# 最新社会实践打工心得体会 社会实践打工心得社会实践打工心得体会(大全14篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-07-13

*我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。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。社会实践打工心得体会篇...*

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。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。

**社会实践打工心得体会篇一**

经历了将近二个月的社会实践,我感慨颇多,我们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，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动让我上了最真实的一课。

在终考之前，我托人帮我找份暑假工。因为暑假工本来就挺难找的，所以才求人帮忙。终考过后，在家里滞留了五天为的是等消息。那段时间心里很是着急，我想尽快出去打工来弥补我犯的错误。我知道即使我干两个月也不能解决问题，但总比呆在家里无所是事好得多。终于，七月六号我来到了歙县经济开发区的奥龙集团做事。开始了我的社会实践。

我被分配到组装车间工作，暑假工是不被用来作为技术人员或者办公人员的。所以我们做的自然就是粗活、累活，别人干一两个星期就干不下去的那种活。本站第一天上班就被分到插线区工作，一天九小时站在密挤的货车间不停的重复手中的工作，虽然简单，但工作环境不是什么人都承受的了的暑期社会实践报告范文：打工心得。车间的一般温度在四十度左右，而在我们插线区，在密挤的货车架中温度一般在五十度左右。手触摸在金属架上都有烫手的感觉，连空气也是灼热没有丝清新的成分。那时候我真的想在这样的条件下我能坚持么，和我插线的大姐告诉我“打工是苦是累的，还是学校轻松啊!你们有机会不要步入打工行列。不过来吃吃苦对你还是有利的……”。大姐说了好多，我也认真的听着她的劝戒，虽然都是已经烂熟于胸的道理，但是现在却别有一番深层含义。

之后又调到运输间，每天穿梭在各车间运送麻将机，一天要推一千五百台机器。没有休息时间，干了三天脚上就起了好几个泡，全身也根散了架一样。推机器的加上我一共四个人，我去的那天就有一个暑假工辞职了，连做了一星期的工资都不要了。虽然我也很累，很想这样算了。但是一想到大姐说的和自身情况，这点苦其实不算什么，我还是能克服。最后还是我胜利了，感觉就像自己在和自己比韧性、耐性、坚持。那时候觉得自己战胜了自己感到高兴。

到了八月一号，我被分到仓库里去做。我跟着一个四川籍的小女孩做，第一天觉得还蛮轻松的，至少比起开如做的插线各推麻将机要轻松点。但事实却并非我第一天所接触的那样。每天我要在“麻将盖板”上贴贴纸，每天数量都在一千五左右，多的时候有二千，而且还要搬货、卸货，经常把自己弄得伤痕累累。每天背躬在那里贴纸，时间长了背都直不起来。无聊时和女孩聊天，她比我小一岁，知道我打暑假工之后。她讲了自己的故事给我听。原来她小学三年级还没毕业，十六岁出来打工，为家里撑起了半边天。渐渐的我感到这个弱小身躯所肩负的重担和压力。我惭愧我自己不是个好孩子，我还不能为父母分担，我还在挥霍父母的钱。跟她比比我觉得我好可悲。时间过的飞快，拖着满身的疲惫和伤痕回到了我的学校。或许这两个月让我对这学校有另一种异样的情感，我怀着别样的心情走进了我所深畏的教室。享受幸福的最后时刻，做出无愧于自己的选择。

通过这次的的社会实践活动，我逐步了解了社会，体验了社会，开阔了自身视野，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。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

社会实践打工心得(三)

**社会实践打工心得体会篇二**

今年暑假期间，为了让我的暑假生活更丰富，对自己深造锻炼，也为了增长社会经验，让自己的暑假过的问心无愧，我决定到世纪泰华做导购，虽然这份工作看似与我的.专业没有多大联系，但是，我觉得社会上的任何事情都是联系的，就像哲学上的事物之间都是相互联系的一样，对于大学生，不一定会从事自己的专业工作，要多方位立体化的了解社会，最后把自己武装成社会主义的一块砖，哪里需要哪里搬的“全才”。

首先，作为短促都要有押金，泰华的押金是500元，但是考虑到我是实习生，就工作20天左右，所以呢，我强烈要求降到200元，其实这是我爸的意思，我无所谓，反正是他交押金，呵呵，说到这里，我真有点后明，为什么这么说呢我算了一下我的工资总共也就500元多一点，如果说，一下子交上500元的押金的话，说不定就什么都拿不回来了，当然，这是针对如果我的销售商不守信用的话，其实，这个都要签合同的，这个基本不用怕，但是也不得不防，就像跟我一起寒假打工的刘纳说，她前一次打工的押金就没要回来，是老板太坏了，其实这样的老板随处可见，都知道无奸不商这句话，所以呢，在我的强烈要求下，押金就减少到了200，剩余的300元是销售商给我们垫上了，所以说，我们销售商还是不错的，但不错归不错，有些事情要算明白，绝对不能疏忽的，比如说，我们销售商说，泰华给的押金条要给她，然后她给我们开一张受到条，我们没有任何反驳跟异议就答应了，然后呢，销售商就给我开了一张受到条，是这么写的“今收到曹彩华现金贰佰圆整张秀清xx。1？”我看都没看就收下了，我没考虑这张条会有什么不妥，但是回到家之后我爸爸开口了，这是什么意思，究竟是你欠了别人钱还了别人给你写的条还是别人收到你的实习押金写的证明，你给我说说？然后我就懵了，果真是这样啊，我也说不清楚了，然后我爸爸又说了，你还是学法律的呢，这点常识都不懂，对啊，我真的是很笨啊，怎么就不明白呢，这张收到条，如果按照语文上的歧义理解的话，确实什么都不是，说不准我就真的说不清了，我豁然开朗啊，谢过老毛神算的爸爸，决定明天就回去找销售商，改过来，遇到销售上了，然后她很不乐意地说，我没考虑过这个问题，那好吧，你说则么些，我给你重新写一遍，就这样“今收到曹彩华实习期间押金贰佰圆整，于xx年2月25日如数归还”，然后我就收下了。这里就牵扯到了合同和欠条问题，虽然我们法律专业课还没开，对于这些我没有完整详细的理解，但是根据以往的政治，我知道我这么马大哈只能导致自己最后的吃亏，然后我就真的是哑巴吃黄连有苦说不出了，所以，一定要在打工期间把事情都弄好，合同一定要签，要有书面形式，这才是证据，还有，要防止销售商这种鬼把戏，虽然我不知道我的销售上真正有什么目的，或者她不是故意，但这些足以导致我们的损失。

