

2023年实践考察报告如何写 大学生社会实践考察报告(汇总5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

实践考察报告如何写篇一

由于学习的是市场营销学，将来是要从商的，尝试经商的滋味了解市场，增加自己的阅历，因本人是理科生，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，趁着暑假有这样一个自由时间，可以好好地大干一场。

二、实习时间xxxx

三、实习地点xxxx

四、实习单位和部门xx超市

五、实习内容

由于家庭经济不太富裕，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好出门玩玩、休息休息。有钱的话，我也想去一些圣洁得地方，去寻找那些美丽的神话，探索人世间隐藏的奥秘，但我无法实现。我必须为我下学期的生活费考虑。

刚放暑假，烈日当头，酷暑难当，即便如此，也未能动摇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双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过自己亲身体会社会实践更进一步了解社会，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。

我以前没有工作过，家人要求我在家乡工作，于是我便回到家乡小镇。回到农村，看到那些孩子觉得他们有些可怜。比起我们那时，童真少了很多，以前我们那些小玩意他们已不会了……对他们也不知是福是祸，几乎每样东西都有现成得，只要有钱就行（父母就惨了）。基于此，我找工作压力不算很大，综合地想了想，超市里打工可能比较容易吧，便经人介绍到华联超市。由于我的表现还不错（相对那些不学无术的人来说），老板比较喜欢我，所以答应我在超市里工作这一个暑假了。

闲话少叙，言归正传。当我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我讲：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！工作了一个多月，超市里工作，我总结了以下几大要点：

首先。你决不能破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，任何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。

实践考察报告如何写篇二

高一ap 1班薛茗溪

有这样一群人：四处奔波，只为了更好地为百姓做事儿；义正言辞，只因为怀有一颗正义的心，胸中有一股正气。本月18日上午，我随校队伍出发，去到了本次社会实践考察课程的目的地——位于北四环的恒通律师事务所。之所以选择律师这个项目作为第一次考察的对象，是因为一直以来我对律师这个职业怀有好奇和向往。在我看来，律师是个高尚且神圣的职业，它不仅时刻维护百姓的合法权益及法律的尊严，更在为促进社会的公平而不懈努力。

接待我们的是事务所的田守来律师。田律师从业多年，有丰富的工作经验和开阔的眼界见识，办理过大大小小无数案件，有琐碎的家长里短，也有轰动一时的省级大案。首先，他简要地向我们介绍了有关事务所的相关情况，并发给我们一份他自撰的有关律师的简介。随后，考查课程进入最重要的环节——提问及答疑。同学们先后提出很多问题，有关于律师本职业的，有关于轰动全国的大案的，还有关于学历与律师

的关联这样具体细节的，田律师一一为我们进行了解答，并阐述了他自己的一些想法。

个层面，与各种各样的人打交道，是一群活动范围极其广泛的工作者。在这次实践课程中，我更是明白了这样的道理：要做事，先做人。如果一个人不具备最基本的文化素养，在诱惑和选择面前不能坚守自己的道德底线，没有社会道德和职业道德，那么，他能干什么呢？答案是毋庸置疑的。

人活着，最起码要对得起自己的良心，活，就活一种原则；活，就活一份正义。这是在这次学习中我上的最深刻，最有意义的一课。

实践考察报告如何写篇三

地点：洛社镇社区服务中心。

内容：建设幸福家园构建和谐社区。

洛社镇社区服务中心是洛社镇积极转变政府职能，拓展社区服务和社区党建工作领域，打造服务型、魅力型、特色型社区而设立的综合性社区服务平台。

近年来，洛社镇社区服务中心紧紧围绕以人为本、服务群众、构建和谐的理念，以实事求是、因地制宜为原则，以开拓进取、居民需求为动力，以构建和谐社区为目标，不断摸索和拓展管理科学、服务全面的社区服务工作领域，提升服务社区群众的能力和水平，全力推进和谐社区建设，精心打造洛社镇社区服务的“示范点”和社区群众满意的“幸福家园”。

