

审查调查安全工作心得体会(汇总9篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

审查调查安全工作心得体会篇一

进行社会调查，同学们都对此产生了较高的浓厚的兴趣。为工作的进行奠定了一些基础。一开始对于选题犹豫不决，不知道该选什么，后来确定主题后，对于分工有些失误，问卷的设计和对清洁工阿姨和相关领导的采访都有些生疏，在上述过程中都出现了一些问题，但最后我们依旧坚持下来了。如果下次进行调查，我们会对主题的选定会更加明确，问卷的设计会对细节方面更加注意以及及时有效的分发试卷和统计结果。对于领导和清洁工的采访，我们会更好的处理。

对于此次调查，我们小组的每一个成员都有自己的任务和想法，并且合理听从组长的安排和调遣。在分发问卷和对领导和老师的采访过程中，小组每个成员都积极参与。此次调查，我们小组每个人都努力的去完成，对于本次社会调查起到积极作用。谢谢大家的共同努力。

关于对领导的采访的分析

对于领导师的采访，小组成员们都积极的参与。使调查阶段有效率的进行着，使我们的工作按部就班。鉴于我们的学生角色，在采访相关领导的时候，第一次没有预约，造成了采访过程中出现了一些问题。对于采访领导，小组成员们多少产生了紧张的情绪，对于采访过程中的拍摄，也不专业。下次采访我们会更好的注意这些问题。但是我们随之总结了一

下，大家互相鼓励，最终克服了困难，完成率这个最重要的环节。

关于对清洁工的采访总结

我们走访了学校附近的好几条街道，采访了好几个清洁工。有调查才有发言权，清洁工告诉我们许多道路清洁的细节和管理方面的细节。这几个清洁工都是格瑞物业的，他们大部分是临时工，并且虽然物业公司一样，但是管理制度有很大的灵活性，比如，有一个大爷负责的街道区域只需要工作8小时，但是另外一条街的清洁工却要工作16个小时。我们的问题很多，主要是根据清洁工的回答一如问题，但是我们的问题提前准备的有些杂乱无章。最后对于清洁工待遇不公的问题上浪费了很多时间，有些与我们的调查内容和目的没有直接关系。应该在问题准备阶段列好提纲，并且对于一个清洁工不要过多的采访，适可而止。

未采访到的清洁工

直接采访。

个人活动反思与总结：

姜启超：普遍认为总体清洁情况还可以。泉山区主要街道很干净；老小区，摊贩多的市场，比如西门，隐蔽的巷子较脏。大多数人都认为“外来人口多”和“清洁工较少”对城市路面清洁影响更大，而不像一贯认为的，把“居民问题”列为路段脏的最主要原因，且一般都觉得路面清洁情况不会影响到“环保行为”，可见居民的环保意识日益加强。接受调查问卷的人积极向政府和行人提出了改进路面清洁的建议。

邱文晓：在调查中发现了一个奇怪的现象——竟然有很多人认为城市街道环境卫生与道路脏乱有关，而我们在调查问卷上给出的“垃圾桶较少”“没有物业管理”、“清洁工较

少”、“小摊贩素质低”、“居民问题”等选项都没有选择，可见环境卫生在一大部分人的无意识性。他们并没有意识到到底环境卫生不好的原因是什么，也没有很好的认识，所以，这才真正导致了环境的恶化。政府也只是治标不治本，只是着手于打扫，而从没有想到要从市民的道德素质抓起。

贺凯民：比较关注的是大家对最后一栏的填写，“如何改进路面清洁情况”，大部分的人回答都难免官话、套话了。全民的素质是主观因素，一方面政府要加强宣传力度，做出正确引导，另一方面，新一代的教育是关键。但是公民素质短时间内是很难提高的，我们不难发现，那些大马路，繁华的街道都比较干净，而相比而言，老小区的道路卫生就不容乐观了，那么我们需要反思的是政府对不同路段的区别对待！

高启超：今天的研究性学习，我们小组采取了分头行动的方式。将网撒的更大，得出的结果也是更加客观的。学校北门到西门，我们就在这儿开始了调查，杏仁与清洁工我主要想讲的是，大部分人都认为“路面清洁情况是影响他们的环保行为的因素”，什么意思呢？就是说路面如果脏呗啦叽，市民走到这儿，就会觉得这儿就是这样，我扔了垃圾还这样，别人扔，我仍又算什么呢，就不会主动的去保护街道的卫生和路面的清洁情况。所以我认为加大宣传，提高公民环保素质还是非常有必要的。其次，我要说的是，大多数人选择了”环境污染严重“作为路段脏的主要原因，所以加强绿化，规范垃圾倾倒也是重中之重。

刘泽凤（活动小结）

3. 部分人对环保的无意识性，值得一提的是，路面清洁情况会影响他们的环保行为，这种新现象和新心理很值得人深思。

对于解决以上问题的措施，根据我们学习过的知识，“主体的主观原因是事物的根本原因”，所以我认为，政府加大宣传力度，通过实际的教育在潜移默化中影响、规范人们的行

为，普遍提高公民环保素质和积极性，使公民认识其重要性并积极配合，这种双方合作、共同深入的方式才是治标又治本的关键。在此基础上，一切问题便可变的迎刃而解了。其次，相关部门还需在环保必要条件方面下些功夫，譬如，对道路的垃圾桶进行改造，制定较为精细的垃圾分类标准，合理安排清洁工人的工作时间和报酬等等。这样，主观意识和客观条件两头抓，双管齐下，环保的“老大难”就将不会再成难题！

鉴于我们组是姜启超同学上台演讲ppt，所以在工作安排上我们给予其少一点的工作任务，让他有足够的的时间和精力准备ppt演讲。我们一起讨论，查阅，调查问卷，走访，然后最后制作ppt，大家都很用心的去完成每一项任务。所有队员都能自觉完成任务，非常积极。虽然天气寒冷，但是我们心里很暖。

总结与反思，心得体会，接受老师和同学的建议与批评

审查调查安全工作心得体会篇二

一、组织抓基层调研工作组

组织机关工作组下基层，是领导和机关了解掌握情况、实施科学决策、解决基层问题的常用方法。作为机关干部，参加下基层工作组，也是个人成长进步的重要途径。通过参加抓基层调研工作组特别是综合性工作组，有利于机关干部跳出业务工作圈子，开阔视野，放宽眼界，从全局、从更高的角度去观察和思考问题，提高认识问题、分析问题、解决问题的能力。许多机关干部反映，每参加一次抓基层调研工作组，思想和工作上都会有新的提高。根据一些机关干部的体会，组织抓基层调研工作组要注意把握以下几个环节。

