# 校外实践的心得体会6篇

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-13

*当我们沉思自己的经验时，心得体会有助于我们更好地理解自己的信仰和价值观，要知道我们在写心得的时候如果随意对待，这是没有意义的，以下是小编精心为您推荐的校外实践的心得体会6篇，供大家参考。“不要找理由，解释就是掩盖，掩盖就是事实。”教官说的这...*

当我们沉思自己的经验时，心得体会有助于我们更好地理解自己的信仰和价值观，要知道我们在写心得的时候如果随意对待，这是没有意义的，以下是小编精心为您推荐的校外实践的心得体会6篇，供大家参考。

“不要找理由，解释就是掩盖，掩盖就是事实。”教官说的这句话一直在我脑海里徘徊。这句话是我军训以来最大的收获。它总是告诉我没有借口。

在一些军规里，有一个关于借口的解释：在军队里，没有失败的借口。如果情有可原，可以说明情况，但即使说明了，也不能作为借口。

所以从进桂林中学开始，我就强迫自己对别人负责，不找任何理由就犯错。作为宿舍负责人，我建议督促宿舍成员起床铺床。我对自己要求很严格。我不想迟到也不想早退，即使我觉得不舒服。

就是相信没有借口能让我在软弱的时候坚强，在害怕的时候勇敢。它告诉我要骄傲，不要因为失败而退缩，要在成功时谦虚有礼;不要用言语代替行动。不求安逸，只求面对困难和挑战带来的鞭策和压力;它在我心中创造了新奇，对未知的军训生活充满了乐趣和希望。

“没有借口，先生。”因为有找借口的习惯，这些话在教官激烈的质疑目光下还是说不出来，因为很刺耳，很冷。但是慢慢的，我会大声自信的喊出这句话。以强烈的责任感处理错误的后果。

这是我军训的经验。六个字没有借口!

暑假，从7月16日至8月16日，一个月的实践生活，让我学到了不少课本和课堂上没有的知识。现在社会竞争压力非常大，无论哪方面，总之赚钱真的不容易，本着“挣点零花钱，其次从打工中学点其他方面的知识”的想法，抱着满腔热血只身一人去了很多地方，均被委婉拒绝，说是不需要暑假工。很苦恼但也没办法，暑假工的短期性质并不适合很多工作。即使需要暑假工的地方，工资又低的可怜，最终经亲戚帮忙才找到一份大理石质检员的工作，很感激也很满意这份工作。刚开始与别人共事，由于自己是零基础，什么东西都要向领班叔叔请教学习，所以手脚有些笨拙，有时还会手足无措，但是我依然相信自己很快能融入到这个职位中，只要有恒心。于是打起十分精神，认真对待，交到我手里的任务，我一定要做到比别人强，这样才能对得起“大学生”这个身份。

大理石加工区的质检是我的日常工作，每天得从办公室成功的找到石材订单，步行至百米开外的加工区进行石材质检工作，其内容是核对数量，检出烂板，根据设计图纸核实加工项目，以及加工品质。每天在这过程中来回反复，不厌其烦。而且工厂里的环境也挺烂，打磨石材制造的粉末弥漫在每处有空气存在的地方，被工友调侃地比喻成“蓬莱仙岛”如梦如幻，如诗如画。

期间，我结识了很多长辈、大哥、大叔，他们有许许多多优点值得我去学习。他们吃苦耐劳，节俭持家，但是每次到外面消费都抢着买单，对待身边的朋友很大方。一旦走进他们的世界，你会发现很多精彩。如何同形形色色的人打好交道，我不知道怎么能从一个狭窄的教室，所以学校才要求寒暑假学生主动去实践，然而有些同学却当做累赘，却违背了良好意图的本意。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。今后有了这次实践工作经验做基础，我将更自信地面向未来。虽然并不代表我以后就是从事这个行业但每一点一滴洒下的汗水都能体现我对工作的态度，工作的能力，每件事情都用真心去做!