提升“满意指数”，打造一流平台

走进洛社镇社区服务中心大厅，“以人为本，共创和谐”几个醒目的大字凸现出社区服务中心的服务理念和工作目标。

该服务中心通过形式多样的特色服务、贴心服务，打造社区群众满意的服务平台。

社区服务中心设立了行政事务受理大厅，为社区群众提供民政、社保、农民维权等服务，并实行了首问负责制、服务承诺制、办事公开制等服务制度，做到“受民之托，忠民之事”，切实为群众解决实际问题。根据群众的需求，服务中心不断地完善服务功能，丰富服务内容，改进服务方式，推出了家政、就业指导等近20个便民利民项目，做到有求必应、有事必帮，去年以来已为社区居民群众提供各类服务15000多人次。近日，无锡市癌症俱乐部惠山分部洛社康复活动中心和养生保健指导中心又在社区服务中心挂牌成立。洛社康复活动中心是洛社镇癌症患者自发组成的群体抗癌组织，主要开展宣传防癌抗癌知识，传播抗癌理念和信息，实施康复综合治疗等活动，帮助癌症患者进行科学抗癌，群体抗癌和正规治癌。

在服务好社区群众的基础上，洛社镇社区服务中心以其优越的设施条件和直面社区群众的窗口效应，成为了政府各职能部门的活动基地。去年以来，先后和镇教育文体服务站、镇妇联、团委、工会、文卫办等联合举办了依法行政专题讲座、消费维权服务培训、“和风吹绿运河岸”演讲比赛、创业妇女先进事迹报告会等各类活动25次，参与的群众达上万人，成为我镇政府部门把党的方针政策落实到基层，执政为民体现在基层，密切联系社区群众的“连心桥”。

激活“文化细胞”，繁荣群众文体

每逢星期六下午，洛社镇社区服务中心音乐活动室里丝竹绕梁，曲乐悠扬，社区曲艺爱好者正聚集在这里进行二胡、琵琶等民乐演奏。弹奏者轻拨琴弦，悠悠弦乐从指间流出，如泉水缓缓流淌，沁人心脾，每个人脸上都洋溢着满足和陶醉，兴致盎然者还会上台吟唱一曲，一曲唱罢，叫好声不断。这是社区文化活动一个普通场景，也是洛社镇社区服务中心不

遗余力活跃群众文化体育，推动社区和谐文化建设的一个缩影。

近年来，洛社社区服务中心根据不同社区人群的需求，有针对性地开展丰富多彩、寓教于乐的文化体育活动，让社区居民感受到浓厚的文化、文明与和谐氛围。

洛社镇社区服务中心把健身房、图书阅览室、乐器室、创作室等向社区群众免费开放。清晨和傍晚，居民们纷纷来这里锻炼、健身；闲暇时间，这里成为老年人读书看报，挥毫泼墨的好地方；节假日，社区的文艺爱好者聚在一起编演节目……。同时，社区服务中心还成为了有21支特色团队的洛社群众艺术团的“大本营”，一批代表洛社镇最高水平的文化艺术作品、表演团队等从这里走出来，为洛社镇文化事业增光添彩。去年，洛社群众艺术团有5个节目参加无锡市群众文艺汇演，是参赛节目最多的乡镇，获得了“二金二银三铜”的好成绩，女声小合唱《与书同行》还获得江苏省“五星工程奖”铜奖。

洛社镇社区服务中心采取社区“搭台”、居民“唱戏”的办法，举办群众性文体活动，繁荣社区文化，做到“活动时时有，欢乐天天在”。今年以来，社区服务中心先后主办和协办了“好书进社区”学习活动、“文化洛社”论坛、家庭趣味运动会等群众文体活动。近日，为丰富社区外地民工的业余文化生活，洛社镇社区服务中心和镇教育文体服务站筹集资金3万多元，开展“送电影进工地”活动，将到各建筑工地为外地民工播放电影36场，服务新市民。

