

街道办社会实践心得 大学生实习心得体会 (优秀8篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

街道办社会实践心得 大学生实习心得体会篇一

学校为了加强我们对所学理论知识的理解和掌握，于大三第一学期末即20xx年xx月xx日至xx日安排了一项分散实习，有关会计岗位的实地实习。基于学校安排，在边丽洁老师的指导下顺利地完成实习。于20xx年元旦过后直接去唐山钢铁设计研究院有限公司实习。该公司办公地点在唐山市路北区建华西道1号，实习期间先了解公司的总体情况，然后跟着出纳学习，最后跟会计实习。

把所学两年半的理论知识与实际操作结合起来，找出差距，看应如何处理所发现的问题。总结一下所学专业知识的不足之处，不扎实的地方，找出需要重新巩固的知识，学会了和同事沟通，以及在社会工作中应该如何为人处事。

先了解公司的发展史以及各个机构的设置情况，公司的规模、经济类型、人员数量等，做一些力所能及的工作，帮忙清理卫生，做一些后勤工作；再了解公司的文化历史，认识了一些同事，公司给安排了一个特定的指导人；然后在财务部看财务人员工作，看会计人员如何做，看了一下公司的总帐以及各明细帐、记账凭证、原始凭证和上期的会计报表（主要是资产负债表和利润表）：之后安排我跟着公司的出纳学习；最后是跟着会计实习，看会计如何处理业务。

刚到单位时，感觉同事们都很随和，很好相处，感觉社会并不象别人所说的那么险恶，对社会又充满了信心。公司的指导人给我耐心讲解了有关公司的概况、规模、机构设置、人员配置等等，使我认识到对一个大公司也只能是从整体上认识了解一下，至于内部具体的细节是怎么也弄不清楚的。先对公司有个大概了解，再对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设那个岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证公司的正常运行。

在财务部跟随出纳实习时，先了解公司的财务制度，国家对库存现金的规定，以及收、付现金需要遵循的程序。看着出纳工作自己也很是高兴。出纳收到收到收款单据时审核手续是否齐全，然后收款，点两遍现金，然后向交款人说明金额，并分币种放好。若需要找零钱也需点两遍，然后在原始单据上盖现金收讫章，留下记账联，将其他的交给对方。然后编制现金收款凭证，登记现金日记账。这一程序和我们在学校学的理论一样，要分清责任，按规定处理业务。其实很简单，只是没有实际操作过，但是我们一样可以做好，要对自己有信心，相信自己能做好，给自己一个机会会比她们做的更熟练、更出色。

对于如何签发支票，作废的收据、填错的支票怎样处理又回顾了一下，有些细节上的东西以前学时没太注意，等到实际操作上就要犯错误了，签发支票、收据等都要特别信心，要有耐心，不能浮躁，会计其实是一项比较烦琐的工作，看我们如何对待了，我本人比较喜欢计算，喜欢数字，喜欢把一堆看似乱七八糟的东西整理的井井有条，所以我对会计越来越有兴趣，越来越喜欢做会计。

跟随会计实习时，会计告诉我公司遵循企业会计准则、矿产资源法、安全生产法等法规，该公司以冶金设计等为主，需要遵守好多国家的政策法规，该公司比较正规。刚跟随会计实习时，会计不是很高兴我去实习，可能是怕我添乱吧，帮不上她的忙，还要弄乱东西，后来由于我的耐心等待，合理

的处理人际关系，会计态度缓和了，让我看她处理业务，还给我看了公司的凭证，原始单据，以及明细帐和总帐等，让我总结了出纳的理论与实际的不同处以及会计的理论与实际的不同处。理论知识不是很牢固，有好多地方都很模糊，不知具体该如何做，还需要翻看以前所学的，要把它深入扎根不是很容易啊，还得靠以后工作了在实际操作上去把它扎在心里。会计教给我如何和人们沟通，好多时候都要自己去判断，去决定该如何做，在社会上只能依赖一个人，那就是自己，不要指望别人帮你做些什么，要看看你能帮别人做什么。

