# 最新暑假社会实践调查报告(模板14篇)

作者：坚定的信念 更新时间：2024-03-03

*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？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。暑假社会实践调查报告篇一亲爱的同学：你好！感谢你阅读这份调查问卷。此卷是为了了解衡阳市各大*

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？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**暑假社会实践调查报告篇一**

亲爱的同学：你好！

感谢你阅读这份调查问卷。此卷是为了了解衡阳市各大本科院校学生考研情况而设计的。请你仔细阅读此调查问卷，选择符合你情况的选项，在此真心感谢你的支持！

年级：学院：

1.你是哪所高校的学生

2.你所学专业是什么

3.你在上学期间有没有考虑过考研？

a刚上大一就这样打算b大三毕业才匆忙决定

c完全没有想过d因为不喜欢所学专业，大二时候开始计划

4.你了解考研吗？

a了解b一知半解c完全不懂

5.你对跨专业考研有什么看法？

a完全是痴人说梦b跨专业应该是考研的主要目的

c跨专业考研太困难、但未尝不可

6.如果你选择专业的话会选择哪所高校的哪个专业？

7.你会选择普通高校的重点专业，还是重点高校的一般专业？

a前者b后者

8.你觉得考研最难的是什么地方？

a坚持b专业课

c英语d数学

9.如果你决定考研的话，你会找专门的考前辅导机构给你做考前培训吗？

a是b否

10.如果你已经是硕士研究生，你还会考更高的学位吗？

a会考虑b不会

11.无止境的学下去考下去，或者找一份安定的工作，你会选择哪一个？

a前者b后者c看别人

**暑假社会实践调查报告篇二**

今年暑假我来到了重庆数码城的一家电脑售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，而且以前对于计算机应用方面的知识不够熟悉，而且作为一名刚毕业的大学生对于社会的社会经验也不足，所以经朋友介绍就来到这里实习。

短短一周的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近一周的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等!踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短:启动正常，2短:非致命错误， 1长1短:显示错误 ，1长2短:键盘错误;计算机蓝屏的原因有：

一、系统重要文件损坏或丢失引起的 (包括病毒所致)，

二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，

三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏

四、硬件散热引起的“蓝屏”故障;计算机经常死机的原因有：

一、系统出现错误包括病毒所致，

二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，

三、显卡接触不良，

四、内存接触不良，

五、cpu风扇散热不良，

六、计算机的电源有问题，

七、硬盘出现故障等;计算机黑屏的原因：

一、显示器断电，或显示器数据线接触不良;

二、主板没有供电;

三、显卡接触不良或损坏;

四、cpu 接触不良;

五、内存条接触不良;

六、机器感染 cih 病毒，bios 被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

通过这次假期的短期社会实践，我感觉首先自己需要学习的东西还有很多，虽然自己身为一名研究生，但是真正的实践机会很少，动手的机会很少，所以，我们不能眼高手低，什么都要去学，什么都要去做。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”在日常的学习生活中，就应该培养自己这方面的能力，为以后更好的适应工作打下坚实的基础！

**暑假社会实践调查报告篇三**

实习人：

\_\_

实习时间：

\_\_年6月26日至8月26日

实习地点：

\_\_\_\_机电有限公司

\_\_年不平凡的一年，全球性的金融危机正酣，而我的大学生活也即将划上句号，自我可能将走上毕业就要失业的尴尬境地，不由开始慌忙心虚起来，慌忙是直到此刻觉得大学给我的东西实在是太少不知真正走入社会时我该怎样办，心虚则是自我不由见证就想考，期望在各方面以有证书的形式得到社会大众的认可，但又担心自我是有证无用纸上谈兵。

然而自我是幸运的，在朋友的介绍引荐下我来到\_\_\_\_，来这有我许多的第一次，第一次一个出远门，第一次一个人只身在外，第一次独自使用复印机打印机传真机……这些小事都是第一次，当然较为专业的事也就是对于我来说所谓的“大事”，也都是第一次实际意义上的动手学去习操网作。

还记得刚开始的第一天我接到的第一个电话连公司的名称都会说错，许多东西都不懂，逢事就要问同事。一开始的一周差不多都是帮忙用word或excel做一些简单的文件，或去邮局投信件等一类小事情，但这对于我来说也是有许多的第一次。

不得不说自我真的很幸运的，同事真的都很好也很照顾我，教了许多许多在学校里在课堂上根本学不到的东西，虽然自我还是“菜鸟”但同事很信任我，慢慢的也让我做一些有份量的事情，也逐渐让我接触一些单据票据方面的东西。在我们的专业课中这些贸易中运用到的一系列票据其实自我是相当的熟悉的，然在实际操作起来才知什么是“书上得来终觉浅，绝知此事要躬行”在学校里学到的东西毕竟是相当有限的，丰富的理论知识还是要在实践中不断的被运用才能掌握。最终有点明白为什么招聘时都是“经验者优先”，学富五车并不代表你就是人才，仅有将理论与实践完美的结合起来才是个人本事的体现。

当然在实习的过程中我也做了一些与自我专业不对口，但对于我来说是相当有挑战意义的事务，比如填写会计明细账簿，在此之前我们的确也有学习过《基础会计学》，也就是这以后我觉得自我不是做会计的料，我对数字的敏感度不够强，当然也是觉得登账是件相当麻烦的事情，然在实习期间着实是做了点财务方面的事情，接触最多也就是做账，刚开始只是简单的抄写凭证上头的资料，即使如此还是不时的会犯一些错误，慢慢的做多了，当然同事也帮忙了我很多，有些原理及操作明白后，就开始过行汇总总结等方面的事宜。也就是说此刻已不是不动脑子机械的抄写而已，而是要同上月的进行总结写明余额及借贷情景。

说到与自我专业不对口我觉得最有锻炼意义的事情——————报关，发提货。其实并不是不对口，这两件事是真正意义上的零开始，从头都是要自我去摸索去问，才可能着手做的事情，关于报关必不可少接触的两个机构海关与报关中心，在那里的人其处事方式是有别于其它职业的人的，所以如何与之相处，如何与之沟通着实是一大问题。而发提货必不可少的就是仓库与物流了，在经过多次发提货深有感触的是发货是真正意义上货物交易的开始，提货当然就意味的货物交易上的基本结束，然只要是与货物相关的环节又是最容易出错的地方，并且也是最容易导致严重后果的地方了。但在发提货中会有许多的流程当然还有许多的人工操作，使发提货产生错误的概率增加，然一旦在发提货这方面发生一点点错误又会被放大去看，总之发提货是重中之重也要慎重之慎重才行，在那里再怎样细心也不为过，当然其挑战性也是相当大的。

说实话，在学校里人与人之间的关系算是单而纯之的，你能够做自我想做的事无畏他人的眼光言语，也能够肆无忌惮的去追寻自我想要的，当然说话也能够直来直去勿需研究他的感受，反正一句话就是尽情的做自我就对了。然当自我真正的走入社会才会发觉自我是多么的格格不入，人际关系人际沟通真的是十分十分的重要，在那里当然不是说讲话要人前一套人后一套，只是在现实社会中与人交流这门学问也许是一辈子都要去深研的一件事，遇到什么样的人应当讲什么样的话，到何场合怎样讲话才更得体。记得在那里张总曾跟我讲过一句话：“在这个世上只要学好两件事就能够行走天下————————一个是中文，一个是英语，学好中文做中国13亿人的生意，学好英语就能够提高自我的档次同全世界的人做生意都行。”细细想来真的是很有道理，无疑就是说：与人就是要会讲话，讲对话。在我自我看来也许这是在\_\_收获最大的一方面了，刚开始时有人打电话过来问我什么问题自我就如实回答没想过到底什么能讲什么不能讲，然在同事的帮忙下，同时随着交流的人越来越多，自我也慢慢开始懂得：讲何话，怎讲话。

\_\_教会了我很多，也给予了我很多机会，当然也赋予了我一个温馨的工作环境，在这种种方面，都觉得自我真的是幸运的，无论是\_\_这边的同事还是从未谋面的同事们都在各方应对我相当的帮忙，小池姐的孜孜不倦，在做事说话方面教会了我很多，同时也给我了许多的机会去做自我从未做过的事情;还记得amy姐说我的那个大写的“三”，也许若不是她那一语，我会一向认为“叁”就是“参”，虽然这只是一件小事，可往往总是这些小事决定着整件事情的势态;还有询价方面问了廖莎姐许多的问题，她都会细细的予我说明……反正这种企业的文化自我是很乐于沉浸在其中的，大家都是为了一个又一个共同的目标努力着。

总之在\_\_实习的过程中是我知识得以运用的一个开始，是我真正意义上社会实践的一个开端，也是我真正融入同社会人交流的一个起点。

**暑假社会实践调查报告篇四**

另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。

大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。因此这次调查就选择了在读大学生50名，其中广州大学20名，中山大学10名，广东外语外贸大学10名，华南理工大学5名，广东工业大学5名。年级分别为大一学生5名，大二学生30名，大三学生15名。

调查内容：本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

通过派发问卷进行调查，发放问卷共50份，收回有效问卷50份。(调查问卷及数据统计详见附录)

从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个\"课堂\"，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。\"存在就是合理\"，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

现在大学生兼职、打工，除了做家教(14%)、网络的实习实践(6%)外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销(22%)、校园销售(14%)、当餐厅服务员(8%)等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。

能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的课外实践能力;12%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有32人选择\"接触社会，积累工作经验\"，占了总数的64%，选择\"赚取生活费\"，占了20%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。

现在的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是一定因素，但是希望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮助应该是更多学生考虑的问题。大学生在打工时间上的弹性还是很大的，这应该和他们宽松的学习环境有一定关系。

56%的人会选择在假期实习或打工，30%会选择任何没有课的时间，12%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了提供就业指导以及专业课程外，还应该提供实习机会，22%觉得学校应该提供就业体验，至于选择素质拓展和职业生涯规划的各占12%。

在调查中发现没有人在参加社会实践上选择\"参加‘三下乡’活动\"一项，说明当代大学生与以往的大学生相比较，他们的求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。当前，大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。

大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。

参与\"三下乡\"实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农民带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于知道自己的将来的学习生活工作。现在大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持自己的孩子参加所谓的\"三下乡\"实践活动，这样，学校所提倡的通过\"三下乡\"实践活动来提高学生素质的目的就未能够达到。

在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起的。在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，决定着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代大学生的价值观主要是围绕自己出发，致使大学生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与\"三下乡\"活动服务人民了。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。

可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在一定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。实践的主体是人民群众。

\"三下乡\"是大学生社会实践活动在新时期的深化发展，是促进农村两个文明建设的有益补充，具有重要的现实意义和长远意义。实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。了解国情是年轻人的首要任务，这就需要放眼960万平方公里的土地、对占人口80%以上的农民有所了解才行。学生利用假期时间参加\"三下乡\"社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。

作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，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，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。

认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择;二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。

三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

**暑假社会实践调查报告篇五**

古老的开县城，有1800年历史，方圆2.5平方公里，人口不足五万人。然而历史在前进，社会在文明。三峡工程的建设，水位上升将淹没这座古城。不甘于平凡的开县，在党政的领导下，在专家教授、能工巧匠的辛勤下，由原来的不足5万的人口发展到现在150万的人口大县，开县与时俱进，挥戈上阵，决心建设一座山水风光，园林成形，城市面貌，景观美丽，具有历史文化的现代文明的新县城。九平方公里的土地上，拔地而起的新城，是多么的耀眼，让人向往。并且建设中的新城是渝东北区域性中心城市，是重庆市具有标志性的一座县城。挥起“举子之乡”美名，发扬“伯承元帅”精神的“赞美开县新城赋”的活动在开县举行。虽然昨日，开县是一个村庄，生活，多少年来一个模样。贫穷落后困扰着人们，现在文明是那样遥远、渺茫。但是今日，人们告别了昨天的贫穷落后，一座历史文化与现代文明，山水风光与城市景观交相辉映的现代化城市展现在人们面前。但是，随着社会的进步，人们的良好道德意识的培养却缺乏自觉性，社会责任感意识逐渐薄弱。开县人民对自己的家乡的变化却不以为然，认为新城的建设是对旧城悠久历史文化的泯灭。甚至觉得开县新城的搬迁，三峡水库的移民是在浪费国家的人力资源，浪费老百姓的钱财。所以，要让全开县人民了解三峡工程的重要性，要引起开县人民的高度关注。

由此，做一份关于“魅力开县：新城与新生活”的调查显得尤为有意义。我将开县现在繁荣的新城与以往的旧城作对比，以及对现在开县人民的.新生活(生活水平的提高)进行了一些调查。所以，赞美新开县，调查开县新城的魅力风貌，调查开县人民的新生活，将开县的新城发展与百姓拥有的新生活展示出来。让自己对开县的人文历史有着更深入了解和认识，是当代大学生热爱自己家乡的义不容辞的责任。

由于是第一次独自完成这样的社会调查实践任务，所以准备时间比较长.首先在网上查阅了一些有关于调查的相关信息。通过收集各方面信息，筛选并且自我总结，将有关于调查总题的信息作好笔记。接下来寻找调查单位，根据实际情况最后确定调查人群及较为可行的实施方案，对具体的调查事实作出计划。自此，调查的筹备工作基本完成。

1、调查时间：xx.7.18-xx.8.28

2、调查对象：曾经生活于开县旧城的老百姓、居住在开县的外乡打工人员

3、调查单位：重庆市开县移民局、开县人民政府、开县规划局

4、调查目的：开县新城建设，不仅给了开县人民一个全新的家园，还给了我们更加方便快捷的新生活。通过了解开县新城的搬迁过程，通过调查专家、百姓眼中的开县新城，还有开县人民生活现状，使开县人民更加了解开县，热爱自己的家乡，为更美好的新生活而更加努力奋斗。

