# 2024年寒假打工实践报告(六篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-06-27

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？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。寒假打工实践报告篇一一开始，我并不重视这工作，因为这工作工资不高...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

**寒假打工实践报告篇一**

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。

度过过渡期之后，经过我的努力，各方面都有所改善。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，我还会主动帮助别人完成拖地、摆放餐具等任务；灵活应对顾客的请求并且与顾客聊天；和同事相处也很融洽。

这次我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家饭店，但是从点单到制作到递送到结帐这每一环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让涉世不多的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

真的是不干不知道，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再平等地对待你，关于初来乍到的新手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很费事，而一个人在那打工更是饱受孤单的味道。因此，社会实践真的是十分必要，只有经过社会实践，才能获得书本上得不到的经验，在这个社会中，经验是必不可少的。

我真的发觉这一个月对我的推进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我进修的工夫尚短，之后都要不断不断的进修上去才行，我会努力的！

**寒假打工实践报告篇二**

前言：寒假临近时我便在计划如何度过这个寒假。今年我即将满二十岁了，但是在家还是个连饭都不想做的孩子，于是我便想自己养活自己——出去打工。寒假工并不是那么好找。经过在网上的一番搜寻，我终于找到了一份工作，那就是在“火宫殿”酒家当服务员。但是，这也意味着我的寒假都要在店里过了，包括春节期间。第一次出来打工的我，便要在外面过年，这是一次挑战啊。

一开始总会有点不习惯。从学校里走出来，干什么都觉得辛苦和麻烦。第一天就碰了一场婚宴，忙得不得了。我有点想放弃的意思，但是善于观察的主管看出了我们同来的几个寒假工的心思，于是给我们开了一次小会。她说，“我知道你们90后家里都很富裕，出来打工肯定不是为了养家糊口。那我很想知道你们出来打工的目的是什么？”回答几乎是一致的，那就是锻炼自己。其实主管当然知道我们的目的，她只是想让我们自己先确认一下。接着，她说：“说说你们第一天的感觉吧。”这时，回答就五花八门的了，有的说赚钱很辛苦，有的说父母不容易，还有的说读书很舒服。然后她说：“我们公司让你们学生来打寒假工，也是为社会提供一个平台，为学生提供一个平台来锻炼你们自己。在这里，你们做的事情肯定不如老员工多，但是你们的待遇跟他们是一样的。并且，所有的老员工都会教你们，关心你们。”听到这里，我突然有一种在学校的感觉，同时，放弃的念头也烟消云散了。

后来才知道，我们的经理，主管，领班和一些员工，都是党员。他(她)个个都热情体贴，有一次有位老员工生病倒在了岗位上，主管和领班在第一时间就送她去了医院，平时也常常嘘寒问暖，我便懂得我们为何受到如此的关心爱护。

我的工作主要是协助其他服务员，帮她们打开水、备餐具、上菜、收餐具等，因为大厅里的服务员基本上都是女孩子，所以我们同去的几个男生就成了有力的劳动力，什么累活重活我们几个男孩子总是抢着干。我相信一个男人就是这样成长的，今后也要如此守护自己的家人，为她们顶下一片天空。有一次来了一个韩国的旅行团，有位客人在座位上招呼我，他可能不会中文或英语，所以就用手式告诉我他要擦嘴的纸。我匆忙拿过来就一只手递了上去，只见他眉头一皱，手挥了挥，一副不满意的样子。我满脸疑惑，心里很是紧张。这时旁边有人提醒我说：“两只手”我才知道是我不礼貌。于是我再次用了两只手郑重的交给他时，他点了点头并且竖起了打拇指。我尴尬的笑了笑。导游看到了我的胸牌，知道了原来我是寒假工，还只是个学生，就跟客人解释了一下，他开心的笑了笑，随手掏出1000韩元要给我，我坚决不要。最后他临走时还给我握手合影，导游翻译说，他要我加油学习，要舍得吃苦，还说现在中国许多孩子不如韩国的孩子能吃苦。后来我想，一是许多家庭不给小孩出去锻炼的机会，把小孩圈养在家中；而是社会给学生的机会不多，很多地方都不愿要没有工作经验和只能做短期的学生。所以我感到我非常幸运，因为我的家人相当支持我出来打工，又幸运的碰到火宫殿这样的企业提供的机会。

