这个小小的餐饮店，你会发现，人没有三六九等，但顾客的素质却参差不齐，说话要注意措辞，素质是自己的，借不到，别人也强加不了。在交往中，如果我们不能去改变什么，我们就要采用各种方法去适应。要知道，他们的出现和存在是为了让你了解，原来世界上有这种人，而幸好，你不是这种人。

许多人说娱乐圈是个大染缸，各形各色的人都有，其实餐饮业又何尝不是呢，或者可以说，又有哪个行业不是呢，无论是什么地方，什么样的人都会有，大家为了工作，为了生活，为了不同的目的走到一起，每个人都有自己的思想，个性，脾气，要想与他们搞好关系，需要许多技巧，为人处世之道在于隐忍，少说话，多做事，管好自己，尽量不做有损他人利益的事。我信奉人之初，性本善，也不否认人都是自私，关键在于如何把握一个度。不可忽视，小觑身边的任何一个人，无论是什么时候，任何情况，都要真诚对人，热诚待人，不要求别人有所回报，只要求自己问心无愧，只要自己是真诚的，我们的心就会是殷实的。

这一个月的社会实践生活让整日呆在象牙塔的我，尝到了社会的现实，生活的不易，或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

每一次磨练都能加快我们的成长，每一次挑战都是我们超越自我的大好时机。这是我在这次社会实践中最深刻的感悟。我们的社会实践结束了，虽然这些日子很忙，但我却从中锻炼了自己，学到了很多课堂上学不到的东西。

踏入大学之前，就听说了大学生要做社会实践的事，刚开始还不知道是怎么回事，抱着试一试的心理，我参加了今年暑期社会实践，活动期间，我们全体成员一同走进了农村，深入到人民群众中去，了解当地农民的生活，聚焦他们的梦想。

“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，使我开阔了视野，增长了才干，也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。我是一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我们学生平时大多数时候只重视理论学习而忽视实践环节，结果走上了工作岗位后又缺乏实践能力。通过实践不仅使我所学的专业理论知识得到巩固和提高，即紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平;还让我励志成才的信念更加坚定，动力更加充足。感谢这次暑期实践活动，让我在这过程中成长了不少，懂得了不少。这次社会实践活动不仅提高了我的团队意识，培养了我的合作精神，更让我学会了如何与人交流。在走访中与农民亲切的交谈，让我对农村的情况有了更深的了解;同政府人员的交流，让我学会了许多交际礼仪。

经历此次社会实践，我深深地感到社会实践的重要性。希望以后能够经常参加实践，这种社会实践活动是在大学中的社团生活所无法比拟的，只有在真正的社会实践活动中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自己得到锻炼，才能使自己所学的理论知识得以运用到实践，才能使自己成为真正有用于实际，真正有用于社会，实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层,同基层领导谈心交流，思想碰撞出新的火花。从中能让我们汲取丰富的营养，学到很多书本上学不到的东西，理解“从群众中来，到群众中去”的真正涵义。也能使我们认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

社会实践是我的第二课堂，教会了我许多的道理，加快了我的成长成材!

经历了二十一天的实践活动，我感慨颇多，见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，它带给了我意想不到的效果，社会实践活动给还生活在象牙塔中的大学生们提供了广泛接触社会和了解社会的机会。

“千里之行，始于足下”，这段时间对我来说是充实的。从最初的组织集体为中学老师办理网上银行，到个人熟练地为客户办理网上银行手机银行，再到大堂经理的体验活动。无疑是我人生的一段重要经历，也是一个重要步骤。如果没有参加这次的实践活动，或许这个点应该在家睡懒觉，吃零食，看电视，颓废地过着每一天。而现在，我不仅仅是学会了如何办理网上银行，如何根据客户的需要来填写哪种单据，如何对待客户所问到的问题，更深层次，我学会了虚心求教，与人交往沟通的做人处世的基本原则。现在的大学生确实有了较强的领悟能力，操作几遍就可以熟练运用，可缺乏的却是细心和耐心，虽然跟我一起工作的小伙伴耐心十足，但是这种现象还是存在的。我在体验大堂经理的过程中，来银行办理业务的不光是青中年人，还有没有人陪同的老年人。不会写字，耳朵听不清，这个时候老人需要的帮助就不只是帮他签字，大点声音让他足够听清，而是让他能感受岚山农商行是个温暖的大家庭。

这一次的实践也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。像为中学老师办理网上银行，三个小伙伴，一个管理填服务申请表和复印身份证件，两个人管理网上银行和手机银行的开通;像大堂经理的体验活动，三个小伙伴，一个管理叫号和客户签字，一个管理网银办理，一个管理填单据。不会的相互询问和学习。团结合作，配合默契，是我对活动结果的评价。对于自己这样一个快要步入社会的人来说，需要学习的东西很多，实践就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”。实践就是接触社会，了解社会，服务社会，亲身实践，而不是闭门造车。毋庸置疑，这一次的岚山农村商业银行的大学生实践活动之行定会让我得到更多。

我在酷寒中迎来了作为大学生的第二个寒假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，我毅然踏上了社会实践的道路。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，大学生思想汇报范文，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了乐清市岭底乡，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。

理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，会计职业生涯规划书，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，大学生入党转正书，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在寒假即将来临之际，我们接到了在寒假完成大学生实践报告这个任务。因为大学的寒假是比较长的，而我在之前就曾经决定要利用寒假去打工了。现在这样不仅实现了我的假期打工愿望，还能完成了学校布置给我们的实践报告。

我当家教有很多的原因，首先是我从小就梦想成为一个老师，我感觉我可以将我所知道的知识传授给孩子们是一件很幸福的事情，有自豪，更有感恩。但是我想上广商这间大学里面没有师范专业，但是我还是报了教师资格证，以便更好的完成我的梦想。其次是我报的是英语专业，但是我的语文还不错，当家教去教英语、语文还好。

我收的第一个学生就是我的表弟，我表弟现在正在读五年级，他呢，怎么说，说实在的话，他确实非常聪明，也很会讲话，但是就是太调皮了，很多老师就是不喜欢他。其实他一开始也对我要帮他补习很不满，因为他会少了时间去玩。我教他的是语文，他的作文和阅读比较差，但是呢，他真的很聪明，我教一点他很容易就听明白，而且还真的学到了。在教他的过程中，我发觉作为一名教师，真的很不简单啊，责任很重大的。虽然我表弟很调皮，我一开始确定每天教两个小时，但是发觉他一听就立即苦着脸，我想依他以前那样的话，这样是有点超之过急了，于是我跟他讲明上完一个小时就可以休息15分钟。上课期间，他有很多不错的想法，虽然有些不是非常好，但是我觉得这样很好的，他可以从我教的知识中，自己举一反三，这是他的能力啊，我认为应该要支持他。因为他现在的年龄他的创造力是很强大的，很多学校的老师，尤其是中小学的老师，他们过于遵守规范，因而逐渐磨灭掉小孩的创造力，所以我是很支持他的，而且他好的地方我会赞扬他，不好的我会叫他改正，他在我教他的期间都很听话，我觉得教育小孩应该要赞与罚都有，对就赞扬，错的话就要教育。

我的第二个学生是我的表妹，她正在上初一，她的弱项是数学。其实很多女孩子的弱项是数学，不过我们不能因为是弱项就逃避，要努力企解决，这是我对她说的第一句话。总的说，我表妹不及我表弟聪明，但我认为这不是决定它能否学好数学的唯一因素。我跟她讲题的时候，我会先问它从题目中看出什么信息，因为要做出一道题，首先要看出它讲了什么，然后我教她如何抓住关键点，如何分析题目，最后叫她把类似的题目中找一题抄在笔记本上。根据我的读书经验，做摘录本很有用，所以我叫她去做了。表妹在我教她的期间很听话，所以我觉得这样很好，虽然我并没有教她很多的东西，但是但是我还是十分的激动，欣慰。

