# 研究员的社会实践心得体会（实用14篇）

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-09-12

*心得体会是对一段时间的学习和经验的总结与概括，有助于我们更好地反思和成长。写心得体会时，可以运用一些修辞手法和修辞语言，增加文章的表现力和感染力。以下是一些关于心得体会的范文，希望对大家在写作时有所启发。研究员的社会实践心得体会篇一这是我迈...*

心得体会是对一段时间的学习和经验的总结与概括，有助于我们更好地反思和成长。写心得体会时，可以运用一些修辞手法和修辞语言，增加文章的表现力和感染力。以下是一些关于心得体会的范文，希望对大家在写作时有所启发。

**研究员的社会实践心得体会篇一**

这是我迈入大学校园的第一个暑假，一年的法律专业的`学习为我打开了一扇通向法律殿堂之门，但法院对我们这些还生活在象牙塔里的大学生来说还是既神秘又好奇。而今年暑假我有幸来到家乡南昌市西湖区人民法院民一庭实习，在近一个月的实践过程中，让我深深感到作为一名法官是多么令人骄傲。在这里我不仅找到学术理论体现和验证，更找到了一种神圣的使命感。

进大学校门，就接受了这份新鲜而有挑战性的社会实践活动，感觉到很能锻炼自己的能力和增强自己的勇气，毕竟己经开始尝试着用天真的思想去触摸这个社会。尽管有些思想和观点还比较稚嫩和单纯，但毕竟已经迈出了第一步。

进法院实习后，我虚心地向法官们学习，并与他们建立了良好的关系，积累了一些社会经验，这是在学校和课本上学不到的，让我终生受益。与此同时，我也看了许多实际案例和一些专业书籍与杂志，让我初步地进入了角色。

一开始实习的时候，我就旁听了庭审，了解到法庭审判的大致流程；通过整理卷宗、翻阅案例、合议庭笔录等都让我逐渐熟悉了法院的实务操作。通过实习，让我了解了本专业在实际中的应用，将理论用于实践中，这样才能使我今后更好地掌握基础理论知识，加深对本行业的了解，为以后的学习和工作打下较好的基础。不久我还很幸运的有机会同法官去豫章监狱处理一起离婚案的调解，第一次走进高墙之内，仅仅一道铁栏之隔，却是两个不同的世界，看着他们眺望远方的眼神，那是一群向往自由的灵魂。

旁听庭审也是一个学习的好方法，庄严的国徽下，现实中并非我们想象的那样严肃，因为民一庭处理的很多案件是婚姻家庭案，而当事人也基本上是第一次参与庭审，有时双方会激烈的争吵，这时总要法官一遍遍讲诉法庭纪律。甚至有当事人因为不肯离婚差点在庭上服敌敌畏自杀。而法官就必须马上控制局面，安抚当事人。

我深刻地体会到：法律是一门实践性很强的学科，它仅有基本的专业知识是远远不够的，它更需要的是实务操作、办案经验和社会阅历，作一名法官不仅需要有独立的法律人格，更需要有崇高的法律素养。作为刚跨入法律门freshman，我们有激情、有干劲，但是我们在拥有这些年轻财富的同时，缺乏经验与理性是我们的致命弱点，我们有时对于案件的庭审容易受到外界的干扰，有时过于感性和头脑发热，甚至会因为当事人情绪的波动而产生恻隐之心，这些都是我们在法律职业化的过程中需要克服与避免的我们还需要一个冷静的头脑和一颗正直的心，我们的心中必须时时都有一杆天平，公平与正义是我们不可推卸的责任，也是我们永远的精神目标和价值追求！

有人说民一庭处理的都是一些鸡毛蒜皮的小案子，每天都是家长里短的。而且人少案子多，可我看到的是民一庭的法官们任劳任怨的敬业和实干精神，他们常说关乎百姓的事就无小事。法律追求正义，有些人一辈子也就进这么一次法院，我们需要做的就是让他们尽量的感受到法律是公平的，是他们权益的捍卫者。只有这样这种法制的观念才会不断地传播下去。

在实习期间，我能主动配合实习部门开展有关法律业务的工作，认真收集和整理有关资料，作好实习日记。在这两个星期的实习过程中，我对法院的业务有了初步的了解，对促进今后专业课程的学习起了一个很大的作用。然而，由于我们的专业课程才刚刚开始，许多专业知识还没有学到，但我相信，在今后的学习过程中，在老师的指导下，这些问题都能迎刃而解。

须要更加努力读书，学好一些实实在在的本领，塑造好自己的法律人格和法律修养，这样才有资格立足于法律事业中。

**研究员的社会实践心得体会篇二**

近一个月的党校学习，和近半个月的社会实践，一晃而过，我从中领悟了许多道理，而这些东西将让我终身受用。这次的实践是一带二，就是带两个同学学习和参加晨读。一带二实践拉近了和同学的距离，从而也让自己在实践中开拓视野，增长才干。这次实践的机会让我深入了解了这个集体，让我有机会展现锻炼自己，让我相信了自己的能力，使我以后更有信心地投身于社会工作中。

这次实践，我是带同学去晨读的工作。为了让他们去参加晨读，我花了大量时间去联系同学，得到了他们的响应。我们为了共同的目标聚在一起，去完成一项共同任务的团队，只有大家都做好，才能收到预期的效果。无论有多么艰苦，我仍会相信他们，我会很乐意和他们合作一次，而且我相信我们能做得更好！

全身心地投入自己选择所要做的事，我觉得很对，这不是辛不辛苦，难不难做的问题，而是你自己尊不尊重自己的选择，愿不愿意去做的问题，既然选择了，就要好好地去做好自己所选择的事，全力做好工作，完成任务。

我想很多人都已习惯听别人说，特别是觉得别人比自己强的人，别人说的都比自己好、正确。曾经，我也是其中一员，因为我觉得很多事都不值得我关注，所以除非迫不得已，我是不会主动回答。但这次实践使我发生了改变——告诉别人自己的想法！实践过程中，我想我说的话不少，问问题，说出一些自己的建议、想法，跟大家坐在一起聊聊天……虽然不知道恰不恰当，但说出来一起交流，表达自己的想法，也了解他人的想法，感觉很是有趣，也调动自己的积极性！

来自 FaNWEn.cHAzIDIan.cOm

这次社会实践使我领略到了理论与实践的个中的乐趣。通过这次实践，可以运用到一些所学的专业理论知识，可以用专业理论知识的角度来分析问题，使实践过程中的事更容易掌握和理解同时也使自己所学的专业理论知识得到了巩固和提高，紧密地结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平；通过这次实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，加深了对基本原理的理解和消化。在很大方面弥补自己作为学生只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不是很理想的不足。

