

# 2023年毛概调查总结 社会实践调查报告 结果分析(大全5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 毛概调查总结篇一

为了使学生们能够进一步了解金融专业相关的工作内容，学校组织了学生社会实践这一内容。为了能够深入了解这一专业，我进入汉堡王（北京）餐饮管理有限公司参加了实践活动，实践过程中我对会计专业有了更进一步的认识，并在实践过程中熟悉了会计这一职业所需的职业技能以及工作内容，为今后的工作打下了基础。

### 一、实践时间、地点及内容

1. 实践时间□20xx年11月至12月
2. 实践地点：汉堡王（北京）餐饮管理有限公司
3. 实践内容：会计实践

### 二、实践单位介绍

1. 汉堡王发展由来1954年，詹姆士·麦克拉摩(jamesmclamore)及大卫·艾杰敦(davidedgerton)在美国佛罗里达州迈阿密共同经营创设第一家“汉堡王”(burgerking)餐厅。两位“汉堡王”创办人始终抱持着要提供给顾客合理的价格、高品质的产品、快速的服务以及干

净的环境的理念。经过无数次的失败和教训，终于将一家寒酸的小店变为拥有上千家分店，资产达数十亿美元的商业帝国，成为流行文化不可或缺的一部分。

## 2. 汉堡王遍布世界

“汉堡王”遍布于美国的各个角落，不论是大城市里、道路旁或甚至是不经意的街坊转角，都可以发现“汉堡王”餐厅的踪影。

## 三、实践岗位介绍

本人在工作岗位是负责有限公司财务部门的工作。主要是会计方面的工作，和我一起工作的还有两个在此工作的前辈，有着多年的经验。在工作中他们常常会帮助我解决困难。

## 四、实践内容及过程

### （一）实践内容

#### 1. 会计工作

会计是以货币为主要计量单位，反映和监督一个单位经济活动的一种经济管理工作，会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。针对于此，虽然我只是一个刚上了一个学期的大一新生，很多专业课都还没有学习过，但是通过一个学期《基础会计》的学习，对会计这一行业也有了一定的了解。不过对于仅仅是学过一点儿却从未真正的运过这些知识的我来说，这就是纸上谈兵，若将这些东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。

#### 2. 工作内容

由于我只是一名只学过《基础会计》，而且也毫无任何实际操作经验的学生，所以，财务部门针对我的水平给我安排了比较简单的工作，也就是在学校会计课上学过的编制会计分录、会计凭证、会计账簿等。

## （二）实践过程

### 1. 工作流程

（1）整合公司上交的所有单据，包括进货单、付款单、收货单等。

（2）根据各项单据编制会计分录、之后编制出会计凭证，审核、装订及保管各类会计凭证。

（3）根据已经编制好的会计凭证登记会计帐簿。

（4）监督公司财务运作情况，及时与出纳核对现金、应收（付）款凭证、应收（付）票据，做到账款、票据数目清楚。

### 2. 实际操作

在这短短的两个月的实践过程中，每次到达我的工作岗位开始我的工作，首先就要整理大量的单据大都是进出货单据、首付款单、收货提货单，还有一些报销单据，所有与现金交易有关的单据都会送到财务部门，一边财务人员对其进行汇总、分类、审核、登记、报销。

当整理好这些凌乱分散的单据之后，所要做得工作就是依据这些单据编制会计分录。会计分录是根据复式记账原理对经纪业务进行的记录。每一张单据都会诞生一份会计分录。虽然编制会计分录是一件简单的事情，但是对于我这个初次实践的学生来说还是有一定的难度，在此过程中出现了不少的差错，幸好有前辈的检查，才得以避免犯下什么重大的错误。

