

大学生社会实践报告运输行业 暑期大学生社会实践的调查报告家具行业(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生社会实践报告运输行业篇一

暑期大学生社会实践的调查报告（家具行业）

一、前言：

20xx年7月，我在xxxx家居广场为期一个月的社会实践。转眼间一个月的实践时间已悄然逝去，而这段时间却给我的留下了深刻的印象。

通过这次社会实践，我认识到，在生活中吸取周围人的经验和阅历，掌握一些社会礼仪的技巧是极为必要的。充分发扬本人自身的优点，取长补短，总结经验，吸取教训，使自己对将来充满信心，也为以后真正融入社会奠定坚实的基础。现将此次实践活动的有关调查情况报告如下：

二、实践内容：

我在家具店里面当的是营业员，每天8点到商场然后打扫店内卫生，擦拭家具表面灰尘，然后看家具的相关资料，来顾客对顾客讲解家具款式和材料，做工，板式。

介绍价格，何种款式适合什么样的家居装修，如果顾客有意

愿想买套家具则交给老板，老板与顾客细谈价格，偶尔学习如何组装家具等。我感觉在这里最重要的就是我能得到一些关于家具方面的专业的知识和同不同的顾客打交道以揣测他们不同的心理。我感觉这些方面真的是比和顾客打交道更重要。和顾客说成一笔生意，只能解决一个问题，而把这些先研究透了，可以解决所有的问题。销售人员首先要掌握店内产品的相关知识，对店内各商品的详细了解，都是新进店导购员所要学习的基础业务知识。而销售也是一门博大精深的学问，要想做好销售，就必须虚心学习相关销售知识，如何推介产品，如何把握消费者心理，打消消费者顾虑，等等，都是要用心摸索的。销售人员的终极目的是把产品卖出去，这首先要给顾客介绍自己的产品，回答客人提出的有关问题，激发顾客的购买欲望。顾客买了家具后，还得处理一些投诉等事项。

每次老板在接待顾客的时候我都会跟在后面仔细的听她是如何的介绍这些家具，在家具店里比较清闲的时候我就到处去看看，看看别的家具店的摆设和样式，这样对于我们的家具店也是一个借鉴的作用。

将近一个多月的研究和观察，再加上老板的详细讲解。我对家具行业也有了一个基本的认识。

三、实践收获

(一)、关于家具的种类

1、实木(全木)家具。

家具的主体全部由木材制成，只少量配用一些胶合板等辅料，实木家具一般都为榫眼结构，即固定结构。实木家具的另一大类是硬木家具，也叫中式家具，硬木家具是一种艺术性很强的家具。它是按照我国明清家具传统款式和结构，特定的榫眼结构，采用花梨、紫檀等名贵木材加工制成，这类家具

有很高的收藏价值。近年来，由于上述名贵木材昂贵和短缺，有些生产厂家则采用材性纹理较接近的木材，如楸木，进行仿制，虽然形式一样，但价值却相差甚远。

2、人造板家具，也称板式家具。

家具的主体部件全部经表面装饰的人造板材、胶合板、刨花板、细木工板、中密度纤维板等制成，也有少数产品的下脚用实木的。由于我国木材资源短缺，所以人造板家具是当今市场家具的主流，且多数为拆装结构。

3、弯曲木家具。

其零部件是用木单板经胶合模压弯曲而成，产品线条流畅多变，造型美观，坐卧时舒适富有弹性。这类家具在国外颇为流行，且在不断开发创新中，在我国则是近年来才开始生产并投放市场。

4、聚氨酯发泡家具。

早期聚氨酯发泡技术主要用于沙发椅座的壳体成形，其体轻，易于加工。近年来又开始应用于床、柜类家具的边框装饰部件，除具有前述的优点外，更可达到装饰的效果。

5、玻璃钢家具。

玻璃钢家具是用玻璃布与环氧树脂经模具加工脱模成型，其制成品与聚氨酯发泡制品类似，但同类产品比聚氨酯发泡的重，且加工工艺复杂。

6、金属家具。

以钢管等金属为主体，并配以钢板等金属或人造板等辅助材料制成的家具。

(二)、关于家具的流行趋势与风格

1、从目标市场的高低定位来看：

平民百姓、普通工薪族是低层次、低价位的主要消费群。这一部分的家具目前还是消费的主流。他们的要求是：简洁实用而又有现代美感；功能较多，以便充分利用有限的居住空间；希望中高档次的设计及风格，但价位偏于中低价，心理上能感到物有所值。这是一个庞大的市场群体。这一类消费群还是杂牌的天下，因其长于抄袭与模仿，拙于原创与设计研发。因此，它们可以利用自身的各项成本优势，吸引了广大的中下层次的消费群。