6、内容概述：

1建设者眼中的开县新城

对于十六七岁就走南闯北的商人郑钧来说：“移民大搬迁，新城建设提质提速，“山水园林城市、滨湖城市风貌、帅乡文化品位”的新兴城市正在崛起，正在把154万开县人的梦想变成现实。特别是对于在外漂泊多年再返乡创业的人来说，能够在这样一个到处是商业和活力的城市来发展，是的确让人激动的。”新城带给他的是一种返乡创业的激情。操着一口河南口音在开县经商的张先生说：“十几年前就来开县做生意了，并在开县娶了一位精干贤惠的妻子，成了开县人的女婿。如今，我已经深深地爱着开县这片热土，喜欢着开县的九龙山大米，喜欢与淳朴的开县人生活。”他还说是开县改变了他的人生，他他决定一辈子就在新城住下。新城给他带来的是一种新生活的幸福。而对于即将入住新城的旧城纯居民陈大惠来说，对生活了几十年的老城还是很有留恋，但她说：“我心里想的还是新城好些，这边的楼房要漂亮得多，环境卫生也与老城不一样。来到新城看到了开阔的开州大道，看到了正在建设中的栋栋高楼，心情顿时开朗多了。”新城，给她的是一种大气的感觉。现年14岁的陈阳是德阳初中的学生。在此之前，他是一个乡镇小学的学生，随着父母来到新城后，他很快适应了这里的生活，他说他喜欢新城高高的楼房，宽宽的大街。喜欢新城的公园和学校，喜欢新城这个跟他一同成长的城市，他还说新城是他美丽的家，在这个家里他是幸福快乐的。在这个对未来充满希望的孩子眼里，新城是他健康成长的摇篮。

开县这座魅力的城市，对于开县人来说，他不仅仅是一座县城，更是我们的希望，我们的梦想。开县新城带来了就是全新的生活，新生活赋予了开县新城最初的意义。

通过此次调查，了解到开县人的淳朴与热情的本质，还了解到开县浓厚的人文底蕴与开县独特的文化魅力。开县新城带给我们的除了新生活，还有幸福、激情与奋斗的力量。旧城悠久的历史文化是值得保留与缅怀的，它代表的不仅仅是开县人的过去，还有表达的是我们对未来的一种美好的憧憬与希冀。

**暑假社会实践调查报告篇六**

消费是人类通过消费品满足自身欲望的一种经济行为。随着时代的发展和财富的积累，人们的消费需求也在不断地变化。当前的消费市场中，大学生作为一个特殊的消费群体正受到越来越大的关注。由于大学生年龄较轻，群体较特别，他们有着不同于社会其他消费群体的消费心理和行为。一方面，他们有着旺盛的消费需求，另一方面，他们尚未获得经济上的独立，消费受到很大的制约。消费观念的超前和消费实力的滞后，都对他们的消费有很大影响。特殊群体自然有自己特殊的特点，同时难免存在一些非理性的消费甚至一些消费的问题。为了调查清楚大学生的消费情况，我决定在身边的同学中进行一次消费的调研，对大家的消费进行归宗和分析。

xx大学生

一是用书面形式的调查问卷，把拟好的问卷到同学班级去进发放；二是用网络问卷，通过邮箱、留言板等工具把问卷发送出去；三是随机找一些愿意进行面谈的同学进行询问。第一种方法发放了150张问卷，收回了有效问卷139张；第二种方法，填写问卷调查的人数共有100名；第三种方法，共有8人接受了访谈。

调查结果：从调查结果发现，月费用1000元以上的人占10%，月费用700--1000元的人，占30%左右，500--700元的人占40%，月费用500元以下的人，占20%左右。在这些学生之中，超过50％的学生拥有电脑、约90％的大学生拥有手机，因此网络与通信费用支出较以往在大学生的消费支出中占据了相当大的份额。当代大学生主要有以下几支出：伙食费，买服饰，恋爱，上网费，手机费等。

多种多样：老乡相识、放假归来、过生日、考试得高分、当了班干部、得了奖学金等都要请客吃上一顿，否被视为不够交情。

从消费调查结果可以看出，大学生对服装消费的档次越来越高，男生买衣服的宗旨是不买则已，要买就买质量好的、价格高的；女生买衣服则总是买个不停，只要自己喜欢的都会买回来，不喜欢了，马上就不穿了。大学生购买品牌的商品，一方面为了满足自己的实用需求，一方面也希望能够增加自己的被关注度。购买名牌产品更是能够满足人们这样的心理。在对\"当您拥有一件名牌产品时，您最希望谁能够注意到您拥有这样的品牌\"调查后发现，70％的大学生希望自己的朋友同学能够注意到自己拥有的某个品牌，17％的人希望陌生人能够注意到自己，12％的人希望自己的恋人能够关注自己拥有某个品牌。4％的人表示希望自己父母和家人能够了解。3％的人表示纯粹是为了满足自己的需求。可见选择名牌产品对帮助大学生自己的交往，能够起到帮助作用。而大学生由于在读书期间，主要生活费来自父母，而购买著名品牌的消费品需要花费大量的金钱，所以大学生只有4％的人愿意父母知道自己使用名牌的产品。

对问卷中\"你谈恋爱了吗？每年为恋爱花费多少钱？\"的问题，77%的大学生承认有恋爱经历，每年用于恋爱消费的钱从200-700元不等。从调查看，大学生恋爱支出主要在吃饭、零食、逛街、泡吧娱乐等方面，礼品消费是恋爱消费中绝对的\"大头\"，逢年过节（情人节、圣诞节等）或是俩人过生日及特殊的纪念日，恋人之间必要互送礼物，此项花费少则几十元，多则数百元，甚至有几千元者（在调查中，记者了解到一个大二的学生在女朋友生日那天送了一条价值7800元的铂金钻石项链）；在恋爱消费中，支出较大的还有在校外租房居住，每月要支付200-400元。

2元/小时计算，对于学生而言，也是一笔不小的开支。

根据调查结果，85%的学生都拥有手机，他们的手机价位一般都在500--1600元之间，月消费在20--150之间。消费者的月手机话费也与其月生活费相挂钩，生活费用少的话费也相应较少，控制在50元以下，但也有部分高收入用户的话费也在此列，共占了样本的25%，学生月话费主要集中在50-100之间，约占了调查总数的62%，属于中档水平。其次月话费在100-150的有18%，而150以上的高消费者主要是月生活费在1000以上的5位，与其的经济实力基本相应。调查分析：经济来源，经济独立性差，消费没有基础，经济的非独立性决定了大学生自主消费经验少，不能理性地对消费价值与成本进行衡量。大学生没有形成完整的，稳定的消费观念，自控能力不强，多数消费都是受媒体宣传诱导或是受身边同学影响而产生的随机消费，冲动消费。这也正是大学生消费示范效应的结果。

1.社会环境影响原因

的繁荣还有社会上的—些不正确的消费观念这些都给当代中职生带来了很深的影响，中职生的消费心理处在不成熟的阶段，互相攀比的消费心理较为普遍，直接影响到了中职生的消费观。

2.家庭环境影响原因

父母在日常生活消费的原则立场是子女最初始的效仿对象。有些父母本身消费观念存在误区，不能正确引导自己的子女。

3.自身原因

中职生一时审美的心理需要之后，又必然会产生新的需要，渴望消费再有新变化和创新。中职生有着强烈的尊重需要，他们多方面的努力在相当程度上都是为了建立自尊和他尊体系，以实现其自我价值。炫耀心理实际上是一种超越自我客观价的我虚构，表现在生活消费领域，就是对物质生活的高追求。

结论与建议：到方方面面的影响，也会影响着方方面面。对于成长中的大学生，其世界观、人生观、价值观正处于定型阶段，极易受家长、教师、同学及社会其它成员的影响，具有较强的可塑性。因而，如何引导当代大学生树立正确的、健康的消费观念是摆在大家面前的一难题。同样大学生消费市场随着经济的发展，高校的大规模扩招而越来越显示出它的重要性，大学生市场是一个规模和潜力都很巨大的市场，如何规范并合理的发展样一个市场也是摆在我们大家面前一个刻不容缓的问题。只有在学生、家庭、学校和社会的共同关注和共同努力，大学生消费才会一路走好。

**暑假社会实践调查报告篇七**

一、新农村建设调研

20xx年7月14日，我们怀着无比激动的心情向位于陕西南部的汉中地区进发，途中我们在隶属汉中市的勉县和宁强县开展暑期实践活动，每到一个地方，我们都通过发放传单和调查问卷以及面对面和农民同志交流，认真了解当地人民的生活习惯、并拍摄照片，记录在新农村建设下的农村人民的生活状态。

汉中民风淳朴，环境优美，号称西北小江南，向来以发展旅游业为振兴汉中经济的主要来源。

但由于地理缘故，汉中交通不便，尤其是属于山区地带的宁强县，是2008年陕西省的地震重灾区。

因为人才资源稀缺，所以汉中市的科技，教育，文化等诸多方面都落后于与之毗邻的安康，宝鸡等市或地区。

1、扫盲工作仍需继续开展

在我们开展调查问卷的过程中，我们发现部分农民朋友竟然不认识汉字，当我们把调查问卷发到他们手上时，有一位农民朋友说:“你们发这些，我不认识怎么办”。

这句话对于我们大学生来说是很震撼的，国家对新农村建设高度重视的，新农村建设要求农村人民利用国家的优惠政策积极开展农村生产，不管是国家下达的重要文件，还是国家给与农村的科技技术支援，都需要农民朋友们具备一定的文化素养，如果部分农民不能识字必然对新农村建设的实质内涵不了解，对国家给与他们的新技术新思想不能接受，从而影响到整个村子乃至整个乡镇的新农村建设的进展。

2、农村也要加强思想教育

在我们调查问卷的过程中，当我们问及是否了解国家近几年对新农村建设政策时，许多人摇头表示不知道，当我们举例说到关于农村房屋建设，以及国家免除农业税等方面得话题时，他们才能意识到这些原来就属于新农村建设的政策，只是他们平时都没有系统的了解过国家的新农村政策。

通过这些事情也让我们意识到，作为中华人民共和国公民了解国家政策是我们的权利，也是我们应尽的义务，生活在国家的政策之下，如果连国家的基本政策都不了解，我们很难在国家框定的社会秩序下顺利的工作学习和生活。

3、及时获得最新的农产品买卖渠道

这次新农村建设调研，我们在宁强县高家坪村签订了大学生村镇挂职锻炼基地，我们从宁强县的多个村子了解到，很多村子原本有自己的特色产业，但是当人们怀揣热情投入到新型农业生产并得到劳动果实之后，却苦于找不到宽广的市场需求，或者因为外界的收购价格过低打消了再生产的积极性。

作为国家最先进的人才队伍，我们大学生应当积极发挥自己的主观能动性以及自己的特长，把网络和计算机引入农业生产环节，利用网络和计算机帮助农民群众获得更多的市场需求以及更多的先进农业生产技术，使他们发展新型农业的积极性得到增长，为增产增收提供强有力的保障。

二、大学生暑期教育调研

这次的暑期社会实践活动，我们作为学院首支到达地震灾区签订支教基地的队伍，签订大学生暑期社会实践基地是我们有一项重要的任务。

之所以签订社会实践基地的原因有三。

一是每年暑假大学生应当积极参加课外实践活动，认真了解当前社会形态，了解国家的基本国情，这对于我们今后进入社会工作，能更好更快的了解社会打下一定得基础;二是在许多大学生眼里，他们并没有真正认识到社会实践的重要性，对于学院每年下发的暑期社会实践表格仅仅盖上签收单位的公章就算完事儿，当然也有的同学凭自己的努力找到了实践单位，但是对于大多数同学来说找到一个合适的实践单位，他们很难迈出这一步，针对这样的情况，学院应当提供社会实践基地，为以后的社会实践活动提供便利条件。

让更多的学生更好的进行课外实践活动;三，就以往所开展的社会实践活动的效果来看，很多队伍到了当地后才联系实践单位，在实践的过程中由于没有了解当地的实际情况，因此他们的实践活动是在探索中进行的，但是大学生实践活动的时间很短暂，往往等到大家适应了环境，摸清情况准备好好锻炼的时候，活动的时间已经所剩无几了。

为了有目的的开展实践活动，也为了使我们的支教活动准备的更充分一些，在我们签订实践活动的同时，我们积极与当地的学校沟通，比如在宁强县高寨子镇中心小学，我们与小学总务老师聊了很长时间，从谈话中我们了解到，该学校的硬件设施在整个宁强县来说是比较先进的，学校的每间教室里都配备了多媒体设施，这在小学教育来说是非常先进的设备，但是该小学懂得电脑技术的人员不多，很多老师宁可在黑板上多用粉笔画图也不愿意利用电脑授课，这样一来造成了资源利用率降低。

我们学院对于学生计算机的要求很高，一些常用的办公自动化软件我们都能用到得心应手，因此结合高寨子镇中心小学的实际情况以及我们学院学生的特长，在明年的寒暑假支教活动中我们会尽可能选派电脑技术水平高的学生到这里实习，一来给学生讲述课外知识，二来帮助该学校的老师更好的掌握电脑知识，为他们今后的工作带来便利，也让学生的学习变得更加生动活泼。

不论是农村大人还是农村的孩子，他们都向往美好的生活，身处山区他们接受先进知识的机会很少，与生活在大城市的人们相比，在诸多方面他们都有很多需要改善和学习。

农村人民需要先进的技术和迅捷的信息通道才能更好的发展生产，把自己的家园建设的更加美好。

农村的孩子非常渴望新知识，除了在课本上学到的知识，他们更需要从不同的渠道获得不同的信息，开阔学生视野应当引起当地教育机构的高度重视，也是每个支教志愿者应当给山区孩子们培养的。

作为一个山区孩子，上大学是他们毕生的梦想，在大学校园里，来自山区的孩子和来自大城市的孩子有很大差别，虽然都考上了大学，但是二者的见解思想，个人修养，思想素质有很大的差别，我认为原因就在于教育机会的不均等，二者接受教育的平台不同:大城市的孩子能够接触到更多的信息，虽然有的东西并没有深入学习，但其影响却是深渊的，这应当算是人生阅历的一部分。

而山区的孩子没有便利的条件，弹钢琴、学画画，学电脑对他们来说都是一种奢求，有的孩子甚至没有学过英语。

我希望山区的孩子通过大学生支教能够获得更多知识，从科学文化素养等各方面全面提高自己，尽可能缩小自己与城市孩子的差距，也希望所有灾区的孩子都能够考上大学，将来把自己的家乡建设的更加美好。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，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，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

20\*\*-7-18—20\*\*年8月20日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习单位和部门

私人永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑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力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检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。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。

我必须为我下学期的生活费考虑。

我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。

由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。

还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。

我当然非常高兴啦!

闲话少叙，言归正传。

那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一、我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。

自然，作为一个单位也有相应的规定了。

我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。

所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的.岗位。

我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。

比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。

食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。

为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。

如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。

以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。

所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。

对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。

当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。

所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二、不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。

特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。

有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。

仅有几个人在收货处是忙不过来的。

既要验货又要把货装走。

于是，他们就需要人来帮忙了。

我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。

如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。

一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。

于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!

