

2024年社会实践心得7篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/226979.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

社会实践心得篇一

现在已经在家了，可每次吃饭的时候却还是会想起在惠来等待开饭的日子。不是因为我们贪吃，而是因为等待开饭的时间都是我们自娱自乐的时间。在这段时间，会有很多开心的事会发生，有很多时刻都将让我铭记一生。最难得是和言川、其灌那一顿真正的“大餐”，现在即使有一模一样的饭菜放在我面前，恐怕也很难吃出那种感觉来了。永远得怀念那一句：“老板，开饭啦！”

回忆准备工作阶段，辛苦的排练伴随着紧张的复习。这个阶段我的工作算是比较多的。有《歌舞青春》要排练，另外要负责教会那些男生《青花瓷》。一下子要记好多舞蹈动作，对我这个记性差的人来说还真不是件容易的事。但是自己没有放弃过，一直坚持着把两个节目都搞定了，虽然辛苦，却觉得很充实，很值得。

在文娱工作的准备阶段，我和很多队友都培养了深厚的友谊。因为跟进了多个节目，跟每个节目的成员都有接触，所以很快就跟整个实践团的人混熟了，看来文娱工作还帮了我不少忙。在文娱工作方面还德到了很多人的帮助，在这里要谢谢他们了。至于文娱组那群家伙就更不用提了，大家打成了一片，一起工作，很是开心。

实践的最后一个晚上，就是我们的文娱晚会了。晚会在《街舞》秀中开场了，虽然演员都不是专业，但是动感的舞姿却赢得了观众的片片掌声。双胞胎姐妹用她们优美的歌喉展示她们《手心的太阳》，《鸿门宴》和《青花瓷》将晚会推向了高潮，在一曲《朋友》歌声中，所有惠来的朋友们一起高歌，一起铭记我们曾经相聚在惠来这个美丽的海滨城市。晚会由此落下了帷幕，但我们的友情却得到了升华。

在惠来，我还负责了去敬老院的演出工作。当时决定了要迎合老人家的兴趣，发挥我们在广工学习太极拳的优势，表演一个太极拳。结果到了前一天晚上，发现几乎没有人记得太极拳是怎么打的。当时晓通很想帮我，很努力得回忆动作。最终这个节目还是被取消了，仍然很感谢晓通帮忙。去敬老院之前，我还被团长派去买水果慰问敬老院。但当时买水果的时候也很为难，觉得各种水果都不适合，有得水果过酸，有得水果过硬，有得容易上火。当时考虑到老人牙齿不好，所以特地买了香蕉。结果回来后，团长告诉我，有些老人不能吃香蕉的。虽然说水果只是我们对老人们的一片心意，但事实上意义并不是很大。而且老人们还说不希望我们这些学生为他们破费什么

，能来和他们聊聊天就已经很好了。老人们虽然年纪大了，却还能为我们着想，值得我们敬佩啊。在敬老院，由于语言上的不通，虽然我很想做点什么，却似乎帮不上什么忙。只能帮忙打扫一下卫生，其他的也做不了。刚好我们打扫完后不久便是老人们的冲凉时间，所以之前准备的小表演也就取消了。只有那些会讲潮汕话的队友能跟老人沟通了一段时间，我在旁边听他们交谈，听得是一头雾水。

在义教方面，我收获颇大。与我一起搭档的是来自华农的yc，她是学商务英语的，所以在英语方面也特别厉害。她的讲课也非常的精彩，我从她身上学到了不少的东西。当然，我自己也有投入到义教工作当中去。第一次义教，由于一些临时的变动，剩下给我的时间并不是很多，所以临时又对我要讲课的内容作了一些调整，只是利用前面的教学内容，跟小朋友们玩了个游戏，结果效果是很好的，至少充分调动了小朋友开口说英语的积极性。希望他们以后也会多开口，这样对他们的英语提高会有很大的帮助。英语，我实在不怎么擅长，但是这一次，我不仅大胆得说英语，更大胆得去教学生说英语，这种感觉实在是太棒了。

