

# 最新电力公司寒假实训报告(通用8篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 电力公司寒假实训报告篇一

火红的七月，骄阳似火，我们体育学院水上知识宣传实践小分队的活动也在如火如荼地开展着。

这次暑假社会实践活动的主要内容是向学校，社会进行安全教育，特别是针对暑期的来临，准备了关于水上安全知识的宣传，更显得及时和必要。随着天气的日趋炎热，游泳又开始成为最热门的活动，但是在嬉戏打闹的背后，存在着许多容易被人们忽略的安全隐患。每年暑假，关于游泳溺水的事故屡见不鲜。更有调查显示，目前全国每年有1.6万名中小学生非正常死亡，平均每天约有40多名学生死于溺水、交通或食物中毒等事故，其中溺水和交通居意外死亡的前两位。可见我们需要对水上安全引起绝对的重视，在暑假来临之前对大众进行显得尤为重要。

今年我们学院的暑期社会实践水上安全知识宣传共分三站。第一站选择在德才小学进行，德才小学地处市郊，是一所民工子弟学校，学校设施相对简陋，学生都是社会弱势群体的子女，对于这样的学校我们更应该给予关注和关怀。当天下午，我们对全校学生进行了生动的水上安全知识讲座，为了吸引小朋友的兴趣，我们还结合了卡通图片展和真人演示示范，使小学生们更直观，深刻的了解水上救生安全知识。之后我们还附赠每一位教师由我院社会实践安全知识宣传小分队自己整理制作的《安全教育—学生自护自救安全常识问答

手册》，活动结束后我们一起合影留念，德才小学的校长非常支持我们的活动，在和鲁老师的交谈中表示希望今后能有更多这样的机会。

第二站我们选择在市区进行定点宣传，在市区最热闹的地段，我们打着鲜艳的旗号，向来往的路人分发水上救生安全知识宣传单，向他们介绍基本的水上安全知识，宣传重视安全的重要性。并现场安排了溺水急救的演示示范，吸引了很多行人驻足观看。

第三站，我们长途跋涉来到了张家渡，对张家渡的居民进行了水上救生安全知识的宣传，鼓励相互宣传，扩大宣传范围和宣传力度。得到了当地居民的大力支持，“安全无小事，生命重如山。”安全从身边的点点滴滴抓起。虽然个人力量是微薄的，小分队力量也是弱小的，但大众的力量是无限的。多一个人了解基本的安全注意事项，就多一个人远离危险，多一个人懂得救生的基本知识，也许就能多挽救一个生命。通过我们的宣传和大家的相互宣传，提高全民的水上安全意识和水上救生意识，避免欢乐享受之余不必要的悲剧和遗憾发生。这就是我们这次水上救生安全知识宣传的最终目的，也是我们体育科学学院暑期社会实践活动的意义所在。

## 电力公司寒假实训报告篇二

联通公司此次“放飞梦想沃在行动”的活动在我们如火如荼的进行当中结束了，她留给了我们很多美好的回忆。它给我们提供了一个平台，这使我们能够真正的历练；他给我们设置了一个小小的社会，让我们二十八位成员成为其中的一分子，也感受了一下所谓的金钱社会；他让我们认识了更多的朋友，给我们的未来增多了一条路。一言以概之，受益匪浅，终生受用，谢谢省团委给的机会，谢谢联通公司给的平台。

## 电力公司寒假实训报告篇三

“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”这是古人得之于实践的名句，千百年来一直回荡在一代又一代人的耳际。如今，即将离开象牙塔的我，也应在一番寒彻骨之后寻得人生的梅花香。

xx年5月15号，我正式进入了重庆的一家广告公司——派信(重庆)品牌策略机构。

中国的广告业虽然已有数十年历史，重庆的广告业也是如火如荼，广告公司不胜枚举。然而，比较国外的特别是美国等有着上百年广告历史的国家，中国广告业还只是刚刚起步，需要完善的方方面面还有待提高。于是，造成广告人才供不应求，与广告公司对新人培养的青睐，这也是我选择广告公司进行实践的一个理由。

