

# 寒假社会实践收获与感悟 寒假大学生社会实践心得感悟(优秀10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。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的优秀心得感悟范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 寒假社会实践收获与感悟篇一

今年寒假虽然让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，认识了自己的不足，并且学到了很多课堂上学不到的东西，更多的是让我对人生有了新的认识，新的感悟。也通过将近两个月的实践，使我有了一些关于社会基层建设的心得体会，了解到了团队合作的重要性。

恶劣的环境，激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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。我是一名大三学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。在短短xx多天的实践活动中，汗水淋湿了我们的衣裤，泪水模糊了我们的眼睛。但我们选择了坚持。我们把永争第一的精神带去了社会，把学校的优秀品质和良好的精神风貌体现得淋漓尽致，在工作车间同志的心底留下了美丽的印象。

对大学生来讲不应该过分的相信“知识就能改变命运”知识仅是成功的一个条件。学校让人学习了生硬的书本知识。社会让人学会了如何来生存与发展。但无论是在学校还是在社

会，都需要学习，在学习中奋斗，至于奋斗的结局有谁预先知道呢？答案当然是否定的，但是我们依然要抱着“努力不一定失败，放弃却一定失败”的心态来奋斗。

“努力不一定失败，放弃却一定失败”是我寒假在社会上漂泊后的一个重要认识。我独自一人来到陌生的地方打工，可开始几天的工作让我非常失落。一是搞那些大大的机器，心里总是恐惧会伤到自己。二是自己做的好慢，根本达不到产量，心里干着急，还要挨线长的数落。三是机器总是出问题，其实还是自己不熟悉机器的缘故……太多太多意外的事情发生，那刻，我好无助，好失落，也曾想过放弃，想过赶紧回家该有多好。可是我再想想我来这里实践的目的还没有达到，我就不甘心回去，在奋斗者中，一帆风顺的又有几个？每个人或多或少要经历挫折、磨难……甚至无法想象的灾难经历灼烧，而其所达到的成绩就与其内心所经受的煎熬的程度所成正比。生活中的奋斗者多，而至于出成绩的奋斗者却显然少，大多数人无法承受内心的煎熬而放弃了。人生中既然选择了奋斗，就要抱着“努力不一定失败，放弃却一定失败”的心态来奋斗来努力，过分的计算结果只能让你犹豫不前，错失良机。我证明了自己，我可以做到。这次的社会实践不仅给了我一些工作技能和经验，也让我认识了在今后的生活中，当面对陌生事情时，应该沉住气，知道了换个角度来分析问题，来解决问题，真的让我成熟了好多。让我体会到做事的过程是历练自己的过程，也认识了别人，结识了好多新朋友，对社会深层有了新的把握，一点一点的削减我的书生气让自己变得成熟从容，在打磨我那些跟不上时代的书本知识，在剥离我原本难以证明的观点，在工厂的嘈杂声音中细细的体会，工作过程是生活中极有意义的事情，这既是享受，又是折磨，更是一次历练。深刻的印证了也理解了“努力不一定失败，放弃却一定失败”。

正所谓三个臭皮匠赛过一个诸葛亮。众人拾柴火焰高。一箭易断，十箭难折……在我们社会实践中明显地可以感觉到团队合作的重要性。

第一、营造氛围：每个队员都有一种归属感，有助于提高团队成员的积极性和效率，都不会因为一个人在战斗而产生一种孤独感。由于团队具有目标一致性，从而产生了一种整体的归属感。正是这种归属感使得每个成员感到在为团队努力的同时也是在为自己实现目标，以此同时也有其他成员在一起为这个目标而努力，从而激起更强的工作动机，所以对于目标贡献的积极性也就随自己油然而生，从而使得工作效率比个人单独时要高。

第二、能力提升：大部分人都有受人尊敬和不服输的心理，都有精益求精的欲望。这些心理因素都不知不觉地增强了成员的上进心，使成员都不自觉的要求自己要进步，力争在团队中做到，来赢得其他员工的尊敬。当没有做到时，上述的那些心理因素可促进成员之间的竞争，力争与团队秀的成员看齐，以此来实现激励功能。