三、如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。

货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。

如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。

当然，不是每时每刻都有货上的。

有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。

老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。

所以，我应该找些事情做一下：抹货架。

货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。

这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。

谁也不希望我们的东西卖不出去的。

其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。

现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。

有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。

我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。

对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。

我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。

我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。

一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。

经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。

经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。

主要有两个方面的原因。

一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。

于是我找到了一家餐饮酒楼。

老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。

第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。

刚开始的时候心理极不平衡。

心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。

要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。

因此我只好暂时避其锋芒。

尽快地熟悉自己所在的工作环境。

我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。

厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品(包括调味品和原材料)都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。

墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。

蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都活行很大有充实。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海;不积跬步无以致辞千里。

”

他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，然后他也跟我说：“你看到那掌勺的师傅和做基层工作的徒弟吗?你能看行出他们有什么区别吗和联系吗?“我说：”看不出“。

“那我来告拆你，领班说”，做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为灶上的师傅就能掌勺就能独当一面，这就是他们之间的联系和区别“。

领班还对我说：”你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。

我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

同时我认为，我们当代的大学生在找工作的同时也应该有所注意：收取押金实为骗钱，对于有些用人单位，要先收取一定的押金以保证其利益的时候，往往是想骗取你的钱而不是想雇佣你。

黑中介最喜欢“拖”，拖来拖去。

浪费的知道是我们的是时间;找借口解雇，克扣工资：最可耻的就是这些黑心的老板，我们辛辛苦苦的干活，却换来的只是他们的奸诈;高回扣诱惑你搞传销，很多商家利用大学生求职心切的心理，利用高额的回扣，引诱大学生作传销工作，并说这些都是没有风险的;娱乐场所高薪，另有企图，去娱乐场所的待遇很高，那是因为老板招引你来并不是为了让你安心的工作，而是另有所图，尤其是女孩子更应该加倍小心!声称找家教，专骗女学生，这样的事情在这些年已经屡见不鲜了，有些换人以招家教为名义，实质上是为了侵犯女学生，我们的生命都有危险了，一定要小心。

对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

1、查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致;同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来判断中介是否可信。

2、不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情况，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“黑中介”、“黑企业”。

此外，还可从中介广告来判断岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要小心，应聘时不要轻易交钱。

3、签合同。

应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自己的权益。

大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要的就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。

具体条款可参照劳动合同。

4、不要轻信路边的招聘信息(广告)。

5、拒绝高薪诱惑。

天上不会掉馅饼，天下也没有免费的午餐，高薪虽然诱人，但要清楚自己的条件和特长，看自己是否能为用人单位创造良好的效益，是否能对得起“高薪”。

若答案是否定的，则要在心里多打几个问号：为什么他们会录用我?多个心眼便少一个受骗的可能。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。

因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。

只有自己去适应这个社会才行!

-->[\_TAG\_h3]暑假社会实践调查报告篇八

之所以会想在这个暑假去参加社会实习，主要是想将我所学到的东西用到社会工作中去，从而了解自己的长短，对于该继续发扬的东西，我要好好的坚持，对于学习中还没有涉及到的，而工作中有需求的东西，我将在以后的学习过程中，将它弥补起来，为我以后社会工作，打好坚实的基础。另一方面，关注社会、了解社会、投身社会，是我们大学生对社会应有的态度。

社会实习在我的大学生活中可算是重要的一部分了。从大一开始，我就积极寻找各种机会锻炼自己。

忙碌的考试周过去了，我和我的同学一齐，拉着行李箱，就开始出发了。拖着重重的行李，兜兜转转，找到了接待我们的教师。领队教师向我们说了关于工作的种种细节，交代我们，要对接触的\'新生负责到底，负责从打电话，接待新生参观，还有电话回访，并且必须要至少做满一个月，这让我们几个顿时觉得，这也是一份职责，心里不敢小视这份工作。

除了对学校的了解，我们还要学会说话上的技巧，打电话不是当面交流，对方无法看到我们的肢体语言，面部表情，只能凭借声音来确定我们是否值得信任，所以我们打电话的时候，必须要注意策略，要明白自己的优势是什么，劣势是什么，吸引人的地方是什么，怎样才能更好的说服学生到该校来学校，这个学校比其他学校有什么与众不同的地方。首先，拿起电话，你必须要自报家门，说明来意，不要在跟人家说了几分钟过后，别人还不明白你到底是谁，是干什么的，这样，很多时候，你会被别人当做骗子的。在通话过程中，要尽量做到语言简洁明了，有重点，信息齐全，抓住重点，突出重点。

电话招生并不只是在通话过程中做功夫，通话过后的总结工作也是必不可少的一个重要环节。打完电话后，我们能够将电话单里的同学进行一个分类，分出主要目标和次要目标，这样打电话的时候我们就不至于很茫然。

关于态度，在这个暑假，我真心体会到了，态度决定一切。作为一个招生话务员，你想要吸引别的学生来到学校就读学习，你的语言就是学校形象的一个缩影。与学生交流的时候，我们必须要让学生感受到我的热情，用我的热情的态度去感染学生，让他觉得和你说话感觉很舒服，没有压迫感，不会受到冷淡的待遇。可是，凡事都有个度，热情过度了，人家就会对你产生反感了，让别人觉得你很虚伪，我相信，仅有真实的情感才能赢得对方的共鸣。

最终一点，也是十分重要的一点，就是耐心和抗压本事。大家都明白，话务员这份工作是十分枯燥的，每一天的工作就是打电话，和不一样的人，却要说着相同的话。拿起电话，自报家门，然后说明目的，然后就开始向学生介绍学校的情景，说服他来学校就读。做过话务员的同学都明白，话务员打过去的很多电话，通话都不超过一分钟就被果断切掉。你甚至都没来得及说点什么，对方就挂掉电话了，遇到脾气坏点的，无论接电话的学生或者学生家长态度如何的恶劣，我们都要控制好自己的情绪，不要义气用事，与对方发生冲突。

经过一个多月时间的招生话务员工作的实习，我虽然打了那么多的电话，却只招来了其中很小的一部分学生，可是，我觉得这也是一种收获，这是自己经过实实在在的努力得来的，我为我的坚持感到自豪。我甚至还和其中的一名学生结下了深厚的友谊，现在也在联系。在那里工作，我也认识了很多朋友，都是和我年龄差不多的学生。

在这酷热的暑假，我和我的队员们，带着初来乍到时的好奇与兴奋，带着初次受挫的不甘和委屈，带着越来越成熟的工作经验，最终完成了为期一个月的社会实习，我们收获了很多东西，也了解到了自己的不足之处，相信这次的社会实习，会给我以后的学习生活带来很大的影响，我想在以后的学习成活中，有意识的学习与人沟通的技巧，相信如果有下一次的话务员实习机会，我会做得更好。

**暑假社会实践调查报告篇九**

实践地点：xx县刘家台乡xx寺村

实践时间：20xx年7月8日—xx日

实践人员：xx电力大学环境学院学生

队长：

刘家台乡xx寺村，位于xx县西北约50公里，是河北省xx县最偏远、最贫困、海拔最高的一个小山村，为市级贫困村。当地群山环抱，交通不便，信息闭塞，村中青壮年大都外出打工，只剩下老弱妇孺打理家中大小事务，村民生活水平普遍较低。1995年，为响应中央号召，xx电力大学环境学院与xx寺村建立帮扶关系，确立该村为华电支教基地，迄今已有十五年的历史。

由于设备、师资等各方面情况较差，教师和学生逐年外流，该小学现今只有四个年级、四名老师和十一名学生，教学和学习条件都十分艰苦。并且，这十一名学生几乎全是留守儿童，其心理状况欠佳，有明显的心理关爱缺失迹象。此外，因为大部分家长的文化程度和教育意识的低下，当地学生厌学、辍学的现象很严重。为此，在校团委、系领导的殷切嘱托与关注下，暑期支教小队迅速组建起来，准备为大山的孩子们带去活力与希望。

1、本小队受到系领导高度重视、殷切嘱托，动员大会上，我们的队员们纷纷表示出色完成实践活动的决心。

2、我们倡议全系同学积极捐献衣物、文具等用品，为xx寺的孩子们送去温暖。

3、支教小队队员们分头行动，搜集适合小学生的哲理故事、诗词、歌曲、游戏等，并根据各自体育课所学课程，充分准备健美操、散打、篮球等相关课程内容，力求丰富支教内容，使支教小队在短短的几天中将其作用发挥到最大化。

4、查阅有关留守儿童的相关资料文献，借阅图书馆的大量书籍，阅读了许多相关主题的文章。而后，总结精炼所摘文献，从生活、学习、心理三方面着眼，以家长、老师、学生本人三个角度出发，做出一份有关xx寺小学学生现状的调查问卷，意在反映本地留守儿童的各方面状况。

5、支教小队队员们自愿集资为xx寺小学的孩子们购买足球、篮球、羽毛球等文体用品，丰富他们的课间生活。

6、考虑到可能会有个别学生与家长在上学读书和培养子女方面存在观念上的误区，队员们花近一个月的时间阅读了有关心理疏导与心理教育方面的书籍，掌握基本的心理引导方法，以说服和纠正该错误观念。

6、联系报纸、网站等媒体，做好宣传，等最终的新闻稿写成后以各种形式进行投稿。

7月8日——支教小队九人前往xxxx寺，与学校校长、村干部初次接触，安排食宿

7月9日——为孩子们分发衣物、文具等，与他们一起游戏

7月10日——召集孩子们到学校来，教授其诗词、歌曲、英语等知识，并教他们学习散打、健美操、篮球等体育项目，增进与孩子们的交流，完成调查问卷。

7月11日——队员们在一小学生的带领下到部分学生家中进行走访，深入了解他们的家庭生活状况。

7月xx日——组织一次队员和孩子们共同参与的包饺子活动，午后队员们开xx寺，返回保定。

7月13日——召集全体队员开会总结，发现亮点，找出问题。对调查问卷进行数据统计与处理，得出初步调研结论。

7月8日，经过了3个小时的颠簸，中午xx点左右我们xx电力大学xx寺支教小队抵达xx寺村。村干部刘会计热情的接待了我们，把我们安排到学校里住宿。酷热的天气早已让队员们又累又渴又饿、筋疲力尽了，经过简单的休息后，刘会计带我们到学校附近的农户家里吃了一顿可口的农家饭。

饭后在与刘会计和学校张校长的交谈中，我们了解了xx寺小学及学生们的大概情况。由于村里正在搞人口普查，几名村干部日常事务繁忙，无暇招待我们，吃饭问题就由我们自己去解决。随后大家便热火朝天的收拾起来，打扫住处、收拾床铺、刷盘子洗碗、洗菜做饭，忙得不亦乐乎。虽然饭菜远远不如家中父母做的那样好吃，思想汇报专题但由于是大家亲手做的，队员们都觉得美味非常。

一大早，孩子们就十分急切地到来到学校，我们起得也很早，估计我们希望尽快见到对方的心情应该是一致的吧!孩子们到了学校里，十分主动的自发打扫起了学校的院子，这一情景让我们的队员们十分感动，也纷纷加入到他们的行列中去。

老师给孩子们布置完暑期作业后，我们就迫不及待的走进教室，开始了与这些小朋友们的交流。在做完自我介绍后，为了尽快跟孩子们熟悉起来，我们就做起了预先准备好的小游戏，击鼓传花啊，老鹰捉小鸡啊，猜猜看啊等等，校园里充满了欢声笑语。游戏中我们的队员们尽显各自的才艺，唱歌、跳舞、变魔术等，很快把场面推向高潮。逐渐放开拘束感的孩子们也跃跃欲试，为我们唱儿歌、背古诗、讲笑话等，大家一起玩得十分开心。

我们带来了许多华电同学们捐赠的衣物，还有队员们凑钱卖的文具。事先我们已经把这些衣物分好类，搭配成套，大小兼顾。游戏过后，我们将所有孩子们集中到一间教室里，开始给他们分发物品。

领到衣服和文具后，孩子们脸上挂着说不出的喜悦。让我们感到惊喜和感动的是，最后他们竟然集体向我们行少先队礼，然后说：“谢谢哥哥姐姐!”多么可爱的孩子们啊!

在与老师的谈话中，我们大致了解了孩子们的家庭、学习状况，对情况比较特殊的几个孩子进行了重点关注。老师说：“我们这里经济落后、教学条件差，这对于孩子们的学业就是个冲击，但他们学习都很勤奋，这让我们做老师的多少感到一点安慰。”我们还了解到，几个孩子的家里离学校很远，最远的达20公里，他们需要每天五点钟带着干粮出发赶往学校上课，晚上8点才能到家。听到这里，我们感到一阵心酸与无奈，在心中默默的为这些勤奋、可爱的孩子们祝福。

再次将孩子们召集到学校里，进行我们最主要的支教活动环节。

小学课改以后，从三年级开始就有了英语课程，但由于xx寺条件较差，无力引进英语教育方面的师资，小学英语的启蒙教育也就成了空白。我们的队员们可谓各个都是英语高手，其中口语较好的龚清莲同学担当起了小老师的角色，教孩子们学习简单的英语。孩子们对接触英语的渴望十分强烈，聚精会神地听，认认真真地读，一节课下来，他们已经基本学会了26个字母的读写，并学会了几句最简单的日常用语。之后，我们还教他们唱《abc之歌》，通过该英文歌曲加深巩固他们刚刚学到的字母知识。

文学功底深厚的崔帅同学教孩子们学习了几首诗词，并教他们简单的诗词鉴赏的方法。“枯藤老树昏鸦，小桥流水人家……”孩子们在这位小老师的带领下畅游诗海，体会着诗歌中描绘的美好意境。布置给孩子们朗诵时，那一个个转来转去的小脑瓜，把队员们逗得大笑.

