# 如何做案例报告范文优选9篇

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-04-12

*如何做案例报告范文 第一篇自1994年在四川建立第一家门店以来，十几年的时间，海底捞已发展至北京、上海、西安等全国29个城市一百多家直营店，拥有四个大型现代化物流配送基地和一个原料生产基地。仅20\_年，海底捞就开出了17家门店，营业额近20...*

**如何做案例报告范文 第一篇**

自1994年在四川建立第一家门店以来，十几年的时间，海底捞已发展至北京、上海、西安等全国29个城市一百多家直营店，拥有四个大型现代化物流配送基地和一个原料生产基地。仅20\_年，海底捞就开出了17家门店，营业额近20亿元，拥有员工两万多人。“家文化”是海底捞变态服务的重要支撑，如今“家文化”却成为海底捞前进道路上的一个障碍。

然而，相比员工性质相似的富士康，海底捞工作待遇更低，劳动强度更大，服务质量要求却更高。80后和90后员工追求自由，具有更多个性化需求，与海底捞严格的“家文化”不符。因此，员工更可能产生心理压力、不满情绪、职业倦怠和报复行为，对企业来说存在相当大的管理难度。尽管此次前员工因其建议被企业采纳后，未获得奖励而敲诈50万元的事件可能是个案，但显示出海底捞的员工与企业关系并非如外界认为的那样紧密，与海底捞这种备受推崇的“家文化”似乎格格不入，海底捞再次陷入漩涡。

**如何做案例报告范文 第二篇**

购买的二手房属于夫妻共同财产时，应当注意的事项

【案情简介】

李女士和她的丈夫张先生婚后拥有一套房屋，最近他们为了购置新房决定将房子卖掉。张先生与中介公司签订了《房屋买卖居间合同》，委托中介公司寻找买家，挂牌价为230万元，签约后张先生就到国外出差一个月。刘先生通过中介看了这套房子觉得非常满意，但希望价格再能便宜一点，通过双方几次协商，李女士最后同意以138万元卖给刘先生，双方又签订了《房地产买卖合同》，为此刘先生支付了定金20万元。谁知签约后半个月，张先生就从国外回来了，当他得知房价为138万元，觉得太便宜了，于是找到刘先生，告知刘先生这是他们夫妻的共同财产，李女士一个人无权处分，要求解除合同，但刘先生认为李女生有权签订合同，且已经交付了定金，坚决要求履行这份合同。

双方协商不成，为此刘先生起诉至法院，要求履行《房地产买卖合同》。

【裁判结果】

法院认为系争房屋系李女士和张先生的夫妻共同财产，共同同有人对共有财产享有共同的权利，承担共同义务。在共有关系存续期间，部分共有人对共同共有人擅自处分共有财产的，应为无效。法院判决购房合同无效，李女士返还刘先生定金20万元及其利息。

【律师评析】

所谓共同共有是指两个以上的人，对全部共有财产不分份额地享有平等的所有权。共同共有财产关系一般发生在互有特殊身份关系的当事人之间，较为典型的是基于夫妻关系而发生的夫妻共同财产关系，以及家庭成员之间的共有等共同共有财产形式。

根据法律规定，部分共同共有人未经其他共有人同意而擅自处分共有房屋的，

要看事后该处分行为是否获得其他共同共有人的追认。获得其他共同共有人追认的，该处分行为合法有效。没有获得追认而擅自处分共有房产的，合同无效。

目前法律实务中存在着如下几种共有形式：

1、家庭共有：夫妻是一种人身关系。夫妻在婚姻关系存续期间所得的财产，属于夫妻共同共有，另有约定和法律另有规定的除外。

2、夫妻共同共有：家庭成员相互之间，也是人身关系，是一定范围内的亲属关系。不能把亲属关系都当成家庭关系。如张某与其妻、子一同居住，其父、母单独居住。张某的家庭成员就只有3个人，而不是5个人。家庭共有财产，属于家庭成员共同共有的财产。其中比较典型的是基于农村共同生产生活而产生几代同堂的现象，其共同居住人对家庭财产是共同共有。

3、尚未分割遗产形式的共同共有：共同继承的财产，在继承开始以后，遗产分割之前，数人（相互之间是亲属，是同一顺序继承人）对遗产享有共有权的财产。一般认为，这种共有是共同共有。

在购买房产时，一定要核实所购房产是否属于共有，买卖共有房产的一定要取得全体共同共有人的一致同意。为规避最终认定为共有房产而产生合同无效的法律风险，购房人可以采取如下措施：

1、如果是房产证上的产权人是多个人的，一定要核实每个人的身份，并由每个人在房屋买卖合同上签字，除非有公证的委托书，否则不同意代签字。

2、如果房产所有人是在婚状态，且房产证上产权证为一个人名字的，也需要其配偶在房屋买卖合同上签字，或者由其配偶出具房屋并非夫妻共同共有财产的声明。

3、如房产所有人系单身，且房产证上产权人为一个人名字的，需要该所有人到民政局开具单身证明。

4、为防止出卖人故意隐瞒其他共有人，买受人可以让出卖人出具一份无其他共有人的承诺，并明确约定违反承诺的违约责任。

【法条链接】

1、《合同法》（1999年）

第五十一条无处分权的人处分他人财产，经权利人追认或者无处分权的人订立合同后取得处分权的，该合同有效。

2、最高人民法院《关于贯彻执行〈\_民法通则〉若干问题的意见（试行）》（1988年）

８９．共同共有人对共有财产享有共同的权利，承担共同的义务。在共同共有关系存续期间，部分共有人擅自处分共有财产的，一般认定无效。但第三人善意、有偿取得该项财产的，应当维护第三人的\'合法权益；对其他共有人的损失，由擅自处分共有财产的人赔偿。

3、《最高人民法院关于适用〈\_婚姻法〉若干问题的解释（一）》（20\_年）

第十七条婚姻法第十七条关于“夫或妻对夫妻共同所有的财产，有平等的处理权”的规定，应当理解为：

（一）夫或妻在处理夫妻共同财产上的权利是平等的。因日常生活需要而处理夫妻共同财产的，任何一方均有权决定。

（二）夫或妻非因日常生活需要对夫妻共同财产做重要处理决定，夫妻双方应当平等协商，取得一致意见。他人有理由相信其为夫妻双方共同意思表示的，另一方不得以不同意或不知道为由对抗善意第三人。第十八条婚姻法第十九条所称“第三人知道该约定的”，夫妻一方对此负有举证责任。

