

# 2023年假期收银员实践报告 酒店寒假打工实践报告(通用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 假期收银员实践报告篇一

作为一名大一新生，面对缤纷多彩的大学生活，在大学第一个寒假打工不仅可以加强人际交往还可以增强实践经验，为将来踏入社会打下基础。

我家里有亲戚在酒店工作，是她介绍我到那家酒店打工的。

而且在烟台开发区有很多是同乡，就连大厨也是一个镇上的，他们对我都很照顾。

在第一天我首先被带到男员工宿舍，我以为在外面打工的一般年纪都很大了，而且一进宿舍个个都面带成熟，所以我见一个就叫大哥……与此相同，在酒店里面一见到女服务员都叫姐，等到熟悉了以后才知道里面有许多比我小的，原以为这么一个连星级都评不上的酒店每天的客人会很少，却与我想象的完全相反，19个雅间天天爆满，从早上9点开工到晚上9点半，除了下午两个半小时的休息时间，整个酒店沸沸扬扬的。

早晨的时候除了星期天开会8：30到，其余一般都是9：00点名。

点完名后有半个小时的吃饭时间，这就是一上午的能量来源，

中午的那顿要等到下午两点多，饿了也要硬挺着。

小酒店大品牌，肉末海参，扒猪脸，黄金大饼荣获金奖；五香小公鸡，肴卤大蹄，风味羊腿，发面包子一直是酒店特色。

我所在的酒店并为有星级酒店的机械化，从前厅到后厨再到面案几乎都为人工化。

因此一名传菜生，在酒店是必不可少的。

传菜生不仅要记住全部菜名，房间号，更要要区别不同菜的样子。

来客后，传菜生将菜从出菜口拿菜，到吧台在相应的菜单上划单（在相应的菜名后用圆珠笔划对号）记住房间号，再将菜送到房间，等到客人走后还要将送去的盘子搬到刷碗那，酒水搬到相应的仓库。

其实并不是每天都很顺利，刚几天，另一个跑菜的就连挂彩了（砸盘子），到吧台签字吧。

酒店往往都是以钱为评价，哪不好就要扣钱，罚值班。

在酒店里当传菜生其实也很无聊，整天跑呀跑呀的在干完活后我也会去拜师学艺，去让那些女服务员叫我如何看台（在房间内为顾客服务），收拾房间、刷餐具……她们看似很轻松如果你不去亲身体会一把看台的滋味，你是体会不到那份工作的辛苦的。

遇到客气的客人还好说，假如是一位难缠的客人怎么难为你的都有，但你还要面带笑容。

卖丢了东西还要签字，她们还要记住酒、烟、某些菜的价钱，不过她们也会有酒水提成的，这是我们传菜生最羡慕的。

在酒店里打工，每个月的15号发工资。

第一次发工资的时候酒店里的员工一个接一个的被叫到一个空房间里，出来后个个都面带笑容，终于轮到我了，大姐说我干得不错所以给我涨工资，由原来的一天20元（短期工一般都是一天20元）涨到一天30元（长期工）。

别人都说第一次发工资时会感到紧张，全身冒冷汗，我在发工资的那一瞬间什么都没感受到，手里捧着一千二百多块钱像是一张张试卷一样，当天晚上自己却在灯光下默默地数着自己的血汗钱，那种心情或许仅有自己能体会到。

通过假期酒店打工，使我们对酒店的经营运作有了一定的了解。

我在实践中学会了很多技巧，包括沟通技巧、交际技巧、销售技巧；体验到了酒店管理的艺术性和人力资源合理利用的重要性，得到了很多宝贵的经验财富；了解到自身的不足，总结了经验和教训。

在以后学习生活中我将明确自己努力的方向，不断地进行自我增值，为以后策划自己的职业生涯奠定基础。

我学到了学校无法给予的。

如今，在社会上大学生已不是“抢手货”，在每个公司的招聘条件中，一般工作经验要占首位，学历相同的人才去应聘同一份工作，当然公司更看重的是这个人的工作经验。

竞争的日趋激烈，面对未来寻找工作的忧虑和压力，就有了像我一样的大学生选择寒期打工，挣的并不是小小的几百块钱，要的是经验。

所以，作为一名大学生不仅要思维敏捷，社会实践也是必要

的。

寒假虽仅有短短的1个月，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下自己的意志，同时积累一些社会经验和工作经验。

我们大学生除了学习书本知识，还需要参加有意义的社会实践。

我们要在社会实践中培养独立思考、工作和解决问题的能力。

通过实践来巩固自己的理论知识，增长学校里学不到的知识和技能。

面对严峻的就业形势和日新月异的社会环境，我认为大学生不要简单地把假期打工作为挣钱或积累经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

作为一名大学生，应该把握所有的机会，正确衡量自己，扬长避短，以便进入社会后能尽快适应新环境。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，受益匪浅，对我今后的生活和学习将会有很大的帮助。

