

社会实践报告兼职舞蹈老师 兼职社会实践报告(汇总6篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

社会实践报告兼职舞蹈老师篇一

本文目录

1. 2017兼职社会实践报告
2. 大学生寒假社会实践报告：兼职
3. 寒假大学生兼职销售社会实践报告范文
4. 大学生寒假社会实践报告范文 商场兼职兼职

青年大学生是社会主义建设的重要组成部分和后备军，他们身处文化教育战线，是改革开放和社会主义建设的后备军和先锋队。如果把这些大学生的热情调动起来，创新的潜能挖掘出来，就会汇聚成一股无形的建设战斗力量。所以要让每一个大学生走进实践工作中去，成为先进形象的代表，让广大大学生成为理论知识丰富、实践能力强、建设祖国事业的合格标兵。

这是我大学以来第三个寒假，相比于去年少了份青涩与急躁，多了份成熟与稳重，经过了一年半的大学生活，我不断提高自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白其实我还需要做的还有很多。

为了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，能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我联系到一家统一银座进行假期社会实践。

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。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、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，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促销的工作，虽然仅有十多天时间，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”。

统一银座是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品、饮料酒水、服饰杂货、日常百货、家用电器等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的半个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。

春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动去对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错，这也应证了室友们常说我具有把黑的说成白的然后自己又能把白的再说成黑的的本领。在销售过程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全不闻不问，由顾客彻底的自由购物；二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最让顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲解，在不必要的时候供给自由，这样才会给顾客创造一种方便舒适的购物环境，也能带来一定的回头客。

虽然在超市中我只负责销售和导购的工作，但我也明白了不管超市是大是小，他都有自己的一个运营模式和流程。超市每天在快要结束营业的时候都要查点货物，看看明天需要进一些什么货，然后打电话给进货商，讲好数量时间。对于超市的财务问题，要记清楚每一笔账，否则就会越来越乱。

记得曾经有一个长辈就跟我讲：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。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，如果是一般的

货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。

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。原来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。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

经过在统一银座的一个月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理

论与实际的关系。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，实践可以为以后找工作打基础，通过这一段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。而今的中国发展是飞速的，世界的变化是飞速的，所以，就要求我们不断的更新我们在课本上学到的知识，不断扩展自己的知识面，不断从实践中学习，不断完善自己，武装自己，只有这样，才能在今后的竞争中不被淘汰，才能在今后的学习工作中表现的更好。

真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技巧，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做什么，技巧都很重要，只有辛勤和蛮力是不够的。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

还有两点我们需要谨记：

诚信是成功的根本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

越在慌乱的环境中越要镇定，这样才可以井井有条的达到目的。

由于春节期间购买的人很多，所以一定要照顾完一个顾客在顾及下一位，否则最后哪一位都不能照顾周全。这件事也要应用在生活和其他的工作中，遇到紧急的事不要慌了手脚，要镇定应对，还要懂得随机应变，这样才能避免冲突减少损

失，保障利益。

社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真，学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的，在学校中，我们所接触的人和事都是那么单纯、那么简单，在学校中，我们除了学习没有多少事情需要去做，生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多，那么繁碎，然而，没有人会告诉你，你要做什么，你要怎么做，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，我们才能有一个漂亮的开头，同时，我们也会发现自己的不足，才能向别人学习更丰富的知识，才能学习别人为人处事的方法，才能高自己的能力。在工作单位，在实际工作中，会遇到书本中没有学到的知识，可能工作中要用到的和书上学的一点联系都没有，有时，实际工作是那么简单，而书上讲的又是那么复杂，有时，书上一两句话带过，而实际操作又那么复杂，这让人很迷惑，不过，书本上的知识是死的，在实际工作中却需要灵活运用，所以大学生的实践活动是非常重要的，必不可少的，毕竟两年后，我已经不是一名大学生，而是社会中的一分子，所以，不能纸上谈兵，要锻炼自己，要成为一名合格人才。理论需要与实践相结合，只有理论没有实际操作，只是纸上谈兵，是不可能立足于这个社会的，所以，一定要走出校门，接触社会，真正的把理论与实践结合，真正的成为一名对社会有用的人员。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这一年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，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。学习不是局限于书本，而是要对知识有一个比较全面的掌握。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的掌握尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果