(一) 正确理解和把握下基层的目的、任务，认真做好下去之前的各项准备工作。各级机关按照党组的要求和基层工作的

需要，组织抓基层调研工作组。一般来讲，每一次领导和机关下基层都要有比较明确的目的和任务。比如，集中帮抓基层党支部、对重大任务和阶段性工作实施重点指导、指导基层搞好半年或年终工作总结、指导基层做好专项工作，等等。机关干部只有正确领会下基层的目的和任务，开展工作才能有的放矢，事半功倍。因此，下去之前，要认真学习党的路线方针政策和上级关于加强基层建设的有关文件，深刻理解本级党组、领导对工作组的有关指示、要求和意图；及早进入情况，通过一定的途径和渠道，了解所要去的单位的基本情况，根据党组的意图、主要工作任务和所要去的单位的实际，订制下基层调研工作的计划安排，并征求带队领导的意见。在此基础上，要及时通知所去单位，讲清启程时间、车次、人员、主要任务和活动安排，同时准备文件资料、生活用品等。

(二)认真搞好调查研究，切实掌握基层的真实情况。调查展开前，要根据工作任务确定调查纲目，明确主要调查什么问题、采取哪些方法调查、重点解决什么问题等。要做到心中有数，又要防止先入为主、带着框框看问题、带着观点找素材。要注意调查对象的广泛性，既要注重从干部那里了解情况，也要认真听取普通群众的意见，还要听取其直接上级和友邻单位的意见。这样得来的情况才比较全面，否则就容易产生片面性。要注意运用各种调查方法和手段。听汇报、开座谈会，这是最基本的、也是非常必要的，还要善于把听、看、察、考有机地结合起来，真正了解基层在想什么、盼什么、欢迎什么、反对什么，弄清基层建设的现状，找准存在的主要问题。

(三)想基层所想，急基层所急，帮基层所需。帮助基层解决问题，是调研基层工作组的主要任务，也是机关干部义不容辞的职责。新形势给基层带来许多“难唱曲”，千头万绪的工作使基层在落实过程中遇到了许多“挠头事”。这些“难唱曲”、“挠头事”制约了基层建设整体水平的提高。对于基层遇到的“挠头事”，机关干部要善于发现，想方设法帮

助解决。对那些由于基层干部经验不足造成的问题，要着眼于强化基层“内功”，注意教方法、传帮带，通过激发内在动力，增强外部压力，提高其工作能力，充分相信和依靠基层解决自身的问题。对基层自身无力克服的实际困难，能帮助解决的要就地解决，不推诿、不扯皮、不拖延。对那些需要从政策上、全局上协调，本级本部门无力解决的，则应做好解释说明，等返回后如实地向上级领导机关或有关部门反映。

(四)搞好研究和汇报，善于总结和提高。工作组下基层除了帮助解决问题外，很重要的是要搞好研究，为党组制定加强基层建设的决策当好参谋，提出切实可行的意见和建议。一般情况下，工作组返回后，党组要听取下基层情况汇报。汇报成功不成功，关键在于研究深入不深入。因此，从下到基层一开始，就要把开展工作与调查研究有机地结合起来，边工作边思考边研究，善于站在队伍建设的全局上，正确地认识和分析基层建设形势，准确地把握存在的问题和矛盾，提出有指导意义的意见和建议。汇报时应当把重点放在提出问题和对策上，既要实事求是地汇报所去单位取得的成绩，又要客观辩证地汇报存在的问题，更要提出能够进入党组决策、推动基层工作的对策和办法。同时，要搞好总结反思，细心琢磨和体会成败得失，珍惜每一次参加抓基层工作组的机会，力求每次都有新的收获，都有新的提高和进步。

二、下基层蹲点

下基层蹲点是领导和机关了解情况和集中帮助基层单位解决问题采取的一种常用工作方法，在机关工作中具有重要地位和作用，对于转变领导机关作风，增强指导和服务的针对性、有效性，促进各项工作在基层落实，具有重要意义。国家工商总局和省局领导反复强调领导机关要改进作风，深入基层，我们各级机关干部都应当身体力行，认真抓好落实。同时下基层蹲点要注意把握以下几个问题。

(一)慎选蹲点的时机和去向。蹲点首先要选好点。无论是负责组织协调下基层的部门，还是要到基层蹲点的机关干部，都需要合理、慎重地选择蹲点的单位和时机，以收到窥一斑知全豹、抓一点带一片、牵一发动全身的效果，要围绕市局一个时期的中心任务、党组的主要意图和实际工作的需要，本着业务对口、突出重点、适度分布等原则安排确定。一般在基层任务转换、执行重大任务或发生重大转折、工作总结等时机安排。有突出主题的专项蹲点，需要根据蹲点的目的和意图慎重选定：抓先行试点，一般要选在编制比较健全、客观条件比较适中的单位；帮助赶队的要选择问题比较明显、对面上有指导意义的单位；工作研究性的则宜选对反映主题最具有代表性的单位。此外，还要重视到直属和小、散、远等容易被忽视的单位蹲点。

(二)掌握蹲点的基本程序和方法。由于蹲点的任务、时机、单位不同，蹲点抓基层的具体程序和方法也不尽一样。就一般情况来讲，有以下五个环节。

1. 熟悉情况。首先，要透彻了解上情。当确定下基层蹲点时，要通过动员部署、翻阅文件和报刊、请教领导和机关有关部门等途径，把握上级精神，了解工作规划、工作重点，领会好党组的意图，熟悉蹲点的任务和要求。其次，要详细掌握下情。要留心了解基层单位的历史概况、建设和发展的现状，特别是班子建设、干部队伍、党员骨干队伍素质，了解其担负的工作任务和总体工作安排，当前任务和进展情况，单位的主要矛盾，亟待解决的困难、实际问题等等。掌握基层真实情况的基本方法可归纳为五个字：一是“听”，听听所在单位本级或上一级的情况介绍，听听友邻单位的反映。二是“谈”，深入到群众中间进行谈心、谈话，可集体座谈，也可个别交谈；广泛听取多方面的看法。三是“看”，通过查看各类登记记录，观察工作、学习等，看基层的精神面貌、单位的工作思路、工作任务完成的标准。四是“干”，与基层实行“五同”，直接参与基层活动，从中感受基层的生活、情感和苦衷。五是“析”，把了解的情况作去粗取精、去伪

