

2023年社会实践调研报告(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。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。

社会实践调研报告篇一

通过这段时间的学习实践和主管的指导，使我更丰富全面的掌握了营业员所必需掌握的销售技巧以及人际关系处理技巧，使我们真正对岗前所学的知识融会贯通。

首先，我想向xxx店为我的实习提供帮助和指导的主管和我的同事们致谢，感谢他们为我的顺利实习所作的帮助和努力。

通过实习，我获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己在岗前所学习的专业知识水平。实习期间，我了解并参与了销售过程。在此期间，我进一步学习了诺基亚产品知识，对机型有了更深的理解，将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了主管和同事充分的肯定和较好的评价。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来自己的事业有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事

首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

社会实践调研报告篇二

社会实践是每一个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。这是我进入大学以来的第一个学期，当然，也是我第一次经历社会实践。

寒假我回到了家乡，为了使自己假期过的充实，自己独立的去找了一份工作是中国移动通信的(专营店)，其实也算是营业员。因为移动网络很多方面用的就是非完全电子商务。在那工作我没有说我是实习生对公司的人来说我是一个走出社会的人了，给我的压力是自己要像有社会经验的人一样。幸运的是，在我努力学习下，很顺利的和同事相处，工作也投入了其中。我的工作主要是办卡，充值和业务咨询服务。

经过一段时间后，自己常常出现错误，粗心大意，马虎了事，心浮气躁。而且也接受了批评，这使我明白了做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!社会实践活动带给我们的是欣喜，喜悦。在实践活动中我们感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正地走出课堂。如何服务大家，享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉;另一方面，我意识到

了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才。

说实话，对于这种实践活动，我并不十分清楚其真正的意义。可是对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是，我带着心中的问号，踏上了社会实践的“道路”，也结束了这个实习阶段。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。这一次的实习虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解这个社会的方方面面，同时给自己在新的学期定下了目标，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

我打过工，知道学生打工很不容易。学生是廉价劳动力，有的公司很江湖，我们辛辛苦苦赚来的钱还少给，有的是托着不给，还有的干脆就不给了。

那么现在自然先得选择好打工的种类。时下大学生打工无非是做家教，搞推销，出卖劳动力。据说现在做家教就等同于骗钱。这可是我们班上十几位做家教的同学一致的心得体会。再说由于这学期就要结束了就算想骗也没有地方骗了，因此做家教显然行不通。搞推销，说句老实话，其实我是很想干这行的。不就是告嘴皮子混饭吃吗，那还不容易？可转念一想，还是不行，只因为自己面目狰狞。加上五短身材，我的哥们一致要求我不要去现丑。说是影响市容，极易让外国游客对广州产生误解。我知道什么叫金玉良言。什么叫忠言逆耳。为了顾全大局，推销也只好作罢——说实话，推销实在太苦了。我怕我受不了。

社会实践调研报告篇三

三下乡及各种旅行活动结束后在车站分别时每个人都很舍不得，明明已经相处了2年是最熟悉不过的同班同学，明明短短一个月后我们又将相见，这次的离别愁绪却只增不减地深切

萦绕着我们。这短短十天的朝夕相处，同甘共苦使我们接触了这2年来都不曾看到的最真实可爱的彼此，这几日情谊的增长速度是以往任何一次苦心经营的班会效果所无法比拟的。在连续10天的高强度运作后，每个人身体都很疲惫，但旅途的美景和相处的融洽却使我们一直处于极亢奋的精神状态。在黄山市汽车站附近的小吃店吃完散伙饭以后，我们一行六人不得不各买车票，各回各家。一个去铜陵，一个到安庆，两个半夜12点的硬座回广州，我和小麦则去杭州。在大巴上收到了班长给我们每人发的一条500字的短信，再一次回忆了这10天来每一天丰富充实愉快的日子，也再一次残忍地提醒我六人的同居生活是真真切切地结束了，顿时，鼻子有点酸酸的，而我能做的也只是应班长的要求尽可能的将每一天定格，珍惜我们之间的友情。

本来想趁热打铁一股脑的快点完成的，后来觉得沉淀下来的记忆才是真正属于我们的回忆，所以才搁置了这么多天，惊喜的是细细回想之后，我的记忆竟然还很清晰，甚至记得许多无足轻重的小细节，包括我们每一次坐车的位置，吃饭时点的菜，每一晚谁和谁一起挤的一张床等。

