

最新兼职社会的实践报告 兼职的社会实践报告(通用13篇)

通过整改报告，可以对过去的工作进行反思和总结，为将来的工作提供可参考的经验和教训。小编为大家整理了一些优秀的辞职报告样本，希望能给大家提供帮助。

兼职社会的实践报告篇一

班级：

学号： 姓名：

前言：

随着步入轻松美好的大学校园，兼职也成为许多学生关注的问题。作为一名大学生，我们明显感到自己身上多了一份责任：减轻家庭负担、锻炼自身能力，而正是这份责任推动我们去寻找兼职的机会。

无数人期盼已久的中秋国庆双节就要到来，同学们也开始抓住这个机会，充分利用这个假期争取一些生活费。而新生对兼职的渴求也是相当热切。而我则利用这个假期对我校学生关于兼职的问题做一份调查报告。

摘要：随着经济的发展，学生兼职目的也逐渐多元化，新的变化说明大学生思想产生了新的变化。我们有必要去研究这个社会现象，分析了解这个变化的特征，从而更好地促进学生的学习实践活动，更好的帮助学生熟悉社会，适应社会，满足社会工作的需要。

关键词：大学生兼职、目的、因素、利弊

调查时间□20xx年10月6日

工作经验以便在往后的实践中能更好的接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。为了了解学生对于大学生兼职问题的看法，我们开展了此次活动。

调查对象：淮南师范学院在校大学生，大一学生5名，大二学生30名，大三学生15名。

调查内容：

1. 大学生兼职的基本情况
2. 大学生在兼职工种
3. 影响兼职的因素
4. 大学生兼职的利与弊

调查方法：通过派发调查问卷进行调查，发放问卷50份，收回问卷50份。

调查结果：

一、大学生做兼职的现状分析

解经济压力，减少家庭压力。总而言之，绝大部分同学从事兼职的目的比较明确，认为兼职的收获主要是赚钱和积累社会经验，少数同学认为可以广交朋友，拓宽交际面。兼职作为大学生接触社会，了解社会，适应社会最直接、最有效的手段，大大缩短了学校与社会的磨合期。但是，需要引起注意的是要找好学习与兼职的平衡点，敢于尝试有一定知识含量的兼职。这才是我们学习知识和实践知识是兼职的过程和目的。

二、兼职种类的调查

经调查显示打工学生所选择的打工种类是：22%的大学生选择服务行业；12%的大学生选择家教；32%的大学生选择市场调研员；13%的大学生选择推销员；12%的大学生选择做导游；9%的大学生选择做校园代理。

不论何种兼职，相信每个学生都能够从中得到收获，使自己得到锻炼。

三、兼职的利与弊

兼职的利处

1. 步入成人的行列，我们无论家庭条件优越与否，我们都渴望独立，需要独立，而独立的首要问题是经济独立，做兼职正为我们提供了这样一个机会，用自己的手，挣自己的钱，上自己的学，走自己的路。兼职打工同时可以取得物资跟精力上的回报。对经济有艰苦的学生来说，兼职打工是他们进行实践学习的一个主要的物质基本以及精神能源。

2. 打工可以帮助我们社会中认清自我，丰富阅历，培养交际能力，增加社会经验不断成熟。

生兼职打工，因为他们可以以低廉的价格换来高素质的劳动力，降低经营成本。同时，他们还能通过这种形式充分考察大学生，以便日后吸收全职员工。

兼职的弊端

1. 据调查，大学生兼职的范围很窄

2. 有些兼职存在危险性，比如酒吧服务员，在酒吧那样一个相对比较复杂的环境中，需要学生有较强的自我保护意识。

3. 效率问题，兼职的确带来一定好处，诸如收入、经验等，但消耗的时间、精力成本得不偿失。

4容易影响对金钱的态度，使学生形成错误的人生观，过早形成拜金主义

四、大学生兼职存在的问题

大部分人不能协调好学习和打工的时间安排；工作之后的劳累分散精力，导致无心学习；容易影响大学生对金钱的态度，使学生形成错误的人生观，过早形成拜金主义；社会很复杂，大学生打工容易受骗上当。我们认为：大学生兼职不是只有弊端的，也是有益处的。大学生论年龄已是成人，具备一定的判断能力，知道是非观念，也懂得学习的重要性，头脑也不会过于简单，遭人骗也不是那么简单容易的。我们应该把握兼职的机会，让我们自己学习如何有效地分配时间和精力。

关于在兼职中学生受骗的现象，《大学生兼职期间权益保护问题探析》的作者邓岳南认为，大学生应该提高自己的法律意识，敢于同违法违规侵权行为进行斗争，这样司法救济才能成为可能。《对高等院校学生兼职状况的思考》的作者米霞认为，学校应该加强人生观、价值观教育，创造合适的条件与氛围来提高学生的学习积极性，让学生懂得自己需要什么，让学会自己做出选择。

调查结果分析：

鼓励指导同学们从事兼职，使大家在丰富课余生活的同时，既锻炼了能力，又获得了一定的报酬，为以后的就业做好准备。大学生找到一份兼职工作，尤其是一份令自己满意的兼职工作，无疑是件好事：一方面，可以获得一定的经济收入，会使大学生获得一种心理满足感和实现自我价值的成功体验；另一方面，兼职是大学生提前融入社会的途径，可以在兼职工作中锻炼自己与人相处、与人合作的能力。 调查总结：

对于兼职，每个人都有不同的看法。对于一些期望得到更多他人认可，和期望得到更多能力上提高的同学来说，在大学期间利用课余时间去做兼职不是一件坏事。但对于一些希望在大学期间打好理论基础，到实习后工作后再真正去实践的同学来说，兼职也会在某程度上浪费其时间。高等教育专家潘懋元先生说，“他们所提倡的是“适度”打工，不是全身心投入到兼职中去，毕竟学生的课余时间也是有限的；也不是毫无选择地去打工，而要有所针对性，尽可能从事一些有助于增进知识，积累经验的工作。作为在校大学生，兼职必须注意把握好这个“度”字。”

我们还是提倡在大学生期间，把握好时间和机会去学习，和锻炼提高自己的能力，也就包括兼职的。但，兼职的前提是有个“度”，量要掌握好，不要为了兼职而荒废学业。

兼职社会的实践报告篇二

寒假兼职我是犹豫过的，毕竟长这么大还没有一次过年不是在家过的，但又想到进大学前在金新时对自己的诺言最终我独自还是去了味千，自己一人我是怕过这寒假会很孤独，怕过这广州的工作我应付不过来。很幸运，来了味千没几天就认识了两个同校的师姐也和他们混的挺好的，在一个人生地不熟的地方至少也有伴了。在味千短短三十来天感触还是不少的，不过下班回宿舍洗洗睡就忘了沿袭那个记下的习惯，现在只有靠回忆来记录一些事情，至少让我的社会实践兼职过程能留下些许痕迹，能有所收获，不会只是除了赚了点小钱就别无其他。