开辟“市民学校”，提高居民素质

社区的文明程度取决于社区居民素质的高低。洛社镇社区服务中心从社区群众的需求出发，从提高群众的素质入手，依托社区教育资源，开展丰富多样的培训教育活动，促进居民综合素质的不断提高。

社区服务中心在充分利用科普图书室、青少年活动基地、绿色网吧等科普教育设施的基础上，根据社区群众需求，相继举办了卫生救护培训、cad辅助设计培训、摄影培训班、健康科普知识讲座和企业员工职业素养培训班等10期，培训学员达800人次。社区服务中心还注重以网络为平台，普及传播科学知识。在暑假期间，邀请大学生志愿者来到社区绿色网吧指导前来上网的中小學生利用网络查找资料，学习内容丰富的网上科技知识。

洛社镇社区服务中心把社区教育的重点向青少年倾斜，开展多形式，多内容的社区青少年教育活动，丰富青少年科学文化知识和加强青少年思想道德建设。今年儿童节前夕，服务中心以讲座形式举办了“阅读丰富人生——专题讲座”活动，正面引导青少年的阅读倾向，丰富了青少年的课外生活。8月份，与司法所联合开展了未成年人保护法集中宣传日活动，组织学生观看警示教育片，举办法律咨询和法律有奖问答，向中小學生发放了近500份《解读未成年人保护法》宣传资料。暑假期间，社区服务中心和镇文体服务站合作开办了少儿围棋、乐器等培训班，培训学员40余名。为更好地服务社区群众，关心特殊家庭子女的成长，社区服务中心在暑期举办了“爱心辅导站”，邀请退休教师义务为6名贫困家庭、单亲家庭孩子进行学习辅导和信心培养。参加辅导站学习的华洁玉在日记里写道：“这个暑假特别有意义，特别是老师的鼓励和教诲让我受益匪浅，我一定做一名好学生，好孩子，好公民……”。“爱心辅导站”为培养孩子的信心、爱心和责任心加油鼓劲。

实践考察报告如何写篇四

专业：国际经济与贸易

班级：国贸51

姓名：王炜

学号：10085004

古人有言：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。璞玉不经雕琢不成宝石，石头不经塑造不成雕塑，瓷器不经岁月不成古董。任何一件事要成功，都必须经历磨练。随着时代的发展，大学生群体人数的增加，大学生面临的社会压力也越来越大，只顾着生活在象牙塔里的人不再能够适应这个日新月异的社会，我们知道温室的花朵是很难经历风吹雨打的，没有经过磨砺，就很难真正与这个日新月异的社会融合在一起，就很难适应这个社会。只有不断的参加社会实践活动，感悟生活的酸甜苦辣，感受社会的各个方面，才会为以后的人生中创造一笔宝贵的财富，为将来真正步入社会积攒经验，于是我开始了我大学以来第一个寒假的实践生涯活动。我选择了在一家名为生活之家的超市工作，这是一家经营服饰，百货，食品等的规模较大的超市。

一进这家超市，我就被分配到鞋服部负责卖鞋子，以及做下班后的清洁工作。刚刚开始，没有人教我到底该怎么做，什么都很困惑，就连最简单的开票都不会，更别提什么鞋子是什么型号，什么价格，打什么折扣，放在仓库的什么位置，通常有顾客来买鞋子的时候，自己还要为了一个鞋盒子找半天让顾客等的不耐烦。不过，当自己琢磨着开出了第一张票时，那心情别提有多激动。因为我工作的第一天刚好是鞋服打折的第一天，光顾超市的人特别多，去仓库找鞋子的次数多了，渐渐的自己开始对鞋子的库存位置有了了解，找起鞋子来渐渐得心应手了，甚至渐渐的学会一样本事，来了一个怎样的顾客为她推荐什么样的鞋子，看一个人的脚就大概知道那个人脚的尺码。每卖出一双鞋子都会产生一种成就感。十三个半小时的工作时间仿佛也并不是多么难熬。