4、上海市高级人民法院《关于审理“二手房”买卖案件若干问题的解答》（20\_年）

第二条未经房屋共同共有人同意，出卖人对外签订的“二手房”买卖合同，效力如何认定？

答：审判实践中，经常遇到房屋共有人以其他共有人擅自处分共有财产为由，主张其他共有人对外签订的“二手房”买卖合同无效。对此问题，应区别不同的情形分别处理。一是房屋出售时，权利登记仅为出卖人一人的，基于不动产的公示、公信原则，买受人有理由相信出卖人系房屋的完全权利人，其与出卖人之间签订的买卖合同，应认定为有效；但如有证据证明买受人存有过错，与出卖人恶意串通，损害其他共有人利益的除外。二是房屋出售时，权利登记为数人的，基于部分共同共有人不得擅自处分共有财产的法律规定，在其他权利人事后不予

追认的情况下，应认定买卖合同无效；但买受人有理由相信出卖人有代理权，符合表见代理构成要件的，应确认买卖合同有效。

**如何做案例报告范文 第三篇**

【摘 要】本报告主要介绍了一例心理适应问题的心理咨询案例，通过对来访者问题描述的分析，并对其老师和同学进行了访问调查，进一步了解来访者的实际状况，通过分析、作出诊断，确定来访者为一般心理问题，属于学习适应心理问题。在与来访者进行沟通协商后，确定了咨询方案，征得来访者同意，经过四次咨询，来访者心理状态得到较好的改善，咨询效果良好。

【关键词】学习；问题咨询；案例分析报告

文章编号：ISSN1006―656X（20\_）011-0181-01

一、一般资料

男，13岁，足月剖腹产，5岁学习中国象棋，连续两次拿到赣州地区象棋比赛冠军。独生子，与父母同住，父亲经商，母亲是教师，家庭经济状况良好，父母无人格障碍和其他精神障碍。

二、主诉

自己在原来的学校一直是受人注目的好孩子，来到父母工作的地方读中学后，陌生的环境给自己带来莫名的烦恼。也有很多生活、学习上的问题不能与父母很好地沟通。当地的学生经常讲本地话，有时听不太懂，由于与周围同学交往不是很好，情绪不稳定，学习状态不理想，心里也感紧张，期中考试数学、语文、物理考试成绩均不够理想，由原来的名列前茅变成了班里的15名，这让我不太能接受了，眼看初二要结束了，期未考试又要来了，而自己一点都不在状态，初三要重新分班，按成绩前一百名的学生编入尖子班，不知如何才好。担心自己不能顺利进入初中尖子班，因此产生许多心理上的矛盾和困惑，对自己的未来也很困惑，很茫然，不知怎么做才好，所以来心理咨询中心求助。

三、评估与诊断

1、根据病与非病三原则，来访者知情意统一，对自己的心理问题认识清楚，主动求助，无逻辑混乱，无知觉异常，无妄想。2、根据来访者情绪低落，情绪波动，做恶梦，学习吃力，环境不适应，并且出现的时间只有两个月，无泛化现象。3、社会调查显示来访者社会功能正常。4、鉴别诊断：本案例应与严重心理问题相区别的是：无退缩行为，无自杀倾向，无泛化现象，社会功能良好。5、由此诊断为一般心理问题。来访者出现上述问题的原因是：他的问题基本上仍然属于重大生活事件后产生的适应障碍。虽然他有了6年的学习生活经历，而且自己又有着一定的适应能力，来到一个新的学习环境，在饮食起居等生活节奏方面适应了，但自己的心情并不平静，心理上并未有取得平衡。他在以前的学习环境中处于强者的位置，是受人瞩目的焦点，而与自己在中学中处于弱者的位置，甚至需要别人帮扶的情况，形成了巨大的心理落差。强烈的自尊心和自卑感产生了强烈的矛盾冲突，这是使他出现了情绪波动，心理失衡的主要原因，帮助他解决心理矛盾，调整失衡状态，应从帮助他重新认新的学习环境，正确认识自我，调整心理落差入手。帮助求助者认识到中学学习的特点，认识自己的学习能力，分析清楚自己的长处和短处，建议其发挥自己的长处，通过寻求别人帮助等方法来弥补自己的短处。因此，要帮助来访者认识到建立良好的人际关系是很重要的，为了建立这样的人际关系，要给自己信心和勇气，相信自己会越来越如鱼得水的，帮助他认识到恰当的寻求朋友的帮助是我们成长的力量。在和同学们共同应对困苦的学习生活中，携手并进，过关斩将，学会拥有攀跃巅峰的辉煌，不要回避现实问题，要勇敢地接受生活中的各种挑战，就能赢得周围同学的掌声。

四、咨询方案的制定

1、双方各自的责任、权利与义务。参加国家规定心理咨询师职业技能相关规定。2、咨询时间与收费。咨询时间：每周1次，每次60分钟。咨询收费：符合当地收费标准

五、咨询过程

（一）第一次咨询

1、目的：（1）了解求助者的基本情况；（2）建立信任感和情感互动协调，探寻求助者改变的意愿；（3）确定主要的心理与行为问题；（4）使求助者的问题正常化并注入希望；（5）进行咨询分析

2、方法：会谈法、测验法、认知疗法。

3、过程：填写咨询登记表，询问其基本情况，介绍咨询中有关事项与规则。（1）协助求助者做心理测验，了解求助者的成长过程，尤其是重大事件。（2）通过与求助者的交谈，收集临床资料，了解求助者咨询的原因，通过咨询想达到的目的，探寻自己问题的心理矛盾及改变的意愿，对咨询的期望是什么？（3）双方共同协商、确定咨询目标。（4）将测验结果反馈给求助者本人，结合问题行为做出初步分析，让他了解问题行为的成因。

其一，认知偏差：小学成绩一直很好的我进入中学之后成绩下降，不能接受。其二，个性缺陷：求助者的性格存在一定的缺陷，自强与自卑相结合，对人际关系有着非常大的消极作用。以上这几种不良因素相互作用，导致了求助者不良人际关系与焦虑情绪。

