

为父母做一顿饭的心得体会(通用10篇)

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。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

为父母做一顿饭的心得体会篇一

近年来，我经过自愿报名和组织推荐，被选派到××*镇××*村开展帮扶工作；今年，县委组织部安排我担任队长带领4名队员进驻××镇，开展对××*三个村的新一轮帮扶活动。通过近两年的帮扶工作实践，使我深深体会到：要做好帮扶工作，只有以“热心、公心、真心”，才能换取农民群众的“交心、齐心、信心”。

摸实情要以“热心”赢得“交心”。积淀问题多，积累矛盾大，党群、干群关系紧张，是后进村存在的通病。以往由于缺乏沟通理解，干部、群众都各憋了一股怨气，受此影响，工作队进村之后，有的干部群众持怀疑、观望、冷淡态度在所难免。增进理解，缓和关系，取得信任，尽快掌握农民群众所急所盼的第一手资料，是工作队要做的第一位工作。为此，我们通过召开党员、干部、群众座谈会进行宣传发动、广泛征求意见，而且深入到老党员、老干部及农户家中，促膝谈心，广交朋友。我们还采取发放问卷调查表、刷写墙字标语等方式宣传“结对共建”活动，使群众了解熟悉了我们和帮扶工作。我们在生活上不吃群众一口饭、不拿群众一件物、不要群众一分钱，在工作上天天与群众打成一片，处处维护群众的正当利益，更让群众感受到我们就是他们的知心人。我们进村工作人人佩带党徽和帮扶联系卡，不仅便于群众联系，而且增进了亲和力、信任感。进村半个月时间内，我们共征集到各类意见建议达100余条，收到群众意见信16封，

一条条建议，一封封来信充满了群众对工作队的信赖与希冀。

办实事要以“公心”赢得“齐心”。我们××*镇帮扶工作队负责帮扶的三个后进村，后方单位是财政局、交通局和公安局，由于单位领导认识程度不一样，加之帮扶村与巩固村的工作目标任务不同，三家后方单位对大程庄、后胡楼、赵屯三个村帮扶工作的支持力度、帮扶资金的到位情况亦存在着差别。若按通常做法，后方单位各自为战，一个后方单位所出的人、财、物主要用在所挂钩帮扶的村上，三个村的帮扶工作进度及效果就会参差不齐，必然会出现这个村的各项帮扶任务已顺利完成，那个村的帮扶工作却成效甚微的现象，导致整体工作失衡，负面影响严重。我和队友们坚持从工作全局出发，理出一条三家单位所出资金、物资捆在一起使用的工作思路，并及时向县包挂领导、组织部联络员和后方单位领导作了汇报，受到领导的重视与认可。然后由县领导出面召开帮扶工作协调会，确定本着量力而行、尽力而为的原则出钱、出力，工作统筹安排，统一使用。县财政局很快调剂出70套办公桌椅，赠送给三个村，充实了村部办公室。由县财政局向上争取资金、县交通局出施工队，投资规模近50多万元的铺路工程已经启动。这条长达10公里，大程庄、后胡楼两村直接受益，且惠及周边万名群众的道路，从根本上解决了七八个村的群众走路难、农产品运输难、学生上学难问题，为广大农民群众齐心协力发展经济提供了便利的条件。从工作队内部讲，也解除了一些队员的思想压力，从而更加团结一致地出点子、想办法，帮民致富。

促增收要以“真心”赢得“信心”。加快后进村转化进程，关键要把党的富民政策、“全民创业”精神真正贯彻、落实到农村和广大干部群众的心里。在帮扶后进村活动中，我们坚持宣传发动与理清发展思路相结合，出资出物与技术信息服务相结合，解决热点问题与建立增收富民的长效机制相结合，促进后进村的转化，进一步增强农民群众创业致富的信心，使农民群众得到真正的实惠，使农村经济和社会事业得到全面发展。为帮助3个村的青年农民走出家门务工就业，工