经过这次家教实践，我收获很多很多，我感觉到了挣钱的艰辛，感觉到了血汗钱的宝贵，这次寒假的家教实践，带给我的不仅仅是挣到的钱，而且获得了的社会实践经验，我希望以后有机会能够做好一位好教师。

寒假生活就要结束了，回首我这个寒假的生活体验感觉只有一个字“累”。以前并不知道真正的生活真正的工作到底是什么样的，这次的生活实践让我真正体会到了工作的辛苦，挣钱的不容易。通过这次的工作经历让我能更好的调整好自己的心态，以便更加认真努力的学习今后的课程。为以后真正独自接触社会奠定坚实的基础。“吃得苦中苦，方为人上人”。

在这段时间的工作中我最大的收获就是做什么事情都要有耐心以及韧性，社会不比家里不管做什么都有人给你庇护，社会生活中有着很大的学问，说话做事都有不少值得我们学习的地方。

由于我家里的店子很忙又缺人手，所以这个寒假就没有去外边找工作就在自己家的店子里帮忙，顺便筹集我那昂贵的学费。家里做的是配件销售的行业，和我的专业是很不搭调的，但终归是工作也是可以从中学到些东西的，在正式开始工作的时候我就在店子里跟着工作了两天，原本以为这行业很简单嘛，就是问下进门的顾客需要什么东西。然后找东西，交易，开发票。但真的做起来还是需要很多的技巧的，自己慢慢的也学着和顾客沟通，进行销售。

繁忙的一天：

刚开始每天的工作除了有顾客来了要招呼一下外就是整理一些堆积的或刚进的新货，女生都爱干净，而我现在所做的工作都是些油滋滋的汽车配件。刚开始是有些不愿意拿那些东西了。但我妈妈也就是我的“老板”根本不把我当女孩子似的一会儿让我取这东西一会儿取那东西的，弄的我双手都脏兮兮的。

最让我尴尬的是我根本就不认识汽车上的这些零件之类的东西，老是拿错了，还自作聪明的把盒子上的字曲解了。，把东西都乱放都搞混了，当然我这么做的直接后果就是被我的“老板”一顿指责，心里委屈也没办法，毕竟自己弄错了，闹了不少笑话出来，让人家顾客以为我们店子的员工都这么不熟悉货物还卖东西，对我们的产品也有了些许的怀疑，这估计就是在公司里，员工的言行会影响到公司的形象一样的道理吧。

短短的的工作时间里，我发现了我自身存在的不少问题，很简单的我作为一个美术系的大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没注意，在给顾客开发票的时候我充分意识到了这点，当我把开好的发票递到人家手上时，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人就是真的很不好相处，也就是我们俗话说的“赖皮”。面对这样的顾客我刚开始不知道怎么应付，于是关系弄的很僵，场面很尴尬。直到“老板”的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批评，同时也告诉我一些与人沟通的技巧，以及随时应对问题的方法。

顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响顾客对我们产品的信任度，就和在公司里面的道理是一样的，员工的工作态度会直接影响公司的形象。所以有时学会忍耐也是必不可少的。在这里我学会了随即应变的能力，以后我们的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心里素质，被人挤兑就彷徨不知所挫的人，将会被这个社会所打击。

耐力的考验：

回家工作的这段时间让我体会颇深的还有就是陪妈妈去分店对货收帐的经历，它对我的耐力考验是必不可少的一个例子。那会我们是早上七点去晚上八点才要回家，一天几乎都是坐着在对账本，在我的理解中，对账无疑就是把账簿上的物品对一下看有没差错有没漏掉的，然后把货款全结算一下，收钱走人就可以了的，没想到要这么麻烦的，要些对着账本把货物都先点一遍，再开始慢慢的一本一本的对帐。

这个过程远没我想象的那么简单轻松，比单纯的在店子里待着要麻烦很多，付出的精力也要多很多，原本我以为半天就能对完的帐，三天了才弄完。而且每天都是那个点来回跑，当时的感觉就像老年人常得的一种病可以形容腰酸背痛的，等忙完了休息了好久才恢复。

在这个过程中我好几次都真的很想把本子一丢不想做了，但是想到了我之前的承诺要把事情都坚持做好，还是咬牙硬撑了过来，最后的成就感当然压过了曾经的抱怨，突然间我明白了做事情要有耐心和恒心，只要认定的事情就要坚持把它做好，现在也是将来也是，这个好的习惯可以成就我们的未来。

在以后我们将面临的社会工作中，我们可能也会遇到类似的事情，你不想做又很累人的工作安排给我们，我们能不去做吗?不能。那么我们必须要养成这样良好的耐心，以及很好的耐力，才可以不管做什么工作都不怕都能有很好的心态去把它做完做好。

这段时间的实践，虽然不是选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之位做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践—走进赣州市金源休闲餐厅。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。

只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。

前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在餐厅里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！

我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每天9点钟—下午2点再从下午的4点—晚上8：30分上班，虽然时间长了点但，热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接簇了社会，了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，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，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。

而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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做人，以提高自已的能力！

记得老师曾经说过大学是一个小社会，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的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

而在实际工作中，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情况。

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。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该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注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，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，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

时光飞逝，不知不觉的就走完了大一的一半路程。自从走进了大学，就业问题就逐渐成了说不完的话题。在寒假之前我就已经早早的为自己做好了假期安排，因为有一个多月的假期，我计划放假之后，用去找一份工作实践，体验一下生活。拓展自己的知识面，扩大与社会的接触面，增加自身在以后社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

今年寒假，也是作为大学生的第一个假期.为了充实寒假生活，开阔视野，也是我步入社会的一次尝试，锻炼自己的社会实践能力，把自己的专业和工作联系起来，我想通过这次实习、工作，使自己从理论走向实际，实现从课本走向社会，在实践中增长知识，锻炼自己的能力，更重要的是检验一下自己所学东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，完成自己的学业。

怀着忐忑不安的心情来到镇上的农业技术服务中心,试着找一些和自己专业对口的工作,参加一下社会实践.见了主管以后,我立马被分配一些工作,主要是有关文件整理工作.我决心把我在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。

\"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在将近一个月的实习过程中，我了解熟悉了这个单位的相关工作.我深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。

哲人说：“实践是检验真理正确与否的唯一标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的大学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，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，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，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的身份。

走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，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情况。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。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该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注意到社会实践，社会实践必不可少。

。

**寒假心得体会总结篇四**

时光飞逝，转眼期盼许久的为期一个月的社会实践就过去了。第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面。

大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说：＂在家千日好，出门半＂招＂难！＂意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自已！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立！

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，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。

今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

一个月的实习生活，说长不长，说短不短，虽未承担过什么重要的工作，但却也坚守本职，勤于学习，在平平淡淡的忙碌之中学到了许多书本上学不到的东西与做人的道理。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。实践，不仅锻炼着我们的意志，它更大的作用是丰富着我们的知识，让我们在实践中锻炼成长、磨练成才。

**寒假心得体会总结篇五**

作为一名大二的师范生，能在这个寒假去参与一个教育机构的招生工作以及后面上课的全过程，我觉得这是上天或是社会或是自己给自己的另一种引导，鼓励和启发，很多事情是需要我们勇敢的踏出第一步，也有很多事情是需要我们去尝试了才能明白了解的。

这个寒假，我来到沙坪坝一个叫回龙坝镇上帮一个教育机构招生，而后就在这里上课，作为一名主修小学教育专业的我来说，上课的主要对象自然就是小学阶段的小朋友们，说得更具体一点，我所负责的班级就是一二年级的语文数学，三年级六年级的数学。工作大概就是这样，时间算下来前后差不多二十一二天，时间虽短，但是一旦用心把自己投入到这看似短暂的时间中去，不难发现，很多学习生活的相关学问就在其中，很多人间冷暖就在我们身边。