社会实践是学习和受教育的大课本，在那片广阔的天地里，我们的人生价值才能得到体现。实践为我们将来在这社会中打拼打下坚实的基础，为以后做好铺垫，使自己在以后的道路上顺顺利利，不会让自己在这个竞争激烈的社会中被人淘汰，丢弃在某个角落，有能力有自信才会更加充实的生活下去。

**研究员的社会实践心得体会篇三**

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”本着贴近社会，锻炼自我，提升实力的目标，我参加了大学生暑假社会实践活动。希望在进入社会之前，多积累点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，如何团结协作等等。通过努力，我了解到了社会的现实状况，以及金融危机之后社会部分行业的发展现状。尤其是作为一个领队，在协调处理厂方与同学间的关系时，我提升了自己分析问题解决问题的能力。这是最值得欣慰的！

暑假期间，我和学校一百来号人在华坚集团旗下的东莞华宝鞋业有限公司进行了为期两个月的社会实践活动。与我们一起实习的还有湘潭大学，湖南娄底职业技术学院，和广东茂名第二技术学校，广西茂港的一批中学生，总共八百多人。华坚集团1996年成立于广东东莞，以专业生产女性凉鞋、密鞋、马靴、休闲鞋为主，是集研发、贸易、皮革制造、鞋材制造、鞋机配套、成品加工、物流配送于一体的全球规模最大的中高档真皮女鞋制造企业之一，现拥有47条现代化制鞋流水线，员工20，000余人，年产成品鞋近2，000万双。

目前集团拥有两大事业群：东莞华宝事业群和江西赣州华坚事业群，以及江门裕华皮革有限公司、河南项城华丰国际皮革城、华坤工贸有限公司、广东欧登堡实业有限公司等多家子公司，率先在行业内成功实现产业转型，形成了一体双翼、多地经营的经营模式。

华坚坚持“以人为本，服务人类”的经营理念；秉承“质量至上、顾客至上、精益求精、永续经营”的经营方针，以优良的产品质量与服务赢得了众多客户的亲睐，全球排名前50位的中高档女鞋品牌就有15家是华坚的客户，其中包括zara、repaly、coach、guess、calvinklein、nina、easyspirit、marcfisher、unisa、ninewest、clarks、pikolinos、novi等。

华坚国际（bvi）股份有限公司位于全国制造业基地的广东省东莞市，地处美丽富饶的珠江三角洲。北靠广州，南依深圳，东临惠州、博罗，西与番禺隔珠江相望，107国道、广深高速公路横贯其中，交通便利，地理环境得天独厚。

华坚国际（bvi）股份有限公司前身是东莞华坚鞋业有限公司，创建于1996年10月。公司现有东莞厚街白濠华坚、南城石鼓华宝、江门裕华和江西赣州华坚国际鞋城四大事业群，下有十余家分厂，30余条生产流水线，年生产能力逾1000万双，总人数23000余人。主要生产巴西派诺蒙、ninewest、clarks、jimlar、mark-spencer、striderite等国外多家著名贸易公司品牌鞋，种类包括密鞋、凉鞋、马鞋、休闲鞋等100多个品种达1000多个款式，产品80%为真皮制造，100%出口；是一家集化工、制鞋、制革、鞋材、模具、印刷、家具、鞋机制造等完整产业链的大型集团化公司。

公司坚持走多元化、规模化、集团化发展道路，在短短8年时间里，从江西洪城到广东莞城，从莞城到江西赣州，实现了一次又一次创业和质的飞跃，资本迅猛扩张，规模与日俱增。20xx年，公司在江西赣州又斥资3亿多元人民币投资兴建了国际一流的鞋城和家具城；20xx年5月，公司又与世界制鞋航母台湾宝成集团（裕元集团公司）联合组建华坚国际（bvi）股份有限公司，首个合作总投资9亿元人民币，购地3000亩，劳动用工60000人，连袂打造世界一流工业城。

公司注重培养自己优秀的企业文化。采用科学化、法制化、军事化、人性化的管理模式；有企业报刊、培训中心、服务中心和娱乐中心；全面推行iso9001：20xx国际质量标准管理体系和6s管理；建立了华坚网站；全面导入e化系统；实施以“绩效奖金”为分配原则的内部激励机制及“相马为辅，赛马为主”的用人原则。

公司坚持“以人为本，共同成长，合理分享”的经营理念；秉承“质量至上、客户至上、精益求精、永续经营”的经营方针；弘扬“永远向前、永不停步、永继进取、永攀高峰”的企业精神；追求“为社会而生存，为行业而努力”的宏伟目标，以更务实的态度，不断强化自身核心竞争力，与时俱进，开拓创新，向更高的目标挑战，逐步实现公司服务、质量、成本、速度全面领先战略，把华坚打造成“高度文明的小社会，高度效益的大集团”，成为一艘国际女鞋制造航母！

初进华坚，就感觉它是一所学校而不是一个工厂。每个进厂的员工在正式工作前都要进行为期几天的培训。我们去的这批学生进行了为期四天的培训。

长经验的同时还可以赚些外快，不仅是为了帮父母减轻负担，更重要的是让父母知道自己已经长大，可以为父母分担一些压力了。在学校的时候，我一边学习一边在图书馆工作，寒暑假就在外面找活干。去年暑假，我和同学一起去了深圳龙岗的一家塑料玩具厂，在那儿，除去生活费用等，一个多月大概赚了1500块钱。但是更让我欣慰的是，我学到了在学校学不到的东西。我知道了什么是流水线，什么是叉车，什么又是条形码，如何更好地与身边的同事相处，更好地融入自己的工作。虽然条件艰苦，但还是笑着接受了，感到很欣慰，很满足。今年暑假，我再次来到广东打工，来到了华坚集团，一个“了不起”的企业，说他“了不起”，是因为它的规模巨大，它的人性化管理，它的良好福利待遇等等。能够来到华坚，身为华坚的一员，我深感自豪，同时也感到一份幸运，一份压力。

不管你在来华坚之前的想法怎样，来了之后又如何。总之一句话，既来之则安之。为了回报自己的父母，回报相信支持自己的人，更为了自己。我要为自己工作！让工作成为生活中快乐的事，而不是你生命的负担！悲观的人像月亮，初一十五不一样；乐观的人像太阳，照到哪儿哪儿亮！