（二）第二次咨询

1、目的（1）加深咨询关系。（2）找出求助者的非理想认知，并进行纠正，使求助者用自己捂到的正确认知去说服自己。（3）缓解焦虑情绪。

2、方法：谈话法，认知行为疗法。

3、过程：（1）讨论家庭作业，找出求助者对人的非理性认知，咨询师针对求助者的认知，在对他的观点表示理解的基础上，进行询问，促进求助者对正确认知进行领悟，让他领悟自己认知当中的不合理思维。（2）巩固咨询关系。（3）鼓励求助者用调查的方式获得的真实结果来纠正自己的错误认知。（4）布置家庭作业：找出若干个新的正确的认知

（三）第三次咨询

1、目的：缓解焦虑情绪；建构新的认知，提高自我认知。

2、方法：行为疗法 、认知疗法

3、过程：（1）分析上次家庭作业，指出原由认识的不合理性，进一步纠正。（2）鼓励求助者与他人多进行交往和互动；强化求助者对人际关系重要性的重新认识。（3）学会合理正确的评价在校的学习、生活，提高自理能力。（4）提高处理人际交往矛盾的水平，学会控制自己的情绪。（5）布置家庭作业：通过20个“我是谁”，了解自己的优点和缺点。

（四）第四次咨询

1、目的：巩固咨询效果；训练自己的适应能力；从学习与人际交往中完善人格欠缺；咨询结束

2、方法：会谈法、行为训练

3、过程：（1）通过与求助者一同分析他的家庭作业，提高求助者的自信心。（2）与求助者共同分析他性格上的缺陷，鼓励他在完善自己的性格上下功夫，改善人际关系的深层动力，克服自己的弱点，使自己的性格不断的得到完善。（3）基本结束咨询，做好咨询的回顾和总结，对求助者的进步给予正性反馈与强化，帮助求助者把咨询过程中学到的认知方式、分析和解决问题的方法运用到学习与人际交往等中去，用新的认知和行为模式适应学校的学习生活。

五、咨询效果评估

经过咨询，来访者自述的情绪状态明显改善，人际关系良好，积极意识增加，已经能够完全进行正常的学习生活和人际交往，咨询师认为来访者已经克服了心理问题的困扰。

评估咨询效果：咨询效果良好，经过半年的随访，巩固效果良好。

参考文献：

[1]刘莹，心理危机干预中的问题解决，《赣州师范学院学报》

[2]《学校心理咨询》，李正云，北京中国轻工业出版社

[3]心理咨询师（二级），民族出版社，中国就业指导中心，中国心理卫生协会组织编写，20\_年6月修订版。

**如何做案例报告范文 第四篇**

案例1:

20\_年8月的一个晚上，一所中学的三名学生在警卫不注意的情况下溜进了学校，直接去了一个班级的教室。一个学生踢了教室的门，然后另外两个学生踢了，踢了教室门板，三个人走进教室，开始摧毁其他东西，然后走了。

案例分析：《\_教育法》第七十二条规定：打架、争吵、扰乱学校等教育机构教育教学秩序或者破坏校舍、场地等财产的，由公安机关给予治安管理处罚；构成犯罪的，依法追究刑事责任。三名学生破坏校舍等财产的，由公安机关依照《公安管理处罚条例》的有关规定处罚。

案例2:

刘(男，19岁)、高(男，19岁)、崔(男，15岁)预谋绑架某县中学生山、傅，然后向家人勒索现金。20\_年4月2日晚8时许，犯罪嫌疑人刘、高带着事先准备好的凶器卡簧刀、三根绳子、一根铁根绳子、一根铁棒和一卷胶带，提前到达某县大桥东头第三泻洪口。另一名犯罪嫌疑人崔以去河西玩电脑游戏为由，从家里骗了山(男，16岁)和傅(男，15岁)。当三个人走到西大桥的东端时，崔借口去桥墩取藏在那里的钱。

案例分析：刘、高、崔计划实施绑架罪，但在具体实施过程中，他们不仅实施了绑架行为，而且实施了故意杀人行为。根据中国刑法的规定，实施绑架并杀害被绑架人的，以绑架罪处罚。这种类型的绑架罪本质上包括两种具体的行为：一种是绑架，另一种是杀害被绑架人。这两种情况都可以构成我国刑法中的独立犯罪，即一般情况下的绑架罪和故意杀人罪。在这种情况下，刘、高已经足够法律了

**如何做案例报告范文 第五篇**

一、案主资料

姓名：wjk（本人）性别：男年龄：22

生理特征：身材矮、青春期\_\_意识萌动

性格特质：多愁善感，言行犹豫徘徊、瞻前顾后，性格内倾、封闭自保，自我观念差

家庭职业背景：农村农民

家庭感情：所谓“代沟”严重、少有交感互动

受教育经历：从初中到高中，是应试教育下十足的考试狂，在种种压力环境下，唯分数是从，忽视压抑其他一切方面的学习、锻炼、培养、体验。现为华中科技大学本科三年级学生。

二、案例陈述

[内容提要]案主在大学里偷偷喜欢同班的女生M，一年多后以一种不可思议的方式表白了，被拒绝后内心茫然失措，情绪多变，心情矛盾痛苦，影响了案主的日常学习生活。

[案主自述]大一时，我和许多新生一样盲目茫然、郁闷空虚。有一种声音告诉我：快点找个女朋友吧！由于平常上课总喜欢窝在最后几排，于是，一位不幸的女孩即M落入了我的视线。我看她越看越美啊，好像似曾相识啊，她给我的感觉太好了，特别是她很有气质。我开始疯狂的想她，但从不外露，没有人知道。我不敢表白，甚至连正面看她的勇气都没有，很害羞很害怕啊。我的“硬件”和“软件”都不如她啊，我怕表白，癞蛤蟆想吃天鹅肉啊？没门！加上她又是我班的，抬头不见低头见，要是失败了，我以后怎么在班上混啊，俗话说得好，“兔子不吃窝边草”。尽管有一对成功的同班情侣向我作了“示范”，尽管我真的一天到晚想恋着她，我一直不敢捅破这层纸。后来听人说她有男朋友，我本不自信，这样一来，我就更不敢表白了，好像有了借口啊，自我安慰着。你知道我是一个腼腆的男孩子。

