# 大学实践报告心得体会7篇

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-02-19

*通过写心得体会可以使我们快速的成长起来，体会的写作是帮助我们表达内心感悟的最佳文本，下面是小编为您分享的大学实践报告心得体会7篇，感谢您的参阅。大学实践报告心得体会篇1作为大学生的我们有热情，有活力，有知识，有胆识，但对于初出茅庐的我们来说...*

通过写心得体会可以使我们快速的成长起来，体会的写作是帮助我们表达内心感悟的最佳文本，下面是小编为您分享的大学实践报告心得体会7篇，感谢您的参阅。

大学实践报告心得体会篇1

作为大学生的我们有热情，有活力，有知识，有胆识，但对于初出茅庐的我们来说面临着经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈的劣势，这就造成了创业中可能有的盲目性和随意性。体验创业、学习创业与实践创业，是大学生成功创业的三个连续阶段。大学生有益的创业活动将成为真正发挥自己才华、展现创新思想和个性特点以及充分认识社会的一个大好机会，为此学校专门为大三的学生安排了模拟创业实训课程。

由老师对从注册公司到成本利润分析分课程讲解，注册公司首先要核名，有固定的厂房办公处，制定公司章程，银行开立公司验资户，还有相关税务办理。期间还有税务、银行等专员对相关知识及流程的讲解，营业税：销售商品的公司，按所开发票额的4%征收增殖税;提供服务的公司，按所开发票额的5%征收营业税。所得税：对企业的纯利润征收18-33%的企业所得税。小公司的利润不多，一般是18%。对企业所得税，做帐很关键，如果帐面上你的利润很多，那税率就高。二种税的区别：营业税是对营业额征税，不管你赚没有赚钱，只有发生了交易，开了发票，就要征税;所得税，是对利润征税，利润就是营业额扣减各种成本后剩余的钱，只有赚了钱，才会征所得税。并给学生充分的创新发展空间。首要做好角色的转换，如何从一名学生转成一名工作人员，从一位学习者变成执行者。由会计、市场营销、工商管理三个专业自由组合形成个小公司，讨论公司项目及公司成立、根据员工的专业特长确定员工职务、明确企业文化、分析市场形式制定营销策略、分析成本费用等等以达到企业的盈利。例如我们是大连百乐道旅游服务模拟有限公司，本旅行社面对顾客群是社会上的所有认识，但我们的主要顾客对象是在校大学生和刚步入社会的青年人群或想以较低价格旅行的人们。短途旅行，长途旅行并存，同时承包团体室外活动。目前以大连市为中心构建成旅游网，和多家旅行社建立长期合作关系，在全国范围建立属于我们公司的旅游路线，并有望在3年到5年期间发展成国内知名企业并进军国外。本公司以“真诚，耐心，无私”为宗旨。以互相尊敬，互相信赖，互相帮助，互相学习，互相进步，互相成功的“六互”原则为企业文化。

人们生活水平的提高，旅游意识也逐渐加强，自然旅行社的竞争也越来越大，我们抓住社会上经济薄弱的群体，主要走低价格的路线，活动是多样化的，经营是多样式的，是具有一定的优势。经成本分析，现金流量，利润表的制定，公司会在前三个月有一定的亏损，作为一个崭新的，没有任何经验背景的团体，亏损是在所难免的，但这也是我们的资本，相信定会有一定的发展空间。

第一课时，教室墙上都是上批学生所作的公司分析，例如swot分析，现金流量表，利润表等，如今八次课结束了，墙上又焕然一新，虽说只是模拟，看着满墙的分析结果，心里也有一定的成就感。团队中也很有意见分歧，各企业间相互监督，互相较量，只有这样不断发现问题并解决，发现自身考虑问题更周全、细致。而且更加懂得了自主创业需要各方面的知识积累，还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心里承受能力和风险意识，也更加成熟，为以后无论是就业还是创业都做了一定的铺垫，课时很短，但有很多的认识。

要想成功的创业有以下几大要点

一、要明确目标。

就业和创业哪个更适合自己。无论你应聘时高层管理人员还是普通职员，说白了就是跟别人打工，你所执行的工作就是服从。而要创业就要抓住市场机会，确立可执行的目标。中国的官员、富人，太多了，不管用多少法律手段也不会杀尽得，他们不舍得捐赠却能够去消费挥霍，我想创办个供他们娱乐的场所，赚取他们的钱还给更需要的人……可是现在我觉得我的想法太天真了，那得需要多大的资金多宽的人脉，创业不是随随便便的，不能意气用事，而要事实求是抓住商机。学习期间就要从打工中领取经验，哪怕是个服务员……