短暂的几天培训生活结束了。回忆过去一周的时光，心情是复杂的，有些忧愁，但更多的是快乐，是收获。

经过4天的培训，相信很多人也和我一样，被华坚的一切暗自感动着。军训和职前培训是华坚一直以来的作风。“为社会而生存，为行业而努力。”是企业老总张华荣的企业理念。其中最让我信服的是华坚的企业文化和管理制度。它的厂规厂制，对我们有很深的影响。就拿我们学生来说吧，在来之前的想法极其简单，但来了之后，其思想有了很大地改变，态度变得积极，面对生活懂得从容，在公司企业，除了服从，还是服从。当然，这有别于奴化教育。

此外，公司还组织了各种活动缓解同学们的上班压力。在培训期间，也就是在七月份，公司组织去了位于东莞万江区的，号称是中国最大的娱乐场。由于是自愿原则，那天我和部分同学参加了。这次活动总的说来很成功，同学们都玩儿得很嗨！第二次是在八月份，组织去虎门威远炮台，这次活动很失败。怎么说呢，因为公司最开始发出通知，说本次活动是全部免费的。但是最后等同学们报名后，居然说，要自己出钱。厂方的这一行为激化了同学们的反感情绪。由于处理不当，最终却转化为了我们领队与同学们之间的矛盾，这是最难搞的事情。经过与厂方的协调，和各实习学校的强烈要求，厂方最终决定还是活动免费。由于厂方的这一不诚信行为，导致了一场信任危机。原本报名去的同学，就不在和厂方一同去，而是自己打车去。从这一点，我们可以看出，在社会上，诚信是多么的重要。人无信不立！在此期间，公司还组织了各个学校的篮球友谊赛。通过篮球比赛，我看到了我们同学团结的一面。

由于，我们学校是分三批过去的。培训结束后，我们又分三批分别分到了华宝大龙生产部二、三、四车间，每个车间又随机把同学分到面部和底部的不同岗位。刚去的时候，同学们都感觉很新鲜，很好奇，主动去体验里面的一切。可两三天以后，由于工作时间与我们之前在学校宣传的存在较大出入，而引发了同学们的“罢工”活动。这次“罢工”，成效不大。分析其原因：主要有几个方面，第一，组织性不强。同学到场不齐，将进140人，最后集合只到了80人左右。这说明了同学们在集体活动时的不团结，没有劲儿网一处使。第二，缺乏冷静的头脑。到场的80人，在食堂集合后，很乱，有的同学很激动，不冷静。而给公司行政科长提供了一个杀一儆百的机会。这样一来，“杀鸡给猴看”，同学们的“造反”心理，已不再那么坚决，开始动摇。第三，厂方处理问题的能力。确实，厂方在处理员工关系问题上，做的很及时到位，能站在公司立场，尽快化解矛盾分歧，将公司的利益损失降到最低点。

通过我们的共同努力，厂方最终决定保证在其它正式员工没有休假的情况下，每个月给我们至少两天公休。此外，每晚的加班时间，最晚不超过十点半。至此，这次“活动”得以平息，但其后遗症却残存至今。

当然，此事之前，湘潭大学也发生过，只是人数较少，阵势不大。那批学生当即被公司辞退。在娄底，茂名，茂港都有过类似加班时间过长，而“造反”的情况。在八月中旬，发生的“刘厚明事件”。由于事情处理得及时，最终双方和解。

至于其它方面，由于时间关系，我也不在赘述。总的说来，本次暑假东莞之旅，获益匪浅。只要是亲身经历过的，最终挺过来的，都是好样的。同学们在去打工之前，一定都嚷嚷着，在学校读书多么苦多么累，但体验之后才知道，学校才是我们的天堂！远离了一份繁杂，一份压力。记住那句话：有理的要求是锻炼，无理的要求是磨练。吃得苦中苦，方为人上人！人生有许多事情只有自己亲身经历了，才知道其中的味道。酸甜苦辣乐在其中！相信，我也印证了！这次旅行给我的人生带来的宝贵财富！

**研究员的社会实践心得体会篇四**

人的一生似乎很短暂。对于学生来说，暑假年年有，但对我们而言，20xx年的炎炎夏日不仅仅是刺目的阳光和滴落的汗水，更是我们走进宁陕县政府各个单位，参加宁陕县大学生暑期见习的见证。

经过两个周的见习，我们每个人都发现了这个暑假特别的意义。短暂的暑期见习对于我们这些即将踏入社会的大学生很有教育指导意义，在见习期间，我们收获了不少新的知识，受益匪浅。

在这之前仅凭着几次和政府有关部门的工作交流，我们对公务员群体的看法是“福利好、待遇好、工作舒适”等，但是当我们真正的走进了这个传说中的“衙门”，去近距离体验，才见到了公务员这个群体的“庐山真面目”。才仅仅两个周的见习工作，我们亲身参与了许多工作，也给了我们很深的感受。

严谨务实的政务工作。

在正式开始见习之前，我们统一参加了岗前培训，从主讲老师的介绍中，我们了解到了“办文、办事、办会”的政务工作是多么的严谨，从公文的起草、审核到签发，都有无数的步骤和细节保证着政府工作的严谨性；经过一段时间的工作，实习的一个月里，我们也发现了他们对工作业务的熟练，和严谨的工作作风，而在和他们的交谈中，不凡的谈吐、亲切的作风、严禁的态度、渊博的学问......无一不在影响着我们的见习生活，他们的行为也将影响我们的未来、我们的一生。

充满学问的琐碎小事。

见习期间我们会参加政府部门的日常行政工作，包括公文处理、电话值班、资料整理等；之前总觉得收发文件、剪报这种事情谁都可以做，但是经过实际操作之后才发现这也是一门技术活，就拿下发文件这个工作来说，对于一些不是太急的文件，我们一般都是通过信件的方式传达，不论是公文的装订要“三分天下”，还是名址的粘贴不能“四脚朝天”，亦或者是信件的封装要“结实、美观”，都体现了“小事中也蕴含着大技巧”的道理；经过现在的实践，认识到，我们只是能，不是会做事。看似平凡的小事中包括着很多细节，而这些细节决定了以后的成败；也正是这些看似微不足道的微小进步让我们在日后的工作生活中厚积薄发。将近一个月的见习，让我们对政府的工作有了新的认识，也让我们对自己、对大学生这个群体有了新的发现和新的建议。

一、充分认识到见习的重要性。目前在很大程度上，我们的大学专业教育和社会上的职业是有很大的差距的，这就让我们的`学习不可避免的脱离了职业的实际需要，很难形成准确的职业认识；多参加见习，能够对我们认识职业内容、了解职场行为模式、获得职业人脉有很大的帮助；同时，通过实习期间暴露的问题，来影响我们在校园的学习方式，学习更有针对性的专业知识，帮助我们打造更加务实的职业生涯规划。

