

# 最新大学生消费水平报告的摘要(精选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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 大学生消费水平报告的摘要篇一

实习，顾名思义，在实践中学习。

在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。

因为任何知识源于实践，归于实践。

所以要付诸实践来检验所学。

现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。

刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。

辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应；而充实则是在这段时间里，我学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。

同时实习也给了我一定的工作经验。

为将来谋求一份好职业打下了基础。

现将这些日子在工作中取得的成绩和不足做个小结。

一来总结一下经验，二来也对自己的工作情况有个系统的认识。

xx-xx年6月9日至20xx年8月21日近一个半月时间，我在北京\*\*集团有限公司行政部办公室文员岗位实习。

社会学系社会保障专业20xx级硕士研究生

我国的企业年金制度正处于发展阶段，探讨企业年金制度中存在的问题和不足，将对我国企业年金的发展完善具有重要意义。

本研究以委托代理理论的视角，对企业年金制度进行了分析，具体为以下五个部分。

第一部分为绪论，从我国建立企业年金制度的`必要性及其发展滞后的现状，企业年金中的委托代理关系特征及其风险以及委托代理理论的进展三个方面，回顾和梳理了有关的文献资料，并提出了本研究的研究思路、研究方法和研究意义。

第二部分首先探讨了企业年金的属性特点，接着考察了企业年金在我国的确立和发展历程，然后分析了我国现行企业年金制度中存在着双层委托代理关系。

在第三部分，笔者进一步剖析了企业年金中委托代理风险产生的主观原因和客观原因，描述了委托代理风险在企业年金设计管理和投资运作中的表现，在此基础上，指出企业年金委托代理风险的存在将影响企业年金作为基本养老保险制度的重要补充的功能的正常发挥。

第四部分则针对企业年金中的委托代理风险问题提出了对策，分为建立对企业年金代理人的激励机制和对企业年金运作各环节的约束机制两个方面。

第五部分综合本研究观点和论述，形成了结论，并指出了研究的不足。

建立大学生失业保障的制度选择。

暑假专业实习报告摘要：随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，作为一名未来社会的会计专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，应该严于律己自身的素质，培养较强的会计工作的操作能力，因为会计更讲究的是它的实际操作性和实践性。

如果不进行实际动手操作演练，而只是凭着书本上的一些理论性的东西去从事会计这门行业的话，那么，在以后的工作中将会非常不适应，在暑期里我进行了仅仅一周的实习。

在这短短的一周时间里，经过我个人的实践和努力，在前辈的指导和帮助下，对公司的概况和财务机构有了大概的了解，对公司的财务管理及内部制度有了初步的认识，在实习中，从与其他会计人员交谈过程中学到了许多难能可贵经验和知识。

通过这次实践，使我对会计实务有了基本的了解，也为我今后的顺利工作打下了良好的基础。

关键词：储蓄所会计核算形式会计核算系统

## 大学生消费水平报告的摘要篇二

我们眼下的社会，报告不再是罕见的东西，不同的报告内容同样也是不同的。写起报告来就毫无头绪？下面是小编帮大家整理的大学生社会实践报告摘要，希望对大家有所帮助。

为期一个月的社会实践活动，使大家学到了很多的东西，使大

家明白了很多道理，使大家在许多能力上都有所提高。暑假社会实践报告摘要怎么写，你知道怎么写吗？如果不知道，就一起看看整理的内容吧！

很高兴能参加这次的暑假社会实践，这次的社会实践让我学到了很多，社会实践能让我们更快的成长，学到很多课堂上学不到的知识，以下是我这次的社会实践报告：

这个暑假，我参加了黄江镇20xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多的东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；大学生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不通过这次少，认识了很多同学。接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做些什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都过上幸福的生活！

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了？因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以赴，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的

不易啊!也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊!

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

## 大学生消费水平报告的摘要篇三

随着高等教育的普及，高等教育市场化运作日趋明显。近年来高校大规模的扩招，使越来越多的学生走进了高等教育的殿堂。到20xx年初高校的在校人数达1800多人，再加上电大及网络教育等其他形式教育的学生的人数，总共有2100万之多。从而形成了一个拥有人数众多的高等教育市场。大学生消费市场作为其中重要的组成部分也越来越多地成为人们关注的焦点，“再穷也不能穷孩子”，父母用这样一种观念对教育进行投资，也让大学生的消费能力高出了一般水平。如何正确面对这一消费市场，如何了解大学生的消费情况及对社会经济的影响呢？为此，我分别对驻烟的三所高校——烟台大学，鲁东大学，山东工商学院的部分大学生的消费状况进行了调查，从而对当今大学生的消费情况有了一个全面细致的了解。以下是这次调查的具体内容及我对此情况的分析：

大学生作为社会消费的一个特殊群体，有着不同于社会其他消费群体的消费心理和行为。据调查，我们可以清醒的看出大学生消费存在着以下特点。

### 1、消费观念复杂，感性消费占优势

大学生没有经济来源，经济独立性差，消费没有基础，经济的非独立性决定了大学生自主消费经验少，不能理性地对消费价值与成本进行衡量。大学生没有形成完整的，稳定的消费观念，自控能力不强，多数消费都是受媒体宣传诱导或是

