# 社会调查报告

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-09-18

*实用的社会调查报告模板合集六篇在经济飞速发展的今天，报告的用途越来越大，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。你所见过的报告是什么样的呢？以下是小编为大家整理的社会调查报告6篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。今年暑假，我对再就业问题进行了...*

实用的社会调查报告模板合集六篇

在经济飞速发展的今天，报告的用途越来越大，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。你所见过的报告是什么样的呢？以下是小编为大家整理的社会调查报告6篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

今年暑假，我对再就业问题进行了调查。由于这几年的经济不是很好，导致了一部分企业职工的下岗，然而如何解决下岗职工的再就业问题就成了中国社会经济发展的一个很大的障碍。

近年来，面对日趋严重的国有企业职工下岗现象，政府和社会各界给予了极大的关注与支持，下岗职工基本生活得到了保障。但国企下岗职工再就业仍然困难重重，劳动和社会保障部在近日的统计数据就显示，全国一季度下岗职工再就业率下降，下岗职工再就业遭遇“淡季”。在传统体制条件下，国在企业生产经营活动的基本目标就是完成政府的指令性计划。在此情况下，受利润最大化法则与严格成本约束机制的双重驱动，消除内部隐性失业、裁减冗员就成为国有企业走向市场的必然选择。

与此同时，优胜劣汰的市场竞争机制与知识经济的迅速兴起，也在很大程度上加剧了国有企业下岗职工的数量与态势，作为传统就业主导的国有企业，不仅不能吸纳社会剩余劳动力，反而向社会释放大量的闲置劳动力。更为值得注意的是，随着农村改革开放的深入，数以万计的农村剩余劳动力开始离开土地，加入城镇劳动就业队伍，成为国有企业职工就业强有力的竞争者。因此，近年来尽管非国有经济发展较快，拓宽了国有企业下岗职工再就业的渠道与空间，但在与农村剩余劳动力的就业竞争过程中，国有企业下岗职工在年龄、心理承受力、未来期望值等方面均存在诸多不适应之处，从而不可避免地限制了国有企业下岗职工再就业空间。

而且在传统体制条件下，劳动用工的终身制、所有制的差异性等体制缺陷赋予了国有企业职工特有的“身份特权”，由此形成了国有企业下岗职工择业过程中的“体制心理偏好”，总是期望把自己的择业活动与国有企业永远联系在一起。这一制度惯性及其由此引发的心理素质缺陷，严重阻碍了国有企业下岗职工的再就业步伐。伴随着劳动用工制度的改革与合同制度的日趋完善，传统体制条件下国有企业职工的思维方式与行为受到了全方位的冲击；但由于缺乏社会制度体系与外部环境的有力支持，大多数国有企业职工的就业心理素质存在着明显的不足。

主要表现为：对劳动用工制度的市场化改革有较强的排斥心理，对日趋严重的失业现象缺少必要的心理承受能力；未能及时转换就业观念，增强对失业的危机感与适应性，缺少割断与国有企业联系的心理准备，从而阻碍了国有企业职工正常的角色转换过程。在广大国有企业职工中存在着明显的职业评价偏见与不合理的就业倾向。

要解决下岗职工的再就业问题就要注意以下几个方面：

1.领导要重视，开展耐心细致的思想政治工作，是完成再就业服务中心建设的可靠食品保证；

2. 促进再就业政策进一步落实；

3. 再就业培训力度进一步加大。为加大再就业培训力度，引进市场机制，调动县全社会教育、培训下岗职工、失业人员的积极性。

4. 社会保险覆盖面进一步扩大，难点有所突破。

在扩大社会保险参统面方面，采取了四项措施：

一是政策调整到位，宣传到位；

二是通过区县把目标分解到各基层单位；

三是抓住配套环节，加大执法力度；

四是抓住关键环节，进行重点突破。

在工作中，劳动部门一方面注意加快社会保险的社会化进程，解脱企业的负担；另一方面结合当前多元化就业的新情况，研究制定个体经济组织、非正规就业和存档人员参加社会保险的暂行办法,解决了这一群体参加社会保险的问题。