然后还有一点就是我们的工资问题，这也是个关键，对于打工者来说，这很重要的，不是么？开始销售上说过500加提成，然后给我们说保证能卖得很好，让我们放心，然后我们算了一下去掉提成一天也就16元钱，一天做6个小时，每个小时不到三元，我们觉得春节这段时间不划算，然后提出放弃，但是看来销售商也很无奈然后告诉我们一个月最少给我们800，我们算了一下这样每个小时就能4元多钱，一天工作6个小时，一天26元，这样就不错了，然后我们就同意了，然后呢，完工时间定在正月初八，还有呢就是，我们要看好货，我们只有2%得破损率，剩余的要自己负责，这是销售商亲口说的，但是，让我们都猜不到的是，销售商在结束的时候告诉我们要500加提成算，而且要我们加长工作时间，到初十结束，我们自然是不同意，最后经过很长时间的讨价还价才成功解决，这给了我们很大的启示，要签合同，即使你工作两天，也要把合同写在纸上，不能疏忽。合同是什么，在法律上，合同就是证据，就是铁跟钢，就是天平，就是信用，所以，作为法学学子竟然工作时没签合同，我觉得是我的一大失误，不仅是不成熟的表现，更是法学学子不合格的表现，思想汇报专题所以，无论如何，一定要签合同再工作。

还有呢就是，跟对班的关系问题，说白了，这个工作是我们一起做的，所以，很重要的一点就是我们都要没有私心，这就考验我们的良心工作了，说实话，我真地对我的对班抱有怀疑，因为她上班的第一天就算错了帐，把自己迟到被罚的十元钱从销售额里面扣了出来，也就是说这个钱要我们俩最后一起承担，这是在我说了要重新点货之后她改的，所以，我知道，一切都不是那么容易的，要好认真地做好自己的工作，更要搞好关系，让她不好意思这么不负责任，所以，我真的努力沟通，我们的关系也不错，工作也很顺心，但是，我也点了货，察看着每日的销售，每次都对帐，所以说，导购并不是只做介绍卖货，也要有统计跟思辨能力，更要有信心根耐心，责任心，更要有沟通能力。

说完了这些呢，剩下的就是自己的工作态度跟工作表现了，在工作期间，我们都点名，然后期间有主管巡岗，如果被逮到就要乐捐，就是罚款的意思，所以，在工作的时候我都是站得很直，然后微笑，然后坚持，可是，也忍不住偷懒，这要讲究策略的，呵呵，说多了，总之要明智的工作，对上司要恭敬，这是生存之道，对于老员工该勤快就勤快，多做点，这是新人的生存法则。这是我爸告诉我的，呵呵。

至于寒假期间呢，大概就是这些了，比较完整，也比较简单，但是内容却一点都不少，我学到的也不少，知道了很多东西，关于销售，关于怎么跟老板交流，则么用法律解决问题，怎么跟同事合作，更有我觉得我可以开一个棒棒糖店了，吼吼。还有呢就是一定要听从爸妈的建议根意见，原来他们知道好多的，这可不是开玩笑啊。

所以，暑假社会实践结束了，我的寒假也差不多结束了，我过的充实快乐，还有物质奖励，这是值得高兴的事情，剩下的时间就是把赚的钱给亲人朋友买礼物了，呵呵。好开心啊，我终于觉得有那么一点成就感了，来之不易，要好好珍惜啊。

**社会实践打工心得体会篇三**

在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是还在校园里面的我们这班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，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢?也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工厂里，数字绝对不可以错，因为质量是企业第一生命，质量不行，企业生产就会跟不上，而效率也会随之下降，企业就会在竞争的浪潮中失败。

因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。

社会实践打工心得体会

大一寒假打工社会实践心得体会

暑期打工社会实践报告

超市打工社会实践心得

饭店打工社会实践心得

**社会实践打工心得体会篇四**

餐厅作为服务行业，从业职员的素质高低很大程度上影响着服务效果的好坏，并进一步影响服务收益。因此，应大力进步员工素质。以人力资源部为核心，为员工量身订制生涯发展规划。餐厅向来把客人的利益放在首位，目前在业内，也有人士指出，应提升员工利益的地位。

由于员工直接对客服务，只有员工的需求得到了满足，才能更好的服务于顾客。这样立足于员工，服务于客人，在满足客人需要的条件下，为酒店争取最大的利益。一样，由于餐厅是服务业，由于现在寻求想客人提供人性化服务，所以，我们餐厅内部管理中，也应当实施人性化管理。由于我们的基层员工是直接面向客人的，他们服务质量的好坏，直接关系我们餐厅的整体形象。而员工利益的满足程度，又影响员工上班的工作效力。所以，有一个人性化的内部管理，有一个人性化的企业文化，更能提升员工的素质。让总经理，总监走近员工，走进员工的生活，不是一件坏事。

世界一个必经步骤。每项操纵，每个动作，每个表情，我们都能应当给出一个根据。规范化的管理，有益于员工的服务水准的进步和餐厅管理水平的进步，全面化的管理更是必不可少的。记得我们在接待vip之前，总监总是三番四次的跑我们餐厅。一次，我对总监说，您是否是不放心我们，干嘛非得重复的看？回答是：不是不放心，是确保万无一失！小到室温的多少，背景音乐的大小，墙角的卫生，植物的摆放、色彩的搭配，及其灯光的完好和安全通道的顺畅，这不光是营业区域的检查，其范围要触及到四周几个营业区域。

在这里还应当提下投诉的题目。我在餐厅实习时，我们经理常常说，这段时间我们没有投诉，非常好。我感觉这个观点不好。很多客人在对服务不满意时，都不投诉的。其实不是说我们的服务没有缺点。有投诉才有进步，我们应主动向客人了解我们的服务效果。认真虚心先容客人的意见，我们接受投诉的目的不是处罚员工，而是对我们的经营管理敲响警钟。

另外还想夸大下心态题目。作为餐厅职员，良好的心态相当重要。不要怨天尤人，应当谢天谢地， 餐厅给了你这个发挥你能力的机会。我大学期间，最值得我尊敬的一名老师在我实习期间给我说过这样一句话 作为一个有远景的员工，一定不能计较眼前的细小得失，否则难以成大气 。

同时实习中，感觉旅游专业的学生凝聚力很强。一起实习的不同班级的同学都非常团结。毕业的学长都非常的照顾我们。使我们再一次感遭到学校带给我们的暖和。在实习中，通过邮件、电话，很多人也给了我们很多鼓励。

**社会实践打工心得体会篇五**

他们都感到惊讶：在他们眼中我还是孩子，平时又不太爱说话，况且我还没有出过什么远门，还能一个人出去打工？肯定吃不了苦，干不了几天就会回家。我也没想到自己在他们眼中居然是这个样子。没办法只得在我家附近找一份合适的工作。

“没有实践，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。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们积极参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

经过几天的奔波，在亲友的介绍下到了xxxx国际建筑公司工作。xxxx国际建筑公司在xx港xx栋商业住宅楼。

我的工作主要是负责材料的进出登记。为了做好工作，老板给我引荐了工地的项目经理。

我让项目经理给我做了简单的上岗培训，经理给我讲了许多关于施工方面和安全方面的经验。随着经验的积累，我的工作能力提高不少，这些提高可以说对我是一个很大的帮助。每当一车材料运进来登记好，最全面的站每当一天的工作结束，我的自信心也就无形中加强了。

