

# 2023年青年大学生社会实践心得(实用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 青年大学生社会实践心得篇一

这个暑假我为了度过一个充实精彩的假期生活，根据自身实际情况，我选择作为一名培训机构的授业教师，试着锻炼自己。

一旦选择了风雨兼程，留给人们的便只剩下背影。老师，便是这样一份职业，像红烛，燃烧了自己，照亮了他人；又如飞蛾，只顾飞蛾扑火那一刹那的美丽，永远地献出了生命。小时候，老师传道授业的辛苦，早已深深地扎根于我的脑中，从此，那样神圣的工作就成为了心中的归依。于是，能够在暑假生活xxx文化宫，是一件妙不可言的事。

可是，摆在我面前的，依然充满着巨大的挑战，面对一帮年龄10岁左右的小孩子，我们之间的沟通依然存在不小的障碍，我所面面相授的大多数是千禧年后诞生的新一代人，残留着属于90后的叛逆，拥有的是不可侵犯的傲气，关注的是网络上形形色色的游戏角色与时代最新最潮的咨询，被上一代父辈母辈所宠爱着，多以个人为中心，他们涉世未深，他们贪图玩乐，需要更多的疼爱与鼓舞，渴望得到和其他人一样平等的重视，毫无疑问，贪玩是他们的天性，但却是经不起责罚与忽视。

而我正是这些孩子们之间的协调者与帮助者。其实，我很明

白自己的任务，我有责任管理好这些孩子，在有限的上课时间将既定的只是教给他们，而小孩子又不像更高一级的中学生大学生一样，有着自觉的学习意识，他们需要在老师的监督下来完成自己的作业。

我所教的这帮小孩子其实都是一群很可爱的小家伙，虽然他们有的嗓门很大，提问时还没等举手就迫不及待地已经发言了，十分踊跃积极，表现欲很旺盛，但是一旦你把他们的注意力集中过来，他们不讲话的时候，他们就会神情疲倦地趴在桌子上或者打着让人萎靡的呵欠，这个时候我就很大胆地让大家开始表演教科书上的场景，演演话剧，并以此调动大家的积极性，寓教于乐，又或者在一天的课程行将结束的时候，教大家唱英文歌，以此带给学生们新鲜感，多方式多手段地展示自己的教学技巧。当我们进行了一次表演过后，我看到大家的神情突然清爽起来，兴致勃勃，然后望望李老师，满意地会心一笑。

很多时候，我都在讲课的过程中突然意识到肢体语言和工作方法以及板书质量的重要性。一名老师在讲台上声情并茂地表现，是能够驱散学生的睡意和保证上课质量的，并且老师做动作的时候，得增加幅度，表演到位，尽量逼真，什么时候做合适的手势要很清楚，可见做老师的，要掌握手语等身体语言。另外，板书的时候一定要清晰明了，之前我没练习过板书，因此，这方面的功夫还不到家，具体的板式也不太清楚，字体也不好看，今后如果要在教师行业有所作为，也是一定要尽量好好努力提高的。最后是语言，教师应该给学生和蔼亲切、庄重却不失幽默的感觉，教学用语严格地来讲也就是一门艺术，把握好说话的分寸，一字一句包含鼓励与赞赏，充满真情实感是很有必要的，这方面我还得查阅足够的资料，积累素材。

但是，这都还只是小问题，在本次文化宫实习的过程中，我还忽略掉了很多问题，这些问题应该算是教育环节的实践中应该引起注意的。每当一天的课程结束，我就理所当然地认

为晚上是自由支配时间了，而没有清楚地意识到备课的重要性。这也与我平时的学生生活中没有预习的习惯紧密相连，所以导致的后果是我经常在上课前还不知道要上什么内容，对于教学过程中所出现的问题，对于教学链条中的环节分不清重难点，给课堂的流畅性还是起到了相当大的影响，顺带的不可避免地出现了许多知识性错误，对学生产生了一定程度的误导。除此之外，没能好好地与同事进行工作上的沟通交流，这也是我的一大失误。在上了一两堂课后我还在漫无目的地重复着书上的一点内容，不知道以后的课程要结束的课时数，不了解其间还有听写打分、试卷测验等一系列环节，这些问题的指出还多亏了李老师的耐心指出，为我的提高提供了改进的方向。

## 青年大学生社会实践心得篇二

“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。在这次的实践中，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。我想在我毕业之后走上社会的时候能够更好的找到生活的重心。实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实践就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。所以这个假期，我选择了兼职，在肯德基做了一个月的工作，这不到两个月的时间，让我获益良多。