工作队多方联系厂家，发放劳务输出信息7000余份，免费技术培训320人，代付路费8000多元，3个村现已向xx市朝阳服装厂等单位输出务工人员500多名，拓宽了农民的就业增收路子。为了帮助农民致富，我们搜集致富信息400多条，开办农技培训班26期；为支持群众创业、我们协调信用贷款300多万元，支付贷款贴息4万多元。为引导群众拓展致富门路，我们重点培养了12个党员群众创业典型。通过扶持后胡楼村胡清华养殖肉牛、胡永洲规模养猪，带动了该村养殖业的发展，且收到了一业促多业的效果，后胡楼村现已发展了规模养牛户32家，养鸭户20家，养猪户18家，板皮加工户16家，新增果品冷库12家；赵屯村新增规模养猪户80家，板皮加工厂46家，就地安置劳动力380人；大程庄村新上10万元以上板皮加工项目19个，废品回收加工厂9家。我们还特别关心3个村30多家贫困户的生产、生活。为使因病致贫的村民胡心昆尽快脱贫致富，工作队集资1.3万元帮助他家发展了肉鸭规模养殖业，已售出三批成鸭赢利上万元。通过倾心帮扶，加快了3个村经济发展、农民增收的步伐，据测算年内3个村人均增收都在450元以上。

感激励着我们再接再厉，继续奋进。在今后的工作中，我们将配合三个村党支部认真组织开展好保持共产党员先进性教育活动，进一步加强“双强”型村党员、干部队伍建设，为群众留下一支永不撤离的工作队。深入推行党务公开和村务公开，转变农村工作管理机制。继续协调后方单位出资出物，改善群众生产、生活的基础设施，使村容村貌得到明显改善，使三个村尽快步入先进行列。

为父母做一顿饭的心得体会篇二

这周三，我们班参加了社会实践活动。

下午，我们整个班的同学一起去了食堂包饺子。刚开始包的时候，心里觉得非常激动，总觉得自己终于可以包一次饺子了，可是不包不知道，一包才知道原来包饺子这么难——倒

不是包饺子的步骤难，而是想把饺子包得好看，并不是一件容易的事。

包饺子的时候，我看了一下其他人的“杰作”，不是包完之后饺子“站”不起来，就是饺子里面的馅跑出来了，甚至还有有的连饺子的形状都看不出来。看完一圈之后，我突然觉得自己包的已经算好的了——还可以看出饺子的形状来。

在把饺子端去煮之前，我又去看了一下其他人的成果，虽然谈不上有什么进步，但却比刚开始的时候有趣了许多，有些男生因为觉得自己包的饺子不好看，所以就拿饺子皮折飞机玩，还有人包馄饨、包烧卖，更有趣的是，有人包实心饺子——把饺子皮当饺子陷用。。。。。

煮好的饺子被端了出来，我们每一个人都品尝着自己的成果，我心里顿时觉得很开心，因为自己终于会包饺子了(尽管包得不太好看)。另外，我还觉得包饺子看起来非常简单，可要是自己包起来，绝对要下很大功夫，但还是越包越好，可以用“熟能生巧”四个字来形容。结束之后，我明白了：不管我们在做什么事情，都要用心去做，即使是再难的事情都可以迎刃而解。

世上无难事，只怕有心人，让我们一起努力，朝着成功出发吧！

为父母做一顿饭的心得体会篇三

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。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先，可还在学校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，为了扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自我的本事，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，我在这个暑假再次利用空闲时间去参加了一次社会实践。

作为一名大学生，社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。这个暑假，过的真的很快，在将近一个半月的实习里，我初步接触了五金的一些基础知识，同时也积累了不少社会经验。实习，不仅仅是学习，更多的是体验生活，在实习开始之前我就想：这次去实习，我不仅仅是去学习实践，更重要的是去观察那些在工厂上生活的人们，不论是普工，部长还是老板。虽然他们的称呼不一样，但我相信在他们每一个人的身上都有值得我学习的东西。实习可称为实践，学习。也许真是我们从大学踏入社会的必经之路，也是开启我们踏入工作，适应社会的钥匙，是我们人生中不可缺少的一部分，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自我所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。经过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不一样，接触的人与事不一样，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。并且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每一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，也有了挑战，中国的经济越和外面接轨，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，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。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提高。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，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学本事的人迟早要被企业和社会所淘汰。

暑假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出学校，走出课堂，走

向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自我。半个月的社会实践虽然比较辛苦。是庆幸？还是依恋？回想起来，才发觉，原先乏味中充满着期望，苦涩中流露出甘甜。

在这个假期，我去了熟人的工厂里实习，说是实习，其实就是去做苦力活，在别人的介绍下，我成为工厂里的一员，刚进去的时候呢的确挺害怕，不明白社会上的人是什么样貌，能不能应付过来，可是在慢慢接触过程当中，发现他们大部分都是很友好的，虽然刚开始会嫌你不会那不会，但还是会耐心的去教你怎样做好，教你在厂里的潜规则，告诉你哪个领导好，记得我不舒服的时候，那里的姐姐阿姨就很关心我，问我要不要请假啊，我觉得友好是相互的。有的时候也会碰到很多麻烦，好容易做错事，挨骂的时候就会很委屈，想着还没被谁骂过呢，开始受不了，想放弃，可是想着在外面肯定是不容易的，于是咬牙就过来啦，我胜利啦，一向坚持到了最终。