1、还是一句老生常谈的话，如果要获得真诚就得付出真诚，对别人好别人才有可能对你好，人是感情的动物来着的。

2、原来人被看起来醒目也会有个意想不到的开始。第一天试工的时候波哥要个兼职的进去寿司吧水吧帮忙说要个醒目点的就点了我，我才进一步了解原来我连看起来就都已经是

醒目的哈。

3、好记性不如烂笔头。本来第一天试工的时候阿业来什么单就交我做什么，刚接触连什么饮料都分不清更别说要怎么调，当时是有些担心就我这记性会记不住，还好我知道好记性不如烂笔头这道理特适合我，拿了个本子边学边记。在识记的过程有个小意外，由于我怕忘了奶昔杯长什么样就在本上画了个图并注明，有次好像是被厨房的小胖看到取笑了一下，不过这又有什么关系，只要我能学会用什么方式学是我自己的事，毕竟很多人看重的是结果。（不过我还是会不好意思让别人看我的记录）

4、接触新的东西不要怕不会，也只有用心尽快学会才有可能赢得别人的肯定。记得打工第三天波哥和我闲聊时告诉我：昨晚他跟店长说我学的很快第二天就可以自己做水吧的单时，店长说：也不看看是谁招的，那女孩我知道是安徽的（我可是汕头的而且他有问过的）是我招的，哪像你们谁都招。虽然没说错我的资料但听到这些话还是挺高兴的，被肯定是件幸福的事。

5、学东西实践才是硬道理。刚开始啊业要我看菜单认识产品可我翻了几遍都不知道自己到底要记什么，什么都不知也不知从何记起。这也恰恰说明我还欠去发现的能力欠从看起来孤燥的事物中注意细节的能力。

兼职社会的实践报告篇三

初进大学校园前，对期待中的校园生活就有一份小小的规划，其中一项便是大学兼职。不知不觉中，大一大半的大学生活已悄然而去，随之而来的寒假生活让我们充满了期待与憧憬。第一次，我开始打起了持续一个月的寒假工；第一次，上起了几乎朝九晚五的班；第一次，开始在职场生涯中面对社会……在这次寒假实践中经历了很多的第一次，也学会了很多。

记得在放假不久前，无意中我们宿舍人知道了沃尔玛在招聘寒假兼职人员，抱着一种试一试的心态我们去应了聘。当时发现那儿人招聘真的很严格，居然是先填一份信息表，再一个一个的面试。排着队，终于轮到我了，本来是很紧张的，进去一看，居然是个20多岁的姐姐在招聘（我们原来还以为30/40岁的阿姨呢），那个大姐姐真的是超温柔的，进去就是随便聊一聊之类的，出来后都心里没谱，觉得好像没应聘上（因为有好几个人拿了推荐信，而她跟我们说让我们等消息），还准备去看看其它的兼职。谁知，在考试结束那天，沃尔玛人力资源部的打过来问我们是否去，并告诉我们需要带什么。听到生防疫中心办健康证这个消息时，我们真的是兴奋极了，立即开始着手复印推荐信、学生证、身份证，找学校老师或领导盖章，去卫生防疫中心办健康证，忙了大半天，一切终于搞定。

17号我们宿舍3人（本来是4人，另一个人来的早，在前台工作）到沃尔玛人力资源部报到，主管（女的）把我们分在了不同的部门：我在玩具部；美晨在家居部；心洁在服装部。在不同的部门，我们另外还有不同的主管，我的主管叫马玉斗。我还记得第一天见面他给我的印象很搞笑，女主管把我带去那部门时说：“我看这姑娘挺文静的，分到你这部门。”马主管就问我：“你喜欢玩玩具吗？”我当时就有点傻眼了，这是工作啊还是玩啊？不过还是回答了问题“还行”。主管就笑了：“呵呵，那你就到这好好玩吧，玩具很多。”你说这样的主管搞笑不？不知道他是不是看我有点紧张拘束才这样说的呢，不过到真的是让我放松了很多。

在上班时我也认识了不少人，比如大四快毕业来实习的福兰姐、面怒心慈的姚敏姐、说话声音大但很得我们喜欢的贾双姐、说话总是温柔没什么大脾气的艳玲姐、雷厉风行的兰副总、总穿着运动服的短发姐、“好孩子”庄姐、总穿着白色工作服的薛师傅、•••在那儿和他们渐渐熟了，说话就越来越放的开了。有次我帮短发姐下楼拿标时，庄姐就笑着说“你又欺负我家小妹了”短发姐就超无奈了，直说庄姐冤

枉她。呵呵，在这里，怎么说呢，上班的感觉还不错，虽然有时会累点，但是却也是硕果累累，还认识了这么多有趣的人。

我想，在这里虽然只是一份兼职，但是呢，努力工作才不枉人家对你的好，才能学到更多，吃得苦中苦，方为人上人。每天面对新的一天，微笑着，开始努力工作，总有一天，你会发现你其实在付出的同时也收获到了很多。只有付出才会有回报嘛！

为期不短也不久的一个月工作时间在2月16号结束了，17号去结算。去了人力资源部才发现现金结算真的好麻烦啊，我们要在3楼和2楼来回找主管、副总、蓝夹的人puc等签字，终于签好后还要等一会才可以拿到单子，然后再拿着单子去2楼窗口拿钱。花了几乎2个多小时，幸亏早上吃饭晚，不然中午饿的够呛。让我意外的是居然给我发了个奖状（总共4个奖状，前台2个名额，其它2个名额），还有一份小礼品。所以得到这个奖状时我真的是意外很多，没想到会有奖状发，更没想到居然会发给我，但是不得不说得到这个奖状我真的很开心，很惊喜。这个奖状不仅是对我工作的另一种形式的肯定，更是对我以后步入社会的一份鼓励，我也相信我未来的工作肯定会越做越好的！

说到总结，在这一个月里，我学会了对条码、如何使用中端、做索赔、上货、打印大蓝白标签、对贵重物品进行上标、去标、给篮球之类的充气物品充气……最重要的一点是不仅学到了很多，也学会了为人处事要微笑，还认识了很多很多人。

这次寒假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。

一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。任何事情都要考虑周全。人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。也知道了：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。不是让社会来适应自己，只有自己去适应这个社会才行！“机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸！

最后，就以我看到的一句话结尾吧，希望未来的自己更加努力，好好做好每一件自己的事！——“我不去想，是否能够成功。既然选择了远方，便只顾风雨兼程。我不去想能否赢得爱情，既然钟情于玫瑰，就勇敢的吐露真诚。我不去想身后会不会袭来寒风冷雨，既然目标是地平线，留给世界的只能是背影。我不去想，未来是平坦还是泥泞，只要热爱生命，一切，都在意料之中。”

