

兼职报告表(优质9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

兼职报告表篇一

xx年x月x日

汽车工程学院学生

大学生从事兼职活动在各大高校中已经十分普遍，兼职观念已经深入大学生的内心。大学生的文化知识水平相对较高，但是在从事兼职工作的时候往往充当的是廉价劳动力的角色。为了赚钱或者提高实践能力，大学生对兼职工作基本上没有什么选择，一般是有工作就去做，往往不计较劳动成本的，容易受到能力，同时也可以挣一部分钱。此次调查希望通过调查问卷的形式来初步了解和反映大学生兼职基本情况。

此次调查的主要内容是大学生兼职活动的目的、从事职业、获取兼职信息的途径、兼职与学习的关系、家庭意见以及在兼职中遇见的障碍和困难等。

此次调查采取问卷调查的方式进行。在汽车工程学院共分发70份问卷，回收60份，回收率85%。其中男生占75%，女生占25%。

(一)、从事兼职活动的人数比例以及性别差别的调查在接受调查的60名同学中，其中有50%的同学做过兼职活动，而男生各占绝对对数，有50%的人没有进行过兼职活动。通过上述数据我们可以得出，在襄樊职业技术学院从事兼职活动的人比例等同于没有的人，而且男女比例失衡。分析在校大学生

的心理和襄阳市的基本社会状况我们可以了解到，可能由于社会资源等多种因素的制约，做兼职所占比例不是很明显，但是在条件极不充分的情况下，人数过半，也可以从侧面说明大学生做兼职的观念已经深入人心。

（二）、兼职活动的目的对进行兼职活动的主要目的调查中，有40%的人分别是为了提高个人能力和增加社会经验，为将来工作做准备；而有45%的人是为了赚钱的，只有15%人是随大流或者满足好奇心而从事兼职活动的。通过数据显示大部分人从事兼职活动是为了提高个人能力和增加社会经验，少部分人以挣钱为目的的，极少数人是没有目的性的。大部分大学生认为从事兼职活动对自己是有帮助，持肯定态度的，无论是为了提高能力还是赚钱，只有极少部分人是没有任何目的性的进行兼职活动，随机性比较大。这也从正面反映出从事兼职活动的观念深入人心。

（三）、从事职业的调查

1、职业类型：在接受调查的学生中，30%的选择做家教，20%选择餐饮服务工作，20%的选择发放传单，25%选择做促销工作，5%的选择其他类型的工作。通过上述数据可以初步得出，家教和传单是在校大学生主要选择的兼职工作。家教工作比较固定，比较适合大学生这种知识群体，同时工资也比较可观，不浪费过多的学习时间，深受大学生喜欢。但是毕竟家教工作不是很容易找到，机会不多，所以更多的学生选择了从事促销工作。促销工作市面上比较多，而且工资相对较高，同时所在单位的信誉相对较好，所以更多学生选择促销工作。各有20%的人选择餐饮服务和发放传单的工作，这种工作随即性比较大，工资相对较低，所以选择的人相对较少，有5的人选择其他一些类型的。

2、职业与专业相关度：在调查学生中，只有4%的同学选择的兼职工作是与专业完全相关的，30%是完全不相关的，66%的是部分与专业相关的。对于大部分学生来说，在校的专业理

论性比较强，在社会中实践的机会不多，而且想要找到一个与专业相关的工作真的很困难，社会资源限制。同时很多专业性比较强的工作，社会上的人也不会把机会给没有任何社会经验的学生来做的，没有更好的机会能够给同学们机会去实践自己的理论知识。大部分的兼职选择就是考虑到时间和工资的问题，很少考虑与专业的相关度。

（四）、获取兼职信息的途径通过此次问卷调查，40%的同学选择朋友和同学的介绍，有25%同学选择通过学校的一些兼职社团或者组织来获取信息的，15%的是选择自己外出寻找或者通过网络得到，只有20%的是通过学校随处可见的那种小广告。这些数据充分说明了同学们对外出兼职还是存在很大顾虑的，往往是通过相对于比较可靠的途径来获取兼职信息的，很少通过一些广告宣传。大学生做兼职的隐患还是安全问题，通过朋友或者学校一些相对熟悉的机构，安全性比较好，可能有时也会出现上当受骗的情况，但是机率相对于小广告小的多。

（五）、兼职与学习的关系在上课与兼职冲突时如何选择的调查中，有40%同学选择上课，放弃兼职，有40%的选择是课程的重要程度而定，只有20%的同学选择逃课去做兼职。作为学生，最重要的工作还是学习。大部分的同学还是能够做到把学习放在第一位的，只有少部分的同学为了兼职而放弃学习的。其实我们做兼职很重要的成分是为了提升自身能力的，然后为自己的学习服务的，如果我们不能把学习放在第一位，那就是本末倒置了。我们要合理安排我们的时间，尽量不要是自己处在两难的'境地，要敢于做出取舍，只有这样才能更好的提升我们的能力。

（六）、家长对兼职的看法在调查家长对学生做兼职的看法中，46%的家长比较支持子女在校从事兼职活动，以此来提高自身的能力，增加社会实践的能力；有18%的学生家长反对学生做兼职，认为学生最主要的还是学习，不应该把时间浪费在做兼职上；而有36%的家长对子女是否做兼职不加干涉，由

