

2023年大学生暑期社会实践心得体会 暑期实践个人心得体会(模板11篇)

学习心得是对自己学习能力和学习态度的一种自我评价，可以让我们更加清晰地认识自己。以下是小编为大家收集的培训心得范文，希望能给大家一些启发和参考。

大学生暑期社会实践心得体会篇一

我们此次暑期实践的主题是了解新农村建设给人民生活带来的影响，为了全面了解，我们必须从多方面了解，如医疗方面，环境卫生方面，养老保险方面等。虽然此次实践只有短短几天时间，但我真的从中学到了很多东西。因为天气的闷热，我们为了能尽快结束，尽量缩短时间，所以我们每天都有很多任务要完成，每天都过得很充实。虽然很热很累，可是我们的热情却丝毫未减，觉得每天都是快乐的，说实话那段日子真是叫人怀念。

此次实践我深深感受到一个人在自己工作岗位上的那份热情的重要。此次实践要不是同学们秉承着对实践的热情，我想实践活动也不会坚持到最后。我也渐渐明白：任何一个岗位，我们必须以饱满的热情，付出加倍的努力，凭着对工作的执着、坚定的信念才能走向完美的事业之路。

在实践的这段时间中，我们互相帮助互相关心，像一个融洽的大家庭。毕竟每个人的起居习惯会有所不同，但我们都会包容体谅对方。所以这段时间里，充满的是欢声笑语。出门靠朋友真的是一点都没有错，我明白了人的一生中不能没有朋友，友谊的珍贵。

实践中顶着酷暑，我们走访了很多地方。第一天由于是星期天，我们碰了很多壁。因为像银行，医院等机构，他们的领导双休日都是休息的。但后来几天很顺利，我们做调查，做

问卷，做采访，忙得是不可开交。每天晚上都是拖着疲惫的身体回到住所，但我们没有一个人觉得苦觉得累。在这种忙碌中，我们在渐渐变得成熟，而我们的能力也从中得到了锻炼。

在竞争如此激烈的今天，对于我们这些牛犊的学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们将要面临的困难。对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。原本以为学会一些基础知识就够用了，可到了实习的时候才知道原来自己要学习的东西还很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇向前。

大学生暑期社会实践心得体会篇二

此次甘南之行对我而言太重要。感觉是我真正走上新闻之路的一个转折点。

虽然在学校学习了一年的新闻，但还是什么都不懂，即便会简单的摄影摄像和后期制作，也是根据网上的教程千篇一律的做，不需要思考，不需要构思。我并不认为大一一年可以计入我的新闻之路，因为我没有真正的做过新闻，也没有做出过好的新闻。

此次甘南之行我主要负责摄影，在新闻摄影方面我觉得我有了一定的提升。不会再像以前那样拍了很多照片，但选不出有用的。在这次的拍摄中我为了克服这一困难，我没有放弃任何一个瞬间，全程都在拍，几乎没有停下来过。因为自己能力不过关，所以只能用这种笨办法，好在最后的效果还可以。但是在接下来的学习中一定要弥补这一块缺陷，不能一味的用这种笨办法来增加自己的工作量。

在采访上，暂时还只能是找感觉，没有什么很理性的东西可以总结。但是在下一年，采访会是我突破的重中之重。从

现在开始，认真交往每一个人，从他们那里获得信息，有意识地进行隐形的采访而不是鸡毛蒜皮，聊最近发生的事情，弄清楚话题的新闻类要素，听取他人对某一件事情的评论。交流是我还需要努力打造的基本功。

文字是记者的基本功。我想，如果以后要作为一名职业的记者，至少要能够很容易地将我采访到的信息和我对信息的思考，用文字顺畅地表达出来，传达给别人。对自己的文字的评价，我只能说：繁琐。所以下一阶段，打磨文字也成为我的必修课。坚持每天写作，写什么不重要，写不写才重要。我要像石匠那样把我头脑中的语句和思想一点一点刻下来。

大学生暑期社会实践心得体会篇三

时光飞逝，岁月如歌，为期一个月的暑期社会实践工作结束了。回首这一个月的工作，我有太多太多的感悟。这里不仅是承载记忆的地方，更是让自我能力提升的一个平台。

20xx年6月27日，带着一份期待，我来到了吉安市吉水县八都镇。一下火车，就看到我原来的学生早已在火车站恭候我多时，心中含有的只是感动。来到我们设的教学地点开始整理好行李以及吃住的地方，然后好好地休息一下准备以后的宣传工作，启航暑期文化辅导中心字样的横幅挂的街道的各个地方，并安排好工作人员摆好了桌子各招生点招生报名。招生工作并不是想象的那么简单，开始的一段时间招生的老师很少，天气状况也不是很好，时常天气好热，时常下大雨而且每天到好晚才要睡觉。而且宣传不只是简简单单地发发传单而已，而是要尽力的说服家长和学生报名，这才是最重要的。我们不仅要坐在一个地方蹲点发传单，而且要跟家长介绍我们的辅导班，尽所能让家长满意放心地送孩子到我们的辅导班学习。在交流中要掌握一些技巧，比如要抓住家长的心理特征，跟他们具体的聊聊孩子的一些学习和心理状况等。同时还要面临一些家长对我们的收费标准问题的刁难。总之要做好这个工作并不是那么简单。不仅要应对这些问题，

还要同另外一个辅导班竞争。他们也是大学生组织的暑期辅导班，也跟我们一样租在一个幼儿园里，距离相差还不到五十米。因为有一家辅导班同我们竞争，我们的招生面临严峻的挑战。