在学校学过舞蹈的夏富丽同学当起了孩子们的健美操的老师，李昱霖同学当起了他们的篮球教练，郝思琪、杜雷霞同学成为了他们的散打教练，丰富多彩的内容把孩子们一天的课程安排的满满的。这些东西对于这里的孩子们来说相当新鲜，他们对每一样都兴趣无限，认认真真的跟着我们的队员们学习，一板一眼、有模有样的模仿，队员们也耐心地、一点一点地教会他们。

我们把事先准备好的有关“留守儿童现状”的调查问卷拿出来，对孩子们逐个进行登记调查，着重关注单亲儿童等情况比较特殊的孩子。

期间队员们对出现心理状况的孩子们进行简单的心理辅导，还通过生动的小故事为孩子们讲述一些人生道理，教他们体谅父母、尊敬师长、珍惜粮食、用功学习、自强自立、立志奋斗等道理。由于故事新颖生动，孩子们很容易接受，不住的点头表示明白了。

一天下来，孩子们学的东西可真不少，唱歌“abcdefg……”高高兴兴地回家去了。队员们忙乎了一整天都感到累了，可看到孩子们脸上灿烂的笑容，身上的疲惫瞬时消失了，心中充满了无限的甜蜜。

一大早，在小朋友刘新的带领下，我们九人带着剩下的两包衣物、文具、食品开始到孩子们家中进行走访。根据老师提供的学生家境情况，我们先后去了几个情况比较特殊的学生家中。给大家印象比较深的是在一个叫刘路的家里，父亲去世，母亲与三个孩子相依为命，大女儿刘云在乡里读初一，家中的经济情况十分拮据。让我们感到惊讶的是，在与刘云的交谈中，她提到已经跟几个女同学商量好了，过不久就一起辍学，去县城里打工谋生。在她觉得，自己早点出去打工挣钱是很好的出路，将来还回到这大山里来，祖祖辈辈生活在这也没什么不好。听了她的话，队员们感到一阵悲哀与无奈，女孩眼里没有希望，从来没有想过走出大山去从此改变自己和家人的生活。我们耐心的劝阻着这个天真的孩子，也全力说服她的妈妈不能让孩子辍学，之前我们准备到的心理学方法也全部运用到其中。最终，刘云的妈妈似乎认识到了孩子上学读书的重要性和知识改变命运的必要性，表示不会让孩子这样轻易放弃学业的。

在对其他学生进行走访时，类似的情况也出现了，除了无奈和心痛之外，我们深深感慨，山村里父母的文化素质、认知水平、对孩子的教育关注度等都很大程度地影响了孩子们对于上学读书的正确认识。

队员们将剩下的衣物和文具分发给走访到的几个孩子手中，并跟他们进行了很长时间的谈话，教育和嘱咐他们用功读书，让他们意识到只有上学才是唯一出路，知识才能改变命运，心存希望，树立远大志向。孩子们听的眼圈红红的，像我们保证一定好好学习，将来走出大山，实现理想。

我们准备好食材，和孩子们一起包饺子吃。先由队长给大家分工，然后各司其职，忙得热火朝天。最开心的环节应该就是包饺子了，会包的孩子们都争着抢着大显身手，于是，各种奇形怪状的饺子出现在大家面前。我们的队员们也都是这方面的高手，还教会了那些不会包的孩子们，可爱的小家伙们纷纷表示学会了要回家给爸爸妈妈包饺子吃呢!

虽然包的质量不是太好，好多饺子都被煮爆了，但孩子们吃着自己亲手包的饺子，还是觉得美味的不得了。

下午1点，我们踏上了返回的汽车，向这个可爱的山村、可爱的孩子们挥手告别……

1、了解到xx寺村孩子们的基本生活、学习和家庭状况，，并做好登记记录。对于孤儿或单亲家庭等特殊群体予以特殊照顾，并着重对其心理缺失的状况进行了关注，运用所学心理学方法进行心理宽慰和鼓励，帮助他们远离自卑、树立自信。

2、为孩子们带去衣物、书籍和文体用具，在一定程度上给予了家庭困难的孩子们微小的援助。作为学生的我们，力量实在微薄，但我们相信这些简单的物品传达出了我们对xx寺孩子们的关爱。东西不在多，让孩子们感受到爱的存在是最重要的，我们此行也十分圆满的完成了此目标。

3、我们在与孩子们游戏的同时，还教他们学会了不少新东西，如健美操、篮球、散打、折纸、诗词、英语、儿歌等等，丰富了他们的课余文化生活，为他们的童年增添新的色彩与活力。

4、了解了本村孩子在厌学、辍学等问题上的认识情况，对于有此类心理状况的孩子进行专门的心理辅导，及时纠正他们的错误思想。

5、通过到学生家中进行走访，了解孩子家长在供子女上学、培养儿女成才方面的思想状况，对于走进误区的家长加以及时说服教育，用具体的例子使他们逐渐认识到了原来观点的错误性，这对孩子们来说也是一大喜事。

6、从生活、学习、心理三方面着眼，以家长、老师、学生本人三个角度出发，针对xx寺孩子进行了有关留守儿童现状的问卷调查，进行数据统计和处理，得出结论，并基于此完成一项有关农村留守儿童现状的论文，呼吁全社会对于留守儿童的关注。

7、我们自己亲自做饭，锻炼了我们独立生活的能力，也体验到了当地的生活，更让我们懂得了要继承和发扬艰苦奋斗的优良传统，养成勤俭节约的生活习惯。

8、锻炼了我们自身的实践能力、创造能力和沟通能力，提高了自身素质;增强了团体协作精神和团队意识，积累了丰富的活动策划和实践经验。

9、此次活动不负学校、系领导重望，展现了新时代大学生的良好精神风貌和综合素质，发扬“自强不息，团结奋进”的华电精神，增进了与村民的交流，树立了我校在村民心中良好的形象。

在此次实践活动中，从前期的计划、准备，到后期的总结、处理，都充分的考验了我们的策划和实践能力，这是我们在学校中无法学到的。每一项内容都要由我们自己去布置，力求做得思路清晰、有条理，这也增强了大家的动手、动脑能力。在学校日常的学习生活中，我们这方面的能力锻炼的太少，以致在实践活动中也出现了一些不如意的地方，但总体来说还是蛮有成效的。

在与村干部、老师、家长和孩子们的交谈中，锻炼和增强了我们的交际、沟通能力。

几天来我们天天都在各种复杂的情绪中度过。看到十来岁的孩子们艰苦的学习生活状况，我们感到阵阵心酸;看到有些孩子家庭命运悲惨，从小缺少关爱，我们万分同情;看到一些家长错误引导、孩子心中没有理想，我们想帮却又感到无力;看到每天都有孩子为我们从山上摘来李子、杏儿，送来新鲜蔬菜，我们感动的流下眼……以前在报纸、电视、网络上经常见到穷山沟里孩子们的相关报道，但总感觉他们离我们很远，直到我们眼见了这所有的一切，我们的心灵被这山里的一个个场景震撼了。作为大学生的我们每天花着父母的钱，过着衣食无忧的生活，几时想起过那些被困在大山中忍受着生活的“特殊待遇”的孩子们呢?在我们手里，10元钱可能就只是一顿饭，或者两杯果汁，或者几包零食，或者更微不足道，甚至微小到我们都不知道10元钱究竟能干什么。但是，在xx寺，10元钱是一个小学住校生一星期的生活费啊!这不是杜撰，而是我们大家真真切切感受到的巨大现实反差!

作为当代大学生，我们应该明白自己肩上的重担，清楚的认识到当今的中国仍存在诸多问题，还有很多很多穷人挣扎在生活的边缘，还有很多很多像xx寺这样的小山村需要社会的关注，还有很多很多xx寺这样的孩子们迷茫着自己的将来。我们没有理由再去谈享乐，没有理由再去奢侈和浪费，我们应该做的，是继承和发扬艰苦奋斗的优良传统，保持勤俭节约的生活习惯，并用这些天的见闻时时鞭挞自己。从现在开始，我们要努力的丰富自己、强大自己，等自己将来有了实力，一定去援助那些被生活所困的人们，改变目前类似xx寺的这种现状，为全面建设小康社会、构建社会主义和谐社会做出自己最大的贡献!

**暑假社会实践调查报告篇十**

-->

在大三毕业之即，我非常荣幸的加入了\_\_有限公司，\_\_号客户服务中心是\_\_在激励的市场竞争中着力打造的品牌形象，是化解各种复杂矛盾，持续改进服务质量的重要环节，一方面通过优质服务提升客户满意度，增强客户忠诚度，保持市场存量;另一方面通过与客户的良好沟通向客户推介新产品、新业务，收集市场需求信息，进行客户关系管理，它不仅是差异化服务平台，更是对渠道、对客户经理的营销支撑平台。

一、公司简介

\_\_是一个注重客服中心服务理念和团队文化建设的团队。所谓的团队不能纯理解为一个特定范围的一群人，而应是大家同一目标，一种声音，一起努力的团体，这一团体是否团结，是否有凝聚力，是否有相互学习、知识共享，决定了团队的战斗力，它是影响单位或部门发展的关键因素之一。我知道：一个无论多么优秀的管理人员其个人能力是有限的，而众人的智慧是无穷的，怎样去热爱自己的岗位，培养积极的工作热情，这点是我进入客服中心之日开始学到的。

作为企业面向客户的服务窗口，\_\_号客户代表是企业良好服务形象的象征，班组成员素质的高低直接影响客户对企业的评价，因此班组成员的岗前培训在确保\_\_号服务质量的工作中起着重要作用。客服中心根据历年新进员工培训计划，结合我们学员的知识基础情况及前台工作需求，制订了新员工岗前培训方案，以学，练，测，帮的系统培训方式，在短时间内让新进员工迅速掌握必备的业务知识和服务技能。

“学”，为每位学员建立了学习档案，制定学习进度表，进行业务知识的系统学习，学习内容涵盖了电信业务知识、分公司组织架构与规章制度、前台咨询投诉案例分析、投诉单录入、\_\_业务受理、新业务新优惠等。“练”，在培训课程进行的过程中为学员安排课后作业，通过实际的演练和切身体会了解作为客户对企业服务的感知，培养换位思考。“测”，培训过程中组织阶段性测试，及时帮助学员巩固知识点，在培训结束前举办总结性测评，从理论知识、系统操作、应答技巧等多方面考评学员学习情况。“帮”，充分发扬同事间互助友爱的优良传统，由资深班组成员“一带一”，帮助学员尽快熟悉岗位，将所学的理论知识应用于实际服务中。系统性地组织班组成员岗前培训，推动学习工作化、工作学习化的进程;注重学习的效果和知识的应用，使近年的新员工培训效果较以往相比有了较大的提高，同时也为新员工上岗实习打下了良好的基础。

二、实习初体验

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。像我就是每天就是坐着对着电脑接电话，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。对于我这个初来乍到的新人来说，这里的一切都是新鲜的，明亮的机房、温馨的气氛、陌生的面孔、甜美的声音，然而新鲜过后，更多的是严明的纪律、严格的要求。从进入客服中心之日起，我把客服中心视同一个家，中心每一位员工都是亲人，我们相互信赖，在沟通中她们倾诉委屈，释放压力，在放松中调整心态，保持阳光心情。我将关爱体现在生活的每一个小细节中，把真情融入工作的每一环节里，从爱心出发，相互理解，真心相待，赢得了员工的尊敬和认同，因为我们是公司最友爱的团队，我自豪，因为我是优秀团队中的一员!

在刚上\_\_号平台之前，我很幸运地参加了一系列的相关知识的学习，让我对生疏的\_\_和宽带之类的障碍现象的判断技巧、方法进行了温习、巩固，这使得我在这些工作的预处理理论基础上，得到了实际的证明和体验。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，终于领悟出了在其中的乐趣。或许这当中的学习过程是枯燥的，但是功夫不负有心人，努力过就一定会取的很好的成绩。由于原来很少有机会接触到\_\_平台，对于平台上的一些新业务，新咨询，我都比较陌生，但这并不能成为我拒绝学习的理由，遇到疑惑主动向同事咨询求教。漫漫的了解了\_\_号平台的各项操作功能及各项处理流程，凭着自己认真的学习态度和对知识的积累，我相信我可以很快就可以成为一名优秀的\_\_号客服代表。

虽然我接触\_\_号的时间不长，跟许多人相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。在经过一段时间的磨练中，我欣喜地看到自己的悄然变化，也亲眼目睹\_\_号客服中心在坚决执行“用户至上，用心服务”的服务理念中成长的种种事例。在这里有很深刻的体会。每每遇到用户带着满腹埋怨而来，在我的引导下慢慢发现问题并解决问题后，听到用户诚心的谢谢时，莫名的成就感就会涌上心头。

\_\_号客户服务作为一个服务窗口，我作为一名客服代表，除了要懂得一些简单的技术之外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记;对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧。

\_\_号作为\_\_企业一个与客户不见面的服务窗口的性质，决定了我们的语音、语调运用的好坏将直接影响到与客户的沟通和表达。为此，我通过和宿舍和同事的不过沟通和交流的渠道，不断来提高自己语音表达能力和沟通能力，并把它们应用到服务的过程中去。人人都说，微笑着的声音是最甜美、最有感染力的。所以在服务工作中，我都努力做到这一点，让客户在被我服务的过程中得到体贴、关心和快乐。在工作中我始终谨记对待用户要做到态度和蔼、语气亲切、耐心体贴、服务到位，并且时刻保持良好的心态，决不把自己的情绪带到工作中去。不过人都是感性的，在平时的工作中，难免会遇到一些难缠的用户，有些甚至会口出污语，他们的态度会给我们的情绪带来波动。每次遇到这样的客户，我们都会暂停几分钟，深唿吸几下，对着镜子看到自己最美丽的微笑时，我的心情也就会平静下来，继续面对新的客户，而不会因为个别用户的蛮横无理而影响到我的心情。通过自己的不断努力，我顺利的完成了自己的本职工作。

有人说，\_\_号在公司团队建设中是难度系数的单位，因为中心员工的用工方式不统一，薪酬待遇偏低，工作烦琐压力大，个人素质要求高，而且在工作中经常不被理解，遭遇委屈是家常便饭，“客服中心是防火墙，话务员是灭火器”这是\_\_号日常工作的真实写照，我们常戏称“客服中心对外是矛盾汇集中心，对内是克服困难中心”，事实的确如此，面对现状，如何在这种情况下舒缓员工的压力?怎样防止服务过程员工自我情绪失控而产生的负面影响?通过什么样的方式和途径去激发员工工作和学习热情，增强员工对岗位的认同感，对企业的忠诚度，是我常常思考和需解决的实际问题。管理是一种观点，是一种服务，更是一种艺术，激励与日常管理与团队建设密切相关不可分割，客服中心的激励工作具有人力资源管理的共性，也有它的特殊性，大家都知道，无论任何单位的发展都离不开全体员工的创造力和积极性，虽然物质激励仍然是衡量员工的自身价值的一个重要指标，但事实上在特定环境下，精神激励的作用在一定程度上超出了物质奖励的意义，我认为：有激励就有动力，有期许就有冲刺，有认同就会产生归属感，两者之间是作用力与反作用力的关系。基于这个观念，在\_\_号日常生活工作中，展现一张张满意的笑容，一个个赞许的眼光，一句句肯定的话，都会成为我们众多员工“温馨服务，天天进步”的动力。重视员工，欣赏员工，塑造员工，点点滴滴的积累就形成了团队的合力，保证了中心整体服务水平不断提升和各项目标的顺利完成。我常常告戒自己和勉励同仁：面对市场，面对客户，我们所呈现的必须是的，因为我们已与中国\_\_溶为一体。