第三、人多力量大：现在很多项目，都不是一个人在战斗。毕竟人无完人，一个人的力量有限，一个人单打独斗难以把全部事情都做尽做全做大。但是多人分工合作的话，就会有人多力量大的优势，就可以把团队的整体目标分割成许多小目标，然后再分配给团队的成员去一起完成，这样就可以缩短完成大目标的时间而提高效率。第四、工作创新：从团队的定义出发，团队至少由两个或两个以上的个体组成。三人行，必有一师焉。也就是说每个人都有自己的优缺点，每个人都有自己独创的想法。团队成员组成的多元化有助于产生不同种想法，从而有助于在决策的时候可以集思广益而产生一种创新的工作思路。

团队合作在实现既定目标上具有很多优势，有着与其他群体不可替代的作用，这也是团队合作重要之所在。所以我们要学会与他人合作，学会做一只合群的大雁，这样才使得我们的团队能飞得更高，社会实践活动不仅带给我的是金钱，更多的是让我对人生有了新的认识，新的感悟。对社会的直接接触让我消除了先前的对社会的偏见，又从社会上认识了

自己，在那些方面的自己还要努力的改进。“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践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。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。

## 寒假社会实践收获与感悟篇二

等了许久，终于等到了2021年寒假的来临，这个寒假相比于往年还是长了不少的，所以我除了在家里帮帮忙之后也应该把空闲的时间利用起来，这样才不会浪费掉大好的寒假时光，所以我开始寻找起了一些临时工作，通过这样的方式来增加自己的社会阅历，同时也给自己挣一点零花钱用用。于是，我来到了离家不是很远的一个商场，在这里我也顺利地找到了一份比较适合自己的工作。

在商场里，我应聘是促销员的职位，这个职位要求不是很高，每天的工作时间也不是很长，所以还是比较适合我这个学生的。还记得刚开始面试的时候，虽然我以前从没有过推销的经验，但是商场的负责人还是给了我尝试的机会，随后我也满怀信心的进入到了工作岗位上。当然了我是没有啥工作经验的，所以还是得先跟着商场里面的老员工们学习，看看别人是怎么促销产品的。商场里面的物品繁多，小到每天都要吃的食物，大到价格昂贵的生活用品，虽然看着别人在推销产品时好像很简单，只需要说一些物品的优点就行了，但是等到了我上去操作时，我是遇到了不少的问题的。

首先，促销是肯定要和诸多顾客面对面进行交谈的，可我个人平日里也不是很擅长交际这方面，所以当有顾客来询问我问题时，我都有点紧张的回答不上别人的问题，更别提主动向顾客给介绍产品了。商场里面的老员工们也看出了我好像是有点拉不下脸，所以也是对我进行了思想上的教育，其实我们的工作没必要太注重个人的心理感受了，我们要注重

顾客的感受，多为客人来着想，这样才能取得较好的成效，同时我也得知了，在工作的时候被顾客无视或者白眼是极为正常的，毕竟不是每一个人都喜欢在购物的时候被人打扰，所以我们得根据情况来推销自己商场的产品。

为了做好自己的工作，我先是确立了自己所要负责的区域，然后便花了不少时间来记背这一块区域内产品的优缺点，然后再给路过的顾客进行讲解，虽然我在销售这一方面没有过多的研究，但是我的真挚话语还是打动了不少的顾客的，不少人在听了我的讲解后都去购买了一些物品，这让我体会到了一丝丝的成就感。相信在接下来的日子里，我还会取得更大的进展的！

br/>

### 寒假社会实践收获与感悟篇三

在一个月寒假打工生涯中，发此刻实际工作中不必须有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，仅有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

同时我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，必须要心平气和，仅有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，并且要明确表示你是真心在理解他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从那里爬起来，这才是我所应当做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你必须会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的