这次的打工是一个开始，我相信它将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

其实无论是在酒店打工还是以后走入社会，踏入工作岗位，我个人认为

1善于与别人沟通是那么的重要，如何与别人沟通在别人面前树立良好形象，这不仅需要技术，而且需要长期的练习。

在与别人谈话时要灵活应变。

2要有一个童心，像孩子那样，善于去发现，总结经验，吸取

教训。

3为人要和善，善于助人为乐，在酒店里工作，员工之间难免会发生摩擦，但往往都会影响到别人对自己的印象，处理好同事之间的关系因而尤为重要。

本次社会实践的问题和建议：

一长时间从事相同的工作会使人感到厌倦，应在适当的时候调换一下岗位；

三在学校学会的更多的是书面专业知识，而在社会上将锻炼我们如何去灵活应用。

## 假期收银员实践报告篇二

实践时间：1月10号-2月6日

实践目的：锻炼自己的社会实践能力，增加点生活零花钱，给父母减些负担。

工种：酒店传菜

工作简介：

班次

a班

b班

c班(值班)

d班

上班时间

9□00--13□00

16□30--20□30

10□30--13□00

16□30--20□30

8: 30--21: 30(中间不能会寝室)

早上半休

16□30--21□00

职责

早上收早点

晚上擦餐具

晚上收餐具

收工作服到布槽间，打扫走廊卫生

传菜结束后洗托盘并整理好放到固定位置

备注

中间空的时间可以到指定房间休息(311包厢)

1月10号，签好协议书后，我们就浩浩荡荡的来到了沪川大酒店，由于我们都是第一天接触到酒店生活，所以第一天我们

并没有参加工作。而是按酒店的安排熟悉酒店的环境，最重要的是分配了工作和安排了自己的师父、自己的领班以及部门经理。这样我的工作也就基本定位了，就是传菜组的一员。我师父是一个老员工，很和善，更是照顾我。

1月10日算是第一天上班，上午，酒店的潘董、詹总等讲话后，由部门经理王经理安排了我们的工作，包括服装以及具体的工种和要求后，就开始工作学习了。上午和下午一直都信心十足，毕竟是刚开始，对每一件事都充满了好奇心，所以在酒店里随处可见我的身影。我像一台不知疲倦的机器，在人群中不断的穿梭着……。

后来的一天、两天、三天……渐渐进入了真正的工作状态。头几天酒店不太忙，一天真正的工作时间有时还不到5小时。可是后来渐渐的随着春节的到来，酒店的预定也变得越来越，还有订婚宴、婚宴、宝宝满月等等。那时传菜组的30多人，真恨不得一人变成两个用。最多的一天的酒席有400多桌，好几千道的菜就靠我们30多个人，而且，值得提起的是在最多两三个小时的时间里就要完成传菜工作。可想而知，我们得尽怎样的努力。可以做这样解释：以前不忙时，一个人一趟跑一道菜，还可以来回慢慢的走，欣赏“风光”，而忙的时候，一个人一趟最少3道菜，还要来回跑，厉害的是要有托着7个龙虾的内力，凌波微步的脚力。我在酒店一共工作了27天，其实有一半的时间是忙的，但往往是最艰苦的环境才是最磨练人、锻炼人的，就一个月，几乎解接触了酒店餐饮部所有的工作。比如餐具的收集、摆放等等，还有就是为人礼仪方面学到很多。

直到2月6日，我的实习期满离开了酒店，但在酒店里的工作我想会是以后我很好的工作的一个重要起点。

我在酒店工作了27天，我得到的不仅仅是1200块的物质获得，更收获不少的为人处世的宝贵经验。在这27天里，我吃了一些苦头，初尝了生活的艰辛。又一次，我不小心我的脚受伤

了，在寝室躺了一天，第三天就又工作了，那时我的脚还没完全好。在酒店里和我一起工作的是几个服务生。我们对于每天的事情都是分工协作完成的，所以在工作中，都是看事做事的，而有很多的人呢就怕吃苦，生怕吃亏，经常躲着玩，只是做些表面工作，如端四大盘时，因为不是很忙，时间多，没人监督，那么就成了最好的偷懒时间了！我的努力有时候得到的是冷嘲热讽，“小景，你今天是不是太兴奋了”“小景，你今天可没有昨天猛哦，再加把劲啊……”“小景，你今天怎么不猛了……”不过我不在乎，我做自己认为自己对的事。当然酒店里大部分的都是我很好的朋友。他们的关心远远超出了不开心和不快乐。有些人偷懒还以为大家都看不出来，其实大家都看在眼里，领班也都看出来，对于那样的人从不看好，根本就不加器重，相反那些埋头苦干的人领班却从没有亏待过，从这件事上我总结出一条做好工作的经验，做任何事都要抱着一颗不怕吃苦的心，要认真负责的做好本职工作，这样才能让上级看重你，才是把工作越做越好的保证。

