

最新红色文化实践文化心得 寒假红色文化社会实践心得(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

红色文化实践文化心得篇一

__年__月__号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。

休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。

终于和朋友同学们告别，一个人在家静静地思考，我只带了一本书回去，所以平常还是比较多时间的，于是想起了寒假实践。

以前的假期实践我做过家教、家私店送货员、大型商场服务员，感觉这些都有好有坏，主要看自己的兴趣，不过我的这些实践经历对我的成长有很重要的意义。

做家教让我明白老师的不容易，做送货员使我明白家私的很多知识，包括性价比、出处、组装等，而在商场时我懂得作为一个员工就必须按单位的制度办事，很多事情并不是按自己习惯来做的，而是自己去适应制度。

但是，我总在思考，我能不能不做这些受别人管理的实践，我想自己的实践自己做主。想了几天都没想出一个好的办法，而这时我以前的做过商场又打电话问我今年寒假还去不去实践，但我已经去那里做过一个暑假和一个寒假了，觉得再去

做自己得到的东西肯定没有以前那么多了，我心里想换个环境实践或许会有意想不到的收获，于是委婉拒绝了商场的好意。

刚好这天晚上，我二哥三哥说年底想摆摊卖桔子，我马上举手赞成，因为我可以和他们一起做，这样我的寒假实践就有着落了。于是我和二哥、三哥一拍即合，马上计划起来。

首先，我们三兄弟进行了总体计划：

1. 货源调查。包括进货价、距离、质量等；
2. 市场需求分析。包括需求量、供应量、需求供应关系、消费者偏好等；
3. 可行性分析。包括竞争对手分析、摆摊地点选择、时间等。

于是我们三兄弟分工合作，我负责的是市场需求分析。我上网调查了____的人口总数和家庭总数，得到____现在人口总数约为160多万，占汕尾总人数的70%，而我所在的____镇人口约20多万，共3万多户。按照我们____的习俗(祭神、回礼、访客都要用到)，每户大概10千克桔子，这样东海市场就需要大约30万千克的桔子。而每年的市场批发会有大约10万千克的桔子，摆摊批发也是差不多10万千克。

这就说明市场的需求还是没有得到满足，就像去年的桔子卖到最后都是涨价的，涨到最后3.50元/斤。当前的桔子价格为2.00元/斤，可以说还有涨价的余地。而据我的了解调查得到，我们那里人比较喜欢不大不小、色泽红润的桔子，因为这样看起来好看，访客、回礼都不错，至于好不好吃、甜不甜倒很少去注意了。

经过我们几天的调查求证，我们基本上了解了整个____桔子的市场的状况。在二哥的调查中，我们得到：去____镇进货比

较实惠，距离也不远，质量算中上，进货价为1.35元/斤，货车运费600元。而三哥则查到估计今年会有竞争对手(摆摊批发)10家，地点我们会选在人流中心的____桥边。

而在时间的选取上我们有不同意见：二哥是想早点开始卖，十二月廿一进货，廿二开始卖；我和三哥都想到合适的时间才卖，这样省时又能集中精力对待，到廿五开始卖。经过讨论最后我们决定人民路滩点4000千克，廿二开始卖，而龙仙桥滩点2500千克廿四开始卖。

时间终于来到十二月廿一，这天我二哥三哥一大早就出发去西南镇桔子种植场进货，而我则留在家这边接应。然而，老天却下起了小雨，我想二哥他们此行应该很辛苦了，但现在做哪行不辛苦呢。

晚上8点，我终于接到二哥的电话，于是马上开始开车到____，看见差不多变成泥人的二哥和三哥，果然他们此行艰难。等我们几个人把桔子卸到指定滩点时已经快9点半了。

第二天正式卖桔子，2.00元/斤，不过比较少人问津，可能是因为离春节还远吧，担心到时桔子都烂掉了。不过我们前两天都是靠着有熟人拉关系先做政府单位生意，这种比较容易做，一不讲价，二不挑拣，只要装好送上门就行。