学生自己决定。

（七）、兼职中遇到的障碍和困难

1、在兼职过程中会遇到各种各样的困难，首先就是获取兼职信息的障碍，在调查中共有40%的同学选择朋友和同学的介绍，有25%同学选择通过学校的一些兼职社团或者组织来获取信息的，15%的是选择自己外出寻找或者通过网络得到，只有20%的是通过学校随处可见的那种小广告。通过调查显示同学们获取兼职的信息的途径比较单一，而且大部分是私人性质且专业性不强，没有任何公共机构为想做兼职的同学提供信息及其他帮助，在这种环境中同学们需要花费大量的时间去获取信息，而且信息的准确和真实性也不能保证这位同学们的兼职带来了极大的不便。

2、在兼职过程中还存在上当受骗的可能，而作为大学生，社会经验不足，更加容易受骗，同时在受骗的同时往往不能很好及时的解决问题，这也是大学生兼职的一大困难。在调查中，有26%的同学选择与领导交涉，有7%的选择忍气吞声，46%的选择到相关部门投诉，18%的选择直接报警，14%的会通过其他途径解决。

丰富多彩的大学生课余生活给了我们无限的激情，满腔的热情，更重要的是的兼职经历。通过调查，同学们大都希望在大学期间从事兼职工作或者已经从事过兼职工作，家长们基本同意子女兼职并予以支持。

学习与兼职的冲突是不可避免的，我们应该处理好两者的关系，在能好好学习的同时，也可以通过兼职锻炼自己，否则就会得不偿失。在兼职过程中同学们遇到了各种各样的困难，由于缺乏经验和社会阅历，不知如何应对，甚至有些同学还被欺骗过。但也有一部分同学具有一定的特长，善于交际，能力突出，能够将兼职工作做得十分出色。

另外，从调查可以看出，学校应该成立专门的兼职指导机构，鼓励8指导同学们从事兼职，使大家在丰富课余生活的同时既锻炼了能力，又获得了一定的报酬，为以后的就业做好准备。

附录：调查问卷一份

大学生兼职问卷调查

系别：专业：性别：

1、你是否在上大学期间做过兼职活动

a是b否

2、如果进行兼职活动，其主要目的是

a赚取生活费b培养个人能力d增加社会经验，为将来工作做准备

3、如果进行兼职活动，你会选择什么类型

a家教b餐饮服务工作c发放传单

4、如果进行兼职活动，你一般会在什么时间从事兼职活动

a周末b周一至周五c课余时间d寒、暑假期间

5、如果进行兼职活动，你怎么样获得兼职活动信息

a学校宣传栏的小广告b朋友和同学的介绍

c自己外出寻找或者网络宣传d通过一些兼职社团或者组织

6、如果进行兼职活动，一周平均兼职时间是

a□6小时以下b□6—12小时c□12—18小时d□18小时以上

7、如果进行兼职活动，你是否会选择与自己专业相关的

a□专业范围内的b□与专业无关c□部分相关

8、如果进行兼职活动，你的父母对你做兼职的态度

a□支持b□不支持c□不干涉

9、如果进行兼职活动，在上课与兼职时间冲突时会怎么做

a□上课，放弃兼职b□逃课去做兼职c□考虑课程的重要程度而定

10、如果要从事兼职活动，在选择时会有什么考

a□害怕耽误学业b□担心父母反对c□担心上当受骗d□担心自己做不好

11、如果在进行兼职活动时，发现上当受骗了你会怎么做

a□找领导交涉b□自认倒霉，不了了之

c□找相关部门进行投诉d□直接报警e□其他

12、你认为兼职活动对自己将来的社会工作是否有帮助

a□很有帮助b□有帮助c□没有帮助

兼职报告表篇二

尊敬的xx□

我是必胜客大学生兼职中的一个，今天我怀着歉意在此向您提出辞职。自从面试到培训，从您的话语和一举一动中，我深深的感到了您是一位一丝不苟、和蔼亲切的店长，对于您给我工作的机会和在工作中对我的照顾，我表示真心的感谢。在这不多的日子里，我在店里工作觉得很开心，感觉这里气氛就和一个大家庭一样，大家相处的融洽和睦，同时我在餐厅里也学会了如何与同事相处，非常感谢你们。我辞职的原因如下：

一. 我每次提供的仅有的周末上班时间为排班经理带来了很大的不便；

二. 感觉自己的能力还有时间不能满足餐厅的需求；

四. 家里人担心我在外工作的时间太长，会影响平时的学习及考研。我考虑在此辞呈递交之后的一个月后离开餐厅，这样您将有时间去寻找适合人选，来填补因我离职而造成的空缺。

为了餐厅的正常运作着想，我怀着莫大的歉意，向您提出辞职，恳切希望您给予批准。

此致

敬礼！

申请人：

日期：

兼职报告表篇三

此次的问卷调查，在男女、年级上的分布比例，可以说是比较具有代表性的，首先，男女比例分别是52.0和48.0；男女生在兼职的主要目的上存在着很有意思的差别：男生冲着钱