另外还有件事让我感受到这个社会对于人才的需求，对于能力的地位是多么的看重。在店里，只有一部分服务生做一些点菜的轻松活，而另一部分服务生则只做些粗重的活，这其中的一个关键原因就是能力的区别。有些人就是因为惰性，总是玩，不主动去熟悉菜谱，不拥有点菜的能力。领班就这样说“不要怪我总是让你们做粗重的活，怪只怪你们自己不上进，不会点菜。”点菜的人工资也相比之下高好多。在这个社会就是这样，只要你拥有才能，知识，就能干最轻的活，最少的事，而获得却是别人的几倍甚至几十倍。

我就想，这所有的所有都是我收获的宝贵财富，并要向着这个方向不断的努力，奋斗！

酒店里的其他工作，有在吧台服务的，也有在包厢服务的，再有客房服务的，还有我们最机动的传菜人员，哪有需要我们就到哪。可是无论在那个部门，有一点一定要记住的就是“宾客第一，服务第一”，“客人总是对的”。这也是酒



店的宗旨吧。

1, 考勤制度，指纹打卡加上级领导点到，还要签到。我不知道其他地方是不是这样。但是这样的考勤制度确实没有偷工的可能。

2, 酒店的六常管理，即常组织，常整顿，常清洁，常维护，常规范，常教育。

3, 酒店的奖赏和安抚制度。我的基本工资是1000元，可是我一共休息了5天，还有1200元的工资。我想没有人会对的这样的工资不满意了。

在沪川酒店20几天的工作我觉的除了一些的艰苦外，还有就是快乐和新的友谊。师父的关照，领班的帮助，同事的关心……给我的快乐让我真正感觉到朋友在社会的重要性。我在酒店期间，真的，同事的指导特别是老员工的提醒，对我的工作真的有很大的帮组，比如当端铁板烧是要特别注意烫伤自己或别人，有火锅时应该记得炉子，还要注意汤烫到自己活别人等等。我很感谢他们的帮助。无论是生活还是工作都会有不同的感动，詹总、陈总等到寝室2次。我在划菜口稍微打个喷嚏，领班都会问是不是感冒了，其实我只是很少接触过这么浓的油烟，不适应而已。他们的关心虽然有时只是轻轻的一句问候，可是给人感觉真诚。我和领班不是一般的好，除了工作还有就是一起打篮球了……他是工作上的前辈，也是球场上的老将。挺厉害的一个入。

这里借着报告向全体一起工作的同事道谢。谢谢领班、师父给我的帮助，谢谢同学同时有时同事的关心，特别是浙师大的同学。还有就是谢谢潘董给我这次实习的机会，谢谢各位经理的帮助和信任，给我这次实习的机会和一个这么有意义的春节。那么一个大家庭。那么有意义的年夜酒席。

## 假期收银员实践报告篇三

大学的第一个寒假我开始了人生的第一次打工历程，其中的辛酸与快乐都是一份宝贵的经验。2012年1月7号我来到了许昌市花都大酒店开始了第一天的打工生活，花都大酒店是一个以餐饮与住宿为一体的酒店，而我的工作就是服务，对于我们服务员来说客人就是我们的上帝，我们的宗旨就是让客人满意。刚开始的几天我的任务就是看菜谱、熟悉菜名和了解这道菜怎么做的，经理给了我一星期的时间去学习这些。刚开始我以为不就是菜谱嘛。我根本没把这看在眼里，别以为这很简单，第一次我们经理提问我的时候回答得很不好，经理也很不满意。两天后经理又提问，这次回答的还是可以的。慢慢的经理就让我尝试着去帮客人点菜。第一次点菜的时候我站在那里都是发抖的，由于紧张给客人上菜的时候都把菜水洒在了客人的衣服上，好在客人很好，没有多说些什么。然后一些老员工总会教我一些，比如上菜的时候一定不要紧张，要等客人让出来一定的空间的时候再把菜端到转盘上，如果客人没有注意到你的时候，就一直说你好。直到他们给你让出来一定的空间。碰到爱找事的客人，就一直保持着微笑，让他们无事可找。

在打工的过程中曾经在四天中摔到三次，没有哭泣、没有埋怨、没有诉说、没有放弃，只能怨自己太不小心，因为哭泣、埋怨、诉说、放弃只会让别人更瞧不起你。我做的只能是让自己站起来对旁边的人笑着说‘我没事‘，继续干自己该干的活。也曾经差点让客人跑单，我不能抱怨客人记性不好，只能怨自己太不认真，如果不是经理打电话给客人回来结账，那么我不是要看着自己辛苦一个月的成果就因为自己的粗心而为别人吃的饭买单吗？这个教训也让我明白无论做什么都不能粗心，万事细心一点总是好的。在打工的最后一个晚上面对客人们一开始的无理取闹和喝醉酒后的找事，我只能笑着什么事也没有的去做，尽管他们呵斥我，说我工作的不好，我也只能当是他们在自己的领导面前受气了，找个地方撒撒气而已。毕竟当我不开心的时候还会给别人脸色看呢。面对

