

# 2023年考研兼职心得体会500字(大全10篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 考研兼职心得体会500字篇一

### 1. “放大”自身弱势

在各种训练和摸索中，同学们会渐渐发现自身在英语阅读题型解题方面及解题技巧方面存在诸多不足。但切记不要因此着急，每个人在考研过程中都要经历一个爬坡阶段，要是没有问题就相当于没有进步。接下来，既然发现了问题，需要做的就是强化弱点，让弱势在考前准备阶段有所弥补。那么怎么来弥补不足呢，保守做法仍然是自己摸索，但这样会需要浪费许多宝贵的时间，而且有些事情是自己无法摸索清楚的；还有一种是向有经验的考研成功者取经。一般情况下诚心求助都能得到热心的帮助，不过这需要同学们有一定的人脉关系；最后一种做法就是，报一个权威英语辅导班，让有经验的考研专家或名师来指点迷津。虽然这种方法可以为同学们节省很多时间，但条件是需要考生有一定的经济基础才行。

另外，除了建议同学们增大阅读复习强度外，提醒广大考研英语考生，要用一定的时间来熟悉考研英语其他题型。方法也与阅读理解强化训练的计划相似，但过由于暑期时间较短，考生精力有限，建议同学们挑选相对较差的题型进行重点攻克。另外值得注意的是，无论暑期制定哪一科的复习计划，都应该注意有侧重。“胡子眉毛一起抓”的结果，往往是事倍功半。

## 2. 拓展模拟训练

在做拓展模拟训练之前，同学们首先要做的是熟悉一下真题的风格及难度。由于接近真题的模拟题都是市面上模拟题中的精品，因此同学们在做的时候要好好珍惜，做第一遍的时候，最好用铅笔勾勒，方便日后继续练习。做模拟题的时间安排，要用正常的考试时间来约束自己，在时间间隔上，一般尽量第一周做两套阅读模拟题，值得注意的是这里所说的一套题指的是四篇题材各异的阅读题目；第二周做三套，第三周争取隔两天做一套；第四周按照隔一天做一套的速度进行。在复习时间有所跳跃且阅读模拟训练频率渐强的复习过程中，同学们要有意识的强化对阅读题型的总结。每套题做完之后，在对完答案后，不要太在意分数情况，应该更侧重于经验的总结及思考。在不断的练习中总结出符合自己思路、习惯的解题方法。

## 3. 扩充英语阅读量

在练习当中应该注重扩充英语阅读量，这就不但有文章数量上的要求，同时还包括扩大内容涉及的范围。题材应广泛涉及各种社会问题、经济、生态平衡、天文、地理、历史、伦理道德、社会进化、动植物、国际热点、心理学、体育、交通、哲学、环境保护、科学技术等社会科学和自然科学各个领域，因为这些都有可能成为命题题材范畴。建议20xx考生应该有针对性地选读各学科知识的

## 考研兼职心得体会500字篇二

大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，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。

今年暑期，作为一名大学生，我第一次参加了工作，虽然只有一个月的时间，可我真正体会到了工作的艰辛和不易。

怀着激动，把小小的期待填满小小的简历表，投入肯德基的暑期招募箱，当我接到面试电话的那一刻，差点激动地跳起来，立刻关上电脑，去镜子前整理一下自己，出发，肯德基打来电话让我去面试了。面试还是相当顺利的，接下来就是考验我的时候了。

我所从事的是餐饮行业的服务工作，以前我一直觉得没有太多的技术含量。而现在我知道我错了，任何一个行业都有他内在的技术含量和工作技巧，不是马马虎虎的就能完成的。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。

俗话说：“顾客就是上帝”，面带微笑，礼貌用语，都成了我的习惯，顾客的性格不一样，所以可能会碰到不同的事情发生，但是我用百分百的诚心服务顾客，所以得到了顾客满意的微笑，我想这也是对我的最大肯定。每天会工作5个小时，做一些杂活，比如端餐盘，收拾餐桌，人手不够时会去帮忙点餐，总之，每一刻都很充实，感觉到更多的是快乐。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。回想这次社会实践活动，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

一个月的暑期实践过得很快，我慢慢地习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起工作也就很开心。

要勤劳。有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫，整理整理，帮帮大家的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾

气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

我会继续努力的，在以后的寒假会使自己更加的充实，继续在社会实践中锻炼自己。

### 考研兼职心得体会500字篇三

从9月15日我们一行15人的师范实习队在指导老师的带领下来到吴中青铜峡市第二中学。这是一所市里面的中学，我第一次当老师心情又是激动又是紧张。

时间过得很快，现在已将近两个月的时间过去了，想想刚到工作岗位上时，换一个生疏的环境，从学生到教师角色的互换，以及自身的状态来讲，都感觉非常的不好，巴不得实习快点的结束。但是慢慢地随着对周围的适应，一方面对于我自身来讲，首先是暴露了很多的问题，一方面我也渐渐开始喜欢上了这一职业。坦白的说，在没实习之前，我感觉就数学这门课，我是再熟悉不过了，上数学课肯定不会难倒我，但是无论什么事都是这样，说总是比做起来容易。当你真正的接触了、深入了，就会发现有些事并不是像自己预想的那样，就在我的上的第一节课时，不知道是紧张的原因还是没有充分准备的原因，竟然在学生面前出现很低级的错误。当时我觉得特丢脸。真想当场找个地洞钻进去。但我还是选择勇敢的面对，真诚的向学生坦白。

这半个月来，我上台讲过练习课，上过新课，课后与学生一起谈心等等，我觉得我收获很大。拿讲课来说吧，就如众多

老师说的那样“台上十分钟，台下十年功”结合这次讲课，细细体会，觉得这句话说得很恰当。因为老师授课的时候，不单只要照顾自己备好的内容来说传授知识，同时亦要应对学生突然提问以及随时为学生提供解答技巧。之前，我在大三下学期的时候，试讲就是觉得只要备好课，按照自己的思路授课就行了，现在发现那时的试讲挺不适合实际的。很难达到一名合格老师的基准。此外，这次讲课给我感受颇深的是：教师的角色不能一成不变，要学会变换，进行合理的调配。这半个月听课讲课，我发觉这里老师有个共同点：他们善于把握好自己的角色，把课堂的气氛弄得挺活跃的，而不是死气沉沉。一个成功的教师不是重在灌输知识给学生，而是给学生指引一条学好知识之路。

另外就是我对于做好一个班主任的体会。教师作为管理者，要有较强的组织领导、管理协调能力，才能使一个班有更好的班风，进而在好的环境下更好的学好知识。作为一名教师，特别是班主任，一定要有爱心，教师对学生的爱是无私的、平等的。就像对待自己的小孩或是说对待自己的弟弟妹妹。在班主任那让我学会了怎样去与学生和睦相处，怎样去领导学生。

最后我想说这半个月来给我带来印象最深的，也是让我学到最深知识的就是这里的学生，是他们让我学会了怎样更好的站上讲台，怎样在讲台上更充实。我很感谢他们，和他们在一起不仅让我回忆起初中的点点滴滴，更是让我觉得这些日子很开心很充实。我热爱这些学生。

我想说我爱上了教师这个职业。我希望自己能再接再厉，与学生们共同成长，未来成为一名优秀的老师。

## 考研兼职心得体会500字篇四

学生打工由来已久，从前叫勤工俭学，且以大学生为主，近年来才波及到中学生。今年的暑假，参加打工的学生人数之

多，社会涉及面广，都是前几年所不能比拟的。从明星热到打工潮，标志着当代中学生在走向成熟。打工打的是什么？打工是一种新文化，它可以打出一条成才之路，它可以打出一个新的境界，它也以最有力的方式撞击着世纪之门。

打工的方式有很多，根据网上调查，今年有30%的高中生参加了各种形式的暑假打工。在打工的中学生里，从事的职业也是五花八门。有的在校办工厂进行有偿劳动，有的在商店站柜台当售货员，有的在剧场或娱乐场所当服务员和管理人员，有的在个体摊主那里做小学徒，有的在麦当劳或肯德基当服务员和营业员，也有的在街头摆摊卖报或杂志，有卖花姑娘，也有卖花先生，还有的俨然当起了小学生的家庭老师，甚至钟点工也干劲。身材高大的男中学生，有些则成了企业的安全巡逻员或小区的临时保安。而那些有专业特长的学生，如学会计的在外资企业或国营企业或银行，商店当会计；而那些学职业外语的，给外资企业当翻译或整理外文资料。这些打工方式在前几年是少见的，而近几年却极为地流行，这说明大多数中学生都在努力地开拓属于自己的市场。

