

# 2023年社会实践打工心得(模板8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 社会实践打工心得篇一

在新年到来之际，我按照学校的安排，去参加社区实践活动。

正月十二日一早，我就早早起床，按时到社区办公室报到。本以为自己到的挺早，没想到已经有不少同学早就聚在了那里。等了一会儿，社区办公室的负责人来了，他发给我们每个人一件劳动工具——扫帚，簸箕，垃圾袋等，强调了劳动纪律和安全后，带领我们去隔壁小区清理卫生。

虽然这次参加劳动的人，很多都是第一次见面，但毕竟都是年纪相仿，自然交流起来不会有困难。在我们的讨论下，我们很快推选出一位队长，然后两个人一组，分配好负责的区域，开始劳动。

初春的早晨还是有点寒冷，但为了更方便干活，同学们都赤着双手在草地捡垃圾，打扫路面，尽管一双双手冻得又红又肿，但没有一个人叫苦，大家都只有一个目的，就是在春节期间让社区更加清洁。由于资源有限，我们没有足够的塑料袋来装垃圾，但大家就地取材，用那些并不干净的垃圾袋装垃圾，尽管很脏，但大家还是干得很积极。

我们原本都是家里的小宝贝，可眼下都成了清洁工！真是没想到原来清洁工也不好当啊，那些垃圾又脏又臭的，又不得不捡起来，真是痛苦，由于是赤着手，不少人的手还被木棒的刺扎到，或被破玻璃划破，但大家还是坚持到底，真是令人

感动。

寒风吹乱了我们的头发，哪个女孩不爱美，可没有一个女孩顾上自己的形象了，手被冻得像萝卜也无所谓了，看着小道上，草丛里越来越干净，我们心里真的很高兴，这是我们自己的劳动成果啊，真的很自豪！

在活动结束的时候，我充分感受到了亲手劳动的成就感，并且还有一种意犹未尽的感觉，似乎还没干够。有些地方还是没法彻底清理干净，毕竟我们不是一直有这样的机会去捡垃圾的。

远没有结束。它使我们走出校园，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，在实践中检验自己。虽然比较辛苦但回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

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。

## 社会实践打工心得篇二

大学生寒假去打工，相比收获是不少的，他们有哪些感悟呢？让我们一起来看看下面的寒假打工社会实践心得体会！

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我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。寒假虽然只有短短的一个月，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 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。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获最大的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。

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。

这次的实践的确给予了我很多。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，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

## 社会实践打工心得篇三

我于5月12日岗位互换来到xxxx部。在这两周工作中，我认真履行班组长的岗位职责，加大加强现场的巡查和监管力度，维持好现场的纪律。通过两周的工作，我发现了许多问题，也学到了许多知识，主要体现在以下几方面：

一、百货食品组珠宝黄铂金区域，丸美□sdr两个柜台聊天现象较严重，员工纪律性散漫，站姿不规范；个别员工吃饭不签到，延时较长；个别员工不做早操躲在烟酒柜库房；生活馆清洁卫生特别差；招呼声和道别声差，交付流程不规范。

二、数码鞋包组主要表现为员工精神状态差，没有活力和激情，招呼声和道别声软绵无力，有些柜台甚至没有招呼声和道别声，小说小摆时有发生，员工对本柜台的商品知识欠缺。

- 1、组织员工继续强化练习四声服务；
- 2、检查员工特别是收银员的交付流程是否执行规范；
- 3、抽查员工对质量管理工作宣传资料、公司各项经营指标的掌握，力求人人过关；
- 4、认真做好周销售分析；

- 5、及时与厂方联系，加强培训员工的商品知识；
- 6、加强现场的巡查和监管力度，减少违规违纪率。

## 社会实践打工心得篇四

暑假的社会实践时候我盼望已久的事情了，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习呢，不过这个愿望不会等太久，很快就快实现了，我已经迫不及待了。