重庆派信广告公司秉承“立足本土企业，创建一流品牌”的经营宗旨，以中国化的思维方式借鉴国外经验，培养和发展中国的民族品牌，志在成为中国品牌的成长摇篮。重庆派信广告公司分有客户部、策划部、创意部、行政部等部门。

我十分幸运的`应聘进入广告公司的生产部门——创意部，做了一名美术助理。作为一名实习的美术助理所进行的实践工作其时也是十分有挑战性的。因为就一个广告公司而言创意是相当重要的，而广告创意就象是脑海中莫名物质摸不到，看不到，甚至感觉不到，只有当无数次的突破大脑的禁锢才有可能让广告创意顺产，很遗憾的是我在广告公司工作的日子里，所想的创意几乎都胎死脑中。

我更重要的工作是配合资深美术与美术指导将符合策略的创意构想用画面表现出来。通过工作使我获益良多，从而把课堂上的美术理论联系到社会需要的平面或cf表现于实践，领悟美学的真正含义。

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻意为自己“涂脂抹粉”或“狠下重心”为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要多了。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，应该是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

以上就是我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确实确实我这两个月工作中的感受。

## 电力公司寒假实训报告篇四

今年暑假，我利用假期参加了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。这次的社会实践是我收获不少，是我明白在社会上要善于与别人沟通，经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门艺术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在社会中要有自信在社会中要克服自己胆怯的心态，战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

江苏苏林园林工程有限公司所公司成立于xx年，位于全国著名的“虞姬故里，花乡沭阳”，自公司创办以来，锐意改革、积极进取，得到了全方位的发展。公司xx年被宿迁市沭阳县

工商局授予“重合同、守信用”企业[]xx年被沭阳县人民政府评为“诚信花木企业”、被沭阳县花木产业规划管理办公室、县花卉协会授予“十佳花木大户”称号[]xx年获得了“aaa级资信等级证书”并通过了“iso9001[]xx质量体系”资格认证[]xx年度被沭阳县建设局授予园林绿化工作先进集体、被沭阳县园林市政管理处授予xx年度园林绿化先进单位[]xx年被沭阳县人民政府授予“重点工程建设优秀施工企业”。我公司是专业从事苗木培育、园林绿化项目施工贰级资质企业。本公司始终坚持以市场需求为观点，研究园林、花木发展方向，坚持以科技进步为动力、以求实诚信为根本。

社会实践接近尾声，但这段记忆，我一定会永远记住。我想，这段时间里所学到的知识，我一定会受益终身！

## 电力公司寒假实训报告篇五

来到联通市场部实习已有一个多月了。趁着假期，特回顾总结过去这段时间的工作情况，同时明确下一步工作思路，以便日后的提高。

尽管对于刚刚踏入通信行业的我来说，这份工作充满着挑战和未知，但是从到公司第一天，也是第一次参加部门例会起，我就感觉到市场部特有的文化魅力，我为能有机会在如此优秀的团队实习深感荣幸。在例会上，部门领导将电子渠道的相关工作交付与我，包括业务培训，营销策划等方面。

### 业务培训方面

在这么多项工作中，迅速组织一次电子渠道的培训对于一个行业的新人要在如此短的时间内完成，是一件极富挑战的任务。我在心里一再对自己说，不管多难都要上，这将是一次极佳的展示自我的机会，我不能辜负领导和同事对我的信任。当两天后，我站在大会议室，面对近50个行业精英，克服了内心的紧张情绪，完成了此次培训任务。

培训是什么？销售的最高境界就是培训，培训不是一朝一夕的，想要给别人半桶水，自己首先要有一桶水。实战经验少，要注意积累实战的经验，大量的学习业务，为了完成好日后的培训任务，我在过去的几周里，像以前的培训同事讨教经验，回去翻阅看大量的资料，把电子渠道的业务知识研究透撤，然后在学联通的其他方面的业务知识。在业务知识积累的前提下，注意将自己的培训技巧提高。倘若只是干念材料，的确非常无聊，我们的学员也会对你失去兴趣，势必会影响培训的质量。培训不是一件简单事情，我深知自己责任重大，必须尽快将电子渠道相关业务知识领悟彻底，组织培训语言，为今后的工作做好准备。