就这样一直到廿五，我们也只卖出1000多千克，桔子的色泽已经没有刚回来那时好看了。这时其他摆摊的也已经开始批发了，仅在人民路就有6、7家了，竞争相当激烈。

而我们另一个滩点也进货回来开始卖了，我一般都在龙仙桥这个滩点，这边只有三两家，我们的桔子质量要好上不少，所以这边情况良好。桔子刚一回来就有很多人来买，第一天就买了500千克，这使我信心大增。

然而，最艰难的是这几天一直低温降雨，很冻，冻得大家都

不想出门了，更别说去消费了。这样我们的生意受到很大的影响，恶劣的天气大大地降低了消费者的消费积极性。大多数人抱着“本来要买20千克的，这么冷了，那就随便买个10千克吧”的心理。所以今年的桔子市场的需求量由于天气的原因降低了不少。

虽然天气恶劣，但很多劳动人民还是依旧劳作，我真正体会到社会上很多底层的老百姓的生活是多少的艰难。那么冷的天气，每天要起早摸黑的赚养家糊口，为的只是能让日子好过点。而我在学校的课室上课都嫌冷，这使我感觉到自己并没有想象中的那么坚忍，我要锻炼的地方还很多很多。

接下来几天都是差不多的天气，面对消费者不积极的消费心态，很多批发的卖家已经开始降价。第一天我们人民路滩点并没有一起降价，因为二哥觉得大家最后还是要买的，不怕卖不出去。后来事实证明，这个决定是错误的，这导致我们这个滩点到最后并没有什么赚头。

一直到廿八才开始降到1.50元/斤，而这时龙仙桥滩点由于竞争少，质量高已经卖得差不多了。我们考虑到市场上还有很多的桔子，估计还有10万千克，于是来个大甩卖，1.40元/斤成本价出售，这样到廿九还剩下1000多千克，接下来的就基本上1元一斤贱卖了，只希望这个滩点能赚回成本。到年三十那是5毛钱斤，想要就拿去吧，总算到中午卖剩200斤自己搬回家吃算了。

就这样，我的实践活动结束了。我们三兄弟核算了一下，除去成本18200元、运输费1200元、滩点租费800元和各种税收(包括市政局税、工商税、卫生管理税、个体税等)600元，最后我们只赚了2000多元，而人民路的滩点差不多没赚头。

这是一次失败而双成功的尝试，因为这次很多摆摊批发的都亏了，我们能不亏本主要是靠质量还有两边作战，同时准备也比较充足，但第一次做这个我们也存在不少问题：

一是时间上把握不对，如果廿五才开始卖的话人民路滩点的桔子不会到最后变得很难看。二是天气问题没有考虑进去，这是一个很重要的问题。三是市场了解还不够深入，今年受去年的影响以为桔子会好卖，所以很多人都来卖这个，结果导致供大于求。

但是，总体来说，这次尝试还是很有价值的，毕竟让我们体会到做生意的感觉(不容易)，因为要考虑很多问题，全面的计划和充分的准备才能让自己把握市场动向，不会陷入被动的格局。同时我也明白社会就是这样现实，商场上就是你争我夺的，任何企图逃避的人都会遭受失败，这次实践让我有了积极面对竞争的心理准备。

假期的实践不应该成为一种压力、一种负担，而是在自己的兴趣之下亲身去尝试、去体会实践、工作的酸甜苦辣，从而更加懂得生活，只有这样才会得到提高与成长。

寒假红色文化社会实践心得（篇5）

红色文化实践文化心得篇二

我打过工，知道学生打工很不容易。学生是廉价劳动力，有的公司很江湖，我们辛辛苦苦赚来的钱还少给，有的是托着不给，还有的干脆就不给了。今年寒假我来到一家公司打工，我的运气还不错，遇到了一个好老板，工作没有上次累了。