后来，身边一些人知道后，“怂恿”我大胆往前走。我仍旧疑虑重重，徘徊不前。一次生日聚会上，有一人说M现在没有男朋友。我忽然有了越雷池的勇气和决心。偶然地，在QQ上认识了无话不谈的莎，江汉大学的，灵感来了：叫她替我写和寄情书——我随便她怎么写，不过问不指导不干涉。莎寄出信后，最初几天我都不敢去上课了。我豹着胆打了电话到她寝室，问她态度，她拒绝了。我挂了。那段痛苦啊我不想再复述一遍了，好吗？

但我并未死心啊。在日常学习生活中，我从不和她搭话，路上见了远远的躲之不及，或当作没看见、不认识：“冷酷到底”！我是个没用的人，胆怯懦弱的人。不是没有机会的，比如有一次搞调查，但是，我始终无法迈出当面和她表白的勇敢一步，因为我感觉自己太烂了，感觉她对我一点好感都没有，配不上啊。可是我真的好喜欢她啊。矛盾啊痛苦啊那种滋味真叫折磨人！我知道了什么叫刻骨铭心。

天涯何处无芳草，何必单恋一枝花？道理我也懂的，可我总会钻牛角尖，自怨自艾，吊死在一棵树上。迷茫啊！

三、分析治疗

理论模式：人本心理治疗法（Rogers）

基本概念：自我观念（自我概念）（self-concept）——人在内心深处关于自己的形象，是个人在其成长生活的环境中对人、对己、对事物交感互动时由所得经验逐渐形成的综合性观念，是有组织的连贯的一整套自我看法和评价体系。

理论假设：

1)人的本性是善良、理智、仁慈的。

2）人有与他人和谐相处的愿望与能力，而且有自我成长、自我实现的内在动力（动机、需求）和潜能。

3)所以，要对人的本性、潜能抱有乐观的态度、十足的信心。深信每个人都可以自己挖掘、发展自己的潜质，要以当事人为中心，使案主独立自决，达到自我实现。

4)案主的问题（困境）产生的原因是因为他（她）拥有一个偏低的自我观念。不能接纳自我、袒露自我、自尊自爱、自信自主，自我形象感拙劣，自我评价较低；“理想我”与“真实我”、自我感觉到的我与别人眼中的我之间不一致而内心冲突矛盾、焦虑困苦，而自我否认、掩饰、逃避、防卫，形成恶性循环，陷入囚徒困境。6）因为，自我概念决定人的心理（思想、知觉、意识、动机、需求、心情、情绪、态度、观念等）和行为（记忆、学习、社交、活动、适应、习惯等）。

治疗目标：协助案主去伪、存真、自我认识、自我重建（此乃治疗必经程序），以自我实现。使其独立自主、自爱自信，悦纳自我、他人、世界，使人格更为统合，提高生活耐挫力和环境适应力，培养自我成长、实现的能力。

——对案例的剖析治疗：

开始，我（假象的我）以倾听为主，让案主尽情放纵宣泄，我尽量表现出真诚一致、无条件积极关怀，并表达同理心。基本上案主放开了自我，很坦白，这很不容易，敢于面对的勇气和坦然令人佩服。

案主淋漓尽致地泄情诉苦，表面上是在说他因为胆小怯弱、害怕不自信而不敢向暗恋对象表白，用间接的方式表白被拒后自我压抑郁闷，茫茫然无所措，陷入痛苦困惑、无法自拔的困境，实质上，根本性的问题是：案主不敢接纳面对自己，总在逃避，竭力掩饰，有意无意地自我防御和自我保护，对人对事缺乏主见（独立人格），自卑自贱、自怨自艾、自我想象。很明显，案主的自我观念有问题，从而导致了他内心和行为上的异常。在生活中，案主性格内向，自我封闭，不敢坦然面对真实的自我，不愿积极主动与人交往，自信心不足，多愁善感，内心敏感，感情细腻丰富，情绪易波动，容易受别人及环境的影响。于是，待人处事上采取防卫方式，这是不能应付、解决内心困境的，只会使自己更加焦躁不安、忧郁悲观。案主对自己的形象认知未免太过悲观和低贱了吧？他已经没有了对自己独立的价值判断标准，很在意别人对他的评价、别人眼中反照的自我，而不相信自己的认知、判断。

暗恋同班一个女孩，却迟迟不敢表白，其实不是他自己所谓的害羞或胆怯或害怕被拒或她有女朋友或她是自己班上的原因，而是因为他自我评价很低，自认为自己很垃圾、不会有人喜欢，毫无自信可言。连自己都不爱，怎么敢去爱别人？不表白算了，可案主也没有积极主动地与她交谈交往，以增进彼此了解，相爱总得先从相知相处交感互动开始吧？可案主采取“无为”策略，只有逃避，不敢面对她和她直接交流想法。事实上，从中学以来，案主与所有人的交往本来就很少，虽然说不上青春期自闭症。因为自我感觉不好，怕一旦和人交往相熟，看到自己的缺点（当然还有优点）、丑陋阴暗的一面和内心真实的情感世界而被人否定、冷漠、鄙视、抛弃，总是觉得自己很差劲，不如别人，不会被人喜欢，干脆以沉默、封闭、低调、逃避、压抑、幻想、转移、反向、补偿、阿Q式自慰等防卫方式待人处事，以寻求内心的暂时的平衡和和解。案主说自己“硬件和软件都不如她”，真的如此吗？他的评判标准科学合理吗？还有，有可比性吗？人都是世间唯一的灵物，每个人都有自己的价值、闪光点，当然也有缺点和不足，可不能只看到自己的缺点并放大而产生“晕轮效应”，否则，久而久之，逐渐对自己形成不良的偏见和刻板印象，形成偏低的自我观念。恋爱可以使人加快社会化、成熟化，增强自我认知能力。恋爱的前提是爱自己，相信自己，悦纳别人，袒露心声（让心灵的天空不设防（相对）），与人互动。案主的行为让人失望，想想看，一个没有自知力、自信心的人，谁会喜欢呢？

案主的困惑其实就是认识自我的问题。因此，引导他大胆地面对自己，看清自己，还原自己，形成正确的自我观念和评价。让他看到一个真实客观、可爱不错的自我，开始自尊自爱自信起来，让案主自主自决、重建自我。