在此之上的是定位于中高层次的消费群的家私生产商。这部分消费者包括企、事业单位的管理人员，城市“白骨精”（白领、骨干、精英），他们事业有成，思想独立，个性化追求较为明显。对家私的性价比、设计风格、用材、品牌定位较为看重。这部分生产厂家较多，他们各自以自己的原创设计及针对目标消费者的技术研发满足了追求不同风格的消费者的需求；如联邦、红苹果、全友、玫瑰缘等。

2、从原创的流行风格来看，主要有以下几种：

动感、活力、阳光、鲜亮的现代主义：

一般的家具都希望营造安祥平和的室内环境，利用夸张的造型，还有绚丽的色彩(大面积的原色系)营造了一种动感、活力、阳光、鲜亮的室内环境。许多家具能通过移动、调节、组合，成为各种想要的其他功能家具。大红、橙黄、多彩条纹的运用，让眼睛在瞬间被激活。如联邦的“加州阳光”系列、香港红苹果，“优越ood”等。

灵秀、优雅、具明清风格的新古典主义：新古典主义家具凝聚了江南的灵秀与中式传统家具的儒雅，无论从设计还是文

化上来讲，都能作为中国优秀传统文化的代言人；他们在是旧有明清家居的基础上，结合现代人追求简约的时尚，删繁就简，添加现代设计元素。将现代的生活方式、审美情趣融入其中，在传统上进行创新设计，格调清雅、隽永而又灵性十足。并配之以梅兰竹菊、琴棋书画作为背景或饰品。如“明清风韵”、联邦家具新明式，紫韵等都继承了传统家具这一风格。

浸润欧风美雨，彰显个人魅力的西方新古典主义：

大学生社会实践报告运输行业篇二

1、实木(全木)家具。

家具的主体全部由木材制成，只少量配用一些胶合板等辅料，实木家具一般都为榫眼结构，即固定结构。实木家具的另一大类是硬木家具，也叫中式家具，硬木家具是一种艺术性很强的家具。它是按照我国明清家具传统款式和结构，特定的榫眼结构，采用花梨、紫檀等名贵木材加工制成，这类家具有很高的收藏价值。近年来，由于上述名贵木材昂贵和短缺，有些生产厂家则采用材性纹理较接近的木材，如楸木，进行仿制，虽然形式一样，但价值却相差甚远。

2、人造板家具，也称板式家具。

家具的主体部件全部经表面装饰的人造板材、胶合板、刨花板、细木工板、中密度纤维板等制成，也有少数产品的下脚用实木的。由于我国木材资源短缺，所以人造板家具是当今市场家具的主流，且多数为拆装结构。

3、弯曲木家具。

其零部件是用木单板经胶合模压弯曲而成，产品线条流畅多变，造型美观，坐卧时舒适富有弹性。这类家具在国外颇为

流行，且在不断开发创新中，在我国则是近年来才开始生产并投放市场。

4、聚氨酯发泡家具。

早期聚氨酯发泡技术主要用于沙发椅座的壳体成形，其体轻，易于加工。近年来又开始应用于床、柜类家具的边框装饰部件，除具有前述的优点外，更可达到装饰的效果。

5、玻璃钢家具。

玻璃钢家具是用玻璃布与环氧树脂经模具加工脱模成型，其制成品与聚氨酯发泡制品类似，但同类产品比聚氨酯发泡的重，且加工工艺复杂。

6、金属家具。

以钢管等金属为主体，并配以钢板等金属或人造板等辅助材料制成的家具。

(二)、关于家具的流行趋势与风格

1、从目标市场的高低定位来看：

平民百姓、普通工薪族是低层次、低价位的主要消费群。这一部分的家具目前还是消费的主流。他们的要求是：简洁实用而又有现代美感；功能较多，以便充分利用有限的居住空间；希望中高档次的设计及风格，但价位偏于中低价，心理上能感到物有所值。这是一个庞大的市场群体。这一类消费群还是杂牌的天下，因其长于抄袭与模仿，拙于原创与设计研发。因此，它们可以利用自身的各项成本优势，吸引了广大的中下层次的消费群。

