快餐店打工社会实践报告

篇1：快餐店打工社会实践报告

20xx年x月x日是今年寒假我在合肥过桥缘（中国自己的快餐店）开始社会实践第一天，前两天是实习期和试用期我用来适应环境，而单位方面同时也在考验我的综合能力是否达到他们理想的标准！

很快我就正式的成为工作小组中的一员，两天时间过得很快。当初打工的动机就是在期末考试之后过了一个星期自己所谓的理想生活，电视/电脑/吃饭睡觉都在肆无忌惮地进行着。刚换过神来告别前些日子那些疲惫感觉，我就开始觉得这样的自由是自己并不快乐，觉得精神上很空虚，甚至有些六神无主了。于是萌生了打工的念头，这也是替奶奶到超市买菜时看到招聘启事和在里面收钱的老同学才决定的。

可是这家超市已经不缺人了，在非常偶然的巧合下我找到了过桥缘！当时奶奶也劝我算了吧，这或许是你最后一个无忧无虑的寒假了。我却没有动摇，毕竟在过完生日我就20岁了，已然开始了奔三的行列，既然决定了就要干的轰轰烈烈来证明自己的能力。

餐厅经理很快就给我安排了2个师傅，一个是打我一届的职业学院学姐教我作为服务员的基本服务礼节方面的问题，如：服务七步骤：

1.欢迎顾客--欢迎光临过桥缘，您几位，这便请；2.点餐；3.建议销售；4.确定点餐内容--当然所有食物的价格和介绍都要记熟了才行；5.找零；6.上餐，确定点餐内容；7.谢谢顾客的光临

虽然这些有些模式有些僵硬，但规矩是死的人是活得，加上礼貌服务却能够换来客人们客气的微笑。这在人多忙碌时上餐不及时这是很可贵的，毕竟等得着急也不引发争吵！由此目睹了大千社会不轻易向学生吐露的一面--人间百态。这不是自己安静的生活，按时上学回家，一般的玩闹中所能发现的。在还没有正式踏足社会之前我对他又有了进一步的了解。并且深刻的领悟到了，为什么吃是民生的根本！

将来，攒足了经验，说不定我也会开一家过桥缘，来过一回老板的瘾，当然届时还要考虑一些多方面的问题！

另一位，同样是本地人的姐姐教我彻桌和卫生方面的活。从擦桌扫地擦地整理吧台，打扫卫生间（镜子。墙面。地面。水池便池。纸篓。保证卫生纸供应。防止厕所堵了），刷碗筷碟子通风机的清理，醋壶辣椒灌整理，垃圾分类。

虽然从高三的暑假开始打工就没有间断过（只在假期中），但寒假还是第一次，同样也是第一次这么系统化的从事服务行业。高三的暑假在厂里的冰糕厂干的，有活就去，没活就歇着，一吨料干半天，2吨一天，有时候一周才干两天。也是根据厂长的安排负责不同的流

程：或下料，或装袋，或插棍，或提冰糕，或装箱由于刚开始我最年轻所以每个流程都干过。一个暑假挣了200多，奶奶批准作为了零用钱。

大一的暑假为物业公司的暑期辅导班招生风雨无阻暴晒口干却也只是体力劳动挣了600，在亲戚那里帮忙一周挣了50，一共650加上平时省吃俭用的零花钱压岁钱有了现在的手机和自行车！

这些与在过桥缘的社会实践都是不同的，他们只能说明一点内容：打工的不容易，体力劳动没有脑力劳动挣得钱多。年轻时我们现在最大的资本！家长的辛苦和我们的熟视无睹。

直到2月16号我才因为《会计从业资格证的考试》正式提出不干了！将近一个月的时间，学到的东西几乎涵盖了生活中很多方面。此时此刻才体会到为什么劳动人民最光荣要想得到回报就要付出，要想得到果实就要付出辛勤的汗水！

