# 2024年社会调查的报告模板范文 社会调查的报告模板格式

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-08-18

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**社会调查的报告模板范文一**

一、实习目的

毕业实习在帮助学生从校园走向社会起到了非常重要的作用，通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。作为一个本科生，专业实习不仅仅是一次学习的过程，更是一种磨练或者说一次历练，因为当代社会是一个充满向往和残酷竞争的社会，每天都上演着没有硝烟的为争夺市场的战争。因此我们要加大实习力度，培养自己的实际工作能力。

实践是检验真理的唯一标准，理论联系实践是我们在学习过程中不可避免的。通过专业实习，加强对专业基本理论、基本方法和基本技能认识和掌握；在整个大学的学习过程实质就是理论知识的汲取，为了缩小理论教学与未来企业实践的差距，专业的实习成为了重要的实践性教学环节和必要的过程；实习就是一种实践过程，我们可以通过实习来提高自身的动手能力与分析问题和解决问题的能力，为后续教学提供更多的感性知识和打下良好基础。

通过这次毕业实习主要达到以下目的：

1.加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2.锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3.通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

二、实习的基本情况

实习时间：20\_\_年4月24日—6月21日

实习地点：上海市张江高科龙东大道3000号4号楼8F

实习单位：上海顺舟电子科技有限公司

实习岗位：销售工程师

三、实习过程和内容

我所实习的上海顺舟电子科技有限公司是一家以吸引风险投资成立的科技型企业，公司主要从事无线通信技术产品的研发、生产与销售，致力于ZigBee、GPRS/GSM、Wi-Fi等无线技术的研发和应用，顺舟科技，作为小无线通信领域的专业厂商，以专业的技术和良好的服务，为用户提供个性化的网络通信解决方案，目前顺舟科技的无线模块已经广泛地应用在工业无线测控通信、传感器数据采集、智能家居、智能照明、食品安全追溯、智能建筑节能、智能电网、智能抄表系统等领域。顺舟科技为客户提供完善的无线网络数据通信产品，公司的发展目标是致力于无线网络系统的研发，为客户提供最佳的无线物联网解决方案。我的职位是智能照明事业部的销售工程师，智能照明事业部也是顺舟科技的最重要事业部和公司大力看好和投入的经济增长点。

从20\_\_年2月18日进入公司开始，首先是培训公司制度和企业文化，然后是产品知识和销售工作的一些日常流程工作。培训将近一个星期的时间，整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

培训之后，正式开始接触销售了。首先是在网上收集目标客户群体，然后通过电话、邮件、QQ等方式开发新客户，通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我熟悉自己的产品，和探索顾客的需求。打了一阵子电话之后，姜经理安排我联系测试客户，跟进测试问题，为客户服务，建立起与客户的关系，以促进下一步的合作。慢慢的我也自己接待一些来访客户，并达成交易。由于公司的赏识，公司也提供了一些去展会参展学习的机会给我。慢慢的我的产品知识熟悉了，销售技巧也有所提升，脑海里也有了自己的一些感受和想法。

实习让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这3个月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其

实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

四、实习心得和体会

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他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。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。本次实习，共持续了三个月，不算长，也不算短，还是让我有很多的感悟。

1.我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

2.在实习过程中我也遇到各种不同的顾客，他们会用各种各样的态度来对待你，这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

3.一个多月来，我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：（1）思想上个人主义较强，随意性较大；

（2）有时候办事不够干练；

（3）工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；

（4）业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的\'沟通技巧还不够扎实等等。

4.实习是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

五、几点建议

（一）对实习单位的建议

在实习中，我像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，然后像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，实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对上海顺舟电子科技有限公司也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

1.从我的角度来看，上海顺舟科技作为一个小公司，管理中有很多问题，最突出地表现组织结构松散。大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地成为公司发展的瓶颈。员工管理上较为混乱，职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不高。

2.由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响生产的正常运转；销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司资金的正常运转。

3.市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作做得不够细。老客户的跟进与维护也不够积极。

希望顺舟科技能在以上问题上寻找对策，有效解决，从而公司得到进一步发展。衷心感谢上海顺舟科技有限公司给我提供实习机会，感谢顺舟科技陈总对我的关心，感谢智能照明事业部姜经理对我的培养，感谢我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