作为一个土生土长的长沙人，我对火宫殿是再了解不过的了。这里古代是有一座火神庙，因为香火旺盛旁边就聚集了很多小摊和酒店。到了现代已经是具有了相当长的历史和口碑。解放后，出于对文物（火神庙）的保护，重新扩建了火宫殿。毛主席当年回到长沙，首先来的就是火宫殿，并且说这里的臭豆腐，闻起来臭吃起来香，外焦里嫩，独具风味。现在已经闻名中外，成为各地旅游者来长沙必吃之地。

但是我却不知道，火宫殿竟是一个员工超过500人，寒假工超过100人，有工会，有自己的报纸的企业。我在火宫殿打工期间，公司内搞了几次大活动，如去田汉大剧院搞文艺表演，去同程大酒店搞团年饭等。企业的文化氛围非常好，每个月都会评“服务之星”和“勤奋好学奖”之类的鼓励员工积极认真生活。我想，这一切都离不开党员的带领和模范作用。若是在其他私营小企业，生产关系得不到调和，员工生活也枯燥变味，就会闹出像“富士康”那些悲剧的频繁上演。这还让我想起来在学校时，辅导员和下班党员的细心照顾，没有他们我的大学生活会迷惘，会无奈，会走向绝望的深渊，今天也不会出来打工。因此，成为一名优秀的共产党员成了我新的目标。

在除夕夜里，我没能回家，在店里同几百名员工一起看电视，吃东西，人多很热闹，虽然没跟家里人一起，但是不会感到社会的冷漠和心灵的空虚。同那些普通的劳动者，感受他们的朴素和力量，这将在新的一年里给我带了新的生命。此时，我才觉得我的生命渐渐的完整起来。以前就听说，一个普通的劳动者是最幸福的，现在我是懂了。

快要离开的时候突然又舍不得。一个月的时间里我懂得了很多。一是任何简单的事情不是那么容易做好。就像摆台，十副碗筷要又好又快的均匀摆好，准确定位，做起来不是那么容易的。“刚来的时候面对客人都不敢说话，现在你们不仅能够向客人自如的推荐菜品，还能陪客人侃侃而谈，”主管说，“你们的进步我们都能看得到的。”最后我们拿到了一

个月的工资，有1200元，纷纷都舍不得用，而我回家做的第一件事就是给爸爸妈妈。他们说这是我自己辛苦赚的，还是留给我自己。而我想说，比起我父母为我所做的，我这点辛苦又算什么。尽管现在赚了点钱，但是面对父母，想起曾浪费的，还是有点惭愧。

我自己对这次寒假实践的总结是“胆子变大了，做事主动了，思想前进了，目标明确了。”今年的暑假我还要进行社会实践再出来打工！

后记：这篇寒假实践报告现在也只写出了我实践的小部分生活。我相信如果不是出来体验过，这篇报告我连几百字都挤不出来。我只想说我真的体会很多，而这些并不是那些大段空洞的文字所能比的。

**寒假打工实践报告篇三**

严霜冻结了整个世界，想把一切都包进它瑟瑟的白色的外衣，寒冷的风肆意的钻进人们的身体。正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实践的决心，我要看看我能否在恶劣的环境中有能依靠自己的亲身经历社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的水平，培养自己的韧性，想通过社会实践带来一份额外的收入。

那么我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着羽绒服，带着帽子，骑着自行车带着希望开始了征程，最终，我在一家超市找到了一份工作，我想一天拿35块钱也可以第二天我就开始了我的寒假打工生活，我的工作是称散食的，就是饼干、果冻、粮食和豆油的。刚开始的时候心里极不平衡，心想从小到大还没有干过这种活，从来没有这么累过，但是人总要适应自己自上而下的环境，我不想在开始的时候就干不下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，首先要把自己同事之间的关系搞好，因此我只好暂时避其锋芒，尽快熟悉自己所在的工作环境。

超市是一个人流拥挤的地方，每天的人很多，特别是在快要过年的时候，人是特别的多，比平常多好几倍，其中那些买瓜子、糖的人很多，还有那些买火锅丸子的人也很多，在冬天一家人在一起吃火锅是一件特别幸福的事情，这种状态一直持续到2月3号。

在我打工的这十几天我获得了许多信任。在xx月xx号，我的寒假打工终于结束了，在我打工的期间，我在网上看到了一些报道，那些报道说绝大部分的实习的人（也就是在企业打工的人）所从事的的工作是日常事务工作，例如电话接待、资料整理、打印装订文件及其他初级工作；只有少数的同学从事的是相对专业的工作，比如项目设计、软件制作、文件起草等。有许多人对实习效果并不满意。许多同学觉得做的都是很琐碎的工作，很难提高个人的能力，从而得不到充分锻炼的机会，认为企业把自己当成打杂的，接触不到实际工作。