二、必不可少的创业计划书。

创业不是仅凭热情可梦想就能支撑起来的，因此在创业前期制定一份完整的、可执行的创业计划书应该是每位创业者必做的功课。通过调查和资料参考，要规划出项目的短期及长期经营模式，以及预估出能否赚钱、赚多少钱、何时赚钱、如何赚钱以及所需条件等。当然，以上分析必须建立在现实、有效的市场调查基础上，不能凭空想象，主观判断。根据计划书的分析，再制定出创业目标并将目标分解成各阶段的分目标，同时订出详细的工作步骤。

三、周密的资金运作计划。

周密的资金运作计划是保证持续发展的重要步骤。在项目刚启动时，一定要做好3个月以上或到预测盈利期之前的资金准备。但启动项目后遇到不可避免的变化，则需适时调整资金运作计划。

四、不断强化创业能力与知识。

俗话说“不打无准备之战”，创业者要想成功，必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。除了合理的资金分配，创业者还必须懂得营销之道，比如何进货，如何打开产品的销路，消费者对产品的需求，都要进行充分地调查研究。这些知识获取渠道可以是其他成功者的经验，也可以是书本理论知识。同时还要学会和各类人士打交道，如工商、税务、质检、银行等，这些部门都与企业的生存发展息息相关，要善于同他们交朋友，建立和谐的人脉关系。

五、不断在实践中磨练。

由于缺少社会经验和商业经验，大学生创业总是显得“心有余，而力不足”。不如给自己营造一个小的商业氛围，比如加入行业协会，就可以借此了解行业信息，学会借助各种资源结识行业伙伴，建立广泛合作，提升自己的行业能力。千方百计给自己营造一个好的商业氛围，这对创业者的起步十分重要。

六、学会从“走”到“跑”。

在创业的初期，受资金的限制，或许很多事都需要创业者本人亲自去做，不要认为这是“跌份”或因此叫苦不迭，因为不管任何一个企业，从“走”到“跑”都是要经历一个过程的，只有明确目标不断行动，才能最终实现目标。同时在做事的过程中，要分清主次轻重，抓住关键重要的事情先做。每天解决一件关键的事情，比做十件次要的事情会更有效。当企业立了足，并有了资金后，就应该建立一个团队。创业者应从自己亲历亲为，转变为发挥团队中每一个人的作用，把合适的工作交给合适的人去做。一旦形成了一个高效稳定的团队，企业就会跨上一个台阶，进入一个相对稳定的发展阶段。

七、盈利是做企业最终的目标。

做企业的最终目的就是盈利，无论你的点子有多少，不能为企业赢利就不具备商业价值。因此无论是制定可行性报告、工作计划还是活动方案，都应该明确如何去盈利。企业的盈利来源于找准你的用户，了解你最终使用客户是谁，他们有什么需求和想法，并尽量使之得到满足。

八、在失败中学会成长。

创业就要面临一定的风险，当你对某项目有80%的把握时，你已经失去这块市场。风险越大投资回报率越高，失败也是在所难免的，失败也是为更好地解决问题，信心始终是人生的顶梁柱。

自主创业的大学生有成功也有失败，并不是每一个人都适合自主创业。因此，我认为，大学生选择自主创业要多一些理性。创业仅有兴趣和激情是远远不够的。还受到资金、人际关系、政策及所处环境等各方面的制约。创业的话题应该是永恒的，但创业的选择须慎重。

大学实践报告心得体会篇2

在大山深处，有这样一群孩子，和他们相处了短短几天，他们却教会了我们很多人生哲理：

有一种生活你没有经历过，就不知道其中的艰辛；

有一种快乐你没有体会过，就不知道其中的纯粹；

有一种友情你没有拥有过，就不知道其中的真挚。

“明天我要离开熟悉的地方和你，要分离，我眼泪就掉下去。”

