

饭店打工的实践报告 寒假饭店打工社会实践报告(优质5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

饭店打工的实践报告篇一

作为一名大一新生，对缤纷多彩的'大学生生活充满了好奇，一切都那么新鲜，这也迫使我在大学的第一个寒假里，希望增添点理论知识，为我以后的大学生生活提供平台。

通过熟人的介绍，我在一家小饭店打工，刚报到的那天是下午，客人很多，我拖着行李很呆板的站在那里，直到其中的一位老板注意到我，问我是不是来上班的？我点头。于是他叫经理带我熟悉环境，明天好上班。

那天下午让我觉得很奇怪，以前都是以消费者的身份进入饭店，这次却是一名服务员，呵呵.....第一个感觉就是调整心态，以防明天工作是什么都不懂。于是我便请一个老生来教我，她先带我熟悉了环境，为了更好的进入工作状态，我马上做起了端菜、传菜的活，传菜并不是很难，但如果有点菜相同的桌数便会很麻烦，因为厨师每次只会炒那么一份，而那一份放在哪桌是个问题？不过还好，有菜单，我们会按照菜单的先后而传菜，然后向后一位道歉，这样就两全其美了。不过千万别弄乱了桌序号，不然就麻烦了。这是我从那天下午体验中得到的经验。

第一天工作正式开始，那个经理就给了我一项很艰巨的工作，

那便是点菜，熟悉那份几张纸的菜单就已经很难了，有时候还要熟悉这个菜的菜色、以便好向客人介绍，有时候还要面对客人的无理取闹，这真是一份很艰巨的工作。我还记得刚开始，有好几次我把菜单交给厨房的师傅，便无故被训了好几次，说这个菜没有、那个菜没有，让客人重新点过，特无语的！从那以后，我便更加努力的记菜谱，面对客人的无理取闹，我也会小心处理，每次等客人点完在交给厨师，他把菜单再贴在板上，我总会深深的叹口气道：总算不会出错了。其次，面对点菜还有一个很严重的问题，那便是语言问题，面对当地人还不要紧，可遇到外省再加普通话不好的人，我头就痛，于是每次我只能变着法的去请经理来处理，哎.....

回归正题，社会实践工作几天后，我便感觉当一名服务员是一件非常疲倦的事，休息时间少，工作非常累。只要有需要，服务员必须什么事都得干，除迎宾、摆台、折台布、传菜、上菜、撤台这些比作的工作外，也得兼职勤杂工，拖地、打扫卫生当累活。我上班的时间是9个小时制，没有双休日，但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点（没有加班费）。我不知道这样的作息制度有没有违反《劳动法》，但我知道最委屈的便是我的脚，每天至少9个小时的站立另我吃不消，于是每天下班后的第一件事，便是找个地方坐下休息一下。

饭店工作都是穿着统一的工作服，由饭店统一发放换洗，但我认为这里的制服太过简单陈旧了，常有破损的现象。所以有很多员工都不穿，刚开始不熟悉饭店的人员，有时就以为他们是客人，经常弄出了不少笑话。不过连我欣慰的是：这里的员工对我都很热情友好，他们并不是因为我是来兼职的而对我冷漠生硬，没有在我什么都不懂得基础下而讥讽我.....相反，在我劳累之余，他们会给我一个甜美的微笑，会给我一句在普通不过的“辛苦了”“好好干”.....这些都让我感动不已。而且我也因为年纪小的原因受到了许多照顾，特别是那次脚被烫伤，每天有人扶我上下楼，把我那份

要做的工作做一大部分，真的谢谢他们!如果当时没有他们，我想我很难一个人度过，在这里对他们说一句，谢谢!!!