我对社会实践的总结有以下几点：首先分内的工作当然要认真的完成，但是勇敢的主动的请教却能为你得到更多的机会，只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的结果。我在打工的期间变得逐渐勇敢，虽然开始的时候也会有顾虑，怕主动出击会招惹“不知天高地厚”的藐视，但事实告诉我，应该对自己你有信心，应有勇气的去尝试，即使在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼的机会谈何积累和成长？而这一切只能靠自己我去争取。等待只能让你在沉默中消失；只有主动才能为自己创造良机。

其次，无论哪个职位，都要有激情和耐心，激情上我们对职业充满热情，愿意为目标奋斗，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，工作才能一直做到最好。打工还让我明白了一个道理——讲究条理。如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理的好习惯。

最后一点，实习中最大的收获可以说是对沟通技巧和能力的锻炼，比如认识一个人首先要记住这个人的名字，了解一个人，则需要深入了解和交流。而这些是要自己主动去做的。讲到这，我不禁想起，曾几何时，寒假是一段美好的日子，可近年来，随着就业压力的增长，不少人在寒暑假的时候去企业打工，辛苦劳动之后得到的只是一直如常的评价，也难怪许多人不愿从事底层工作的，有的做不了几天就走人了，也有的把实习当做应付虽然真正的工作是由那些底层的工作很平凡，但也只有真正地了解底层才能有效的进行工作。

打工的生活虽然过得很累，带式无论辛苦多少，工资多少只有这一份经历才能成长。

**寒假打工实践报告篇四**

姓名：杨成

班级：信管(1)班

学号：xx0933004

2月12日，我与介绍我去工作的同学乘坐公交车于早上8：00提前来到dc城天域时捷公司。首先，我与天域时捷肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的。他向我详细介绍了天域时捷所销售的产品、服务的对象以及天域时捷近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了天域时捷，对七喜电脑大水牛产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与天域时捷的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践过程中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的。成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，我还联系了到交大慧谷电脑城万博美讯、志诚电脑等作为我的实践单位。

到dc城商城之后，万博美讯饶经理为我介绍了交大慧谷电脑城的商家、产品结构和销售情况。接下来的时间，这里的技术员和经理还给我从主板、显示器、cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安装，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。下午6：30，我将第一天假期社会实践暂告一个段落，尽管我累得腰酸背痛，但是我却十分高兴。

从2月12日至2月13日我在所在公司进行社会实践。克服了天气寒冷的不良条件，在公司时学习计算机有关装机、装系统、装应用软件的基本操作、计算机经营、工厂市场行情调查、社会公关等方面的内容。在客户需要时还根据客户要求上门服务，同时这也响应了团中宣部、团中央、全国学联“同人民紧密结合，为祖国奉献青春”的口号。博得了市民的一致认可。为了保证我学到的东西能够切实规范化、系统化。我要求自己每天必须写日志，注意消化自己在平时所学到的东西。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己装过至少三台电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对dc电脑城的整体运行情况有了一个大致的了解。dc电脑城地处海口市最繁华的明珠广场附近，一般来的顾客都是在逛完明珠广场后来这里闲逛而已。真正对电脑感兴趣的客人不是很多。所以尽管dc电器城的顾客人数要多，但是真正成交的生意比较少。

经过2月12日—2月17日6天的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。技术员们决定利用2月18日和19日开展两次计算机技术义务咨询活动。为了保证这两次活动的成功开展，我进行详细的安排策划，与实践单位、赞助商进行了统一的协商，对场地进行了申请。同时，我和他们夜以继日拟出了十多种不同的配机方案、知识问卷调查表、计算机使用过程中的常见故障及解决办法、计算机发展史等与计算机有关的内容。经过大家共同不懈的努力，各项准备活动终于在7月17日临晨2点完成。

2月18日上午，阳光灿烂，春风和煦，蓝天白云下的海口更加漂亮。但大家们却一点都没有留意周围的景色，我心中只有一个念头，就是把今天的义务活动搞成功，把自己所掌握的知识技术尽量多的传授给市民，为市民尽量多的排忧解难。上午9：30我的义务咨询活动正式开始，广大市民向我提了很多问题，我不辞辛劳，耐心地一一解答，甚至派人到群众加中解决他们的问题。很多市民对我的配机方案表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。咨询活动圆满结束。本次社会调查穿插在我的计算机义务咨询活动之中，调查对象主要为海口市民。