将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

通过一个多月的实践，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实践是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。

总的来说这次实践还是让我挺满意了，收获了不少。

2017兼职社会实践报告（2） | 返回目录

经历社会实践主要是让自己更进一步的了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性。想通过社会实践找出自己的不足和差距所在。以及锻炼自己的口才和人际交往能力。

来到以纯，我没有想太多，径直走向收银台，询问了店长招聘寒假工的事，由于听朋友说以纯招人，所以就直接去。也许是一种缘分吧。在以纯工作的这段时间交到了很多好朋友，并且学会了推销，对于从未从事过的行业我感觉很好奇，每天推销的衣服价位在3000元以上就有奖金。虽然不多，但通过自己的努力换取的，我觉得特别欣慰。这是我第二次经历社会实践，去年暑假在一个装饰公司当一个小小的业务员，也学到了很多有关装饰方面的知识，对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质，虽然天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路，想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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。在现今社会，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，招聘会上的大报总写着“有经验

者优先”，可还在校园里面的我们这班子人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地走入社会，能够适应国内外的经历形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了以纯，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的，另一方面，实践可为以后找工作打基础，通过这段时间的实践，学到了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到的东西自然就不一样了，要学会在实践中学习，从学习中体会实践。

现如今中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内经济日趋变化，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，对于人才的要求就回越来越高。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。也许卖衣服和我们学会计的也没有多大关系，但是通过推销衣服可以知道钱的来之不易，可能在卖衣服的过程中会接触形形色色的人，那就得看你的变通能力和语言方面的说服力，这是我们在学校无法学到的，因为接触了社会，人才会有成长。不然老依靠父母给物质保障那是完全不够的，虽然这次社会实践体验没有持续多久，也只赚了几百块钱，但有的东西是真真切切学到了，所以我认为这次实践很成功，也很值。在实践的这段时间内，我穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在以纯，不会有人告诉你这些。你必须要知道做什么，要自己去做。而且要尽自己的努力做到最好。

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，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。记得曾经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。记得曾经老师说过，大学是一个小社会，但我总觉得校园里少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份，接触那些刚刚毕业的学长学姐。他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间，在这次实践中，我感受最深的一点是，在学校，千里论的学习很多，而且是多方面的，几乎面面俱到，而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书上的知识一点，都用不上的情况。实践体会：回想这次社会实践活动，我学到了很多，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，而这些在学校是学不到的。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习，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，你要听从、耐心、虚心接受。在工作上还要有自信，自信不是麻木的自夸，而且对自己的能力做出肯定，社会经济缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信，其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了，就算没能解决，最起码自己是开心的。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，头脑就要枯竭接触的导购业，对于我来说很是陌生，要想起工作做好，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。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富，在今后我要更多的挑战社会实践，磨练自己的同时，让自己认识的更多的社会实践，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。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生接触社会、了解国家情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长，成才有着极为重要的作用。这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会。从社会实践中检讨自我。虽然在这段假期我没在我的专业知识点实践，没能在专业能力上有所提升，但是我感觉我懂得太多的书本上没有的东西，假期实践。增强了我的办事能力交往能力。叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

2017兼职社会实践报告（3） | 返回目录

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。

本人姓名高，年龄19，籍贯山东省临沂市沂南县，社会实践职业：销售员。由于全省实行的素质教育改革使我们高中生有充足的时间深入社会进行实践活动，我心想春节快到了，我家经营的钟表灯具厨具店那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。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，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客

要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过这次实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

转眼，一个月的寒假兼职工作就要结束了，心里也不知道是怎样的一种感受，可能会是一种解脱吧，其实这样的兼职工作并不是很累，每天也就站六个小时，一个星期还有一天的假，是挺舒服的！但是，不知道为什么只要我想到我以后的工作要是这样的，就会有点害怕了，可能这样的工作太安逸了吧，每天只要照常上下班就行，不过我学的就是这一行，出学校了，肯定一开始就是这样的工作的。那也没有办法，我选的就是这。