街道办社会实践心得 大学生实习心得体会篇二

时间过得真快，一转眼间实习时间就过了。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足，感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

作为一名刚刚接触专业知识的大学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的，为此，学校带领我们进行了这次实习活动，让我们从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。实践是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己，为自己事业的成功打下良好的基础。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大

落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。一是自主学习工作后不再象在学校里学习那样，有课堂，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。在我们实习的单位里，我就遇见了几个非常和善的老员工，只要问他们的是技术上的问题，他们都会一一作答，使我了解到，原来态度在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做多问来积累经验。特别是我们的工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，只是自平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。三是基本礼仪步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。四是为人处事作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处而不是只是考虑自己的事。

我想，通过这次实习让我认清了自己的很多不足和缺点。第一个就是缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二是工作态度仍不够积极。在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时不能主动要求布置工作，若没有工作做时就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。第三是工作时仍需追求完美，在

工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。第四是学术上不够钻研。这是来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。但我毕竟是一名专科生，需要作一些基本的实际工作，这就需要我个人多关注科研的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。

扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当工作以后，才会发现专业知识是多么的重要。如我学的电控技术。机械原在日常工作中要处处用到。但我要想提高我的工作效率，工作质量，这些知识只是知道是远远不行的，而是要精通。做为生产技术，在汽车公司来说就是设备方面的权威，若没有扎实的机械知识，在这方面你怎能服人那？遇到设备问题怎能快速有效的解决呢？工作中不但要有良好的工作态度，而且还要有很好的表现力。中国有句俗语：踏踏实实做人，老老实实做事。在今天，只是老老实实，勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时地，恰当地表现自己。让老板知道你做了什么，让老板知道你的存在是必要的！这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你！团结协作，善于沟通。团结协作指的是部门内部。你这个部门肯定不止你一个人，作为部门担当，你若想把本部门的事做的出色，那你必须把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍！虽然我们这次的实习没有考虑这些，但我想这些都是在今后的工作学习中都非常必要的。善于沟通是指部门之间。任何一个公司都是须的。总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事。你才能成功！

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地中把学到的分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的益非浅。我在那里不仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。公司的宗旨是：规规矩矩做人、踏踏实实做事。在去公司的第一天，老师们就

教导我们做人一定要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说非常重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

十几年的学生生活，即将划上一个句号。在公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的特点，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这半周，好比是一个过渡期从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的特点抹掉。

感谢学校给我们这次宝贵的实习经验，同时也要感谢老师对我们的细心指导。本次实习所学到的这些知识很多是我个人在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。通过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行的真正含义——从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能亲身去躬行实践。

街道办社会实践心得 大学生实习心得体会篇三

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境下，认识

自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的时侯，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一起喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自已的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是

一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签合同。她为了自己的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。

而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

街道办社会实践心得 大学生实习心得体会篇四

我通过这两个多月对房地产企业会计的学习懂得了以下的知识：房地产是房产和地产的总称，房地产开发企业就是从事房地产开发和经营的企业，它既是房地产产品的生产者，也是房地产商品的经营者。

1、土地的开发与经营。

2、房屋的开发与经营。

3、城市基础设施和公共配套设施的开发。

4、代建工程的开发。

5. 物业管理和服务。房地产开发企业会计核算的对象是房地产业从事房地产开发建设、出售等经营过程中的资金运动。这些资金运动具体表现为六大会计要素：即资产、负债、所有者权益、收入、费用和利润。房地产业的会计核算，就是对上述六大会计要素的增减变动进行核算和监督。

1. 开发经营的计划性。

2. 开发产品的商品性。
3. 开发经营业务的复杂性
4. 开发建设周期长，投资数额大。
5. 经营风险大。

房地产建设项目各项费用的构成复杂，变化因素多、不确定性大，依建设项目的类型不同而有其自身的特点，因此不同类型的建设项目，其投资和费用构成有一定的差异。对于一般房地产开发项目而言，投资及成本费用. 由开发成本和开发费用两大部分组成。