受身边同学影响而产生的随机消费，冲动消费。这也正是大学生消费示范效应的结果。据调查目前在校大学生中有30%拥有手机但对手机的消费存在着很大的盲目性。拥有手机的大学生中，一部分有通信的需要，且家庭经济条件允许；另一部分有通信需要，但是家庭经济条件负担不起的情况下“超前”消费；还有一部分是既无通信需要又无家庭经济条件负担的“奢侈”消费。而“奢侈”消费则是由大学生消费的示范效应，攀比心理导致的。

## 2、学生对品牌的忠诚度很高

大学生消费在一定程度上会相信自己的真实体验，如果使用某种品牌产品产生好的体验，就会坚持使用，从而逐步形成固定偏好，最终形成使用习惯，保持对此产品良好的忠诚度。比如洗发水，感性认识上的气味清香，质量好，效果明显，都会促使他们继续使用下去。

## 3、消费倾向多样化

21世纪是物质生活与精神生活日益丰富的时代，当代的大学生们已不再满足于宿舍、教室、图书馆三点一线的单调生活。娱乐、运动、手机、电脑以及新型的it产品都成了大学生消费的热点。大学生的消费已呈现明显的多元化趋势。如果经济条件允许，大部分学生会去旅游，去歌厅、酒吧消费，或是购买电脑，手机、mp3反映出大学生具有走出校园、融入社会、拥有高质量生活的渴望。

大学生的钱“从哪里来，到哪里去？”通过调查发现，在生活费来源方面，有75%的同学依靠父母，13%的同学依靠贷款，8%的同学获得了奖学金，9%的同学通过打工补贴日常开销，另有1%的同学还需减免学费。由此可见，同学们主要的经济来源是父母，但来源趋向于多元化。但生活费不包括学杂费和住宿费等，要是这个“大头”加上去，来自父母的比例将更高，可以这么说，大学生基本上还是以纯消费者的身

份出现在社会的舞台上。

对于大学生的消费去向问题，调查表明大学生的生活费主要用于衣食住行，消费金额较大的比如手机、电脑、各类培训并不含在其中。而手机已成为大学生主要消费品，这从下面分析中可以看出。

手机已经成为现代人必不可少的交流工具，高校学生是手机使用普及率最高的人群之一。调查表明，烟台大学有47.2%的大学生拥有手机，年级越高，手机的普及率也越高，如大一刚入校仅有6%的学生拥有手机，而大四学生中拥有手机者已经高达82%，远远高于社会群体手机平均拥有率。约有83%的大四学生明确表示，购买手机主要是为了方便找工作。虽然手机的主要功能是通话，但大学生们使用最多的是短消息功能。在选择手机时，他们认为价格在1000元至1800元之间的手机最受青睐。

因此，大学生消费结构呈现出类似于正立锥形的结构。家庭比较富裕的同学位于锥形的上端，他们拥有电脑、名牌手机等贵重物品；家庭贫寒的同学则处于锥形的下端，他们往往要靠勤工助学或贷款来维持大学正常生活；其他同学则位于锥形的中间，他们衣食无忧，生活水平居中。同时，从以上的分析可以清醒的看出，从锥形的上端到锥形的下端依次降低，这也鲜明的体现了大学生消费的层次性。

大学生消费直接影响着家庭。作为一个纯消费者，平均每年约一万元的费用对于一个家庭来说，可谓是重中之重了。就拿普通家庭三口人来说，满足一个大学生一年的消费将花去家庭收入的大部分，特别对于农村的家庭而言，更甚。虽然由于经济的发展，农村和城市居民的收入都得到了相应的提高，生活水平得到改善，家庭用于大学生消费的比重普遍下降，但下降缓慢且比重之大已经是某些家庭所难以承受的。一个大学生的消费占到城市家庭收入的45%左右，特别是农村，可占到80%~90%。无疑，目前大学生的消费已经给学生及其家



庭造成了很大的经济压力，特别一些贫困家庭，在调查中我发现，三高校各有20%的同学需要通过申请助学贷款来完成大学四年的学业，他们连自己的生活都难以保证，更不用说这近万元的费用了。由于山东省经济算中等发达，其居民收入水平比大学生家庭的收入水平还要低一些。所以实际比重可能比这个数目还要偏高一些，影响可谓深远。

大学生的消费特点和消费行为决定了大学生消费的影响不只局限于家庭，市场上的很多消费都与大学生息息相关，大学生消费已直接影响着整个消费市场和国民经济。目前，大学生消费市场已经形成，这是高等教育发展的结果，也是社会主义市场经济发展的必要。它已经成为我国社会主义市场经济的一个有机组成部分，随着社会的发展，高等教育的普及，它将会发挥更大的作用。