饭店打工的实践报告篇二

本文目录

1. 饭店打工社会实践报告
2. 寒假饭店打工社会实践报告
3. 寒假饭店打工社会实践报告
4. 7月大学生饭店打工社会实践报告

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

-7-18—xx年8月20日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习单位和部门

私人 永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和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东西能否被社会所用，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。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。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。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品

上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。二。不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，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，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。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。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，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。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：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、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，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。更何况我暑假两个月还拿了一千多

的薪水呢?虽然这一千块不算多少,但是算上学到的东西是不是很有价值呢?总比天天在家看电视、上网好吧?那么,我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋,带着我的绿色毡帽,骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望,开始了我的找工作的征程。一开始,对自己手工艺期望很高,没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作,很多的地方的招聘都要有工作经验的优先,一听说我没有经验就跟我说“这样吧,你回去等消息吧,如果需要的详,我会通知你的”。经过多次面试的失败,我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个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,五个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。

总结了以前的失败的教训,摆正好自己的位置,仅正是社会实践只要有工作,能供饭吃,任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大,身体强壮,就让我来做传菜员。第二天,我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书,家里花了那么多的钱把我培养长大成人,可现在只能端盘子,瑞怎么着在学校里也是个学生会干部,多少也有点社会能力,心理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,我不想赐开始就干不下去了,不行,我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松,首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼,酒店大堂在一楼,楼上有包房,厨房在二楼,传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。厨房是厨师的战场,由其是是生意非常的时候,那种场面真的就跟战场上打战一样,厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品(包括调味品和原材料)都是厨师的武器,锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配,专六负责原材料

的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都活行很大有充实。 休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，然后他也跟我说：“你看到那掌勺的师傅和做基层工作的徒弟吗？你能看行出他们有什么区别吗和联系吗？”我说：“看不出”。“那我来告诉你，领班说”，做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为灶上的师傅就能掌勺就能独当一面，这就是他们之间的联系和区别”。领班还对我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。 我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设

法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。同时我认为，我们当代的大学生在找工作的同时也应该有所注意：收取押金实为骗钱，对于有些用人单位，要先收取一定的押金以保证其利益的时候，往往是想骗取你的钱而不是想雇佣你。黑中介最喜欢“拖”，拖来拖去。浪费的知道是我们的时间；找借口解雇，克扣工资：最可耻的就是这些黑心的老板，我们辛辛苦苦的干活，却换来的只是他们的奸诈；高回扣诱惑你搞传销，很多商家利用大学生求职心切的心理，利用高额的回扣，引诱大学生作传销工作，并说这些都是没有风险的；娱乐场所高薪，另有企图，去娱乐场所的待遇很高，那是因为老板招引你来并不是为了让你安心的工作，而是另有所图，尤其是女孩子更应该加倍小心！声称找家教，专骗女学生，这样的事情在这些年已经屡见不鲜了，有些换人以招家教为名义，实质上是为了侵犯女学生，我们的生命都有危险了，一定要小心。

对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

1. 查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致；同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来判断中介是否可信。

2. 不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情况，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“黑中介”、“黑企业”。此外，还可从中介广告来判断岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要小心，应聘时不要轻易交钱。

3. 签合同。

应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

4. 不要轻信路边的招聘信息(广告)。

5. 拒绝高薪诱惑。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。 要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