我已经做好的心理准备，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过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，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“宾馆”从此我的实习工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你

们俩班谁学习最好？”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来都是两个班最好的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生？还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说带一大帮人从逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这么认为，我做的是不对，我是从逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是工作不适合我。“我回家了，我不实习了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说：“帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋俄罗斯人，我实习很重要的一个

目的就是和俄罗斯人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗？我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的孟老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实习生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会（会计，我干的工作就相当与会计）”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩（我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用）短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就查字典。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐

在18号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了(我们店里所有成员都是哈尔滨人)，我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个暑期实习生活也算是告以段落了。

这次的暑期实习带给我的不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友包括俄罗斯朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的。而我已深刻的体会到我经验的不足了，并且也认识到了我所学的浅薄，相信这次实习对我日后的学习和工作有所帮助。感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人！

这次暑假实习我学到了很多，首先就是如何说话，刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话，得罪了领导，这不是明哲保身的方法，我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的，这是很值得我学习的地方。

## 社会实践打工心得篇五

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！只有经过社会实践，才能真正懂得这句话的含义。下文是社会实践的心得体会，欢迎阅读。

经历了将近一周的社会实践,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！

艰辛知人生，实践长才干

通过这次的的社会实践活动，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。

## 从群众中来，到群众中去

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！

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。不同的时间的社会实践，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。社会实践加深了我们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。我在实践中得到许多的感悟！

### 一：挣钱的辛苦

整天辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时,我们才真真正正的明白,原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

## 二:人际关系

在这次实践中,让我们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,我们想也很难说清楚,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.我们想说的一点就是,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。让我们在各自己的社会实践活动中掌握了很多东西,最重要的就是使我们在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这些社会实践中使我们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。

## 三:管理者的管理

在打工实践的地方,有很多的管理员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!但也要用一颗真诚的心去跟他们打交道,这样大家才能服从,才能有助于工作的进行。

## 四:自强自立

俗话说:“在家千日好,出门半”招”难!”意思就是说:在家里的时候,我们有自己的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过

得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自己一个人去解决,在这二个多月里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自己!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自己独立!

## 五: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的必要性和重要性,但是并不排斥学习间接经验的必要性。

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，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解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理和做法。

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坚实的根基。

今年的寒假社会实践已经不是我第一次打工了。去年暑假的时候我就已经在北国超市打了一个月的工。

当时打完工后我就有了很多感触，当时想写下来，可是由于懒，最终这一想法没有转化成为行动。就在前几天大扫除的时候，我突然从抽屉里翻出了一份打工报告来，这份报告是超市门店的左姐姐要求我写的，可是不知后来是什么原因，她一直没向我要。于是这份报告就留在了自己手里，现在看看都还是觉得是那么的受益匪浅。这份报告分为两部分，一是我打工的感受，第二是我对北国超市的一些意见和建议。当然，对于大家来说，还是会对第一部分比较感兴趣吧！我在北国打工的感想大概有以下几点：

1. 文凭只是一块敲门砖。你可以在敲门的时候拿着这块砖而洋洋自得，但是你当进入着扇门后，就不要再把它当做是一种必胜的资本了。因为你会发现，进入这扇门后大家就一样了，甚至有文凭的比不上那些德高望重的。的确就是如此，相对于文凭来讲，社会更看重的是资历和经验。

2. 公司不是家。公司就是公司，它永远也不会成为我们的家。因为维持公司运转的是交易，是合同。只有当你可以给公司带来利润的时候，公司才会让你成为其中的一员。如果当你对公司没有丝毫的利用价值，那么即使你对公司是十分忠诚、十分热爱，我想最终还是会被公司“遗憾”的辞退。我说这点的目的并不是让大家在工作上偷工减料。尽职尽责地工作是天经地义的，这就如同公司要发给工人工资一般。我的意思是，当大家不幸的被某家公司辞退的时候，不要觉得心寒。你要清楚的是，公司之所以辞退你，不是因为他们怀疑你的衷心，而是因为你对他们来讲不再有利用价值了。在这里，

