

# 最新课题调查报告(优秀5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 课题调查报告篇一

家访是维系教师、家长、学生的纽带，是沟通学校、家庭、社会的桥梁。著名教育家苏霍姆林斯基曾把儿童比做大理石，把教师和家长比作责任重大的雕塑家。老师走进家庭、了解家庭、多个角度了解学生，与家长形成合力教育孩子，对达到最佳教育效果显得尤为重要。

我记得女儿在县第二幼儿园小（四）班的时候，有个晚上，班主任王玲和其他两位老师对我们进行了家访，通过这次家访，我颇受启发。

“受宠若惊”。说真的，“家访”很受女儿和我们家人的欢迎，全家都感到十分意外和兴奋，真有点“受宠若惊”的感觉。我们万万没有想到老师对学生是如此牵挂和关心，而且还寄予这么高的厚望，不管怎么样总有一种欣慰的感觉。特别是我自己工作原因，平时不够关心孩子，更是让我觉得温暖，倍感兴奋。原来我的孩子也并不是一个被“遗忘的角落”，女儿在教师的心中也绝不是可有可无的，教师还是注视和关心着自己的女儿。王老师家访精神饱满，资料准备充足，让我们深深地感受到了作为幼儿教师那份强烈的责任心。

“心有灵犀”。老师家访拉近了家长与老师，家长与孩 1

子，孩子与老师之间心灵的距离。心灵的距离有时等同于脚下的距离，家访就是老师与我们家庭的零距离接触。老师在家里坐一坐，聊一聊，一句嘘寒问暖的话语，一个流露关切

的眼神，胜过许多天若口婆心的劝说、教育。老师家访是学校和家庭两个教育主体的对话和交流，汇成一股淙淙的小溪，流进孩子的心田，必然会激孩子心灵的浪花，达到“心有灵犀一点通”的效果。

“仙人指路”。通过与教师沟通，我们明白首先要一个构建和睦温馨的家庭环境，让孩子身心健康成长；其次多一些时间、多一些精力与孩子交流，让孩子知道父母对他学习的重视，体会到父母的用心良苦；再次是在“吃苦”教育上下功夫，多让她做一些力所能及的家务，对孩子的要求也不有求必应，让她尝尝“被拒绝”的滋味儿，让她慢慢学会坚强、自主和独立。教师鼓励、表扬的话语增强了我们家长、孩子的信心，作为家长，我们应该主动地转变教育观念，理解了老师苦心，领悟教育方法。

通过家访，家长了解孩子在学校的状况，了解学校、班级的总体情况，更清楚自己孩子的优点和缺点，使家庭教育更具针对性，并通过与老师的交流，更好地和老师配合，共同关注孩子的成长，真正达到“润物细无声”的效果。

## 一、统一思想，明确家访的主要任务

1、了解所访学生家庭情况。进行家访前，首先对所访学生家庭情况进行尽可能深入的了解。因为，家庭情况直接影响学生的思想、学习和生活，教师只有对学生家庭的具体情况做全面了解，才有助于提高教育工作的针对性。