**寒假打工实践报告篇五**

今年我参加了寒假实习，虽然20天的时间活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西。也通过20天的实践，使我对医生这个职业有了更深刻的认识。

社会实践的单位是我家所在的公安县第二人民医院，我所跟从的师傅是为七十多岁的老医生，老医生了解到我是大一的学生尚不懂得太多临床知识，所以开始就让我在这20天时间能掌握生命的4项指针，在老医生的指导下我首先学会了血压的测量。了解到测血压前被测者应充分休息，勿吸烟喝酒喝咖啡，不可憋尿。被测者应采取坐位或卧位，气囊应缚在上臂中1/3，不可过松，也勿过紧，否则血压值会降低。注气速度要慢，水银柱在听诊声音消失后再升高20mmhg即可。放气速度以每一心跳下降2mmhg为宜。 听诊器应放在肘动脉处，再放气后出现第一音时为收缩压（高压），继续放气至声音消失（或变调）时为舒张压（低压）。他告诉我什么叫心房纤颤，让我听病人的心脏跳再让我与自己的心脏相比较。

短短二十天的时间要学习很多专业知识是不太可能，但是我却收获到了比专业知识更重要的东西。在和老医生一起做门诊的时候来的病人有很多都是从父辈开始就是老医生来看病，一个医生能做到子孙孙都相信自己确实不易。

1：健康所系、性命相托

选择了医学作为终身的职业我就应该明白这八个字不仅仅只是八个字，而是你对世人做出的最最沉重的诺言。师傅说过：有时候你也许真会觉得自己已经无能为力了，但是这时你仍然要做的就是，减轻病人与家属的痛苦。那天碰见一个肝癌患者的家属，一个30多岁的男子，也许真是太痛苦，他的一声叹息，让我感到了一个堂堂男儿的无奈与悲痛，也有人一开始并不相信他，就像这个世界上很多人想的一样，这些病人不相信他，但是他不是去据理力争，而只是用病情的好转来解释一切，

前些天看见一个很痛苦的病人，一进门家属就来了个下马威，他说：我们去了很多县级医院，各种检查都做了，疼痛不减反而加重，我不知道这些人到底是干什么吃的，都是些庸医，今天听人家说您老医术好可以，也不知道是不是真的，反正今天过后一天，实在不行我就会鄙视你们这些医生，我们去武汉，去北京，我倒要看看这到底是个什么病、。听着这些话我心里都不爽，真想骂他两句，但是老医生却说：我给你开点药打一针，第二天应该可以好点，这群人愤愤的走。人走后老医生什么也没说。第二天病好了很多，病人的态度来了180度打转变，提了一袋子鸡蛋。但医生却只是微笑。

2：从病人身上也让我明白自己责任的重大

这是整个见习过程中给我感触的时候。老医生用他的行动告诉我，有时候争论解决不了任何问题，用实际行动来证明自己，用精湛的医术来证明自己，用良好的修养来证明自己！这不仅仅是我作为一个医学生该明白的，到这我也真真明白了师母的那句：学医先和他学做人。

**寒假打工实践报告篇六**

漫长而又短暂的寒假就这样过去了，与此同时，我的打工生涯也宣告结束了。在这短暂的一个月的社会实践里，我的每一天都过得非常的充实；而在这漫长的寒假里，我又收获了学校里课堂上，手中书本上所不能教授给我的知识。

在过去的这一个月里真的是让我受益匪浅，在这二十八天的打工旅程中，每一天所经历的人和事都给我留下了深刻的印象，也让我深有体会。

从面试，试用到正式员工，说是一路过关斩将有些夸张，但是层层选拔还是有的。在这段期间里我学到乐不少知识，也掌握了不少窍门。我想这些通过学习而得到的财富是会让我受用终身的。

面试那天，我早早就来到了以后在工作的地方，可能是我来的太早了，店长还没有来。于是，我就开始和店里的店员开始闲聊；我认为这是一个非常重要的步骤，尤其是对于像我这样没有社会经验的人。因为我需要从她们的口中得到我所需要的信息。

在等待店长来临之际，时间计这样一分一秒的过去了。在这短短的十几分钟里，我想了很多，我觉得我变了；或许是长大了吧？说实话，有点不太适应自己了。因为平时的我可以说是一个不卑不亢的人吧；有专属于自己的一个平衡点，但是却在那短短的十几分钟里，我发现了自己定的那套平衡法则在渐渐地失效，而天平的砝码在慢慢的趋近于卑的那一方。

