

大学生三下乡实践心得 大学生三下乡个人心得体会(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生三下乡实践心得篇一

记得在去三下乡之前，经过多次复杂的感情变化。从想去但又有所顾虑，到十分想去和其他的过程，但在最后，经过事实的验证，证明这是对的。三下乡的确是一次不错的体验。

曾经以为这只是一次敷衍的工作，不过是为了增进我们团队之间的感情和与其他的的关系变得密切的一次外出而已。因此在开始的时候，我的备课也只是比较随便。

在看到大家的准备以后，觉得自己的准备也是不足的。既然认为这是一份工作的话，就要把他做好啊。于是，我也开始比较认真的准备起来了。在刚见到老师的时候，我们就觉得我们的悲剧开始了。我们碰了一鼻子的灰，老师毫不犹豫的把我们拒之门外。还好有打不死的一啸在，我们再次上去和老师谈判，希望老师给我们些时间。可能是一开始的时候老师太忙了，所以对我们特别的冷淡，到后来对我们的态度也改善了许多。

第一眼看到那些孩子的时候，就觉得这些孩子的思想可真是成熟啊。第一感觉就是挺顽皮的，这在第一堂班会和我上的课时也验证过。此时还是觉得谈不上有感情吧。但是到了有人称赞我们班的孩子懂事和看到其他人也挺关心他们自己班的，并且经常早上到自己的班上关心起自己的学生来的时候，

我也开始喜欢上他们了。此时，应该说是感情开始萌芽吧。

到了最后，排除环境因素，我们的演出也比较顺利地完成了，此时真的看到有些孩子真的成熟了，也懂得去想自己的将来了，我们也开始对离开产生恐惧，害怕分别。很多很多，在此就不说了。

在这次的下乡过程，我发觉我们的感情的确深厚了。我们也成熟了，看到一群懂事的孩子，也不自觉的督促起自己来，好想让自己给他们树立起一个好的榜样，让他们有奋斗的目标。我也知道了，很多事情不亲自感受过，单单凭别人的评语来判断一件事是不行的，必须自己亲身经历过才能感受到。每个人的感受都是不同的，我们不能妄下结论。希望以后的我们会做得更好吧！

大学生三下乡实践心得篇二

为进一步落实我校《关于组织开展暑期文化、科技、卫生“三下乡”社会实践活动的意见》的文件精神，为构建社会主义和谐社会、建设社会主义新农村贡献一份力量，也为丰富大学生的假期生活和社会实践经验，按照校团委的统一部署，XX大学XX爱心社于7月8日至7月19日在新乡、商丘开展了暑期支教实践，帮助扶持河南教育。

积极筹备无微不至

为了保证支教活动的有序进行，XX大学XX爱心社邀请前支教团队优秀骨干队员为支教志愿者讲述经验。在学习交流中，学长们从他们的教育方法到怎样与学生相处，从对支教环境的描述到如何适应当地的生活环境，从对那些调皮学生的无奈到最后分离时的啜泣，他们用诙谐幽默的语言将支教的美好回忆和感动讲述给志愿者，让志愿者对支教有更深层的了解，坚定志愿者们走进支教的步伐。

交流会结束，志愿者经常把备课时遇到的问题拿出来讨论，队友之间总能商议出一个解决问题的好方法。志愿者本身就是通过严格筛选，层层选拔出的优秀人员。交流会这个平台，使支教团队的实力变得更强大。

朝阳背影脚踏实地

7月5日，早上六点一刻，xx大学xx爱心社支教团队集聚于我校东门国旗下，伴着灰蒙蒙的天，志愿者们踏上了支教的道路。第一站是火车站西广场，以初生的红日为景，大家在街边买早饭，不耽误一时一刻，所有人的早饭都边走边吃。火车站，川流不息的人群中，这个团队是如此特殊，尽管人数众多，举足间都能体现出团队的意蕴。

下午1点，我们到达支教地点。短暂的会议之后，志愿者开始打扫卫生，安排住宿。条件限制，男生只能睡办公桌，女生则是睡着5个床的大通铺。我们的床只有一遍遍地浇水擦拭，才能把蜘蛛网和层层灰尘清理干净。我们没有褥子，只有把纸箱撕开铺在我们自带的床单下。这里条件艰苦，但看着大家一起忙前忙后，让人觉得乐融融的生活开始了。