当所有的会计分录都完成后就可以进行下一步工作。

下一步就是根据会计分录填写会计凭证。会计凭证是记录经济业务发生和完成情况、明确经济责任的书面证明，是登记账簿的重要依据。在填写会计凭证的时候，需要将会计分录分为（银、现）收款凭证、（银、现）付款凭证和转帐凭证，然后根据这些分类将会计分录中的内容填入相应的会计凭证中。在这一过程中，我又出现了不少的错误，多亏了前辈对我的指点与教导，让我能够应付这些令人烦恼的工作。在将所有的会计凭证都填完后需要将与之相应的单据和其装订在一起，以便在后续过程中出现错误可以更好的进行核对。

接下来要做的就是将所有的数据登记在会计账簿中去。会计账簿是由若干页具有一定格式的账页组成，根据会计凭证进行登记，用于连续、系统地记录和反映各项经济业务的账簿。在学校的时候这一部分的知识我掌握的就不是很牢固，所以在填制的时候常常是漏洞百出，不是把应该填在借方金额上的数字填在了贷方金额一栏，就是将本应出现在贷方金额栏中的数字填到了借方金额中，还有时候会糊涂到把日期写错，总之是闹出了不少的笑话。还有一次我把现金日记账的内容填写到了银行存款日记账中，白白浪费了两张日记账，事后肠子都悔清了，自己都不知道当时是怎么一种情况，居然能够把内容弄混。

在将这些弄好后，我的工作也就算是做完了。在这些工作之后还需要核查所有的清单、凭证和账簿，核查完毕后要汇总做出财务报表，而后还有管理报表、资产负债表、利润表、现金流量所有者权益变动表等等各式各样的报表需要填制。然而，这些工作不是我一个初来乍到的大一学生能够胜任的，所以在前辈们制作这些报表时，我就在旁边帮忙，学习他们的工作步骤。

## 五、实践收获与体会

会计的工作就是做账，对账。在这次的实践中，虽然只学了基础的会计知识，但能把自己掌握的知识投入到实际工作中，并且取得一定的成果，也算是很大的收获了。同时也了解了很多书本外的知识。

在这实践阶段我主要的工作还是负责公司里面的一些小事情，帮忙前辈给予布置的工作任务。对于学习的我，很多事情不熟悉，需要学习跟改进的我都会做好笔记，事后对其改进和注意。

慢慢的对于会计这行我也有了实际工作的一些经验，在这短短的实践期间，也形成了对会计的热情。会计是一项不可马虎的工作，每一笔业务经济都需要我们认真详细的校对。

在实践期间内，我学到了好多东西。第一，对自己更加有信心了，每天都是接触英语。第二，工作不比在学校。毕竟工作的环境不比在学校的轻松，每天都有大量的工作等着自己去处理，有时等忙完了才发现原来已经很晚了，而在学校上课下课都是很准时的。第三，工作交际。在工作实践中，觉得人与人的相处并没在学校的单纯，注重的细节很多。如果不加注意，换来的会是麻烦，而这些还是要在我们的工作中慢慢的来吸取经验。

为期一个月的实践结束了，我在这段实践中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。虽然只是一名大一新生，所学到的知识不多，但是通过这一次的实践，我对会计这一职业有了新的认识。所有的有关会计的专业基础知识都和书上写的差不多，但是若不是亲身实践过，根本不会知道实际操作并不如我们平时练习那么简单。以前，我们总是天真的认为只要在课堂上认真听讲，在课下多加练习就能够熟练掌握书中的知识，孰不知在工作中这些并不如我们想象的那样得心应手。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零。

通过这次的实践，我不但学到了不少知识，还学会了如何与他人融洽的相处。在今后的学习过程中我会更加努力，相信自己可以做得更好。

## 毛概调查总结篇二

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，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高校培养德、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，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、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。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。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。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一. 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，这门技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。与同事的沟通也同等重要。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。

二. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：

“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

自从走进了大学，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。在现今社会，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，我开始了我这个假期的社会实践-走进华恒数码城。