大学生消费不仅仅关系到自己、学校，而且还是关系到整个社会的问题。现从个人、学校、社会三方面对大学生消费提出几点建议。

（一）对于大学生而言，要树立自己合理的消费观念，要理智地对待自己的消费。作为一个纯消费者，大学生经济来源大多靠家庭，所以自己的消费要考虑到家庭的经济状况，父母的承受能力，还要有自制能力，不能盲目地陷入感性消费的误区。如今有的学生消费上大手大脚，还有沉迷于盲目消费中，比如最近许多大学生沉迷于网络游戏，这将大大增加自己的消费负担，更重要的是大学生也会在盲目的消费中迷失自己，以至影响到自己的学业。另外，大学生也要具有消费者的维权意识，进入大学，已经开始慢慢地融入社会，社会中欺骗消费者的各种不法行为屡禁不止，面对纷繁复杂的社会，大学生要学会维护自己的合法权利。

（二）学校应加强对学生消费观念培养。事实求是，高校思想政治教育对学生消费观教育还没有形成足够的重视。对大学生消费心理和行为研究不足“两课”教学中对大学生消费

观的教育指导不够。由于对大学生的消费心理和行为了解不够全面和客观以及课程设置等因素，与人生观、劳动观、金钱观、国情观等重要思想观念紧密相关的消费观的专题教育在思想品德修养课中没有充分开展，从而也难以达到真正的指导目的。

（三）对于社会而言，要积极开拓大学生消费市场，从产品的种类、价格、服务多方面满足不同经济条件大学生的需求，同时要规范市场秩序，为大学生确立一个公正的市场环境让其消费。无论从哪方面讲，大学生的消费市场已不再是可有可无的了，它已严重影响着高校周围地区经济的发展。

（四）对大学生来说还应加强合理储蓄的观念。诺贝尔经济学奖得主罗伯特·清崎曾经说过：“理财与你挣了多少钱没关系，它是测算你能留住多少钱以及能让这些钱为你工作多久。”在调查时，当问及对理财的认识时，很多同学表示陌生。当问及一学期结束后经济情况如何时，大部分同学都坦然承认自己的消费已经超出计划范围，甚至有些同学还需要向别人借回家的路费，略有剩余的同学也想着如何把剩余的钱花完，只有极个别同学有储蓄的意识。

结束语

## 大学生消费水平报告的摘要篇四

组成员：

调查时间□□xx年xx月xx日

调查地点□□xxxxx学校

调查对象：、在校大学生

调查方式：、抽象调查

## 前言介绍

爱情这个古老而又永恒的话题，一直是大学校园里的一道风景线。我们对适度和理性的大学恋爱是理解和祝福的，但我们仍要提醒热恋中或已经迷失的同学们：大学是装载我们人生“知识之手”的黄金时期，是决定我们未来发展的关键阶段，学习和恋爱是大学生的任务。学习之外，恋爱亦是热门话题之一。针对上述情况，我们特此对本大学生的基本恋爱进行了调查，有了3种看法。

第二种、顺其自然，遇到合适的就谈：大学里谈的还比较单纯；大学时间里空余时间比较多；没成功也可以积累经验。

第三种、谈恋爱不是说该或不该，而是要不要的问题。

## 调查内容

### 1、你正在谈恋爱吗？

调查统计42%的同学正在谈恋爱，而58%的同学没有谈恋爱。其中22%的大一，36%的大二和42%的大三同学正在谈恋爱，说明很多人在大学谈恋爱，而且人数还不少。

### 2、你的初恋是什么时候？

### 3、你选择男(女)朋友的主要依据是什么？

### 4、你想在大学里谈恋爱或者你在大学里谈恋爱最初动机是什么？

调查发现10%同学是因为看到大家都有男女朋友觉得自己没面子才开始谈恋爱的；30%的同学则是为了弥补内心的空虚，寻找精神上的寄托，很多同学都是背景离乡来到这里求学，远离父母，即使想倾诉也不现实。所以只好向身边的朋友倾诉，

此时爱情就将是生活中一个很好的依附。15%的同学是因为对方的追求激烈，不好意思拒绝；45%的同学是由于彼此被对方的某些优点所吸引。

## 5、就大学生谈恋爱的影响，你怎么看？

调查表明55%的同学认为恋爱对自身的影响是因人而异的；20%的同学认为学习生活更有动力，此类学生树立了正确的恋爱观，能正确处理学业与爱情的关系；8%的同学认为只有“两人世界”，脱离群体；17%的同学认为影响了正常的同学交往。

## 6、你对恋爱的态度是什么？

调查发现63%选择的是“顺其自然”；27%选择的是“共同努力，坚持到底”；10%选择的是“有了更好的换”，这是一种不负责任的表现。

## 7、如果恋爱失败时，你认为对你以后的学习生活意味着什么？

调查发现92%同学能正确面对失恋。其中有52%的同学认为可以以后的恋爱积累经验；13%的同学认为无所谓，可以再找一个；14%的认为此可以理解，集中精力去学习。

## 个人感言

在我看来，爱情是一种过程，一种成长的过程。每个人或早或晚都回接触它。我们不应该通过一些流行的歌曲和优秀作品来理解爱情。高中时候父母关的很严，很多同学把美好的愿望留在心中，等到大学宽松时去实现。如果有人选择了爱情放弃了一切，这是不明智的选择，可能会把自己的大好前途给葬送。这就面临了一个问题——怎样处理好学习和爱情的关系很重要。我的原则是该爱的时候尽情的爱，该学习的时候认真的学习，不能因为别人爱情而埋没别人，在处理好