（二）对学院教学方面的改进建议

在实习过程中虽然在书面上学到的东西确实是很多，但是太多的不知让我很困扰，就是实际经验太少，因而引起很多失误，因此希望学院多给我们提供在学校的时候提供给我们实际实习的机会。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。 最后，感谢我的母校—安徽科技学院，一直以来对我的培养，感谢管理学院全体老师传授给我的营销知识，感谢几年以来教育过我的所有老师，尤其是班主任张老师和实习指导刘老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

**社会调查的报告模板范文二**

社会实践是人类发现真理、运用真理、验证真理、发展真理的基础，但发现新的真理不能单单只有社会实践，还必须在此基础上与辩证思考相接合。下面范文大全小编带来暑假社会实践调查活动报告范文，欢迎大家阅读学习。

当今社会就业的压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深入社会去体验生活，从中获取一点工作经验，从而可以在以后的就业时有一定的基础，可以减少就业的压力。并且老师们也鼓励学生们深入到基层去参加社会实践活动。为了响应学校的号召，我最后决定到新乡市泵厂有限责任公司进行社会实践活动，我于8月1日至15日在新乡市泵厂参加了社会实践调查活动。

新乡市泵厂有限责任公司是新乡市一个非常知名的企业，它主要生产各种泵类，如工业用泵、大型水泵等，它拥有职工200多人，其中包括优秀的领导、一些一流的办公人员、高级技术设计师、熟练操作工、还有一些学徒工，拥有独立的下料车间、车工加工车间、还有安装车间，整个加工过程实现流水线加工方法，工人们在自己的工作岗位上操作自己的机床，进行加工生产，整个生产过程井井有条。

我刚到该公司时，找到了厂里的主要负责人陈经理，陈经理给我讲述了有关加工车间的生产情况和装配情况，又和我简单介绍了企业现在需要什么样的人才类型。使我对该厂的基本情况有了一个初步了解，另外，他告诉了我工厂的发展现状，然后就把我引到了加工生产的第一线。首先在那里听到的就是机床的声音，那里的工人们个个都穿着工作服在各自的工作机床前认真的工作着，有的手里还拿着专门的量具在测量工件的尺寸，惟恐加工时出现不允许的偏差。其次我在那里看到了一些加工装配好的成品，泵的用途不同，当然大小也不一样，不过加工的零件的类型是大体相同的。

作为一个学习机械类专业的大学生，我们应当了解基本的生产加工方法和工艺流程，所以为了与我们学习的理论知识相结合，我在加工车间内仔细地观看工人师傅的操作，从中了解加工的方法，从而可以在以后的加工生产过程中可以有一点实际的工作经验。

首先我来到了下料车间，这里有一台拉床可以在上面加工键槽，我以前只是听教我们专业课的老师讲过拉床的结构和工作原理，我没有见过拉床，所以当我一看到拉床时很惊喜，因为现在拉床在工厂内已经不是很多了。它的拉刀材料是高速钢做成的，制造相当复杂，它的齿与齿之间有一定的齿高差，外侧的齿比内侧的齿高一点，可以拉削工件，因而拉刀的造价很昂贵，它加工的键槽的精度也是最高的。锯床主要是用来锯削原材料的，为了下一步生产的顺利进行，工厂内必须有一定的原材料供应，不然的话，工厂的生产就不能够顺利的进行，所以锯削加工也是非常重要的加工过程。

然后我来到的是车工加工车间，那里面的车床有一些是老式车床，因为有的都非常的庞大，主要加工一些泵的泵体零件，在车床上加工时需要用卡盘固定工件，但如此庞大的工件是如何安装在上面的啊？在工厂内有专门的吊车，它可以把工件吊到适当的位置，然后由工人师傅靠体力把工件装卡在卡盘上，从而达到所要的要求。车床加工的刀具也是各种各样的，用来加工不同的工件。在车床上加工螺纹是一件非常需要技术的工作，如果进给量把握的不好就会导致加工的产品成为废品。所以我观看师傅们加工螺纹时他们都是小心翼翼的，没有一点的马虎大意，加工出的工件完全符合图纸的要求，我想那一方面是由于专业化生产的原因，另一方面是由于车工师傅们都有很丰富的加工经验。铣车和磨床也在加工车间内，铣床上主要加工键槽，各种键槽基本上都可以在铣床上加工，加工精度相当高，因为在安装泵时要求有一定的配合精度要求，所以工人师傅们都一丝不苟的专注于加工生产。磨床上主要加工的是端面精度要求高的工件，在工厂内现在使用的一般还是比较普通的磨床，但这完全可以满足工件安装的精度要求。钻床是用来钻孔的机床，可以加工各种各样的孔，现在工厂内使用的大多是万能摇臂钻床，它使用简单，加工时需要两个人合作，因为钻孔的时候有很大的震动，所以一个人可以掌握钻头的位置，另一个人将工件固定，只有这样才可以避免加工时出现大的偏差。

