

# 最新大学寒假社会实践心得体会万能 大学生寒假社会实践心得体会(优质9篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 大学寒假社会实践心得体会万能篇一

x月xx日至x月x日，我在xx市博物馆为了锻炼自身进行了为期一周的社会实践活动，主要职责是为观众讲解馆的社会实践能力，也为了将所学的科学文化知识应用到实藏文物。

作为一名文科生，一名历史爱好者，我怀着满心际中，我毅然地参加了“万村千乡市场工程实施及现状调期待开始了这份义工工作□xxxx□这座七朝古都，生活学查”赴麻城小分队。作为一名光荣的预备党员，应当自觉学习中便不知不觉浸润出颇为广博的文化视野，我也期待用地给大家起到一定的模范带头作用，因此我主动担任了小我在历史文化上的一技之长来回报这座生我养我的城市，分队队长一职，带领小分队一行九人在麻城市圆满的完成让我在工作中和奉献中体会到感恩社会的快乐。

要做一名合格的博物馆义务讲解员，离不开博物馆辅导老师的谆谆教诲和亲身实践，让我感叹于家乡文化博大精深的同时，在短时间内掌握了讲解技巧和礼仪规范□xx日至xx日这三天培训中，我深切体会到了工作人员的谦和大度和博闻广识，他们对于观众的亲善和耐心，对于文物如数家珍的滔滔不绝都让我由衷敬佩，并立志在这之后的几天独立讲解中向老师们看齐。

xx月xx日，我迎来了由我独立接待的第一批观众——一批来自市xx的小学生。第一次为观众讲解，迎来的是十几双好奇又友好的眼睛。因为观众是小朋友，在讲解时我便挑选轻松易懂的内容，用生活化的语言告诉他们，并在其中适时插入一些古代流传的有关的神话志怪以调动孩子们的好奇心，看到他们为繁华的盛世图景而赞叹，为靡丽的昏庸君王而叹息，为英勇的民族英雄而敬仰，我也深深体会到，作为一个历史的讲述者和文化的传承者，肩头肩负着的责任。

xx月xx日已对讲解工作熟悉的我，又迎来了一项挑战——给外宾讲解。这是四个来自荷兰的留学生，对中国文化颇感兴趣，我便针对他们介绍一些功用简明且流传较广的文物，并尽可能用我已知的英文词汇描述出来。

出乎意料的是，他们听着讲解越来越感兴趣，不时还有问题，我们交流起来几乎没有障碍，当然也有他们包容我漏洞百出的语法的缘故。这次的经历十分宝贵，不但让我结识了四个荷兰朋友，也让我意识到作为中华文化的传承者肩上担子的重量。

## 大学寒假社会实践心得体会万能篇二

我去到了郊区的一家敬老院，这是在寒假开始的第二周，我非常感激这段经历，现在想了想还是非常有趣的，这一年来我也一直在想这件事情，我知道只有不断的去突破自己，在实践当中保持一个好的状态才能又说收获，我进入到敬老院的时候已经是下午了，那几天我每天都会去一次，因为离家也不是很远，所以说我就机会每天都会去，但是每次我去敬老院的感受都不同，这是让我最高兴的地方，因为我觉得这就是一种升华，让我进一步的走近了敬老院，现在我也领悟到了很多不一样的东西，这是在敬老院的时候感受到的，当然我也在这个过程中看到了很多不一样的东西，在敬老院每一天的感受都是不同的，我真的是非常珍惜在xx这里的这

段经历。

一周的时间下来，我在敬老院跟老人们聊天，然后通过老人了解一些现在敬老院的一些政策，我也问过老人们认为还有哪些地方要满足，大多数老人们对物质上面都是没有追求的，在这个过程中我听到更多的是老人们其实需要一种沟通，孤单在这里是很常见的，我能够感受到敬老院的老人们有的还是挺孤独的，一周的时间下来我也通过自己的努力尽量去跟老人们谈谈心，讲讲话，让我有非常多的感受，我希望今后有更多人关注，当然我也会经常去到敬老院的，其实这也是对自身的一种升华，就像我每次去的感受都是不一样的，我相信这是我整个寒假做过的最有意义的事情了，大学的生活还有很多，现在我也是非常感激这段经历。

