

社会调查报告中学生近视 社会调查报告(实用9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

社会调查报告中学生近视篇一

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。

走进一超市食品店。

实践,可为以后找工作打下基础。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己,才能在竞争中突出自己,表现自己。

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,而且要尽自己的努力做到最好,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, 以提高自己的能力!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,有些问题有了在课堂上认真地消化,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。

社会调查报告中学生近视篇二

随着新年钟声的敲响，xx年温暖的春风已经悄然吹过我们的脸庞，过去的xx年，党和国家继续推行了一系列政策，切实减轻了农民负担，推进了农村经济、教育、医疗等各项事业的发展，促进了农业结构的优化调整，全社会对于“三农”问题的关注也达到了前所未有的高度。乘此东风，寒假期间我针对家乡农村农民的生产生活状况做了一次深入细致的调查，通过走访农户、乡镇政府，了解了农村农民的收入、支出结构以及农村的医疗卫生和教育等的状况。通过调查走访，取得了一些宝贵的实践经验，并就发现的一些迫在眉睫、亟待解决的问题访问了当地有关部门的政府的工作人员，最后结合自己的思考得出了本报告。

家乡xx县位于浙江省南部，是闽浙山地绵绵群山中一颗未经雕饰的天然宝玉，拥有浙南最大的山间盆地——松古平原。得天独厚的自然环境，造就了松阳18xx年来经济殷实、民风淳朴、社会安宁的社会环境。宋代状元沈晦更有“唯此桃花源，四塞无他顾”的衷心赞叹。然而正是这种小农经济的封闭思想，让我县在全省上下卧薪尝胆、背水一战大力发展中国市场经济的最早的主体——中小民营企业的改革发展大潮中错失了不少机会，比起周围的发达地区，我们落后了许多。在全省人均gdp达到3000美元的xx年，我县的人均gdp却只有全省人均水平的三分之一。特别是占全县人口87.5%的广大农民的生活水平还比较低，xx年浙江省农民人均纯收入达到6660

元，而我县却只有3209元。

我县农村基本上可以划分为三个样本：平原村——产业结构调整中的；乡镇附近村——城镇化进程中的；山区村——贫困中的。

根据政府部门的统计报告以及实际调查了解，通过产业结构调整，茶叶、食用菌、水果和蔬菜已经成为四个上亿元产值的全县农业主导产业。近几年来茶叶生产的发展尤为迅速，xx年产值达1.45亿。而新建成的浙南茶叶市场已成为全省最大的茶叶市场之一，种植茶叶则成了平原乡如下面要提到的新兴乡广大农民增收的一个特色产业。

而在中心城镇附近，传统的农产品简单出售所得早已不是农民家庭收入的主要部分，不少农民也赶着浙江省发展个体私营经济的大潮，许多农民转为从事工商等产业，有的甚至开始回过头来投资农业，致力于搞农业产业化，如创办农产品加工企业等。他们的收入主要是源于经营性收入、创业性收入以及财产性收入。

此外，县内也有一些山区乡镇，其耕地面积少而且土地贫瘠，缺少合适的经济作物，本身工业又不发达，无法满足大量的农村劳动力，于是外出务工就成为当地农民的主要收入来源。如象溪镇就是这样的典型。全乡耕地面积6172亩，而劳动力就有8855人之多，人均耕地只有0.7亩。全乡共有2396人外出打工，有的村甚至有一半以上的劳动力输出。

在实地调查走访的一些农户中，有几位的情况较为典型（调查记录见附）。通过对调查结果的分析思考，发现了一些共同性的问题：

1. 农民对于增收状况普遍不乐观，增收的偶然性、风险性过大。

茶农们由于土地有限，无法扩大规模，增收渠道较窄，而且由于产业规模较小，过度依赖市场，而市场价格的涨跌将对其有致命影响。

而从事二、三产业以及外出务工的农民也由于资金、市场、政策环境等对于增收前景抱谨慎态度。

2. 教育投资成为一般农民家庭的最大支出。

3. 因病返贫的情况较为普遍，农村医疗保险制度以及最低生活保障制度有待加强。

农民，一般花费一两千的，按照规定只能得到一两万的保险金，只能算是杯水车薪。而最低生活保障制度由于我县财政力量有限，一是保障力度较小，二是以钱定人，农村低保应保未保率高达50%，值得政府有关部门引起重视。

4. 农村信用社金融信贷事业发展滞后。调查中，70%（调查所得数据）以上的农民认为“去银行信用社借款”麻烦或很麻烦。事实上，在全国大部分农村地区，普通商业银行考虑到向农民贷款数额小、难以集中、偿还困难等因素为避免风险根本不向农民个人发放贷款，基本上是“只收存款，不放贷款”的状况，而传统的农村信用社由于管理体制落后，没有有效的针对农民的贷款机制，对农民来说也是“贷款难”，虽然近两年国家针对这种状况进行了农村金融体制改革，采取了很多新的措施，实行了大刀阔斧的改革，但看来收效不大。在农民资金短缺的时候，大部分农民选择“向亲戚朋友借款”或“其他门路自筹”。农民由于“借钱难”，家庭产业化经营发展不起来，致富之路随之变得曲折坎坷，这也日渐成为制约农村农民家庭经济发展的一个重要瓶颈。