各种各样的压力人们总会有不开心的时候。

在不同的岗位上的人们无论他们的职位高低如何都有不为人知的辛苦，就像我们的酒店经理，她虽然不用费那么大的力去干活，也许我们看着她每天往吧台里一坐很清闲的样子。其实她比我们操的心要多，当我们的服务不能让客人满意了是经理陪着笑脸去向客人说好话，当我们出了什么差错的时候，是她跑前忙后的去给我们处理。大多时候穷人总会羡慕富人能过上丰衣足食的生活，而自己整天为这些拼命地苦干，其实想想做个穷人有什么不好，不用担心别人惦记你的财产，不用担心别人和你成为朋友是为了你的钱，不用整天有很多的应酬，不用白天是白天夜晚还是白天的过。简简单单有什么不好，考试吧无虑也是一种境界。

经过这次打工的社会实践让我学到了很多宝贵的经验，也让我不再像以前那样不敢在很多人面前说话。我认为吧，我们每个大学生都应该有自己的主见有自己的社会经历，总有一天我们要像雏鹰那样离开父母的怀抱去打拼自己的世界，为自己的世界去奋斗，就像蒲公英的种子一样不离开父母永远不会有开花结果的那一天。这次打工让我明白成功都不是从天上掉下来的，不经过努力、不经过打拼只能是默默无闻，无所事事。学历固然重要，经验更难能可贵。

我们没有理由去瞧不起任何职业，从事任何职业的人都是这个社会必不可少的，就像环卫工人，虽然它们看起来微不足道，但如果没有他们，那么我们的城市会是什么样的呢？会像现在这样整洁吗？不论将来我们从事什么职业都要怀着一颗认真的心去对待，干一行爱一行，行行出状元嘛。而且我们还要尊重别人的劳动成果，因为那都是别人用自己的汗水换来的，你尊重别人了，别人也就会尊重你。不论是在社会上还是在学校我们都要用心去对待任何人，学会忍耐，学会做一个聪明的人。即使自己受气了，也要站在别人的角度去想想，那样也许自己就会开了，学会做一个乐观的人。我们在实践中获得经验，在经验中不断成长，让我们用心去体会种种实

践吧。

## 寒假酒店打工实践报告(三)

### 假期收银员实践报告篇四

在经历大学生生活一学期后，接受了更加系统和完备的文化知识教育，对当代经济社会有了理论上的初步认识。然而作为当代大学生，我迫切希望更深刻的体验社会生活的点点滴滴。加之，如今众多企事业单位都非常注重工作经验和实际生活工作能力。我也深深体会到亲自参加感受工作生活的重要性。借此寒假之际，我来到紫蓬大酒店参加社会实践工作，来提升个人综合素养和完善对社会生活其他方面的细微认知。以自我亲身经历为基点，努力提升个人工作服务能力，拓宽认识领域，升华思想，全面提高个人综合素质。

#### 二：实践单位简介

紫蓬大酒店是紫蓬镇上规模和设备都相对比较好的地方酒店，其位于镇上街道的中心地区。气派的外部装潢，反映着当代经济社会的发展和地方经济的突飞猛进。该酒店建立之初，主要承担一些地方政府工作的接待任务，后来开展一些婚庆酒席服务，逐渐发展为服务对象宽泛的地方酒店，随着硬件设备的改善和服务环境的改善，服务人员热情的工作态度和综合素质的提高，在紫蓬镇赢得较好的评价和较大的认可。

#### 三：实践概况介绍

1. 岗位安排：酒店的餐饮服务人员
2. 实践时间□20xx.1.20——20xx.2.15

### 3. 实践地点：安徽盛合肥市肥西县紫蓬镇紫蓬大酒店

## 四：实践过程介绍：

### 1. 实践初期

我带着无限的热情和积极的态度投身于我的工作岗位。在刚来到酒店时，我凭借大学生的活力，努力地和其他服务人员建立良好的交际关系，以获取他们的指点与教诲。由于刚刚接触这项工作，我还是比较被动的进行我的工作，我仔细地观察其他服务员的工作方法，汲取他们的工作技巧，加上平日里在学校里积累的经验。我微笑着尝试着主动进行我的工作，就这样让客人和其他工作伙伴感受到我的亲和力。其他细节方面的工作在服务部部长的带领下，我也渐渐的上了手，能够很好的做好我的工作。我发挥我的主观能动性，努力工作。就这样，我得到了工作伙伴的认可，和顾客的赞赏。这个过程也树立了我好好工作的信心，我暗示自己一定要坚持到底，获得最完美的胜利。

