

# 最新大学生做服务员的实践报告 大学生兼职服务员社会实践活动报告(汇总5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?下面是小编为大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 大学生做服务员的实践报告篇一

今年暑假的这次实践算是我第一次真正意义上的打工吧!虽然这次实践与自己的专业并无联系,但是确实是对自己步入社会前的一次很好的锻炼和提升。也能够从中体会到金钱的来之不易,从而更加珍惜父母给自己创造的条件。

在没有经过实习之前在我的脑海里的客房部服务员的工作就是铺床和把房间打扫干净就可以了。

可是通过这次实习才知道不是那么简单。客房服务员的首要任务是清理客房。清理客房也是有一定规范可寻的。实习期间了解到,服务员进房间要先敲门,进门之后第一步是打开窗户,然后收拾垃圾,倒掉。接下来就开始整理床,要撤下已经被客人用过的被子、床单和枕套等,按照铺床程序一换上。这一切结束之后开始打扫卫生,要注意的是这里湿布一般擦木制家具,干布则擦金属和玻璃制的家具,每一个小地方都不能放过,整体上擦拭次序呈环形,整个过程中还要把各种家具、器皿归回原位,还有检查房间里消耗了多少日常用品。很细节的事情如电话应该摆放在床头柜中间、放在便条纸上的笔头如何朝向和擦镜子时应注意斜着看几眼来检查镜子是否干净等等,在整个清理过程中都需要认真对待。打扫过之后要用吸尘器清理地毯,这里还要让吸尘器的吸口顺着地毯的文理移动,这样就既不会损坏地毯又能打扫干净

地毯。最后一步就是把房间消耗掉的物品补上，如果有丢失的物品，则要记录并上报主管。

我在工作中也有过失误，是客人、师傅们给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热情。年轻人天生就需要鼓励，正是这一个个的鼓励使我在工作中勇敢的闯过难关，不断进步。同事们大都是那样的热情友好，他们并没有由于我是短期工而对我冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜蜜微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，看来还是员工自己最能了解大家的心情，因为他们能站在员工自己角度来看待事情，因为他们相互表达的是阶层工人真实体会，这也是上层领导所不能了解的感受！

不仅仅是学会了怎样在以最快速度清理好一个房间，更多的是学会了待人之道，同事间不可避免的会有一些摩擦，只有大家互相体谅，才能营造出和谐的工作环境，这对以后走上工作岗位起到积极作用。同时，我也学会了不怕苦不怕累，不怨天尤人，总能在生活中找到乐趣的积极的生活态度，而这种态度，将成为我以后人生道路上一比不可忽视的精神财富！让我在今后社会的泥沼中找到出路，永不放弃！

打工已经结束，回忆自己的收获和心得，总觉得自己不管如何还是有所得的。总得来说我的收获有以下几个方面：

1. 我学会了如何的做人如何的和同事相处，尤其是那些有特殊要求的客人，真的我们必须学会忍耐，在遇到无理的客人时，我们的服务态度很是不能改变的，强颜欢笑也要做好本职工作，把客人满意的送走了，这样的工作才只是告一段落而已。不经历风雨不见彩虹，这句话真的太贴切了。
2. 无论做什么一定要专心，否则你总是那个大家讨厌的人，不受欢迎的人，你要学会察言观色，要从客人的一个动作一个眼神中看到自己的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精神。就像我们的一个领班所说的那样：“服务要学会

灵活，否则自己很难在这里立足。”

3. 不要太高傲不要太气盛，要虚心，要平心静气的接受别人的优点和有点以及建议，这样你的头脑才时刻是清醒的。这样你才能在不断的竞争中取得自己的成功和收获。人生在世，不如意之事那么多。在社会这样复杂的环境里，不比我们在家里，在学校，没有什么烦恼、挫折。有的是年少轻狂，有的是恣意妄为。一切都那么顺利。脱离了学校和家，在社会就不是那么好了。我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠，不要期待太高，要一步一步的完成，我们要有一颗平常心，乐观的往面对社会里碰到的不如意和挫折，正确的估价自己，给自己一个正确的定位。