也许，这就是情势所逼吧？我没有任何办法，别无选择，只能去适应它。既然要在别人的屋檐下避雨，就底先要了解，这个屋檐是否漏雨，要不岂不是白忙活一场了吗？

于是，我细心地打听着店里的情况，和员工的福利待遇。没过多久，店长来了。虽然我对店里的情况了解的已经十有八九了。但是，我还是针对一些细节问题进行了咨询。毕竟是打算干一个月的，所以要对所处的工作环境是非了解，这样才是对自己负责任的表现。而且，对心老板还不是很了解，还不知道她是一个怎样的人？会不会拖欠员工的工资。所以，我不能给她留下任何一个可以少发放我工资的理由。

在面试之后，店长通知我第二天到店里来进行试用阶段，试用期为三天，对初来乍到我而言，难免还是会有一些疏忽的。由于自己当时太高兴了。所以，一时忘记问试用期的工资问题了。但久经肯定，确定试用期有工资，而且工资为十元一天，但我会吸取这次教训的，以后我想不会再出现这样状况了。

紧张而又兴奋的第一天工作开始了，虽然我现在还不是正式的员工；但是，我也绝不会比正式的员工逊色的。因为要强并拥有着极强自尊心的我是不允许那样的事情发生的。

三天的试用期很快地就过去了，我本人认为那三天的表现还是不错的，所以理所应当的我被留了下来。

在店里呆了三天，我学习了不少员工的基本原则；而且在店里，我也找到了值得自己学习的的榜样。她是比我早来三个月的店员，她的工作能力很强，为人处事也不错；所以，她得到了店长的信赖。虽然比我小三岁，但她的适应能力和领悟能力都很强。不免会让我感到自愧不如，既然她身上有值得我学习的地方，那我就应该虚心地向她学习。

经过几天的工作，我发现店里的员工名则不争，但是实质暗斗。但也只是出现在极其少数的人身上。这使我感受到社会竞争中的残酷，也让我更加清楚地看清了这个社会。适者生存，我无疑没有能力改变现状；所以，我唯一能做的就是去适应它！

很快的，半个月就这样过去了。我已经对每天枯燥乏味的工作感到厌倦了。每天做的都是同样的事情，我已经不再对这份工作抱有刚开始的那份新鲜感了。我渐渐地开始有了辞职的冲动。但是很快我就会调节好自己的情绪，告诉自己要坚持下去！

绝对不可以轻言放弃，此后，我开始用我自己的方式来换一种工作方式。

每天最让我高兴的时刻就是签到的时候，因为这代表一天对我的认可。但是也有让我忧愁的时候，那是因为在签到的时候还要把那天自己所发生的营业额填上去。有事自己收入不好时会有些不难受。那种感觉就像是在学校里考试后，手里拿到一张不及格的卷子一样，而补考的机会就是第二天上班的时候，用第二天超出规定收入额的那部分来填补前一天的差额。

在店里工作的二十八天，我遇到了不同的人，不同的事；偶尔还会遇到比较麻烦的客人，这时就是看自己应变能力和处理事务的能力了。在这方面，我觉得自己做的还是不错的。我从没在店里和任何一位顾客发生过口角。每次无论是遇到什么样的人，我都会认真，详细地为客人介绍产品的功能和用途。但是，仍然存在着一些胡搅蛮缠的顾客，明明打算买东西，却故意刁难店里员工的情况，有时侯真的很让我们束手无策。

在工作中，我总是显得很谦让，因为我不愿意为了那么两，三块钱的利益而争得头破血流的。我宁可用这么蝇头小利去交几个值得交的朋友。因为我觉得朋友鱼的时候要比钱有用的多了。

平时我也不是那么的爱表现，因为我知道枪打出头鸟的道理，所以不去当那只出头鸟，那无疑是在自掘坟墓。

在这段工作期间最让我得意的事情就是我随机应变的能力是越来越强了，而且处事也灵活了不少。dialing有不少各科都是为了购买礼盒而来，但是店里大部分的礼盒都是需要购买店里礼品满八十八再加十元才能换得的；所以，我就劝顾客在店里买东西来换取礼盒。

这也可以算是我用了一点点的聪明才智为店里又增添了一笔收入吧。利用顾客心急购买礼盒的需求，来劝他们购买礼品。可以说是知己知彼，百战百胜吧？

在这短短的一个月时间生活当中，我学会了不少东西。我学会了和自己讨厌的人共事，表面都要看着很好，平时过得去就可以了。在为人处事这方面得到了很大的提升；而且，我的脾气也有所改善，耐心也有很大的进步。

感谢学校假期对我们下达了这项任务，让我在社会实践中成长！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找