三、业务类型

虽然我们身处在\_\_，但是我们也是电信集团公司中的一份子，集团除了解决客户的业务问答，还提供电话业务、互联网接入及应用、数据通信、视讯服务、国际及港澳台通信等多种类业务，能够满足国际、国内客户的各种通信需求。

一、实习的目的和意义

学习好会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能，让理论和实践有机的结合在一起，为运用所学习的专业知识来了解会计核算的工作流程和管理办法，加深对会计工作的认识，将理论联系与实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题的能力，为今后更好地工作打下坚实的基础。为此我在河北辛集宝源裘皮制品厂实践学习，该公司是合伙企业，公司规模中等，公司主要生产皮衣和皮包。产品主销国内各地，远销欧美、亚洲及港澳地区。

二、实践的内容

(1)贴票据等原始凭证、整理些原始凭证。这与在学校里练习时粘贴凭证的方法和情况不太一样。在学校里练习时，都是将所得到的原始凭证直接粘贴到自己所作的会计凭证的背面;而在这里，都是先将原始凭证按日期摆放在一起，将它们按顺序用固体胶棒粘贴到一张大概有a4大小的原始凭证汇总表上。

(3)学习使用打印机。虽说以前也见过一些，但打印机分许多种，原理都差不多，我见办公室里的打印机是一台针式打印机，公司不是很大，而且资金也不是很宽裕，所以我们科室就只有这一台打印机。打印机很小，就放在电脑旁边的桌子上，我就负责学习打印这个月做好的凭证，先打开公司的网站，把以前保存好的凭证调出来，要注意的是第一次一定要把所需的数据设好(比如边距，字体大小)否则以后会很麻烦。

可能是我在实习，而且实习时间也很短，所以没有让我做很难的工作。公司一些复杂重要的财务问题我也没接触到。但是我还是学到了很多，我也不仅仅是在我们财务室，有机会了我就去别的部门转一下，也学到了不少东西。

三、公司简介

首先介绍一下我的实习单位：河北省辛集市宝源亨裘革制品厂。该公司位于辛集市国际皮革城，是一家专营各类裘皮的合伙企业，现有固定资产两千多万元主要经营加工，销售(制革、服装、毛领、服装辅料、化工原料、皮衣、人造和合成革);收购(生狐皮、生羊皮、生猪皮、生貂皮、生貉皮)等，年销售量可达5500万平方英尺，产值一千多万元。产品主销国内各地，远销欧美、亚洲及港澳地区。公司坚持“质量第一，信誉至上”的宗旨，公司发展的首要目标就是让每一个员工获得可持续、更全面的发展。公司秉承“质量就是生命”的理念。在这个充满机遇挑战的新的历史时期，本公司将以市场为导向，以人才为根本，以技术为支撑，以资本为纽带，打造一个实力雄厚、核心竞争力强大的国际化企业经过这些年的发展，建立了适应市场经济的经营机制，积极开拓国内外市场，与许多国家和地区建立了工贸合作关系，赢得了广泛的信赖，多年获得多项荣誉：市、县出口创汇先进企业，五星企业、重点工业企业，市先进侨属企业，纳税大户，出口商品质量信得过单位、银行资信aaa级企业和重合同守信用单位等称号，深受广大消费者和用户青睐。

其次，介绍下公司的行业背景。我们公司设立在辛集市。而辛集皮革业历史悠久，始于明，盛于清，素有“辛集皮毛甲天下”之美称。改革开放以来，辛集皮革这一传统产业得到迅猛发展，被国家命名为“中国皮革皮衣之都”。中国辛集国际皮革城是由国内贸易部批准建设的省级重点项目，属部级工贸小区，是辛集皮革业发展的龙头。在这附近养殖业也比较发达，比如养狐狸，貂，兔子等。我们公司在这里销售和货源上没什么问题，再有每年皮革城都有商会所以客户也比较的多。

四、实习心得

在三个星期的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对宝源亨裘皮制品厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2)财务管理工作还不够完善，资金周转有时不是很灵活，直接影响公司的正常运转;

(3)市场信息反馈较慢，对市场的需求及时尚性工作作得不够细。

(4)工人的积极性没那么高。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，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，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。而课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。所以我们要把课本上带的基础知识掌握，如今有很多我们学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可是，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。

就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

作为一名未来的会计人员，我们现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们自己去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科，所以会计理论教学与会计模拟实训如同车之两轮、鸟之两翼，两者有机衔接、紧密配合，才能显著提高我们掌握所学内容的质量。还有就是作为一名未来的会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素养。因此我们学校本着理论结合实际的思想，让我们学习实训课使我们不仅在理论上是强的，在动手能力更是强者。这样我们在毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。

通过这学期会计实训，深刻的让我体会到会计工作在企业的日转中的重要性，以及会计工作对我们会计从业人员的严格要求。在实际操作过程中我找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。通过实训，我们对会计核算的感性认识进一步加强。加深理解了会计核算的基本原则和方法，将所有的基础会计、财务会计和成本会计等相关课程进行综合运用，了解会计内部控制的基本要求，掌握从理论到实践的转化过程和会计操作的基本技能;将会计专业理论知识和专业实践，有机的结合起来，开阔了我们的视野，增进了我们对企业实践运作情况的认识，为我们毕业走上工作岗位奠定坚实的基础。

一、实践目的

充分利用暑假时间来加强自我锻炼，增强自己的社会阅历和社会时间能力，体会工作中的辛苦与幸福。学有所用，学有所长，争取课余时间来弥补自己在人际沟通交往能力和语言交际表达能力以及待人接物处理事物的能力，同时也是为了以后走上工作岗位前能多学一些经验，多学一些体会，少一些紧张感和迷茫感。再次，理解一个企业之所以称之为一流企业的有点和闪亮点，\_\_作为一家\_\_上市公司，能够争得如此优秀的业绩和国内外荣誉，一定有它的特点内涵在里面，进入\_\_，我想尽可能的理解一下这个寒暑假期补习班内部组织运营管理机制和人员的分配调度情况，从而从更深层次，更清晰的视野来认识，学习一个企业的运营管理机制，为以后能有所创新，有助于创业或许只是为了更好的在一个企业里工作上进，其次，进入\_\_的另一个目的是为了锻炼一下自己的英语口语，说起\_\_，英语肯定为人所熟知，因此，为了能有机会去亲身经历和外国教师们的沟通交流的经历，为了去听英语老师们精彩的讲课，也为了能更好的培养自己在英语方面的兴趣，说实话英语在大学里面十分重要，在我以后的学习生活中也会发挥很重要的作用，尤其是我这个专业，学好英语将会为我将来的工作提升起到很大的帮助。再次，认识同道的朋友和省内外的优秀大学生们交流沟通一起工作，认识他们的工作特征，弥补自己的不足，在于各个院校的助教学生们一起管理学员们得到同事增进彼此的友谊，让自己多交一些真朋友，好朋友，也是对自己的视野的提高有很大的帮助，对自己来说也将会是一次宝贵的机会。

二、实践内容

我是带班的一名学习助教，兼职生活助教，x号中午到达\_\_集训营\_\_大学，一切生活方面的个人准备工作完成之后，由助教老师和办公室里的行政专员\_\_为我们发放签署入营协议，一式两份，自己存档一份。然后领营服，收拾宿舍之后是一个短暂的部门会议，由\_\_为我们讲解入营手册须知中的注意事项和应该提前准备的活动策划方案及注意事项等。后面则是助教们自我认识交流沟通，最后是一个小小的入营测试环节，第二天，就开始准备清理学员们的宿舍物资，包括检查每个宿舍里的三件套，即枕套，被罩，被单是否齐全。空调制冷是否彻底，室内厕所的水龙头等是否有所损坏，床架电视等是否存在安全隐患，不达标的记录号汇报给宿舍专员和物资管理员，下午就是领取学员的花名册。我的第一期班是高考数学基础强化班，共十三人，花名册的内容包括学员姓名，家长联系电话灯内容，我的任务就是打回访电话，通知家长学员们的入营注意事项和入营须知，告知他们入营时间，报名地点。当时是在\_\_，报道时需要拿的两证包括食宿卡和听课证，是乘坐校车打包还是家长自驾前往营地，学员们的身高体重一配发营服，另外还有一百块钱的住宿押金和身份证到时为了签署营地保险是用，这些在通知家长时都必须做好相应的记录。这天晚上开集体接新生前的统筹大会，有相应的管理层和营地负责人同意安排分配任务，总共分两个部分，一部分在营地门口接新生，一部分到\_\_去接新生，我被分在了去\_\_，两个地方的助教必须随时联系以方便统计来的新生人数和未到的。我的任务是在大戏院舞台会场大厅里的左手门负责休息室的现场秩序维持，检查入场票和乘车票以及分配座位等内容，包括临时解决家长的询问问题等疑难解答。而负责前台接待的就是统计登记学生报到的姓名，与花名册核对后发放物资包，里面有营服、矿泉水、签字笔、入营手册、笔记等。所有学员报到完后有大厅的服务人员引领进入休息室。门口有人员负责发放入场券和乘车票，进入休息室后由\_\_现任\_\_区校长作长达30分钟的讲座，之后是专门的负责人引领着进入各自车票号码的大巴车，送往营地。在营地就会有专门的人员带领他们到各自的宿舍先休息，等候下一步通知，到此为止接新生的工作正式完成。下一步就是营地正式的学习生活的开始。包括当晚的开营晚会策划破冰游戏，收取\_\_的住宿押金，统计宿舍号，收集保险信息，选出班长社长等，然后组织他们破冰活动相互认识，最后下课，我们查完房后将保险信息，宿舍人员信息全部做成excel，并将收集到的押金等一概送到相对应的专员和营长手中，第二天，到办公室拿教材，投影仪，粉笔，交表格，统计上交给各宿舍问题情况，学员营服问题，然后开课根班，到点领票就餐，晚自习维持秩序，为他们讲解不懂的难题。因为他们是高三的学生，即将面临高考的到来，他们中间有一次晚会机会，在第三四个晚上举行，其他时间上自习，而第三或四天要打回访电话，向家长反映学员的最新情况，每天写800字左右的博文，发给博客专员，会呈现在下一天的\_\_官方博文上，供家长浏览。晚会就是组织诸如解手环衔纸杯之类的团体活动，让他们学习团队协作集体意识，或者是诸如篝火晚会，游艺宫之类的大型晚会，等到第六天，要打回访电话，通知并记录家长接学员的方式，最后一天，也就是第七天结课，送今天下午走的学员，归还三件套，返回押金，其它学生第二天送走。后边两期内容和第一期一致。

三、实践心得

通过这些社会实践，在营地我认识到了来自各个学校的大学生，也认识到了各种性格的学员，和优秀的\_\_讲师，管理者在离别的时候，真的是很难过很难过，本来这段七天的时间并不算多，但是在这一期营里，我真的大是在用心去做，我真的是和他们建立了深厚的友谊，我们也建立了联系通讯薄，以后常联系吧，也真心的希望他们能够有一个好的未来，考入自己理想的大学。在每天的辛勤认真工作中，我锻炼了自己处事能力和语言沟通能力，在如何管理好每一种性格的学员与他们打成一片，如何更高效的完成老师的任务，如何遇到问题后找各个专员们反映情况，协助解决问题，学生半夜生病了，陪他们去打点滴，学生半夜偷跑到宿舍楼顶去过生日找他们协商教育，下雨了去办公室借伞等。每一件事都需要我认真的去完成，每一项任务都充满了锻炼，让我认识到，待人接物讲究的是诚信、真诚。只有用心去关心学员们的学习生活中的每一个问题，才会真正赢得他们的信任，只有用热情和行动去积极的完成每一个任务，才会体验到付出后的收获是可喜的，止呕在面对困难时在坚持一下，才会待到希望曙光的再次出现，也许已经工作以后就会体验到在工作中只有执行与被执行!命令面前不允许有为什么，对待问题只有如何提出解决方案而不是只是回答出现了怎么样的问题怎么办。遇到事情勤于动脑，多想想该怎么办，上级面前绝不允许管理者的身份去反映问题，下级只是执行者的身份，给上级题意见没有权利也没有意义。对于这份工作，当工作起来真的有时候会很累很累，有时候自己都心虚怕自己坚持不住，但正是那一点点的坚持，让我走了过来，专业对我来说，值得用一生去回忆。有些经历真的是课堂上很难学到的，有些机会错过了就再也无法重拾，我要准备好行囊，把握住机会，努力向前不断挺近。

实习人：

\_\_

实习时间：

\_\_年6月26日至8月26日

实习地点：

\_\_\_\_机电有限公司

\_\_年不平凡的一年，全球性的金融危机正酣，而我的大学生活也即将划上句号，自我可能将走上毕业就要失业的尴尬境地，不由开始慌忙心虚起来，慌忙是直到此刻觉得大学给我的东西实在是太少不知真正走入社会时我该怎样办，心虚则是自我不由见证就想考，期望在各方面以有证书的形式得到社会大众的认可，但又担心自我是有证无用纸上谈兵。

然而自我是幸运的，在朋友的介绍引荐下我来到\_\_\_\_，来这有我许多的第一次，第一次一个出远门，第一次一个人只身在外，第一次独自使用复印机打印机传真机……这些小事都是第一次，当然较为专业的事也就是对于我来说所谓的“大事”，也都是第一次实际意义上的动手学去习操网作。

还记得刚开始的第一天我接到的第一个电话连公司的名称都会说错，许多东西都不懂，逢事就要问同事。一开始的一周差不多都是帮忙用word或excel做一些简单的文件，或去邮局投信件等一类小事情，但这对于我来说也是有许多的第一次。