总结我的这次暑期社会实践活动，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。

这次实践告诉我，一份工作的本身并不是最重要的，关键在于工作过程中能够坚持不懈，遇到困难不抱怨，不轻易放弃，相信自己能够做好的信心。还有就是，从来都不要小看一份工作，或许看似简单，或许看似微不足道，但是要作好它远没有想象的容易。

暑期社会实践，对我们大学生来说是一个很好的自我锻炼与自我提升的机会。许多事情只有接触的久，才能体会的深，正所谓“不入虎穴，焉得虎子”。社会是除了学校之外的最博大精深的课堂，而暑期实践则给了我们这些还未走出象牙塔的学生一个锻炼的平台，让我们所学的知识能够投入到实践中去，对我们创新能力的提高至关重要，也为我们以后就业提供了基础，所以无论我们选择了什么样的工作，我们都要全身心的投入，不仅仅是自己所学的专业，我们要打破思想上的局限性，全面发展，为以后的道路增添动力！

# 大学生做服务员的实践报告篇二

系部名称:

专业:

年级

班级:

姓名:

学号:\_\_\_\_\_

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：

## 大学生做服务员的实践报告篇三

我固执的认为□xx公司的产品是在数据快速恢复领域具有创新性和领导性的。一个先天具有优秀基因的产品是绝对能够在市场竞争中取得坚挺的表现的！

但是在具体营销过程中，我个人还是遇到了实际问题！

很现实，没有成交的销售是没有价值的，尤其对公司而言！我个人坦诚的发誓：在xx的市场营销过程中，我没有投机取巧，没有偷懒，我是努力追求更好！不成交的根本原因在于我：没有作出有效的努力和付出！

从客户的反应，我也发现可很多问题，并及时的向领导作出反馈。

主要的问题集中在客户的不认可，没有热情亲自体验产品。个人认为原因有二：一是销售过程中没有很好的把握住客户的需求；二是我们的产品缺少一定的市场知名度。对策有三：一是我个人作为产品的销售媒介，要加深对产品的深层认识，总结经验，提高与客户的沟通技巧；二是我应该主动的联络拜访更多的目标客户，并细分客户类型，做到有的放矢；三是我们可以考虑进行有必要的媒体广告宣传：包括网络宣传等。

作为一次社会实践活动，我个人的收获比较大！源自xx公司

领导的大力支持和充分信任，个人主观方面也作出了认真的思路计划和行动执行。

其一，个人的自信充分增强。从校园学生客户到公司大客户，心理问题是首当其冲的！在李经理的鼓励下，我逐步树立端正的思想：做销售，我是为客户提供服务和信息的，尤其对软件产品，我是带着一种创意来送给您体验的！很对，销售人员不是骗钱的，他是送新的产品，新的服务！“我是为客户服务的！”，面对拒绝，不在沮丧！我的产品很好，总会被人接受的！

其二，个人的执行能力增强。从大学生的“空想者”到雷厉风行的“实干者”，我是有很长的路要走的，但是，在这里。我开始找到了了路的方向：路就在脚下，扎实的做，踏实的干，不要幻想，不要盲从，不要抵触领导！我觉得，这段时间，我疲惫过，放弃过，但是我选择了坚持！不追求个人名利，不计较个人得失，坚持不懈，坚持走在客户的身边！

其三，个人的营销思维得到锻炼。感谢李经理，能够不吝赐教，悉心教导，在每次日工作汇报中能给予我认真的分析和总结，很好，很感谢，很有收益！做一个好的销售人员，比较难，但是只要方向对，准确努力，就有希望！这些收获，没有亲自的经历是体会不到的，当然，没有李经理的指导和分析我也是不会收获这么多的！