在那里我学到了许多课本上没有的知识，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、如何处理好人关系这方面有了很大的提高。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，自我先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学本事的人迟早要被企业和社会所淘汰。

首先，在与人交流时，即使不是对大人物，我们也要用请教的态度口吻而不是傲慢的姿态与他们说话，因为人不可貌相，很多实用的良师益友往往来自不起眼的生活与工作中。

当在在受到别人对自我的相貌、事情、人品赞扬时，不要表现出理所当然的样貌，也不要假意否认，适宜的方式是表示感激，尤其感激朋友的肯定与支持。例如：说句~不敢当，哪

有在座的各位那么厉害呢~每当在饭局是，即使你不是服务人员，在朋友或者同事有客人来的时候主动倒水，会让朋友与同事很有面子，也会让客人觉得你的朋友与同事很有威望。这会让你的朋友与同事异常感激你的姿态。

其次，虽然你觉得你是新手或者地位比较低的人，可是你要勇于不耻下问，也要做到主动询问别人的需要，而不要等领导或者资深的同事对你表现出亲和，因为他们这样表现往往需要异常的努力。记得在别人不在座位的时候很热情地帮忙接听与记录电话、理解信件、传递信息，对团队的同事与同学，提醒他们一些你明白的重要日程。重要的是在征询了别人意见之后才进入别人的房间，阅览别人的书架或者室内物品，在经别人同意的情景下才用别人的电脑，坐在别人的私人座位上，但通常不去翻动别人的笔记本。

再次，在有多个出席者的场合，主动介绍自我的朋友给其他人，或者主动在你认识的朋友之间穿针引线。那些被缓解了陌生感的朋友会异常感激你。在有不一样地位的朋友在的场合中，都要坚持微笑，体贴地招呼下那些内向的、不为人注意的、可能有点自卑感的朋友，在社交中对弱势者的帮忙会得到别人异常的感激。对于社会地位较低者，尤其在有你不能适应的生活条件与生活习惯时，要克制自我所想表现出的不适感与负面表情，尽量主动先打招呼。如果有人做错了事，不要用情绪性的方式加以批评，尤其要注意就事论事，避免评价了别人的人格、个性与家庭教养。批评时能提出解决方案就更有建设性。批评时应不忘肯定别人的长处。如批评时能较幽默，往往负面效果就更少。被批评者遇到尴尬的时候能幽默自嘲，也能提高交流的建设性。

最终，在自我不能有充分把握的时候，用争取与尽量这样的口吻回答别人的邀约，承诺了就要最大限度去履行。诺言是指100%做到的事情。如果你有了三次甚至更多的对同一个人没有履行诺言的记录，那个人通常就不再认真地对待你的约定，这就是所谓的信用问题。虽然在商言商，可是我们要尽

量不谈回报地先为别人做点什么，这样就赢得了在心理上比别人优越的债权感。一个人的社会地位是别人对他负有的社会债务感的总和。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情景怎样变化，抓住了最基本的就能够以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢经过这次实践，虽然时间很短。

可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自我也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的和气生财在我们的日常工作中也是不无道理的。并且在工作中常与前辈们聊聊天不仅仅能够放松一下神经，并且能够学到不少工作以外的事情，尽管许多情景我们不必须遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的了。

经过这次实践，虽然时间很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的，相信人际关系也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实践时我便有意识觉察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自我也虚心求教，使得十天的实习更加有意义，此次的实践为我们深入社会，体验生活供给了难得的机会，让我们在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应当具备的各种本事，利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自我，虚心向财务人缘请教，认真学习会计理论，学习会计法律法规等知识，掌握一些基本的会计技能，从而意识到我以后还应当多学习什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的工作，走上工作岗位打下基础。

为父母做一顿饭的心得体会篇四

20xx年我校开始制定实施创建“绿色学校”行动计划，学校成立了“绿色学校”和“环境保护”领导小组，由校长任组长，各有关科室学科老师、团队、学生会学生代表组成。领导小组明确要求，整体规划，积极宣传，创建“园林化”的特色教育，使“绿色”、“环保”成为学校环境教育的主题。