二、摆正见习心态。作为还没有完全走出大学这座“象牙塔”中的我们，很多时候都会有“眼高手低”的毛病，作为见习大学生，我们要摆正实习心态，要以虚心的态度去听、去看、去问、去学习、去成长。在实习过程中我们可能因为琐碎小事而产生烦躁和失落，可能因毫无成就感而对自我否定，可能因为压力较大而产生厌倦情绪，也可能因为自我否定而很快的放弃，但是在见习期间我们从事的工作看似简单但是无处不充满着学问，只有摆正自己的心态才能更好的去完成一件事。

三、要把激情与耐心相结合。激情与耐心，就像火与冰，看是两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火法。

四、感受到学校和社会的距离。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。在这里是工作的场所，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么做人，移提高自己的能力。作为一个新世纪的大学生，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。

我们要将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起,用实践来检验真理,使一个大学生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识,这才是我们实习的真正目的。见习生活已经过去两个周了，但我们大家都希望时间能走慢点，我们想要学习的还有很多。

**研究员的社会实践心得体会篇五**

很荣幸我们医药连锁经营管理的全体学生于20xx年来到xxx市xxx医药连锁经营有限公司来实践，有幸的成为了该公司的实践生，回顾这二个星期的实践，我们在店长和中药的老师傅支持和帮助下，严格要求自己，按照店长的要求，较好的完成了，自己的本职工作，在此对店长和各位中药老师傅们表示衷心的感谢，感谢xxx医药连锁经营有限公司给了我们一个展示的机会。通过这段时间的工作和学习，明白了理论和实践相结合的重要性。同时了解了连锁药店的大概部门，有采购部，防损部，营运部，行政部，财务部，信息服务部，人事部。而营运部其下又分为各个连锁分店，而分店主要由店长，营业员和收银员，理货员组成。

度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

通过这二个星期的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以倾心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实践过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实践期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

通过这二个星期的实践和工作，使我们大致的了解了xxx医药连锁经营有限公司的一些规章制度和体制。并且在实践中掌握了一些相关知识，是我们更好的记住和运用理论知识。但是我们需要提出几点建议：

一：在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二：在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三：要时时刻刻保持药品的清洁和卫生。

四：领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

**研究员的社会实践心得体会篇六**

实践，走进社会，人们说，对青少年大学生的关注是社会的职责，受宠若惊的我们在叹之余不免深思自问：我们的职责又是什么呢?实践告诉我们：从实践中寻找真理，用实践引导前行。敢想敢做敢拼，才是我们大学生的代名词，在激情的涌动下，坚定信念，我们将无所不能。但是自从走进了大学，就业问题就一向围绕着我们。在现今社会，招聘会上的\_都总写着“有经验者优先”，但还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？于是，我们勇于实践。

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。理论就应与实践相结合。另一方面，实践是今后工作的基础。透过这段时刻的实习，学到一些在学校里学不到的东西。正因环境的不一样，接触的人与事的不一样，从中所学到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。要在实践中学其他知识，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。

在公司，我的职务是销售助理，工作是整理合同、统计销售状况、做记录会议、接电话、开发票等，虽然与所学的专业关联不大，但是与数字的接触让我能在今后的学习实验中更加的仔细谨慎。平时在学校，数字错了改一改就能够交上去了，但在公司，尤其是合同、发票中的数字必须得检查仔细，数字绝对不能够错。一旦错了，这不象在学校里老师打个叉然后改过来就能够了，在企业出错是要付职责的，这关联着企业的效益。所谓“逆水行舟，不进则退”，在竞争的浪潮中，企业要时时持续竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就正因这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，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，因此必须要个性留意谨慎。

实践让我知道世上没有专门为你设定好的工作，永远只有你去适应工作，而不是让工作来迁就你。在工作中遇到问题时，要多虚心向同事请教，最忌不懂装懂。多听听人家的意见，多看看人家处理问题的方式方法，多主动思考自己又就应做些什么、如何去做、并付诸行动，少谈论他人的是非及一切与工作无关的事情。对于工作的每一个环节都要力求做到，就应想着如何提高工作的质量而不是如何给自己减轻负担。只有这样才能算作尽职尽责地工作，才能得到大家的认可。

社会的进步靠人才，经济的发展靠人才，但什么样的人算是人才呢？我们怎样才能成才呢？首先是修身。品德是评价一个人的关键，更是评价人才的重要标准，德才兼备才可称为真正的人才。小到关怀备至、乐于助人，大到虚怀若谷、大义凛然，都体现着品质和德行的光芒。其次是求学。满腹经纶，学富五车是为才。所谓真才实学，求学才能成才，这就要求我们在学习和积累中坚持不懈，坚毅自强。最后是扎实。实践中有这样一句话——越具体越深刻，在我心中激起阵阵涟漪，扎扎实实打好基础，把每件事做到具体细致才能刻骨铭心。

三个星期的实习生活暴露出了我的缺点，但也给了我改正的机会，如果没有这次经历，我的成长就会可能继续推迟。了解过许多大学毕业生的实习经历，往往都会在一两个月之后才会感觉到自己之前做得不好，才来想到改正和珍惜这次的实习机会。但是我却提早有了这样的体悟，这对于我将来的学习和工作是大有裨益的。也让我了解了无论是实践还是理想，甚至是创业。我们都要做到两点：一是要备足粮草，严阵以待。大学生已经进入创业阶段，我们要做好必要的思想准备和实力积累，以免我们在陌生甚至恐惧到来是束手无策。二是要甘于奋斗，勇于创新。第一个吃螃蟹的人无疑是勇敢的人，我们在积累实力，创立优势的同时，还要着力培养出大胆创新的魄力。

这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，期望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，发奋提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。

**研究员的社会实践心得体会篇七**

为了积极主动践行社会主义荣辱观，运用所用知识和技能服务群众，奉献社会。学校要求我们利用春节前后，深入到下岗职工、敬老院、福利院、孤儿院、火车站、汽车站、贫困学生家中等地方、重点帮助下岗职工和特困家庭的学生，以爱心支教、义务活动、法律援助等形式，为弱势群体提供力所能及的帮助，广泛开展“献爱心、促和谐”活动，大力弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的和谐新风尚。作为一名大学生，有义务去做一些爱心活动，去帮助有需要的人。

