# 大学社会实践心得体会1500字6篇

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-06-04

*为了能够使自己的思索能力得到提升，一定要将心得体会写好，当内心有所感悟时，常常可以将它们写成一篇心得体会，以下是小编精心为您推荐的大学社会实践心得体会1500字6篇，供大家参考。“纸上得来终觉浅，得知此事要躬行”，适逢202\_年暑假，到实践...*

为了能够使自己的思索能力得到提升，一定要将心得体会写好，当内心有所感悟时，常常可以将它们写成一篇心得体会，以下是小编精心为您推荐的大学社会实践心得体会1500字6篇，供大家参考。

“纸上得来终觉浅，得知此事要躬行”，适逢202\_年暑假，到实践中去，到基层中去一时成为了大家共同的心声。

7月初，抱着这样的一种想法，我有幸和同学们一起参加了xx学院组织的到xx县的暑期社会实践活动。

xx县位于xx南部、xx市东南部，是典型的丘陵山区县。出发的那天，阳光明媚，天很蓝，山也很绿，一切都显得格外清新，对于一个从小在xx平原上长大的孩子来说，这样秀美的景色着实令我感到惊讶。

到了xx县xx镇后，我们先是为xx的十万英烈进行了默哀，而后又面对党旗进行了庄严宣誓，铮铮誓言显示了同学们振兴xx区的坚定决心。

7月2日下午，我们一行十几人走访了村中的孤寡老人，并为村里的留守儿童献去了暑假期间一份特殊的关爱，我们给孩子们讲故事，帮孩子们拨通在外打工父母的电话，还与孩子们一起唱起少先队队歌，帮他们戴上鲜艳的红领巾。最后大家还赠给了孩子们一些书籍和文具并不忘鼓励孩子们好好学习。

实践过程中，我们深知老人们真正缺的不是钱，不是物，而是心灵上的安慰。所以当实践队员们在xx镇上x村探访村里的孤寡老人时，不仅为他们带去了一些生活慰问品，而且还陪老人们一起谈心和聊天，帮助老人们化解内心的寂寞。

在7月2日，我们还走访了村中居住的老红军。在村民x大爷家里，我们一起聆听了他讲述的自己在抗美援朝战场上的一些经历。x大爷是当年志愿军某炮兵部队的一个班长，衣衫单薄的他曾与战友们冒着刺骨的严寒趟过冰冷的江水，也曾与敌人近距离地拼过刀，更曾用高射炮去面对敌机的疯狂扫射与轰炸。x大爷说，他永远不会忘记自己在朝鲜战场上的经历，因为那时的战斗异常的惨烈，有的战友为了掩护自己还光荣的牺牲了，他会永远铭记着这股战友情。

此外，在7月3日，大家还走上xx镇上x村的大街小巷，为过往的村民发放各种宣传手册。并主动为上x村开通了该村的官方微博，方便该村村委会日常工作的进行。

虽然这次下乡实践活动只有短短的两天，但确实给我留下了极其深刻的印象，尤其是大家搞的“微说服务秀”活动，充分结合了现代的多媒体手段和民间流行的说唱艺术形式，将枯燥的政策宣讲和科技知识等通过各种巧妙的手段生动地为村民展示了出来，赢得了当地百姓的交口称赞。

当然，这次活动也花费了我们大量的精力，从前期的搜集资料、ppt的制作，到后来的布置现场和登台献讲，大家通力合作，互帮互助，在最短的时间内将所有的事情都做得井井有条，最后不仅得到了带队老师的肯定，就连我们自己都不禁感到了一丝惊讶。

这次的经历让我们变得更加的成熟和自信，也让我明白了，一个人的潜力是无限的，很多事情我们不去尝试，不去经历，永远不会知道我们的骨子里还会有那样的潜质。我想，在以后的学习和工作中自己应该更大胆一点，多尝试一点，这样才会有更多的机会，才会取得更大的进步。

