

2024年暑假工社会实践心得三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/169410.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

暑假工社会实践心得篇一

那是我第一次参加社会实践，第一次独立打工，第一次通过自己的双手挣钱。我深知作为一名当代大学生，一名新时代的青年，必须要具备一定的社会经历。社会实践可以很好的引导我们走出校园，走向社会，接触社会进而初步的了解社会。下面就对我此次的经历做一个简单的报告。

20xx年7月12日早晨，我怀着无比激动地心情和同行的两位高中同学一起踏上了打工旅程。我清晰的记得那天下着朦胧细雨，从老家黄陂出发，经过长达四个小时的车程，我们来到了江夏区龚家铺的一个工地上。那是一个很大的建筑工地，每栋专门建6层的还建楼，整个工地差不多有20来栋吧！当我们被老板带到住处时，我被眼前的一切惊呆了——一楼的一个房间，地面上没有粉刷，还是黄泥巴，可以很清晰的看到地面上被踩出得一个又一个深深浅浅的脚印，坑坑洼洼的！挨着墙角是两个木板并排组成的“床”，当我看见上面正睡着两个身上满是零零星星的泥的师傅时，我才告诉自己，没有看错，那就是睡觉用的“床”。下午买了简单的洗漱用品，挂了蚊帐，然后就倒在“床”上，翻来覆去的睡不着，不知道是不适应睡这样的“床”还是太兴奋，最后用音乐催眠。第二天早上，闹钟响了第一次的时候，我果断的关掉，响第二次，同样的动作。第三次，仍然重复同样的动作。最后，被旁边的一个师傅叫醒，说“要上班了”。吃了晚热干面后，兴奋的来到了2栋四楼。当我爬楼梯上去了的时候，眼前看到的全是灰色的水泥砖，一堆一堆的，几乎覆盖了整个楼面。老板安排了我服务的对象——叶师傅。第一眼看他，年近六旬，可以用瘦骨嶙峋来形容，不过，他的笑容很和蔼、很爽朗。经过一个简单的认识后，我就开始了工作。

那天上午，太阳很大，俗话说：“雨过天晴”，那天还真实雨过天晴啊！但是，不知道为什么，我干得很快很有力。我还对我同学说：“不是很累的活啊，谁说搬砖提泥巴桶很累很累啊！”但是，到了下午我想收回我的话。可能现在回想起来，还是可以很自信的说声：“不是很累”，因为经历过了，就不会觉得它有多困难。用一句诗说就是：“曾经沧海难为水，除却巫山不是云。”第二天晚上，我和同学一起到工地上的唯一一个餐馆里吃了饭洗了澡后就上“床”睡觉了。我还暗自窃喜，因为今天挣到了一百元，从来没有九点以前睡觉的，但那一夜睡得很香很甜。第三天早上起来，我发现我的全身上下都很疼痛，特别是手和腰。吃了热干面后，来到同样的地点，继续我同样的工作。当师傅做地面上15匹砖前，那是比较轻松的，因为我只需提灰，不用上砖。但是，15匹以后，就需要搭跳板了，就要提灰和上砖了，那可是相当累的。老板跟我们算得是3分钱一块砖，如果我只提叶师傅一个人，因为他上来年纪，平均每天只能做2000砖，就是60块钱

左右了。后来，老板说这样提一个师傅很轻松但赚不到钱，而且每天吃饭喝水都得30元左右。所以后来，我一个人提了两个师傅，这样做以为着什么就不用说了。我的两个同学是先后走的，一个做了5天，一个做了12天。他们走后，我一个人在哪里，继续坚持做。