希望那些过于投入工作并且过于信任公司的的人们有个心理准备。当然公司是自己的除外。

最终我们找到了一个给企业发传单的工作，一天30元，每天工作6个小时。开始想想觉得挺简单，但开始工作后才发现难度很大。那么冷的天气，我们要在外站着，热情地给别人发传单。但是路人的反映，往往十分冷淡。更惨的是，我们要随时接受老板的检查，他要检查我们是否认真工作了。通过这次打工，我们是深切地体会到了资本家的剥削本性啊！呵呵。不过，也确实有收获，这次面对的人更加的社会化，并且没有任何人的照顾是的这次的社会体验更加真实了！最主要的是，我的脸皮是更加厚了，呵呵。

## 社会实践打工心得篇六

为了在暑假中争取一次社会交际能力的锻炼机会，培养自己独立自主的办事能力，并能为以后步入社会打下一个良好的基础。在今年的暑假，我在粗茶淡饭酒店参加了实践活动。这期间，我不仅通过不同的实践作业得到了充分的锻炼，也在于指导员的交流与合作中学会了很多有关餐饮方面的知识。

粗茶淡饭是位于博山区火车站附近的一家中型酒店，在历经十二天的时间里，我学到了很多。不仅是从饮食知识上学到很多知识，感受到了家乡饮食文化底蕴之深厚，更重要的，我自身的各方面素质也得到了锻炼，社会交际能力得到了提高。因为时间的关系，我对很多的工作也只能是浅尝辄止，即使是这样，我已经是感受颇深了。然而，在这十几天的实践中，我也尝到了一些苦头，体会到了工作的辛苦。有的工作是在与客人面对面的场合下做的，就不允许有半点疏忽，否则不仅会给单位带来不好的影响，自己还会被经理训斥。在这仅仅是十二天的时间里，我就已经感觉到了在社会上生存下去是那么的不容易。有几次我曾试图放弃，或是发泄。但回头一想，我是来锻炼自己的，我不能失去了这次机会，

我忍耐着坚持了下来。在这个沧海横流的社会，要想有立足之地只靠专业知识是不够的，有好多的东西需要自己去琢磨，去体会。更有一些东西是在失败中学会的。在粗茶淡饭的实践中，我发现好多人都有很强的交际能力，应变能力，他们在这个酒店里往往是领班的。最重要的，我学会了忍耐，很多的事情是不能由着性子来的。只有低调做人，用全面的素质来武装自己的人，才是真正的强者。

通过本次社会实践，我衡量出了自己在社会上的地位，发现了自己的好多不足之处。在开学后，我将以全新的态度去学习，去发展，针对自己的那些弱点，争取打造出一个完美的自我。

## 社会实践打工心得篇七

为了更好地深入生活，了解社会，增长自己的社会实践经验和对社会的进一步认识。

河北某市一建筑工地。

今年暑假，经过舅舅的介绍与推荐，我踏上了南下某市的旅程，在那里开始了我为期一个月的“民工”生活。

刚到那里，也不知要干什么，人家怎么说，我就使尽自己最大的力量去做，往往是没干一会，就已汗透衣襟、狂喘不止了。

有一个和我一起干的老大爷对我说：“小伙子，不要着急，慢慢来嘛，能休息就休息一会，像你这样干的话，不出两天你就起不来床了。”看来干力气活也有些讲究的哦。

在以后的两三天我就完全体会到了。在一些工头的脑子里，唯一想的就是怎样尽快完成工程，早日拿到他的奖金。所以他们一见到工人休息，就会上前大骂一通。我想不通的是，

那些工人为什么这么怕工头呢？他们就不会合起来反抗吗？国家是有劳动规定的呀。后来我才知道他们不反抗的原因：这是社会造成的。在这个社会里，人们都形成了一个一致“决定”：能少惹事就少惹，吃一点亏没什么，值得为这点事丢掉饭碗吗？这是一个工人亲口对我说的。为什么会为此丢掉饭碗呢？原因很简单：只要你不听公司的话，那么公司会马上“请”你“退休”。好的还可以拿点钱回家，差的你连火车费都拿不到。