真情，要明白给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和进取性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不明白多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。此刻想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，应对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然仅有短短的一个月，可是在这段时间里，我们却能够体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得明白“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题本事。

经过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的本事要依靠实践的经验 and 锻炼。

应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应当转变观念，不要简单地把寒假打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自我的创业和社会实践本事。此刻的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手本

事以及与他人的交际本事。

作为一名大学生，只要是自我所能承受的，就应当把握所有的机会，正确衡量自我，充分发挥所长，以便进入社会后能够尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获最大的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，期望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出提议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当进取。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自我有了很大的改变，并且这个改变，是我之前都一向想要的。在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

## 寒假社会实践收获与感悟篇四

的可以区别大学生的就是在与客户打交道时，很多同事为了更好的完成工作都把经历投向客户，毕竟交往也是一门学科吧！“艰辛知人生，实践长才干”。通过此次社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，大学生只是起点比较高，其

它的也并没有什么优势，我逐渐地发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，这是难能可贵的一次收获。我的第一次社会实践，饱涵了很多人生的哲理，这是成长过程的一次邂逅，虽然一切并不那么绮丽，但依旧美丽，它在无形之中点缀了我的人生，熠熠生辉。

我相信在今后的生活学习中，我会做的更好的，我对自己说，应该做的更好了，前面的事情很多都是这样，我相信自己能够做的更好，我可以在不断的前进中得到更多的进步，实践就是这样，只有自己努力了，就会做好这一切，我会努力的，我会一直努力下去的，我会的！

## 寒假社会实践收获与感悟篇五

xx大学生联盟从xx年成立至今虽然时间不长，但做了不少的公益活动。从爱心义卖到阳光午餐，都在为公益付出自己的努力。很荣幸，如今的我也是海大联盟里光荣的一员。

这个寒假地一开始便着手于联盟里的活动，其中感触最深的便是爱心义教的活动了。这个联盟里的成员自发的开始宣传，一开始也许有的家长会担心是否真的是免费的，是否到后来会要收费。被误会过，被拒绝过，但我们依旧不放弃着，还好仍然有人相信有人尝试着接受我们。虽然义教的队伍是有那些师范的大学生组成的，但我也仍在他们身边，看着那群孩子稚嫩的脸庞与声音那渴求知识的眼神，看着联盟里的哥哥姐姐们耐心地教导着。也许义教的内容和他们的课本内容不相关，但是却从别的角度拓宽着孩子们的视野。当然，在义教中也穿插着变废为宝等活动，让孩子们在娱乐中不断成长。我们努力要将教育不断传递下去。

年前，我们还组织了送福的活动。活动中邀请全民去玩游戏拿红包。虽然红包里不是钱，但是却是我们自己动手去拉的赞助，当然有我的一份。还记得那几天天天去店里拉赞助，

被一遍遍的拒绝，但每一次获得店长的同意，所有的辛苦都可以忘却。拉到的代金券之类的我们有亲手塞进红包包好。一切的一切辛苦着，但2月6日那天的热闹让我们觉得一切都是值得的，我们亲手写下祝福。愿这样的福气能送到千家万户。

这些一个个的活动或长话短，但有一个却贯穿了整个假期，那便是街拍——xx大沃森。一个类似于网络上“小鸡炖蘑菇”的网络视频，拍摄的费用也都是向政府之类拉到的赞助。一个个的问题紧贴我们大学生，路人的回答也表达了我们的心声。视频虽然在后期制作中，无奈我不能怎么出力，但依旧期待着由我们扛着三脚架在街上拍摄而成的视频。

今年□xx大学生联盟就要正式注册了，它做着公益活动却不算公益组织，只是xx的大学生一个交流的平台。希望会越来越好，希望自己能做的更多。

## 寒假社会实践收获与感悟篇六

在我们的万众期待中，20\_\_年的寒假终于到来了！但相对于以往，我却格外的期待这个寒假的到来！

回想自己大学x年以来的生活，尽管大学被称之为一个小社会，但我却几乎都还是在校园中活动，不仅一直没能接触到真正的社会，甚至连假期都总是沉浸在休息和娱乐之中，白白的浪费了大好的时光。为此，在这个学期的寒假里，我决定要充分的利用这次的假期，积极的去体验社会的感受！