人际关系上要处理好两者的关系，不要因为爱情而没了朋友，不要因为朋友没了爱情，所以对大学生来说处理好恋爱中的各种关系是对爱情的祝福，也是对自己的祝福，更是对未来人的祝福。

对于这我的意见是1、加强大学生的健康，科学的性知识教育

2、加强校园文化建设，这可通过利用板报，知识竞赛，演讲比赛，卡拉ok等各种文体等活动丰富学生的业余生活，也可通过加强大学生的心理健康教育。

3、加强学生成才教育，引导学生树立远大的理想。

## 大学生恋爱调查报告

根据对大学生恋爱情况的调查，有以下数据。恋爱中或者有过恋爱的人占所调查人数的43%，没有恋爱但处在准备状态的人数占27%，没有恋爱过并且根本不想的占10%。因此，恋爱已经成为一种现象。

### ——引子

其实，当二十一世纪大车轮轰隆隆地在我们身边碾过时，就如这车轮的印记，大学生恋爱的出现乃至存在都已成必然之势。几年前某某人一句：“没有恋爱的大学是不完整的。”便成了诸大学生的座右铭，以用来躬行。因此放眼一望，更是鸳鸯无数，羡煞了那些考不进或还未考进的年轻人。毕竟，从小到大恋爱第一次不被学校喝止，对当事人而言总是兴奋的。为此，笔者做了小小调查，数据不一定有代表性，只代表一地一时的存在情况。参考而已，不必过于苛刻追究。然而尽管恋爱之诱人如斯，却并不能令人们全部同时处于恋爱状态。因为经笔者计算在理工院校比如本校而言：男女比例为3：1甚至更大。那么假设在一段时间只能同一位异性具恋爱关系，那么，在理想情况下的最大则必然有50%的总人数，

66.7%男性人数处于非恋爱状态，因此为量取理想情况，故实际人数应低于此数。为便于观察，故得游离与非游离人群的心理及导致原因分为以下几类，但又是根据笔者观察推理所得，不尽真实或合理。还欠修改，也望指正。

先是第一阵营：

恋爱中.....首先声明，这个类型太过于常见，故不详细说明，其定义应不必过于详尽解释。但此状态的发展过程却是有山有水，稍有可观性。

一为天仙配型：

此种类型在我等周边属于常见。只说靠缘分就蹴就，或参加某一舞会某一社团，初识便觉得：“好似在哪见过似的，怎眼熟到此来？”而后便频繁接触，愈发觉得相见恨晚，似乎人生从此开始，前面二十来年白活了。于是，每每心中兴奋不已，睡梦中都想增加感情，加密接触，不想更得到对方默契回应。于是一二一从踏步走到齐步走直至建立正式的外交关系，都是秘密从地下自动完成，心照不宣，神不知鬼不觉，正式宣布时给人种晴天霹雳感觉。期间不用特殊心机，一切随缘而来，至少表面看来是这样。就如笔者一室友，“夫妻”二人共在学生会供职，从工作接触的理性认识到感情上的深入了解，从生疏到熟悉，自惊叹至倾慕，似乎一切顺其自然。工作情感两不误，关系持续到今，传为佳话。

二为运筹帷幄型：

这种类型的出现过程比较有意思，但有不雅之嫌，然而却有普遍性。某人好似猎人套狼一般，在山路上布下陷阱或者绳套，万事俱备，只等猎物送上门来。笔者于图书馆和自习室都曾目睹过这个经过。心中佩服万分，感慨毕竟是学理出身，用上了解题的缜密思维与坚忍不拔的品质。首先是确认工作，先确定一目标，不论身材或者相貌均比较符合心中向往的异性

(多为女性)，而后观察数日，得出“乃此人”的结论；其次是侦察环节，在此美女出现频繁的地段上广泛撒网，后用概率论及数理统计得出其出现规律，或者是哪个自习室的某排座，或者是某个花园的第几个长椅，后故意昼伏夜出，晚出早归，以期待某一天能有近距离与比较合理的接触理由。当然，也不排除有革命者大无畏的精神而直接表白的，但数量应不太多；随后是面试流程，成为被考察对象，被有幸录取的便进入此恋爱阵营，开始比较幸福生活，而惨遭拒绝者则继续工作，进入下轮次三个环节的重复，为早日进入此阵营而不懈努力。在笔者调查中，此种类型出现相比上类要多，大概都希望要个主动权，不能“听天由命”，坚信事在人为，“人定胜天”，竟无意间成为孟子传人。

后为第二阵营：

中间状态。其实这个中间状态出现的有点不伦不类，就好比数学命题般，有真假却不能存在中间状态，不过有取值区间的分类，当可别论。但在笔者定义中，此状态属“流窜分子”，一念之差或者瞬间机缘巧合都可能导致其所属阵营的交换，故暂分中间一栏独立成列，以表征这一时段的存在状态。此状态存在的导致也分两类原因。