寒假里我和几个朋友一起去了敬老院参加社会实践活动，刚刚走进敬老院，我们什么都不知道。这时，我们便找到了一位清洁工人，说明我们的来意后，他便笑了起来，连连夸我们有爱心，然后就匆匆的领着我们来到了老人们生活的地方，而且还将我们领进了一位他最熟悉的老爷爷的房间中。

刚进房间，我们就闻到了一股淡淡的清香味，那是一股花香，一股桂花的清香。随后，清洁工人又告诉我们，这位爷爷姓张，今年已经76岁高龄了。然后，他又向老人说明了来意，说完便走了。

看到老人后，我们便亲热地叫了她一声\"张爷爷！她也开心地应了一声。

张爷爷要我们坐下，还准备给我们倒茶，我们却异口同声说不用了！是啊！我们是来帮老人解忧的，而不是来为她添负担的。

然后，我们就和她聊天、谈心，只到我们要走的时候，他还依依不舍的抓住了我们的手说：你们以后一定还要再来哟！嗯嗯嗯，我们想也没想就答应了！

可能这句话并不是只正对她自己一个人，而是针对敬老院里的\'老人吧！

我觉得这些最平凡的人才是世界上最需要人们关注和关爱的人，往往这些人的生活总是空虚的，那是因为很少会有人去看他们，她们很寂寞！

这短短的暑假实践我碰过壁，受过累，流过汗，但是我却成长了。实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。我想，作为一名中学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。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。

半个学年的大学生活转眼间在欢声笑语中结束，大学的生活是很惬意的，当跨进大学的第一步，心里幻想着自己心目中的大学。但半个学年的大学生活又没有想象中那么舒适，反而让自己有了紧张感，为毕业后干什么而紧张，我意识到不能享受那种无虑的生活。暑假即将而至。

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。工作总结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，由于他们是我们中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，涌泉相报的道理。

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：

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。

沟通可使很多事情变得顺利;沟通可使关系更加xxx，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。

实在，沟通不但在贸易上能够另我们获利，但对我这为学生而言，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”

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。

我在想，社会是残酷是现实的，竞争是不能回避地，怎样在社会中学会生存，不是在大学过着“最好的职业”而是通过自身地不断努力来自创业机会。生活由时间来争取，以勤奋而充实。

暑假生活给我了一个教训，不能懒!更多的是经验，为人处世，人际关系，是我为面对社会积累了经验，为今后的学习做出了铺垫。

无论你是处在痛苦的边缘，还是陶醉于幸福的殿堂，时间总是悄悄地从我们身边飞过，而且像离箭的\'矢，永不回头。维期十天的社会实践于7月31号结束了。在黄花岗街道办事处实践的这十天里，个人简历有辛酸汗水，也有欢声笑语，但占据我内心更多的是生活在团体里的幸福感。因此，我也收获了很多东西，懂得了很多为人处世的道理。接下来谈谈我实践期间的真实感受和体会。

从穿上实践队的队服那一刻起，我们就肩负着广东工业大学的形象大使的重任。在实践期间，我们这班人表现出色，顺利完成了实践任务，大家也都得到了锻炼。其中，上下班的过程是最锻炼我们意志的时候。办事处每天8：30上班。本来这个时间对我们来说是不早了的，但这又意味着远在大学城的我们要5：30起床去赶公车。每天早上提上几个馒头，我们这班人就早早地来到大学城4线总站——体育中心站。由于搭4线的人太多，我们有时有位置做，有时就要站上一个多小时。下午5：30下班回来因为是上下班高峰期，所以情况也一样。就这样，每天坚持着这一过程，我们的毅力和耐力也真的有了明显的变化。

实践期间，我被分到了城管科。在实践工作期间，虽然工作量不大，但却可以从城管科的师傅身上得到一些社会阅历。使我印象最深的是科室里同事与同事，同事与上司的相处方式。对于我来说，在科室敲敲键盘，理理文件档案，不算是什么收获，最大的收获莫过于对师傅们处理上下级关系的方法和态度。对于没这方面的阅历的我来说，无疑是实践的最大收获体会之一。

当然，身处城管科，少不了出街巡逻。接下来将讲讲实践时，最有意义的一件事：

7月24号星期五，是我们自动化学院暑假黄花岗实践队实践的第五天。这个实践期，刚好遇上黄花岗创星级街道，故整个街道办事处、各居委都忙碌起来。当天更是黄花街创卫的复检时间。为给街道市民一个良好的生活环境，迎接复检，黄花岗街道办城管科出动大量人力物力，对水荫路等街道进行冲洗、打扫。