2、向家长反映学生在校的表现，多报喜，少报忧。向家长介绍学校开展的主要教育活动，在学校与家庭间形成有效沟通。

3、与家长共同研究，明确要求，统一思想，找出学生内心发展中存在的问题及原因，加深对学生的了解，在未来的教育中有的放矢。

4、向家长提出建议，为其实施家庭教育提供帮助指导，必要时还要向家长介绍一些心理学、教育学的基本知识，并共同商量出解决问题的办法。

## 二、通过切实开展工作，家访成果显著

1、通过本次家访，全面了解了受访学生及其家庭，为在未来教育工作中促进学生健康全面发展打下坚实的基础。

2、通过家访，我们与学生家长之间建立起沟通渠道，第一时间了解家长的想法，解除家长对学校教育工作的疑惑和不解。

3、以家访为平台，以学生和家长为渠道，我们对学校进行全面宣传，扩大了学校知名度和美誉度。

4、通过家访，广泛听取社会对学校教育教学的意见和建议，并及时反馈。

## 三、家访体会

1、良好的家庭教育对青少年的健康成长至关重要。文化程度高

的家长对自己的子女都有一套行之有效的教育方法，知道如何对孩子进行学习生活上的指导。这些家长的孩子往往从小就已经养成良好的行为习惯，有较强的自觉性。文化程度不高但为处世有原则的家长，他们对孩子学习上的指导虽有欠缺，但会以言传身教教给孩子做人的道理。这类孩子通常为人不错，心地善良，只要在学习方法上多加以指导，一般会有较大的进步。还有少数家长，本身文化程度低，对自己的子女又过于溺爱。随着年龄的增长，孩子的脾气也越来越大，这些家庭往往已出现“不会管，管不了”的局面。其父母根本管不了，只是希望通过学校教育来改变孩子。

《家访调查心得体会》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

## 课题调查报告篇二

### 一、组织抓基层调研工作组

组织机关工作组下基层，是领导和机关了解掌握情况、实施科学决策、解决基层问题的常用方法。作为机关干部，参加下基层工作组，也是个人成长进步的重要途径。通过参加抓基层调研工作组特别是综合性工作组，有利于机关干部跳出业务工作圈子，开阔视野，放宽眼界，从全局、从更高的角度去观察和思考问题，提高认识问题、分析问题、解决问题的能力。许多机关干部反映，每参加一次抓基层调研工作组，思想和工作上都会有新的提高。根据一些机关干部的体会，组织抓基层调研工作组要注意把握以下几个环节。

(一) 正确理解和把握下基层的目的、任务，认真做好下去之前的各项准备工作。各级机关按照党组的要求和基层工作的需要，组织抓基层调研工作组。一般来讲，每一次领导和机关下基层都要有比较明确的目的和任务。比如，集中帮抓基层党支部、对重大任务和阶段性工作实施重点指导、指导基层搞好半年或年终工作总结、指导基层做好专项工作，等等。机关干部只有正确领会下基层的目的和任务，开展工作才能有的放矢，事半功倍。因此，下去之前，要认真学习党的路线方针政策和上级关于加强基层建设的有关文件，深刻理解本级党组、领导对工作组的有关指示、要求和意图；及早进入情况，通过一定的途径和渠道，了解所要去的单位的基本情况，根据党组的意图、主要工作任务和所要去的单位的实际，订制下基层调研工作的计划安排，并征求带队领导的意见。在此基础上，要及时通知所去单位，讲清启程时间、车次、人员、主要任务和活动安排，同时准备文件资料、生活用品等。

(二)认真搞好调查研究，切实掌握基层的真实情况。调查展开前，要根据工作任务确定调查纲目，明确主要调查什么问题、采取哪些方法调查、重点解决什么问题等。要做到心中有数，又要防止先入为主、带着框框看问题、带着观点找素材。要注意调查对象的广泛性，既要注重从干部那里了解情况，也要认真听取普通群众的意见，还要听取其直接上级和友邻单位的意见。这样得来的情况才比较全面，否则就容易产生片面性。要注意运用各种调查方法和手段。听汇报、开座谈会，这是最基本的、也是非常必要的，还要善于把听、看、察、考有机地结合起来，真正了解基层在想什么、盼什么、欢迎什么、反对什么，弄清基层建设的现状，找准存在的主要问题。

(三)想基层所想，急基层所急，帮基层所需。帮助基层解决问题，是调研基层工作组的主要任务，也是机关干部义不容辞的职责。新形势给基层带来许多“难唱曲”，千头万绪的工作使基层在落实过程中遇到了许多“挠头事”。这些“难唱曲”、“挠头事”制约了基层建设整体水平的提高。对于基层遇到的“挠头事”，机关干部要善于发现，想方设法帮助解决。对那些由于基层干部经验不足造成的问题，要着眼于强化基层“内功”，注意教方法、传帮带，通过激发内在动力，增强外部压力，提高其工作能力，充分相信和依靠基层解决自身的问题。对基层自身无力克服的实际困难，能帮助解决的要就地解决，不推诿、不扯皮、不拖延。对那些需要从政策上、全局上协调，本级本部门无力解决的，则应做好解释说明，等返回后如实地向上级领导机关或有关部门反映。