一为牛郎织女型

某人与其女友(或男友)就同牛郎织女般被强制分于“天河”两岸，有期盼想念却不能朝夕相对。其出现是历史原因，在高中时候留下来的投资，在大学中继续自负盈亏。这些人在人群中是比较常见，基本上俯首皆是，说他们活得幸福或者辛苦都无可非议。如笔者邻班某某人，与女友间“天河”几千公里，假使喜鹊搭桥，即使是动物数量未锐减之前，也是有一定困难的。故此二人一年相聚不过寥寥数日，然而距离产生美，也避免了平日的磕磕碰碰，只念着对方的好。但代价也是显而易见的，感情的持续需要信息交流来支撑，于是无疑要为中国移动或者中国网通提供资金支持，时常见此兄

手持正在充电的手机狂侃十几小时，次日被告知欠费数百，第n张sim卡进入被储藏状态。不过话说回来，假使两人在一起也要隔三叉五的烤个串儿，涮个锅儿，何况钱财乃身外之物，于是只要关系一日不破裂，便继续进行资金投入。但此人群有特殊性，也许某日为某一事不快，因分居两地，三言两语不得解决，而导致快速分手，随后用已有经验开始新的恋爱，则进入第一阵营。不过存在另种可能，若分手后因其经验不是四海皆准的真理而无有归宿，则只能进入游离状态。如同解放前夕的民族资产阶级，具有两面性。也许有人对此种分类不解，应是第一阵营。但对我们直接观察而言，确实身边无女友在傍，形同虚设，故暂做此分。

## 二为望梅止渴型

首先明确，此类型出现具有时代性，是信息发展的产物，在几年前应该没有。此人群应大一居多，从高三的繁忙厚重的痛苦一跃而入大学的清闲，且恋爱不畅，又远离亲朋故友，唯有靠网络来倾诉，以期望能够消除此郁闷。不想另一端也有同样心情的网友，于是你来我往，不亦乐乎，但此网友年龄性别真假不辨。然而既然是所望之梅，望得见也就是了，管它真假。于是打印体承载了感情，心中因有过诉说对象而隐隐有了塌实感。本人一哥们儿用此途径发展过一网友，后发展到用短信联系，某日被告之到了东大北门，旋而到二食堂外，后又离奇归家，始终未见芳容，却是假设擦肩而过也不知到底庐山真面。当然这只是个例，也有用过视频的，在新版腾讯qq上就有高级搜索，范围能限制到市，且有年龄，性别，有否视频的选择，可谓是用心良苦。于是飘忽的网络扮演了月老的角色，但由于种种原因，能在双方达成见面意愿的并不是太多，只能在摸索中品味感情，感受悲喜。同样，此群体也有立场不坚定性，存在一种可能，有朝一日见面，皆大欢喜，随后虚拟成为真实，进入恋爱群体，但若不为真实，则在笔者的恋爱与否的标准——身边是否存在女友——中，被认为模棱两可，或者根本不存在。



最次为第三阵营：

非恋爱中.....仍照前说，就各院校调查而言，尽管现代观念如何前卫或者开放，此阵营仍具有庞大群体，或是资源不足或者后备力量不雄厚，导致在各个性别(一般为两个)中长期存在。其利弊各有。其存在的原因也暂分两类。

### 一为铁石心肠型

这种类型的人，其心理如何还是确实如此笔者不甚知晓，可能有其自身成长环境或者后天培养甚至中途剧烈的变更所致。表现为潜心搞学术理论研究，或沉迷于电脑游戏等其他娱乐，总之也就是对女色(或男色)比较“弱智”，此小二分类后来走向两个极端，前者成绩年年优异非常，奖学金可谓是接踵而至目不暇接，并且因无女友帮助消费，钱财只入不出，因此提前温饱而甚至进入小康。但沉迷游戏者则因网费巨大且无经济收入，又因倒卖装备需假以时日并资金投入，生活潦倒不堪。亲听一友人说过，某寝室因平日此项支出过于庞大，临近假期时吃饭都成困难，某日八人工凑得人民币数元购得米饭五斤，以盆盛之，端回寝室分食。其情其景令人瞠目。后聚集八人日常积累，忍痛出售装备若干，凑得回乡路费，狼狈不堪。而就此二类比较，潜心研究之人为多数，两耳不闻窗外事，任凭耳边情侣莺歌燕语，心如磐石而不动，有如古人言：丈夫者，患只患德之不高，学之不精，技之不专，何患无妻。然其言也。

### 二为有贼心没贼胆型

此种类型也占一相当比例，导致原因或者是男子主义作秀或者某一方面某一程度上的顾忌。然而行动虽然迟缓或裹足不前，但其理论研究或者数据收集却超乎常人，常大谈恋爱的本性出处与其哲学观，甚至连其起源与发展都可出本集子，内有对苏格拉底之悍妇与诸葛亮之丑妻的评价，也有对古今美女靓妹的褒扬，但实际生活中迟迟不见成果。让笔者想起

前辈叶公，也算是有幸有了传人。但也不见得对其无益，本身如“向左走向右走”一般，对错自有后日分晓，不过此类人极有发展潜力越入第一阵营，若有某日“酒壮英雄胆”或“群激而情发”，可能弃却矜持，一切大白于天下，上演一场风花雪月的故事，那是后话。诚然，此类型不如一类中人动机单纯与高尚，然人之常情，不能怪责。不论如何，此类型仍做为一个类别兀自存在，且历久不衰。