新兴乡茶叶产业化情况调查

农民增收、农村发展、农业现代化是一个系统工程，农村税

费改革、乡镇财政体制改革、乡镇机构改革、农村金融体制改革、农村医疗及教育体系改革、农村民主政治建设、农业产业结构调整、新型农民合作经济组织建设以及我省以改善农民生活环境为目标的“千村示范、万村整治”工程……这一切构成了一个有机整体，牵一发而动全身！

由于寒假时间有限，而且我县是一个传统的农业县，从事第一产业的从业人员占全县从业人员的73.5%，农业产业化经营是未来几年我县广大农民增收的主要手段，因此我把对调查的深入了解的方向定为前面提到的我县第一类农村——平原村的农业产业化经营情况，走访了我县茶叶产业结构调整进程中的典型——新兴乡，并访问了政府有关工作人员。

1. 新兴乡茶叶产业化经营的现状

新兴乡经过几年的农业结构调整和筛选培育，形成了以茶叶为主的具有特色优势的农业主导产业。已有茶叶基地一万多亩，产值0.4亿元，高效茶园亩产值超万元。全乡90%以上农户均从事茶叶产业，其中有10%左右的农户办起了茶叶加工企业，而手工作坊式的加工户更是遍地开花。该乡的茶青市场xx年交易量达6900吨，交易额4140万元，已成为全国最大的茶青交易市场之一。品牌意识逐渐深入人心，规模较大的企业普遍重视品牌建设，努力树立本企业品牌。而在这方面，政府也给予大力扶持，连续几年投入上百万打造品牌，松阳银猴系列绿茶通过了绿色食品认证，其系列标准经过多次修订后，已开始申报省地方农业标准。农村专业合作组织从xx年开始起步，运作还比较松散。通过茶叶产业的经营，该乡农民人均收入较之传统农业有很大提高，达4388元，高于全县平均水平。

2. 存在的主要问题

1) 土地问题

全乡万亩茶叶基地中，除部分由企业主开发的农业基地外，绝大多数是由农户自主开发“一亩三分地”而连接而成的“百衲衣”。农户分散经营，既给标准化无公害生产带来了巨大困难，也严重制约了科技推广和机械化生产，增加了劳动成本。如人工一项开支往往占一亩绿茶产值的四分之一，而机械采茶则可以提高功效4-5倍。而且分散经营使大多数农户一户独立完成产供销，无力影响市场供求和价格，导致产业的高风险。而大多数专业合作组织为“公司+农户”式运作，还未与农户结成真正的利益共同体，经常出现价高时农户自行销售，价低时企业又不愿按协议价格收购的矛盾。这些也是农业产业化发展，农民增收亟需解决的问题。

2) 产业链问题

全乡目前的茶叶加工企业由于自身基地有限，与农户之间的利益联结机制不完善，产供销、农工贸联结不紧密，导致本身无法扩大规模。其他手工作坊卫生条件差，管理松散，导致农产品质量问题突出，甚至曾为松阳的茶叶品牌抹黑。由于规模的限制，使得该乡的茶叶加工能力受到了很大限制，许多农户种植的茶叶均以鲜销为主，结果把加工环节的巨大利润送给了外地的茶叶加工产业。而且大多数加工企业由于资金，技术等原因，仅限于初级加工，缺乏精细加工和深度开发，没有自己的品牌，产业链难以延长。另外，本乡的贩销队伍量少质弱，农产品外销多数依赖外地客商。而这本身也是产业链延长的一个重要环节，不仅能吸收劳动力，增加农民收入，还能解决土地紧缺农户分散经营带来的一系列问题。

3) 品牌问题

打造品牌仅仅依靠政府是不够的，品牌需要规模化生产，专业化销售，需要政府、企业、农户的联手来打造。而我县目前虽有银猴系列品牌，有龙头市场，但是大多数企业的规模实力都不到要求，又缺少一支强大的农民茶叶营销队伍，使

得我们的品牌无法很好的统领全县的茶叶产业，形成群龙无首的局面。

的指导与规范，提高农业产业合作经营的组织化程度，为农户提供有效的信息，一方面鼓励农户转向二三产业以解决土地分散经营的不足，另一方面又要引导二三产业的从业人员投资本县第一产业或提供服务，以实现产业之间的联动，形成完整的产业链结构。将农村产业结构调整 and 加快劳动力转移以减少农村人口以解决土地不足问题这两大解决农民增收致富的法宝结合起来。

比如可以组织专业培训，鼓励农户外出开办农产品专卖店，并通过网络、电视等媒体，借助茶道文化、茶博会、农展会等开拓品牌，增强本县农产品的营销力量。政府还可以与企业携手，建立权威的农产品信息网络，及时、准确地向农民提供生产、价格以及气象气候信息，提供中长期市场预测分析，帮助农民按市场要求安排经营生产。