(四)搞好研究和汇报，善于总结和提高。工作组下基层除了帮助解决问题外，很重要的是要搞好研究，为党组制定加强基层建设的决策当好参谋，提出切实可行的意见和建议。一般情况下，工作组返回后，党组要听取下基层情况汇报。汇报成功不成功，关键在于研究深入不深入。因此，从下到基层一开始，就要把开展工作与调查研究有机地结合起来，边

工作边思考边研究，善于站在队伍建设的全局上，正确地认识和分析基层建设形势，准确地把握存在的问题和矛盾，提出有指导意义的意见和建议。汇报时应当把重点放在提出问题和对策上，既要实事求是地汇报所去单位取得的成绩，又要客观辩证地汇报存在的问题，更要提出能够进入党组决策、推动基层工作的对策和办法。同时，要搞好总结反思，细心琢磨和体会成败得失，珍惜每一次参加抓基层工作组的机会，力求每次都有新的收获，都有新的提高和进步。

## 二、下基层蹲点

下基层蹲点是领导和机关了解情况和集中帮助基层单位解决问题采取的一种常用工作方法，在机关工作中具有重要地位和作用，对于转变领导机关作风，增强指导和服务的针对性、有效性，促进各项工作在基层落实，具有重要意义。国家工商总局和省局领导反复强调领导机关要改进作风，深入基层，我们各级机关干部都应当身体力行，认真抓好落实。同时下基层蹲点要注意把握以下几个问题。

(一)慎选蹲点的时机和去向。蹲点首先要选好点。无论是负责组织协调下基层的部门，还是要到基层蹲点的机关干部，都需要合理、慎重地选择蹲点的单位和时机，以收到窥一斑知全豹、抓一点带一片、牵一发动全身的效果，要围绕市局一个时期的中心任务、党组的主要意图和实际工作的需要，本着业务对口、突出重点、适度分布等原则安排确定。一般在基层任务转换、执行重大任务或发生重大转折、工作总结等时机安排。有突出主题的专项蹲点，需要根据蹲点的目的和意图慎重选定：抓先行试点，一般要选在编制比较健全、客观条件比较适中的单位；帮助赶队的要选择问题比较明显、对面上有指导意义的单位；工作研究性的则宜选对反映主题最具有代表性的单位。此外，还要重视到直属和小、散、远等容易被忽视的单位蹲点。

(二)掌握蹲点的基本程序和方法。由于蹲点的任务、时机、

单位不同，蹲点抓基层的具体程序和方法也不尽一样。就一般情况来讲，有以下五个环节。

1. 熟悉情况。首先，要透彻了解上情。当确定下基层蹲点时，要通过动员部署、翻阅文件和报刊、请教领导和机关有关部门等途径，把握上级精神，了解工作规划、工作重点，领会好党组的意图，熟悉蹲点的任务和要求。其次，要详细掌握下情。要留心了解基层单位的历史概况、建设和发展的现状，特别是班子建设、干部队伍、党员骨干队伍素质，了解其担负的工作任务和总体工作安排，当前任务和进展情况，单位的主要矛盾，亟待解决的困难、实际问题等等。掌握基层真实情况的基本方法可归纳为五个字：一是“听”，听听所在单位本级或上一级的情况介绍，听听友邻单位的反映。二是“谈”，深入到群众中间进行谈心、谈话，可集体座谈，也可个别交谈；广泛听取多方面的看法。三是“看”，通过查看各类登记记录，观察工作、学习等，看基层的精神面貌、单位的工作思路、工作任务完成的标准。四是“干”，与基层实行“五同”，直接参与基层活动，从中感受基层的生活、情感和苦衷。五是“析”，把了解的情况作去粗取精、去伪存真、由表及里的分析，把基层的形势、经验教训分析透。

2. 确定方案。在掌握情况的基础上，根据党组的总体意图，从实际出发，研究确定蹲点期间的工作安排及帮助重点。根据需要还可以制订蹲点方案，然后按照方案指导基层，一步一步地抓落实。