当然，期间我也给公司带来一些麻烦，甚至也造成一些错误，也恳请能够被谅解！

总而言之，这次寒假社会实践是充实的！对我而言，也是问心无愧的！我的一切行动：对的起自己！我努力了，我在追求着更完美！

## 大学生做服务员的实践报告篇四

寒冷与炎热交替着控制大地，这个春节忽冷忽热，炼人、炼心、炼性哪！

吃得苦中苦，方为人上人。现在多耐点苦，都是为了以后少受点苦。虽然不保以后就能真的少受点苦，倘若有此苟幸之心，必然失去这些实践的意义，更重要失去的是快乐。实践是必要的，是伟大的，是追求真知，追求快乐的，不需人特意去教的良技。自有社会这个大老师来调教。

我很遗憾，这个寒假没有去做与自己专业有关的社会实践，而是去做了一份超市服务员这样的工作。而且这份工作也不是自己找的，还是我母亲找好，我一去就可直接上班的那种。这份超市服务员的工作简单易上手。它就像一份检测试卷，在考我的站力，耐不耐得辛苦劳累；在考我的耐性，对时间的耐性，对顾客的耐性，对工作的耐性，在秒复一秒分复一分天复一天的时间中驱走烦躁，留给顾客的永远是更多的耐性；它在考我笑容的灿烂程度与持久度，在考我为人处世的分值；也许它并没有我所想象的有如此威力。

付出了就肯定会有收获，这是我一贯所坚信的。通过这次在超市里当服务员的实践活动，我深刻体会到赚钱的不易。每天从早8点30到半夜11点30，并且时间并不如此准时下班，有时会更晚，中午也没有时间休息，一整天都是那么站着，走动区域并不大，真的很累很累！虽然活简单，但确是耗力耗时间磨人的活。我首先得承认我是个拜金主义者，就算有多累的工作，但是有钱领我就会拼命干，再累也觉得值得，再累只要通过自己辛苦劳动通过正当的途径获得正当的回报，心里别提有多高兴，多开心。

我觉得，什么人做什么样的工，要想不辛苦，除非脑子进水，那是傻子想的美事。没有省力的工作，省力的工作都会辛苦都要努力，都得付出。有些人是会有某些好过其他人的条件，



但是这可不是不劳动的借口，与其让眼红的劲发疯，还不如靠自己的双手种出果实来。

人，总是在经历中学会长大。有圣人说，最耐不住寂寞的人才最寂寞。超市服务员上班期间不准乱和其他服务员交谈，不准乱打手机听电话，除了跟顾客打交道，你就是一座微笑的“机器”。热情待客但不要过火，有些顾客一来逛超市其实并不喜欢服务员马上就东介绍西介绍产品，有些也许并没有固定的目的想买什么，而是进去看了之后才决定想买什么，他们具有很大的随意性与波动性，很大程度由当时心情使然来购物。所以得善于对顾客察言观色，即时给顾客提供他所想要的帮助。

在超市工作期间发生了一件事，超市的老板娘是一个颇有点迷信的人，其实这些现象也见怪不怪。在一些店面我们也时不时会看到一些什么招财猪啊类似的东西放在店门口，寓财源广进，生意兴隆之意。那天，轮到我早到店面去打扫卫生，一早来到，三下五除二我就扫完了地，扫得干干净净地面，最后还工工整整的摆放好垃圾铲。这时老板娘看见就生气了，当场就骂了我两句。我一下懵了，还没来得及委屈，眼泪就哗啦啦的下来了。本文由大学生个人简历网提供怎么啦，我扫地挺干净的呀，再说就算连灰尘扫不净也算不干净的话也用不着发那么大火啊。原来，是我把垃圾铲方向朝向放错了。早上扫垃圾，垃圾铲的朝向要向里不能朝外，财还没进就扫它出门，显然老板娘是不中意我这个。

照我们大学生看来，这是笑话，这细节也太细了。但是有些人就是有那么讲究，犯不了忌。我也承认自己是那种受得累却受不得气的人，反正道不合干脆走人算了。在那工作的短短几天中，我也发觉了自己性格中的一些缺陷，以及与人交往中的一些不恰当的行为、言谈与举止，甚至表情。内心深处也有了对未来工作的危机意识，以后工作要是这样怎么办呀！