存真、由表及里的分析，把基层的形势、经验教训分析透。

2. 确定方案。在掌握情况的基础上，根据党组的总体意图，从实际出发，研究确定蹲点期间的工作安排及帮助重点。根据需要还可以制订蹲点方案，然后按照方案指导基层，一步一步地抓落实。

3. 开好头局。打仗需要慎重初战，蹲点也要从某一方面开好头局。可从自己最拿手的同时又是所在单位弱点的某项工作抓起，这样容易迅速见效，赢得基层信任。如业务部门的同志帮助攻克一两个办案难点，综合部门的同志帮助搞个教育、组织个活动等。

4. 重点帮带。蹲点指导和服务基层的内容很多，应根据所在单位的实际需要确定重点，但无论蹲点的时间长短、所在单位基础如何，一般都应当从基层建设的关键环节着手。一是帮助基层理清抓工作、搞建设的思路，帮助基层党支部认清形势，确定工作路数，选好主攻方向和突破口。二是帮助基层搞好班子建设。帮助基层建好支部班子是蹲点的一项最重要的工作。对班子运转不力的，要帮助他们提高素质，增强驾驭能力；对组织不够健全、制度不够落实的，要帮助他们尽快上轨运行；对班子内部有隔阂和矛盾的，要帮助他们搞好谈心交心，消除思想疙瘩和误会。三是帮助基层扬长补短。对蹲点单位的强项和优势，要帮助他们开动脑筋，让强项更强；对缺项或弱项，要同他们一起分析原因，研究改进的措施和办法。四是帮助基层解决难题。对基层遇到的困难和问题，要跟基层一起研究解决的对策。对基层无力解决的，能通过自己做工作的尽力帮助，包括向上级反映请示。五是搞好传帮带。在具体工作中，要一点一滴地帮，一招一式地传，一个题目一个题目地带，言传身教，讲评示范。

审查调查安全工作心得体会篇三

在县委组织部、县委党校组织下，去县学习考察了美丽乡村

建设，实地探访了当地美丽乡村建设示范村，看精品，使我受益匪浅，拓宽了视野。不单单是整洁的村庄环境，良好的公共服务，更有秀美的田园风光和积极向上的精神风貌。无论是他们的创新理念，还是对特色乡村文明的挖掘和提升，尤其是他们对美丽乡村建设的那种责任和激情，都深深的触动了我。

每到一处都仔细询问了当地美丽乡村建设的体制机制、规划管理及对生态资源的保护和利用情况，并与当地相关负责人交流美丽乡村建设的心得与经验，实地感受桐庐美丽乡村建设成果，切实了解当地美丽乡村建设工作推进情况。不论是自绘、自建、自管的君山村，富有才文化的狄浦村，莲文化的环溪村，还是发展农家乐旅游文化的芦茨村，桃文化的阳山畈村，这些村庄都有它们共同点。

一是因地制宜，挖掘村庄自的古文化内涵，非常注重融入文化元素，尊重民俗、民风，结合村庄的特色文化脉络，打造出符合本土文化的农村景观。

二是以美丽乡村为有力抓手，为发展特色经济及文化旅游搭建平台，如阳山畈村桃产业，芦茨村山水旅游带动农家乐的发展，使美丽乡村建设与发展生态旅游能有机结合相辅相成。

三是美丽乡村建设注重建管并举，一方面要立足于改变村容村貌，使村庄布局更加合理，另一方面加强对环境的管理与维护，如环溪村，他们的理念是以人改变环境，环境改变人的做法，实行对农户月检查，季通报制度，并开展“大手牵小手”等活动，这些做法都是对居住环境提升的有效手段。

三是建设水平高，感觉到都是高标准，又风景如画；

四是精神风貌好，与时俱进精神无处不在；

五是干部群众的观念新、思路活，当地之所以能够取得大发

展、快发展，第一位的原因就在于这些地方的干部群众观念新、思路活，能够在纷繁复杂的大环境中找准发展定位，以超前的思维、崭新的理念和富有创造性的工作实现了大发展、快发展。

对我们乡镇干部而言，要发挥好政府和群众之间的纽带作用，作好美好乡村建设宣传工作，以村民理事会为推手，扎扎实实做好推动工作，并怀着对群众的深厚感情，真心实意帮助群众，尊重群众意愿，学习群众的创新精神，真心实意帮助群众，按规划要求改善提升居住环境，做到实实在在做工作，持之以恒抓落实。

在具体工作中，要结合本地实际，既要强调为民办事，更要把握节奏力度，全面推进。美好乡村建设工作不仅是做好水、电、路、绿化等基础设施建设，同时也要着重于提高群众发展致富能力，扎实推进乡村文明建设、生态文明建设，不断提高群众的生活质量和幸福指数。

要用新的眼光和思路来开展新形势下的美好乡村建设工作，要善思考，需要我们用科学理论、理性智慧来认真思考二作大局，尤其是要学习吸收新理论新观点，学习吸收先进地区的好经验好办法，以服务的观点来调整我们的工作方法和思路，直面问题，不怕失败，脚踏实地去探索。善于把实践中的好方法、好经验加以总结提炼，并不断改进完善，才能形成工作特色，提高创新能力。

通过对先进地区考察学习，既开阔了视野，又学习了经验。县几年间飞跃的发展已为美好乡村建设垫定了坚实的基础，我们有百倍的信心能迎头赶超，努力探索出一条符合我县实情的美好乡村建设发展之路。

审查调查安全工作心得体会篇四

本学期的《人力资源学》课程对我们有一次课外实践的要求，

适逢5月5日，南京国际展览中心举办了春季大型人才招聘会，于是我选择走访人才市场，从而对现在的就业形势和职业要求有初步的了解。

这次招聘会有上百家企业参与，其中不乏国内知名企业，如百利集团、江苏雨润食品产业集团有限公司、交通银行股份有限公司等。这次招聘会是一次系列招聘会，但是5号当天还是有不少求职者赶来寻求一分职位，刚进入展厅就发现求职者之多，融入求职者的人流，我看到了许多的现象。

