

2023年大学生政协实践报告 大学生实践报告(优质8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

大学生政协实践报告篇一

提升交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部份理论知识灵活的应用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。

20xx年xx月x日至20年xx月x日

这是我大学以来第二个寒假，相比于往年少了份青涩与急躁，多了份成熟与慎重，经过了一年半的大学生活，我不断提升自己解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白我需要做的还有很多。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候他人不管要买甚么，我都得问问爷爷或看价码，不过经过几天的熟悉我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错。

服务态度很重要，要把握服务技能。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技能，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做甚么，技能都很重要，只有辛苦和蛮力是不够的。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，要想取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，提升服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。

大学生政协实践报告篇二

如果通过验具链接不上的就视为产品不合格，要么作废要么返修。标准是死的，但检验方法是活的，或者说可以有些变通，实际的检验中会根据经验在非核心问题上适当放低标准，这样既不影响产品质量又不会造成过多的产品报废。不过这一切都建立在检验者的经验和对产品性能的把握上，经验越多、对产品用途性能了解的越深刻便能检查的越娴熟、越高效。说到这些我不得不感到，那就是对员工专业素质的训练与培养能给企业和个人带来益处，使得企业效率和个人知识水平都能有所提高与增长。

接下来便是一边挑毛刺一边上验具，即验具(一小时一测的工序)上完后紧接着去挑毛刺，就这样干了有一个星期左右便开始正式接触全检，全检，上面已经介绍过它的工作内容，即对工件的外观进行检查并对毛刺飞边进行修磨处理。工作先从最简单的一个型号的产品入手，是一中支架，全检内容包括塞规检测，目视，验具。上来的第一步是把支架放入验具，验具用以检验盘槽的宽度(上不去验具的视为不合格);第二步塞规验具，塞规以螺纹孔为基准，塞规下不去的为不合格，实际生产中下去四分之三都可过(即放这个产品过去进入下一道工序);然后就是搓毛刺;看销孔壁是否薄(薄到小于2mm为不合格，当时的标准)。这一系列的步骤走完便算是检完了一个工件。这样的检验一天要检800个，不包括加班。并记录于检验表格上。

刚开始检的有些慢，慢慢的熟练了就快了。一理通，百里融。一个型号的支架会验了之后做起其他型号的也就会快多了，工作也将越做越熟。

实习工作让我学会许多，并懂得一定道理，虽然这个工作是枯燥的，但是在工作中我还是体会到了责任心，态度等比较抽象的词语。除了遵守一定的标准之外还要有一定的变通等。有关于说什么是好工作，我认为在工作过程中你时常感到快乐的工作，总能让你感到快乐与激情的工作就是好工作(或者说你发自内心的喜欢做一件事，而那件事刚好是一种工作，能做这样的工作是幸福的)。

在与人交往上也是，要坚守自己的道德，也要学会一定的变通。即使看不惯某些事，如果自己无法改变，那么坚持自我也是一种品德。

学校的生活即将结束，学生的身份也即将成为过去，但是在社会这个大学堂上还有许多我们要学习的地方，人生的学习永远没有止境，个人的修养也永远没有止境，我们还将不断的学习，不断的完善自我，过一个无愧于自己的人生。

随着社会的快速发展，当代大学生压力越来越大，特别是即将毕业的，更要面临更多的挑战，实习面对挑战就是必要途径，它是为我们能更好适应严峻的就业形势，毕业后能更快融入社会打下坚实的基础。

大学生政协实践报告篇三

法学是一门实践性很强的学科，法学需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。在理论学习结束之后，我进入社会进行社会实践。将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，做到理论与实践相结合。

周一我们听了马红等老师的专业知识讲座，给我们很多建议，

比如大学生生活和就业方向，受到很大启发，特别是庸才、废才和人才都让我陷入沉思，问问自己该做哪一种人。我们也对自己的未来有了一个明确的规划，得到了受用一生的知识，相信对我未来的发展有很大的帮助。

周二我们去看了两部电影，一个是战略特勤组，一个是破绽，都是非常有深度的电影，看完后我们小组进行了讨论，每个人都有自己的见解。我认为战略特勤组让我们思考道德和法律之间的关系，让我们思考什么是正义，破绽让我们了解到推理的重要性和证据的重要性。