分类就此基本完毕，在数和段落上好象非恋爱群体的比重大了些，但对与广大群众而言，考虑到游离与非游离人数的存在比例，故将多数人的状态做了些浅显的分析，欲以此得到我等单身族者的共鸣。但由于笔者水平有限，与调查的范围所限，在上文推断中或有猜测臆想甚至有捏造之嫌，尚待诸位指正修改。另，此中举例未具真名，只做增加娱乐性而加，聊做一二梗概，实不宜对号入座。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 大学生消费水平报告的摘要篇五

社会实践是大学生走向社会的一个很重要的锻炼环节，也是教育与实践相结合的具体体现。大学生参加实践活动，对德

智体本身来说是课堂教育的延续。当今社会的竞争是人才的竞争，随着人才被推向市场，大学生的自我优越感将逐渐消失，而大学生社会实践活动拥有特殊的教育功能，是对大学生进行素质教育的重要途径，对提高学生的独立能力、竞争能力、创新能力起着重要作用。

大学生社会实践活动指的是学生有组织参与的、由社会或学校组织的、具有一定规模 and 影响、持续一段时间、比较集中的集体性活动。主要包括两大类：一是教学计划内的实践环节，如专业实习、实验、军事训练、劳动教育、社会调查等；二是教学计划外的实践活动，如校园文化活动、勤工助学、青年志愿者活动等等。“教育与社会实践相结合”作为教育方针提出，突出了社会实践在教育中的方向性作用，强调了实践活动在人的全面发展中的决定性作用和根本途径。因此，加强大学生实践活动的价值、目的、功能的研究，积极引导大学生投身于社会实践，无疑具有十分重要的意义。

## 1、实践活动的一般理论

我国大学生社会实践开展20多年来，遵循“受教育、长才干、作贡献”的指导方针，开展了大量卓有成效的工作，取得了显著的成绩，也积累了丰富的经验。组织高校大学生参加社会实践是中国特色社会主义高等教育的重要组成部分，是全面贯彻党的教育方针，推进大学生素质教育的重大措施和不可缺少的环节，是促进教育与科技、经济结合的重要形式和途径。中国高等学校具有开展社会实践的优良传统。以中国民航飞行学院为例，学生要参加军训、公益活动、生产实习以及毕业设计，而且学校团委还要组织学生参与科技服务、科技咨询、社会调查以及生产劳动等实践活动。在长期的实际工作中，大学生社会实践在学生的成长发展中起到了非常重要的作用，是实践性和教育性的有机统一。

## 2、有利于培养大学生的独立能力

## 2. 1 社会实践可以促进大学生发展

通过各种形式的社会实践活动，能使大学生在社会实践活动中进一步了解社会、增强社会责任感和社会适应力、提高综合素质和个性化发展。个性化教育的两个基本前提条件是发现并尊重学生现有个性；提供有利于学生个性提升的物质条件。这些必要的主、客观条件，是个性释放与完善的基础，大学生社会实践活动，为大学生个性化教育提供了展现个性和升华个性的舞台，满足了主、客观条件的需要。

## 2. 2 社会实践加速大学生的社会化进程

大学生社会实践活动还有利于加速大学生的社会化进程，培养学生的独立精神。大学生拥有灵活好学的特点和专业技术的优势，但由于学校单纯学术环境的限制，使他们对社会的了解和知识结构都不全面。社会实践活动能使他们清醒地看到自己的缺点和不足，从而重新调整、完善自己，实现理想与实际、理论与实践、自身与社会的统一，尽快成为一个独立的人。通过社会实践，可以让大学生走出学校这个相对狭窄的空间，投入真实的生活和工作，为他们将来的独立和发展作准备。

## 3、可以提高大学生的竞争实力

激烈的社会竞争强化着竞争意识，但对社会竞争的片面理解也令众多大学生形成单一的“零和一”的博弈思维方式，无法认识竞争与合作之间深刻而复杂的联系。

社会实践以其团队性的特点，使学生们亲身感受到无论是实地调研、还是下乡支教，无论是实践地点的联系，还是实践报告的撰写等不同的实践形式与环节都离不开团队的合作与交流，亲身体会到实践团队成员间相互依赖，相互帮助，共同努力的群体情感，深刻认识到竞争与合作并非简单的对立，可以相互转化和促进，从而培养他们在竞争中保持合作，在

合作中促进良性竞争这一更高层次的视野和胸襟。

#### 4、培养大学生的创新能力

科学发展的实践证明，创新精神不仅来源于对问题的深入钻研，也得益于宽广的知识和丰富的实践经验，只有大量的知识和经验才能使人产生联想和综合，才会有新的思想产生。尤其是在新时期，人们面对各种信息数量的增大，知识种类的增多，往往能产生丰富的联想，找到多种事物的交叉点，在经过大脑的加工整合，产生新的思路，提出多种设想，产生新的结论。事实告诉我们，生产劳动同智育和体育相结合，不仅是提高社会生产的一种方法，而且也是造就全面发展创新型人才的唯一方法。在实践中启发和诱导大学生的创新意识，培养其良好的实践能力和创新能力，是培养21世纪人才的必由之路。我们认为创新能力是人的各种能力的综合体现，社会实践也正是在社会中通过具体实际活动培养大学生各种能力的综合过程。