记得打工的第一天，我都不怎么开口说话，和工地上的工人也没什么话说，很是放不开。暑假打工第一天的工作就在我的激情和疑问中结束。有的时候做得不好，老板还要批评你。夏天天气很热，工地条件，伙食也不是很好，我有几次都想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工地的管理中责备下级是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与工人打成一片，也要保持自己的威严。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，一定要心平气和，只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，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。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哪里爬起来，工作总结这才是我所应该做的。

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，那么你一定会交得到很多朋友。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，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，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。

我不知道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。

现在想来，暑假的打工生活，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，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而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，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月，但是在这段时间里，我们却可以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。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

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知道“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能力。通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能力要依靠实践的经验和锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期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己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，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。

社会实践打工心得体会

大一寒假打工社会实践心得体会

暑期打工社会实践报告

超市打工社会实践心得

**社会实践打工心得体会篇六**

是高校培养大学生综合素质和能力重要途径,是加强大学生思想政治教育有效载体,也是课堂学习的有益补充。下面是本站带来的社会实践

心得体会

打工，希望对大家有帮助。

通过自己这几天的切身的体验，接触到最基础、最平凡、最坚苦的岗位，方能体会出赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动与辛苦。

时光飞逝，转眼之间大一就已经结束了，我们迎来了属于在我们大学期间的第一个暑假，放假之前我就已经计划好这个暑假该怎么过，还有怎样才能把这个假期过得充实。

放假之后我就找了个工厂去干活，在那里我第一次感受到踏入社会的感觉，在那没有了校园单纯的环境，没有了其他人的庇护，所有的一切都只能靠自己。

刚进工厂的时候对一切都不熟悉，什么都不懂，所以我就跟在一些老员工后面学习。我去的是一家印刷厂，一开始去的那个车间是在公司里面主要负责的是设计与排版的，虽然后来我也去过别的车间学习，可是觉得还是在这个地方更有价值，他们所设计的是其实只是一些制品例如塑料标签、塑料制品等的大小、形状、颜色等，有时甚至还要设计出大概的产品的成本与收益。因为本身就是学经济学的，所以认为会在那学到很多东西。

我首先岗位侧重的是排版。一般的工作过程是，客户发到我们部门，其产品的简单介绍和一些图片，然后排版工人就按照客户的要求精心排版。这种排版和报纸的排版区别还是很大，起码每一期的报纸在编排上都会有突出主题和主流思想，而这些塑料类制品哪里有这些，都只是突出广告价值。可是这些包装品的文字与图片所能出现的空间要比报纸少的，更显出对于文字与图片审查的重要性。即使客户自己对于发过来的作品很满意，我们这里还是为了使得产品印刷出的更漂亮更准确，还是要对作品检查和修改。回想当初刚来做这份工作时，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多，学历虽比人高，可经验哪里有人家的丰富。但这没什么，万事开头难，像那些图片怎么简单处理的，我也不清楚。保持积极心态，我在排版工人旁边协助边学习，帮助接受客户的文字和图片内容，并且对文字和图片内容进行检查。这里的文字要求简短，格式统一，占用空间少，而图片的选取要就有一定的广告的宣传效果。在这里的边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，经过一段时间的练习与实践，慢慢对于这些的排版技能也多少积累了一点，自己也会慢慢的知道如何来解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法。

想想排版还是太过于轻松，当然只是从劳动强度上来说，要比生产车间里的人好一点。8月份刚到，公司生产任务好像多了一点，于是我就来到了有点不愿意的生产车间帮忙。这个是做塑料包装品的车间，经过这段时间在车间里的磨练，印刷工艺的生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物，认识了不少新朋友，这三处是我认为最大的收获。当然辛苦是必然的，工作量大也是正常的，污染也是不可避免。

通过这一个月的打工之旅，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，慢慢地你的真诚也一定会换来真正的友谊。同时也知道了在学校的时光有多好，在学校可以上课，可以看书，可以上网哪，而不用担心经济来源，因为自己总是想当然的花父母的钱。如今通过自己这几天的切身的体验，接触到最基础、最平凡、最坚苦的岗位，方能体会出赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动与辛苦。通过这样的实践，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。

作为国际经济与贸易专业的学生，两年的理论学习，以及外贸方面的证书的准备，使我基本掌握了外贸的基础知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，一切的了解还只停留在理论阶段。只有通过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际情况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的基础，所以我选择了专业对口的暑期实习。

该公司并不是本地最大的外贸公司，但是是相当有潜力的外贸公司。在这里一个多月的生活让我觉得非常愉快，也受益匪浅。在工作期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售

合同

，以及按信用证要求制作装运及收汇单据，熟悉了通过电子邮件、msn 、与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状。我尤其喜欢每天中午12点一到，前台音乐声起，大家就往餐厅走去，一边吃饭一边聊天，有天居然从“麦兜响当当”谈论到“文化大革命”，我听得狂无语。但也正是这种气氛让我觉得很舒服。

实习的一个多月，从一开始无人问津的冷板凳，到后来和所有同事熟络的小帮手，我是觉得很有成就感的。实习生活让我正真体会到白领生活的小资情调和高压力。一方面，正如我们一直追求的白领生活：喝喝茶，吹吹空调，打打电话，聊聊天，一天过去了，月底工资也很高;另一方面，紧张的工作节奏使每个人异常繁忙，而且经常出现一些突发状况需要我们的业务员随机应变。

外贸业务一般有业务洽谈和单证处理两个基本环节。业务员是外贸公司的基础，而单证是后期的处理.一般初进外贸公司都是从单证制作开始，然后跟单。等对外贸所有程序都有所了解了，便可以考虑做外贸业务员，最需要能力和技巧的环节。

外贸不仅涉及外销，也要和国内供应商保持良好的合作关系。我在公司的实习有一大半时间都是花在询盘上。公司有自己稳定的客户。通常，外商会把需要的产品寄到公司，然后就由我们公司询价，给外商报价后决定合作具体事宜。

一个多月里，通过询价的环节，我对公司的产品有了一定的了解。如，尼龙扎带黑色可能有回料，看样品要看原色;铝合金管需要磨具，一般有6061和6063两种常见铝合金;线材有上锌量的区别;我们常看到的带金属色的塑料喷头是表面做了铝氧化。这些原先我并不熟悉的产品，在询价过程中，通过与供应商的联系以及自己在网上的搜索，渐渐有了一定的概念。我相信这种经验的积累会给我未来的工作带来便利。