饭店打工社会实践报告（2） | 返回目录

系别：生物医药与化学工程学院班级：中药zg103

姓名：雷庭庭 学号：6416410312

日期□xx年2月10日

社会实践报告基本情况介绍

时间□xx.1.19~xx.2.1

饭店简介：饭店是我们县的一家挺有名气的集各种菜肴的饭店，一共有四层楼，坐落在一条主干道上，人来人往都愿意到这里了吃饭。饭店的生意很红火。

实践过程

阶段一：熟悉期（1月19日）

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。一开始到那家店里感觉好陌生，生怕犯错，被老板骂，一点社会经验也没有的我只好踏踏实实的工作，可这项工作并不像我想象的那么容易，以前在学校就会想到其实做服务员有什么难的，就不是端盘子，洗洗碗，现在实践起来还真是不怎么容易。特别是服务员，要微笑待人，不管什么时候都要笑，一天下来脸都笑得抽筋。真的很辛苦！最困难的就是和客人相处，碰到脾气好的还没什么困难的，要碰到那些无理取闹的客人还真难办了，就像是秀才遇见兵，有理也说不清！到那个时候就只好尊从“客人就是上帝”的旨意了！不管是他没理还是你没理，他是上帝就得听他的，我们就只好吃哑巴亏，也只有躲在被子里掉眼泪了！那个时候真的很难过，好想放弃这份工作，但一想到找这份工作就是从中学会和陌生人交流的方式，这么轻易放弃也太没意思了，更何况还有那微薄的收入。所以再苦再累我都会选择坚持，不会放弃的！由于是第一天，我的工作就是一般的传菜，也叫走菜。起初在领班分配工作的时候我就因为不知道走菜是什么意思而问了半天。第一天，什么都不知道，什么都要多问多动。幸好有个前辈很热心，先带着我熟悉了整个饭店的包间、大厅位置。

阶段小结：像军训时一样，领班说什么就是什么，彻底服从；要认真揣摩领悟主管传授的技术要领，在主管传授技巧的时候千万不要自我表现打断主管的讲话。如果那样就是自寻没趣。

阶段二：1月20日至2月1日

继续熟练第一阶段的各项服务要求。

许我比较外向，也比较能说。几天时间我和员工之间的陌生感就没了，彼此之间轻松交谈，可以自由发表个人见解，开始掌握各项工作的特点，主动性和灵活性增强。由于人多，我第二天就被分配到包间上菜，基本上是两个人负责一个包间。那种看着别人吃的尽兴，自己只能看着还要忙的团团转的感觉真的很不好。看着客人们吃着色、香、味俱全的各种菜肴，顿时香味儿绕梁、余味不绝啊。那种诱惑真的很难克制啊。

还有几天是早班。早班就是要早上5点起床，骑车30分钟到饭店后去签到，早班的主要任务是早上的自助餐。需要你放餐具、加酒精、去厨房端食物、去水果间准备水果……我感到的最大问题是根本不知道该干什么！早班一共就上了那么几天，东西的摆放不是很清楚，只好到处问人到处碰壁到处乱转。

阶段小结：度过工作适应期之后开始慢慢的通过自己的努力把自己的工作态度和乐观的心情在日常生活中表现出来。通过前面两个阶段的练习，已具备解决各项事务的能力，完成每天分配给自己的工作之后就主动帮助别人完成拖地、摆放餐具等工作；开始对部分服务环节进行改进，灵活应对顾客的要求并且与顾客聊天；偶尔被同事骂或者又能给同事“挑刺”，共同分享劳动的快乐。

实践心得总结

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在举例如下：

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 在工作中要不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

实践小结：

在这次社会实践中，系领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是系领导和老师的支持，才使我们多了一次与社会充分接触，增强了社交能力及实践能力的机会。实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的铺垫，也为我系以后的学生参与社会实践活动打下了坚实的基础。

真的是不干不知道，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会平等的对待你，对于初来乍到的新手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很麻烦，而一个人在那打工更是饱受孤独的滋味。我真的发现这一个月对我的促进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我学习的时间尚短，之后都要一直一直的学习下去才行，我会努力的！

饭店打工社会实践报告（3） | 返回目录

作为一名大一新生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇，一切都那么新鲜，这也迫使我在大学的第一个寒假里，希望增添点理论知识，为我以后的大学生活提供平台。

通过熟人的介绍，我在一家小饭店打工，刚报到的那天是下午，客人很多，我拖着行李很呆板的站在那里，直到其中的一位老板注意到我，问我是不是来上班的？我点头。于是他叫经理带我熟悉环境，明天好上班。

那天下午让我觉得很奇怪，以前都是以消费者的身份进入饭店，这次却是一名服务员，呵呵.....第一个感觉就是调整心态，以防明天工作是什么都不懂。于是我便请一个老生来教我，她先带我熟悉了环境，为了更好的进入工作状态，我