一、儿童的成长不仅需要爸妈亲人的陪伴，也需要社会各界的关爱。

前期的招生工作，让我感受到了许多的人间冷暖，生活的酸甜苦辣，但儿童的成长这个话题却是在前期招生工作中的一个尤为触动我心弦的话题。我们的招生工作，不仅仅就是在一个地方摆点招生，而且也要走家串户的去宣传做记录。记得那一天，我是在回龙坝镇上的小学招生，其实我远远的就发觉一位多少有些沧桑的中年男子一直往我这边看了好久，就在我准备离开之前，他向我缓缓而来(右腿有点残疾的症状)，经过半个多小时的交谈，发现原来这位中年男子是刚从外地打工回来，他有个上一年级的女儿在奶奶家带着，奶奶没念过书，女儿多少受些影响，在思想学习方面就存在很多问题……那位父亲说着说着就哽咽了，我听着听着鼻子也跟着酸了起来。从那位父亲的神态里，我能清晰的看出他对女儿的担忧，从他的语调里也能听得出他为自己不能陪在女儿身边的一种亏欠自责与无奈，然而我却透过他的这些担忧和自责看到的是一位父亲对女儿的那份深深的爱。

如今，随着社会的发展，物质与精神往往两难全，父母为了给孩子创造更多的物质财富来满足他们的精神财富，打工已经成为一种潮流，然而这种潮流不是父母们愿不愿去追随的问题，而是他们不得不追随的问题，这样就形成了父母在东孩子在西的局面，长此以往，“留守儿童”也就诞生了。电话线似乎就成了父母与孩子交流的桥梁，但是毕竟父母在这头孩子在那头，中间隔着不知是多少米的电话线，信息再发达，有些感情还是没有面对面所传达的话语来得亲切深刻。

现实的残酷，苦了我们的父母，也苦了这些正处于身心发展关键时期的孩子们，在这个一切以物质需求为基础的社会里，我们的父母不得不带着他们对孩子的那份牵挂远离他乡……但是无论怎样，留在家里的孩子还是懵懂的，他们的人生观价值观和社会观还需要一个强有力的牵引，所以，我们不能眼睁睁的看着他们一个个因为父母不得已的离开而把自己荒废在这个属于他们自己发展的关键时期，尤其是作为园丁的老师们，我们要尽全力去关爱这些孩子们，从学习思想生活多方面的走进他们，走进他们的内心世界，努力地把这些未来的祖国花朵培养得阳光健康和积极向上!

二、我们必须拿出我们的负责真诚勇气来对待我们周边的每个“一”，用实力和信心来面对自己面对生活!

对于前期的招生工作，再辛苦，更多的都是体力上的支付，但对于接下来的上课环节，尤其是对于我来说，即使我是师范生，纵然我有再大的热情，但一考虑到从未接触过这方面的实战演习，在学校学的东西毕竟在运用的过程中多少有些差距，本就不自信的我，越想越多，再加上周围的人都很优秀，我开始怕了，开始准备退缩了，但是我想，如果就这样走了，不仅是对自己的不负责，也是对他人的不负责，最终还是决定留了下来。后来，我开始狂看小学每个年级的教材和相关资料，对每个年级的内容进行初步归类，找出重点难点易错点(这些只是我在上课前做的初步工作)。最让我不放心的还是第一天的课该怎么上的问题，为了这堂课，我思前想后，最终决定第一天不上课，而是放轻松的与孩子和家长交流，争取在尽可能短的时间内了解每个孩子的学习状况和家长的相关意见，从而达到因材施教的教学效果。第一天真的来了，实施照着计划顺利的进行着，家长也满意地把孩子交给了我，也许对于其他老师来说，能取得这样满意的结果是他们意料之中的，但是对于毫无经验的我来说，能取得家长的肯定就是我给了我莫大的坚持下去的勇气。

就这样，一天天过去了，在这些天里，我几乎是没有睡过好觉，经常都是整夜整夜的失眠，但这一切都是值得的，因为在这些天里，我真的是在用心的对待我的每一天每一堂课，用心的对待每一份教案每一份作业，用心的对待我所接手的每一个孩子每一个家长。我在用心真诚的付出，孩子们也确实是在收获，最让我满足的还是孩子们都能够数出自己在哪些方面的收获，与此同时，我也真正体会并懂得了用负责真诚勇气来面对身边的每一个人每一件事在人的生命过程中的重大意义，也明白了人生就是一个以实力为基础并借助信心来不断挑战自己超越自己的过程!

三、梦想的背后都是脚踏实地的生活，梦想越大，需要付出的就越多。

往往大多数人都愿意向别人耀眼的光环投去赞赏与羡慕的眼光，然而，又有多少人去注意过那光环背后的故事，去关心过那光环背后的辛酸与泪水!

每天看着这里的负责人有时上上网，有时教教小朋友画绘画，有时打打球，也有时下下象棋，感觉他的生活就是备受阳光普照。然而，通过一段时间的相处，才发现，那些轻松自在都是表面现象，他也会忙得不可开交，他一边要负责自己的店里的正常运行，也要负责他自己的课程，还要负责管理我们的课程。一天忙下来可能刚端起饭碗还没顾得上吃一口，可能就是一个自称家长的陌生电话，他又得放下碗奔跑到岗位上去。当夜深人静，人们都进入梦乡时，还在做明天亦或后来的计划安排的是他;当别人都在享受寒假春节的短暂相逢时，奔走在外的还是他……他对梦想的那份执着与坚定让人感动，他对梦想的那种脚踏实地与坚持不懈更是让人叹服，我们为之动容，相信生活也会为之动容，相信他的付出一定会换来更美好的明天!

每个人都拥有一个梦，看着别人用辛勤灌溉着自己的梦之花，闭目凝神，我们不能仅仅停留在欣赏别人的芬芳中，我们也要汲取他们随着“花香”所散发出来的那种精神，然后学着去耕作自己的“花园”，等待你的会是满园花色还是满园枯枝，那得看你的付出有多大!也许有人会感叹努力了不一定就会有成功，但是，朋友，你是否也曾想过，你不努力就一定不会有成功呢!

短暂的相逢，给我的却是巨大的进步和成长。同事的那种奋斗精神让我看到了随梦而飞的炫丽，让我感受到了梦想的魅力与力量，这种力量也无时无刻地在鼓励着我!与孩子的相处，我也找到了自己前进的方向，要想每一个孩子能得到健康而又全面的关心和培养，作为教师的我们就得不停地全面地去丰富和发展自己。人类有一种情感叫“后悔”，总是等到问题出现或是等到不可挽回时才知道怎么做，那么，作为一名走在教育大道上的教师，尤其是现在在校的师范生，我们得明白知识就像金钱，当你越是需要它的时候越觉得它不够用，我们不要等到它不够用的时候才去寻找它，正如“老师要想倒给学生半桶水，自己得有一桶水”这句话一样，我们得随时做好储存的准备，时刻保持一颗学习向上的心，坚持发展性学习，坚持以专业学习为中心的发散性学习，综合提高自己各方面的能力!