### **大学寒假社会实践心得体会万能篇三**

如前面所说，在刚开始的工作中我吃尽了苦头，因为对环境和工作的不适应，几乎什么都要别人来教。但我并没有放弃，并通过积极的学习和累积坚持的了下来。同样的，通过这次的工作我也收获了许多经验和能力。责任、自律、反思……这些都是在我通过社会体验后才真正学会的东西。通过这些对自己的认识并改进，我也积极的改进了自己。

此外，在生活方面我也大大的锻炼了自己的`独立自主能力，加强了自己的管理，让自己更加的自信，生活也更加有序。

如今，社会实践虽然结束，但我的收获却会陪着我一直走下去，相信在未来我一定会变得比现在更加出色！

### **大学寒假社会实践心得体会万能篇四**

这段时间以来的实践我感觉非常的充实，这样的一段经历，给我的`感觉非常的好，这一点是我没有思考清楚的，在这一点上面我还是感觉自己在能力上面，应该要做的更加细心一

点，这一点是毋庸置疑的，现在回想起来我感觉自己还是非常充实的，这次寒假虽然时间不是很长，但是我还是希望能够做的更好一点，这也是非常重要的，在这一点上面我也希望自己可以做的更好一点，这次寒假期间的点点滴滴，我确实也是需要让自己把细节的工作处理好，这段时间我也有一些心得。

寒假一个多月的时间，我去到了一家工厂，在这个过程中我也是积累了很多经验，在这个过程中我也是维持了一个好的态度，在这段时间的工作当中我也确实很充实，在工厂每天的工作是比较多的，我也是对此感觉非常的好，在这个过程中我也在一点点的积累工作经验，现在回想起来还是很有动力的，这让我感觉非常的有意义，学习是自己的事情，我也是真切的体会到了这些细节，对此我也希望自己能够学习掌握更多的知识的，现在回想起来还是很好的，在这个过程中我深刻的感受到了自己的进步，尽管每天是比较忙碌的，但是我还是对自己各方面能力做出了很多调整，未来我也一定会认真维持下去的，在这个过程中还是应该进一步的去调整好，维持好的工作状态，很有必要，这次打工的时间虽然是比较短暂的，可是我也是对自己很有信心的。

这也是我第一次出来实习，我感觉非的不好，这样持续下去我确实得到了升华，现在回想起来的时候，我还是应该要认真的去维持下去，这给我的感觉确实是很不好，这也不是我想要看到的结果，我真的感觉这样下去是非常不好的，在这个过程中我应该要调整好自己的心态，在这方面我还是应该坚持去做好的，现在回想起来确实很有意义，未来在工作当中我也一定会端正好心态的，这也是工作应该要有的态度，这次打工的时间也结束了，这让我确实深刻的体会到了这些，虽然只有一个多月的时间，但是我还是做的比较认真的，我当然也不希望继续出现什么问题，确实这样下去是很不好的，在这一点上面我应该要进一步的去调整好心态，感激这次的实践，我也会更加认真的。

## 大学寒假社会实践心得体会万能篇五

这次实践的地方是一家美妆店，我当时选择美妆店，是因为自己本身喜欢美妆，其次做销售也是一件可以锻炼自己的事情。但是在这个市面上，很多美妆店都是不会招寒假工的，一开始也确实找不到这样的寒假工。但是后来通过我朋友的介绍，一家美妆店愿意接受我，但是有要求，就是二十天的时间内要做出业绩来，如果没做出业绩的话二十天的底薪减半。一开始我认为自己只是来工作感受一下生活，我相信这是许多大学生进入社会的初步心理，所以我也不是很在意这个底薪，也抱着一种无所谓的态度。但当我工作了第一天之后我就遇到了自己思想上的转折点，那一天恰好是美妆店做活动，活动也比较大，虽然我第一天上班，但在此之前我也是受过培训的，所以我也能够自己独立上手。那天的人流量很大，平时不太健谈的自己突然之间话都变得多了起来，一旦有客人进店，我就会热情的跑上去问，刚开始自己问出口还会有一些别扭，但是次数多了就感觉都是一样的了，也不会有太多别扭的感觉。所以越到最后，我就越是健谈了。一天下来，接待了不下三十名客人，这天店内的收益也特别的高，而我这一天便差不多完成了这个月三分之一的业绩。我接收到了满满的成就感，也仿佛看到了自己的希望，与此同时，我对这份底薪和提成就更加有想法，有激情了。