第二次，我是以教小学生唱歌的形式，教他们以另外一种方式来记忆单词。因为我之前听说小朋友们记单词都只是死记硬背，所以想到希望以此教会小朋友们学会记单词不仅仅是死记硬背，记单词需要的更多的是方法：联想记忆法、归类记忆法、图物记忆法、比较记忆法等等。这样以后单词多了，才不会措手不及啊。

但是，第三次主题班会的时候，尽管yc在上面讲得很精彩，但小朋友们还是不买她的帐。一个上午下来，气氛都不是很好，但是我觉得在场的每一位“老师”都已经尽力了。在下面，我也向其中一个同学了解到，这个班是刚刚组织起来的画画班，学生彼此间都不熟悉，有一批比较活跃的学生还被调到隔壁班去了，想要调动学生们的积极性，的确不容易啊。

在最后一天去葵春学校教那些高一的学生，我们进行的是一对二的辅导。临走之前，有个男生说我讲解得特别好，他有一种豁然开朗的感觉。听到这些，我真的很高兴，因为我的付出得到了认可。

义教结束，很怀念当老师的那份感觉。在惠城这边是每天每天都给不同的学生上课，与学生的感情，自然不如其西埔那边的好。但是，当第二天听到前一天的学生叫我的名字的时候，我感到发自内心的高兴。至少，有学生记得我的名字，至少我讲的课，给学生留下了深刻的印象。在学生一个个找我签名的时候，真的特别自豪。

时间过得很快，转眼间，实践就结束了。但是相信每个人都很怀念在惠来那段特别的日子。实践虽然没有回家舒服，但却收获很多，也很值得。在增长见识之余，我们收获了友谊。虽然一切都结束了，但我们会将实践的快乐一直延续下去。

社会实践心得篇二

一、社会实践经历

工作第一天，领班把任务分配了一下，大家便开始了新一天的劳作。孰不知我这个新手什么都不会，似乎大家都认为是约定熟成的东西了吧，我向别人求助了一下，拖地时，但我还使尽浑身解数努力去拖，总算是干净了，擦擦额上的汗珠，我真感到累了，不光是拖地，像擦杯子整餐具，这些活儿跟我们平时干的都不一样，看这些老手们干的都是有板有眼的。虽然不是很上手，但我觉的很欣慰，让我懂得了，生活中琐琐碎碎的事很多，但他们中都隐含着各自的规则，需要我们

去遵守，去感受，不容一点的忽视懈怠，只有这样，我们才能收获许多，成长更多。

我欣喜地感觉到，通过社会实践的磨练，让我变得更加成熟、更加自信，我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动!

二、社会实践主要体会

刚来的前两天是给我们培训的，别认为服务工作是一份简单的工作，为了让我们熟悉饭店的基本工作流程和熟悉菜品，所以我们干起了传菜。虽然传菜部基本上都是男生，我们证明了女生也可以干的一样好。开始练我们端盘子，男传菜员两手各拿一个端盘，我们也不例外，端着盘子来回走来去，有的菜品也很沉，就这样走，一走就是一个小时，走的腿都酸了，酒店还给我们发的小跟鞋，想从来没穿过跟鞋的我们，更是一种煎熬啊!工作时我感觉很累，而且很不适应，觉得有些坚持不下来，但最后还是咬牙挺过来了!

宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，千万不要忽视每一件事的细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我的生活变得多姿，实践让我们的人生变得多彩。

这家饭店是一家四星级的商务涉外饭店，每一个饭店都有好几个岗位，各个岗位的要求不一样。这家饭店岗位主要有前厅、餐饮、客房、酒吧、商品部、康乐等，而各岗位中又有小小的岗位组成，我的主要工作是餐厅服务员。

餐厅是饭店中的一个重要部门，是客人用膳的主要场所，也是饭店获得最佳经济效益、弹性最大的部门之一，它的服务特点是服务员直接对客人提供对面的服务，个量大，时间长，需求多，为了满足宾客的不同需求，必须做到美味佳肴，令客人吃得满意。工作很苦很累，明天都要忙到晚上九点之后，但是我却从中学到不少书本上没有的知识，也顺利的将所学充分运用到实践之中，做到了理论和实践的结合。