开始的时候，一天下来我们找到的学生并不多。面对这样的形势，我们大家都很着急，这对于我们来说真的是一个考验也是一个巨大的挑战。尽管大家工作了一天都很辛苦，我们晚上还是照常召开集体会议，商量对策来如何面对这一严峻的形势以及更好的解决好这个问题。我们各抒己见，最后达成了方案。一方面通过增设宣传点加大宣传力度，另一面派部分工作人员到学生家里进行家访。第二天，我们按照商讨的计划进行。果然，我们的招生情况有了很大的好转。可是我们的工作人员在家访中还是遇到了一些问题，比如家长对我们辅导班的老师的教学质量和教学水平存在怀疑；面对这样的怀疑和担忧，我们可以理解。可怜天下父母心，父母挣钱确实很辛苦，这个投资值不值他们肯定要深思熟虑一番。对此我们采取了公开试讲的形式，家长和学生免费来听老师讲课一天，再来选择是否来我们的辅导班上课。

这一举确实很实用。因为这里的老师都很优秀，他们讲课的方式别具一格；因为我们这些老师有良好的专业知识，使我们的课堂生动有趣。因为我们是大学生与孩子的年龄差距不大，有效的助于同孩子的沟通交流。这一切都为我们的讲课赢得家长和学生好评奠定了基础。虽然我们都很有实力，但是对于我们来说在那么多人面前讲课，所以充足的准备是很有必要的。尽管晚上开会开到十一点多，我们还是认真的备课并用电脑做好精致的课件。因为大家知道打好这一仗是非常关键，而且机遇总是青睐有准备的头脑，相信真诚的付出会有回报。是啊，大家的努力没有白费，我们取得了很好的招生效果。这一切成绩的获得都离不开大家团结的力量，更离不开每个人兢兢业业的工作精神。虽然工作很辛苦，但是我们每天都能有收获，一点都不觉得累，大家都露出了美滋滋的表情，再苦再累我们也值得。

经过十多天的招生工作，我们招到了70多名学生，在这个过程中我学到了很多。在跟家长和学生的交流中。我懂得了怎么样跟陌生人更好的交流，要学会察言观色，要学会跟别人打心理仗；有时要脸皮厚点；有时要不怕碰钉子；有时更要有不服输越战越勇的毅力。在一个团队中要学会团结、合作、分工，互助。正是因为我们相互团结，才让我们更有快的解决了一些问题；正是因为我们分工合作，才让我们办事效率大大提高；正是因为我们相互关心、相互帮助，我们才感到有家的温馨，一点也不觉得孤独寂寞。

7月9日，我们开始正式上课，辅导班的一切都进入严格化管理。我主要负责小学数学和初中特训班。每天有六节课，上下午分别三节课。拿着粉笔，站在三尺讲台上，面对底下的十多名学生，他们的知识参差不齐，怎样把握好学习的难度十分关键，事先调查好他们的学习状况，并做了相应的考试来进行授课。课堂上看着他们一张张可爱的脸，望着他们渴望求知的眼神，我激情地跟他们上起了第一堂课。这堂课不是谈如何学习数理化，而是教他们如何树立对数理化学习的信心。信心是成功的第一步，只有拥有信心才会有学下去的勇气和动力。要求同学上台来大胆的介绍自己，在介绍完后我跟他们做简要的点评，并且要求其他同学用掌声鼓励每位上台的同学。果然，这堂课的效果非常好，每位同学都很配合。我的课堂理念是让学生在快乐轻松的氛围下学习，尽量给他们上台表现自我的机会，从而培养孩子的学习兴趣和信心。这种教学方式很受学生的欢迎，看到他们努力学习的尽头，我真的很欣慰。但是作为一个老师，我想光做到这一点还不够，还得对学生尽心尽责。我不仅要准备好知识传授给他们，给他们布置相关的练习并认真的批改作业，在批改作业的过程中帮他们指出问题，同时在下节课课前要求他们对所学的知识过关。并且给他们做一些心理辅导，在跟他们交流中，增强他们对自己的信心。时常会用一句话来激励他们：若非一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香。而且每周都会进行一定得学习成果测试，以更好的教导他们。

在生活上，我们是自己动手，丰衣足食。每天分配人买好菜，大家一下完课就下来弄饭。有的人煮饭，有的人洗菜，有的人切菜，有的人炒菜反正没有一个人是空闲着，大家都忙得不亦乐乎。大家抄的菜都挺好吃的，每一餐都会有五六个菜，使大家能够拥有家的气氛，就这样在享受中度过忙碌又充实的一个月。

也许世间难获一份真情，也许人生难得一个挚友，但我始终珍惜生命中那些令人回味的难忘和感动。感谢缘份，让我在八都认识了那么多的学生、朋友；感谢启航，让我体味到了珍贵的师生情、朋友情太多太多的难忘与感动已定格成永恒的记忆，那份真挚的情谊沉淀于心！或许在若干年以后当我在重拾那份美好的回忆时，它又会触动我的心弦，就像大浪敲击着礁石，一浪接着一浪，久久不能平复。

离开了，真的很不舍得，不舍得那些可爱的学生们，不舍得那些关心我的朋友们。一幕幕清晰的画面浮现在眼前，好像这一切就在昨天一样。因为身上的责任，我耐心细心的教导我的学生们，尽管他们有时也很调皮，但是看到他们努力学习的尽头，我十分欣慰，也许这就是一位老师最大的快乐所在吧！因为真诚，我认识、了解一些朋友，他们为人友善正直，有上进心、责任心，又能吃苦耐劳，在跟他们的交流中我收获很多。

时光飞逝，相处在一起的日子总是那么短暂。尽管很留恋，但是告诉自己要拿得起放得下！我们感觉才刚刚启航，又要开始远航了。再见了八都，再见了学生们，再见了朋友们。只能默默地祝愿所有学生和朋友们一路顺风！