周三我们去了法院，看了一次刑事案件，真正看到了法庭审理案子的程序，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”仅仅从课本中学习知识是远远不够的，只有结合实际生活才能真正学到知识，法庭的严肃性，程序的严谨性都让我感受到法律不只是课本上介绍的那么简单，会遇到一些困难，比如这次被告是两位聋哑人，这样就给审理案件带来困难，所以法院就请了两位手语老师去法庭，这样才让审理案件进行下去。

周四我们去了检察院，怀着崇敬的心态，在门口等了一个小时才进去给了我很多的正能量。我认为做官就要为人民服务，不能只为自己着想，更不能做危害百姓和社会的事情。

周五我们参加了宪法知识竞赛，是由我们法律先锋社举办的，参赛的队伍都很积极，赛场每个人都充满了激情，特别是抢答环节，几乎刚说开始就都站起来回答问题，竞争非常激烈。通过此次活动最直接的就是了解到很多宪法知识，增进对宪法的认知，并且增进了对法学的热爱。

“千里之行，始于足下”，这近一个星期短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上社会也有着很大帮助。通过这次实践活动，我受益匪浅，

同时也让我对法学这一专业有了更深一步的了解。最后，感谢学校也感谢我的指导老师给我们提供这么好的实践机会，我确信，在以后的学习当中我会更加努力地学习法律的。

大学生政协实践报告篇四

xx个人用品商店

现将此次实践活动的有关情况报告于下：

作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好机会；是提升我们修身，树立服务社会的思想与意识。同时，社会实践也加深了我与社会各阶层人民的感情，拉近我们与社会的距离，也让自己在实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们身上的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在这片广阔的天地里，我们的人生价值才能得到体现。通过大学生社会实践可以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。社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫。实践内容：

这次实践我在屈臣氏个人用品商店做了一名营业员，自己在外面租房子住，独自生活，刚开始找到这份工作，认为这个工作会很容易，会很好玩，可是后来发现其实真的很累，而且各种各样的顾客需要好好的招待，各种商品的价格，库存，都要好好记住，各种型号颜色必须很熟练，每工作一天都会腰酸背痛的，但是收获很大，懂得很多，也学会了怎样和别人交流，介绍各种商品。

验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被

社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

实践体会：

“千里之行，始于足下”，这两个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来自己的事业有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自店长和老营业员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

经过这两个月的社会实践，自己对职场，对销售有了一定的认识了解，也有了一些体会。

1. 良好的服务态度是销售成功进行的前提

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得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。

2. 高超的销售技能是销售成功的关键

作为营业员，我们需要能够了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任，还有就是可以掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的`方向发展。

3. 付出才有收获

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在短暂是实践过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始得一段时间，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这也让我感到很难过，在学校总以为自己学的不错了，实践了才知道自己所知道的是那么少，领悟到了“学无止境”的含义！这也告诉我在社会这个大舞台上，我们要付出很多很多，使自己处于长跑状态，没有付出就不会有收获。

4. 多锻炼，多实践，长经验

解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

两个月的社会实践过得很快，自己也慢慢的开始习惯了这种生活和这项工作，店长也有夸我适应能力强，工作能力也很不错。这两个月的销售实践，虽然不能说有多么太大的收获，但我感觉让我有了对自己专业更深层次的体会，和更具体的感受。更重要的是让我自己得到了很好的锻炼自己的机会，真正的接触到社会，接触正规公司中的工作，真的去在工作中为人处事。对自己的能力，优势劣势都有了一个全新的认识过程，也对自己目前的状态有了更明确的定位。

现今社会的一个事实常常被许多人误读了，那就是大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学

没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。但这也正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会做出更大的贡献，也能为自己带来的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

通过这次的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足和缺点，对自身价值能够进行客观评价。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，这在无形中也使我们对未来的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

大学生政协实践报告篇五

不知不觉间在中心的实习生活接近尾声，在这短短的十天里我见了很多，听了很多，同时我的感受很多，也学到了很多。

“服务，服务，再服务，便民，便民，再便民”这是中心的服务理念。从这简单的14个字就可以看出中心是一个为企事业单位和市民办实事办正事的地方。

我认为这里的工作人员严肃而不高傲，认真而不做作，朴素而不缺乏气质。我觉得中心工作人员很注重便民利民，而且服务很周到热情。就我们建委窗口来说，我觉得他们每个人对待自己的工作都非常认真负责，严谨守纪。这让初坐在窗口前的我也不敢丝毫的放松，时刻全神贯注，做事严谨认真。