总的说来，这次社会实践活动锻炼了自身的社会活动能力，了解乐社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题，看到好多美好的，丑陋的社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。刚进肯德基的第一天，我以为这是一项很容易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。

可是等我正真接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是

多么的不容易啊。

俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”我们只看到点膳员流畅的点餐，却不知道这一项简单的工作他们要付出多少。

他们要记住众多变幻不同的电脑界面，我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台我收银不能很好的做到收银七步骤，而且师傅只是给你做最简单的讲解，肯德基众所周知的就是快，我没有想到的是带徒弟也是这么快，三天就出师。速度是他们一直强调的，顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成；每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。

但是在呆了几天之后，我选择了去大厅。我想这里是最适合我的工作。

在柜台上，我看到的只是机械的语言。在这两个月中，我更多的体会到赚钱的不易，以及现实社会的残酷。

大学只是个象牙塔，太单纯了。所以当梦想照进现实之后，很多人都崩溃了。

所以我觉得这是一个给我锻炼的机会。每一位新人的到来，在这里都会经历一个相当困难的时期。在这里，老员工会依仗自己的老资历对新员工呼来换去，我想到了放弃，可是很多人告诉我，现在的状态只是将来进入职场的一个缩影，所以，我无论如何都坚持了下来。

## 青年大学生社会实践心得篇三

为期x天的社会实践圆满的结束了，期间所发生的一切值得令人好好回味一番。

我很庆幸能在放假期的当天跟学长、学姐们一起去xx的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么？我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么？”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这个假期我利用这段宝贵的时间参加有意义的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。

经过一段时间的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练习。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。重要的是

你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来的第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

有一句话我很喜欢：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。坦白讲，这么短的时间内，小小的假期工能学到什么呢？就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体会实践才能有所感受。

这个假期，见识了很多事，认识了很多，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的经验将永远成为人生最宝贵的财富之一。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

## 青年大学生社会实践心得篇四

实践目的：

为响应我院举办安徽工程大学第七届挑战杯大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以创新为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

实践内容：

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡-无为县，实践场所就设在无为最核心的地区-无为商之都；此次社会实践

我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要各项准备工作。对于此次实践有几大问题需要解决，一：销售内容；二：销售地点；三：销售时间；四：销售策略。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四问题的具体解决方法：

一：销售内容；为响应挑战杯大学生创业竞赛和我定的创新主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以奇制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过两天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

二：销售地点；所谓天时，地利，人和，一项项目的成功缺不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段-无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

三：销售时间；就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略；对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说



和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

x月x日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。

x月x日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注管理无缺陷原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

实践结果：

通过这一个月实践，成果不错，这一个月，我前后进20\_\_多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。

纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

## 实践总结与体会：

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

1. 天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，天时，地利，人和这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

2. 价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。因此我将产品价格定在8元每个(小板)，价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取多买多惠的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

3. 展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体

应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后，发现一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

## 青年大学生社会实践心得篇五

“千里之行，始于足下”，这近半个月短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教

导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实践也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

实践是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。我想，作为一名大学生来说，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后，衷心感谢公司给我提供实践机会！

## 青年大学生社会实践心得篇六

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，大学生暑期社会实践报告论文。在现今社会，招聘会上的\_总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这郡学子社会经验又会拥有多少呢？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，锻炼和提高自己的潜质，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够及时适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，距离放假还有一个月的时刻我就开始筹划自己的暑期生活，期望自己能够在暑假这两个多月的时刻里得以锻炼。

透过朋友的帮忙，放假后我就跟朋友一块到了深圳，来到了(香港)深圳精裕塑料实业(制品厂)有限公司，简称精裕。精裕是一个玩具厂，主要生产应用于塑料玩具及其配件生产。紧之后于7月3日下午到公司去应聘作业员。虽应聘上了，但仍需等二天才能进厂，(每一位要进厂的都要先体检，拿到健

康证!)但是还好厂里给我们这些暑期打工的学生带来了简易的住宿空间--12人一个宿舍。刚开始晚上不敢出门,正因听说深圳很乱,但最后在朋友的陪同下晚上一块出去买东西,发现事实并没有那么恐怖,只要你不惹别人,别人也不会轻易地惹你。

接下来的几天我换了好几个岗位,每换到一个新的岗位,都要学习半天或一天。一般都是坐在老员工旁边看他们如何操作,偶尔那些老员工会给你讲一下。若碰到不给你讲的,必须要勤问、敢问,把自己不懂的都要问清楚,不能模棱两可,不然自己做起工作来就会后悔的。这是我在那工作总结出来的。几天后我稳定到了一个工位,开始了正常的工作。一般进车间的都要先学习几个工序。