说实话，我感觉自己还是挺适合这一行的，我学的是市场营销，营销需要的不就是有亲和力，会说话的，有洞察力的，细心的人吗？或许我说的还有点浅，但经过我几次的兼职经历，我所认为的就是这些了。这次兼职也是在百货商店，这个商场的目标消费群里是中上层阶级的，里面的品牌是中高档，没有一定的消费能力的人是无法在这里消费的起的，像我们这些家里没有背景的大学生是肯定消费不起的，每次看到那些人买几件几千的衣服咋都不咋眼的人，心里就不是很平衡，不过话又说回来了，人家有能力那是人家的本事，我现在还小嘛，还有大把的机会，大把的时间去争取过这样的一种高品质的生活。所以虽然不平衡，但更多的是给了我动力，眼看着今年的十月份我就要千军万马过独木桥了，还不知道会怎么样，会找到怎么样的一份工作，听有经验的人说第一份工作很重要呀，所以要慎重选择，所以现在的我还挺担心的，但每次我跟他说起这个时，他就会说船到桥头自然直，不要做无谓的担心啦，好好过好今天，就是为明天做的准备，把一天一天过好了，那么一一个月就过好了，把一个月过好了，一年也就过好了，这样下来你一年的每天都过好了，没有白白浪费，那你一定是会有很大的收获的，无论是在知识的储备上，还是在实践的经历上你都是会做得很好的。所以过好今天，你的明天就会更美好了。

在做销售这方面，虽然我还在上学但是我还是有一定经验的。

首先，第一印象很重要，这也是你顾客会不会跟你继续交谈下去的条件，所以你要在一开始和他交谈的时候就让他觉得你很热情，很专业。热情，就表现在你和顾客打招呼上面，有些沉默型的顾客，就算你打招呼了，他也会不理不睬的，自己看自己的，这时候，你应该关心一下他，主动的跟他交谈，去了解他的需求。若只是想逛逛的，今天还没有打算买的顾客，也是不能怠慢的，要知道他属于潜在顾客，我们要挖掘他的潜在需求，他进我们的专柜了，就说明他对我们的商品是感兴趣的，有兴趣就好办，有兴趣了就有了购买的趋向。其次，专业知识也很重要，这就是表现在接下来的交谈中了，你能解答顾客所问的问题，或者是顾客的疑惑，你的解答让顾客满意，最重要的是你的解答要让顾客对自己的商品有信心，有信心才有把他发展为忠诚顾客的可能。还有一点就是跟踪调查，这局限于这二次光顾你们专柜的顾客了，你要问他们穿过你们的服装或是用过你们的产品后有什么好的或不好的，对于不好的地方你如何帮顾客想办法去克服，或是你们要如何改善。

这次兼职是在百货商店里卖围巾，手套，帽子还有雨伞。我在上班之前也没有经过系统的培训，其实也没有必要的，对于这些商品他所需要的专业知识也不是很多，反而更重要的是你要懂得搭配方面的知识，色彩的搭配，风格的搭配等，还好这些东西对于女生来说都不是很难的事，这些搭配的知识平时自己在穿着打扮上也会注意到，所以上班对于我来说还是挺简单的，上班时最高兴的是当一个顾客要你帮他为一件衣服搭配一条围巾，而你的搭配让顾客很满意，反正就是找到了他们最满意的东西时就是我最满意自己工作的时候！还记得我推荐的几款帽子，都是顾客们很满意的，当他们带上帽子时，看到镜子中带帽子变漂亮后的自己，一定就会买下那顶帽子的。在销售的过程中我说的最多的就是：找到适合自己的东西才是最重要的，也是我所希望能帮助到你们的。我们的课本上总是会说到做销售的最终目的不是把东西卖掉，获得销售额。而是最大限度的去满足顾客的需求，通俗一点就是找到适合顾客的东西啦！

这次的社会实践兼职很顺利，没有什么大的插曲，也没有犯什么错误，记得暑假在另一个百货商场做兼职的时候，那是天天都提心吊胆的，每天都担心自己会犯自己也没有意识到的错误，这主要是两家百货商场的管理方式不一样，一个很松，一个很严，就是这两种不同的管理方式，带来的效果也是大有不同的，不过两家经营效益也不是完全靠两家的管理制度，还有很多因素导致两家的效益有很大的差别，其中很明显的是一个有几十年的历史，一个连十年的历史都不到，那肯定就有很大的差别啦！有着几十年历史的商场肯定就已经有了品牌影响力了！在这一个月的兼职工作中我有增加了我做销售的经历了，我又遇到了很多不同类型的顾客，在不断的改善中学会了要怎样去和顾客沟通，怎样说话，说好话，这个很重要！反正这次的经历又是我人生一笔宝贵的财富了！感谢给我这个这么好的机会的人，感谢帮助过我的人！谢谢！

