# 2024年寒假实践报告心得体会(优质15篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-06-25

*从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。寒假实践报告心得体会篇一此前的寒假，我参...*

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**寒假实践报告心得体会篇一**

此前的寒假，我参加了学校的地摊实践活动。这是我第一次接触地摊经营，也是我第一次感受到从小事做起的力量。在这段时间的实践中，我学到了很多宝贵的经验和知识。

首先，我体验到了自主创业的艰辛和乐趣。在地摊上卖东西，需要我们先货源充足，要想卖出好的商品，还需要进行一些基本的宣传和促销。还有繁琐的计算收益成本、掌控现金流的操作等等。这些操作看起来很简单，但如果没有实际操作，很难体会到其中的含义。在这个过程中，我充分感受到创业的不易和自主经营的乐趣，更加认识到了“创业难、守业更难”的道理。

其次，我对于市场竞争的认识得到了加深。有时候，我们摆摊的区域会被别人占据，自己的生意因此受到影响。而如何应对竞争也成为了我们烦恼的事情。我们必须时刻关注市场行情，不断推进产品的改进和优化，才能在激烈的市场竞争中生存下去。这个过程中，我意识到“逆水行舟，不进则退”这句话的深刻内涵。

最后，我发现，创业一个重要的因素是创新。我们经常会看到有的摊贩的商品充满新意和创意，而这些摊贩也往往因此而生意兴隆。而我们同样需要创新，才能跟上市场的步伐，在市场上取得一定的地位。这点同样在任何行业都适用，在这段时间的实践中，我领悟到了“创新是创业的生命”的道理。

总的来说，这段时间的地摊实践让我受益匪浅。在实际操作中，我收获了许多宝贵的经验和知识。同时，我也明白了在创业的道路上，努力与创新同样重要。我相信在以后的日子里，这些宝贵的经验一定会成为我成功之路上的宝贵财富。

**寒假实践报告心得体会篇二**

今年寒假虽然为期不长，但是过得很充实。在此期间，我去南京康希食品厂进行社会实践。

我们这些大学生已走过的人生旅途大都是在学校中度过的，因而对外界的了解都是很肤浅的。前不久，某省高校对即将毕业的近千名大学生作了问卷调查，结果发现，大多数的大学生认为，在择业中最缺乏的是实践工作经验，这也是在参加招聘中最令人尴尬的“短处”之一。 调查表明，多数大学生表示，在面试时，主考者提问最多的问题是：“你有实际工作经验吗?”“你对这份工作的岗位要求了解多少?”“你对应聘的岗位有心理和技能上的准备吗?”面对发问，很多大学生只能摇头，一份工作就这样飞走了。 调查还发现，约有27%的人力资源主管认为应聘者的工作经验越实用越容易被录用。 在现实中，把工作经验看得比学历和学校更为重要的招聘单位并不在少数：“名校出身、本科学历还抵不上两年工作经验”——对招聘单位的工作经验准入门槛“恨之切切”的应届大学生也不在少数。

所以我们不能等到走出校门后再去深入地了解社会，如果我们带着僵硬的书本知识走向社会，必定四处碰壁，耽搁我们大好的青春年华。大学期间进工厂生产实践以及接触社会是很必要的。只有我们对现实的东西有较为深刻的了解，才能更有意识地在大学期间多学一些对社会有用的东西，从而我们走出社会后才能更快地适应社会，更好地实现自我价值。因而我在今年的假期内到南京康希食品厂做实践，希望能得到很好的锻炼。

主管带我们一行人参观了厂区以及我们工作的车间，第一天给我们分配了工作岗位，让我们熟悉熟悉。第二天主管给我们发工作服以及手套、胶鞋然后带我们去车间。作为新手，跟那里的员工打完招呼后，便开始投入到了学习实践当中。首先是在那里看员工们怎样操作，接着请教她们介绍一下操作的要领和技巧，并慢慢的结合现实操作体会其中的技术。这里的员工都很热情地给予帮助，胶布封纸箱一步，一女员工就亲手教了我半个小时，直到我基本掌握，实在难得与心存感激。通过现场的不断观察学习和实践后，我包装操作技能渐渐有了很大的提高。在包装车间，虽然较辛苦，但看着一箱箱的终产品出现在自己面前，操作技能一步步的提高，员工们灿烂的笑容，心里却是乐滋滋的。

包装车间实践了一段时间后，接着被轮流分配到新、旧生产车间，质检部等工作岗位实践。在那里，同事们都给予我们极大的帮助。在高层次上，凡是我们遇到什么不懂的东西，管理人员也都热情地给我们讲解，让我们了解到了许不少多生产和管理的知识。

经历了这30多天的实习，使我更清楚地认识到：亲身实践是多么的重要，让我们能在以后的工作当中有一定的工作经验积累，让我们在以后少犯不必要的错误。

首先感谢公司给我这个机会让我有幸在贵公司接触社会，了解社会，参加这次有意义的社会实践活动，从中检验自我，收获颇丰。通过到康希食品厂实践，学到了很多在学校和书本上学不到的东西，大大提高了大学生的实践 操作能力，提高了自己在未来就业中的核心竞争力。

1 在社会上要善于与人沟通，不管是工友还是主管，都应尽可能与他们多交流，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。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。这样你才能进步，成长。

2 做事要积极主动，并且全身心投入，让别人融入到你的热情中去。做任何事之前都需要再三思考，不要盲目去做，也许一点小错，会给公司造成相当大的经济损失。不要不自信，但不能自负。