首先，这些求职者大多表情茫然，手里捏着多家企业的宣传单页却仍然在左顾右盼，他们往往在看完一家接着一家企业后颓然离去或者看着企业职位已满额的告示而更加迷惘。当然，有的求职者是有备而来的，端庄的衣着、精美的简历，和企业招聘人员交谈时也能侃侃而谈。这也让我知道在应聘前对职业充分了解，应聘时做好准备往往更能在求职过程中掌握主动权。

在这些求职者中，应届毕业生比较多，有过工作经验或待业在家的人也不少，为此，我特意关注了一下企业对工作经验的要求，结果发现，不少企业要求至少有一年以上的工作经验，当然，也有不少企业对工作经验的要求较低甚至没有要求，如助理等。虽然这里对工作经验的要求较低但并不意味着我们大学生更有市场，从这次招聘会就可以看出，求职者之多超出预想，而且有很多是有过工作经验选择跳槽的人，所以对大学生而言就业压力不言而喻，从基层做起是很重要的思想，有时也是很必要的选择。

资源管理师证等。在其他方面，口头表达能力、外语语言能力、工作严谨负责，能吃苦耐劳等是大多数企业不谋而合的地方，所以，我们大学生要注意自身素质的提高。

在现场，有的企业门可罗雀有的企业门口却排了长长的队，那些热门企业大都都是上文提到的名企，这一现象在各大招

聘会上屡见不鲜，想进名企无可厚非，名企有时候还会激励我们不断进行自我完善，但是一心只想名企而变得急功近利就不可取了。

都说现在大学生就业难，其中有客观因素也有主观因素。客观因素如：毕业生数量的迅猛增加，与社会有效需求短期内增幅有限的供需结构性矛盾突出；目前高校毕业生的流向主要集中在北京上、海等大中城市，导致就业人数集中竞争大；一些企业利用当前大学生供过于求的形势，推出假招聘，先给出诱人的待遇条件，然后以培训等名义收取费用，再以试用不合格等理由辞退学生（这次的人才招聘会我也看到有类似的现象，虽不能下定论但是也算长了经验了）。主观因素如：部分毕业生择业观念存在偏差，就业期望值和社会需求差距较大；自身定位不准，理想与现实脱节，缺乏正确的价值观与职业观；对企业认识不够，角色转换意识不强，自信过度、眼高手低，期望值高。许多分析类文章对大学生就业难的原因例举多集中于此。由此可知，大学生在选择就业时首先要充分了解眼下的就业形势，明确市场需求，认识到职业选择是一个双向选择，一个人在做职业选择时要知道自己的优势，最重要的是调整自己的心态，不可好高骛远，最后，一定要学会自我保护。

首先要学好本专业的知识，课外对自己兴趣或专长再进行补充或拓展，必要时考一些证为以后的求职增加砝码，在学有余力的情况下多参加社会实践，锻炼自身能力，增加社会经验。

总的来说，这次人才市场的走访让我受益匪浅，让我对自己的职业观念又有了更进一步的思考。

审查调查安全工作心得体会篇五

在这三个月实习里面，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向同事请教经验，传授工作技巧，正是在这个过程中，

认识到自己的弱处。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，

自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

通过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

我相信通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能

在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

盼望着，盼望着，终于盼来了大学里的第一个暑假。带着期待的心，我来到了厦门。

在走进大学前，我雄心勃勃的对我父亲说：在大学里我要自力更生，我要靠自己的双手和自己的大脑来赚取我的生活费。然而现实总是残酷的，除了期末的几天兼职，在这一年的大学生活里，我没有出去工作过，没有兼职经历，这对于我来说不能不算是个很大的遗憾，也是我没有勇气的一个见证。

这个暑假，学校要求学生要参加暑期实践活动，这是个很好的机会。我想通过自己的亲身经历来了解社会的需求，脱离了父母的我想知道自己最大的承受能力。在大一一年，我没参加任何部门，也没当上班委，这对于我的能力的提升也是个很大的阻碍，所以我想了解社会与学校的差别，在实践中增长知识，锻炼自己的才干培养自己的韧性。这次暑假实践活动大大的坚定了我的想法。活动形式的丰富为我提供了很大的舞台，不仅是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。

万事开头难，校园里校外贴着的一张张的招聘广告让我知道了要找到一份工作的困难性。很多都是有很强的专业性要求，要么便是要有一年或两年的工作经验，像我这样的在校大学生，而且还是晚放假的大学生所能干的就只有酒店杂工，街道发传单促销之类的工作了。我挨个公司挨个店的去问，但如我所说，要暑假工的公司或店实在是少之又少。失望的差点放弃，最后终于在亲戚的帮助下在一家公司当个普通的工厂女工。

对于一个女工，我所做的工作无非就是产品组装或包装之类的，很简单的活，一个很没有技术性的活，每天重复的都是同一个动作，这需要的仅仅是耐性和体力。一起工作的人大

多是早早因为各种原因而辍学的人，还有一些便是已婚妇女。她们说我是在那她们认识的唯一的一个大学生，这让我感到意外，她们因此选择不叫我名字而叫我“大学生”，这着实让我感到别扭。

每天我早早的到公司，认真的希望做好自己的工作。然而毕竟是新来的，很多事情都不熟悉，难免会犯错，不是弄反了标签便是忘记加入什么东西。犯错之后，旁边的阿姨便开始对我冷嘲热讽，拿我是大学生来嘲笑，我着实委屈。我努力的不去在意那些话，只是更加努力的做我的工作，然而我发现，不管我如何努力都逃不了某些人的冷嘲热讽我很不解。我觉得这就是社会与学校的区别了吧。我觉得自己应该主动的去搞好人际关系，慢慢的融洽了好多。

很快的为期一个月的打工生活结束了。回想这一个月，还是有许多值得回忆的东西。有个大妈很有趣，虽然她是个打扫卫生的，但是她不以此为耻，每天打扮的很时尚，谈吐风趣，见到我瘦，便跟我讲中医之道。闲时会与周围的人讲述近来的国家大事，搞的我以为她是哪国派来的卧底。

在我的打工生活中，我明白了许多。

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。因为批评是在告诉我不足的所在。也只有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。

在这次工作中也让我明白了人际交往和待人处世的技巧。在与人交往的过程中，我们要懂得没有人是理所应当的为你做事为你付出的，我们要懂得只问耕耘不问收获。己所不欲勿

施于人。与人交往，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的感情。无论是做任何事，都要记得要有主动性和积极性。对任何事情都要负责，认真做事，没有人会不喜欢认真的人。学会与周围的人分享你的快乐，懂得理解别人，关心别人。朋友是一个隐形的财富，要懂得珍惜。