兼职社会的实践报告篇四

对于我们在校大学生来说，社会实践有助于确认适合自己的发展方向，加深对该行业的了解，积累一定的职场经验和增加就业筹码。在必胜客一个多月的兼职中，我大致的了解了以百胜集团为代表的的外国餐饮业的制度管理、营销模式、组织结构、社会责任等企业的各个方面。知道了钱难赚，进而更加体会到了父母的不容易。当然也学到了服务业中的一

些礼仪，规则。如何处理突发情况及与人交流的核心是同理心。

知行总是要合一才行。“理论”这只脚走的太前，“实践”会心慌。

我的专业是人力资源管理，与人有效成功的交流显得尤为重要。所以这次的目的，首要的是能得到在职场上与人相处的一些经验与技巧。再则是开拓视野，增长见识，再是在具体的事情上，锻炼自己对事情认知、分析、解决的能力，最后是赚钱，我觉得经济独立是人格独立的的重要的一步。

必胜客的实践是作为一名服务员。

这是一个很考验人吃苦耐劳精神的岗位。我培训了大概一个小时，就上岗了。有一周的时间，根本记不住菜名，很容易弄错，所以我就得对着小票传菜给客人。看单，对单，传菜，划单，整个传菜过程得行云流水般。记菜名是大家最苦恼的一件事，和背书差不多。不过时间久了，也就自然而然的记住了，还是有经验好呀。虽然说，传菜还不算一个服务员，当我觉得是跟顾客接触最多的。

点单也就意味着你记住了菜名，能推荐店里促销的产品，知道店里今天又有什么活动，比如打折之类的。就是说，你能独当一面了。这个时候和其他服务员沟通好，是极为重要的，比如今天这款产品买完了，你要通知所有的服务员，免得顾客点这个。点单是服务里核心的岗位。我需要清楚的表达出我的意思以及推荐促销产品，而不能让它们觉得是促销。

带位的工作就是合理的配置店里的餐桌，已到达最大化利用。我们知道餐馆的餐桌的利用率，以及几分钟换批次是很重要的。

带位还有个顺带的职责是防止有人逃单。

这个岗位其实和活动执行有点像，合理调配资源的能力还是能得到一定的锻炼的。

上面说的基本上是中间带位的服务员的工作，门口的主要是协助他完成。

而门口的服务员要守好第一关和最后一关，需要给客人贵宾的感受。

收银我还没学。与钱打交道肯定是费神费力的，需要很细心、耐心以及心理承受能力，因为一直怕自己弄错是绝对干不好的。收银有现金、支付宝、银行卡、代金券等。需要极度的细心，不能搞错。还有一大堆发票，折扣单等要分门别类的整理放好。最后，还要对单。不是一般的耐心可以胜任的。

首先，称呼很重要，比如你不能叔啊姨呀的乱叫，有人会不开心的。也许一个某哥某姐会为你带来不同的待遇。

还有，要微笑，不能板着脸，在与顾客和其他服务员的交流中会影响到他们的情绪。

还有，在与服务员的协作，沟通时，要以解决问题为导向，不要随意批评人，或者带着不好的情绪工作，更不能争吵。

在与顾客的交流中，要关心他们的需求，耐心聆听，表现出一定的亲和力。多以询问式的或推荐式的语气。

还有，感同身受，这是服务的终极奥秘。站在别人的角度想问题，会更容易解决自己的问题等等，还有很多。

服务员始终不是一个很轻松的工作。我最后还是没坚持做完一个暑假。

吃苦不仅仅只是为了吃苦，感动自己。它让我知道了每一分

钱都来之不易。这些年，我们好像很有钱，经由这次实践已然“这”些年会成为“那”些年的。钱应该花在刀刃上，尤其是父母的钱。赚了一点小钱，更应投资自己，而不是放纵自己。

当然说句题外话，这是我第一次靠自己赚钱，很开心。由此也就觉得那点苦算不了什么。

在中国，必胜客虽算不上什么高级，但也算得上小资水平。见过很多优秀的人，比如区域经理，杭州的加盟商，店长，他们年纪轻轻就有了现在的成就，还有秀着一口流利英语服务外国友人的某服务员，还有还没毕业就已经是经理级别的。他们的生活将就中有讲究，是如此的精致。

当然还有很多很努力的人，比如初中刚毕业就出来打工，现在在自考本科的，还有学历不高，亲和力很高的厨师长。

有些人优秀的让人想方设法靠近，有些人努力到感动别人。

服务礼仪似乎在生活中过于“作”，不过其实很多，比如谢谢，对不起。外国友人说的真的是和口头禅一样频繁。我觉得礼多人不怪嘛。

总而言之，收获很多，很多人说大学打工学不到什么，其实学东西与学习能力有关，与你干什么关系不太大。

这算是第一次自食其力吧。很高兴，我能养活自己。

其中，失去了许多，也得到了许多。这次的经历我不知道意味着什么，但我明白心的淬炼就是这么一点一滴来的。

最后，感谢必胜客能给我这段经历，感谢各位兄弟姐妹叔叔阿姨这一个月的照顾。感谢自己。谢谢！

兼职社会的实践报告篇五

有人说：用餐高峰时会很辛苦。的确如此，一到吃饭时间或者节假日的话，就会有很多人到餐厅用餐，到时你会发现，很缺人手，大家手忙脚乱的，有时收拾垃圾和端盘子都是你。也许你会说：低峰时期人少了就轻松了吧，一开始我也是这么想的，在这段时间内，大厅的托盘都收好了，地板也拖干净了，洗手台也擦的干干净净，似乎已经没有什么事情要做了，但是此时你还不能休息，因为玻璃很容易脏的，特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易弄脏，所以你要不定时的去擦下玻璃。同时地面很容易有顾客散落的食物碎片，需要你打扫下。厕所附近地面的脚印也要及时拖干净，拖的同时还要把地面弄干净，防止顾客滑倒。垃圾超过垃圾桶的3/4时就要倒垃圾了，并换一个新的垃圾袋，收好的托盘要用消毒水清洗消毒并擦拭干净，然后送到柜台上，保证柜台托盘的数量，同时，盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管的数量不够要及时补充。空闲得时候还要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，阿经过这些你会发现，原来有很多细节需要注意。

在负责卫生的同时，餐厅开始培训我，培训的第一个项目就是炸薯条。首先要记熟了关于炸薯条操作的理论知识：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。理论知识过后便是实际操作了，在师傅的指导下，基本的操作都熟悉了，接下来就是经验的累积了，看着师傅的精湛的手艺，对比自己，终于明白了什么叫熟能生巧！