我的实习小策略：办公室里每个同事都有自己的工作，这时候，我学会了“偷师”：眼观六路，耳听八方。留意同事间的对话，以及和厂家、外商的电话。通过这些，我了解很多外贸业务的“内幕”。及时吸收这些信息，并举一反三，让我的实习生活十分顺利。比如，我部门一位同事在拍外商样品照片时，把我们外商的商标也拍了进去，前辈就告诉他，我们要学会为客户保密，所以后来，我自己操作时，都会留意一下给厂家看得图片里会不会透露我们客户的资料。

1. 不管是业余员还是单证员，都应该准备自己的小本子。我觉得至少准备三样：首先是行事历，有日期的那种，需要哪天做的事就在那一页上做记录;第二是工作进度小册子，把每天自己做的事，心得都整理起来，方便以后查找资料;最后就是一些联系过得厂家资料，名片等等。

2. 自己的文件要分类管理，每一单合同下，报关、报检、结算用的单据单独用回形针装订。

3. 为自己的公司和客户保密。在询价初期，不要过多的透露自己公司的信息，等缩小范围以后，需要对方寄样时，再透露公司名称之类的信息。

4. 积极调整心态。每天，我们自己可能有不愉快的事，但是绝对不能把坏的情绪带到办公室，尤其是客户面前。

付出就有回报，人的综合素质是动态发展的，只要不断总结自己的经验教训，几年以后终究会有所成的。思考：由于经济危机，人民币升值，加上国内原材料涨价，在我实习期间，公司的业务量并不是特别大。我也发现了一些问题。各业务部门各自独立开展业务，部门之间联系不紧密，我认为虽然各部门所经营的产品不同但完全可以相互介绍客户资源，扩大市场。尼龙扎带的询价过程中就出现过一次问题。我部门要找的是2.5\*100规格的，而刚好另有部门在做3.6\*200和3.6\*250的。等我这边公司联系好了，样品也寄到了，他们才知道。然后我不得不又让供应商再次寄他们规格的样品，重复快递费用。因而我的建议是，建立一个公司内部的业务网络，每位业务员把自己在做的、将做的单子做一个简要的介绍。一方面可以自己了解进度，另一方面，给其他业务员参考。甚至可以推荐一些工厂，写一些工作心得，促进同事间的交流。

在此次实践中，我学到了很多东西，我感觉到了要想做好贸易工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如《贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前贸易中公认的一般贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“学以至用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同市场接轨。这样我们在做业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。

通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。

成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。

不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

在此次实践中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，与这一个团队的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神将是一团散沙，没有凝聚力，也就完成不了订单，业务量也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实践的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好;相信，此次实践将是我今后人生的一个良好开端。相信以后在工作中更能更好的适应工作。

在期间，有开心也有难过的时候,有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

大家好，我叫，我想，我们应该学会劳动，学会靠自己的双手来创造财富。所以今天，我去做好事了。

现在我在家里，什么事情、家务活，父母东抢着做，从来不让我干家务，因此，使我都养成了一个坏习惯：饭来张口，衣来伸手。为了改正这个坏习惯，我在心底暗暗地下定决心：我要自立。但是，当我每次去收拾碗桌的时候，看见碗、盆里，筷子里，勺子里的油腻时，我就会觉得非常恶心，丢下碗筷，让爸爸干完活后再洗!

中午，我和姐姐在家，大人都出去买菜了，我心里暗暗自喜：嘿嘿，今天是我大展身手的时候啦!我和姐姐跑到邻居小光家门前，咚咚敲门，我和姐姐商量好了，给刘奶奶洗碗，正好午饭过后，不正是我做好事的好时机吗?刘奶奶83岁了，帮帮她老人家是应该的。小光和刘奶奶开了门，刘奶奶很惊奇问我们：乖乖们，你们来干什么?”“是来洗碗的”刘奶奶很是不好意思，说：“哎呀，不用让你们洗，我老身子骨早就习惯了”。‘没关系，我们应该尊老，不用客气的”。刘奶奶推辞不过，便笑眯眯的让我们进了屋。 我“唰、唰、唰”两下子就把碗桌收拾好了，我们把桌子上的碗筷，勺子，汤匙等用具，把搬到了厨房里。随即，厨房里响起了一阵碗、勺交响曲——“乒、呤、乓、啷”。正当我兴高采烈想把碗洗干净时，我的眼睛又意外地看见了那些在灯光下显出五颜六色，像彩虹似的油腻。我再想：“呸，我一个堂堂男子汉，洗碗那么一小件事也能难得到我吗?没可能，油腻吗?能碰到我可算你倒霉了，你的死期到了!”想完。我打开水龙头，水“哗啦啦… …”地冲着，我用手使劲朝油腻擦呀擦，没想到的是油腻怎么擦也擦不掉，反而缠在了我的手上，怎么洗也洗不掉。

我束手无策，只好坐在地上，想了一会儿，突然想起了妈妈当初是先往碗里倒了一些洗洁精，然后再用清水冲了冲，我试了试，果真把油腻消灭得干干净净。我按照这种方法把碗、勺、锅、锅铲还有汤匙都洗得干干净净，看着这些一油不染的碗筷，我心里甜滋滋的笑了!我再看看姐姐的碗，也很干净，我高兴的叫来了刘奶奶，刘奶奶 第一时间来到了厨房，一看，一个个碗碟还会反光呢。刘奶奶高兴地说：“哎呀呀，真漂亮，你们两个小家伙还真挺聪明啊 ，自己会洗碗，我可要好好谢谢你们啊，呵呵。”刘奶奶刚要把我送出门，我妈妈回来了，刘奶奶就把我和姐姐帮自己洗碗的事情告诉了妈妈，妈妈高兴的亲了我们，呵呵，今天真开心。

**社会实践打工心得体会篇七**

这个暑假有点不同，经历了一些从未经历过的历程。第一次出远门，第一次在没有人庇护的情况下自立、自强，第一次在一个陌生的环境里历练自己。这个过程不管是无助、无奈、委屈，甚至是误解，你都得一个人承受，含泪抬起倔强的头颅。我第一次深刻地体会到：这，就是打工者的生活。

在没有出去之前我是有想过打工历程有多艰辛、多无奈，也做好了接受这个挑战的心理准备，但事实上单凭想象永远无法理解“打工”两个字的沉重。虽说我只是打暑假工，但是在那样的环境里你可以清晰地感受到他们被金钱、感情、家庭、工作交集缠绕着的那无奈感，有种让人喘不过气的感觉。曾经无数次我在心里盘算过：哥哥在外面打工一个月有多少工资？我可以要多少？而现在，我为曾经的这种想法感到羞耻。

打工的日子不好过，每天上班都是站着的，刚去那一个星期脚跟都是肿的，就连睡觉都感觉到钻心的疼。厂里不包吃住，吃饭住宿都得另交钱。食堂的伙食很差，两肉两素的饭得的却是是四个青菜，还很难吃。宿舍的窗户很大，人都可以爬进去，连基本的安全保障都没有。上班的地方很热，连风扇都是员工百般提议勉强才装的。我们上的班是两班倒，一个月换一次班。刚进厂的时候上的是夜班，同行的朋友都是白班，那会心里挺失落的。