现出了问题，终于明白，自己不仅仅只是卖鞋，还应该时时刻刻的关注周围的环境，让小偷偷没有下手的机会。接下来的日子里，我们每一个人都多长了一个心眼，即使没有顾客的时候也不再自顾自的讲话休息，而是分开在不同的地方，再

加上摄像头的双重保险，果然再没有丢失过一双鞋子。卖鞋的时候也有不受顾客了解的时候，每天下午的一点到四点总是最忙的时间段，通常连水都来不及喝上一口，不能同时照顾几个顾客的情况也是有的，有些顾客等不及，就会说出一些比较难听的话，这时候的自己是最最难过的，总希望获得别人的理解，但一想到自己离开了这家超市将也会是一个消费者的时候，心里的不满情绪一扫而空，就能够继续开开心心的工作了。一开始的时候，因为货架上的鞋子尺码是不全的，所以很多时候都要自己亲自去仓库，有时候到了仓库才发现需要的鞋子已经没有了，这样，一天下来会很累，且没有太大必要，后来渐渐的学聪明了，找了一个空闲的时间到仓库把所有的库存都记录了下来，当顾客再需要鞋子的时候，只要对照着这张记录就可以节约很多的时间和精力。当很多的问题因为自己的付出而得到解决时，心情真的很好。

在这二十天的工作中，真的收获了很多很多。精神层面的，人文层面的，物质层面的很多很多，这些有很多都是从大学的校园里所学不到的，可以受用许久。

任何时候，都要懂得换位思考，相互体谅。作为消费者，不要总抱着一副我们就是上帝的态度，每个人都是平等的，只不过从事着不同的行业，也不要因为营业员的一时照顾不周而生气，一个人的力量毕竟是有限的，有什么需要尽管和营业员讲不要随便乱翻货架或鞋盒子，因为只要一个人没有将翻出的东西放回原位就真的够营业员忙个半天的。为一个销售人员更要懂得真诚的服务顾客，无论什么时候都要对顾客真诚，耐心，对于顾客不清楚的要耐心解说，一份温馨的服务才能吸引更多的顾客前来光顾，才能获得更多的利润，看到顾客脸上开开心心的满意笑容，自己也会很快乐，很有满足感的。一个销售场所的发展的好关键在于聚人心。

这个社会并不总是公平的，在这段实践过程中发现了这样一个问题，但是现在的自己明白了公平不是天生就等着自己的，而是需要去把握、争取和创造的。只要自己真正用心的去做

好自己本分的事，能够吃苦耐劳，总会得到别人的认可和赞许的，即使得不到，只要心里觉得自己做的很好，就是做的很好。

通过这次实践活动，还结识了一群很好的朋友，因为都是学生，尽管来自不同的学校不同的专业，大家还是都有很多共同话题，这些也在每天枯燥的工作时间里增添了一份乐趣，大家相互帮助，相互学习，在这短短的二十天里结下的友谊相信也会是一生宝贵的财富。

以前在学校，尽管也知道赚钱的不容易，但一般花钱的时候总是不记得要珍惜，到领到工资的那一刻，真正明白了钱的来之不易，尽管工资不是太高，但却是自己的辛苦劳动换来的，用这笔钱去为爸爸妈妈买一份礼物，为自己买点喜欢的东西，心情完全变了，很开心，很踏实，同时发现自己也变的节约了，再次逛逛超市的时候，拿起一盒价格较高的巧克力时，猛然想到这是自己一天工资，就立马将东西放回原处。

有一句话说道，实践是检验真理的唯一标准，至今更深层次的明白了它的内

涵。每个人都是有缺点的，作为一个还没有进入社会的人而言，对社会了解不深是一个非常致命的弱点。通过社会实践，可以更深层次的了解社会，弥补自己的不足之处。单纯的学习理论知识是远远不够步入社会的，还需要实践。社会是一个巨大的藏宝阁，有一大堆宝藏等着我们自己去挖掘，而这挖掘工作对于大学生而言，我认为，就是社会实践。