打开心扉，让心灵的天空不设防（相对），与自己、他人、外面的世界积极主动地互动，让案主感觉到，其实，生活很精彩！

四、疗效评估

由于采用的是人

本治疗法，不像行为治疗法那么易测量易评估，但是大致来说，还是可以试着观测评鉴的。

这里仅从治疗的工作目标实现的程度上加以分析。

经过人本心理治疗，按主明显自信、开朗、快乐多了，开始重新体认以往的经验，重新审视周围的人事，开始悦纳自己、别人、环境，行为表现上较成熟、较社会化、适应调谐能力增强，性格试着外倾，与人交往更开放更主动更自信更自然更开心更频繁了，独立、统合、健康的人格初具雏形，自我成长能力增强，逐步走向自我实现。

当然，有很多不确定的复杂易变的因素，以及含糊而弹性的评价指标（概念的可操作性不强），始终让人不能对本案的疗效抱有过分乐观的态度和期望。

**如何做案例报告范文 第六篇**

【文章摘要】置身于全球经济一体化的热潮中，任何企业与其被动的感受经济大浪裹挟而来的的波动和震撼，不如利用经济全球化所带来的便利来利用外包服务这一工具来凸显自己的优势同时规避劣势藉此增强自己在国际贸易中的核心竞争力。近年来，国外的采购外包业发展的已经相当成熟，而中国采购外包业虽起步较晚，但发展后劲不容小觑，本文对于沃尔玛全球化的采购外包战略案例的分析或许能为中国企业的采购外包带来些许启示。

【关键词】核心竞争力；采购外包

1 企业采购外包的必要性

在当今经济一体化的背景下，企业分工越来越细，一方面，大而全的国际公司因其运营成本庞大，内部流程臃肿繁沓，无法灵活而快速的应对市场的变化而渐行渐缓，另一方面，企业向专业化国际公司转型的趋势已经越来越明显。对于一个专业化的国际型企业来说，发现并保持企业的核心竞争力才是使企业在瞬息万变的市场竞争中立于不败之地的法宝。对于一些零售业和制造业企业来说，产品的价格无疑是其赖以生存的核心竞争力，降低成本是所有企业的必修课，因为企业的采购成本往往占其销售额的50%以上，控制成本的实质是控制采购成本。

如果一个国际型企业在发展中发现自己的核心竞争力不是采购，就可以将采购部分进行外包处理。采购外包是指企业在关注自身核心竞争力的同时，将全部或部分的采购业务活动外包给供应商的业务。沃尔玛作为全球最大的零售商的采购外包成功案例足可以说明在控制成本方面，采购外包是很好的一步棋。

2 沃尔玛采购外包案例

发包企业“沃尔玛”和接包企业“香港利丰”背景分析

20\_年1月28日，作为全球最大零售商沃尔玛宣布该公司将启动一项新的全球采购战略，沃尔玛将与国际专业采购公司香港利丰订立采购协议，成立合资公司，并计划首个财年将20亿美元大单抛给利丰集团，由利丰为沃尔玛全球采购商品，帮助沃尔玛节约采购成本，为顾客提供品类更丰富、价格更低的商品。

美国人山姆·沃尔顿先生于1962年在阿肯色州创建了沃尔玛百货有限公司。经过四十多年的励精图治，如今的沃尔玛公司已经变成了美国最大的私人雇主同时还是世界上最大的连锁零售企业。1991年，沃尔玛年销售额一举突破400亿美元，跃居成为全球大型零售企业之一。1995年沃尔玛销售额保持持续增长，实现年销售额936亿美元，在《财富》杂志95美国最大企业排行榜上名列第四。而且至今仍保持着强劲的发展势头。

沃尔玛成功的原因有很多，但提出“帮顾客节省每一分钱”的宗旨，并实现了价格最便宜的承诺无疑是最重要的原因之一。不仅如此，沃尔玛还向顾客提供世界一流服务的新享受。只要你走进世界上任何一家沃尔玛，都可以亲身体验到宾至如归的购物乐趣。再次，沃尔玛推行的“一站式”购物新概念深入人心。顾客可以在最短的时间内以最快的速度就可以选购到所有需要的商品，这种快捷便利的购物模式契合了现代快节奏生活方式并成功地吸引了现代消费者。 此外，虽然沃尔玛为了降低成本，积极缩减广告开支，但对各项公益事业的捐赠上，却毫不吝啬、广施善缘。在公益活动上长期大量投入以及活动本身所具的独到创意，使得沃尔玛的品牌知名度大幅提高。

在沃尔玛的经营管理过程中，成本控制无疑是确保其他管理策略成功实施的最重要的一环。如何能最大范围内有效的降低采购成本无疑成为了沃尔玛管理层的重要议题，而在寻求各种成本控制的方法过程中，采购外包无疑能让人眼前一亮。

经过选择与比较，此次沃尔玛选择了香港利丰集团作为采购接包公司。该集团于1937年成立，是香港冯国经家族的利丰集团旗下上市旗舰公司，该公司也是全球主要的供应链管理公司之一，业务范围涉及40个国家及地区；美国市场占利丰总营业额约60%，其次为欧洲占30%，余下的则分布在日本、澳洲等地。利丰主要是透过私营的利和经销集团开展多元化的经销业务，并收购英之杰集团的亚太区品牌推广业务，为跨国客户提供一站式经销服务。利丰的三大核心业务包括：生产制造，市场推广及物流配送使得利丰在亚洲区为业务伙伴提供全面性综合分销服务，经过100年及三代管理层的专注经营，利丰集团已经成为一个国际性大型跨国商贸巨头；经营出口贸易、零售和经销批发三大核心业务。

沃尔玛采购外包的动因分析

众所周知，沃尔玛在中国的业务主要分为两个部分，一是零售体系，即大卖场；另一个是采购体系，也就是沃尔玛全球采购办公室。沃尔玛此前全球采购的主力供应商是美国进口商，在商品流通过程中由于中间进口商本身赚取的利润直接导致沃尔玛的采购成本增加，为了进一步降低成本，沃尔玛设立了全球采办中心，力求让海外沃尔玛商店的买手能够逐渐越过美国进口商，直接向中国本土供应商下订单采购。但由于种种原因，沃尔玛总部买手仍然通过美国进口商直接下单给工厂，进口商与工厂也都没有变，相反还多了一个全球采办在中间接洽，徒增运营费用。