陌生的环境，陌生的人群，陌生的一切，甚至有时候觉得自己都是陌生的。刚去的前半个月，每天一个人上班，一个人吃饭，一个人去买东西，也一个人难过地抹眼泪。你要知道，第一次身处异地，第一次那么胆怯地面对所有陌生的一切，心里该有多无助，多无奈，可是没有人帮能你承受这些孤独无助。那时没钱办饭卡，每天顶着太阳跑到外面去吃饭，对于那时的我而言，省就是王道。后来，我习惯了一个人的生活，“要坚强”的信念越来越生根蒂固。还好，半个月我已经跟同事们相处得很好了，上班的时候远比一个人的时候要快乐的多，虽说上班很辛苦，但毕竟还有人可以倾听你的心声，自己也可以分享她们的快乐，吵吵闹闹的车间里你才能感觉到你不是一个人。

跟她们逛街、吃饭、聊天，日子繁忙而充实。让自己最安慰的是，不管什么时候，亲情总会让我们感到释然。一开始我们都一厢情愿地以为厂里会包吃包住，呵呵，只是我们想的太美好了。我清楚地记得进厂那天我口袋里只有六十块钱。天天揣着那点钱使劲地省。还好，我哥知道我没钱，跑去给我送生活费。家人还不时给我打电话，让我觉得心里暖暖的。同时也想到了不管怎么样，都不会让家人知道我的难过，报喜不报忧是让他们放心的最好方法。再次感叹：亲情总归是亲情。

其实在那里的一个多月里，感受最深的是每天午饭时间为蔽日而在桥洞下面席地而坐的那一个个疲劳的身影。有些人坐着打打盹；有些人皱着眉头，指缝间的烟灰散散落下；有些在下象棋，或许这是他们惟一的消遣；有些人在聊天，偶尔叹息，偶尔憨笑。

第一次那么人么认真地端详别人。当时我在想，新闻每天播的给打工者、农民工的福利究竟有多少人受益了，这跟我们现实所看到的完全不是一回事。应该叫他们来看看，真正的打工者究竟是怎样的。或许他们永远都不明白，几个人合租几平米房的无奈，永远都体会不到像一些人连生病都舍不得请假的辛酸。

我知道“己所不欲勿施于人”，或许她还不知道这个道理吧。其实说真的，我佩服她的责任感，她对每个工序都严格要求，但是我接受不了她的苛刻和谩骂。因为我每个人都希望被人尊重，出错不代表我们没有尽力，毕竟一天都在重复一件事难免会走神。但是我同时又在想或许她是在用这样的一种方式告诉上司，告诉自己：这是我捍卫自己职位的最好办法。毕是竟没背景、没学历，想要在这样的一个大厂拥有一个小职位是要用几年的磨练来换取的。或许，她曾经也像坐在桥洞下面的人一样无奈过。从这个角度上想，我倒非常能够理解她。

在那里工作了一个多月，临走前的那几天，心情挺糟糕的。或许在那里我曾经非常的失落、非常无奈过，但是一个多月足以让我对那里的人依依不舍了。从不相识，到相识、相知，我们拥有着很美好的回忆。有她们的关心、帮助，让我觉得很是感激。其实我知道，受家长、学校的影响，我们学生对于外面的世界普遍有着畏惧心理，不敢轻易相信别人，但是在那里我所感受到的更多的是“人性本善”。一个可乐瓶的友谊，不只是一个瓶子的重量，而是两颗心紧紧相依的可贵。郭娟阿姨送我的十字绣、敏雪送我的香水、彩珍送我的睡衣、组长带我们去吃独食的快感、甚至是同事矿工陪我去玩的情谊……，这些是我一辈子都无法忘记的。最终我们还是得相信，世界上还是好人多。

或许我们会有很多机会出去旅游，去感受大自然的美，去名胜古迹探寻奇迹，但是请不要忽略了我们真真正正存在的社会现实。出去体验一番，体验一下你从未体验过的东西，经历一些你从未有过的历程。或许你从中能够领悟到更多读书、上网、游戏都无法学到的东西，或许你会更加珍惜你眼前的生活。当你问家人要钱的时候，也许你为家人考虑的也就会更多，也就不会觉得那么理所当然了。这是一个历练的过程,所收获的将会是你意想不到的。

**社会实践打工心得体会篇八**

20xx年11月2日，我有幸到南宁参加小学数学“两岸四地·高效课堂”及十年课改成果报告会，聆听了来自北京的吴正宪老师、华应龙，浙江的钱金铎、台湾的陈招英、香港的郑振初、深圳的黄爱华等两岸四地的名师、专家等的报告和现场课，让我铭记在心的是黄爱华老师的讲座《聆听花开的声音》，花就是我们的学生，让他们来当学习的主角，老师则在学生的背后，当学生会学数学了，我们老师就能聆听到学生花开的声音。

黄爱华老师的课堂让我深深领略到：要聆听花开的声音，我们老师要蹲下来、慢下来、静下来。他上的课题是《相交与垂直》，用来上课的班级是四年级，课前，黄老师让学生写出他和学生的名字，然后写上他们之间的关系，黄老师找到朋友这个关系时，让学生说一说“我和你互相成为朋友”用学生现有的生成资源，为新课认识相交与垂直打下伏笔，接着放手给学生自学，要求不懂先问自己再问老师，最后要学会，就是能教别人。

角度想，孩子喜欢什么，喜欢什么样的评价。当学生不能顺利地传达知识的时候，例如：在教学什么是垂线时，他放慢了速度，同样还是学生教学生，就连本课中重要的板书也是由学生来写的，当学生在教别人出现错误时，又耐心的引导学生，让学生教会学生什么是垂线。他的教学过程是这样的：自学---提问---动手摆（用两枝铅笔摆一摆它们互相垂直）---整理关键词（用自己喜欢的方式标示出概念中最重要的词语）---用图讲解；让学生真正成为学习的主人，而教师角色的变换做得特别好，没有一句批评学生的语言。当学生学到垂足时，有一个小女孩，把交点说成了垂足时，黄老师没有说“你错了。”而是让其它的学生帮助这个小女孩，小女孩子终于知道自己的错了，黄老师又让她在黑板上把刚才她写的垂足改成了交点，然后用鼓励的语言说“谢谢你，让我们认识了什么是交点。”小女孩带着愉快的心情回到了座位上。

在整节课上，黄老师都是走到学生的最后一排，静下来为学生想，想这个年龄的学生他们都知道什么，他们有什么的知识背景，他们的生活经验有多少，俗话说心静如水，黄老师在整个课堂中无论是他的表情还是他的语速，像一潭清泉，平静而动人，让人多么的想去靠近它，想到如果自己是他的学生是多么的幸运。