“三下乡”挂职锻炼活动已经结束了，但留给我的思考却很多。这次的下乡经历让我们切实感受到了身为一名大学生身上所肩负的重任，同时在基层活动的经历也让我进一步认清了现实。我们的想法还都过于理想，我们必须对自己有一个更加清醒的定位，那就是一定要脚踏实地，不能好高骛远，大学生早已不是天之骄子，基层才是我们报效祖国，展现才华的舞台。

在下乡的活动中，我们也和当地的基层党员干部进行了交流和沟通，对于基层的工作，我们还不太懂，很多东西我们还要向基层的老干部去学习。书本上的知识必须要学，但却又绝不能仅仅满足于书本。读万卷书，还要行万里路，有很多事情，只有亲身经历了才会明白，这也算是社会实践对我的一种启发吧。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。

作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。

我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份推销家电的工作，虽然仅有暑假的时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。

短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

在xx做家电推销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如xx等等。我的推销工作主要是推销家电。

推销的一天基本工作安排：

推销前的短暂培训，了解各家电的作用，相关内容，收益消费群体，价格行情，性能等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。

接下来就是正式的工作。

每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。

每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。

经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

通过实践，我觉得自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

五、社会实践体会

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

转眼间大学第一学期已将结束，大家都归心似箭，希望赶快回家，同时各自也在为自己制定这的寒假的实践活动，随着假期的到来，束缚已久的身心终于可以迎来自由自在的天空，呼吸着冬天特有的味道，去享受体会属于自己的假期。

寒假是学生充实自我、增加阅历、了解社会的重要阶段。作为社会中思想最活跃的群体，大学生都有着自己精彩的假期计划：打暑期工，是一种身心的磨练，在赚取生活费用的同时，又可以亲身感受社会这个熔炉；有人抓紧机会去进修，参加xx等培训班，让自己的知识得到更完善的补充；有人则准备跋山涉水，去游历神州各个地方，扩大自己的视野、丰富自己的阅历……而卧则是希望能够深入校园，融入学生的群体中，所以我选择了教师实习这项活动。

假期实习能够锻炼我们的能力，但不是朋友一拉、老师一说参加实践有这样那样的好处，脑袋一热就上了，一定要保持一颗平常心去面对。在持有正确的态度，向有经验的老师和同学咨询，然后真正的全身心的投入到其中。

可以很好的提高学生的观察力，能发现问题分析问题，更深入的了解学生的生活学习情况，毕竟大学生大多是来自于农村，最后也要服务于农村，及早深入社会有助于大学生为将来的工作与生活做更充分的准备。

实习教学是培养学生的一个十分重要的实践教学环节，要积极探索实践教学与“生产、研究、学习”相结合的办法，才能培养具有求是创新精神人才。实践教学目的是理论联系实际，增强大学生对于社会、国情和学科专业背景的了解；通过实地动手、思考解决现实问题，使其开阔视野、巩固理论知识、增强创新意识、提高综合分析问题和解决问题的实际能力；增强劳动观念，激励学生创新和创业精神。

下面就讲讲我的大学生教学实习经历吧，很令人难忘的回忆，它是我大学以来的第一次教学实习，从中我觉得自己成熟了，因为我要照顾比我更小的学生，看到他们纯真的眼神，我觉得自己有义务担负起教育他们传授给他们只是得责任。目前各大高校都有着各自与学校专业相互挂钩的教学实习基地，这更有利于针对性地将学生所学专业与实际生产相联系。当我们在实习过程中，不能只是在实习中观察老师前辈们怎么做，更多的是要亲身尝试。学生在实习过程中，还要定期书写实习报告或心得，这样才能很好的总结实习经验，为以后的工作奠定基础。

一开始我先较快的了解整个班级的学生情况。记得刚开始和小同学相处时，我急着找潭老师了解班级情况。但潭老师并没有直接告诉我，而是让我自己去发现、去了解。可能当初我有点不理解。但后来想一想潭老师并没有做错。我应该用自己的眼睛用心去观察了解这个班级，了解学生，毕竟我面对的还是学生，这也是对我的一个考验。接下来我就通过班干了解了班级的一些日常工作以及班委的一些工作。