下午，我院赴黄花岗实践队相应街道办的行动，到水荫路开展创文明城市，做文明市民的宣传活动。下午3：30，我们穿戴好志愿者服务服装，接过街道办分发的文明知识宣传手册和宣传单，就两两一组，迅速分散到水荫路的各个路段。向路过市民派发文明知识宣传资料。阳光虽然猛烈，但我们的实践队员们依然坚守自己的岗位，耐心地向每一位过往市民分发资料。当市民对手册上的知识有疑问时，总能听见我们队员耐心的讲解。

沟通从心开始，并不是每一个广州市民都会理解我们宣传文明知识的初衷，面对派传单者，或许有的人会视而不见，有的人会摇手说不。但在我们队员热心的讲解和由心的微笑下，过往市民好像都能感觉到我们的真诚，他们都接过宣传手册，边走边看。我们快乐，因为我们达到了宣传的目的。看到自己的劳动成果被大众所接受，这是对我们劳动的肯定，对我们来说是一种无比的自豪。

大约四十分钟后，各队员又集中在一起，大家对各自完成的任务都很满意。通过这次分工合作，更显示了团结就是力量这一真理。深人基层，才能够更好地为人民服务。我们以此为乐。

这次活动的结束，意味着我们的实践已经过去了一半，接下来的五天里，我们继续按部就班，努力地忙着自己手头上的工作。就这样，实践接近了尾声。

此次暑期社会实践的课题是“国华学生基本情况专项调查”，这样的课题极具针对性，同时又有很多好处可言。对于学校来说，学生的调查资料，调查报告为学校了解学生的基本情况创造了条件，同时又为学校的招生工作，德育工作，学校的教育与管理的改进提供了依据。对于学生来说，可以提高学生的综合素质，磨砺个人意志，学会与人交往。由此可见此次调查的重要性与必要性。

本节的企业管理学的课程安排的是实践活动。老师于是就让我们去大街上卖报纸，以此来使我们更好的了解市场，锻炼我们的与人推销的能力，最终的目的是让学生理论联系实践，将书本的知识学以致用，从而更好的理解书本的知识。

卖报纸不仅是一个体力活而且还是一个脑力活。体力活是指我拿着报纸绕着我们学校，我们宿舍以及旁边的小区饶了几圈才找到了一些目标人群。脑力活是指我得仔细的甄别遇到的人，从而能更好的找到买报纸的人群。然后还得想方设法的让这些人买我的高出市场价很多的报纸。

我拿到的报纸成本是0.5元一份，所以要想赚钱并且要比其他的同学卖的更好，于是我就把价格定位2元一份。这个价格既能让我完成老师的任务，而且又不使买报纸的强烈的排斥，能比较顺利的推销出报纸。

接下来我就找目标人群。首先我去了一些以前我买过东西的商家，因为我认为这些商家可能比较有钱，而且为了虏获顾客的心，他们很有可能支持我。于是我先去了一家超市，那是一位阿姨，面目很和蔼。我跟她讲了我的来意后，并且强调了我以前在这买过好多的东西，而且以后也会经常来光顾的，于是她就很爽快的答应了。那一刻我非常的激动，这是我人生做的第一笔生意，而且很顺利的就成功了，喜悦之情溢于言表。然后就很受鼓励，于是就继续去了下一家。这次是一位叔叔，我跟他讲了来以后，他毫不犹豫的就拒绝了，而且不给我继续推销下去的机会。那一刻，我真的好讨厌那位叔叔，心中默念以后绝不会来他家买东西。后来出了店门一想，这就是市场、社会，不会所有的东西都按照你想的轨迹走先去。这也算是一次小小的磨练，让我懂得了推销的难处。

经过上面的启发后，我就转换了一个思路。这一次我要找的目标人群是老年人，我觉得他们应该比较有爱心，会体谅我的行为，支持我的。而且老年人的生活节奏比较慢，会有很多时间去看报纸的，所以成功的几率应该会更大。