## 营销策划方面

在四月里，组织了手机绑定业务使用情况的精准营销，包括前起的策划，业务开展状态跟踪以及后期的结果分析。在策划方案的过程中，将之前电话营销问答模式做出调整，以‘流程+表格’的问答形式呈现给话务员，提高的问答效率，方便的业务的统计。通过对问答语句的反复斟酌，最终获得领导的批准。开始转入公司会签，由于对公司的流程不熟悉，我楼上楼下跑了很多次，通过努力，最终由总经理审核通过。营销的工作终于得以执行。日后，我也亲身在电话营销中心培训话务员，要他们注意到每一个细节，并在营销现场，结合实际提出修改建议，提高营销的有效率。

有人说策划是一个艺术性的工作，犹如艺术家一样，本人部分的认同，还有人说策划是一个具有创造性的工作，本人是百分之百的赞同，但这里的创造并非漫无边际的天马行空，还是得有所限制的。他需要你具备做策划的‘潜质与天赋，但终究而言，策划工作对策划人的要求是非常之高的，这种要求体现在对市场的敏感认知度，对市场的理性分析度，因为我们所看到的市场，我们所了解到的信息有太多的假象，如何能够拨云见日，去假存真，对每一个策划人来说，都是一项考验。人脑就是一台电脑，对于策划人而言，需要大容量

的内存和外存，并且需要一个运算速度极快的cpu[]特别是在在做项目定位概念设计时，有时一个好的创意就在那么一刹那间一闪而过，你需要快速的去捕捉。而且，策划人必须是一个杂家，上至天文，下至地理，要求你全方位的了解，随时随地拿来就能用上。而这种杂家的形成，并非一日之寒，而是经年累月的学习与兴趣。除此之外，丰富的生活阅历也是一个策划人应具备的必不可少的要素，所谓“读万卷书不如行万里路”，因为“行万里路可以阅人无数”。通过营销策划，我对公司的流程以及相关业务进一步的了解，我坚信我能越做越好。

## 电力公司寒假实训报告篇六

本页是最新发布的《电力公司社会实践报告》的详细页面，觉得有用就收藏了，这里给大家转摘到，希望大家能有所收获。

短短四周的实习就要结束了，时间虽短，但却让我获得了一些难忘的印象和体验，对电力系统的施工部门也有了初步了解，为以后的的学习和工作打下了的基础。

我实习的部门是电力工程部，承担xx电网建设、改造的施工单位，主要承建220kv及以下电压等级变电站及配套的送配电架空线路、电力电缆、光纤电缆等工程安装、架设施工和铁塔加工制造任务。工程部的工作辛苦，对技术性要求较强，而且是xx供电公司电力专业覆盖面最广的部门，因此也是电力系统里输送技术人才的摇篮。短短的四周时间里，在工程部领导的教育和培养下，在同事们的关心和帮助下，的工作、学习等方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。

我被分配到变电工程部的`变电二次班实习。作为一名刚参加工作的新员工，面对新工作、新环境都是充满好奇和热情的，

同时内心也有一些紧张与忐忑不安——毕竟自己是一个新手，对变电运行方面的专业知识几乎一无所知。但是，在班长和班里师傅们的悉心指导下，我还是受益颇多。通过在\*\*机场变电站、\*\*变电站施工现场的观摩学习，我对变电二次班组从电缆放线、接线、对线到线路调试与检测工作的基本流程有了一定了解，知道了变电站的基本构造、变电站建设的基本过程以及各种设备的主要用途。虽然在端子箱和控制室里接电缆线这样的工作没有让我们尝试，但我还是力所能及地做好扎线、刀闸分合测试等工作，增加了自己的实际工作经验。在被调到总经理工作部帮忙的几天时间里，我也认真做好领导交给我的每一项任务，得到了大家的好评。在实习期间，我时刻严格要求自己，自觉遵守工程部的各项规章制度，吃苦耐劳，努力工作，在完成领导交办的工作同时，积极主动地协助其他同事开展工作，并在工作过程中提高自身各方面的能力。

实习期间不仅是我积累工作经验的重要阶段，也是我努力学习的宝贵时间。“三人行，必有我师”。工程部的每一位同事都是我的老师，他们丰富的工作经验对我来说是一笔宝贵的财富。