因此，今年的寒假期间我在自家附近的一家超市里开始了寒假\_\_天的收银员工作！尽管期间也出现了不少的麻烦，但我都努力的克服了自己的不足，改进了自身的问题。现对这次的假期社会实践心得记录如下：

### 一、对社会的初体验

回想在假期刚刚开始的时候，我带着满脑子的计划和想法，准备开始自己独自走上社会的道路。但走到超市门前的时候，却又不自主的停下了自己的脚步。看着人来人往的超市，再看看在收银台忙碌个不停的收银员，我心中不禁又有了一些退缩。在计划中，我只顾着计划自己的去处，但却忘记考虑了实际的因素。寒假期间，春节也快要到来，超市里自然是忙碌一片。看到这样的景象后，我心中又忍不住考量，“自己真的能完成这份‘困难’模式下的的工作吗？”但我却偏偏在思想的时候脚步比脑子更快，还没等我考虑出个结果，自己已经站在了老板的面前。

## 二、工作的心得

在开始了这份工作后，我也站上了收银台的岗位。并在\_\_前辈的指点下，学习了关于收银工作要求。在工作开始之前，我还自大的以为这次的工作不过就是简单的加减法，对我这个大学生来说，一定不会有有什么问题！

但当真正的工作开始后，我却发现了自己的错误。作为收银，我们要做的不仅仅是将顾客购买的商品记录并结算，服务也是我们的一大任务！并且，在超市中，不仅仅只偶遇加减而已！随着超市的活动，会员的折扣以及各种优惠，这给计算带来了很多的要求。想想还是很简单？但如果是在拥挤繁忙的超市呢？面对众多的顾客，我们不仅要加快手上的工作，更要保证工作的准确性，这就让工作变得更加困难！

## 三、实践反思

经过了这次的工作，我才真正的体会到了社会的辛苦。仅仅是一个收银的工作都是这么的困难，更别提是其他的工作了。当然，这次的工作体验并不会打击到我积极性，反而会让我在今后更加严格的要求自己，在今后的学习中我也一定会更加努力的提升自己，让自己变的更加优秀！

## 寒假社会实践收获与感悟篇七

“吾尝终日不食，终夜不寝，以思，无益，不如学也。”这是论语中的一句话，说的是一个人整夜不食不寝去思考钻研一个问题，没有什么好处，不如亲自去学习研究。实践的过程是每个人都要经历的必经之路，在这个路上，你不在是个孩子，在锻炼，在成长，跌跌撞撞，且歌且行。青春的光阴留给我们更多的是奋进的号角与激昂的乐谱，也许每天拖着疲惫不堪的身子回来，也许每天都要为了完成当天的任务而焦头烂额，也许每天都要为了明日的采访做着准备，但我们是快乐的。不再是不为浮云遮眼之势，更在一览众山之躯。

我们实践，我们快乐。作为实践，这样的一项活动，也必须有其流程经营。从开始的确定主题，到队员的选拔再到实践的开始，分工，任务的布置，或许疏一看，甚易。但实则不然，在这过程中不是冷冷的追求学术上的严谨，更是寻找种人心向往的科学之美。孙中山说“人既尽其才，则百事俱举；百事举矣，则富强不足谋也。”每个人在“sunshine”这样阳光的队名中贡献着自己，以追求对大学生村官的深入调查为目的，大胆的去想，去做，在这个团队中关心着对方，真正做到了团结，奋进。有激动，有感动，有触动。