3. 开好头局。打仗需要慎重初战，蹲点也要从某一方面开好头局。可从自己最拿手的同时又是所在单位弱点的某项工作抓起，这样容易迅速见效，赢得基层信任。如业务部门的同志帮助攻克一两个办案难点，综合部门的同志帮助搞个教育、组织个活动等。

4. 重点帮带。蹲点指导和服务基层的内容很多，应根据所在单位的实际需要确定重点，但无论蹲点的时间长短、所在单

位基础如何，一般都应当从基层建设的关键环节着手。一是帮助基层理清抓工作、搞建设的思路，帮助基层党支部认清形势，确定工作路数，选好主攻方向和突破口。二是帮助基层搞好班子建设。帮助基层建好支部班子是蹲点的一项最重要的工作。对班子运转不力的，要帮助他们提高素质，增强驾驭能力；对组织不够健全、制度不够落实的，要帮助他们尽快上轨运行；对班子内部有隔阂和矛盾的，要帮助他们搞好谈心交心，消除思想疙瘩和误会。三是帮助基层扬长补短。对蹲点单位的强项和优势，要帮助他们开动脑筋，让强项更强；对缺项或弱项，要同他们一起分析原因，研究改进的措施和办法。四是帮助基层解决难题。对基层遇到的困难和问题，要跟基层一起研究解决的对策。对基层无力解决的，能通过自己做工作的尽力帮助，包括向上级反映请示。五是搞好传帮带。在具体工作中，要一点一滴地帮，一招一式地传，一个题目一个题目地带，言传身教，讲评示范。

### 课题调查报告篇三

近日，我打工的公司组织我们去某广场做一次问卷调查活动。

此次调查活动的成败取决于我们的沟通能力和沟通技巧，因此，这次活动对于我们而言，是一次非常好的能力的锻炼。

通过这次活动，我们发现口齿清楚，耐心询问并面带微笑等良好积极的态度方法都能使你的沟通更有效。同时，一些沟通技巧也可以化解你沟通时的尴尬，提高你的工作效率。对于一些不配合工作的群众，要对其耐心的讲述我们此行的目的，让他们知道此次活动是为了保障他们的利益，从而使他们转变态度，积极配合我们的工作。对于那些三三两两的聚在一起打牌或聊天的群众，我们应该礼貌的上前打扰并快速的做好调查，尽量不要拖延太久。对于有些满腹牢骚的群众，我们也应该耐心的聆听，选择恰当的时机进行提问或告辞，还可以适当的抚慰一下他们的情绪，使他们更乐于配合我们的工作。这些技巧既能帮助你高效完成工作，又可以使双方



的情绪都很愉快，可见沟通能力非常重要。

此次活动还要求我们有团队精神和时间观念。队员之间应该配合默契从而提高工作效率。当你的队员在沟通中卡壳时，适时的帮上一把，既替他解围，又使工作顺利进行。可以在一人调查快结束时，让另一人先去寻找下一个调查对象或者可以让善于交流的同学去提问，善于速记的同学记录整理信息，从而节约时间。这次活动还要求我们要有时间观念，上车，集合的时间点要掌握好，根据时间来计划自己的工作量和工作方法，做到收放自如。

虽然整个调查活动比较辛苦，但是我们在实践中磨练了自己，也是苦有所值。

调查报告心得体会篇3

## 课题调查报告篇四

在县委组织部、县委党校组织下，去县学习考察了美丽乡村建设，实地探访了当地美丽乡村建设示范村，看精品，使我受益匪浅，拓宽了视野。不单单是整洁的村庄环境，良好的公共服务，更有秀美的田园风光和积极向上的精神风貌。无论是他们的创新理念，还是对特色乡村文明的挖掘和提升，尤其是他们对美丽乡村建设的那种责任和激情，都深深的触动了我。

每到一处都仔细询问了当地美丽乡村建设的体制机制、规划管理及对生态资源的保护和利用情况，并与当地相关负责人交流美丽乡村建设的心得与经验，实地感受桐庐美丽乡村建设成果，切实了解当地美丽乡村建设工作推进情况。不论是自绘、自建、自管的君山村，富有才文化的狄浦村，莲文化的环溪村，还是发展农家乐旅游文化的芦茨村，桃文化的阳