其次，我再熟悉和掌握学生的情况。为了能和学生打成一片，我抓住一切可能的机会和他们接触交流。除了上课时间，我一直是跟班的。刚开始几天，学生都不怎么和我说话，都非常被动。我发现自己好象很难融入这个班级，原因是彼此不了解，这时我采取主动，通过关心他们的学习、生活情况，慢慢的和他们交流。通过自己的主动以及对他们的关心，学生也逐渐放开来了，都愿意主动找我交流了。师生之间就应该多交流，只有这样，才能了解学生。

我能在潭老师的指导下，辅助她主持日常工作并组织了一次班级活动。在这短短的两个星期，我的是监督学生的学习、纪律以及卫生。在监督的同时，不忘教一些道理给他们，能结合他们的年龄特点进行思想教育。比如作业上交，很多同学每次过来不是说自己忘了做作业就是说不会做的理由来拖欠作业。通过自己对他们的监督及必要的思想教育，一部分同学能很好的改掉不写作业的坏习惯。

特别是我们班的xx，每次作业都不写，到了后来都是他主动把作业本给我，看到上面写满满的，我非常高兴。我想他们还是比较懒，学习主动性不够，像此类学生就需要我们的监督和引导。除了作业，还有卫生打扫，女生比较认真积极，而有部分男生就非常懒，总是推推拖拖。对与这类学生，就应该给他们明确的任务。我们班有太多调皮的学生，我发现自己很难对他们进行思想教育，你不能对他硬来，你越是态度强硬，他就越反抗。对于这类学生，应该在平时和他们多交流，能够在平常的交流中适当的通过一些言语对他们作一些引导。

开展活动，学生是主体，因此开展的活动就应该迎合学生的兴趣。在一开始，我就询问他们喜欢开展什么体育活动，以及什么班会。通过收集学生的意见，我组织很多游戏。我想通过这些活动增强班级的凝聚力，为了更好的准备这场比赛，我还让学生展开了一些比赛，这些比赛非常受学生欢迎。在比赛过程中，女生表现积极，能够很好的为队员加油助威。这就很好的体现了班级的凝聚力。而在班会方面，很

多学生喜欢唱歌跳舞的都积极表演。为此，我进行一次知识竞猜主题班会。那次班会下来，同学们的思维异常活跃，而且小组之间竞争非常激烈，这也很好的体现了我们班学生特点，好胜、好动。时间过的。非常快，当我真正了解学生特点，开始和他们建立起感情时，却结束了。

虽然非常短暂，但觉得自己学到了很多，特别是认真负责，也尝到了当老师的酸甜苦辣，感受到学生的聪明可爱。在这次实习中，我从潭老师身上学到很多，同时充分体会到“爱心”在师生中的关键作用，只有你对学生付出真爱，你才能取得学生对你的尊重和信任。

但在实习中，我不能很好的做到“爱”跟“严”结合，可能我的他们的爱有点过度，以致于有时有点迁就他们。我想对学生的爱一定要有一个度，而且必须跟严结合。该严的时候就严，只有这样学生才能理解你的爱

在这漫漫假期中，社会调查不但是大学生了锻炼自我，提升自我的好机会，也是开展思想政治教学的一个重要环节。在这次教学实习中，我与小学生们能和睦相处，与他们一起学习，一起游戏，一起哭泣。跌倒了，我心疼的把他们抱起来，告诉他们要坚强。同时我也很严厉，严格要求他们完成我所布置的学习任务，合理规划学生安排。

大学生们自己也应该认识到规划自身寒假活动的重要性，要认真负责，不可应付了事，毕竟学生学习归根结底是要服务于社会，随着就业竞争的加剧，高校教育提供的仅仅是个人基本的能力和素质，对于自身没有或者缺乏工作经验、所学专业过于单一、缺乏与人交流的意识和能力，如此种种都使得就业变得更加困难，甚至于未就业先失业。