不得不说自我真的很幸运的，同事真的都很好也很照顾我，教了许多许多在学校里在课堂上根本学不到的东西，虽然自我还是“菜鸟”但同事很信任我，慢慢的也让我做一些有份量的事情，也逐渐让我接触一些单据票据方面的东西。在我们的专业课中这些贸易中运用到的一系列票据其实自我是相当的熟悉的，然在实际操作起来才知什么是“书上得来终觉浅，绝知此事要躬行”在学校里学到的东西毕竟是相当有限的，丰富的理论知识还是要在实践中不断的被运用才能掌握。最终有点明白为什么招聘时都是“经验者优先”，学富五车并不代表你就是人才，仅有将理论与实践完美的结合起来才是个人本事的体现。

当然在实习的过程中我也做了一些与自我专业不对口，但对于我来说是相当有挑战意义的事务，比如填写会计明细账簿，在此之前我们的确也有学习过《基础会计学》，也就是这以后我觉得自我不是做会计的料，我对数字的敏感度不够强，当然也是觉得登账是件相当麻烦的事情，然在实习期间着实是做了点财务方面的事情，接触最多也就是做账，刚开始只是简单的抄写凭证上头的资料，即使如此还是不时的会犯一些错误，慢慢的做多了，当然同事也帮忙了我很多，有些原理及操作明白后，就开始过行汇总总结等方面的事宜。也就是说此刻已不是不动脑子机械的抄写而已，而是要同上月的进行总结写明余额及借贷情景。

说到与自我专业不对口我觉得最有锻炼意义的事情——————报关，发提货。其实并不是不对口，这两件事是真正意义上的零开始，从头都是要自我去摸索去问，才可能着手做的事情，关于报关必不可少接触的两个机构海关与报关中心，在那里的人其处事方式是有别于其它职业的人的，所以如何与之相处，如何与之沟通着实是一大问题。而发提货必不可少的就是仓库与物流了，在经过多次发提货深有感触的是发货是真正意义上货物交易的开始，提货当然就意味的货物交易上的基本结束，然只要是与货物相关的环节又是最容易出错的地方，并且也是最容易导致严重后果的地方了。但在发提货中会有许多的流程当然还有许多的人工操作，使发提货产生错误的概率增加，然一旦在发提货这方面发生一点点错误又会被放大去看，总之发提货是重中之重也要慎重之慎重才行，在那里再怎样细心也不为过，当然其挑战性也是相当大的。

说实话，在学校里人与人之间的关系算是单而纯之的，你能够做自我想做的事无畏他人的眼光言语，也能够肆无忌惮的去追寻自我想要的，当然说话也能够直来直去勿需研究他的感受，反正一句话就是尽情的做自我就对了。然当自我真正的走入社会才会发觉自我是多么的格格不入，人际关系人际沟通真的是十分十分的重要，在那里当然不是说讲话要人前一套人后一套，只是在现实社会中与人交流这门学问也许是一辈子都要去深研的一件事，遇到什么样的人应当讲什么样的话，到何场合怎样讲话才更得体。记得在那里张总曾跟我讲过一句话：“在这个世上只要学好两件事就能够行走天下————————一个是中文，一个是英语，学好中文做中国13亿人的生意，学好英语就能够提高自我的档次同全世界的人做生意都行。”细细想来真的是很有道理，无疑就是说：与人就是要会讲话，讲对话。在我自我看来也许这是在\_\_收获最大的一方面了，刚开始时有人打电话过来问我什么问题自我就如实回答没想过到底什么能讲什么不能讲，然在同事的帮忙下，同时随着交流的人越来越多，自我也慢慢开始懂得：讲何话，怎讲话。

\_\_教会了我很多，也给予了我很多机会，当然也赋予了我一个温馨的工作环境，在这种种方面，都觉得自我真的是幸运的，无论是\_\_这边的同事还是从未谋面的同事们都在各方应对我相当的帮忙，小池姐的孜孜不倦，在做事说话方面教会了我很多，同时也给我了许多的机会去做自我从未做过的事情;还记得amy姐说我的那个大写的“三”，也许若不是她那一语，我会一向认为“叁”就是“参”，虽然这只是一件小事，可往往总是这些小事决定着整件事情的势态;还有询价方面问了廖莎姐许多的问题，她都会细细的予我说明……反正这种企业的文化自我是很乐于沉浸在其中的，大家都是为了一个又一个共同的目标努力着。

总之在\_\_实习的过程中是我知识得以运用的一个开始，是我真正意义上社会实践的一个开端，也是我真正融入同社会人交流的一个起点。

炎炎夏日，酷暑难熬，各大中小学校早已放假。在众多的学生中，他们为了能过上一个有意义的暑假，纷纷去各地、各处游览观光，以充实自己的知识，提高自己的修养，拓宽自己的眼界。由于我今年暑假留校学习，因此，我来到苏州市旅游局，在他们的帮助下，我对江苏省假日旅游做了详细的调查.

长久以来，我国的休假制度形成的春节、“十一”、“五一”三个假日旅游“黄金周”，极大地刺激了人民群众的旅游热情，国内旅游空前火爆，自去年国庆至今年春节、“五一”，接连出现了公众旅游消费热的几个高潮。假日旅游有力推动了江苏省旅游业及铁道、交通、民航和餐饮、商业等相关行业的发展，刺激了消费，拉动了内需，增加了财政收入，满足了公众的旅游需求，丰富了节假日生活，对提高人们生活水平、繁荣地方经济，发挥了积极重要的作用，受到全社会的普遍欢迎和关注。假日旅游带动假日经济大发展，其主要表现在：

(一)假日旅游带动旅游业的发展。

“五一”期间全省共接待中外游客340万人次，旅游收入突破20亿元人民币，日均近3亿元，比去年国庆增长13%。全省各地的热点旅游区再度火爆，如全国优秀旅游城市苏州共接待海内外游客58万人次，旅游总收入超过16亿;周庄古镇，以水文化为背景、以本地民俗为特色、以国际时尚为元素，开展一台台集中展示周庄优秀传统文化和浓郁水乡民俗风情的大型原生态水上情景表演“梦萦周庄”，期间接待游客达到10。5万人次，旅游直接收入5000多万元，均创历史最高记录。“五一”期间在退思广场戏台上天天进行戏剧表演，在三桥处安排同里民间传统节目——抬花轿，在景点内安排古筝表演，在新近落成的“江南老街”全面推出夜市，形成白天的“闹市”、晚上的“夜市”，全面提升了同里旅游的文化内涵。南京市有卖票的27个景点共接待23。6万人次，较去年比增150%，收入4370万元人民币，同比增185%。由于假日旅游的迅速升温，旅行社生意红火，各地宾馆饭店频频告急。

(二)假日旅游带动民航交通业的发展。

“五一”期间，南京禄口国际机场进出港114347人次，比去年同期增长56%;飞行航班837次，其中增加航班142次。连云港白塔埠机场起降航班达170架次。5月1日，进出无锡硕放机场乘飞机出游人数达4900人。从5月1日开始进出江苏的各趟旅游专列整天持续高峰，日均到发客流量达4万余人，超过春运，全省增开了30多对旅游专列。苏州、南京、扬州始发的中短程旅游列车趟趟爆满，其中观光游客占80%以上。节假日期间，苏州火车站发送旅客71294人次，比去年同期增长57。85%。公路客运也不逊色，如苏州公共交通运输总公司节日客运量达113065人次。据测算，交通费在旅游花费中所占比例最高可以达到70%以上，铁路、民航、公路以及水运已成为假日旅游最大的受益者。

(三)假日旅游带动零售业的发展。

苏州、无锡等地大型商场销售平均增幅约42%以上，客流量比平日成倍增长，其中一半顾客是来苏旅游的外地人。20\_\_年全国的社会零售总额比20\_\_年增长6%，但节假日的销售却增长了70%。这就表明，假日旅游带动旅游消费已趋明朗化，消费者正在逐渐形成假日消费的习惯。因此，假日商场的火爆可以说是假日旅游推动零售业追上国际潮流的表现。

(四)假日旅游带动餐饮的发展。

“五一”到江苏省旅游的人数达320万人次。这么多人的吃喝必然给饮食业带来巨大的商机，假如按40元/人天的标准计算，这将是一笔可观的数目。无论是“五一”、“十一”，还是元旦春节，许多城市、许多景点，出现人流如潮疯狂热卖的火爆场面，不少洒楼、餐馆、快餐店要排队预约。而且，游人在饮食过程中，还可领略全省各地的饮食文化。

(五)假日旅游带动休闲娱乐业的发展。

假日旅游的启动和生活水平的提高，使城镇居民的消费模式逐渐向休闲娱乐转变。休闲娱乐不仅让游客参与各种游乐设施和娱乐活动，体验其中的知识与乐趣，而且以休闲娱乐为载体，将休闲文化、体育运动等形式与游乐主题融为一体，使“娱”变得丰富多彩，满足了游客休闲、娱乐、健身的愿望。调查显示，节假日50%的人考虑外出旅游，在外出旅游的人群中，64。8%参与休闲娱乐。为了适应这一新的需求，各地兴起了许多休闲娱乐行业，如茶馆、陶吧、酒吧、迪吧、氧吧、健身房、射击、水上运动、网球、高尔夫和跳舞机等，到了节假日这些地方都是处处爆满。另外，假日旅游还带动金融业、网络电信业、农牧业和建筑制造业的发展。

虽然假日旅游火爆，但是由于旅游业涉及面广，关联性强，因此，假日旅游还存在以下几个方面的问题：

(1)假期过于集中;

(2)受到旅游交通的制约;

(3)热点旅游区饮食住宿供不应求;

(4)个别宣传媒体误导消费者。

结束此次调查，我由衷的希望江苏省的旅游业能突飞猛进，成为全省不可缺少的经济支柱!成为全省第一经济支柱!旅游业的明天是辉煌的，而且还有广阔的前景和许多的就业机会。我作为一名外语系的学生，对市场和社会发展的了解，是日后就职规划必不可少的，所以我也从这次实践中收获颇多。

教育作为传递信息、提高国民素质的重要武器，历来都受到国家以及相关部门的重视，而有关适龄儿童上学这一问题更是教育体系的重中之重。自推行“义务教育”以来，我国的适龄儿童上学现象有了强有力的保障，特别在基础教育的普及这一问题上有了突飞猛进的发展。但是在取得进步的同时，在相当多的地区儿童失学现象仍然十分严重。从中国儿童少年基金会获悉，我国3亿儿童中未入学率近1%，农村地区以及偏远山区的部分儿童仍得不到最基本的教育保障。针对这一现象，中国石油大学机电工程学院利用暑期时间成立了“绿草环”社会实践调研组，对四川省凉山彝族自治州美姑县井叶特西乡采竹村失学儿童状况进行了相关调查。

(一) 实践地概况

1.1地理状况

美姑县位于四川省凉山彝族自治州美姑县位于四川省西南部，凉山彝族自治州东北部，是国家最早认定的141个贫困县之一。总人口183000人，彝族人口占全县总人口的98.8%。

井叶特西乡位于县城东北，地处黄茅埂中段西麓。东与雷波县谷堆乡接壤;南与合姑洛乡和巴普镇连界;西邻西甘萨乡;北毗瓦西乡。总面积61.13平方公里，乡驻地特西，距县城20公里，海拔2600米。合木公路穿越乡境，有过境客车通县城。乡境地形复杂，山高沟深，气候寒冷。东北倚黄茅埂的书祖采洛西峰，海拔3697米，西部最低处海拔2200米。耕地和村寨主要分布在海拔2700米左右地区。

采竹村隶属于美姑县、紧挨依嘎村、尔波曲村、普千村、西甘萨村。

1.2历史文化

美姑县是彝族文化最早的发源地，由于生存环境相对闭塞，一直沿袭着奴隶社会的生活方式。直至解放前夕，当地仍存在相当严格的等级规定：黑彝、曲诺、阿加、呷西。当地村民祖先大多都沿袭奴隶生活。

(二) 当地教育普及情况

2.1教育情况：

采竹村(由四个组组成)仅有一间小学，仅采用彝语教学。当地孩子们大多数都没有读书的经历，能上学孩子也仅仅止步于小学;乡里、县里设有初中，采用汉、彝双语教学;高中设在美姑县城，采用汉语教学。具了解，当地采竹村老师都是由乡里聘请过来的，但是由于基础设施相对较差，以及老师素质问题，受教育的水平不容乐观。

在我们走访的过程，我们从中得到了一些数据：

一组： 44户人家 32个孩子小学 9个初中

二组： 21户人家 5个孩子小学 没有初中

三组： 6户人家 没有孩子读书

四组： 25户人家 8个孩子小学 没有初中

从上面的数据，我们可以大致了解到当地的教育水平以及相应的普及状况，主要归结起来可以分为两点：大多数适龄儿童不能正常上学;上学的孩子不能坚持完成学业。

2.2原因分析

a.意识问题

当地地处山区，且长期受到压迫思想的侵蚀，让当地的村民不能很好的意识到上学的重要性，有些村民甚至不知道上学是什么，更不要问他们外面的教育状况了。当地衡量价值的标准不是教育带来的长远价值，而是简单的牲畜占有量，换句话来说就是，谁家的牲畜多就意味着更富有，因此，孩子们更多地被选作劳动力，教育不能很好的深入人心。

b.经济问题

当地地处高原，三面环山，这样的环境强迫他们几乎过着与世隔绝的生活。大多数当地居民都过着自给自足的生活，生活来源十分有限。这样的生存环境，加上严重的超生现象，迫使很多家庭选择放弃孩子的学业。因为在他们开来，这是一笔相当不划算的买卖，经过走访我们了解到：

孩子上学的费用： 小学(不住校)200~300/学期

小学(住校) 500~600/学期

初中 500~600/学期

家庭收入： 一只羊 400~500

一只牛 1000~\_\_

“孩子们上学以后不一定会有什么出路，而如果多一个孩子作为劳动力帮家庭分担劳力，这样不仅省去了后顾之忧，而且也帮助家里争取了更多的收入”当地村民解释道，其实，超生一个孩子要多花费10000元，如果用这些费用在来计算一下，其中的潜在价值将会更加明显。

c.客观条件

经过采访，我们了解到，井叶特西乡共由13个村子组成，自\_\_年开始推行义务教育，可以说相对于经济发达地区步伐慢了很多，从\_\_年以后，女生允许接触书本，当地建起了学校;不过至今，由于地理、民族、语言等各方面条件的限制，适龄儿童上学的进步紧张过慢。当地小学采用彝语教学，教学条件十分艰苦，并且没有专门的负责教师，初中设在乡里，采用双语教学，离孩子们生活的村里最短也要有半个多小时的车程，高中仅仅设在美姑县县城，采用纯汉语授课;孩子们在村里读完小学以后，即便是最优秀的学生进入初中以后也会觉得读书吃力，更不用说语言对他们带来的困扰了。