别的歌声悠扬回荡在耳畔，眼中坠落的晶莹，掠过孩子们的脸颊，留下一道道曲折美丽的弧线。

五天前的下午，云滇海燕一行人从上海出发来到了祖国的西南方—云南省禄劝县茂山镇太平小学。时值盛夏，火辣的太阳无情炙烤着队员们的身体，挑战着队员们的意志。

刚进校园，心中咯噔一下，一块不知道用了多少年、已经快看不清字的破旧不堪的黑板、十几张布满灰尘的课桌、满是虫蝇令人难以呼吸的茅厕……一切对于我们来说本是那么的遥不可及，而当下我们却如此真切地感受着。

这里的孩子大多都是留守儿童，父母模糊的背影只能在梦中依稀闪现。每当我看着孩子们明亮的眼眸和纯净的笑容，我的心都在微微颤抖，他们每个人都怀揣着一个闪烁着微芒的梦想——走出去，走出去……

或许只有苦难的条件才能磨炼出真正的人才。有一次，一个学生因为家离学校太远，上课迟到了几分钟便大哭了起来，她伤心的说：“我又少听了几分钟老师教给我们的.知识。”质朴简单的一句话却如同一把锤，直直地捶向我的心……

印象最为深刻的是第一次家访。大山的深处，那些贫困家庭生活的困窘是我们无法想象的。昏暗的房间，脱落的墙皮，屋内最值钱的东西是一台老式电视机。孩子的父亲见我们来了，眼中竟泛起了泪光，惊慌失措地招待我们。刘红老师抱起孩子坐在腿上，轻声细语的询问着，孩子怯生生地的，稚嫩的脸蛋上隐忍的神情着实让人心疼。孩子的母亲在她三岁时就离家出走，仅由父亲依靠种田供孩子上学，家里一年的总收入不过几千元。生活的重担压弯了父亲的背脊，现实的沧桑隐藏在父亲眼角的纹路中。

童年本该是任性索爱而无顾及的，当我们习惯了优渥的生活时，大山深处的这些孩子们却要承受着一种名为贫穷的残酷现实，在生活里他们是蕴藏着强大力量的追梦者，再冷再黑，再苦再难，希望不灭，梦想永存。透过孩子们的眼睛，我看到了自己，羞愧于自己的麻木。世界或许真的不公平，但更凄凉的是丧失想象与追梦的渴望。

在云南这一片无穷尽的绿色里，我流下了一滴泪，但它却滋润着一颗心。

大学实践报告心得体会篇3

我的实践是从\_开始的。当时我和我的同学们一起去了\_，在一家服装厂里面做普工，每天都要检查很多很多衣服的质量，还有就是包装工作。后来做了一个月，大家都不满意工厂里面的环境和待遇，于是我们又从\_回来。

回来之后，我就进了\_电器有限公司，在业务培训了一天之后我就正式开始上班了。之前的工作地点是星力百货\_店，和张姐一起上班，每天我们要上班6个半小时。

但是只过了一个星期，我的业务就把我调整到了\_百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要接受国贸公司4天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，不过很充实。而且最让我高兴的是，我在培训中得了第三名，当时一共有50多个人参加培训，我的心里好开心啊。国贸还给我了一个培训三等奖奖励的小包。

我在\_电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机，\_地宝，当然还有一些卧式吸尘器。

这里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自己研究生产的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到时间以后它就能自己出来打扫卫生了，而且当它清洁完地面之后没电了还能自己回去找充电座充电。当然，还不只这些，如果你家里有楼梯它也不会从上面掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在这里上班的三个月里我们完成了国贸规定业绩的55%，72%和145%，我的工资也从最初1000多块钱到的2900多。拿到了我出来上班的的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自己的努力是分不开的。

首先，我觉得不论做什么我们都要尽力，尽管我只是一个导购。我们公司不是特别大的公司，知名度不是很高，所以刚开始的时候我们的销售业绩不好，第一个月下来只卖了8台。完成了商场业绩的55%，被开了罚单。

销售不好的原因有很多，比如知名度不高啦，还有就是我的销售技巧不好。于是我会自己总结经验，让更多的客户接受我们的机器。国贸这边管理很严，我也被开了很多罚单。但是我相信我的销售能力，我对我的对班说：不就是罚单么?我卖一个的机器，提成都够他们开一阵子的罚单了。于是虽然不懂卖场的规矩，但是我也在很卖力的卖机器。

其次，我想谈谈卖场里面和临柜导购的关系。我在卖场有很多朋友，当然还有主管，国贸百货的李主管很喜欢我，所以有的时候即使我做错了。要被开罚单主管也会开得很轻。我觉得在卖场里面你要卖好东西就得有很多朋友，比如你吃饭去啦，你的临柜朋友就会帮你看柜。你和主管的关系处好了，就不会和别人一样经常被开罚单。我有很多朋友，所以当淡季来临的时候我也不怕烦闷。

