

2023年下乡实践活动心得体会 社会实践 心得体会(实用6篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

下乡实践活动心得体会篇一

活动前我志愿小分队于进行几次讨论及会议决定于8月18到21号进行暑期实践活动并及时做好了策划、做好了安全部署和意外事件准备、确定了人员以及准备了工具，每个人都激情饱满、信心满怀。

准备工作做好后，我们于21号上午出发，怀着一份份坚定的信念，我们在烈日下奔跑着，饱满的热情使我们忽略了烈日的炎热。每个人头顶志愿者帽子，手拿清理工具，我们分成2组，成从2头向中间“进军”的架势沿街清除小广告，墙体、围栏、路灯、站牌等每一个都是我们的目标，我们先是用刀子刮然后用手撕下来放进已经准备号的垃圾袋里。我们不仅仅用行动告示这大家保护环境关爱城市，同时我们还沿街对每一位路人进行宣传及解说，看见路人们对我们的认可的目光我们明白这是多么有必要啊！

本次暑期社会实践得到了院团委领导的大力支持，取得了预期的结果及效果。调动了同学们的积极性，提高了公民的环保意识。

暑期社会实践活动是大学生从象牙塔迈向社会的桥梁，它有助于大学生认识社会，了解社会，适应社会。实践活动可以提高自己的动手能力，锻炼自己的交际能力，加深对社会的

全面认识。这次清除小广告宣传环保理念也使我们认识到我们新一代大学生要放下学校里的纸上谈兵，放下家里的娇生惯养，虚心学习。既要对自己有只要我干我能行的信心，又不能自满自负，要踏踏实实一步一步地进行，我们的力量是有限的，但是我们能唤醒众多群众的心，我们应积极参加每一次实践活动，学会总结，总结实践中的经验；学会节约，节约积累来的财富。怀着一颗感恩的心服务人民服务社会，用心体会实践经历，那么我们将不断走向成熟，走向成功。

每当假期将至，我们都会筹划着旅游的地点，游戏的点子；然而，这个暑假，我打算找一份工作，一来可以体验生活，二来能积累更多的社会经验，更加完善和提高自己。人常说：“求知无坦途，学问无捷径”，做任何事情都必须脚踏实地，一步一个脚印。我们也常常把实践实践验证里的唯一标准记在心里，所以，当我们学到课本上的理论知识时，实践自然不可避免，这就是我们常说的学以致用。

带着“初生牛犊不怕虎”的一股劲，我只身前往市里，单纯想着努力、认真就一定会成功，然而我却忽略了，要努力、认真的工作也必须得有一个平台。单纯的走进了一家又一家店铺，包括茶叶店，药店，服装店。结果却是碰了一鼻子灰，因为人家都不要假期的临时工，想找持久的人员，所以，我的“一鼓作气”有点被锐杀了！幸好我阿姨的朋友是一个眼镜行的老板，通过介绍，终于，我通过了应聘，成功的迈出了暑假体验的第一步。然而，我的内心除了高兴外，更多的其实是不知所措的应对挑战，深知这份挑战需要的是耐心、用心和信心，所以我要严格的要求自己。

从第一次见我，老板和老板娘就很是喜欢我，他们说看起来挺乖巧的。老板要求：每天早上7：00上班，晚上8：00下班，如果哪天顾客多，会加班一个多小时，管吃饭。而反之，就能正常下班。第二天上班，早上7：00准时到达店门口，老板还没有开门，等把门叫开，我就赶紧打了一桶水，准备开始打扫卫生。眼镜行里还有一个女孩，她比我大几岁，思想汇

报专题我就称她为姐姐，一来显得不那么生分；二来也让她好多多关照我。她会做眼镜，卖太阳镜什么的都可本事，在店里已经呆了一年，显然阅历很是丰富；而我，不能给老板在哪些方面上帮忙，就只好尽自己最大的努力，把所有的体力活（打扫卫生，做饭）全包。这样也不枉平衡人家也平衡自己嘛！

通过这次社会实践，我觉得自己长大了不少。校园毕竟是一片净土，它与社会大相径庭，单纯的我们单纯的在这片净土上成长，尽享受着单纯带来的快乐，却忽略了适应社会，步入社会后的生存问题。在这个人才济济的时代，倘若你想成为耀眼的群星中璀璨的一个明星，那就必须能屈能折，从底层做起，顺时境的改变自己，适应环境，应该做的就是：主动地去适应社会！这个暑假虽然过得有点累，但却又过得很特别，很有意义！