当然，钱，也是大多数中学生打工所追求的目标之一。“金钱不是万能的，但没钱是万万不能的”这句话，已经被越来越多的中学生心悦诚服地接受。在充斥着商品意识和竞争的观念的杭州，中学生对钱的认识显得特别深刻。一般来说，中学生打工挣钱不多，平均八九使元，钱是少的，但毕竟是自己劳动所得，正如许多同学说：“放在口袋了有一种自豪感。”有一个同学在某游艺厅打工，工资收入颇乐观，他乐滋滋地对我们说，一个暑假下来，他就可以买一辆向往已久的跑车了。夙愿得偿，而且靠的是自己，这岂不是人生一大幸福吗？也有打工不拿工资的。一名中学生在一家私人美发厅当学徒，不仅不取工资，连午饭也得自理。他却神秘一笑：“拿钱是小事，学会手艺是大事，将来自己开店，还怕没钱？原来他的眼光更长远！”

当然，中学生打工的原因还可列出几条，但绝大多数中学生

谈到的是以上四点。由此，我们可以看到，改革开放以来成长起来的中学生是极富开拓精神的一代。他们有着开放思想和丰富的创造力，他们渴望投入到社会的潮流中去，渴望在商品经济的竞争中体现自己的价值。

这个暑假的开始我就想好了要打工挣点钱，当我去了第一个地方被拒绝的时候，那份积极的心一下子就冷了下来，俗话说，万事开头难，这句话一点不假，当你在刚开始的时候就遇到了挫折这不亚于在你事业最顶峰的时候跌落谷底，但是我的这种失意很快就过去了，因为我又和去年的老板联系上了，和他说了我的情况以后，他说可以到我这儿来，我给你点事做做，我听了以后十分开心，当然要把老板交代的事情做好，我认为要么不做，要做的话就要认真发去做，不然当你没有做好，还要再来一次的话，不但浪费了自己的时间，更重要的是得不到老板的重用了，经过我一个多月的努力做事，认真的态度，我想这样既得到了别人的肯定，又对的起自己的努力，我想我这个暑假的工没有白打，使我体会了不少东西。

我觉得并不存在大学生应不应该打工的问题，这要看客观需要，你没有钱就会想到打工，至于有钱人，少有想到去打工的，即使有，远不如穷人那般迫切，那般能忍辱负重，他们的目的是赚钱，攒钱，或者属于追随潮流的一族。而我们去打工纯粹为了生活的压力。如果考虑到打工的好处或坏处，我倒是很赞成打工，挣了一份钱固然是很重要的，但更重要的是挣钱的过程。比如说受骗，这没什么不好，我反对骗人，却不反对年轻时在这些小处被人骗，这可以让我对社会更多观察更多思考，我的损失也不大。这个社会上究竟哪儿有一个坑哪里有一道坎，大人给你说是说不明白的，因为你会不以为然。我说小心，前面路当中有一个陷阱。你想有个陷阱难道我看不见，就算有我也不会碰上。“轰隆”一声终于掉到坑里，摔了一跤，你这才相信了路上有个坑，而且下一次会很谨慎。你摔一跤不要紧，这种坑都很小，只要你不被摔到缺胳膊少腿、鼻青脸肿倒是好事，今后有了大坑你就不那



么容易再掉进去了。

人是天生的劳动者，人生来就是要做光荣的劳动者，所以劳动本身也是一种快乐，大学生打工，对整个大学生生活来说就像在一潭平静或喧闹的水中放一尾鱼儿。它可以给平静的水面带来水花的激情，它可以使喧闹的污水慢慢趋于澄清。因为学分制的灵活性，给打工提供了一个很好的作为校园生活的补充的机会。