因此，在日常学习之外，学生必须有意识地提高和丰富自己的阅历，掌握更多的专业知识和经验，注意培养自己的表达能力、学习能力、合作能力等综合能力，这就需要大学生们根据自己的情况进行多种尝试参加很多社会实践活动。

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。

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。要学会从实践中学习，从学习中实践。于是，我开始了在建材厂一周的实践工作。

在这一周里，我的手被挤伤过，被领班批评过，被工人轻视过，但是这些都不能打消我参加实践活动的热情，因为我知道人生路上有太多的坎坷和困难要远比我现在经历的这些艰难。在我成功前我会不断努力，哪怕失败也要竭尽全力，这样我才不会让我的人生后悔。社会百态，在工作的时间里我也学会了很多道理：

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；

2.在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练工厂里的各项规章和章程，保证上班的工作效率；

3.按时上下班、坚决做到不迟到、不早退；

4.处理突发事件言遇事冷静，及时自救也不忘向别人求救；

5.保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，以大局利益为先。

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，我也真切的体会到了许多道理：

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！

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又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。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。

经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知 你的”。

经过多次面试 的失败，我总结 了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个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，五个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。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。

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，我怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理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，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。

尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。

厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。

墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。

蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都活行很大有充实。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞 千里。”

他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，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，然后他也跟我说：“你看到那掌勺的师傅和做基层工作的徒弟吗？你能看行出他们有什么区别吗和联系吗？“我说：”看不出“。“那我来告拆你，领班说”，做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为灶上的师傅就能掌勺就能独当一面，这就是他们之间的联系和区别“。

领班还对我说：”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，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让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。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习书本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假 的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

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，受益匪浅的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

暑假对于我们大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以掘起所好，做很多自己想做，但平常又没有时间做的事。满满当当的安排假期生活，快乐又充实。

很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢？

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在xx大世界店，因为九月份开学的来临，所以选择做xx＇文具的暑期促销工作。

八月份这个时候，面临孩子们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不久要按xx员工的上班时间，早班从早上八点钟开始上班，到下午四点钟结束。

晚班在九点半的时候下班，因为住家隔上班地点还是有点远，所以晚班下班之后回到家都十点半了，在路程上每天坐公交车还是有点辛苦。

去年我在太xx店给某个服装品牌做促销工作的时候，还是比较轻松的，只用负责自己份内的工作就好了，可是在超市里，每个厂商的促销员不仅要负责本厂商的促销工作，每天还要帮助xx负责本课其他的商品。例如给在文具区域的商品打价格标签，定时查价，看是否降价或是涨价。如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。

每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多。

除此之外的事情。刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。现在的超市其实也是在节约成本。所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。

现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

在xx里面工作，我还是看到了超市里面管理上存在的一些问题，虽然我学的并不是工商管理。例如有些商品需要放在花车上，今天看到同事很辛苦的把商品一个个摆好，明天领导来了，又让把商品摆放在其他的位置。这样的事情经常发生，很浪费时间和人力，我觉得这些就应该尽早安排好，不要等到都做好了又否定。我还碰到了一件事情，就是一件商品的价格在不同的时间差了太多。

工作的一位同事在今年六月份的时候买了一款全新的拉杆书包，特价59元，因为当时可能是还剩了很少的货，所以价格很便宜。

八月份的时候，厂家又来了很多同款的书包，这款书包的原价是199元，现在促销价是148元。同一商品59元和148元之间真的差了很多，六月份的时候买书包的顾客很少，难道是因为现在要开学了，买书包的顾客每天都有很多，所以这价格就相差了这么多？现在的顾客都觉得大型超市里面的东西比较公道，有一次我遇到一个厂家，从她的口中我得知了一款书包超市的进价是105元左右，现在销售给顾客的价格是150元左右，一款书包超市的利润就将近五十元左右，利润相当于进价的二分之一，所以超市每天的利润应该是很大的。

八月三十一号，短暂的实践生活就这样结束了，除了收获，还有很多值得我思考的问题……

主要体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。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。

我的思考：

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。

社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受，和一定的影响吧！

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！