经美姑县当地教育局反映，当地正在开展“新村建设”计划，将在未来的几年内针对井叶特西乡各个村的经济进行扶持。我们采访时“新村建设”已经开始实施，不过要想在全乡彻底展开还需要一定的时间保障。

长期的思想僵化、保守落后制约着当地经济的发展，而落后的经济也制约着居民对新鲜事物的涉猎，地区之间的确存在某些不平等，特别是与我们联系甚少的大凉山，意识、经济等等一系列因素已经成为阻碍当地正常健康发展的悬崖峭壁，超越了周围的大山，阻挡着一代又一代的人们。

(三) 解决方案

在了解这些情况之后，中国石油大学绿草环调研组针对当地情况，认真分析，初步提出三点建议：

a. 从基本做起，首抓经济。首先应该大力宣传，呼吁更多的组织、基金会来关注当地儿童失学状况，成立相应的机构在物质上给予当地必要地支持;中国石油大学(华东)已经成立了“绿草环”一助一爱心公益组织，对当地上学儿童进行每学期固定资金支持，并定期对当地儿童进行慰问。

b. 从根源抓起，思想启蒙。针对当地村民普遍比较盲目钝化，应该联系当地政府、教育局定期派专业教师、心理咨询师前往当地支教，帮助孩子父母树立正确的教育观念，并定期向他们展示外面的世界，灌输正确的人生观、价值观，让他们的思想与外面的世界保持联系，使当地居民从内心深处接受教育，懂得教育。

c. 从政府做起，政策支持。教育说到底是传递知识、培养人才，所以，当地政府应该加大对当地教育公共基础设施建设的投入，以保证孩子们获得良好的教育，培养他们对科学的兴趣;同时，当地政府还应对已毕业及即将学生进行相关的就业知道与帮助，防止出现寒窗苦读数十载最后落得个无人问津的结果。

只有经历过的人才知道，也只有亲眼见到的人才可以体会。利用暑假的十几天的时间，我们一行人进入了大凉山，也爱上了这个地方。这里的人真的很朴实，真的很可爱;每当看到那些些许凌乱下透漏出得纯真笑脸，以及他们的热情好客，我们的心中便充溢着说不出的感动。所以希望这样一个可爱的地方可以得到更多人的关注，更多人的帮助。省下一些名牌服饰，省下一些大手大脚，多一些问候，多一些帮助，说不定就可以帮助一个渴望上学的孩子，甚至可以他们的一生。我们都是中国人，都是一个母亲的孩子，每个人生下来本应该注定是平等的，真的希望更多的人可以伸出你们的爱心之手，迈进那个需要关怀但是却有充满希望的地方。

**暑假社会实践调查报告篇十一**

据第二次全国残疾人抽样调查数据推算，中国目前各类残疾人总数为8296万人。占全国人口总数6。34%。算算，基本上不到16个人当中就有一个残疾人。如果按三口之家算，平均下来5个家庭中就会有一个家庭中有残疾人。

这次的活动，我们来到了山东聊城的白广春家，这是一个特殊的家庭。白广春的爸爸患有精神障碍，妈妈则是小儿麻痹症，只能坐在特制的车子上，无法下地行走。于是整个家庭的重担就交给了这个只有九岁的孩子。每天除了上学以外，白广春还要照顾家里，照顾爸爸妈妈，承担家里的家务。当别的孩子都在外面玩时，白广春可能还在家中做着家务。

白广春一家住在一个非常旧的房子里，可以看到裸露在外的砖，而每当下雨的时候有间屋子里还会漏雨。白广春住的屋子里非常简陋，还有爸爸用砖头给他搭的“桌子”。白广春妈妈住的屋子里也比较潮湿，这不利于妈妈的身体健康。我们还看到由于行动不便，他的妈妈吃住都是在一间屋子。屋子里还有一台旧的电视机和旧的写字台，这些都是他的亲戚送给他们的，即使这样，屋子看起来还是比较空旷。

白广春还有一个奶奶，不和他们住在一起，但是也是没有人照顾。所以总体来说，这个残疾家庭需要照顾的人多，而有完全照顾人能力的只有小广春一个人，他毕竟还只是一个孩子，这样的家庭组成对于每个家庭成员来说都是一个很大的挑战。白广春的事迹在网上传开后也引起了很多人的关注，很多人被这个勇敢坚强的孩子感动后更多的是来关注这个残疾的特殊家庭，尽自己的绵薄之力来帮助他们。

对于拥有这么多残疾人家庭的中国来说，保障好残疾人的生活和权益显得非常重要，这需要整个社会的努力，需要我们多一份细心来关注周围的残疾人，给予他们精神和物质上的支持，让他们感受社会的温暖和生命的美好。另外很重要的就是关注他们的心理问题和精神生活是否缺乏的问题，这是有关整个家庭健康和睦的推动力。

关键词：残疾家庭心理问题社会支持

通过对于白广春家庭的关注，深刻体会和理解残疾家庭的生活状况和生活困难，以引起社会对于包括白广春家庭在内的残疾家庭的关注，使得社会和残疾人组织可以采取切实可行的办法向残疾人家庭伸出援助之手，帮助他们克服生活中遇到的困难和矛盾。

不仅要关注残疾人家庭的物质保障，更重要的是从他们的精神上出发，观察由于残疾给家庭成员所带来的心理问题，另一方面要针对残疾人行动不便使得精神娱乐活动严重不足提出切实可行的解决方法。让残疾人家庭真正融入整个社会的精神娱乐氛围之中。

1、调查方法：通过阅读文献，上网查询。走访残疾人家庭，深入进行了解。

2、调查主题：“给残疾人家庭真正温暖的春天”

3、调查对象：聊城市候营镇白广春家庭

4、调查结果：走进白广春家中，了解目前他家中的生活状况，撰写

**暑假社会实践调查报告篇十二**

我于暑假期间在位于武汉的武汉钢铁集团公司进行了几天的考察实践活动，在活动期间我对武钢有了一些了解，对我们的国有企业有了一些感触。

武钢是1958年建厂投产并逐步发展起来的武汉市属特大型钢铁企业。经过40多年的不断发展，集团现拥有总资产245亿元，净资产121亿元，已形成了450万吨铁、500万吨钢、500万吨钢材的综合生产能力。主要生产薄板、中厚板、圆钢、螺纹钢、角钢、槽钢、线材等系列产品以及冶金焦碳、尿素、复合肥、煤化工等副产品，产品行销全国并出口20多个国家和地区。它是我市的支柱产业部门，也是国家重点扶植的钢铁部门，每年为国家创收利税10多个亿，为我国的现代化建设起了举足轻重的作用，是我们邯郸的一个耀眼的明珠，是我们邯郸人的骄傲。几年前，在全国曾经卷起了一股武钢热，全国上下都在号召学习武钢的先进管理经验。我怀着找到武钢繁荣的秘密的想法，来到了武钢的钢铁围墙之中。

在隆隆的机器声中，我漫步在一幢幢巨大的车间厂房之间，穿梭在一根根管道之下，领略真正的创造的伟大。那边铁水顺着下面的出钢口流下，飞溅出灿烂的火花，红红的铁水经过了一段传运变黑变硬一根根钢材便由此而成了。一想到我们身边的生活中处处都是钢铁的身影，就马上感到了这创造的伟大了。农业保证了我们的吃饭温饱问题，科教文卫事业为我们提供了后方的支援，还有各种服务行业使生活更加舒适，而真正能带来国家的繁荣和发展的，能使我国早日成为世界强国的，就是我们的工业。看到武钢秩序井然，繁荣炼钢的情景我就为我们祖国的未来充满了希望。我所学的专业是自动化，这里就是我将来奉献青春的火热田野，我现在提前置身于这钢筋水泥的围墙之中，心情是无比的激动。我能有机会熟悉这里的环境，了解生产的工艺流程，实在是难得的很。我能亲眼看到自动化为我们省下的力气，自动化为我们创造的价值。在1xx年以前，人们恐怕还是自己在家股风炼铁炼钢的吧?——一个老汉左手拿着一把大铁钳，上面刚从炉里取出的铁块，右手拿着锤子用力向铁块砸去…… 外国的船坚利炮轰开了中国的大门，中国只用木船架着几架落后的炮向敌人还击，一艘艘沉入了海底，是何等的惨烈?我们的耻辱不是我们没有粮食养不活华夏的儿女们，而是我们的工业落后使得我们一直处在被动挨打的状态。解放后，我国的工业的飞跃发展起来，我国的国际地位由此一步步提升上去了。现在我感到我的所学是多么的重要，大学的课程一定要学好，打好坚实的基础，才能符合21世纪工业自动化大生产下的工作的要求。我的实践活动另我对本专业有了更高的热情，使我的将来有了比较明确的方向。在有限的实习期间，我了解了整个企业的大体情况，正式接触了新时期的各种各样的工人，不同却高效的办事方法，也受到企业氛围的熏陶。我感到受益匪浅。

首先，我熟悉了武钢的工艺流程。工人们把石灰石和铁矿石运到烧结厂进行初步的加工，连同在炼焦厂加工的煤一起送进巨大的高炉里进行煅烧，形成了铁水灌进鱼雷铁水罐车送往转炉，在氧气顶吹之下，进行更高温度的煅烧，使得铁中的含碳量进一步降低，并调节铁水里的其他金属元素的含量达到钢的要求。钢水出炉之后，有两条途径可走。(1)经过冷却使之变硬，在连铸车间把它们铸成板坯，方坯和矩形坯。这些钢坯还不能称做钢材，它们还需要进行轧制以符合各种再生产部门的需求。经过轧制生产出的棒材，线材，角钢等便是最后的产品了。(2)钢水还须经过一座lf炉进行深加工，此时的钢铁的质量更加优异。这些钢材经过薄板坯连铸连轧后还要经过一个大的酸洗池进行酸洗处理，以便使之镀锌。这样就生产出热轧钢板，冷轧钢板，镀锌钢板，酸洗钢板，预涂层钢板等产品。这些生产过程都是在精密的仪器的控制和监测下进行的。温度的高低，煅烧的程度都需要自动或者半自动的仪器的控制。在现代化的生产条件下既保证了质又保证了量，生产出符合建设使用的大批量优等的钢材。

其次，我对武钢的人员状况有了概括的了解。邯郸钢铁集团有限责任公司始终坚持全心全意依靠职工办企业的方针和“以人为本”的员工管理思想，并将其贯穿于生产经营和模拟市场核算机制的全过程，培养和造就一支高素质的员工队伍是公司员工管理的最终目标。近些年来，武钢十分重视技术创新和管理创新以及人才的引进、培养和使用，并注重人力资源的开发和合理配置。在公司内部建立了人才市场和劳动力市场，内部人员流动均通过市场的形式实现，为各类人才提供了学习提高的机会和施展才华的广阔舞台。截止xx年底，武钢本部从事生产经营管理、工程技术、后勤服务和现场操作的员工共26587人。其中操作人员占75%，服务人员占11%，工程技术人员占5%，管理人员占9%。在技术管理人员中2%为研究生，40%为大学生，24%为大专生，22%为中专生，高中以下13%左右。从这些数字我们可以看出武钢的人员配置是比较合理的，而且文化程度也是比较高的。对于一个国有的大型工业企业，基本符合生产的需要，有能力生产出世界一流的钢材。

谈起武钢，它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初，武钢和其他国有企业一样，面临着原料，能源大幅度涨价和钢材市场疲软的双重压力，效益严重滑坡。武钢的28种主要产品中只有2种盈利，这个曾经是河北上交利税亿元的赢利大户，出现连续5个月的亏损。在企业生死攸关之际，以刘汉章为代表的武钢决策者不等、不靠、不要，创立并推行了模拟市场核算、实行成本否决这一新的企业经营机制，勇敢面对市场，迎接挑战。用刘汉章同志的话说，这是被市场逼出来的招数。这一机制的基本模式是： 市场-倒推-否决-全员模拟市场核算、实行成本否决就是采用模拟的办法，把市场机制引入企业内部管理，但并非简单地把社会上经济交往中的银行、公司、市场都照搬进来，把企业内部的二级单位都变成独立的法人。武钢的做法是在保持现代工业企业专业化、科学分工协作、高度集中统一管理(即企业内部统一计划、统一采购、统一销售，银行只设一个帐号，二级厂不独立对外，不具有法人资格)优势的前提下，抓住成本这个关键，依据客观价值规律，用倒推的办法，即从产品在市场上被接受的价格开始，从后向前，通过挖掘潜力，测算出逐道工序的目标成本，然后层层分解落实，直到每一个职工。通过成本这个市场信息的传递，把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。实践证明武钢所走的道路是正确的，领导的决策是英明的。看着今天蓬勃发展的邯郸钢铁集团公司，我心里充满无比的自豪。我希望将来武钢会更加辉煌，也希望有一天我真正成为一名武钢的`工人，为祖国的建设贡献出自己的一份力量，繁荣我国的钢铁工业。

**暑假社会实践调查报告篇十三**

关于暑假社会实践的调查报告，暑假大家参加过社会活动吗?请和大家分享你的社会实践收获吧!以下是关于暑假社会实践的调查报告，请参考!