**寒假心得体会总结篇六**

光阴如箭，岁月如歌，\_\_年冷假又到来了。面对冷假，我们身担重担，需积极响应学院的号召及思想，积极地投身到社会实践中往。当我背着沉重的包袱回家时，总是有两种思想在挣扎着，一是回家帮忙的饿意愿，二是投进社会，感受社会实践的那份甘甜。

几经徘徊，有一种气力在鼓动着自己果断地作出了决择，选择回家帮忙的路。缘由很简单，那便是留给我们最初的感动，家人的繁忙，父母的付出。

的确，他们的那份付出是忘我的、伟大的。从而在更深层次而言，作为一位中华儿女，我们更要留住那份惓惓的赤子之心，并将之弘扬，由于他们是我们x国的文化精华的一部份，对我们而言，那样做更是一份深沉的责任。

在此家里也是弄服装生意的，在帮忙之余能够学习的地方也是较多的，正所谓：“小生活，大道理。”而且我还是带着一份感恩的心而来，牢牢地记住，滴水之恩，涌拳相报的道理。

一份感恩的情，一颗学习的心，让我投进到家里面这门小经营当中，这次固然不是真正意义上的社会实践，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光，我不但从母亲，顾客身上学习到了很多东西，更重要的是，我在这短短的时间里，体会到通往社会之路的几点：第一点是真诚。您可以假装你的面孔，但尽不可以忽视真诚的气力。从商有从商的原则，对待客人我们即要真诚，更要遵守顾客至上的准则。你的一席微笑一瞥眼神，都会成心无意地震动到顾客的敏感度。与人为善，择善而从;敬人者，人恒敬之;爱人者，人恒爱之之。我们真诚待人不但能从心灵上获得对方的信任，更是让顾客发自内心的感遭到我们对他的重视。凡事总要用发展的眼光看题目，金碑银碑，不如顾客的口碑，更不如有口皆碑。顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的，无以比拧的巨大的精神财富。

第二点是沟通。沟通可使很多事情变得顺利;沟通可使关系更加友好，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清楚的知道，顾客到底需要甚么，又或在言语中，我们可以推论出甚么衣服才更加合适他，让他们能够买到心满意足的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。沟通不但在贸易上能够另我们获利，而且对我而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交换能力有了一次质的奔腾，真可谓是实现了一次”共赢”。

第三点是豪情与耐心。豪情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。的确，每个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是不是可以坚持下往，靠的便是那份来自心灵最深处的豪情。面对那样的工作，务必会让人感到身心的疲惫，但感觉是快乐的，由于我已把它当做了一次学习的机会，而我更是要牢牢地捉住这次难得的机会，所以心里很是满足，我明白，实在不管在哪一个行业，豪情与耐心都是不可以缺少的，豪情让我们对工作布满热忱，布满动力，愿意为共同的目标而奋斗。耐心则让我们细致地对待工作，力求做好每一个细节，精益求精。豪情与耐心互补足进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能作到更好。

第四点是主动。事故无贵无贱，无长无少，道之所存，师之所存也，四周所接触到的人，只要他们有值得我们学习的地方，我们便要虚心认真的向他们学习，正所谓：“事事洞明皆学问，人情练达既文章。”当我们可以选择的时候，一定谨记把主动权把握在自己手中，也许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点，但作为工人或是顾客的他们，有时候最少回字经验上要比我们多很多，自然也就有他们的可取的地方。

所以当我们用该的主动往请缨，能为自己赢得更多的机会，只要是勤问、勤学、勤做，就会成心想不到的收获。在此期间，自己接触其他人，和他们的交换机会也增多了，而正由于这样，我在工作中也逐步变得英勇，固然开始也会有所顾顾忌，怕主动请缨会招来没必要要的乱子，更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转，但事实告知我应当对自己有信心，应当有勇气往尝试，即使在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼机会，谈何积累和成长?而这一切，只能靠自己往争取，等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动，才能为自己创造良机。

第五点是讲求条理。条理性在我们的工作中也许其实不能轻易地审察出他的重要性，但在工作上，我们除要具有良好的逻辑思惟外，更重要的便是要养成条理性的好习惯。例如，当我们记帐簿时，由于生意比较火暴，交易的人数又相对较多，假如记帐时不留意讲求条理的话，不但不能正确的的记录像应的销售情况，而且将会致使往后翻查工作的不便。因此，条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作，假如不讲求条理，一定会让你的工作手忙脚乱，效力低下。其他工作也是一样，讲求条理能让你事半功倍，记得曾在美国电视领域很有成绩的一个人说过，事情在有紧急性和重要性之分时，假如按条理分清主次，在逐一处理，那末你会觉得工作是那末轻松，养成讲求条理的好习惯，能让我们在工作中更加收益匪浅。

在这一段时间的实践生活中，凡事多观察，多留意。工作让我学会很多，晓得了很多，固然时间不长，但是他将为我以后的人生产生积极的作用，也将是我以后永久的回忆!

**寒假心得体会总结篇七**

经过三年的会计专业学习，我即将学完会计专业的全部课程，掌握了会计基本知识。按照学校和课程的安排，本着理论联系实际的指导思想，本人于\_\_年\_月，在\_\_建筑安装工程有限公司财务部，进行了为期两个月的专业实践。在这两个月的实践中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，受益非浅，体会颇深。以下是我的毕业实践报告。

一、实践单位简介。

会计实践是我从大学校园踏入社会的第一个舞台。为了将有关会计的专业知识、基本理论、基本方法及结构体系变为自身的职业素质，避免纸上谈兵。因此，我根据所学专业和职业爱好，选择了在阳光建筑安装工程有限公司实践。阳光建筑安装工程有限公司始建于\_\_年，是一个注册资金150万，包括建筑安装、水泥构件制造、装饰装修国家建筑三级资质小型企业。公司多年来以深化改革，开拓发展为指导，以加强内部管理，提高经济效益为目的实体公司。公司采用先进的管理方式，凭借高素质的专业技术人才和丰富的生产经验，曾经圆满完成了2座4层办公楼，14栋居民住宅楼的建筑安装;装饰装修了4个容纳200人左右的中型会议室以及多个多样式多风格的居民住宅、工厂中央控制室、文化活动中心等工程。公司内部采取分类管理，层层承包，实行年度目标管理合同制的经营管理模式。公司财务部设有材料会计、成本会计、销售会计、总账会计、税务会计以及出纳等岗位。该单位曾多次被县市及上级建筑建设管理部门评为“优秀企业”“质量信得过单位”等，为当地的经济发展和生产生活做出了一定的贡献。

二、专业实践过程实践的基本情况。

会计专业作为实践性、应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段。在实践期间，我主要学习了一些会计日常业务处理、银行及税务相关工作处理。在日常会计业务处理中，公司主要利用用友财务软件进行会计处理，同时也借助单位网上银行进行收付款业务查询及处理，在税务处理工作方面，主要利用税务局相关软件进行纳税管理，如登录网上办税大厅进行纳税申报以及税收抵扣等业务。在处理日常经济业务方面，主要利用用友财务软件，针对实际发生经济业务性质进行会计处理，编制会计凭证，进行审核记账等。在实践中，针对会计学的基本原理，实践和掌握了会计流程。

2、实践的会计岗位。

在实践过程中，我先后从事了材料记账、成本核算、出纳等岗位。用财务部领导的话来说，就是上重点岗位，多方面理解财务核算本质，领悟经济管理内涵。在财务部安排的会计老师的指导下，我做到按时上下班，认真处理每项具体业务，慎重填写、计算每一张报表，账单中的每一项科目。公司日常的经济业务通常是材料的采购——入库——发放(出库)——库存盘点，还有水泥构件的销售。在进行采购业务处理时，进行了编制采购入库单，并核对采购数量、金额及税额等;销售业务方面，主要是对于应收账款的核对，根据实际发生以及相应回款进行收款或转账凭证的编制并审核记账等。在采购与销售方面的实践工作当中，我按照老师的要求和指点，在制单处理方面特别细心，注意核对供应商以及客户往来，以免在进行项目核算时发生串户。除了采购和销售业务，日常经济业务还包括通过单位网上银行进行付款业务，并在受到银行回单后，利用用友财务软件进行应付账款核算。