炸薯条的培训过后便是收银的培训，收银员是和顾客有着直接接触也是必然接触的员工，可以说餐厅留给顾客形象的好坏，很大一部分是由收银员的服务质量来决定，所以对收银的要求特别高，其中每个收银员都必须熟练运用就是麦当劳的收银的七个步骤：

欢迎顾客光临

顾客点餐

建议性销售

重复点餐内容，并告知顾客餐点的金额

配餐

重复点餐内容，收银并找零

呈递餐饮，感谢顾客的光临

经过这些天的学习，基本掌握了流程，渐渐的熟悉是我逐渐适应下来，在短短的一个月的时间里，我在麦当劳里学到了很多，也体会到很多，从什么都不会到现在能够熟练的完成柜台上的服务工作，也学到了团队合作精神，我觉得这个很重要，对于以后我们的工作很有帮助意义，还有注意细节的习惯，这些重要的影响今后会一直陪伴着我，无论是在以后的学习、工作还是生活中。我也从工作中学习到了人际交往和待人处世的技巧，在人与人的交往中，现在得我比以前更开朗了，能够看到自身的价值，对待家人和朋友不再斤斤计较了，明白给予比获得更开心。无论做什么事情，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。我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。

总而言之，我们不能拘泥于现状，要不断地推陈出新。这样，我们看到的麦当劳才不会随着时间的推移而“变老”。同时，我们也要完善经营管理制度，实行奖罚分明的政策。在小的经营范围内形成一个良好的运作机制，从而能使麦当劳可持

续地，高效，健康的发展。在经营的同时，让自己不断学习经营之道，理财之道，规划之道，投资之道。

兼职社会的实践报告篇六

有说法是学校是一个小社会，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，但你得去面对你从没面对过的一切。于是在无聊的假期里，有社会实践这个契机，无形中让我的我的社会实践多了一份自信。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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。为了更好地做到大学与社会的衔接，社会实践就起到了无可替代的作用。

我们都知道，进入大学是大学生进入社会的第一步，然而，在校园里我们仍然不能完全融入社会。因此为了我们结束大学生活的时候能够更好的、更快的适应社会，提高自己的实践交际能力，锻炼自己的才干，培养自己的耐力，我们在大一假期期间展开了社会实践活动。以下为我的社会实践内容。按照学校的要求，我在xxxxx店进行了社会实践活动□xxxxxx是一家以吃xxx炒鸡为主，其它菜为辅的餐饮场所。

在这里，我成功地通过中介公司（事后才知道，通过莱芜金点子找工作会更好）应聘了传菜员。传菜员，顾名思义，就是将做好的菜送到每个餐桌上。这是我第一次打工，感慨颇多。在这里做传菜员，也让我真正的学到了很多在学校里学不到的东西。下面仅是我的切身感受，以供分享：

这里工作是上午8点上班，工作到中午2点半下班；下午5点上班，晚上10点下班。工作量有点大，一站就要站几个小时，刚开始有点不适应，一天下来腿都麻得受不了。现在想起来，我能坚持下来，真的感觉很欣慰。以前，钱没了就是直接向

父母要，没想过珍惜父母的劳动成果。只有亲身经历过，才能真正明白劳动的不易。也让我们对伟大的父母心存感恩。

做老板的要了解市场行情，推销自己的饭店，还要处理好各种社会关系，工商、税务、卫生，样样需要打理好！还要考虑做好员工的安抚工作，从老板那里，我知道了，要想成功，要想飞得更高，走的更远，就要求我们要做得更好，更加努力，付出常人所做不到的汗水，还要有敏锐的目光和开阔的视野。

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。同样是打工，厨师、服务员、传菜生还有老板的亲信，拿到的薪水是不一样的。同时学校与社会有太多的不同之处，要真正融入社会，只有亲自进入社会才行，具有相同专业水平而与老板处理的关系不同，最后拿到的薪水也是不一样的。

社会不同与学校，良莠不齐，所以害人之心不可有，防人之心不可无啊。这就需要我们有一双雪亮的眼睛，能够正确地分辨人心。要明白看人眼色，要记得搞好人际关系，要懂得忍让，小不忍则乱大谋。记得工作中有一个叫狄姨的同事就特别好，刚去的时候就告诉这个店里的人脉以及各个人的性格，生怕一个学生在外会吃亏。当时特感动。我很小心的处理与同事、与老板娘的关系。所以以后需要我们去真心加小心地去交往。

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，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。不论做是事情，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。最后在所有的朋友中找到能真正陪自己一起走下去的挚友。

顾客就是我们的上帝，时时对他们微笑，无论你的笑是大笑、

微笑、冷笑、憨笑、傻笑，还是苦笑、媚笑、假笑、狂笑、偷笑，更有含笑，讪笑，嗤笑，痴笑，哂笑，总之就要微笑面对。这个也可以延伸到对待其他的人一样，一天笑过之后，晚上一身疲惫，回宿舍泡着热水脚，锤着腿，听着最大分贝的《忐忑》，同时锤腿的节奏跟着《忐忑》走，那感觉简直不是一般的给力。于是乎所有的不快就都烟消云散了，然后明天继续笑。权当是笑一笑十年少了！

我们要清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的`知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。

因为很多的打工体会这就是我的第一次社会打工，它引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会打工活动让我更新了观念，吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学习和教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，在那片广阔的天地里，我的劳动，我的付出得到了让我兴奋的回报。

就要最后，虽然很累，但拿到我的第一份薪水时，一切的劳累都烟消云散了；虽有心灵上的疲倦，但看到临走时老板娘因为我做得好，而送给我的一件礼物时，那“朱门酒肉臭，路有冻死骨”的打工感受也缓和了一些。同时别人对自己的肯定也使自己多了份自信，同时那种对人才的渴求也使我认识到自己要在以后的人生路上要去成为一个人才。

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。要想有所改变就要先去适应！

同时大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人不仅要拥有渊博的知识，同时也要有深深的社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。感谢学校给我们了这样一次动员，能够在这广阔的社会平台上，展示属于自己的风采！

兼职社会的实践报告篇七

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

兼职家教

- 一、勤工俭学，减轻家里负担；
- 二、丰富课余生活；
- 三、锻炼自己与人交往的能力，增加社会实践经历及收获。

转瞬之间，大一的时光就要过去了。在大学的第一个学期，我的课余生活非常丰富，我参加了学校的一些社团、校外的组织，还做了家教。寒假，我与父母商量大一下学期继续做家教的事，父母都很支持我！而有了第一学期家教的经验，我也更有信心做好这一份工作。通过这次的家教工作，我对兼职的想法更深了，我学到了更多，感受更深了。

2月28号，我们开学了，我在回校的途中联系了我的学生，跟她商量继续做她家庭教师的事情。在经过与其父母的商量之后，我们将上课的工资以及时间等事项初步定了下来。我们的上课时间是每周四晚上七点到九点和周日下午三点到五点。