全球采办运营费用的增加意味着采购成本的提高，对于沃尔玛商品在市场竞争力无疑是非常不利的一个因素。只有通过整合采购供应链效益，控制成本，加大直采力度才是降低成本行之有效的途径。沃尔玛采购外包业务势在必行。

沃尔玛采购外包的执行

沃尔玛从20\_年便开始对全球采购体系进行变阵了。同年10月，沃尔玛全球采办裁员250人；20\_年7月，沃尔玛全球采购质检工作外包，导致国内4个办事处的180名员工被裁。随后，沃尔玛还关闭了新加坡、菲律宾、斯里兰卡、土耳其的采购部门。

20\_年10月份，沃尔玛公司宣布以新成立的4个全球采购中心（GMCs）为核心的统一的全球采购架构。沃尔玛全球采购总战略的核心将是不断提高沃尔玛公司自有品牌的直接采购。现在，沃尔玛公司自有品牌年采购额超过1000亿美元，在这些商品中，直接从制造商采购的比例不到五分之一。如果转向直接采购，5年内在整条供应链上可节省5%～15%的成本。

沃尔玛正是看到利丰集团作为香港历史最悠久的出口贸易商号之一，可以做到利用供应链管理有效地节约成本，通过共享设备、减低库存等手段，减少占用客户的资产，极大的减少间接采购的成本，实现利润最大化的发展前景，沃尔玛最终决定将采购业务委托给第三方的利丰来经营。

沃尔玛与利丰公司此次达成战略同盟，签署了一系列非排他性协议，不包括对额度或运输的规定。作为采购代理商，利丰公司还将组建成立专门管理沃尔玛业务的新公司，为沃尔玛搭建一个专门的采购平台。 根据协议，利丰代理采购的并不仅仅只是中国的商品，也不是单一的某一类商品，而是为全世界的沃尔玛商店采购所需要的商品。利丰这次为沃尔玛采购的产品名单，几乎是遍及沃尔玛店内所有产品。作为合作战略的一部分，沃尔玛还将把部分现有采购业务与利丰新成立的一个子公司合并。事实上沃尔玛是与利丰签署了转包合约，利丰承包创建的子公司最终会成为沃尔玛自有全球采购业务的一部分。

沃尔玛采购外包的效益

沃尔玛和利丰的战略合作为双方都带来了巨大的收益，受沃尔玛采购代理协议刺激，自该公告发布第二天，利丰 （00494-HK）便逆市涨。2 0 1 0年首个营运财年，利丰就预期采购超过20亿美元的商品。新的子公司WSG将提高它在沃尔玛业务中所占份额，而且在运营的第一年，就能形成为美国零售巨头沃尔玛采购价值高达20亿美元的产品的能力。而沃尔玛与利丰合作，可以弥补沃尔玛全球采购战略中的薄弱环节，通过利丰的专业水平和强劲资源，帮助沃尔玛在商品采购价格上更具竞争力，同时还会提升沃尔玛自有产品设计，发展沃尔玛综合采购能力，沃尔玛表示这一尝试最终或能为其每年节省数十亿美元。业界一致认为，这种合作模式是沃尔玛采购战略的一次回归，未来沃尔玛将可能与更多国际采购公司成立合资公司整合采购业务。

3 沃尔玛采购外包分析

沃尔玛的核心竞争力是价格优势，而利丰集团的核心竞争力是为专业化高效的供应链管理。

沃尔玛是全球最大的跨国零售商，选择利丰集团作为其采购商，是强强联合和服务外包的成功典范，也充分显示了沃尔玛现代化的经营理念，将采购业务委托给第三方来经营，充分利用世界最优秀的采购商资源，充分节约成本，充分发挥沃尔玛的核心竞争力，。而利丰最大的优势便在于它遍布全球的、高效分工与合作的供应链管理。始终坚持以顾客为中心，以市场需求为原动力；专注于核心业务，建立核心竞争力；与各企业紧密合作，共担风险，共享利益；讲求供应链的信息化运作；讲究系统整体效率的提升；实现按需生产，以减少存货积压的风险；尽量降低在采购、库存、运输和环节之间的成本。

4 沃尔玛采购外包带给我们的启示

沃尔玛和利丰战略合作成功案例带给很多的启示。第一、只有专注才能获取更大的成功，专业化能有效的降低成本，产生规模经济效益。通过采购外包，沃尔玛将不擅长的业务外包给拥有强大采购供应链管理的利丰集团进行操作，从而能将更多的注意力投入到零售和为客户提供更好的产品和销售服务的业务中，结果是显而易见的。第二、在采购外包业务中，选择合适接包公司的重要性。当一个国际型公司发展到某一阶段时，无法继续承揽其业务上下游上所有的业务，就应该选择保留核心竞争力的业务，将非核心竞争力业务外包，但在选择合适接包公司时应选择那些将你舍弃的业务视为核心竞争力的公司，如沃尔玛选择的正是拥有强大的全球采购能力的利丰贸易公司，这样才能得到强强联合和双赢的效果。第三、采购外包同时也是一把双刃剑，在降低成本的同时也给企业带来控制失衡，核心竞争力丢失等问题，所以如何制定采购外包战略是十分关键的一步。

【参考文献】

[1]宋宏磊、李雪欣；企业采购项目的自制—外包决策 [J]；物流技术；20\_年第26卷第08期

[2]冯江华；；采购外包的动因、风险及其规避策略分析[J]；生产力研究； 20\_年第24期

**如何做案例报告范文 第七篇**

案例一:

案例分析:在此案中,行为人“在客观上表现为对财物的保管者、所有者、守护者使用暴力、胁迫或其他方法,迫使其交出财物”;在方法上,实施暴力,公然“对被害人的身体实施打击或者强制,例如,捆绑、殴打、禁闭、伤害等等”,严重威胁着他人的生命、健康的安全;在主观上,是有意地采用暴力手段,夺取钱物,并以非法占有为目的,故4位学生的行为已触犯了刑法。我国刑法还对刑事责任年龄问题作了明确的规定:“(1)犯罪时已满16岁的人是完全负刑事责任时期。因为他们的智力随着年龄的增长已具有分辨是非善恶的能力,应当要求他们对自己的一切犯罪行为负刑事责任。(2)犯罪时已满14岁不满16岁的人是相对负刑事责任时期,对社会危害性较大的犯罪如故意杀人、故意伤害、强奸、抢劫、\_、放火、爆破、投毒等犯罪负刑事责任。这4位学生犯罪时3位16周岁,一位15周岁,理应根据刑事责任年龄,追究他们应负的法律责任。

