# 高中社会实践报告300字(八篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-08-27

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。高中社会实践报告300字篇一一个多钟的车程，让母亲平日里不得空闲的双手安安静...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**高中社会实践报告300字篇一**

一个多钟的车程，让母亲平日里不得空闲的双手安安静静地躺在我眼前，给了我一次细细端详的机会--双手比脸庞更残忍地“出卖”了他们的主人，他们让人赤裸裸地读透了他她的生活。母亲的双手像把直逼胸口的利刃，比鬓角的根根白发更刺痛我的心。

从学校回到家的午时，最先看见的是蹲坐在门口收拾柴火的母亲。调皮的树枝偏生出许多枝杈，但母亲动作麻利。不明白是即使使猛力，枝杈也不伤人，还是母亲的双手不怕疼痛。可是，心理学教师说过，人唯一不能适应的知觉就是痛觉。

他们之后告诉了我，不是枝杈不伤人，因为一道道伤痕还很固执地存在。

到姐姐家了。母亲问过她的身体状况后，便包装柿饼，然后，让姐姐带她上杏花街去。难道做生意就让母亲那么着迷，那么迫不及待

正当午时两点左右，街上行人少，沉沉的担子一向压在母亲的肩上。因为姐姐说，大部分地方都有固定的摊位，不能占他们的地儿。母亲就不肯歇息地往前。最终，碰到了一位摆地摊卖衬衫的阿姨，她很热心，姐姐跟她买过两件，之后见着姐姐买菜走过都会主动打招呼。明白了是母亲要学做生意，就立刻招呼着摆在她旁边就好，就不用辛苦找位置也不要交租了。算是出门遇贵人吧，真担心母亲得天天挑着一大担子东西东奔西走地叫卖。

放下担子，帮着母亲把东西摆开。可是，等了老半天，才有一位大婶停下来瞧了瞧。母亲赶紧说道：“大姐，看一下，这柿饼是自我做的，很好吃的!”见她还犹豫，我心急了，忙说：“要不，您先尝尝，觉得好吃再买!”最终，有了第一个客人。渐渐到了晚饭时间，上街的人多了，一个午时下来也总的收入了六十几块。这让母亲和我首先尝到了甜头。

但，毕竟万事开头难--我们是新到的，而一条街下来更是不少于七家是跟我们做的同样生意的。接下来的几天，我们早出晚归，中午也没有休息，吹着寒风，但每一天的收入怎样也超可是一百块。傍晚，看着母亲挑着还是沉沉的担子走出街、过天桥、上楼梯、回家，明明辛苦却不让我提一些，说不累。我每每都在身后默默留泪。这沉重的背影，收服了我所有的害羞、高傲、懒惰和无知。

母亲用的是我为此准备的袖珍秤。每逢有人质疑它的准确度的时候，母亲总会指着我说：“这是我女儿从广州买回来的，很准的!”此时此刻，我心里不再有它，只是微笑着道：“这秤小是小，但必须准的，您放心!”

五六天后，生意还是差不多，但偶尔的回头客，让母亲和我十分高兴，让我们看到了期望。所以，即使天气越来越冷，我们还是坚持了下来。生怕寒冷的风伤得母亲的双手更重，我们要给她买双手套，母亲怎样也不肯，可是，母亲明白我喜欢吃牛肉丸，赚了一天的钱就几乎全部用去买了；见到姐姐家里洗洁精没了，买了；晓得姐姐有孕胃口不好，看见白果，买了……姐姐说：“妈，这些不用你买，你这样还做生意干什么呢”可是，我觉得，母亲是开心的!

这一次，我学到的，不仅仅是粗浅的生意经和另一番为人之道，它使我更深地体会了母亲的关爱和辛苦，让我更珍惜父母的血汗钱，给了我更强的努力的动力!