在政府的有效引导下，农户应尽量加入行业合作组织，通过借鉴周围地区如金华温州等地的模式，并结合自身实际总结完善，以推进农业基地的标准化无公害生产和农业的合作化经营，以扩大产业的规模，延长产业链。只有通过转化和加工才能使农产品增值，创造品牌，提高农产品的竞争力。而通过加工业以及后续的宣传销售等行业也能吸收一部分转移的劳动力，而这些行业的壮大又能增强我们的品牌实力，真正做大做强名牌产品，实现整个产业的高效益。

农业产业化还要走可持续发展道路，与“科技兴农”、“生态农业”紧密结合，不断提高农产品的科技含量，提高资源利用率。比如可以借助农业科技工作者的力量，在全县茶叶产量总量扩大的同时进行茶叶产品的深度开发，利用生物科技提取茶叶中的特有成分，制成保健品、化妆品及其他相关产品。还应适时调整茶叶种植规划，实行标准化茶叶基地建设，推广机械化采摘作业，提高工效节约成本。

调查的意义在于过程！调查的第一天，父亲就对我说。

的确，农村的问题非常复杂，而我所了解的仅仅是一些皮毛，而调查的结果对于农村问题本身是毫无意义的，但调查的过程对于我，却是一种社会的历练，人生的`展拓！

中国目前有13亿人口，其中9亿农民，在我国社会主义改革开放的现代化进程中，出现这样那样的问题是必然的，“三农”问题的根本解决也需要全社会长期的共同的努力。我坚信，在中国共产党的坚强领导下，在全中华民族万众一心促农业发展的环境中，虽然中国农业发展的道路是曲折的，但中国农村、中国农民的未来是无限光明的！

xx年、xx年新兴乡农村经济年报

xx年、xx年象溪镇农村经济年报

xx年xx县政府的工作报告

社会调查报告中学生近视篇三

在量的意义上，这一合理性主要表现为差距大小、拉距速度的适度性和趋富人口的“大数”比重；在质的意义上，则主要表现为致富资源的可选择性、致富手段的正当性和贫富走向及关系的非对抗性。从贫富差距的大小上看，差距过小和过大都是不合理的。

前者如平均主义，后者如两极分化。打破平均主义以后所出现的压力感、危机感对落后者可以产生激励作用，模仿和攀比心理可以产生示范和带动效应，从而使经济和社会发展保持必要的生机和活力。

从这个意义上，贫富差距的合理性指的是奋斗目标的示范性、榜样的带动性和利益机制的激励性。同时，富裕人口的出现

所带来的财富积累，也是摆脱贫穷必不可少的物质条件。

平均主义只能导致普遍贫穷。当然要避免两极分化，也就是避免出现尖锐的社会利益矛盾和对抗，这是社会政治稳定和经济发展的基本保证。

作为一个量的概念，国际上通常是把合理差距的基尼系数确定在0.3-0.4之间。从贫富差距形成的时间或速度上看，当这一速度超过了经济增长和个人收入增加的可能预期，超过了广大民众的心理承受力时，贫富差距就失去了它的合理性。

“适度”的速度之所以具有合理性，是因为在通常的情况下，通过劳动创造等合法收入的积累，受财富增长内在规律的制约，需要经历一定的阶段、过程和时间。如果速度过快，人们有理由对其致富手段的正当性产生怀疑。

一个时期里，人们对“暴富”者怨言较多，原因正在于此。在这个意义上，贫富差距的合理性指的是差距形成的速度与财富增长常规及人们对拉距速度认可程度的一致性、同步性。

从贫富家庭或人口相对比重上看合理性，就是要在一定历史时期内，让大多数人走向富裕，而不是有相当多的人陷入贫困。如果是前者，这样的差距就是合理的；如果是后者，差距就不是合理的了。

在这一意义上，贫富差距的合理性指的是最终使广大人民群众富裕起来的利益导向性，是由差距走向共同富裕的趋向性。当然，趋富人口的“大数”比重是一个由少到多，由此达彼的相对的、动态的概念，不能局限于一时一地。

从形成贫富差距的原因或所依赖的资源条件上看，人的利益实现从来源上一般需要两大资源——先赋资源和自致资源。先赋资源是指人与生俱来的环境赋予的人力无法改变的资源条件，包括个人生活环境的气候、交通、资源状况等自然条

件，家庭出身、户籍类别、生活环境的经济基础、教育文化发展水平及其在总体经济格局中的地位、个人所在的行业、职业、单位的效益等社会条件；自致资源是指经个人主观努力而获得的资源条件，如受教育和训练的程度、发展意识、进取和创新精神以及由此所产生的素质和既定社会地位的差异等等。

按照人的责任取决于主体选择自由的理论，在形成贫富差距的这两大资源中，因个人无法改变的先赋资源的不同所造成的差距往往被认为是不合理的，而因自致资源的不同所造成的差距往往被认为是合理的。因而从形成原因上说，贫富差距的合理性指的是体现了“按劳分配”、反映了个人素质和主观努力程度差异的合理性。

从致富途径、手段的正当性上看，现有的致富途径大体上有以下几类：劳动（包括体力和脑力劳动）致富、特殊才能（明星、名流）致富、机遇（炒股、中彩、遗产继承、好的行业或单位等）致富、权力（职位、地位、岗位等）的滥用而致富、非权力的违法（偷税漏税、制黄贩黄、走私贩毒、假冒伪劣、欺行霸市等）致富等等。所有这些致富手段从性质上可以归结为正当和不正当两种。