记得19号上午浩浩荡荡的回迁之后，我们最后在校园里逛了一圈，告别了珠海，下去坐校车到了广州本部。带队老师也是我们的班主任替我们订好了招待所的房间，晚上还请我们一起吃饭。饭桌上，胡老师指出了我们这次三下乡很多准备工作的不足，同时也给我们很多建议，给了我们很多信心。但毕竟我们一队除了xx之外都是第一次去三下乡，这学期考试又考的很晚，没有很多时间和精力来准备三下乡的事情，一时间对接下来要展开的工作更多的是迷茫和不安。这次的主体我们自认为很有意义，很想把它做好，无形中又增加了压力。晚上，大家自觉的整理了一下思绪，讨论了一些注意事项，只有我和小麦跑出去找同学叙旧了，惭愧。晚上在招待所，我们几个平生第一次无比淡定地在写着男厕所的浴室洗了澡，感觉良好，没有异常。

第二天一大早我们每个人拖着大包小包的行李就向地铁站出发了，因为太早，没有人送，我们只能自力更生。当初只选择一个男生作为队友的时候，我们就已经做好化身女汉子的心理准备。历经曲折，终于到了火车东站，接下来等待我们的是18个小时的硬座。对于这点，我到已经习惯了，再加上人多，也不怕无聊。火车上，我们照例打牌，吃零食，变魔术和每次旅途都会遇到的话痨大叔聊天。途中，佳佳还偷拍了xx睡着后不小心靠在小麦肩上的照片，之后还几次以发微博作威胁套取xx的秘密。那天又刚好是xx的生日，托xx的福，我们浩浩荡荡穿过好几节车厢去火车上的餐厅小资了一回，做了这么多次火车，我还是第一次去餐厅吃饭呢。凌晨三点半，火车准点到达天柱山，下车的时候外面还下着雨极不方便，我们就近在火车站附近找了个钟点房。一个房间三张床，没空调，只有一把风扇，蚊子很多，条件很简陋。但我们也顾不得这么多了，穿着衣服到头就睡□xx虽然是男生，也没办法只能在床脚委屈一下，估计睡的也不舒服。

几个小时后天亮了，我们又坐大巴去xx县。公路两侧全是连绵不断的高大的山脉，偶尔在较平坦的山腰上或在两座山的中间有一些稀稀落落的房屋。由于刚下完雨，湿气很重，大片的雾气萦绕在山头，增添了几分仙气。虽然很困，我强迫自己睁眼看着窗外，生怕错过了这么漂亮的自然景色。我们本来为了节约经费，说好三下乡期间在当地的班长家打地铺的，做好了艰苦奋斗，自强不息的心理准备。但后来班长还是怕我们太辛苦，最终决定住宾馆。到达岳西第一天，我们在乾都宾馆落了脚，条件还不错。一到宾馆，几个人倒头就睡，直到自然醒才出去觅食。吃完饭，我们去了附近的大别山烈士陵园，熟悉了一下四周的环境。这天，我们主要是休整，设计问卷，讨论接下来几天要干的事情，联系当地的政府工作人员，打打闹闹的，一天也就过去的了。

社会实践调研报告篇四

22号一早，我们穿着整齐的队服，到达县政府，县政府的两个主任热情的接待了我们，还陪着我们走访了房管局和土地局。由于他们的配合，工作进行得很顺利。唯一不足的就是除了本省的班长和宋岚，我们几个都语言不通。我还好，有一半的安徽基因，还能听懂，只是不会说，另外三个广东人就有点无奈了。中午和晚上，他们请我们吃了便饭，以过来人的身份跟我们讲了很多知心话，受益匪浅。他们还帮我们换了宾馆，更加接近县中心，方便我们走访。他们对我们的欢迎，是出乎我们意料的，也让我们非常感动。当然这其中也有不少小岚子的功劳，不然我们不会进行的这么顺利。也是这天，不知是晚上酒喝多了一点还是感冒或中暑，我竟然有些微烧，让同伴担心了，在裹着2床棉被睡了一晚后，幸亏第二天没事了。