**高中社会实践报告300字篇二**

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xxx，年龄xx，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。 由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，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。

**高中社会实践报告300字篇三**

在紧张的学期过后，我们终于迎来了最为欢快的暑假生活。迎着朝阳起床，吃过了早饭，写完了作业，本想出门的我却被门外灼热的空气给逼了回来。这样的情况已经持续了好几天了，难道注定我就要被空调封印在家里了吗？当然不行！就算我同意，拿着电费单的妈妈也不会同意！为了能锻炼锻炼我，让我别整天除了看书以外就无所事事，我亲爱的妈妈，早就运用它广阔的朋友圈给我找到了一份适合的差事。

就这样，我半自愿的暑假社会实践生活，就这样展开了！但其实到了最后，我也感觉到了自己在这样的工作生活中得到了很多的知识，和许多的生活经验。这是在书本上所学不到的东西。在结束了实践之后，我个人在许多方面都有了长足的提升。为了记下这次难得的经历，我的暑假社会实践经历总结如下：

在这个暑假中，我有了一份临时的工作，工作的地点是在家附近的餐厅，工作职业是服务员。工作的第一天，我在领班的带领下，学习了在餐厅中需要做的各种工作，了解了在这里的各种规定。然后立马开始培训！

在这次的实践经历中仅仅是刚开始的培训，也使我深有感悟。培训开始后，领班就带着我按照正常的流程一路走了几遍，虽然他教的很仔细，我也听得还算认真。可我是真的没有想到，只是作为一个简单的服务员，居然要记下这么多的东西！但是看着他一遍遍的问会了吗，我也只能点点头，结果在第一遍的练习中，我就出了差错。因为这件事，我也学会了，在遇上不会的事情的时候不要爱面子硬撑，多问、多学这样对大家都有益处。在学会了基本的要领之后，接下来就是正式的工作了！

在工作了一段时间后，我对工作这件事情又有了更深一层的了解和感受。首先，最大的感受就是累，最开始的几天，简直是发自内心的想要停下来。这让我真正的感受到了，妈妈每次跟我提工作的辛苦并不是在忽悠我，工作确实非常的累人。

然后，就是在与人的交流上。作为服务员，我不可能不与客人们交流，虽然大部分的情况下也只是重复的几句。但这样的体验确实让我在陌生人面前更敢于开口了。

最后，在工作结束之后，我最大的想法不是终于从工作中解放，而是感到自己终于真正的成长了！无论是身体上，还是精神上，我都感到自己比工作过前提高了许多，再不是那个只会读书的高中生了！

**高中社会实践报告300字篇四**

这次能有机会去工厂实践，我感到十分荣幸。虽然仅有一个礼拜的时间，可是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅。

以下是我在实践期间的一些总结以及心得体会。在以后开展自身的工作，以及在对客户的沟通应对上，期望能有所借鉴。

某某木业位于东莞大朗镇，占地24600平米，员工600多人。近十多年的制造历史已经发展成一家具有专业规模的木制品专家，在东莞制造业发达的地区也小有名气。走进厂区，只见洁净整齐的环境和次序井然的工作程序。虽然是国内的制造厂家，可是，到了车间，看过那些先进的流水线，那些熟练的技术水平，完全会感觉到现代化的管理。作为木质产品的制造厂，一些诸如木屑的飞扬，机器的喧嚣以及混合着的胶水味油漆味等问题，都是难免存在的，可是工厂已经把这些都尽可能的减少到最低限度了。走在车间，这些大多的木制厂家所面临的严重问题似乎在我们工厂并没有太大的困扰，反而是那些管理和效率吸引了大多的参观者。

工厂有自我的作息时间，并且都会严格遵守。就连午后休息间隙，每个工人都会把自我得区域整理得井然有序，这样的自觉整理也是工厂之所以能持续洁净的原因之一。在用餐问题上，工厂也有自我的特色。那就是上至高层主管下至普通工人，吃的饭菜一律相同，没有任何的特殊化。