社会中的一些不良风气竟然使人们弄得如此，真使人心痛。

在打工期间，我还认识了几个朋友，现在我一一给你们介绍。

先说这个安徽的小伙吧，今年15岁（虚岁），他在这个小小的年龄就出来打工，就是因为他的家境贫寒，没钱供他读书，为了维持这个家，也为了养活自己，他只能来这里，开始他的打工生涯。

我第一次见到他，他正躺在一个长不到1.5米、宽不到0.5米的小木柜里“偷懒”睡觉，看他睡的样子，好像几天没睡觉似的，当我走近的时候，他猛然惊醒了，真想不到他在如此困乏的情况下还如此的“机警”，他见到是我，深深地松了口气，然后又进入了他的梦乡。我不好意思打搅他，便开始我的工作，心想以后和他交个朋友。

后来，我们经常遇到一起，但见到他时，他很多时间都在偷懒，但我并不因此认为他懒而不理他，相反我们还成了朋友。从与他的交谈中，我知道了其中的原因：他随几个老乡来到这里，他们包下了这个公司的一个工程，本想着能赚到一些钱，但是有几个伙伴耐不住辛苦回老家去了，这就使得本来就紧张的工期变得更加紧张。他们的工头不得不让他们加班加点地干（按合同规定，按期完不成工程每天要扣钱的），这使得他们每天的休息时间只有4、5个小时，甚至更短。这样怎么能不使他们“偷懒”呢？再强壮的人象这样搞也总有

一天会吃不消的，这么短的休息时间怎么能使人有足够的精力呢？怪不得又一次我亲眼见到一个工人差一点从楼上摔下来，一问才知道，这个人是他的同伴，由于当时太困了，工作时就不知不觉地睡着了…唉，这是多么危险呀！

云南，离我现在上学的地方很近哦，我在重庆呆了一年，想不到在这繁华大都市的那一边，还有许多辛苦劳作的老妈妈在等待着远方的儿子归来，我好像看到了一双布满老茧的手、一张堆满皱纹的脸，更有那一双充满期待的目光。

有谁不愿意让自己的才能得以发展呢，但残酷的现实使得他们不得不如此生活。我的心好痛好痛！

日子长了，和别人交往多了，我又发现了一个问题：外地人比本地人的工资要低一些，请看下面的数据：我们小工的工资是每天20元，而外地人的工资是18元甚至更少。这有时什么原因呢？到现在我还一直很糊涂，究竟是社会的问题还是人们思想的问题？我也问过这些外地工人为什么不要求涨工资，原因与前面相同，“爱干就干，不干滚蛋”。为了养家糊口，他们不得不在这种不公平的低工资下继续工作，境况真是令人悲叹。

其实我也试图改变这种情况，我曾经想凭我舅舅的关系，给那位安徽小朋友另找一份工作。但再一想，如果他走了，他的同伴们不是更累了吗？我又不能改变合同中的期限。我也想带领工人与工头评理，但是又担心给舅舅带来麻烦。看来我的思想也不是那么高尚，我很气这样的一个我，但我又不能一时就改变自己。

总结起来，我认为有一个主要原因，就是社会不良风气的影响，直接影响到人们的思想，使人们的思想禁锢在一个狭隘的空间，又导致了不良社会道德的形成，使得人们的思想更加狭隘，无法逃出社会设置的这个不良的小圈圈。要想消除这种情况，只靠个别人是不行的，必须要我们大家共同的努