一次成功，让我明白了一份事业的意义，它能给我带来成长，能给我带来憧憬和希望，它更能给我带来内心的满足和充实，这对于我来说就已经足够了。同时我也很清楚赚钱不易，我也更加理解爸妈每天在外辛苦赚钱的艰辛，所以我就要更加珍惜在校学习的时光，争取在毕业之后找到一份好的工作，为自己赢得富裕充实的生活条件，为家人也带来一些欣慰。这次实践，让我更加的充满希望，充满力量。我会继续努力，继续往前，继续坚持，去看一看更远的世界，也望一望更远的未来！

## 大学寒假社会实践心得体会万能篇六

想要服务的，必须要有耐心，细心，同时也是要愿意吃苦，在酒店工作这段日子里，我也是知道，我的经验不足，所以有什么事情，我都会去做，开始的时候，做的不是很好，经常在同事检查的时候指出了我很多的错误，我也是意识到想要做好这个基本的工作真的不容易，特别是在客户退房后的清理上面，一些细节如果没做好，可能影响到下一位客人的入住，那么这个工作就要返工，还好目前是淡季，没有那么多的客人，所以我还是可以从容的去做，但是听同事说，在旺季的时候，根本不会给我那么多的时间来做这些事情，甚至可能我做一个房间的时间，需要去做两到三个房间，那么就必须要效率给提高了上去，而我目前的效率也是只能够做好一个房间，再快，可能就是马虎了。

同样是非常的重要，不仅仅是在学校里面，在工作之中也是需要不断的去学习，在我能做好一个房间的时候，也是需要去向同事学习如何的去把效率提升，把工作做得更好，并且酒店不但是只有清洁房间这一个事情，还有很多的方面也是需要我去学习的，只是这个寒假时间比较的短，所以我也是只学了这一块，同时在和同事的了解之中也是知道酒店的一个情况是怎么样的，行业的发展又是如何，我也是更加的清楚自己身上还有很多的方面是需要去进步，去改进的，只有自己努力的去提升，那么以后才能更好的去到社会中立足。

回到学校之后，我也是要继续的学习专业相关的知识，提升自己的一些能力，让自己在下次的实践之中能做得更好，同时也是能更好的融入到酒店的一个氛围里面去，把工作给做好，这样我也是能在以后进入酒店行业有更加的充分准备。

## 大学寒假社会实践心得体会万能篇七

夜晚，总是会让人有很多的感触，现在是二零一六年二月十九日二十三点三十四分，耳机里响着的是《平凡之路》，这

个时间，作为一个女生，即便不漂亮，也该睡觉了，更何况自己还感着冒。但是当我看到qq群里都是关于实践心得体会和买电脑的各种讨论，就真的睡不着了。

很多同学都觉得我们现在是大学生了，我们应该承担一些责任了，应该出去打工挣钱为家里减少一些负担，我可以理解，感同身受。我家一共五口人，主要的经济来源是爸爸给别人开货车，妈妈就在家照顾我们三个，虽然哥哥现在也开始上班了，但是他也到了该结婚的年龄，在农村，一个男孩子结婚的费用基本上是父母半辈子的积蓄，我和弟弟在家里就属于吃白食的。所以我一想到马上要开学了，我和弟弟都要交学费，这个时候我要是提出买电脑的要求，我相信爸爸妈妈会同意，但我不忍心，因为我不确定我现在买了电脑会不会是用它看电影玩游戏多过学习。

