

大学生观察日记 大学生的调查报告(汇总8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

大学生观察日记篇一

“人无信不立，市无信不兴，国无信不强”。“讲诚实，守信用”是人与人之间、团体与团体之间、人与团体之间建立良好关系的基石。诚信也是现代市场经济的生命，是国家强盛、文明的重要标志。但在国家物质文明建设与精神文明建设取得了巨大进展的现代社会，由于社会主义市场经济转轨过程中体制的不健全，行为的不规范，传承几千年的诚信美德在强大的经济利益面前受到严重冲击，出现“诚信危机”，导致人们的不诚信行为在社会生活中频频涌现。象牙塔里的大学生也不例外。为了了解现代大学生的诚信状况，特做本次调查研究。

调查方法：本次调查采用问卷调查和个别访谈的方式。调查问卷采用集体测试，由调查者指导被调查者填写后回收。调查者随机访谈100位同学。

（一）对诚信重要性的认同程度

从调查的情况来看，几乎所有的大学生对诚信是持认同的态度。如在回答问题2时，男、女学生分别有89%和88.8%的人认为诚信是很重要的，认为一般重要分别占9.5%和7%，认为无足轻重的分别只占1.5%和4.2%。大学生毕竟是受过多年教育的学生，他们都能从思想上认识到诚信作为一种美德是值得

提倡的，欺骗、不守信的行为是可耻的。说明了诚信在社会的活动中地位的重要性。

（二）对自己和他人诚信行为的认同程度

当前社会上对大学生诚信度的评价并不高，而大学生对于自身和群体诚信行为的认同度也不高。如“是，诚信是人的基本道德”的人只有53.8%，而“基本是，视具体情况而定”的有38.5%，“不是”的有7.6%。

从上表我们可以看出，大学生们对自己和他人的诚信行为评价确实不高。通过访谈，我们知道：很多大学生承认自身群体的诚信道德水平一般，与大学生应该具有的素质是不相符合的。大部分的学生能从思想上认识到诚信是一种美德，是非常重要的，但在具体的行为中却只有一半左右的人能把它作为一种“做人的准则”，不少的学生认为自己是有诚信的而对别人的诚信度却持怀疑态度。为什么大学生在思想认识上和具体行为上，在对所属群体和个体的诚信道德的认同上会出现矛盾呢？一方面可能与他们所处环境缺乏诚信行为，对诚信行为认识比较模糊有关；另一方面，也可能一部分人在做调查时掩盖了自己的真实想法。反映出当代大学生知行的不一致。

（三）关于考试作弊

通过访谈我们知道：学生不止在作弊时心理矛盾，对作弊得来的成绩，也会在内心自责。他们会难受，毕竟这不是自己的劳动所得。但如果看见周围的人作弊而自己却没有，也会后悔，觉得吃了亏。同时及格对他们来说是何等的重要，因此受到目前利益驱动，为了有个好成绩或及格，为了不吃亏不后悔，他们选择考试时作弊。这种作弊行为一定程度上反映大学生的知行不一，受目前利益和周围环境影响之大。

（四）关于学术作假

学术腐败问题已成为阻止高校学术发展的障碍。调查表明：对论文剽窃这个问题，大一学生有69.4%的人认为是“有损学校名誉的恶劣行为”，从大二开始就只有48.2%的学生这样认为，大三大四只有43%左右的学生这样认为。对这种行为“给予同情，觉得在哪儿都会发生”的从低年级到高年级分别为30.6%、51.8%、56.2%、56.4%。以上调查数据表明：随着年级的增长，对论文剽窃的认同感越来越高。

通过访谈了解到相当部分大学生并未确立严肃的学术观，他们还是认同“剪刀加浆糊”的做学问方式。如有67%的学生承认：写论文时会上网下载资料，然后“用别人的文章拼凑成论文”。实际上不少的高校教师也有这种感受：学生的论文就是拼凑出来的，多改几篇论文就能看见“许多熟悉的语段”。甚至有的文章是一字不差，一模一样的。这反映学术作假之风在高校很严重。