然而也还有很多问题有待解决：下岗职工再就业的外部经济环境的不容乐观，部分企业领导对建立再就业服务中心的认识有待进一步提高，对下岗职工进入再就业服务中心后重新就业信心不足，在这方面的开拓意识不够，存在“等靠要”思想；部分下岗职工择业、就业观念和用人观念仍存在误区，一些下岗职工怕与企业断绝关系，不愿离开处于困境的国有企业；一些用人单位歧视下岗职工，不愿招用下岗职工或故意提高招聘条件，压低下岗职工报酬；用人单位用工不规范，下岗职工与新的用人单位建立劳动关系难的问题日益突出，劳动关系理不顺，市场就业机制不好建立，但由于缺少处罚措施，解决的难度很大；社会保险体系还不健全，一方面，目前只在企业建立了养老保险，失业保险制度和实行了大病医疗费用社会统筹、工伤、生育保险制度尚未实行;另一方面,社会保险尚未覆盖所有城镇劳动者。

总之，再就业问题不是短时间内能够解决的，这需要全社会的共同努力。而我们也要努力提高自身的能力，以适应社会的发展，不让自己被激烈的社会竞争所淘汰。而在这过程中就要靠我们自己去学习书本外的东西来增强我们的能力更加适应社会的发展。

寒假，我到我所在的社区居委会帮忙，进行社区服务。

从2.21到2.27，一个七天，我每日都去居委会服务，帮那里的工作人员整理资料和文件，走访人民群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我逐渐了解到了这个社区服务的乐趣。

我知道了如何整理资料，如何照顾老人，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

通过这次社区服务，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

比如说，居委会的资料总是井井有条，分类整齐，通过居委会大妈的言传身受，我知道了学习应该也像整理资料一样，每天都应该按门按科地把知识梳理一遍，这样，不仅有利于查找，而且还有利于记忆。不只是学习，家里的一切也应当是这样，书籍、衣服、玩具等等。

其中感受最深的是到社区里的老人那里慰问。

腊月寒冬，刘爷爷的孩子都去外地打工了。刘爷爷年轻的时候喝酒喝得太多，导致了中风，现在，每天他都会推着婴儿车在院子里练习走动。

我和王大叔到他家帮他收拾完家之后，就和他一起去散步。

一般的老人上了年纪都不会像他这样日日不停，风雨不住地锻炼，可见他的毅力有多么坚韧了。我以前曾经问过他，为什么要天天锻炼，他告诉我说，这是必须的，如果不天天锻炼的话，就永远走不动了。

他还告诉我说，自己年轻时贪杯好饮才导致了现在这个结果，现在社会上，好多小孩13.4岁就开始吸烟、喝酒。

他们的这些做法都是对自己对父母对社会的不负责任的行为。希望我不要重蹈他的覆辙，要健健康康的成长。听了这些话，思想汇报专题我受益匪浅。

参加社区服务，对我是种锻炼，也是种磨砺。虽然今后的学业会加重，但是在节假日，我一定会抽出时间参加这些服务。

时间：

地点：

这次能有机会去工厂实践，我感到非常荣幸。虽然只有一个礼拜的时间，但是在这段时间里，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，希望能有所借鉴。

亚泰(东莞)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，但是，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，但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。

工厂有自己的作息时间，并且都会严格遵守。就连中午休息间隙，每个工人都会把自己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保持洁净的原因之一。在用餐问题上，工厂也有自己的特色。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。我司很多产品也都可以选用mdf贴木皮来达到仿实木的效果。对于一些想节省成本的客户来说可以推荐一用。

这些常规木材在仓库里都备有一定数量的库存，其他的木材也有备量，但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助。

(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cnc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，但是以后在和客户沟通过程中，在尽量满足客户要求的同时，还要尽量站在工厂的立场上考虑。比如，可以向客户推荐一些外形相同，但是做法简单，结构清晰的样品。这对于工厂来说不但可以降低成本，而且还可以提高效率。