每天上班时间不固定，每周都会给我们排班，有早班，中班还有晚班。上班时开会领班就会给我们介绍菜名及价钱和今天的工作日程，还有今天客人订好的包间，哪几个传菜员去哪几号包间服务上菜等等。11点开始站岗了，迎宾在门口等待来临的客人，中午十二点到两点是客流高峰期。4点半过去又开始打扫卫生。晚上五点到九点又是一个客流高峰期。

在服务中，有不少礼貌礼节和仪容仪表是应遵守的，餐厅服务员主要的职责是负责菜肴的传送工作，在服务中要做到精神饱满，并且热情和蔼地面对顾客们，耐心的满足顾客的所有要求，急顾客所需，这样才能让服务传递到顾客心中，让顾客觉得物有所值，给顾客留下美好的印象。

在这一点上，我丝毫没有马虎，它让我在面对顾客需求等其它服务时，能够迅速而准确的完成，而且在动作、表情等细节上也做到了精益求精，给领班留下了很好的印象，也让顾客十分满意。

由于我们饭店的假期工比较多，因为社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。社会实践是一种动力，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识的一切

奉献给祖国和人民。

走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。在实践中我们才能真正的知道自己有半斤两，我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

三、社会实践的感想

经过这次实践的经历，让我深刻的认识到，不管做什么事情都一定要认真仔细。学习也应如此，决不能走马观花，尤其是在一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓细节决定成败。过程难免有忽略的时候，但这时的我们应该抱有学习的态度主动求教于他人，不放过任何一次学习的可能，因为再细微的工作都存在着它自身的价值和意义。

这次假期的社会实践让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，领悟人生的真谛，创造人生的价值。树立正确的人生观，价值观。学习职业道德好职业活动中的法律知识，提高职业道德和法律意识，锻炼实际履行职业道德规范和法律规范的能力。正确认识当前我国的就业形势，树立正确的择业观和创业观。

以上就是我在假期的社会实践，它给我的身心带来了很深的感受，对我以后的生活产生了很大的影响。通过这次的社会生活体验，我真的感触颇深，不论是老人还是小孩，不管是工人还是个体户，都应该热情对待，更应该牢记“诚信”两个字，真正做一个诚实守信的人。

社会实践心得篇三

作为一名大二的学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望，在暑假我开始了我的假期社会实习。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，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，如何与人合作等等。经过重重考验，终于成为实习小组中的一员。我相信任何的工作都能给我带来课本上无法得到的知识，所以在工作中我多听多学多做，按时超量的完成任务。

在这期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦非浅。前言万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的书店的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，但是我为了亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。对于实习，也是一个艰辛的过程，我觉得我们不能被这点苦难所吓倒。而且对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。

从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实习活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。

在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，在竞争激烈的销售市场中，掌握正确的销售流程和高超的客户服务技巧，全面提高销售能力，系统讲授了现代销售的理念、方法、技巧及注意事项，详细了解了销售准备、寻找客户、接近目标顾客、销售洽谈、异议处理客户关系维持等方面的知识。我从中了解全新的销售模式，掌握销售过程中的相关技能，打破传统的销售模式。主要是提高了自己各方面的能力包括如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。

二、实习时间

20xx年2月1日-20xx年2月15日

三、实习地点

创新书店

四、实习内容

寒风刺骨，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实习的决心。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，也想通过亲身体会社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。

我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在书店里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的书店打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到书店了，问老板是否愿意让我在他们书店工作，老板满口答应，非常希望我来工作。

我当然非常高兴啦！闲话少叙，言归正传。那年我还没有到书店上班之前，我有一个长辈就跟我讲：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一、我决不破坏书店的规矩

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们书店制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是销售

高中教辅的，就不能随便跑到销售中学教辅那边去，销售学习用品的人就不能随便走到我们销售高中教辅这边。销售文具那边比较大，还分三个部分：学习文具、体育用品、学习方面的电子产品。