在那27天里，我每天夜里都会醒几次，每次都是被蚊子咬醒，其实我自为我的忍耐性是蛮好的，但我还是起来大开杀戒，为什么呢？而且是每晚好几次，我也不想看见我的双手沾满我自己的血，因为没办法。可以这样说：是蚊子撞你就是你撞蚊子了。所以后来，我索性装着长袖长裤睡觉。每天六点起床，六点半上班，上午到十一点半，下午两点半上班到七点半，有时候到八点半。到了楼面上就是搬砖、提灰，一桶灰可以做五块砖，算下来每天4000砖得800桶灰。7月20号后的几天里，每天都是35度以上的高温，那时我同学都走了。其实，我也打算走人，但是内心的一股信念让我坚持了下来。热还不说，有时两个人忙不过来，所以还会受点气。每天我会喝大瓶矿泉水两瓶，上下午各一瓶。有时候，我可以清晰的看见我脸上的汗顺着脸颊滑下，落到那干燥的砖上，顿时被砖吸干，我想砖可能比我还渴。有时候，我的眼睛都睁不开了，因为全是汗水，而且汗水和泪水一样——都是咸的。每次母亲打电话来的时候，我都会骗她说我在酒店过得很好很舒服，这可真是——一个弥天大谎啊！

但是如果不撒这样的谎，我就不可能这这里打工了。深深的记得那些天我吃得最多的是猪肝汤和青椒干子。所以现在我最不愿意吃得就是这两样菜。我的两个师傅每餐都喝两瓶啤酒，因为经济原因，我很少喝酒。就是我两位同学离开的时候，我们才奢侈的喝了几瓶酒，喝得很开心。

每次和叶师傅几其他师傅一起吃饭的时候，我们都会聊几句，有时候也在一旁听他们聊。原来，叶师傅年轻的时候就开始做泥巴匠，三十岁左右的时候，每天都可以做四五千砖，那是多么的了不起啊。他有三个儿子，现在在纸坊自己做了一栋房子，三个儿子都还没成家。这让我想到他这一生是多么的不容易，要知道泥巴匠的工资是这几年才提高的，十年以前那工资还是相当低的，难怪他这把岁数了还出来干这种辛苦、危险的活儿。和我睡在一起的是个年轻哥们，23岁，阳新的。

五岁的时候，妈妈就应和父亲吵架而自杀。所以他五岁开始就没了母亲。他读了一年级，但只上了一天的课就没读了。那天他和女朋友聊qq的时候问我一些很简单的字，然后把他的故事告诉了我。他十几岁就跟着别人干这行，吃过了很多的苦，因为不认识字，所以生活中遇到了很多的困难。他去过广州、温州和很多地方打工。因为他右眼眼角处有一块伤疤，原来是在工地上被钢筋扎的，缝了好多针，险些没了眼睛。左手手臂上有快刀疤，他说是广州打工时跟人打架弄伤的。他说他这一生最后悔的事是：没读书。他说没别的手艺，一辈子就只能干着了，辛苦的活。那夜，听他讲述他的坎坷经历，我心里很不是滋味；那夜，我分明流泪了，不知道是同情的泪还是幸福的泪。同情他的不幸遭遇，为自己现在所拥有的一切感到幸福。有一天，我无意看到他的背上脱了好多皮，顿时都把我吓到了其实，和他一样的还有几个，也是很小的时候就开始干这行。其实，在哪里做的都是一些为生活艰辛挣扎的人。其中，有一家三口都在一起做这，父母亲和儿子。稍微空闲的时候，我就静静的坐在砖上，看着他们弱小而伟大的身影，个个都汗流满面，有的男的还光着背，在汗水和太阳的烘烤下，分明就是标准的烤鸭。每天穿t袖的，背都成了t型，可谓黑白分明啊！我从他们的脸上和眼神里分明看到了无奈，看到了什么是现实。每天都是脏兮兮，水泥灰迹斑斑的。而老板，每天衬衣皮鞋，嘴上叼着好烟。鲜明的对比，这更加诠释了什么叫现实。

当27天这样的辛苦的生活结束的时候，当我接过老板手中的1200块钱的时候，当我要离开那蚊子一抓一大把的潮湿房间的时候，当我离开猪肝汤的时候，当我离开水泥、离开灰色砖块的时候，我你内心当时的情感是复杂的。那天下着雨，好大的雨，我全然不顾雨有多大，我回头看了一眼