社会实践报告兼职舞蹈老师篇二

这个暑假，高中毕业，不再有繁琐的补课和补习班去上，而且暑假时间超级长。闲来无事的我就在外面找了份工作来锻炼自己，也好积累一些社会实践经验。经过近一个月的踏破铁鞋的苦苦寻觅，终于，在七月初的时候，我找到了一份在饭店打工的工作。

工作第一天，也就是这家饭店开业的第一天。外面人来人往好不热闹，里面也是忙得热火朝天，并且也因为是开业第一天的原因，所以人比较多。我们传菜生就两个人，而且又都是暑期工，所以菜基本都认不得，每次上菜都要麻烦厨房的打磨工给我们报菜名，怪不好意思的。

第一天下班后那个累啊！真想把双腿直接给废了。不过虽然累，但让我明白了自己是多么渺小，自己能做的事是多么少，所以以后要更加努力地学习知识，丰富自我，完善自我。而且生活中的事都要靠自己去完成，去习惯，去适应。

经过前几天的适应，慢慢的也就不感觉那么累了，之后的工作也能有序进行，而且闲得时候还会帮服务员串筷套摆餐具，因为几个服务员也都是短期工，所以合作也很愉快。

可能大家认为这是一份简单的工作，其实不然，这份工作看起来真的是有够简单，不过日复一日盘复一盘的上菜那可真累的够呛，不过虽然很累但也还坚持下来了，这样就又得到了锻炼。

这些宝贵的经历是课堂上学不到的，尽管这样的实践不能代表什么，但却给我们一种无形的压力，我们大学毕业以后从事什么样的行业直接取决于我们在学校学习的知识的多少。当我们认真思考这些问题以后，我们就能坚持下来去克服困难，以后的我们就比别人多了一份冷静和淡定，我们就能够发现别人不曾注意的细节之处，这样才能立于别人之前，掌握成败的主动权。

社会实践虽然是艰苦的，但收获却是巨大的，实践让我们的生活多姿多彩，让我们的人生变的丰富。社会实践带来的一份耕耘就能得到一份收获。社会实践让我们开阔了视野，深入生活，了解社会。

这次实践的经历让我明白了三个道理

1、细节决定成败。

不管做什么事情我们一定要注意细节，有时候只是一根头发、一个指纹印、一片碎纸屑都能带来麻烦如果遇到那些苛刻的客人后果真的很惨呢。

2、环保事业，人人有责。

当前我国国民素质整体还不太高，但经过整整一代人的良好教育，我们应该对此有了一个更深刻的体会，什么随地吐痰

啦乱仍纸屑啦等等屡禁不止，当前环保形势依然严峻。环保事业，我们有责。

3、树立正确的职业观

任何职业的存在都是合理的，任何一个职业也都是社会不可或缺的，我们不能歧视别人的职业。当然，我们也要有一个好的职业规划，我们得明白：迈出大学校园的我们面临的竞争压力仍然很大，就业形势依然严峻。

社会实践报告兼职舞蹈老师篇三

我们即将步入社会，为了更好地了解社会、融入社会，最好的方法便是去社会中实践。通过实践，我们可以弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化我们的思想政治教育，促进大家在理论和实践相结合的过程中增长才干，从而使得我们优质成才、全面成才。

今年暑假我在学校附近的商业街找了一份工作，是在一家眼镜店内为其服务。我主要的工作是销售各类眼镜，包括框架眼镜、隐形眼镜及太阳眼镜，为顾客提供各类关于眼镜的咨询。对于不同的顾客，我会结合其个人喜好及面部特征，为其提供一些实用的参考，语气多为建议的口吻，以让对方掌握主动权，使其购物过程舒心满意。一般情况下，顾客的回应也是彬彬有礼的，但总有些意外发生。面对突发状况，我会调整好状态，避免自乱阵脚，理性地处理好一切。倘若顾客稀少，我就会帮忙去做一些其他事情，比如擦玻璃、扫地及擦拭货品等等。