3 实习之中难免会遇到很多问题，在外不像在学校，社会是现实的，我们都一直生活在理想之中，当你真正从理想跳到现实，你会不适应，正如各行业都有潜规则一样。让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。

4现实虽然残酷，但人与人之间的感情却是我最为感动的，我很庆幸我认识他们，在工作中才能体会什么是团结就是胜利。一件简单的事，一个人是可以完成，但需要相当长的时间，若一群人一起做，事情就真的很简单了。 5此外，在社会实践活动中，大学生直接和社会各层次、各类型、各部门的人员打交道，在这些人员中既有同龄人，又有指导老师和其他社会人员。这有利于大学生学习如何与同学分工协作、学习如何恰当地处理各种人际关系，使大学生认识到融洽和谐地与他人相处的重要性。同时，在与各类人员的相处学习中，可以促使大学生取他人之长补己之短，并在实践锻炼中树立团结、友好、合作的意识，不断提高自己、完善自己，向一个真正意义上的社会人靠近。 在这30几天，有个师傅跟我说过一句话：“能在实践中坚持下去，就不怕以后找不到工作。”只有经历了，就知道确实如此。然而迎合社会需求，许多在校生利用在校学习时间去参加社会实践或兼职，以求积累工作经验。他们觉得，即使是短暂的工作经历，也会为自己将来的求职简历增添精彩的一笔。事实证明，这些通过兼职家教或商品促销积累的“工作经验”，仅仅是花拳绣腿，很少与所学专业相符合，与用人单位要求的“实践经验”相差甚远。 “大学生求职甚至可能掉入工作经验的陷阱”。 企业不是不招聘毕业生，而是毕业生“技能与经验”缺失，不能满足“上岗即工作”的基本要求!“大学生这种为了混‘工作经验’的做法，实在不可取。实习是为就业打基础，并不是实习的行业越多越好，针对性地选择实习岗位才是最重要的。

食品厂社会实践顺利结束了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的成长，非常感谢南京康希食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的现实动手操作能力，也让我学到了不少现实的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气。如果说大学是一辆开往未来的列车，车窗里就是我们的大学生活，车窗外就是我们将要踏上的大千社会。列车行进中我们不会因为车里的舒适，而忘记了去看窗外的风景。社会实践就是在为我们开这一扇扇窗。

**寒假实践报告心得体会篇三**

寒假期间，我参加了学校组织的地摊实践活动，并在地摊上负责销售。这次实践让我受益匪浅，收获颇丰。

首先，我明白了与人沟通交流的重要性。在地摊上，我必须与顾客进行交流，询问他们想购买的商品和需求。我发现，只有与顾客进行良好的沟通，才能更好地满足他们的需求，提升销售额。

其次，我学会了如何处理突发状况。在地摊销售中，可能会出现顾客投诉、商品缺货等问题，需要快速做出应对措施。我通过实践，学习了如何迅速解决问题，满足顾客需求，并给顾客留下良好的印象。

最后，我深刻体会到了劳动的重要性。在地摊销售中，需要长时间站立，进行产品展示和销售，很辛苦。但是通过这次实践，我领悟到了付出的价值，明白了自身的不足之处，积累了宝贵的经验和教训。

总之，在这次地摊实践中，我学会了与人沟通交流、应对突发状况及体验了劳动的重要性。这些对我未来的成长和发展都有着不可估量的影响，是我一生中难忘的经历。

**寒假实践报告心得体会篇四**

我很高兴我有这个社会实践的机会。经过这次实践，我真正学到了社会经验，为我积累了宝贵的人生财富，为我以后步入社会打下了坚实的基础。大学是教育、培养、磨练我的圣地。住在这里我感到很荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，可以把学校的知识和社会联系起来。实践是学生接触、理解和服务社会的方式，是学生运用所学知识实践自我的方式。动手，不闭门。它实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强识别问题、分析问题、解决问题的能力。

我为理解社会，理解社会，步入社会打下了良好的基础。在工作生活中，我也学到了很多：在日常工作中，上级对下级的压迫和指责是不可避免的。虽然这是真的，但也给了我宝贵的一课。这让我明白，当别人批评你或者听别人的意见时，你必须冷静，只有这样，你才能表现出你在真诚地听他说话。虽然很难被批评，但是要明确你是真的理解他们的批评。因为只有这样，我们才能从失败中吸取教训，为未来的成功铺平道路。我们应该学会从跌倒的地方爬起来。这是我应该做的。

也从工作中学会了人际交往和与人打交道的技巧。在人际交往中，我能看到自己的价值。人往往很执着。但是，如果只问耕耘，不问收获，那就一定要交很多朋友。对待朋友不要斤斤计较，不要强迫他们平等的付出你的真情。要明白给予比获得更令人愉快。无论做什么，都要积极进取，对成功有信心，学会和身边的人沟通，关心别人，支持别人。

有喜怒哀乐，工作日有喜怒哀乐。也许这就是工作生活的全部。我不知道有多少劳动人民有过这样的感受，但总的来说，这份工作生活是我人生中走向社会的重要一步，值得铭记。现在想想，24天的工作让我收获了很多。我所学到的关于生活的东西，是我在学校里无法理解的，可以算是我的一份财富。