（五）关于助学贷款

调查表明，半数以上的学生认为对于国家助学贷款，银行的偿还要求是苛刻的、难以理解的。这说明很多同学并不认为国家助学贷款是一种契约，而更多地看作国家的一种资助。诚然，国家助学贷款有资助的性质，但贷款首先是作为一种契约存在的，需要学生去履行。大多数学生对待助学贷款的履行态度不是很严肃。在“如果您申请了国家助学贷款，你”一题中，85%的学生回答会按时还款，11%有钱就还，没钱就不还，4%的学生回答到时再看，或者能拖就拖。由于我国还未建立完善的个人信用系统，所以未来的还款主要还是建立在大学生诚信道德基础上。从数据中可以看出，随着大学生年级的升高，他们“到时候再说”“能拖就拖”的思想越来越严重，这预示越到高年级，学生的诚信度越低，毕业后拖欠贷款的还真有其人。

虽然诚信归根到底是一种道德义务，但道德义务的实现并不单纯依赖于道德本身的力量，而是需要一个外在的约束机制

来调整和控制这种道德价值的取向。在一个法制昌明的社会，诚信体系之所以健全是由于制度对诚信的反面——不诚信的约束力太强大了。一个人完全置道德义务于不顾，他无法承受违反这种道德义务所要面临的举步维艰的处境。因此，在很多问题上，对契约的遵守本身就能够保障道德的实现。

综上所述，我们看到，作为一种道德情操，大学生普遍对诚信有较强的认同感，并将其作为品质修养的一个重要方面。但在实践中，诚信并没有普遍内化到学生的具体行动中去，体现出一种以个体利益为中心的随机性特征；诚信作为对他人和社会的诉求，学生表现出较强的渴望心理，但对于自己能否保证做到，较多学生存在“视情况而定”的状态；对学生而言，诚信主要是作为一种道德层面的东西而存在，尚未形成一种较强的契约意识，而如果没有对契约的遵守，诚信能得到保障吗？说到底，诚信是一种如何对待自己、对待他人以及自己和他人关系上的一种态度，这种态度不仅仅是对他人进行价值和道德的评价，更重要的是自己的态度、对自己的要求以及实际的操作情况。在调查中，一个很重要的现象是，诚信对于很多学生来讲都是一种“困境”，因为在品质的对立面，往往存在一些更现实、更直接的利益，怎样做出选择，并不容易。

针对本次调查中反映出的各种问题，结合已有的研究成果，我们觉得要进行有效的诚信教育应该从以下几个方面入手：

（一）防止知行脱节，注重从心理上、行为上引导；

（二）防止环境的不良影响，注重以舆论和实际活动营造讲诚信的环境氛围；

（三）防止只顾眼前利益，以针对性措施形成制度约束；

（四）诚信教育尽量从早抓起。

大学生观察日记篇二

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机？他说，小伙子你说吧，你说什么的好我就要什么的。哇！！我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有？！

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的

钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有良好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗？看我这么老了”。他说：“不可以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的no.1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好招，真的，有！要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实习的过程中，成功率高了

了很多。
在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度，然后看顾客需要什么

什么样的商品，就说一个买西裤的例子：
我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的，然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤，开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定是比前面拿出来

的要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很轻易有这样的心理，只要你抓的住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！
再来说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：“朋友，你可以走了？到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很成功。在做销售员的时候，我可经常用。

有时候，你会碰到这样的顾客：顾客给出的价格很低很低，这样子商家一般是不能接受的。时候怎么办？这时候一定不能做出服务不好的态度，这时候你应该做出更好的态度，就算这次交易不成功也要尽量留住顾客下次来。不过现在有一个起死回生的方法了，在顾客要走的时候说一句话：“朋友，真的不行，这样的价格，你慢走，到别的地方看看，没有更好的再回来。”

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到80。这样也何乐而不为呢？！

陈安之说过：成功=知识人脉。在这里面知识只占30，而人脉却占了70，但是要成为成功人士的话，这两个却占了100。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

另外就是知识。俗话说的好：做到老，学到老。知识就是我们自己的资本。我们只有不断的学好知识，就比如，现在亚洲成功人士陈安之每年看书230本，我们要是想超越他的话，我们每年最少就要看书231本，我们1.5天就要看一本书，你做到了吗？努力学习，一句话全身是利刀，还怕不成功。只有这样不断的为自己充电，虽然暂时没有成功，但成功也离你不远了。