实践考察报告如何写篇五

王长坤

2009年暑期我们社科部部分教师新乡、郑州进行了社会实践考察，重点考察了我省两家重点企业（新飞和宇通）的企业

文化，现总结如下。

一、宇通企业文化考察总结

一、缔造服务价值的灵魂

美国著名管理学家李维特曾说过这么一句话：“新的竞争不在于工厂里面制造出来的产品，而在于工厂之外的服务。”如何让客户感受到这种服务价值？最有效的途径莫过于每一位有机会面对客户的企业员工通过自己的一言一行让客户感受到周到、贴心的服务，不仅仅局限于处于服务岗位的员工。而这有赖于企业文化对员工潜移默化的作用。

两年前，曾经发生了一件让辽宁虎跃客运公司特别感动的事：2007年11月26日晚上七点多，该公司司机在郑州驾驶着刚提的新车，由于油管中的空气等新车磨合原因，车行驶到离一家加油站仅20米处熄火了。司机修理了近一个小时，依然没能修好。这时，两名着宇通工装的员工正好从车旁经过。辽宁虎跃客运公司是宇通的老客户，在当时没有完全确认的情况下他们抱着试试看的态度，请这两位员工帮忙将车推到加油站。没想到这两名宇通员工二话不说，主动帮助检查车辆，并经过半个多小时的时间终于将车修好。当时已是夜里9点多，天气寒冷。工作人员本想表示一下感谢，但两位宇通员工却悄然离开，连名字也没留下。

辽宁虎跃客运公司被宇通员工这种无私的行为深深打动，经多方打听，得知这两名员工是宇通车间的试车工，特别给宇通公司送去一封感谢信。在感谢中，辽宁虎跃客运公司说到：“宇通公司员工的这种为企业、为客户无私奉献的精神是与贵公司教育和培养分不开的。通过这件事也更加坚定了我们与贵公司长久合作的信心。”

是这种企业氛围影响了宇通的每一位员工，使他们自觉地想客户所想，急客户所急。”宇通一位负责企业文化建设的领

导如是说。

一位咨询师解释道：“这种在管理上不断加强员工对企业文化的认同感是一种企业与员工之间的良性互动。这使得即使是一位普通岗位的员工，在面对客户的需求和帮助时，也会油然而生要对客户负责的责任感。”

服务必将成为客车企业下一个阶段发展的新的驱动力，这已是不争的事实。实际上，客车企业也都意识这一点。而谁能将服务精神更好地纳入到企业文化的建设中，让每一个员工成为企业形象的代言人，展示良好的企业形象，谁就能在竞争中领先一步。

二、责任也是一种核心竞争力

对于企业文化，宇通人有着独到的见解。宇通企业管理处负责人告诉记者，“企业文化就如同磁铁，它能形成一个‘场’，一种‘势’，形成一股强大的竞争力。”

有着“第一ceo”之称的通用电气总裁杰克·韦尔奇指出：“如果你想让列车再快10公里，只需要加大油门；而若想使车速增加一倍，你就必须要更换铁轨了。资产重组只可以提高一时的公司生产力，只有文化上的改变，才能维持高生产力的发展。”毋庸置疑，随着市场竞争的日渐激烈，企业文化也日益成为一种核心竞争力。

1、宇通责任成就行业佳话

去年，在国内客车行业销售总体下降3%的情形下，中国客车业老大——郑州宇通企业集团逆势而上，客车销量突破2万辆，销售收入突破94亿元，同比上扬27%，出口合同签订1.4亿美元，成为客车出口第一品牌，并面向海外市场创新性地提出了出口的“宇通”模式。

对此，宇通总裁汤玉祥解释说，“去年宇通能取得业界最大的成功，就是在于我们有以负责任为核心的企业文化底蕴。”在利益至上的汽车行业，宇通所追求和倡导的对员工、对客户、对社会负责的责任意识，显得难能可贵。