山畈村，这些村庄都有它们共同点。

一是因地制宜，挖掘村庄自古文化内涵，非常注重融入文化元素，尊重民俗、民风，结合村庄的特色文化脉络，打造出符合本土文化的农村景观。

二是以美丽乡村为有力抓手，为发展特色经济及文化旅游搭建平台，如阳山畈村桃产业，芦茨村山水旅游带动农家乐的发展，使美丽乡村建设与发展生态旅游能有机结合相辅相成。

三是美丽乡村建设注重建管并举，一方面要立足于改变村容村貌，使村庄布局更加合理，另一方面加强对环境的管理与维护，如环溪村，他们的理念是以人改变环境，环境改变人的做法，实行对农户月检查，季通报制度，并开展“大手牵小手”等活动，这些做法都是对居住环境提升的有效手段。

三是建设水平高，感觉到都是高标准，又风景如画；

四是精神风貌好，与时俱进精神无处不在；

五是干部群众的观念新、思路活，当地之所以能够取得大发展、快发展，第一位的原因就在于这些地方的干部群众观念新、思路活，能够在纷繁复杂的大环境中找准发展定位，以超前的思维、崭新的理念和富有创造性的工作实现了大发展、快发展。

对我们乡镇干部而言，要发挥好政府和群众之间的纽带作用，作好美好乡村建设宣传工作，以村民理事会为推手，扎扎实实做好推动工作，并怀着对群众的深厚感情，真心实意帮助群众，尊重群众意愿，学习群众的创新精神，真心实意帮助群众，按规划要求改善提升居住环境，做到实实在在做工作，持之以恒抓落实。

在具体工作中，要结合本地实际，既要强调为民办事，更要

把握节奏力度，全面推进。美好乡村建设工作不仅是做好水、电、路、绿化等基础设施建设，同时也要着重于提高群众发展致富能力，扎实推进乡村文明建设、生态文明建设，不断提高群众的生活质量和幸福指数。

要用新的眼光和思路来开展新形势下的美好乡村建设工作，要善思考，需要用科学理论、理性智慧来认真思考二作大局，尤其是要学习吸收新理论新观点，学习吸收先进地区的好经验好办法，以服务的观点来调整我们的工作方法和思路，直面问题，不怕失败，脚踏实地去探索。善于把实践中的好方法、好经验加以总结提炼，并不断改进完善，才能形成工作特色，提高创新能力。

通过对先进地区考察学习，既开阔了视野，又学习了经验。县几年间飞跃的发展已为美好乡村建设垫定了坚实的基础，我们有百倍的信心能迎头赶超，努力探索出一条符合我县实情的美好乡村建设发展之路。

## 课题调查报告篇五

今年寒假，是我大学生涯的第一个寒假，放假了不能闲着啊，于是我主动向舅舅要求到他店里帮忙卖对联。主要是想通过社会实践，体验一下做销售员的感觉以及提高自己的口才能力。更重要的是在卖对联时能够见到许多不同性格的人。虽然在卖对联时与他们只有短暂的接触，但对于我们这种一直生长在象牙塔里的人来说，见识不同的人人也许对于自己将来出去社会工作也有一定的帮助。起码在待人接物方面也会有所提高。

首先让我来介绍一下这次实践活动的工作环境。舅舅原来是开书店的，几年前镇上所有的中小学课本都是由舅舅作为中间代理商所供给的。但后来镇里的教育办收回了舅舅的供书权，为了谋生，舅舅就开起了百货商店。但人们还是习惯把它叫做书店，尽管店里的书已经寥寥无几了。既然是什么都