如下几点是在工厂实践期间，就我的工作需要，主要学习到的一些知识以及由此得到的一些心得。

(一)木材的选用

工厂最常用的木材还是红木(非洲花梨木)，枫木(美国)，胡桃木。大多都是从国外进口，这也就是为什么我司的报价要比国内同等厂家的价格要高的原因——正是“一分价钱一分货”。

mdf板也是常用的材质之一。我司很多产品也都能够选用mdf贴木皮来到达仿实木的效果。对于一些想节省成本的客户来说能够推荐一用。

这些常规木材在仓库里都备有必须数量的库存，其他的木材也有备量，可是一般都要尽量推荐选用常规木材(除非客户定购的产品数量庞大值得工厂采购另外一些昂贵的木材)，这对于工厂的加工技术、生产周期、生长成本等都会有所帮忙。

(二)加工方面

工厂所采用的机器都比较先进，一般来说都是机器自动操作，比如c数控机，万能圆锯机，立轴机等。所以，只要操作得当，人员安排合理，一般都能产生较高的效率(一般来说，都需要熟练人工)。

虽然说工厂对于大多数的木制产品都能生产，可是以后在和客户沟透过程中，在尽量满足客户要求的同时，还要尽量站在工厂的立场上思考。比如，能够向客户推荐一些外形相同，可是做法简单，结构清晰的样品。这对于工厂来说不但能够降低成本，并且还能够提高效率。

(三)喷漆加工

白身加工完成以后，应尽快转入喷漆车间，否则木材会变形。喷漆的流程为:着色(给产品上底色)――底漆――面漆。喷底漆到喷面漆的过程中还要有磨砂的工艺。

底漆又nc漆和pu漆之分。工厂常采用的底漆是nc漆，因为pu漆的成本要比nc高，并且如果喷pu漆的话要求的环境也比较高，务必有无尘房才能够。一般都会推荐客户用nc漆。喷漆加工的时间一般为两天左右。可是虽然所花费的时间不长，可是一张订单的完成，工厂都会把每道环节都会安排到位。所以，在和客户确认订单的时候，必须要把每个要求都确认完整。有些客户在白身做完以后，油漆没有确定，这样搁在一边的话，不但产品容易变形，并且也影响了订单的进度，给工厂带来了不必要的麻烦。(四)镭射和丝印

目前工厂的最大镭射尺寸为:320×320mm，最小为:1.5×1.5mm

镭射后能够上色，最常见的是上黑色，上完黑色，能够使镭射图案更清晰。可是一般不推荐客户镭射后上色，这样的话会增加成本。镭射的费用是视镭射图案的复杂程度而言的，一般来说都是每件产品1块钱。丝印也是常用的一种方法，可是它的要求是丝印的表面要光滑要求镭射或者丝印的话都会要求客户带给图片，最好是电子文档。(五)包装

包装是成品完工前的最终一道工序，也是一个产品比较重要的组成部分。包装工序包含了产品的简单组装、包皮、包绒布、五金件的装配、包装物的制作、对产品的前道工序的品检、产品的包装。

质量是品质的保证。所以，我们工厂对质量也有严格的把关。一般一道包装的流水线上都有二到三个品检人员进行严格的产品检验，从产品的去尘、五金和玻璃制品的质检到最终的装箱，每个细节都会有工人严格的操作标准。对于一些外销客户来说，对于产品都会比较挑剔，但工厂都会满足这些的要求。这也就是为什么我们工厂的产品会有质量的保障，在产品上很少出现质量纰漏的原因。

而同样是国内订单的话，往往会有一些刁蛮的客户，在产品没有品质问题的时候却还要挑一些邪瑕疵”。对于这些问题，我觉得除了要和客户解释清有些是因为木质品本身的问题之外，还要让他们了解我们工厂对于质量方面的控制要求是到达了国内先进水平的，很多质量问题的产生很可能实在运输过程中的碰撞和野蛮运输。