篇2：快餐店打工社会实践报告

实践单位：肯德基

实践时间：xx年7月20至xx年8月30日共40天

今年的暑假是我过的最有意义的暑假，由于这个暑假是我自己靠自己的劳动来养自己，独立的过了一个暑假。由于我在暑假有了一个打工的机会——在肯德基做服务生。

第一次参与社会实践，我明白社会实践是引导我们同学走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培育熬炼才能的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参与社会实践活动，有助于我们在校中同学更新观念，吸取新的思想与学问。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，学习先进的科学学问，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力气，我们应当在今日努力把握专业学问，明天才能更好地为社会服务我们要走出校内，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，要好好熬炼自己的各方面的力量，努力提高自己的综合实力!

在实践中我明白了人际关系有多么的简单，大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和共性，要跟他(她)们处理好关系得需要很多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能转变一些东西,那我们就学着适应它.假如还不行，那就转变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中把握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。更重要的是我在社会实践中学会了自强独立!凡事都要靠自已!

现在,就算父母不在我的身边,我都能够自已独立。

在这次社会实践中，除了培育出了我各种力量之外，还让我了解到一切生疏

都来源于实践。实践是生疏的来源说明白亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接阅历的必要性。实践的进展不断促进人类生疏力量的进展。实践的不断进展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的生疏力量也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对生疏的（打算）作用，生疏对实践具有巨大的反作用。生疏对实践的反作用主要表现在生疏和理论对实践具有指导作用。生疏在实践的基础上产生，但是生疏一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论学问，运用到客观实际中去，使自己所学的理论学问有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应当与实践相结合。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。由于环境的不同，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。我们不只要学好学校里所学到的学问，还要不断从生活中，实践中学其他学问，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。及自己最大的努力去完成自己的工作，要有自信要对自己的工作负责，要有责任心去做到最好。

这次实践让我知道，社会和学校是不一样的。在学校，只有学习的氛围，到底学校是学习的场所，每一个同学都在为取得更高的成果而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的酬劳而努力，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，以提高自已的力量!记得老师曾经说过高校是一个小社会，但我总觉得校内里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是高校高校，同学还终归保持着同学的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系简单，但我得去面对我从未面对过的一切。接受各种的挑战而令自己变得更加强大!

通过社会实践的磨练，我深深地生疏到社会实践是一笔财宝。社会是一所更能熬炼人的综合性高校，只有正确的引导我们深化社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发觉自身的不足，为今后走出校门，踏进社会制造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现高校生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动阅历的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培育人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面进展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的进展贡献力气为社会制造了新的财宝。虽然现在的我还没有力量做的更好，但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增加了我的办事力量交往力量，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

这次实践让我知道工作要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的力量做出确定。社会阅历缺乏，学历不足等种种缘由会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得简洁解决了。而且必需要与人们多做沟通，肯定要做到良好的沟通。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，事半功倍。别人给你的（意见），你要听取、急躁、虚心地接受。最好是能在社会实践中把阅历与所学到的学问相结合。并且要不断的使自己的学问变得更加的全面和具体。从而令自己的工作做得更好。

这次亲身体验让我有了深刻感受，这不仅是一次实践，还是一次人生经受，

是一生贵重的财宝。在今后我要参与更多的社会实践，磨练自己的同时让自己生疏的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面

肯德基工作的这段时间里，有一次我们开员工大会，主题是餐饮业的`良心，食品平安。由于那段时间在网上消灭了很多关于肯德基的负面报道影响。通过这次大事我知道各行各业都有自己的责任和法规。而且这些法规都是以不危害顾客的平安和利益为前提。在刚开头培训的时候，有一条就是想顾客之所想，就是说在顾客需要的时候就能够准时帮到顾客，一切以顾客为第一位。各行各业都应当以顾客为第一。这也是我所要学习的，由于在以后我不管从事什么职业，假如不能把顾客放在第一位，那么我就会失败，正所谓民心所向，是为了赢得顾客的信任。