越是在外面更接近的接触社会就越是感到父母赚钱的不容易，自己在外面受到的冷言冷语，酸甜苦辣，难道父母他们就不经历吗？这么想似乎也能够理解他们了，理解他们平时所做的一些以前不能理解或无法原谅的事情，没人对谁做什么会是被认为天经地义的，父母可以说自己对于子女做的全部事情是天经地义的，儿女却不能认为父母应该天经地义的为自己做任何事。其实此次最大的收获是学会感恩父母的辛勤劳作，感恩所有劳动付出的人！

## 大学生做服务员的实践报告篇五

### 一、实践基本情况介绍

其实，对于酒店的一切，我了解的很少很少，一点工作经验都没有，而像我们这样没有任何经验的新手，很容易被前辈欺负，也很容易犯一些低级错误，7月10号我怀着忐忑，焦虑的心情来到了酒店，开始了我全新的工作。我想通过这一次实践，能了解酒店的经营模式以及一些经营策略，甚至也可以多了解一些商业成功人士的经历。也能提高自己的社会交际能力。同时，也能在这次实践中给自己一个很好的定位，不能总是眼高手低，不能好高骛远，要扎扎实实从最基本的做起！总体来说，我总结了几个我这次实践的几个基本目的：

- 1，通过实践锻炼我在任何环境下的忍耐力，坚持毅力！丰富自己的思想，加深自己对社会的认识！
- 2，切身了解社会服务市场的目前状况，为将来自己进入社会做好准备。
- 3，熟悉酒店服务环境，服务模式，为将来全面发展打好基础。
- 4，通过自己亲身体会，以及前辈的现场指导，希望能学到许

多学校学不到的宝贵经验。

5, ,酒店实习是对我的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动我的主观能动性,深入细致地认真观察、实践,使自己的动手能力得到提高。

6, 通过和前辈的交流以及接触不同类型的人,增加自己的社会交际能力。

7, 学习到一定的管理能力,俗话说“知人善用,此乃王道”。

8, 学会处理好人与人之间的关系,尤其是和自己同事之间的关系!处理好关系,才能让自己更好的适应不同的环境,也能让自己得到很多人的帮助。

## 二, 调查对象和方法

我此次实践的地方是在广州的君豪酒店,酒店整体情况还可以,规模还可以。比较大,大堂的装修也还可以,房间的电器配备很齐全,房间也通风而且还很宽敞,至于卫生方面,都是不错的,能接触的东西基本上都是消过毒的,服务效率还可以,每个楼层都有专门的人管理,这是我进入这酒店对于他的一点初步印象。在这里工作,我有可以看到厨房管理的机会。厨房的卫生以及其他方面都要求很严格,在空暇的时间,我也有机会见识到大厨的手艺,我们的领班,他对我说:“我知道你是大学生,有很远大的志向,可能不喜欢做这些粗活,你们都是受过高等教育的,也可能看不起做这些事的人吧,但大事总是由小事一步一步积累而成的,“不积小流,无以成江海。不积跬步,无以至千里。”你知道那些师傅和学徒,他们的区别在哪吗?。我说,看不出来。领班说,学徒通过他们自己长期踏实的努力,积累了很多的经验,也能成为像他们师傅一样的人,那时候,他们师傅能做的,相信他们的学徒能做的更好,毕竟“长江后浪推前浪”嘛。所以,小伙子啊,你也要脚踏实地地去干,千万不能好高骛远

啊。听君一席话，胜读十年书啊。确实，好高骛远是我们现代大学生的一个通病吧，都想着自己辛辛苦苦读了十多二十年的书，受过高等教育的，怎么能混的比一般人还差呢。这是，我进入这酒店，领班给我上的第一堂思想课。

