

最新暑假社会实践活动心得体会100字三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/167735.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

暑假社会实践活动心得体会100字篇一

有一句名人名言这样说道：“在学校能学到的只是人生知识的5%，而另外的95%则完全依靠我们去在社会中去实践。”的确，我们可以想想，学校的书本上有讲到我们应该如何在错综复杂的社会洪流中如何处理好人际关系、如何做好接人待物吗？没有！是的，我们要想在日后的生活学习和工作中立足于不败之地，必须去亲身努力实践，感受到在劳动的过程中我们可以感受的到的那种不一样的崇高。

在冷瑟的寒风中，便开始了我的寒假实践：在我们家乡，有着一年一度在正月十五闹红火过“社火节”的传统。正直今年是龙年，全县的人们在体育场里，举行声势浩大的节目表演。主旨在于报告全县人民，各镇各乡在这一年里的丰硕成果。由于参演人数众多，所以每乡镇都需要较多的劳动力去帮助他们抗旗头和标语。这看似简单的工作，做起来并不是那样的一帆风顺。早晨8点准时集合，然后便是在县城主干道上抬上旗头和标语一直到体育场。由于那天的风比较大，大家都是面红耳赤的直哆嗦。

我们扛的是4人一组的旗头，但是竹竿较细，在风大的情况下可以把竹竿压弯，这便需要我们去用外力把它扶正。这样的天气，这样的场面，是我近几年没有遇到的。冷风刮的面颊像刀割一般，手则是冻的麻木没有知觉，眼睛里基本都是黄色的被风刮起来的尘土，简直跟挖土窑洞的人差不多了。

在这期间，我们几个人曾开玩笑说：“再也不干这事了，挣得这钱真是不容易”。的确是这样，等这一天的节目表演结束后，我回家洗头时，用了两遍洗头膏都没有起沫，可想而知这是怎样的艰苦。虽然这只是小小的一次锻炼，但是让我亲身感受到了钱的来之不易，这也只是表面的，物质上的。更深层次的我们可以想到如果我们不去做这些，我们在家里可以舒舒服服的，那么肯定会有其他人去做，那我们就比别人幸运吗？也不是这样的。

我们可以享受，但是我们必须要有基础，有一定的经济来源让我们可以奢侈那么一段时间。而今的我们大家，都是学生，经济来源也基本是父母，我们都20几岁了，在上个世纪已经可以独立了，在外国已经可以独自过活，但是，这里还是中国，教育方式和文化的差异让我们迟一步进入社会，去了解它。所以，在有限的的时间里，我们可以做的事情本来就并不多，更需要我们去做，并且去做的好。

而在离开学还有一段时间里，做了自己在寒假里的第二次社会实践：我当了一次售货员。我们学营销专业的也就是去做销售，本来心里设想的面对顾客要微笑，然后利用所学的那些《消费心理学》、《公共关系学》里面的知识去应用于实际，但这也只是设想，等自己亲身去体验的时候，我们会发现梦想和现实的差距是多么的离谱。做的是零售，所以顾客也比较多，可以说是薄利多销。来来往往的不只是需要我们有冷静的头脑，更重要的还有一颗平常心态和热情心。

记得在一次销售过程中，由于顾客买的东西比较多，等卖完东西时顾客看了我一眼，我也同样用疑惑的眼神对视着，等待了两秒多钟，他说：“我需要一个塑料袋！”这时的我，突然有一种不适应的感觉，是自己的服务不周到，更是自己想的太少，没有急顾客之所急。如是在日后也出现这样的毛病，岂不是失去了一大批的顾客源？这是我对那件事情后自己的感悟，也是对日后工作时对自己的警示。应该为顾客多想，因为顾客就是上帝！还有一次由于顾客比较多，找零时，顾客买了1.5元的物品，给了我5元，我找的找3.5元时，顾客突然给了我5角，当时我便不知所措了，其实也蛮可笑的，只是小小的加了五角，我便不知道找顾客多少钱，我慌张了几秒。

最后总算草草收尾。也许是我的第一次面对零售，也许是我对自己没有自信，但这也给了我很大的触动，我们可能在日后面临更多的复杂的情形，需要我们更加冷静的去思考，但这些的前提，便是我们的基础知识很扎实，不要到那时才懂书到用时方恨少的道理。

这一寒假的时间我没有虚度，学到了很多对自己有用的知识，但我懂，更多的是需要自己的用心悟，用自己的心去感受社会的千变万化，也许每个人的人生之路并不平坦，但是如果我们少了许多的弯路，多了自己可以把握的人生轨迹，那么相信我们的明天会更美好！