案例二:

案例分析:盗窃父母或近亲属的财物,在是否构成犯罪和处罚上有其特殊性。法律规定:“偷拿自己家的财物或者近亲属的财物,一般可不按犯罪处理;对确有追究刑事责任必要的,处罚时也应与在社会上作案的有所区别。”刘某偷盗自家钱财达5000元,数额大,在父母追问时又拒不承认,且把偷拿的钱用于赌博和挥霍,结合这些情节看,刘某应当属于“确有追究刑事责任必要的”情形。司法机关以涉嫌盗窃罪将刘某刑事拘留,这是完全符合相关法律规定的。不过,刘某偷盗的财物毕竟是自己家的,其社会危害性明显比在社会上作案要小,加之他属于未成年人,因此法院在宣告其有罪的同时,通常会给予较大幅度的减轻处罚。

案例三:

二00二年七月的一天晚上,某中学三位同学乘门卫不注意,悄悄溜进学校,直奔某班教室。一名同学对着教室门先踹了几脚,然后另两名同学接着踹,将教室门板踢下一块,三人乘此钻进教室,又开始毁坏其他东西,后扬长而去。

案例分析:《\_教育法》第72条规定:“结伙斗殴、寻衅滋事、扰乱学校及其他教育机构教育教学秩序或破坏校舍、场地及其他财产的由公安机关给予治安管理处罚;构成犯罪的,依法追究刑事责任。”三名同学破坏校舍及其他财产行为,应由公安机关依据《治安管理处罚条例》有关规定给予处罚。

**如何做案例报告范文 第八篇**

党的群众路线教育实践活动动员大会以来，我按照《党的群众路线教育实践活动实施方案》，认真学习了\_同志在中央党的群众路线教育实践活动工作会议上的重要讲话精神，以及省、厅党的群众路线教育实践活动各项会议精神，从中感觉到自身存在很多不足，有许多地方有待进一步提高。为更好的提高对群众工作的认识水平，进一步做好自己的本职工作，按照党的群众路线教育实践活动的指导思想、目标任务要求，我针对自己实际情况，结合会议精神，认真反思，努力整改，下面是我的情况分析报告：>一、深刻认识了开展党的群众路线教育实践活动的重大意义按照支部安排，我认真学习了《中国\_中央关于在全党深入开展党的群众路线教育实践活动的意见》、\_同志在中央党的群众路线教育实践活动工作会议上的重要讲话精神，深刻领会其精神实质。要高举中国特色社会主义伟大旗帜，切实加强全体党员、干部马克思主义群众观点和党的群众路线教育，要将\_照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病\_的总要求贯穿教育实践活动全过程，把领导带头、反对\_四风\_贯穿始终，教育引导党员、干部学习和对照党章，对照廉政准则，对照群众期盼，对照先进典型，查找宗旨意识、工作作风、廉洁自律方面的差距;以整风精神开展批评和自我批评，深入剖析出现形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风的原因，坚持自我净化、自我完善、自我革新、自我提高，既要解决实际问题，更要解决思想问题。通过学习，使我进一步的认识到\_从群众中来，到群众中去\_走群众路线，是做好我所职工工作的根基，想职工之所想、急职工之所急、做职工之所需，就能得到广大职工的认可和支持，只有坚持走群众路线，深入了解基层民意，才能有效做好职工工作，才能得到职工的支持。>二、存在的问题通过学习，本人虽然在思想认识上虽有一定提高，但对照党的群众路线教育实践活动的要求检查，还有不足的方面：一是勤学善思需要进一步强化。存在以干挤学、以干代学的现象，学习的自觉性和系统性还不够强;二是对干部组织纪律性教育不够经常，落实制度监管不够到位，不够严格。思想认识上还需提升;三是关心职工方面存在差距。落实以人为本的精神不够，对职工的思想了解不够。>三、努力改进，促进党的群众路线教育实践活动不断深入对于自身存在的问题和不足，我决定按照党的要求，通过党的群众路线教育实践活动，明确努力方向，改进存在的不足，保障党的群众路线教育实践活动取得实效一是加强思想建设，提高理论水平。认真抓好、抓实、抓细，正确处理好工学矛盾，坚持自学，形成主动学习，善于学习，勤于思考，刻苦钻研的良好学风。提高运用马列主义立场、观点、方法分析和解决实际问题的能力，提高用理论指导做群众工作的实践能力。二是进一步树立群众观念，增强党性。始终坚持党的群众路线，时刻摆正自己和人民群众的位置，感情上贴近群众，顺应民意，为民谋利。真抓实干，务求实效，增强工作的责任感和紧迫感，带头发扬艰苦奋斗、勤俭节约的精神，自觉接受党组织、党员和群众的监督。三是深入调查研究，牢固树立群众观念。进一步转变作风，从繁杂的事务性工作中解脱出来，带着问题到职工中深入开展调查研究，从职工反映的热点、难点问题抓起，由简到繁，由浅入深，边整边改，不断提高自己的综合素质和群众工作的能力。四是提高解决群众问题的能力。牢固树立改革创新的意识，端正党风，端正政风，廉洁勤政，增强责任意识，始终保持一种积极向上的精神状态，力求了解和解决群众的实际问题。总之，树立群众观点，坚持群众路线，关心群众利益，做好群众工作，是我们每个党员干部要坚持做的事，在以后的工作中，我们要改进实际工作中存在的问题，增强职工观念，不断提高做好职工工作的能力，力求为职工多办点实事、好事。而我没有察觉到的缺点，需要在与同志们的进一步交流中发现和改进，需要在座的同志们给予中肯的批评。

**如何做案例报告范文 第九篇**

>一、背景分析

1、受人之邀协理。王熙凤受贾珍之邀请，协理宁国府，同时料理荣国府之事。

2、得到了充分授权，有后台支撑，并有严格等级制度的社会大背景。贾珍将宁国府对牌授予王熙凤,说:“妹妹爱怎样就怎样,要什么只管拿这个取去,也不必问我.只求别存心替我省钱,只要好看为上,二则也要同那府里一样待人才好,不要存心怕人抱怨.只这两件外,我再没不放心的了。”在封建社会大家庭里，存在严格的等级制度，同时贾母和娘家也是王熙凤的重要靠山。