接下来的几天，我们新招进来的一批员工就得进行员工培训。教我们如何工作，有些什么工作的注意事项啊以及对于酒店布局的介绍，还给我们各自划分了不同的工作区域。接着，由老员工带领我们去现场进行了模拟实习，好让我们在亲身工作中摸索、思考。使后面工作的开展能过更顺利的进行，从而配合老员工进行工作，以减轻老员工的工作压力，也能更好的配合酒店的各项工作的顺利完成。现在，我还清晰的记得，为了让自己少犯错，我把老员工说的一些常见的错误以及一些经验都记在手机上，这样，我就可以经常看看，避免以后犯一些低级错误，省的让别人笑话。我记得最深的一个就是，一个老员工特别向我们强调：在工作中一定要专心，既要对客人负责也要对自己负责，特别是在上菜的时候，一定要和客人保持一定的距离，以免出现意外事故，造成不必要的损失。她跟我们讲了许多以晚发生的事故，其中的种种原因都是没有和客人保持一定的距离。她希望我们在工作中要特别小心不要在发生事故，要不然可就白干了。我那时候在想，这可相当危险啊，白干了不说，还很容易得罪人啊，以后得多加注意才行！因为公司有相关规定，那就是在工作中如果是由员工自己造成的意外赔偿事故，员工要承担赔偿责任。她说她不希望我们辛辛苦苦的工作最后却由于一个不小心而拿不到工资，而是开开心心的来工作，高高兴兴的回学校读书。对于这些话，是我记得最深的一个，而且在以后的工作中，我也是小心翼翼的，这正符合我谨慎小心的性格特点。而且，我还要求自己时刻保持一个清醒的状态，绝对不能犯一些低级错误，要不然真的白干了，我可划不来啊。除了介绍工作的事情，带我的这个老员工也非常关心我们在学校的情况，询问我们学习是否顺利，生活是否开心，和同学的关系处理的好不好，是否参加过学校的活动？她对我们这次实践活动给予高度的肯定，赞扬我们是难得的好学生，同时

也对我们第一次来到她们酒店表示热烈的欢迎。她的一言一词都流露出了和蔼可亲，也不乏有严肃，我从心里由衷的佩服并确立了用工作成绩来报答她对我们的关心。

经过这几天的培训，对于我工作的范围及职责我已经烂熟于心了，尤其是工作注意事项，早就背的滚瓜烂熟了。明天便是我工作的第一天，我在心里默默的下了决心，一定要尽心尽力，不能出错！

7月15号，今天是我工作的第一天，由于该环境的地理位置好，而且服务、管理、卫生等方面都比较好，所以，生意特别火爆，常常使我们这些新手手忙脚乱的，从而服务效率大大降低，让顾客很不满意，记得有一次，由于很忙，我把一个顾客的菜单搞错了，弄的他等了很久，最后投诉到我们经理那里去了，结果挨骂的当然是我咯。而且，由于长时间走来走去，我的脚也被磨出了几个泡，但为了工作，为了自己不让别人再笑话，我只得忍痛坚持了下来。就这样，我坚持了一个多星期，对于酒店的一些基本工作流程我也渐渐的熟悉了。接下来的日子，我就更有的受了，我们酒店规模算比较大的，但生意好的时候，人手是远远不够的，而且还有部分老员工偷懒，全把工作安排给我们新员工。所以，我的工作量远远超过简单的一个服务员的工作，常常是一个人做几个人的事。做这些简单的事，我倒是能接受，也不算很难，但令人头痛的是，有的顾客很喜欢刁难人甚至有的顾客很没素质。你在这边忙的要死，他们还是作死的叫服务员，吵得我心烦意乱，就更容易出错了。甚至还有顾客开骂，这叫我如何受得了，有时候我会回几句。我知道这样的脾气不好，这样做也很不对，但实在很难忍受别人的讥讽。最近一个星期，我不知道和顾客吵了多少次，领班因为觉得我还是个学生，毕竟也年轻气盛，也就包容了我，我自己也在慢慢改，我想，不管这个月多么的艰难，我必须得忍受过来，长这么大没受过这种气，但不管怎么样，我必须得坚持下去。并且，我也会学到很多学校学不到的东西，多接触不同类型的人，才会发现人与人之间的差距，才会学会如何与人相处，才会学会如何认