还要有人脉。人脉是什么

有这样的一个故事说明如何搞好人脉：有个演说家去演说怎么样才能成功，他走到台上什么也不说，只是把自己的口袋里的名片拿出来，大把大把的撒给听众，最后说一句：“你们现在知道怎样才能成功了吧。”这样的做法是把自己推销出去，让全世界的人都知道你，你就是一个成功的人士了，大家同意我的说法吗？。

大学生观察日记篇三

18年元旦，正式开始了我梦寐以求的实习生活。在老师的引荐下，我来到了xx公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于xx年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，

自己都是受益匪浅！

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做的工作，承担的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝等。xx代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单，所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。

客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品一次通过。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。

每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利通关，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关。可是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利通关了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。

但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给自己减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。

看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里

已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。

在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品是也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。

那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消

失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢？我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

x个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。

现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。

经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天最大的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

在今后的工作中，我会谨记老实的教诲，不断的完善自己，用一颗感恩的心去回报每一个帮助过我的人。

大学生观察日记篇四

为提高xx大学院校的知名度，帮助学校培养优秀的.大学生，提高学生专业技能和社会适应能力，同时方便公司人才的选拔和任用，实现人力资源储备与接收的顺利接轨，特拟定此实习计划。

xx大学20xx届大学生

2. 愿意在xx镇或xx县长期发展；
3. 有良好的道德品德，在校期间没有违反校规的行为。

20xx年实习人数：105人(其中中江厂69人，东莞厂36人)。

第一阶段：1至5个月□20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日；

第二阶段：6至8个月□20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日。

大学生实习：人事——xxx

学校项目建设：新技术研发部——xxx

第一阶段

1. 了解公司各部门作业内容及作业所需知识；
2. 理论讲座(根据20xx届大学生培训安排，适当加入实习生旁听)；
3. 根据专业及个人发展适当安排意向部门。

第二阶段

1. 课题研究，以完成毕业论文形式展开；
2. 毕业论文的课题由公司、学校及学生三方讨论协商订立，考核在公司完成；该课题可以是部门内须解决的问题或其它相关课题。

公司考勤、主管考评及其它考评等。

大学生观察日记篇五

尊敬的公司领导：

我于xxxx年x月到xxx公司上班,现在在x部门担任实习员工。经过这段时间的工作,我觉得和我原来设想的个人职业规划相差太大,因此我不得不向公司提出辞职申请,并希望能与x月x日正式离职。

对于由此为公司造成的不便,我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际,对我的申请予以考虑并批准为盼。

此致

敬礼

申请人：

年月日

大学生观察日记篇六

又是一年毕业季。今年全国高校毕业生人数近750万,再创历史新高。应届大学毕业生就业情况怎样?大学生毕业后职业发展如何?毕业生需求有哪些新的趋势?这些问题牵涉千千万万毕业生和家长的心。今天,我们特别编发麦可思研究院日前发布的《2015年中国大学生就业报告》,该报告基于麦可思研究院对2014届大学生毕业半年后的调查研究,以及对2011届大学生毕业三年后的跟踪调查研究,其中的数据及结论,期望能对教育主管部门、高校和大学生就业创业具有参考价值。

大学生观察日记篇七

大二的时候，暑假有幸在广东金业企业实习。感谢公司的领导，让我学到了财务方面的知识，并把学到的知识运用到实际工作中来锻炼自己，培养自己的吃苦耐劳和团队合作精神，为以后的学习、生活和工作积累经验。实习期间，我从公司基层做起，体会到了风风雨雨。只要我努力，成功就离我们不远了！

21世纪是一个知识和生成的时代。只有真正掌握知识，懂得使用金融工具的人才是真正的轻松赢家。他们也是一万块钱收入，懂得使用金融交易，只需要轻轻一点鼠标，比你辛苦一年甚至几年都好。通过感谢经理讲解金融知识与生命经济的关系，我们拉开了暑期实习的序幕。