那么现在自然先得选择好打工的种类。时下大学生打工无非是做家教，搞推销，出卖劳动力。据说现在做家教就等同于骗钱。这可是我们班上十几位做家教的同学一致的心得体会。再说由于这学期就要结束了就算想骗也没有地方骗了因此做家教显然行不通。搞推销，说句老实话，其实我是很想干这行的。不就是告嘴皮子混饭吃吗，那还不容易？可转念一

想，还是不行，只因为自己面目狰狞。加上五短身材，我的哥们一致要求我不要去现丑。说是影响市容，极易让外国游客对广州产生误解。我知道什么叫金玉良言。什么叫忠言逆耳。为了顾全大局，推销也只好作罢——说实话，推销实在太苦了。我怕我受不了。

我寒假每天早晨6：30起来，下午6：30下班。我每天很早的来到公司把所有的窗户都打开，把窗户擦了一遍，然后又把桌子擦了一遍，地扫了扫又拖了拖，桌子上的文件全部都整理了一遍。到7：45的时候其它的人都陆续的来了。我刚来主要是跑跑腿，给元老们倒倒水，跟元老们去送送货，听听他们的工作经验，慢慢的我干了将近半个月，老总让我在电脑上发信息，回信息，教我一些有关公司的基本知识。我慢慢的开始进入工作状态。每天对象是电脑，一天下来，我的眼睛都成肿的了。打工可真累，我是深有体会呀！但是打工不仅可以增加收入，减轻家里的负担，还可以通过打工锻炼自己，培养各方面的能力。打工是人生历练的过程，是人生很有意义的经历。边学习边打工，收获肯定会比在学校里一味读书多得多。

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

对于大学生打工，一直是“仁者见仁，智者见智”，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的生活模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己

积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

老板对我很好，对员工们都很好，第一月虽然没有学到多少东西，但是，我对公司的印象还是比较不错。我会更加努力的去做。不会让公司的员工失望的。

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

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。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。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，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，那么你一定不会交到很多朋友。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。不论做什么事情，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，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

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寒期打工。暑期虽然只有短短的两个半月，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 and 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人际能力。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。

在这次寒期的工作中，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。

寒假红色文化社会实践心得（篇4）

红色文化实践文化心得篇三

在大学学习期间，社会实践是大学生课外教育的一个重要组成部分，也是大学生自我能力培养的一种重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为专生本的我们，社会实践也不能停留在大专时期那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。

我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份工作，虽然仅有一个月的时间，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。寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

实习简介

一、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间：

实习单位：商丘市虞城县家和超市

实习岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

二、实习目的

为了了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

实习感悟

经过寒假半个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

我的工作地点是在超市。这个超市在当地还是比较大的超市，经营范围很广，每天的人流量也比较多。我的工作是在超市的前台工作，以前也没有做过这样的事情，所以还要接受了基本的培训。几天后，对基本的工作已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺。超市前台是接触顾客最多也是最麻烦的地方之一，要帮顾客解决一般的问题的同时还要卖一些东西，是需要人很细心的去做。我知道不管做什么要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。

其次，诚信是根本。不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

再次，提高经营管理水平。经营者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的由一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道。

社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！

但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是无法在社会上立足的。但是没有执行力，没有勤奋的努力，更没有成功的可能，有位

名人说过，勤奋的人不一定成功，但成功的人一定勤奋过。作为现代大学的一名学者，我们应有清晰的头脑，客观的目标，勤奋的努力，来实现我们的人生目标。

寒假红色文化社会实践心得（篇3）

红色文化实践文化心得篇四

有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚！苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

8月9号早上，我们____海之南实践队从海口出发，前往__市红色娘子军革命基地开展我们的庆祝建党__周年暑期社会实践活动。__市__省的一个县级市，有着光荣的革命传统。在第二次国内革命战争时期，是琼崖革命根据地中心，革命先驱杨善集、王文明在这里点燃了革命火种，为琼崖23年红旗不倒建树了功勋。1931年5月1日，中国工农红军琼崖独立支队女子特务连——红色娘子军就在这里诞生，100多位穷苦的农村女孩子，为反抗封建压迫和争取男女平等，在共产党组织领导下，在伏击沙帽岭，火攻文市炮楼、拔除阳江据点及马鞍山阻击战战斗中，不怕牺牲，英勇杀敌，为琼崖革命立下了不朽的功勋，战火硝烟把她染成中国妇女解放运动最悲壮有传奇色彩的一面旗帜。