(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，而且如果喷pu漆的话要求的环境也比较高，必须有无尘房才可以。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。但是虽然所花费的时间不长，但是一张订单的完成，工厂都会把每道环节都会安排到位。因此，在和客户确认订单的时候，一定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，而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

镭射后可以上色，最常见的是上黑色，上完黑色，可以使镭射图案更清晰。但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，但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提供图片，最好是电子文档。

(五)包装

包装是成品完工前的最后一道工序，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。因此，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后的装箱，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达到了国内先进水平的，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，还可以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。因此，对于一些常规的五金件，诸如一些合叶、铜扣、铜脚等，工厂都会采购一定的数量以备库存。另外像一些在笔上五金件，工厂自己也有制造的能力，很多都可以独立完成。

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助。

另外我觉得一方面在工厂供货给我们的同时，另一方面也要积极配合工厂，把双方的工作都做好。同时，自己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。

一个月的实习生活虽短，但它却使我流连忘返。

首先是关于黄鹤楼这个连锁店的简介，然后根据其连锁店性质阐述了饭店集团，接下来的七大块内容分别为：服务质量，饭店人力资源管理，厨房生产，宴会管理，菜单，饭店组织结构图，饭店企业文化、这些都是通过把实习感受，实习所得与以前学过的理论知识结合起来而完成的。

实习经历：7月31日-8月25日，盯六厅10号，11号，12号桌

8月26日-9月1日，盯\"静川\"\"三峡\"雅间

有人曾说过，人生的岁月是一串珍珠，漫长的生活是一组乐曲，而温馨感人的经历是其中最精彩的乐章，由于某种经历而获得的独特魅力是任何人也无法取巧豪夺的财富、幸福不仅是已取得的成果，也是奋斗的过程，正如项链上的珍珠，每一颗都应是闪光的，震撼心灵的那些往昔经历，像洁白的雪，美丽的雨离去后，让人久久不舍，其实他们并没有离去，他们留在我们身上，开阔了心灵的视野、是的，犹如这次实习，当时看来无所谓的事情返校后讲给同学听后，不愉快的心情都\"挥发\"掉了，留下的都是一些温馨感人的经历和震撼心灵的往事。

去年暑期，我是在客房实习，今年我选择了餐饮。

黄鹤楼大酒店在所有权上隶属于蒙达丽大饭店，蒙达丽大饭店是集餐饮，住宿，娱乐等于一体的一家大饭店，黄鹤楼大酒店是其餐饮部，它的餐饮部于20xx年8月18日正式加盟黄鹤楼这个饭店集团，在我们所学过的经营方式中，它属于委托经营，自从加入黄鹤楼这个连锁店以来，餐饮部的营业额直线上升，应为饭店集团有它独特的优势：

1、是市场优势，利用集团的声誉和名气产生品牌效应，增强市场吸引力，凭借集团的实力和条件，扩大广告，宣传的范围和效果；

2、是经营管理优势，集团拥有一套先进的管理方法和操作规范，每个成员必须严格遵守，有利于提高成员饭店的管理水平和服务质量，组织所属饭店进行相互交流，取长补短。

3、资金优势、集团以入股，合资，合作，贷款等方式在资金上大力支持成员饭店，产权的多元化有利于提高资金利用效率，集团将千方百计帮助成员饭店实现赢利，以防止出现财务困境，以此来维护集团声誉。

4、人力优势，集团拥有大量的各类专门人才，成员饭店凭借集团的声誉也容易吸引人才、通过内部调配和调动，不仅容易解决成员内部人员短缺问题，而且也有利于提高和提升部分有才干的人员到管理岗位。

5、成本优势：物品的统一采购和批量化降低了成本，广告的统一制作和宣传降低了费用。

当然任何事物都有利有弊，饭店集团亦然、1、成员饭店的经营负担加重，投资收益减少，在我所实习的饭店，资方和管理方签订合同时，约定的管理费为营业额的2、5%、2、成员饭店受集团的管理和干涉，容易在人事，财务等方面产生摩擦、黄鹤楼在这方面也体现的很突出、在人事方面，管理方给临河黄鹤楼调来一位领班，但投资方拒绝那位小伙子当领班，而把他下方为服务员。