最后我也是受益匪浅!由于时刻的限制,我只在厂里工作了五十多天,这个厂有白班和夜班,每个月倒一次,每一天工作十一个小时,白班每一天早上八点到晚上八点,夜班从晚上八点到第二天八点。一周上五天班,偶尔周末会加班,我在那里上了十天白班,每一天早七点五十就得去做早操锻炼身体,但我发现大家都没有认真的对待,只是随意地伸伸腿胳膊,不知道为什么大家都不认真地对待,之后才知道打工时刻长了,大家对厂里的活动都比较不屑,只顾干自己的事,即使有好处的活动大家也都是很少参与。公司每周一集合开例会,厂长都会讲一些厂里出现的问题,各车间的负责人都会及时地解决,同时各车间在上班和下班也都会把车间的所有成员集合起来开大约十分钟的会,这时组长会及时通知上方传达的事情,并针对车间前一天以及当天出现的问题批评教育大家。而且厂里面的规章制度个性的完善,对产品的质量要求也个性高,车间的走廊都张贴着要求质量的标语,如果哪件产品的质量出现了问题,都会追究负责那一道工序的员工,并会对那个员工做必须的处罚。各个车间的负责人也都是从员工中选出的有潜质的人。

当中有一部分也没有表现出什么。他们大都认为对于他们而

言，学习根本就不是他们的事。周末也只是和一些朋友一块出去吃饭、喝酒。

除了每一天的上下班，生活没有多大的乐趣。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也必须会换来真正的友谊。在外面若没有朋友，你的生活就会增添许多遗憾，而你的精神世界也将是空虚的，因此在外要大胆地与人交往，用你的热情去融化世界，最终你必须有所收获!在一个多月的打工生涯中，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，只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。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而决定一个人的工作潜质怎样恰恰是从一些小事上反映出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下?很高兴自己能有这次社会实践的机会，透过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了牢实的根基。

## 青年大学生社会实践心得篇七

这个暑假，我参加了黄江镇20xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多的东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际本事上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动;大学生志愿服务活动;社会调查活动;兴趣培训活动;第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一齐去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎!玩累了，我们就一

齐去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

之后，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，此刻已经86岁了。能够想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，可是，我又不明白我能够做些什么。我真的真的不明白。我也只能在那里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮忙。我由衷的期望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都过上幸福的生活！

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈教师何教师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们仅有三天的学习时间，可是，我们每一个人都十分认真的学习。我明白，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有必须兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一齐练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。可是，我们并没有气馁，因为这是考验我们本事的时候。我们也只能继续坚持。最终，我们最终完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现

我们的调查工作和其他组还有必须的距离，有必须的不足，可是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变本事方面，我们都有了必须的提高。所以，我们是获益不浅的。

最终，我们进行最终的一个活动——第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自我应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了？因为他们都光顾了我们的每一个摊位。并且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，午时早早的就在公园正门摆好摊。应对着炎热的太阳，热得满身大汗。

大学暑假社会实践活动心得体会

最新大学生社会实践心得体会

大学生暑假社会实践心得体会【热门】

大学生社会实践个人心得体会

大学生暑假工社会实践心得体会

大学生暑假社会实践心得体会【荐】

大学生暑假社会实践心得体会【热】

【热】大学生暑假社会实践心得体会

## 青年大学生社会实践心得篇八

在这个寒假里我和同学一齐找了份发传单的兼职，之前看别的同龄人发传单赚些零花钱时我就想象着，如果自己发，如果给别人传单别人不要怎么办？发不完怎么办？遇见自己认



识的熟人怎么办？给了别人，别人随手扔掉怎么办？各种担心各种纠结，但是我还是走到了分好的街口，拿起一叠传单就开始发，看见人就迎着微笑上去。

来往的人，有的脚步匆匆的快速而过不理睬我，有的摆手示意不要，但是大部分人是接过了传单，甚至有些还对我道了声谢谢。对于一些你看似没有希望的事情，不要因为它看似没有希望而不去做，做都没做怎么知道自己做不到呢，我之前的那些各种担心真是瞎担心。

真的很感激那些对我道谢或者微笑的人，这让我明白对人对己都要体谅、友善，要多对别人微笑，尊重自己的同时更要尊重别人！虽然，这些道理我早就知道了，但是，今天是在内心深深地体会到，这很不一样。

并且这次的实践让我更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验了一下工作的乐趣。虽然时间不长，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。让我感觉到了生活的艰辛和不易，我们应该学会珍惜每一个拥有。