第二天早上9点，郑主任和另外一个工作人员准时叫了2辆车送我们去xx乡留守儿童服务中心。那个地方十分偏僻，在山上，车子在山路上九曲十八弯，大概开了40分钟左右才到，我竟然没有晕车，可能是两边的自然景色太好吧。到了那我才想起来，我在电视上看过这个地方，央视也来过这里做专访。这里的留守儿童服务中心是班长的舅舅个人出资建的，完全出于公益。里面的小朋友都很可爱天真，我们事先准备了一些智力题目，让他们抢答，然后派发小礼品。不得不承认，我们此次来有太多的功利性质，因为学校明确规定，每个队伍都要涉及中国梦的主题。也因为这样，关爱留守儿童只是我们主题的一小部分，不能做过多停留，对小朋友感到非常抱歉。下午还是在郑主任他们的陪同下，我们去了法院了解相关情况。结束后，我们去了班长家吃晚饭。也难为班长了，到岳西后一次也没回过家，可谓三过家门而不入，她也一直很想尽地主之谊。当然我们也不是纯粹去吃饭的，而是有任务在身，要派问卷给班长家所在村的村民填。一直从下午四点多派到6点左右，分两头进行。村民都很热情淳朴，很愿意配合。结束后，我们几个女的见到厨房母性大发，争

着抢着要下厨显厨艺，xx和xx剥毛豆，佳佳采野菜，xx煲了一锅正宗的广东老火靓汤，班长家人连声赞好。我也炒了一碗毛豆炒肉丝和韭菜炒蛋，逼着他们吃光了。饭桌上，气氛很好，大家都喝了很多酒，尤其是xx脸喝的通红，不知道他醉了没有，话也比平时多了很多，可是我们几个想套出他教务处的密码，看他的成绩，他却怎么都不肯说，看来是还没完全醉。吃完饭，我们还看到了许多萤火虫。又聊了一会，我们就必须回宾馆继续总结和讨论第二天的行程安排了。

由于准备不足，我们每一天的活动都是前一天晚上才讨论出来的，所以每天都很晚睡，第二天又要很早起，开始繁忙的一天。从出发到现在，才短短过了三、四天，我们却感觉已经过了很久很久。我从来不知道一天之内可以干这么多事情，时间可以过的这么慢。不过我们是不是也应该庆幸，由于每天都过的这么充实，我们的时间才似乎多出来了，我们的生命也似乎被人为的拉长了，多么奇妙的感觉。不过没有时间胡思乱想，明天还要继续工作，而且是目前看来三下乡活动中最为艰苦的一天。

不知不觉间在中心的实习生活接近尾声，在这短短的十天里我见了很多，听了很多，同时我的感受很多，也学到了很多。

“服务，服务，再服务，便民，便民，再便民”这是中心的服务理念。从这简单的14个字就可以看出中心是一个为企事业单位和市民办实事办正事的地方。

我认为这里的工作人员严肃而不高傲，认真而不做作，朴素而不缺乏气质。我觉得中心工作人员很注重便民利民，而且服务很周到热情。就我们建委窗口来说，我觉得他们每个人对待自己的工作都非常认真负责，严谨守纪。这让初坐在窗口前的我也不敢丝毫的放松，时刻全神贯注，做事严谨认真。

社会实践调研报告篇五

今年寒假为了在社会中实践一下，经亲戚介绍我来到县城的一家书店中打工，工资很少也正是这个原因，店长才同意我打短工。由于假期限制只干了两周，在打工期间我尝到了工作中的酸辣，辛苦虽有但更多的是收获。在这段时间里，我对书店的工作、流程有了一定的了解和认识。

一、书店实习内容

之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。1月24日上午8点，我开始了在书店的工作。按照计划，店长徐老师将对我进行一天的工作日的培训，在短短的一天里有很多的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店的情况，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

作为华鲁的窗口，书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1、图书的接货与入库

到并经常参与的是“接货；清点；上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因

为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2、贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠末页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3、图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toll系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4、导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表

华鲁书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关（我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000+红宝），另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解（我介绍了基础班的“特训”系列及官方指南与备考策略），最后我还向其推荐了“gre红宝”及其辅助的“17天搞定gre词汇”，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎+小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

5、其他店内工作

随着寒假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，1月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚……第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash感觉自己当时应该在场的……帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始更多地去分担一些其他的工作。

书友会会员登记。华鲁书店的会员可以享受8、8折的优惠

（国外原版图书除外），并且可以积分，在全国的华鲁书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。

开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

辅助收银。收银处超过3人时主动协助收银员，做一些辅助工作，提前提醒顾客出示听课证或会员卡，消磁，打包，装袋，礼品（新东方图书满99元+1元送原价3、5元笔记本；新东方图书满199元+1元送原价19元华鲁文化衫）

二、收获与感悟

1、收获、总结

相对而言，新东方的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条等都值得学习借鉴。新东方四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，新东方考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来华鲁购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买新东方英语期刊