1、建设优美的校园自然环境，优化健康向上的校园文化环境。良好的校园环境可以促进“人与自然的和谐发展”，近几年，我校在现有条件下，抓硬环境建设，让一墙、一窗、一报、一室发挥育人功能，使学生一进校门就受到环境气氛的强烈熏陶。我们在校园中围墙上、楼壁上、走廊里设置古今中外名人名言警句，名人挂像。学校的走廊内，校歌、校训、校风上墙；爱护环境的标语易学易记，使学生受到潜移默化的熏陶和启迪，起到润物细无声的作用，真正做到了每一块墙壁会说话。

2、优美、清洁的校园环境更重要的是在于大家的保护。学校提出“校园是我家。清洁靠大家”的响亮口号，做到“三随手”：随手拾捡废纸，随手关闭电灯，随手关闭自来水笼头。卫生室将每日定为“学校环境净化日”，每班安排有各自的“绿化责任小区”，校内分区责任到组，红领巾监督岗定期检查，从而使整个校园变得亮起来，绿起来，美起来，活起来，使学生充分感到校园是家。

3、评比校内优美教室，制定“六化标准”：教室净化，室内绿化，窗帘、壁报悬挂规范化，地面净化，桌面文具条理化，牌匾悬挂统一化。学期末，学校评出校园文明班级，表彰文明学生。

现代教育要求学校应注重培养学生的创新精神和实践能力。随着我国科学技术的迅猛发展，经济建设的不断进步，环境问题已日益受到世人的瞩目，“环境保护，教育为本”。因

此在学校中实施环保教育越来越重要。鉴于此，我校结合环保教育自身特点，以课堂教学为中心，以班团队活动为载体，绿色环保主题教育贯穿的教育教学全过程，且收到了较好的效果。

1、学科教育，开创绿色环保主题。课堂教学中强调多学科渗透环保元素。一方面培养学生的爱国热情，增强环保意识。另一方面增长学生的环保知识。例如，自然学科中蕴藏着丰富的环保知识：太阳的运用、矿产的合理开发、动植物与环境的关系等等；语文课中有不少赞美我国壮丽山河的文章，教师在教学过程中可适当拓展教学目标，引导学生认识只有保护得当山河的美丽才得以永恒；劳技可辅导学生制作一些环保小工具等。

2、班团队活动，渗透绿色环境意识。近年举办主题班会“爱我家园，保护环境”、“地球，我们共同的家园”的活动，给学生以积极的熏陶和影响；组织学生开展“绿化山河、爱我祖国”的征文、摄影、绘画比赛活动；大队部组织学生举办“少先队退队”活动；每年学校的艺术节，美术、音乐、舞蹈、学生小品等都可以成为环保宣传的阵地；学校结合“3.12植树节”、“4.22世界地球日”、“4.30世界无烟日”、“6.5世界环境日”等一系列环境主题日聘请校内、外辅导员作相关讲座；结合“防非典、防禽流感”等教育活动来开展卫生健康和环保知识教育等。环保教育活动系列化和教育方法多样化，学生乐于学习，乐于参与，教育效果明显。

综合实践活动是一门基于学生的直接经验，紧密贴近学生自身生活与社会，由学生自主实践和探索，体现对知识综合运用的全新课程。因此我们提倡在综合社会实践活动中渗透绿色环保教育。

1、在社会实践活动渗透绿色环保教育。学校每年在寒、暑假的社会实践活动或安排学生旅游时充分考虑学生对环境知识的渴求。

2、在“研究性学习”课题中渗透绿色环保教育。学校教导处组织的“研究性学习”课题中，有不少是涉及渗透绿色环保主题的，如：“环境保护模范城市的意义”、“探讨大气污染对人体的影响”、“噪音的影响”、“探讨节约可利用资源的做法”、“关于无土培植的研究和调查”等。同学们通过学习考察、实验监测、汇报交流、撰写调查报告等形式开展研究活动，这样一系列的直接体验活动，有利于学生团队协作精神的培养，有利于学生创新实践能力的提高，有利于培养学生担负起环保的重任。实践证明，这样一种教育形式使我校的素质教育充满了生机，是学校环保教育的一种延伸，随着时代的发展，综合实践活动一定会朝多元化方向发展，与此同时环保教育也将会有更加广阔的实施空间。

学校制定的详细制度，规定了学生在校内不吸烟、不乱丢杂物、不乱倒垃圾、不随地吐痰、不乱写书桌、不高声喧哗、不破坏绿化，自觉节约、回收再生资源等。学校通过集体晨会、班队活动等教育形式，使学生认识到破坏环境的不道德性，帮助学生养成一个良好的环保习惯。同时，充分发挥三支学生干部队伍的管理作用，加强监督管理，宣传教育、检查督导、奖励惩罚三结合，这些规章制度我校学生能自觉遵守。校园环境的净化、绿化、美化、艺术化，达到教育性、知识性、趣味性和艺术性，环境育人成了我校的教育特色。