刚来的第一天，我们这的副处杨阿姨就给了我两本书。我记得很清楚，她对我说来了就得学点东西，不能白来。杨阿姨虽然已经50多岁了，可是她好开朗啊，给人感觉她总是那么精力充沛，那么积极向上。好像比我还年轻一样。杨阿姨对我讲了很多，生活上的，学习上的，工作中的……总之很受用，让我这个懵懂无知的小孩一下子长大了许多。她的工作理念是“情系企业群众，建设文明窗口”。再说说我师傅吧，刚来的时候我还以为他大学刚毕业不久，后来李阿姨告诉我他40岁了，吓我一跳。说他40岁绝对没人信。我和师父交流并不是很多，可是我感觉的到他人真的很好。我觉得他也很幽默而且性格特好。师傅也对我讲了一些让我在以后工作中真正受用的东西，我很庆幸有这样的师傅，师傅的工作理念是“认真，严谨，高效”，很简单，但也很精辟。李阿姨是我接触最多的，她实在是太温柔了，尤其她的笑容，看了之后会把所有烦恼都融化了。我觉得她的笑容就是我们窗口满意服务的保证。我填的第一份单子也是李阿姨手把手教我的。她是那么的耐心，那么的随和，让我想犯错误都难。阿姨很平易近人，我和她讲了我的一些经历，她都很耐心的听，她的工作理念是“廉洁勤政，满意服务”，我喜欢阿姨这样随和可亲的人。再说说丁姐，王姐，林琳姐和魏阿姨。相对而言，我和他们接触的不是很多，但也不生疏。他们对我都很友好也很照顾我。丁姐一看就比较严肃认真，王姐很随和善良，琳琳姐大方端庄，魏阿姨很有气质。丁姐说“用户至上，高效廉洁”王姐是“企业的满意就是我得追求”，琳琳姐则说“高效便民，诚信服务”，而魏阿姨说“心系用户，热情服务”。他们做到了，他们对人都很热情，对待工作也都严谨负责，这也是最值得我学习的地方。

在这短短的10天里我的体会很多。没来的时候我心里幻想着，充满着新鲜和好奇，同时也存有一丝的恐惧，怕自己做不好。可来了第一天我就后悔了，拘束，没事可做。晚上回来就给妈妈打电话抱怨，觉得真没意思。妈妈说做事要有耐心，刚开始都会是这样的。第二天我依旧早早的就来到了中心，把垃圾到了，水打了，又没事做了。一会师傅来了，他教我怎

么填发票，我当时可开心了，心想今天开始我要学新东西了。我随时都会写心情随笔，记录当时我在做什么及感受。第一天来得时候师傅有事，是丁姐接的我，又向我介绍了我们建委的其他成员，我怕忘了就在本子上记下了他们的姓名，直到下班我才把所有人对上号。上午的时光过得好快，吃饭的时间到了，我和同学一(!)起去吃了饭，休息时间大家在一起说着自己窗口的事，不亦乐乎。第二天就这样过去了，下班时心情不错，我有点喜欢这里了。第三天，第四天，第五天我都是很早就来了，先帮师傅他们把水打了，垃圾倒了，然后就做自己的事了。上上网，写点东西什么的。有时来人缴费，我就填下单子，经师傅或李阿姨检查了才让他们拿走。现在我已经能熟练独立地完成一些基本的业务，每填一张单子我都会有成就感。每天晚上都会和妈妈通电话，让他们和我一起分享在中心的新鲜事。星期四了，我忽然希望时间慢点过，我很留恋在这的时光，我喜欢和师傅，李阿姨他们在一起。同时我感觉真的没有白来。学到的不仅仅是业务上的东西，更珍贵的是待人做事的态度和方式，这是一段难得的宝贵经历。

大学生政协实践报告篇六

这个学期是我在本校学习的最后一个学期，又是毕业实践期。我很感谢学校给我这个宝贵的机会，让我在实践期间学到更多的知识，为以后真正走向社会而做好软、硬件的准备。

我是文秘专业的一名学生，这次实践，我所从事的虽然不是很文秘化工作，但是却用到了很多在课堂上讲到、练习过的理论知识和实验。我不仅可以把学过的文秘理运用到实际工作中，从而检验自己基础知识掌握的程度和社会实践的能力，而且还学到了许多书本上没有的文秘知识。因此，这次毕业实践，我的体会是非常深刻的，对我的今后的工作更是受益匪浅。