通过本次实践，我明白了一些道理，虽然在上课的时候我们从老师那里汲取了许多的知识，但是这往往不够，实践期间给了我许多触动，我深深体会到工作给我带来的全新认知。偶尔，实践的日子会有些枯燥，但日后我们的工作也未必比这些多出很多乐趣，所以调整好心态是最重要的事情。在实

践过程中，我了解到更为真实的社会需求，这些收获将会让我受用终生。

社会实践是大学教育一个极为重要的实践性教学环节。一个人在他的学生时代不仅要注重知识的积累，更要提高与社会相处的能力。而社会实践不仅能够积累社会经验，还能帮助我们全面发展德、智、体、美、劳，从而成为一个新世纪的优秀人才。现在的社会在不断进步，其对大学生的素质要求也越来越严格，倘若我们不积极进取，那便是在退步。

在实践的过程中，我感慨颇多，并深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

首先，在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。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；其次，在工作上还要有自信。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。

“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！

哲人说：“实践是检验真理正确与否的唯一标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

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，迎接更为艰巨的挑战。

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交际能力。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。在这次暑期的工作中，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。

暑期的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。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。这次亲身体验让我感触深刻，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，更是我一生宝贵的财富。

社会实践报告兼职舞蹈老师篇四

为了更好的了解社会，响应“大学生寒假社会实践”的号召，也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我参加了班级组织的“大学生寒假社会实践”活动。现在活动已经圆满结束，在此我做一个总结，作为大学暑假的社会实践报告。

在活动之初，为了能够增加此项活动的“含金量”。我们组为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中，这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。在为期8天的活动中，我们在易邮通快递公司体验了有关快递分类、扫描、包装及派发的相关工作。

易邮通快递公司是全国性快递公司，我所实习的地点是北京市朝阳区清点站。快件分为收件和派件，收件是指快捷其他站点发到本站点的快件，派件是指本站点的速派员在本站点的服务区域范围内收到的要发到其他地区的快件。在参加活动这段期间我主要负责的是快递收件和扫描工作，在工作中我需要将大碟大碟的面单按公司名称分类，一直按着计算器算出7月份各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是一件很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器

算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

通过这次的寒假社会实践，我获得了很大的收获，我将其总结为如下几点：

与别人的沟通在平时学习和工作中起很重要的作用，特别在一些特定的工作中，沟通是不可少的。在刚刚接触一样事物时，只有通过与他人充分的沟通，说明自己的不解，在与别人的交流中增长自己的见识并认识工作的原理。与别人的沟通要讲技巧，遵时守时，互相尊重，互相配合，互相理解。

作为客服人员，最常做的事情就是通过电话与别人进行沟通，有时是将别人给自己说的信息准确无误地传递给另外一个人，在传递信息的过程中，关键处说的不清晰时就会影响工作，导致效率低下。在接电话，打电话时说明身份，让客户知道你是做什么的，报上公司的名字，自己的名字可以省略。

处变不惊的应对力，拥有承受打击的能力情绪的自我掌控及调节能力是一个优秀客服不可少的品质。有些客户认为花了钱买的服务很不值，发觉服务很不周到，就会在电话中对客服大发不满，客服只能忍耐，不能与客户发生口舌之争。客服要熟悉公司的运作原理，能对各种问题进行分析解决，不推脱，不推诿，不耽误。客服的工作比较繁琐，所以要分清轻重缓急，提高办公效率。

在工作的过程中，我也发现自身存在的能力的缺失。在别人眼里，大学生是很难得的，处事能力要比别人强，其实不见得，处事能力是来源于基于实打实的经验。在课堂里所学的知识不一定在工作岗位上都能用上，并且在工作岗位上所需要的技能不一定都能在课堂里学得。在同一个岗位上工作一样长的员工所收获的东西有可能不同，在岗位上有意地自学，增长自身的知识储备的这一过程是最宝贵的。