去做兼职的，占被调查男生总数的43.9，女生的这一数值是53.9；男生兼职为锻炼自己的，占被调查男生总数的52.4，女生的这一数据是41.5。

男生中为锻炼自己而选择做兼职的占了大半，与此形成鲜明对照的是，女生兼职为赚钱的占了大半。学工处心理辅导老师表示：“可能是男生更有远见”，同时他又补充道：“也许是因为女生比例比较大，贫困生相对较多造成的。”

而在年级的分布上，主要是以大二大三为主体，这基本上是由于对现实情况的考虑：大一新生刚跨进大学校门没多久，有兼职经历的人还不是很多，同时，大四的学生，由于忙着各自前程，并且毕业在即，较难实施调查。

学生的合法权利需要重视

在被调查学生中，在“第一次兼职的时间”这道题上，165个人填答了，还有6个人没有填答。在有填答的学生中，大一就开始兼职的学生占到了57.0。第一次找兼职，大部分的学生还是通过学生兼职中介，在调查中，这一比例占到了45.0，而由同学介绍、自己找、学校勤工助学找到兼职的分别是24.0，18.1，9.9。

比照其中的两个数据，记者发现里面隐藏着一个不容忽视的问题：有57的同学从大一开始兼职，而同时又有45.0的学生，第一次是通过学生兼职中介找工作的。就以上两个数据看，其实，整个学生兼职中介还是相当有市场的。但中介市场鱼龙混杂，大学生兼职利益如何得到有效的保障，是个大问题。调查显示，有将近百分之五十做过兼职的同学没有受骗，但也有多达百分之四十的同学有过受骗经历。

遇到这个问题的同学，最直接的解决办法是拨打110或315消费者会，一般中介为了长期经营考虑，只要有关部门介入他们都会归还中介费。法律界人士提醒同学们，与中介签合同，

要注意一些细节问题。如果没有任何问题，不要轻易交中介费，以防上当。

在兼职次数调查这道题上，只有133个同学填答，33个同学没有填答。从调查结果看，做兼职次数最多的同学多达10次，而平均兼职的次数是2.33，绝大多数同学仅做过一次兼职。

至于如何协调兼职和学习的关系，被调查学生中，在“为做兼职，可曾逃课”这道题上，170个人填答了，1个人没有填答。在有填答的学生中，表示翘过课的占了31.2，可见翘课比例还是相当高的，看来如何协调好兼职与翘课的关系不容忽视。在对上题中所提到的“翘课”的学生的“翘课频率”调查中，65个人填答了，有106个人没有填答。从填答的65个人看，大部分人选择了很少，这一数据占到了64.6，另外表示其翘课频率一般（每周一两次）的占26.2，表示经常翘课的（每周3次以上）的占9.2。

大部分学长都忠告计划做兼职的'同学，学习才是大学里最重要的事，兼职在学有余力的情况下也值得去做，锻炼为主。长期的兼职，是在寒假或暑假时参加。

此外，家教和勤工助学被评选为最稳定的兼职，家教和勤工助学是由家长和学校支付，故可信度较高，不失为兼职的选择。促销成为最有锻炼效果的兼职，众多兼职高手也是从促销练起的，所以如果你兼职的目的主要是为了锻炼自己，那么促销无疑是的选择。

采访中，有兼职高手告诉记者，他们大部分成功的兼职都是自己主动寻找的，无论是找兼职，还是做兼职每一个过程我们都应该主动地去跟别人联系，主动做好应该做的事，让老板放心，同事开心。

兼职人气排行榜

兼职百分比

促销43.3

家教33.9

服务生26.3

销售21.1

市场调研员17.5

校园代理15.8

导购9.4

其他7.0

自己经营生意6.4

文员4.1

翻译1.2

导游1.2

礼仪0.6

兼职报告表篇四

人的生活环境是多种多样的，有适合的也有不适合的。人的生存，有的人寿命长有的人寿命短。这同生活环境的好坏有着极大的关系。现代大学生为了通过亲身体会社会，让自己更进一步了解社会，增长见识，锻炼才干，培养韧性，检验自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所

承认。

时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、课余时间做兼职已经成为了一股热潮，席卷着大学这个小社会。对大多数学生而言，挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。并且许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及大学生生活实践情况。

大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。由于我个人的人力物力等一些问题的，所以我这次调查的对象都是我所认识的我所在的大学宿州学院的大一或大二的大三的学长学姐们。

本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开，还有他们对这一问题的认识。

通过问卷调查，还有一些是通过口头交流，以聊天的方式谈谈对做兼职的感想的方式进行调查。

从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就有它的合理之处”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。而且大多数大学生都认为在大学期间多多参加兼职学习对以后的工作会有很大的帮助。

调查结果分析：在调查中发现，大学生大多都是认为在课余时间做兼职对自己不论是身体上还是经验上都会有很大的帮助。而且对于自己对这个社会的认识会有很大的帮助。当前，大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育, 加强和改进青年学生思想政治工作, 引导学生健康成长和成才的重要举措, 是学生接触社会、了解社会、服务社会, 培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。

大学生在大学期间参与一些社会实践活动可以使他们尽早一些了解社会, 为以后走出校门走进社会会有更好的心理准备, 让自己可以更快的适应社会和工作提供很大的帮助。把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合, 并从群众中学到做人做事的道理, 用于知道自己的将来的学习生活工作。而且他们可以在上大学期间选择自己喜欢的行业先进行以下实习, 为了毕业后能从事这类工作提供了经验积累, 为自己工作的选择也可以提早做一些准备。为了以后的工作能够更好的适应到这个行业。