社会虽然比学校要简单很多，但是社会上有课本上学不到的东西，那就是社会阅历，为人处世的阅历，想想自己明年就要真正的走向社会，参与工作，或许自己的这次实习就是自己新的开头，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中熬炼自己的力量，努力提高自己，实现自己的抱负。

篇3：快餐店打工社会实践报告

实践单位：茂名快乐星中西式快餐店实践人:XX

这个暑假，过的点快，回忆暑假的点滴，家的温馨让人留恋往返，更让人难忘的是自己在茂名快乐星中西式快餐店的社会实践，我之所以选择在这种店实践是因为自己的专业是有关食品行业的，如果把实践和专业相结合那就更能学与致用了。去了店里才知道，说是实践，其实也是做着店里最基本得工作，比如说是为客人端端茶水，收拾一下饭桌之类的工作，当然店里还有送外卖的这个工作。简单说来，在店里的女孩子基本上是服务员，而店里的送餐员基本是男孩子，用老板的话来说，女的服务细心，男孩子送餐快而且方向感比较强，试想一下也有道理，如果让一个女孩子骑着电动车在街道中奔跑，是不是有点别扭了。自己其实做的最多的事情就是送餐，自己的实践经历及收获全集中在送餐的这项工作中，或许在有的人看来，送餐工作，是一件简单并且低贱工作，但作为过来人，站在一个大专生的角度，不得不说，其实送餐也是一门艺术，何以解之？请听点滴所述。

茂名快乐星中西式快餐店每天早上8:00营业之前，老板就做好一切准备，我们的外卖工作其实和其他员工紧密相连，不管是厨师还是收银员，他们所做的一切只是为了把自己的劳动力转化成所为的money。

对我来说，店里送餐最多的时间集中在中午的11：00---13:00，晚上的时间集中在18:00—20:00，在这几个时间段中我们送出的快餐最多，也是我们最忙的时刻。首先，待厨房出品完毕后，我必须应将货物与清单一一对照，检查无误后再送，以防多送、少送、误送、漏送等情况发生，其实，自己也送漏过，记得当时是太多快餐，顾客催的急，自己送餐的为了更快送到目的地，马马虎虎看了单然后拿起打包好的餐就撤了。其次，我必须熟悉本餐厅外卖范围内的基本地理情况和路径，在送外卖的途中，一般情况我都会骑店里的电动车，如果是附近的就会走

路送过去，但我喜欢骑车，因为我喜欢飞腾的感觉，当然，不管怎样，都必须遵守交通规则，注意安全，相互谦让，在横穿马路或过十字路口时，必须走斑马线，遵守：“红灯停、绿灯行，”“一停二看三通过，右边通行才安全”的交通规则。但茂名的交通谁都知道，一个字来形容-------乱。基本上我每天都看到交警在公路上处理交通事故，令人胆颤心惊的事，一次，我亲眼看到在茂名的一个路口两辆摩托相撞的过程。

因为是送餐，所到之地各式不同，比如当我来到一个小区门口或一幢大厦楼下时，不要擅自进入，应当在门岗处止步（停车），礼貌地向保安打招呼，并介绍自己来者何事，经充许后方可入内，外卖车更不要随便驶入小区，应该征求保安的意见，在小区、街道指定的地方规范地靠边停放，不要防碍其他行人和车辆，以及其他不良影响，如果你对本小区不熟悉，应该请问保安你要到的地方该怎么走，不可在小区内乱窜。当你达到目的地停放好车辆后，取出外卖物应随手锁车和关闭好外卖箱。当然，还要注意当收到钱时，要看看是否是假qian，说实在的，送了一个月的餐，本以为收假qian的事情不会发生在我身上，偏偏那一次收到了10的假qian，这也没了办法，自己收的自己负责，那些钱从自己的工资中扣除，不想还好，想想心疼，对比一下，自己白干了两个来钟。