早在六年前的2003年5月，宇通就巨资引入国际知名管理咨询公司罗兰·贝格，以制订企业长远发展战略并梳理自己的企业文化。罗兰·贝格从大量的访谈中提炼出七个关键词：成本有效、科学决策、尊重个人、诚实守信、务实创新、团队合作、市场导向，以这7个价值观为核心的宇通新文化体系由此出炉。宇通同时收获的，还有一支研究、推广企业文化的专业队伍。

2、耐用是金：提升客户价值

引入了“洋顾问”，宇通的文化建设并没有就此止步。作为一个典型的中原企业，中国五千年的传统文化在宇通管理者的身上打上了深深的烙印。

在宇通调查考察中了解到，宇通的汤总主抓的最重要的工作不是经济问题，而是全企业的文化建设工作。据悉，宇通文化建设的重点是发扬好两个传统精神，一是以忠、孝、义为核心的中华民族传统精神，二是以勤劳勇敢为代表的中原传统精神。

本着对客户负责、对客车行业负责之“忠”，本着与客户、与社会共享利益之“义”，宇通率先在行业内提出以质量为价值核心的“耐用”理念，并在全中国开展“耐用是金”万里巡文化营销活动。此外，正式发表了《宇通耐用节能宣言》，号召全行业行动起来，为实现节约型社会的发展而努力。这些行动对抑制客车行业不正当竞争、价格战和促进行业自律起到了良好的推动作用。

宇通呼吁：全国各客车生产企业、客运企业及发动机等零部件企业联合起来，发扬民族品牌的社会责任心，树立节约理

念，支持节油技术，确立耐用标准，实现节约型发展。

3、和谐发展夯基业：对社会负责

为响应红色旅游，宇通举行了两届“乘宇通车，走红色路”活动，以实际行动为老区人民带去支援和问候。企业的社会责任是一个成功企业必不可少的重要因素，并且是一个企业保持生命力、长期可持续发展的重要因素。宇通将企业社会责任作为生产运营中建立、发展并遵循的准则，正在为其建立百年基业夯实基石。

随着宇通的责任意识越来越强，其国际化步伐也越走越远。据悉，宇通今后的目标是将海外市场的销售收入提升到公司总销售额的30%。

正所谓“得中原者得天下”，这个“天下”，已不仅仅是中国市场，而是整个国际市场。因为宇通“慎为”的国际化战略已经迈出了重要一步。而随着“中国宇通，纵横中国”这句耳熟能详的广告词，逐渐拥有“中国宇通，纵横古巴”、“中国宇通，纵横伊朗”、“中国宇通，纵横世界”的国际化内涵，作为中国客车的代表、民族品牌的代表，宇通也必定会在未来给国人以更大的惊喜。

二、新飞企业文化考察总结

我国改革开放以来，河南新飞电器有限公司十分重视企业文化建设。在总经理刘炳银的倡导下，积极进行探索，结合公司的实际情况和实践经验，创造性地推行“格言式管理”，取得了不少可资借鉴的成功经验。格言，通常是指那些带有劝戒意义的警言妙语。一句好的格言，或给人以鼓舞，催人奋进；或给人以启迪，育人心智；或给人以警示，发人深省。在现实生活中，优秀的格言，小而言之，能够影响人的一生；大而言之，足可影响一个民族。历史上李自成一句“杀一夫如杀我父，悔一妇如侮我母”的妙语，可以整肃部下，感召