审查调查安全工作心得体会篇六

在注重素质教育的今天，学生假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为学校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

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。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲

戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，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电脑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。虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过，亲身体会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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了xxx□开始了我这个假期的社会实践。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。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。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。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，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。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、

耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

审查调查安全工作心得体会篇七

作为一名现代大学生，大家是否对自己周围的人、事、物做过深入的调查与分析?是否发现隐藏其中的内在价值呢?其实，对我们身边的每件小事进行一次调查，都会发现许多有价值的东西，对我们的学习、工作、生活都会有很大帮助。

理论学习和社会实践应该是我们大学生生活的两个重要部分。大家都非常渴望走向社会，进行社会实践活动，把所学知识与社会实际问题结合起来。大一第二学期，裴云老师教授的《社会调查》课程就给了我们这样一个锻炼的机会。

整个学习过程分为四个阶段，先是每位同学各写出自己的一份调查方案，接着每人设计自己的问卷和提纲，然后分别展开调查，最后写出自己的调查报告。

“万事开头难”，大家毕竟是第一次写调查方案，不免会出现一些错误，如：格式不对，项目不够，内容不符，质量欠缺等等。但是，所有这些错误，在裴老师的认真指导下，都逐渐地改正过来。他一次又一次地指点学生，学生也一次又一次地改，一次又一次地取得进步。由开始的被动(只要完成任务就行)，到以后的积极主动(尽力做好该做的事)，大家从心态上发生了很大的改变。大家都想，第一次进行社会调查，一定要认真仔细地完成好。全班47位同学设计出了各不相同，各具实际意义和特色的. 调查方案。如：赵旭英的《关于某村儿童入学问题的调查研究》，赵建欣《关于现代大学生“拇指族”的调查研究》，李卫芬《关于武乡一中学生学则文科情况的调查》，张世娟《关于“网恋”的个案调查》……在裴老师的带领下，全班呈现出一派积极上进，激情高涨的火热气氛。

调查方法很多，有问卷法，访谈法，观察法，文献法等。也有同时采用几种方法的。采用问卷法的学生设计了问卷，采用访谈法、观察法的学生设计出了提纲。所有这些问卷和提纲都由裴老师亲自来批改，每个人的问卷或提纲都至少修改过三次。有21位同学采用了问卷法，他们将最后定稿的问卷存入软盘。在院系领导的支持下，由教务处为我们印制了将近800份问卷。在这一阶段中，杨亚林和张俊花设计的调查问卷，翟琪和黄佳慧设计的访谈提纲，是优秀典型，格式规范，内容全面，设计新颖、合理。

问卷和提纲设计好以后，接进入调查的展开阶段。同学们纷纷出动，利用课余时间，寻找对象，采访和询问对方，努力使被调查者以自己的真实想法填写问卷和回答问题，从而让我们获得可靠信息。大家想方设法，采取各种方式，通过各种途径，亲自到各个现场进行实地调查。例如：李君霞同学到华美超市调查关于商品包装情况，黄佳慧，孙志芳坚持每天到阅览室观察大家阅览的情况，王玉英到忻一中采访高中补习生的学习和生活状况，李卫芬同学利用暑假到武乡中学调查，成俊敏在家乡深入农户访谈，赵旭英走访辍学儿童的

家长。“实践出真知”，大家在实际的调查过程中获得了许多可靠的第一手材料，锻炼和提高了我们参加社会实践能力，丰富和增长了我们的学习和生活阅历。

这是最后一步，但也是最难的一步了。同学们经过认真细致地观察和分析，调查与研究，收集资料，整理数据，最后得出结论，提出建议，写成报告。可以说，我们在这一阶段付出的努力更多，花费的时间也最多，大部分同学都写出了十几页纸的报告。裴老师对每份报告都逐字逐句地一次次地批啊改啊，然后同学们再加啊改啊写啊，一次次地完善着自己的作品，自己的劳动成果。好多同学都在报告上倾注了大量的时间与精力。比如王玮、郭跃同学将长达三千字的报告进行了四次“改良”，尽最大努力完善着自己的作品。赵旭英调查关于某村儿童入学问题，也做了数次修改，在裴老师的精心指点下逐渐成为一份成功的报告。黄佳慧同学凭着自己的细心观察和对几位同学的耐心访谈，写出了五千多字的报告。就是在打印这些报告的过程中，大家也费了很多心血。不只是需要掌握打字、排版、制表的技术，最苦恼的是病毒的侵扰，大多数同学都因此付出了更多的精力。

审查调查安全工作心得体会篇八

大学三年来参加第一次社会实践心里还是有那么些期待，我们这次实践由石老师亲自组织规划，经过临走之前的几天老师和我们共同商量实践的地点，分布，布局，最终组织我们天水的同学一同去天水市秦安县进行现在小学生学习情况的家长问卷调查。很荣幸的我结识了两个在当地住的两个小学妹孙芳华，孙娅娅，我们三个人组成一个小组来调查秦安县兴国镇，也就是秦安市中心。说真的，这项调查工作对于我们大学生而言很有挑战性，因为它需要让我们知道如何跟陌生人打交道，如何交际，更需要我们把理论用于实践的能力。对于这次实践我有很多感慨。

我们小组第一次调查是在一个当地政府的好心人帮助下实施

的，当天由于她们俩在那边住，我便坐去那边的车，到时她俩刚好在等我，我们计划到县政府开个证明以便让我们顺利检查，刚好当时好心的吴大哥说我带你们采个点，让你们先开始体会一下。然后我们跟随他来到了第一个村子蔡店村，给我第一印象就是他们中午乘凉的人特别多，刚开始他带我们去见了他的同事，先从他同事身边着手，有孩子的我们发了问卷，那是当时的第一份问卷，心里有点激动，他们也很热情的配合我们协同我们的问题并且留下了电话号码和姓名，我们一番感谢之后就进到了当地村名家里，村名很热情也很和善，有些老人不会写字，我边读他边写而且很认真，我打心里高兴，原来人与人之间可以这么默契！一个小时过去了我们做了十几份问卷，心还有余力就打算接着问了，到了一户人家，当时人家都在忙着收果子，我心里正纠结需不需要打扰人家呢，一会我看他们开始收拾东西我便放心的进去了，问了一个挣钱包果子的，可他却回绝了说你去寻找其他人吧，我又问了另一个人，结果一个倒车的人大声说“没看见忙着吗，去去去，到其他地方去”，我的心唰一下凉了回去，“不好意思打扰了”，说完我便匆匆走了！这算是我的一个小打击吧，但是我想这不算什么，一句话而已，接着干！接下来基本比较顺利，我们一天有了成果干完开心的回家了！在这期间让我高兴的是，我听到很多家长内心的真实想法，他们都是格外的关心孩子，说了他们孩子学习有些是由于学校设施不好，老师交到有欠缺，或者存在本质问题是学生认知能力还没有提升上去，经过跟家长的一番谈话，我深深体会到了养儿难知父母心，他们真得做到了可以为孩子付出一切！！！！