从很多方面，我可以看到管理方老总所表现出的管理艺术，与大家打成一片，不过工作的时候，亦然特别严肃，认真、资方老板要的是效益，他认为基层员工再苦再累都是应该的，他从不与服务员交谈，失去了\"民心\"、有时甚至剥夺服务员的利益、显然资方的管理很不讲信用，而且既要马儿快跑，还不想给马儿多吃草、现在，服务业提倡人性化管理，其口号为\"顾客至上，员工第一\",说的就是饭店尽力满足基层员工的需要，基层员工再去满足顾客的需要，其实，这是一种需要的传递，饭店最终还是把需要让渡给顾客，最终会得到顾客的认可。

餐饮业也是一个情感型行业，以人的服务为精髓和特质，人格化服务是其主体产品和灵魂产品，餐饮业已经度过了它的暴利时期，呈现初供过于求的现状，硬件上的竞争已经不是主要竞争方面，各家酒店都把着眼点放在服务质量的竞争上，饭店服务质量具有整体性和多次服务的特性、饭店作为一个服务性企业，它的经营运作是群体合力的、因此，他的服务质量是一个通过一系列相互联系相互支撑的整体服务活动来体现、顾客也是从饭店服务的整体过程和整体形象来评价饭店的服务质量、饭店服务的这种整体评判尺度，对饭店服务人员，服务过程和服务设施的各个服务接口上的衔接，都提出了十分明确的要求。

服务质量包括服务设备设施质量，劳务服务质量，实物产品的质量，环境氛围质量，安全卫生质量、实习的时候，我发现一个问题：就是上至老总，下至员工，对服务质量的理解过于狭小、单纯认为服务态度好就是服务质量好、按等级标准来说，首先是服务项目，缺少了应有的服务项目，很多服务内容自然上不去、服务态度固然重要，但并不是说服务态度好，服务质量一定就会高，当客人爆满，生意火红的时候，厨房生产能力，速度是有限的，有些客人就会因上菜慢而不满意了，这是服务效率问题。

在提高质量方面，我们一定要做到把握主动权，克服坐门等投诉，而要走出门去抓质量、主动与被动之间仅有一字之差，却反映了两种截然不同的工作思路、我们都知道有一种管理方法叫全面质量管理，且不说其具体内容，我要说的是在这个循环中建立质检的必要性、质检部作为一个独立的部门出现后，它会尽职尽责的完成本职工作、在没有质检部，由本区域管理人员代行质检时，很容易出现\"徇情枉法\"、在服务中，有两个误区，一是认为区区小事，不足为奇，在实践中忽略对细节的重视，一是以无微不至才是优质服务、实际上服务不能过头，恰到好处才是最佳服务，服务人员应该把握好服务的\"度\"、一个有效的方法就是在满足客人需要的情况下，缩短\"真实瞬间\",以减少出错机会、从中，我们也看到了第一线服务人员的重要性，所以，要进行人力资源管理。

在市场经济条件下，饭店业的竞争愈演愈烈，人们越发感到市场竞争归根结底是智力之争，人才之争、饭店业是服务性行业，是劳动密集型行业，同时又是情感密集型行业、员工服务的以对象是需要情感的宾客、现代饭店业的发展趋势表现在对各类水平和服务质量的要求越来越高、现代管理学认为，一切管理工作均应以调动人的积极性，作好人的工作为根本、所以对饭店从业人员的管理又是服务质量的保证、一句话，为了提高服务质量，为了创效益，我们必须进行人力资源管理。