随着创新素质教育的深入发展，我们将对校园环境育人，学科渗透绿色环保等教育工作提出更新更高的标准，把学生培养成为环保意识强、环保纪律好的社会公民，把学校建设成为一所现代花园式学校而努力工作，为我市创建环境保护模范城市作出贡献。

为父母做一顿饭的心得体会篇五

这次暑假时间比较长，为了不浪费宝贵的暑假时光，我决定去走一遭，去体验社会生活，去锻炼自己。

我把我的想法与爸妈说明，他们也非常同意我的做法，并且给我提意见，告诉我一些常识，告诫我当心上当受骗之类的。我也认真的听取了爸妈的建议，我也开始跨出家门去闯荡了，暑假来临很多地方都在招暑假工一开始我不明白其中的关巧，我还是听了其他人才知道，暑假工，是非常廉价的劳动力，因此，很多商家都愿意招，当然我们出来的目的不是为了赚钱，主要是磨砺自己。

半天，才说的出口，并且还非常笑声，经常被经理教训，随着时间长了，我也得到了一些前辈的指点，慢慢的融入工作了，不在那么束手束脚。经过了这样的工作锻炼我才发现，简单的事情同样藏着大道理，大学问，虽然我做的只是一个小小的服务员，但是在工作中需要的.技巧非常多，在接待客户的时候怎么说话，能够让客户开心，观察客户一般需要什么，这都需要不断的极了，不断的学习。

工作了这次暑假工作我学会了与人相处，以前的我不会与人交流，在与人交流是很少会考虑到别人的感受，更多的是站在自己的角度，这样根本就不利于我们成长，因为一个以自身为中心的人会让自己变得自私，没有出去就没有这样的感受，在工作的時候我经常需要学很多东西，发现远离了学校一样离不开学习，在我们学习的时候我们经常会因为学习枯燥而不想学习，想要离开学校去外面的世界，直到我来到了社会我才知道工作要比我们学习累多了，每天都有大量的工作在等着你去完成，每天都做不完，这才发现学习是多么快乐的一件事情，在社会上我知道了学历非常重要，高学历的人往往都会受到他人的重视，在找工作的时候也非常容易，因为学历也是一个门槛。

因此我要努力学习，考上好的大学为了自己的以后着想现在我会加倍努力的去学习去奋斗，去实现自己的梦想。

为父母做一顿饭的心得体会篇六

一周的时间，转眼间就过去了，但是这将近一周的社会实践，让我感慨颇多，我们见到了社会的真实一面，实践生活中每天碰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，我以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。

向他人虚心请教，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一笔宝贵财富。

这次实习也让我深入了解到，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题目。

对自己这样一个行将步入社会的人来讲，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，应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奔腾。

增强了熟悉题目，分析题目，解决题目的能力。

为熟悉社会，了解社会，步进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！

艰辛知人生，实践长才华

通过这次的的社会实践活动，我们逐渐了解了社会，开阔了视野，增长了才华，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，对本身价值能够进行客观评价。

这在无形中使我们对自已的未来有一个正确的定位，增强了本身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。

对行将走上社会的大学生们，更应当提早走进社会、熟悉社会、适应社会。

大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才华、实现全面发展的重要舞台。

在这里我们真实的锻炼了自己，为以后踏进社会做了更好的展垫，以后假如有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中往

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交换，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，到群众中往的真正涵义，熟悉到只有到实践中往、到基层往，把个人的命运同社会、同国家的命运

的发展联系起来，才是大学天生长成才的正确之路。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，进步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、并投身社会的良好情势；我们要抓住培养锻炼才华的好机会；提升我们的修身，建立服务社会的思想与意识。

同时，我们要建立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的气力！

为父母做一顿饭的心得体会篇七

20xx年8月，我们早早地收拾好行李，带着给孩子们捐赠品，举着实践队的旗帜，在陈老师的带领下，踏上了我们的征程。经过四、五个小时的颠簸，我们到达了我们的目的地——资阳市安岳县希望小学。学校地处工业园区，旁边有几座小山丘，刚来的我们看到这么优美的环境，觉得这儿条件还不错，接下来的十几天可能不会太苦。