调查感想：在我们平时课余时间多多参加一些兼职工作和社会实践活动, 可以通过社会实践, 找出自己的不足和差距所在。在这学期的五一放假期间我就又去参加做兼职。在尚都家具城为意风家具做一些宣传, 这个我了解了更多的家具知识, 比如想要更多的销售出本单位所代理的品牌, 就必须让更多的买家了解这个产品的性能和优点, 这个就需要先观察那些人应该是来买家具的, 然后再向他们介绍产品的优点, 使他们再买前就有一个印象, 这样一来不管他们先看哪家的都会伴我们所代理的品牌看过才会决定定哪家的订单。当然品牌的质量我们肯定会有保证的, 这样一来销量自然也会上去的。还有一些家具市场情况, 根据我的观察, 大部分市场都在订婚后或刚结婚的年轻夫妇, 当然还有一些中年偏大一些的人, 这个年龄的一般也会为他们的子女来买, 这部分人的市场也是很广大的。

当然这和我所学的专业市场营销有着挺紧密的联系，让我对我这个专业也有了一些实际的了解。所以，我认为我们学习应当与实践结合起来，做到感性知识上升到理性认识。采用理论与实际相结合的方法，具体说就是要处理好课堂教育所学知识与社会实践的关系，以所学知识为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，由于暑期时间长所以以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求时间内容与时间规模同步协调进展。

“千里之行，始于足下”，在校期间的充实学习，我认为对我们走向社会起到了一个桥梁的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要的步骤，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助，我们可以通过亲身体验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，更重要的是检查一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，找出自己的不足和差距所在。

书本知识与实践有着很大的不同，如果说书本知识是教会我们怎样理解问题，那么，实践就是来考察我们书本知识灵活应用程度的。在书本中我们只需要单纯的计算，而在实践中就不同了，实践中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，还要考虑各种不同的影响因素和各种误差，书本中基本上都是条件的形式给出。可是在实践中原始数据的得到的难易程度直接影响到工作的复杂程度。我们以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习是我对市场营销的概念从感性认识上升到理性认识，为我以后继续在可续时间进行时间打下了一个好的基础，有了一个好的开端。

我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得非常重要呢。任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，要与更多的实践结合在一起来锻炼我们处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实

习的真正目的。

我感到我们在具备工作能力的同时也必须处理好与同事之间的关系，这样在遇到难题时同时往往会主动帮忙，这样一来就会形成同事之间互帮互助的关系，会省下很多时间。就像现在我在我们学校学团联工作就有着深刻的体会。互帮互助是必需的，既能使自己在一个很愉快的环境下工作和学习又能提高工作效率。

总结：通过实践可以锻炼我们工作认真、对工作负责和懂得多事要思考，这样的知识是我们在大学课堂上所学不到的。只有我们去实习，去体会，才能懂得。还有一个挺重要的方面是：我们都已经是成年人了，多事要多为我们的父母想想，对大多数家庭而言，在课余时间做兼职和做一些暑期工可以为父母提供很大的帮助。这样既帮了父母一些忙又锻炼了我们的能力，一举两得。这次调查，大部分的学生基本上也都是持有这种观点。

兼职报告表篇五

据了解，我国60%的大学生毕业前没有就业规划，临到毕业难免恐慌就业失准。因此，转变大学生就业观念和现状是当前大学生就业工作的重中之重。从进入大学前就做好职业规划，通过校内学习与勤工俭学、社会实践相结合的方式使之不断完善补充，进而使自己与社会发展，所学知识与专业进步，自身潜力与将来职业发展达到同频共振。惟其如此，4年用心经营才能换来快乐就业的资本。而兼职打工则成为大学生社会实践的首选。现在就让我们看一下各个群体对大学生兼职的态度：

兼职可谓是让学生物质与精神双丰收的好方法，同学们可以做兼职来充实生活，对于家庭经济状况不好的学生来说可以通过打工可以减轻家里的负担。如果挣的多得还能留着自己用。而且通过兼职与各行各业的接触不仅能积累一些工作经

验，还有利于提高应变能力、心理承受能力、拓宽人际关系网，从而丰富人生阅历。

暑期同学聚会，在谈及大学生兼职话题时，昔日过早走上社会的朋友说道，现在的社会最重要的并不是文凭(当然文凭固然要紧)，但是最重要的还是个人的能力加上社会的经验。就说我的行业国际物流，现在很多公司要招的人不是大学生。而是很多都不是本科，有社会经验的。所以刚刚毕业的大学生想进这一行很不容易，除非是不拿工资的。社会是残酷的，但也是现实的，没有能力就要被淘汰。所以我觉得有时候是应该学点个人能力，社会经验的。但是大家打工要明确一个事情，你打工不是为了钱而去打工，钱是次要的，重要的是要让你学到东西，那才是真正地“赚到”了。