当然，为了避免在运输途中的损坏，在采用一般的安全包装下，除了用一些常规包装物(纸盒、纸箱、礼盒、海绵、保力龙、珍珠棉、拷贝纸、气泡袋、胶带等)外，还能够在纸箱六个面用保力龙板保护。

(六)其他配件

五金是常用到的配件。所以，对于一些常规的五金件，诸如一些合叶、铜扣、铜脚等，工厂都会采购必须的数量以备库存。另外像一些在笔上五金件，工厂自我也有制造的潜力，很多都能够独立完成。

另外像eva之类的，也都需要另外采购。

这次的实践，让我了解到了工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮忙。

另外我觉得一方面在工厂供货给我们的同时，另一方面也要用心配合工厂，把双方的工作都做好。同时，自我也还要不断的学习产品的知识，服务好客户。公司整体的业务水平提高了，才能开创出良好的业绩。

**高中社会实践报告300字篇五**

20xx年的\'暑假格外的炎热，在一学期结束之后，我也最终能够回家，虽然家在外地，可是仍然没有忘记学校给我们布置的任务。于是，一到家我就开始思考，这次的社会实践到底要做写什么才好。

之后经过妈妈的帮忙，我来到了姑姑的饭店里面帮忙，为此，我还赚到了一笔小小的报酬。虽然不多，但毕竟是自我劳动换来的，个性值得去珍惜。

姑姑安排我做服务员，帮别人点单，上菜。刚开始的时候，我显得很懒散，总觉得既然不是正式来工作，也不用那么买力，每一天不是早上迟到几分钟就是下班时早退。工作的时候mp4也总不离手，大概是因为如此，其他的工作人员也跟我走的很远，平时不怎样跟我说话，直到我觉得太无聊，跟妈妈说想换一份工作来实习。

之后妈妈告诉我，对待每件事，我们都务必有一个认真的态度，别人看你是因为亲戚过去，平时又总是不合群的一齐努力，当然会远离你。你能够试着改变你的态度看看。

第二天，很早我就到了店里，帮忙收拾，果然大家都露出惊讶的眼光，一天下来，虽然比平时累了很多，但一齐工作，一齐下班，一齐吃大排挡真的尤为个性。让我比前段任何时间都开心，充实。

渐渐的，关于平时的一些工作任务我也做的顺手多了，得到的也是更多的赞扬。

大概是几个星期都的一天，一个大概20多岁的女孩带一群朋友来这边包场过生日，好不热闹，点菜后一会，他们拿给我一张定单，让我帮忙去取蛋糕，我来到蛋糕店，天啦！这蛋糕可真大，并且还是3层的。

蛋糕拿回店里，突然我开始担心一个问题，于是我走到身旁用很委婉的语气告诉他们千万不要到处砸蛋糕。

结果到最终，他们还是到处开始砸蛋糕，整个墙壁，凳子上都粘着蛋糕，我变的生气起来，毕竟明明跟他们说好了不要扔，结果还搞成这样，到时候怎样清理阿？我正想出去与他们理论，结果姑姑拉住我说，我们多一点辛苦，让别人多一分欢乐，不是很值得吗？

……

这真是对我帮忙最大的一次社会实践，它不仅仅给我的是劳动的欢乐，并且给了我不少做人的道理，社会实践对我们将要走如社会的学生是一项很有帮忙的活动。

**高中社会实践报告300字篇六**

实践是每一个学生务必拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。为此，今年的暑期我专门到一家单位进行了为期一个月的实践，此次实践的具体资料为：

我在酷暑中迎来暑假，我也要经历一次社会体验。对一个高中生而言，敢于挑战是一种基本的身体素质。虽烈日当空，天气炎热，我也要去忍耐。我是透过给父母帮忙来体验社会，来更一步了解社会。要在实践中增长见识，锻炼本领，培养自我的韧性，透过，增加自我的各项潜力。