3、实践的重点任务。

在实践的过程中，重点任务有三项：

第一，成本及费用的核算。

建筑企业产品生产成本的构成，主要包括建筑(生产)过程中实际消耗的直接材料、直接工资、其他直接支出(如运输、机械等)和建设(生产)费用。成本核算主要包括建设(生产)费用核算和建设(生产)成本核算，建设(生产)费用核算，是根据经过审核的各项原始凭证汇集建设(生产)费用，进行建设(生产)费用的总分类核算和明细分类核算。然后，将汇集在有关费用账户中的费用再进行分配，分别分配给各成本核算对象。建设(生产)成本的计算，是将通过建设(生产)费用核算分配到各成本计算对象上的费用进行整理，按成本项目归集并在此基础上进行产品成本计算。如本期开工的项目本期全部完工，则所归集的费用总数即为完工项目成本。如果期末有尚未完工的在项目工程，则需采用适当方法将按成本项目归集起来的各项费用在完工项目工程和在项目工程间进行分配，计算出完工项目工程的成本。在实践过程中，对于进行成本核算的原始凭证主要是收料单、领料单、产成品交库单，月末盘点表等。同时，在进行费用归集的时候，对相应的发票进行了计入费用。

第二，财务报表的编制。

根据公司的规定，每个月的月底3天和次月月初2天是公司出具财务报表的时间。总账会计即主管会计，主要负责公司主要财务报表的出具。在实践期间，我主要学习了资产负债表、现金流量表、损益表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算出本期应纳税所得额并进行纳纳税申报。通过编制财务报表还能对公司的资产负债率以及销售利率等财务指标进行分析。财务报表一式十份，固定的是三份，上交给国税及地税各一份，本公司自己留底一份，其余呈交公司正副经理和有关项目部。

第三，发票和支票的开具。

公司财务部还设有出纳及增值税(水泥构件用增值税发票，项目工程用建筑发票)发票开具处，出纳主要管理日常现金收付业务，编制现金及银行存款日记账等，开具收款收据以及票据的办理，专用收款收据需到税务局领购，且每次只能购买一本。通过出纳岗位的实践，我还了解到真实的现金支票、转账支票的开具以及银行承兑汇票的办理。在增值税专用发票的开具中，必须核对单位的每一项税务信息，包括税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必须真实准确，如发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

4、实践的特殊内容。

在实践的过程中，我接触了一项较为特殊的内容，就是税务。税务处理是公司财务处理的重要部分，主要是公司税务的申报(包括增值税、所得税、房产税、车船使用税、印花税等)以及办理公司税务的缴纳、查对、复核，办理税务登记及变更事项，编制相关税务报表以及相关分析报告，申请开具红字发票，办理相关免税业务等。在实践过程中，我们主要利用网上办税大厅进行申报以及增值税认证抵扣，利用进行税务报表的填制，并对于本期应交及未交税金进行查对和复核。

通过本次实践，使我学到了在书本上学不到的财务知识，基本掌握和接触了各类财务报表、凭证和账册。学到了在学校体会不到的会计岗位，流程和人际关系。通过本次实践，开阔了视野，丰富了知识面，为毕业投入实际工作打下良好基础。对此，我具有以下体会：会计人员必须具备较高的专业素质和敬业精神。作为一名会计人员，可以说掌握着企业的经济命脉，直接关系着企业经济的正常运行，保证着国家有关经济政策在该单位的贯彻执行。因此，工作中一定具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

**寒假心得体会总结篇八**

这是我经历平生第一次实习，是那么难忘。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的!

充实的一周的实习生活结束了，在这一周里我还是有很多的收获。实习结束后有必要好好总结一下。通过一周的实习，我们参观了几个小区的施工工地(\_\_\_，\_\_\_等)，还去了唐山环高速公路，在这里，\_\_\_的精巧布局，\_\_\_的个性设计，高速立交桥的完美造型，都给我留下极深刻的印象。

**寒假心得体会总结篇九**

本次实习主要有三个目的：

（1）深入司法实践的第一线，了解司法审判的全过程，在熟悉审判程序的同时，发现其间存在的各种问题与缺陷，从而加深对中国现实司法的理性和现实性思考。

（2）理论联系实际，将自己在校所学的专业理论知识运用到实践中去，并在实践的基础上加深对理论知识的深度与高度认识，尽力用一个法律人的身份和思维去思考问题，并学会解决问题之道。

（3）利用本次机会，找到从法律学习者到法律工作者身份转变的现实途径，了解理论与实际的背离，现实与模拟的差距，从而在背离与差距中找到平衡点，给自己的专业修养和现实能力给一个准确的定位。

二、实习单位及岗位介绍。

本次实习的单位是xx市xx区人民法院，其成立于20世纪中叶，已经历了半个世纪的发展和自我完善。昆区法院有大批优秀而努力的工作人员，在司法实践的第一线做人民利益的守护神，尽的努力维护着社会的公平与正义。昆区法院具有规范而体系化的组织机构，内设机构有政治处、纪检监察室、办公室、研究室、审判监督庭、案件质量评查室、立案庭、立案二庭、司法技术鉴定管理办公室、刑事审判庭、民事审判第一庭、第二庭、第三庭、第四庭、行政审判庭、执行局和法警大队，各机构在行使权利和履行职责方面相互独立，而实则又相互联系不可分离，共同为昆区法院的发展而努力，为人民的利益而奋斗。

本次实习我的具体工作岗位与工作职责是，在民四庭从事书记员的工作。民四庭作为法院的一个内设机构，其主要负责的案件有合同纠纷、民间借贷纠纷、所有权确认纠纷等，其主要运用的法律有《合同法》《物权法》《民事诉讼法》《民总》《债权法》等。民四庭办案以调解为主，判决为辅，实行调判相结合的运行方法，在充分尊重当事人的意思自治的基础上慎重地行使法院的审判权。

而书记员的工作是琐碎而又需要认真细心的，其主要工作范围有整理并装订卷宗，扫描案卷，作庭审、调解、谈话笔录，送达法律文书等。在实习期间，我在从事以上工作之余，还能参与案件听审，以一个非专业人的身份去看待司法审判。由于实习时间短，所以还有很多工作并没有涉及到，在以后的时间里一定会抓住机会去尝试和体验。

三、实习内容及过程。

本次实习，我主要的工作内容包括四个方面，具体过程如下：

1、整理卷宗，扫描案卷。

整理卷宗，扫描案卷是我在本此实习过程做的最多的工作，整理卷宗包括排序、编页码、填写证据目录及卷宗目录、装订案卷等。每天看着一沓沓的案卷在手中无数次的翻阅，心中还是会有一点成就感的。整理卷宗先是排序，按照信息表、缴款书、起诉状、答辩状、身份证明、受理案件通知书及送达回证、原被告证据、开庭传票及送达回证、调解笔录、开庭笔录、判决书或调解书复印件、宣判笔录、送达回证等顺序将所有的资料整理成册。对于普通程序审理的案件还有副卷，而副卷的内容则包括合议笔录、判决书原件等。

这种整理工作对于我这个实习生而言并非易事，因为不是所有卷宗里资料都想以上所说的那样详细而又简单，很多时候会出现很多新的东西弄得我不知所措，所以我总在一遍又一遍的向庭里的正式书记员们询问，还好她们都很耐心而又细致的为我讲解。当然有些时候，我觉得有问题的地方向她们询问的时候她们也会不知所措，毕竟不是法学专业出身并且从事工作的时间不是很长，所以我们只好按自己的理解行事了。编页码倒是一件不需要用脑子的事情，只要小学数学过关了就能胜任，所以其间也没遇到什么问题。