现在人才市场已经不需要大学生了，几乎每个用人单位的招聘条件都要求有工作经验。因此，大学生不仅要有理论知识，还要积累工作经验。很简单。如果你应聘的是同等学历的工作，公司当然会更看重个人的相关工作经验。

就业环境不容乐观，竞争形式越来越激烈，所以有像我这样的大学生选择在寒流期工作。虽然寒假只有短短的一个月，但在这段时间里，我们可以体验到辛苦的工作，锻炼意志品质，积累一些社会经验和工作经验。这些经历是一个大学生拥有的无形资产，到了关键时刻，他们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书籍，还需要参加社会实践。因为很多大学生清醒到不能听窗外的事，只看圣贤书的人不是现代社会需要的人才。大学生应该在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力。参加一些实践活动后，可以巩固所学的理论，增加一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化为真正的技能，要靠实践经验和锻炼。为了应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我认为大学生应该转变观念，不要简单地把暑期工作作为赚钱或积累社会经验的手段，更重要的是，抓住机会培养自己的创业和社会实践技能。

目前，招聘单位越来越重视大学生的实践技能和与他人的沟通技巧。作为一个大学生，只要能承受，就要抓住一切机会，正确衡量自己，发挥自己的长处，让自己在步入社会后尽快走上正轨。

除了在工作中学到了很多在学习中学不到的知识和经验之外，在我看来，我收获的是我变得非常开朗和自信。之前在人群里，我胆小的几乎宁愿缩在角落里，希望没人注意到我。这一次，在我们的小组会议上，我变得非常自信，有勇气在大家面前发表自己的观点，向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都积极参加，颇具攻击性。队员们不敢相信我以前是一个相当内向的人。我觉得这次社会服务活动给我最大的收获就是我自己有了很大的改变，这种改变是我之前一直想要的。

在这个寒冷的时期，我学会了理论与实践相结合的重要性，收获了很多，这在很大程度上启发了我以后的生活和学习。这份兼职既是开始，也是起点。相信这个起点会促使我步入社会，慢慢成熟。

这个做法真的给了我很多。在未来的日子里，我会继续坚持认真负责的工作态度，高尚的思想意识，进一步完善和充实自己，在未来的学习中争取更好的自我提升，在未来的实践中更好的利用自我去除，也就是做一个合格的大学生，做一个对社会有用的人。

**寒假实践报告心得体会篇五**

本页是网最新发布的《范文》的详细范文参考文章，感觉很有用处，重新编辑了一下发到网。

今年寒假虽然为期不长，但是过得很充实，范文。在此期间，我去南京康希食品厂进行社会实践。

我们这些大学生已走过的人生旅途大都是在学校中度过的，因而对外界的了解都是很肤浅的。前不久，某省高校对即将毕业的近千名大学生作了问卷调查，结果发现，大多数的大学生认为，在择业中最缺乏的是实践工作经验，这也是在参加招聘中最令人尴尬的“短处”之一。调查表明，多数大学生表示，在面试时，主考者提问最多的问题是：“你有实际工作经验吗?”“你对这份工作的岗位要求了解多少?”“你对应聘的岗位有心理和技能上的准备吗?”面对发问，很多大学生只能摇头，一份工作就这样飞走了。调查还发现，约有 27%的人力资源主管认为应聘者的工作经验越实用越容易被录用。在现实中，把工作经验看得比学历和学校更为重要的招聘单位并不在少数：“名校出身、本科学历还抵不上两年工作经验”——对招聘单位的工作经验准入门槛“恨之切切”的应届大学生也不在少数。

所以我们不能等到走出校门后再去深入地了解社会，如果我们带着僵硬的书本知识走向社会，必定四处碰壁，耽搁我们大好的青春年华。大学期间进工厂生产实践以及接触社会是很必要的。只有我们对现实的东西有较为深刻的了解，才能更有意识地在大学期间多学一些对社会有用的东西，从而我们走出社会后才能更快地适应社会，更好地实现自我价值。因而我在今年的假期内到南京康希食品厂做实践，希望能得到很好的锻炼。

主管带我们一行人参观了厂区以及我们工作的车间，第一天给我们分配了工作岗位，范文写作让我们熟悉熟悉。第二天主管给我们发工作服以及手套、胶鞋然后带我们去车间。作为新手，跟那里的员工打完招呼后，便开始投入到了学习实践当中。首先是在那里看员工们怎样操作，接着请教她们介绍一下操作的要领和技巧，并慢慢的结合现实操作体会其中的技术。这里的员工都很热情地给予帮助，胶布封纸箱一步，一女员工就亲手教了我半个小时，直到我基本掌握，实在难得与心存感激。通过现场的不断观察学习和实践后，我包装操作技能渐渐有了很大的提高。在包装车间，虽然较辛苦，但看着一箱箱的终产品出现在自己面前，操作技能一步步的提高，员工们灿烂的笑容，心里却是乐滋滋的。

包装车间实践了一段时间后，接着被轮流分配到新、旧生产车间，质检部等工作岗位实践。在那里，同事们都给予我们极大的帮助。在高层次上，凡是我们遇到什么不懂的东西，管理人员也都热情地给我们讲解，让我们了解到了许不少多生产和管理的知识。

经历了这 30 多天的实习，使我更清楚地认识到：亲身实践是多么的重要，让我们能在以后的工作当中有一定的工作经验积累，本站让我们在以后少犯不必要的错误，心得体会《范文》。