衡量正当与否的标准，从形式上看，是是否符合一定社会的法律、道德和主流价值观；从实质上看，则是对生产力发展、社会财富的增加和社会进步所产生的积极还是消极的影响。从贫富发展的趋势上看，贫富发展趋势存在着两种可能：一种是同向的，即贫富双方的收入和财富都在逐步增加，只是增加的幅度不同，贫富的关系是后富与先富、慢富与快富的关系；另一种是反向的，即在富者更富的同时伴随着穷者更穷。

这种反向发展的趋势即通常所说的两极分化。区分是合理的贫富差距，还是两极分化，最鲜明、最直观的指标就是看贫富双方发展的方向和趋势是否同向。

合理性是一个历史的范畴，离开具体的历史条件，抽象地讨论合理性是无意义的。我们所关注的贫富差距的合理性，是指在社会主义初级阶段，随着经济的发展和社会的进步，我们应该做到而又能够做到或者是正在努力去做的合规律性和合目的性相统一的历史主体的选择。

与此同时，贫富差距合理性的行为和评价主体不仅仅是政府，尽管政府在制定政策和提供公共服务等方面负有重要责任。我们每一个公民都负有促进贫富差距合理化的责任。

“致富思源、富而思进”是富者的责任，“穷则思变”是穷者的责任。积极地劳动创造，在追求个人正当利益和发家致富的同时，为经济发展、公益事业乃至社会的全面进步作出贡献则是我们每一个公民应尽的责任。

林毅夫：贫富差距关键是穷人太穷“新农村运动”闻名的经济学家林毅夫，昨天撰文阐释“十一五”规划。在这篇名为《经济增长方式转变和“十一五”规划》的文。

社会调查报告中学生近视篇四

时光飞逝，日月如梭，大一生涯就这样结束了。一年时间，我成熟了很多，成长了很多，对自己的大学生身份和处境有了更深的了解。看到学长学姐们忙着各种证书的努力，感觉压力渐渐逼近。近年来，“大学生就业难”的话题在各大报纸上屡见不鲜，大学生就业难的新闻在电视或网络上被乱报道。连找工作的大学生起薪都很低，就业形势真的很严峻。所以对于21世纪的大学生来说，光有理论知识是远远不够的。他们不仅需要扎实的理论基础，还需要各种实践能力，如沟通能力、应对突发事件的能力，以及严谨、认真、负责的态度。因此，尽可能多地参加社会实践活动是必要的。

暑假到了，这是一个难得的参加社会实践的机会，学校刚刚发了社会实践报告。当时看完很激动，因为我参与社会实践

的决心其实早就有这个想法了。我想靠自己的双手和大脑赚生活费，当然也想通过亲身体会社会实践来进一步了解和认识这个社会。所以回国后，我和父母讨论了准备暑假做临时工的想法。令我高兴的是，我的父母支持我的决定，并同意我的做法。所以觉得很有动力，决定这个暑假要真正接触社会，品味社会的酸甜苦辣。我相信我可以在这个实践中增长见识，更重要的是，我还可以检验自己是否能融入这个社会的大家庭，我想通过社会实践找出自己在社会上的差距。

然而，跑了几天后，我意识到这份工作并不那么容易找到。如果不符合自己的要求，学历不够，或者工资太少。总之，他们一开始就碰壁了。暑期工作时间太短，找不到满意的兼职。我无能为力，所以我不得不请我的朋友在他工作的地方帮助他。他在餐馆工作，职业是厨师。当然，我不会做厨师，所以他推荐我做服务员。老板是一个三十多岁的女人，看起来很善良。正好酒店缺人，我就加了，在她酒店当服务员。

虽然不是我本来想找的工作，但是感觉还不错。至少在这样的地方是安全的。现在社会很黑暗。据报道，一些没有社会经验的学生被骗了。我和酒店里的其他服务员一起学习。上班很简单，就是上班前后帮忙收拾东西，客人来了帮忙招呼。工作时间只有7个小时。一天下来大部分时间都是站着的。怎么说第一天上班要露脸？虽然老板不在，但我真的很用心。这是暑假第一天工作的结束。苦，但不能说！但是总是有疲劳感，站久了脚特别酸痛。有时候做的不好，就应该对客户说点好话，本着客户就是上帝的目的。有时候我觉得很委屈，就是他们错了，我永远不能说不。

有几次我试图退让，但我回忆起我曾经答应过自己，这样回去会受到父母的责备。我不希望他们被人看不起，因为万事开头难。我只是安慰自己。我受不了这个小东西。以后怎么谈做大事？所以我想通了，无论如何我都要完成这个兼职。实在不行的时候，我转移它的注意力。慢慢习惯了，忙起来时间就溜走了。仅仅过了一个星期，我就掌握了基本的工作

程序。有时候我们太累了可以坐下来休息。慢慢的，我和其他员工熟悉了。我们谈笑风生。他们都很好。有两个员工比我年轻。他们很早就进入了社会。可惜他们要在校园里学习！社会需要的是人才，没有能力就注定要努力一辈子。我很高兴我有机会学习。在学校里学不到社会上的知识，在学校里学不到社会上的东西。因此，我们应该珍惜在校园里时间，同时在社会上实践和锻炼自己，丰富我们的生活。