另一个同学补充道：“虽然这个暑假我没有赚到钱，但是我也增长了见识，以前真的是‘两耳不闻窗外事’，这一个多月来看到和听到了很多别人的经历，以后走向社会的时候，也会有意识地保护自己。以前我见到陌生人就不愿意说话，可是在这里找工作，你不张嘴说话别人就不可能给你机会，所以我现在变得外向了许多。”虽然结果不同，但内心的感受却殊途同归。

在我们的问卷调查中，多数大学生表示，假期打工赚钱并不是主要的目的，为自己积累社会经验才是他们最终希望的。如果这四年“一心只读圣贤书”，什么阅历也没有，“书呆子”将来毕业时是很难找到一份好工作的。他们愿意在假期进行社会实践，这对他们的未来是有所裨益的。

的确，大学的学习主要是理论学习，以及实践体验学习!作为学生，我们的天职就是学习，我们要高质量地学习，我们要全面地学习。但是现时的教育资源给学生提供实践体验学习的机会非常少，残缺的学习导致了学习质量的低下。谁愿意成为一个书呆子?解决这个问题一个很好的途径，就是兼职打工!它能够直接地弥补和充实大学生所缺乏的社会实践体验

学习。迈入大学之门的学生，已经成为成年人。作为一个成年人，在大学生涯开始的时候，就逐步锻炼自己不再完全依靠父母的能力，这种积极的人生态度，会促使自身能力的提高和人格的完善。同时在求职过程中，也会使自己提前步入社会、了解社会、适应社会。特别是在寻找打工机会的过程中遇到的各种挫折，会使自己提前经历活生生的挫折教育，这就为大学毕业后的求职做好了精神准备，也提高了克服困难的.能力。相对于那些出身于富裕家庭的大学生，尽管他们在学校可以相互比阔，享受着常人没有的高消费生活，但这种物质上的富有和享受，并不能代表精神上也是富有的。大学生“打工皇帝”可能生活得很艰辛，但是他们自强不息的精神，将会成为他们终身受之不尽的宝贵财富。

然而面对子女兼职打工，家长又持怎样的态度呢？在调查中，一位父亲说起了他女儿的兼职经历：他的女儿今年上大三，假期在某饭店打工。他很不愿女儿打工，尤其是做服务员。他对女儿的选择有些意见，但尊重女儿的选择。他认为，这在某种程度上对女儿的成长也有好处，接触社会可以更快地成熟起来。他认为假期打工不是不可以，但要有个“度”，过多的打工肯定会给学习带来负面影响。”另一位学生家长告诉我们：我们不反对孩子利用节假日的休息时间出去打工，孩子们在与社会亲密接触过程中，能了解社会，学会处理人际关系，培养对社会适应力。社会实践对一个大学生来说也很重要，在以后激烈的人才竞争中，兼职经历会是一笔不小的财富。但学业永远是第一位的，不能本末倒置放弃学校正常课业而去打工，希望孩子们一定要处理好学习与做兼职的矛盾。”

的确做兼职虽然好处很多，但毕竟大学生们还在校园，需要大量的时间学习，如何处理好兼职与学习的关系，对每一个做兼职的大学生来说都是一个比较现实的问题。对此一位富有打工经验的同学说：“兼职对学习肯定是有一定影响的，不过关键在于自己怎样来平衡两者之间的关系了，因为有兼职的压力，我会时刻提醒自己不要忽略学习，所以只要有学

习的时间，我就会加倍地努力，提高单位时间内的学习效率。因此，兼职在某种程度上来说反而成了督促自己的一种动力。”

曾有一位姓王的老师针对大学生兼职问题曾在网上留言：“大学生在即将步入社会之前，积累一些工作经验、人生阅历，体验一下现实生活，这对他们在未来人生道路上摸索前进不无裨益。社会可以说既简单又复杂，学生们在做兼职的过程中对社会有了初步的了解，就不至于在真正走进社会时茫然而不知所措。所以大学生做兼职既能对课堂所学知识加深理解，又能加速“脱贫致富”，这样的“校园打工族”必然将成为主流。利用假期积累社会经验，对于增强大学生自身的竞争力益处多多，还可以弥补学校应试教育对塑造学生性格的不足，让他们尽快成熟起来。时下用人单位在招聘人才时往往要求有工作经历，大学毕业生虽然没有工作经历，但若有“丰富”的打工兼职经历，在毕业求职时也是一个重要的砝码。”

据统计，有80%以上的大学生热衷于打工兼职，而一到暑假，大学生打工的愿望则更加强烈。大学生兼职打工的目的很多，但期望在打工中成熟，获取宝贵的助学金则是他们最基本的想法。对于家境窘迫的学生而言，打工则更是他们梦寐以求的。在走访的过程中，许多学生都表示工资对其而言并无太多意义，真正的意义在于有机会走进一家大公司学习许多学校里没有也根本不可能有的东西。“赚钱不是目的，关键是要学些知识。”这是许多选择新兴职业兼职者的心声。

兼职报告表篇六

20xx年10月1号，我找到了大学中的第一份社会兼职——校园代理。我所在的是xx市再创汇科技有限公司，任务是代理销售电脑和手机，并可进一步发展自己的高校销售团队。截至20xx年7月1号，我的第一个兼职阶段结束，在此期间，我