有过我足迹的两栋楼，然后消失在雨中，脸上不知道是泪水还是雨水抑或雨水和泪水兼容。

通过这27天的短暂生活，我深深的明白了挣钱是一件多么不容易的事，我更加明白天下做父母的是多么的不容易。我明白了这个社会是多么的现实和残酷，优胜劣汰的自然法则从未变过。我相信一句话：“得苦中苦，方为人上人。”我还喜欢一句话：“天将将大人于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，行弗乱其所为，然后知生于忧患而死于安乐”。在这27天里，磨练了我的意志，培养了我吃苦耐劳的精神，提升了我的动手实践能力。让我对自己，对生活，对社会有了一个新的认识。同时，也让我知道要珍惜今天这来之不易的大学幸福生活，要好好学习，不能虚度年华，掌握好专业技能，不断地锻炼自己进而提升自己。在我以后的学习生活中，当我遇到烦恼与困难时，我会用这段经历来激励自己，告诉自己：我已经很幸运了，比自己不幸的人还有好多好多，那么还有什么不满足的呢？然后努力地使自己一步步向前，只到梦想的彼岸。

暑假工社会实践心得篇二

找兼职很难，找了很久。就在我对兼职近乎绝望时，我收到了一个转折性的电话——“你好，我们在兼职猫上得到你会展中心兼职的求职信息，请你明天到达南坪会展中心，我们将交待任务。”

于是，我找到了人生第一份兼职。

我穿上了带有活动标志的工作服，内心充满着小激动，虽然不是什么技术含量高的工作，不过和之前的经历比，我已经很满足了。我们的工作并不难，举起广告牌，隔一段时间组队在会展中心外游走一个来回，喊几句口号即可。我现在还记得当时的口号：“豪门盛宴现金日，最高返现三千元！”“豪门盛宴”是指家博会几个家具品牌合作组成的促销联盟，也成了我们团队的番号。我们的老板人很好，态度和蔼，还给我们买水喝，喝水时我们喊人就喊：“豪门盛宴的！喝水了！”现在回想起来，很有意思。

这次兼职时间不长，前前后后也就三天，不过我看到了很多以前没有接触过的事物。让我记忆最深刻的，便是与我共事的那些人。他们有的很小，甚至中考完就来了，有的结伴，专门找各种兼职来做，我敬佩他们这种自食其力的精神。

这次兼职结束后，我通过学长的介绍在一位做家教中心创业的学姐那里找了家教的兼职，家教的工作比较辛苦，每天都要备课。我的学生是一个初二的男生，理科薄弱，我为他进行细心讲解，他每一次听懂的神情都是我成就感的来源。其实说实话，初中课本在我看来已经很简单了，我尝试做了当年的重庆中考卷，基本全对，宝刀未老啊！

但就在我乐在其中时，我却忽然生病了，我想是每天的奔波，路途中的炎热与室内的空调使我稳态失衡了，家教工作约一周后，我辞去了工作。

又过了一周，我彻底恢复了，这回我决定不再走太远做兼职了，正好市图书馆在我家附近，我就去做了志愿者，志愿者工作相对轻松，我每天到图书馆学习，在闭馆前两小时开始工作，将图书归位，闭馆后回家。这个工作我一直做到了8月中旬。