这次我们社会实践的主要活动是参观红色娘子军纪念园，采访__旅游局的领导和红色娘子军管理单位，分发传单，问卷，横幅签名，宣传我们实践活动。9号下午，我们前往__市政府旅游局，与旅游局的领导进行了座谈，我们每个队员各司其职，分别负责采访，记录，拍照，我的任务是进行拍照，文化局领导对我们实践队的到来十分欢迎，耐心地解答了我们的各种问题，向我们详细地介绍了__市红色娘子军文化的保留和保护现状以及发展状况，并从管理者和决策者的角度给

我们谈了红色文化产业发展遇到的一些优势和劣势，以及__市在弘扬红色文化过程中好的经验。

第二天我们前往参观红色娘子军纪念园，由于事先和__市电视台取得了联系，电视台记者用他们的摄像机录下了我们在纪念园里活动的点点滴滴。当我们进入大门，眼前是一个小广场，广场中央有一座巨型石雕，这石雕由四部分组成：鸽子，斗笠，脚镣，号角。这座石雕有着特殊意义，鸽子代表和平，美好的生活；斗笠代表红色娘子军；脚镣代表妇女所受的压迫；号角代表中国共产党，整座石雕象征着追求解放。向右拐，来到了娘子军雕像前，她身穿军装，背着步枪，眼睛盯着前方。她是红色娘子军连长庞琼花，她真是一位英姿飒爽的女英雄。

我们又来到红色娘子军纪念馆前，纪念馆的外形很特别，是有红星和“八一”两个大字组成。它是设计师精心设计的，也有着特殊意义。在纪念馆内，里面向我们展示当年红色娘子军用过的部分实物：有草鞋，大炮，步枪，号角等等。走出纪念馆，我们来到“南府”，这“南府”是10：1的比例模仿南霸天的家造的。我们参观了水牢，那里阴暗潮湿，条件非常恶劣，这水牢就是用来关押所谓的“犯人”的地方。我们还参观客厅，卧室。在客厅里，我们又拜访了纪念园里仅存下的一位红色娘子军老战士——王运梅，并和她交谈，老婆婆虽然已经103岁了，但精神状态依然很好，看着老阿婆，想到她以及她的战友们拿着枪杆子与敌人英勇奋战的场景，不禁让我们肃然起敬，我由衷地向这位老奶奶祝福，祝愿她寿比南山。最后我们去看了一场表演，节目的名称是《勇斗南霸天》。看着演员们精彩表演，我仿佛看到了红色娘子军当年与南霸天战斗的情景。

在纪念园里，印象最深刻的是与纪念园园长的交谈，园长已经65岁了，但他依然尽心尽职地负责纪念园的管理，把老阿婆当成了自己的亲生母亲一般，照顾老阿婆的生活起居，这让我们很感动。在宣传红色娘子军文化方面，园长也做了很

多努力，他自己主编了《百岁守望》《我的外婆——娘子军老战士王运梅》《国税椰林》《红色的景仰》等书。园长还和我们讲了好多国内革命战争时期红色娘子军的动人故事，以及红色娘子军的精神，并对我们提出了希望，希望我们能

把红色娘子军精神一直传承下去。

最后我们在纪念园里与游客们进行了互动，分发调查问卷和传单，呼吁他们关注红色文化，了解他们对红色娘子军的了解程度，并发动游客们进行横幅签名，让他们给祖国和党提出寄语和祝福。

这次实践活动进行的十分成功，由于我们已经进行了充分的前期准备，确定了我们队伍的队名，口号，队旗，队徽，确定了不同队员的具体任务，对实践地点进行了充分的了解，以及与相关领导取得了联系，因此整个实践行程安排的很合理，很顺利，这次实践活动我的收获是学习了红色娘子军的精神：

