

# 兼职社会实践心得体会 寒假兼职社会实践报告(模板8篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

## 兼职社会实践心得体会篇一

从小学到现在已经上了十四年的学，经历了许多的老师，有印象好的，也有印象差的。但是这个寒假过后我清楚的认识到了没有哪一位老师不想让自己的学生学好的！以前看着他们在讲台舞动粉笔、传播知识，钦佩之情油然而生。在今年寒假经过应聘我很幸运的成为一名寒假兼职教师，我对于这次社会实践有太多的感慨，也收获了许多。

首先要想把课讲好，自己的知识的扎实，脑海中的题型得丰富。补习的一段时间，让我对作为学生也有了更深的认识，一般学生何老师交流是处于上下级的对话，学生有问题很少有人愿意在众人面前给老师说。有问题也很少在课堂上问，当我们问讲的.题听懂没有的时候，他们大都抱以沉默或集体嗯一声，鉴于这种情况就要求我们课余时间多和同学聊天，问他们上课讲的会不会，知道什么意思不知道，理解不理解等等。这时候他们通常是愿意和我们说的，我们也以此来了解学生的性格特点，学习状况及其对老师讲课的意见和建议，哪些知识点比较难理解，以便于我们下节课在仔细的讲一遍，把不容易理解的在当作重点来讲一下。

补习班和正常上课是有很大的不同的：教学水平的差距。正常上课时教师都是在职教师，他们无论在阅历上还是在教学经验上都比我们要丰富的多，所以我们在招生的时候必须去的家长的绝对信任，才能有学生可教。这确实是对我们语言表

达能力的锻炼。

第二补习学生学习情况的两个极端，一般说来中等水平的学生是不愿意来补习的，学习好的家长想通过补习让他学的更好，差的想通过补习提高学习成绩，这样我们老师在讲课的时候难度就会增加，既要做到对学习好的讲深一点的知识又要照顾到差的学生。在课堂上是不能做到一举双得，我们就让学生在下课好的做难度大一点的题，差的自己先复习一下课本，下午自习分班来上好的在一班，差的在另一班。上课时就放慢速度来讲一些中等水平的题。争取让每一个学生都能有所提高！另外在补习班的教师并不能得到正常老师的待遇，无论是学生方面的还是学生家长方面的，或者说是校方的。在学校老师说话是相当权威的，而在这里我们说话必须和学生商量，对他们既不能打更不能骂，甚至不能说一句狠话。记得有一次一位老师转身的时候不小心碰到了一位学生的胳膊，但这位学生回家后说老师上课打他了，而且全班就打了他一个人，于是中午我们休息的时候，家长领着学生怒气冲冲的来到学校问我们为什么打他家的孩子，说我们对学生不能一视同仁，存在偏见等等。原本这就不是我们的错，但却要低头认错请家长原谅，最后家长还说以后要好好教学生，我们也只能点头说是我们的责任，我们会的，请你放心。面对这样的事情我们也只能是化悲痛为力量坚持上完30天课。

第三我们一定要培养吃苦耐劳的精神，半丝半缕当思来之不易，一粥一饭恒念物力维艰。自从寒假实践过后，每当我在花钱的时候我总是提醒自己这钱应不应该花，能不能省下来。面对现在的学生，他们的生活水平太高了，拿着自己父母的血汗随意的挥洒，补习班有个叫宋昆的男生，据家长说他每天要四十几元的零花钱，真是不可思议！以前有句话叫再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育。当真现在孩子是不苦，但在教育孩子这方面，家长真是穷的很啊！艰苦奋斗，自力更生那些传统美德都没能跟得上时代的步伐！

第四任何事都不是轻而易举的就能成功的，在社会上一定要

懂得为人处事之道。每一次实践的机会我们都应该抓住，都应该在实践中完善自己，实践之后自己要考虑一下自己的收获，自己在哪方面还有不足，哪些方面需要提高。在实践中把自己的综合能力锻炼出来，有胆识、有魄力，因为说要比做起来容易的多。要切实的做出来成绩才是真本事，真英雄！

我们每一个人都有自己的梦想，但很少有人切实为自己的梦想去奋斗，那就不再是梦想，而是空想。很多时候我们说这位老师讲的还不如自己讲的，以前我也有过这思想，但这以后我知道了，我们不能眼高手低，认为自己什么都可以，从不付出实际行动。我们一定要有梦想，但也要为梦想去奋斗，把空想的时间用到具体的做中去才是真正有梦想的人，才一个成功的人。

总结：

1、成功=脑力+体力

2、踏踏实实做人，真真正正做事！

3、抓住每一个能锻炼你自己机会，要求自己一步一步的完善自己，成功自己！无论什么时候自己的能力和知识永远是自己的。

4、人际关系也是自己走向成功的开山石。交几个知心朋友。

## 兼职社会实践心得体会篇二

经过为期两天的`培训、考核以及筛选，我终于成为了一名浙江移动的兼职话务员。仅仅在培训期间，我就已经深深感到竞争的激烈！每天都有人因为打字或业务知识不合格而离开，虽然我最后留下来了，但我知道，这只是个开始，今后会有更多的困难需要面对。

“一通电话的最大价值是挽救一个人的生命!”这句感人肺腑的广告语深深打动了。怀着对中国移动无比向往的心情，我加入了浙江移动客服的营销团队。经过两天较高强度的面试筛选，我对中国移动的相关业务有了初步的印象。我懂得了优秀的工作者必须对自己负责，对企业负责，对社会负责。中国移动的发展要靠每一个员工特别是基层员工的辛勤劳动。

也许会有很多人看不起话务员，觉得对客户点头哈腰，就跟下人似的，但是我并不觉得这个工作有什么不光彩!反过来想，所有的企业都会最基层的员工，而企业要发展最重要要靠这些几次员工，而且，大部分的领导也正是从基层开始，一步一步走上来的，没有话务员中国移动也不会走到今天世界500强!那些看不起话务员却正在使用移动号码的人才真正值得反省!

通过在移动的实践，我感受颇深。我以前是不喜欢打电话的人，我害怕拿着电话不知道应该对电话那头说些什么。我这次做的是营销兼职，外呼业务，这迫使我必须战胜心理，播打给客户电话。第一次由于紧张，说话不是很流利，但是经过几个班务的训练，我的业务水平有很大提高。在做营销的过程中，我感受到：最重要的是要向广大客户营销浙江移动的口碑，最关键的是要做到诚信服务，热情待人，始终以客户满意作为自己服务的目标。

在社会实践期间，我也犯过一些错误。比如第一天就犯了不该犯的的错误，在签出平台的时候按错了按钮，导致电话跳了进来，而这是在培训时强调过的，不过因为我及时发现错误，并在老师的帮助下解决了这个问题，没有追究我的责任。事后我给那两位客户回播了电话，并向他们道歉，很幸运那两位客户非常善良，没有生气，对我的工作也非常合作。还有一次，我把一位客户要的彩话下载成了彩铃，当发现错误以后我很害怕，报告了班长，也很幸运，班长帮我回播了电话后那位客户没有投诉。经过这两次的教训，我感受到，犯错

并不是可怕的事情，只要你勇敢地承认错误，承担你应该承担的责任，并且今后不会再犯相同的错误，基本上领导都会给你再一次的机会的。这让我明白，逃避责任，不能敢于认错才是最可怕的。另外，在这里打电话跟平时是不一样的，必须要习惯使用魔术用语：您好！谢谢！对不起！再见！请！

在培训的时候，有位老师就跟我们说，能够在这个鱼龙混杂的地方生存下去，今后不管走到哪里，都能很快适应环境。不错，经过这一个月的实践，我已经感受到了。我学会在犯错的时候不再逃避责任，在面对客户的无理的时候能够忍受在通话期间不辱骂客户。有一次我听一个客户用非常恶劣的态度对我说话长达5分钟，我一直忍到挂电话以后才发泄心中的不满。我觉得我成长了许多，要是以前，有人骂我一句，我早回他十句了。现在我学会了忍耐，我深刻体会到脾气太冲，不管在任何环境都是很难适应。

我突然想起曾经班主任郑老师对我们说过，不管做任何事情，说任何话都要给自己留一点余地，以前我觉得那样太虚伪，不是我的性格，直到现在，我才真正体会到这话的深刻涵义。若是你对客户说话太死，最后如果客户发现事实跟你告诉他的并不相符，你就很可能被投诉，而被投诉对我们兼职的处理就是直接走人。

经过一个月在浙江移动公司的实践，我从“彩铃“营销，到“服务密码“推荐，再到月底跟月初的接12580的电话，最后到“中文秘书服务“的营销，一共打了1000多个电话，接了100多个电话，每天打到口干舌燥，感觉这辈子的电话都快被我打完了，但我很快乐，因为在工作中，我学到了很多，也明白了很多。我明白了：做任何事情都要仔细；说任何话都要给自己留点余地；自觉遵守公司的纪律；是你的责任就必须你自己承担；尊重别人才能得到别人的尊重。这让我受益匪浅！

## 兼职社会实践心得体会篇三

很早就有益用假期进行社会实践的想法了，我现在已长大了，高中让我生活独立，大学里生活除尽可能做到节约勤俭，减轻父母的经济负担，在保证不耽误学业的同时，也要尝试做一些兼职甚么的，趁早为将来毕业参加工作积累一些经验。大一上学期间课程比较满，再加上有些小怠惰的心理，不想花费时间做廉价劳动力，所以兼职的事情就一直被搁置了。时间过得真快，转眼便到了进进大学以后的第一个暑假，我的打算就是做一个月的兼职，再回家陪家人一个月，锻炼会渐渐进行，以后的路和爸妈还有弟弟在一起的时间将愈来愈少，二者我都想掌控好，珍惜当下。

前进的道路总是要经历一些挫折的，我是希看暑假的兼职工作最好是与本专业对口的，可现实常常不是尽如人意的，没放假之前，学校图书馆前面的中心广场有一次校园招聘，很不幸那天上午有课不能及时往，到下午往看时就只剩下类似到广州等地往做12个小时(乃至更长时间)流水线这样的工作了，我想了想觉得不妥还是放弃了，终究联系上我在宜都的表姐，表姐帮我打听后告知我有个房地产公司招资料员，我说我目前还没有深进学习到我们专业的专业知识，这个职位我没法胜任，后来在表姐的帮助下找到了广东星艺宜都分公司，由于我没经验，而且只能做一个月，公司说不收兼职，实习倒是可以，我思考了一下答应了，最重要的是在实践中积累经验，晓得现实社会生活的不轻易，为以后适应社会生活打下良好的基础，其他的暂时放在一边。

刚开始进公司时有点象傻瓜一样，笨笨的，固然会主动和同事们微笑问好，但话其实不多，实在很想和他们多说话，尽快了解自己所处的环境，融进到这份工作中往，可就是心里过不往坎，不好意思问太多，究竟我和新同事还没有熟悉多久，我对他们每一个人的性情都一无所知，不过我还是有些小荣幸的，同事们看我有不懂的会热情教我，渐渐地我也就放得开了。人际关系是人生的必修课，校园里的生活还是较

单纯的，之前我在人际交往中虽然比较被动，但身边还是有好朋友陪伴，也就并未发现有多大题目，现在不一样了，不是所有的人都会主动对你伸出支援之手，哪有人会一直荣幸，日子不是侥幸着过的，我们要晓得主动出击，把握主动权，在工作中把自己份内的工作做好固然重要，和一起工作的同事相处和谐也是不容忽视的，谁都不能十全十美，我们的成长都离不开身边人的帮助，常怀一颗感恩之心，善意与人交往，互帮互助，我们才能走的更远。

谈到把自己的工作做好，我就更坚定这次暑假实习的意义了，没有经验，初出茅庐，庆幸在没有结束我的大学生活之前就提早体会了最初工作时我将面临甚么，我将遭受甚么，我将继续甚么。电话营销，在没有自己亲身接触之前，我对它的印象是不怎样好的，当我被客户冷漠地一次次挂断电话后，心情是有些受挫的，果然，在每一个行业工作的人都有他们的不容易，对每一个工作者都尽可能友善些吧。我面临着从未碰面的陌生人，想法想法拉近我们之间的间隔还要不至于引发对方的反感，遭受笑脸相迎还是被泼冷水的为难，我还是要继续，这就是工作，不是说你不想做就能够不做的。不过看和我一起电话营销的玲姐进程中，我有发现一个小细节，玲姐是宜都人，房东也大多都是这边的人，玲姐与他们用方言沟通比我用普通话沟通效果明显好了很多，我想，应当是方言比普通话显得亲近一些吧，我不会说这边的方言，所以我要更努力才行，勤能补拙，笨鸟先飞说的就是这么回事。

个墙纸有甚么大不了的，我就不信我不会了，我一定能贴好，我边哼歌边裁纸，玲姐也被我给感染了，两人说说笑笑，我感觉心情轻松了很多我们贴了一下午第二天又贴了一上午，我大声啊啊，可我是微笑着的，完工后，我和玲姐就座上她的小电动嘟嘟嘟离开了。

我们吃的穿的用的，我们的消费都是父母买单，这次实习没有经济回报，我的父母还是一如既往地支持我，说生活费你不用担心，有甚么就和我们说，父母就是这样，无怨无悔的

付出，不求回报。年幼时，父母是我们的天，是大伞，是港湾，我们的成长，父母的渐渐老往，每每念起都会涌出莫名的心酸，有不舍，有心疼。现在的我是没法承诺甚么的，未来谁知道会是甚么模样呢？未来的我有足够的经济能力给他们买上大大的屋子吗？我能在他们晚年孤独的时候有时间陪伴在他们身边吗？这类欲看很强烈，但我不知道它们会不会成真。不是所有的人都能实现自己的梦想，实现梦想的人也不是平白无故就取得成功的，当下的我们，有时间，有精力，先让自己做个实干家吧，实干就会有希看，有希看就会有未来！

有时候我们只需咬咬牙，对自己狠一点，那些我们看来困难的事情就完成了。顾虑越多，胆子越小，放弃越多，失往越多。接下来的日子里，我会牢牢捉住每个锻炼自己的机会，好好掌控，厚积薄发。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑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。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的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”。

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。

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。

经过暑假一个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

第一， 服务最关键。

第二， 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。

第三， 提高经营管理水平

经营管理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，足见领导者的重要角色。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

## 大学生暑期打工社会实践报告

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，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，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。而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，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，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。转眼间我们已经度过了大学的第二个年头，进入了大学的第二个暑假。作为已经成年的大学生，我们的暑假生活不能再像以前那样无所事事。作为即将踏入社会的大学生，我们已经不能只蜗居在这个小小的校园中。

面对日益激烈的社会竞争，我们的社会经验还不够丰富，还不能在社会竞争的激烈洪流中立足。所以我们要学习的东西还有很多很多。对于如何度过一个既有意义又充实的暑假，在放假前同学之间已有了热烈的讨论，我也有了自己的打算。我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大，不知外界社会真正有多现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够通过融入这个社会的大家庭并通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

暑期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。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。拿到介绍信，更坚定了我暑假打工的信念，我一定要充分利用这次机会锻炼自己。

一开始，对自己手工艺期望很高，经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面。一方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

在只能端盘子，当传菜员学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我告诉我自己一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做起来很轻松。

在长达半个月的实习中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：1. 首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境。笑对每一位顾客。2. 我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。3. 注意我的形象，服装、言行、举止大方文明得体，要做到一个服务者应

该做到的本质.。4. 在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练酒楼里的各项规章制度和章程，保证上班的工作效率。5. 按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。6. 上课时间不能接打电话，做私人事，聊天等。7. 处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事。及时汇报。8. 保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。 在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去学，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，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。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学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，

有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，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，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的。

当我的暑期打工结束，我深刻的意识到了：在工作中，顾客大于一切。我们在工作中要保持良好的心态。第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。第三：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人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。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

## 寒假实践报告

### ——浅析大学生打工现象 前言：

眼下，多数大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工，在假期积极参与社会实践，实习体味生活，这已经成为一种热潮。对大多数学生来说，挣钱并不是唯一的目的，提高自身的能力，丰富自身工作阅历，才是其主要目的。这也是我们就业之前的种种锻炼机遇。据报道：大学生，也就是现阶段我们，在求职路上的坎坷艰辛可谓人人皆晓。所遇到的问题，所期望的生活，理想与现实的差距，所持有的态度，就业形势，就业的机会大小好坏等等都是值得深思的问题。

大学生打工的主要目的：

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，大多大学生选择在大四之前通过打工来锻炼自我。

身边的打工现象以及对各个职位的思索：

大学生要在假期打工，首先要了解适合我们实践的工作岗位都有哪些？这些岗位与自己所学专业是否有关？我们对各种工作的适应程度与能力怎么样？以及在社会实践中的收获与感想？这些都是我们在兼职打工前前后后所要思虑的。既然是实践报告，接下来所呈现的是我这边周围的同学对于自身打工的认识与阐明：

同学诉说：

赵xx□西北大学大一学生，餐厅服务员，当我们大多数人还在做美梦的时候，他已经骑着自行车朝着xx餐厅飞奔了，按照餐厅的规定时间达到，依仗自己思修课的所学道德知识，为每位顾客呈上最为满意的服务，虽然都是一些服务工作，很累很脏，但他还是乐在其中，他并不去计较工资的高低，最主要的是他可以在这里磨练到自己，锻炼自己的毅力，明白再苦再难也要坚持下来，吃得苦中苦。这才是他最大的感触。

沈xx□西北农林科技大学大三学生，实习工人，假期她选择在一家工厂实习，当其他同学还享受新春气息的时候，她已经去西安的一个实习单位了。以自己在学校掌握的系统的理论知识，加上工厂为她提供的一个广阔的学习的平台，她在实习中如鱼得水。对于这次实习她说，她的专业与实践结合得非常密切，有时候从一个寒期实习中学到的东西也许比在学校一个学期学的东西还多。在课堂上学的大都是一些理论知

识，实际应用的东西很少，到了真正实践时就容易力不从心。如今，她在实习中很好地锻炼了实践能力，收获不小。

工过程中，曾经遭到老板的大骂，曾遭到顾客的质疑。但要学会承受。其实，我们自己和商品一样，重要的是学会推销自己。通过打工，她说：“以前总认为大学就是半个社会，但上了社会感觉差得太远了，只有真正的步入社会，才能懂得什么叫生存、生活。”寒假短短一个月的打工对她来说受益匪浅。

闲暇思虑：

我们还可以胜任的工作岗位譬如幼教，做买卖，在网上销售小东西，去农村支教，探望留守儿童，发传单等等。

对于就业，他们又持有怎样的态度？最新2015大学生就业状况调查显示，近五成大学在校生对未来就业感到担忧，七成应届毕业生认为应该先就业后择业，同时，应届毕业生期望薪酬大幅降低——研究生已逼近本科生。

面对一年比一年严峻的就业形势，大学生及早制定职业规划迫在眉睫，职业专家称：“如果选择就业，则应该开始有计划地考虑自己未来想从事哪个行业或者哪个职业的工作，逐渐摸索自己感兴趣做的事情和能做好的事情，及时调整，并在一定程度上参与实习工作。” 实践活动中的收获与感想：

大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打

基础。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。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。可见假期打工对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。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，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。所以，正确把握权衡学业与打工的关系对于大学生的发展以意义重大。

小结：邓小平同志说过：实践是检验真理的唯一标准。一切认识都来源于实践。实践的发展不断促进人们认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。

大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为社会做一些力所能及的事是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

为了丰富自己的暑假生活，增加社会实践经验，我打算在自己的家乡找一份兼职工作，以此来丰富自己的社会经验，提升自己的职业素养。考试一结束，我就开始寻找新工作。最终我找到了一份暑期兼职教师的工作岗位。

虽然我不是一名真正的教师，但利用这一个多月的时间，我跟其他老师从开设到结束顺利完成了整个辅导的过程，跟孩子在一起的这段时间，既锻炼了自己，也找回了童年的欢乐，我们是跟孩子一起快乐的渡过整个假期。



首先是在周围的几个村子里发放张贴我们印刷的宣传单页，同时家长讲解一下。利用7月8号孩子们返校的一天时间，在镇中心小学设置了一个招生点。通过几天的招生我们招收了18名学生，其中有14名是小学学生，有4名是即将步入初中的学生。虽然人数比我们预计的少点，但我们还是很高兴。

其次是布置教学的设施，有桌椅，黑板，粉笔等。我们是利用家里空间最大的房间来当教室。

我们的教学安排：主要科目为数学、语文、英语。小学同年级的坐在一起，初中的学生在另一间屋子里。课程安排是由各个人之老师合理安排的，每天下午放学时，每个学生都有作业。每周六上午是考试时间，把一周学的东西考查一下，看孩子们掌握的怎么样。下午让孩子们看一部有意义的电影，星期天一天的休息时间。

们，惹得我们哭笑不得。

当然在此期间我们也遇到一些问题。孩子们终归是孩子，他们拥有一颗天真的心，遇到什么问题还是“自我”还是起着主导作用。第一次是有个比较调皮的孩子，在上课时玩蹦蹦球，我告诉他不要在上课时玩，他觉得有意思并没有停下来，最后我没收了她的玩具，他哭了，并且哭个不停，下课了孩子们都出去玩，他自己还是在哭，我坐到他旁边，开始跟他沟通。我说我数123...，数到5，你就停止哭。果然他真的不哭了，看着哭花的小脸，我有信心把他哄好。

再有是比较大的孩子不听话，打闹的特别严重，把教室里的凳子摔坏。那个时候我们真的生气了，但也不能对他们打骂，还是要耐心教育他们。但以后要求就要更严格了。在这些问题上我感受到孩子们的天真无邪，也体会到对孩子应该用真心，这样才能得到他们的信任。并且有的时候必须要严格起来，这样在孩子们心中才能有威信。

为了跟孩子们处理好关系，我们和孩子们以朋友关系相处，打成一片。这样可以从小孩子们的需要出发，充分理解他们，把握学生情况，全面掌握学生动态，做到一切真的是为了孩子。

通过这次辅导孩子们的成绩都有很大的提高，这次的实践也让我们的暑假生活非常充实，丰富多彩。这是我们第一次办辅导班，我们用心的付出，得到了家长的好评，收获了团结和友谊，见证了我和孩子们的成长。但是我们同时也收获了经验和教训，辅导班开办过程中的一些失误也是我们来年要改正的，比如在课程设置上我们应针对每个学生的具体情况，这样才能更人性化；比如我们应该更多的与家长交流，更好的促进学生各方面的发展。这些都深深的印在我们的脑海中，我们将奉之为难得的经验铭记于心，生活是公平的，哪怕吃了很多苦，只要坚持下去，一定会有收获，即使最后失败了，也会获得别人没有过的经历。

在一定程度上增加了自己处事的耐心，对于年龄小的学生来说，想要让他们学有所得、服从管理，就更加需要耐心和技巧，但自己在耐心这方面还是有些不足。做任何事情，对待任何人都要学会控制自己的情绪，尤其是对我这样血气方刚的青年人来说，更加意气用事，遇事容易冲动，不能很好的控制和把握自己的情绪。像对待孩子不应该随便的发脾气，应注重引导和鼓励，而不是采取强硬的态度和措施。

在暑假的近一个多月的社会实践活动，使我真正体会到作为一个老师的乐趣，也让我得到了很多感触，锻炼了我的表达能力，交往能力以及一些职业技能。同时从中我明白了这个道理，一份真心，加一份耐心，加一份专心，加一份动力，只要你肯努力就一定会成功。这些收获将影响我以后的生活与学习，并对以后的工作有积极的影响，会让我受用一生。

## 兼职社会实践心得体会篇四

当我们成为大学生的时候，我们就已经不再是一名单纯的学生。因为我们今后要面对的，不仅仅是校园的轻松生活，更是社会的复杂和辛苦。我们已经是一名“准社会人才”了。

为此，利用这次的寒假的短暂空闲，我通过兼职的方式进行社会实践，并以此锻炼自己，充分认识自我的能力，以及社会的环境。

此次的社会兼职我选择作为的一名餐厅的服务人员。虽说是非常简单基础的工作，但对我这个“社会新手”来说却是充分感受社会环境的到地方。如今实践结束，我在此将自身的兼职情况做社会实践报告如下：

### 1. 扩展对社会的了解

如今，社会发展的脚步越发的迅速，及时身处学校，我也经常能听到关于“大学生就业难”的问题。此次进行社会兼职，我自身也是想要体验在社会工作的体会，好为自己今后正式的就业做好准备。

### 2. 了解社会环境

从小到大，我们就被教导社会的复杂，我也从父母平时的工作中看出他们真的很辛苦。但我也自己开始自己的社会道路，为此我也期望能通过实际的体会去感受工作，了解自身的不足并在接下来的时间里做好准备。

此次我选择的仅仅只是一件非常简单的服务员工作，虽说如此，但在真正的体会了之后，我才发现我还是小看了它。

虽说是简单的工作，其中大部分也却是都是体力的消耗。但既然是服务业，那么也自然有它重视的地方。在服务员的工

作期间，我认识到在这份工作中，不仅要及时将菜送到，还要展现出服务的热情和态度。毕竟谁都不希望一个板着脸的人给自己端菜，我们的服务，对餐厅的评价有着很重要的影响！

此外，在领导的教导下，我也学到了很多细节和经验的问题。如在端菜的时候，应该怎样选择路线，又该怎么引导顾客落座。这些看似随意的东西里，其实都是有一定规律和方法的，如今看来，这真的不是一份简单的工作！

通过此次的实践，我充分认识到没有工作能被小看，及时是在简单的服务员工作中都同样有着许多的技巧和方式。要做一份工作不难，但想要做好一份工作却不容易！这就是我在这次实践中最大的收获。

此外，我还学会了许多的社会和生活经验，体会了工作中的人际关系。这都让我在工作中有了更深的认识。我相信这些经验都能让我受用一生，并在今后正式踏入社会的时候取得更大的成绩！

## 兼职社会实践心得体会篇五

转眼就要开学了，我有结束了家教生活。他的学习态度改进不少，以前的疑难问题基本得到解决。这是我家教的成果。他的父母很感激我这段时间对他的帮助，并希望我不定期打电话督促他好好学习。我会这样坚持下去的。

此次家教让我学会很多东西，感触也很多。我认为，城市与农村是两个截然不同的世界。生长在这两个世界的人们，在某些方面会有不同的表现。农村的孩子都要到地里帮父母干活，他们能够体味劳动的艰辛，深刻懂得幸福生活的来之不易，因此会更加勤劳地工作学习。然而，城市长大的小孩普遍缺乏对吃苦能力的培养，这对于他们的成长是不利的。

以上就是我寒假实践的收获和体会，同时，家教也让我认识到自身的不足。这些收获和体会将对我以后的学习和工作产生积极的影响。

## 兼职社会实践心得体会篇六

很快，一个暑假就这样过去了，我的这个暑期实践也结束了。不是很忙，也不是很累，一切对我来说，是那樣的平淡而又充实。有人说，人生就是一个自我实践的过程。实践在己、在人、在天，而自我能够把握的部分便只能是自己，所以多经历一些就是好的。拥有了那些经历之后，你才会了解到他人的心境和思想，你才会拥有更多的感悟。

马克思主义说：“一切都是为了人的发展”。我不知道我和我们该为了整个人类的发展和每一个人的发展去做哪些事情，也不知道我们应该把这个问题放在何等的高度之上，也不敢妄议这个话题。我只能去自我思考，再带动他人思考；然后学习怎样去自我发展，再助人发展。

人总是生活在学习之中，而学习又无处不在。只要你留心留意，生活中的每一个人都将是你的榜样，而每一件物都将是你的老师。其实没有那么多的冲突和对立，也没有那么多正确与错误，有的只是不同的观点，其实都是殊途同归。苏东坡说：“腹有诗书气自华”。如果把这个意思扩大一下，那就是只要你心装能力，那变气度不凡。所以做事不需要太过功利，太过明确目的。其实能力就是在自觉不自觉中慢慢增强的，只要你把握住了手边的东西，就把握住了机会，把握住了自己。

我总是认为思考是重要的，得与失是次要的。古希腊人说：“未经反思的生活是不值得过的。”得到或失去，本身就不是独立的，也没有谁多谁少之分。它们同时存在与每一个选择之中，而又不分大小。思考的目的就在于从每一个得与失中发现事物的内在联系和存在的意义，而不是去怨天尤

人。

认识自我是重要的。在德尔斐的阿波罗神庙上刻着这样一句话：“认识你自己”。人生就是一个自我实践的过程，而自我实践便是在认识自我。离己最近的是自我，而最远的也是自我。认识自我就是要发现自我、找到自我、理解自我，从而掌控自我。当然人是不可能真正认识自我的，人只可能不断去认识自我。这便如人不是智慧的，人只可以去爱智慧一样。

这个暑期是我人生中的一段时间，而这个暑期的兼职实践也是我人生实践的一部分。在这之中，我所学到的和我所认识到的不只只是这些，还有更多的我说不出或我还没认识到。我想，这就是一个过程，所有的一切相关联着，而又各自成为主体，它们等待着我去发现，我也会一直去寻找。

等了好多天，终于等到做兼职了，我所做的是派单，也就是发传单，并登记客户。从8月5日开始，已经做了三天了。恰巧这两天休息，花点时间谈一下这三天传单派发的体会和感悟。

本以为发传单是件简单的事，不会太难也不会太辛苦的，然而事实证明我错了。每天我们早上八点和下午四点都要签到，每天要发四百份传单，并至少登记15个客户。沉重的单子压着我的左肩，被连续数十个行人拒绝接单，心里不尽产生伤痛的感觉，如果可以多么想把传单吃了，就不用发了；真不知那些人为什么那么冷漠，不就是接个单子吗，又不会有什么损失，不买房也可以看下的啊。或许是我太苛求别人了吧，的确不接传单是他们的权利，我只是希望他们能够理解我们的不容易，让我们的工作顺利些。然而这个社会谁就容易了？冷漠的人多的去了，没有多少人会主动去考虑别人的感受，更不会去无偿地帮助他人，哪怕他们很有钱，生活得很好，也不可能去考虑那些生活在痛苦中人们的感受。当然我还没有那么惨，现在做兼职，一个是为了赚点生活费，一个是希

望在社会中得到磨练，使自己变得强大，尤其是在心理承受方面。所以为了避免这种不接单的恶性循环所造成的心理痛苦，我只能是息一会儿再发，这样心情就会好些。

主管说至少每天要登记十五个客户，我们当时就觉得这是不太可能的事，人家能接我们的传单就不错了。第一天就这样煎熬地过去了，结果有的同学一个都没登记到，有的只登记了几个，而登记得客户最多的是我，登记了12个，但还是没有达到十五个。于是组长便说只是希望能达到，不是硬性规定。他们都夸我很厉害，问我用的是什麼方法，其实只有我知道，登记得客户虽多，但真正会去看房的只有几个而已；我的口才并不怎么好，只是把信息传递给咨询我的客户，若他（她）不愿登记，就用苦肉计，当然这个方法也不是都灵，有些人就偏不买账，若我这样说，他们连传单都不接了，我也就没什么办法了。真搞不懂这个社会为什么有那么多冷漠无情的人。其实自己的客户若有去看房的，一个也就提成5元而已，并不算诱人，只是因为公司规定要登记一定量的客户，不能太少。这几天过去了，虽然我登记得客户算多的，只是还有很多客户我无法说服他们，主要是因为掌握的楼盘的信息太少了。往后还有十五天，必定是很难登记到客户的，不过我还是努力想办法的！

发传单当然是要选择比较繁华的位置，因为那里的人流量大，发单效率高，且潜在客户也比较多。但就是因为是在繁华地带，城管才会多，有城管自然工作就不会顺利了。以前一直听说城管的事，老百姓一直视其为邪恶强大之神，因为他们管的是底层贫苦百姓的事，欺负的也是最底层的老百姓。自然，城管在心目中也是多么邪恶多么粗暴的一个角色，只是以前没有真正接触过城管，对他们的认识也只是道听途说。可是这一次发传单就真的是碰到城管的刀口上，第一天在天星桥步行街发单，没多久，在毫无防备的情况下被城管没收了传单，并对我破口大骂，不允许我在那里发。于是我就边走边发，正当我给一个客户耐心讲解的时候，他又冲过来把我手上的传单没收了，我愤然地看着他，他的眼神是那么的

凶狠，嘴里还唠叨着一句句的重庆脏话，对我指指点点。

我知道不能跟城管起冲突，只有愤愤地离开。于是我只能去公路旁的偏僻处发单，他才没有跟上来。可是我们与城管的冲突还没有结束，第二天在三峡广场发单时，与我们一起发单的一个同学就被城管抓了，还被罚了五百块钱，当然这个钱是公司来给。我虽然也在三峡广场发，也碰到了很多城管，但我吸取教训，一次只拿几张，防备着不让城管看到。第三天我在外展那发单，城管规定不能超越那个范围发单，有几次我无意违反了就被他们狠狠骂了几顿。在此，我不想多谈城管究竟有没有存在的必要之问题，只是因为我是一个学生，只有通过做点兼职才能赚点生活费，正因为如此，我成了城管管理的对象的弱势群体。这个经历的确让我明白了赚钱真的不容易，尤其在这样的中国社会里，我也想只呆在学校上网、学习，可是我不能，因为我须要自立自强，在这个年代又是特别必要的，不然当我步入社会的时候，我是特别不成熟的，是很难融入现实社会的。

我比你较大，虽然我的年纪比他们大好几岁，却没有觉得我比他们成熟，更没有觉得他们的能力比我弱，反而让我感觉有些自惭形秽。想想我在他们这个岁数的时候，我还在埋头于学习，对社会上之事知之甚少，更没有什么社会实践。如今我深知做点兼职的必要，与这些“后辈”一起体验社会，体验生活。通过这一次社会实践经历，我深深感受到90后做事的认真和努力，感受到他们不一般的能力和本事，不是像我以前误解的做事懒散贪图享乐，他们这么早就到社会上实践，靠自己的本事赚取生活费，真的是令人敬佩的。我是80后，他们是90后，但都是年轻的大学生，我不会因为比他们大资格就比他们老能力就比他们强，我们是一同在青春道路上为自己铺路的同行者，是朋友，都是为了梦想而宁愿忍受痛苦忍受劳累。正如白岩松所说，没有哪一代人的青春是容易。在当今中国竞争如此激烈如此残酷的社会环境下，没有努力，没有奋斗，怎能生存，更不用说实现自己那美好的梦想。



如今还有十五天的兼职，必定不会容易，但我会把握好每一天，争取做得更好，并且在这样的经历中，我会变得更加强大，不会因为别人的冷漠而难过，不会因为劳累而叫苦，更不会因为人情的淡薄冷漠、社会世风日下而绝望。再苦我也能扛过去，因为我心中的希望之火不会熄灭！

## 兼职社会实践心得体会篇七

转眼间，一个炎热的假期就要过去了。蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。当准备收拾心情，重整出发时，发现原来匆匆的假期里多了一份沉沉的充实。在这个暑假里为了不让自己在放松的生活中忘掉奋斗的目标我为自己找了两份工作。周一到周五给一个小学毕业的女生进行上初中前的功课衔接，周末在世贸广场派发诺亚舟公司的宣传单。

第一次认认真真的给别人上课，除了紧张还是紧张，心中忐忑不安始终怀疑自己是否能胜任一个老师的职责，担心自己的学问不够是否会影响这个孩子的学习。可当我坐在桌前面对一双满怀希望的双眼时，才发现我所想的一切，担心的一切都是多余的。我的责任就是陪着这个孩子一起学习，一同努力进步。

很快，我了解着这个孩子的一些情况，她今年小学毕业，被分入武汉人民中学，这不算是一个好的学校，家长只希望她能在入学时的考试中考好，从而分入一个好的班级。而这个孩子的成绩平平，因此我决定给她上初一的内容。数学重点在第一章正负数，语文这落脚于最难的文言文学习，而英语，因为她小学从没有学习过，因此决定从最基础的二十六个字母开始进入初步学习。

针对上述情况，我为该生制定了一个“夯实基础—逐步提高—超前学习”分三步走的辅导计划：

## 第一阶段“夯实基础”

正负数的加减乘除运算我出了几组专题训练让其练习：

例：正负数的加减运算  $1 + (-4) = -1 + 5 = 1 - (-19) =$

$2 + \square - 15 \square = 125 - 136 = -14 + \square - 158 \square =$

$-\square - 18 \square + 12 = \dots\dots 57 - \square + 26 \square =$

正负数的乘除运算  $12 \times (-6) = -14 \times 15 = 125 \div (-5) =$

$-5 \times \square - 8 \square = 5 \times 0 = -15 \div \square - 3 \square =$

$15 \times \square - 9 \square = \dots\dots 0 \div \square - 29 \square =$

通过大概一周（一周五天，每天两小时。下同）的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的程度。我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓“熟能生巧”。所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。我认为“磨刀不误砍柴功”，只有夯实基础，才能将后面的教学顺利的进行下去。

## 兼职社会实践心得体会篇八

知行总是要合一才行。“理论”这只脚走的太前，“实践”会心慌。

我的专业是人力资源管理，与人有效成功的交流显得尤为重要。所以这次的目的，首要的是能得到在职场上与人相处的一些经验与技巧。再则是开拓视野，增长见识，再是在具体的事情上，锻炼自己对事情认知、分析、解决的能力，最后是赚钱，我觉得经济独立是人格独立的的重要的一步。

必胜客的实践是作为一名服务员。

### 1. 传菜。

这是一个很考验人吃苦耐劳精神的岗位。我培训了大概一个小时，就上岗了。有一周的时间，根本记不住菜名，很容易弄错，所以我就得对着小票传菜给客人。看单，对单，传菜，划单，整个传菜过程得行云流水般。记菜名是大家最苦恼的一件事，和背书差不多。不过时间久了，也就自然而然的记住了，还是有经验好呀。虽然说，传菜还不算一个服务员，当我觉得是跟顾客接触最多的。

### 2. 点单。

点单也就意味着你记住了菜名，能推荐店里促销的产品，知道店里今天又有什么活动，比如打折之类的。就是说，你能独当一面了。这个时候和其他服务员沟通好，是极为重要的，比如今天这款产品买完了，你要通知所有的服务员，免得顾客点这个。点单是服务里核心的岗位。我需要清楚的表达出我的意思以及推荐促销产品，而不能让它们觉得是促销。

### 3. 带位。

带位的工作就是合理的配置店里的餐桌，已到达最大化利用。我们知道餐馆的餐桌的利用率，以及几分钟换批次是很重要的。

带位还有个顺带的职责是防止有人逃单。

这个岗位其实和活动执行有点像，合理调配资源的能力还是能得到一定的锻炼的。

上面说的基本上是中间带位的服务员的工作，门口的主要是协助他完成。

而门口的服务员要守好第一关和最后一关，需要给客人贵宾的感受。

#### 4. 收银。

收银我还没学。与钱打交道肯定是费神费力的，需要很细心、耐心以及心理承受能力，因为一直怕自己弄错是绝对干不好的。收银有现金、支付宝、银行卡、代金券等。需要极度的细心，不能搞错。还有一大堆发票，折扣单等要分门别类的整理放好。最后，还要对单。不是一般的耐心可以胜任的。

##### 1. 有了一点职场上与人相处的经验。

首先，称呼很重要，比如你不能叔啊姨呀的乱叫，有人会不开心的。也许一个某哥某姐会为你带来不同的待遇。

还有，要微笑，不能板着脸，在与顾客和其他服务员的交流中会影响到他们的情绪。

还有，在与服务员的协作，沟通时，要以解决问题为导向，不要随意批评人，或者带着不好的情绪工作，更不能争吵。

在与顾客的交流中，要关心他们的需求，耐心聆听，表现出一定的亲和力。多以询问式的或推荐式的语气。

还有，感同身受，这是服务的终极奥秘。站在别人的角度想问题，会更容易解决自己的问题等等，还有很多。

##### 2. 有点吃苦的精神。

服务员始终不是一个很轻松的工作。我最后还是没坚持做完一个暑假。

吃苦不仅仅只是为了吃苦，感动自己。它让我知道了每一分钱都来之不易。这些年，我们好像很有钱，经由这次实践已然

“这”些年会成为“那”些年的。钱应该花在刀刃上，尤其是父母的钱。赚了一点小钱，更应投资自己，而不是放纵自己。

当然说句题外话，这是我第一次靠自己赚钱，很开心。由此也就觉得那点苦算不了什么。

### 3. 开拓了视野，增长了见识。

在中国，必胜客虽算不上什么高级，但也算得上小资水平。见过很多优秀的人，比如区域经理，杭州的加盟商，店长，他们年纪轻轻就有了现在的成就，还有秀着一口流利英语服务外国友人的某服务员，还有还没毕业就已经是经理级别的。他们的生活将就中有讲究，是如此的精致。

当然还有很多很努力的人，比如初中刚毕业就出来打工，现在在自考本科的，还有学历不高，亲和力很高的厨师长。

有些人优秀的让人想方设法靠近，有些人努力到感动别人。

### 4. 学到了一些礼仪

服务礼仪似乎在生活中过于“作”，不过其实很多，比如谢谢，对不起。外国友人说的真的是和口头禅一样频繁。我觉得礼多人不怪嘛。

总而言之，收获很多，很多人说大学打工学不到什么，其实学东西与学习能力有关，与你干什么关系不太大。

这算是第一次自食其力吧。很高兴，我能养活自己。

其中，失去了许多，也得到了许多。这次的经历我不知道意味着什么，但我明白心的淬炼就是这么一点一滴来的。

最后，感谢必胜客能给我这段经历，感谢各位兄弟姐妹叔叔

阿姨这一个月照顾。感谢自己。谢谢！