一、问题的提出

随着物质生活水平的提高，中学生的零钱越来越多，消费水平也越来越高，学生之间的攀比现象，以及社会上的少年犯罪现象也由于这些因素随之越来越多。

中学生不同于其他的消费阶层，他们无经济收入，但因为很多中学生都是独生子女，被家长视为“小皇帝”，因而消费水平比较高。

在初中阶段，初中生作为消费者，经济来源主要是父母的血汗钱，而初中的资料费、生活杂费都是一笔很大的开销，初中生如何合理消费、节省开销是我们所关注的焦点。

因此，了解初中生如何消费，便知他们如何理财。

二、调查报告

研究目标：

1、通过活动，调查初中生学怎样消费，树立正确的消费观念。

2、通过活动，正确认识金钱在现实生活中的地位和作用，理性地思考我们当今的青少年应树立什么样的金钱观。

研究内容：调查初中生的零花钱的数目、来源、用途，以及零花钱使用时的消费理念。

研究方法：主要采取问卷调查的方式进行，问卷设计注意科学性，遵守题目制定的准则——越简单越好，使题目简明扼要，层次分明，为确保信度，问卷采用集中填写当场收交的方法，问卷上不写姓名，问卷结果不会对各位同学产生任何不利影响，请同学们如实回答。

研究对象：对某中学初二(1)班43名同学进行了调查，收回有效答卷42份。

三、调查结果

表1. 某中学初二(1)班同学消费情况的调查统计42人

调查内容 调查结果

2、你每月零花钱的来源 (可多项选择)

a勤工俭学 b父母 c祖父母和外祖父母 d其他亲戚 e其他来源

3、你的零用钱主要用途是(可多项选择)

f：12，28.6% g：7，16.7% h：12，28.6%

4、购买一种商品，你首先考虑的因素是

a商品的用途b价格c款式及包d是否符合时尚潮流

5、你对中学生吃零食、穿名牌的看法是

6、你的消费理念或消费风格来自

a父母，因为他们是过来人 b兄弟姐妹，因为他们比父母更了解我需要什么

7、你对勤俭节约，艰苦奋斗的看法是

a是中华民族的传统美德,应该大力提倡 b无所谓

c现在人们生活水平提高了,没必要 d反对

a：34，81.0% b：3，7.1% c：3，7.1% d：2，4.8%

8、如果当月零花钱不够，如何解决?

a. 向父母要 b. 借 c. 不正当方式 d. 自己赚

9、如果每月零花钱多了100元，你会如何处置?

a. 用于学习 b. 用于娱乐 c. 人际交往 d. 储蓄 e. 其他

四、调查结果分析

1.每月的零花钱

学生每个月的零花钱在50以下的占42.9%，在50元-100元的占38.1%，也有少部分学生的零花钱很多。

顺德区的生活水平、消费水平都比较高，家长给子女的零花钱也比较多。

2、每月零花钱的来源

学生的零花钱主要来源是父母，占81.0%。

初中生学业重，课程紧，基本上没什么时间参加勤工俭学。

学生的祖父母和外祖父母年事已高，家庭的主要经济支柱是父母，因此零花钱的主要来源是父母。

3、零用钱主要用途是

选择储存起来的的占54.8%，买书的占50.0%，买零食的41.6%，还有少部分同学选择买衣服。

初二(1)班是外宿班，一些生活用品之类的东西不用自己打理，因此平时的零花钱都是自己处理。

平时学业忙，没时间逛街，于是很多选择储存起来。

学生要养成良好的阅读习惯，要每天看一篇文章的意识很强，因此选择买书。

初中生正长身体，容易饿，加上嘴馋，因此总在课余时间去买零食。

在学校都是穿校服，因此花在买衣服的钱比较少。

4、购买一种商品首先考虑的因素

考虑价格的占52.4%，考虑商品的用途的占26.2%，考虑是否符合时尚潮流的是23.8%。

买商品时，首先考虑它的价格，只要喜欢、买得起，不管实不实用，都会买下。

有些学生考虑的是它的用途，注重物尽其用，认为没必要买没用的东西回来摆，浪费金钱。

中学阶段的这个年龄正是对时尚有敏锐观察力的时候，对时尚感兴趣，追求时尚正逐渐影响学生的消费理念。

5、对中学生吃零食、穿名牌的看法

认为可以考虑的占66.7%，认为不应该的占19.0%。

随着生活水平的提高，人民不再满足于吃得饱，穿得暖，而是追求更舒适的生活，因此经济条件允许下,可以考虑吃零食穿名牌。

而有些学生认为不应该，他们认为没必要把钱浪费在吃零食，穿名牌上，只要吃饱饭，穿着舒适就行了，没必要追求名牌。

6、消费理念或消费风格来源

学生的消费理念和消费风格来源很广，既有父母占23.8%，也又兄弟姐妹占23.8%，更多是自己占38.1%。

在家里，平时跟父母，兄弟姐妹出去消费，或多或少收到他们的影响，久而久之也形成了自己的消费理念，不再收他们想想，而是相信自己的眼光。

7、你对勤俭节约，艰苦奋斗的看法是

学生认为中华民族的传统美德,应该大力提倡的占81.0%，虽然生活水平提高了，但学生勤俭节约的意识还是很强。

8、如果当月零花钱不够，如何解决?

当零花钱不够时，很多学生选择向父母要，占52.4%，也又少部分选择自己赚，占26.2%。

初中生还是消费者，没有赚钱能力，所以零花钱不够时，首先想到的还是向父母要。

9、如果每月零花钱多了100元，会如何处置?

很多学生选择储存起来占41.6%。

这个月零花钱多了，或许下个月就不够，为了以防万一，很多学生就选择存储一起来。

五、分析后的思考

一个人的很多习惯都养成于青少年时期，从一个学生对待零用钱的态度，就能折射出将来当家理财的点点滴滴：一个从小克勤克俭的孩子，长大后花钱自不会大手大脚：小时候“要风得风，要雨有雨”，让他感到钱来得很容易，长大后一不留神，就会犯下难以弥补的错误。

通过这一次的研究性学习，我们深刻地理解了学生理财教育的必要性和重要性，自己也得到了这方面的许多知识。

观念不是一成不变的，它会在人们的行为中慢慢改变，而行为又会反过来影响人们的观念。

消费正是这样的，它既受内在因素的影响，也受外来事物的影响，我们应该用一种发展的眼光来看待。

孩子的\'勤俭节约和储蓄行为是个良好现象，家长应对此加以鼓励和正确引导，使孩子从小养成善理财的好习惯。

一、调查目的及对象

针对成都大学组织的大学生2010年的暑期“三下乡”社会实践活动的意义，活动过程最后评比活动的看法，以及协助团委志工部促进及改善工作我们对参赛的十九支队伍进行了调研。

二、调查方式

本次调查采取的是随机问卷调查。

发放问卷是在成都大学图书馆报告厅随机选择暑假社会实践队的100名同学当场发卷填写，并当场收回的形式。

全场共发出调查问卷100份，收回49份，回收率49%

三、调查时间

2009年9月22日

四、调查内容

此次调研主要调查成都大学暑假社会实践十九支队伍在这次活动的成长历程，及在最后的活动评审会中参赛者(十九支志愿者队伍)对志工部组织这次评审会的评价。

(1) 如果再给你一次社会实践的机会，你会选择哪方面的实践活动?

a.农村普法、科教方面(6%) b.偏远的方的支持工作(60%)

c.环境和资源保护方面(13%) d`医疗、卫生方面(14%)

e`民生问题方面(6%) f`其它 (1%)

由此问题可看出，大学生对暑期社会实践活动的支持程度，对偏远地区教育问题的重视，但大学生对医疗方面志愿者的工作支持率不高，所以希望提高大学生对医疗、卫生的认识，同时志工部可以在这方面多开展一些活动，增加同学们对医疗事业方面的重视度。

(2)在社会实践中你最关心的是?

a`队友(17%) b`活动的对象(37%) c`自己能力的提高(33%) d`其它———(12%)

这个问题从侧面体现了一个大学生实践的最终目的，他们的团队意识不足够强烈。

我想大学生对实践的意义应该有更深层次的认识，更加注重团队的凝聚力 。

不过与此同时也可看出他们参加活动的积极性在。

在以后社会实践的注意提高大学生的团队精神、了解团队合作的重要性，多开展集体活动，并培养他们的团队精神。

特别是志工部的服务队比较多，在服务队开展的户外活动也应注意这个问题。

(3)你预定的目标与结果是否达到一致在?

a`是(92%) b 否(8%)

这个问题说明大学生对自己的认识还是比较到位，也说明他们为了达到自己的目标付出了最大的努力，同时这次社会实践活动锻炼了各方面的能力，非常有意义。

(4)你是更注重社会实践的?

a 结果 b 过程(77%)

对于这个问题，回收问卷中77%的同学是为了体验实践过程，可见，此次实践从培养学生能力出发，为引导青年大学生服务社会，推动灾后重建，构建和谐社会，对参赛者产生了一定影响。

此次实践活动为大学生们指明了服务社会，报答人民的奋斗目标。

(5)你认为这次暑期社会实践的社会意义是?(多选)

a 对民生问题的认识有很大的提高(67%) b 教育与实践相结合的具体体现(57%)

c 课堂教育的延续,学到很多书本上没有的知识(47%)

d 对新世纪教育体制改革的一种见证(8%)

这个问题统计的结果是67%的同学认为活动是教育与实践结合的具体表现，57%的同学认为其能更好的促进学生的德、智、体、美、劳的发展，47%的同学认为其能扩展他们的知识面，而34.7%的同学通过此活动深刻的了解了社会，8%的同学希望以此改革教育体制，但对于此问题的题支，并没有涵概主题“关爱灾区群众，重建美好家园，服务地方经济，构建和谐社会”以至选项与题设并不匹配，题设为社会的意义，但选项却给了对个人能力的提高，不得不说在此题上是我们的忽略。

(6)这次社会实践中你最骄傲的是什么?

a 帮助到灾区人民 (26%)

b 可以集体出去工作一次(24.5%)

c 让人民看到和了解了多彩的大学生的生活(22.4%)

d 在活动中展现了自己的才华和能力(20.4%)

通过第6题的调查26%的同学认为帮助到灾区的人民是他们最为骄傲的事，24.5%的同学认为可以集体出去工作一次，22.4%的同学认为可以让人民看到当代大学生的风采，20.4%的同学在活动中展现了自己的才华，虽然此题问法比较肤浅，但也一定程度上反映了当代大学对待社会实践的态度。

(7)你队的社会实践活动在当地人民的响应程度?

a 非常积极(69%) b 一般(31%) c 不关心

调查显示活动过程中69%的群众非常积极配合大学生的社会实践活动，在一定程度上反映了大学生的实践活动是受到社会的积极接受与鼓励的。

大学生的义务在实践中得到了具体体现，而大学生为社会主义服务的活动可以得到积极开展及提高。

(8) 你认为本次评奖大会的评分标准是否完善?

a 完善(37%) b 基本完善(53%) c不完善(10%)(具体写出：-----------------)

就本问卷的10题而言，53%的同学认为大会评分标准基本完善，说明在大会中有值得志工部和调研部总结的地方。

(9)你对本次评奖大会的工作效率持何种看法

a满意(43%) b 基本满意(57%) c 不满意(0%)

由c的百分比为零可看出此次大会开展得比较成功。

同时，因为ab比例基本相当可以看出这次大会既有优点又有不足，其中某些不足是：志工部接待人时有怠慢的，话筒不能及时供应，会场纪律有些差。

当然也有很多优点：整个流程比较好和顺利，ppt不错，志工部成员工作积极充分到位等等。

希望志工部发扬优点 改善缺点。

(10)在本次社会实践中，你遇到最大的问题是什么?以及你是怎么解决的?

大家反应的问题主要是1 对居民的调动性不高2 当地物资条件缺乏。

3经费不足4 与居民的交流

从这个问题可以看出，大家实践所遇到的问题主要集中在实践客观环境问题上，学院一定要在之前做好资金的充足准备，加强与当地政府的交流。

当地物资条件缺乏是以后社会实践应该考虑的问题，往往大家不太注意这个问题，它的过度缺乏，往往对同学的积极性产生很大影响。

(11)你认为暑期社会实践对你个人的意义

1提高自我能力2认识社会3体验社会4将理论与实际相结合

大家对参加本次实践的意义非常明确，也学到了很多东西。

主要集中在能力锻炼方面，社会实践与理论结合方面，大家都对本次活动比较满意.

通过这次实践活动，让大学生真的学到了不少，对社会的理解也在活动中加深了。

实践中学到其它知识，能在竞争中突出自己。

作为新时期的大学生。

我们必须坚持正确的方向，努力学习好各种知识，除此之外，我们还必须参加各种社会实践活动，到校园外的社会去锻炼自己的意志，增强自己对复杂社会的进一步了解，增强自身社会责任感，增加适应社会的能力，为我们大学毕业进入社会做好必要的准备。

-->[\_TAG\_h3]暑假社会实践调查报告篇十四

时间过得真快。还记得刚进这个学校的时候，我是对未来的大学生活充满期望与信心的，而现在，这种对大学生活的感觉是掺杂了许许多多感慨的。一转眼，真到了快毕业的.时候了。

离开学还有几天的时候，我约同学出来喝茶聊天，就谈到以后的发展。他们睁大了眼睛问我，你怎么净想些没边没际的东西啊？我说怎么没边际，我还有半年就要实习，就要找工作了，你们也一样啊，真的一点都不担心吗？他们很确定的说，现在努力把学习学好，将来一切都会有的。我苦笑了一下，没再说什么。

我想起了我的一位学长。他很有才华，也深得老师的宠爱。实习的时候是去一家民办高中教英语，如果能留下，可以拿到20xx左右的月薪。他是拿过国家奖学金的人，也是学校的团支部成员，经常参加英语竞赛，给下一级的学生做讲演，是个很优秀的同学。这样一个人在找工作的时候，应该算是超级“种子选手”了吧？可是这颗“种子”投出去的简历，很大一部分就杳无音信。看来一些企业根本不把这些成绩放在眼里嘛！还是因为当今社会，人才太多太多？我觉得还有个更重要的原因，是对这个社会的肤浅的认识，工作经验的贫乏，让他失去了很多机会。

喝茶的几位哥们朝窗外望去，看到有一个姑娘在卖花，布娃娃和孔明灯。他们凑过来说，那个女孩算不算踏入社会很早呢，你觉得将来要做跟她一样的工作呢，还是现在做好自己唯一的工作---学习，将来有更大的发展？我望着小摊边的女孩，又想起一个人。

小的时候，她是我们村的，家里条件比较艰难，对她也不好。后来她妈妈抛弃她爸爸跑了，卷走了全部的财产。她现在在\*\*工厂里干活，每天加班工作十几个小时，最多的时候能拿到3000。零活也做，摆摊也做过，那是无奈，辛酸。

这些都是我跟同学闲聊的时候了解到的就业现实，确实有些残酷。不过，话说回来，金子在哪里都会闪光的。不过金子练成的过程却很艰苦呀。我们英语专业的学生将来要想出人头地，过硬的专业知识，灵活的现场反应能力，与人交流沟通的能力，一个都少不得。是不是现在把唯一的工作---学习，做好了，将来一切都会有呢？我不觉得。我知道，早一些融入社会，早一些学会与人打交道，有害无益。也必不可少啊。

是该静下心来，好好反思，好好学习，好好生活了。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com