她是一名高二的美术生，对于文化科的学习并没有很大的兴趣，尤其是对数学。她的数学基础很差，对于课本的基本知识掌握的很少，因此，在辅导她数学的过程中会遇到很多的

困难！如何提高她对数学的兴趣，如何让她理解我所讲授的内容等？许许多多的挑战，在等待着我！但是我相信我可以做好的！

3月4号（周四）晚上六点五十分，我坐地铁到了学生家里。经过与叔叔阿姨的交谈，我了解到上个学期，经过我的辅导，他们女儿的数学成绩有了较大的提高，在其他的科目的学习上也有了一定的提高。叔叔阿姨希望我可以多教一些方法给她，而不要只是讲题。我相信通过我们一起的努力，她一定会进步许多的！

第一天，我并没有那么严格，大概向她了解了她在学校的课程，以及这学期的任务。我也确定了一下给她上课的方法与预期效果。我知道，给她辅导最重要的不是讲授课本内容，而是讲授学习方法！在这方面，我有许多经验，因为在高中，我经常给同学学习帮助！结合在学校的上课内容，我做了一个对课堂内容的补充，巩固她的知识！两个钟很快就过去了，我圆满地完成了第一次的课程。

之后的上课，基本上是我给她将一些经典的例题，由题目引发思考，联系课本的基本知识点，以及一些基本的解题思路，教授方法！因为她对课本知识非常的生疏，所以讲起来会比较困难，经常她都不知道我讲授的是课本哪里的内容！不过，我是一个有耐心的人，讲一次不懂，那么我可以讲两次，或者我会临时思考转换方法，给她讲得更详细些！其实，我认为给一个人授课，最重要是让她听懂！有时候我们也会聊聊生活上的事，其乐融融。

在给她上课一段时间之后，我发现她是一个有些懒惰，并且非常粗心的女孩。由于她的懒惰，我给她的上课效果很难体现出来，在课后她会很懒的去复习巩固。而我也经常给她讲些克服惰性的方法，现在，她已经会比较自觉地去完成交代的任务了。希望她继续努力！

其实，我也是一个有些许懒惰的人，有时候，我会因为天气不好或者身体有小小不舒服，而不想去上课；有时候心情不好，在上课的时候我会比较没有耐性，发发脾气。但是想想父母，他们即使身体再不舒服，还不是要赚钱供我上学，赚钱真的很不容易啊！因此，我尽力地改进这些不足之处，渐渐地我成熟了！

五月之后，接近期末，我在学校的事情也多了，她也很忙，于是渐渐地，我没有去给她上课了！这学期的家教结束了！

事无巨细，事事用心！这就是我的做事原则，我会继续努力的！

兼职社会的实践报告篇八

x年暑假期间，在校团委的号召下，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我参加了暑假兼职导游培训社会实践活动(xx年8月1日—xx年8月15日)。

为期15天的实践中，导游中心经理逐日开始对我讲授导游事务、导游法律法规、中国旅游地理、导游事故处理等基本的导游技能以掌握必要的旅游常识；同时，我还掌握了著名景区景点的导游资料。培训结束后，经理还组织我跟随旅行团亲自体验导游的工作。

导游工作不仅是一门技术，同样也是一门艺术。身为导游应具备以下基本的职业素质：

1. 服务第一的原则

导游工作是一项服务工作。要想获得旅游者真诚的赞美，就必须努力探求服务心理，树立服务第一的意识，把为旅游者服务看成是自己光荣和重要的职责，这是导游员服务工作的基本要求，也是衡量导游员服务态度和服务质量的重要尺度

和标准。

2. 待人诚恳，善于沟通

顾客是旅游企业的衣食父母，要使企业在日益竞争激烈的旅游市场上立于不败之地，导游员就必须诚恳待客，向游客提供真诚的服务。然而，与游客深入地交流与沟通则可建立导游者与旅游者的良好关系，创造友好气氛。

3. 有热情、有信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

同时，在实践中，我也发现了旅游业一些方面的问题，对这些问题的思考和合理解决，对促进我国导游队伍建设，大有裨益。

目前，在导游工作中，“背书”的硬举措仍然普遍存在，即要求导游员背诵指定篇目导游词，并在年底进行抽查。这些方法和措施，虽然能暂时有效地提高导游员的业务水平，很大程度上杜绝乱导乱讲现象发生，但并不能从根本上解决问题，也不是长久之计。

旅游业是一个资源依托性很强的产业(旅游资源理所当然地也包括气候资源)，由于受旅游资源本身限制，旅游业不可避免地存在淡旺季之分，这些客观现象的存在，使得相当一部分导游员工资福利处在较低水平。因此，在工资福利难以保障的情况下，导游员为了得到和实现其带团中的期望利益，努力争取“回佣”，已成为一个公开事实。

由于人们对旅行社和导游员的工作性质和功能认识不清，从而引发了对旅行社和导游员的一些误解，游客认为外出旅游，通过旅行社安排和导游员带领进行参观游览，其中就有很大的部分本可节省的费用被旅行社和导游员所赚取了。其实，事实恰恰相反。旅行社和导游为游客提供服务，理所当然要收取费用，但是这种费用并不是以牺牲游客利益为代价所取得的，而是一次性集中购买旅游相关要素，然后批发给游客，在批零差价中来实现利润。正是因为缺乏这种认识，使社会舆论对旅行社和导游员呈现出了一边倒的倾向，这种社会舆论单极化使游客降低了对旅行社和导游员的信任度，极不利于整个旅游业发展。

通过这次社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

为了使自己在学习学习基础理论知识上，对本地物流现状，做一个大致的了解，更加的了解中国物流的发展前景及物流的发展情况，进行了一次物流资源的调查。通过学习能使我自己更好的了解现在的物流市场和企业。

兼职社会的实践报告篇九

20xx年7月4号，我和几个同学踏上了南下苏州的打工之旅，虽然已经有过几次暑假打工的经历，每次都有不同的体验，不同的感受，对这个社会也有了新的认识，但这次的经历依然让我触动很大，他让我懂得了更多的东西，明白了更多的社会现象，它给我带来的决不是那身体上的病痛和一点点的工资。

在校大学生利用假期打工的现象已经不算是什么新鲜事了。在校大学生利用假期打工、寻找兼职的原因，最主要的有两条：一是由于家庭经济情况不太好，想通过暑期打工来缓解父母的压力；二是想通过打工来获得一定的社会经验，来认识社会，了解社会，以便以后能更好的顺应社会。而在其寻找工作的过程中，也会因为不同的原因有着不同的遭遇，最终收获的也不尽相同。