### 2. 实践过程阶段

工作的日子一天一天进行着，我冒着寒冷和风雨继续着我的工作。在酒店和其他人员关系很是融洽，这样也让我很自在，忙的'时候大家一起努力，闲暇的时候大家一起开着玩笑。让我感受到工作的辛苦，同时也伴随着快乐。随着我工作的越发娴熟，积极性更加高涨，我时常受到他人的夸赞，这一切也让我很是满足。我明白，作为一名工作人员，就应该做好自己分内的事情，尽自己最大的努力，给他人带来最大的方便，这也是值得快乐的。

### 3. 实践尾声阶段

时间过得很快，转眼来到假期期末了。酒店的工作一如既往，大家依旧努力着，我也全心全意做好最后几天的工作。我有

些不舍，那些欢笑那些汗水，都是我留恋的。在这些平凡的日子里，让我体会了酸甜苦辣，在不舍中，我离开了我二十几天的工作岗位。

## 五：实践总结与体会

每一个坚守在自己岗位的工作人员都是辛苦而快乐的。辛苦是不得不做好每一份摆在眼前客观实在的工作，而快乐恰恰是完成每项工作的满足，。

## 假期收银员实践报告篇五

### 本文目录

1. 寒假酒店社会实践报告
2. 大学生寒假酒店社会实践报告
3. 寒假酒店社会实践报告
4. 寒假酒店打工社会实践报告

我带着无限的热情和积极的态度投身于我的工作岗位。在刚来到酒店时，我凭借大学生的活力，努力地其他服务人员建立良好的交际关系，以获取他们的指点与教诲。由于刚刚接触这项工作，我还是比较被动的进行我的工作，我仔细的观察其他服务员的工作方法，汲取他们的工作技巧，加上平日里在学校里积累的经验。我微笑着尝试着主动进行我的工作，就这样让客人和其他工作伙伴感受到我的亲和力。其他细节方面的工作在服务部部长的带领下，我也渐渐的上了手，能够很好的做好我的工作。我发挥我的主观能动性，努力工作。就这样，我得到了工作伙伴的认可，和顾客的赞赏。这个过程也树立了我好好工作的信心，我暗示自己一定要坚持到底，获得最完美的胜利。

工作的日子一天一天进行着，我冒着寒冷和风雨继续着我的

工作。在酒店和其他人员关系很是融洽，这样也让我很自在，忙的时候大家一起努力，闲暇的时候大家一起开着玩笑。让我感受到工作的辛苦，同时也伴随着快乐。随着我工作的越发娴熟，积极性更加高涨，我时常受到他人的夸赞，这一切也让我很是满足。我明白，作为一名工作人员，就应该做好自己分内的事情，尽自己最大的努力，给他人带来最大的方便，这也是值得快乐的。

时间过得很快，转眼来到假期期末了。酒店的工作一如既往，大家依旧努力着，我也全心全意做好最后几天的工作。我有些不舍，那些欢笑那些汗水，都是我留恋的。在这些平凡的日子里，让我体会了酸甜苦辣，在不舍中，我离开了我二十几天的工作岗位。

## 践总结与体会

每一个坚守在自己岗位的工作者都是辛苦而快乐的。辛苦是不得不做好每一份摆在眼前客观实在的工作，而快乐恰恰是完成每项工作的满足，。

## 寒假酒店社会实践报告（2） | 返回目录

### 一、实践目的

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。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，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10多天时间，但我觉得受益非浅，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”。

促销是一种很好的工作体验，通过，人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销红酒。

## 二、实践内容

### 1、促销的一天基本工作安排：

## 三、实践结果

促销通过，我实践我觉得就是通过，自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

### 一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关情况及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过，自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(本站)。

### 二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力



促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过，自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过，自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

### 三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

### 四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

### 四、实践总结或体会

在整整十天里,我感觉收获颇丰.

首先,我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义.曾一度鄙视销售行业,因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境,把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来,太过诚实而不讲技巧,最终得到销量低的结果.而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点,回避缺点,忽悠顾客,这种唯利是图,尔虞我诈却换来销售楷模的称号,顿时对现实社会失望和气愤.然而再次干销售,我似乎成熟了许多,能客观理性地看这个问题.第一,产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节,作为销售人员,应该提高业务水平,掌握销售技

巧,从企业利益角度出发做好销售工作.第二,销售人员应该相信企业,真诚对待顾客,尽全力为顾客做好服务工作.有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激.当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品;当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机,同时结合手机功能介绍一些学习方法,比如下载学习资料等;当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的,并耐心地教他操作.总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们.

其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障.刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围.由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习.我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事,每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台.坚持了几天,我的努力得到了大家的认可,渐渐地也得到了大家的帮助.我想,我们之间既是竞争对手又是合作伙伴,既是不同品牌的代表又是同一家店的店员,只有互帮互助才能使彼此生意兴隆,全店的销售业绩也能更高.