我在xxxx公司实践。公司分为财务结算中心、客服中心、操

作中心、综合中心。我被安排在客服中心。公司非常注重培训，其客服小姐、递送员必须要将快件所到区域全部背诵记忆真能正式上岗。

实践是走上社会的第一步，实践可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，因此，工作中遇到不明白的地方，我就虚心地请教同事或领导，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起一定的工作经验。由于我的虚心好学，领导破格让我除了几周正规的一天两个小时的培训外，要做一些办公室文员的接听电话、收发文件等简单的辅助工作。

这个工作要求会听(正确理解对方的意思)、会讲(注意用语、注意讲话的技巧等)、还要会记(繁忙的时候，一下子记不住这么多的事情，这时就要将来电者的姓名、单位、交代的事等记下，这样做可以避免因工作繁忙而引起失误)。

我所在的办公室，电话声此起彼伏。接听来电，看似简单的工作也有很大的学问，因为，接听来电是与单位声誉直接挂钩的。要做好这项工作，首先就要有礼貌地自报家门xx公司，请问有什么可能帮到您?这些用语是必须要用的。其次，还要懂得技巧。

对于快递公司而言，速度是生命。入单工作也需要在规定的时间内完成，否则会影响货物的报送及中转。在学校我们系统学习了五笔打字和技能，对于excel表格的输入更是非常熟悉。在入单工作中，除了这两项技能外，重要的是要认真仔细核对好每一个运单号的号码，否则也会影响货物的中转。

像办公室复印机、打印机和传真机等，我们在学校一样有接触和学习过。看似简单，但是一到机器面前，手脚就会变笨。不知道那个键可以按，哪个不可以。但是在连续的几次接触下来，也很快学会了。有一次，我传真一份确认书给客户，后来客户却说没收到传真而使整个事情变得糟糕，最好在经

理的处理下才圆满结束。经理并没有怪我，说工作不能预料的事很多，就像简单的一个传真一样，一个sent并不代表什么。真正到了客户手中才算是真正的sent

公司的快递员都是分区域工作的，但是每天的送、收的快件量都不一样，在遇到一个区域快件很多时，就要学会调配工作，在布置给另一个区域的快递员时又要有一定的沟通技巧。这跟沟通技巧有关，又跟平时的同事相处挂钩，如果和他平时相处的好，那么沟通工作相对就要容易得多。

下面我谈几点我在工作中总结的自认为非常重要却又会让人忽视的工作经验。

对于客户的传真要及时回复，传真发给客户后要电话确认是否收到。在工作过程中，意料之外的事很多，万万不可凭传真的sent来确定传真传好了。

做为快递公司，语速要稍快，这样可以给客户一种急人所急的感觉，当然，语速当然要以说话要清楚为前提。和我一起实践的一个同学就是因为语速太慢改正不了而不能上岗。

对于通过的电话，上面布置的任务，一定要记下来，以免遗漏。人不可能记得每一件事，但是一笔一本就可以。

任何有涉及到双方利益的事，都需要经过书面的确认才可以。

在公司实践，虽然都是很简单的工作，但我却觉得：把一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。要有效率而且又不出错地做好每一件事，真的并非容易的事。在这里实践，开始的时候很不习惯，还有点惧怕，还曾退缩过，是老师的鼓励给了我信心，使我明白：有勇气退缩为何不勇敢地面对，况且，实践的时间并不长，还是趁这个难得的机会学多一点，努力一点，因为学到的知识永远属于自己，这样一来，我不再退缩，重新又回到了实践单位，

继续工作学习。

在将近三个月的的实践过程中，在这个说长不长，说短不短的时间里，我从不懂到懂，从外行专业。其中有工作的辛苦与艰辛，更多的是工作所带给我收获的快乐。

现在我的实践期快要结束了，经理对我的工作也十分满意，并提早让我签了协议，希望我能继续留在公司发展。

大学生政协实践报告篇七

时间过的飞快，转眼间我在上海满翼实业有限公司做汽车美容一个多月的暑期工就这样结束了。在打工实践的时间里，我学到了很多的东西，不仅仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。对于一个在校学生，没有社会经验，能在上海这个发达的城市里和社会里面各种各样的人待在一齐生活一个多月，真的不容易。

在这个店里面，从十几岁的同事到四五十岁的同事都有，做事认真的，喜欢说大话的，都被我遇见了，并且和他们在一齐还能生活的很融洽。还遇见了和我一样在校的学生，包括客户在内各种形形色色的人，让我学到了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自我的观点，如何说服别人认同自我的观点，如何让别人相信你，让自我的话自我的行为得到别人的认可。