力。我认为可以依靠人们你看我我看你的心理（从众心理），只要有人敢于反对不良风气，逐步就会有更多的人加入进来，好的风气就一定会形成。

我这些经历，并没有得到施工单位的盖章。我作为一个小小的工人，并不能见到工头，也更不用说盖章了。但有一点，我说的每一个故事，每一句话都是真实的，因为这是我亲身经历的。

1、让我看到什么叫剥削和压迫。剥削是拥有生产资料者过多占有劳动者的剩余价值，但劳动者也要依赖其才能求得生存。好像从前我国某领导人讲过“工人欢迎剥削”（文革时成为一大罪状）。如果说在实际发展生产过程中，剥削不可避免，只是剥削程度不同，因此还有一点点合理成份的话；那么压迫就毫无道理可言，压迫就是欺压和强迫，是对人格的侮辱、对人权的践踏！但愿农民工兄弟努力捍卫自己的尊严！

## 社会实践打工心得篇八

我们这一代人从小到大，几乎各个方面都受到家庭的庇护。我们并不了解这个社会，也不知道在复杂的社会中如何生存，如何竞争。从小学到高中，我们一直在受着分数高便胜过一切的应试教育，仅仅知道一些理论上的知识，却很少真真正正在生活中运用这些知识。甚至有时候，在生活中碰到了问题，明明心里知道如何去做，但是由于没有实际操作过而到处出错，使自己变得高分低能。

我们不能甘心做高分低能的人，以前繁重的课后作业让我们在空闲时间只能待在家里学习。现在，大学的假期，不再有高中那样繁重的家庭作业，但是，这并不意味着没有事情可做。作为一名大学生，我们应该好好利用这个假期，多走向社会，了解社会，丰富自己的经验和阅历，在实践中成为一名真正适应社会的人才。

为此，我和几个朋友一起商量了一下，决定做一些成本小、对大家又有足够吸引力的小生意。经过反复的思考，最后我们决定卖遇到紫外线就会变色的手机链。可是，在哪里进货又成了一个问题。我们问了一些有这样类似经验的人，他们说可以去生产这些东西的城市进货，也可以在网上进货。经过讨论，还是决定在网上进。因为这些东西本来成本就比较小，收益也比较小，再算上车费就赚不了多少了。

于是，我们在网上找到这种手机链，经过比较，发现了一家比较便宜、信誉度又高的店面，价格是0.35元/个。我们在前期对市场的调查中了解到，手机链的平均售价是5.00元。我们觉得这价格有点高，只有一个假期要全部卖完有点难度。所以，我们决定，每个卖3.00元，如果买两个，可以算5.0元，顾客觉得价格很低，就会有吸引力，薄利多销这个方法大家一致认为很实际。事实上，在以后的销售中，也收到了很好的效果。

在价格问题解决了以后，面对的下一个问题就是在哪里卖比较好。我们想了很多地方，比较可行的有学校周围、商场周围，还有夜市等。考虑到商品本身的特性(即遇到紫外线会变成紫色，所以最好在白天卖)以及对这件商品感兴趣的人群，最后，我们决定在学校周围试试看。

决定好了有关事宜之后，就开始在网上订货了。几天后，我们收到了货物，很兴奋地打开包装看了又看，把手放上去感觉凉凉的很舒服，终于有机会自己赚钱了。虽然成本很小，收益也不大，但是我们想，有了这次的经历才是最宝贵的。同时让我们有种成熟的感觉。爸爸妈妈也都很支持我们。这样，我们也可以了解到赚钱有多么不容易。

收到货物的第二天，我们就去了母校的门口，没想到第一天就吸引了好多人，也卖出去了很多。虽然天气很热，太阳很晒，但是，看着红火的生意，我们都觉得有超级成就感。当我们卖到第三天的时候，就已经回本了。

虽然每天顶着那么毒的太阳，但我们都认为这很值得。毕竟商品有价而经验无价。