在此之上的是定位于中高层次的消费群的家私生产商。这部

分消费者包括企、事业单位的管理人员，城市“白骨精”（白领、骨干、精英），他们事业有成，思想独立，个性化追求较为明显。对家私的性价比、设计风格、用材、品牌定位较为看重。这部分生产厂家较多，他们各自以自己的原创设计及针对目标消费者的技术研发满足了追求不同风格的消费者的需求；如联邦、红苹果、全友、玫瑰缘等。

2、从原创的流行风格来看，主要有以下几种：

动感、活力、阳光、鲜亮的现代主义：

一般的家具都希望营造安祥平和的室内环境，利用夸张的造型，还有绚丽的色彩(大面积的原色系)营造了一种动感、活力、阳光、鲜亮的室内环境。许多家具能通过移动、调节、组合，成为各种想要的其他功能家具。大红、橙黄、多彩条纹的运用，让眼睛在瞬间被激活。如联邦的“加州阳光”系列、香港红苹果，“优越ood”等。

灵秀、优雅、具明清风格的新古典主义

“明清风韵”、联邦家具新明式，紫韵等都继承了传统家具这一风格。

浸润欧风美雨，彰显个人魅力的西方新古典主义

中式新古典主义是“古为今用”，很多欧式风格的家具却是“洋为中用”。这一类家私既有现代流行的简约风格，又有西方传统的“巴洛克”元素。从各大家私城所见，这一类家私色调大都以黑、白、原木色为主，显得低调内敛，每一张座椅、餐桌都看似简单，实则是功能与艺术的完美结合。独树一帜的风格后面是独树一帜的生活态度：沉着、冷静、理智。

原木、原质、原味的自然主义：

“艺滕居”。有的略加修饰，淡施粉妆和流行的简约风格结合。显得更现代，更具有消费群。如联邦的“家家具”系列。

稚嫩、单纯、轻松、梦幻的童趣主义：最稚嫩、最单纯、最轻松应是少年儿童，随着经济条件的改善，一部分家庭也为小孩留出展示个性化的空间。我想，部分童心未泯、追求童趣的都市白领也是这一风格的消费群。色彩上，多使用鲜明的浅色或粉色。色彩较为繁富，但又不显缭乱，是极具童趣的一种搭配。

[实践心得]

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。

也不去了解别人的先进生产技术的话，

我们就势必会被这个社会淘汰；通过本次实践我还意识到了我们在大学里所学理论知识的重要性，理论用来指导实践，我还意识到实践的重要性。

在这次实践中我还得出，大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会。就要有良好的社会实践能力，多做社会实践的事情，增长社会实践的经验，这样才能在大学毕业之后，与社会很好的接轨，现在的大学生有很多都没有社会实践经验，毕业之后盲目找工作，不了解公司的相关工作流程，导致用人单位对大学生的做事不满意，而辞去大学生，如果大学生在大学期间就参加多一些的社会实践，就会在融入社会的时候能够满足用人单位的要求，就像我这次社会实践，我就找到了自己的很多不足之处，比如打扫卫生的时候不够细心，毛手毛脚，给顾客讲解家具的东西的时候，不知道从何入口，对顾客提出的刁钻问题不知道如何回答，对店长的要

求不知道如何解决，等等，很多的不足之处从这次社会实践中完全暴露出来，在这里也知道了在社会上挣钱的辛苦，在每天的劳动中我才知道父母挣钱是多么的辛苦和不容易！这次的亲身的社会实践经历深深的刻在了我的脑海中，这不仅仅是一次实践，还是一次人生难忘的经历，是我人生的宝贵财富，以后我会多参加这样的活动，积累自己的经验，磨练自己的身心，掌握不同的社会能力，让自己在大学毕业之后，能够找到一份自己满意的工作，并且还能游刃有余的完成领导交给的各项任务，这就是我在社会实践中所掌握的知识，和能力，这只是幻想的毕业之后，但我相信，如果我多几次的社会实践，我在进入社会中也能像我想像的那样。