最后，我要谈谈我自己做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。但是很多公司的事情我也会帮忙去做，比如送货到顾客家啊，还有售后的一些服务啊。总结了一下，不论做什么事情一定要用心。而且只有付出，才会有收获。当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在\_的销售数量我一直都是第一，我想这也是我努力的结果。

大学实践报告心得体会篇4

作为一名法学专业的学生，我时常感到迷茫。对于自己在大学已经一年有余的学习，有时真不清楚自己学到了多少，也许身在其中便是一个成长的过程。

但我知道我不会总是那个曾经永远长不大的孩子，因为我发现自己的视野将愈加远倾。也许出生于南方的我与好动行事有着某种潜在的情结，自幼便爱出远门的我在姐姐的邀请下在回家后的第二天便踏上了前往广州的远方之旅。

一切对我来说都是那样的陌生，一路的景观早已在我的心中留下了深刻的印象，使我不禁被广州那种敢为人先的士气所折服。经历一天的旅程之后终于到达了中山市东凤镇的同乐工业园，刚到这里时就被各家企业的面貌和气派所吸引，工业园到处是各种产品生产的现代化企业。

姐夫说现在这里主要集中了广东省的各种家用电器的生产，于是带我参观了他所工作的地方--中山市今友电器有限公司，并且也是公司的重要股东之一。这是一家主要生产煤气热水器和电热水器的公司，在工业园内也算是一个较巨实力的企业，其所生产的电热水器不仅占据了中山市的几乎全部市场，在广东的各大商场超市都能见到其产品的陈列和销售，其所自制研发的乐声牌电热水器不仅具有自动记忆的功能，甚至还有人体感应的自动电脑遥控，这在国内同行中已处于先进水平行列，因而产品得以在东南亚也极受宠爱。

第二天一大早吃完早餐我便和姐夫早早就到企业的生产车间所在地，我们到达时正好快到上班时间。只见工人们一个个身着整齐的工作制服，在生产流水线上开始了他们各自的环节工作。车间里设备放置非常整齐，生产有序，都实现定置管理，工作环境非常好，卫生、整齐、明亮。于是在姐夫的引导下我对整个的车间马上有了整体的了解。整个车间被分为了两个部分，靠南部的厂房主要是生产原来企业一直保持优势的煤气热水器的生产。

这里的流水线上一排排整装的热水器正在包装运往公司的仓库。这里还集中了厂里的配气室，配电室以及核心的检测仪器，因而是整个车间生产的核心地段。工人们正在自己的生产线上组装着一台台的热水器，每一道生产工序都有其专门的检测仪器，并且在出厂前必须经过加水测试以及高温情况下的定性检测。

据统计产品的生产合格率一直在98.5%以上，这不能不说是一项令人非常可喜的业绩，也是金友电器倍受市场青睐的最坚实的基础和源泉。接着我在姐夫的指引下来到了产品检测科处，只见一整整齐齐的一排排热水器正在进行水温的检测及调控处理，这也是整个生产过程的最后环节，从其重要性也可看出其是最核心的程序环节。检测仪器上的各项指标在一排排红色的数字显示下立刻能对产品的性能作出准确无误的反应。厂里的技术员小孙随即说为了保证产品的质量及生产的效率不断提高，公司正在打算斥资100多万元从德国引进一批新的机器生产设备，尤其是检测仪器将全面实现自动化操控。

在接下来的日子里，姐夫让我作为其助理在旁边处理一些企业的许多日常事物。这是我第一次参观这么现代而切实就在眼前的公司，而且亦早就想到社会去践行一下平日所学课堂知识，于是这对于仍在大学上课的我来说当然是一个难得的机会。对于姐夫的安排自然不敢有丝毫懈怠，每天一大早我就起来先来到办公室将其认真用心地整理好相关文件。我所接触到的第一项大的业务要属将一批急需的电热水器送往广州沙溪国际批发市场，这是整个广东省最大的国际批发市场，在这设立门户的外企也不下上千家，其重要地位可见一斑。姐夫将负责将这批货物送到沙溪并负责直接接收帐单，这是一项几十万的合作生意，于是一大早我边和姐夫随货车的前行直往目的地。