公司对我们的实习没有太多的强调，只希望我们熟悉企业文化，了解公司的具体业务和运营模式，掌握公司黄金t+d业务的交易流程、影响因素和软件交易系统。通过对公司业务的了解，对市场客户进行问卷调查；一对一家访；组织财务管理讲座；去证券公司实地了解；制作传单并分发；总结自己对这项业务的掌握，面对困难与同事讨论，虚心与公司领导商量，逐步深化，从一无所知到学会与客户沟通，从不会操作广东黄金行业分析系统软件到虚拟运营。这些实习内容对我来说都是非常必要和有用的。无论在学习还是生活中，我都学会了从零开始，不断积累。从零开始，我只靠自己的坚持。我坚信总有一天会有“零”的突破！

(1) 问卷

- 1、完善问卷(问卷设计简单，内容不全)
- 2、明确市场定位，细分市场，从点到线到面进行调研。
- 3、定点摆摊培养团队意识和组织能力，有利于推广，效率高。

(二) 讲座的观点:

1、整体布局比较随意，整个会场没有人在各种位置

听到或看到，让参与者对更重要的信息有一个不完整的理解。

2、缺乏沟通，购物太随意，不是说要买什么贵的，最重要的是要有一定的饮食文化氛围，其实这也是交流会的一个特色！

3、如果专注于讲课，讲解知识点，用笔记本电脑，屏幕太小，谈路口很难理解。建议:使用投影仪更直观，更清晰，更有说服力！

这个暑期实习是我第一次在大学实习。我很庆幸，因为我比其他同学多了一次接触社会的机会，学会了与人交流，善于观察和阅读文字，体会到了借力的重要性，能更好的提高工作效率。了解公司的业务，对黄金这个高贵而沉重的财富象征有更深入的理解。本来黄金t+d业务比股票、基金、期货有那么多优势，有国家政策的保护，它的发展将是必然的。在接下来的学习和工作中，我会更加关注这种商业趋势。

大学生的实习报告7

暑假开始了，为了让自己度过一个充实而有意义的假期，我决定去定陶县电视台当一名实习记者，这同时也是我儿时的梦想。第一天进电视台的时候，心里挺忐忑不安的，想到自己快20岁了，大部分时间都在学校度过，现在突然走出象牙塔，进入到纷繁芜杂的社会，到底还是有些恐慌，担心自己无法融入到这个环境中……怎样做好本职工作?怎么和同事保持融洽的关系?怎样才能学到更多的知识?这将是实习过程当中面临的一系列挑战。但所幸的是，在实习结束时，这些难题在我的不断摸索和努力下处理的很好。

开磷集团，在装置上每个生产过程都有单独的设备，生产上

都是流水线的，安全上管理的很好，这也是一个工厂生存的基本吧。了解不多就讲讲我对这个厂的实习心得吧，在我看来，一个厂没有领导人不行，但离开工人了也不成，且领导人辛苦，工人更累。领导人得出计划把生产的产品销售出去才能保证工厂的生存，工人得把产品生产出来才有的销售。而安全方面，没有什么事故就可以，不过对工人的身体在一定程度上都还是受伤的吧，那气味不是很好，慢性中毒吧。

乌当，贵阳神迪化工公司，主要是一个油漆制造厂，老板是一个武汉大学毕业来创业的，挺强的一个人，大学毕业就自己创业，奋斗到现在终于有了那么大规模的属于他自己的工厂，或许这就是他的事业，他的事迹就是我们大学生的榜样吧，他的成功多少都给我们这帮大学生自己创业很大的勇气，更多的是鼓励自己在学习阶段多学习。

实习不但可以认识许多学生，出也认识了也不少教师和领导。实习过程当中，总会遇到一些问题，自己解决不了的话，就只有请人代劳了，这时候就该发挥一下交际能力了。比如说要复印资料，就要拿批条，不去见领导是不行的，那么唯有去和领导聊几句了。其实和领导聊天是很好的，可以使胆子大一点，做人也更有自信。

无论怎样，此次实习让我学会了许多东西。一旦坚定地选择了这条人民教师之路，我会无怨无悔地走下去，为了自己，更加为了国家的前途命运和学生的远大前程。

时间过的飞快，一个多月的实习生活结束了，在这一个多月里，我真正尝到了身为一名教师的自豪和责任的重大。这不禁让我想起了自己坐在座位上听讲台上教师讲课的日子，那时候，我们也认真过、努力过，当然也调皮过。而如今的学生，大都少了一份学习的主动，却多了一份耍嘴皮的大胆。