下乡实践活动心得体会篇二

这个假期，我有幸到xx县妇女联合会参加社会实践活动。在活动期间，我协助整理公文档案，进行公文写作，会议筹备以及会议记录等相关实践工作，使我深切地感受到了工作的氛围，而这些都是在学校无法学到的。尽管在工作上有很多不足之处，但在各位前辈的热心助和积极指导下，许多问题都迎刃而解了。

在实践的过程中，我深刻的了解了妇联的工作职能。工作上，我们宣传和贯彻党的路线、方针、政策，倡导文秘金波的妇女观；教育、引导妇女发扬自尊、自信、自立、自强的精神，成为有理想、有道德、有文化、有纪律的新女性。并且积极筹备县妇女儿童发展纲要规划重难点指标攻坚工作会议以及参加会议并做好会议纪要，将所学的专业知识付诸实践，使我在读书生涯获得一次很好的锻炼机会，也使我在以后的就业道路上取得了宝贵的经验。

在这个暑假，我参加了中堂镇举办的学生暑期实践活动，我被分配到的是调研组，主要负责深入基层进行调查问。虽然与我的专业不对口，但是在这一次的活动中我有很深的体会。

记得我们这一组第一次去调研是到中堂镇的东向村，这也是我这次暑期实践中印象最深、感受最多的一次。早上八点我们正式开始进行调研，我的第一个调查对象是一名摩的司机，在他看来治摩关乎于生计，关乎于以后的生存，整个调查他都显的很激动，也许他的话语不见得怎么文明，也许他的动作显得有点粗鲁，但在我看来此时的他竟然有一钟让我折服的魅力，我想这概是他作为一个社会工作者对于自己工作的一中捍卫吧。也许对于某些人来说禁摩没什么不了的，但对于他来说却是事关重，一家人生活的口粮、医药，孩子的学费、教育都全凭这一分工作。

我记得有这么一句话：民生无小事。更何况这是一件关于民生的事！我忽然之间开始想这一次治摩是否真的真确呢？我们是否为摩的这种职业的工作者作了充分的考虑呢？在调查中，我了解到他们普遍存在着，文化水平不高，劳动技能缺乏，家庭负担比较重，对专业后的工作是否合适比较担忧。我想治摩是一种必然，一种趋势。但是在推进城市化的过程中，我们是否充分做好了准备？治摩前是否听取了民众的意见，是否制定了完善的治摩方案，是否做好了人民的`思想工作；治摩进行的时候是否合法，是否合理，是否到位；治摩后的交通是否可以满足出行需要，突发事件的处理能否及时，摩的司机的专业是否可行等。在整个调查中我发现这些工作是做得不够的。

在接下来的调查中，我问了各式各样的人，有个体户、小贩，自由职业者，工厂老板，学生，农民，我发现这一次的调查对的人占100%。我开始思考，治摩错在哪里？为什么得不到人民的支持？治摩的目的是什么？据我的了解普遍认为是：提升城市管理水平和打击“两抢”改善治安。我个人认为治摩对于提升城市管理水平和打击“两抢”改善治安的确有所

提升城市管理水平助，但同时我在想关于这两点我存在着一些不同的看法：第一，提升城市管理水平很有必要也是一个城市成熟发展的一种体现。

下乡实践活动心得体会篇三

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时，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。

在这里的边工作边学习，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，潮汕人多一点，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，方能体会到赚钱的艰辛，更能体会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。

下乡实践活动心得体会篇四

在农村全校各年级开设劳动实践活动课程，是素质教育的一项重要内容。

劳动实践，重在全体同学参与，重在动手，从实践中获取真知。根据德智体美劳等方面全面发展的要求，均衡设置课程。在一周的实践活动当中，安排劳动实践、社会考察和知识讲座等，其中劳动实践所占的比重大一些。一切活动一定要让学生自己亲身去体验、去实践，学校只提供展示学生实践活动的平台、服务和一些必要的技术指导，同时确保所有活动的安全。

参加劳动实践是能力发展的基本途径，劳动实践为学生提供了比课堂更广阔的空间，为学生提供了更多尝试和探索的机会，使学生亲自体验了失败与成功的经验，增长了能力，提高了素质：

1、独立工作能力。无论是个人活动还是集体活动，每个人在活动中都要承担一定责任，为了履行责任，必须要依靠自己的头脑和身体，自主的思考和行动。独立工作的能力是生存的基本能力。