大学生暑期社会实践心得体会篇四

时光飞逝，岁月如歌，为期一个月的暑期社会实践工作结束了。回首这一个月的工作，我有太多太多的感悟。这里不仅是承载记忆的地方，更是让自我能力提升的一个平台。

xx年6月27日，带着一份期待，我来到了吉安市吉水县八都镇。一下火车，就看到我原来的学生早已在火车站恭候我多时，心中含有的只是感动。来到我们设的教学地点开始整理好行李以及吃住的地方，然后好好地休息一下准备以后的宣传工作，启航暑期文化辅导中心字样的横幅挂的街道的各个地方，并安排好工作人员摆好了桌子各招生点招生报名。招生工作并不是想象的那么简单，开始的一段时间招生的老师很少，天气状况也不是很好，时常天气好热，时常下大雨而且每天到好晚才要睡觉。而且宣传不只是简简单单地发发宣传单而已，而是要尽力的说服家长和学生报名，这才是最重要的。我们不仅要坐在一个地方蹲点发宣传单，而且要跟家长介绍我们的辅导班，尽所能让家长满意放心地送孩子到我们的辅导班学习。在交流中要掌握一些技巧，比如要抓住家长的心理特征，跟他们具体的聊聊孩子的一些学习和心理状况等。同时还要面临一些家长对我们的收费标准问题的刁难。总之要做好这个工作并不是那么简单。不仅要应对这些问题，还要同另外一个辅导班竞争。他们也是大学生组织的暑期辅导班，也跟我们一样租在一个幼儿园里，距离相差还不到五十米。因为有一家辅导班同我们竞争，我们的招生面临严峻的挑战。

开始的时候，一天下来我们找到的学生并不多。面对这样的形势，我们大家都很着急，这对于我们来说真的是一个考验也是一个巨大的挑战。尽管大家工作了一天都很辛苦，我们晚上还是照常召开集体会议，商量对策来如何面对这一严峻的形势以及更好的解决好这个问题。我们各抒己见，最后达成了一个方案。一方面通过增设宣传点加大宣传力度，另一面派部分工作人员到学生家里进行家访。第二天，我们按照商讨的计划进行。果然，我们的招生情况有了很大的好转。可是我们的工作人员在家访中还是遇到了一些问题，比如家长对我们辅导班的老师的教学质量和教学水平存在怀疑；面对这样的怀疑和担忧，我们可以理解。可怜天下父母心，父母挣钱确实很辛苦，这个投资值不值他们肯定要深思熟虑一番。对此我们采取了公开试讲的形式，家长和学生免费来听

老师讲课一天，再来选择是否来我们的辅导班上课。

这一举确实很实用。因为这里的老师都很优秀，他们讲课的方式别具一格；因为我们这些老师有良好的专业知识，使我们的课堂生动有趣。因为我们是大学生与孩子的年龄差距不大，有效的助于同孩子的沟通交流。这一切都为我们的讲课赢得家长和学生好评奠定了基础。虽然我们都很有实力，但是对于我们来说在那么多人面前讲课，所以充足的准备是很有必要的。尽管晚上开会开到十一点多，我们还是认真的备课并用电脑做好精致的课件。因为大家知道打好这一仗是非常关键，而且机遇总是青睐有准备的头脑，相信真诚的付出会有回报。是啊，大家的努力没有白费，我们取得了很好的招生效果。这一切成绩的获得都离不开大家团结的力量，更离不开每个人兢兢业业的工作精神。虽然工作很辛苦，但是我们每天都能有收获，一点都不觉得累，大家都露出了美滋滋的表情，再苦再累我们也值得。

经过十多天的招生工作，我们招到了70多名学生，在这个过程中我学到了很多。在跟家长和学生的交流中。我懂得了怎么样跟陌生人更好的交流，要学会察言观色，要学会跟别人打心理仗；有时要脸皮厚点；有时要不怕碰钉子；有时更要有不服输越战越勇的毅力。在一个团队中要学会团结、合作、分工，互助。正是因为我们相互团结，才让我们更有快的解决了一些问题；正是因为我们分工合作，才让我们办事效率大大提高；正是因为我们相互关心、相互帮助，我们才感到有家的温馨，一点也不觉得孤独寂寞。

7月9日，我们开始正式上课，辅导班的一切都进入严格化管理。我主要负责小学数学和初中特训班。每天有六节课，上下午分别三节课。拿着粉笔，站在三尺讲台上，面对底下的十多名学生，他们的知识参差不齐，怎样把握好学习的难度十分关键，事先调查好他们的学习状况，并做了相应的考试来进行授课。课堂上看着他们一张张可爱的脸，望着他们渴望求知的眼神，我激情地跟他们上起了第一堂课。这节课不

是谈如何学习数理化，而是教他们如何树立对数理化学习的信心。信心是成功的第一步，只有拥有信心才会有学下去的勇气和动力。要求同学上台来大胆的介绍自己，在介绍完后我跟他们做简要的点评，并且要求其他同学用掌声鼓励每位上台的同学。果然，这堂课的效果非常好，每位同学都很配合。我的课堂理念是让学生在快乐轻松的氛围下学习，尽量给他们上台表现自我的机会，从而培养孩子的学习兴趣和信心。这种教学方式很受学生的欢迎，看到他们努力学习的尽头，我真的很欣慰。但是作为一个老师，我想光做到这一点还不够，还得对学生尽心尽责。我不仅要准备好知识传授给他们，给他们布置相关的练习并认真的批改作业，在批改作业的过程中帮他们指出问题，同时在下节课课前要求他们对所学的知识过关。并且给他们做一些心理辅导，在跟他们交流中，增强他们对自己的信心。时常会用一句话来激励他们：若非一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香。而且每周都会进行一定得学习成果测试，以更好的教导他们。