一是学习她们坚定不移的理想信念。革命是为了解放全人类，为了摆脱贫困，走向富裕。红色娘子军为了实现这个革命目标，冲破家庭和社会重重阻力，历尽千辛万苦甚至生命垂危的关头，也毫不动摇这个革命信念，坚信革命一定胜利成功。

二是学习她们自强不息的精神。红色娘子军战士能从封建专制统治的奴隶地位走向红军队伍的行列，克服没有文化，没有军事知识和生活、生理等种种困难，在战争中学习战争，敢于创新，敢为人先，成为世界妇女武装斗争最早的女军连队建制的红军队伍。这全靠自强不息艰苦奋斗的精神。

三是学习她们英勇献身精神。红色娘子军平时不怕苦，战时不怕死，这是海南妇女革命本质的体现。马鞍山阻击战战斗中，10位壮士的英勇表现，她们以小队伍的牺牲保护大队伍的安全，在强敌面前英勇不屈的大无畏精神，是中华民族国之宝，民之源，人之气！

四是学习她们以民为本，全心全意为人民服务的精神。女子军连在红军行列中既是战斗队、宣传队，又是群众工作队。她们从群众中来，到群众中去，始终与群众保持血肉联系，全心全意为人民服务，因而得到群众真心实意的拥护。这是娘子军成功的根本，精神的源泉！

红色娘子军的精神具有世界意义，她是人类争取生存、发展、自由的典范，她的影响已跨越时代，跨越国界，得到世界人民的认可，是中国人民的骄傲。建国__多年，海南解放__多年，特别是改革开放以来，红色娘子军的精神已成为__、__改革开放发展的精神品牌，是经济、政治、文化、社会发展的精神财富。通过这次社会实践，我相信我们会把红色娘子军精神传承下去，树立起坚定不移为振兴中华民族，建设具有中国特色社会主义现代化而奋斗的信念，保持在学习、工作、生活中自强不息，艰苦奋斗的本质！弘扬临危不惧英勇献身的精神！履行以人为本，以和为贵的为人之道，为创建人与自然、人与人、身与心文明和谐的社会而努力！

红色文化实践文化心得篇五

开学了，意味着一个月的假期就这样匆匆结束了，还意味着我这第一次的社会实践也结束了。整日呆在象牙塔中的我，第一次尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。第一次参加社会实践，我明白大学生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；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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。

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。这些天来，虽然付出了不少汗水，也感觉有些辛苦，但从中我的意志力得到了不少的磨练。我开始明白：大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，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。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的需要，做一个对社会，对人民有用的人。

对于大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。因为打工一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。而且对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力，一箭双雕。不言而喻，无论谁都不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。

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。先就业，再择业！教授的话时刻在耳边围绕。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优

先”，可君有谁想身处校园的我们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真正走入社会，在瞬息千变万化的社会中崭露头角，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，我开始了我这个假期的社会实践-走进职场！

在工作中，别人一眼就能把我认出——我是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们说从我的脸上就能看出来，也许许多没有经历过社会的打工的同学都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我行！虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。我不再是父母含在嘴里，捧在手心的娇娇女。这里的工作繁而重，不会有人像在家里，校园里一样分配你，帮你去完成，也不会因为做好了就夸你，一切必须靠自己，我要自觉地去，而且要尽自己的努力做到最好。一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！

记得开学初老师曾经说过大学是一个小社会，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的身份。而走进企业，接触各种各样形形色色的人和事，人事关系错综复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。我深深体会到，学生的实际操作能力与在校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，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，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

是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人吃尽苦头呢？这是社会与学校脱轨了吗？但我觉得老师是正确的！尽信书，不如无书！事不目见耳闻而臆断其有无，可乎？书上得终觉浅，得知此事要躬行！作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理一些社会上发生的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。我们不可能永远是学生，只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，我们终是社会一份子，与社会交流，为社会贡献是我们的义务和责任。

寒假红色文化社会实践心得（篇2）