实践体会及感悟

首先感谢公司给我这个机会让我有幸在贵公司接触社会，了解社会，参加这次有意义的社会实践活动，从中检验自我，收获颇丰。通过到康希食品厂实践，学到了很多在学校和书本上学不到的东西，大大提高了大学生的实践 操作能力，提高了自己在未来就业中的核心竞争力。

1 在社会上要善于与人沟通，不管是工友还是主管，都应尽可能与他们多交流，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。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。这样你才能进步，成长。

2 做事要积极主动，并且全身心投入，让别人融入到你的热情中去。做任何事之前都需要再三思考，不要盲目去做，也许一点小错，会给公司造成相当大的经济损失。不要不自信，但不能自负。

3 实习之中难免会遇到很多问题，在外不像在学校，社会是现实的，我们都一直生活在理想之中，当你真正从理想跳到现实，你会不适应，正如各行业都有潜规则一样。让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，网 top100 范文排行充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。

实践活动中，大学生直接和社会各层次、各类型、各部门的人员打交道，在这些人员中既有同龄人，又有指导老师和其他社会人员。这有利于大学生学习如何与同学分工协作、学习如何恰当地处理各种人际关系，使大学生认识到融洽和谐地与他人相处的重要性。同时，在与各类人员的相处学习中，可以促使大学生取他人之长补己之短，并在实践锻炼中树立团结、友好、合作的意识，不断提高自己、完善自己，向一个真正意义上的社会人靠近。在这 30 几天，有个师傅跟我说过一句话：“能在实践中坚持下去，就不怕以后找不到工作。”只有经历了，就知道确实如此。然而迎合社会需求，许多在校生利用在校学习时间去参加社会实践或兼职，以求积累工作经验。他们觉得，即使是短暂的工作经历，也会为自己将来的求职简历增添精彩的一笔。事实证明，这些通过兼职家教或商品促销积累的“工作经验”，仅仅是花拳绣腿，很少与所学专业相符合，与用人单位要求的“实践经验”相差甚远。“大学生求职甚至可能掉入工作经验的陷阱”。企业不是不招聘毕业生，而是毕业生“技能与经验”缺失，不能满足“上岗即工作”的基本要求!“大学生这种为了混‘工作经验’的做法，最全面的范文参考写作网站实在不可取。实习是为就业打基础，并不是实习的行业越多越好，针对性地选择实习岗位才是最重要的。

食品厂社会实践顺利结束了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的成长，非常感谢南京康希食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的现实动手操作能力，也让我学到了不少现实的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气。如果说大学是一辆开往未来的列车，车窗里就是我们的大学生活，车窗外就是我们将要踏上的大千社会。列车行进中我们不会因为车里的舒适，而忘记了去看窗外的风景。社会实践就是在为我们开这一扇扇窗。

以上就是这篇范文的全部内容，涉及到我们、实践、大学生、社会、工作经、工作、现实、操作等范文相关内容，看完如果觉得有用请记得（ctrl+d）收藏。

上下文连接得很流畅。

最新-寒假实践报告汇总

【热门】寒假实践报告精品

寒假实践报告

【实用】寒假实践报告模版

最新-寒假实践报告集锦

**寒假实践报告心得体会篇六**

我的社会实践单位是网校分校。工作内容就是发报纸做宣传，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天发报纸遭受驱逐，遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持学下习来网了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

1.听从安排，安排的事情不要问为什么。

2.认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3.不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。做不了最(!)优秀的员工，但必须做到是最努力的。

4.人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5.客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6.了解客户的需要是最重要的。

7.保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

还有一个问题是对于自己最重要的：热情，热情过后是积极的工作态度。最重要的。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于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，等我们毕业了会有很多赚钱的机会,只要有知识和能力,智慧,我们就可以找到好的工作。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。其实工作中不一定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、脚踏实际的去工作，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，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下?现实，就是这样。以上就是我这些日子来的体会，我的不足之处希望老师给予纠正和指导，谢谢!

**寒假实践报告心得体会篇七**

今天可以静下心来，好好的总结这一学期和放假以来所得所失，总之不尽如人意的东西太多，也许自己不太在乎很多东西，但是结果都很意外，意外得让我觉得我在做梦，觉得自己真的不敢去想象，有时候真的想去克制自己，有时候真的觉得没有什么值得骄傲的本钱，我有时候是后悔，但是更多的时候我是坚持自己的执着，此时得到的更多的是冷漠，更多的孤独，发觉自己很多的时候在封闭自己，缺乏自信心。

在学校的这一期，发觉学习努力一般，但是有时候态度绝对是有问题的，这里不做过多的阐述，只是想好好的把这段时间反思反思，由于免考一科，我1月9号我就放假离校，回到家里休息了10天就到幺爸那里去干活，说句实在话，我是不想去干的，但是爸爸说到哪里去做嘛，况且我也觉得在家里耍着也无聊，就这样我都到哪里去干了20天，做到腊月26，我才收工，在哪里学到了给别人打工要的不仅是技术，更多的是资历，而且不对等回报是很正常的事情，我也接受这里面的内涵，而且就象他说的那样，我们挣钱一部分是榨取剩余劳动价值，其实现在这个经济社会是很现实的东西，也深深理解了其中的内涵，不管工资多少，其实更多的是学到了一些深层次的东西。