(一) 开发成本

1. 土地征用及拆迁安置补偿费。
2. 前期工程费。
3. 建筑工程费。 . 基础设施费。
5. 公共配套设施费。
6. 开发期间税费。

(二) 开发费用

1. 管理费用。
2. 销售费用。
3. 财务费用。

房地产开发项目投资估算的作用：

- (1) 是筹集建设资金和金融部门批准借款依据；
- (2) 是确定设计任务书的投资额和控制初步设计概算的依据；
- (3) 是可行性研究和在项目评估中进行技术经济分析的依据。

1. 产成品的种类多，核算方法不同。
2. 产品成本的核算复杂。
3. 经营收入及其相关税金的核算不同。

房地产开发企业的收入，从经营的业务内容来区分，具体可分为三个类别：一是开发产品的销售和结算收入，包括土地转让收入、商品房销售收入、配套设施销售收入、代建房和代建工程结算收入等；二是出租开发产品及多种经营业务收入，包括出租土地和房屋的经营业务收入、工业收入、商业收入、饮食服务业收入等；三是其他业务收入，包括商品房售后服务收入、材料销售收入、无形资产转让收入、固定资产出租收入等。本章主要介绍房地产开发企业收入的来源、收入的实现以及收入的核算。

总的来说，这段时间的学习，我觉得房地产企业会计对我们并不是很难学，我们都学过与会计有关的基础会计的财务会计等，所以对我们来说就不难了。主要区分它们的区别就很容易了。学完这门课对我受益匪浅，为以后我们进入房地产开发企业奠定了基础。

街道办社会实践心得 大学生实习心得体会篇五

“没有总结，就没有收获，更别说进步了……”我这样对我的小侄子说。因为他喜欢看动画片，我就告诉他看完之后一定要想想自己有什么想法。他还不到五岁，或许他听不太懂我讲什么，但是我想说，这话更多的是对我自己的一种提醒，

提醒我应该对在移动公司实习的一个月进行总结了。

严格地讲，自己并没有实习一个月。协议是从7月14日签到8月15日的，但是前几天都在接受培训，加之中间又有几个双休，感觉实习时间真的很短暂。

正式实习第一天，我们便被分了组，有的去了网络口，有的到了营销组，而我则进了客户组。坦白说，通信行业对于我是比较陌生的；我对于它来讲，也是一个地道的“门外汉”。因为我甚至连这几个部门是干什么的都未分清楚，也直到后来，我才知道，网络口是市公司下的，而营销组、客户组则是隶属于利州区公司。

进入客户组后，我被分配跟着刘姐，她是负责学生市场的客户经理。由于我是新晋员工，加之又是实习生，因此自己并不能帮太多忙，个人简历只能先学习。所以我的第一个任务便是熟悉移动公司三大品牌，动感地带、神州行以及全球通。对于移动的资费，我觉得公司考虑的非常周到，针对不同的客户群，打造不同的品牌。但是有一点比较麻烦，资费更新相当快，令人目不暇接，因此大部分资费我都记不住。

像上次在实习半个月后的总结会议上所说的一样，在客户组里，我觉得我们主要是同电话号码以及客户打交道。什么是客户组，就是主要负责联络客户，维护彼此间的关系，而其中的桥梁便是一一电话号码。

与电话号码打交道贯穿了我的整个实习过程。在熟悉boss系统之后，我便开始了电话号码之旅，如将客户加入某集团，将客户从某集团中删除，查询客户的欠费情况并为一些重要客户转账，直到实习最后一天，都拿着新卡为客户开户，并办理存费送费的业务。说实话，这些工作都是十分机械的，可能前几个号码做着还比较新鲜，可是后面呢，或许一不小心眼皮便黏在了一起，但是一想到这是在为客户服务，一个小错误都极可能为客户或公司造成损失时，便不得不谨慎得