所以经历打工和想象打工是不一样的，这世界上有很多金玉良言的道理你都看似明白、理解，其实还差得远，你只有真正经历过了，这心坎上才有一道记号。如今我瘫软在床，回顾着我这几年来的历程，虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，在社会这样的染缸里，我知道还有层出不穷的来自五湖四海的打工者有着辛酸的血泪过程，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来！

## 考研兼职心得体会500字篇五

考研的道路是漫长的，而且很容易让人感到厌倦，感到烦闷，感到枯燥，特别是在考研路程的最后一段时间里最容易出现此种心态，这时我们就需要去坚持到底，我们终会迎来胜利的曙光。

我的政治很不好，也就是相应的对这一科不是太感兴趣。听学长说，最能拉开分值的科目就是英语和政治，专业课的成绩是拉不开层次的。于是，在学长们的指导下，报了海文考研的政治全程班，课堂上，老师讲的生动，有条理，另外他们还编写了一系列的教材。这些都使我获益匪浅，临考试前，政治各学科的体系都印在了我的脑海里。

当然，有了老师的精心讲解和指点，会对我们的复习节省很多时间。最终能否成功，绝大部分还得靠自己的勤学苦练的，

课堂认真听讲，课后认真做老师发的习题和认真研读难解的知识点，争取第一轮复习后就不留死角，这样对以后的复习有很大帮助。政治开始复习不易过早，我是从去年的10月份开始的。11月份之后，开始加大政治的复习量，一天大概要用掉4小时去复习政治，在10月份期间，我只是做些习题。

考研英语试题的解题方法是与大学英语四六级试题的解题方法很不一样的。相比之下考研英语需要更灵活的解题方法，即便是成绩好的同学也不要对考研英语太大意了，要通过练习和认真的总结找出做题的规律和方法。

我没有安排太集中的时间去突破式的学习英语，而是提前一点一点按部就班的去准备的。在去年的5月份，我买了一本《考研英语真题来源报刊阅读 120篇》，每天做上几篇，让自己逐渐熟悉考研英语的风格，这本书里还有大量的英语新题型的练习。还有除作文外的综合测试篇，总之觉得这本书不错。到11月份，开始做真题。真题一定要好好的做，通过对真题的练习，我们可以发现考研英语的规律。抓住规律我们便能从容应对考试。

专业课是我花时间最多的一个科目，因为报考的专业课有9本参考书，所以阅读量很大。对于专业课的复习，一般以三到四轮为宜，一、二轮全面、把握结构的去看，三轮、四轮要有重点和总结性的看。具体时间安排是5月——8月之间看完第一轮，因为此段时间大三的课还比较多，再加上买的参考书又都是新课本，所以看的慢些。8——10月之间看完第二轮，11——12月是第三轮，12——1月分别是第四轮的复习，一轮、二轮强调要“全”。三轮四轮强调“重点和记忆”，因为考研英语专业课的答案都来自于参考书中。

至于参考书，不易多买，可以通过认识的报考院校的学长，了解哪本书是他们学校授课用的，只要把那些课本研究透彻就行了，另外，你还可以打听一下该院校内部有没有考研培训班。报个班考上的几率就更大些。还有一点要注意的就是，

在你报考院校的专业课找个学长，和他的搞好关系，可以从他那里获得许多对你有帮助的消息。

以上就是我的考研心得体会，也许我讲的不多，但也希望学弟学妹们看到之后有点启发和帮助，考研的道路虽然有很多磨难，只要能坚持到底，用心去准备，你们就一定能够成功的！

## 考研兼职心得体会500字篇六

自xxxx学年开学以来，根据学校的安排，我暂时被指定到我系担任行政兼职工作。这对我来说，是新奇而又陌生的一份工作，因此心里很没底。但对工作一向非常认真和投入的我来讲，只要接手一份工作，我有信心和决心将它做好。

作为本系的教员，系主任在我兼职工作中给予了很多指导和帮助，使得我很快熟悉了工作的内容和各个环节，把各项工作做得有条不紊。现就这一阶段的工作状况，作一简单的回顾和总结，一方面是对这些工作的自我肯定；另一方面也能从中品悟出一些道理，为以后类似的工作打下良好的基础。