回到家里休息了几天，自己都调整调整一些心理，其实很多的东西。落差是很大的，自己在放假的时候订的目标，自己真的没能够很好的去完成，多种因数的缘故，但是大部分是自己的缘故，现在想起来有些后悔，但是……哎，为什么伤心的事情近段时间都聚集到这一块，为什么幸运之神总是没有来眷顾我呢?为什么我心态好像变化这么大啊，或许是太在乎得到和失去了，但是这个社会不在乎，我又能怎么办呢?我觉得自己真的会到幼稚园去排队了?不努力真的会“实现”，但是我不期待，现在真的只有背水一战，好好的去创造。

其实现在真的很失落，不是金钱的缘故，也不是得失的缘故，看来我这个“情感大师”也有糊涂的时候，看来我这个“爆烟子”老头麻木了。

记住该记住的，忘记该忘记的，我不相信这个自信的我找不回来，我也不相信我是这么颓废，我也不相信我今年闯不出来成绩，我也不相信我这么无用，我也不相信幸运之神不来照顾我，我也不相信曾经雄心勃勃的我，会被社会给淘汰。

未来是美好的，现实是残酷的，真的不是说着玩的努力了，其实我压力真的也很大，父母一方面在担心我的工作就业问题，这是总重之重，其次就是担心我的个人问题，但是面临目前就是就业问题，我真的感觉很累，累的时候也不能找到一个倾诉自己内心真正想法的人，因为我和他们缺乏的是相互理解自己内心的想法，现在看来自己有些纠结，但是我似乎也没有逃出这个圈套，好好琢磨，好像一切都需要从头再来。

候给自己订下的计划，真的好好的忘记以前所有的不愉快，好好的去面对自己现在的生活，好好的感受，或许以后这样的机会以后再也体会不到，也感谢赐予我不同的一段经历，谢谢你，难忘的xx!

此时，独自一个人叼着烟，有些发蒙，所有的动力都在不断的消失，想去抓住，却那么的难，“天高任鸟飞，海阔任鱼跃”，没有一段曲折的经历，人生阅历是不会丰富多彩的。

22岁也过了，读了的书，父母也在期待我给他们答卷的时候，期待xx年，苦了一辈子的爸妈会得到一个满意的答案。

写到这里好像什么东西也说不出来了，这次就写到这里吧，一个窘迫孩子的真诚心里话。

**寒假实践报告心得体会篇八**

1月12日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到联想集团有限公司公司。首先，我与联想许经理见了面，许经理对我的到来表示热烈的。他向我详细介绍了联想所销售的产品、服务的对象以及天域时捷近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了公司，对联想电脑产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与联想的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践过程中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，我还联系了到太平洋电脑城联想其他电脑销售点等作为我的实践单位。

到太平洋电脑城之后，销售部饶经理为我介绍了当时电脑城的商家、产品结构和销售情况。接下来的时间，这里的技术员和经理还给我从主板、显示器、cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。下午6：30，我将第一天假期社会实践暂告一个段落，尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己装过至少三台电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对联想电脑和太平洋电脑城的整体运行情况有了一个大致的了解。太平洋电脑城地处天河中心附近，门前每天有大量的流动人口，而且电脑城也有一定的历史。几乎广州所有的市民都知道太平洋电脑城，给人的感觉是进入太平洋电脑城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上太平洋电脑城每来一个顾客就会有一桩生意成交。

在之后的十几天销售部的实习时间，我不断为联想客人提供最诚挚的服务，为他们作一些联想电脑的基本介绍增加了公司不少的收入。

实践结果：第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等!踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

总之，这次的社会实践让我受益匪浅，相信这次得到的经验对我以后的工作有很大的作用。

**寒假实践报告心得体会篇九**

今年的寒假出奇得暖和，不过早晚的温差还是很大，每天一起来看到干干净净的街道就会想到天才刚刚亮的时候环卫工人就已经为保护好环境提供美好环境做出了自己的一份努力。夏天我们都在吹空调喝着冰镇饮料的时候有没有想过他们在干嘛，酷暑阻挡不了他们，严寒也阻挡不了他们。最近几年夏天有热死的冬天有冻死的这样的事件已经不是一回两回了，或许随手一扔很潇洒，但把垃圾扔到垃圾桶里对我们来说只是一个很小的举动，这么多人都做一个小举动对环卫工人来说真的是一件很有帮助的事。学环境专业的我也一直提倡保护环境，每个人都有责任不让我们居住的环境受到破坏，每个人都做好这么一件小事就会带动更多的人去做，这样我们的环境就好变得越来越好。相反，如果每个人都不顾环境随手乱扔，那人类居住的地方将是一片狼藉。所以，我想我们应该感谢和尊重环卫工人。

作为一名现代大学生，我也懂环境对人类的重要性，当然也懂环卫工人的心酸。所以，在寒假期间，我也在为保护好环境奋斗。虽然只是一个小小的举动，但对我来说也还是很有意义的。

我的实践地点是在一家公司，因为将近年末，公司比较忙，每天都有人加班以至于没有人及时主动地清理垃圾。这是我每天经过发现的，所以决定帮这家公司清理一周的垃圾。每天的快餐盒，饮料盒以及一些杂碎的垃圾都会占满整个垃圾桶，我把快餐盒和饮料盒另外放，每餐吃完我就及时地把它们扔掉以免滋生细菌，另外一些垃圾会等一天的工作结束后再清理。第一天干的时候也会嫌脏嫌累，但是以想到那些不怕脏不怕累的环卫工人我也就没有放弃。就算再脏再累答应别人了的就不能退缩。