送温暖献爱心，一个看起来似乎是简单的事，但真正落实却是那么地复杂。它需要我们全身心的去投入、去付出，最重要的是要有一种强大的力量在心中支持你，那就是无私奉献的精神。经过了长达二个多星期的付出和努力，我完满的完成了我的义务家教爱心活动。在这大半个多月的家教期间，有过开心、有过期盼、有过忧伤、有过生气的回忆。各种酸甜苦辣的滋味交织在心中，别有一番滋味。这次义务家教爱心活动，我改变了很多，不管是在生活，还是在学习上，我都有另一番见解和看法。学生们学的都很认真，让我很自豪也很欣慰。所有的付出只因为无私奉献的精神和爱的力量，我和他（她）们都全力以赴的去追逐我们各自的梦想，都在为梦想努力奋斗。为别人打造一个通向成功的桥梁，为别人铺好前进的道路，让彼此一样。

我是一位地地道道的农村女孩，我从小到大生活的地方产业不发达，工业区少，生活水平较低，贫困户很多，因此许多人都必须外出打工谋生活，留守儿童越来越多。农村的教育质量不好，我的家乡更是如此。我们那里的小孩子们普遍学习成绩不是很好，每次放学后，他们都跑去玩耍。他们有时也想写作业，可是遇到不会写的题目，也没人教他们。久而久之，就养成一种不写作业不看书的习惯，孩子们的父母不在家，爷爷奶奶也不懂学习上的事，孩子们就自己放纵自己。他（她）们的学习成绩怎么可能会好呢？我想为我的家乡做一些我力所能及的事，作为一名刚进入大学的大学生，大的事件我也许做不了，但做义务家教这件事我应该可以做。这也是为了响应学校的号召吧。

我找了几个同年段的学生，因为我觉得这样我的义务家教活动更容易进行。首先我亲自和学生们交谈，他们的反应似乎在我意料之中。他们都不同意补习，我说了好多，他们都不答应。我气馁了，难道我就这样放弃了吗？难道我就这样不负责任了吗？我不想出师未捷生先死，我一定要再次努力，得到学生们的认可，让我给他们补习。又一次，我踏上了说服学生们旅程。这一次，我满怀信心，我一定会成功，但结果出乎我的意料，我又失败了。我对自己没信心了，我恼怒他们太不争气了，他们的父母为了他们离乡背井，在外地忍受各种各样的磨难，为了他们操碎了心，克服思念的情感，努力工作。而他们却这样做，我心寒。可是，也许角色对换的话，我可能也会这样吧。毕竟他们还太小，许多人情世故都不懂。古有刘备三顾茅庐请诸葛亮，所以，我现在应该再努力一次，为了祖国未来的栋梁之才。是否成功也就看这一次了，我怀着忐忑的心情去见他们，动之以情晓之以理的说了很多，最终他们同意了。也许他们被我感动了吧，也许他们被我烦够了吧，但结果是好的，我向成功迈进了重要的一步。

虽然学生们只有几位，但我把上课地点还是安排在他们平时上课的地方，不仅是因为习惯，而且设施也齐备，这样彼此都方便。按照约定我和学生们将在1月18号开始上课，时间是上午9：00~11:10，第一天上的是数学和英语，第二天上的是语文和数学，依次类推，每节课一个小时，课间休息10分钟，上五天休息一天，过年期间放三天假，初三开始上课，时间是晚上6：00~8:10，因为白天都有事，初七晚结束上课。在上课的时间里会有一次测评，按测评成绩和平时表现一起来评估你这段的学习情况。如果你的成绩不理想的话，你将拿不到奖品，甚至会有处罚。

1月18号第一天上课，我满怀着激动的心情等待着他们的到来，期待着我和他们一起上的第一节课。但结果似乎是非常糟糕的，我都被气哭了。学生和我都有责任。学生的责任方面：第一是学生们都不按时来上课，一个个都断断续续的来。第二是课堂纪律太差，学生们都交头接耳的说话。第三是回答问题时，气氛很沉重，没有一个人积极的主动站起来回答问题。第四是没有一个人问问题，似乎他们都懂了，其实，他们应该是不懂装懂型，这也是以前上课时留下的通病。我的责任方面：第一我太高估自己了，也太天真了，没有事先和学生们说迟到问题。第二是课前了解学生们的情况太少了，没有做课前调查。第三是没有带动学生们听课和回答问题的积极性，没有调节好课堂氛围。第四是我做的最失败的地方，课堂笔记不完善。下课后，我想了很多，我觉得最大的责任人是我自己，因为我的准备做的不充足，才造成了那么多的事故发生。因此，在当天晚上我总结了自己有关上课的所有缺陷，制定了严格的时间表和纪律表，上百度查了一些如何调节课堂氛围、如何调动学生们积极性的方法，把学生们在上一学期的书从头到尾的看一遍，认真的做好课前笔记。

1月19号第二天上课，我发现今天与昨天的变化差距太大了。学生们都按时到达了，课堂氛围很好，而且他们回答问题都很积极，问问题都很踊跃。看着他们听课时的认真表情、感受到他们求知若渴的心情，我感觉很欣慰。如此大的变化差异，可能是因为他们怕我再哭了吧，也可能是因为他们真正意识到学习的重要性吧，总而言之，他们能知错能改、善莫大焉，说明他们还有可塑造性，我还有希望能教育好他们。加油！

随着时间的流逝，转眼间补习的时间已经过去一半了，我和学生们之间已经建立了良好的友谊，有了很深厚的感情，每天在一起上课下课已经成了一种习惯，课间我和学生们轮流说一些开心的故事，让气氛变得活跃起来，赶走学生们的瞌睡虫。下课后，我就像一位大姐姐一样，和他们一起回家，帮他们拿一些重的东西，一路上我们说说笑笑，很快就到达各自的家。

**研究员的社会实践心得体会篇八**

今年的寒假是我进入大学的第一个寒假，所以我很期待，其实我们早就迫切的等着这个寒假的到来，大学的假期与以往我们高中的假期有些不同，因为进了大学就相当我们初步迈进了理智的大门，稚嫩的我们成长了一点，成熟了一点，做事情也稳重了一点，所以我们要考虑更多的不是怎样去玩才能让我们的假期过得更加的有趣味，而是计划着怎样让我们的假期过得更加的充实而富有意义，比如参加一些社会实践活动。