清自己。一些人情世故，我想，我也该慢慢领会了。这样接触社会，我会受很多伤，但我不怕，受越多的伤，我的胆量却会越来越大，这更能磨练我的意志，我想，我的潜力还是有待激发的。

### 三，实践结果与分析

通过这次实践，我知道，任何一项看似简单的工作都需要很大的努力才能做好，别看服务是一项简单的工作，以前，我看着那些服务生就是走来走去，看起来很简单嘛，但你真的做起来的时候，你不懂技巧的话，那可真是一种煎熬啊，开始工作时我感觉很累，而且很不适应，几度想就这样放弃了，但最后我还是坚持了下来。宝贵的实践经历胜过我们在学校学到的任何理论，虽然这样的实践很平常，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样宝贵的经验后，会给我们以后提供很多有利的帮助的。以后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比校内的学生多了一份淡定和冷静。在生活中，我们也要多注意细节，细节决定成败，这是很多成功人士的人生格言，对我也会是很有帮助的。社会实践虽然骨感，但给我的社会却不是那么一点点。你多实践，你的生活就会越来越精彩，你多实践，你的人生也会越来越精彩。

对于酒店的服务，服务员是直接对客人提供面对面的服务，为了满足顾客不同的需求，就要求我们要有很强的应变能力，我们每天都要工作到很晚，但是我边工作的时候就边思考一些问题，也顺利的将所思考的运用到实践之中，做到了理论和实践的结合。

在服务中，我们也应该遵守必要的礼貌礼节和仪容仪表，我们要时常保持良好的精神状态，并且热情和蔼地面对顾客们，我想，不仅仅是面对顾客，在生活中，我们应该对每个人都要充满热情。在这一点上，我丝毫没有马虎，它让我在面对顾客需求等其它服务时，能够迅速而准确的完成，而且在动

作、表情等细节上也做到了精益求精，给领班留下了很好的印象，也让顾客十分满意。由于我们饭店的假期工比较多，因为社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。社会实践是一种动力，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识的一切奉献给祖国和人民。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。在实践中我们才能真正的知道自己有多少斤两，我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

#### 四、思考建议与案例

这次暑期社会实践真的让我收获很多，特别是让我看清了自己这样的大学生成人的世界里是什么样的，我们真的做好准备踏入这个社会了吗？自以为满腔热血，满腹经纶，就能干出一番伟绩的我们，应该收起那副为我独尊的架子，宏图之志，我们应该有，但我们更应该看清自己的实力，认清社会的现实，有的放矢。不然我们会摔的很重很痛，痛到我们连面对自己的勇气都没有，这次实践，虽然没能和我的专业直接接洽，但是通过这次实践我学会了做好管理最基础的东西，这些是在课本中学不到的。管理是要和许多不同的人沟通的，他们或许是高阶层的，也可能是生活在社会最低层，这次实践锻炼了我怎样与不同身份的人沟通才能达到预期的效果。才能实现双赢。我想在酒店里，只要你用心学好技能，任何一个岗位都有实现你理想的机会，也同样值得为自己喝彩，在前段时间来度假村巡回演示的全国旅游饭店服务技术能手，两位客房服务员出色的做床表演博得了阵阵欢呼，这不也正说明了做客房也可以大有作为的吗？做客房的确很累，但是做酒店这一行业哪有不累的呢？每个岗位都会“累”，只有我们摆正心态才能在岗位中做得开心，做得成功。最基础的都做不好，是不可能有所作为的。这次暑期实践在我以后成人成才的路上一定是一块不可缺失的垫脚。在社会中，我们可以扮演很多角色，但只要你做好

最基本的事，那么你可以扮演好任何一个角色，不管你家庭背景如何，不管你是否有一天赋做某项工作，不管你周围的环境如何，只要你持之以恒的努力，坚持。成功终将会属于你。

作者署名：刘为生

作者简介：刘为生，出生于1991年7月16，性别：男。湖南农业大学10级机械设计制造及其自动化专业学生。