马上做起了端菜、传菜的活，传菜并不是很难，但如果有点菜相同的桌数便会很麻烦，因为厨师每次只会炒那么一份，而那一份放在哪桌是个问题？不过还好，有菜单，我们会按照菜单的先后而传菜，然后向后一位道歉，这样就两全其美了。不过千万别弄乱了桌序号，不然就麻烦了。这是我从那天下午体验中得到的经验。

第一天工作正式开始，那个经理就给了我一项很艰巨的工作，那便是点菜，熟悉那份几张纸的菜单就已经很难了，有时候还要熟悉这个菜的菜色、以便好向客人介绍，有时候还要面对客人的无理取闹，这真是一份很艰巨的工作。我还记得刚开始，有好几次我把菜单交给厨房的师傅，便无故被训了好几次，说这个菜没有、那个菜没有，让客人重新点过，特无语的！从那以后，我便更加努力的记菜谱，面对客人的无理取闹，我也会小心处理，每次等客人点完在交给厨师，他把菜单再贴在板上，我总会深深的叹口气道：总算不会出错了。其次，面对点菜还有一个很严重的问题，那便是语言问题，面对当地人还不要紧，可遇到外省再加普通话不好的人，我头就痛，于是每次我只能变着法的去请经理来处理，哎.....

回归正题，社会实践工作几天后，我便感觉当一名服务员是一件非常疲倦的事，休息时间少，工作非常累。只要有需要，服务员必须什么事都得干，除迎宾、摆台、折台布、传菜、上菜、撤台这些比作的工作外，也得兼职勤杂工，拖地、打扫卫生当累活。我上班的时间是9个小时制，没有双休日，但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点（没有加班费）。我不知道这样的作息制度有没有违反《劳动法》，但我知道最委屈的便是我的脚，每天至少9个小时的站立另我吃不消，于是每天下班后的第一件事，便是找个地方坐下休息一下。

饭店工作都是穿着统一的工作服，由饭店统一发放换洗，但我认为这里的制服太过简单陈旧了，常有破损的现象。所以

有很多员工都不穿，刚开始不熟悉饭店的人员，有时就以为他们是客人，经常弄出了不少笑话。不过连我欣慰的是：这里的员工对我都很热情友好，他们并不是因为我是来兼职的而对我冷漠生硬，没有在我什么都不懂得基础下而讥讽我.....相反，在我劳累之余，他们会给我一个甜美的微笑，会给我一句在普通不过的“辛苦了”“好好干”.....这些都让我感动不已。而且我也因为年纪小的原因受到了许多照顾，特别是那次脚被烫伤，每天有人扶我上下楼，把我那份要做的工作做一大部分，真的谢谢他们!如果当时没有他们，我想我很难一个人度过，在这里对他们说一句，谢谢!!!

饭店打工社会实践报告（4） | 返回目录

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

-x-x—xx年x月xx日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习单位和部门

私人 永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，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。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。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。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己

的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。二。不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，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，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。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。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的，说通俗

点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，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。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：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、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社

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。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢？虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很有值呢？总比天天在家看电视、上网好吧？那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个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，五个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。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理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，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品(包括调味