这便是我整个暑期兼职经历。

1、这个假期的兼职，我虽没赚到很多钱，但收获还是颇丰的。在黑中介的欺骗中，我看到社会

的险恶，步入社会的我们如果不能很好地保护自己，便会被坏人欺骗和利用，曾经只存在于大人故事里的这些危险在我眼前真实地上演，还好我认清了骗局，保护了自己。

2、在兼职过程中，我认识了很多人和事，我看到很多比我还小很多，还应被称作孩子的人已经立事，开始尝试走进社会，这一点作为哥哥的我应该向他们学习。

3、在家教工作中，我感受到了授人以渔的成就感，在与初中学生弟弟的教学交流中，我也回想到了当年的自己，我想在今后的奋斗中我会继续努力，成为一个优秀的人。

4、在图书馆志愿者活动中，我感受到了学习氛围中工作的温馨，那是一种油然而生的小确幸，虽然志愿者工作没有报酬，但我乐在其中。我想，这就是生活。

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

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

暑假工社会实践心得篇三

趁着暑假的好机会，我去找了一份兼职，想着打发时间，去社会上学习一些经验，以免不久出来社会之后措手不及。

根据朋友介绍，我来到离家不远的伯内谛连锁专卖店xx分店做销售。7月24日中午，我来到伯内谛。刚来到伯内谛，店主便热情地和我介绍本店的情况。伯内谛于2006年10月11日由xxx益威贸易公司创建。

xx姐（店主）向我介绍完该连锁店状况之后，又同我交待每日事项。其中包括：

（1）本店有3人，分为三个班。早班时间：8：00—16：00 中班：12：00—20：00 晚班：14：30—22：30。上班前必须先打卡，下班前须再打一次卡。紧接着xx姐教我如何使用打卡机。

（2）接着是关于刷卡机的使用。包括：每次上早班前，刷卡机要签到，晚班下班前要用刷卡机结算；顾客消费时候如何使用。

（3）填写销售小票以及一秒通的使用。小票的填写规范是很重要的，因为公司抓得严格，每月要求各个分店上交小票，若发现填写不规范将要扣除部分奖金。一秒通是内部电子销售记录机。每天需要把当天已销商品输入“快速销售”系统并发送至公司机子上。

（4）如何开发票。有些顾客买完鞋子结账时候要求开发票，因此，如何开发票也是必须学会的。顾客就是上帝，必须为顾客的利益着想，让他们享受皇帝的待遇，让他们满足。

（5）向上级报告销售情况。每天上晚班的人，在下班前，必须把当天销售情况汇报给督导。

交待好基本事项后，新手便开始上路了。刚接触xx姐，觉得她是个善于体恤、理解他人的人。所以感觉非常幸运地，我很快就投入到和谐的工作环境中。xx姐采取一种自由放任的态度，对我并没有管束很多，每当我有任何疑问，她都耐心解答。

本分店大概有十二平米，包括仓库。店铺是2面门的，中间有个玻璃橱窗。店铺共摆了100多只鞋子。接下来讨论一下我对店铺管理方面以及销售方面的体会。

管理方面，首先，店铺的摆设非常有讲究。店铺摆出来的鞋子都是一只，因此盗窃发生机率也低很多。店铺给人高档、享受的感觉，豪华海报灯箱下，倾斜的黑色全漆铁架，挺立的伯内谛帆布鞋、皮鞋，屋子中间是一张黑色格调的沙发，玻璃橱窗正摆着流行款式，古董漆木的结账台，店内回放着优雅舒心的音乐，让人享受无比。接着，公司也很注重店铺管理。公司时不时派人员来了解店铺的各个方面情况。作为当天上班人员，店员必须展现出店铺的良好风貌，积极反映问题以及互动。

公司人员每次到来都非常尽职地从各个角度了解店铺的运行情况，通过打分等形式来推动店铺发展。同时，公司店铺交流到位。成为正式员工后，你会加入到公司短号群。有任何调货、换货、销售困惑，分店只要联系公司督导、经理，便能很快得到答复。督导与店主的关系很不错，说明沟通顺畅会很利于双方。此外，售后服务很重要。一部分顾客很注重这方面，他们就是看重了我们可以长期保修，因此买鞋。

我们店的售后服务工作还不错，只要顾客拿来保修，我们都会给他一个满意的答复，比如换新鞋。只有给个满意答复，才能吸引更多的顾客。当然，我也发现，店铺管理方面也存在某些不足。首先，仓库鞋盒摆放不够整齐。我在本店做兼职，因为款式不少，加上鞋盒摆放杂乱，虽然还是有章可循，但是在紧急情况，我也试过找不到鞋子。接着，店铺打卡制度实施不佳，缺乏约束方法。因为会出现代打卡现象，所以迟到早退成为家常便饭。还有，店铺缺少电脑，如果有电脑，应该可以促进销售业绩。因为可以迅速查找顾客钟意鞋子还剩多少对，摆放情况。