最后我来到了安装车间，那里有各种各样的零件和一张装配图纸，工人师傅们有的拿着各种各样工具，有的看图纸说明，有的调整工件的位置，他们相互配合，从而可以保证安装的准确性。

在我呆在工厂的一段时间里，我经常和工人师傅们请教有关的加工方法和工艺特点，师傅们对我是有问必答，我从中学到了很多的机械加工的知识。师傅们还给我讲了有关工厂的生产特点，以及从事机械加工行业应当注意的有关事项，使我收获颇丰。工人师傅们说工厂内实行定额生产，如果完成一天的定额就可以拿到自己应该得到的工资，如果自己的加工超出了规定的任务，多余的加工任务可以按件数记酬，这样以来就可以调动工人师傅的生产积极性，从而可以大大的提高工作效率。我针对工厂的生产实际也对工人师傅们提了几点建议：

1、加工的时候要及时的清除工作台面和刀具上的切屑，防止切屑对已加工部分产生不良的影响。

2、加工工件时尽量的提高其加工的精度，以利于泵的安装，并可以提高泵在工作时的机械效率。

3、加工完成工件后，在休息的过程中应当关闭机床的照明灯，可以节省一定的电力资源。以上几点只是我发表的个人拙见，在生产中未必凑效，希望公司对我的建议做出客观的评价，谢谢！

在暑假社会实践的过程中，我白天在工厂内进行生产调查，晚上回去总结一些加工的知识和加工原理，并结合自己的专业课本进行思考。经过这次社会实践活动，我已经基本上了解了工厂的实际加工特点和加工方法。我坚信：在未来的社会中，我一定会运用自己的实际能力开创一片新天地。

在此，感谢新乡市泵厂有限责任公司给我提供这次社会实践的机会，同时也感谢车间内所有的工人师傅们对我的指导！

**社会调查的报告模板范文三**

1 前言 随着市场经济的发展及人民生活和消费水平的提高，超市市场问题成为了人们关注的焦点。为人以诚，待人以信，不但是人的内在品质和精神要求，也应该是社会的规范，而且是超市交易的基本原则，同时也是民法基本原论中的“帝王条款”。在经济全球化的今天，超市诚信在我们生活中更显得尤为重要。已经是社会生活对人的必然要求，同时，也是一个人获得社会认可的前提条件。然而，由于受个人主义和奸商习气的影响，目前在一些行业，一些商店仍有尔虞我诈，以次充好等欺骗消费者的现象。卖的是漫天要价，买的是漫天砍价，这无形中增加了购物的时间，不仅对消费者，而且对商家来说，心里也蒙上了一层阴影。难道“诚信”这个中华民族的优良品德，这条商品经济的潜规则，在当今经济条件下真的失去作用了吗？

2 对对大润发超市社会调研过程简述

为了更加清晰的了解现实生活中市场诚信度的现状和商家对于诚信重要性的认识程度，本人选择了当地一家较大型超市（大润发超市）进行了调查。

锦州大润发超市位于古塔区阜康路，实行开架售货，顾客自助服务，广泛利用定量包装，明码标价，分类摆放，适合一次购买较多的商品，电子计算机一次结算营业，商品价格相对低廉，并购、配送、销售实行连锁经营，具有多功能服务的现代零售超市。目前就整个锦州市场来看是百姓购物的首选去处。在我做调查的两天中，超市门口车水马龙，顾客们你来我往，和其他超市相比生意要兴隆的多，其经营产品也比其他商店要齐全，小到日用百货，大到家电，可以说是应有尽有。