2、交流协作能力。劳动实践活动以集体形式进行，学生交流的机会比课堂上充分，这些交流是多方面多层次的，学生可以在其中学习如何与他人进行思想交流，学习与人合作。

3、语言表达能力。语言表达能力与思维能力的发展是密不可分的。把思想用语言表达出来会使自己的思维活动得到发展。

下乡实践活动心得体会篇五

门诊部是各大医院服务窗口，是医疗护理的第一站，是面向社会的一扇窗户，门诊部护理质量的好坏直接影响门诊乃至全院整体信誉，随着医院的发展和患者医疗需求的变化，门诊部护理工作的内容及护理知识日趋专业化、复杂化、高度化，门诊护理管理的重要性越来越明显，同时对护理工作的要求也越来越高。现总结体会如下：

1. 共同营造良好的就诊环境，方便患者就诊

1.1 门诊部各楼层均设立挂号处、分诊台、导诊护士，收费处、增设候诊区、配置电视机，为每位患者候诊提供方便，各楼层导诊护士每日主动向就诊患者介绍当日出诊专家及医院就诊流程，维持好各楼层各诊室秩序，做到“一室一医一患”，为就诊患者提供良好的就诊环境。

1.2 门诊部大厅设立咨询服务台，为患者提供方便服务，提供保健知识咨询，分发健康教育处方，设立电话咨询、预约挂号室，介绍专科特色、医生特点等，为体弱不便的患者提供优质护理服务。

1.3 营造全心全意为患者提供服务的氛围，制定优质护理服务标准和门诊优质人性化服务的具体措施，如：军人优先、80岁以上老年人优先、残疾人优先等，并视就诊患者情况予以合理安排，树立全新的“医-护-患”服务思维模式，以赢得就诊患者对护理管理的理解、配合和支持。

2. 健全护理服务制度，规范护理质量管理体系

2.1 建立并落实医-护-患沟通制度，及时处理患者就诊过程中遇到的各种疑问，满足患者不同层次的需求，尊重、关爱患者。

2.2对于每一个工作岗位，我们都制定明确的规章制度和岗位责任制度，每一位工作人员都必须严格执行各项规章制度，并体现在工作中，从而使护理管理工作有序可循，保证各项工作更好的落实。

2.3由护士长组织，每周进行一次周讲评，总结一周工作中遇到的各个问题及处理意见，好的意见及处理措施继续发扬，从中找出不足之处，加以更正，使门诊的护理工作做的更好。

3. 加强护理人员的素质培训，提高护理人员整体素质

3.1增强护士的团队意识，认真做好本职工作，门诊护士要有团队精神和全局意识，在做好护理工作的同时，设身处地为患者着想，主动调控，正确处理医护患人员之间的关系，及时准确的处理就诊过程中遇到的各种问题，保证就诊流程的顺利进行，提高患者的满意度。

3.2有扎实的理论基础和熟练的操作技术能力，精通护理专业知识，了解各个亚专科新技术、新业务的发展和现代医疗高新技术的应用，丰富知识面，提高学科的修养。

3.3有良好的沟通技巧，门诊患者不同于住院患者，多数为初次就诊，而且有好多慕名而来的外地患者，对医院的环境陌生，不熟悉就诊流程，普通话不标准等增加了就诊难度，护士必须要有丰富的经验，能在短时间内以主动、热情的态度为患者提供就诊指导和健康宣教，达到最佳服务效果。

4. 体 会

总之，随着各大医院的不断发展和患者对医疗护理工作需求的变化，门诊护理工作不断系统化、规范化和全面化，极大提高了门诊部护理工作的效率，激发了门诊护士的工作热情，最大限度满足患者的就医需求，提高了就诊患者的满意度及护理服务质量，取得了良好的社会效益。

下乡实践活动心得体会篇六

专业班级□xx

实践单位□xx各大超市

1、实践时间□20xx年x月x日至20xx年x月x日共x天

2、实践目的：身为大一新生，本次实践的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，这对我是一个挑战，并且我也学到了与别人沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

3、实践内容□20xx年x月x日至x月x日，我在x各大超市从事饼干促销的工作。

首先，通过招聘广告我联系到销售饼干的业务员，面试后，业务员接受了我的实践请求。

我的工作时间为早上8点到中午12点，然后再从下午3点到晚上7点。我有一个同事和我一样是在校大学生，由于我们以前都未做过这方面的工作，所以前几天业务员同我们一起上班，教授我们一些促销技巧以及注意事项。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事和我一样也很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我们也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

4、实践结果及总结体会：通过这次实践，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实践是在销售这方面的服务业，使我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的決心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

几十天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。