社会实践报告 | 社会调查报告 | 社会实践总结 | 社会实践自我鉴定 | 社会实践心得体会

暑假社会实践活动心得体会100字篇二

在这个炎炎夏日，我迎来了大学生涯中第二个暑假。这个假期，我没有直接回家，而是去了xx。到xx儿童智能训练中心实习一个月，在这一个月中，我过得很充实。在此次实习中，我学到了很多在学校学不到的知识，它让我开拓视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己所学的特殊教育专业培智方向的教学方法与策略有了更深入的了解。

20xx年xx月xx日中午，我和另外两位同学从xx到达xx。xx月的xx，气温达xx度以上，人生地不熟，等我们找到实习单位时已经是下午3点多。天气炎热带来的不适与饥饿并存着。到了实习单位，我们就像“林黛玉进贾府”一样，不敢多说一句话，不敢多走一步路。到办公室里等着老师的安排，一位姓x的老师把我领到训练室里观摩，另外两位同学则被办公室的老师叫去帮忙扫描。

在两个多小时的观摩中，我手无举措。当时训练的学生，有两个是自闭症，一个是智力发展迟缓。路老师问我，在学校都学了哪些课程，譬如怎么样让自闭症孩子听指令、减少自残行为等。

观摩了一天半，x月x日，我们就开始带学生了。x月x日晚上，我很着急！我带的那个学生没有做过测评，也没有医学鉴定，我要怎么给他制定教学方案？听说那学生的家长还挺多话的，要是我做的不合她心意，就会被告到领导那。就在我为第二天的教学不知所措时，我想到了住在隔壁的x老师。跟他说了学生的情况后。他建议我先和孩子接触一两节课，观察孩子，再制定教学方案。

第一天的教学下来，一个字：累！但是孩子比较听话，很好学。一上午的接触，对孩子也有了了

解。当天晚上就给他制定了教学方案，找了相应的教材复印。一个星期下来，孩子认知、感统方面有了进步。但问题来了，我忽略了一个问题----与家长沟通。第一个星期的最后一节课下课后，同学叫我到外面说有事。原来，我被学生家长告到领导那了。理由是我没有按照她的要求来教。当天，我辗转了一个晚上，回家的心都有了。周末两天休息，我也想清楚了：实习就是给毕业后踏入社会打下基础，如果我因为这点小事辞职回家，那么将来怎么面对工作?怎么实现我的远大理想?想到这些，我决定坚持下来。

一晃半个月过去了，我从一个只会理论知识，不会实践的学生，到一个可以根据孩子的情况自己制定教学方案、完成每节课的课堂教学;从一个只按照自己方式教学，而忽视与家长的沟通，到每节课课前、课后都会与家长沟通，只有与家长沟通了，才能制定出更好的教学方案，孩子才能更好的发展。

x月中旬，有几位新来的实习生，和我们一样，她们也是学特殊教育专业的。课下，我们也会聊聊，学校不同，同一专业，所学的课程也会有所不同。与同事们聊天，也是一个学习的过程，一个取长补短的过程。

新来的同事看到我们那么“熟练”课堂，以为我们是已经毕业的了。我们笑笑说：“没有，我们还是在校生，比你们低一届。”领导把新同事安排在我们身边，观摩我们上课，也就是说，我们有带教老师，同时也是新同事的带教老师。

经过最后半个月的学习，新同事对教学有得心应手了，也学会了如何和家长沟通。7月底我就要离开单位回老家了，我带的是暑假班，7月份和8月份的还不一样。问了我所带的那个学生的家长，她说8月份还要继续上课。想到很多家长因为之前的老师离开，他们也会离开，因为换一个老师带，孩子又要花时间来适应老师。我与家长沟通，说要离开机构一段时间，8月份的课由另一位老师带，正好那位老师也跟着我带学生半个月了，家长也挺喜欢的。

在实习期间，我除了上课外，还参与了单位的网站建设、新闻稿写作、活动策划等。刚开始，我不敢写稿子，理由是很久没写了，担心写不好。实习的第一周，写了活动的稿子，第二、第三、第四周写了例会的新闻稿，都得到了领导和同事们、关注单位微信公众号的家长们的赞赏。领导私底下对我说：“有哪方面的能力就要大胆施展出来，不要藏着掖着。”听了领导的话，在之后的工作中，我更加自信了。

时间如火箭一般快，一个月的实习就这么过去了。从刚开始因为家长的不理解而想回家，到最后的不舍。这也许就是一个成长的过程吧?