对人力资源的管理首先是从对员工的招聘开始的、我们常见的招聘方式有：电话广告，杂志宣传，广告栏里的广告单等、这是招募人员的前凑，然后开始对人员进行选拔、选拔时，要进行智商测试和个性测试、通过对人员资料的审核，通过面谈，测试等决定是否录用、录用后，就开始了培训这一关，对员工的培训是非常重要的，培训可以提高员工的专业技术素质，进而提高服务质量、培训可以降低损耗和劳动成本，还可以减少事故的发生，培训可以降低员工的流动率，提高生产效率，培训还可以增强员工的纪律性，提高团体工作协调能力，进而增强团体凝聚力，培训内容包括对职业道德，知识能力培训、职业道德是员工身上体现的精神面貌与社会行业的总合。

饭店职业道德植根在员工深层次服务中，直接影响宾客的心理感觉和身体健康，饭店职业道德的培养过程就是将职业规范转化为品质的过程，也是提高员工心理素质的过程、说到职业道德，使我又想到了实习生活、饭店员工的文化素质一般较低，尤其是前厅服务人员，传菜员，后厨厨师、这就不可避免地加大管理的难度、例如，他们喜欢占点小便易，私拿酒店的低值易耗品、记得在举办某次宴会的时候，作为服务员的我在宴会大厅拾到100元钱，然后交给经理、事后，这位经理很平淡地把这100元钱交给吧台，再交到财务作为营业外收入、我并不是希望他在例会上怎么表扬我、只是觉得这样的事情宣传一下比较好、至少我是酒店的一员，我的诚实代表了酒店的诚信、可她自始至终都很平静、对服务人员知识的培训重点在于掌握本岗位所需的知识，这是按速成性，需发性，阶段性的原则进行培训的，能力培训是饭店培训的核心和重点。

饭店员工绩效考核是人力资源开发与管理的重要内容，考核必须坚持以贡献为主，长处为主的原则、坚持客观准确，公平公正的原则，坚持平时考核重于定期考核的原则，考核可以按定量考核，定性考核，考勤记录考核，也可以是三者的结合。

饭店酬劳是人力资源管理中的重要因素，也是饭店人力资源管理必然要研究的内容、因为金钱，物质酬劳不仅直接涉及到饭店的费用支出，而且直接影响到员工工作积极性的调动与发挥、酬劳主要包括工资制度，奖金和福利待遇、就拿我实习的酒店来说，服务员的工资结构是这样的：

基本工资：新服务员是260,老服务员是300、效益提成是个人推销饭菜的1%、瓶盖费、全勤奖（老服务员）、月度优秀服务员奖金为200、传菜员的固定工资是440元，迎宾员是500元、领班工资由700元降至600元。

厨房是餐饮产品的生产场地、厨房管理是餐饮管理的重要环节、厨房管理的成功与否对菜肴质量，食品成本，餐厅服务质量及客人和饭店的利益都有着举足轻重的影响、厨房生产控制的目的是通过对厨房进行科学化管理，有效地控制厨房生产过程中的浪费、吸引更多的顾客光顾、从而获得最佳的效益、广义上的厨房生产包括采购，验收，贮存，厨房生产、采购时要进行质量控制，数量控制和价格控制，采购成本直接关系到厨房生产成本、因此，()对采购人员的素质有一定的要求：有强烈的进取性和责任感，有较丰富的商品知识，有较强的社交活动能力，有一定政策水平和理论知识，廉洁、验收要遵循一定的程序，建立科学合理的验收体系：选用称职的验收人员和实用的验收设备，器材。

宴会往往集饮食，社交，娱乐于一体，是人们为了一定的社交目的而举行的高级聚会、由于他规格高，影响大，服务讲究，利润颇丰，故历来受到酒店经营者的重视、一个高标准的宴会在一定程度上代表了一个酒店餐饮服务的烹调技术的最高水平，同时透过某个酒店的宴会，也折射也一个酒店的餐饮服务管理水平，对提高整个酒店的经济效益和社会效益都有着十分重要的意义。

我实习的酒店举办的宴会特别多，主要有婚宴，寿宴，机关团体宴，满月宴，丧宴、宴会设计是根据宾客的\'要求和承办单位的物质条件和技术条件等因素对宴会环境，台面，菜单及服务程序等进行统筹规划，并拟出实施方案和细则的创作过程、宴会设计要根据人，物，境，时，事对宴会场境，宴会台面，宴会酒水，宴会服务及程序，宴会设计时突出主题，特色鲜明，安全舒适，美观和谐，科学合算。