作为一名新教员，在工作的各个方面的经验和能力毕竟比较欠缺。所以从一开始我就非常认真地对待学校领导、系领导交给我的各项任务。刚开始，由于对各项工作的陌生，工作起来困难重重，常因工作的粗疏和失误不得不从头再来，单一次次的不懈努力和认真负责的态度，使得上级交给我的每项任务得以圆满的完成。到后来，对工作的各个流程熟悉了，对一些基本的工作方式方法揣摩比较透彻了，工作起来，也就非常顺利，工作非常有效率。所以，我坚持认为，只要用心去做，没有做不好的事情。

作为中医药系的一名行政兼职人员，主要是协助系主任做好校内、系内安排的各项事宜，而这些事情之中，绝大多数是非常琐碎的事情。比如，向各教研室和各位老师传达学校、

系办的有关工作安排；向上级整理汇报资料；协助系办工作人员做好学生工作等等。事情虽小，但倘若疏忽大意，工作过程中遗漏了某些事情，将对下面工作人员的有关工作造成极大地影响，因此，要做好每一件事情，必须一丝不苟，不厌其烦。

## 考研兼职心得体会500字篇七

刚入大一时，真正体验到了何为自己管自己，那么多的时间在眼前无声无息的溜走，渐渐感到不理时间人心的颓废，于是便下决心在课余给自己的生活增添一些色彩，误打误撞的成为了必胜客欢乐餐厅的一份子。

首先，最让我开心的莫过于证明了我不并娇气。在必胜客的兼职日子里，每天都忙碌得没有时间遐想所谓大学的美好生活是忽悠而已，充实得没有时间抱怨，很多人都因为手酸脚痛委屈得抱怨着，我却有着一份充实的满足感，并且也得到经理们的认可。

其次，认识了很多很多可爱的人。这也是我想兼职的最大原因，觉得自己生活范围很小，经历很少，不知道怎么和别人接触，交流，开始。希望能自然地认识一些人，而不是把精力、愿想放在一个人身上。在‘高雅整洁的必胜客欢乐餐厅’我认识了好多人噢，主动教我传菜，经常问我累不累的大男孩，帮我端盘子传菜开抽屉的阿姨，不厌其烦地教我刷卡开发票的学姐，冒着笔的生命危险借我笔的戴兔子耳朵的女生，还有总是逼我画眼影但是很心疼人的温柔女经理，无奈但是无数次原谅我各种错误的帅气男经理，语重心长笑容可掬亲力亲为的店长老大，对了，内场真的好多帅哥，要找机会打入内场。当然还重新认识了亲们，一个二个都有不为我知的贤惠呢。真的是，越想越开心，还有一些开心感动我就不说了，放在心里更有感觉，刚才寝室又在聊必胜客好玩的事，有人就说，你们真是不是累死就是笑死。

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。早在学校里面规定要进行一次大学生假期实践活动之前，我就有意愿要在这个寒假实行一次打工活动，赚的钱不是最重要的，人生历练、社会经验才是我最看重的。而我相信，在必胜客打工更能给我这种我想要的生活。

在必胜客工作的第一天我们参加了第一次新人培训。知道了原来必胜客和肯德基是一家人；知道了为什么必胜客是行业中的冠军，它的“champs”——冠军计划：美丽整洁的环境(c)□真诚友善的接待(h)□准确无误的供餐(a)□优良维护的设施(m)□高质稳定的产品(p)□高速迅捷的服务(s)□作为必胜客的伙伴需要拥有的品质：相互信任、为顾客疯狂、追求跃进、累计技巧、攻坚团队、认同鼓励。

说实话，跟着训练员熟识菜单是一件蛮困难的事情，几十种饮料、咖啡；几十种饭面；几十种小吃；几十种比萨；几十种甜品·····有时候图片跟实际做出来的成品有很大出入，不同饮料要搭配不同习惯、勺子，真的会让人崩溃。此外，偌大的餐厅，近32张桌椅，编号并不标识，而要靠传菜员记住。