### 寒假酒店社会实践报告(3) | 返回目录

自从1月5号放假后就在思考我这个寒假怎样过才不是虚度光阴,怎样才能过的充实过的高效,其实第一次放这么长的寒假呀,自从导员宣布这个消息的时候就是无比的激动,在学校的时候心想回去好好玩玩,好好的放松不必想学习,不必想生活费,不必想在学校的一切,只要想好好的在家陪陪我爸爸妈妈,开开心心的度过着这两个月,我是8号回家的,当时记得十分清楚,那天我是早上四点到站的,下车的时候给我的第一感觉就是我终于回家了,当时马路上什么都没有,就有一个拎这行李箱背着书包的我,寒风吹进领口全身发抖不知所措,那时候天还没有亮我是在黑夜里前进,当时想起一句很出名的一句话:“黑夜给你一双黑色的眼睛让我寻找

光明。”

不知不觉我到家了，推开久违的门，里面是黑黑的一片，爸妈还在熟睡着，我轻轻的放下行李包，走进我的小房间，记得我当时走的时候里面的一切，眼里不知怎么的就沁出泪水，第一次尝试的回家的温暖，第一次知道出门在外的不容易，这时爸妈的房屋灯亮了，听见我爸爸喊我了，那种声音是多么的熟悉呀，有时候千言万语敌不过一个眼神，一句关心的话语，此时此刻我只想对自己说：“我爱你们还有这家，爱这里的一切。”

接下来的日子就是一段消沉颓废的网络生活了，天天上网，同学吃饭，朋友有请唱歌，这段时间一直持续了半个月，自己渐渐的发现不能在这样了，觉得是就是浪费我的时间，然后慢慢的想找一些工作，那样至少不算是浪费时间。

总体说来我这个寒假做了三件事情，第一件就是做了一个拜年的视频，第二件就是帮我妈妈做保险，第三件就是去新世纪大酒店打工。

回来后马上就要过年了，那时候离开学校已经有一个月了，说实在的我是十分的想念学校的同学老师还有我亲爱的室友，为了提高班级的凝聚力我和班上的几个班委在网上进行了沟通很交流，于是就合计出来一个方案想做一个拜年的视频送给大家，当时由于地域的不变给我们的工作造成了很多的不便，但是我们没有放弃，计划是这样的，我们打算收集我班所有人的照片，还有在校期间的活动时候留下的照片，以及班会的时候的照片，还有我的一段简短的视频，然后整合在一起，之前想想的时候是分工的做的，当然我一个人是做不完的，因为我我知道我一个人的力量是有限的，我需要别人一起来完成，结果我找来了，代圆圆，田震，王楠楠，章恺，我们一起做了这个视频，之后流程都很顺利没有什么大的问题，我们花了五天的时间就把视频做完了，当我们一月二十三号把视频公布的时候大家都十分喜欢这个视频，也起到了

之前大家原定的目的，事后我就在想这是一件多么有意思的事情呀，以后还要多做几次，这样一方面可以提高班级的凝聚力，另一方面也可以是自己的时间得以充分的利用，总之我们都很满意这次活动。

第二件就是回家以后我知道我妈妈这几个月在做保险工作，听我妈妈说保险这东西很不好做，当时心想自己二十多岁了应该为家里承担点东西了，于是我就帮我妈妈做保险，我妈妈于是就让我帮她做，我做的都是学生险，每一张学生险60块钱，起到保一年的作用，当时我得知这个以后我觉得这个东西应该很好做吧，可是结果未然，我妈妈给我20张的任务，让我这几天把它们卖完，当时觉得没什么，于是我通过qq通过校内，通过亲朋好友，大家都不买我的保险，可是我没有放弃，在我心里始终有一个信念就是我不能让我妈妈看不起我，我一定要买出几张，就是这一份倔强，就是这点执着，让我卖出了第一张保险，那张保险对我开说意义巨大呀，我是通过一个朋友得知我一个同学已经上班了，现在身上一份保险都没有我就琢磨着能不能在他身上卖一张呢，开始也是能费劲他也没有想买的念头可是加上我的死缠烂打终于卖出了我的第一张保险，虽让仅仅是60块钱，可是对我来说意义是相当巨大的，以后的半个月里我完成了我妈妈交给我的任务，把20张保险都买了，我一共买了1200多块钱，提取了利润640块钱，我一共做了15天我就赚了640.当时的心情是不能用语言形容的，反正是十分的开心，可是我完成的同时我也在想另一些问题，就是卖保险这东西是吃力不讨好的工作，虽然能得到利润可是总是理由朋友之间的信任，给我带来的都是欺骗，都是不安，于是就不想在做下去了，从那时起我开始想以后从事的工作绝对不能欺骗朋友，不能理由人与人的关系来得到自己的利益，那样太卑劣了，不是我的分格。

又过了一段时间，又开始了我正真的打工生涯，也是我寒假做的第三件事情，就是去酒店里面做传菜生，那段时间里留给我的太多回忆，留给我的太多不舍，让我深刻的明白了挣钱的不容易，让我知道了人心的复杂。