实践的时间过得很快，一下子一周就过去了。一周前后真的有很大的区别，大家也没有像之前那样不注重环境卫生，也加强了自己的环境意识。看到大家都能更加注重环境了我真的很高兴，看到自己的付出有回报了我也很高兴。这真的只是一件小事，但每个人都努力了，都知道要保护环境了，都不会乱扔垃圾了，加起来就不只是一件小事了，对环卫工人来说更是一件令他们欣慰的事。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的`碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

寒假实践报告(2)

特有如下心得体会与感悟。

一、实践目的：社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

二、实践内容：通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

三、实践结果：通过在店内工作的将近一个月时间，不仅通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践总结与体会：

1.挣钱的辛苦。每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2.人际关系。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

3.具备随机应变的能力。要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会导致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4.微笑面对每一位顾客。对人友善，肯定会获得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。因为微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应该养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种容易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何成本，也无需努力，但它使人感到舒适，乐于接受你。相对于面无表情甚至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

5、认识来源于实践。一切认识都来源于实践，实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

五、概论与综述：在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在就开始掌握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生精彩而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应该是我这次做社会实践最大的收获。

**寒假实践报告心得体会篇十**

我在酷寒中迎来了作为大学生的第二个寒假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，我毅然踏上了社会实践的道路。亲身体验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，大学生思想汇报范文，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

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，能够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，我来到了乐清市岭底乡，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。

理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，会计职业生涯规划书，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，大学生入党转正书，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

**寒假实践报告心得体会篇十一**

寒假的日子，虽然只有短短的三，四个礼拜，但是我依然过得很充实，很满意。

过年的时候，大家都欢聚一堂，坐在一起，一起吃团圆饭，桌上放满了一大堆既香又可口的美食，还有一锅热腾腾的火锅，这锅火锅为我们增添了不少节日的气氛呀!吃完团圆饭，我提议说要玩扑克牌，正好大人们正闲着无聊呢，我这个提议一出，大人们纷纷举手赞成。我们就搬了两个小桌子放在客厅，搬完桌椅后就开始玩了，结果我只赢几场而已，大部分都输给了老爸和老妈，他们各各都好厉害，我输的好惨呀!

玩完扑克牌后，我们就各自把桌椅拿去放好。然后，大家就作在客厅里看《春节联欢晚会》，有的节目很好笑，让我们大家笑得直不起腰来。看到一半，爷爷，奶奶就过来发红包给我和弟弟;我们在拿红包时，也不忘给爷爷奶奶拜年。过了不久，爸爸，妈妈也来发红包给我们。妈妈和爸爸发完后，又过不久，姑姑，伯父，伯母也都来发红包。因为，过年可以领到很多红包，所以我们这两个小孩都很喜欢过年，因为这个节日的到来，既可以领到红包，又可以欢聚一堂，看看电视，玩玩扑克牌，真是温馨的一个节日呀!但是在这个节庆里，虽然我们小孩子很开心，但是那些大人们都要忙着出去拜年，也要花很多钱来包红包，真是大失血啊!

在寒假的这段日子里，有时我功课写完，我就会躲在被窝里看着小说，每本小说的内容都深深的吸引了我，让我有时看完后，会忍不住想再看第二次。寒假的日子里，我看了五六本的小说，有的跟同学借的，有的买的，虽然一本都几十块，但是我觉得值得，因为有时你看完一次后，故事如果感动了你，你就会一看再看，自己买也可以保留起来，等自己想看时再拿起来看!

就这样，离开学的日子越来越近了，寒假生活的点点滴滴，美好的时光，到这里也该结束了。接下来开学后就不能在这么懒散了，该用功的把书读好!把在寒假生活里所发生的美好时光，全都存进去我的脑海里，让他们变成一个美好的回忆!也把我的寒假生活画上了一个完美的句号!

暑假已过了一半儿，我的作业早写完了，剩下的日子里，我就可以痛痛快快的玩了。可是，妈妈还给我布置了3项课外作业。

早上我起床，先洗漱完毕。然后，吃饭，吃完后，就写课外作业。写完才可以玩。

吃完晚饭，出去转一圈，回来就得冲澡，然后爸爸就催我早点睡，迎接新的一天。

哎，一天就这样模模糊糊过去了。晚上，我趴在床前，看着星星自由的眨着眼睛，心想：我今天都干了什么有意义的事?没有啊!我进入了梦想，我做梦都在写作业。

我期待的暑假不是这样的!是劳逸结合，是很灿烂、很阳光的。并不是像考试前一样，整天挣扎在学海里，在习题中苦苦煎熬，我不要!