所以，虽然在这一个月里，我的手被开水烫伤了，我被顾客刁难了，我的手指被酒精炉割破了，我的盘子被打碎了，但我知道，我经历了一次成长。充分认识到，无论学了多少理论，如果不能很好地指导实践，解决实际问题，那么永远只是一个没有实际意义的理论，就像纸上谈兵。

在工作生活中，我也明白很多道理。尽管如此，我们学会了更多地面对和生活。不要让一点不愉快的事情影响你的工作。这让我明白，当别人批评你或者你听别人的意见时，只有这样，你才能表现出你在真诚地听他说话。虽然很难被批评，但是要明确你是真的接受他们的批评。因为只有这样，我们才能从失败中吸取教训，如果我们认真工作，我们就不会犯错误。任何进步都是一种进步。我坚持这样下去。这是我应该做的。做人做事很重要，只要真心对待别人，就会得到同样的回报。也从工作中学会了人际交往和与人打交道的技巧。在人际交往中，要真诚相待。平时尽量做到力所能及，帮助身边的人。我也会收获很多快乐，也会得到他们的回报。真心对待朋友。多为别人着想，多理解，多包容，知道付出比得到更享受。无论做什么都要有主动性和积极性，主动解决客户的困难，虚心听取别人的建议。学会和身边的人沟通，关心别人，支持别人，不断提升自己。有喜怒哀乐，工作日有喜怒哀乐。也许这就是工作生活的全部。我不知道有多少劳动人民有过这样的感受，但总的来说，这份工作生活是我人生中走向社会的重要一步，值得铭记。社会是复杂的，不是我们校园生活那么简单。我觉得每一份奖励都需要我们用心付出。

经过我的努力，我的假期工作悄悄地结束了。经过这次实践，我才真正体会到这一点。在工作中，在真正的社交中，客户永远是对的，所以你不能掺杂自己的个性。现在回想起来，暑假打工的日子里。我真的得到了很多。出去工作难免受气。很多事情都要忍，不能发脾气。毕竟你是在给别人打工。想到家里的待遇和脾气，真的很想放弃，但最后还是挺过来了。如果你想接触这个社会，想在家里融入这个社会，那么一点点努力是必要的。很多人出来工作好几年了，看到的比我多，经历的比我多。我觉得我对这个社会了解不够。有机会就大胆出来锻炼。

虽然我夏天只做了一个月的酒店服务员，但在这段时间里，我可以体验到工作的辛苦，锻炼自己的意志，积累一些社会经验和工作经验，结交一些好朋友。这是先苦后甜！就在我要回去的时候，我们一起出去吃了顿饭。那真是一段美好的时光。

短期的社会实践很快就过去了，在其中我学到了很多的东西，这些东西都会让我终身受用。学校让我们在社会上实践真的很有用，会让我们受益匪浅。社会实践告诉我，挣钱不容易，辛苦我也懂，以后也不会浪费钱。另外，我也意识到了很多缺点和不足，比如做事不主动。有时候老板说了就知道怎么做，老板不说就没有意识去做；缺乏社会经验，经常做一些错事，一些熟悉的客人上门都不知道，对自己的爱好也不熟悉，这让他们不开心；一开始和人沟通不好，所以当时总觉得很委屈。虽然这些都是我的辛酸历史，但这些都是我宝贵的经历，将会是我以后工作和社会实践的教训。我会努力在以后的暑期实习和就业中不再犯同样的错误。社会实践拉近了我与社会的距离，也开阔了我的视野，增长了我在社会实践方面的天赋。

社会和大学也是学习和接受教育的地方。在那个广阔的世界里，我会为更激烈的竞争打下更坚实的基础！

社会调查报告中学生近视篇五

- 1、调查对象：大学生
- 2、调查方法：以实地考察为主，参考资料为辅
- 3、调查数据：大学生寒假生活安排

寒假是许多学生放松和提高自身修养的好时机。能够把握这一个多月的时间，真正学到东西，做点事情，应该是我们当代大学生思考的问题。作为新世纪的大学生，我们应该肩负起历史赋予我们的重任，成为一名合格的大学生。

通过调查得知，当代大学生的寒假生活可以分为四类：

第一，社会实践兼职。

第二，好好学习，参加各种培训班。

第三，家里“无聊”的人。

社会实践兼职

只有在受骗事件层出不穷的情况下，有的甚至被骗进传销，走上违法犯罪的道路。

埋头学习深造

寒假成了部分大学生备战的“黄金期”。参加各种培训班已经成为一道亮丽的风景线，校园里各种招聘广告随处可见。寒假报英语和计算机培训班的大学生，大多是在原来的基础上“上一段楼梯”来报的。未来社会需要的是复合型人才。掌握多种专业知识，获得多个文凭和证书，更有利于找到理想的工作。还有很多大学生利用寒假报名参加汽车培训。为了