不论第一天大家为了提高团队工作效率方案的讨论争论不休，不论每天在外采访村民的队员被烈日晒伤，汗珠滴落早已浸湿全身的队服，更不论每晚写报告，写日志，总结全天，为明日准备到深夜。每天的采访，吃饭，采访，总结，休息，成为了我们的主线，每天奔波于乡村城镇的各个小巷街头，我们询问着，调查着，目的只是完成实践，让自己明白更多属于我们，属于我们这个时代的真谛。只因为我们知道，孵化梦想，需要汗水与坚强的臂膀，我们付出，我们收获，我们快乐。

在对大学生村官的调查实践中，我们感受到了村里的建设，这里有孩子，农民，村干部，每每从他们的质朴中，我们在

感受，感受着这份简单，经过我们的采访，知道了村里创业的艰辛，孩子受教育的困难，在同情的同时，我们更多了一份宽慰，因为，我们的村在不断的改善为更好的生活而努力。或许，我们的实践不能反应村里的每个角落，但是我们每个人都希望，我们的实践能够受到更多人的关注，更多人注意到在大城市的周围，还是有着一些需要帮助，建设的村镇，我们的实践活动受到中国高邮网，郭集网，高邮信息报，扬州日报晚报的关注。为自己为一名南大学子感到自豪。

实践活动结束了，每个人在思考着这几天发生在我们身上全部，少了那些青春的张狂，多了些青春的踏实，少了那些青春的迷茫，多了些青春的奋斗[sunshine这个词，不再是一个队名，更多的是一种精神，当远离喧嚣，来到村镇的时候，才真正明白，什么是奋斗，什么是团结，什么是一个团队。这样的实践，这样的我们，这样的，快乐。

2021年大学生寒假社会实践心得感悟范文

## 寒假社会实践收获与感悟篇八

寒假实践是我在大学期间进行的第二次社会实践，这次实践我在一家公司里进行。与以往的实践明显不同的是，这次实践是真真正正的以自己实力进行实习的，没有亲戚朋友的特别招待，没有热心义工青年的共同生活，而是一次实实在在的实践活动。

装饰工程本身是一项艺术，而之前我从来都没有真正了解过这一门艺术。最早认识装饰是在小学美术课上，美术欣赏图片上的那些优美和谐的家居装饰等的照片总让人觉得目不暇接、高不可攀。往后的日子里，即使是平时的观看家居设计的书籍或是家里装修，都没有真正的感受到装饰的美，和了解到装饰这一种学问。

而有幸的在同学的帮助下，我这个学期就到了xx市\_\_装饰工

程有限公司实践，去真正感悟这一种美。原来家居装饰只是我们生活中的装饰的一小个方面，除此以外，别墅公寓的设计、办公空间的设计、餐馆空间的设计、商业空间的设计以及娱乐会场的设计也是装饰工程的一部分。

在寒假短短的两周内，作为一个实习生，我都只是在公司里做一些比较基本的工作，例如编辑标书、招待客人等，但公司工作的基本流程我已经大概了解。凡事都要有计划，装饰也不例外。当客户前来要求进行工程设计时，我们都会首先请出相关的设计师和业务员与客户进行交流，让客户得到相关资讯和报价。然后会根据客户具体要求和到工程地进行实地测量得到需要的资料，在与客户签订了委托测量、设计协议之后，公司的相关设计师会准时设计出图纸，相关业务员会准时预算报价。在客户同意了公司的图纸和报价之后，公司才真正进入施工程序，也就是装饰的过程。施工结束也不代表与客户之间的交流就结束，公司还会对客户递交保修卡，确保客户利益得到保障。

在公司里，除了学习到基本的文员技巧和懂得部分的装饰知识之外，我更学到了与人沟通的必要性。在公司实习期间，我们公司也与其他相关的公司进行联谊。对于其他真正的业务员来说可能只是与一些其他同行朋友相聚，而对于我，则是真正的认识了更多的装饰行业的精英。