也许在家长们的眼里，暑假是学习的黄金时段，而在我们这些小学生眼里，暑假是放松的日子。

爸爸妈妈，请尊重我们，我的暑假，我做主。

**寒假实践报告心得体会篇十二**

经历了二十一天的实践活动，我感慨颇多，见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，它带给了我意想不到的效果，社会实践活动给还生活在象牙塔中的大学生们提供了广泛接触社会和了解社会的机会。

“千里之行，始于足下”，这段时间对我来说是充实的。从最初的组织集体为中学老师办理网上银行，到个人熟练地为客户办理网上银行手机银行，再到大堂经理的体验活动。无疑是我人生的一段重要经历，也是一个重要步骤。如果没有参加这次的实践活动，或许这个点应该在家睡懒觉，吃零食，看电视，颓废地过着每一天。而现在，我不仅仅是学会了如何办理网上银行，如何根据客户的需要来填写哪种单据，如何对待客户所问到的问题，更深层次，我学会了虚心求教，与人交往沟通的做人处世的基本原则。现在的大学生确实有了较强的领悟能力，操作几遍就可以熟练运用，可缺乏的却是细心和耐心，虽然跟我一起工作的小伙伴耐心十足，但是这种现象还是存在的。我在体验大堂经理的过程中，来银行办理业务的不光是青中年人，还有没有人陪同的老年人。不会写字，耳朵听不清，这个时候老人需要的帮助就不只是帮他签字，大点声音让他足够听清，而是让他能感受岚山农商行是个温暖的大家庭。

这一次的实践也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。像为中学老师办理网上银行，三个小伙伴，一个管理填服务申请表和复印身份证件，两个人管理网上银行和手机银行的开通;像大堂经理的体验活动，三个小伙伴，一个管理叫号和客户签字，一个管理网银办理，一个管理填单据。不会的相互询问和学习。团结合作，配合默契，是我对活动结果的评价。对于自己这样一个快要步入社会的人来说，需要学习的东西很多，实践就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”。实践就是接触社会，了解社会，服务社会，亲身实践，而不是闭门造车。毋庸置疑，这一次的岚山农村商业银行的大学生实践活动之行定会让我得到更多。

**寒假实践报告心得体会篇十三**

实践目的：

我们不要做温室里的花朵，经不起风吹雨打，我们需要自立、自强;当今社会对我们的要求也不再是古代对书生“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的要求那样，对我们的要求是理论要结合实践，这就要求我们不仅要是“谋臣”，还要是“将才”。我们要了解社会经济和形势的发展趋势，要不断地锻炼自我、改善自我，提升自身的综合素质，才能让我们立足于这个竞争激烈的时代。而处于大学时代的我们，社会实践就是引导我们深入社会、了解社会、锻炼自我的方向标，只有投身于社会实践才能让我们真正的认识社会，积累社会经验;用我们的所学去服务于社会，并在实践中检验自我，才能使我们发现自身的不足，从而去弥补自身的不足，提升自己的综合能力，使我们自己在实践中成长，为以后迈入社会打下坚实的基础。

作为一名大学生，应该为那些低年级的同学给予帮助，假期我帮助一名初二的学生补课。将初三的知识大致给她讲了一遍，我的目的就是尽自己最大努力帮助她提高学习成绩。同时，也能提高自己的实践教学能力。“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

实践过程：

入大二的大学生而言，应该不成问题，关键是要把她教好，让她知道并熟悉初三真正要学的知识是什么，等于是在迈入初三前的一次整体预习，让她初三学起来不会很吃力，有信心、感兴趣地投入学习。而不仅仅是消磨时间。这便成了我对这份工作的最终目的。

最初几天给她讲的是物理。初三物理是比较难学的，幸好她比较聪明，我给她讲一个类型的题基本上其他类似的题她自己都会做，物理的.内容太多，没有时间都给她讲明白，于是我挑一些重点的给她讲，简单的让她自己看书就行。在这补课期间把压强、浮力、力学大给她讲。让她大概熟悉这些知识。在教她物理期间基本上我每天都要复习一段时间，因为长时间没有看那些知识自己都忘了。我每天也都会做大量的题，只有自己做会才能给她讲。如果盲目的瞎讲会误导她的。在空闲聊天时间也会告诉她到了初三该怎么学好这门物理;课前预习，课后复习肯定是必不可少的。主要是在课后多做练习，学的知识融入题目当中后，还是有能力弄懂。从而，扩大物理的知识面和做题的熟练度。要重视知识结构，要系统地掌握好知识结构，这样才能把零散的知识系统起来。大到整个物理的知识结构，小到力学的知识结构，甚至具体到章，如静力学的知识结构等等。要虚心向别人学习，向同学们学习，向周围的人学习，看人家是怎样学习的，经常与他们进行学术上的交流，互教互学，共同提高。

因为初三他们第一次接触化学，对化学这一门学科一点都不了解，我回忆了我当初如何学好化学的，总结出最重要的是要牢固地、系统地、熟悉地掌握好化学基础知识，掌握好基本的实验技能。学习化学同其他学科的学习一样，只要了解学科的特点，掌握一定的学习方法，就能取得良好的学习效果。于是，我从书上的内容一点点让她了解化学，知道化学让她学的是什么。她也很认真的学习。给她讲了一些例子之后，她会很认真的将书上的内容细致的回味一遍，加深印象。之后就按照书上的章节给她一点点渗透化学知识。然后给她留一些课后习题，让她自己研究。第二天天给她讲前一天的习题。根据她自身的学习热情，制定相应的学习计划。之后我还告诉她一些学习化学的小技巧：