#### 5、实现大学生的全面发展

求新、求变，重能力、谋发展是当代青年学生思想变化和成长需求的主流。与此相适应，近几年高校大学生社会实践活动呈现出自主多样、重视素质、富于创造、繁荣发展的良好态势，青年学生全面发展需求的变化和主动适应这一变化成为推动社会实践活动健康发展的活力源泉。社会实践活动对大学生成长成才的促进作用，为大学生深入社会生活创造条件，引导大学生在大学社会实践中全面认识自我、积极悦纳自我和有效地控制自我。

社会实践活动以其特有的思想教育性、陶冶情操性、启迪智慧性、提高素质性、娱乐身心性等特点满足大学生全面发展的需求。主要表现在：社会实践可以营造一种文明、健康、高品位的文化氛围和精神氛围，同时通过一系列知识性的实践活动，向学生传播更广泛的文化信息；高品质的社会实践

活动又将提高大学生的审美情趣和高尚情操，所有这些集知识性、娱乐性、开创性于一体的实践活动又必将对大学生的科学感受力、文化领悟力产生不可替代的作用，从而提高大学生的综合素质。

## 大学生消费水平报告的摘要篇六

参加社会生活和社会实践,不仅可以学到很多在课堂上学不到的东西也可以把课堂上学到的理论知识同社会实践联系起来,大学生社会实践报告范文!

我一开始去的那个车间是在公司里面主要负责的是设计与排版的，虽然后来我也去过别的车间学习，可是觉得还是在这个地方更有价值，他们所设计的是其实只是一些制品例如塑料标签、塑料制品等的大小、形状、颜色等，有时甚至还要设计出大概的产品的成本与收益。

即使客户自己对于发过来的作品很满意，我们这里还是为了使得产品印刷出的更漂亮更准确，还是要对作品检查和修改。回想当初刚来做这份工作时，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多，学历虽比人高，可经验哪里有人家的丰富。但这没什么，万事开头难，像那些图片怎么简单处理的，我也不清楚。保持积极心态，我在排版工人旁边协助边学习，帮助接受客户的文字和图片内容，并且对文字和图片内容进行检查。这里的文字要求简短，格式统一，占用空间少，而图片的选取要就有一定的广告的宣传效果。在这里的边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，经过一段时间的练习与实践，慢慢对于这些的排版技能也多少积累了一点，自己也会慢慢的知道如何解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法，想想排版还是太过于轻松，当然只是从劳动强度上来说，要比生产车间里的人好一点。8月份刚到，公司生产任务好像多了一点，于是我就来到了有点不愿意的生产车间帮忙。这个是做塑料包装品的车间，经过这段时间在车间里的磨练，印刷工艺的生产流程各

种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物，认识了不少新朋友，这三处是我认为最大的收获。当然辛苦是必然的，工作量大也是正常的，污染也是不可避免。

其实我并不害怕辛苦，我知道在这个社会赚钱是不容易的。我真正在意是能否和同事和上级处理好关系，这将会是我们以后必须面对的实际问题之一，也是今后所对待比较重要的人际关系之一。在这里的经历，潮汕人多一点，确实就好处理的多，毕竟周围都可以看成是自己人。在实际生活中，可以通过一些细节体现，例如能够一上班，就能热情的微笑和其他同事打招呼；偶尔无聊时还能谈谈心，说说话；没事时还能走在一起，边听潮剧，边喝功夫茶等，这些看是很平常的举动是会有良好的影响。当然人人都搞好关系是不可能的，有些同事就不太理解，似乎我们的实践是来抢他们的饭碗的，在某些方面提出不一样意见，但是这些人还是少数的。说到底他们都是在为公司服务，也都是在辛苦的赚钱，为他们的理想而奋斗，我也就不去计较多少。方正我在这里的时间又不是很长，他们做法又不够过分，只要能处理好大部分人的关系就好了，我就心满意足了。

## 大学生消费水平报告的摘要篇七

销售前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。天天早上9：30开始上班，到达指定地点后做好预备工作，摆好宣传资料，调剂好心态迎接顾客。天天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序，就是一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的题目。销售通过，我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品倾销给消费者，对一个促销员来讲，促销产品的同时也是向他人倾销自己，用自己的言语、形态让他人了解自己。因此对一个优秀的销售员来讲必须具有以下素质：

## 一、要有良好的专业素质

当我们销售一种产品时，首先必须对产品的相干知识及厂商的具体情况要有一个明确的熟悉，大量的相干知识的储备可使我们能在促销进程中面对顾客的一系列题目，通过自己的先容可使顾客了解产品的一些具体题目，能使客明明白白的消费。