填写证据目录及卷宗目录也不是很有技术含量的活，根据之前编的序和排的页码，将信息综合之后填在目录表上就行了。当我将调解笔录与调解协议分开写了之后，遭到了书记员之一的反对，她说两个应该写到一起。于是我按自己的理解告诉她说，调解笔录是法院在当事人之间主持调解时的记录，应该属于法院文件的一部分；但是调解书虽然是在法院的努力下当事人双方达成的，但是那是当事人之间的意思表示或者可以说成是契约，其一旦成立在当事人之间起作用，而法院只享有其不履行时的后续权利。

在我不很专业但是听起来还算比较合理的解释下，并且在她向比较有资历的书记员的咨询下，她采取了将两者分开写的方式。其实这都是比较小的事情，但是通过这件事我有了两方面的启发：第一，法学作为专业性比较强的学科体系，其在实务工作中对工作者的专业素质要求是比较高的，所以我应该努力学习专业知识，提高自己的专业技能。第二，现实中，基层法院大多数书记员并非科班出生，甚至很多法官也并非受过专业教育，因此要想法院的运行更加的专业化、水平化，在注重工作人员的实践经验的基础上，必须提高工作人员的专业素养。

如果一个领域的工作人员对于其工作领域所涉及的知识没有最基本的了解的话，那么他的工作必将是盲目而又危险的。对于扫描卷宗，我想这也是一项比较轻松地工作，机械的将一页页的资料放到扫描仪里，等扫完后再将它们取出来订上。虽然很无聊，但是依然会有收获，因为这样就可以再次确定案卷整理的顺序，所以说两者应该是互补的。

2、作调解、庭审、谈话笔录。

鉴于去年暑假在巴东县法院的实习经历，这项工作对我而言并不陌生。由于地区差异性以及我自身的原因，在做这项工作的过程中也出现了一些困惑。首先，昆区法院的笔录基本全部是电脑录入，对于没有学过速录的我来说还真的跟不上，所以明显的感觉到掌握速录技术的重要性。不过据此我也明白了，昆区法院大多数的书记员并非科班出身但却能够进法院工作的原因之一了，其很大程度上取决于她们所掌握的速录技术。

其次，由于我不是本地人，所以语言了成了很大的障碍。开庭期间，大多数当事人都是用的方言，其速度之快、言辞之激烈难懂并非我所能应付的，所以很多东西都是不知所云也不知所往。不过这也让我明白了，为什么在招书记员的时候更倾向于本地人的缘故了。语言作为交流的工具在这个时候起到了关键性的决定作用，也许这也算是地区就业的优势吧！不过做笔录也不全是机械性记录，其中存在一些小技巧。

比如说，在庭审过程中并不是当事人及审判人员说的每一句话都得写下来，我们可以只记下关键性的语句或者词语，这样就可以提高效率。当然一般在庭审过程中，法官都会对于比较复杂的部分会加以总结，这样就直接减少了书记员的思考时间，也是提高速度的好方法。总之，笔录对于法官的裁判会起到很大甚至是决定性作用，这就对于书记员的工作有更高更细的要求，认真对待每一句话、写好每个关键字也许是对书记员工作的基本要求。

3、送达开庭传票及判决书、调解书等法律文书。

所谓送达大多数情况下就是打电话把当事人叫到法院，然后将文件交给他们，告知他们权利义务，然后让他们填好送达回证就行了。当然也有当事人拒领的情况，不过我这次没碰上。去年暑假实习的时候倒是碰见过一次，离婚的被告方拒不领取，最后只好劳驾我跟主审法官给送到家里，但是送去之后当事人拒不签字，我们又好说歹说劝了半天才勉强把字签了。不过对于那件事，我一直觉得有点遗憾和愧疚。

在现实中，即使当事人不领取相关文件，法院可以采用公告或邮寄的形式送达，还可以留置送达，所以这并不影响效力的发生。对于当事人来说，诉权是一种权利，但是在诉讼过程中的义务也是不可避免的，所以说权利与义务总是像伴随而存在的。送达看似简单，但事实上与当事人打交道并不是一件很简单的事，很多时候还要考虑到当事人的情绪问题，所以法院的工作都不是简单的工作。

4、参与案件听审。

案件听审是本次实践中身份转变的机会，在从事其他工作时，我更多的是将自己当做法律工作人员对待，所以每件事上都会很谨慎出错。但是听审则不同，我将自己的身份换成一个普通人，甚至是法盲。我不在用一个法律人的身份去看待案件的全过程，而是以一种独立于当事人、审判人员及其他诉讼参加人以外的身份，用一般的理性看待并分析问题的合理性。摒弃合法性分析，从理性的角度看待问题，也许会有不一样的收获。

但事实上，司法审判过程中却是将法与理想相结合，将法与情相融合，最终达到社会效益与法律效益的化。本次听审的案件主要是合同纠纷案件、民间借贷纠纷与所有权确认纠纷，这样让我对物欲横流的经济社会有了新的更深的认识，所以听审过程的所见所闻与所想对我都有很大的影响，让我更现实更理性地去看待这个社会。

四、实习总结及体会。

本次实习是我从学习法律以来所经历的第二次与专业有关的实践活动，总结两次实习经验的统一性和差异性让我对于现实司法活动有了更浓厚的兴趣，同时对于基层法院在司法审判中的优势及问题有了更深层次的了解，对于自己所学的理论知识在实际运用中的差距甚至背离有了更清楚的理解和更理性的认识，从而对自己以后的学习乃至工作都有了比较现实的借鉴意义。

通过本次实习，我发现了基层法院在司法体系及司法审判中存在的一些共性。第一，法官及书记员的专业素养问题。在基层法院中，大多数法官都不是科班出身，很多来源于军人转正或其他领域，而书记员就更不用说了，学什么专业的都有。也许不仅是基层法院所存在问题，全国很多法院都是如此。虽然在司法审判的启动上法院及法官处于被动地位，但是其在案件审理过程所掌握的自由裁量权要求了他们不仅应该是一个经验丰富的社会人，更应该是一个专业素质过硬的法律人。

也许精通法律的法官更容易从法律的角度保护当事人的权益，所以法官的专业素质必须得到提高。至于书记员，其虽然主要从事一些比较琐碎的文字及档案整理工作，但是如果是具有专业知识的人来做，可能会更得心应手，这对于法官开展工作也是有利的。第二，判决书缺乏说理性。在法院我所看到的判决书，不分案件大小或简单与否，其页数一般都在三页左右。

我一直在怀疑，如此“精简”的判决书何以将那些对当事人来说并不简单的法律问题和事实说清楚，所以我一直在留意从我手中经过的每一份判决书，从而发现了一个共性——几乎所有的判决书都没有说理部分。当然，在判决书的最后都会附上本案所适用的法律条文。我想，也许是法院理想化地每一个公民都当成了精通法律的人，所以说理部分不用赘述。或者说，根据以上所提到的第一个问题也可以看出这个问题存在的某些合理性。第三，当事人程序上的权利必须得到保障。诉讼过程中，不管当事人实体上的权利如何偏向，其程序上的权利是平等的，所以法院应当尽的可能保证当事人平等的程序权利，保障看得见的正义。

鉴于以上的总结，对于以后的学习，我认为在努力学好专业知识的同时应更积极地更广泛地参与司法实践。就像在最后民四庭庭长跟我说的一样，我们不应该把眼光局限在法院，而应该拓展范围到检察院、律师事务所、公安机关、企业乃至监狱去探求法的足迹，用不同的身份、不同的眼光、不同的心境去体会发在社会各个方面的作用。

在此基础上我们会发现，在学校学习法律跟在现实中使用法律完全是两回事，两者可能会有很大的差距甚至出现背离，这都需要我们在不断的实践中去探索去权衡。这是庭长作为一个过来人对我发自肺腑的忠告，也会是我以后不断努力的方向，学好理论知识只是基础部分，最关键的是要在不断的探索实践中发展、成熟甚至强大。

**寒假心得体会总结篇十**

。

从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个寒假的社会实践——走进\_数码城。

而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，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的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，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，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，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情况。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。

有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该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注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，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，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;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，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

**[\_TAG\_h3]寒假心得体会总结篇十一**

大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道。豆花问答网整理的寒假学生实践心得。

总结。

报告资料，提供参考，欢迎参阅。

前言。

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实践目的让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

二、实践时间。

20xx年\_月\_日—20xx年\_月\_日历时\_个月。

三、

实习地点。

\_市\_\_超市。

四、实践单位和部门。

\_市\_\_工贸。

五、实习内容。

先来介绍一下我工作的两个地方吧!1、“\_工贸”它就是我们俗称的“供货商”负责\_两个产品的供货。2、\_\_超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些!2、我要看看我能否在忙碌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。

闲话少叙，言归正传。记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一.我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如，我是酒水这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦!同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗?这也是我们常说的“锹货”。

“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二.不管是谁，随喊随到。

在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能待在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象!