总之，南宁之行，收获颇多，只是个人的语言达能力有限，只能说这么多，希望以后有机会多能参加这样的活动，提高个人的业务水平。

**社会实践打工心得体会篇九**

记得有一次开会我说，你们说真心话，你们觉得实践累不。然后大家都说其实门店实践的确挺累的。光是在卖场站整整一天，更是因为别的因素的作用，挑战，竞争，适应和孤独。

但是实践就是一个接触社会的窗口，我们见到的仅仅是一小点。也许这就是这次实践给我最 多的东西——人情世故。

二、实践让我们学会有目的地去做事情

说实话，这个标题写的很中性。就是没有褒贬的意思在里面。有目的去做事情，目的可以是学习，当然还可以是个人利益。起初实践的时候跟店面的店员都不是很熟悉，我们都费尽心思去叩开他们的心扉。有的主动帮着他们打扫卫生，有的帮着他们买饭，有的帮着他们拿货……我们都表现得很积极，但是我敢说这些事情我们并不是情愿去做的。最 起码不全是。其实这就是有目的地去做事情了。

三、门店实践让我们更勇敢地接触陌生人

也许大家也比较纳闷，为什么要去接触陌生人呢?其实我们接触的人越多对我们的成长越有利。不知道为什么，实践的时候我就特别喜欢跟陌生人交流，包括问问他们干的活累不累啊，包括跟他们打趣着开玩笑。

四、实践让我们明白自己的不足

每天下班了，在公交车上我总是在想：毕业了，我能干什么?我到底能值多少钱的月薪?因为实践时候我发现好多的东西我都不懂，跟店员都差很多!也就是说我凭什么在毕业之后拿到一个好的offer!每天在学校里面为了各种各样的事情奋斗，为了各种各样的人做事，现在想想甚至觉得自己有点盲目!我到底学到了什么!为什么两年的学习还是让我像个白痴一样什么都不会!我们平日里自以为是，觉得以后毕业怎么着还不弄个工作先混着，以后能混到买房买车。但是现在看来真的觉得好渺茫，就因为我看到自己太多太多的不足。

结束语：

实践圆满的结束了，但是它带给我的思考却刚刚开始，或者是引导到了一个新的高度。继续成长。不过我知道前面的困难还多的是呢，自己要面对的困难不是一点点，而是非常多，不过我相信最 终我都会努力克服困难，最 终实现自己的价值。在不断的前进中得到更好的发展，相信自己一定能够做好。我一定会成功!

**社会实践打工心得体会篇十**

我这次实践活动的单位是\_\_超市。它是一个位于我们城市中心的综合购物中心。我在这家超市当导购员、收银员和清洁工。这一次，我的练习成功结束，达到了我的预期目标。实践的内容包括课题、总结和实践经验，并附实践论文。以下是我对这两周实践活动的具体讲解。

本课题的主要内容包括三个方面:实习的前期工作、实习的过程和实习的经验。下面我将从这三个方面谈谈我的实践收获。

实习前的工作实习前，我先了解了附近的几家超市，通过分析自己的条件，最后选择了一家比较适合寒假实习的。在确定了社会实践的地点后，我联系了超市的负责人，得到了他对实践的同意。我自愿免费为超市工作，他也表示愿意在力所能及的范围内提供帮助。

在正规超市开展实践活动之前，我先从相关负责人那里获得一些具体的信息，包括工作人员的概况、日常工作以及对所要开展工作的规定的熟悉程度。其中，我认为我的实践活动的重点是维护超市的秩序和收取现金。为此，我首先了解了超市管理规范，并记录了一些要点:

1.服务态度要认真，记住客户就是上帝

3.不要偷自己的东西，违者将受到严惩

4.你要按时上班，不要迟到早退，违者扣奖金

5.保持超市清洁，禁止吸烟和明火

以上是我根据超市的规定简单写下的几点。在超市工作是一件简单却重要的事情，直接关系到社会的稳定和发展。我已经理清了自己的状态，准备投入到这两周的实践活动中。

今天实习是我实习的第一天，也就是工作的第一天。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理给我简单介绍了一下超市的各个方面的工作，可以归纳为五类:一类是关于商品的存取和处理，另一类是关于超市商品的清洗、分类和价格放置，另一类是关于超市的收银机，另一类是关于超市的安全，最后一类是关于超市的秩序维护。因为是第一天，他先让我熟悉了超市里各方面的环境和各个环节的大致工作流程，让我心里有了底。大概在管理部呆了半天多。听了经理的介绍，我对这里的工作有了一个大概的了解，意识到有两种类型的工作适合我们女生，以后练习的重点会放在这两个方面。当然其他方面也会简单涉及，全面完成我的实践活动。第二天，我在超市的每一个岗位上四处走动，初步熟悉了一下。我知道接下来的几天会忙着练习活动。

超市的工作时间是8点整。早上起来，收拾完就来超市了。经理昨天跟我说，我接下来几天的做法是，在超市正式员工的帮助下，开展一种工作，就是在超市摆放物品，给物品定价。这是一个看似简单，操作起来却很复杂的事情。

首先，商品种类很多。虽然有特殊的地方让你换一种说法，但是因为我们临近新年，某些东西的消耗是极其巨大的，所以我们需要特别忙碌来弥补消耗的商品，以达到供需平衡。我们需要正确地放置必要的东西，以免误导客户，避免不必要的麻烦。总之，这是一种一刻也停不下来的工作，需要你专心认真去做；其次是商品的价格，这是整个环节的重中之重，因为在超市购物的时候，上面的价格一定要正确，以免价格不对而引起不必要的纠纷。但是超市里的商品种类繁多，需要一个人的耐心和细心才能完全胜任这份工作。我花了很多时间记住一件物品的价格，但有时我记错了。在其他姐妹的帮助下，我可以顺利完成。我不得不佩服这些超市的工作人员。接下来几天一直在这个岗位上工作，从姐姐们身上学到了很多，也从她们身上学到了很多。在这个岗位工作的时候，有时候其他岗位需要帮忙的时候我也会帮忙，比如超市的货物处理。因为人手不够，我也帮忙搬运小物品，这还是我最累的一天。不过这种工作一般都是男生来做，只能暂时帮着搬运或者照顾。还有就是帮助保安维持超市秩序的工作。戴臂章的时候，真的觉得责任很重。过年的人很多。我们主要进行疏散和引导，以维持超市正常的活动秩序。