百姓；中国人民解放军的“三大纪律，八项注意”，条款不多，可以治理全军，赢得民心。

新飞公司总经理刘炳银独具慧眼，他善于利用格言的这种“劝戒”作用，把新飞公司成功的管理经验和卓有成效的思想政治工作，用充满个性魅力、富有哲理和感召力的格言加以概括，创造了独具特色的“格言式管理”，并通过各种形式深入持久地对全体员工施加影响，使广大员工在潜移默化中树立起正确的价值取向和道德标准，自觉自愿地用新飞的企业精神、企业理想、企业道德、企业制度等来规范和约束自己的言行，使企业的管理工作由强制性的制度管理向员工的自我调节，即企业文化管理转化，从而提高了新飞公司管理工作的文化品位和管理水平，达到单纯的制度管理和一股的思想政治工作所达不到效果，对促进新飞企业经济的腾飞和各项事业的迅猛发展起到了十分重要的作用。

一、“我与新飞共存亡”

——大力培育独具特色的企业精神

企业精神是企业文化的核心内容。在市场经济条件下，许多企业家越来越深刻地认识到，培育富有本企业特色的企业精神，是一个企业得以生存和发展的强大精神支柱，是增强企业凝聚力和职工主人翁责任感的有力思想武器。10多年来，新飞公司在刘炳银总经理的倡导下，逐步培育出具有鲜明时代特征和新飞特色的企业精神，即“我与新飞共存亡——团结、严明、进取、奉献”，以及“稳踞国内，享誉世界”的新飞企业理想和“国内争第一，国际创一流”的新飞企业奋斗目标。“我与新飞共存亡”，意在激发新飞员工的主人翁责任感和使命感，使职工对企业产生一种强烈的归属感和向心力，爱厂如家，为新飞的生存和发展尽。已尽力。“团结、严明、进取、奉献”是新飞精神的具体内容，即培育职工团结协作的精神，严明的组织纪律性，奋发进取和无私奉献的精神。制定新飞的企业理想和奋斗目标，意在激发

新飞员工的荣誉感和自豪感，使职工自觉地把个人理想建立在与企业理想一致的基础上，齐心协力，为实现企业理想而共同努力，向新飞的奋斗目标迈进。

二、“不找市长找市场”——创建具有新飞特色的市场文化

党的十一届三中全会之后，我国处在新旧体制的转换时期。企业正从政府附属地位向具有独立核算、自主经营、自负盈亏的经济实体地位转换。这就要求企业领导人应具有开创精神，解放思想，转变观念，克服等、靠、要的僵化思想和旧的思维模式，不断强化企业主体意识，自觉地到市场经济的大潮中去搏击风浪，才能抓住机遇，求生存，图发展。新飞公司从上冰箱产品之初，就开始踏卜丁市场经济之路。刘炳银总经理的一句“不找市长找市场”，形象地表达了作为一个企业家所具有的强烈的主体意识和市场观念。在这种观念的支配下，刘炳银总经理克服了一个个常人难以想象的困难，最终促成了“新飞”的诞生。

在新飞公司，“用户永远是正确的”这句话已成了公司的治厂格言之一，被制成巨幅标语悬

挂在最醒目的过街天桥之上，用以警示员工，时刻把用户视为企业的“上帝”。为了加深员工对这句格言的理解，公司每年部坚持抽调大批管理干部深入新飞冰箱销售网点调查研究，同商业单位的售货员一道站柜台，现场接受用户咨询。这些管理干部在实践中亲身体会了启动市场的艰难性，亲眼目睹了顾客在挑选产品时对质量要求挑剔的严格程度，受到了生动的市场经济的教育，从而有效地增强了他们的市场意识、竞争意识和危机意识，自觉地把为用户提供优质产品和优质服务作为自己工作的落脚点和出发点。

四、“今天工作不努力，明天努力找工作”——创建有新飞特色的管理文化

步入新飞公司厂区，“今天工作不努力，明天努力找工作”的巨幅标语总会映入人们的视野。这句发人深省的治厂格言，是刘炳银长期从事企业管理成功经验的高度概括，具有较高的文化品位，已经成了新飞公司独具特色的管理文化的重要内容。

刘炳银在实践中深深体会到，人是管理工作中最活跃、最能动的因素。能否调动职工的积极性，既是企业管理工作成败的标志，也关系到企业的兴衰存亡。特别是在当前，要想搞活企业运行机制，关键是要把用人机制搞活。