为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。

以前书店的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，书店的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二、不管是谁，随喊随到

在书店做销售员，有时还是很忙的。特别是星期六、星期日这两天是周末买教辅的学生特多，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。

于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的图书分开，并分别送到各个书架附近，再卸下来。如果是一般的文具倒是没什么，但有时候有的商家送的是小说、杂志、教辅之类的书籍就很重了。一箱都是好几打!很重的!我们书店进货都是几百箱教辅、几十小说的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。

于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!一天工作时间也特别长，几乎要从上午工作到下午而且几乎每天都是站着，刚到的第一天超累，一天站到晚几乎整个人都变一雕塑了，晚上回家脚都痛了不行，但是为了第二天的工作，只能用热水泡一下脚减缓一下疲劳。

三、如果没有货要上的话要找点事情做

所谓“上货”，是我们常说的，说通俗点，就是“补货”。书架上的书籍被顾客买走了，书架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的书籍拿来补到原来的位子上去。如果书店的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。

有时，书架上的书籍都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着书架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一

下类似打扫一下书店的卫生，抹货架和书架上的书籍。书籍一段时间不抹后，就会有一些灰尘，

顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这些书籍放了时间长、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且书籍就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹书架和书籍还有个好处：可以坐下来!这个很好，在书店是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹书架和书籍。扫一下书店的地，倒一下垃圾，因为有的书籍是有包装的，可能顾客买后就把包装扔地上了，所以经常会有很多垃圾。也正是有了以上几点要领，我在书店表现还是相当好的。

在书店里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的书店越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的书店的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的书店去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般书店是不会对真正的顾客有疑心的。

最重要的是：不能用笔抄价格!有的书店的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

总的来说，在书店里打工是绝对有收获的。自己在学校所干的兼职也是在一个就书店做销售，在这期间自己也参加过好多销售方面的培训和讲座，比如像什么主动式销售，为了将自己所学知识应用到实际中，在书店的工作中我认真学习。同时也学会了一些销售技巧：接待技巧至关重要，对进门的顾客主动询问，面带微笑，对自己所销售的书籍详细介绍，真正做到了主动式销售。“察颜观色”，营业员职业的特殊性要求他们具有敏锐的观察力，善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行接待。

通过短短差不多一个月的学习和实习我总结出了五条销售技巧;

第一：在不能了解客户的真实问题时，尽量让客户说话

打听一些问题，带着一种好奇的心态，发挥刨根问底的精神，让客户多发发牢骚，多提提问题，了解客户的真实需求。

第二：同意客户的感受

当客户说完后，不要直接回答问题，要感性回避，比如说我感到您这样可以降低客户的戒备心理，让客户感觉到你是和他站在同一个起跑线上。

第三：把握关键问题，让客户具体阐述

“复述”一下客户的具体异议，详细了解客户需求让客户在关键问题处尽量详细的说明原因。

第四：确认客户问题，并且重复回答客户疑问

你要做的是重复你所听到的话，这个叫做先跟，了解并且跟从客户和自己相互认同的部分，这个最终成交的通道，因为这样做可以了解你的客户是否知道你的产品的益处，这为你引导客户走向最后的成功奠定基础。

第五：让客户了解自己异议背后的真正动机

当客户看到了背后的动机，销售就可以从此处入手，想到并且说出客户需要的价值，那么彼此之间的隔阂就会消除，只有这样才能和客户建立起真正的相互信任的关系。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何況我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢，虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值的，总比天天在家看电视、上网好吧。

通过这次的的社会实习活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实习活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑假社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

社会实践心得篇四

时间如白驹过隙，转眼间，寒假过去了。在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名，年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家20xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在

以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

社会实践心得篇五

一、社会实践目的

为了拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增强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够真正真正地走入社会，更快地适应社会形式的变化，并且能够在生活和工作中很好的处理问题，同时也可以打发这空虚无聊的漫长寒假，让寒假充满意义。