在生活上，我们是自己动手，丰衣足食。每天分配人买好菜，大家一下完课就下来弄饭。有的人煮饭，有的人洗菜，有的人切菜，有的人炒菜反正没有一个人是空闲着，大家都忙得不亦乐乎。大家抄的菜都挺好吃的，每一餐都会有五六个菜，使大家能够拥有家的气氛，就这样在享受中度过忙碌又充实的一个月。

也许世间难获一份真情，也许人生难得一个挚友，但我始终珍惜生命中那些令人回味的难忘和感动。感谢缘份，让我在八都认识了那么多的学生、朋友；感谢启航，让我体味到了珍贵的师生情、朋友情太多太多的难忘与感动已定格成永恒的记忆，那份真挚的情谊沉淀于心！或许在若干年以后当我在重拾那份美好的回忆时，它又会触动我的心弦，就像大浪敲击着礁石，一浪接着一浪，久久不能平复。

离开了，真的很不舍得，不舍得那些可爱的学生们，不舍得那些关心我的朋友们。一幕幕清晰的画面浮现在眼前，好像

这一切就在昨天一样。因为身上的责任，我耐心细心的教导我的学生们，尽管他们有时也很调皮，但是看到他们努力学习的尽头，我十分欣慰，也许这就是一位老师最大的快乐所在吧！因为真诚，我认识、了解一些朋友，他们为人友善正直，有上进心、责任心，又能吃苦耐劳，在跟他们的交流中我收获很多。

大学生暑期社会实践心得体会篇五

转眼间暑假又过了，又迎来了充满挑战新学期。本人在xx的会计部进行了社会实践学习，以下是本人此次学习的一些心得。

xx的会计部并没有太多人，设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而教导我的是老会计xx。刚到会计部xx就叫我先看她们以往所制的会计凭证。由于以前的暑假有过类似的社会实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来xx让我尝试制单的良苦用心。

于是只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而有了更深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备。

制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，

才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。

对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

所有的帐记好了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在xx教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么回事[]xx很耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。

大学生暑期社会实践心得体会篇六

暑假挂职时间已过去将近一半，仅此谈谈我自己的心得并做个总结。非常感谢长清区委给我这个机会能过来到法院学习，感谢法院的老师对我耐心地指导。在挂职期间，自己始终珍惜这次机遇，虚心向法院的老师学习，积极调研，主动参与涉诉涉访案件，旁听民事刑事案件，是自己开阔了视野，增长了知识。在和法院领导老师们一起工作一起交流中，加深

了沟通，增进了了解，并从他们身上真切感受到法官们任劳任怨的工作热情，一线法官服务大局、服务审判、司法为民扎实工作的职业道德，他们在院党组的正确领导下“注重推动科学发展、维护社会稳定、促进社会和谐”的爱岗敬业精神。

一. 在行政庭挂职锻炼的时间里，我主要做了以下工作：

首先是翻阅和整理卷宗。在书记员的指导下，整理卷宗，边整理边看，在这些已经审结的案件中有很多典型案件，行政诉讼、行政处理等案子。老师上课的情节在我脑海里浮现，行政法的魅力。卷宗的装订也是有讲究的，需要练习，首先是封面，其次是文件目录、受案文书材料.....最后是调查取证文书材料、其他相关案件材料，到录入电脑系统，虽繁琐但能学到不少东西。

其次是去旁听案件。庄严的法庭、神圣的气氛、严格的程序、激烈的辩论，身临其境，让人感觉到程序的正义在这里是一种淋漓尽致的体现。在旁听时，我不仅了解到案件的经过、结果，审查证据、辩护等基本审判过程，还能学到在法庭上的行为举止礼仪。我会深入到案件中了解案件，培养自己的法律逻辑思维，法律素养。我听了好几类案子，如：离婚案，盗窃案等等。

然后是跟着老师们下乡办案。以前只是在大学城附近转，不知道长清有多大，出来才知道挺远的。我们来到张夏镇，向当事人了解情况，调查取证，在当事人不懂时，老师耐心解答，做到了解的情况真实有效，这使我认识到作为一名法律工作者不仅应当具备专业知识，还应当具备社会交际能力和耐心热情的品质。

二. 总结

对法律工作者的认识。作为一名合格的法律工作者，不管是

法官还是律师，都必须保持理性的思维，参与案件时不能掺杂个人情感，不能以个人的主观臆断来断案或诉讼，一切依法行事，不偏不倚。要有敏锐的洞察力，观察事物要透过现象看本质，行事要果断，绝不优柔寡断。更要有一颗匡扶正义的心，辩护律师要积极为被委托人维护其合法权益，还要胆大心细，不畏强权不放一个细节，不让一个冤案出现在自己的职业生涯中。要有超于常人的逻辑思维，头脑里容得下整个案子的来龙去脉，强化分析能力、侦查能力，练就一张铁齿铜牙。

对自身的认识。作为一名法学专业的学生，我有幸进入法院进行挂职锻炼，这次锻炼给我从外部感受到内心体会的新经历。我们也许也要走上法律工作者的道路，对于我个人来说，我觉得自身知识量不够，在今后学习生活中努力充实自己，不断提高自己运用法律的能力，为将来出来工作打下一个坚实的基础。

大学生暑期社会实践心得体会篇七

几天前我们还在三角村里举着我们的旗，陪伴着还没升起的日头高唱着我们的歌，现在的我已经安然的坐在家中，脑海中念念不忘的依旧是下乡的情形。每到早晨就会想到早操，吃饭时就会想起我们的歌，见到小孩就会想起三角小学的孩子，那里有我们的牵挂，那里有我们种种的回忆，这样刻骨铭心的回忆叫我们如何能够忘记。