虽然有些人对大学生打工持反对态度，但我还是比较赞同大学生在暑假期间打工的。通过打工，大学生们能够验证本人所学的学问，丰富阅历，更容易认识到进修的重要性，也从而对读书的目的性更明确。如果把大学生的暑期生活分为出外旅游、再进修和打工三类，打工应该是最最好的选择，它能够让大学生提早积累一些就业经历和工做经验，在今后走向社会时，更容易为用人单位认同。

通过四十多天的工作经历，让我更深地认识到社会的复杂，人心的复杂。同时，我也可以深刻地体会到钱的来之不易。然而钱要赚，更要懂得自我保护。大学生在打工时由于求职心切很容易受别人利用。如果大学生在勤工俭学中，遇到克扣工资、不按许诺计酬，或者因公受伤不予赔偿等劳务纠纷，首先能够让校方出面与企业商量，如果协调不成，还能够向法院起诉，通过法律途径处理问题。还有在勤工俭学时，最重要的是一定要用人单位签订用工协议。

暑期虽然只有一个月时间，但是在这段时间里，我们却可以感受到有些商家总喜欢把大学生看成是廉价劳动力，这是我们最不能容忍的！虽然累，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作。不过，让我们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”，为以后走向社会，起到一个铺垫的作用。面对日益严峻的就业形势和快速发展的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

在实践期间，我们能涉及的活动其实是很多的，各个方面都会有。而我们能学到的东西则是更多的，关键是要看你有没有真心的为之付出和保持一种好的的心态。不管处置什么，我们在期间不单单只是为了工作，机械的运动永久只是停留在那一步，不会创造更大的价值，我们需要的是创新和开辟。冷静、周密的思维和优良的心态才能使本人有所成就。在实践活动中，也让我慢慢体会到：你不去进修，就不会有进步；不去尝试，就不会有成功；不去付出，就不会有报答。

学生的实际操作能力与在校的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，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，很多时候会遇到书本上没学到的，更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简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢？也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。

在工厂里面，我感受到了什么是闻道有先后，术业有专攻，感受到了实际操作能力的重要性。在这里，那些没有上完初

中的员工也可以是你的老师，你干活的能力是不能和他们相比的，把他们比作赛跑者，那你只不过是刚刚学走路的小孩，尽管你是大学生，有很多的知识。因为他们比你接触这个工作更早，操作的时间更长，经验更丰富。

当今社会就业的压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深入社会去体验生活，从中获取一点工作经验，从而可以在以后的就业时有一定的基础，可以减少就业的压力。并且老师们也鼓励学生们深入到社会去参加社会实践活动。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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。记得老师曾说过学校是一个小社会，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，但你得去面对你从没面对过的一切。社会实践让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

人的一生中，学校并不是真正永久的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。大学生社会实践是指导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的优良形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众进修，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与学问。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但

总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

现在想来，四十多天的打工生活，我收获还是很大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。经过假期短暂的社会实践，虽然很是疲惫，但也感觉自己变成熟了好多。同时感觉到自己身上的压力非常大，不仅来自父母、学校、社会，还有自己本身的期许。而这也成为我不断向上、前进的动力。

文档为doc格式

兼职社会的实践报告篇十

2022年暑假期间，在校团委的号召下，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我参加了暑假兼职导游培训社会实践活动(xx年8月1日—xx年8月15日)。

为期15天的实践中，导游中心经理逐日开始对我讲授导游事务、导游法律法规、中国旅游地理、导游事故处理等基本的导游技能以掌握必要的旅游常识;同时，我还掌握了著名景区景点的导游资料。培训结束后，经理还组织我跟随旅行团亲身体验导游的工作。

导游工作不仅是一门技术，同样也是一门艺术。身为导游应具备以下基本的职业素质：

1. 服务第一的原则

导游工作是一项服务工作。要想获得旅游者真诚的赞美，就必须努力探求服务心理，树立服务第一的意识，把为旅游者服务看成是自己光荣和重要的职责，这是导游员服务工作的基本要求，也是衡量导游员服务态度和服务质量的重要尺度和标准。

2. 待人诚恳，善于沟通

顾客是旅游企业的衣食父母，要使企业在日益竞争激烈的旅游市场上立于不败之地，导游员就必须诚恳待客，向游客提供真诚的服务。然而，与游客深入地交流与沟通则可建立导游者与旅游者的良好关系，创造友好气氛。

3. 有热情、有信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

同时，在实践中，我也发现了旅游业一些方面的问题，对这些问题的思考和合理解决，对促进我国导游队伍建设，大有裨益。

目前，在导游工作中，“背书”的硬举措仍然普遍存在，即要求导游员背诵指定篇目导游词，并在年底进行抽查。这些方法和措施，虽然能暂时有效地提高导游员的业务水平，很大程度上杜绝乱导乱讲现象发生，但并不能从根本上解决问题，也不是长久之计。

旅游业是一个资源依托性很强的产业(旅游资源理所当然地也包括气候资源)，由于受旅游资源本身限制，旅游业不可避免地存在淡旺季之分，这些客观现象的存在，使得相当一部分导游员工资福利处在较低水平。因此，在工资福利难以保障的情况下，导游员为了得到和实现其带团中的期望利益，努力争取“回佣”，已成为一个公开事实。

由于人们对旅行社和导游员的工作性质和功能认识不清，从而引发了对旅行社和导游员的一些误解，游客认为外出旅游，

通过旅行社安排和导游员带领进行参观游览，其中就有很大一部分本可节省的费用被旅行社和导游员所赚取了。其实，事实恰恰相反。旅行社和导游为游客提供服务，理所当然要收取费用，但是这种费用并不是以牺牲游客利益为代价所取得的，而是一次性集中购买旅游相关要素，然后批发给游客，在批零差价中来实现利润。正是因为缺乏这种认识，使社会舆论对旅行社和导游员呈现出了一边倒的倾向，这种社会舆论单极化使游客降低了对旅行社和导游员的信任度，极不利于整个旅游业发展。

通过这次社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

为了使自己在学习学习基础理论知识上，对本地物流现状，做一个大致的了解，更加的了解中国物流的发展前景及物流的发展情况，进行了一次物流资源的调查。通过学习能使我自己更好的了解现在的物流市场和企业。

兼职社会的实践报告篇十一

20xx年10月1号，我找到了大学中的第一份社会兼职-----校园代理。我所在的是广州市再创汇科技有限公司，任务是代

理销售电脑和手机，并可进一步发展自己的高校销售团队。截至20xx年7月1号，我的第一个兼职阶段结束，在此期间，我售出16台笔记本电脑，8部手机，还有若干电脑配件，并初步组成了自己的销售团队。这份兼职不仅让我赚到了一笔生活费，更让我体会到许多课本中不曾学到的东西。

大学生活多姿多彩，对于刚从高考的高压中解放的我，是接近天堂般的享受。但如此轻松的生活，我觉得需要一点调味料——一份可以发展自我的兼职。大学生做兼职是常事，但要找到一份好的兼职却并非易事。