虽说我做的这个工作是服务行业，可是我们的主管教了我们如何做营销这方面的知识。这一个月多月下来，感觉做服务行业就是态度好、信誉好、细心、速度还要快还要做的让客户满意、还要能留住客户让他经常来这个地方做车的美容！关于营销方面，我的主管和我说过，我也细心的听到了一些，主要是：了解所卖的产品，把你所卖的产品介绍给客户，让客户理解并买你的产品，使客户觉得他买了你的产品他赚了付出去钱得到了应有的价值了。也不否定里面存在一些忽悠

的成分，可是再怎样忽悠也要让客户觉得自我赚了，觉得自我付这个钱值得！然而，在做汽车美容这个方面也要注意不能让别人敲诈了，毕竟社会上头什么人都有，有些不规矩的人就是喜欢用这个对你的公司或者是个人进行敲诈勒索。

回想一下，我这一个多月所经历的。记得7月3号刚到这个店的时候，我就去熟悉了一下环境，毕竟不熟悉环境的话对于做这个工作困难还是有点。

上班的第一天就是在洗车房里面待着，一洗车就是半天，对于我一个还在学校里面的学生来说，洗了半天车肯定是累的，而主管也研究了这个事情，午时就安排我到外面擦车了。一个三十多岁的中年老大哥负责指导我工作，刚开始洗的时候，肯定是洗不干净的，老大哥同事总是在边上告诉我哪个地方需要洗的仔细，哪些地方一带而过就能够了，在擦车的时候也是如此！以后的每一天都是过着擦车洗车的生活，期间我们的主管给我开过会，给我们制定了一个标准的洗车方法，给我们安排过值日排班表，有洗车间的卫生美容间的卫生、卫生间的卫生、擦车毛巾的清洗！这个店主要是以洗车为主，汽车美容有客户来做的时候还是做美容为主。

记得，有一次来了一辆路虎过来做大美，同事叫我一齐去给他帮忙，帮忙的同时我学会了钢圈的清洗、发动机引擎的清洗、汽车漆面抹泥、汽车内饰清洗、漆面打蜡、车玻璃的推蜡、而漆面的抛光我不是异常的熟练，害怕把车漆给打穿了！而这些汽车的美容，也不只是在这一辆路虎的身上学到的，而是做过好几辆车之后掌握的。我们的主管之后给我们开会时候说的最多的还是向顾客推销洗车卡、汽车美容会员卡，前提条件是必须把车洗干净，这样才有机会和客户交谈，不把车洗干净的话你根本没有机会和客户交谈。

记得有一天早上我站在店外面，来了一位开着奔驰s350l的车主主动像我问起了洗车卡这面的问题，而我细心的为他解答，果然在我的回答之下这位大方的车主办理了一张1580的会员

卡，当时我很是兴奋。这是我在这个店里面办理出去的第一张会员卡，之后直到我辞职离开店这段时间里只卖出去过500和200几张洗车卡，当然推出去卡会有5%的提成。每一天洗车擦车都是在室外，头顶烈日，遇到周末洗车高峰的时候，忙的都不能休息，一整天都在洗车擦车。

可是，遇到阴雨天气的时候，闲的让人很无聊。这个大概就是工作的乏味之处吧！我深深的体会到了，赚钱不是那么容易的，而我们在学校大手大脚的消费着父母赚来的辛苦钱，此刻想起来真的不应当那么大手大脚的花父母给个月所给的生活费，这就是暑期社会实践的必要性吧！

其实，暑期社会实践是每一个大学毕业生要走的一段经历吧！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，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

大学生政协实践报告篇八

专业□xx

姓名□xx

摘要：在工地上打工，对于我这样一个重未离开过学校的，什么都不懂的学生来说真的很苦，无论是心理上还是身体上。我明白自己想要的生活只能靠我自己。

关键词：工地、艰苦、坚持、收获

转眼一年就过去了，而我离开家上大学也有了一年了。这次在回家前就想到找点事来做，以往的暑假太过于无聊了。但想到自己以前都没有在社会中实践过，也不知道自己能做什么。我把我的想法给家里人说了，没过两天，老哥跟我说他承包了一个工地问我是否愿意去，我想这也是个机会，很高兴地答应