我的必胜客之旅暑假是必胜客最忙碌的一个时期，而我们正是在这时候开始我们的必胜客之旅。必胜客欢乐餐厅主要分内场跟外场，我们是在外场，主要工作有：

(1)带位刚进餐厅兼职时，最先学的就是带位。师傅(同在必胜客工作的一位阿姨)不断提醒：微笑服务，带上热情。“您好！！”“谢谢光临！！”这就是我们每天在喊的话，热情的喊着。有顾客来时，询问顾客人数，然后将其带到合适的位置上，送上菜单，然后退开。餐厅里的座位主要有沙发座，靠窗的位置，还有非沙发的座位。我们会根据顾客需求，及

餐厅空位尽量安排好位置：年老的顾客，带小朋友的顾客，如果可能的话会尽量让他们坐到沙发座，当然餐厅里还有宝宝椅；喜欢靠窗位置的顾客，尽量领到靠窗位置上去。

(2)传菜一周以后，就开始学传菜。每一种饮料要配什么样的吸管，每一种咖啡要不要配奶精堂姐，每一道餐点要配饭勺面勺，还是汤勺、点心勺等等都是要注意的。上菜时，要注意提醒顾客小心铁盘烫手，小心烫。下午茶时间，饮料最多，容易洒出来的咖啡开始，端着几杯饮料就担心不稳，洒开，晃动；后来，托盘上的东西越来越多，而我们走的也越来越稳。一天下来，你就知道，传菜绝对是个体力活。初次传菜的时候，我的感悟是：“原来比带位更有助睡眠的是传菜”。下班后，回到寝室倒下便一夜无梦。

(3)服务在传菜台待了两周以后，该有的力气锻炼出来了，该累死的日子也算是熬过去，于是便学服务。不久，鸡尾酒推出，经理要求大家促销鸡尾酒。一开始脸皮还不够厚，只是在顾客要点餐的时候，过去帮忙点餐，也不知道怎么促销鸡尾酒，于是乎受教育还是免不了的。现在想想，其实，促销也没想象中的那么难，对顾客推荐一下新品鸡尾酒，让顾客知道它们的存在，各自的特色口感便可。当然这是后话，开始总是要小小纠结一番。

## 考研兼职心得体会500字篇八

应聘者在与对方（招聘方）沟通中（语言、姿势沟通）正常展现或超水平展现自己具备该项工作所要求的能力与品质。

1、自信心；

2、认真负责、努力进取的工作态度，吃苦的精神“尽最大努力！”，“要做就争取做的最好！”

3、良好的表达能力语言的流利、逻辑性、层次性、把握重点

的能力

4、充分了解产品知识，成为“产品知识专家”，专业、全面的的产品介绍更有说服力。

1、缺乏自信：说话声音太小，显得底气不足；与对方目光交流不够

2、面试前准备不够□eg□谈话出现长时间停顿和犹豫；

3、面试中询问工资待遇、工作时间等过多细节，容易被大多数公司忌讳，易遭淘汰、

4、仪表不够整齐、整洁，避免穿奇装异服，男生请勿留长发；

5、基本礼节不到位。

1、面试之前作好充分准备，尽量收集有关资料，作到心中有数，以尽量流利、准确的回答每一个面试问题。

2、面试中常碰到的一些问题：

请做一下自我介绍（1—3分钟）

你认为一个优秀的兼职促销应该具备哪些条件？

你做过该行业的促销吗？

请你谈一谈对我们公司的看法

在销售中，被顾客拒绝，你会怎么办？

3、面试前尽量了解公司产品类型的产品知识，如能在面试中运用一些专业产品术语，让对方觉得你专业，理解力强。

4能够对对方公司或品牌进行适当的赞美。

### 1、心理上的准备

顾客的拒绝与不理睬，未能成功销售等所产生的心理挫折感

“推销是从拒绝开始的”

### 2、生理上的准备

7、8个小时的站立时间，身体的疲惫，口干舌燥。

1、请不要在面试成功后或上岗工作后毁约，这会影晌我公司信誉，同时将不退服务费。

2、请务必准时集合。

3、请在公司办公楼内及办公室保持安静与秩序。

## 考研兼职心得体会500字篇九

兼职作为大学生了解社会、改善经济的辅助途径，已经被社会广为认同。对大学生而言，从事兼职工作是从单纯的校园走向复杂的社会的一次尝试，也会存在一定的危险。暑假即将来临，学生安全自律会对各位同学暑假常做的一些兼职做以下安全提示：