离开三角小学已经好多天了，脑子里回旋的依然是孩子们在一起玩长绳、踢毽子的情景，这边几个孩子过来高高兴兴的问：“老师下节课上什么啊？是哪位哥哥姐姐给我们讲课啊？”那边又传来小女孩与小男孩争吵不休的声音，以及耳边不断传来的哭泣声……也许当时这些对于我们来说是无穷尽的烦恼，那时的我们每天想的都是怎么能让那些淘气的孩子在课堂上安分，能够在课堂上安静下来以不打扰其他孩子们上课，下课怎么调节孩子们之间的打闹……又有谁会知道是

他们带给我们最多的回忆，让我在烦躁的时候想起他们的时候是笑着的，这个假期很漫长，时而就会翻开手机看看他们的照片，很怀念，真的很怀念他们。记得班会的时候，我们都给孩子们做了寄语，我们与孩子们合唱相亲相爱的一家人，我很没出息的第一个哭了，有个小女孩跟我们说：“老师，我不想让你们走。”我们抱在一起哭，老师舍不得你们，你们在这里，我们的情就留在了这里。离开的那一天，我没有哭，姐姐说那是因为没有孩子来送你，我笑了，还好他们没有来，我们不可能永远留在这里，既然我们的选择是离开，就别再有那么多的负担吧。不知道这个假期这些孩子们过的怎么样，那些淘气的孩子给我们起过很多外号，现在想起才知道那些难听的外号我是多么的想再一次听他们甜甜的叫起。也许我们不会再去三角小学，我感谢他们带给我这些甜美，没有这些美好我想我始终不会明白那是怎样的情感，怎样的留恋。

下乡的几天每天的工作都是重复的，半天在校支教，半天到村里进行调研。调研的工作我是比较薄弱的，怎么说呢，也算不太会与村民进行沟通吧。与村民的交流过程中也是五花八门，千奇百怪的，这其中也有很多好笑的事情发生。一开始我的调研很拘谨，有很多想要从村民那里得知的信息不能直接向村民提出来，而我就是那么直直的给问了出来，整的气氛蛮尴尬的。村里家家户户都有狗，我们的到来狗狗们貌似都不太欢迎，汪汪地冲我们大叫，而且都是来势冲冲，全心全意的保卫着家里的安全。宁哥曾经说过男生是用来干什么的，是来为女生保驾护航的，挡车挡狗都是男同胞们的工作。确实男生们任务艰巨啊，狗狗们个个身体强壮，丝毫没有退让，尤其是它们的叫声着实是让我们害怕。三角村的村民听说我们到学校里给孩子们免费讲课，都很友好的接待我们，但是有的村民因为曾经受过骗不太相信我们，我们怎么向他们表明我们的好意他们也不肯接受，那时的调研确实艰难，即使我们有被村民赶出来，我们也要坚持下去。调研的时候我们最喜欢的是能够进屋里与村民聊天，最起码在屋内很温暖不用在外面冻着，顺便走了很久可以歇歇脚，好事有时候也会成为困扰。就是因为屋里太温暖，聊着聊着就容

易犯困。记得有一次和聪哥出去调研，被一位叔叔请进屋内聊天，聪哥看我不太会说就帮我与叔叔聊天，坐在暖和和的炕头上听着听着我就睡着了···如果哥不跟我说话估计我还能睡很久。说出来有点不好哈，毕竟偷懒不是什么好事，嘿嘿，下不为例。

村子里的每一个角落我们都走遍了，我们对村子里的每一处都很了解，所以我们对它有很特殊的情感，三角村就像是我们的12个人的家，想到它，很亲切，很温暖。与村民接触多了，有很多的感触。以前提到农民，就会想到面朝黄土背朝天，现在的农民不一样了，并不是家里只是以种地为生，虽然还是不乏干农活，但是家里的劳动力越来越多的去镇里工厂打工，农活已经成为生活里的一小部分，但是村民的那种朴实向上的精神依然存在，值得我们广大学生学习的还有很多。

下乡最深刻的当然少不了我们吃土豆的日子了。一日三餐，做法很多，土豆片，土豆条，土豆泥，土豆汤，大杂烩。虽然每天都在吃着拌着大酱酱油的饭和土豆，但是我们吃的很开心，我们12个人围在一张桌子前分着土豆，唱着我们的歌，那是真的很开心。我们每天都分工做饭，我真是够笨啊，不会做饭也就算了，土豆丝切的都成泥儿了。那时我就特别佩服亚哥和小区，亚哥是什么活都会做，小区切土豆片那叫一个好啊。我们在吃饭之前要把饭都分出来盛好，因为我的饭缸跟亚哥的饭缸很像，所以，每次做饭的小朋友都特别的眷顾我，我的饭真是够惨烈，每次都要忍受着剩饭的压力，我那时最想说的是，我没有那么能吃！真是吃不了啊，每次在他们进来之前我都偷偷的把饭盛到别的饭缸里去，还有剩饭当然也不会放过他们啦，记得亚哥吃过我最多的剩饭了，那时对亚哥真的是不胜感激，由衷的感谢啊！还有一次吃面条，剩的实在是吃不了啊，我又着急去看已经来学校的孩子，我在聪哥面前放下面条我就跑啊，还好我跑的够快！吃饭是每天最开心的时候了，虽然那时的饭菜很不可口，但是我们12个人心连着心，朝着同一方向努力，充满了力量。