这是一家在当地小有名气的电器销售公司，并且是外资公司因而其职员大都直接使用英文交流。这也是姐夫选中我前去的原因吧，作为英语和法律双学位的我也早就有所准备，在见天之前就查阅了产品的许多英文表达，因而在此次的生意合作中我相当充当了翻译的任务，因为公司也尚未引进正式的翻译工作人员。在此次的合作中主要就产品的质量及售后服务方面进行了全面细致的交谈。

在开始的翻译过程中还有一些紧张，但由于我对相关事务已早有所准备，加上平时在课堂上和外交所学的\'商务谈判的技巧及对外国人情的了解，马上在我的翻译中就找到了自信，并且还为姐夫出了个很好的注意，初处合作先尽量双方之间相互让利才能为今后的长远合作打下良好的基础。于是最终双方合作非常成功，双方签定了长久合作的意向书。初战告捷，心中不禁有一种从未有过的成就感，没想到自己在课堂上的学习在这真碰到用处了。姐夫也赞扬我表现非常不错，但要想将来有一番大的成就，还必须在学校了扎扎实实地打下基础，大学是一个真正培养你将来行事处物的态度及能力的场所，听了姐夫的话自是一番思考，在大学我所应该做的和应该掌握的为人处世之理，社会更是一个试金炉，在这你的所学以及为人之理将会展现出你自己真正的自我。

在这里所见到的一切都让我觉得新鲜，作为一个尚未接触社会太多的我来说这里有许多在课堂上所无法接触到的东西。公司的经营管理各部门的设置就让我发觉要想真正管理还一个企业远不是所想象中的那样简单。光下设的采购部，销售部，财务部，质量检测部，业务接待部...就让我觉得其运转的协调对于整个公司的影响之重大。接下来我所遇到的另一个任务是和姐夫去托运公司收回一笔45万远的帐单。

由于距离广东省的许多市区来说直接运货过去相对较远，原因而公司选择了有中介托运公司将货物承担发放到指定的定货地点，并可由其代收货物之帐单，这样公司只需负每台8元的手续费即可将货物发放到指定的客户手中，从而大大减轻公司的运输费用。其所代收的帐单也需缴纳万分之一的手续费作为托运公司的盈利所得。我和姐夫花了将近一个小时的时间来到了位于佛山市的顺德区的天翔货物托运有限公司，在出示了结算帐单凭证之后提款之事马上办了起来，姐夫说我们厂算是这里的大客户了，每天都有近百台的热水器从这里运到汕头.湛江.深圳.珠海等地。不一会儿手续就办好了，使我不得不惊叹这里的工作效率之高，也难怪广东省的经商行业在全国一直是走在了先进的前列水平。

由于保险箱内的现金支付不足，托运公司采用了10万元的支票支付的方式，回去后公司可用自己的帐户到银行直接兑换现金。虽然在高中的课本上就早已接触到支票的支付功能，但真正接触到还是第一次，于是姐夫问我对支票除了这些之外还了解多少，我把我在课堂上所学的知识一一讲了出来，支票可以暂缓公司因现金紧缺而与银行签定的可以直接兑换现金的有效凭证，而姐夫所讲的却是我从未听说过，支票最好不宜折叠...这些都是平时想都未想之事，这次的出来真的见识了不少，也学到了许多，然让我所学最大的是我发现了自己的许多尚未知道的东西，也使我返校后的学习有了更为清晰的目标和想法。还有广东人的办事之效率以及其敢为人先的士气，我想这将使我以后的学习中有所思考，这与广州多年来取得的巨大发展成就自然也有深刻的联系。

由于我学的英语专业双学位，最后我选择了对处理对外贸易的进出口部进行相应的了解。这是一个刚成立不久的部门，运作机制相对来说还有待提高，尤其是其中的管理体制。由于这里的产品全要出口销往海内外，目前主要集中为中南亚市场，其各项手续的办理相对较为麻烦，需报关，报检，办理出口手续。

进出口部的工作，人员大都是年轻人，25岁左右，待人热情，有朝气，由于业绩并不令人那么满意，也有牢骚，有怨气.也许都是年轻人容易沟通，再加上我不是公司正式员工，没有正经事就帮忙兼跟随学习，了解了不少人情世故，如何和顾客打交道，如何与机关人员打交道等。