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。

在数码城里，别人一眼就能把我认成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。我的工作是在文曲星介绍员，每天早上9点钟到下午7点上班，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，加上我对文曲星的了解与热爱，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，做我喜欢做的事，接触了社会，了解了未来。在数码城里虽然我是以介绍为主，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，你必须自觉地去完成，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，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。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。

2018年暑期社会实践调查报告

社会实践调查报告：关于当今学生

2018年毛概社会实践调查报告

2018学生寒假生活的社会实践调查报告

2018年寒假关于大学生诚信调查社会实践报告范本

敬老院社会实践调查报告

寒假社会实践调查报告2018

高中生寒假社会实践调查报告

## 2018年假期社会实践调查报告

### 2018年暑假三下乡社会实践优秀调查报告

## 毛概调查总结篇三

中国是卓立世界的文明古国，中国是酒的故乡，中华民族五千年历史长河中，酒和酒类文化一直占据着重要地位，酒是一种特殊的食品，是属于物质的，但酒又融于人们的精神生活之中。酒文化作为一种特殊的文化形式，在传统的中国文化中有其独特的地位，其中也衍生出了酒政制度。在几千年的文明史中，酒几乎渗透到社会生活中的各个领域。

消费心理学是心理学的一个重要分支，它研究消费者在消费活动中的心理现象和行为规律。消费心理学是一门新兴学科，它的目的是研究人们在生活消费过程中，在日常购买行为中的心理活动规律及个性心理特征。消费心理学是消费经济学的组成部分。研究消费心理，对于消费者，可提高消费效益；对于经营者，可提高经营效益。

鉴于中国酒文化的重要地位及这会上普遍流行的酒礼品，本次社会实践特别通过酒行实习来了解广大消费者的消费心理。

7月25号回到德州市后，积极与曾经的用人单位联系，经过原用人单位的介绍与初步接触，我与德州市德城区瀚鹏商贸有限公司达成协议，在其下属一间刚开业的酒行做为期一个月的酒品招待，也就是俗称的业务员，主要负责在店内推销茅台白金酒系列以及部分葡萄酒。

## 二、主要内容

顾客是那些登门购买的有消费能力或潜在消费能力的人。消费是人们为满足自身精神或物质需要而产生的一种行为活动。我所在的酒行主要推销茅台白金酒系列酒品，该产品可以归

类为保健品及礼品类，按需要层次分类，这类产品的是因为尊重需要而实现产品价值的，说得通俗点，就是这种产品能够满足中国人五千年来的爱好的面子问题。

## 1、年龄对消费观念的影响

在推销的过程中，我发现不同年龄段的人群注重的方面其实并不一样，青年人是面子问题的主要对象，他们十分看重产品的知名度，作为贵州茅台，历年来所积攒下的知名度足以满足这类消费者的消费心理。第二类是中年人，随着年龄的增长，社会经验的丰富，中年消费者已经能够更加全面的去分析产品，但对于处于“三十而立”状态的中年人来说，最根本的需求仍不离面子问题，只不过更有内涵一些，那么，对国内知名调酒师王道远的宣传，无疑是拉拢这部分消费者的最好选择。孔子说六十不惑，对于老年人来讲，已经很少受面子问题的制约了，他们想的是喝着健康，活的长远，这才是最突出保健酒威名的消费对象，需要深入介绍，突出“保健”两个字，老年消费者难免不会动心。

## 2、定价策略对消费的影响

心理营销定价策略是针对消费者的不同消费心理，制定相应的商品价格，以满足不同类型消费者的需求的策略。心理营销定价策略一般包括尾数定价、整数定价、习惯定价、声望定价、招徕定价和最小单位定价等具体形式。

尾数定价又称零头定价，是指企业针对的是消费者的求廉心理，在商品定价时有意定一个与整数有一定差额的价格。这是一种具有强烈刺激作用的心理定价策略。心理学家的研究表明，价格尾数的微小差别，能够明显影响消费者的购买行为。一般认为，伍元以下的商品，末位数为9最受欢迎；五元以上的商品末位数为95效果最佳；百元以上的商品，末位数为98.99最为畅销。尾数定价法会给消费者一种经过精确计算的、最低价格的心理感觉；有时也可以给消费者一种是原价打