于11月29日至30日分别选取了上午9:00—11:00、下午2:00—4:00以及晚上6：00—8：30对前来该超市购物的100名顾客发放了问卷，问卷涉及到了消费者在购物过程中可能出现的一些问题，如有以次充好，假冒伪劣产品现象，售后服务和服务态度如何等。当消费者得知是关于超市的调查时都很积极的配合，这一过程进展的很顺利。同时，我还随机对超市内分管不同货区的8名售货员进行了问卷调查，所问问题大体和所问消费者的问题相同，意在察看二者答案是否一致，从侧面反映该超市的诚信度现状。在收回的100份调查问卷中，有76位是经常来此超市购物的。在这76份问卷中，有5位认为该超市有以次充好和缺斤短两现象，占被调查人数的6.58％；对该超市售后服务满意的顾客高达71位，占总人数的94.74％。在对该超市的信赖与满意程度一项中，有48位对此超市“非常满意”，有30位填“满意”，有15人填“一般”，仅有7人填“不满”。

在个别走访时，我听到了这样一个故事，由于采购员的不慎，该超市采购了一批存放时间较长的鸡蛋，在相关负责人察觉以后，发现鸡蛋已卖出了一多半。秉着诚实信用的原则，为了弥补自己的过失，该店第二天便向顾客们公开道歉，并做出了“凡于昨日在本超市购买鸡蛋者，凭小票均可重新获得新鲜鸡蛋一份”的承诺。这件事让当地的居民很惊讶，也很感动，但留给他们更多的则是“这样的超市值得我们信赖”！

3 大润发超市经营存在的问题分析

3.1 市场定位雷同，没有经营特色

在锦州这个小城市市就有好几家大型超市,但是这些超市无论在经营的商品,还是服务、价格、开放时间都极为相似，没有自己的经营特色。

3.2 人力不足，影响到产品销售

在人员服务方面，没有安排到位，时常一个服务员促销品种繁多的商品，消费者得不到较好的服务，待遇不高，人才流动率强，这样生意也不会好到哪儿去。

3.3 质量差别大且不稳定

更多的想法，以自我为中心，超市仅仅把自己当作一个商品中转站，来了什么就卖什么，有些品种商品质量很差，没有一个统一的质量形象。消费者买到质量较差的商品，将这一印象印象传递给身边所有的顾客，认为佳华超市是一个差的超市，便在以后的购买活动中，

放弃大润发超市。没有专业技术人员把关质量，这种状况持续下去，不但没有充分发挥超市影响力的优势，而且大大伤害超市的声誉。 提高大润发超市经营效益的对策建议

4.1 增加售后服务人员的数量，提高员工素质

对于大件商品做到送货上门，对于有质量问题的商品，不论其购买时间长短，都能做到及时的维修或者是更换，做到“服务周到”，“一流的服务，超值的产品”是超市最大的吸引力，员工是面对面与顾客打交道的群体，他们素质的高低直接影响超市的声誉，必须培训，制度化管理，企业文化的培育等多种手段来提供员工素质,留住人才。树立“加强服务与创新，努力提高顾客满意度”的经营理念。

4.2 保持良好的购物环境，管理规范

地面整洁干净,店牌的设置，室内的灯光，气温适宜，员工的一个微笑，都可能成为顾客光顾的理由。除了购物区域外，资本实力强大的企业最好还要有娱乐的地方。如今超市更多的是卖一种文化，而人们购物成了一种享受。商品定价要合理，货物摆放要规范，同类产品摆放在同一地区，同一品牌商品摆在同一地方。

4.3 实行明码实价，价格合理

如果有顾客发现本店商品的价格高于其他商店的商品，则该店将退还其所支付的现金，将该件商品免费赠送。正是由于该店有着正确的经营理念和经营措施，才使得该店在市场经济的浪潮中能够站稳脚跟，由小到大，由弱到强迅速发展起来。因为有着价格优势，从而价格合理。与制造商品牌相比，不论是从满足消费者的角度，还是从超市盈