我也能看出了进出口部存在的一些问题，于是在我快要离开之时也向姐夫谈了一些自己的看法。

一，这里的工作人员大都是刚刚毕业的大学生，因而对自己的工作缺乏必要的经验。

二，这是一个刚刚成立不久的部门，年轻人各个又都有自己的想法，因而在一些问题上很难在短时期内达成一致的意见，势必影响到该部门的行事效率。

三，按劳分酬的原则体现也不明显，大家的工资所得趋近一样，难以调动起员工的积极性。

四，在安排的人员上大有任人唯亲的嫌疑，大都为各大股东的亲属。

我想这些问题如果解决了，对将来企业的发展将大有裨益。所以在离开公司的时候我大胆的向姐夫提了出来，姐夫也认为我的想法在很多方面都具有可行性，并说公司将可能在不久将这些问题提到公司的议程上去。

寒假是短暂的，实习的期限是有限的，社会是复杂的，有无穷的知识，特别是还没有写进书本中去的，需要我们学生认真的去学习，有知识，有能力才能自立于社会，实现自己的最起码的自我价值，才能和社会价值达到最终的统一。此时，写着结束语，感觉有许多体会要说，又觉得不知该写什么，这大概就是对社会了解的太少，知识不足的原因吧。不久我们又将继续我们的大学生活学习生涯，我想在回校后，同学之间肯定有很多交流的问题，我会抓住机遇，间接汲取同学们的实习知识，增长自己的才智，我还要利用好毕业前的时间从这次的体会中努力提高充实自己。

社会等待我们，我们需要社会，只有在社会实践中，才能锻炼自己，提高自己，我有信心做一个对社会有用之人，先在自己校园大学为自己争取一份满意的答卷。

大学实践报告心得体会篇5

社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。下面是小编给大家带来社会实践心得体会2024字范文\_社会实践工作心得体会，供大家参考!

社会实践心得体会2024字范文篇??

春阳之下，盎然生机，年轻的莘莘学子吐露绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼?谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，我们定能为自己书写一份满意的答卷……

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

这个假期我报名参加了学习安排的寒假带薪顶岗实习，过得十分充实。在此次假期实习中，我以善用知识，增加社会经验，提高实践能力，从社会实践中检验了自我为宗旨，接触了社会，了解了社会。以下是我此次实习中的些许心得体会。

一.在社会上要善于与别人沟通。这段时间的工作让我认识了很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。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，你要听娶耐心、虚心地接受。

二.在社会中要有自信。自信不是狂妄的自夸，而是对自己的能力做出肯定。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。社会工作经验是积累出来的，有自信才能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。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。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识应用于社会。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，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。为我们认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础!

社会实践心得体会2024字范文篇二

亚里士多德曾说: 德可以分为两种：一种是智慧的德，另一种是行为的德，前者是从学习中得来的，后者是从实践中得来的。在与社会与生活的交流之中得到真正的成长，是人自我发展过程中不可缺少的环节。在信息化飞速发展的今天，大学生只有深入基层参与实践，才能保证自己思想上的脚踏实地。近年来，我的故乡晋城市虽然取得了不错的发展成果，但也有许多问题存在。作为一名当代大学生，我们有义务了解并参与故乡的建设。于是我们决定开展聆听基层放飞梦想的实践活动，更好地了解故乡的发展情况，聆听社会的声音。

城乡改造是社会发展十分重要的组成部分，本次实践的第一个环节是探访城乡改造。我们分别探访了南石店村与临泽村，他们分别是城乡改造的模范与企业带动乡村发展的典型。在探访的过程中我们不仅了解到城乡发展给百姓生活带来的改观，也认识到一些政策的疲软和百姓思想转变困难的问题。这加深了我们对社会发展影响与矛盾的认识，为我们今后广泛参与社会建设提供了经验。

社会的发展是多方面的，在关注经济发展的同时我们也关注着精神文明的发展，本次实践的第二个环节是采访道德模范。我们采访了全国诚实守信模范刘平贵，李继林夫妇，在采访过程中我们感受到了这对夫妇对承诺对责任的坚持，体会到了社会发展过程中道德精神的发展。正如刘平贵在采访中所说的那样：不论发生了什么，不能走弯路，要坦坦荡荡做人踏踏实实做事，当代大学生也应扛起自己的责任，坚守自己的承诺。

社会发展的未来取决于人们对明天的期望，在春节来领之际，我们的实践团队来到晋城市司徒小镇景区进行本次实践的第三个环节：采集百姓梦想。在喜庆的节日氛围之中，人们纷纷在我们的愿望采集表上填下了自己的新年心愿，在人们质朴的新年愿望中，我们看到了社会发展给每个人带来的希望，也了解到了目前民生发展的重点：教育，医疗与个人收入的提高。这一个个的普通梦想也激励着我们为了明天的幸福社会而努力学习，为了中国梦的实现而拼搏奋斗!