了折扣，商品便宜的感觉；同时，顾客在等候找零期间，也可能会发现和选购其他商品。如某品牌的54cm彩电标价998元，给人以便宜的感觉。认为只要几百元就能买一台彩电，其实它比1000元只少了2元。尾数定价策略还给人一种定价精确、值得信赖的感觉。

整数定价与尾数定价相反，是针对的是消费者的求名，求方便心理，将商品价格有意定为整数，由于同类型产品，生产者众多，花色品种各异，在许多交易中，消费者往往只能将价格作为判别产品质量、性能的指示器。同时，在众多尾数定价的商品中，整数能给人一种方便、简洁甚至高档次的印象。

折扣营销定价策略是通过减少一部分价格以争取顾客的策略，在现实生活中应用十分广泛，用折让手法定价就是用降低定价或打折扣等方式来争取顾客购货的一种售货方式。酒行所采用的方式也非常常见——送礼品。

### 3、产品包装对消费行为的影响

在消费过程中，消费者的需求和商品本身两个方面都起着重要的作用。由于物的体系包围了人们，消费成为了人们的主要生活方式，人们在实际消费过程中，要求商品对心理的满足不亚于实用本身，因为，人们所消费的物品并不全都用于生活必需。包装设计需要满足消费者携带和使用上的方便，消费者在商品消费过程中要求商品的使用具有安全感。商品包装设计具有时尚性，富有时代特色，要符合消费者的消费水平、消费习惯。人们要的就是在消费过程中的心理满足感、内心征服感，他们认为只要自己喜欢就物有所值。

在实习的一个月中，给我印象最深的推销经历并不是我自己推销成功的，而是客人自己回头的，这该归功于酒品的包装。有一款价格400多的葡萄酒，其开启难度我还是第一次见。瓶盖由金属打造，带有密码锁，想要开瓶的话，需要先联系酒

厂客服，用防伪码对换开瓶密码。鉴于开瓶及其麻烦，敬爱的顾客觉得这个系列的酒档次高，第二天就会店里买了两瓶四千多的就送礼去了。

#### 4、消费心理与消费行为

购买行为是消费者个人或家庭为满足自己物质和精神需要，在某种动机的驱使和支配下而发生的购买商品的实际活动。是消费者心理活动的外在表现。

在消费需求产生后，继而产生了消费动机，随之而来的是消费决策，最终产生的消费行为。在这一系列的过程中，商家不断地与顾客打着心理战，用各种各样的手段来刺激消费行为的产生，通过对顾客认识过程、情绪过程、意识过程的不断影响，从而达到最终的目的。

### 三、主要结论与思考

礼品概念产品主要市场现在主要集中在中小城市和广大的内陆市场，这些市场属于中国最大的市场，成长的速度也是最快的市场。

这些市场经历着对产品的感性接受，接受一个产品的速度快。但没有更多选择的市场应该是潜量和需求并存，同时销售行为大于推广行为的成长型市场，这样的市场可以靠一种简单的认知达成一种盲目的追求。

礼品消费与功能消费本质区别在于，礼品消费的消费价值体现在收礼的那一刻，而不是在使用、消费产品的过程。总结一下，要想成为礼品明星，必须具有这样一些特点：

- 1、送礼的风气在中国根基深厚，而礼品明星的出现一个最重要的经济原因就是传媒的发展，尤其是电视媒体的发展改变了人们的生活方式，传媒深刻影响着人们的价值取向。

2、礼品明星总是阶段性的，大概3年会有新的礼品明星取代旧的礼品明星的地位。

3、成为礼品明星的产品必须是家喻户晓的，其广告语成为一句流行的口头禅，产品品牌认知率一般达到80%以上，并且是认知率最高的产品，认知率第二、第三的一般不具备礼品明星的价值。例如照相机、摄像机也在一个阶段成为送礼的热门产品，但因为品牌太分散，没有一个品牌的认知度可以达到50%的，所以没有机会出现礼品明星。