以后找工作更方便，即使找工作的时候不需要，对自己也有好处。此外，许多大学生去图书馆和书店“充电”，摄取精神食粮，提高知识结构和技能。如果这些大学生能够劳逸结合，在努力学习的同时放松自己的情绪，“不听窗外事，只读圣贤之书”是与时俱进的。寒假是充电的好机会，也是了解社会的好机会。

出去欣赏风景

大学生到大自然中去了解美的影响，去爱护祖国的风景，去让生活放松，去劳逸结合，去给人脑以心理保健，去获得生活中的和谐运动，已经成为一种时尚趋势。一些大学生利用寒假欣赏名山大川，不仅丰富了他们的体验，增加了他们的阅历，体验了生活，感受了社会，还可以体验旅行、度假和观光，与同龄人相互照顾，增进了他们的理解，培养和提高了与他人交流的潜力。

“无聊”的人活得发呆

虽然一些大学生在假期前就制定了周密的寒假计划，但睡觉、看电视、上网和看小说已经成为一些大学生假期的主要活动。他们盼着没有寒假的寒假，一到寒假就觉得无聊。短暂的一个月就像流水。

通过寒假生活的社会调查，我们不禁感到幸福。我们可以欣赏当代大学生的勤奋工作风格，感受他们独特的思想和价值取向。寒假已经成为许多大学生学习的新阵地，是大学生展示青春风采、展示技能、增长知识、借鉴经验的大好机会。总之，大多数大学生可以根据自己的实际情况，度过一个健康的寒假。

消费结构调查与分析

首先，在学习方面，尽量取得一些资格证，这样毕业后就容

易找到工作。

其次，参与学生会工作、社团活动、校外兼职，需要积累必要的经验，这样才能保证商家有可能充分利用学生会推动校内宣传，充分利用兼职的优质廉价劳动力。

通过以上调查结果可以看出，大学生的基本生活消费和心理总体上是现实合理的，但离散趋势明显，个体差异较大。主要总结为以下几个方面：

1、大学生消费有其非理性的一面

大学生没有经济来源，经济独立能力差，没有消费基础。经济的非独立性决定了大学生自主消费的经验较少，无法理性衡量消费价值和成本。大学生不构成完整稳定的消费观，自控潜力不强。消费多为媒体宣传诱导或周围学生影响的随机消费和冲动消费。这也是大学生消费示范效应的结果。拿手机产品来说，目前部分大学生有手机有通讯需求，家庭经济条件允许；另一部分有沟通的需要，但家庭经济条件负担不起。还有一部分“奢侈”消费，既没有交流的需要，也没有家庭经济条件的负担。“奢侈”消费是大学生消费的示范效应和攀比心理造成的。

2、大学生对品牌的忠诚度很高

大学生的消费一定程度上会相信自己的真实经历。如果他们使用某个品牌的产品来产生良好的体验，他们会坚持使用它，从而逐渐形成固定的偏好，最终形成使用它的习惯，从而保持对这个产品的良好忠诚度。比如洗发水，气味香，质量好，效果明显，会鼓励他们继续使用。

3、大学生更注重时尚消费

学生思维活跃，对新事物有强烈的求知欲，喜欢追求新潮流，

敢于创新，对消费有很强的亲和力，娱乐消费占总消费的比重很大。就企业而言，中国移动做得不错。他们借助时尚代言人周杰伦为“m—zone”助威，同时利用学生追求物美价廉的心理推出学生卡，从而获得了不少成绩。

给商家的一些建议：

1、为了避免高校统一购书收费不合理的嫌疑，国家在20xx中明确规定，不得强制学生通过学校渠道统一购书。所以绝大多数学生在课外书店订书，价格是8.5折优惠。我觉得这会给书商和网上书店带来很好的机会。如果书商能在学年开始时主动通过学生会联系购买，并能获得较低的折扣，那么一定会获得很大的利润，最终实现学生与商家的互惠互利。同样，各大网上书店在这方面还有待完善，渠道不够透明，信息不够清晰，严重阻碍销售。

2、通过调查可以看出，大学生消费日常用品的比例很大，尤其是洗发水。各大洗发水商家要关注大学生这个特殊的消费群体，更加注重自身产品的差异化和专业化，比如生产有利于醒脑、集中精神的洗发水品牌。

3、在一个地区的大学周围开连锁快餐店，会给学生带来特别的饭菜。服务又好又快，就餐条件又干净，一定会赢得学生的青睐。

总之，大学生消费市场正在逐步扩大，人们越来越重视。所以大学生消费市场肯定会成为商家的必争之地。企业和企业应深化消费市场，抓住机遇。

社会调查报告中学生近视篇六

第一，丰富假期生活；第二，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；第三，了解基层劳动人民的工作情况，体会劳动人民工作的不容易。

在我的这次“打工”生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。

做苦工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是做苦工生活的全部吧。我不知道多少做苦工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的做苦工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，五天的实践生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。社会实践虽然只有短短的几天但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验，更能认识到父母为我们付出之多，更让我坚定了好好学习来报答他们的信念。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。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。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验
和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得
大学生应该转变观念，不要简单地把暑期做苦工作为挣钱
或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创
业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实
践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只
要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自
己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