三.如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行!

寒假就这样结束了，新的学期也已经开学了，现就寒假的实践情况报告如下：

实践前——思考。

20\_年\_月\_日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

实践中——行动。

\_日一大早和父亲在外面吃过早饭后，我揣着自己仅有的身份证和学生证，开始了我人生中的第一次求职。

半个多小时过后。

“成功了!”我带着难以掩饰的欣喜走了出来，因为急着想把这个好消息告诉家人，回家的脚步也显得轻快了许多，可没想到一抬头，发现父亲就在不远处的拐角处等着我。原来，他这既是监督我又是关心我，顿时体会了父亲的一片良苦用心。在确定我这次单独应聘成功后，他也只淡淡的对我说了一句：“看来真的是长大了。”是呀，就在这一刻我发现自己真的长大了，不再是那个什么事情都要等父母安排妥当了再去做的小孩子了。这又不禁有让我想起刚才临离开公司，经理退还我学生证时对我说的话：“我之所以录用你，是因为我欣赏你的就业危机意识和这种敢于单独到社会里推销自己的勇气，对于你这样一个刚上大一的女孩子来说，能做到这两点是很不容易的。”想到这里，再一次庆幸自己之前没让父亲为自己去打探，否则，这份工作说不定就丢了，而我也少了一次考验自己信心和勇气的机会。

当天下午2：00我准时来到公司，和办公室的同事打过招呼后，见大家都在忙自己的事情，我就找了两本书关于家居专修基本常识的书看，因为上午和经理商量过，由于我的能力和时间有限，一些复杂和长期的工作我也不能做，于是就安排我每天早上做一下办公室的清洁工作，以及简单的客户接待工作，其它时间就自己看书学习或看别的同事如何制作电脑效果图。而要作到接待客户时能应付一般的提问就必须先增加自己这方面的知识，于是决定先看看书熟悉一下。

我拿着书翻翻看看，不知不觉已经快5：00了，这时一直在外面忙的经理回来了，见我书快看完了就说到：“快看完了啊，速度挺快的嘛，看的怎么样了?看完了我要检查的，你要能复述出来才行。”“啊!?”我心里不禁一惊：怎么办呀，我翻的太马虎了，复述恐怕……经理没理会我的惊讶去忙自己的事情了。这时我才知道，经理这么说一方面是要考验我的学习吸收能力，一方面是要求我不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓：细节决定成败。而让我深切体会这一道理的是第二天的清扫工作。

一直都认为打扫卫生是个再简单不过的工作，家里的清洁工作我也只是偶尔做做，觉得没什么大不了的。可这次的清洁工作，让我改变了对清洁的看法。把办公室的卫生做完之后，我开始了卫生间的清洁工作，把地板上的水渍扫干净以后，擦了墙壁与镜子，看看没什么要弄的了，准备出去看书了，忽然想起了“细节决定成败”：既然我是出来锻炼的，就要得到老板的认同才行，而像我这样的清洁工作谁能做，怎样才能让我的工作更出色?就是更细致的清洁!从新审视了整个卫生间，我发现自己之前的工作的确是不够彻底的：墙上的瓷砖上还有星星点点的小水渍和污垢，洗漱台下面也有不少灰尘，而问题最严重的还是便池上的污垢。

看到“任务”还如此“艰巨”，我就脱去外套准备来大干一场，瓷砖和洗漱台已经弄干净了，就差便池了。说句实话，在自己家里我还没刷过厕所呢，但为了工作我决定“牺牲”了，还好厕所里没有什么异味，但心里还是有点不舒服，面对一些顽固的污渍，我也顾不上衣服会溅到污水，拿着刷子就使劲的刷，不觉间时间就已经过去了两个小时，看着被自己打扫的整洁一新的卫生间，忘记了酸痛的胳膊和鞋子上的水渍。虽然这件是并没有被经理注意到，但我自己却有了收获，那就是对“细节决定成败”更深层的理解：人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

渐渐的工作步入了正轨，我也慢慢的适应了我的工作，可时间过的很快，10天的实践工作即将结束，经理特别为我开了一个简短的小会：

1.检查的学习情况。

2.谈谈各自的缺点和不足，共同找出相应的解决方法。

3.学习。

4.列举分析哲理小故事。

5.对自己近期学习情况的总结。

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……。

实践后——感悟。

第一次参加社会实践，让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

这次的社会实践，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，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

看完真是许多感想在心头！

。

**寒假心得体会总结篇十二**

春节过后，在母亲的带领下我来到了\_\_市龙马机械制造有限公司(\_\_市\_\_机械厂)。该厂是福建省最大的载货汽车、低速货车、多功能拖拉机生产企业，是原农业部农用车定点生产基地，现有员工450人，\_\_年完成工业产值2.5亿元。公司生产的福建牌汽车、龙马牌低速货车是中国名优产品，多功能拖拉机是省优产品，荣获中国低速货车(农用车)十大知名品牌福建名牌产品飞马奖诚信单位等荣誉称号。该厂于\_\_年取得iso：\_\_质量管理体系认证证书和\_\_年国家强制性产品3c认证，\_\_年度、\_\_年度连续两年被评为福建省民企300强企业。

该厂主要产品有轻、中、重型载货汽车及底盘，低速货车，多功能拖拉机，洒水车、吸粪车等专用汽车，集装箱牵引车等。目前经国家发改委批准上公告的有汽车35种，低速货车16种，多功能拖拉机8种共计近60种产品。企业的营销网络已遍布全国各地，形成集市场研究，整车销售，技术服务，配件供应四位一体的营销服务体系。

怀着一颗好奇的心，我坐上了该厂生产的农用车，在一位叔叔的带领下参观了整个厂区。叔叔介绍说为进一步发挥技术优势，推进产品结构的提升换代,公司投资了3亿元在龙州工业园区建起了占地13万平方米的汽车生产线，现在已建成车架、车厢、总装、涂装、冲压、焊装、车桥等共计7万平方米的生产车间，年可生产3万辆的汽车及低速货车。另外还有170亩生产用地正在规划中。我不禁感叹，这么大的工厂要走一圈都得花上许多时间吧。参观完工厂，我就该开始我的实习工作了。