“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。其实学校要求我们积极参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

大学生社会实践报告运输行业篇三

寒假大学生社会实践报告（汽车行业调查）

虽然半年不见，但城市的更新，道路立体化等城区的变化之大让人惊奇。回到马鞍山了，还是先回家一次把。在车上那心情简直别提有多兴奋了。我决定进入了一家小型汽车美容店，从事一些简单的工作，因为在自己的心中始终都有一个梦想希望以后可以从事有关于汽车产业方面的工作，所以现在应该多找机会去实践，虽然工资不高可了解的东西不少，时间也比较葱郁，于是对中国车市进行了探索。

对于中国汽车市场来说，可不是简单的一年，--是中国汽车业走向结构整体化的一个过渡时期，2003--可以说是一个开端，一个准备，主要就是为了在夺得一席之地，20的中国市场已经走入成熟与稳定，逐步地成为中国的支柱企业。故

此，末，就有些生产厂家忍不住想大干一场了，末，就推出了2008的汽车。比如象mazda6奥迪a6l等。这样的战略转型不仅可以说明中国的汽车企业在逐渐走向成熟也可以反映出我们的制造业水平在不断提高，不甘心仅仅只在产业链的下游分一杯羹。

2008年席卷全球的金融危机对汽车产业的冲击是巨大的，美国三大汽车巨头（通用，福特，克莱斯勒）法国的雷诺，标致和雪铁龙，德国的大众等相继出现大幅度的销售滑坡，出现巨额亏损，而中国汽车市场在经历了短暂的春天之后也似乎遇到很多的问题需要解决，首先是市场份额：国产车在国内的销量一直是落后于合资品牌和进口品牌的，而且在价格上也不能和合资品牌抗衡，这样导致资本积累的速度减缓，科技投入的资金下降，从而使研发的速度和水平落后于国外的大品牌，我觉得这是一种恶性循环，其次，我们在出口的道路上遇到的阻力也不小，近年来，很多国家在汽车进口方面加大了关税的幅度，导致我们出口成本的增加，这样一来使我们的销售业绩下滑，阻碍了自身的迅速成长。

在我看来汽车产业的发展离不开高科技的支撑，有的时候一项科技成果的诞生可以带动一个产业的发展！上世纪60年代，马自达汽车公司从汪克尔菲加博士手中买到了转子发动机的专利，到如今专利已到期，这标志着在几年之后，将会有一场更为强大的世界性的风暴，该发动机比一般发动机小三分之一左右，不仅排量小而且污染低，所发出的功率也是大的惊人的。马自达正是因为有如此敏锐的眼光才会在竞争如此激烈的汽车市场有所斩获。其实这样的例子还很多。

中国汽车起步晚和国外企业还有很大的差距然而这不意味着落后，我们有很多的优势资源可以利用，比如巨大的汽车消费市场，据国家信息产业部统计我国乘用车产量为700万辆2008年突破900万辆已经成为世界上第三大汽车生产国了！如何把握眼前这样一个巨大的市场是我们应该去思考的问题，占有市场最有利的就是让消费者相信你的产品，所以如何制

造出让消费者满意的产品是企业生存的根本，正是基于这样的考虑我们的自主品牌这几年频频发力，为我们展示了许多具有核心竞争力的产品，奇瑞自主研发的全铝发动机就是一个亮点，它同时解决了发动机的重量和燃油经济性两大难题，而在开发利用新能源方面比亚迪走在了世界的前列，他们自主研发的油电混合动力汽车（比亚迪f3dm）是目前可行性最高的一款车型，正是基于其领先于世界的地位股神巴菲特也注资18亿港币支持其新项目的开发。这是一个好的信号，说明我们也可以通过自主创新的道路让我们的产业跻身世界前列，而并不是那些拿来主义者宣传的合作中生存和发展，那只是一种否定自身价值的发展方式，与当初我们制定的两条腿走路的国情不符合！（汽车产业两条腿走路理论就是既要靠引进吸收又要靠自主创新）