售出16台笔记本电脑，8部手机，还有若干电脑配件，并初步组成了自己的销售团队。这份兼职不仅让我赚到了一笔生活费，更让我体会到许多课本中不曾学到的东西。

大学生活多姿多彩，对于刚从高考的高压中解放的我，是接近天堂般的享受。但如此轻松的生活，我觉得需要一点调味料——一份可以发展自我的兼职。大学生做兼职是常事，但要找到一份好的兼职却并非易事。

社会实践的作用在于增强大学生的社会责任感，通过积极参加社会各种活动，增加大学生社会阅历、职业阅历，并提高大学生就业竞争能力。凭着这条理念，我选择了做校园代理，随即参加了公司的面试，并成功得到这份兼职。

有太多太多的疑问，也有很多同学劝我放弃，找别的兼职，他们说也只有朋友会找你买，还有谁会找你啊。他们说的也不是没有道理，可是我这人就是这样，我不干则已，一干我就要干出名堂来。而且我进一步了解到，我所在的公司是xx年创立的，属于大学生自主创业[]xx年再创汇公司被评为“百脑汇十佳商家”与“诚信单位”，成为广州diy组装电脑最火爆的几家公司之一，在学生市场的影响力也日益提升[]xx年3月份，公司日零售装机量最高突破420台大关。

总之，当我了解了公司老总的创业之路后，我很有感觉，因为我一直对创业二字很敏感，我也想成为一个成功的创业人，又从网上了解到校园代理也是学生自主创业的一种途径，所以我更加坚定了我成为一名优秀校园代理的决心。

“作为一个代理，当你的赚朋友的钱的时候，你会不会觉得过意不去呢？这是很多还没出现社会工作的学生都共同拥有的心理，但作为生意人的立场，或是客观点来想这个问题，如果你的朋友你的同学出去外面买，那么他也是给别人赚了这些钱，而买到的产品不一定是好的，而你带他买，那他肯定可以买到一台满意的机子，这我想比任何理由都要来得

重要，再者，以后你以后出社会，可能是自己做生意，或是工作，你的第一批客户可能就是你所谓的熟人，只要你卖的价格合理，产品正规，你带他过来买也要车费，也要付出精力，赚钱是应该的，也是必须的！”

这是公司老总在高校代理手册中写给我们的一段话，他说得很有道理。所以我告诉自己，作为一个校园代理，你要自信，不要觉得这个兼职低人一等，要去求人来买你的东西。无论多么难，都要撑下去，但不要丧失尊严！

我想组织一次国庆团购，于是我向还没有买电脑的好友发出邀请函，但那时学校的勤俭部上门推销笔记本，还免费送货上门，所以我有好多同学都成为了勤俭部的顾客。

有一个同学还不确定要不要买勤俭部的，我看时机到了，就上门去游说她，哪知倒被她的舍友弄得无话可说，她们说百脑汇那边都是翻新机，信不过的。我说不会吧，百脑汇XX□XX连续两年被专业权威媒体评为全国连锁电脑城第一名，证明百脑汇多年来的成功营运经验已获得各地商家和消费者的肯定。可是毕竟寡不敌众，于是我灰溜溜地走了，第一单生意泡汤。

目标转向我的两位高中同学和一位大学同学，虽说她们相信我，可是不相信公司啊。这点我完全可以理解，所以我向她们保证，我们看完机子，问好价格，不满意再到别的公司，毕竟百脑汇有282家公司嘛；还有，公司给我的提成是每台电脑100，我们每人50吧。其实这期间我打了无数个电话给公司的负责人，要她们要的资料，还有一些琐碎的情况也要跟他说，比如那边有没有工行的取款机啊，我们是学生啊，你要给个实惠价啊，等等。

本来还有一个大学同学没有买的，可是她最终还是不相信我，回家和老爸一起去买了，有时想起当初她对我的抵触情绪我就会觉得很难受，我觉得买个电脑而已，我用得着这么折磨

自己吗？不过还好啦，我最终是高高兴兴地带着我的3个同学去买电脑了。

我的第一批顾客，我尽心尽力，帮忙杀价，帮忙查看，我跟我的顾客说，我懂的，你要放心。其实我懂的不多，但是我相信公司不会骗我，一间骗人的公司不可能在竞争这么激烈的百脑汇生存6年，还能不断拥有新的铺面，还有接踵而至的荣誉。

还有mp3也是没有提成的吗？他说，是的。他说，好吧，我还是给你100，以后多带顾客过来哈。

回家了，我一个人，在地铁里发呆。我觉得赚钱好难，好难，而且觉得赚钱好难受，好难受。我知道我又把自己看得低人一等了，我又不自信了。不过还好，回校后洗个热水澡，打个电话回家，又好啦。

第4位顾客是我的初中同学，我真的没有想到他会找我，他在佛山的南方医科大学，离广州这边很远哈，可是还是利用礼拜过来。那种信任，我想不出有什么词可以形容。我说你那么远，怎么不在那边买就好啦？他说有老同学在弄这个，当然要便宜老同学你啦。那一天，我们举行院运会，漫长的开幕式结束后，我马上奔赴电脑城和他们碰面，可是学校爱乐餐厅的老板老是催我回去送餐，我又找不到一个替死鬼，只能帮他问问型号，砍砍价，没能请他们吃顿饭，就火速回校了。