，也让我明白了，无论到什么地方都要有一颗不偷懒的心，都要有一颗真心带人的心，都要真心实意的做好每一件事情，这样才能得到大家的认可，这样才能得到大家的尊重。在这里我也要谢谢新世纪的全体员工给我一次美好的回忆，也给我一次深刻的工作经历，谢谢你们。

这就是我寒假的实践经历，总体说来我没有浪费我的时间，在漫长的寒假生活中我学会了挣钱的不容易，我学会了为人处事的方法，也知道了自己长大了就应该为家里人承担也负担的道理，总是我学到了好多，我要谢谢我妈妈谢谢我爸爸给我机会，谢谢我大学的同学给我的帮助，谢谢新世纪的员工给我的照顾，等暑假有时间我一定还去做一些有意义的事情，这样才能不为虚度光阴而悔恨，也不会因碌碌无为而苦恼。

## 寒假酒店社会实践报告（4） | 返回目录

一个多月的寒假非常短暂，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，我当上了饭店的服务员，而我的一段深刻的经历也在此刻开始了。

一开始，我并不重视这工作，因为这工作工资不高，而且要一直做到正月二十，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认为很简单，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渡时期，在这个过渡期内，必定是十分艰难的，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分开始上班，先是打扫酒店，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，因为这些事都是看起来十分不起眼的事。例如每次客人来到时，我们就要去帮客人拆餐具和倒茶，还要拿上餐前的小吃，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，我养成了耐心做好每一件事的习惯。

寒假超市社会实践调查报告让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，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机会，好好的大干一场。

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。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，还有很多的规定所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

二. 不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是结帐的日子，一连几家供货商送货来，这时候就忙了。仅有几个人在收货处是忙不过来的。于是我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物送到各个货架附近，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。货架上的货物被顾客买走了，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。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!所以，我应该找些事情做一下：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。

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！

## 假期收银员实践报告篇六

作为一名大一新生，面对缤纷多彩的大学生活，在大学第一个寒假打工不仅可以加强人际交往还可以增强实践经验，为将来踏入社会打下基础。

我家里有亲戚在酒店工作，是她介绍我到那家酒店打工的。而且在烟台开发区有很多是同乡，就连大厨也是一个镇上的，他们对我都很照顾。

在第一天我首先被带到男员工宿舍，我以为在外面打工的一般年纪都很大了，而且一进宿舍个个都面带成熟，所以我见一个就叫大哥……与此相同，在酒店里面一见到女服务员都叫姐，等到熟悉了以后才知道里面有许多比我小的，原以为这么一个连星级都评不上的酒店每天的客人会很少，却与我想象的完全相反，9个雅间天天爆满，从早上9点开工到晚上9点半，除了下午两个半小时的休息时间，整个酒店沸沸扬扬的。

早晨的时候除了星期天开会8：30到，其余一般都是9：00点名。点完名后有半个小时的吃饭时间，这就是一上午的能量来源，中午的那顿要等到下午两点多，饿了也要硬挺着。

小酒店大品牌，肉末海参，扒猪脸，黄金大饼荣获金奖；五香小公鸡，肴卤大蹄，风味羊腿，发面包子一直是酒店特色。



其实并不是每天都很顺利，刚几天，另一个跑菜的就连挂彩了（砸盘子），到吧台签字吧。

在酒店里当传菜生其实也很无聊，整天跑呀跑呀的在干完活后我也会去拜师学艺，去让那些女服务员叫我如何看台（在房间内为顾客服务），收拾房间、刷餐具……她们看似很轻松如果你不去亲身体会一把看台的滋味，你是体会不到那份工作的辛苦的。遇到客气的客人还好说，假如是一位难缠的客人怎么难为你的都有，但你还要面带笑容。卖丢了东西还要签字，她们还要记住酒、烟、某些菜的价钱，不过她们也会有酒水提成的，这是我们传菜生最羡慕的。

x月6号就踏上去郑州的征途了。

一个人坐在大巴车上。

就这样隐隐约约就睡着了，再醒来是人以在郑州的南站天还下着大雪。

那时才凌晨4点多，借着灯光我又想起了家人，不免后悔自己的选择了，但既然到了这个份上那只有坚持下去的，不能让人笑话吧。

到了6、7左右我的同学坐车来接我。

因为当时的路面已经有很多的积雪，而且堵车也很厉害。怕我着急一个人竟跑着来了，见了之后我甚是感动。

早饭吃过接着就是我工作的开始，经理见了我之后：“说小伙子过年不回家出来锻炼锻炼自己，好样的。”我没说什么。第一天穿上工装你别看还真有些员工的样，经理让我当传菜的兼传单的了，也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以，如果前厅有客人点菜，然后把菜单带到后厨。想想是再简单不过的事情。

一天的工作基本是这样的：早上9点半到营业厅，然后打扫卫生，开全体员工会□x点吃饭，再传菜到2点下班，下午4点赶到店里吃饭就可以，5点开始点名、做事，再传菜到0点下班。