之前的工作持续了一个多星期，接下来的几天，经理安排我去收银台，让我在一个妹子的指导下做收银结账工作。这是另一个适合女生的\'工作类别，是一个需要特别照顾才能胜任的工作。不用说，这是超市最简单、最复杂、最重要的工作。这项工作不仅需要对客户保持近乎机械的微笑，还需要快速反应而不出错。实际工作中，心里很紧张，手里捏着汗。这项工作在对账和收款中重复进行。如果你没有耐心，你就不能顺利完成这项工作。另外，这项工作只能在前期工作的基础上进行，因为你需要知道商品的大概价格，才能应对特殊客户的一些突发事故。总之，我做这份工作一直到实习结束2周，每天都很着急，生怕收账的时候出什么问题。好在我坚持到了最后，我的工作得到了李经理的肯定，我的努力没有白费。

实践经验这是我第一次社会实践，引导我走出学校，走向社会，接触社会，了解社会，加入社会。这次社会实践更新了我的观念，吸收了新的思想和知识。让我知道社会是学习和教育的大课堂。在那个广阔的世界里，我的人生价值得到了体现。在那个广阔的世界里，我的劳动和奉献得到了兴奋的回报。

而且，在这个过程中，我也深深的体会到，作为一个超市工作人员，简单的工作和困难的工作是没有区别的，只要有努力，都是会有回报的。

综上所述，在这14天的实践中，我充分认识到，没有一份工作是轻松的。这类人虽然在超市工作，但是他们的辛苦不仅仅是体力上的，因为我深深的感受到做好手头的工作，履行好自己的职责是多么的困难:我们要有很好的耐心和毅力，足够细心的去完成这个看似简单的工作。

经过这次实践，我丰富了自己的社会经验，同时也看到了自己缺乏耐心和关爱。以后一定会参加社会实践活动，从各方面提高自己的能力。

最后，我要感谢超市领导给了我实践的机会，感谢在实践过程中给予我指导和帮助的姐妹们。谢谢！

论超市服务社会的实践每个人都是社会的一员，每个人都在努力做好自己的工作为社会服务。我们要做的就是不断的提升自己，不断的提升自己，给社会更大的力量去体现我们的人生价值。实践活动是我们学生服务社会的一种方式，也是锻炼我们实践能力的一个机会。

毕竟，我们应该致力于社会，以自己独特的方式为社会服务。在我看来，社会实践是为社会服务的坚实基础，它使我们在实践中掌握一些经验，获得真正的知识。同时也是我们作为学生接触社会的一种方法和体验，让我们在未来适应各种复杂的社会环境。可见，实践活动是服务社会的体现，是实践活动的必然。寒假来了，抱着服务社会，认识社会，提升自己的想法，我选择去超市实习，以此来完成我的寒假目标。

超市是方便人们生活的综合性商场。它的存在极大地方便了人们的生活，也是人们生活用水产品逐步改善的反映。超市里有很多种商品。由于地理位置相对较好，解决了人们现实生活中的很多问题，比如出行难、买菜难等。可以说，超市的出现不仅是一个市场，也是一种文化和一种象征，象征着当地的经济和人民的生活用水水平。在我看来，去超市实习是关注社会，体验民生的最好方式。也能让我们更好的接触社会，适应社会。它也是为人民服务的一种表现，也可以为和谐社会的发展做出贡献。同时，通过选择超市的实践活动，我也可以关注今年的价格。由于今天的经济波动，价格一直在上涨。我认为通过在超市工作，我可以理解这方面对人们生活的影响。作为一名大学生，我有必要了解这些事情，为将来更好地服务社会奠定基础。

同时选择去超市实习可以避免过早接触复杂的人际关系(我还是学生，接触社会是一个循序渐进的过程)，另一方面也可以检查自己的工作实践能力，这也是我服务社会的目标。

超市的实践活动包括实习前工作、实践过程和实践经验三个部分，每一部分都与服务社会密切相关。前期工作是对实践内容的初步认识，实践过程是为社会服务的根本认识和行动，实践经验是为社会服务的反映和反思。在实践的过程中，作为参与者，我感受到的是作为超市工作人员的那种社会责任和工作义务。这里没有勾心斗角，只是一个微笑和温暖。作为社会的一员，一个好的超市工作者是必要的。正是因为它们的面积小，这座城市才显得辉煌。我认为能够完成这项实践活动，为服务这个社会做出贡献，意义重大。

你为社会服务的多少，不在于你的地位，而在于你内心的强大。决心和耐心很重要。超市的实践活动也可以尽力回报和服务社会。坚持的人是伟大的。

尽最大努力为社会服务，让社会变得更好。

**社会实践打工心得体会篇十一**

通过自己这几天的切身的体验，接触到最基础、最平凡、最坚苦的岗位，方能体会出赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动与辛苦。

时光飞逝，转眼之间大一就已经结束了，我们迎来了属于在我们大学期间的第一个暑假，放假之前我就已经计划好这个暑假该怎么过，还有怎样才能把这个假期过得充实。

放假之后我就找了个工厂去干活，在那里我第一次感受到踏入社会的感觉，在那没有了校园单纯的环境，没有了其他人的庇护，所有的一切都只能靠自己。

刚进工厂的时候对一切都不熟悉，什么都不懂，所以我就跟在一些老员工后面学习。我去的是一家印刷厂，一开始去的那个车间是在公司里面主要负责的是设计与排版的，虽然后来我也去过别的车间学习，可是觉得还是在这个地方更有价值，他们所设计的是其实只是一些制品例如塑料标签、塑料制品等的大小、形状、颜色等，有时甚至还要设计出大概的产品的成本与收益。因为本身就是学经济学的，所以认为会在那学到很多东西。

我首先岗位侧重的是排版。一般的工作过程是，客户发到我们部门，其产品的简单介绍和一些图片，然后排版工人就按照客户的.要求精心排版。这种排版和报纸的排版区别还是很大，起码每一期的报纸在编排上都会有突出主题和主流思想，而这些塑料类制品哪里有这些，都只是突出广告价值。可是这些包装品的文字与图片所能出现的空间要比报纸少的，更显出对于文字与图片审查的重要性。即使客户自己对于发过来的作品很满意，我们这里还是为了使得产品印刷出的更漂亮更准确，还是要对作品检查和修改。回想当初刚来做这份工作时，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多，学历虽比人高，可经验哪里有人家的丰富。但这没什么，万事开头难，像那些图片怎么简单处理的，我也不清楚。保持积极心态，我在排版工人旁边协助边学习，帮助接受客户的文字和图片内容，并且对文字和图片内容进行检查。这里的文字要求简短，格式统一，占用空间少，而图片的选取要就有一定的广告的宣传效果。在这里的边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，经过一段时间的练习与实践，慢慢对于这些的排版技能也多少积累了一点，自己也会慢慢的知道如何来解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法。

想想排版还是太过于轻松，当然只是从劳动强度上来说，要比生产车间里的人好一点。8月份刚到，公司生产任务好像多了一点，于是我就来到了有点不愿意的生产车间帮忙。这个是做塑料包装品的车间，经过这段时间在车间里的磨练，印刷工艺的生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物，认识了不少新朋友，这三处是我认为最大的收获。当然辛苦是必然的，工作量大也是正常的，污染也是不可避免。