在此次实习中，我经常听说各种各样的地名，省内省外的都有，有地级市，县级市，或是本县的各个城镇，由于我长期不在老家，对县内的各个城镇的地理位置不熟悉，当别人问我，能否派送某镇某村，我不能马上答上来。在平时在工作比较闲的时候，多看看地图，看后才发现自己对家乡是有多么不了解。

公司的业务员总是顶着大太阳去跑业务，客服人员的繁琐地工作中时时有可能受气，因为在任何环节都有可能出错，有的客户很好说话，很谅解，但有些客户故意找茬……经过这次实习我更是认识到工作的艰辛，生活中彼此谅解，感同身受会在不经意间产生影响。

现在的大多数人的工作都离不开计算机，电脑在人的生活中的地位不言而喻。新的信息不断出现，要理解新的信息，就要具备跟专业的知识。另外，一个不具备电脑打字技能的人无法担任此类工作……信息在更新，头脑也需要更新，因此要珍惜学习的机会。而且这种学习的机会不仅仅在大学课堂里。

即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。通过组织和参与“爱心辅导”活动，我个人对于社会的理解以及就业的估计有了更多的认识，而在组织管理能力上更是得到了很大的进步。尽管不是真正的就业，但是体验到了一种在校园里和课堂上无法体验到的带有一定压力的就业氛围，给自己为人生发展而做出的准备提供了帮助。暑假即将结束，参加与“寒假社会实践”活动使我的暑假生活变得充实而有意义。它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开“扎实、勤奋、虚心”这样的立身之本。

社会实践报告兼职舞蹈老师篇五

从读大学之前，我都没能有机会去实践一下打工的滋味，爸爸妈妈的不允许，也许觉得我还年幼，不放心让我一个人出去外面工作。现在不同了，我都已经是大学生了，爸爸妈妈都知道大学生一定要学会自立自强，独立生活，不能再做温室里的花朵。他们知道是时候让我学会独立自主，自力更生了。

爸爸妈妈放手让我一个人到社会上实践，当然他们是不会帮我找工作让我去工作的，他们要我真正从零开始，让我明白找工作是工作的第一步。我之前什么都觉得简单容易，所以自认为自己是大学生找个工作还不容易嘛！谁知道处处碰壁……才知道中国大学生的现在就业状况很严峻，我上网搜索到很多有关大学生的就业问题的信息，从中了解到和认识到很多大学生就业的现存问题，让我明白很多书本上没有学到的东西。经过上网的搜索，我知道了现在大学生就业的不容易，很多大学生不愿意从事基层工作，认为自己毕竟是大学生，不应该从事服务生，清洁工这些工作。经过深思，我从中明白了自己不能以自己是大学生自居，应该踏踏实实地学好书本上的知识和认认真真对待每一份工作！

所以我去应聘了一份服务生的工作，是在酒店里端盘端菜的。一开始觉得很很不习惯，觉得自己去端饭端菜给人家吃，心里觉得特别扭。当然难免会有点羞涩，毕竟这是第一次。但在慢慢的工作中我知道自己会调整好心态，让自己克服自身的心理障碍，更好地被社会接纳。在酒店经理的安排与指点下，我懂得了这工作也是有技巧的。我们要懂得一些基本的礼节与仪态，要懂得与宾客交流，要抱着“顾客是上帝”的服务信念，才能让酒店的生意越来越好！信誉越来越高！所以，我从中明白酒店里的服务意识一定要强！为我在以后的工作道路上增加了更好的筹码，相信不但会对自己日后的工作会有帮助，而且让自己的社会服务意识增强，这是社会需要的。我们要做社会需要的人！

在工作的前几天，由于还不够熟悉店里的环境与熟练地招待客人和接待盘碟，有时不小心走错桌位和打烂了碟碗，在众人面前出错，觉得很丢脸和害怕；有时有些客人素质不是很好，会骂人，我心里直发毛；有时由于出错，经理会批评，心里不是滋味，觉得很委屈，觉得自己已经很努力很尽力了，却还是做不好，还是会被批评。一连串这样的事，开始真的有点吃不消，心里觉得很不舒服，但慢慢地，我发现自己做的确实还不够，还需好好改进，所以在接下来的工作中，我更加努力做好，慢慢自己的熟练程度也上去了，心里也很欣慰，动力大增，就算受批评，心里也平静了很多，学会了接受很多，这也许就是成长吧，要知道出门在外是要有好的心态接受不能接受的，要学会丢脸，这样把脸皮磨得厚一点，才能更好地立足于社会！所以，我从中可以学到：我们的心理承受能力一定要增强，要学会抗压与减压，要有宽容的心态去接纳挫折，克服挫折，才能让自己的人生道路更宽阔！