这个寒假我就去参加了手机销售这个社会实践活动，参加这次社会实践活动来源于一次很偶然的机会，因为每一个行业需要的都是有经验者，而销售行业最注重的就是销售经验，而我却从来都没有做过销售这一行的工作，按照这个道理来说我是不可能被雇佣的，然而因为是寒假又接近过年，很多在外打工的人员都回家过年去了，而我却想趁这个机会找份兼职来锻炼锻炼自己，碰巧我有一位叔叔在国美从事手机销售工作，担任主管，说因为有员工回家过年，而接近过年时生意最忙，店面人手缺少，问我是否愿意去试试，我当然乐此不疲，因为我终于可以抓住这次机会来锻炼一下自己了，于是从21号到30号，我进行了为期不长的10天销售手机的工作，销售手机开始我要了解有关手机的一些性能，于是工作前我要背熟发给我的销售手机的相关资料，21号我便开始进行我人生第一次销售工作啦，我工作的时间是早上8：30到下午6：30，用为工作地点离我住的地方比较远，所以每天早上我便早早的起床吃早餐然后坐公车到上班地点，这个时间段坐公车去上班的人是最多的，所以每天我都是挤着上车去然后又挤着下车来，这对于平时爱睡懒觉并舒服惯得我来说，真的有点难以适应，也尝到了工作的艰辛，赚钱的不易。

“销售工作每天都要笑脸迎人，不管你今天遇到些什么不开心的事，都不能愁着脸，”上班的第一天主管就对我说，“要笑着这样才会让人觉得你这人较亲近易交谈，这样才会有更多的人去买你的手机，”因为第一天上班，没有什么经验，一天下来也没卖出多少部手机，然而于我在一起工作的同事却买了好几部手机，他xx年中学毕业后就出来开始从事手机销售工作一直到现在，所以他销售经验十分丰富与顾客说起话来滔滔不绝，口才非常之棒。然而我平时在学校也参加一些社团活动，也善与人交谈，但是当自己真的同外面的人交谈时却发现并不是那么容易，我想这就是校内与校外的区别。在校内接触的人少，人际圈小，而校外接触的人多，人际圈大，这样比起来当然是区别很大的。于是接下来的几天我便学着我同事这般，虽然口才好不是学一天两天就可以了的，但也有了一点点的进步。机虽然卖出去的个数也比不上我同事，但是与前几天相比也稍有了些进步，我也为自己的进步而感到高兴，因为终于达到了锻炼自己的目的，虽然在销售的过程中也会遇到一些难解决的事，比如有些顾客买手机后发现手机有点小问题，如果是碰到性情好的他会愿意和你协商，若是遇到不好的则会说出一些不中听的话，或是要求找经理来说理，不论怎么说还是吵着要赔偿什么的。这时不论自己有多委屈，但是都不能表现出来，还是要笑着边解释边道歉，对于卖家来说，顾客就是上帝啊！

后来的几天，慢慢的也就熟悉并习惯了这种工作生活，与顾客说起话来也能猜出顾客的几分心思，是不是真想买这部手机，然后再和他谈谈价格，这样一来10天工作一眨眼就过去了，这10天的工作虽然有点累，但是让我觉得过得很充实，也学会了很有价值的东西，30号晚上6：30我也就结束了这短短的一次社会实践工作。

二：每一分工作都需要经验，而且要善于别人沟通，因为别人都需要的是人才。

三：在工作中，我们可以慢慢的学到很多宝贵的东西，一些是从身边的同事学到的，一些事从顾客身上学来的，这些知识有很多是我们在学校中学不到的，但对我们今后的工作生活都很重要。

所以我们要多走出社会，多做一些社会实践工作，我们生活在一个快速发展的时代，社会竞争激烈，我们在学校中除了学习理论知识，还要把自己所学的知识运用到实际中去，参加社会实践，在实践中学习，在学习中实践，在社会实践中拓展自己的知识面，扩大社会的接触面，增强自己在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便以后能够真正的融入社会，能够更加适应国内外经济形势的变化，不断在实践中，学习我们在学校中学不到的一些东西，不断从各方面来武装自己，使自己在今后的竞争中立于不败之地。

所以参加社会实践是一个大学生学习生活的必须之旅。

**研究员的社会实践心得体会篇九**

xx实习这三个月来，经历了从营业厅到物流组等多个岗位的轮换实习。不但使理论知识与实操得以结合，还得到了、、公司架构知识等多方面的培训。特别是公司对我们这批新进员工的重视最是让我欣喜不已。作为一个稍有锐气的年轻人，怕的就是被扔到一个岗位上便不闻不问。而“大学生成长计划”的实施与罗总所冠以的“黄埔一期”的称呼，都让我看到了努力的方向所在。

记得当时初进公司实习时，正是刚领完证后的了无牵挂。在旌阳分公司里得到了热情的“万哥”的接待，初做停留，便到了自己实习的第一站——营业厅。这是直面客户的工作一线。而在经历数日的简单培训后便走上了工作前线，当时最怕的就是由于自己业务不熟而出现给客户的解释错误。“客户是不会把你们当作新员工的，你们在外面的一言一行都会被看作是我们德阳xx”，这句老员工的告诫让我背上了压力。从最初老是红着脸把客户向老员工那边带，到后来向客户侃侃而谈的业务知识，暗地里下的功夫也算不少。让习惯了大学里慵懒生活节奏的自己吃了不少苦头。

在营业厅中经历了从迎候、咨询、缴费、关怀到业务台的多岗位学习。中途外出的“存费送费”业务推广的每日少则一两千，多则上万的“业绩”更是让我在汗水中看到了希望所在，感觉在这一次次小小的成功中累积了自信。在业务台的实习中，从最先的面红耳赤、手忙脚乱到后来的不慌不忙、井井有条。“开户”、“销户”、“缴费”、“转资费”、“存费送费”等一个个业务都慢慢熟练。当大学四年的舍友来德阳看我时，我已能端端正正地坐在前台给客户办业务了，还亲手给他办了一个“省内缴费”和“业务查询”。心中的喜悦也显于面上，让旁边不知情的同事连连提醒，“你老对这位客户傻笑干什么?”。而我的表现也给舍友留下了深刻的印象，“服务态度好、业务流畅”，咱泰山厅出来的人的确跟外面的合作营业厅不一样。

在一个多月的营业厅实习之后，我又和其他两位同事到了现在所实习的班组——物流中心，学习了物流组各个岗位的工作内容、职责及相关的业务流程。终端进出库管理，号源管理，卡品管理;boss系统、mis系统、erp系统的操作等等都慢慢熟知。特别是得以了解我们xx的定制终端“心机”，与它“网龄存费送手机”与“购心机送话费”等多种营销手段。每周一进库的“xx心机”从数量上到种类上都让我咋舌。现行的优惠销售政策让我也不禁心动，也像普通客户那样掏钱买了一款。