1月9日是我的生日，是下乡的第二天，支教的第一天，那天我还犯了纪律呢，晚间学习手机忘记上交了，没想到有人给我打电话就响了起来，被纪律员没收了，但是关机没关上，又一次响了起来，还是亚哥帮我关的，别提有多感谢了。那已经是第二天了，晚间大家高兴的吃着晚餐，突然有人关了灯，我第一感觉是有人恶作剧，回过头，看见小龙哥举着打火机唱着生日祝福歌走了进来，听着大家为我唱着生日歌，在打火机的火焰下，我许下了今年的生日愿望。今年的生日，因为有了你们，不再是白色的，因为有了你们，无意义的生日变成了幸福时刻，感谢你们，感谢你们陪我渡过这个难忘的生日。人世间有一种感情，凌驾于物质之上，没有一点杂质，洁白无瑕。

下乡的最后一天，我们只吃了一顿早饭，饥肠辘辘的我们等待着丰盛的晚餐。传说中下乡的最后一天会包饺子，为了最后的饺子，挺着再长时间的饿的不行的肚子也是值得的。饺子中会有肉当然也是会增加兴奋点的，所以一天都处于兴奋状态。到了晚上，那几个可恶的老家伙逗我们，说没有饺子，让我们去做饭。哇，当时犹如肝肠寸断，别提有多失落了。我们几个来到厨房，翻做饭的材料，突然，听见尖叫声，回过头就看见磊磊喊着：“有肉，有肉！”跑过去我们几个就抱在了一起，不再有土豆，香喷喷的饺子想起来就让人兴奋。当然心动不如行动，还是赶快动起手来才能快点把它吃掉。我们就该忙啥的忙啥，会干啥的干啥。包饺子的时候才好玩，看饺子的形态就知道是谁包的饺子。到了最最激动人心的时候了，抢饺子也是一种学问，饺子进到肚子里才是王道。真的太开心，太开心了。

记得在下乡之前，我们斗志昂扬，所有下乡队员站在一起高喊着口号，唱着铿锵有力的《切格瓦拉》，我们的心连在一起，我们共同朝着同一方向努力，那股强烈的力量一直陪伴着我们，那股力量告诉我们无论遇到什么事情都不要灰心，因为我们还有其他并肩作战的队友们，我们大家永远在一起。下乡中我们相互扶持，团结互助，我们是一个集体一个团队，

我们是一家人。我们的生活算不上艰苦，天气不是很冷，每天都能吃饱饭，住的地方也很好，记得下乡中姐姐生病了，病的很严重，姐姐的坚持与辛劳我很心疼，同样都是女孩子，我很佩服她，无论多么辛苦，她都没有停歇过。还有三位哥哥，更不用说了。小龙哥对我们很仁慈，对我们很好，聪哥总是在我们心情低落的时候想办法逗我们开心，亚哥更像是大哥哥一样照顾我们。记得有一次，我们在批评与自我批评之后，心情都很不好，哥哥们就让我们说自己小时候的事情，磊磊讲了很多她小时候的趣事，给我们逗的哈哈大笑，还有一个彩虹糖的故事啊，相信大家应该都不会忘记吧，原本一个及其压抑的场面最后却是笑的肚子痛收场。哥哥姐姐们还要帮我们缓解心情，真的对我们很好。其实在下乡之前我已经做好被骂的准备，姐姐们都说曾经的每一个下乡队员都被骂哭过，经历过我才知道，也许是小龙哥对我们太过仁慈，最起码我没被骂哭过，下乡中哭过很多次，第一次哭是因为想念和我一起努力4个小姐妹，第二次哭是因为社团发展史，第三次哭是在最后一天的班会上，每一次的流泪无不因为感动，感恩与感情，民生带给我的太多太多，我们今天所看到的光辉亮丽，那是多少的泪水与汗水才创造出了今日的民生之窗，这些我们无法想象，更是我们想象不到的，民生走到今日，民生人没有权利在鲜红的旗帜上沾上一点污点，民生人身上肩负着沉甸甸的责任，沉甸甸的温暖，沉甸甸的爱。

为成为下乡中的一员感到骄傲，下乡带给我的不仅仅是感动，感情与感恩，更是自我的一个提高，一个升华。还有认识了你们，我很幸福。感谢你们，感谢下乡，感谢民生。

大学生暑期社会实践心得体会篇八

转眼之间，炎炎夏日过去了，这已是自己在大学的第二个暑假，蓦然回首，不得不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。为了使这个漫长的暑假过得充实，为了给自己的能力作一个检验，所以作为一名高等院校的学生的我，就决心好好利用这个暑假，决定参加学校里组织的社会实践，来锻炼一下自

己。因此我参加了由山东建筑大学计算机科学与技术学院组织的“关注城市陷阱构建平安家园”暑期社会实践，与我的队友走出了校门，获得了与校园里不同的生活，感觉很特别，也很有意义！

20xx年七月中旬，我们暑期社会实践团队走出了校门，进入了泉城济南的各大广场、公园、社区，进行了泉城市民对城市安全现状的调研，同时也大力宣传了城市安全的有关内容。在为期半月的外出调研中我们做了几千份的调查问卷，从中我得到了许多心得和体验。

这次社会实践充满了挑战和激情，同时也很累很累。已经在大学校园度过了两年的时光，似乎平时的感觉是轻松的，自在的，甚至有点消极了，而这次社会实践又找到那种充实的感觉啦！虽然很累很累，但是还是好开心好激动。这次实践让我积极起来了，积极地面对接下来的学习。

这次调研我们去了很多美丽泉城的公共场所进行了问卷调查，让我收获颇丰。因为在调研中有好多人给了我们好多很好的建议，使我们的调研更加的完美。但也有很多人拒绝了我的调研，虽然使我有失望，但就是他们的拒绝，让我更加有了奋斗，每个人都有不同的性格，被他们拒绝其实也没什么，大不了我再换别人调研，所以当我在调研时想通了这一点之后，在被拒绝后我就不再那么非常的失望，而是积极的去调研他人。