第二天天气下雨了，只能在家呆着，我住在我们小组的孙娅娅宿舍里，她人很好，对我也格外热情！我们整理数据，分析第二天的去向，由于吴大哥给我们开了个好头，所以我们也有了方向！

我们第二次去了较近的南关村，一切还算顺利，跟第一天类似，没有什么大的变化，这一天我遇到了一个老师家长，她

说她很能理解我们，并且把报告给她亲戚一份，在此期间她说现在的孩子多数都受的是固定模式的教育，给孩子扩展的空间太少了，读死书死读书是比较严重的问题，学以至用才能把知识学下把能力学出来。想想这些都对没有什么问题，可以一实行又何尝不是易事，小学生也都比较贪玩处于认知状态，最重要的.是要懂事知道父母的来之不易。我们谈了很多，或许我的认识没有做父母的那么深刻，但是这些道理是不曾改变的！孩子们的学习关系到他们以后的生活，也关系到他的，更是关系到以后的社会，为了以后的更好地明天，我希望政府可以更好地改造教育，更好地提升学生的发展空间！有利于社会！

之后的几天我们分别去了杨坪村等附近几个村子，这次调查小学生教育问题的我们深深体会到了教育的重要性，如果没有了知识，我们都会变成什么样可想而知，分别从每个小细节就我在兴国镇做的五十份报告可以看出，百分之九十的人都希望孩子更好更快乐的学习！！！！

社会调查结束了，让我获益颇多，多的是一分多社会的认识，让我明白大学生应该多参加类似的社会实践，而不是纸上谈兵，有些事情真正去做了，你才会有所收益！无论是成功还是失败，你学到的是一种经验。每个人都是社会的人，我们要积极融入社会，接触社会，了解社会。只有这样才会把你从课堂上学的东西运用到实践中。只有这样做多了才会收获出属于你的经验！几天的社会实践调查活动在我们这个调查队每个成员的辛苦努力下取得圆满结束。感受很深，炎炎烈日下，我们不怕似火的骄阳，举着我们的旗帜向农村进军，深入农村调查；不停的大雨！我们不顾湿了的衣衫，迈着坚定的步伐向农村进军，落实农村家家户户。良好的开端是成功的一半，随后我们团队在下沙其它大学高校的问卷调查活动都很顺利的完成了，当看到所有完成的调查问卷摆在我们面前时真的有一种超脱的感觉，但是我们知道这只是我们这次暑期实践活动的第一天，等待我们的将是更巨大的任务。回想今天的问卷调查活动，无处不体现我们暑期团队四人的力

量和团结。在庞大的工作面前我们没有人抱怨，我们每个人都是极具责任心的人，问卷调查虽然做着很累，但是我们做的很开心，很快乐，流了汗，也收获了成功。通过这次问卷调查活动我们学会了面对，学会了坚持，学会了协作，在炎热的暑期，我们历练了自己的内心。在此感谢所有积极配合和参与我们这次问卷调查活动的同学。坚持到底就是胜利，为我们团队接下来的日子加油！成功属于有准备的人！

审查调查安全工作心得体会篇九

做好市场调查对于运营是很重要的一个环节。你知道市场调查报告心得体会是什么吗？接下来就是本站小编为大家整理的关于市场调查报告心得体会，供大家阅读！

第一，怎么在没有直接信息的情况下，通过前台电话找到合适的访谈对象：不是说你给前台说转技术部或者设备部或者采购部，人家就会给你转的；即便会转也会问你找哪位。可不要小看了这个前台了，如果她不配合的话，基本是完了。

第二，在找到要访谈的人的时候要约他，那么约人的时候语言怎么组织？——就是以什么样的说辞能够让对方接受你的访谈。我们的访谈对象是一些基层和中层管理者，这部分人中素质差别很多，有的人看重技术交流，有的人对你开出的礼品有兴趣，还有的人就是对什么都没兴趣，就以一个字忙，直接拒了。

第三，即使是找个理由约上人了，也不能保证去到地方人家不反悔，放鸽子。其实这样的情况还是有的；再退一步说，人家即使同意访谈了，真正谈的时候是不是会很好的配合。

明白了重点和难点后，经过自己的思考我是这样应对的：

第一，搜索信息我是主要以访谈行业业内人士介绍为主。譬

如我们是找某个产品的用户，那么我可以去结识这个产品的销售人员。他们做销售的对市场用户的信息是最全的了。后来事实也证明这个途径是可行的，他们给我的信息里包括了公司名字，产品负责人(也就是我们要访谈的人)以及此人的联系方式，包括固话和手机;不过真正遇到这样一个人还是有些难度的。也可能是一大堆销售人员中，只有一个人愿意给你提供这样的信息，但是我想说的是，有这么一个人，已经足够了。一个出色的销售人员收集的数据足够我们一个项目使用的了。至于如何跟这样一个人处好关系，真诚就显的很重要的了。很多时候我们看到的一句话就是，你希望别人怎样待你，你就去怎样待别人。

除了销售人员介绍外，还可以让接受过访谈的人介绍。就是资源再利用。开始的时候我忽略了这一点，后来偶尔一次尝试了之后觉得效果很好，就记住它了。一般是在访谈后等他收到邮寄的礼品后，再请他推荐周围的朋友同行。

也试过通过前台找访谈的对象，遇到态度好的可以实话实说，不过绝大部分情况下都是另一种说辞，就是以对他们公司有利的身份去说。譬如我们访谈某产品设备，可以说对这个设备回访的，麻烦转接下相关人等。这不是欺骗，是工作需要的一种说辞，我称它是无奈的但是没有恶意的谎言。