然后我就向周围的小区前进。刚走了没几步，我就看到了以为老大爷，很慈祥的样子。于是我就上去跟他讲话，说明我的意图。一开始他就答应来了，但对于我的价格不能接受。于是我就接着跟他聊天，他说他是武汉大学的一名退休的老师，来合肥这边是逛亲戚的。然后我就美美的夸赞了他，说武汉大学的老师很厉害。大爷说他在武大的时候也遇到过这种情况，不过他们的学生是为了帮助生病的同学筹措钱，他们的方法是拿一些东西卖，然后随便让买的人出多少钱，完全是凭着良心。于是我很受启发的说，下一次如果有需要，我也会这样帮同学的。让后大爷拿出两块钱买了我一份报纸，让我以后帮助需要的人，并且好好的读书。这位大爷是我这次活动最大的收获，他教会了我一些道理。

然后我又向小区里走去，我专门找那些大爷大妈，最终又成功地说服了以为刚刚从外面买菜回来的阿姨。一开始她说她家里已经订阅了新安晚报，然后我又耐心的向她解释了我的意图，我的任务。她说看到了我就像看到了自己还在高三奋斗的儿子，她儿子现在很少有时间跟她在一起，为了考大学，很努力地奋斗着。我就说只要努力，你儿子一定会考到理想的大学的，未来努力前途也是不可限量的。然后阿姨买下了我的报纸，并且说了一句，年轻人要好好努力，好好读书。

就这样在不到一个小时的时间里，我就成功的推销出三份报纸。速度是挺快的，可能是我的价格大家还是能接受的。我觉得这个实践活动真的挺有意义的，不仅让我理论联系实际，锻炼了我推销的能力，更重要的是我接触到了形形色色的人，真正的社会中的百色人群，让我未出校门时对这个社会有了直接的接触，为我以后走出校门走向社会打下了一个基础，我想这才是最重要的。

时间飞逝，不知不觉暑期社会实践活动快要接近尾声。回想这段时光，让我受益匪浅，感触良多。

刚开始，选择银行实习这份工作，是因为我的专业是会计，对银行有着无限的向往，而常宁农商银行又是常宁本土银行，在我们当地口碑很好，所以看到他们的招聘广告，我便毫不犹豫地投向了她的怀抱。经过短期的“立码付”业务培训后，我进入了宜阳战队，同6个战友一道开始了我们难忘的暑期社会实践之旅。

刚开始，选择银行实习这份工作，是因为我的专业是会计，对银行有着无限的向往，而常宁农商银行又是常宁本土银行，在我们当地口碑很好，所以看到他们的招聘广告，我便毫不犹豫地投向了她的怀抱。经过短期的“立码付”业务培训后，我进入了宜阳战队，同6个战友一道开始了我们难忘的暑期社会实践之旅。

在后来的营销过程中，有时候，我们跑了一天只拿下了两单，而别的组可能是我们的两三倍。面对这个差距，我们没有气馁，而是进行反思，慢慢调整心态，对工作方向、方式和营销对象作出变更。不久，成果见效，我们开始变成别的人的两三倍，但是我们还需继续努力，还没有达到自己预期的目标。

经过几个星期的实践活动，我对营销这份工作也有很大的认识。首先，我们需要足够了解自己的产品，对其办理流程、优势特征烂熟于心，对于客户提出的疑问，要能及时解答。其次，营销需要我们抹开面子，要有耐心，也要经得起别人的质疑和不搭理。最后，我们需要换位思考，站在商家的角度，倾听他们的想法。也要懂得察言观色和明白别人说话的意思，用语言和行动打动商户，让商户接受并且支持我们的工作。

在后来的营销过程中，有时候，我们跑了一天只拿下了两单，而别的组可能是我们的两三倍。面对这个差距，我们没有气馁，而是进行反思，慢慢调整心态，对工作方向、方式和营销对象作出变更。不久，成果见效，我们开始变成别的人的两三倍，但是我们还需继续努力，还没有达到自己预期的目标。

于我而言，此次暑期社会实践活动，不仅仅是一次锻炼自己的机会，更是一次宝贵的人生经历。我非常庆幸自己可以加入这个集体，在最后不到一个星期的时间里，我将继续加油，努力前行，为我的大学生涯添上浓墨重彩的一笔。

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！