在在公司工作之前，我认识了公司对面的另一企业的部分工作人员。记得有一天晚上，公司里的人打了电话给我，告诉我那一企业的水管爆裂，水流不断的在那企业门面里流淌。公司里的人都没有该企业相关人员的电话，想通过我通知那一企业，好及时阻住水流进一步流淌。我听了，马上打电话进行通知。挂了电话之后，我感慨良多。感谢自己之前能认识那一企业的工作人员，感谢公司的人能相信我。也许对于他们来说，这只是一件很小的事；也许对于我日后的工作来说，这样的事会变的很多；也许对于很多人来说，这并不是什么值得一提的事情。对于我来说，这不是炫耀，是一种感

谢。虽然很小的事情，但也能证明，认识多一点人就是一件很有用的事情。

## 寒假社会实践收获与感悟篇九

寒假时去同学家玩，认识了他的一个朋友，一个看起来与我年龄相仿的男孩。我和他聊了起来，聊着聊着，我逐渐发现了我们这些初中高中大学一路过来的人所不曾经历的另一个世界。十五岁，他初中毕业，去广东打工。十六岁，回家乡先学电脑后学车，开着卡车运货。十七岁，又到广东投奔批发药材的另一个亲戚，每日从城西骑车到城东，跑遍各个大街小巷，只为要回欠帐。在外贸学校上过半年中专，在药店站过柜台。三教九流，诸子百家，与形形色色的人打交道，然而外表却绝对的与纯朴，内心却绝对的真诚。

他说：“其实我也不是不想上学，但说实话，你说上学有什么用？”说这话时他是紧邹着眉头看着我，我知道他没别的意思，只是认真的。

那天晚上，我的心理很复杂，我看到与我年龄相差不多的年轻人，处在并非我所处在的世界，同样是我们所陌生的。农家大院破落的墙垣，远没有我们想象的乡村风情。刷上标语的村办学校院墙内，有着在我们从未思考过的问题发愁的学生。他们沉默，并不代表他们忘记，但对于同在一片蓝天下的我们，现实中的一切都不应是过眼云烟，忘记意味着背叛。军大衣，香烟，烧酒，民工棚，刀子，包衬，超载卡车。对我来说是旁观者的品头论足，对他们而言则是正常不过的残酷青春。我看到他那看似成熟老练的眼神下对未来天真而乐观的憧憬。行走在都市的路上，城市同龄人与他擦肩而过，留下轻蔑的目光，甚至根本忽视他的存在，而他的内心深处，却深深渴望着认同，并从未放弃过自己那看似要不可及的理想。也许在此时，他的同龄人中，有人在大学校园里花前月下，有人在农村第一踏上家里承包田劳作，有人在咖啡厅迷离的望着远处的风景。他们和我们都有着各自不同的体会，

如果我们中有人觉得他失去太多，他们更会认为你才是一个没有离开温室的懵懂少女。

只有在这一刻，我才更加感到咖啡香气的虚无，因为我能从他身上解读出汽油和酒精的味道，一种爆炸性的杀伤力。冬日他很飘渺。记录着时代不得不承受的压力。

寒假经历的事很多，自己也亲身体验过一些社会实践，也有不少想法。但是，我就是想把这件事记下来。我忘不掉那个男孩的纯朴的神情，更难以忘记透过他双眼所看到的世界，也难以忘记由他嘴里述说出来的社会林林总总千姿百态。我把由他所告知的一切，他所经历的一切也当成了自己的一种特殊的“社会实践”。尽管想的很多，但最后停留在我脑中的只有一句话：无论身处哪个世界，身处哪种环境，都不应放弃了自己！寒假时去同学家玩，认识了他的一个朋友，一个看起来与我年龄相仿的男孩。我和他聊了起来，聊着聊着，我逐渐发现了我们这些初中高中大学一路过来的人所不曾经历的另一个世界。十五岁，他初中毕业，去广东打工。十六岁，回家乡先学电脑后学车，开着卡车运货。十七岁，又到广东投奔批发药材的另一个亲戚，每日从城西骑车到城东，跑遍各个大街小巷，只为要回欠帐。在外贸学校上过半年中专，在药店站过柜台。三教九流，诸子百家，与形形色色的人打交道，然而外表却绝对的与纯朴，内心却绝对的真诚。