第二，约人的时候也分情况。从第一声问好中，基本可以探出这个人的脾气或者说是好说话还是难相处。态度好的，可以直接说明意图;态度不好的可以换个说法，把对他个人和公司有利的地方阐述清楚。其实开始的时候，一般不是很明白访谈的目的，需要反复的去表达，可能开始的时候那人有不耐烦，等到你耐心说了几次后可能他就同意了。当然，没有拒绝也是很难的。这个也要坦然面对，能够保证大部分人能够接受就可以了。这里特别重要的一点时，讲话的时候一定要自信，要专业，要不温不火。

第三，反悔是会有有的。基本上约好了以后就不要再联系了。

有的时候反而是联系的越多，结果更不好。约好后，准备去访谈之前再打个电话确认下时间地点。就可以。人和人需要距离，做事的时候也要注意。

就是这样的工作，我做了三个月，实习工作也得到了同事和老板人认同。后来因为自己想能够从事项目执行之外的其他工作，得不到老板的认同，而不得不辞了这份工作。

说经验吧，说起来也是一大堆，最重要的我觉得是下面几点：

1. 信息搜索的渠道很重要。网上搜索和通过论坛等途径认识的相关人介绍得到的信息价值是不一样的。网上查的要找到合适的采访对象这个过程就很复杂了；如果有从事相关工作的朋友给推荐，直接可以找到访谈的对象，姓名联系方式都有。这样就省事很多。

2. 真诚的态度很重要。后来接触过的一些中小企业的老板，后来反馈给我的信息时，虽然他觉得我们这个工作跟他的工作没多少相关，他完全可以拒绝我。因为我的真诚的态度，让他想起自己年轻的时候那股劲头，才接受我的访谈。这点在搜索信息时也很重要，刻意的去急切的问别人信息，人家未必会给你。这个就是需要时间，彼此当对方是朋友了，那就好说了。

3. 团队合作是能够提高效率的。但是前提是这个团队如果组织，利益如何分配。因为是实习期，所以项目赶的紧的时候我就会以约人为主。后来自己也想，假如我是正式员工，我可能会不选择合作，因为约人的提成只占了很少一部分。这样做的话虽然公司整体工作效率提高上去了，但是我自己并没有因此得到该有的回报。

4. 老板的放权和激励很重要。一个好的老板可以放手让员工去做事情，而自己只要把握全局就行了。遗憾的是，我实习的老板基本除了项目执行的事情外都是自己做的。他自己也

很辛苦，经常的熬夜加班；还有就是当我觉得我哪件事情做的好的时候我很希望能够得到老板的认同和肯定，这一点对于激励士气很重要，特别是对我而言。

实习时间□20xx年6月18日—20xx年6月23日

实习地点：太原优渥家居

工作简介：在太原各高档消费场所发放问卷，对高消费人群进行调查，了解其对家具的偏好及知道家具卖场的途径，从而为优渥家居制定整体营销策划活动，投放广告等提供依据。

正文□20xx年6月，我班在学校的组织下在优渥家居进行了为期6天的实习，实习内容是对太原市高消费人群进行一次调查，了解其对太原市家具卖场的一些看法。我们是通过发放问卷来进行调查的，全班同学共分为6组，每组10人，分别前往不同的高档住宅小区和高端消费场所进行调研。

这次调研对自己来说是一个非常好的机会，可以学习、借鉴和分析调研过程中与其他成员的团队合作能力，了解了家具行业的特点，通过调研，了解了目标顾客的个人消费偏好、消费习惯、消费水平和消费趋势。对家具行业有了更深入的理解和研究。我希望在借鉴我们调查研究的基础上，通过进一步调查分析，得出有意义的结论，为优渥家居的领导高层制定整体营销策划活动、投放广告等提供依据。

感谢学校为我们提供的这次机会，使我们学到了很多知识，拓宽了自己的眼界。谢谢同学们一路上的帮忙和照顾，有了你们，这次的调研活动对于我来说才愈加精彩充实。在为期半个多月天的调研中，我们收获颇丰，感受深刻。通过团队的默契合作，我们才能顺利完成调研，由此更加体会到了团队精神的重要，不论是在调研中，还是团队成员的交流沟通过程中，都需要大家的共同努力，齐心协力，一同面对困难，集思广益。

有人说过这样一句话：“一种东西你如果没有亲身经历过，没有亲身地去实践它，你就无法体会出其中的经典之处，其中的奥妙之处，即使你曾听过，你曾看过，你体会的也只是一种表面之物，你体会的也只不过是其中的非常细微的东西。”没有这次专业课的实地调研，我们无法真实地感受到家具行业的发展和不足，我们应该把这些体会和心得融入到我的今后的学习生活中。而通过这次的调研所了解到的情况和得到的大量真实而具体的数据更使我们对家具行业深刻的认识，满足了我们的调研需求。这些来源于书本之外的知识使我们更加充实。

一、 市场概述

苏州原称吴，又称姑苏，素有“人间天堂”之美誉。苏州市位于长江三角洲中部、江苏省南部，现辖5县(市)7区，全市总面积8488平方公里，其中市区面积1650平方公里，古城14.2平方公里。全市平原占54.8%，水面占42.5%，丘陵占3%，平均海拔4米左右。境内河流纵横，湖泊众多，京杭运河贯通南北，望虞河、娄江、太浦河等连接东西，太湖、阳澄湖、昆承湖、淀山湖镶嵌其间。

20xx年末全市户籍总人口590.97万人，地区生产总值2802亿元，城镇居民人均可支配收入12361元，农民人均纯收入6750元。苏州是著名的“鱼米之乡”、“丝绸之府”、“工艺之都”。改革开放以来，国民经济加速发展，成为全国经济发达地区之一。

二、 商家格局

苏州观前街是苏州经济文化中心，数百个中外商家毗邻而设，商品种类丰富，消费层次鲜明。老字号风光依然，新商家大批涌入。观前街日常人流量近12万人次，节假日高峰时竟达35万。这里的营业额以25%的增幅快速增长。

随着永乐、苏宁、五星等家电专营连锁店纷纷进驻苏州市场以来，苏州的家电销售格局也悄悄起了些变化，改变了传统大型百货商店长期以来在经营家电领域占据统治地位的局面，但苏州市人民商场股份有限公司、苏州市石路国际商城、苏州长发商厦、苏州泰华商城等凭借其良好的信誉、优美的环境、大而全的商品，仍是广大消费者的首选之地。另外一些小的家电商家，凭借其灵活的销售方式及相关渠道也占有相当的一些市场份额。