忙时帮帮其他的人，事情单调而乏味，我却乐得可以能够不要与人大交道，这是有反我来的初衷的。

似乎我在这个范围的多是一些随和的人，我们专门跑菜，虽然事情简单但人手少有时工作量大了也很紧张，与我在一起的是我同学的同学，后来我们也就成了好朋友。我们夹在后厨与前餐之间，也是厨师与服务员的桥梁。

渐渐地我步入了正轨，也慢慢的适应了我的本职工作，可时间过的很快，29天的实践工作即将结束，经理在我们走前告诉我们：“小伙子，社会是一个大舞台，我们这里只是他的一个角落，还有很多东西在你们大学里是学习不到的，有机会去其他地方也锻炼一下，会对你们有很多的帮助。

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，选用假期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。

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。也希望你们常到我们店里玩，当然你们还得以学习为主，大学里你们学习的东西很多，不要错过这个机会哦。祝你们学业有成。”

经理让我们留下了联系方式，说有机会我们可能要合作的。2月4号我的工作正式下岗了，因为我们要开学了。

我短暂的实践生活就这样结束了，除了收获以外留下的是更多的思考……

主要体会：

这次的社会实践，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。尤其是在清扫客人走后的卫生，这时我才知道，不能留有任何的死角或者没有清理的汤、菜。

这让我学会不管做什么事情都一定要认真仔细，看书同样如此，决不能走马观花，要对自己负责。尤其是一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓细节决定成败。

人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

三点思考：

二、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，进一步明确了自己的奋斗目标。

三、社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。陶渊明说过“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

## 假期收银员实践报告篇七

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，。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。

先说说我在那里的工作情况吧：我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们每天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。

在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。

要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。

我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。

所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。

因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

## 假期收银员实践报告篇八

时间：

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（x月x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。

阶段二：月xx年的寒假都奔赴北京去充实着自己的生活。当开学的那天，我的同学拿出一叠盖着各种不同章印的空白表格跟我炫耀时，我就知道这一场黑暗的开始，他说分我一张，都是不同的印章，不会让别人怀疑，我说免了，对这样的东西不感兴趣，可是我却没想到，会跟我的同学一起，乃至更加明目张胆的去花一块钱买下了这张表格，开始编撰我虚构的寒假。

我不想说倘若把这一块钱捐献给红十字会或许可以挽救一条生命的蠢话，在这个社会，不带点虚假似乎已经变得不可能，可是让虚假充斥了我们的社会，以至于变的如此的明目张胆，我便有点不敢恭维，我恨透了这样的流程，上有政策，下有对策，上面用自以为是的奖惩措施让我们去完成一个满心不愿的寒假实践，下面遍想出各种各样的政策来应对，我不知道有多少人真心实意的去完成这样的一个实践，可是我知道，更多的人没有去完成，连去实践的意愿都没有，当然，包括我。

我没有想过我会有一天预备着这么虚假，花一块钱买一份虚假的章印，填上一份虚假的资料，编撰我虚假的寒假，以此来充实我虚假的人生，当我忘记了我生活的真实，只活在我所编撰的世界里，我就慢慢走向了迷失，当我以为我真的在这个寒假有所作为，我就真的变得如同这个世界一般虚假，我痛恨！

我不知道在家里帮外公看看小店，节日里做做年货，陪他们去批发货物，在医院里照顾病人……这些算不算是寒假实践，可惜我外公没有公章，也不能为我证明我在实践什么，就如同没人知道的好事就不算好事，没人可以证明的实践当然也就不算实践了，这不是雷锋那个做好事可以不留名的时代，别人会以为你图谋不轨，活在这个需要花一块钱买一个让别人证明我没有实践的实践才是我这个寒假最大的悲哀，我知道社会如此的假，可我不知道原来我也渐渐的被这个社会同化。

于是，我们信了，在习题与分数间奋斗挣扎，让自己最为懵懂的青春岁月蒙上了千年不化的烟尘，好不容易到了毕业，我们想，该自由了，可以无忧无虑的做自己想做的事，可以为自己的目标而努力，该走进社会的走进了社会，想继续求学的继续求学，可是我们突然发现，再也提不起儿时玩耍的心性，我们突然发现，当初如童话般天真完美的爱情变的如此的势利，我们突然发现，在大学的我们变的手足无措，我们越来越漫无目的，越来越跟风而行，在本该吃饭的时候为了各种各样的社团活动而奔波，在本该睡觉的时候为了我们颓废的青春而日日熬夜，在本该好好充实自己的这几年，却都跟风而动的盲目的找起了兼职。

我的寒假实践报告，呵，就如同上面说的那样吧，可能我是不想做这些东西，可能我就是为自己的懒惰找借口，可能我真的不适合这样的一种社会，可能这不是我所应该追求的，是吧，我该找自己的路，我该认识自己的人生，我该明确自己的目标，我该知道自己要干什么，这就是我寒假所得到的吧。