**社会调查的报告模板范文四**

梦想是船，动力是帆，实践在海洋，而在过往的两个月里，我正是乘着梦想之船，扬着动力之帆，在那课堂以外的知识海洋上探索，而这一探索就是在居委会实习的短短两个月。

实习的日子是短暂的，但却是出色的。

这次我的实习地点是在\_\_居委会。整个实习期间，我的思想经历了一个从兴奋好奇到无聊懈怠到自责反省到努力探寻到倦怠但欣慰充实，实习结束却仍意犹未尽这样一个过程。开始的时候，兴奋期待布满我的心胸，但随后的仅仅帮他们整理资料的实习生活让我感到有些无聊，随即而来的自责感让我反省，让我明白，不能这样庸庸地过完实习生活，于是乎，我努力地探寻我能搜集到的资料，尽我的能力往熟悉了解这个社区并提出自己的迷惑找出社区中存在的题目，后半段的实习生活是倦怠的，但是我却倍感充实。从一次次的探寻努力中，我汲取了知识和养分。即将结束实习的时候，我感觉心情沉重，我对居委会有一股很强烈的依恋之情，由于我还有些迷惑没有搞明白，还有些资料没有收集，还有些自己想做的事情没有做。

实习期间，我主要帮助社区居委会整理撰写创建文明社区的材料。整理档案资料，把管辖范围内的各大花园住户资料通过电话访问或上门访问做一番全方面的调查。形成有逻辑，有条理的更加科学的治理。参加街道办召开的会议，负责完成会议记录，写工作总结。向上级通报台风“派比安”对本辖区造成的影响，并撰写申报文件。负责治理宣传栏内容，向社区居民宣传计划生育政策和法律常识，天天留意各大报刊重大新闻并撰写读后感。成功的策划组织了一场由中小学生组成的法律知识竞赛。受到了前山居民的尊敬和好评，得到同事的一致赞同。

不要以为，办公室生活就是“一杯茶和一张报纸”，居委会工作看似没有什么大事，但是天天细小的“琐事”不容你有半点差池，而机关里的报纸最多，但并非供娱乐所用，而是让领导干部了解社会动态，百姓安乐，政府政策，国内外大事，只有这样在开会的时候才可以理论联系实际，真正的为民办事。

“千里之行，始于足下”。这近两个月的短暂而又充实的实习，我以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，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

一、实践目的：

1、锻炼社会实践能力，积累社会工作经验;

2、了解社会，深入基层，提高为人们服务意识

辅助居委会工作人员，配合他们的日常工作，帮助他们提前完成任务，主要进行整理资料、接听电话、做好会议记录、向社区人民宣传法律意识等。

三、实践结果：

首先，居委会的事务看上去是简单的，琐碎的，但是这些却与老百姓们的日常生活有着密切的关系。因此这次实践让我提高了实践能力，更能轻松熟练地处理社区相关简单事务。其次，通过接待来访居委会的人们，我在举止、言语上更有礼貌了，通过跟一些要求比较多的人沟通，我的说话技巧得到提高。再者，通过实践，我更了解了政府关于最基层的政策，让我明白了什么是真正的“善解民意”、“为人民服务”，让我对我们党和政府更有信心，相信人民的生活水平会更高，我们镇会更和谐!

四、实践总结及体会：

居委会最接近社会的底层，最能体会人民的疾苦，又是最能反映人民的心声，最好地为政府投来最深切的慰问，为政府做好最基本的宣传工作和沟通工作，为政府最快地表达有关的法律法规。居委会虽小，但是在构建和谐社会工作中是不可或缺的。

通过做居委会那些看似小实则大的事情，我觉得自己能够为人民、为社会尽自己小小的一份力，心中满是兴奋。半个月的实践工作让我踏实地做好每件事，让我尽量从他人的角度考虑事情。

居委会的叔叔阿姨平时工作对我很严苛，有一次因为我没有及时打印出会议资料而责怪了我，我虚心接受了。因此这次实践也让我能时刻警惕，有错就改，虚心接受前辈们的指导和意见。不过他们私底下对我非常友善，经常帮助我鼓励我，因此我在居委会度过的半个月真的很开心、很充实。

“千里之行，始于足下”。这近两个月的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，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。当我们在社会实践后重新走进课堂，我们有理由相信，我们学到的将不仅仅是理论知识，而是与实践结合起来的一种升华，是能被我们直接拿来直接用的知识。总之，在这次社会实践中，我们真真正正学习到了宝贵的社会经验,这将在我们的人生中留下深刻的印象,也将影响我们一生的足迹。