的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《新东方英语》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考慢这一点，当然这只是我个人的一点看法。

2、感悟

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。

两周的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对华鲁的了解与亲近感。书店就是华鲁的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起……这其中固然充满着汗水，但更多的是大家一起工作时收获的快乐。

第：

今年的实践场所是一家名叫“梧桐”的书店，比起去年在公园宣传环保、捡垃圾，总算不用晒太阳了。书店虽不是很大，条件也不是很好，没有空调，但里面的工作人员都非常亲切，所以我也做得很开心。

第一天，早上九点多我到了书店，见了老板，老板介绍了一个阿姨来专门负责我的工作，叫我有什事就找她。书店楼上有个阁楼，是办公室。一开始，阿姨先拿来了帐本，叫我

核对七月份每天卖出去的书和价格，然后核对每天的收入，最后再加起来看是不是她算出来的那个数字。起先我小看了这个工作，觉得很简单，但真的做起来可不容易，书名一个个的找、一个个的对，她写的字很花，看都看不懂，基本都不是把书名完完全全写下来的，而是挑其中几个字来代表这本书。有些书书名很搞，像“战争武器”啊、“环球武器”之类的好几本都是和“战争”“武器”搭界的。刚刚开始对的时候，我总是不敢肯定，一次次地跟她确认。阿姨耐心很好，一次次的回答我，完全没有不耐烦的样子。

对好书名和价格后，我便开始算帐。天啊，我头一次觉得计算机也不是什么方便的东西。况且他们书店里用的计算机和我们高考时专用的计算机不同，错了是没有按“退回”的。几十个数字加起来，一不小心按错了就得重来，最后答案对不上还得重来。几次对不上后，我都觉得我快要疯了。阿姨看看，笑着说：“没关系，没关系，算不完也没事儿，阿姨会算的。”被她这么一说，我更不甘心了：一个堂堂大学生，连点帐都算不好那多坍台啊。

时间过得很快，一会儿便到了吃中饭的时间了。书店的最里面有一小间作为厨房，我才知道，这里的员工每天都是自己烧自己吃的。阿姨说，老板人很好，每天买菜的钱他都会报销。他时常不在店里，对员工们都很信任，我想，也正是因为他对员工的信任，才使得员工们更加倍努力地工作吧。

吃完饭后，我又乖乖跑到楼上办公室去算帐，终于，越来越有感觉了，计算机也按熟了，又过了近一小时，帐算完了。然后，我便开始在书店里做杂活。比如有顾客找不到要买的书，我就帮忙找，或者，看到有书被放错了位置就取下来把它放回原位。由于天太热，又没有空调的缘故，顾客不是很多，听阿姨说，在九月份开学的时段，那人是多得忙都忙不过来，毕竟这家书店还是以辅导书为主，当然顾客也就以学生为主了。

第一天就这样过去了。第二天，阿姨让我整理书架，她知道我二外是日语，就让我整理日语相关的书架。我把日语书分门别类，口语的归口语，听力的归听力，考级的归考级，从一级、两级、三级、四级、到词汇、语法、阅读，全都排开后，我也出了一身汗。看着自己的劳动成果，有一种说不清的成就感。

接下来的几天，老板叫我帮他打东西，把一本书打到电脑里，是一本有关学习围棋的书。老板是个喜欢下围棋的人，这本书虽然很古老，但他觉得内容很好，可是外面已经买不到了，所以老板打算重新印刷制造一些，从中也可以赚点利润。另外老板还和一些学校有生意关系，看来，老板是个相当有生意头脑的人。

随着打完这本围棋书，我的社会实践也结束了。老板知道我十二月份要考级，就让我在日语书架上随便挑选一本喜欢的。我看了很久，最后，从自己整理的书架中取下了一本《日本语能力考试1级模拟试题》。老板还在书的第一页敲了一个他们书店的纪念章。

在这次的社会实践中，我学到了一件事，就是“不可以小看任何一份工作”。小小的一个书店，每天也有做不完的事。往往你觉得很简单的工作，到真的做起来才会发现，它也是有技巧可言的。九月一号起，作为应届毕业生，我也将面临找工作的问题。很多大学生刚毕业的时候，总是自以为很了不起，这个工作嫌累，那个工作又嫌工资太低，这是很不可取的。虽然我不知道我以后究竟会从事什么工作，但无论以后做什么，我都会从基础开始认真学习，决不自大而小看任何一份工作。