犹如做第一个一样去做好每一个。动辄成百上千的号码或许会花去我大部分时间，但是我也从中得到了一些小小的好处，比如我对数字小键盘更加熟稔了，我的心态也更加沉稳厚重了。

与客户打交道分为两个方面，一是和客户面对面交流，二是通过电话。

和客户面对面交流主要是通过“上门服务”，推销移动公司的一些优惠业务。在上门的过程中，我们遇到了各种人，有对移动公司表示支持的，也有对其表示不满的。对于前一种，我们由衷感谢；而后一种，我们也希望其能提出更加合理的建议。当然，这些我觉得都还比较容易应付，让我感觉最难熬的是在日食前一天。当天，我和负责建行的客户经理到建行办理事情。当时是我第一次见客户，加之又不熟悉对方，因此凡事都表现得毕恭毕敬，话也尽量不多说。可后来发生的事情却让我们倍感尴尬，那就是移动电话突然不能接通。当时，很多客户都频频向我们发问。可我们对此也是莫名其妙，因此只能揣测，可能是受日食的影响。最后回到公司才终于弄明白，原来是成都某处的地下光缆线被挖断了。现在想想，只是想对客户表达歉意，在那一刻不能帮忙。尽管自己不是移动公司的正式员工，但是当时自己的确着急过，工作总结因为心里翻涌着一种叫集体荣誉感的東西。

而打电话，对我来说真是有些困难，因为我压根就不擅长。但转念一想，这正是锻炼的好机会，应该把握住。记得第一个号码还是在同仁的鼓励下才拨通的，要讲的内容也是在心里默背了许多遍。在打电话的过程中，我们都遇到了许多类似的状况，有仔细聆听的，也有一张嘴便挂断电话的，甚至有人说“这是骗钱的”。渐渐得，我熟悉了推销内容，也熟悉了形形色色的人的态度。不管客户喜不喜欢这种方式，我反倒觉得，我一定要让自己的声音听起来充满信任、向上和快乐。

在**移动分公司实习的这一个月中，我还参加了第二届成长动力营的闭营仪式以及针对部分中学销售电话卡的营销活动中。尤其是在营销活动中，我更加深刻体会到了省团委张彤副书记的那句话“理想与现实的差距、校园与社会的差距是巨大的”。作为即将毕业的大学生，我们不能改变这一现状，我们所能做的，就是尽力使这一差距得以缩小。

短暂的一个月，心得体会我觉得自己收获了许多书本上学不到的知识，也明白了前方还有很长的路要走，我会揣着我的座右铭“功不唐捐”继续前行！

街道办社会实践心得 大学生实习心得体会篇六

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年6月7日到6月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化妆品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

街道办社会实践心得 大学生实习心得体会篇七

实习的第七周，清明假后我们的日子过得非常的充实。天气渐渐的变热，学校也改了作息时间。午自习变成了午休，可是老师不能午休，要坐在楼道里看着他们。当老师是真的不容易，不，应该说所有工作都不容易。

在学校，现在没有课间操了，课间操变成了早操。每天都要五点起来，现在我终于体会到上班的不容易，老师的不容易。我希望学生也能感受到这些，但是在他们的这个年纪根本不会体会到这些，每天都不知道在想些什么。我感觉现在的学生跟自己以前的自己非常的不一样。可能是他能接触的东西比我以前多，懂得也比我以前多，弄得我现在都不知道怎么跟他们交流。现在他们初中就像我上了高中一样，特别的不好管。不过初一的学生还可以毕竟还小，但是到了初二感觉就是跨越式的变了。变得特别成熟。

我是真心一样学生们能体会到老师的辛苦，好好的上学上课，但是这的家长思想好像有的很落后，学生想不念了就让他不念，我觉得这样非常的不好。我也搞不懂现在的学生而且还是初中生如果不念了能干什么。我也问过学生：不念能干嘛，他说：玩。我是搞不懂他们是怎么想的。不过我会尽我所能去改变这个现象，我要用我的经历和我懂的知识与经验来告诉他们这样坐是不对的，我会用我的行动来改变他们。