第一：树立信心。充分相信自己的能力，相信自己一定能学好化学。

第二：加强记忆。不能仅满足听懂，要在理解的基础上牢固记忆，同时通过勤复习、勤记忆更进一步加深理解。如元素符号、元素的化合价、物质的化学式、基本的定义定律等。

第三：认真实验。化学是一门以实验为基础的学科，要学好化学，必须认真做好实验，仔细观察，并记录和分析实验现象，还要注意观察生活中的化学现象，思考生活中的化学问题。

第四：良好的思维习惯。在化学解题过程中，更要善于抓突破口，或正推或逆推，或发散性地进行思考，逐步使问题明朗化。

总之，只要同学们能抓住化学学科的特点，具有良好的学习习惯、思维习惯，多看书、勤记忆，认真做好实验，一定会取得优异的成绩。

数学是她比较擅长的学科，给她补数学时基本上没怎么讲课，书上的例题她都能看懂，每次补课时都是给她讲一些她不会做的题。不用按照书上的内容一点点的讲。数学基本上都是她自学的。而我只能算是简单的帮她一些。我会让她告诉我她在下学期中提高数学的计划，同时，我也将我以前的学习方法告诉她，她认为好的可以采纳。第一：改错;作业不仅做的时候必须认真，订正更加重要，如果能坚持，纠错本一定要备一本，到了复习阶段可以翻翻之前错的题，可以提高自己的敏锐力，不要再放第二次同样的错误这会让你事半功倍。第二：练习题;可以在书店里翻翻，但不能盲目买，随便选择几道题，看自己有没有思路，题目新颖不新颖，看看适不适合。其实到了复习阶段考试拼的是时间，那么自然是越熟练越好，不过这是建立在学校的任务完成的基础上，而且也不用每道都做，看着会了就直接跳过。

英语不是我擅长的学科，我能帮助她的不多，可以告诉她单词怎么读，教她一些发音，以及音标的学习。她每天都背一些单词然后我考她。在将近一个月的时间里她大概记住一册书的单词。听力方面,平时跟着老师的进度,可以在空闲时间听听喜欢的英文歌,放松之余又可以学习;阅读方面,告诉她平时要认真做好每一个次阅读训练,复习闷的话,可以拿本趣味的英文小说看一下,解解闷,但要学会控制自己,别把自己沉醉在里面,看过的要记一些自己觉得有意思的句子,对写作有帮助.英语无非是多听,多读,多记,多练。如果能培养对英语的兴趣那是最好的;兴趣是最好的老师!

实践意义：

通过这次的实践教学，让我知道，要教好别人，首先自己也要把知识学好，有足够的经验。遇到困难不要放弃，而是要去想办法并解决它。帮助人的过程中自己也能感觉到快乐，也复习了之前学过的知识。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为了认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**寒假实践报告心得体会篇十四**

实习工作是参与xx新产品的销售及宣传，主要负责xx市xxxx六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差（售价和进货价之差），再尽力说服店主购进新产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。

实习收获

1、商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的\'独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼（店主及消费者），单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2、做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3、确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

4、副食品代理行业的简单分析；各代理商销量的主要来源于重大节日，如春节，端午，中秋等，亲朋好友走家串户携带礼品，整袋（xx袋装品）和小箱（xx，xx等）的知名品牌商品容易受到消费者的追捧。随着科技的发展，演变出来的消费品种也越来越多，商品琳琅满目，竞争越来越激烈。代理商的成功往往需要长时间的坚持，因为消费者接受产品的过程是漫长的。

实习体会

实习期间日复一日的销售工作，从陌生无从下手到掌握销售技巧，习惯适应销售工作的过程中。使我明白选择了就得学会面对，而面对仅仅是需要踏出的第一步；在陌生的环境中，少不了的是举足无措处处碰壁，此时不应该消极逃避，应用积极的态度去接受并解决困难，从而获得宝贵的经验，经验是一把利器，是所向披靡能从容解决问题的法宝，是每一个人最应该向前辈学习的东西以助于用最短的时间适应每一种新环境。

而要在新环境里取得成功，则需时刻分析了解环境的变化，研究与选择合适的改变方式；环境在改变，变化的世界，而不变的是原则，问题和困难是普遍存在的，而他们的解决之道永远都建立在普遍，永恒，不证自明的原则之上。这些原则肤浅的认为是不抱怨，宽容，和谐，诚实，满足，内方外圆的为人处世之道。机会和运气我不认为是上帝的赠予，就像天上不会掉馅饼，即使有人把馅饼扔了也得扔在你脚下，你还得愿意捡起来才可能是你的。

**寒假实践报告心得体会篇十五**

20\_\_年\_月至\_月，我们驻村工作队组成调研小组，深入全村贫户家庭入户调查，认真分析区域经济社会发展形势，结合全村发展现状，认真分析总结，形成了调研报告。

一、存在的主要问题

全村人多地少，自然条件恶劣，群众自我发展能力不强，农业收入不稳定。部分村民对新技术、新产品接受程度底，特色高效农业推广慢，村民文化程度偏低，掌握的实用技术少。

二、工作目标

女小额信贷等惠农贷款，引导农民敢贷款、会贷款、及时还款，及时发现、反映和制止损害农民利益的各种行为，督促各项强农惠农富农政策不折不扣落到实处，进一步凝聚群众、组织群众、发动群众。

(二)反映民意。注重把反映民意与巩固拓展群众路线教育实践活动成果结合起来，健全完善听取群众意见、回应群众关切、解决群众困难的长效机制，深入联系村召开村组干部与村民代表会议，商讨修订两规划，制定切实可行的脱贫措施，帮助村委会建档立卡，推行扶贫攻坚“图表式管理”模式。双联干部深入联系户家中，了解村情户情、经济状况、发展愿望、存在困难、就医就学等，提出个人帮扶计划。要认真梳理归纳干部群众的意见建议，及时反馈给党支部或有关部门，尽力帮助解决实际困难。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn