

2023年寒假餐饮服务员工实践报告总结 酒店服务员寒假实践报告(优秀10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

寒假餐饮服务员工实践报告总结篇一

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假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。它有助于当代大学生接触社会，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，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。所以为了同一个目标，同一种信念，我加入了寒假社会实践活动，在一家菜馆里做了10天的服务生。

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。通过亲身体会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，提高自己的社会适应能力。

尽管在这十天里，我的手被开水烫伤过，被顾客刁难过，被经理批评过，被酒精炉割破手指，摔坏过碗碟，但是，我知道我经历了一次成长。充分认识到学到了再多的理论，如果它不能很好的指导实践，解决实际问题，那么它永远只是理论，没有实际意义，就像纸上谈兵。

社会百面，餐馆拙见。我在一个月的时间里，尽全力去融入社会，感知社会，我对自己说，遇到难题，不要轻言放弃，

在放弃前再努力一次，告诉自己，对于过去不曾后悔，因为付出过，奋斗过，加油！

在为期十天的社会实践中，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，并熟练各项规章和章程，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、上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

7、处理突发事件言遇事冷静、理智以餐馆与顾客的利益出发，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。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

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：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，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。

经过这一次的寒假打工，社会实践，我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，在实践中我也找到了自身的价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。

我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值，我们来到大学的目的就是学到先进的科学文化知识更好的服务社会，所以我们更应该尽早地了解社会的需求来提升自我各方面的文化知识和素质，当我们走向社会时更准确地找到自己的位置为社会服务。

寒假餐饮服务员实践报告总结篇二

根据我们酒店管理学院的寒假教学计划，我于1月17日至201月31日在山东大厦进行了为期半个月的酒店实践，通过本次实践，我初步了解了酒店的构成和主要服务项目并充分的体会到了工作的复杂辛苦以及学习的重要性。同时，我也认识到了这一行业竞争的激烈，面对高档酒店美好的发展前景，酒店行业在大中城市尤其是旅游业发达的城市呈现出了百花

齐放的景象，与此同时，各高档酒店对于从业人员的要求也越来越高。总而言之，通过这次实践，我更多的是认识到了自己不足，并且更加明确了今后的发展方向。

(一) 单位介绍

1、实践单位：山东大厦

矗立在济南南郊的山东大厦，东依千佛山、北临泉城公园，西与南郊宾馆融为一体，形成一组园林式建筑。

山东大厦以其雍容大方、古朴典雅的建筑风格和气势雄伟的波特曼共享空间造型、中西合璧的建筑形式将在世界建筑界享有一席之地，这一建筑在现代国际建筑史上也将占据特有的地位。

山东大厦是由宾馆楼、山东会堂、山东会议中心组合构成的建筑群，建筑构造紧密相连，设施设备整体配套，总建筑面积13.5万平方米，占地95000平方米，采用了半圆形高层衔接方形以反向半圆形相呼应的外形，是济南市地标式建筑。

2、实践部门：前厅部、餐饮部

(1) 前厅部

前厅部是负责招徕并接待宾客、销售饭店客房及餐饮娱乐等服务产品、沟通与协调饭店各部门、为客人提供各种综合服务的对客服务部门。山东大厦前厅部由前台、商务中心、总机、礼宾、大堂副理、行政酒廊组成。我在此学习参观的岗位包括商务中心文员，总机话务员、大堂副理下的gro前台接待员、礼宾接待员和行政酒廊的工作人员，共为期六天。

(2) 餐饮部

餐饮部是酒店最为复杂的部门，也是员工数量较多的部门。山东大厦拥有各式餐厅共12处，50个不同风格的豪华包间，可举办各种高档宴会、各式酒会、婚宴等。可提供鲁菜、粤菜、川菜、淮扬菜、巴西烧烤、海鲜火锅、西餐零点、日本料理、酒吧、茶社及自助餐等不同风格的菜肴及服务。餐厅营业总面积为6000余平方米，能同时容纳2200余人同时就餐。我在此进行实践的岗位是半圆餐厅服务员，共为期九天。

(二) 实践内容

1、学习熟背员工手册

主要包括酒店简介、酒店构成、企业文化、基本职业道德、职业修养、仪容仪表及行为举止规范、劳动纪律、员工的基本权利、手册的时效法律约束及解释权等构成。

2、前厅部

(1) 整理仪容仪表，领取工装(黑色西服、白衬衫、肉色丝袜、黑色皮鞋、实践生工牌)

(2) 学习前厅部工作流程，其中包括商务中心服务内容和服价目，总机服务流程和常用电话[]gro工作主要内容，前台简单操作流程，行政酒廊服务内容和礼宾部的各种单据处理。

(3) 进行工作

3、餐饮部

(1) 整理仪容仪表(不可留刘海)，领工装

(2) 学习半圆餐厅服务员工作流程(班前会—包间内抹尘—包间备餐站位—餐中服务—餐后送客—包间清扫(洗小件、刷杯、摆台))

(3) 进行工作

(三) 实践感受

1. 前厅部

在前厅部的六天时间中，我分别在商务中心、总机、前台、行政酒廊、礼宾进行了实践。每个岗位时间较短，但对于前厅部都有了一个详细的了解，令我受益匪浅。前厅的工作是一个酒店的门面也是为顾客留下第一印象和最后印象的地方，因此在工作 and 人员挑选上要求会十分的严格，工作流程也会十分细致有序。山东大厦的前厅部给我留下的最深印象就是有序和活力。

有序这个词几乎是体现在各个方面，尤其前台和总机最为突出。前台的工作是十分繁忙的，并且要求工作人员能够灵活应变，忙而不乱。前台的每一种表格，每一份客户资料，每一个办公用品都有固定的存放地点，甚至会沿着办公用品的边缘画好区域，一厘米都不会偏差。总机虽然并非面客区域，但其工作区间的整洁并不亚于前台，一进入山东大厦的总机工作间，看到的每一个地方都是整齐的，甚至让人赏心悦目。从工作的文件到一个水杯，一块抹布，都有自己指定的位置，并且用标签贴好名称。在这样的环境下工作，会不由自主的让人变得井井有条。

面向大厦的贵宾展开服务。随着酒店的壮大发展，对宾客进行分层服务是必不可少的。行政酒廊给我的感觉更加的安静高雅。其中的服务人员从接待员到厨师都具备很强的亲和力，如果说在前厅的其它部门还有一点拘束的话，与行政酒廊的工作人员完全没有距离感。这里的服务人员的工作除了娴熟以外，最打动人的便是他们对于工作的热爱。尤其是酒廊餐厅的厨师，一有机会就会追着我问我英语的问题，还认认真真的做笔记。

在最后，我还有幸跟山东大厦的金钥匙主管进行了更加深入的学习。从金钥匙的眼中看山东大厦，这样井井有条的背后，依然存在着很多不足，他说山东大厦的管理模式是远远不足的，不仅是大厦，在服务管理方面，我们国内酒店都要更多的借鉴国外的`管理理念，并结合中国的国情，因客置宜。

2、餐饮部

餐饮部的九天时间中，我一直在半圆餐厅做服务生，就不只停留在学习的层面上了，而是真真切切的在餐饮工作。虽然之前有过心理准备，餐饮的工作十分的繁杂，也十分的劳累。但真正开始工作的时候还是有点不适应。我想这其中，心理的不适应要远远大过工作的劳累。不同于前厅的光鲜亮丽，这里的工作跟更多种类的客人打交道，跟烟酒味打交道，跟餐桌打交道，跟源源不断的需要清理的垃圾打交道。从抹尘到备餐，从上菜到撤餐，从洗碗筷到重新摆台。每一个步骤，每一个环节都要周而复始的继续着，并且丝毫不能有差错。当我第一次推着小车去洗碗筷，车上的餐具碰碰作响，我用尽力气才能掌握住平衡。当我第一次面对醉酒的客人，害怕的不知如何处理。当我第一次面对餐饮里其他的服务生，不知道该如何开口跟她们交流时，我怎么也不会想到，这里竟会是我离开大厦时最难舍的地方。这里的服务生可能不如前厅工作人员亮丽高雅，但她们是最真实最可爱的人。她们亲切的称山东大厦为大厦，每次说起大厦，我都会在她们脸上看到发自内心的热爱。她们中间有些年龄比我要小好多，但同样要完成这些很累很繁重的工作，虽然也会有抱怨也会有动摇也会有眼泪，但在他们身上永远能看到为客人服务的热情和对大厦的奉献。

山东大厦对于服务有一个倡导口号就是“love式服务”直白点说就是把客人当人一样关心。在一次开餐的过程中，我跟另外一位大厦服务员小刑一起服务一个包间。其中有一位客人来了之后就一直的咳嗽打喷嚏。小刑马上给厨房打了电话要了一玻璃杯姜汤。姜汤送来后，小刑把玻璃杯中的姜汤倒进

了不透明的瓷杯中。端给了客人，并小声在客人耳边说明这是大厦送的姜汤，趁热喝可以治疗感冒。我很奇怪的问小刑为何要换杯子。小刑说，一来是因为姜汤太热，玻璃杯没有杯m□客人容易烫伤。二来这位客人今天这顿饭是请生意伙伴谈公事，大家都喝着酒，主陪确因生病要喝着姜汤会让客人尴尬。瓷杯不透明，大家都会认为只是在喝茶水而已。我听完不禁佩服小刑的细心和智慧。其实大厦对于客人的关怀体现在很多地方，比如会客区的杯m都是调整好方向可以方便客人直接拿起。餐前的碗和勺子都是要提前加温到客人舒适的温度。每一烟灰缸内都放有花瓣等等。服务质量恰好就是在这些细节上体现的。受到这样的影响，我也自然而然的融入到了“love式服务”。有一次开餐，副陪是一位女士，进了包间之后，她用手抓了一下头发，随口说了一句，哎呀，没有带头绳来。我很快的想到，我扎头发用了两根头绳，于是马上拿下一根来递给那位女士说，您好，如果您不介意的话，这根头绳给您用吧。女士听后惊了一下，然后特别高兴的说，你怎么知道我需要，真是太好了。于是接过的头绳，我从心里感到十分的高兴。餐后我送客人的时候，这位女士喝的有点多，一路抓着我的手说谢谢你，你们太好了。我边扶着她边说，我们该的，您回去多喝点水。每一天这种对于客人关心的love式案例都会在山东大厦的每一个岗位上发生着。实践结束离开餐饮时，主管和一起工作过的兄弟姐妹们都依依不舍的跟我告别，我不禁的更加留恋这里。

通过这次的实践让我提高了服务意识，无论是对待顾客还是同事都要克制忍耐，不卑不亢，积极处理，因为作为在酒店工作的一份子，我们就是酒店的名片。

我们对优质服务的诠释为：

- (1) 不拘陈规，恰到好处地提供所需服务；
- (2) 致力于令宾客满意的个性化细微服务；

(3)重职责，轻分工，提供一步到位及时的服务；

(4)主动替客着想，提供必须或合理的延续服务；

(5)通过服务，自然地表达出一种令宾客感受到的真诚与关怀；

(6)对客人的不满及时化解，补求不足。

酒店管理实践报告小结：

实践是每一个大学生在学习期间必须经历的重要过程，通过此次学习，我打开了视野，初步深入的了解了酒店的构成，为新学期创造了良好的开始。同时这次实践我从校园走向了社会，学到了书本上无法学到的珍贵知识。

阅读更多应届毕业生社会实践报告：

寒假餐饮服务员工实践报告总结篇三

寒假刚开始，我带着兴奋的心情，回到了我那山青水秀的故乡。

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，在这段假期里，耐不住闲的我开始了假期社会实践——走进我准二姐夫家经营的酒店，做一名服务员。

在酒店里，别人一眼就能把我认出是一名正在读书的学生，我

问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来。呵呵,也许没有经历过社会的人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,我相信我也能做的像他们一样好。虽然一天要站八、九个小时,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。

在酒店里虽然我是以端菜、斟倒酒水为主,但我不时还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,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。

对于我们大学生来说,挣钱不应该是打工的唯一目的。我们要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。

寒假餐饮服务员工实践报告总结篇四

20__年春节将至,在这个传统而又重大的节日里,喜爱热闹、喜庆的家乡人民会选取怎样的方式“过大年”呢?他们的年夜饭会在哪里吃?哪些消费领域最能吸引人们的眼球?今年的“黄金周”是否依然金光灿烂?孩子们的消费方式又有哪些不一样呢?有人说:“这一年的辛劳赚来的钱,正是为了欢渡春节。”因此也就是说,这是一年中花钱最多的一次节庆。于是,趁势我就春节消费状况进行了一次调查。

消费投向在哪里?

在调查中,大人们的消费投向可谓五花八门,各种方式都在选取之列。但是,购置衣服以微弱票数胜出。其次是餐饮,

再次是送礼，接下来还有文化娱乐、压岁钱、购置日用品、旅游等。

新年就要穿新衣

春节期间购物往往是一些女士在节日期间的首选。在一家公司上班表姐告诉我，她们这些职业女性正因工作关联平常难得凑在一块，刚好利用休假时光快快乐乐地逛街购物。据了解，有表姐这样想法的大有人在。一些职业女性和家庭妇女平常都是没有充足的时刻逛街购物，春节的休假正好能够弥补。一位平常只在家围着老公、孩子干家务的阿姨说，“往常在家里就是围着灶台、洗衣机转，根本没有自己的时刻。此刻他们都休假了，我也要放松放松，买几件称心的衣服好好地打扮打扮自己。”另外，给爱人、孩子添置新衣，也是春节女士们不可缺少的“工作”之一。

民以食为天

对很多人来说，春节活动基本上围绕吃进行。家乡人春节期间在食品方面到底要花多少钱呢？世纪联华的一位收银员告诉我，大概在节前20多天，超市就进入销售高峰，顾客一次购物花费大多在200元至600元之间，有不少还上了千元，卖出去的东西绝大部分是食品。“有一次，一个五口之家买了1000多元的食品，装了好几辆手推车，他们的孩子还吵着说不够呢。”收银员笑着说。

在购买食品方面，我了解到，有以下几种食品几乎成为了家家必备的。有各类小食品、糖果、瓜子、饮料、葡萄酒。但是除了葡萄酒所占花销较大，约到达六七十元外，其余各项基本在三四十元左右。

餐饮消费也是家乡人民春节的一大消费支出之一。对大多数人来说，春节期间走亲串友是常情，既然是走亲访友那就免不了吃吃喝喝，我从家附近的一些酒楼了解到，今年春节从三

十到正月初五的酒席早20天前甚至更早就被预定一空。一家酒店的大堂经理告诉我，在他们这预定酒席的平均消费大多为六七百元，有些还超过千元。“民以食为天嘛，何况还是过节呢。”

在酒店消费的市民大多是图个方便，不愿亲自下厨，但也有不少人为追求家庭气氛，在家里设宴招待亲友的。家住红星小区的王先生说，“大过年的，亲朋好友聚在一齐不就是图个开心嘛，犯不着上酒店花那冤枉钱。”

送礼开销过大

亲戚朋友互相拜年，自然少不了送礼。如今，送礼已经成了过年支出的很大一部分，有的家庭甚至超过了吃的支出。我对运河小区的一些居民进行了随机调查，过年的人情消费最多超过5000元，最少的也有近千元，这其中包括给亲朋好友的礼品、礼金，给孩子的压岁钱等。

一位吴先生说，一年只过一次年，亲戚朋友间总是要走动一下的，又不能空着手去，此刻的人品位高了，送低档的东西显得寒酸，给每个孩子的压岁钱就不能少于200元。粗粗算一下，春节期间送礼的钱就到达20__多元。

其实，春节人情消费的增加只是一个缩影，不仅仅是春节，就是平时，人情类的消费也占了人们消费中的很大一部分，成为一项很主要的消费。

随着家乡城镇居民收入和消费水平的不断提高，人情消费也在不断上档升级，礼金数额水涨船高。人情类消费的增加也成很多人的沉重负担。一位去年春节期间人情类消费到达3000多元的李先生无奈地对我说：“人情费超过了小孩学费，应对众多的人情费，我真的有点捉襟见肘。”

从调查中能够看到，人们习惯将白酒作为馈赠亲朋好友的礼

品，选取白酒送礼的家庭比率达69%，平均送礼金额中也是白酒到达143.94元。

寒假餐饮服务员实践报告总结篇五

今年寒假在不知不觉中就悄然而逝，说慢也慢，说快也快。说慢，是因为每天几乎都在上班，回家大多基本都直接想倒头睡了；说快，是因为一眨眼时间就过去了，仿佛前一天我还在上課。

这次寒假实践可以说是一次辛苦的磨练，也是一次锻炼，让我收获了很多，也了解了不少。细细回想起来其实一切还好。经历过有收获就是成功。

（一）实践前——波折

最初的本来是打算去沃尔玛工作的，因为去年寒假在沃尔玛干的挺好，氛围也不错，让我挺想再去的，而我们宿舍去年的一行人今年都打算去。因此我们就找老师盖章，结果那个书记不给盖（其他的别的院的孩子都盖到了）。虽然说一朝被蛇咬十年怕井绳，但是也不至于这样吧？外地的人打工阻止就算了，可以理解，可是本地的人在本地打工有什么不可以的呢？说什么欺骗，但是现在让我们写实践报告，如果没有实践，随便写一篇，不也是敷衍的欺骗吗？额，貌似抱怨的多了，不过没办法，这是一个结，郁闷的结。

言归正传吧，这个工作不成功，因为时间比较晚了，所以很难找到其它让人满意的工作，不久后就在学校的勤工助学处看到了一个招工的，是在一个酒店，上面介绍的还不错，就报了名。

（二）实践中——悲喜交织

古语云：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，

饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。本来介绍我们来的那人说的不错，待遇也不错，而我们刚去的时候也确实还好，可是过了几天就开始不好了，工作时间也大大超出本身所说的了。不过最终还是坚持下来了，有时我会想：我就是打不死的小强，比小强还厉害，那么等我真的可以度过的时候，我不就是精钢不坏之身了？哈哈，当然这是一种夸张的想象，不过也确实有一定的道理的。

在这个新环境里，一切都成为零，从零开始，我们一步步的学：了解餐具的摆放，每天来时首先应当做的一些事，不同的锅子要用不同的酒精底座最开心的成就就是学会了开启红酒，真的感觉挺好玩的，现在还记得第一次把一瓶红酒打开时的激动感觉。如果说委屈是悲的话，那么相处的氛围大概就是喜了吧。在这里，我们服务员都是学校的，所以相处的很好，可以说大家都是在这种相互鼓励的氛围中一步步成长的。学生里有猴子、阿双、阿露、小李子、小杨、小朱，陪伴着我们的还有星星姐、闫经理。呵呵，想到闫经理，就想到最开始的时候，我们还以为她是老板娘或者老板娘的妹妹呢，没想到居然是一个大乌龙，很喜欢经理呢，感觉人很好、很可亲，偶尔有一点点的孩子气哦，她把我们当做小妹妹一样的‘心疼我们，和我们聊天，给我们讲她的一些体会。

在厨房里还认识了一堆不错的孩子哦，比如新来的小师傅，人超好的，记得第一次见面时，是我去叫人来帮忙，结果那个小师傅二话不说，立马帮我们弄。不过人还是很腼腆的哦，有时候还会脸红的说，比较害羞，哈哈，（不知道如果他知道这些话，会有多无语，嘿嘿）提到厨房，不得不提的就是张师傅啦，在厨房里有时候我会去帮忙的，特别喜欢的就是去帮张师傅的忙。比如说我们去包饺子，本来是猴子一个人在那儿帮的，看着她包，我也动起了包的念头，也包了一些，可是形状有些不太好看，后来知晓当师父看见那时，直摇头并且把馅儿和皮又重新包了。虽然知道包的确实是不咋好看，但是秉着姐就不信我学不会的心态，又去了几次，一回生，二回熟，渐渐的也就不错了哦。有时候还会被师傅说：这丫

头跟着我，学了那么久，就学成了一件事，就是撕饼子。然后后面的一段时间里，我还学会了如何把一团面揉的好看哦，虽然没张师傅做的那么好，但是还是有了那点型哦，哈哈。

每天，我们会看见许许多多的客人，还有很所都是熟客，但是当然的，对我们来说都是新客啦。榆总说我们要做到日有所思，日有所获。要学会感动别人，有时候你的一个小小动作都可能带给别人一份温暖。有时候我会把一天的感觉写下来，然后回忆点点滴滴。如果抛去那些不开心的，真的，就会开心很多。总之，这个寒假过得还是不错的哦。

（三）实践后————期望

一个月就这么过去了，虽然短短不，不过浓缩是精华，上了29天的班，体会了很多：面对不同的顾客，有不同的应对方法；事在人为，有时候人们的力量其实也是很强大的。而在这个社会里，我们只有不断的完善自己，才能更好地适应社会，最后成为社会适应你。所以现在的我们其实还是很缺知识和实践的，所以我要好好的开始我的新学期。

学习不只限于课堂和课本，我们应该了解这个社会的发展趋势，与社会接轨。都说大学生毕业就业难，毕业也就意味着失业，原因是什么呢？还是书本和实践结合的不够，否则有能力有知识的人，谁不想要呢？这也可以说是当今教育问题的一个弊端吧，而我们更应该清醒的认识到：现在早已不是两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书的社会了我们应当在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力，将知识转化为真正的能力，而这一切正是需要实践的经验和能力。

在不知不觉中，大二下也开始了，不久的将来，就是大三了，一切都随着时间的推移慢慢消逝，我也就在这岁月里渐渐长大，我期待着自己的美好未来和美丽憧憬，即使我很明白梦想很美好，现实很残酷，理想很丰满，现实很骨感。但是我

相信着，未来的每一天只要想过的很好，我就会去努力，一步步的做到自己开心、美好！

寒假餐饮服务员实践报告总结篇六

这次寒假实践可以说是一次辛苦的磨练，也是一次锻炼，让我收获了很多，也了解了不少。细细回想起来其实一切还好。经历过有收获就是成功。

(一) 实践前——波折

最初的本来是打算去沃尔玛工作的，因为去年寒假在沃尔玛干的挺好，氛围也不错，让我挺想再去的，而我们宿舍去年的一行人今年都打算去。因此我们就找老师盖章，结果那个书记不给盖(其她的别的院的孩子都盖到了)。虽然说一朝被蛇咬十年怕井绳，但是也不至于这样吧?外地的人打工阻止就算了，可以理解，可是本地的人在本地打工有什么不可以的呢?说什么欺骗，但是现在让我们写实践报告，如果没有实践，随便写一篇，不也是敷衍的欺骗吗?额，貌似抱怨的多了，不过没办法，这是一个结，郁闷的结。

言归正传吧，这个工作不成功，因为时间比较晚了，所以很难找到其它让人满意的工作，不久后就在学校的勤工助学处看到了一个招工的，是在一个酒店，上面介绍的还不错，就报了名。

(二) 实践中——悲喜交织

古语云：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”本来介绍我们来的那人说的不错，待遇也不错，而我们刚去的时候也确实还好，可是过了几天就开始不好了，工作时间也大大超出本身所说的了。不过最终还是坚持下来了，有时我会想：我就是打不死的小强，比小强还厉害，那

么等我真的可以度过的时候，我不就是精钢不坏之身了？哈哈，当然这是一种夸张的想象，不过也确实有一定的道理的。

在这个新环境里，一切都成为零，从零开始，我们一步步的学：了解餐具的摆放，每天来时首先应当做的一些事，不同的锅子要用不同的酒精底座……最开心的成就就是学会了开启红酒，真的感觉挺好玩的，现在还记得第一次把一瓶红酒打开时的激动感觉。如果说委屈是悲的话，那么相处的氛围大概就是喜了吧。在这里，我们服务员都是学校的，所以相处的很好，可以说大家都是在一种相互鼓励的氛围中一步步成长的。学生里有猴子、阿双、阿露、小李子、小杨、小朱，陪伴着我们的还有星星姐、闫经理。呵呵，想到闫经理，就想到最开始的时候，我们还以为她是老板娘或者老板娘的妹妹呢，没想到居然是一个大乌龙，很喜欢经理呢，感觉人很好、很可亲，偶尔有一点点的孩子气哦，她把我们当做小妹妹一样的心疼我们，和我们聊天，给我们讲她的一些体会。

在厨房里还认识了一堆不错的孩子哦，比如新来的小师傅，人超好的，记得第一次见面时，是我去叫人来帮忙，结果那个小师傅二话不说，立马帮我们弄。不过人还是很腼腆的哦，有时候还会脸红的说，比较害羞，哈哈，（不知道如果他知道这些话，会有多无语，嘿嘿）提到厨房，不得不提的就是张师傅啦，在厨房里有时候我会去帮忙的，特别喜欢的就是去帮张师傅的忙。比如说我们去包饺子，本来是猴子一个人在那儿帮的，看着她包，我也动起了包的念头，也包了一些，可是形状有些不太好看，后来知晓当师父看见那时，直摇头并且把馅儿和皮又重新包了。虽然知道包的确实是不咋好看，但是秉着姐就不信我学不会的心态，又去了几次，一回生，二回熟，渐渐的也就不错了哦。有时候还会被师傅说：这丫头跟着我，学了那么久，就学成了一件事，就是撕饼子。然后后面的一段时间里，我还学会了如何把一团面揉的好看哦，虽然没张师傅做的那么好，但是还是有了那点型哦，哈哈。

每天，我们会看见许许多多的客人，还有很所都是熟客，但

是当然的，对我们来说都是新客啦。@总说我们要做到日有所思，日有所获。要学会感动别人，有时候你的一个小小动作都可能带给别人一份温暖。有时候我会把一天的感觉写下来，然后回忆点点滴滴。如果抛去那些不开心的，真的，就会开心很多。总之，这个寒假过得还是不错的哦。

(三) 实践后——期望

一个月就这么过去了，虽然短短不，不过浓缩是精华，上了29天的班，体会了很多：面对不同的顾客，有不同的应对方法；事在人为，有时候人们的力量其实也是很强大的。而在这个社会里，我们只有不断的完善自己，才能更好地适应社会，最后成为社会适应你。所以现在的我们其实还是很缺知识和实践的，所以我要好好的开始我的新学期。

学习不只限于课堂和课本，我们应该了解这个社会的发展趋势，与社会接轨。都说大学生毕业就业难，毕业也就意味着失业，原因是什么呢？还是书本和实践结合的不够，否则有能力有知识的人，谁不想要呢？这也可以说是当今教育问题的一个弊端吧，而我们更应该清醒的认识到：现在早已不是“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的社会了。我们应当在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力，将知识转化为真正的能力，而这一切正是需要实践的经验 and 能力。

在不知不觉中，大二下也开始了，不久的将来，就是大三了，一切都随着时间的推移慢慢消逝，我也就在这岁月里渐渐长大，我期待着自己的美好未来和美丽憧憬，即使我很明白梦想很美好，现实很残酷，理想很丰满，现实很骨感。但是我相信着，未来的每一天只要想过的很好，我就会去努力，一步步的做到自己开心、美好！

寒假餐饮服务员实践报告总结篇七

2__年寒假开始了x个月的社会实践。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将寒假社会实践当做工作了吧。

本次寒假社会实践的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

参加社会实践在帮助在校生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过寒假社会实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然马上就是大二下学期了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的寒假社会实践机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，

根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。在这寒假社会实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

寒假社会实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的！紧张的x个月的寒假社会实践生活结束了，在这x个多月里我还是有不少的收获。寒假社会实践结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着公司领导下达的任务，凡事得尽心尽力，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这x个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名公司的销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累

宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款超市酒水，出产地，开房价格，各种套餐价格。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

通过这次的寒假社会实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次寒假社会实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次寒假社会实践中，我可谓受益匪浅。仅仅的x个月寒假社会实践，我将受益终生。通过此次寒假社会实践，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个的开始。

寒假社会实践是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走

向社会打下坚实的基础。

寒假餐饮服务员实践报告总结篇八

——关于节约用水合理用水的社会调研

学院:**大学材料科学与工程学院

团队：城市居民用水与污水处理情况小队

成员：*****

摘要：水资源问题是当今全世界最受关注的焦点问题之一。我国幅员辽阔、水资源十分丰富，但人均占有量少并且属多水患国家。随着我国经济发展速度快速增长和水资源开发活动的大力开展，水资源保护压力越来越大，同时，不断出现新的生态环境等各种不利于人类生存发展的问题。

关键词：人均占有量;水资源保护压力;

我国的水资源状况一直不容乐观，尽管我国的水资源总量在世界居于前列，但由于我国的人口总量过大，人均水资源占有量很少。因此对于经济快速发展的我国，水资源是一大限制因素。同时作为沿海城市的青岛和内陆城市乌鲁木齐，淡水资源也是一大限制发展因素。

我们的小组一共有6个成员，每个城市都有3个成员。这样我们分别对两个城市的居民以及企业的用水状况进行调查，并进行调查结果的汇总，通过横向对比和纵向对比来得出两个城市对合理用水与节约用水的结果与结论，并就此提出相应的建议，期望能够对水资源的节约与利用事业做出相应的贡献。

在社会实践的第一天，我们两个小组商量好首先制作调查问

卷.

我们的社会实践一共分为制作问卷，发放与回收问卷，问卷结果的统计，以及走访各大用水大户企业。

2. 紧接着就是我们预料的难度最大的问卷调查了。在这个环节中，我们采用的是先进行难度较小的居民用水的调查，以期在这个环节中汲取经验，然后将这些经验运行到日后难度大的企业用水调查，以期能够使我们的调查顺利进行。在我们的居民用水调查过程中，我们也确实遇到过很多的困难，比如说刚开始时我们在大街上随机找人帮我们做调查问卷，但由于冬天的气温较低，而且在寒假期间大多数人都很忙，没接受我们的调查，而且我们打算分收入层次在进行调查，以期能够按照收入的层次再进行横向比较。后来在街上调查失败以后我们开始进入小区对居民进行调查，但是一些用户的态度十分不好，以至于我们的调查问卷没法正常进行，还有一些情况导致我们调查问卷的虽然得到问卷也效率不高，耽误了很多时间。因此在后来我们采用了分工合作的方式，以此来将提高我们的调查效率。在如期完成我们的居民调查研究后，我们又转战我们的企业调查。在企业调查这一环节，我们屡屡碰壁，绝大多数企业都是直接拒绝我们的调查，还有一些企业委婉拒绝，反正在开始的时候完成了很少的调查。在完成了我们的调查后，我们就开始着手我们第三步的数据统计。

3. 在数据统计的过程中，我们汇总了各个成员所做的问卷调查。将各个数据都具体完整的保留，以此来保证我们调查结果的真实性与准确性。然后，我们在调查结果统计结束后，分别按照地区，类型进行横向和纵向的比较，以期对比的出不同，在我们完成的工作中。刚开始时因为这个受外界的干扰比较小，而且在经历过前几天的风吹日晒对于这样一个可以在室内完成，而且可以免受他人眼色的工作显得饶有兴趣。但是由于这项工作比较枯燥而且工作量较大，很快大家都失去了兴趣。因此，对于这项工作我们只能慢慢地进行，后

来在大家的欢呼声中，我们的社会实践也完成了数据统计。我们的社会实践也接近了尾声。

寒假餐饮服务员工实践报告总结篇九

本站发布寒假酒店服务员社会实践报告，更多寒假酒店服务员社会实践报告相关信息请访问本站实习报告频道。

一月十二号晚上到家的，十三号在家休息了一天，十四号就直奔上班去了。这工作是小刘(她不让我叫她小黑了，唉!)介绍过去的，没放假之前我们就相约好了，说寒假要出去找事做。地方就是她上个暑假打暑假工的地方，浠水商场七楼的星语广场，在那儿当服务员!

星语广场是xx年开的一家经营餐饮与娱乐的小型公司，里面可以饮茶，吃饭□ktv□还可以打麻将。其中包括中餐，简式西餐，现磨咖啡，花式咖啡，还有各种小吃。总的来说，和我所学的专业也是很接近的，所以，我也就安心的在那儿做下了。

公司是两班倒，白班和晚班，从早上九点开始营业，一直到晚上十二点打烊。白班从早上九点到下午五点，晚班就从下午五点到晚上打烊。我们去的那天，是星期五，被分配着先上白班。小刘算是老员工，她可以轻车熟路的上岗，我就不一样，新来的，领班让老员工李锐姐带着我，教我一些事。李锐姐是公司名副其实的一把手，在公司呆了一年多了(公司xx年才开的)，并且，她是一个做事特别认真的人。她从最简单的开始教我，给客人倒水，收拾桌子，去厨房给客人加饭等。接着，开始教我点单，退单，送单，并且，她慢慢的把公司内部结构和经营模式都讲给我听。还好，我上个暑假也是做过类似的工作，所以学起来是小菜一碟。于是，不到三天，我基本上都学会了。后来，随着假期找兼职的同学很多，来了不少，人手很够，领班就让我专门负责出品，就是

把客人在吧台所点的一些饮料和小吃都送过去。这一做，我就负责这件事半个月！后来，因为生意特别好，每天客人都爆满，老板把公司内部办公室都重新装修，做成了吃中餐的房间，一共五间被叫做e区。领班又把它让我和张锐负责。张锐也是新来打假期工的大学生，我和他就一起合作了接近半个月。

这一个月，短暂而又漫长，同样也是痛并快乐着。记得第一天上班，一站八个小时，腿疼的厉害，一下班，马上给老爸打个电话，说自己站不住了，让他来接我。回到家，老妈第一句话说的是：“怎么样，明天还不去吧？”我一口否决，说：“去，当然去了！”上白班的时候，我每天早上7:20起床，梳洗完毕正好8:00左右，就从家里出发，走接近45分钟，到公司！寒冬腊月的早上，是很冷的，7:20起床，对于我这个喜欢赖床的人来说，这绝对是一个考验，连老妈都不相信我可以坚持的下去。每天早上，戴上围巾手套，迎着朝阳，快步走到公司，其实，很多时候，这是一种享受。下午下班，由于忙碌了一天，我不想走路了，老爸没事时就去接我，忙的时候，我就自己坐公交回家。如果上晚班，我就下午从家里出发，晚上在公司的宿舍睡。这一个月，除了大年三十的放了一天假，就一直没休息。大年初一的.去上班，我是一百个不愿意，我对老妈说：“算了，我去辞了算了，不想干了，别人都在家过年，我做的心里不平衡。”老妈说随我，可是，我还是坚持着去了！

这一个月，是公司一年里最忙的也是生意的一个月，每天来这里喝茶吃饭唱歌的人流量非常的大，尽管员工还比较多，但是很多时候，忙的连喘口气的功夫都没有。我最开始是出品，就要一直不停的跑腿，一天下来，感觉腿要断了。可是，我的工作状态一直都很好，吧台的调酒师也是个学徒的大学生，他说，怎么每次看你你都笑嘻嘻的？你不累啊？我回答他说，郁闷着也是累，高兴还可以缓解劳累！有时候忙起来，怠慢了一些客人，那些客人就开口骂人，对于这些人的责骂，我现在居然可以做到不予理会，一如平常笑着对他们进行解

释。作为以后从事服务业的我们，是必须要学会的。朋友开玩笑说，不会是你的脸皮越来越厚了吧?!我也不予理会了。后来，和张锐一起负责看e区的时候，每天要打扫很大一块地方的卫生，由于它离吧台和厨房远，每天不停的来回跑，实在是累的很!好在公司员工团结合作，忙不过的时候，他们都帮了我不少忙!一个月做下来，我一共拿了915块钱(底薪其实只有700块，另外的是加班费)朋友不解的问：“工资那么低，你还工作的那么有劲?”其实，我又不是冲着钱去的，下学期说不定就要出去实习了，没有一点工作经验，没有一点接人待物的经验，我如何熬得下去?记忆犹新的是一天晚上上夜班，舞厅打扫干净了以后，主管让我们把打散了得沙发拼凑起来，结果，十多个假期工，全是大学生，我们在那儿拼凑了一个多小时，还是没能成功!这就是中国教育的弊端，动手能力太差，这实在是让我震撼，我们确实需要多多实践。况且在家也很无聊，有点事做，那是再好不过了的!并且，我的收获，是认识了一群朋友，有迪子，洛洛，露露，栋弟，张锐，夏港，陈东林等等，当然还有我最亲爱的小刘同志，如果不是他们的帮助，他们的鼓励，我想我很难支撑下去!

寒假餐饮服务员工实践报告总结篇十

系部名称:

专业:

年级

班级:

姓名:

学号:_____

实践单位：

实践时间：

两个月的寒假非常短暂，虽然在家吃、喝、玩、乐的日子确实非常吸引，但我却毅然选择了社会实践的道路，一来是应付学校的布置的寒假作业，二来，我也想体验一下这有趣的经历，希望能借此机会学到一些其他的技能，以便以后能更快的适应这个社会。

因此，我当上了酒店的服务员，而我的一段深刻的经历也在此刻开始了。我实践的地方就在从化太平的浅水湾农庄，一开始，我并不重视这工作，因为这工作工资不高，而且要一直做到年初六，但自己选择了这工作，就唯有努力熬过去。以前我就知道服务员是一份辛苦的工作，但没有做过这份工作的人永远都不可能体会到这其中的辛苦，因为这苦完全不能用语言来表达。我工作的第一天就遇上了围餐，一共开了6围，对于我这个新手来说，这绝对是一个十分大的挑战。首先是上菜，一般围餐都有12个菜以上，而这12个菜很难都放在那小小的转盘上，这就需要移位和换小碟了，但开始我我什么都不会，只能在一旁看着其他服务员如何上菜。上完菜后，又要帮客人倒酒，倒酒也是十分有讲究的，但我却不知道，这次我是按照自己的理解去倒，因此有些倒的多，有些倒的少，幸亏客人也没多注意。后来我才知道，不同酒有不同的倒法，不同的酒也有对应不同的杯子，白酒用白酒杯，一般倒到接近满的位置，但却不能让酒倒出；而红酒就用红酒杯，倒接近半杯；而洋酒就用洋酒杯，但倒的量却非常少，只倒五分之一杯的量。以前的我总把所有事情都想当然的，现在才明白自己知道的原来是这么少。另外，每个行业都有很多自己的行内术语，我现在所在的这个行业也不例外，但开始时我对这些一窍不通，当部长或者其他服务员叫我去做时，我都不懂，例如“飞台”、“飞凳”、“起菜”，但我也明白了一个道理，遇到不懂的事，不必要怕麻烦，一定要去问，直到问懂为止，否则，以后你就会知道什么是更麻烦了。

做任何事都会有一个过度时期，在这个过渡期内，必定是十分难过的，因为自己从未做过这些事情，完全不习惯这种生活。在这个时期内，我也曾经想过放弃，但想到这次我到这里来的目的，我就会告诉自己再坚持下去，只不过是区区的一个多月而已，一定要坚持下去。慢慢的，我开始适应了这种生活，每天早上9点30分就开始上班，打扫农庄的清洁卫生，擦转盘，扫下水道的垃圾，还有拖地等等，等到11点，就正式开市了，这时我们又要准备好热水和房间里的各种就餐用具，时刻准备好为客人服务，一直到下午2点才下班。到了5点又要开市了，一直工作到晚上9点。这期间的工作是十分琐碎，有很多事都要自己时刻保持好清醒的头脑，因为这些都是看起来十分不起眼的事，例如每次客人来到时，我们就要去帮客人去拆餐具，还要拿上餐前小吃和倒茶，还有每次上菜都要对好单，以免上错菜，上菜后又要写好单，如果上错菜就要自己去买这单了。这完全可以说是一套不可更改的程序，看似简单，实际做起来就不容易了，只有自己多点观察，才可以发现哪里有缺漏。因此，自己一定要有很好的耐心。刚开始时，我耐心不够，有一些很简单的事我就会省略不做，结果就会遭到部长的严厉批评，慢慢的，我才养成了耐心，做好每一件事。

渡过过度期之后，经过我的努力，我的任务态度和悲观的心境在日常生活中表现出来。经过这段时间的锻炼，我已具有处理各项事务的能力，完成每天完成分配给我的任务之后，我还会主动协助别人完成拖地、摆放餐具等任务；灵敏应对顾客请求并且与顾客聊天；偶尔被同事骂或者又能给同事“挑刺”，单独分享劳动的快乐。

另外，我还总结出了我当服务员的一些体会：

1. 一定不能和领班产生任何言语冲突。社会与学校真的有很大区别，学校里我们从未不敢宣布我的看法，教师有时出错了我们也都会挑出来。可是在社会中，上级虽然也会经常犯错，但我们不能再像在学校里那样，直接在众人面前挑出他

的错误，而是要在合适的时候与他讲，否则会遭到上级的不解，甚至偏见。

2. 必须要对自己工作的酒店的工作流程有一定的了解，如果不了解其中的流程，会对自己的工作造成很大的困难，例如客人需要喝酒，你就要懂得如何去前台拿酒，等等。

3. 每个酒店重视的企业文明都不样，我们既然要到这里工作，就应当去了解这些文化，这不仅对自己的工作有很大的帮助，而且还可以扩宽自己的知识面，而这些学问正是我们从书本中难以得到的。

4. 初步的掌握了一些酒店行业方面的学问，拓展了个人的学问面，加强了个人在应对酒店内人际交往方面的能力。这点给我的最大领会是在与人的交换上。

5. 在任务中由于上级员工的失误而造成的任务中的失误等缘由而产生的冲突，千万不要直接冒犯。

6. 在任务和生活中充分表达我的诙谐感，这样会让伙伴们很自然的承受你。

7. 明白守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会克服自己的惰性，准时走上自己的'岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

这次我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家农庄，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰

高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。真的是不干不晓得，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会对等的对待你，关于初来乍到的老手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很费事，而一个人在那打工更是饱受孤单的味道。因此，社会实践真的是十分必要，只有经过社会实践，才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中，经验是比不可小的。另外，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自己的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。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。可见其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。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，结合所学为政府部门提供决策参考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；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。另外，参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这也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。