居里夫人曾说：人类需要善于实践的人，这种人能由他们的工作取得最大利益;……但是人类也需要梦想者，这种人醉心于一种事业的大公无私的发展，因而不能注意自身的物质利益。曾经的我们是一群激情的梦想家。而如今，我们将怀揣着中国梦，在实践的道路上永不停歇。

社会实践心得体会2024字范文篇三

经历了将近一周的,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，社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。

千里之行，始于足下，这短暂而又充实的实习，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。向他人虚心求教，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是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体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，我们可以向他们学习很多知识、道理。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!

通过这次的的活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，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。

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式;我们要抓住培养锻炼才干的好机会;提升我们的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量!

大学实践报告心得体会篇6

专业：电气工程及其自动化

姓名：

学号：

一、实习时间：20xx年5月24日

二、实习地点：xx水电站

三、实习要求：

1。不乱碰电站设备，保证电站设备安全和人身安全：

2。认真听取电站工作人员的讲解，了解电站的运行方式和供电方向：

3。参观了解电站坝堤：

四、实习目的及意义：

通过见习，把书本上的理论和现实中的技术结合起来，让我们对所学过的各种仪器设备有一个感性的直观认识，用所学过的知识去分析解决现实中的问题。除此外，见习还是我们在大学期间一门意义重大的必修课，是学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径。其目的是使我们通过见习在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后去电力部门尽快熟悉工作，也开拓了我们的眼界。

五、实习过程及内容：

xx年5月24日早晨，经过将近一个小时的车程，我们终于来到了贺州市桂东电力子公司----合面狮水电站。我们的车子一进入电站小区，就感到了一份浓浓的电气独有的气息。当车子开往坝堤的那一刻，不禁觉得有一种熟悉而又神秘之感。熟悉是因为我们是电气人，神秘是因为第一次接触实际的东西。车子继续前行，经过一条蒙阴道，而蒙阴道旁边就是奔涌的贺江，闻到的是一股清凉的河水味，是水电站流出来的味道。车子停了，原来我们已经到了坝底。

下车时，看到的是一些工作人员在修剪电站变电区的草坪，每个人都穿着工作服和安全帽。虽然不是道闸操作、检修操作，但是凡在现场环境下工作的，都必须按规章穿好工作服和戴上安全帽，这是一种原则，一种精神。同样也是我们以后工作之中必须注意的事项，严谨、严谨，再严谨。

下车之后一位主任从电站监控室里走了出来，微笑这迎接我们。他分别带领我们参观了蓄水堤坝、微机模拟控制屏、水轮机室和带负荷拉闸室。

我们分批进入水轮机室，作为后一批进入的我，首先参观了堤坝建设。我们一步一步往坝顶爬，慢慢体验这坝堤的高度。在坝顶，看着堤坝两边水面的高度差有40多米，可见这能量是有多大啊！再看看溢流孔涌出水势，叹为观止啊！

六、实习总结：

经过一天的见习，我更深入地了解了电气人员应该有的素质：认真、严谨、有极高的安全的意识。希望自己以后认真学习，提高能力，个人综合素质也要向上发展，尽管自己现在还存在着一些缺点和不足。在今后的学习中和毕业工作后，我还要更进一步严格要求自己，虚心向优秀的同学、同事学习，继续努力改正自己的缺点和不足，争取在思想、学习、工作和生活等方面有更大的进步。

大学实践报告心得体会篇7

今年八月下旬，为响应学校“青春三下乡，实践中国梦”的口号，华中师范大学博雅·行知支教团前往福建省邵武市沿山镇开展为期8天以支教为主，调研为辅的暑期社会实践活动。团队以“公益承载希望 爱心放飞梦想”为主题，始终致力于帮助山区孩子改善教育资源，服务山区教育发展，拓展山区教育视野的使命。此次支教得到了华中师范大学化学学院、共青团华中师范大学委员会以及沿山镇沿山中学的大力支持。