在这次的作品中，我的人际交往方面有了不小的扩展，我学会了与自己一起工作的人打交道，与他们有了不浅的交情。他们对我很照顾，在工作上帮了我很多，教会了我很多我以前都没认识过的东西，在工作下也教我很多出到社会要懂得的问题技巧和做人方式，与他们一起工作的日子很美好，很单纯。是他们让我懂得更多人际交往中所需要的知识，也是他们让我懂得我们应该学会感恩。所以，无论在哪，都应有颗感恩的心，这样才能在人际交往中更好地交流与真实。

在酒店里与客人的交流中，有时会碰到外国的来客，这些外国来客不懂我们国语的情况下，这时我们需要用英语来接待，这时也是在锻炼了我的口语。我是学电子商务专业的，这专业是需要我们具有更好更强的英语口语能力，因为日后的商务工作很需要一口流利的口语，特别是在外贸中。但平时在学校的学习生活中，真正用英语交流投入生活中真的很少，这是远远不够的，只有把学到的英语知识运用到实际生活中才显得更有意义。所以学校安排我们在寒假中实践下是对我们的成长和见识是非常有其道理的，所以我们要好好把握和

好好珍惜。在酒店里与外国客人的交流真的对提高自己的口语能力有很大帮助，我从中认识到自己口语的不足与缺陷，我又从中补习自己的不足和增强自己的口语交流能力，对自己的口语真的十分有利。有次，竟被几个外国客人称赞自己的口语好，当时心里很开心，但也知道自己应该更努力把英语学好，更好地运用到交流中，增强自己的表达能力与外语能力!就目前的前景看，似乎是学好英语，走到哪里都不怕。我很感谢这次当服务生的工作，让自己的口语得到提炼和交流能力得到提高，这是一个不错的平台。

这工作挺辛苦的，我每天干完活都会累得半死，特别是手，酸痛得要命!有时候真的想放弃不干了，但转念间又觉得不能这么轻易地放弃，想想，才短短的半个月都坚持不下去，更何况以后的漫漫人生路，“我不能够放弃，我要坚持下去”的信念支撑我干下去。从中我明白，很多时候只要你坚持一下，会得到你意想不到的好结果!所谓“坚持就是胜利”!坚持是很重要的，持之以恒才能抵达胜利的彼岸。每当想起在外面为我的大学学费和大学伙食而辛苦工作的父母，我这点苦又算得了什么呢!父母为我们坚持了十几二十年，我短短的半个月又算得了什么呢!所以，再累也要坚持!坚持是我们的资本，使我们永恒的财富!

在这次的工作中感悟挺多的，明白工作的不容易，明白工作的艰辛，也了解和体会到爸爸妈妈工作的艰辛，让自己明白应该好好珍惜学习的机会与时间。从这次的实践中，我知道我们不能只会死读书而不懂得亲身实践，社会不需要只会读书而不会灵活运用知识到实际生活中的人，他们迟早会被社会所摒弃的，我们不能做这样的人，我们要做社会需要的人和有用的人。虽然这次的社会实践是在酒店里帮忙端盘端菜，貌似没什么知识收获，但在里面学到的东西却是很多的，且十分的有价值与有意义。不但锻炼了我的动手能力，还磨练了我的意志。这也许是为以后出去工作作铺垫的少少经验，人就是在经验教训中不断成长的，精神财富也是从中一点点累积的，没有什么是一蹴而就的，也没有什么是不劳而获的，