我被分配到的第一份工作就是在冲压车间工作，由于没有技术，像机床，铲车之类的我就不能用了，所以车间主任分配给我的工作就是分类材料。我抬头望了望车间，车床的轰鸣声不绝于耳，原来钢板就是在这里被一个个不同大小的机床截成不同的形状，再运到不同的车间进行深加工，最终成为一辆车的。回头看了看我即将工作的地方，各式各样的铁质工具，或摆在架子上，或堆在箱子里，有些还挂在墙上。我不禁蒙了，这么多东西，我一个都叫不上名字，该怎么分类?在旁边阿姨的指导下，我才知道，原来每个材料都有自己的图号，就好似每个人都有名字一样。我的工作就是把刚从仓库送来的各种不同规格的材料放在指定的位置。说来这个工作也不困难，但因为对材料图号的不熟悉及分放位置的\'不确定，运来的一箱材料我着实花了三个小时才摆好。摆好材料也差不多到了下班时间，因为不断的弯腰低头，回到家后有一种骨头要散架的感觉。

冲压是汽车制造所有工序的第一步，成卷的钢板首先要在切割机上切割成不同规格的小板，然后由冲床进行初始的切割，在进行简单的冲孔，切边后，就会进入真正的冲压成形工序。冲压成形由冲床和模具实现，模具的作用非常大，模具的质量直接决定这工件的质量。每一个工序大多都是先经过冲压成形，然后再经过冲压，切边，翻边等等工序最后才会成为所需要的工件。刚开始工作特别容易感到累，车间主任对我非常关心，总是把最轻的活交给我做。我也主动会去干一些重活，像切片的时候我也会在一旁帮忙，希望多体验一些不一样的工作。

后来的几天时间我又被调去不同的车间尝试不同的工作，在焊装车间我负责给即将焊接的钢材上红漆;在涂装车间由于粉尘比较大，所以我的工作是将喷好漆的车头推到空旷处晾晒;而在仓库的工作，我本以为会是最轻松的，其实不然，由于进库出库的货物非常多，而且每种型号的材料需求不同，为此我经常是忙的焦头烂额。

**寒假心得体会总结篇十三**

。

我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的。

羞涩心情。喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个单位也有相应的规定了。

我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。

于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的.

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。

如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己!但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁!

**[\_TAG\_h3]寒假心得体会总结篇十四**

这是我上大学以来的第三个假期，因为家在本地，理所当然要回家。不过身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。回到家后，我与父母商量，准备找一份工作。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在将近一个月的实习过程中，我深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

哲人说：“实践是检验真理正确与否的标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的标准。在当今的大学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

**寒假心得体会总结篇十五**

。

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星期的寒假社会实践期，回首这一个星期，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。

**寒假心得体会总结篇十六**

从上个月的10号放假回家，我在亲戚家带小孩和去外婆家过了半个月，一直到25号才正式去公司上班。第一天上班，我被安排到受话器组，我们学生工主要是剪公司产品的一些次品和废品，以及帮忙打杂，每天的工资不一样的，多劳多得。第一天我清楚的记得我一天的工资才22.5，这一天，我剪次品剪了900个，1000个才30元，晚上到家发现自己的手上起了4个水泡，很疼，但是又不敢拿针把它刺破，因为刺破后会更加的疼痛。

晚上在床上睡觉的时候，我想过放弃，一方面我父母不忍心，不说我从小娇生惯养的，但是我没有吃过这么大得苦;另一方面我自己发现，第一天上班就这样了，一个月下来，那我的手估计要残废了。第二天早上的时候，我爸问我还做不做，我说做，不去的话丢人，不就一个月么，咬咬牙就过去了，实在不行的话，我请假休息几天。

就这样，我每天早上6点起床，7点15坐车去上班，到公司8点不到，下午5点半下班，每天的工作就是剪次品和废品和打杂，手上的水泡是消了再起，起了再消，总共不下于10个，有的变黄了，变成了应该是传说的“老茧”。虽然会很痛苦，但是坚持下来就行了。昨天是我上班的最后一天，一个月完了，我把自己的手套脱下来，摸摸手套上的自己裹得胶布，一层层，左手大拇指和食指的指套最厚，有十几层。只记得每天下班时把手套脱下来，自己的手指有些白，那些有水泡的地方破了，会散发出一股难闻的味道，手上有时候会很脏，黑黑的，洗也洗不掉。

我最喜欢剪的次品就是16h，因为它的价钱最高，如果是要把上面的黑字拿无水乙醇涂掉的话，就是1000个34元，不涂掉的就是1000个30元。最讨厌的次品就是18d、28d，这种次品要四道手续，第一步要把外面的铁片去掉，第二步要拿大针(不是绣花针)把里面的塑料薄膜挑出来，第三步拿对应的“公章”，所谓的“公章”就是能刚好放进次品中的小铁管，中间是实心的，有一点凹凸，把次品最中间的磁钢撬动，最后一步就是拿吸铁石把磁钢吸出来，但是可恨的是这么复杂的次品价钱更其他的一样，也是1000个30元。所以每次我看见这样的次品我就避而远之，知道没有其他的次品了，我才去剪它，一天才弄不到1500个，不合算。

上班一个月，我发现了一些好玩好笑的事情。就说打杂吧，给厂长打杂是5.3一小时，给副厂长和组长打杂是4元一小时，所以每次打杂，我们都抢着帮厂长打杂，组长叫不理。因为公司是电子厂，所以男生的话就比较少了，除了一些电工，我们学生工男生还算多的了，那些员工基本上是女的，年龄20至45之间，多数是30以下的，我们看见了，不论谁都叫阿姨。我有一次就尴尬了，叫了一个比我还小的女的阿姨，那个叫我无地自容…….

最可气的是，公司的食堂中午虽然不供饭，但是供菜吃。那个菜很难吃，我就常说，它就是煮猪食，我以为是我嘴刁，可是发现很多人都自己带菜吃的，重点不是这个，是菜不卫生，我发现菜里有虫子，很恶心的。自从发现菜里有虫子，我就没在食堂吃过。

每天最开心的就是，下班前我们要把那些次品的壳子用袋子装起来，送到一个小棚子里面，那里面有几头猪，所以我们叫这个“喂猪”。没事情的时候我们就拿棍子敲敲猪，结果猪叫了，喂猪的老奶奶过来了，看见我们干的坏事情，就说我们，我们赶紧跑掉，以为没事情的。结果她说到厂长那里去了，这下坏了，她是厂长的母亲。自从那次犯事后我们看见她就叫她奶奶这，奶奶那的，谁让我们在屋檐下呢，不得不低头。

我还发现这个厂有点不像一个工厂，很大的一个地方就三栋大楼，一个是车间，一个是住宿楼，一个是食堂。剩下来的地方全部用来种东西，什么冬瓜、黄瓜、黄豆、大蒜、茄子、空心菜等等。后来我知道了，食堂每天做的菜大部分是自身的，不是买得，这就叫“自产自销”。

厂里的效益我个人估计不是很好，至少职工待遇不好，像我们暑假工必须满一个月，否则一分钱都没有，哪怕29天都不行，但是可以请假的。长期工必须签满三个月，在这三个月中，如果你不干了，是没有钱给你的，三个月后，如果你想走，你必须在上个月打。

辞职报告。

但是想走还没有那么容易的，会计会找出各种理由让你留下的，最后看你决心已定才放你走，厂长的脸色就难看了，招工有人来很高兴，走人了就不开心了上次就有一个人打辞职报告打了一下午搞定，其实说白了，辞职报告就是一张纸，签个字就可以了，但是不给你，没办法。

厂里做的产品还是有一些毒性的，不是说产品有毒，只是在做的过程中，会有一些难闻的味道，我用过甲苯洗过东西，用甲苯洗后，发现自己的手指全部变白，还黏黏的，如果手上破，还会很疼的。用无水乙醇洗，手指变黑，很难一次性把手洗干净，好几天才干净的。

匆忙一个月过去了，我很开心，虽然我的工资不是很高，但是这是靠我自己的力量完成的，我坚持了，我做到了，我没有放弃。

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础。从这次实践中，我真的学到了很多很多。

“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。我是一名大二学生，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

。

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！