下车伊始慷慨激昂

得益于前期的学校宣传和进村宣传，支教报名火热进行。村民和孩子积极的态度让我们觉得这是一个好的开始。招生过程中，志愿者各司其职。发表，填表，注意事项，志愿者耐心地为每一位家长讲解相关问题。

报名结束，我们和孩子们一起在学校做游戏。其间，一个孩子的脚不小心受伤，我们的支教老师刘艺为孩子清理伤口，亲自为伤口撒了药粉。待孩子休息好，我们把孩子们送出校门，给孩子说了再见。

8日上午七点五十，校门正式打开。孩子们冲进了校门，骑车

的学生通过老师的指引把车子放到制定地点，剩下的则是拥在升旗台的黑板前查看自己的分班。经过老师的指引，孩子们顺利到达自己的教室。各班班主任进班点名，孩子们充满朝气地答道，使我们内心的激情像火一样燃烧。

第一节课间，四个班的学生聚集在国旗下，进行开学典礼。寨门张天时小学张校长在同学们面前发表讲话，同时替孩子家长向郑大学子致谢。志愿者在学生面前进行宣誓，全体队员士气振奋，激情昂扬。他们承诺传播先进文化，为建设团结互助、平等友爱、共同进步的美好社会贡献力量。

大学生三下乡实践心得篇三

去年的三下乡还在脑海中，今年的三下乡又来到了！时光飞逝，一年又过去了。今年我院三下乡的活动主题是：“构建和谐社会、演艺红色青春”！

我队名称为“台州职业技术学院青年志愿者协会温岭市松门镇构建和谐社会、演艺红色青春”服务团。简称“温岭松门服务团”共有学生21名，指导老师2名。时光共8天。

这次的活动思想：以“三个代表”重要思想和十六届四中全会精神为指导，高举革命老区奔小康的旗帜，立足我院工科办学的优势，围绕中心，服务大局，用知识造福社会，用爱心撒播礼貌。

活动资料：农村团干部计算机技能培训；禁毒宣传；开展“青春自护，远离网瘾”活动；食品安全卫生宣传；礼貌礼仪志愿者培训活动8天的时光说起来是不常，一周多一天，但对我来说是却是难忘的一周加一天。从出队到结束的那一刻。我们团队的活动有条不紊的开展结束，要不是受到的台风的影响，我想我团队的效果会更上一层楼。

他们的一言一行还不断的在我眼前出现，可能因为我是队长

的原因吧，对什么事都个性的敏感！一个队中只有3名大二的，2名东校区的，其他的全是大一的同学，这个团队中全部都是青年志愿者，大部分是礼貌修身学校的学员。开展活动和其它队相比的话，我认为是最有楷做力的一组，原因很简单：大家都是同一届的，没有什么学生干部，有事大家一齐商量，没有一个会个性爱出风头，潜力上都是相等的，必需要一齐合作才能完成活动。

能够在这样的一支队中，我感到十分的开心，同时给我也不小的压力，要是开会时没人发表意见不就惨了。从活动的总体上来说，我认为是成功的。“成功”：不是说活动开展的怎样怎样好，而是每位同学都多少明白了些此刻的社会没有知识、没有社交主动权，是不能够适应这个社会的。可能对于一部份同学来说，他们的成功就是三下乡拿了一本证书，能够加点分数。我认为参加三下乡为的不是别的，为的就是以后能够更快的适应这个社会，所以我们这个团队更注重个人潜力的提高，在这几天能学多少就学多少，自我学到的东西才是真正的东西，这些证书没有得到并不代表着自我三下乡是白去的，只要自我认为在活动中有学到东西就足了，怕的就是什么都没有学到，浪费了那么多的时光啊！！

我在这次三下乡中明显提高了以下几点：

一、合理分配

不论是做什么工作，总会有要分配的时候。我是队长，但是合作潜力我也与同学们差不多，透过这一次的社会实践，让我明白了合作的重要性。在我队出发前，我们的一些活动材料还没有全部到位，留了二名同学在学校，团队的活动日程才得正常开展，要是不分配下去而是全部留下来的话，那我们的团队活动肯定是不完美的。