回来后我发现我丢在地铁站的自行车不见了，找了很久都找不到，老板娘又打电话催我马上去送饭，我只能拼命跑回宿舍，送完饭，我整个人都快垮了。

钱财往往就是这样的，来也匆匆，去也匆匆。但是又收获了一份信任，这才是我最大的欣慰。

第5位顾客就是我初中的美女同桌了，那一天中午，我正在送饭，她突然打电话过来，说再过半个小时就到电脑城了，问我有没有在电脑城，她要买电脑。我很激动，我又可以卖出一台了。可是我不在电脑城啊，于是我把我在公司的负责人的号码给她，并且打电话给公司的负责人，跟他说明了情况。可是我一激动又忘了送饭，结果老板娘又打电话来催我了，我这才清醒过来，赶紧跑去送饭。那时觉得自己真没用，一台电脑嘛，就把你乐晕啦。

同桌的电脑卖出去后，很快我的高中的同学又找到了我，说她自己还有她弟弟，还有她的表妹都要电脑，我听完很高兴啊，我的销量又有突破了。我想着拿到提成后，和他们3人一起去吃喝玩乐，毕竟好久没有聚在一起啦。

就在这期间，还有另外2台笔记本也在谈，一台是大学同学，一台是大学同学的同学的。就在我兴致勃勃向公司汇报，最近将有5台笔记本成交时，对我而言不好的消息却接踵而至。

事情的最后就是5台笔记本都泡汤了，有的是爸爸妈妈帮忙买了，有的是和同学一起去买了，有的是自己去买了，总之就是空欢喜一场。不过她们最后都买到了自己心仪的笔记本电脑，我也就算是当了一回小丑吧，死而无憾。

不过我那高中的同学还是给我播下了希望的种子，她把她在潮州读书，想在寒假买电脑的同学介绍给我。潮州的这位素未谋面的朋友也是好样的，她把她在广州读书，也想在寒假买电脑的同学介绍给我。哈哈，来日方长，有总比没有强。

自从第五台笔记本成交后，我的销售业绩毫不见长，投入了很多，却什么也没有得到。终于，在q群了我发现了第6位顾客，也是我的初中同学。以前没有怎么联系的，就是因为这台电脑，我们之间的联系频繁了很多，哈哈，所以说这个兼职真是个神奇的东西。虽然这台电脑是我卖的最累，收入最低，耗时最长，售后最麻烦的一台，可是我乐意哈，同学就

是要经常联系嘛，买不买都是小case啦，赚不赚都无所谓，咱不缺钱。

我的这位初中同学带了他的姐姐和姐姐的同学过去，他姐姐最后还帮我介绍了一个顾客，是她的同学，也就是大四的师姐。这台电脑还不知道什么时候成交，他们又给我拨下了希望的种子。

我相信那句话，希望越大，失望越大，在一月份时候，潮州朋友的2台电脑和师姐的那台电脑也泡汤了。谈了很久的，最后还是未能成交，倒不是我的问题，是一些客观因素，这对我的打击还是挺大的，我觉得自己办事能力确实不强。我一心想要做一个优秀的代理，可是确实很难。

心情不好的时候，我喜欢跑到图书馆啃小说，啃得天昏地暗，连饭都省了。

不过还算好运，在12月份的时候还成交了一部手机，在一月份的时候也成交了另外2台笔记本，这确实是我始料未及的。虽然还是没能达到我这学期的销量目标，不过很接近啦，我还是很高兴的。有的时候为了自己的销量目标，觉得亏钱也要卖。

一月份的2台笔记本一台是高中同学的室友的，一台是我的代理的。12月31号晚上我和同桌要到大学城科技中心倒数，高中的同学来电话，说她的室友要买电脑，问我卖不卖。这哪有不卖的道理，马上跟她侃了几句，说提成拿后一定要一起去吃个饭啊，这是我一贯的原则，钱是用来一起花的，但前提是我要给顾客好的产品，让他们买得开心，用得放心。而且同学这么信任我，我也要好好招待她啊。

第二天，她把现金3500交给我，要我帮她带回来。顾客的要求，还有我以往的经验，加上公司负责人的指点，我帮她带回了一台她觉得“还不错哦”的电脑。只要顾客满意我也很

高兴的。

我的代理的这台电脑我要千里迢迢把它运回揭阳，还要先跟同学借钱，因为我的卡里只有xx块，不够买一台电脑。哈哈，还真的很好玩，一口气带了2台笔记本回揭阳。

大二的第二学期，我通过努力，售出了8台笔记本电脑和7部手机，还有很多3台mp4□2台mp3及很多其他电脑手机周边产品。我依旧跟上学期一样热爱着这个代理工作，依旧跟顾客带来好产品。

大一结束，我自己售出16台笔记本电脑、8部手机□mp3□mp4□u盘、电脑手机周边配件等。我感到很开心，我不仅锻炼了自己的努力，还赚取了不少生活费。在百脑汇的这段社会兼职经历是很难忘的，我学到了很多销售经验，积累了很多人脉，认识了很多事情，学习了很多电脑手机知识，进一步接触了社会，很好很值得。

兼职报告表篇七

尊敬的老板：

您好！

很感谢您和老板娘这段时间对我的照顾，也很感谢x店给我悠闲的的大学生活所带来的充实，也很抱歉，以后的日子里我不能继续在这里帮你们做事了，希望您能够原谅我这突如其来的辞职。