三个月的时间很短，让我感受到自己还有很多知识与经验需要摸索与实践;三个月的时间很长，让我觉得在自我成长的同时，也“培植”起了自己的人脉关系。在德阳xx的实习中，积累了经验，也得到了锻炼。使自己除在校所学的理论知识外还有了真正的实操经验。明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的深刻含义。在接下来的日子里，努力把自己身上不应该继续存在的“学生特质”抹去，成为一个真正能为公司做贡献的有用员工，这才是目标所在。

**研究员的社会实践心得体会篇十**

在这次实际践中，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。

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，在这近二个月里，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！也更能体会到了要跟朋友商量团队的协作力。在景区里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，也要因人而异！

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，2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。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！同时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。

**研究员的社会实践心得体会篇十一**

7月6日这天，是值得纪念的一天，因为我们班二十多位同学一起去到江津，开始了我们期待已久的暑期三下乡之旅。

我们的首站是江津津西花园老年社区。之所以把这里定位第一站是因为我们认为现今社会最容易被忽视的就是老年人，特别是住在的社区和福利院的孤寡老人。一大早我们分队的成员们便到达了目的地，开始了今天的主题活动，“宣传环保知识，帮助社区做清洁”。

这里的老人十分和蔼友善，在我们集体宣讲环保常识的时候，也站到我们身边，仔细聆听，尽管有时候会听不太清或是听不太懂，但每一位老爷爷、老奶奶都十分配合，一听我们是暑期三下乡实践的大学生们，就个个竖起大拇指夸奖我们是好孩子，大热天还知道关心老人们，还来陪陪他们。

那一句句的称赞使我在高兴之余也深刻反省了自己作为一名大二学生对待社会实践的态度。以前也有过类似的机会，但我总是抱着完成任务的心态，走走形式，并没有全身心投入到活动中去，没有把它当做是一种责任，一项义务。但在今天，面对着这么多亲切的面庞，我感受到了他们对生活的热爱和对友情的珍惜。虽然年事已高，但他们那股努力融入这个社会的决心让我不得不佩服。

在宣传完环保知识后，我们还自发为社区打扫了清洁卫生。其实这里挺干净的，只有少许落叶和灰尘。在大家的齐心协力下，很快我们便完成了第一天的行程，并与社区的老人们合照留念。大家都觉得今天的活动十分充实又富有意义，很多同学还流下了不舍的眼泪。

我想，通过今天的实践活动，不仅锻炼了我们与老年人的沟通能力，增强了帮助弱势群体的意识，更让我们认识到这个社会需要像我们一样的大学生，在专注学习的同时，更要关注社会的弱小势力，用实际行动来表达自己的关心和爱心。

**研究员的社会实践心得体会篇十二**

作为一名大一新生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇。面对大学生活的第一个假期，外面在日子来临前的几个星期就已经数着日子放假。回家的那些个日子我处在兴奋中。待自己调整了自己的情绪后，我决定大学的第一个寒假，我能与以往有所不同，于是我参加了大学生涯中的第一份工作。

我们在读书的时候，就已经想到了未来就业的前景。在那个竞争力很强的，弱者淘汰的社会中，我们已经在选择专业上考虑了将来的社会发展。可是现在的社会发展快，专业方面的人才需求量也在快速改变，社会的人才几乎已经处在了饱和状态。我们学的都是理论知识，即使有实践课有些人仍让不肯干，导致我们的实践能力严重不足。只有理论加实践才是最科学的学习方法。

不然等我们走出校园面对真正的社会时就会手足无措，因为外面的招聘启事上都有这样的一句话“有经验者优先”。所以我在寒暑假期间找到了一个工作，作为社会实践的内容，便增加自己对社会的认识，工作方面的经验并且增强待人接物的关系处理上的能力。这样可以为将来步入社会做好准备，那么就不会在工作上、和同事交情上出现手足无措的情况。

我从一月十二号开始在宝狮塑胶印刷制品厂工作。为了在未来的一个月里，能和哪里的前辈们好好的相处，让他们给我的工作提供宝贵的意见，我在上班报道前特意在网上查了宝狮塑胶印刷厂的一些资料。宝狮塑胶印刷厂位于中国\_温州苍南龙港镇浦后村浦后路30号，主要从事生产加工方面的作业，比如做笔袋；文件袋；手提袋；pp夹；台垫；餐垫；礼品袋；果冻袋；化妆袋；多功能文件袋。

工具袋主营行业：塑料印刷；书包；笔袋；其他学习文具；文具胶带；包装薄膜等等，主要销售区域：全国；港澳台地区；北美；南美；西欧；东欧；东亚；东南亚；中东；非洲；大洋洲。这些太大范围，主要的公司简介是宝狮塑胶印刷制品厂是\_省较早拥有德国海德堡（原装uv）五色胶印，进配uv丝印，可以承接各种高难度的特种印刷产品，有pp、pvc、pet、尼龙，皮革等材质的uv印刷和其它印刷，印前（设计）、印后一条龙服务。

现公司以产品的后道加工工序为突破口，加快对pvc产品的研发，现有各种印刷精美的笔袋，手提袋，文件袋，礼品包装袋等，并以投入生产，规格齐全，花样繁多。产品由原材料加工到印刷成品，配有数十台高频机和缝纫机车不间断加工，可以在最短时间内保证及时产品供应。老板在提高公司的生产水平，降低生产成本的同时，更注重提高公司人员的服务水平，竭力去打造“质量第一，服务也第一”的企业的形象。

第一天是工作适应期，当班的领导让我跟着他，并且带我逛了他们的公司，在这期间，他们向我介绍了他们公司的运作及我将要干的事。我所学的不是工商类，所以一切从头开始。在那里的将近一个月的时间里，我就是帮他们倒倒水，打扫打扫地方，有时候前辈们会叫我帮他们打一些文件或帮他们把东西拿去复印。开始的时候，我会觉得心里不平衡，“我一个大学生，这么就帮你们干一些有的没的的事呢？”

可是后来听了同学们的讲述，我发现大家都差不多情况。后来已经在实习的表哥告诉我，资历老的会在新手来报道的那几天欺负欺负他，但是在重要的时候他们会耐心的告诉你们他们的经验，并在适当的时候让我们去历练。而不会在一开始就把他们的经验告诉我们，因为他们认为只有走了弯路，磕磕碰碰过了，才会珍惜经验，并且可以做到胜不骄，败不馁，做事做到自己满意，严格要求自己。

对将来步入社会有很大的影响。不能说自己是大学生，就一副骄傲的样子，其实我们不懂的还很多，还有要向老一辈学习的地方。虽然我们学得可能比他们多，但是社会阅历、人际关系等不如他们，所以我要虚心求教，脚踏实地的工作。