二、主动提问

我当学生干部的日子也不少，就是不好意思主动的去找一个提问，有点害羞。但自我当了这队长之后，不论什么事情自我都得出面，他们有问题就问我，有难点就向我提，而我也还是学生，也会有问题，在这儿老师不在的时候我就相当于是老大了，什么事都要解决，不会了怎么办呢，只有自我去问啊，就这样，我在同学们问我之前先向老师或者是当地的负责人了解过来，这样一来，活动开展得顺利，同学们也就都有了信心。

三、关心他人

以前都是有活动了大家在，开展结束了就自走自的了，从来没有说还要在一齐那么多天的，透过这一次，我明白了原先关心他人也是交朋友的一种方式。

四、不断的学习新知识

在此刻的社会知识时代，不能够快速的学习新事物就会落后，这次活动让我是亲历了一回，没有新的信息就不能够更好的开展活动。只有不断的学习才行，这一点是主点，能够在活动中得出这来，是我的收获了!!

对于我来说，活动是下次的成功的道路，没有活动就没有机会，在活动中能够会有许多的机会，而这机会也是自我日后成功道路的石子，最后，我个人提出以下倡议：

三下乡为的是更好的让大学生了解当今社会，更好的适应以后的社会，为出社会做了一条道路。只有真正的投入其中去，才能够领略到当中的道理，不要为了三下乡而三下乡。

在活动中每一位同学都要注意自身安全，同时也要互助、互爱。在一个合谐的气氛中开展活动，对人对己都有好处。不论是活动的前后，有一颗善良的心，一个良好的心态，一个开心的情绪，对突发的事件能够持续冷静，以平常心来对待！

队员之间能够持续良好的联系，外出事先报队长得到批准。每一天记日记，记录好当天的生活点滴，每2~3日进行工作小结。这对自我的以后回忆会是一个很好的见证。

不要为了个人的小目的而浪费了许多学习的时光，此刻拿到的奖项在多，但若你什么社会实践经验都没学到，等出了校门，进入社会，同样还是会比其他同学慢一拍。

在总结的最后，我也同样期望下一次的三下乡活动能够更加的丰富多彩，同学们都能够以一种主人翁的心态加入到活动中去。

大学生三下乡实践心得篇四

社会实践是每个大学生经历的一种历练。虽说大学不像社会，但总称得上是一个小社会，我们有了在学校里对知识的吸收，就有了比别人有更高的起点，有了更多的知识去应付各种工作上的问题，亲身投入社会实践活动中去，能更好的体验生活，体验社会，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，并能够在生活和工作中更好地处理各方面的问题，在20xx年我在苏宁当起空调促销员。

以下，我将根据我的工作经历，结合介绍，总结我得到的一些启发：

白衬衫，黑裤子，黑皮鞋，临走前，再带上我的工牌，就像是高考前一样，头脑中在想很多东西，却总是空荡荡的。自己就像是个工作狂，刚刚回到家里，我就拨通了杨姐（格力全职促销员）的电话，杨姐很高兴，立刻安排我隔天就去上班。那晚，我睡之前有些紧张，虽然自己以前做了两个月的临时促销员（高三刚毕业那年，我就到苏宁做格力的临促），

但是，毕竟也有一年的时间没有接触空调了，甚至空调的匹数适用面积等等我都忘了。但是回想起自己的经历真是欣慰，因为这上班的机会是我自己找的，在几天的辛苦学习后，最终得到认可。之后，也是因为自己的努力，把握住了机会，才有这次的重回苏宁电器。

一进大门，看见的大多是熟悉的面孔，我微笑着跟每一个人打招呼，那样的亲切。空调柜在二楼靠右边，我带着既熟悉有陌生的感觉走向空调柜。

“大家可好啊”，我问候道。

“小弟，你来了……”海尔空调苏姐第一个见了我。

在空调柜我给他们的印象是总是以一张笑脸相迎，让她们觉得很亲切。所以大家也对我很是友好。我到后，大家伙围上来，我们在一起聊天，他们关心的问我的学习，问我在大学的生活。并告诉我，有什么不记得的直接问他们就是。虽然离开了一年，虽然在这一年中我们没有再联系，但是他们对我依旧是那样好。之后，我就开始自己复习空调的相关参数和例行查库存的任务等准备工作。