4、成为礼品明星的产品的品牌形象、用途等必须与当时的时代特点相适应。

5、礼品明星的产品价格，与当时代的消费能力比较，一般处于比较贵但不至于昂贵的区间的。贵的产品使人们想拥有它，但自己又不舍得买，这样的产品具备比较大的礼品消费价值。太过昂贵的产品失去了普遍性，也受法律因素制约，不可能成为礼品明星。

茅台白金酒作为保健酒，在消费者心目中已经有一定的认知基础，在分析了礼品消费行为和心理的基础上，我们是否可以考虑：

1、在产品的传播上，产品本身的物理属性被消费者认知的基础上，更应该突出的是一份情感，一份关怀。而目前的打礼品牌的产品，大多停留在送产品的阶段，即使是脑白金，也只是停留在送健康的层面，其实如果深挖下去，即使是健康也有很多种，身体的健康或精神的健康。另外一方面，在传播上如何使用事件营销等缔造一种送礼的潮流去引导和刺激消费者。

2、在产品的促销上，是否可以考虑和其他节日礼品进行联合促销，因为在春节期间消费者的送礼行为往往不是单一的，往往是几种礼品搭配送给父母长辈。在这里时候可以考虑和

消费者选择比较多的如奶粉等食品一起进行联合促销等;或者是与中老年消费者生活相关的生活用品,如小收音机等。

3、在人群的界定上,调查显示那些居住在城市里,而父母仍然居住在农村或者乡镇的消费者,对保健酒的选择比例要比较高,这样一部分消费者他们是否有相同的文化背景,那么针对这一部分人群,如何去引导,如何在传播上引起这一部分消费者的共鸣。

## 毛概调查总结篇四

当前学术界对村民自治的研究,包含着两种十分不同的视角,一种视角主要从民主的方面来研究村民自治制度实施的状况及其后果,这种视角关注的焦点问题是村民自治制度作为一种民主制度,在当前村庄社会中的实施状况及其对村民民主意识、民主观念乃至民主技术的训练程度,这种视角的研究是当前学术界村民自治研究的主流;另一种视角是从治理的方面研究村民自治制度实施状况及后果,特别是研究村民自治的实践可能性,其关注的焦点是村民自治作为一种民主化的村级治理的具体过程、运作基础及其主要特征,这种视角的研究近年逐步受到学术界的重视,成为村民自治研究由政策性解释学术研究向政策基础性学术研究过渡的重要标志。

从治理的视角来研究村民自治,村民自治制度安排就变成成为一种民主化的村级治理制度,这种制度既不同于传统的村庄自治,也不同于政权意义上的民主制度,用“村民自治”而不是“村自治”这一概念,表达了前一种治理的含义[1],村民自治是一种社会民主而非政治民主,则表达了后一种治理的含义。

从治理的角度来研究村民自治,正好与村民自治制度的缘起相关。村民自治制度在广西一些山区自发产生的时候,就是为了应对人民公社解体之后出现的社会失序现象,自发产生的村委会引起国家的重视,既与当时民主化的语境有关,也



与当时农村治理面临的困境有关。而在实践中和《村委会组织法》的规定来看，村民自治在村庄(行政村)秩序保持中可以起到的作用，应是村民自治的核心要义。民主化村级治理的关键即村民的自我管理、自我教育和自我服务的村庄内生秩序状态，这种状态是通过四种民主办法即民主选举、民主决策、民主管理和民主监督来达到的。