大学生的实习报告8

大学生活过了三年。回顾过去的三年，心里有很多值得回忆的地方，大学的学习生活是最值得回忆的。但是，这三年来，我一直在努力参加社会实习。可以说我成长了很多，进步了很多。这些都是我不需要努力就能取得的成功。这三年来，我在实践中的成长不仅仅是用语言表达出来的，我还有很多无法用语言表达的实际感受，但是我做的很好，这三年我无怨无悔！

大学三年，我既不是班干部，也不是学生会成员，但我并不自卑。我觉得无论我处于什么位置，都要静下心来，珍惜在学校的时光，珍惜身边的每一个人，每一件事，每一天。

真诚对待他们，在最短的时间内消化负面情绪。我盘点过去的时光，我的大学生活，过去的种种，我得到了什么，失去了什么，偶然遇见了什么，错过了什么，还有我未实现的愿望。

我想到很多事情，而其中，我觉得最珍贵的是我遇到的每一个朋友，每一个帮助我的人。我想起一句歌词，“在清晨的窗前彻夜失眠后，我看着黎明，从云端抬起头。

夕阳西下，日出成熟。只要是轻的，就会辉煌。暴风雨过后，我转过头，对着旧的悲伤微笑。最了解我的人，感谢你们一路默默陪伴我，让我有一个好的故事，可以说，看着未来一步一步走来。”很多东西都要丢掉。但我永远不会忘记任何事情，因为一切都融入了我的生活。我不知道这个地方有多大。角落里还有没去过的地方。我在24小时内见过每一种颜色的光，感受过每一种温度，浸透了每一种心情。我忘不了。

就像大学三年三部曲一样，忘不了。

我们大一的时候，老师和辅导员助理给了我很多指导。当时刚到新环境，对什么都不熟悉，不敢说话。因为没有军训经验，所以对军训真的很陌生，不知道需要注意什么。那时候，

没有老师的指导，我的军训不会这么顺利。

在老师和导师的指导下，我学到了很多以前学不到的东西。而且在辅导员助理的介绍下，我也对学校有了很多了解，对以后的生活充满了期待。寝室的同学关系也很和谐。军训也让我们意识到团队的重要性。军训期间，系里组织的拔河比赛让我们在紧张的军训环境中放松下来。真的值得我一辈子铭记和珍惜。

下学期是我们寝室同学关系进步最大的一个学期，因为上个学期我们只是熟悉，并不是很熟，但是下学期我们了解的更多，我们寝室出去了一天，这是我们集体第一次出去的催化剂。在不熟悉的环境中，我们需要照顾自己的人。我们自带食物，感觉就像一家人坐在一起吃饭。对他们坦诚。这个阶段是初级进步。

大二上学期是我面对的最难的一个学期。那时候一切都不顺利，英语考试不及格，考了资格证。然而，似乎我生命中所有的失望都发生在那个时候。

幸运的是，我亲爱的同学和我的家人一样，当时鼓励了我。他们到现在为我做的事情和昨天发生的事情一样令人难忘。并且一直鼓励我前进。大二第二学期的失望都过去了。

我通过了考试文件，通过了英语，这是我大学生活中最幸福的时光。我真的很喜欢那个时候没有压力没有烦恼的生活。我觉得那时候的生活应该是我成年后最幸福的。这个阶段对于大学来说应该是一个快乐进步的阶段。

大三，进入求职的最后阶段，也是压力最大的阶段。房子漏水好像连雨天都有。我们很难找到工作，但我们已经赶上了金融风暴。很多企业破产了，有的企业裁员了，连实习单位都找不到，更别说就业了。虽然现在还有一些企业招聘，但是要么需要经验，要么需要本地户口。就业真的很难。虽然

这一步只做了一半，但这一步真的很难。

生命或历史的闪耀，往往是人的经历与艰辛的结合，也是付出巨大代价的体现。如果没有经验，那就完全成功了，那我只能把它当成是人的梦想。然而，人们往往只是喜欢成功的结果，而不喜欢痛苦和令人沮丧的过程。