一、家教——在交中介费前，一定要仔细查看该中介公司的营业执照和许可证，不可轻信街边张贴的招聘广告，尽量不要自己单独去找，要通过正规途径，以免上当受骗。

二、促销——促销劳动强度较大，需要有一定的耐力和体力，同时要提高警惕，注意查看企业资料，防止被骗入传销组织，与公司签订劳动合同，防止企业拖欠工资。



三、礼仪和服务员——到正规的大酒店去寻找此工作，最好不单独从事此工作，以免陷入不正当服务的陷阱之中（尤其是女生），从而给自己带来不必要的麻烦！

四、网吧管理员——此工作不易长时间工作，因为其特有的环境不仅会给人的身体带来危害，而且会给人压抑和暴躁的感觉，影响身心健康。

希望同学们在暑假期间能够做好防范措施，提高安全意识，从而让自己能够度过一个安全快乐的“兼职暑期”。

## 考研兼职心得体会500字篇十

相信大家都吃过肯德基，不过在肯德基工作过人并不多，本来我也没想去肯德基工作，不过在周末无聊，想想着就去找兼职，我的同学让我去面试，参加一下社会实践，在肯德基锻炼我的能力，我觉得自己必须要锻炼一下了，所以我去面试，没想到成功了。在说服父母之后，我就准备自己在肯德基的工作，我相信自己能在实践中取得更好的锻炼。

将近2个月的时间已经过去了，俗话说：“没有实习，就没有发言权。”只有自己亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会接触的并不多。在这次实践中，我更好的接触了社会，了解了这个社会。我想在我毕业以后走上社会的时候能够更好的找到生活的童心。实践是检验真理的唯一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是但是如果我们在实际生活中不能灵活运用，那就等于没学。实践就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。所以这个暑假，我选择了留校，在肯德基工作了将近2个月，这不到2个月的时间，让我获益良多。

总的说来，这次社会实践活动锻炼了自身的社会活动能力，了解了社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，看到好多美好的社会现象，在社会大课堂里，经

风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。刚进肯德基的第一天，我以为这是一项很容易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。可是等我真正接触到这些工作时，才晓得这一切是多么的不容易啊。俗话说：‘台上一分钟，台下十年功’。我们只看到点膳员流畅的点餐，却不知道这一项简单的工作她们要付出多少。她们要记住众多变幻不同的电脑界面，我的记性不差，要背出这些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做试卷，死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台我收银不能很好的做到收银七步骤，而且师傅只是给你做最简单的讲解，肯德基众所周知是快，我没有想到的是带徒弟也是这么快，三天就出师。速度是她们一直强调的，顾客在进入五秒内要受到招呼，对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成，每位顾客排队购买餐点的时间都应该在5分钟内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站到柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。但是呆了几天后，我选择去了大厅，我想这里更适合我的工作，在柜台上，我看到的只是机械的语言。在这两个月中，我体会到的是赚钱的不易以及现实的残酷。大学只是个象牙塔，太单纯了。所以当梦想照进现实之后，很多人都崩溃了。所以我觉得这是一个给我锻炼的最佳机会。在这里，老员工会依仗自己的老资历对新员工呼来换去，我想到了放弃，可是很多人告诉我，现在的状态只是将来进入职场的一个缩影，所以，我无论如何都坚持了下来。

在我的kfc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。它让我明白了别人批评你，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。

在kfc也让我体会到了如何让更好的体现出客户价值，在我们那也叫“为顾客疯狂”。其实都是小得不能再小的事了。可偏偏从这些小事中体现出了价值。

- 1、在顾客进门前为他打开门，说欢迎光临。
- 2、下雨天顾客进来，可以给他餐巾纸擦雨水。
- 3、提醒顾客热的饮料要小心饮用。
- 4、顾客点餐比较多，可以请外场的同事帮她端到座位上。
- 5、顾客点的东西比较多，可以根据他点的餐点，帮他配成套餐，为他省钱。
- 6、在厨房工作的同事，严格按照标准，为顾客提供美味高质量的产品。
- 7、在人多的时候，提醒顾客小心自己的财物…

我也从kfc的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。