**社会调查的报告模板范文五**

在这个炎炎夏日，我迎来了大学生涯的第一个暑假。这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是参加了中国电信举办的大学生暑期社会实践活动，这个活动为期11天，在这11天中，我过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的3g手机知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。既于同龄人有了学习上的交流，也对社会，对工作有了一定程度上的了解，真是受益匪浅。

通过这次的社会实践我了解到，实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。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，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在实践的这段时间内，我和组员们去营业厅了解各个公司的手机现状，向自己的同学进行调查，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时还和别的组的同学一起合作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。

而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3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。

选择了法学为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，作业错了改一改就可以交上去了，但在公司里，报告绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在公司里出错是要负上责任的，这关乎公司的利益损失。

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。

通过两年的大学学习，了解了许多的医学知识，迫切需要进行巩固和实践，在这样的情况下，我来到了县人民医院，在这里进行了社会实践，学到了许多的知识，对所学的知识有了更深刻的认识和体会。也对以后所从事的工作有了更加的认识。

社会是一个大课堂，又是人生的大舞台，大学生社会实践是大学生走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是促使大学生积极投身国家建设，向群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识，培养了我们动手和动脑的能力，同时也认识自我，有助我们树立正确的人生观和价值观;认识社会，体会社会，增进个人社会责任感。

医学是个神圣的学科，也是个伟大的学科，需要从业人员有很好的基本技能和专业的知识，也需要从业人员有很好的沟通能力，社会实践期间，对医患关系等有了更深刻的认识，也对国家的政策有了一点了解。

有这样一句话：“小病拖、大病扛、病危等着见阎王”。我从小生活在农村，我算是亲眼目睹了这种现象，更是见识到了贫困所给人们带来的严峻的生存现状，同时我已深切地感受到那种缺医少药是什么样的尴尬现状，以前很多村民有了小病就随便开点儿药来吃，管用就吃，不管用就扛过来甚至不理了。现有的医疗保险制度也就是新型农村合作医疗制度参加的人数多了，报销的比率高了，手续简单了，看的起病的人多了。不过，作为一名医学院校的学生、一名在高校接受思想政治教育的医学生，偶尔看到这样的情形，有些患者的费用不够而病人又迫切需要救治，医务人员不与理睬，耳旁那一声声哀怨的声音那么刺耳，眼中那一幅幅苍桑的面孔依然鲜活，心中那一缕缕扶贫的热情更加深切……，我感慨万千。

一个平凡的医学生，到底能做些什么?知识就是力量，这是我们脑海里定性的东西了，医学是个知识的海洋，活到老学到老，但在这有限的几年中，我们要尽自己最大的努力去做好自己的本职工作，学好专业知识。当然我们所面对的是鲜活的事实，事实上许多东西和我们书本上学得有许许多多的不同，特别是面对病人时其疾病并非书上所说的那么典型，医学更是一门实践科学，他不仅要学好书本上的知识，更要注重每一次实践，同时还要积极为自己创造实践学习的机会。记得有这样一句话“人生不可虚度，悲叹在与没有贡献;贫困不是羞耻，失于未得到条件;疾病缠身出于无奈，世人仁爱之心却都能带来温暖”。对于现在医疗的现状，就像歌里唱的那样：“只要人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间。”的确，面对现状，只要我们每个人都能投入到祖国的建设中去，我相信经过几年或者几十年他总会得到改善。

患关系是医务人员与病人在医疗过程中产生的特定医治关系，是医疗人际关系中的关键。著名医史学家西格里斯曾经说过：“每一个医学行动始终涉及两类两事人：医师和病员，或者更广泛地说，医学团体的社会，医学无非是这两群人之间多方面的关系”。这段话精辟地阐明了整个医学最本质的东西是医师与病员的关系。现代医学的高度发展更加扩充了这一概念，“医”已由单纯医学团体扩展为参与医疗活动的医院全体职工;“患”也由单纯求医者扩展为与相关的每一种社会关系。在学校的学习中，我们不仅要学足专业知识，也要学会如何处理医患关系，处理好了医患关系，患者才能得到应有的治疗。

【2024年社会调查的报告模板范文 社会调查的报告模板格式】相关推荐文章:

社会调查实践报告3000字范文

大学生社会调查实践报告

大学生社会调查实践报告

中学生寒假社会调查实践报告

中学生公共设施社会调查实践报告

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找