服务员和酒店都希望能多举办宴会，对于酒店来说，由于宴会统一制作菜肴，对原料浪费较少，因而举办宴会能给酒店带来丰厚的利润；同时，宴会还有一定的宣传效果，对于服务员来说，宴会一般都是288,318,368标准，两桌的提成比较可观，而且宴会服务是集中劳动，集中休息，所以黄鹤楼大酒店接待的宴会特别多，小到三四桌的满月宴，大到五六十桌的婚宴，有时一天要举办三场宴会，9月1日那天共计57桌在同一天的上午举办，一楼都是288标准，二楼都是368标准，当天上午营业额近1、4万，下午晚上一楼接着接待零点，一天的收入比较可观，黄鹤楼的宴会预定很好，因为经推出了一系列的优惠政策：10桌及以上免费为客人请歌舞团，免费摄像且送一桌、这也是一种营销手段吧！

菜单是餐饮经营者向客人推出的联贯市场供给和客人需求的菜点目录，在餐饮经营活动中，菜单一面联系经营者的产品供给，一面联系就餐客人的市场需求，成为餐饮管理开展市场营销和的桥梁、

黄鹤楼大酒店的菜单只有三种：零点菜单，宴会菜单，团体会议菜单、其零点菜单设计的比较有特色：古色古香的黄鹤楼祝你更上一层楼，菜单里有说明和图片、会议菜单和宴会菜单由预定员保管，无论哪个标准八凉十热送果拼这个标准是不变的、268和288标准相差不大，也就是换两个稍高档点的菜、268和388标准就不一样了，388讲究搭配，雕刻和菜品质量、

在激烈的市场竞争中，竞争的着眼点由价格竞争转到质量竞争，现在提倡的是文化竞争，文化竞争能力是最高层次的质量竞争，是高品位有竞争，是适应市场需要的竞争、

饭店文化要突出个性，文化要示个性，个性带来形象，形象增强竞争力，饭店文化要有特色，注重细节，有特色、永远都不会忘记上午下午晚上例会结束时黄鹤楼全体员工呼喊的企业宗旨：亲情服务，互相关爱，脚踏实地，永远第一，微笑！微笑再微笑，努力努力再努力！

大学生社会实践是有利于大学生走出校门，步入社会，接触社会，了解社会。

有利于大学生向群众学习，培养锻炼才干，提高自身能力；有利于大学生深化思想，修身养性，为人民服务。通过参加社会实践活动，更有助于我们在校大学生转变观念，吸收新的知识。有人说，青春是一曲永不言败的歌，嘹亮的号角激起了心里的炙热；有人说，青春是一条永不止息的河，奔的水花惊艳了岁月；有人说，青春是一本永读不厌的书，是一杯永品不尽的茶，悠悠书香，缓缓茶气。而我认为，青春是永远无法譬喻的，无法去形容，无法言语无法重温的美好。纵使可回忆，却是在观看别人的梦境一样临水照花，记忆得起每个细节每个清晰脉络却连缀不成一个完整的故事，无法再经历，由此看来，只可意会不可言传的神奇才是青春最大的魅力，只有亲临其境的人才懂得喜怒哀乐，才晓得苦涩香甜，才领悟悲欢离合，才能证明青春的真正含义。

实践出真知，而实习是实践的一种具体体现。实习是我们从大学踏入社会必不可少的一块垫脚石。通过实习，我们可以更加了解社会，在实践中巩固知识，把理论和实践相互联合起来，让我们对书本知识的理解更加到位。在实习中我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既能开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，这也是我们走向工作岗位的第一步。实习不仅可以提高我们认识问题、分析问题、解决问题的能力，还可以提高做事能力、解决实际问题的能力以及沟通协调能力，更重要的是我们可以在实习中深刻体会到交流与合作的重要性。在必胜客有很多经验丰富的师父，我非常感谢这段时间能与他们多多沟通交流，多多了解和学习，特别是一些职场上为人处事的细节，譬如如何拓宽自己的人脉关系，如何调节与顾客之间的关系，如何做到让顾客满意，如何才能做到分工合理，如何才能少出差错等诸如此类的问题。