于是我们怀着开心、愉快的心情，打扫教室，安排我们的“宿舍”。不得不提的是我睡觉的地方，女生和男生睡的地方不一样。学校老师一共给我们留下了两间教室、一间教导室和一间厨房，我们就把其中一间教室留着做我们男生的“宿舍”，我们把桌子拼起来，把我们早就准备好的睡袋和防潮垫铺在桌子上，就当 做我们的床。女生就把床铺在那间教导室里，虽然很小，但是女生住下刚刚好，这也是名副其实的女生宿舍，所以我们男生也不能随便进。当我们把床铺好的那一刻，我们感到很温馨，虽然很简陋，虽然铺的不是很整齐，但我们很开心，我们刚刚来就在一起的努力下铺好了床，解决了住的问题。

接下来就是我们吃饭的问题了，我们拿着学校留给我们的钥匙，打开了厨房的门。一开门，由于是很久没煮饭的缘故，我们便看到一堆堆的老鼠屎到处都是，而且也没有我们期待的电器设备，都是农村的那种大锅土灶，还要烧煤和柴。由于前天下雨的缘故，我们找到的煤都受了一点潮，第一次的烧火烧了很久。最后我们都有点饿了饭菜才好，尽管饭菜煮了很久，但是却煮的很好吃。由于煮饭的流程很繁琐，每次都重新安排的话，大家都不熟悉有会浪费很多时间，于是大家一致决定让刘瑾和李潘两位同学掌厨，其他同学轮流洗锅。他们也开心的同意了，因为我们认可了他们的厨艺。

最最重要的就是要找学生来上我们的课。吃了早饭，我们就分成了三个组，采购组、宣传组和煮饭组。采购组的同学负责去采购食材和日用品；宣传组的同学负责去想附近的家长宣传我们的支教活动，邀请他们把孩子送到学校来，并且做留守儿童问卷调查；煮饭组的同学则留下了看家和煮饭。

由于我被分配在了煮饭组，所以宣传组的具体情况我也是听同学们后来说起的，不过他们也挺辛苦的，挨家挨户地去向家长们宣传，并且和留守儿童和老人交谈，附近的居民很配合我们的调查工作，对我们的印象也都不错，放心的把孩子送到我们学校。为了体验生活，为了响应学院号召，我们采购组的同学，除了买日用品之外，还买了许多重要的食材，土豆和白菜，我们足足吃了十几天的东西！我觉得这就是这次很重要的考验之一，只吃素菜，而且不买贵的，每天必买土豆和白菜。因为我们每个人交了一百块钱，资金必须要按预算来花，不然就得不到应有的锻炼，我觉得这一点我们做的很好。

所有的准备工作的做的差不多了，吃住的问题都解决了，接下来就要迎接孩子的到来了。第二天一早，我们全体队员都是六点都就起来了，洗漱过后，早早地做了早饭，就在我们还在吃早饭的时候，就有很多的家长带着孩子来上课了。我们大家赶紧加快吃饭的速度，接待到来的学生和家。我们

原定的上课时间是九点多，可能是由于家长和孩子太过兴奋了，就早早地把孩子送过来了，于是我们就把小朋友们的年级、姓名等情况做了统计，发现人数很多，年级跨度很大，最小的有一年级的，最大的有初中的，可我们只有一个教室。

最后我们经过商量，先将他们安置在一起，上午教英语、音乐等课外的课程，下午进行选择性的辅导。由于学生中一二年级的学生比较多，所以很吵，学生的注意力很难集中，老师不容易教学，在这时我们遇到了难题。最后，马皓同学说他可以试一试，结果他采用类似早教老师的教学方式，边哄边鼓励，小朋友们的热情一下就被他带动起来了，大家感觉他就像救星一样，结果一堂课下来，他也感到有点累，主要是嗓子受不了了。最后，我们还给马皓同学买的“金嗓子”喉片，因为大部分课程都是他在上，同学们都喜欢他，都亲切地叫他“柚子哥哥”。

随后的几天里我们按部就班地进行我们的教学计划，同时每时每刻也关注着他们的健康和安。每天中午和下午太阳最大的时候，就是我们一个个地送孩子们回家的时候。陈承老师多次强调，家长信任我们，把孩子送到学校，我们就是小朋友们的第一负责人，所以我们必须要保证他们的安全。于是，我们每天一个个地送小朋友们回家，直到他们到家了我们才安心，才往回走。

虽然天气很热，但是大伙都没有怨言，都很积极的护送小朋友回家，有时候小朋友跑得很快，为了防止他们跑到公路上去，我们都很小心地跑在后面跟着他们。我每次也跟着大伙一起去护送孩子们，有时候甚至都赶不上他们，我们都提心吊胆呢。护送小孩这方面或许这对我们也是一种考验吧，至少我们保证了孩子们的安全，而且也得到了许多家长的赞赏，我们大家都感到很高兴。