在这次假期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，
获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。
这次的做苦工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点
将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

社会调查报告中学生近视篇七

我于11月24号到位于××市××区洪××街的一家名叫“剪亮
人生”的理发店做调查。

这是一家面积与规模都不算太大的店面。外墙是橘黄色的漆，
给人的第一感觉很温馨。这家店代理巴黎欧莱雅专门美发产
品，但价格却比店里的其他产品贵很多。

店里共有7个人，以及可供6人同时理发的墩位。7人中有一人
是店长，同时是技术总监一般不给人理发，除非是特殊情况
或是很熟识的顾客，还有一个小女孩是专门为顾客洗头的，
其余五人为理发师傅，三个大工两个小工。店里有一个洗发
水池，和两台美发机器店中央摆放一个桌子，上面摆放的是
流行杂志和美发书籍。灯光是柔和的黄色与店内装修很相称。

这家店采用会员制来拉拢顾客，因为离家较近，所以我也在
这办理了一张会员卡，由于只发行一百张会员卡所以会员一
般都是老顾客。这里的价位不是太高，短发或是中长发一般
都是10元。特殊的发型依情况而定，烫发的价格按照药水的

价格定，若是使用店里代理的巴黎欧莱雅的产品可能就会比普通的高出很多。这里对会员顾客还采取打折和积分制度普通的理发分为7折，8折不等，烫发按照价格定。积分到了一定的分数还有礼品赠送，比如：者哩水，洗发水等。

店里的员工每月的工资按照干活的多少来定，只有洗头的是每月一千元固定，但都是包吃包住。其余几人是每天干的活都有记录，无论是剪发烫发或是其他，都统计起来然后每天的收入是其中自己收入总数的百分之二十，也就是说每月挣的多少全靠自己的努力。通常情况大工要比小工挣的多些，他们干的很快而且很好，熟的顾客自然知道哪个是大工，小则只有新来的顾客所以挣的少些。平均来讲人少的时候每月可以挣到一千五左右。人最多的时候挣到过两千以上，由于比较熟识，私下了解到这里的理发师傅大多都是刚从美容美发学校毕业的学生，他们来这种小店也只是为自己积累经验，把这里作为一个跳板。他们也并不满足于一个月一两千左右的工资，他们也想要到大店去学习，但对于美容美发这个行业，他们也很有信心。

作为一个形象设计专业的学生，我们也都很好看好这个市场，通过对这家美发店的调查也对这个行业有了一些初步的了解。它有很好的发展前景，但最重要的是无论你在哪家店工作最重要的就是技术和人品，那些偷机取巧的人很难在社会上立足，特别是竞争这么激烈的服务行业。老板都比较重视员工的道德修养，所以每位员工都有一两个月的试验期，如果你的人品不被肯定，即使你有过硬的技术也白费。

在竞争日益激烈的今天我们只有拥有良好的职业道德修养和精湛的技术才能在这个行业里立足，才能实现自己的理想，去创造自己的事业，做一个合格的形象设计师。我想我有信心做好它。

同时也祝愿这个行业更加蓬勃的发展，社会更加和谐，更加稳定。

社会调查报告中学生近视篇八

xx市

街头访问

1999年11月

334

省内、省外及港澳台旅游者

兰邦市场调查公司

兰邦市场调查公司

随着旅游业的蓬勃发展及其在旅游地经济中作用的日益增强，如何以具有吸引力的旅游产品来开拓客源市场、保证稳定的客源成为各旅游地关注的焦点。而由于旅游产品和其它服务产品一样，具有无形性和不可移动性的特点，它的生产和消费过程是同时发生的，因此，旅游业更多地是在营销“经历”。大量的研究结果也表明，对服务产品而言，除消费者亲身经历外，他人的口头宣传比任何其它信息来源更加重要。若旅游地希望消费者为自己作良好的口头宣传，就必须为他们创造良好的旅游经历。如果具有无限资源，旅游地也应该象工业生产部门一样在质量上追求“零缺陷”，使旅游者在各方面都得到满足，但由于资源的限制，实际运行中应追求资源的优化配置按照问题的轻重缓急来分配资源和安排工作。对旅游者满意度的现实衡量、寻找旅游地绩效的薄弱环节以明确工作急需改进的领域就成为当前旅游地建设中的重要课题之一。

以xx市作为旅游地的研究例证□xx兰邦市场调查公司于1999年11月在xx主要景点和火车站、罗湖商业城等处对来xx的旅

游者（包括省内、省外及港澳台旅游者，未包括外国旅游者）进行了调查。调查采用问卷式的面访方式，问卷共包括三部分。第一部分甄别问题是将不在本次研究范围内的当天往返游客、本地游客以及来深以长期工作为目的的对象排除在外。第二部分是主体，将影响旅游者满意度的29项评价指标分别表述为相应的句子，以likert5级态度量表测量旅游者在深旅游的满意度和各项评价指标在其外出旅游时对他个人而言的重要程度。第三部分则是背景资料部分。调查共发放问卷340份，有效回收问卷334份，有效回收率为98.2%。