早在1989年，刘炳银总经理就开始大刀阔斧地进行企业“三项制度”改革，把激励、竞争机制引入企业管理，调动了广大员工的积极性。

他首先改革企业的干部人事制度，彻底打破了干部与工人的身份界限，取消了干部职务“终身制”，搬掉干部的“铁交椅”，一律实行聘任制，在选拔和使用干部上引入竞争机制，坚持优胜劣汰，领先者上去，落伍者下去。刘炳银公开宣布：“新飞的用太原则就是不上就下”。凡是工作打不开局面，不能把新飞搞上去的，就得下台。”几年来，先后有30多名普通职工被选拔到中层以上领导岗位，其中有不少是生产一线选拔上来的优秀工人，同时有20多名中层以上干部因各种原因先后被免职或降职。如今，“不上就下”早已成为新飞人的共识。上去的人，更加发奋努力；下来的人，则无怨无悔。

新飞公司改革企业劳动用工制度，实行全员劳动合同制，本着“治揭不治老，治劣不治病”原则，采取“公平竞争，层层上岗，择优上岗”的办法，在员工中多次进行优化劳动组会，形成一种强烈的激励机制；刘炳银提出“今天工作不努力，明天努力找工作”的治厂格言，警示职工树立竞争意识和风险意识，促使部分职工改变过去那种“进了工厂门，成了新飞人，不管干不干，保证三顿饭”旧的思想观念，让‘新飞

靠我们振兴，我们靠新飞生存”成为广大员工的一致共识。

素质的提高。

搞活用人机制，关键在于要有正确的人才观。所谓人才，必须是德才兼备。刘炳银常讲：“泥鳅干部不能用，弄虚作假的干部不能用，以权谋私的干部不能用，胳膊肘朝外拐的干部不能用。”对于那些图谋个人私利、损害企业利益的干部，一经发现，立即解聘，绝不姑息迁就。同时，在管理上还采取一系列防范措施，如在原材料、配套件的供应方面，实行“货比三家，择优择廉定货”的招标办法，既有效地堵塞了漏洞，降低了成本，又挽救了一批干部。刘炳银总经理要求广大干部要努力做到“堂堂正正办事，踏踏实实工作，夹着尾巴做人，一心为了新飞”，现在，这四句话早已成为新飞员工的道德标准和行为准则。

刘炳银有句名言：“尊重知识，尊重人才，不等于尊重文凭”。他在用人上，既不看文凭高低，也不看牌子多硬，主要看贡献有多少，“以成就论英雄”。所以，刚进入新飞的大学生、研究生和科技人员，均处于同一起跑线上。在这充满公开而公平的竞争环境中，任何人都会产生一种‘不用扬鞭自奋蹄’的危机意识。如今，在公司中高层领导干部中，既有“班科出身”的高学历者，也有通过奋斗走上重要岗位的普通工人，他们都是凭实际工作中的真功夫被提拔上来的。可见，刘炳银的“尊重知识，尊重人才，不等于尊重文凭”的人才观，为新飞各类人才通过公平竞争脱颖而出提供了良好的环境。

选好人才固然重要，但更重要的还在于用好人才。刘炳银对人才提出的总体要求是：“允许失败，但不允许不创新”。失败了，一切费用由公司承担，搞出成果者则给予重奖，以此强化他们的创新意识。一个年轻大学毕业生通过努力，将冰箱噪音降低了0.5分贝，刘炳银奖励他一套二室一厅的住房和3000元现金。在刘炳银总经理的大力支持下，近几年来，

新飞的科技人员平均每两个多月就推出一种新产品，新产品开发速度为全国同行业之冠，新飞产品已由冰箱投产之初一个系列3个品种，发展到今天的5个系列近百个品种。如今，尊重知识，尊重人才的良好风尚在新飞公司已蔚然成风。每年都有众多的来自全国各地的大学生、研究生和科技人才，慕名前来新飞求职。