我们要想收获那就得付出，正所谓“一分耕耘，一分收获”！

其实平时在学校里学到的知识，在日后的工作中或许不一定能用得上，但所谓“学到老，活到老”，相信学到的知识总会有用武之地的。利用暑假寒假进行社会实践，可以增长自己的见识和见闻，让自己在日后出到社会有很大的帮助，毕竟我们都要走进社会，了解社会，融入社会。所以我们要好好学习和掌握书本上的知识，运用好学校提供给我们的平台，让自己做个社会需要的有能力的人才！很多东西只有在自己亲身实践体验过才更显得可贵与更值得珍惜，人生财富才更显得宝贵。

社会实践报告兼职舞蹈老师篇六

今年寒假，我在重庆市红鼎豆捞餐饮公司应聘上了服务员这一职业，并进行了为期一个月的实践工作。作为一名大学生，第一次参加工作，进行社会实践，与社会零距离接触，虽然时间短暂，但感触颇多。在这一个月中，我增长了见识，让自己的性情得到了磨练，增强了韧性，没有卑微的工作，只有卑微的心态。

寒假工作兼职了27天，回望过去，时间过得真快，自己竟然能熬过来，就这样一个月了，可过程却异常艰难，特别是最后几天，简直度日如年。其实任何事，过程中的感觉都是漫长的，时间仿佛停滞不前，每天都盼着那个点下班，天天面对同样的事，无聊，辛苦，可事后回望，也不过如此。任何人都是从平凡的岗位做起，重复是在所难免的事，哪个工作又不重复呢，要用心，有所获，贵在坚持。原来，只要我们坚持下来，一切艰难困苦不过尔尔，没有什么大不了的，坚持就是胜利，挺过来，任何事都显得那么渺小，甚至苍白，不值一提。

刚开始，那是与世隔绝的日子，从早忙到晚，几乎没有多余的时间去关注外面的世界。没有报纸，没有新闻，天天背菜谱，背价格，站岗，迎客。后来，我认识到，我们获取信息的渠道有很多，不仅仅限于报纸，电视。每个人，或者说每个顾客都是活生生的新闻直播，从他们的穿着，你可以了解最新的时尚潮流，从他们的言谈，你可以了解最新的新闻资讯。世界上没有封闭的新闻，只有封闭的嘴巴，只要你会交流，会沟通，没有什么事你会不知道。

在做这个工作时，因为以前从未接触过，什么都不懂，一问三不知，眼看着别人忙前忙后，自己只能傻傻的站在旁边干看着，帮不上忙，最怕的是帮倒忙，别人烦，自己也烦，恨这样的自己。所谓师父领进门，修行靠个人，这话一点不假，师父没有义务为你的错误负责，也没有义务对你倾囊相授，他有他的脾气，修为在个人，很多时候需要我们自己慢慢探索。任何一个人进入任何一家公司，都是从新员工起步，一个公司的工作流程并不是从一开始就能掌握跟了解，必须多向别人学习，三人行，必有我师，善于观察，看别人怎么做，而不是等别人来告诉你怎么做，不要依靠任何人，相信自己，最最重要的是相信自己能搞定。勤动手，勤动口，不断琢磨，不断学习和不断积累，吃得苦中苦，方为人上人，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，相信自己，依靠自己。

在这个小小的餐饮店，你会发现，人没有三六九等，但顾客的素质却参差不齐，说话要注意措辞，素质是自己的，借不到，别人也强加不了。在交往中，如果我们不能去改变什么，我们就要采用各种方法去适应。要知道，他们的出现和存在是为了让你了解，原来世界上有这种人，而幸好，你不是这种人。

许多人说娱乐圈是个大染缸，各形各色的人都有，其实餐饮业又何尝不是呢，或者说，又有哪个行业不是呢，无论是什么地方，什么样的人都会有，大家为了工作，为了生活，为了不同的目的走到一起，每个人都有自己的思想，个性，

脾气，要想与他们搞好关系，需要许多技巧，为人处世之道在于隐忍，少说话，多做事，管好自己，尽量不做有损他人利益的事。我信奉人之初，性本善，也不否认人都是自私，关键在于如何把握一个度。不可忽视，小觑身边的任何一个人，无论是什么时候，任何情况，都要真诚对人，热诚待人，不要求别人有所回报，只要求自己问心无愧，只要自己是真诚的，我们的心就会是殷实的。

这一个月来的兼职生活让整日呆在象牙塔的我，尝到了社会的现实，生活的不易，或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。