了。在那里有很多锻炼自我的条件，特别是对我这个从没有在社会上待过的来说。爸妈考虑到这是老哥的工地，我并不会受到欺负，也很高兴的同意了。爸说做建筑工虽然辛苦点，但是这也是可以锻炼一个人的意志的，并且说通过这次机会我或许会更加珍惜能够在校学习的机会。老姐则给我下了死命令明：不管你能不能坚持，但必须要做完一个月。老姐想得不多，她说她就想我存点钱，让暑假过得充实点。我听了，想都不想就说没问题。

(一) 入工地, 体辛苦

到了工地上，看到竟还有比我还小得在工地上干活，甚至还有几个女的。这更令我坚定了自己的承诺。工头说你是新来的什么都不懂，所以就跟着那些小工一起干，看着别人怎样做就怎样做。我兴奋着戴着安全帽，跟着他们一起到工地上，我看到他们都知道自己在做些什么，有些拆电器，有些搬东西，而有些则在砸钢条，给铜线剥皮，我都不知道该去干哪一样。因为他们都是知道我一个读书真不懂为什么跑到这种地方来工作。

这时一个叫小王的打工仔叫我去运砖放上楼上拆电机，我很高兴跟着他，虽然我是一个大学生，但我并没有觉得自己有什么优越感，认真的听着他的话跟着他一起将几个电机给拆下来。因为我们都是年轻人，所以我們都很聊得来。我们边工作边聊天，从我们聊天中我知道他是跟我是同一年出生的，但他出来工作已经有三年多了。我问他为什么不上学。他笑了笑，说他也不知道为什么不上，因为那时整天都无聊的，觉得在学校就像坐牢一样。所以经常逃课，最后在中考时不上高中，家里也不是很有钱，如果能考上高中父母也许会省吃俭用送自己上学，毕竟那时他们都很希望自己的子女能够有出息，是个有知识文化的人。但看到自己这个样子，对自己也失望了，所以那时就不送了，而那时自己觉得反正在学校那么辛苦还不如到社会上“混混”。所以就这样自己离开校园而走上社会，我看到他说这话时满眼充满后悔

神色。

第一天在我良好的感觉中度过了，因为在这里可以跟人聊天，而在家却只能对着电脑或者电视。晚上，老妈问我能不能坚持下来 不行的话就回家。我笑着说：“放心吧，老妈我能坚持！”。可没过两天就有点吃不住，在这里有好多的蚊子而且是在地上铺席子睡的，更令我不适应的是我并不适应这里的伙食，贵阳这里吃辣椒吃的很凶，几乎是当菜吃；几天以后，我的脚磨出了一些水泡，胳膊还有全身都好痛，脸上也由于吃了太多的辣椒的缘故冒出了不少痘痘，便有了放弃的念头，不过转念想到我老姐肯定不会放过我，而且我也不想给自己的人生留下这斑驳的一点，时刻提醒自己如果连这样的圣体的小折磨都无法坚持的话 又如何能够通过通向自己理想道路上的坑坑坎坎。

不过随后的半个月，我跟那些师傅也聊得蛮熟了，而跟我那个搭档也产生了友谊，伙食也慢慢适应了，这个念头边也慢慢消失了。我有空也会跟小王说一些大学的生活，我看到他眼睛都充满着渴望的眼神。我问他有 梦想，难道一辈子的打工仔吗？他回答令我吃惊，他说自己没有什么文化，到大工厂里面也是干苦力，而且付出了苦了得到的钱也不多，而在建筑工虽然说辛苦点，但得的钱会多一点。打算多找点钱回去讨一个妻子就这样过一生吧！我不明白他为什么就不想一下改变一下自己的命运到外面闯闯，学多点知识找一份好一点的工作。但也许是多年的生活劳累使他变得这样吧。

（二）出工地, 多思虑

虽然这仅是一个月的实践，而就是这一个月让我想了很多。我明白作为同年人，我是很幸运的。因为我有自己的梦想，能够坐在舒适安静的校园里追求自己的知识；这个月里我也知道没有文化，做这种建筑工，很累，真的很累。我明白要想让自己的生活更好，并朝着自己理想的生活迈进只有靠我自己的努力。第三，让我认识到不管做什么事只要你能有一

颗坚定的心，多么艰苦多么困难只要你坚持，终能实现！

现在虽然回到了学校，但我还是比较怀念那段打工的日子，虽然辛苦，但是我在工作中也找到快乐了。就是不管你坐什么，你都可以再其中体会到属于你自己的快乐。