他说：“其实我也不是不想上学，但说实话，你说上学有什么用？”说这话时他是紧邹着眉头看着我，我知道他没别的意思，只是认真的。

那天晚上，我的心理很复杂，我看到与我年龄相差不多的年轻人，处在并非我所处在的世界，同样是我们所陌生的。农家大院破落的墙垣，远没有我们想象的乡村风情。刷上标语的村办学校院墙内，有着在我们从未思考过的问题发愁的学生。他们沉默，并不代表他们忘记，但对于同在一片蓝天下的我们，现实中的一切都不应是过眼云烟，忘记意味着背叛。

军大衣，香烟，烧酒，民工棚，刀子，包袱，超载卡车。对我来说是旁观者的品头论足，对他们而言则是正常不过的残酷青春。我看到他那看似成熟老练的眼神下对未来天真而乐观的憧憬。行走在都市的路上，城市同龄人与他擦肩而过，留下轻蔑的目光，甚至根本忽视他的存在，而他的内心深处，却深深渴望着认同，并从未放弃过自己那看似要不可及的理想。也许在此时，他的同龄人中，有人在大学校园里花前月下，有人在农村第一踏上家里承包田劳作，有人在咖啡厅迷离的望着远处的风景。他们和我们都有着各自不同的体会，如果我们中有人觉得他失去太多，他们更会认为你才是一个没有离开温室的懵懂少女。

## 寒假社会实践收获与感悟篇十

寒假期间本人在恩施市龙凤坝佳联超市里进行了一次深刻的社会实践活动。在那里我受益匪浅，对自我的此刻和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

这是一家比较正规的超市，商品琳琅满目，每一天的客流量很大，顾客来往不断，在那里我做一名销售人员，当然仅有一天。在实习的开始头几个小时，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。以前觉得做个销售人员很简单，而在生活中才明白，纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。所以在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自我操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所

侧重要地介绍出自我的产品。那里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地做成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，好在学校里有活动课，平时教师的培养与锻炼，让我在工作中并不胆怯。因为专业的优势，在自我的努力下，我能很好的表达，介绍产品，与客户交流，很快就得到了同事和经理的认可。

那里，我也要向这位只比我大十岁的老业务员表示感激，因为他不仅仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自我有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，与人交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着教师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，说好了，并赞扬我提高很快。销售，在以前总被理解为卖货的，似乎这个职业丝毫没有难度，工作开始我也保有这样的想法，以为这工作很简单。其实，其实做一名好的销售人员需要多方面的素质，要自信，有开朗的性格，又要做到细心，有耐心，并且必须要有良好的表达本事，沟通本事，交际本事等。

现将实践工作总结如下：

1. 认真仔细，好记忆。作为销售人员必须要熟悉熟悉商品及商品价格，必须要认真仔细，切不可粗心大意，吊儿郎当。
2. 货物摆放，有调理。对于销售货物摆放是有讲究的，必须要将人们常用需求量大的商品摆放在最明显的地方，并且要多多堆放以供顾客选择，物有条理。
3. 热情周到，迎顾客。由于商场客流量比较大，有时会手忙脚乱，但要热情微笑，顾客就是上帝，必须要顾客有种宾至如归的感觉，为顾客供给满意的服务，才能使顾客高兴而来满意而去。
4. 讲解商品，要耐心。讲解商品要做到耐心不烦躁，不恼怒，

用简单扼要的语言介绍商品，突出产品特色与功用，让顾客产生购买行为。

5. 知识改变命运。在实践中我深切体会到知识的重要性，在以后的日子，要多参加有意义的社会实践，把课堂所学应用到社会生活中，在实践中补充课堂学习缺少的实际操作本事。

短短的一天的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富。我自我看到了自我的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自我，实现了自我的价值。当然经历了这么多的能够说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自我的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在团体中，1+1》2的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的礼貌度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。

经过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，仅有不断学习才能不断提高。