品和原材料)都是厨师的武器,锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配,专六负责原材料的精加工,打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅,并且做好装盘,菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜,灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制,点心间的师傅专门负责面食点心的制作,凉菜间在另一间房里,负责冷菜的制作以及水果的制作,我们传菜间的工人很简单,只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净,需要配上味碟的将味碟配上,有汤的菜配上汤勺,并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效,随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习,在传菜部很累很辛苦,但是每天都活行很大有充实。休息的时候,我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习,传菜部的领班跟我说:“我知道你是大学生大常有志向,想做大事,但是你千万不要小看做小事,大事都是由小事积累起来的,做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的,不积小流无以成江海;不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点,我也一直很虚心地请都领班还对我说,我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样,关键是看此人做事是否勤快踏实,然后他也跟我说:“你看到那掌勺的师傅和做基层工作的徒弟吗?你能看行出他们有什么区别吗和联系吗?”我说:”看不出“。“那我来告拆你,领班说”,做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为灶上的师傅就能掌勺就能独当一面,这就是他们之间的联系和区别“。领班还对我说:”你跟我们的一些同事不一样,你是受过高等教育的,应该多利用时间不断地学习,不断地充实,不断地提升自己,年轻人不要怕吃苦,年累人就行能挑大梁,年轻人的时候不吃苦,难道到老了再吃苦吗?”确实,听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高,某种程度上,给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点,他说:“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本,增长见识,锻炼能力,尤其在大学学习时候,选用暑期时间参予社会实践活动是一个很好的锻炼机会,赚钱不是主要的,作为学生,能赚多少

钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。同时我认为，我们当代的大学生在找工作的同时也应该有所注意：收取押金实为骗钱，对于有些用人单位，要先收取一定的押金以保证其利益的时候，往往是想骗取你的钱而不是想雇佣你。黑中介最喜欢“拖”，拖来拖去。浪费的知道是我们的时间；找借口解雇，克扣工资：最可耻的就是这些黑心的老板，我们辛辛苦苦的干活，却换来的只是他们的奸诈；高回扣诱惑你搞传销，很多商家利用大学生求职心切的心理，利用高额的回扣，引诱大学生作传销工作，并说这些都是没有风险的；娱乐场所高薪，另有企图，去娱乐场所的待遇很高，那是因为老板招引你来并不是为了让你安心的工作，而是另有所图，尤其是女孩子更应该加倍小心！声称找家教，专骗女学生，这样的事情在这些年已经屡见不鲜了，有些换人以招家教为名义，实质上是为了侵犯女学生，我们的生命都有危险了，一定要小心。

对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记以下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

1. 查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致；同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来判断中介是否可信。

2. 不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情况，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“黑中介”、“黑企业”。此外，还可从中介广告来判断岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要小心，应聘时不

要轻易交钱。

3. 签合同。

应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要的就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

4. 不要轻信路边的招聘信息(广告)。

5. 拒绝高薪诱惑。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。 要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

饭店打工的实践报告篇三

阶段一：熟悉期(1月19日)

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。一开始到那家店里感觉好陌生，生怕犯错，被老板骂，一点社会经验也没有的我只好踏踏实实的工作，可这项工作并不像我想象的那么容易，

以前在学校就会想到其实做服务员有什么难的，就不是端盘子，洗洗碗，现在实践起来还真是不怎么容易。特别是服务员，要微笑待人，不管什么时候都要笑，一天下来脸都笑得抽筋。真的很辛苦！最困难的就是和客人相处，碰到脾气好的还没什么困难的，要碰到那些无理取闹的客人还真难办了，就像是秀才遇见兵，有理也说不清！到那个时候就只好遵从“客人就是上帝”的旨意了！不管是他没理还是你没理，他是上帝就得听他的，我们就只好吃哑巴亏，也只有躲在被子里掉眼泪了！那个时候真的很难过，好想放弃这份工作，但一想到找这份工作就是从中学会和陌生人交流的方式，这么轻易放弃也太没意思了，更何况还有那微薄的收入。所以再苦再累我都会选择坚持，不会放弃的！由于是第一天，我的工作就是一般的传菜，也叫走菜。起初在领班分配工作的时候我就因为不知道走菜是什么意思而问了半天。第一天，什么都不知道，什么都要多问多动。幸好有个前辈很热心，先带着我熟悉了整个饭店的包间、大厅位置。

阶段小结：像军训时一样，领班说什么就是什么，彻底服从；要认真揣摩领悟主管传授的技术要领，在主管传授技巧的时候千万不要自我表现打断主管的讲话。如果那样就是自寻没趣。