肯定有人会想，那为什么放假不出去打工挣钱呢？我也这样想过，但是直到有一天我看了一个公益广告类的视频，我才真的明白，在我们仅有的一二十年里，寒假，对我们来说最重要的是要过年了，不是吗？最重要的是可以和平日里我们不能轻易见到的家人团聚了，不是吗？视频里是对一些父母和他们的子女的一些采访，主题是如果你现在有一百万你会怎么办。那些子女们都是说要买房子、和爱人一起旅游之类的，而他们的父母说的则是如果自己有一百万，要给自己的房子买个房子，要给自己的子女花，根本没有考虑自己。父母对我们是最无私的，我们平时会忙学业、忙工作，很少会有时间回家和爸爸妈妈住一段时间，那么，为什么在这个应该团圆的时候我们不在呢？钱是永远挣不完的，对，我们是非常需要锻炼，但是这种锻炼机会很多，我们不一定非要在这时候出去锻炼，家，也很重要！

今年，我感觉自己长大了。以前过年都是妈妈一个人忙活，从小年忙到除夕，今年过年最忙的这几天我一直在和妈妈一起忙活，没有出去打工，没有出去和同学聚会，只是和妈妈一起在家里扫房子、擦窗户、备年货，这是我第一次如此用

心没有抱怨的和妈妈一起干活，真的很累。但是自己想想，往年我也没有好好帮忙，妈妈都是一个人做这些事，再想想以后，作为女孩儿能在自己家过年的次数应该不会太多。最近湖南卫视有一档节目我觉得很好，《旋风孝子》，在感叹他们的同时想想自己，从我们上大学开始，我们就开始了每年的回家次数用两只手甚至一只手就可以数过来的生活，不过还好，大学的我们还有寒暑假，暑假时间很长，我们会想着去打工或者旅游什么的，寒假这一大块儿时间为什么我们不能留给家人，不能留给父母呢？父母可能会对我们说不回来就不回来吧，我们喜欢就好，自己却在背后流泪思念，他们最深的思念总是藏在眼泪中，从来不会对我们说的。我想，我们应该珍惜，珍惜每一年的寒假，珍惜每一次在家里过年机会。

## 大学寒假社会实践心得体会万能篇八

虽然参加社会实践的时间不长，但让我受益颇多。此次社会实践为我提供了广泛接触社会，了解社会的机会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为走向社会打下了坚实的基础。在今后的大学生活中，我会不断加强自身学习和锻炼，全面提升自身素质和能力，学会统筹规划，提高学习效率，成长为新时代的好青年。

## 大学寒假社会实践心得体会万能篇九

我做的工作是到商场里做服装的导购员，每天上班的时间是固定的，而且能收入多少也是靠能出多少的衣服，可以说这一份工作是比较考验我的能力以及销售技巧的，虽然我是学营销的，这种工作也是第一次做，刚进入的时候，我是跟着一位同事，她带了我一天，然后就放手让我自己来做好了，而且衣服也是有标价和店铺的折扣活动的，所以其实只要对衣服有一些了解，想要做好，并不是特别的难，不过我之前没有接触过服装这一块，但自己也是有逛过街买东西的，所以也是试一试。



在工作之中，我也是感受到销售技巧的重要性，虽然在学校学了很多这些理论，但是真的到了实际的运用之中，我也是感觉自己不是那么适应，没法把所学真的灵活的去运用好，不过经过不断的去尝试，我也是有一些销售的技巧掌握了，也是在闲的时间里去问同事，去了解应该怎么样做，才能更好的吸引，让客户购买，理论知识的学习让我有了一个储备，但是只有通过了实践，这些知识也才真的是转化为了我的一个能力。

沟通的能力是非常重要的，如果我对于服装有很多的了解，但是如果不会把这些专业的词汇以及销售的技巧融入到沟通之中，那么客户也是很难来买单的，而在沟通中，我也是知道，只有自己多练，多想，多去了解客户的心理，那么自己才能更好的把沟通做好，在做工作的时候，我很多时候虽然有和客户聊天，但是刚开始那段时间，真的很难知道客户到底在想什么，我又是应该怎么去说，才能吸引客户，让客户最后下定决心购买，特别是很多试了衣服，其实也喜欢，但最后放弃的客户，我也是没有抓住。

通过这次销售的实践，也是让我知道自己虽然学了一些理论知识，但是其实并不能灵活的运用好，而且挺多的方面其实还需要我继续的去学，去掌握的。