这几天我感觉到了深深的疲惫，也感到深深的无力，但是这并不会影响我，我会迎难而上，我会做好我能做的事现在想想，我会用我的实际行动来告诉学生们他们这种不想上学的想法和做法是不对的，在我上学的时候也曾虚度光阴过，我会用我的感受我的亲身经历来跟他们谈谈。我相信一定可以改变一些他们的消极思的。实习的日子还有两个多月，我希望能让我的学生充实开心的陪我过完这两个多月，我也希望用这不多的时间来告诉他们什么是对的什么是错的，用我的实际行动来改变他们。

2. 实习体会

不知不觉实习日子已经过去两个月了，在这两个月里，无论是在生活上，还是在教学上，我都收获了很多。

在生活上，不像从前在学校似的那么轻松，也不像在家里那

么放肆。现在我的生活状态很规律，真正像一个上班族一样，晚上固定时间睡觉，早晨固定时间起床，生活很有规律，仅仅是到了周末能偷懒休息一会。平常的时候都忙着上课就会出去买饭吃，周末有的时候清闲我们也会自己动手做做饭。

在教学上，每次上课前都会做好充分的准备，有不清楚不明白的地方也会及时与指导老师沟通，有机会也会去听课，看看别的老师都是怎么把知识点讲清楚讲明白的。

这段日子的实习带给我的变化是很大的，我也尽力向着我所期望的那样去努力。

街道办社会实践心得 大学生实习心得体会篇八

考上大学时间很长了，可是自己一直以来都是不断的进步，我可以说自己已经是非常的努力了，可是自己的社会经验可以说是几乎没有，我对自己说，我很受伤，我想我会更加的努力的，我相信我会在社会上做好的。可是我需要一次机会，一次实习的机会，通过实习，我可以做好自己的工作，我可以在不断的成长中得到更多的进步，我是这样做的，也是这样努力的，我会一直做好的！

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑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又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。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手

工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛刻都干。于是我来到了我们镇的一家民营企业做杂工。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，就去帮人家做杂工，心理及不平横。本来就是吗？我怎么着也是个大学生，被一些只有小学文话的人指唤过来指唤过去的，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做的很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所在的公司是一家关于化工方面的，刚好和我学的专业是一样的。所以这次实践对我以后的工作是有很大帮助的，了解了这么多的好处，我就开始了我的工作。

在打工的这段时间里工作非常的单调，无非是一些打扫卫生和一些简单的工作，我向领导说过让我参与一些化工方面的工作，我在大学就是学这个方面的。可领导说我没有工作经验，只允许我从旁观看，适量的做一些小事，大事都是从小是做起的吗？于是我就卖力的做起了我的工作，每看到那些工人工作时的一举一动，我都会联想到所学的一些化学知识，这不但让我有了很多的社会工作经验，还巩固了一些所学的知识，甚至还学到了从课本上所学不到的知识。虽然每天的

工作都很辛苦，但每天都生活的很充实。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，工作的大师傅和我说：“我知道你是大学生有大志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都大师傅还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，然后他也跟我说：“你看到那车间师傅和做基层工作的徒弟吗？你能看出他们有什么区别吗和联系吗？”我说：“看不出。”“那我来告拆你，领班说”，大师傅的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为化工业的师傅能独当一面，这就是他们之间的联系和区别“。大师傅还对我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参予社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点知识，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。

一．在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。

二. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定

三. 在社会中要克服自己胆怯和懒惰的心态。

四. 工作中不断地丰富知识

实习本来就是这样的，我对自己说，这是需要一直的努力下去，我相信我会做的更好，这就是一直以来我要做好的事情，相信自己能够做好。现实中有很多的事情需要自己来关注，我相信这是我一直以来都在不断的成长的事情，很多的现实情况都是这样的，我会一直不断的努力下去，我会一直成长，我会在不断的成长中得到进步，我会一直不断的努力下去的！