在苏宁的这段时间里，最让我高兴的是有时我会遇到很好说话的顾客。有的在交流后，得知我是在暑期实践，他们都会鼓励我继续向前，有的还会交流彼此大学经验；有的是对我服务态度的认可，邻居要买空调时会介绍来我这里，或是有需要自己再买一台。工作的顺利进行，服务被顾客所认可，这之中的快乐是我继续努力向前的不竭动力。

“一枚硬币是两面的”，说的就是事物的两重性。有很好沟通的顾客，相反也有不好处理的顾客。今年倒是很少遇上这一种情况：有些顾客过于自信，或是听信经验不够的好友建议，硬是自选匹数，这类情况中的大多数人都是客诉的隐患。因为大多会出现：空调制冷量太小，而房间面积过大，以至

于制冷效果不好。非但如此，由于定速空调（变频类似）的工作原理是压缩机先高速运转，待室内温度达到屋主设定温度之后，压缩机停止运转，直至室内温度高出一定程度后，压缩机才会重新启动。所以，家里有空调的人一般能够感受到，空调一般是运行十分钟，停十分钟。因此，一旦空调匹数与房间面积不吻合（匹数过小），就会使压缩机持续高速运转，从而直接导致耗电高和空调压缩机寿命缩短等一系列问题或故障发生。一般针对这类顾客我们都会要求顾客在发票后面写上：“顾客自选匹数，非质量问题制冷效果不好，一律自负。”并签名为证。针对这类情况我们也只能建议其另购风扇辅助制冷或是其他可行办法，因为非质量问题，商场是不会受理其退、换货服务的。因此，提醒顾客，在商场里买东西，若是有些数据自己不了解，不妨多一份信赖，让促销员帮您做个选择。

此外，夏季是空调的旺季，很多顾客总是在热得不行的时候才会想起买空调，急切的心理希望能够当天买当天安装。可是，偌大的苏宁要是没有统一的配送服务时间表又该如何应付广大消费者呢？按照规定，凡是厦门岛内及岛外地区（不超过集美北区），思想汇报专题在上午12点前买空调，可以尽量满足（量大时没办法安排）下午送，隔天全天安装的服务。但若是超出范围，例如后溪、杏林等地，就必须是隔天送，后天装。因为现在所有的订单都是在电脑上做的，若是打错了订单，是会被罚款的，所以我們都很小心。也提醒顾客，买空调即使是在冬季，价格也相差不大，所以要是需要，不妨在大热之前就备好空调，让自己有个舒舒服服的夏季享受。

“小一匹□2300w制冷量，适用于12平方以内，不顶楼，不西晒；

正一匹□2500w制冷量，适用于15平方以内，不顶楼，不西晒；

.....

钻孔30元，支架25元，不拆防盗网，不割玻璃；

整机包修六年，甚至包括遥控器。”

我认真的复习着那些必备知识，很快就迎来了第一批客人。我耐心的讲解着：

“先生，你好！请问您是多大面积要用的空调？”

“是不是在顶楼，会不会西晒呢？密封程度怎样？”

大学生三下乡实践心得篇五

本次寒假，自己选择了化妆品柜台销售工作。首先我到化妆品店联系了店主，表明了自己的目的，与店主进行了协作沟通，店主表示愿意接受我的社会实践请求。

在工作中，店长要求我们每天工作六个小时，早晚班轮换。由于我是新人，起初五天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销和化妆技巧以及各种注意事项。我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢牢记住各类特性，我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是顾客可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。慢慢的，我开始主动上前推销，首先判断顾客的需求，小而言之，就是观察顾客的肤质从而做出准确的判断，哪类护肤品或者化妆品适合其肤质。从而进行推荐，引到其适用，耐心地程度的满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。

起初，由于没有工作经验，不好意思向顾客推荐，说话常常断断续续，还不时脸红接吧，总表达不了自己想要表达的东西，后来经过一次次的尝试，掌握了沟通技巧，终于取得了

实质的成绩。永远忘不了自己成功推销第一件产品后带来的喜悦。

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，似乎身边缺少了许多人情味，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。

这次实践，使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决心与信心。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。

大学生寒假社会实践心得范文

大学生寒假促销社会实践心得

大学生寒假社会实践心得【热门】

大学生寒假个人社会实践报告

大学生2022年寒假社会实践心得

寒假学生个人的社会实践心得

个人寒假社会实践