## 电力公司寒假实训报告篇七

应学院的要求，也为丰富我这个漫长的大一暑假，我和伙伴一起去了南京市分属的一个区供电局进行了为期半个月的暑期社会实践活动。整日呆在象牙塔中的我，第一次的尝到了生活的现实和不易，却也从中学会了很多学校所无法学到的知识。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，认真学习工作知识。

我们深知这次实习的机会来之不易，所以我和一同去的伙伴更是相当珍惜，不敢有丝毫懈怠。由于是大一新生，专业知识和社会经验都不丰富，公司也不敢把太大的任务交给我们，



虽然我们跃跃欲试但还是很听话的从小事入手。刚工作的几天我们的主要工作是分发传单对外宣传用电安全知识。我们知道这种安全知识的传单一般路上匆匆的行人是不会看的，所以我们选择了一些老胡同里的住户。那里一般住着些上了年龄的老人，一方面他们热情好客我们比较容易与他们沟通，另一发面他们是这个社会阶层中最需要宣传用电安全知识的人，所以我们从这些地方着手来宣传用电安全知识。其实说起来容易，可每敲开一家用户我们还是有点胆怯的，也遇到过急着把我们赶出去的人家，每当那时我们都很沮丧，但我们明白这是一份工作，不能因为一点挫折就放弃，它代表着一种责任，所以即使遇到再多的冷脸我们也都挺了过去，并不断告诉自己要乐观自信大方，这样才能专业冷静地宣传用电安全知识。

发完传单我们开始熟悉公司内部的事务，首先我们主要参观了供电局办公楼内的设施，并简单参观了各个部门的工作情况。这时我才发现供电局是一个多么庞大的国营公司，我所在的仅仅是市供电局下的一个分局，却已经有职工四百余人，所管辖供用电户390700余户。供电局有调度、电力营销、抄表、收费、电量核算、电力稽查、客户服务等。据介绍这个局还有用电计量，七个营业所，一个营业大厅，高压用户500余户，低压电户14000余户等。还有电力工程设计、施工安装、设备维修等等。这么多工作，我们难以想象他们是怎么完成的。

然而我们所到之处看到那供电局的职工个个精神抖擞、工作热情洋溢、工作作风严谨，让我们深受教育深受触动。参观完了的几天我们开始进入公司内部工作，主任给我的任务主要是担任文员一职，平时在工作只是接电话，日常的主要工作就是负责接收各部门文件、复印后分发给各相关人员，以及本部门一些文件的传送、追踪、回收、整理、归档、保存等，还有就是部门人员所需求的表单制作、打印，协助主任工作，如整理领导干部工作台面，帮助他们处理一些琐碎、能及的事情。刚开始看到师傅们工作得顺心顺手，很是羡慕，

而自己由于是新手，很多事情做得很不完善，负责带我的师傅还多次严厉的批评了我。

一开始很不适应，面对批评很难过，不知所措，但渐渐的我发现其实师傅还是很关心我很希望我进步的，甚至在我连续工作了一上午之后还特意为我去打了杯水，那时我很感动，也更加努力地学习，我在工作学习和批评中明白，在工作岗位，尤其是新手，眼p脑p嘴p腿都要勤，安全工作要细，安全制度要落实。就这样，工作流程和学习的雏形便在我的脑海中生根发芽。经过一番努力，慢慢的，我的工作也有起色了，并且得到了本部门成员及领导们的认可。

半个月的社会实践，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。

希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。这些天来，虽然付出了不少汗水，也感觉有些辛苦，但从中我意志力得到了不少的磨练。我开始明白；大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，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。社会是很残酷的，很现实的，而我也意识到能够一直依靠的没有任何人只有自己。

我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我还有足够的时间来充实自己，然自己能够拥有足够的能力来适应这个竞争残酷的社会。我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。我决心在今后的学习生活中，我