我是在门店帮父母干活，虽然有电扇空调，可是在夏天，稍微动几下，汗就会不自觉的流出，在这个暑假，汗流满面是很平常的事。有时为了给客户要求，我要骑上电动车顶着烈日去仓库带货；为了是客户放心，需要把电器都给装起来再试一下才能够；为了推销商品，要要费上超多口舌，就是为了挣那微薄的利润。

记得有一次，客户要点儿货物，而商店里却没有，我便骑上电动车就上路了。正值午后，那天气热的就像是从天空上掉火似的，为了节俭时间，我沿着一条正在维修的路，小路崎岖，还偏偏有很多大客车，然把本来就不宽阔的路给堵得严严实实的，我没法超车，只好跟在车后边，客车荡起的尘土飘飘洒洒，我给熏得眼都睁不开，好不容易到了仓库，钻进去找货物，仓库不透风，里面极其闷热，不一会就满身大汗，衣服都给蹋湿了，就像刚打过场仗似地，找到货后又急急忙忙的给搬到车上，沿沿着原路回到，路窄，我还带着货，并且是逆行，就像闯关一样骑回商店。到了商店，才发现晚了一步，人家已经等不及走了，半天的辛苦白费了。

又是我和爸爸去给别人发货，是几大盘电缆，电缆盘大，还极占位置，有的物流都不敢收，要么就是价钱太高。从市场跑到万客来，又跑到东郊的金象物流，这一瞎折腾就耽误了几个小时，去了给开票的人递了几瓶水，才把价钱开的低了点，可是开的低了点要自我给电缆装上去，电缆虽说但也绝对不轻，我们两个再加上送电缆的司机三个人忙活着把卸电缆。忙了半个小时才装好，但那个车主却赶了过来说着非要加钱，无奈，只好又加了几十块钱，这样算下来，还不如直接开完票让他们卸货，累了半天，吃力不讨好，出了一身汗。也让我对社会的了解更深了一层。(透过这件事你的对社会了解什么？)

有时在商店里瞌睡的要死，来一个人，你也要去为他介绍商品，不管他的态度再怎样不好，脾气再怎样大，你也得好好给他说。有一次我在写作业，来了个女的，要买插座，我便去给她一一介绍，她就是询问了一下价钱，比较了一下，便买了一个，这是我自我做成的第一笔生意。

在这两个月的实践，我学到了许多，也想了许多，在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在学校里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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，锻炼和提高自我的潜力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自我所学的理论知识有用武之地。实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不一样，接触的人与事不一样，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。

在实践的这段时间内，我们接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有教师分配说这天做些什么，明天做些什么，但在那里，不会有人会告诉你这些，你务必要明白做什么，要自我地去做，并且要尽自已的努力做到最好。在学校，仅有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。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，以提高自已的潜力！

在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，并且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的状况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自我的潜力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加的社会实践，磨练自我的同时让自我认识的，使自我未踏入社会就已体会社会方面。

**高中社会实践报告300字篇七**

实践单位:xxx有限公司

实践时间:xx-x-x至xx-x-x

实践资料:西餐厅服务与西方礼仪培训

实践目的:透过实习了解西餐厅的基本操作过程，掌握服务技巧提高服务水平，锻炼自我的社会实践潜力。

随着生活方式的更新和社会交往的活跃，我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中，为适合国外客人的饮食习惯，有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞，环境幽雅，吃西餐又便于交谈，所以，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在xxx有限公司实践了一个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。

在xxx有限公司一个多月的实习已划上了圆满的句号.在那里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。

从一个对西餐行业无知的少年转成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。还有那些中国人不太懂得的西方礼仪培训工作；欢乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；欢乐的是顾客对自我付出服务的肯定与赞赏；乐的是自我既充实又有滋有味的实习生活过程.其实实习的日子不是很长，当初的我们不明白牛排还要吃七八成熟不明白生菜沙拉和水果沙拉是什么东西，以及自我不怎样熟练的在西餐厅铺台布.摆刀叉，给客人介绍菜单的种种场景就像昨日才发生一样，是那么的叫人印象深刻.