二、实践内容

我的工作是在金菠萝茶餐厅当一名服务员，负责上菜。工作总共有两个班，分为早晚班和中班。所谓早晚班就是早上9点上班，中午12：30下班，然后下午5：30上班，晚上11：00下班;而中班就是早上10点上班，晚上7：30下班。每天工作八小时，午饭和晚饭都在餐厅吃，吃饭时间为半小时。每天早上我们都要打扫，我们每个班有八个人，每个人都有各自负责的工作，而我的打扫任务就是负责擦餐厅里所有的桌子。晚班结束时依旧如此。

刚开始，我是抱着试试看的态度去找工作的。反正在家闲着也是闲着。正好看到一家茶餐厅要找人，我就去报名了。

首先，那老板让我填了一张表，(就是介绍自己的)。然后，他询问了我一些问题。得知我是大学生来做假期工的，他很是欢迎。他说他就喜欢招一些假期学生工，因为学生的素质高，同时，也可以锻炼一下学生自我。我听了很是兴奋，心中也暗自佩服那位老板。

果然，过了两天我就接到电话，说让我第二天九点去报到。我听了非常激动，这是我的第一份工作，不管做什么，我都下定决心要做好。

第二天，我提前去了。同样，我也看到很多和我一样来报名。我很奇怪，因为她们中的大多数都和我一样是学生，也有几个是刚毕业的。我的心里不禁暗自高兴。

由于茶餐厅是刚装修好，还没正式开业，所以店经理就先让我们帮忙打扫，互相认识，自我介绍一下，同时也熟悉熟悉环境，没半天，我们大伙就打成一片了。毕竟都是同龄人，能聊的话题也很多。第二天，经理给我们每人发了两套工作服，以及工号牌，拿到工作服那一刻，我们所有人都很兴奋，都在期待着开业。

终于，第三天，在一片炮竹声中，金菠萝茶餐厅开业了。那天，我是第二个班，而第一个班的人已早早站在门口当起了迎宾小姐。我有些紧张，推开大门，我换上制服，开始了我第一天的工作。

不过没多久，我就觉得脚很酸，想休息，但我们并不允许，也不可以在客人面前乱动，要维护好自己的形象及餐厅的形象。好不容易到了中午，可以吃饭了，不知为什么，平日里那并不怎么好吃的菜那天突然那么可口，(也许是站太久饿坏了吧。)下午，我和一个同事一起当起了迎宾小姐。每当有客人进来时，我们都要点头并微笑着说“欢迎光临。”当客人用完餐离开时，我们也要微笑着说“谢谢光临。”

不知不觉，第一天的工作结束了。我似乎还沉浸在这兴奋中，但晚上回到家，脚好酸好痛，都不能平伸，夜里疼得睡不着觉。不过热情而年轻的我没有丝毫感到累，我倒觉得这是一种激励，明白了人生，甘无聊生活，接触了社会，了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主的，但我不时还要做一些工作以外的事情，又是要做一些清洁工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做好，而且要尽自己的努力做到最好。一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力。

所以，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，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

记得老师曾说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户，同事上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

在这短期的假期实践里，有一件事令我印象深刻：发传单。由于我们的餐厅是刚开业的，所以没多少人听说，生意也没有多红火。于是，店经理决定让我们员工去发传单，宣传我们店。

我非常高兴的接受了这份工作，但事情并不如我想像的那么顺利。我那么热情的向路人介绍我们茶餐厅，发传单给她们，很多人并不理睬你，压根儿连看都不看一眼就把传单给扔了。结果是我们给扫马路的清洁工带来了很大困扰。我们前面发，有些人后面扔。我当时就很气，心想她们怎么一点儿也不尊重别人的劳动成果呀。但渐渐地我也习惯了，这就是社会。多数人都在为了自己而活，别人并不可能花那么多心思去关心或替你考虑。

不知不觉，半个多月的假期实践结束了。说也奇怪，平日里那么多的怨言都变成了离别时的不舍。在这里，我学到了许多学校里学不到的东西，也认识了不少朋友。总之，这次假期实践非常有益。