工作归工作，当把其当做是一种乐趣的时候，那可是另一种滋味，中国俗称“礼仪之邦”，作为服务行业的我们，更不能疏忽礼仪常识。“礼多人不怪”，我们应该时时文明用语，礼貌行事，作为服务业中的外卖员，服务员，应该具备一定的礼仪基础知识，有良好的交际能力，有吃苦耐劳，踏实肯干，乐于奉献的集体主义精神，还要注意自己的仪容仪表和言行举止。外卖员代表的不仅只是自己个人，更代表着餐厅的形象，树立好个个形象就是树立好餐厅形象，只要人人都能引起重视，从餐厅集体利益出发，认真做好每一件事，注意其中的每一个细节，讲究礼仪规范，增强服务意识，提高服务水平，让顾客满意放心。

通过一个月的社会实践，让我懂了很多在学校无法体验到的收获，说的近点，自己还有一年就要毕业了，面临着就业的问题，有很多职场上的精神有待学习。不管怎样，大学是个小社会，而我却大概涉及了一个大社会，在了解社会和服务社会中，不断的成长，不断体现自身价值。

篇4：快餐店打工社会实践报告

走进了大学距离工作就不远了，工作也就成了大学生最关心的话题之一。而在现今社会，大部分单位在时都打出“有者优先”的旗号，可刚离开校园的我们最为缺乏的就是社会工作经验。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，适应社会要求，在大一结束后的寒假里我决定去亲身体验一下真正的社会。以下是我社会实践的全过程：

首先是找工作。由于社会上有有人利用学生心切的心理虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求只招女性就是工作时间跟自己

作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份快餐店业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我生命中的第一份工作。第一天到快餐店报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为___一点工作经验，也不熟悉快餐店的经营方式，更不必说业务员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我们要做的工作后，我们就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”!这无疑是一次沉重打击!但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的最大收获!

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面订外卖，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。开始时我们几个业务员为了能提高业绩就经常去跟客户反馈意见，最后总结出的结论是由于这种普通的快餐店厨师水平不高，客人吃过几次总会腻了，因此我们的市场并不大。而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实，这种普通水平的快餐想要在新市场中站住脚比较难。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点。我们也曾跟老板提议搞些特色菜或者请位水平高点的厨师，但都没有被采纳，老板认为这样挺好的`，不愿再做改变。于是我们也就只好按照老步子走。我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板___，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我___也不一定是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

找工作不好找，在实际工作中也会遇到许许多多棘手的问题，我现在才明白其实真实的生活远没有想象中的那么简单这里会有很多想象不到的问题，很多问题中又有复杂的关联，这么想起来生活的确会很累。因此就必须提高自己处理问题的能力，让复杂的问题简单化，让自己的生活简单而又充实。想到这里我真的很羡慕那些懂得享受生活的人，我想那他们应该

早就看透了生活成为个中高手吧。

通过这次社会实践我真正明白社会生活与校园生活的差距。校园毕竟是太小了，我们在学校学的是理论知识，我们必须要将所学的东西应用到实际中才会发现它的价值。我们总以为在学校上课枯燥无味，总向往那些自语自在享受生活的人，总有着别人不知到的理想，总想着有一个辉煌的未来。但我现在开始明白，所有的想象都是虚无缥缈的，只有自己亲身实践过，才会有一个清醒的认识，才会正确地给自己定位，确立相对现实的目标。在实践后才会发现自己所学的东西是多么有用，自己是多么的需要进一步充实，其实实践也可以提高学习兴趣的。“实践是检验真理的唯一标准”多少次说过这句话却不去想它所包含的真正意义，直到实践后才对这句名言有了更深的理解。现在我也明白了人的潜力是需要自己去发掘的，太多的不自信只会把机会一次一次地从身边赶走。通过实践你可以发现自己从未发现的方面，或许是需要改正的习惯，更或许是某个被掩盖的亮点。这次实践也让我坚定了坚持不放弃的信念，放弃就等于否定自己，自己对自己的否定几乎几十倍乃至上百倍的强于别人对自己的否定，这对一个人来说是相当可怕的。

自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能会被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

文书吧
WENSHUBA.COM