这个假期，在家时间只有半个月，其他时间都在实习、见习，虽忙碌，但充实!通过这个假期，我学会了怎么坚持，怎么利用专业知识与实践相结合，学会了怎么与同事相处，学会了怎么与家长沟通。

暑假社会实践活动心得体会100字篇三

暑假如期而至，这个暑假时我大学生活的第一个暑假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会实践活动，这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助。

就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定

利用暑假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近的一家印刷厂打工进行社会实践。

我一开始去的那个车间是在公司里面主要负责的是设计与排版的，虽然后来我也去过别的车间学习，可是觉得还是在这个地方更有价值，他们所设计的是其实只是一些制品例如塑料标签、塑料制品等的大小、形状、颜色等，有时甚至还要设计出大概的产品的成本与收益。

可是考虑到我本身学经济学的，对什么印刷专业知识一无所知，要让我先学会设计的话，由于时间的关系，可能是不行的，又担心在设计上有些问题，要明白对于印务公司来说，设计一错，后面的可就全完了，所以我的首先岗位是侧重的是排版。

一般的工作过程是，客户发到我们部门，其产品的简单介绍和一些图片，然后排版工人就按照客户的要求精心排版。

这种排版和报纸的排版区别还是很大，起码每一期的报纸在编排上都会有突出主题和主流思想，而这些塑料类制品哪里有这些，都只是突出广告价值。

可是这些包装品的文字与图片所能出现的空间要比报纸少的，更显出对于文字与图片审查的重要性。

即使客户自己对于发过来的作品很满意，我们这里还是为了使得产品印刷出的更漂亮更准确，还是要对作品检查和修改。

回想当初刚来做这份工作，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多，学历虽比人高，可经验哪里有人家的丰富。

但这没什么，万事开头难，像那些图片怎么简单处理的，我也不清楚。

保持积极心态，我在排版工人旁边协助边学习，帮助接受客户的文字和图片内容，并且对文字和图片内容进行检查。

这里的文字要求简短，格式统一，占用空间少，而图片的选取要就有一定的广告的宣传效果。

在这的边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，经过一段时间的练习与实践，慢慢对于这些的排版技能也多少积累了一点，自己也会慢慢的知道如何解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法。

想想排版还是太过于轻松，当然只是从劳动强度上来说，要比生产车间里的人好一点。

8月份刚到，公司生产任务好像多了一点，于是我就来到了有点不愿意的生产车间帮忙。

这个是做塑料包装品的车间，经过这段时间在车间里的磨练，印刷工艺的生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物，认识了不少新朋友，这三处是我认为的收获。

当然辛苦是必然的，工作量大也是正常的，污染也是不可避免。

其实我并不害怕辛苦，我知道在这个社会赚钱是不容易的。

我真正在意是能否和同事和上级处理好关系，这将会是我们以后必须面对的实际问题之一，也是今后所对待比较重要的人际关系之一。

在这里的经历，xx人多一点，确实就好处理的多，毕竟周围都可以看成是自己人。

在实际生活中，可以通过一些细节体现，例如能够一上班，就能热情的微笑和其他同事打招呼；偶尔无聊时还能谈谈心，说说话；没事时还能走在一起，边听潮剧，边喝功夫茶等，这些看是很平常的举动是会有良好的影响。

当然人人都搞好关系是不可能的，有些同事就不太理解，似乎我们的实践是来抢他们的饭碗的，在某些方面提出不一样意见，但是这些人还是少数的。

说到底他们都是在为公司服务，也都是在辛苦的赚钱，为他们的理想而奋斗，我也就不去计较多少。

方正我在这里的时间又不是很长，他们做法又不够过分，只要能处理好大部分人的关系就好了，我就心满意足了。

通过这次实践，初步知道印刷工艺中的排版工艺，生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物。

虽然时间不是很长，但还是要面对许多实际问题，主要的是生产上的问题，本身就对印刷专业知识一无所知，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多。

但这没什么，万事开头难，像那些很普通塑料袋怎么弄来的，我也不知道。

但我在这里边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，自己也会慢慢的知道如何解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法。

坚信只要积极心态，尽自己的努力来做，有恒心，有毅力，没有什么事是永远办不好的。

在这里的长达一个多月的时间里，思想端正，道德高尚，对这里的工作也比较上心，表现良好。

既没有迟到拖拉现象，也没有缺勤早退，和他人相处良好，没冲突，也没吵架斗殴，尽量保持出一个大学生应该给人的那种好的印象。

其实有时这个时间也是我最害怕的时间，一开始是信心满满，渐渐的感觉是要失去信心。

在学校的时光其实是最美好的时光，可以上课，可以看书，可以上网，而不用担心经济来源，因为自己总是想当然的花父母的钱。

如今通过自己这几天的切身的体验，接触到最基础、最平凡、最坚苦的岗位，方能体会出赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动那种辛苦。

每当提起这一段印务公司的实践经历，我总是感悟良多，认识深刻，备受教育。

在还有不多的大学时光里，认真的学习专业知识，掌握点实用专业技能，为不久之后走向社会做好准备。

而未来不管是处在什么类型岗位，只要努力，肯刻苦，相信总会获得成功和收获的。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发