通过这一个月的打工之旅，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，慢慢地你的真诚也一定会换来真正的友谊。同时也知道了在学校的时光有多好，在学校可以上课，可以看书，可以上网哪，而不用担心经济来源，因为自己总是想当然的花父母的钱。如今通过自己这几天的切身的体验，接触到最基础、最平凡、最坚苦的岗位，方能体会出赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动与辛苦。通过这样的实践，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。

**社会实践打工心得体会篇十二**

到了八月一号，我被分到仓库里去做。我跟着一个四川籍的小女孩做，第一天觉得还蛮轻松的，至少比起开如做的插线各推麻将机要轻松点。但事实却并非我第一天所接触的那样。每天我要在“麻将盖板”上贴贴纸，每天数量都在一千五左右，多的时候有二千，而且还要搬货、卸货，经常把自己弄得伤痕累累。每天背躬在那里贴纸，时间长了背都直不起来。无聊时和女孩聊天，她比我小一岁，知道我打暑假工之后。她讲了自己的故事给我听。原来她小学三年级还没毕业，十六岁出来打工，为家里撑起了半边天。渐渐的我感到这个弱小身躯所肩负的重担和压力。我惭愧我自己不是个好孩子，我还不能为父母分担，我还在挥霍父母的钱。跟她比比我觉得我好可悲。时间过的飞快，拖着满身的疲惫和伤痕回到了我的学校。或许这两个月让我对这学校有另一种异样的情感，我怀着别样的心情走进了我所深畏的教室。享受幸福的最后时刻，做出无愧于自己的选择。

通过这次的的社会实践活动，我逐步了解了社会，体验了社会，开阔了自身视野，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。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

经过十几天的实践，我总结出以下几点：

一.在社会上要善于与别人沟通。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的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

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。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。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，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三.在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

四、实践收获

在这段实践期间，我交到了很多朋友，因为习惯了老板的大声呵责，我的脸皮都变“厚”了，我觉得在社会上就应该有“厚脸皮”的精神，不要把太多的不愉快记在心上，把不好的东西全忘掉，只记住快乐的，这样人生才会快乐。再者，我学会听一些地方的方言，扩宽了见识，并且我更加清楚的了解了自己，对自己的能力有了进一步的认识，我的身上还有很多的不足和缺点，我要不断的完善自己，这样才能适应时代的要求，成为一名高素质的人才。这次经历将会激励我更加努力的学习和从各方面去充实自己，使自己成为全面的发展的创新型社会人才。非常感谢老板给我这次实践的机会。

虽然短短的几天实践就这样过去了，而我人生的实践经历却才刚刚开始。社会是个大舞台，也是一所大学堂，我们要学的东西是无穷无尽的，我们要继续学习，不断学习，才能不被社会淘汰，今后我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**社会实践打工心得体会篇十三**

餐厅作为服务行业，从业职员的素质高低很大程度上影响着服务效果的好坏，并进一步影响服务收益。因此，应大力进步员工素质。以人力资源部为核心，为员工量身订制生涯发展规划。餐厅向来把客人的利益放在首位，目前在业内，也有人士指出，应提升员工利益的地位。

由于员工直接对客服务，只有员工的需求得到了满足，才能更好的服务于顾客。这样立足于员工，服务于客人，在满足客人需要的条件下，为酒店争取最大的利益。一样，由于餐厅是服务业，由于现在寻求想客人提供人性化服务，所以，我们餐厅内部管理中，也应当实施人性化管理。由于我们的基层员工是直接面向客人的，他们服务质量的好坏，直接关系我们餐厅的整体形象。而员工利益的满足程度，又影响员工上班的工作效力。所以，有一个人性化的内部管理，有一个人性化的企业文化，更能提升员工的素质。让总经理，总监走近员工，走进员工的生活，不是一件坏事。

世界一个必经步骤。每项操纵，每个动作，每个表情，我们都能应当给出一个根据。规范化的.管理，有益于员工的服务水准的进步和餐厅管理水平的进步，全面化的管理更是必不可少的。记得我们在接待vip之前，总监总是三番四次的跑我们餐厅。一次，我对总监说，您是否是不放心我们，干嘛非得重复的看？回答是：不是不放心，是确保万无一失！小到室温的多少，背景音乐的大小，墙角的卫生，植物的摆放、色彩的搭配，及其灯光的完好和安全通道的顺畅，这不光是营业区域的检查，其范围要触及到四周几个营业区域。

在这里还应当提下投诉的题目。我在餐厅实习时，我们经理常常说，这段时间我们没有投诉，非常好。我感觉这个观点不好。很多客人在对服务不满意时，都不投诉的。其实不是说我们的服务没有缺点。有投诉才有进步，我们应主动向客人了解我们的服务效果。认真虚心先容客人的意见，我们接受投诉的目的不是处罚员工，而是对我们的经营管理敲响警钟。

另外还想夸大下心态题目。作为餐厅职员，良好的心态相当重要。不要怨天尤人，应当谢天谢地，餐厅给了你这个发挥你能力的机会。我大学期间，最值得我尊敬的一名老师在我实习期间给我说过这样一句话作为一个有远景的员工，一定不能计较眼前的细小得失，否则难以成大气。

同时实习中，感觉旅游专业的学生凝聚力很强。一起实习的不同班级的同学都非常团结。毕业的学长都非常的照顾我们。使我们再一次感遭到学校带给我们的暖和。在实习中，通过邮件、电话，很多人也给了我们很多鼓励。

文档为doc格式

**社会实践打工心得体会篇十四**

其实我真的不喜欢这样的日子，我喜欢自由，我不喜欢去哪里哪里都要想人家报告了再去。我做什么也要看人家的脸色讨厌！

他算什么呀，就不过是家里有点臭钱但我又不是他请来帮他做家务的，而且他现在也是跟我一样都是寄人离下，吃人家的住人家的，可是为什么我什么都要做，而他什么都不要做？还说什么大学生，有多厉害，本科又有什么了不起的，如果不是家里有钱的，现在都还在为找工作而东奔西跑呢！现在都住在人家那里还要人家帮他洗衣服！！我真想不明白，当他听到我七岁的小表妹说他懒的时候他会有什么感受因为小表妹都是自己洗衣服，自己洗碗读了四年的学的人都不如没上小学的妹妹！！

今天晚上又去傻逛，好在现在还不是很饿。还有几天我就可以解放了，我就还我自由身，离开这个压力之地，不用再看到那些寄生虫了。

我希望我以后不会因为我不喜欢做家务而导致家庭的破裂但如果真的要这样子的话我也没办法，因为我就是我，而且我认为这个世界是男女平等的，我们女孩子不是天生就要在内做家务，我们也会有我们的事业。我们在以后的家庭中是主人，而不是保姆！

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