虽然这次的调研不是一般的累，但却是每一天都非常充实，因为它不仅让我精彩的过了每一天，而且还让我找回了那种不顾一切奋进的感觉！我相信在这之后我将会更加努力的去做每一件事，我也坚信在每一件事上我即便是不能完美的成功，但也会有所成就。

社会实践给我带来很多益处。通过参加这样的一次社会实践活动，使我掌握了多种调查和调研的方法，例如针对社区居

民关于食品安全、消防安全、交通安全调研，我相信这些丰富多彩的调查和调研方法将在我以后的学习和工作中发挥巨大作用，掌握并且能够熟练地运用这些科学的方法将会有效地提高我学习和工作的效率，使我的学习工作更具有针对性和高效性。在向社区居民发放问卷和跟市民的交流过程中，使得我积累了社会经验，使我在社会中接触各类人群时有了更灵活的应对手段，使我学会了去与人接触认识，并且与人交流，使我在此过程中，充分地克服了自己害羞畏缩的心理，使我在与陌生人的接触中多了一份自信，也新添了一份自如。我相信在以后进入社会就业的过程中，这一份自信和自如将会永远地伴随着我，这将成为引导我步入社会的一个先决因素，可以说通过这样的社会实践，使我们在面对就业时多了一个竞争优势。社会实践所带给我的是一次能力的全面提升，从实践主题的提出，围绕主题的扩展研究的展开，我们学会了如何在团队地协作下从头到尾地解决一个问题，我们学会了在团队中各司其职，尽忠职守，互相配合，对于我们这些90后来说，学会合作，学会配合，这将成为我们成长轨迹上一次巨大的突破。我想我们的社会实践活动就是这样一座桥梁，它引导我们的学生去地认识和接触社会，帮助我们这些在校园中成长的大学生完成由校园走向社会，由书桌走向办公台的转换，避免了大学生在初入社会时所发生不知所措，真正地把大学生的教育与社会就业相结合，培养符合社会需求的高素质人才。

这次社会实践也让我更加确信了人生只有不断的挑战才能进步，只有不断的去接触新的，你才能在繁杂的人群中脱颖而出，才能在这个人世间留下属于自己的精彩！所以要不断的挑战，例如，现在的问卷调查就是我的新的挑战，之前我从没有接触过。在新的挑战中，我们会得到很多珍贵的东西，就让我们在有生之年，不断的挑战，创造出属于自己独特的经典人生。

青春需要刺激，如果带过于平淡，那我们的青春也就没有多少意思了！调研中被拒绝就如家常便饭一样，常常存在，给

我们带来了困难和刺激，使生活变得更加精彩，也使我的青春变的活力无限，真的很感谢这次调研，让我懂得了和明白了很多。

社会实践锻炼了我，也培养了我，通过这次社会实践我在各方面都有了提高，已不再是只会学习，不接触社会的雏鸟！我相信以后我会不断地提高，会比没参加社会实践的同学更能快速而又很好的融入社会，就让我继续这次实践的激情，精彩的去走自己的人生吧！

大学生暑期社会实践心得体会篇九

现在发现我越来越喜欢我们d班的学生们了，感到时间过得有点快，怎么这么快就过了三天了呢？经过三天的相处，已经认识我们d班的全班学生，也了解了部分学生的特征。当我在班里面时，无论学生们与我，都有了那种师生的气氛，感觉轻松多了。

让我感触最深的是：今天早上带班里的学生到我们班负责的区域打扫卫生，期间和学生交流时，有学生说了这些话：“老师，您真好，我们还没见过老师像您这么好的呢——会和我们大家一起来打扫卫生。也包括其他班的老师，他们也只是在一旁叫自己班的同学如何如何做而已……”。听到这些话后，自己真的感到很欣慰，原来我们平时的一些小小细节也能如此深地影响我们的学生。

今天我觉得另外比较值得提起的事是我们上午的班会课，我们玩接水的游戏。刚开始的时候，班里有两位比较腼腆的女生就跟我说：她们不想参与。她们两位同学也是刚开始时师生见面会上在我们老师和全班同学的鼓励之下才最后上讲台做自我介绍的。在询问她们是不是有身体上的不舒服之后，她们仍是不愿参加。但当看我们大家都玩得很开心的时候，她们主动来问我：“老师，我们可不可以现在也参加进来？”

可见，只要我们在言、行方面给予学生正确的引导，就能够充分发挥她们各方面的积极性，你就会发现，我们这一群可爱的学生——真的很优秀！

我们d班的学生真的很活泼。上午放学时，我被她们拦住，递给我一份试题——从化话四级考试。有选择题，更绝的是居然还有翻译题，而且是翻译当地从化的经典名句。这帮学生们要考考我们这一批老师，自己试着做了前面的六道选择题，居然全做错。而且她们还要求我一定得给我们这些老师们做，答案要明天才能给我们呢。

大学生暑期社会实践心得体会篇十

暑假来临之前我通过辅导员的指点明白了社会实践对于大学生的重要性，因此我觉得漫长的暑假时光还是用来进行社会实践才能够有效地和理论知识结合起来，在认识到这一点以后我通过网络招聘来到了一家公司担任客服方面的工作，除了这次的社会实践有着较低的门槛以外还能够很好地锻炼自己人际交往方面的能力，所以在暑期社会实践结束以后我也从中体会到了许多实用的经验与技巧。