社会实践的作用在于增强大学生的社会责任感，通过积极参加社会各种活动，增加大学生社会阅历、职业阅历，并提高大学生就业竞争能力。凭着这条理念，我选择了做校园代理，随即参加了公司的面试，并成功得到这份兼职。

有太多太多的疑问，也有很多同学劝我放弃，找别的兼职，他们说也只有朋友会找你买，还有谁会找你啊。他们说的也不是没有道理，可是我这人就是这样，我不干则已，一干我就要干出名堂来。而且我进一步了解到，我所在的公司是20xx年创立的，属于大学生自主创业。20xx年再创汇公司被评为“百脑汇十佳商家”与“诚信单位”，成为广州diy组装电脑最火爆的几家公司之一，在学生市场的影响力也日益提升。20xx年3月份，公司日零售装机量最高突破420台大关。

总之，当我了解了公司老总的创业之路后，我很有感觉，因为我一直对创业二字很敏感，我也想成为一个成功的创业人，又从网上了解到校园代理也是学生自主创业的一种途径，所以我更加坚定了我成为一名优秀校园代理的决心。

“作为一个代理，当你的赚朋友的钱的时候，你会不会觉得过意不去呢？这是很多还没出现社会工作的学生都共同拥有的心理，但作为生意人的立场，或是客观点来想这个问题，如

果你的朋友你的同学出去外面买，那么他也是给别人赚了这些钱，而买到的产品不一定就是好的，而你带他买，那他肯定可以买到一台满意的机子，这我想比任何理由都要来得重要，再者，以后你以后出社会，可能是自己做生意，或是工作，你的第一批客户可能就是你所谓的熟人，只要你卖的价格合理，产品正规，你带他过来买也要车费，也要付出精力，赚钱是应该的，也是必须的!!”

这是公司老总在高校代理手册中写给我们的一段话，他说得很有道理。所以我告诉自己，作为一个校园代理，你要自信，不要觉得这个兼职低人一等，要去求人来买你的东西。无论多么难，都要撑下去，但不要丧失尊严!

我想组织一次国庆团购，于是我向还没有买电脑的好友发出邀请函，但那时学校的勤俭部上门推销笔记本，还免费送货上门，所以我有好多同学都成为了勤俭部的顾客。

有一个同学还不确定要不要买勤俭部的，我看时机到了，就上门去游说她，哪知倒被她的舍友弄得无话可说，她们说百脑汇那边都是翻新机，信不过的。我说不会吧，百脑汇20xx-20xx连续两年被专业权威媒体评为全国连锁电脑城第一名，证明百脑汇多年来的成功营运经验已获得各地商家和消费者的肯定。可是毕竟寡不敌众，于是我灰溜溜地走了，第一单生意泡汤。

目标转向我的两位高中同学和一位大学同学，虽说她们相信我，可是不相信公司啊。这点我完全可以理解，所以我向她们保证，我们看完机子，问好价格，不满意再到别的公司，毕竟百脑汇有282家公司嘛;还有，公司给我的提成是每台电脑100，我们每人 50吧。其实这期间我打了无数个电话给公司的负责人，要她们要的资料，还有一些琐碎的情况也要跟他说，比如那边有没有工行的取款机啊，我们是学生啊，你要给个实惠价啊，等等。

本来还有一个大学同学没有买的，可是她最终还是不相信我，回家和老爸一起去买了，有时想起当初她对我的抵触情绪我就会觉得很难受，我觉得买个电脑而已，我用得着这么折磨自己吗？不过还好啦，我最终是高高兴兴地带着我的3个同学去买电脑了。

我的第一批顾客，我尽心尽力，帮忙杀价，帮忙查看，我跟我的顾客说，我懂的，你要放心。其实我懂的不多，但是我相信公司不会骗我，一间骗人的公司不可能在竞争这么激烈的百脑汇生存6年，还能不断拥有新的铺面，还有接踵而至的荣誉。

那一天，很累，真的很累。最后成交了2台宏基，一台惠普，一部mp3要走的时候公司的负责人对我说，刚才去拿货的时候，因为惠普的成本价涨了，所以惠普的提成只能给我50。我当时说了两个字，不行。我跟他说，提成我每人要给她们50的，这个有跟你说啦，还有mp3也是没有提成的吗？他说，是的。他说，好吧，我还是给你100，以后多带顾客过来哈。

回家了，我一个人，在地铁里发呆。我觉得赚钱好难，好难，而且觉得赚钱好难受，好难受。我知道我又把自己看得低人一等了，我又不自信了。不过还好，回校后洗个热水澡，打个电话回家，又好啦。

第4位顾客是我的初中同学，我真的没有想到他会找我，他在佛山的南方医科大学，离广州这边很远哈，可是还是利用礼拜过来。那种信任，我想不出有什么词可以形容。我说你那么远，怎么不在那边买就好啦？他说有老同学在弄这个，当然要便宜老同学你啦。那一天，我们举行院运会，漫长的开幕式结束后，我马上奔赴电脑城和他们碰面，可是学校爱乐餐厅的老板老是催我回去送餐，我又找不到一个替死鬼，只能帮他问问型号，砍砍价，没能请他们吃顿饭，就火速回校了。

回来后我发现我丢在地铁站的自行车不见了，找了很久都找不到，老板娘又打电话催我马上去送饭，我只能拼命跑回宿舍，送完饭，我整个人都快垮了。

钱财往往就是这样的，来也匆匆，去也匆匆。但是又收获了一份信任，这才是我最大的欣慰。

第5位顾客就是我初中的美女同桌了，那一天中午，我正在送饭，她突然打电话过来，说再过半个小时就到电脑城了，问我有没有在电脑城，她要买电脑。我很激动，我又可以卖出一台了。可是我不在电脑城啊，于是我把我在公司的负责人的号码给她，并且打电话给公司的负责人，跟他说明了情况。可是我一激动又忘了送饭，结果老板娘又打电话来催我了，我这才清醒过来，赶紧跑去送饭。那时觉得自己真没用，一台电脑嘛，就把你乐晕啦。

同桌的电脑卖出去后，很快我的高中的同学又找到了我，说她自己还有她弟弟，还有她的表妹都要电脑，我听完很高兴啊，我的销量又有突破了。我想着拿到提成后，和他们3人一起去吃喝玩乐，毕竟好久没有聚在一起啦。

就在这期间，还有另外2台笔记本也在谈，一台是大学同学，一台是大学同学的同学的。就在我兴致勃勃向公司汇报，最近将有5台笔记本成交时，对我而言不好的消息却接踵而至。

事情的最后就是5台笔记本都泡汤了，有的是爸爸妈妈帮忙买了，有的是和同学一起去买了，有的是自己去买了，总之就是空欢喜一场。不过她们最后都买到了自己心仪的笔记本电脑，我也就算是当了一回小丑吧，死而无憾。