## 二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交换的能力

销售是销售员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交换，所以语言表达必须公道得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次苏醒的说明，捉住产品的优点，并和同类产品进行全面的比较、分析，让消费者从心里面被我们的产品吸引。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体题目时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

## 三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

销售天天会面对社会上的五花八门的人，由于每一个人的道德修养及素质的不同，在工作中会碰到很多题目。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事，始终要记得顾客就是上帝，始终微笑待人伸手不打笑脸。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调理、自我鼓励，及时的自我总结，自我进步。

## 四、要有吃苦刻苦的精神，要坚持不懈

销售是一种比较枯燥的工作，天天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，同时要让自己在烈烈炎日下磨练同意需要吃苦刻苦的精神。



本次社会实践总结：

不管做甚么事，态度决定一切

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必要的，要想取得更多的利润就必须进步销售量和服务态度。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，进步服务质量，语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。只要你要有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热忱往换取他人的舒心。

明确目标，公道的设计规划自己

我们现在要根据自己的实际情况公道的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践亲身的了解自己的专业，把所学专业知识和实际相结合，而不是一味的抱怨。要按部就班的进步自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的进步，到达了自已预定的目标，残暴的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

总的来讲，这个暑假我基本到达自己预期的目的。固然时间短暂只有40天，但最少我提早了解了社会，对这个社会提早有了熟悉，我以后在社会上就可以少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和上风，当我认真工作起来就会很投进，但是，当我碰到挫折的时候我就会手足无措，究竟还是学校里养着的学生，这点还需要不断的改进。做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么以为的，可是最少现在不会和从前那样和陌生人一说话脸就红，而是和谁交谈都一样，都能自由发挥。原来社会实践的作用就是让我提早知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还

要高，以避免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的暑假实践活动，会永久记在我的心里，究竟那是我第一次感到：不管甚么事都不能靠他人，只有靠自己！我们要具有知识、能力，还要有锲而不舍的决心。没有足够的知识、能力是根本没法在社会上立足的，而没有决心，一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

## 大学生消费水平报告的摘要篇八

在高考之前我就想过，无论高考的结果是好是坏，长达三个月的暑假生活，不能白白的浪费。其实，很多学生都想趁着这个暑假磨练自己，提高自身的实践能力与交流能力。不仅能更加的了解人与社会，也可以通过自己的劳动获得报酬。这样，会知道父母亲在外挣的钱是有多么不易。

实践出真知。在课本学到的知识并不能运用到实践中，刚刚踏进社会的我们就像一个个刚会走路的孩童，需要不断的重新学习。

高考结束后，在家休整了一个多星期，我妈让我跟着爸押车。刚开始我并不想跟着爸，因为我知道爸的脾气不好，我怕被说。我小姨帮我算了一笔账，跟着我爸工作一个月工作最多20天，照样拿着一个月的工资。我也同意了。一来，可以陪爸爸解闷，说说话，二来，能帮爸爸做些事，爸爸也可以轻松点。

通常，爸爸出车都是半夜走的。第一次跟爸出去的时候，我正睡得正香，迷迷糊糊被喊起来，外套一拿就跟着老爸上了车。走了没多远，我就发现，我压根不认得我爸走的路。这一夜也就这样过了。睡觉没得床，只能靠着座椅睡，水喝光了就没了，肚子饿了只有饼干吃，厕所也不是随时都能有得上的……这样的状况很多，而我必须要让自己适应这些。看见路边有吃的卖，就得果断，否则过了这村儿没那店儿，想

吃也吃不到了。要记得路，记住走了哪些路，不能走错了。

到了卸货的仓库，爸爸舍不得我，不让我跟着一起卸货，他自己一个人帮工人卸货。这时候我得把水准备好，随时备着，让爸爸在炎炎夏日能喝一口水。然后得帮爸爸把防水布折好，放到卡箱里。把网绳理好，捆好。把绳索绕到车上。所有的这些工作都得做好，爸爸卸完货才会轻松些。

倘若有回东台的货，卸完货爸爸就会直接把车开到老板那；若是没有就要去停车场，一圈圈的走，找回东台或者是回兴化、戴南的货。在炎热的夏天去停车场找货是很热的，有时候把脚上的皮磨破了也找不到。

爸爸开车的时候，也会将一些道路上的规则给我。开车的时候不能接电话，若是被摄像头拍到了，就会罚的。

跟了几趟车，天也越来越热，上海的气温高达四十多度，爸爸舍不得我，不让我跟着出车了。我也答应了。

虽然时间不长，但是我学会了很多。在外面要学会笑脸对人，不管别人如何对你，你都得笑着。有事的时候得自己来，靠爸妈是没用的。有话的时候要说出来，在外面不说话是混不下去的。或许，之前在家享受空调的凉爽时，爸爸就在烈日下干活。爸爸赚来的那些钱都是不容易的。

我们衣食不愁，心安理得地用着父母给的钱，甚至会觉得父母给的钱少，可我们却不珍惜父母赚来的钱，不知道这钱挣得有多么不易，只会大把大把的花钱。

这个暑假对我来说，很有意义。知道了父母的艰辛，知道了钱不能乱用。知道了生活是艰苦的，有着酸甜苦辣。

其实这个暑假我没要一分钱。