本来是打算做到毕业那天的，这也是我们之前就已经说好了的，也不是因为我不守诚信，不遵守我们之间的约定，只是因为现在我有一些特殊原因让我不能继续做下去了，因为现在临近毕业，很快我们就要离开学校了，所以我也会离开x这个地方，所以学校这边很多事情等着我去完成，虽说你们也

答应了我可以有时间就过来，所以给予我的工作时间还是非常自由的，但是因为自己马上就要离校了，就要离开校园这个地方了，我也需要自己好好的打算一番，我也应该去发时间想想自己的以后，也要开始找实习的工作了，再加上学校的毕业论文，毕业设计等很多事情需要在离校的时候完成，所以我的校园生活已经所剩无几了，其实很久之前我们就开始忙起来了，但是想着自己已经答应了你们，也不好现在提前提前走，所以每天都是上课，兼职，毕业设计和论文都是在晚上忙到很晚，这也已经严重的影响到了我的休息，所以还是很抱歉，我要先离开了。

我从大一来到这个学校没多久就开始在你们店做兼职，一直到现在我快要毕业的时候，说实话，我每天一下课有时间就过来帮你们的忙，你们对待我也像是对待自己的孩子一样，我很开心自己能够在大学生生活里面遇到你们，你们真的是很好的两夫妻了，对我的关怀和照顾也是在这个远离父母的城市里的一片温暖，所以我很喜欢在这里兼职，起初来兼职真的只是简单地希望自己能够打发时间，当初我来到这里的时候，还笨手笨脚的，是你们一次又一次的鼓励我，后来，也会各种关心我，问我有没有吃饭啊，天气稍微有一点点的降温你们就跟我说要我多穿点衣服，很感谢你们在大学这几年对我的关心和照顾。因为你们的缘故，我在大学的生活里也成长了很多，所以现在的离开，我也是非常的不舍的，以后有时间我一定会回来看你们的，我也不确定以后自己在社会上，在职场中间我还能不能遇到像你们这么好的老板，但是我知道自己这段时间的兼职，是我以后不管做什么也不会忘记的。

希望您和老板娘身体健康，生活美满，店子里的生意红红火火。

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年x月x日

兼职报告表篇八

xx店老板：

您好！

很感谢您和老板娘这段时间对我的照顾，也很感谢xx店给我悠闲的的大学生活所带来的充实，也很抱歉，以后的日子里我不能继续在这里帮你们做事了，希望您能够原谅我这突如其来的辞职。

本来是打算做到毕业那天的，这也是我们之前就已经说好了的，也不是因为我不守诚信，不遵守我们之间的约定，只是因为现在我有一些特殊原因让我不能继续做下去了，因为现在临近毕业，很快我们就要离开学校了，所以我也会离开xx这个地方，所以学校这边很多事情等着我去完成，虽说你们也答应了我可以有时间就过来，所以给予我的工作时间还是非常自由的，但是因为自己马上就要离校了，就要离开校园这个地方了，我也需要自己好好的打算一番，我也应该去发时间想想自己的以后，也要开始找实习的工作了，再加上学校的毕业论文，毕业设计等很多事情需要在离校的时候完成，所以我的校园生活已经所剩无几了，其实很久之前我们就开始忙起来了，但是想着自己已经答应了你们，也不好现在提前走，所以每天都是上课，兼职，毕业设计和论文都是在晚上忙到很晚，这也已经严重的影响到了我的休息，所以还是很抱歉，我要先离开了。

我从大一来到这个学校没多久就开始在你们店做兼职，一直到现在我快要毕业的时候，说实话，我每天一下课有时间就过来帮你们的忙，你们对待我也像是对待自己的孩子一样，

我很开心自己能够在大学生活里面遇到你们，你们真的是很好的两夫妻了，对我的关怀和照顾也是在这个远离父母的城市里的一片温暖，所以我很喜欢在这里兼职，起初来兼职真的只是简单地希望自己能够打发时间，当初我来到这里的时候，还笨手笨脚的，是你们一次又一次的鼓励我，后来，也会各种关心我，问我有没有吃饭啊，天气稍微有一点点的降温你们就跟我说要我多穿点衣服，很感谢你们在大学这几年对我的关心和照顾。因为你们的缘故，我在大学的生活里也成长了很多，所以现在的离开，我也是非常的不舍的，以后有时间我一定会回来看你们的，我也不确定以后自己在社会上，在职场中间我还能不能遇到像你们这么好的老板，但是我知道自己这段时间的兼职，是我以后不管做什么也不会忘记的。

希望您和老板娘身体健康，生活美满，店子里的生意红红火火。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年x月x日

兼职报告表篇九

尊敬的领导：

您好！我怀着复杂的心情写这封辞职信。由于您对我的能力的信任，使我得以加入公司，并且在短短的两月间获得了许多的机遇和挑战。经过这两年在公司从事的xx开发和xx管理工作，使我在xx开发□xx管理等领域学到了很多知识、积累了一定的经验。对此我深怀感激！

在公司实习的这段时间我很开心，现在新学期开始，额，所以我又得回学校开始的我学习之路了。

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□xxx

20xx年x月x日