干完了正事，我们还得娱乐一下吧。每天晚上吃完饭后，就是我们的娱乐时间。我们干什么呢？看电影，玩游戏。我们在

出发之前，我们男生每人都带上了电脑和投影仪，为的是方便教学生计算机方面的知识给他们放映电影，和我们每天的总结。到了晚上，我们就放松一下一起看电影，玩益智游戏等，像什么“杀人游戏”、“干瞪眼”啊，我们都能在其中找到很多的乐趣，缓解一天的心情。

在经过前面几天的摸索，我们大致已经能习惯在那边的生活了。为了养成良好习惯，我们每天六点多起床，白天课余时间就和小朋友们一起玩游戏，教他们打篮球、羽毛球。但是由于很多小朋友是低年级的，考虑到安全问题，天气也比较炎热，我们最后就让小朋友们在教室里玩。小朋友们逐渐和我们建立起了深厚的友谊，每次送他们回家的时候，他们都让我们到家去坐，给我们拿一些水果之类的，当然我们不能收，我们很开心。最后的几天，我们的摄影师同学就天天采集照片，将小朋友可爱的瞬间留下来了，我们也照了很多关于小朋友的照片，他们也都很喜欢照相。渐渐地我们都舍不得这些可爱的小朋友了。

在这个炎热的夏天，我们来到了这里参加支教活动，对我们的毅力是个很大的考验，但我们还是坚持了下来。通过这次三下乡，我们这个小团队里每一个成员都得到了相应的锻炼，能力方面都得到了提高。就我来说，首先这次的支教活动，让我认识了很多的朋友，俗话说，患难见真情，我们在这个特殊的地方相处了十几天，大家相互帮助，共同解决各种难题，大家的心紧紧的连在一起，感觉就像一家人。

其次，我意识到团队合作的重要性。无论你是在做什么事，无论你做的事是否很重要，但只要你在做了，你就要用最高的热情和最热衷的态度把它完成好。我们是一个团队，我们每个人所做的事，都是为了整个支教活动的顺利进行，都是为了集体的利益着想的。还有，我觉得一个团队的领队也起到了很重要的作用，我们每一个成员唯有服从领队的安排，才能让我们的支教活动变得井然有序。

亲身实践，才觉得自己有很多不足，才学到了很多课堂上学不到的东西。在三下乡中，我们不断思考，不断成长，充实自己，收获到我们从未有过的经验。虽然只有短短的十几天，但我懂得了团队的重要，懂得了我在人际交往等地方还有很多不足。我很幸运这次能够参加三下乡活动，这次实践活动很短暂却很充实。作为一个当代大学生，应该多做一些实践活动，为我们走出校园，走出社会收获一些宝贵的经验。

为父母做一顿饭的心得体会篇八

每个群体内都存在着人际交往，而我作为一个手机销售实践生，更是迫切的希望通过人际交往来提升自己。

手机销售实践期间，店长是店里资历最老的，是他带我入门的，教会了我很多东西，但是他为人太过于严肃霸道，人缘似乎不太好；还有一个很搞笑的大男孩，平时嘻嘻哈哈的很喜欢玩乐没个正行，但是他推销起手机来却是一把好手，我心底还是蛮佩服他的；还有个黑黑的小伙子，平时酷酷的不苟言笑，但是在面对客人的时候他就像变了个人似的，很会吹牛，吹的天花乱坠的，连我这个旁听的实践生都被他唬得一愣一愣的，不过他的成交率很高哦；还有一个腼腆的女孩，同时主动性也很强，是个很双面的人，在接待客人的时候表现的非常强势，别人是别想抢走她的客人的；副店长是个时而亲切时而严肃的人，我平时会向她请教一些问题，也会和她聊聊天，她很厉害。不论是店里的事情还是店外的事情她都一清二楚，毫不模糊，向她讨教事情总能学到很多。

还记得刚来实践第七天的晚上，没有什么客人，我们一大伙人堆在一起玩数字游戏和猜谜，玩得不亦乐乎，笑声震天响的，那个时候真的是很开心。不过后来外出的店长回来了，我们被抓了个正着，大家都心惊胆战的，好在她只是瞪了我们几眼也没说什么。这一幕可真是记忆深刻啊。还有在我实践完，准备走的前一天晚上，店长请我们大家去唱K为我践行，大家轮流向我敬饮料，超感动的，真的是很舍不得大家。