将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的需要，做一个对社会，对人民有用的人。

## 电力公司寒假实训报告篇八

### 一、初步阶段

我实习的地点叫：联通大世界。一楼是手机卖场，二楼和三楼是客户服务区和工作区。7月19日下午我便开始了我的暑期实习。进入营销中心后，我认识了李姐、秦哥、肖哥、萍和汪叔，每个人都很好，在我的实习期间给了我很多帮助和指导。一开始我先了解联通的各种业务：吉祥卡、畅听卡、顺心卡、世界风□186-3g卡、小神通□3g上网卡、新势力、宽带等等。作为一名客户经理，一定要对自己的业务了解，做好足够的准备才能与客户更进一步的沟通。实习还让我了解了办公室生活，如上班下班和开会等等，对于初涉社会的大学生是很有用的。第二天早上我就参加了公司的周会，体验着公司的上班氛围，心里充满惬意。

### 二、实战营销

实战营销是在邻城宁国举行，所以也算是经历了我生平的第一次出差。我和汪叔、肖哥一组，我们的任务是在制定区域推销电话卡，8分卡，手机□2m和4m宽带，光纤等等。我们每完成一项业务就能积不等的分数，最终看每个小队的总分评出一二三名等各个奖项。

7月23日这天6点多就被汪叔叫起来了，在宁国分公司开了会分好任务，每个队一个督导，我们拿好宣传材料就出发了。我们在划给我们的区域转了一圈，进了好多店都是一点结果没有。这才开始体验到营销人员的工作困难，我感觉上门推销很容易被人看成骗子。也见识了广大群众对我们营销人员的各种应对方式，可爱的是有两家店的老板都说她老公是电信的把我们拒绝了。不过和汪叔肖哥在一起，总是能发现开

心的事，积极面对，不轻易言败。

后来我们改变策略，在一个广场摆摊点。这个方法倒是为我们吸引了不少客户，好几个办宽带的客户，大热天的汪叔他们跑来跑去，忙得不可开交。我也坚守我的岗位，做好自己的工作，不管天热，激情向客户讲解。

营销人员最重要的一点：一定要能说会道，察言观色。我还需要加强，还欠缺很多，比如对于客户心理的把握，以及简单明了的讲解等等。

最终我们拉了3个4m宽带，2个2m宽带，一个固话和3张卡。我们队以19:21输给了广德队，拿到了第二名。我看到居然还有个队促成一家宾馆拉了10m光纤和好多固话，只是没装机不能算分。这么多厉害的营销人员，真是值得学习。

### 三、电话营销与礼仪业务培训

上下班的路上，我注意到一家正在装潢的酒店，就记下号码，想打电话过去问对方是否需要我们联通提供的固话以及宽带等服务。但由于我没想好开场白，电话迟迟拨不出去。李姐告诉我要胆大，勇敢地走出营销第一步！然后我准备好就拨电话过去了，虽然对方告诉我他已经办理好类似业务了，我也很开心，因为我勇敢地迈出了第一步，跨过了心里的坎，以后的工作就更容易上手了。

8月2日晚7点公司我们客户经理进行了一次小培训。这些都给我极大触发，原来很多细节都是成败的关键。首先是服务礼仪：我们客户经理一定要给客户以信任的印象!!!自身着装要干净，精神!不要穿凉鞋，短裤，也不要把钥匙挂在腰带上叮咚作响!要表现的胸有成竹，沉着!而且切记不要装嫩!!!站如松，坐如钟，还要跟客户进行眼神交流，展现良好的精神面貌!同时在握手，拿名片，递名片等等许多方面，注意细节，不要给客户以轻浮的印象.....还有业务知识的培训，

都给我极大的震撼，知之甚少，而且有些东西即使知道，也很难在平时注意到。

#### 四、“乒临天下”乒乓球比赛

我们实习时正值联通的“乒临天下”乒乓球比赛，我先后充当了区选拔赛和市选拔赛的工作人员。

赚钱并不是企业的唯一宗旨，赚钱也不应该是我们唯一的人生目标，钱不是万能的，拥有一颗美好的心乐观的看待社会才是最重要的。

#### 五、市场调查

8月10日下午，周总给我们布置任务，沿街店铺做问卷调查。我和萍一组，负责锦城路(四小至一小)和东门建材市场。一开始，我还是比较兴奋地+相当期待+信心满满。。。可事实再次证明，期望越大，失望越大。。。