阶段二：1月20日至2月1日

继续熟练第一阶段的各项服务要求。

许我比较外向，也比较能说，几天时间我和员工之间的陌生感就没了，彼此之间轻松交谈，可以自由发表个人见解，开始掌握各项工作的特点，主动性和灵活性增强。由于人多，我第二天就被分配到包间上菜，基本上是两个人负责一个包间。那种看着别人吃的尽兴，自己只能看着还要忙的团团转的感觉真的很不好。看着客人们吃着色、香、味俱全的各种菜肴，顿时香味儿绕梁、余味不绝啊。那种诱惑真的很难克制啊。

还有几天是早班。早班就是要早上5点起床，骑车30分钟到饭店后去签到，早班的主要任务是早上的自助餐。需要你放餐具、加酒精、去厨房端食物、去水果间准备水果……我感到的最大问题是根本不知道该干什么！早班一共就上了那么几天，东西的摆放不是很清楚，只好到处问人到处碰壁到处乱转。

阶段小结：度过工作适应期之后开始慢慢的通过自己的努力把自己的工作态度和乐观的心情在日常生活中表现出来。通过前面两个阶段的练习，已具备解决各项事务的能力，完成每天分配给自己的工作之后就主动帮助别人完成拖地、摆放餐具等工作；开始对部分服务环节进行改进，灵活应对顾客的要求并且与顾客聊天；偶尔被同事骂或者又能给同事“挑刺”，共同分享劳动的快乐。

实践心得总结

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在举例如下：

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 在工作中要不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

本人存在的问题以及几点思考：

在实践中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

实践小结：

在这次社会实践中，系领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是系领导和老师的支持，才使我们多了一次与社会充分接触，增强了社交能力及实践能力的机会。实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的铺垫，也为我系以后的学生参与社会实践活动打下了坚实的基础。

真的是不干不知道，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会平等的对待你，对于初来乍到的新手来说，老手

会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很麻烦，而一个人在那打工更是饱受孤独的滋味。我真的发现这一个月对我的促进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我学习的时间尚短，之后都要一直一直的学习下去才行，我会努力的！

饭店打工的实践报告篇四

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。

在餐厅里，别人一眼就能把我人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。我的工作是在那做传菜生，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班，虽然时间长了点但，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。在餐厅里虽然我是以传菜为主，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 做，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，有些问题有了在课堂上地认真消化，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，3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，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

实践心得：虽然这次的社会实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

首先是明白了守时的重要性。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。

其次让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餐厅，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。

饭店打工的实践报告篇五

一个月短暂的寒假很快就过去了，此时此刻，回味一下自己假期生活，深有感触：我觉得这个假期过得很充实，通过两周的打工，我学到了很多在学校里无法学到的东西，放假回家后，我跟妈妈说我想去打工，体验一下生活。妈妈同意了。在妈妈的帮助下，我来到了老虎滩附近的王子饭店，在那里当服务员。

正式上班的前一天，我就去里王子饭店。来到一个新环境，对什么都很好奇，我在饭店里转了转。饭店总占地面积大约1500平方米吧。一楼里面是火锅，海鲜自助餐，外面是烧烤；二楼是炒菜；三四楼是客房。不禁觉得这个饭店还挺豪华的。

1月7号正式上班。9点钟上班。二楼主管孙经理把我带到人事部填写员工档案，然后带我去领了一套工作服。最后把我带到姜姐姐面前，跟我说，你先跟着她熟悉熟悉环境，然后就走了。一开始，由于是第一次接触这种场面，感觉什么都很新鲜，对什么都好奇，就向姐姐问这问那，姐姐就一一告诉我，把一天的流程跟我说了一遍，然后就说，你也不用刻意去记，跟着我做就可以了。