必胜客是全球最大的比萨专卖连锁企业之一，在遍布世界各地一百多个国家，每天接待超过400万位顾客，烤制170多万个比萨饼。必胜客已在营业额和餐厅数量上，迅速成为全球领先的比萨连锁餐厅企业。

我所实习的地方是上海必胜客有限公司的一家分店，地址是上海市宝山区牡丹江路------必胜客欢乐餐厅 ,这里服务热情周到，餐厅灯光柔和温馨，音乐优雅悦耳，内部装饰缤纷时尚，桌椅舒适雅致。每天都以崭新的姿态、悦目的装潢、舒适的设计、训练有素的服务人员、再加上风味迥异、营养丰富的比萨、意大利面、新鲜自助沙拉等美食招待喜爱它的顾客。

虽然是一家普通的分餐厅，但是他也有它的过人之处，在这里每一位员工都受到尊重，都崇尚团队合作精神，员工的服务也是令人相当满意的。每个月我们都会定期展开员工大会，总结一下上个月的经济效益，表扬一些表现突出的员工并总结上月出现了什么问题，有什么不足和需要改进的地方，还有下个月的奋斗目标和大家一起要完成的目标，如有没有什么产品是需要促销一下的，还有店内推出的新活动。还有我们最期待的就是经常会有新品试吃大会，每个员工都要试吃新品，只有知道了口味，才能向顾客介绍该产品。每天都会有很长的休息时间。可以坐在员休室里和大家一起聊聊天，看看电影。这里还为为员工提供完善的培训、福利保障和发展计划，使每位员工的潜力得到最充分的发挥。餐厅的管理层的也是非常\"牛\"的人，他们为人和善不计较大事小事，做事身体力行并且认真负责。

在如今的社会条件下。我们作为当代的大学生，就业问题似乎越 来越成为我们关注的焦点。 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。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着\"有经验者优先\",可还在校园里面的我们这班学子社会经验会拥有多少呢。因此，一放暑假我就来必胜客面试实习，我面试的工作是餐厅服务员，主要是一些面对面与顾客接触的事情以及餐厅的打扫等，所以我的实习流程大致如下。

刚开始是由师父带我学习并熟记一些外场服务的基本工作，包括服务，带位，传菜等等，而且每次服务的时候都有一个必胜客标准和需要跟顾客交流的一些话，期间我也体会到必胜客快乐的服务，快乐的环境。外场的每个工作站都很辛苦，刚开始的时候我经常做BS那时候我觉得特别累因为那时候没有男女的区分只要你在做这个工作站你就必须把它做好，无论是端十几二十几的盘子还是打水等等因为如果你做的不好就会影响其他的工作站，刚做的时候我觉得这肯定是最累人的工作好，后来接触了其他的工作站以后才有了每个工作站都很累的感受。在不经意间你经常会看到一个瘦弱的女服务员端走一箱子的脏盘子脏杯子等等，还会看到一个服务员两只手端起的托盘中放着五六盘的菜，还会看到带位人员匆忙奔走的身影和迷人的微笑？？在服务中要把细心，贴心，同理心应用到其中去！比如在客人用餐时及时关注客人餐桌上的餐巾纸，及时将用过的餐巾纸回收并提供干净的纸巾这就是贴心的展现；比如即时为顾客倒水等等。我大概学习了一周多出师的，期间师傅对我非常严格这也促成了我许多好习惯的养成。

例如主动与顾客打招呼，灵活应对各种突发情况，做事要条理清楚分清主次等等。 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，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。 在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场的现象，这是很尴尬的。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、耐心、虚心地接受。还要学会换位思考，去理解别人的难处和所处的境地，才能真正地与别人沟通。