苏州空调市场调研报告

苏州经济在“长三角”一直是高居前列的，它不仅有姑苏园林、苏州乐园、太湖美景、观前街这些旅游景点作为支柱产业。而且中新合作苏州工业园区开发建设来，实际利用外资超过55亿美元，苏州高新区完成国内生产总值204亿元，财政收入28.6亿元，区内有名列世界500强企业45家，也为苏州市的经济带来了不小的发展。良好的市场背景，使得居民的消费成熟也理性。据统计数字表明，空调在苏州家庭的普及率为45%以上，今年苏州的空调市场容量近6亿多，可见苏州空调市场还是有很大的发展空间。

今年苏州整个空调市场呈现出“淡季不淡，旺季不旺”的均衡态势，这和居民消费的理性化有很大关联。空调销售市场受到家电专营店的一些冲击，专营店中以苏宁、永乐和五星为三大巨头，百货商厦中又以苏州市人民商场股份有限公司和苏州市石路国际商城见长。苏宁空调的销量要略好于其它商家，总体来说连锁的家电专营店的份额较之百货商厦要高，基本上两者之间市场份额比为60%：40%。

与“长三角”整个地区的经济相适应，苏州消费者在选择空调上首先考虑的是品牌，一些高中档产品普遍受到欢迎，品牌意味着质量和售后服务。目前，在苏州市场上，空调销售占主要地位的是海尔、美的、新科、奥克斯、格力等国产品牌，这几个品牌占据了苏州空调市场的60%左右的份额。据各

大专营店和商厦销售数据显示，海尔在苏州空调市场位列第一，占了约19%的市场份额。主要原因是在于其品牌认知度高以及良好的售后服务。其次为美的，占了约16%的市场份额。新科和奥克斯在苏州市场上也有不俗的表现，各自抢占了约10%的市场份额，格力在苏州的销量尚可，占据了5%的市场份额。

另外，苏州本地品牌三星空调今年的表现也不错，但由于三星空调起步比较晚，所以全年总的份额相对较低。同时，我们在调研中也发现，春兰在苏州市场上的销量平平，不尽如人意，究其原因可能与消费者对该品牌的认知程度有关。

苏州热水器市场调研报告

热水器作为一种家庭耐用型消费品，使用寿命一般在5至6年以上，因其与人的安全相关，是消费者购买时关心度最高的一种家庭生活用品。

热水器和人们的生活息息相关，故市场普及率达到了90%。由于使用方便和快捷，苏州城市居民家庭拥有的热水器仍以燃气热水器为主，约占热水器市场总量的58%。电热水器和太阳能热水器经历了多年发展，也具备了一定规模，其中电热水器的发展比较稳定，其市场占有率为35%。太阳能热水器虽然受气温自然条件的影响较大，对安装场地也有所限制，但其发展仍很迅猛，购买群体不仅在农村，顶层住户也购买太阳能热水器，其市场份额也达到了7%，见图3。

电热水器市场的快速成长，吸引了众多民营资本和国外品牌加入，国内一些有影响力的家电品牌亦快速进入这一行业，提高了消费者对电热水器产品的信任度，消费者对电热水器的需求量也在逐渐上升。外资品牌中卖得最好的是a.o.史密斯和阿里斯顿，该两大品牌占据了近85%的市场份额，两大品牌的销售基本是平分天下。

海尔进入热水器市场比较晚，但海尔借助其强大的品牌影响力，在热水器行业内奋起直追，已完全让消费者接受了其生产热水器的概念，在苏州电热水器市场上海尔也占得了8%的市场份额。

燃气热水器由于其发展时间较早，因而其品牌集中度不像电热水器那么高。樱花、光芒、万和、能率和创尔特是苏州市市场上主要的燃气热水器品牌，该几大品牌占据了市场75%的份额。

据商家统计，今年苏州热水器市场容量为3万台左右，其中苏州市人民商场股份有限公司以其长久的影响力和信誉占据了约28%的份额，其次为专营店苏宁、永乐、五星共占了65%的份额，其余由其它大型商场分食。

苏州油烟机、灶具和消毒柜市场调研报告

油烟机、灶具的普及率在苏州市区基本上占到了92%。但随着苏州市区的整体改造，大批老城区的居民住进了新房，这也迎来了一次新房装修的大潮，厨房是一个家庭装修的重点，油烟机、灶具作为家庭必备器具，消费者在其购买上也比较舍得花钱，不仅要求产品质量好，而且对款式也有不小的偏好。越来越多的人青睐整体厨房的时尚和美观，且趋向欧式风格，并且比较看重品牌。

目前苏州油烟机、灶具市场上品牌也相对较集中，商家普遍反映方太和帅康两者由于进入油烟机领域时间早，市场占有的份额较大，两者占据了约43%的市场份额，而且两者不分仲伯。老板和樱花的表现也相当出色，各自占据了16%和11%的市场份额，华帝在进军整体厨房后，其市场定位更加明显，突显其品味和时尚，也受到消费者的欢迎，占据了约14%的市场份额。其次太太、光芒和普田等也是油烟机、灶具市场的强劲之师，这几大品牌共同占据了15%的市场。

由于整体厨房的现代、整洁、舒适而受到广大消费者的喜爱，海尔整体厨房在苏州市场也很受消费者青睐。

消毒柜是进入家庭厨房较晚的一个现代产品，普及率较低大约只有35%的市场普及率。但随着人们对家居健康和卫生的重视，消毒柜也成为厨房装修的一个必添物件。也是各大厂家争食的一块蛋糕。近来消毒柜的发展趋势是嵌入式取代立式和挂壁式。

由于消毒柜行业分散，缺少强势品牌，区域品牌的厂家居多。其中年产量较大、做的比较早的有康宝、万和两家，海尔、帅康、方太也进入消毒柜市场，所以在苏州消毒柜市场上，消费者并没有对哪个品牌的消毒柜产品有特殊的偏好。

总体来说苏州的消费者在选购油烟机、灶具时第一看重的是品牌、商家的信誉，环境和服务也是影响消费者选购的重要因素。苏州消费者在选购油烟机、灶具时会首选大商场，其中苏州市人民商场股份有限公司占了18%的市场份额，而以永乐、苏宁、五星为代表的连锁性专营店也以其优势占据了这个市场的大部分约62%的份额，其它的份额则由其它商家以及品牌代理商和装潢公司分食。