从治理角度研究村民自治，实质上就是研究以民主的办法来形成村庄内生秩序，这些秩序包括经济的合作(如公共工程建设)，抵御上级过度的提取，抗御地痞对村庄的骚扰，以及监督村干部的行为等等，这样，治理视角所关注的问题就是用民主的办法来形成内生村庄秩序时的过程、可能及特征。而正是因为村集体经济资源状况的不同，造成了用民主的办法来形成村庄秩序时的过程、可能、特征及其侧重点上的不同，这种不同就是我们本文将要重点讨论的民主化村级治理的分配型和动员型类型。我们将以村民代表会议的民主决策过程及村民代表能力来展开讨论。

## 二、民主化村级治理的理论过程

若理想化，民主化村级治理可以划分为两个相互联系的部分，一个部分是用民主的办法来决策村务，其内容包括选举村干部和村民代表，召开村民会议表决，以村民代表会议的形式进行村务决策和监督；一个部分是用集中的办法来办理村务，即由村干部这些具体的村民推选出来的人将村民决策的村务办理下去，展开以上两个部分，第一个部分的实质就是形成村务决策和推选出执行这些村务决策的人员，从理想状态来讲，村民可以随时罢免自己选出来的村干部及村民代表，实际上则因为罢免需要成本，就为村干部以及村民代表的行为相对脱离村民意愿提供了可能。村干部及村民代表这种相对脱离村民的状态，必然带来民主化村级治理的第二个部分即用集中的办法来办理村务的后果。相对的脱离既为村干部创造了发挥个人才干的空间，也为村干部提供了谋求私利的机会。

村民代表也是相对脱离于村民的，但一般来讲，村民代表较村干部离村民更近，一是因为村民代表是更小范围村民推选出来的，更重要的是，村民代表并不掌握着村干部一样办理村务的权力，而只是决策和监督村务的权力。因此，也可以将村民代表当作村民的一个部分，而单独将村干部作村务的办理人，即集中的主体。

从村务决策的形成即村民意愿的角度，村级治理面对的首要问题当然是村集体公益的维护，或说如何在村庄范围内获得公益，减少外部性，这种村民意愿的典型是修路架桥和维护治安等具有强烈外部性的公共工程和公益事业，在不能依靠外部的国家和村内个人提供的情况下，村集体办理这些事业成为最佳选择，这时候，村民都会有让村集体来兴建这些公共工程和公益事业的愿望和要求，村民也很容易通过村民代表会议或村民会议的形式形成具体的村务决策。

问题是，虽然每个村民都希望获得公益的好处，但每个村民也会尽可能减少自己为获益所付出的成本。每一项公共工程和每一件公益事业的受益者或受益者的受益程度都是不平衡的，一些人受益很多，一些人受益无多甚至反受其害，这样，虽然村民都期待村中公益，却因为受益不可能均衡，而鲜有在每一件具体的公共工程和公益事业决策中一致同意的情况。少数人服从多数人正是实践中运行的民主制度的规则，大多数村民或村民代表可以作出村务的决策，但村务的办理却难以跨越这些具体村务决策中的少数反对派。

在办理村务时，村干部缺乏制度上和组织上对付反对派的办法，虽然这些反对派只是村中的少数派甚至只是个别村民，这时候，村干部可以调用两种资源，一是村庄舆论压力，一是个人魅力。当反对大多数村民的少数村民在村庄中处处感受到来自乡邻以道德评价为特征的舆论压力时，他们不得不随大流，忍受自己的“苦难”。

舆论压力正是传统社会的特征，涂尔干的“机械关联”就是

这个意思。当前中国农村因为经受巨大变革，“机械关联”大都解体，村庄舆论压力难以阻止少数人对自身利益的寻求。个人魅力是村干部可以调用的另一种资源。一个善于说理的人往往可以说服那些不能忍受暂时受到利益损害村民去期待不久的利益回报，一个道德高尚的村干部可以让村民提高对利益受损的忍受度，一个社会关系多的村干部可以带来反对者的压力，而一个性情暴躁、身体强健的村干部，则可以构成对反对者的身体威胁。总而言之，在村庄舆论不能对村中少数反对派构成压力时，办理村务的村干部的个人魅力和能力，就成为一种可能的替代手段，现实中这种情况到处可见。