不过我那高中的同学还是给我播下了希望的种子，她把她在潮州读书，想在寒假买电脑的同学介绍给我。潮州的这位素未谋面的朋友也是好样的，她把她在广州读书，也想在寒假买电脑的同学介绍给我。哈哈，来日方长，有总比没有强。

自从第五台笔记本成交后，我的销售业绩毫未见长，投入了很多，却什么也没有得到。终于，在q群了我发现了第6位顾客，也是我的初中同学。以前没有怎么联系的，就是因为这台电脑，我们之间的联系频繁了很多，哈哈，所以说这个兼职真是个神奇的东西。虽然这台电脑是我卖的最累，收入最低，耗时最长，售后最麻烦的一台，可是我乐意哈，同学就是要经常联系嘛，买不买都是小case啦，赚不赚都无所谓的，咱不缺钱。

我的这位初中同学带了他的姐姐和姐姐的同学过去，他姐姐最后还帮我介绍了一个顾客，是她的同学，也就是大四的师姐。这台电脑还不知道什么时候成交，他们又给我拨下了希望的种子。

我相信那句话，希望越大，失望越大，在一月份时候，潮州朋友的2台电脑和师姐的那台电脑也泡汤了。谈了很久的，最后还是未能成交，倒不是我的问题，是一些客观因素，这对我的打击还是挺大的，我觉得自己办事能力确实不强。我一心想要做一个优秀的代理，可是确实很难。

心情不好的时候，我喜欢跑到图书馆啃小说，啃得天昏地暗，连饭都省了。

不过还算好运，在12月份的时候还成交了一部手机，在一月份的时候也成交了另外2台笔记本，这确实是我始料未及的。虽然还是没能达到我这学期的销量目标，不过很接近啦，我还是很高兴的。有的时候为了自己的销量目标，觉得亏钱也要卖。

一月份的2台笔记本一台是高中同学的室友的，一台是我的代理的。12月31号晚上我和同桌要到大学城科技中心倒数，高中的同学来电话，说她的室友要买电脑，问我卖不卖。这哪有不卖的道理，马上跟她侃了几句，说提成拿后一定要一起去吃个饭啊，这是我一贯的原则，钱是用来一起花的，但前

提是我要给顾客好的产品，让他们买得开心，用得放心。而且同学这么信任我，我也要好好招待她啊。

第二天，她把现金3500交给我，要我帮她带回来。顾客的要求，还有我以往的经验，加上公司负责人的指点，我帮她带回了一台她觉得“还不错哦”的电脑。只要顾客满意我也很高兴的。

我的代理的这台电脑我要千里迢迢把它运回揭阳，还要先跟同学借钱，因为我的卡里只有20xx块，不够买一台电脑。哈哈，还真的很好玩，一口气带了2台笔记本回揭阳。

大二的第二学期，我通过努力，售出了8台笔记本电脑和7部手机，还有很多3台mp4□2台mp3及很多其他电脑手机周边产品。我依旧跟上学期一样热爱着这个代理工作，依旧跟顾客带来好产品。

大一结束，我自己售出16台笔记本电脑、8部手机□mp3□mp4□u盘、电脑手机周边配件等。我感到很开心，我不仅锻炼了自己的努力，还赚取了不少生活费。在百脑汇的这段社会兼职经历是很难忘的，我学到了很多销售经验，积累了很多人脉，认识了很多事情，学习了很多电脑手机知识，进一步接触了社会，很好很值得。

兼职社会的实践报告篇十二

社会实践是高中生课外教育的一个重要方面，也是高中生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校高中生来说，能在暑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。作为高二的学生，社会实践应该是一个真正能起到锻炼我们作用的一个好机会，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。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，虽然仅有几天时间，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”。

我没有去爸爸妈妈的单位，而是选择了一个我们平时接触很多的地方，我认为那会轻松很多。先来介绍一下我的工作环境——惠万家超市。它是一家大型的超市，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：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。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??在那工作的几天中，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。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始——对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

记得曾经有一个长辈就跟我说：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像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。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。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机房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，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

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。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。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当它们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，因为如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过低的销量告诉他，他面子挂不住，但是你若虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

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。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，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、能力是根本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’。

兼职社会的实践报告篇十三

xx年年暑假期间，在校团委的号召下，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我参加了暑假兼职导游培训社会实践活动（xx年年8月1日——xx年年8月15日）。

为期15天的实践中，导游中心经理逐日开始对我讲授导游事务、导游法律法规、中国旅游地理、导游事故处理等基本的导游技能以掌握必要的旅游常识；同时，我还掌握了著名景区景点的导游资料。培训结束后，经理还组织我跟随旅行团亲自体验导游的工作。

导游工作不仅是一门技术，同样也是一门艺术。身为导游应具备以下基本的职业素质：

1. 服务第一的原则

导游工作是一项服务工作。要想获得旅游者真诚的赞美，就必须努力探求服务心理，树立服务第一的意识，把为旅游者服务看成是自己光荣和重要的职责，这是导游员服务工作的基本要求，也是衡量导游员服务态度和服务质量的重要尺度和标准。

2. 待人诚恳，善于沟通

顾客是旅游企业的衣食父母，要使企业在日益竞争激烈的旅游市场上立于不败之地导游员就必须诚恳待客，向游客提供

真诚的服务。然而，与游客深入地交流与沟通则可建立导游者与旅游者的良好关系，创造友好气氛。

3. 有热情、有信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

同时，在实践中，我也发现了旅游业一些方面的问题，对这些问题的思考和合理解决，对促进我国导游队伍建设，大有裨益。

目前，在导游工作中，“背书”的硬举措仍然普遍存在，即要求导游员背诵指定篇目导游词，并在年底进行抽查。这些方法和措施，虽然能暂时有效地提高导游员的业务水平，很大程度上杜绝乱导乱讲现象发生，但并不能从根本上解决问题，也不是长久之计。

由于人们对旅行社和导游员的工作性质和功能认识不清，从而引发了对旅行社和导游员的一些误解，游客认为外出旅游，通过旅行社安排和导游员带领进行参观游览，其中就有很大一部分本可节省的费用被旅行社和导游员所赚取了。其实，事实恰恰相反。旅行社和导游为游客提供服务，理所当然要收取费用，但是这种费用并不是以牺牲游客利益为代价所取得的，而是一次性集中购买旅游相关要素，然后批发给游客，在批零差价中来实现利润。正是因为缺乏这种认识，使社会舆论对旅行社和导游员呈现出了一边倒的倾向，这种社会舆论单极化使游客降低了对旅行社和导游员的信任度，极不利于整个旅游业发展。

通过这次社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生

走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习的大课堂，在那片广阔的`天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。