在那里，自我对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，推荐大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个m。第一个是menu(菜单)，第二个是music(音乐)，第三个是mood(气氛)，第四个是meeting(会面)，第五个是manner(礼俗)，第六个是meal(食品)，这些都是西餐行业内务必具有并且重视的地方，好的西餐老板会个性重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是个性重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。

在xxx实习最刻骨铭心的是xxx员工竭尽全力为客人带给温馨细微，物有所值的服务.还有就是典雅淳美的美国西部音乐，韵味悠长的咖啡，以及闻名遐迩的菲力牛排。都说服务是餐厅的形象之本，是西餐厅的竞争之道，那么xxx的服务魅力有表此刻哪呢那就是一张诚挚动心的笑脸，一声声悦耳动听的话语，一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。在那里实习的一个多月期间学到的东西可不少，感触也颇多，若要为客人带给优质的服务，就是要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，在日常工作岗位上为客人带给富有人性化的和艺术化的服务，高层次的满足客人的需求，让客人愉悦地有频频光顾的欲望.有人说服务是个即时的工作，过去了就不会再来，所以要在当下满足客人的多方面要求，把服务的质量提高。

在西餐厅实习的这一个多月，在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。所以，自我变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自我独立自强。没有了父亲和母亲的关怀，没有了教师和同学的指点，自我的一切事物都得要自我亲自去解决，增强了自我的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自我办不成的事，仅有自我不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活!透过实训、实习，我对西餐的专业知识有了很大的提高了，尤其是服务意识、语言交流与表达潜力、外语潜力、处理宾客关系潜力、团队协作潜力等方面具有明显的提高，个性是自我的外语口语交际水平有了一个很大的提高，以前在学校里面没有条件锻炼自我的口语，在那里，来吃西餐的也会有很多的外国朋友，锻炼了自我的口语说得潜力，为自我以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自我明年就要真正的走向社会，参加工作，也许自我的这次实习就是自我新的开始，也就意味着自我的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自我的潜力，努力提高自我，实现自我的梦想。

结束语：透过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习带给了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自我的各方面的潜力，努力提高自我的综合实力!

**高中社会实践报告300字篇八**

高一(2)班全体团员

每一天7-8个人，在各个游乐设施边协助工作人员为游人服务(收票，卖票，维持秩序，打扫等)。

【实践想】

在这一年的国庆假期期间，我们高一(2)班全体团员利用了假期时间，主动参加了团员的社会实践，得到了工作人员的好评。

活动过程可谓是一波三折，由于同学到少年宫的时间并不一样，所以我们不得不兵分三路：一路去找教师，还有一路留下等人。尤其是一些组长，有时还真的不知所措。

千辛万苦，我们找到了那位领队教师，之后，按照工作人员的安排，我们各自到岗为小朋友们服务。起先有的，当然是一种兴奋与一种喜悦可是，事实也有些出乎意料，我们并没有在一齐工作，而是每个岗位上仅有一个人，这是对我们潜力的大考验。

我们的工作任务虽说并不是太重，只是售票、提醒游客们系好安全带；可是我们心中确实是没有底，这是锻炼是阿――是紧张更是。渐渐的，嗓子有些疼了，腰也有些疼了，可是游客们的笑容是对我们的安慰。最终，有了个好的开局。

可是漫漫的3个小时，漫长的3个小时，这确实是一个不大不小的挑战，而每个岗位上仅有一个同学，又打消了我们互相依靠的想法-这不得不说是我们有生以来的第一次“独立宣言”。

不管怎样苦，怎样累，3个小时大家都还是坚持下来了。尽管说我们的心中藏着疲惫，可是脸庞的是笑容，灿烂的笑容这虽然不属于我们自我，可是笑容总是属于游客。虽然我们有的仅有付出，可是，经验是自我的，成绩也是自我的。

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