以前总是乱花钱，但当真正工作后才发现钱挣得不容易，所以，当领到工资时，我并没有舍得花，而是好好的保存。同时，也学会了尊重与感恩，还有淡定。

三、实践结果

短短20天的社会实践结束了。我从中学到了很多。一，要学会做人。首先，人要有诚信，要遵守信用，既然答应了就应该做到。二，要学会忍耐，要沉着冷静的思考问题。不要遇到问题就不知所措。三，要记住，在上半时一定要遵守纪律，不能在客人面前随便说话，要给客人留下一个好印象。最最重要的是要记住，客人永远是上帝，不论客人有什么不好的行为，都不要当面指责；客人提出的意见要虚心接受。四，要勤奋，做好自己分内的工作，不要因为工作量大就想偷懒。看到哪里脏了，要自觉地去扫干净，不要等到领班去催你，打扫时不能马虎。

同时，我也学会了勤俭节约。第一次挣钱时才感觉到了钱的来之不易。懂得了节约，不乱消费。

当然，在这里，我也交了不少朋友，她们给了我很大帮助，更让我学会了珍惜。我想这次的假期实践会让我终身受益。

四、实践总结或体会

在这次实践中，有一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有的时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上就学的这么吃力？

或许老师是正确的

，虽然大学生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。

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，两年之后，我已经不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做事。只懂得纸上谈兵是远远不够的，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，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习的是先进的科学知识，为的都是将来走进社会。

所以，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。

社会实践心得篇六

在火辣辣的七月又迎来了我大学时期的第二个暑假。怀着异样的心情，我期待而又害怕着7月25

号这一天的到来。因为从这一天开始，我将迎来我人生中的第一份相对正式的社会工作。

终于等到了我正式上岗的这一天，我手里拽着那张工作分配单和聘用合同，站在7-11便利连锁店742分店门前深吸了一口气，强压下心里陡然生起的恐惧和无措。要知道，早在收到录用确认通知的那前一周，我就开始幻想踏进那道门后可能面对的种种情况并想好了相应的应急措施。然而，做再多的准备还是枉然，我现在光站在门外就感觉神经紧绷了，手心也冒出了丝丝冷汗，那时居然还有了要放弃的想法。

不过，回想起当初为了得到这么一个机会所做的努力，我坚定地迈进了店里。迎接我的就是一片热情的“欢迎光临”和一张年轻的男性笑脸，虽从未有机会光顾该连锁便利店，但其良好的服务态度和服务品质是早有耳闻的，看来并非徒得虚名啊。看到只有这一位看起来年纪与我相仿的男店员在打理着店面，我稍微松了一口气，并跟他说明了我的来意。接着他往后房叫出了店里的经理，一个瘦高的年轻男子。接受过程简单得超乎我的想象，他只是接过我带来的资料然后告诉我第二天的上班时间就让我回去了，跟我之前设想到的怎么应对百般刁难的老上司的情况相差甚远。我为之备战已久的第一天“相工”就这样草草收场。

7月26号，我正式开始上班的日子，为了给同事和上司一个良好印象，我提前了半个小时来到店铺，而他们显然对我的早到有点吃惊。在换上工作服、打卡并聆听了经理的关照后，他微笑着对我说“以后准时来上班就可以啦，其实不用来那么早的。”之后的情况就可想而知了，我几乎每天都是踩着秒针进门的，连他们也不得不佩服我的计时功力。不过令他们满意和我自己自豪的是我从未迟到过。潜移默化地，守时早已成了我的生活习惯和人生原则之一。尤其是经过这一个月的工作实践，更让我懂得了守时对塑造自身良好形象的重要性。

在便利店的工作看起来非常简单，但对我这从未试过连续工作八个小时的新手来说却是耐力和体力的挑战。按照公司规定，上班期间不允许坐下休息(其实也没椅子之类的东西可以坐)，不允许员工间闲话家常，不允许在工作区域内吃东西或打电话……对于诸多的行为约束，刚开始我是满腹牢骚、颇为不满，然而渐渐地我就体会到，作为服务业中的一个成功典范，其良好的信誉就是通过其员工的良好素质和提供优质服务建立起来的，而优秀的员工也应该是得益于公司严格的管理制度和规范吧。