听起来好像很简单，但做起来就不是那么简单了。刚开始，我就只是做一些简单的零碎的事，这些事以前在家里做过，现在做起来还挺顺手。快到中午的时候，陆续有客人来吃饭，一天的工作渐渐地进入了第一个高峰期。由于我是第一天来干活，我们的领班静姐就没有让我点菜，只是让我在旁边看着，看着看着我就晕了，这老多菜，一样样的记下菜名，价格，这得用多长时间，哎 但是想归想，在休息时间里，我还是慢慢地记下了，第一天的客人不算太多，中午有七桌团餐，在团来之前，静姐让我和姜姐一起把菜给上了，（团餐是按照一定的餐标给固定的菜），我就学着姐姐的样子做，嘿嘿，还可以，只要汤不洒就行了，菜刚刚上完，旅游团就来了，真

就体验到了赵丽蓉小品中的“别人坐着，我站着，别人吃着我看着”的感觉，看着她们各种各样的吃饭姿势，就觉得好笑，都说看一个人的行为举止，就能知道这个人修养，还真不假。

客人用餐过后，就是我们的事了，收拾餐具，把餐具分类放入车里或桶里，推到洗碗间，让阿姨刷，然后，把桌上的塑料桌布撤下来，擦转盘，扫地、拖地，这些大部分都是简单的，最不好做的就是擦转盘和翻转盘了。擦转盘要擦三次，第一次用放有洗涤剂的谁洗的抹布擦，第二遍用干净的湿抹布擦、第三遍用干抹布打干，刚开始的时候擦不干净，经常叨领班训，一点一点的从中找到了技巧，越干越顺手，第三天基本上就不用挨训了。

再一个难的就是翻转盘，直径1.5米的转盘、对于女生来说翻起来比较困难，所以我们只选择翻较小较轻的，较大的留给男生。

最后只剩下摆餐具了。在熟悉了整个过程之后，领班就把这片交给我了。

有些很有素质的客人，给他们上完菜就可以去干其他的事了，对于那些刁钻的客人，就很麻烦，一会儿要餐巾纸，一会儿要添米饭、添汤、，一会儿都不让你闲着，只要看见你闲着，就会给你找点事做，这样的客人很多，你心里即使生气，也得往肚子里咽，有气没地方出真憋屈！

有一次我遇到一个议会的团，她们在吃饭的时候要了一些酒，在上酒的时候，那个服务员以为是以团队的身份整体点的，就给她们这个团的其他桌也上了，开完之后才知道是团里的某个人单点的，该团的负责任开始的时候说：“算了，就算到团费里一起结账吧！”这样，客人走的时候，我们就没给他收酒钱，但直到结账时，团队负责任却不认帐了，非认那个客人自己结，没有办法，只好找领导把那个喝酒的人找来，让他自己结，但是，客人喝多了，有些神志不清，不想买单了，

说什么“酒你们给上错了，我没喝着”，屁话，没喝着你怎么醉了，这句话我没敢说出来，只是在心里憋着气，领导就说那你是否喝酒？他说喝了，领导又说那你喝了酒，得不得为你已经喝过的酒结账，那个客人没话说了，但就是不结，最后，经过长时间的作思想工作，他终于结账了，经过这件事，我就决定以后不管什么客人，一定要在他喝酒前让他把酒钱给结了，省得醉后闹事不结账。

有一次在看包间的时候，看到两个美国人，她们是给朋友妈妈祝寿，在吃完饭的时候，两个美国人和朋友及家人围坐在桌子旁，用英语聊天，我们在那没有事，就听着他们聊天，还可以，她们说的我大部分都能听懂，但是说不出来，也不知道怎么回答她们的问话，那一刻，我才知道，自己的英语水平是那么的差，从那一刻起，我决定一定要好好学习英语，一定要像他们一样，用流利的英语和她们对答。

还有一次在看包间的时候，客人要了几瓶啤酒，我在开冰箱拿啤酒时，不小心打碎了一瓶，啤酒打碎了是小事，碎瓶屑刮伤了我才是大事，哎，现在腿上的伤口还没有愈合呢，通过这件事，我告诫自己，以后做任何事都要小心谨慎，切记毛毛躁躁，切记火急火燎，再急的事也要以一个平常心对待。