卖的百货商店，到过年时，舅舅也会批发一批对联、门神、利是封等摆着卖。在接近过年前10天左右，我们就要开始工作了。我们主要是用竹竿和防水布在书店门口搭成一个很大的帐篷，然后把已编好号的对联挂在上面让人挑选，而下面就整整齐齐地摆好对应号码的对联以及各种门神、利是封、门帘等过年所要用的东西。工作环境是相当简陋的。但当所有的对联都挂上去时就显得很有节日气氛。而我也迫切期待有更多的人来买我们的对联。当然，现在镇里卖对联的人一年比一年多，放眼望去，整条街都是红色的对联高高挂。但可能由于我舅舅已经卖了多年的对联，因此许多老顾客还是会到书店里买对联。

虽然我是大学生，但我想假如没有亲身去卖对联，我也未必懂得如何简单区别上下联。况且，现在的人似乎不像过去那样每个门口都贴上对联，而是选择一对最好的贴在大门口了事。因此要挑一副好的对联也是颇费工夫的。在那里工作几天，我都见有些顾客会自带笔和纸在那里比划着，年长者还喜欢讨论对联的工整性。当他们挑选好后，就会叫我们这些临时销售员去取相应号码的对联。由于人多嘈杂，通常一天吆喝下来，嗓子都会变得嘶哑的。不过，当我看到顾客都满足地拿着一卷卷的对联离开店铺时，我的内心还是欢喜的。

工作的第一天，早上八点上班，一直工作到下午五点。期间除了上厕所之外基本上是无法离开工作岗位的。就连吃饭也要端着饭碗边吃边卖。

听起来很不可思议吧？虽然是亲戚家的活，但是工作态度是很重要的。假如我不严格按照工作时间以及规则，那么我就不是一个不合格的销售员。那么我这次的实践活动也会因此而变得不切实际了。

曾记得在某本书上看到这样一句话：一个人，假如能把手头上的平凡小事都有效完成了，那么他就是一个成功的人。是的，并非只有办大事的人才能体现自己的价值，才能说自己

是成功的。实际上，只有认真工作的人都可以享受成功所带来的满足感。而我也是尝试在这件看似简单的工作中寻找着自我。

我记得有一对外省夫妇带着他们的小孩来挑选对联。可能是因为第一次来这里购买对联，又或者是因为是外省人的身份，他们一直都在那里默默地站着。当时人很多，很嘈杂。男人用生硬的普通话有点不好意思地叫我拿对联给他。但由于当时太嘈杂，我没听清楚他想要那副对联。他重复了几次，脸都因为激动而涨得通红。站我身边的小雪也是临时销售员，她捅捅我的手臂小声说：你就不要理他们了，反正他们顶多只买一副对联而已，你还不如接待那些‘大一点’的客户更划算啦。你舅舅也说了，一次销售对联满50元以上的就可以提成，你还不积极点？听了她的话，我愣了一下，什么叫做大一点的客户？难道就因为他们是外来工，就因为他们只买一副对联，就应该区别对待吗？我想到自己来这里实习的目的，我是为了提高自己对待工作的热忱与提供最好的服务给顾客，而并非单纯只是为了钱。我拨开拥挤的人群，走到那对夫妇面前，用普通话叫他们写下所选的对联号码。那对憨厚的夫妇一脸惊奇地看着我，似乎他们得到了优先购买权一样展开笑颜。然后很快地，我就包装好他们的对联并送他们到门口，并祝他们新年快乐。看到他们的微笑，我心里觉得很暖和。我并非在显示自己的伟大，我只是把他们当作服务的对象。而服务的质量是不应该因为他们是外来工的身份而有所降低的。

买对联时最怕的就是碰到那些非凡挑剔的人。我就碰到一个这样的人。他先教我拿了3、4、5、11号的小对联，我照例给他配好了横批。可他又嫌那些横批的字不够好看，要求我重新换给他。我当然照办。可当我预备把对联卷好要他付钱时，他却说7、8、9、15号的对联似乎更好，再次要求我重换。我什么也没说，耐着性子又换好给他，然后也微笑祝他新年快乐。我承认在面对这样的人时，心情是很轻易浮躁的。因为在连续站了几个小时后，腿都是麻麻的，却还要耐着性子往

返走动，把他之前挑选的对联放回原位，稍不小心就会把对联弄折了或弄花了。可是我还是强忍着心中的不满，因为我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包容与大度。