由图可以看出：共有9项指标（占31%）落在了重要程度高而满意水平也较高的右上区域，属于xx目前的优势领域。这些因素包括社会治安、有许多自然景色和风景点、游玩地多、交通、通讯、主题公园、绿化、清洁卫生、气候。在这些方面xx市需要继续保持现有的绩效，并努力提升以成为与其它旅游城市相比的竞争优势。尤其是在两项重要程度较高的因素——“绿化好”和“是个清洁、卫生的城市”上旅游者对xx的满意度评价都颇高，可以形成为xx旅游形象宣传的突出优势。

值得注意的是，“有许多自然景色和风景点”几乎接近横坐标，即目前旅游者的满意程度处于“一般稍偏上”的水平。如果在这一方面不采取措施进行改进，有可能未来几年随着周边旅游风景区的开发和旅游者崇尚自然回归趋势的加强，旅游者的评价就会降低，从目前的优势降低为劣势。日前xx旅游发展规划中已将东部黄金海岸和西部田园风光的建设作为开发重点，当前的任务则是切实将自然风光的开发落实到实处，以未雨绸缪，顺应时势之需。

有5项指标（占17%）落在了右下区域，因这部分指标的重要性较高，但旅游者的满意水平较低，是急需大力改进的关键领域。它们主要集中于xx的各项价格方面（物价、景点的门票价格、餐饮住宿价格和易找到适合自己要求的餐饮住宿

处），其次是商场、餐饮的服务质量。从xx作为一个旅游地的角度来看，这些方面是xx的薄弱环节，目前需要着重分配资源和注意力以改变目前不利的局面。

左上区域包括6项指标（占21%），被访者认为xx目前的绩效不错，但它们的重要性不高，如经济比较发达、城市的基础建设、商品丰富、人的效率等等，属于无关紧要领域，目前对旅游者的宣传和促销上可不必花费过多资源于这些方面。

有8项指标（占18%）属于不占优先地位的领域，即左下区域。被访者对这些因素的绩效评价不高，但因它们的重要性也相对较低，目前可以不必过分关注。如果当xx市的旅游业在现有的基础上向更高的目标发展时，就必须得关注这些方面现有绩效不佳的原因并寻求解决办法。

在这一区域中不可忽略的是，“宾馆的服务质量”几乎位于纵坐标上，说明它的重要性接近中等，但旅游者的评价不高，同样需要引起重视。

对旅游者的满意状态进行评价和分析对旅游地的管理和营销工作具有重要的指导意义，它同时向旅游地指明了工作急需改进的方向。对xx旅游业而言，目前需要引起重视的是价格的问题。相关的方差分析表明，国内旅游者对xx的各项价格评价较低，而港澳台旅游者则认为价格比较合理。因此，在xx大力吸引国内游客来深旅游时，要注意对现有产品结构作进一步的优化调整和配置，以结构合理的多样性来满足不同特征旅游者的需要，如开发更多的中低档产品来满足国内家庭旅游、学生旅游等市场的需要；另一方面则应进一步提高产品和服务的质量以使旅游者感到物有所值。

来深旅游者认为绿化和清洁卫生这两项因素在外出旅游时重要程度较高，他们对xx有相当满意的评价，是xx市目前使游客满意的优势环节。要确定这些方面是否已形成为xx对旅游

者独具吸引力的竞争优势，还应在今后的调查研究中与有关竞争地进行比较分析。

正如忠诚的顾客是企业实现利润的稳固基础一样，忠诚的旅游者也是旅游地具有稳定客源，增强竞争力的宝贵财富。而造就忠诚旅游者的关键则在于使他们满意，旅游者的满意度越高，忠诚度也越高。但对于旅游地来说，无论它是多么吸引人，旅游者再购买行为即再访机会都不会太多，故旅游地的忠诚顾客主要表现在他们的口碑效应，即将他们在旅游地的满意经历推荐给他人，以带来更多的旅游者。因此了解旅游地自身的绩效薄弱环节，以找准方向有效提高旅游者的满意度从而培养忠诚旅游者，无论是对旅游地的资源优化配置还是对其竞争力的增强都具有长远而积极的作用。由于旅游者的需求呈现动态变化，有可能目前重要的因素在几年之后就成为次要的因素，从这一角度来说，兰邦的市场研究人员建议旅游地还需要对旅游者进行连续监测，一方面检测所采取的改进措施是否富有成效，另一方面则可充分把握市场变化趋势和有效分配自身有限的资源。受时间和资源的限制，兰邦主持的本项调查并未包括来深的外国旅游者，因此只是对xx国内旅游市场的试探性研究，对国际旅游者在深旅游经历的满意度状况分析是今后也应予调查的重要领域。

社会调查报告中学生近视篇九

转眼期盼许久的为期一个月的社会实践就过去了。记得罗马法学家塞尔苏斯曾说过：“法乃善与正义之科学。”第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践

中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动

动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

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。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础。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。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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

一个月的实习生活，说长不长，说短不短，虽未承担过什么重要的工作，但却也坚守本职，勤于学习，在平平淡淡的忙碌之中学到了许多书本上学不到的东西与做人的道理。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。实践，不仅锻炼着我们的意志，它更大的作用是丰富着

我们的知识，让我们在实践中锻炼成长、磨练成才。