从进入公司第一天起我便认识到客服工作人员在工位上忙碌的身影便是自己暑假生活的倒影，在客服工作的岗前培训中自己也努力学习着基础话术与客户的心理分析，无论是固定的对话模式还是探索客户的需求都需要自己尽快去熟悉，因此自己在客服工作的初期出现一些瑕疵也是可以理解的状况，只不过难以延长与客户的通话时间显得自己的人际交往能力特别差，所以在社会实践初期的自己总是处于一种迷茫和自责的状态之中，我为了避免犯下一些基础性的错误还经常利用下班以后的时间背诵客服工作人员的话术手册。

后来我才明白需要总结出属于自己的一套话术才能够将其中的技巧融会贯通，毕竟通过死记硬背来强化自己的能力很难将客服工作完成得很好，后来我向那些有着丰富工作经验的

同事进行请教以后才明白这是新手普遍遇到的状况，要想将客服工作做好的话还是要通过大量的实践来磨砺自己才能够得到成长，后来我通过同事的指导找到了一种用来度过客服新手期的好办法，便是通过假装客户的方式给客服打电话并学习对方所用的话术，这样便能够在较短的时间内找到并总结出适合自己的客服工作话术。

社会实践进入末期的时候自己才忍不住感叹时间的流逝造成的影响，无论是脑海中可以直接运用出来的话术还是各种不同场景下的对话都能够很好地运用出来，即便是客户不怎么感兴趣也能够通过自己的话题引导对方说出自己担忧的地方，这样自己便能够从中分析出对方产生不信任态度的根源究竟在什么地方，当做到这一切以后便意味着自己通过不断的努力终于又完成了一项工作任务。

即便是新学期正式开始以后自己也能够通过暑期社会实践的心得体会获得能力上的提升，而且工作这么长时间以后自己也的确需要一段时间来消化社会实践的成果，无论是对职场生活的感悟还是人际交往能力的提升都有着很大的作用，而自己在得到这些帮助以后也相当于平时所学的部分知识能够运用到实际生活中去，这次的社会实践对一名大学生今后的成长而言实在是再幸运不过的事情了。

大学生暑期社会实践心得体会篇十一

20xx年x月xx号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。

休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假

实践。

以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看的兴趣，不过我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。

做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。

但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，而这时我以前的做过商场又打电话问我今年寒假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个寒假了，觉得再去做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。

刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆摊卖，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的寒假实践就有着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。

首先，我们三兄弟进行了总体计划：

- 1、货源调查。包括进货价、距离、质量等；
- 2、市场需求分析。包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等；
- 3、可行性分析。包括竞争对手分析、摆摊地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了xx的人口总数和家庭总数，得到xx现在人口总数约

为160多万，占汕尾总人数的70%，而我所在的xx镇人口约20多万，共3万多户。按照我们xx的习俗（祭神、回礼、访客都要用到），每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆摊批发也是差不多10万千克。

这就说明市场的需求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个xx桔子市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去xx镇进货比较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手（摆摊批发）10家，地点我们会选在人流中心的xx桥边。

而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖；我和三哥都想到合适的时间才卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而龙仙桥滩点2500千克廿四开始卖。

时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。

晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到xx□看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

第二天正式卖桔子，2.00元/斤，不过比较少人问津，可能是因为离春节还远吧，担心到时桔子都烂掉了。不过我们前两天都是靠着有熟人拉关系先做政府单位生意，这种比较容易做，一不讲价，二不挑拣，只要装好送上门就行。

就这样一直到廿五，我们也只卖出1000多千克，桔子的色泽已经没有刚回来那时好看了。这时其他摆摊的也已经开始批发了，仅在人民路就有6、7家了，竞争相当激烈。

而我们另一个滩点也进货回来开始卖了，我一般都在龙仙桥这个滩点，这边只有三两家，我们的桔子质量要好上不少，所以这边情况良好。桔子刚一回来就有很多人来买，第一天就买了500千克，这使我信心大增。

然而，最艰难的是这几天一直低温降雨，很冻，冻得大家都不想出门了，更别说去消费了。这样我们的生意受到很大的影响，恶劣的天气大大地降低了消费者的消费积极性。大多数人抱着“本来要买20千克的，这么冷了，那就随便买个10千克吧”的心理。所以今年的桔子市场的需求量由于天气的原因降低了不少。

虽然天气恶劣，但很多劳动人民还是依旧劳作，我真正体会到社会上很多底层的老百姓的生活是多少的艰难。那么冷的天气，每天要起早摸黑的赚养家糊口，为的只是能让日子好过点。而我在学校的课室上课都嫌冷，这使我感觉到自己并没有想象中的那么坚忍，我要锻炼的地方还很多很多。

接下来几天都是差不多的天气，面对消费者不积极的消费心态，很多批发的卖家已经开始降价。第一天我们人民路滩点并没有一起降价，因为二哥觉得大家最后还是要买的，不怕卖不出去。后来事实证明，这个决定是错误的，这导致我们这个滩点到最后并没有什么赚头。

一直到廿八才开始降到1.50元/斤，而这时龙仙桥滩点由于

竞争少，质量高已经卖得差不多了。我们考虑到市场上还有很多的桔子，估计还有10万千克，于是来个大甩卖，1.40元/斤成本价出售，这样到廿九还剩下1000多千克，接下来的就基本上1元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩200斤自己搬回家吃算了。

这是一次失败而双成功的尝试，因为这次很多摆摊批发的都亏了，我们能不亏本主要是靠质量还有两边作战，同时准备也比较充足，但第一次做这个我们也有不少问题：

一是时间上把握不对，如果廿五才开始卖的话人民路滩点的桔子不会到最后变得很难看。二是天气问题没有考虑进去，这是一个很重要的问题。三是市场了解还不够深入，今年受去年的影响以为桔子会好卖，所以很多人都来卖这个，结果导致供大于求。

但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉（不容易），因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。

假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。