3、时间短。只有一个月。

4、事情紧急。宁国府秦可卿死，办理丧事期间，无人能料理宁府内务。宁国府管理混乱，王熙凤总结了宁国府的五大弊病。

5、王熙凤的个性。聪明，喜欢揽事，卖弄才干，“顽笑着就有杀伐决断”,“有名的烈货,脸酸心硬”。

>二、分析评价

(一)分析评价的原则

站在管理者的角度，运用现代管理学的理论和方法，既要考虑案例的历史背景，又要以史为鉴，重在为今所用，辩证地分析评价王熙凤管理的经验和教训，总结对现今管理者的启示。

(二)王熙凤的管理值得肯定的方面

1、管理思路清晰，管理过程完整。王熙凤从管理认识开始，对对宁国府进行“管理诊断”，通过管理思维设计和选择解决问题的方案和计划(管理控制上制定规矩，人员配置上定岗定编等)，并予以实施和评价效果。

2、抓住核心问题，制定管理措施。管理的核心问题是：管什么?怎样管?对此，王熙凤把握的较好。管什么?她诊断出宁国府管理混乱的五大弊病;怎样管?她制定规矩擒贼擒王，定岗定编责任到人，严明纪律恩威并施。做到管理的程序化、制度化、标准化。“某人管某处，某人领某物，开得十分清楚”。在实行岗位责任制的整个过程中，她还制定了严密的规章制度，并十分注重制度的检查和落实。各事“如今都有定规，以后哪一行乱了，只和哪一行说话”，追究责任。如此不出数日，整个宁府就有条不紊了。

3、勇气胆识可佳，处理问题果断。为彻底扭转宁国府的纪律涣散，王熙凤每天亲自点名，并对违反者，不分“有脸者”“无脸者”严肃处理，杀一儆百。这一以“严”为核心的管理行为是需要勇气和胆识的，对松、懒、散、慢，争相偷安惯了的宁府人来说，是十分必要的。如果没有这样得力的、果断的“绝招”，要改变散沙一般的宁府的面貌，建立正常的管理秩序，是难以想象的，至少见效没有这么快。

总之，王熙凤的管理在很多方面是符合现代管理理论的。

(三)王熙凤的管理存在的问题

1、重“管”之约束，缺“理”之顺情。管理者应明理顺情，依理用法，使别人协同(而不是强迫协同)自己完成管理活动。王熙凤实行铁腕式管理，以罚代管，使管理的激励功能缺失，虽能收立竿见影之效，但不以人为本，没有寓教于管，寓情于管，时间一长，负作用凸现，势必大大降低罚的效果。

2、重集权，轻分权。王熙凤事必躬亲，每天点名检查到每一个人，并对违反者亲自处理，既陷入事务性堆中，累坏了身体，又使自己混同于执行层的管理人员，使下层人员没有发挥能力的空间，不利于调动人员的积极性。

3、重专制式管理，缺民主式领导。王熙凤管理方法简单，处事独断，缺乏领导艺术。在下属中树立的是假权威，即威吓.威慑.威势，而非人们尊敬的知识、才能、品德、人格魅力等真威信。这就往往容易导致和强化下属的两面性和软磨硬抗。王熙凤在协理宁国府时威重令行，而给贾母理丧时却权威不足、指挥失灵，就是例证。这是因为，王熙凤的权威主要依靠贾母和娘家做靠山。一旦靠山倒了，王熙凤的权威便马上土崩瓦解。由此，管理界经行了王熙凤是维持会会长还是掘墓人的讨论。

>三、启示

1、不能只用惩罚，应以激励为主，慎用惩罚。王熙凤管理使效用打折扣，下人因恐惧而工作。她独断专行，“不把众人放在眼里，挥霍指示，任其行为，目若无人”;她“辛辣刚烈”有余，而细微的思想工作不足，缺少感情投入;……所有这些，今天的管理者应引以为戒。

2、王熙凤协理宁国府，注定是在短时间内协助宁国府贾珍管理一下家务事。但这件事对企业管理者却有深刻启示作用，遇到这种情况，可以借鉴才王熙凤的管理形式及相关内容。对短期紧急事件可以借鉴王的做法。

3、在红楼梦中有这样一首诗来描写当时的四大家族：

“贾不贾白玉为堂金作马。

阿旁宫三百里住不下金陵一个史。

东海缺少白玉床龙王来请金陵王。

丰年好大雪(薛)珍珠如土金如铁。”

在外人看来，贾家声势显赫，就像今天的一些知名企业，外人看如日中天，内部管理其实混乱无序，这是大多数企业存在的问题。宁国府的现状和现实中的组织十分相似。

4、动辄以板子加身，以革薪相威胁，用现代管理学眼光看不尽合情合理，确实太“辣”，但在当时那种条件下，想扭转积弊已久的宁府的散、乱、差局面，不采取点异乎寻常的绝招是不行的。而且，我们也不能苟求于古人。事实上，正是这一招使得凤姐作为一个上任伊始的管理者的绝对权威得以确立。它提示我们，应在正确的时间，正确的地点、用正确的方法和方式，做该做的事。

5、对高层管理者，应“睁大双眼，放开双手”，视管理幅度等情况实施授权，处理好集权与授权的关系。

6、王熙凤协理宁国府和我们今天的家族企业管理有很多相似之处。有的“老板“高高在上，同时要求下属对“老板”绝对服从。这种集权式的领导凤格，一方面使得家族企业组织结构简单，管理层次较少，信息在企业内部传递直接迅速，企业对市场的变化反应较快，对外部环境的适应能力较强;但另一方面，也使得企业内部缺乏完善的决策机制和民主管理机制，所作的重大决策主观性和随意性较强，其决策正确与否主要取决于领导者个人的能力，这实际上隐藏着较大凤险，企业规模越大，这种危险性就越大。

7、“明理顺情”，追求“无为而治”――管理的最高境界。王熙凤显然离“明理顺情”、“无为而治”差的太远。在现代的管理实践中，“无为而治”的境界也很难达到。但是，在现代管理者的管理意识里，如果没有“明理顺情”的概念，对“无为而治”的追求，却是很可怕的，其管理水平就难以提高，管理绩效就不会很好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！