因此，我认为，在销售之前，店员必须完全了解货物的摆放情况，为此，我曾把鞋子摆放情况记录下来。此外，打卡方面，必须严格执行“来去打卡”，须有人监督，不能有帮托行为，否则罚钱。并且，能够拨出经费，配一台电脑，应该会智能化很多。

销售方面，在短短的20多天内，我领悟到很多东西。先说说如何售鞋子吧。首先，客人进门时候，要全程微笑，站在门口或收银处，做出欢迎的手势，并喊声“欢迎光临，请随便看一下”。

接着，便向顾客介绍特价、鞋子打折情况。如果顾客盯着一双鞋，就赶紧介绍其特性、价格方面，并加上一句：“喜欢可以试一试。”

顾客准备试鞋，这时候就必须迅速地从仓库中找出相应码数的鞋子。因为试鞋只是一时兴起，顾客被鞋子所吸引，必须赶快抓住时机售鞋。此时必须注意服务要周到，没穿袜子的顾客需要给他们准备透明袋。我一直相信，顾客买鞋的同时，也是在肯定你的服务。如果顾客不满意你的服务，又怎么会向你买鞋子，让你做商家，让你赚他的钱呢？

最后结账的时候，要画龙点睛般地在递鞋子给顾客时候微笑说句：“谢谢，欢迎下次光临伯内谛。”然后目送顾客。整个销售鞋子的过程就如在同一位陌生人交朋友，必须让顾客不仅肯定你的鞋子，也肯定你的服务。

当然，我在销售技巧方面也存在不足，比如回答某些问题的时候，我并没有能够给顾客想要的答复，所以导致顾客流失。那也在此探讨一下如何更好地吸引顾客的眼球，让他试鞋。

1、顾客进来就问“这个是什么牌子？”，在我回答了“这是伯内谛，美国的牌子”之后，一部

分顾客是说“没听过”，然后走掉；很小一部分顾客是看多两眼，然后试鞋。那么我该如何抓住那些走掉的顾客呢？

经过思考，我认为可以稍微详细点介绍该品牌，同时鼓动顾客试鞋。因为顾客想更深入地了解这个品牌，我们应该满足其需求，抓住机会推销鞋子。

2、顾客说“这鞋子贵了”，在我回答了“这个鞋子质量好，划算”之后，一部分人选择买鞋，一部分选择放弃购物，一部分选择压价。那么我该如何说服顾客呢？

经过分析，我认为“这个鞋子质量好，划算。卖这价格没有人说贵”说服有钱但不舍得买的顾客；可以用“我们这里是明码标价的，打85折之后的价格就是最低价格了，我也没办法”来说服压价的顾客。最后，不舍得买的顾客，我也要体谅他们，安慰他们。

总之，销售就是一种服务，身边就有例子。圣地广百佳润店销售业绩最高的李宁店店主说过“销售时脸皮要厚。”我们销售时候必须作为一种权威，向顾客提供信息，同时又要完全说服顾客。

作为兼职，我在伯内谛学到的不仅仅是店铺管理方面、销售方面，还有很多很多。比如交流方面。来到伯内谛，我发现店主店员同周围其他店铺的人混得很熟，这是非常重要的，俗话说得好：远亲不如近邻。多一个帮手，多一份照应。当我需要去厕所、去买饭，去打水，都需要其他店铺的帮忙。此外，同隔壁熟悉，我们可以信息共享，任何有关我们商业街的消息，都能够一网打荆所以，来到一个新环境，必须尽快同周围的人混熟。

除了交流方面，还有如何与上司沟通，如何做事聪明，如何与同事沟通，如何看人。这些都是兼职所获得的，相信它们都会是我的宝贵财富，为不久后我踏上社会奠定良好的基矗

此外，感谢老师对社会实践前的辅导，感谢老师给了我一个实践的机会！

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