还有一个很黑暗，但是又很现实的问题，我在这次实践工作中也慢慢体会出来了。那就是，人际关系等同于利益关系，一旦利益发生了冲突，再好的朋友之间也会产生间隙。这虽然很难受很令人伤心，但却切实存在。所以说，人际关系最不好处理了啊。

通过这次的手机销售实践，我真的是获益良多。在工作过程中也交到了许多朋友，同他们的交流也让我学到了很多；还学到了无论是在哪里工作，自己的表现是有人看的见的，不积极，整天发呆不会自己主动找事做的人往往会给人留下不好的印象，这样的员工往往是老板最不想要的；还有同上司之间的交流也让我明白了，上司之所以为上司是因为他们的能力确实是比我们强等等。

我相信，经过这次手机销售实践，我会变得更加成熟，对将来我正式踏入社会会很有帮助的。

为父母做一顿饭的心得体会篇九

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名，年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在20xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲

脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

为父母做一顿饭的心得体会篇十

在沙盘上，企业的现金流量、产品库存、生产设备、人员情况、银行借贷等指标清晰直观的得意体现。学生被分成几组，每组5—6个学生，学生分别担任公司总经理、财务总监、销售总监、采购总监、生产总监等重要职位。学生根据市场需求的预测和竞争对手的动向，决定模拟公司的产品、市场、销售、融资、生产等方面的长、中、短期策略。然后，一年一年“经营公司”，每一年末完成会计报表，展示经营结果。每组分析所有的报表，制定改进方案，继续经营下一年。课程结束后，学生需总结六年的经营过程，并写出经验总结和改进方案。在模拟课程中，学生必须做出众多的决策甚至要实施一些真实环境中逼真的手段，例如新产品的开发、生产设备的改造、倒卖情报等。当然，不同的决策肯定导致不同的结果产生。学习成果直观展现在每一轮模拟的各组完成的资产负债表和利润表，这教师再对各组在经营过程中存在的问题和总体状况做个点评。

学生在整个沙盘教学过程中分别担任多个企业重要的角色，教师根据学生的反馈，马上能判断哪些知识是学生最欠缺的，并即使讲授，学生更容易接受并付诸实践。

团结协作永远是至关重要的。对于一个队伍，团队合作是最重要的，要相信团结就是力量，相信队友的能力。团队的协作，信任和沟通是很重要的。整个erp沙盘训练的组织中，需要ceo[]财务总监[]cfo[][]财务助理，市场总监[]cmo[][]生产总监[]coo[][]采购总监6个角色，在强调“各司其职”的同时，还应强调各个部门之间的“团结与协作”。如果市场总监没有对

市场进行详细的分析，那么对开发什么产品和开拓什么市场就不明确；对产品和市场不明确，生产总监负责的生产计划和产量也不明确；不生产计划和上线的情况不明确，采购总监就无法正确的更新材料订单，材料订单计算的不精准；而以上每个环节又直接关系到cfo的现金预算状况，同时影响生产与销售。而这一切都需要一个强大的ceo的统筹安排。每个角色都是环环相扣，缺一不可的，只有大家一起为了共同的目标而努力，才能最大效益化。所以必须做好各个角色之间的“沟通”。在模拟过程中，不要越权。沟通决定成败。

严守“游戏”规则。在教学过程中，操作流程的不规范，会给各个教学间的交流与信任带来的巨大的障碍。流程一定要设立合理，学生才会对清楚自己的分工。为此，笔者和学生花了非常大的精力在说明每个职位的具体职能以及具体操作，树立学生的直观角色意识。详细的表格设计为大家快速提供信息，以及提高数据准确性有很大的帮助。严守规则同时加强了学生对所学的知识强化和巩固。

教师应为“引导师”。教学过程中，以教师为中心变为以学生为中心。在教学过程中，当学生遇到问题时，教师应只为学生提供指导性的意见，不要教学生具体方法，这点和传统教学方式很不一样。当每年经营结束时，教师应及时对学生当年经营过程中存在的问题做出点评，并提醒学生要注意那些问题。教师在erp沙盘模拟课程中主要的职责是：建立氛围，提高学生兴趣；生动的展示课程内容；引导学员讨论，带动学生积极性；掌控整个竞争局面，做好裁判。

总之，erp沙盘模拟教学活动是真正实现了以“教”为中心转向以“学”为中心，教师的作用从以课堂讲授为主转向以教学设计与组织、指导、监控、考核学生的学习活动为主。通过教学，学生更深程度的掌握了企业管理知识，提高了综合素质和技能。erp沙盘模拟教学是一门值得推广的实训课。