慢慢地，我适应了下来，同时也了解到了那些最基层的但也是我们日常生活中最不可缺的服务工作人员的辛酸与寂寞。因此，当我站得脚底长水泡的时候，我也要忍着保持最佳状态为顾客提供最满意的服务，因为这是我的职责所在；当我对每天都吃的快餐和面包感到反胃的时候，我也得忍着那些无谓的抱怨，因为我知道这只不过是诸多社会工作者必不可少的生活的一部分而已，权当社会生活初体验而已。通过观察和体验他们生活中的点点滴滴，让我认识到谋生活的艰辛与劳动所得的来之不易。

然而，令我感到庆幸的是我遇到了一班好同事和一个好上司，让我在辛苦之余感受到了被关怀和帮助的快乐。对于我不懂的地方，他们总是会耐心地给我讲解，而对于我工作中的不当之处，他们不仅没有埋怨或责怪，更多的是给予我安慰和鼓励。

在他们的引导和帮助下，我对相关工作流程和程序操作上手很快，对自己的工作能力和模仿学习能力信心倍增。除了传授给我工作上的知识外，他们还教给了我有关社会的、生活的和个人的一些生存潜规则和技巧等。经过实践性的观察和体验，让我看到了一个与我所处的象牙塔迥然不同的另外一个世界，原来社会远比我想象的复杂，其中的人与人的关系也是如此。回想起刚踏进大学校门的时候，爸爸和哥哥对我说的“在大学期间，学会怎么为人处世才是关键”，现在算是有

点懂了。

另一方面，由于工作的服务性质，每天要跟不同阶层不同素质的人打交道是在所难免的，如何应对和处理顾客与个人间的利益关系是我必须得学会的。记得有一次，遇到一个要求比较苛刻挑剔的男顾客，由于正值顾客高峰时段而一时无法立刻达到他的要求，劈头盖脸就是一顿无理的谩骂和指责，而我能做的就是保持微笑并不断陪不是，尽快满足他的需求，面对着其他顾客同情的微笑和同事安慰的眼神，我也只能把委屈往肚子里咽，继续投入到自己的工作中去了。

后来，我才知道，这对工作了好几年的他们来说，这些都不过是司空见惯的小事而已，所以说“顾客就是上帝”这句话对他们来说是何等沉重，而说出“习惯就好”又是多么无奈。自此，我改变了以前对那些服务工作者的看法，对他们多了点敬佩和体谅，也懂得了如何更好地克制和约束自己。

一个月的社会实践很快就结束了，然而它留给我的一些反思和体会却会令我铭记终生，受益不尽。同时，在实际工作中也认识到了自身综合能力和实践经验的不足，为往后的自我提升奠定了基础。

社会实践心得篇七

不知不觉之中，寒假又到了，回头想想自己大一的生活，又想想自己将如何面对寒假，是回家还是在外面找工作，一时茫然。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。所以我向家人宣布趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

放假之后的一个星期我都在市中心找工作，可是要不是工资低的养不活自己，就是怕自己累到。到最后三天过去了，我还是一无所获，我终于知道原来自己一直是眼高，觉得只有那种体面的工作才适合自己，眼看我就要放弃了，可是又想到我和家人说过我一定会找到工作，仍而他们却笑我不出一个礼拜就会放弃。我就不放弃，我就要做给他们看，让他们知道，我能行！

我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双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。

这次我不再把眼光放的那么高，我想到自己是学市场营销的，所以我就专门去找那种大型超市，看下是否需要导购，终于在一个商场里面找到了一份导购工作。

第一天工作就是小组主管交我商场里面的规定。

1.严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。

2.做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要帮助其他人。

- 3.虚心向别人学习，努力完善自己。
- 4.对待客人要面带笑容，耐心服务。
- 5.要与同事和睦相处，争取在大家心中留存一个完美的形象!

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