任务一下来，我们就去跑调研。先从锦城路开始，主要是服装等商店。我们说我们是联通公司的暑期实习生，想做一下市场调查，能否问您几个问题?第一个店员勉强的配合我们，我们问、我们填表、她勉强答。。。好不容易完成了第一份问卷。接下来的，就完全打击我们自信心了，店员全都不理我们，赶我们走。我们也不是每一家店都进去，看到店里太忙就不进去了。

一家金店，我们拿着调查表正准备进去，连门都没跨过去，里面的人就大叫不要进来出去出去!有的人完全把我们当骗子看，有人一听是联通就说自己是移动，有的人很厌烦地问我们调查什么调查什么，有人说他没手机。。。记得被一家赶出来后，萍推那个玻璃门，砰的一声没打开，后面的店员就在叫：“拉!拉!拉!没看上面写的是拉字呀!”

真的很委屈，原来调研并不是我想象的那么轻松与简单。最后在路边看了个貌似大学生的女生做了当天的最后一份也是第二份问卷。我觉得吧，可能与人们的小市民心理有关，而且由于最近频频发生上门推销的，人们的警惕心很强。回去后，李姐安慰我们，提醒我们要注意沟通。虽然倍受打击，我们还是要坚持不懈，要勇敢地面对，找出外在的、自身的问题所在，挑战自我，超越自我！

8月11日上午，我们继续跑锦城路的另一半边。开始的第一家勉强的做成一份问卷，可后面的调查也不行了。我和亚萍商量，把调查表收起来，也不说我们是联通公司的，就说我们是在校大学生，来做市场调查，这样情况才略微好转。然后我们分开，她跑对面的店铺。虽然情况和昨天下午类似，钉子不断，但最终我们都拿到5-6分问卷。一上午我的心情就呈锯齿状曲线高频波动，我填好一份调查表高兴至极，被狠狠地拒绝一次就伤心至极。

下午我们继续。坐了一段很长的公交，来到了建材市场。本以为建材市场的人一概比较好说话吧，可惜情况还是那样。商人们都对我们不理不睬，不止一家的人讲她不识字。建材市场还是很大的灰尘，最后我们还是取得10份问卷的好成绩。

要我来概括调研人员的生活，就是酸甜苦辣。被人拒绝心里酸酸的，被人接受心里甜甜的，跑来跑去吃力不讨好很是辛苦，同时还要不畏火辣辣的太阳，无视环境的艰难，完成任务。不过我们的心态还是很好，积极面对；)

8月17日，我和方亚萍又接了一个任务，就是跑酒店餐饮类的调查。这次调查在李姐的示范下开始，我们有学到一手。任务不大，明显比上次要好多了，我们自己也是颇为欣慰！

## 六、三个问题

在实习中，李姐曾问我三个问题：

第一：我是谁？

第二：我在干什么？

第三：我的目标是什么？

“我是谁？”，“我是我自己”，“我是张亚俊”。我觉得这个问题就是在问我自己了不了解自己，是否能认清楚自己。我发现我在实习工作中，自己还总是显得那么稚嫩，不能够大胆地完全地放开自己。发现自己，了解自己，做最真实的自己，这是我在实习中的最大收获。

第二个问题，“我在干什么”，我的回答是我正在观察了解融入这个社会，同时在为自己的将来做准备。这个问题，我应该时常这样问问自己，因为虚度的光阴永远无法弥补回来。这让我想到一首歌“我的未来不是梦，我要认真度过每一分钟”，认真度过每一分钟，青春只有一次，就让我无悔的怒放。

## 七、感谢

这次的暑期社会实践实习快结束了，我真心的感谢李姐，秦哥，肖哥，汪叔和萍，让我度过了一个充实的暑期实习。我学会了复印，进入内网查询电话等等很多东西，体验了一段别样的生活，用汗水与辛劳换了一份宝贵的社会经验。其实工作也不是一件轻松的事，上班后就想着读书时代的美好。在实习中体验了社会这个大学，看到了形形色色的人，我确定了我的定位，努力向自己的梦想奋斗，珍惜此刻，把握现在！