在实践期间，我虽然没犯什么大错，但是小错不断，不是把他们要我买的东西买错，就是忘买，有时打印的时候会不小心打多或打少几分，那里有几个爱开玩笑的阿姨就说这样下去，公司非倒闭不可。我那时听到的时候，心里挺并不舒服的，我知道他们在开玩笑，可是我就有一种我什么都不会还给人添麻烦的感觉。

就这样，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。

每一天回家都觉得自己快全身散架了一般，累啊。可是在我拿到我的第一份薪水的时候，我就很开心，我明白了靠自己努力挣来的钱无论多还是少都会很开心，很满足。那天，我拿着我的薪水在家里炫耀了老半天，半夜还因为开心小醒过来。

**研究员的社会实践心得体会篇十三**

大学生社会实践作为高等院校实践教育的\'重要组成部分，目的在于弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化大学生思想政治教育的实践内容，促进青年学生在理论和实践相结合的过程中增长才干、健康成长的重要课堂，从而优质成才、全面成才。

先介绍实践安排概况，包括时间，内容，地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调，在完整介绍实践内容基础上，对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍，其它一般内容则简述。

围绕实践目的要求，重点介绍对实践中发现的问题的分析，思考，提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据，有参考文献，并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一，包括所提出的对策建议，是反映或评价实习报告水平的重要依据。

用自己的语言对实践的效果进行评价，着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题，逐一汇报。总结或体会的部分，应针对实践中发现的自身不足之处，简要地提出今后学习，锻炼的努力方向。

初次参加社会实践，我明白中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。近三个月的社会实践，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。我在实践中得到许多的感悟！

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

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，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。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

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！

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。

选择了化学为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，某个环节错了只要改正一下就没事了，但在工厂里，环节绝对不可以出错，因为质量是企业的首次生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这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，所以一定要特别小心谨慎，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，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

**研究员的社会实践心得体会篇十四**

在这次的实践当中，我一直都在努力做好自己的本职工作，工厂的工作也是比较充实的，在这个过程当中，确实还是给了我非常多的锻炼，作为一名大学生我在这个过程当中，我也是保持好了自己各方面的职责，这对我的锻炼还是很大的，近期我也是做出了相关的调整，在这样的环境下面，也在不断的吸取经验，我也有一些心得。

首先我一直以来都是做的比较细心的，工厂每天的工作还是比较多的，我也一直都在提高自己的心态，在这个过程当中，我确实还是做出了一些成绩来，在实践当中不断的吸取经验，特别是这次接触到了各种各样的人，确实这是很有意义的，也对我有着非常大的提高，感激周围同事对我个人能力的端正，实践当中慢慢的发现一些事情的变化，在大学期间我也是认真的思考了很多，我所掌握的东西还是比较多的，把自己所学到的东西运用到工作当中，这也是一种成长，确实在这方面我还是有着很大的提高，自己也接触到了很多东西，用这样的方式，我充实了自己很多，继续保持这样的状态的，我感觉非常的充实，还是希望能够做出更好的成绩来。

在这次社会实践当中，我是感触非常深刻的，我清楚的意识到了自身的进步，实践期间我还是做出了一定的成绩，给我的感觉还是非常好的，通过这次的实践我每天认真的在做好自己各方面的职责，在工厂期间的点点滴滴都让我感觉非常的充实，在社会实践的这段实践以来的工作当中，我所做出的成绩还是比较多的，接触到了很多人，和他人的沟通能力也是进步了很多，这次我也是第一次出来赚钱，我赚到了自己第一桶金，这确实让我很有动力，也充实了自己很多，所做出的成绩还是比较多的，这也给我一种全然不同的感觉，希望在以后的学习当中能够做出更好的成绩来。

这次在实践当中，我也有一些做的不好的地方，我真切的体会到了自己各方面的职责，所以以后需要好好的改正，也通过近期的点点滴滴积累了非常多的经验，以后会做的更加细心一点的，让自己做出更好的成绩来，这也是作为一名大学生应该要有的态度，实践给我的锻炼是很大的，我希望能够做出更好的成绩来的，我也一定不会辜负了学校的期望。

寒假的到来意味着我有着充足的时间来锻炼自己，由于担心影响到自身学习的缘故导致我没能参加校外兼职，因此我利用这个寒假的契机前往酒店从事服务员工作，虽然寒假期间的客人并不多却让我学到不少实用的工作经验，而且唯有体会过职场生活以后才会明白工作的艰辛，这些都是自己今后实习乃至毕业以后需要经历的考验，在寒假结束以后着实让我在酒店工作中收获了不少体会。

熟悉服务员的岗位职责是我在社会实践初期需要做到的，尽管因为没有摆正心态导致我在服务员工作中吃过亏，但是由于我的适应能力比较强的缘故从而认清了自身的职责所在，一方面我能始终追求高素质的提升并认真做好本职工作，另一方面则是能够听从酒店领导的指示并改正自身的不足，作为初次参加工作的新员工往往会在职场上有着不成熟的表现，这便需要自己尽快熟悉职场规则以便于能够胜任这份工作，由于在这次社会实践做到尽职尽责从而能够有着不错的表现。

调整好心态并积极应对工作中的挑战很重要，选择在外打工便要做好背负工作压力的打算，毕竟任何工作都有着需要我们承受下来的艰辛，这便需要具备良好的心态从而保持对工作的热忱，而且对待工作需要从一始终才能够体现出爱岗敬业的精神，半途而废的做法既会影响到自身的发展也会给酒店造成损失，关键是不能够因为在工作中遭受挫折便产生放弃的想法，坚持下来的话总会让自己在社会实践中有所蜕变，我也始终这般勉励自己从而顺利完成了寒假社会实践的各项任务。

结束的寒假社会实践让我意识到自身的不足之处还有很多，无论是在酒店工作暴露出的错误还是还是没能摆正心态的问题，这也导致想要较好地完成寒假社会实践让我付出了不少精力，通过这次实践让我逐渐意识到校园与职场生活的不同，而我在寒假期间经历的挫折仅仅是人生道路上微不足道的一部分，但我很感激自己通过提前接触社会来了解了不少职场规则，相信有了这次经验的指导能够让自己在今后避免许多麻烦，但仍需要自己不断重视并在工作中有着不错的表现才行。

寒假期间在酒店工作的经历始终萦绕在我的脑海之中，因此我会尽快振作起来并投入到新学期的学习之中，我会努力学好专业知识并期待在将来毕业后获得一份好工作。

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！