除以上两种办法以外，村集体经济成为村干部可以调用的另一种资源。拥有丰富村集体经济资源的村庄，大多数村民可以不顾少数人的反对而决定资源如何分配与使用，村干部也可以利用村集体资源来建立对村民的奖罚机制，少数村民若反对大多数村民的愿望和决策，他们虽然可以不顾村庄的舆论压力，却不得不考虑经济利益上可能受到的损害，从而不得不照应多数人的愿望。况且村集体经济资源的丰富，使得村干部可以不从村民那里抽取资源，就可以办理好村中公益事业。

麻烦出在村集体经济较少的村庄。较少的村集体经济决定了办理村中公益事业，需要从村民手中抽取资源，所谓“村民事业村民办”这一可以套用在任何具体公共工程和公益事业上面标语所表达的。而这种提取因为缺乏强制手段(村级民主不是国家民主的一个部分，不具有暴力工具的后盾)，而在少数反对派拒绝出钱出力时，村干部无计可施。较少的村集体资源也减少了村干部强制村民顺应村中大多数人意愿或村中公益事业的能力。

这样一来，在一些村集体资源较少的村庄，在既缺乏村庄舆论压力，又缺少村庄能人的情况下，村庄中公益事业就可能成为每个村民都期待，但每一件公共工程或公益事业都因为受到少数村民的反对，而办不下去的状况，这种状况会大大

损害村民本来可能得到的好处，或为了得到这种好处，而不得不让每个村民花费更大代价。

办理公共工程和公益事业的村民意愿是不成问题，通过村民大会或代表会议形成村务决策也不成问题，但在办理村务时，村干部却往往面对着无法逾越的少数反对者的反对，最终致使民主化的村级治理效果不佳。

这就是说，从理论上讲，决定民主化村级治理状况的关键是村中可能出现的少数反对派能否被说服成为合作者，或说被压服。如前所述，这取决于村干部的个人能力，村庄舆论压力以及集体经济资源的多少。

## 毛概调查总结篇五

一、 全班以5人或5人以下为一小组，不得超过5人，组成一个调研小组，进行实践活动，共同撰写一份社会实践调研报告。地点，校内或市区。字数2000字以上。打印。

二、 每个人撰写一份实践体会。字数1000字。打印。

三、 实践活动时间为15周至18周。

四、 作业上交时间：第19周周一。由学习委员统一收齐。

### 社会调查报告的写作要求

#### 一、调查报告写作的格式

1. 须注明调查的对象、时间、地点、范围和主题，以及调查的主要方法。

2. 须将调查到的事实材料进行归纳、整理，并依据事实材料的分析研究，得出合乎逻辑的、具有说服力的结论。

3. 须针对调查得到的事实，提出具有见地的看法或有价值的建议，以期对今后工作提供参考，发挥社会调查报告应有的社会价值。

以上三点是不可或缺的。

## 二、调查报告材料的获取

1. 须亲自调查获取第一手材料，调查报告的材料须真实可靠。在调查报告中，要提供材料的来源，反映材料获取的过程。

2. 调查报告须提供调查数据来源的相关资料。

### 社会调查报告格式

社会调查报告格式：

前言：写出社会实践的参加者、实践的主题、时间、地点。然后用“现将此次实践活动

的有关情况报告于下从而过渡到正文。

会，思考后的理性认识，对组织社会实践活动评价。

结语：可以写出作者对此次活动的意见、批评或者建议。

落款：署名和报告时间。写上参加实践者的个人或群体（如班、组），报告完成的时间。

应该注意的是，写作时可以按以上几部分构思，但行文时不要写上“前言”、“正

文”、“结语”、“落款”等字，而要写标题，如“基本情况”、“主要体会”、“几点思考”、“问题和建议”等。