前期准备变数多

xx年是博雅·行知支教团接受挑战的一年——原定贵州凯里的支教活动被迫取消。在经过紧急会议、计划重订、车票退改及购买等一系危机处理后，支教团最终将支教活动改到福建省邵武市沿山镇沿山中学进行。

8月19日，支教团从武昌站出发，经过一天的辗转蹉跎，支教团于20上午顺利抵达支教地点——沿山镇沿山中学。支教队员受到了沿山镇副校长陈峰的热情欢迎，陈副校长为支教队员提供学生宿舍作为临时据点，简单的安置过后，21日，支教活动正式开始。

沿山支教进行时

支教期间，队员们将来上课的孩子们分成了小升初班和初中班，并分别为他们设置了针对性的课程。小升初班注重趣味性和知识的衔接性，初中班则更注重知识的系统性和完整性，教学内容会根据学生的意见进行适当调整。支教队员们每天晚上按时进行试讲，只有试讲通过才能站上讲台。对于试讲中存在的问题，队员们十分重视，常常熬夜修改教案。我们的努力也得到了孩子们的肯定——上课时他们积极回答问题，主动配合老师完成教学任务。除了常规教学课程，支教队还为孩子们准备了内容丰富的素质拓展课，如辩论赛、特色音美课、趣味运动会等。

另一方面，调研小组以“万村观察”为大主题，对当地民情进行包括医疗保健、生产生活、地理人文等方面的调查。调研中，队员们融入当地民众，体验他们的日常生活和喜怒哀乐，并参加了当地的特色节日“弥陀节”，感受到传达真善美的千年信仰。几天的调研下来，队员们对当地情况有了更细致的了解，也为后期研究、宣传当地特色文化积累了素材。

离别之际不哭泣

经过为期8天的支教，队员和孩子们共同成长，已经结下了深厚的情谊。支教活动给孩子们带去了欢乐，也为支教队员们带来了感动。28日上午，为纪念此次支教活动，也为了感谢孩子们的积极配合，支教队员们准备了以“遇见更好的自己”为主题的文艺汇演。文艺汇演准备了歌曲串烧、魔术表演、扭秧歌等欢快逗乐的节目，队员们希望给孩子们留下的是笑脸而不是眼泪。汇演结束后，队员们与孩子们拍照留念，随后队长陆艺文给每位学生赠送了华师手绘明信片。孩子们仿佛也感受到了离别的伤感气氛，有几个孩子开口问道：“老师，你们明年还会再来吗?”

下午，队员们在教室打扫卫生时，教室门口出现了熟悉的身影。孩子们为支教队员带来了当地的特产青枣，并主动帮助队员们打扫卫生。孩子们的出现让支教队员十分感动，也更加坚定了自己投身中国教育的决心。

笑谈酸甜与苦辣

沿山中学远离城镇，去镇上的唯一方式就是步行，支教条件艰苦，无处不在的蚊虫和闷热的天气，也让支教队员们吃了不少苦头。支教队一行17人，在支教期间要轮流使用一个水龙头洗漱，更因为学校设备不完善，厕所淤堵，不得不借用离学生宿舍较远的公厕。由于公厕位置偏僻，队员们晚上上厕所时只好结伴而行。

尽管支教活动进行的过程中遇到了很多困难，但队员们热情依旧。8天的时间我们看到的是孩子们可爱的笑脸，听到的是乡间青蛙、夏蝉的鸣叫，感受到的是当地居民淳朴的民风。

当谈及明年是否还参加支教时，支教队员赵凡说道：“作为一名免费师范生，支教一直以来是我心中的一个梦。当第一次站在讲台上带领学生们读ccnu全称的时候，我感到无比自豪。我知道支教生活不仅在于给孩子们传授知识与经验，同样也在于磨练自己。这次支教活动给了我一个奉献爱心、提升师范技能的好机会，我会永远记得孩子们天真的眼神和灿烂的笑容。明年我们13级成了主力军，我还是会选择跟随博雅·行知在下一个地方继续奋斗。”

支教的每一天都是收获的每一天，公益并不在于空口说大话，而在于用实践去做点滴小事，博雅·行知会秉承着华中师范大学“忠诚博雅，朴实刚毅”的校训，用自己的行动去为公益事业添砖加瓦;也会带着青春的梦想，紧跟党的步伐，用爱和希望证明自己的存在。至此博雅·行知支教团队圆满完成支教任务，但我们仍会继续努力，为中国基础教育尽一份绵薄之力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！