这是人最真实的思想，也是人无法摆脱的巨大悲哀，常常压抑人的内心世界。挫折也是另一种意义上的财富，但人们往往不接受这种财富。

毕竟成本很高。人们更愿意每天接受好的陪伴，没有外在和内在原因造成的挫折。美总是美的，但现实中的美并不总是按照人的意愿转移的。然而，经历过很多挫折和挫折的人，在追求美好的时候，总是小心翼翼，总是向前看，总是敏感。

美来了，他们的思想就犹豫了，一想就觉得有点轻率。他们问自己这么简单吗？但是稍微思考一下，稍微停顿一下，就会泰然处之。我不想把事情复杂化。也许这就是我的想法，但是想想。也是经历过困难的人的生活。我感兴趣的是这些经历过困难的人，他们在痛苦和打击面前的良好心态，他们的人格魅力。

每个人都有过去。在这过去的时间里，总有好的事情和不好的事情可以回首。在这些深刻的记忆中，它似乎总是发生在我们面前。人总想永远保持美丽，但美丽如闪电匆匆而过。但是，如果美一直伴随在身边，生活就会平淡，没有激情，失去生活的意义。

人总想忘记心中的痛，抹去心中的痛，但痛却像种子一样深埋在心里。当记忆被揭开，种子就会发芽，痛苦的记忆随之而来。当时间冲淡了这些记忆，当记忆被转移，种子被隐藏，痛苦被遗忘。这并不意味着时间和视觉的转移会经受住内心的痛苦。

人在好的时候，会忘记很多古人说的“得意忘形”，但依然带着向上的思维活着；人在失意的时候，会感叹人生短暂，会在反思中悔恨，会用各种方式思考自己的未来，会在理智中认为明天会更好，会在疯狂中自暴自弃，会在怀疑中质疑人生。很奇怪，人在体验美的时候，不会轻易想到痛苦，即使想到了，也会变成美的格式。苦难的时候会向往美好，回忆美好，人的思维总是有矛盾的。

大学生观察日记篇八

我在学校所学的理论知识，通过社会实践。运用到客观实际中去，使自己有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加理论知识人在社会竞争经验，锻炼及加强自己的能力。

由于学习需要我进入到广告公司进行了为期一个月的导视系统设计的实习活动，年。进行学习。告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，广告设计有限公司本着创意领先的原则。一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

与主管进行了简单的面谈之后，第一天走进公司的时候。并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我能力。

一进公司便能参与的设计项目之中，很幸运。正好锻炼一下

自己。但由于经验不足，开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，校的时候由于实际锻炼的机会比较少，软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

基本的解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，通过前两天的工作实践。然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，经过了几天琐碎的设计任务的锻炼。工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

观看了许多广告方面的书籍和影视广告，为数不多的几天时间里。广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的而许多不可能的现象，广告是反映人生。以后回头来看，都是非常巧妙创意。案例：

- 1、年该做的广告都做了然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

- 2、根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是圣诞节时，

把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告绝对超越你想象。作一个广告最基本的知道它目的什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

使我向更深的层次迈进，这次实习丰富了这方面的知识。对我今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的不断丰富自己的经验才行。面前的路还是很漫长的需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。还需要我平时的学习和工作中一点一点的积累。

可以说是喜悦加留恋。喜悦的很快就要回到学校见到可爱的同学们留恋的广告公司的同事和朋友们短暂的实习生活过去了心情很复杂。

感触是很深层的收获是丰硕的尽管我遇到很多我以前没有见过的问题，回顾实习生活。也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉很无助，很尴尬，但是有了一个团结向上的团队，一切的问题都以不在问题，一切的不知道也都会变成知道，正可谓的人多力量大，人多好做事。队每个人都是强悍而又谦让的人，一起的一个月，难免会有些摩擦、偶尔也应该有些争执的可我大家好像很有默契是即使有不同的意见或见解，都会相互的体谅和比较，最终得到一致的答案。我感到十分的欣慰。使我实践中了解了社会，学到很多在课堂上根本就学不到知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到学校为我安排的暑假实践实习的目的机遇只偏爱有准备的头脑”只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，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，驶向成功胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，与社会的接触过程中，减少磨合期的彼岸。

这也为我人生开启了一条新的旅程，以上是实习过程中的一些感悟。回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。

更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！丰富自己社会经验的同时。