在工作上还要有自信，自信不是盲目的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。自信是人生成功的奠基石，人的成功之路必须踏着自信的石阶步步登高。有了自信，人才能达到自己所期望达到的境界，才能成为自己所希望成为的人，坚持自己所追求的信仰。

然后，知识的积累也是非常重要的，知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。因此在学校这段时间里，我们要尽量来丰富我们的文化修养，扩大我们的知识面，不要在学业结束的时候后悔莫及。

有很多人都说，在餐饮行业里，学到的东西不多，我却不那么认为，因为我就学到了不少的东西，而且有很多都是我未接触过但对我来说又是一次宝贵的经验！这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

我从一开始上班到现在八月多，一个多月的时间，我自己真的能感觉到自己真的成熟了很多，起码在我工作了以后，我能真切的感受的每一分钱来的不容易，同是时也改掉了乱花钱的习惯，体会到了父母抚养我们长大的不易另外我还了解了理财的不易。同时，我还学到了许多东西：第一， 明白到创业不容易，学习社会经验对我们有多么的重要。现在许多公司要人，开口就问你有过什么经验，而想要自己创业的话，没有经验不但做事带来很多的麻烦，而且还可能会受到更大的损害。

第二， 学会人际沟通的技巧，出来到这个社会，不会沟通的人是孤独的，而且还有可能带来更多的障碍，朋友少，与人沟通时会造成各种的困扰等等，而我们的都知道，朋友多，走遍天下是一家。

第三， 培养同理心，这是我们餐厅要我们做的重点。首先，我们要学会倾听，其次，要换位思考，就是站在别人的角度来想一下，如果自己的对方，最后，还要注意识别感情。第四，学会合理的支配时间，在过去的一年里，我的大学生活过得真的是很\"自在\",不过却换来我一片空白的人生，好像什么东西也没学到，反而每天都没目的地生活，总之从现在开始努力吧！

回想这个暑假的实习生活的点点滴滴，喜忧参半，喜的是通过实习学到了一些东西，进一步接触了社会，还给我提供了一个鉴定自己的机会，使自己发现了工作和生活中的不足，明确了自己较之别人的长处和优势。忧的是社会的残酷，优胜劣汰，和就业形势的严峻。不过不管怎样，我还有时间，在接下来的时间里我一定要努力提升自己各个方面的能力，了解更多课本之外的知识，交一些志同道合的朋友为自己的理想而奋斗。年轻就是资本，此时不搏，更待何时！

自从走进了大学，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。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园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，锻炼和提高自己的能力，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，我开始了这个假期的社会实践。

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，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基矗通过这段时间的实习，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，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。

“实践”是件听起来轻松，实则却“蕴味”十足，甚至意义深刻的事。实践能使你已成的“惯性”和被特定环境“保护”的生活重新增添一些色彩，确切地说，这是一个“过程”，过程中夹杂着忙与快乐。

“万事开头难”这话一点儿也不假，虽然我参与实践的时间不长，但求职之路的艰辛和求到职之后的茫然让我感叹市场竞争的激烈，感悟到了生活的艰辛。

奔波了好多天之后,我找到了一份真正意义上的暑期社会实践单位。

走进丹江口市京华超市食品店。

实践，可为以后找工作打下基矗通过这段时间的实习，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其它知识，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。

在食品店里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做销售员,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班,虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来.在食品店里虽然我是以销售为主,但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，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。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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，以提高自已的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，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，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校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，理论的学习很多，而且是多方面的，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情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才.

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，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

暑期的实践生活虽然不长,只有那仅仅的两周,但却为我的人生刻下了一段铭心的经历。我不知道别人是如何看待这次的实践生活,但对我来说却是意义非凡的。使我在享受生活的同时也品尝到了生活的艰辛。想要经营一个企业不是容易的,靠蛮劲和热血是无法解决的,谁能保证这些有效期有多长。

我感谢我的实践生活,它考验了我,激励了我,使我由贪玩变得好学,由懒惰变得勤快，由茫然变得自信,由幼稚变得成熟……

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