大学生社会实践报告运输行业篇四

下面是为大家带来的大学生服务行业社会实践报告，欢迎阅读参考！

本次我进行实践活动的单位是xxx超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了

超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具体的情况，包括工作人员的概况，工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1. 服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝
3. 不可监守自盗，违者重罚
4. 应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金
5. 超市内保持清洁，禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点。从事超市工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到社会的稳定和发展，我整理好了自己的状态，准备投入到这为期两周的实践活动中。

实践过程今天是我实践活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了5类：一类是关于货物的存取和搬运工作，一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，一类是超市收银问题，一类是关于超市内保安问题，最后一类是关于超市内的秩序维持问题。因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实践重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实践活动。随后的一天时

间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实践活动了。

超市的上班时间是8点整，我早上起来收拾好后就来到了超市内，经理在昨天就交代我今后几天的实践内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情。

大学生社会实践报告运输行业篇五

下面是一篇大学生餐饮行业社会实践报告，欢迎大家阅读参考！

前言：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实践就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，经人介绍我走进了五星花园麦当劳店。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了以后要怎样努力

去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。

在这段实习里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现将这短短的工作经历总结做出实习报告如下，请老师予以指导。

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实习中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，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。在实习中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

自2015年7月18日至2015年8月10日

北京麦当劳食品有限公司西门店

开始时试工一天，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的垃圾，保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面就张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作迅速，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。

在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗？把地扫一下。地面上的那些脚印也要及时拖干净。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个的新的垃圾袋了。

收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

原来还有这么多的事情要做！而我却以为事情都做好了，甚至有点无所事事的样子，真是脸红。学着怎样发现事情，积极去做一些看似细小但却必须的事情是我学到的第一课。

试工时间很快就过去了，通过努力，店经理对我的表现还算比较满意，通知我可以进排班，正式上班接受培训了。第一次来到餐饮行业工作，一切对我来说都是陌生的，必须从最基础的学起。

培训的第一个项目是炸薯条。首先我记熟了关于薯条位操作的理论知识。从一袋薯条的重量到呈递给顾客的大、中、小份薯条的克数；从烹制薯条的标准油温到薯条的保鲜时间等等。理论知识之后便是实际操作了。在师傅的指导之下，很快该学的东西都学会了，接下来就是熟练的过程。

我的工作是根据收银员们需要的薯条，按照规格及时送上。看似简单，可是实际操作中我却碰到了麻烦。当时正值用餐高峰，而那两天优势薯条买一送一优惠券的使用时间，来买薯条的顾客络绎不绝。由于刚才位我讲解的时候，师傅把油槽里的油放掉让我清楚炸油应处的正确位置，导致油温不够。面对这么大的需求量，我根本来不及及时提供薯条。当三、四个收银员同时向我报餐的时候，我简直要喊救命了。幸好师傅及时帮忙，才使供应恢复了正常。

众所周知，麦当劳是快餐食品，强调速度是它的一个重要的特点。作为餐厅的服务员，为顾客提供最快捷的服务是从上班第一天起就被反复强调的。

在麦当劳，这个“快”字不再是粗略的定性词语，而被赋予了确定的量化标准——顾客在进入5秒钟内要受到招呼；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分钟以内。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。和其他收银员站在一个柜台上，别人已经接待了三、四个顾客，而你却连一笔几十元的生意都没有结束。这样的差距是绝对不能用“新人”来作为解释的。所以提升速度是我面临的第一重要问题。速度的增加一方面可以通过一遍又一遍的收银来获得，但同时思想上的重视是更为重要的。只有思想高度集中了，全身肌肉都绷紧了，各部位都协调合作，才能在高峰时段跟上其他收银员节奏。曾经有短时间里，自认为自己的速度已经很快了，但是当有一次亲眼目睹了店长收银、配餐的速度后，我才知道真正的迅速是什么标准，连顾客都忍不住称赞：“麦当劳的速度真快啊！”

短短几周的时间，让我在麦当劳里学到了很多。从什么都不会到现在能够熟练的完成柜台上的服务工作，这个假期的合作让我学到了很多——团队合作精神、勤劳诚实、认真负责、追求完美的品质、注重细节的习惯，这些重要的影响今后会一直伴随着我，无论是在哪里的工作岗位工作。

在我的实习中，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。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。我也从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。

这次的实习是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

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人际能力。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。

这次的实习是一个开始，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。