# 新安江实习报告范文精选24篇

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-02-03

*新安江实习报告范文 第一篇通过五年的公安专业学习，对我国法律有了更深刻的了解，可知识也只是停留在书本，为进一步提高我们自身的公安知识，熟悉公安工作，灵活地将所学公安知识运用到实际工作中去，充分做到学以致用。因此，学校安排了学年的第三学期作为...*

**新安江实习报告范文 第一篇**

通过五年的公安专业学习，对我国法律有了更深刻的了解，可知识也只是停留在书本，为进一步提高我们自身的公安知识，熟悉公安工作，灵活地将所学公安知识运用到实际工作中去，充分做到学以致用。因此，学校安排了学年的第三学期作为实习期，这也算是我们最后一次实习了。

当我跨入乌鲁木齐市公安局天山分局大湾派出所的大门，一切对于我来说都是那么的陌生，同时也深感公安机关的威严，这里将是我未来两个月实习所在。大湾派出所是乌鲁木齐市不算大的排除所，在编民警30多人，虽然辖区总面积是全市最大，但其辖区内人员人员之复杂、管理难度，在同类派出所当中可谓首屈一指。因辖区环境特别的复杂，所以是各种案件的多发地段。然而，同时这也是我实习的好机会，我也更应该去学习这种难度大地区的管理方法。

待了不到一个星期，我发现派出所民警们很重视警民关系。我的师傅跟我聊天说，以前是讲法治，一切都是按照法律来行事;现在是讲和谐社会，法治是过去的事情了。我们的目的是处理与群众的关系，尽量不去激化矛盾;不带手枪，不带警棍，尽量不带手铐，说话要和气。所长也说过，现在讲和谐社会，最关键的是将事情在萌芽状态解决，免致激化。师傅还说，他遭遇过几次行政诉讼，幸好他比较谨慎，工作做得好，没有败诉。他说，对我们不满的人总是存在的，但是只要我们工作做好了，事情得到解决了，什么都不用担心。最最关键的是要把材料做足，每一份材料都作的合法有据，就是再多的行政诉讼也不用怕。

一、认真学习政治理论和公安业务知识，不断丰富和完善自身的知识结构，努力提高我们的思想觉悟和政治理论水平。由于在学校学习了马列主义、xxx思想、xxx理论，学习了党的基本理论、基本路线、基本政策及党的“xx大”精神，自觉实践“三个代表”重要思想，熟知“八荣八耻”的道德观念，坚持全心全意为人民服务的宗旨和事实求是的思想路线。政治信念坚定，政治敏锐性强，在关键时刻和重大政治原则问题上，立场坚定，是非分明，政治上、思想上、行动上同xxx高度保持一致，依法行政，秉公办事，开拓进取，乐于奉献，为人诚恳，公道正派，清正廉洁，言行一致，光明磊落，团结同志，尊敬民警，密切联系群众，深受派出所广大干警和人民群众的好评和拥护。我们大部分同学都能够处理好工学关系，及时了解掌握党的路线、方针、政策和上级公安机关的各项工作部署，以及各地的工作情况和成功经验，注意吸取和积累相关的业务知识，深入基层和通过各种渠道和民警一起开展研究，在实践中不断充实和完善自身的知识结构，做到工作和学习两不误，两促进，做到理论联系实际，将所学理论运用到实际行动中去。当我在大湾派出所实习时，正值奥运会，在开始的一个月中我们跟随警长进社区，派出所辖区设社区，社区中有警(副)，警员。民警都能以身作则，严格按照xxx的“五条禁令”履行职责，工作之余，便让我们走进社区，走进群众，真正做到为群众办实事，办好事。在平时派出所民警24小时值班(三班倒)，且奉行“有警必出，有警必接”的方针，及时给与帮助或予以解决，并且要记录和保留出警回执。这些使人民真正了解警察，真正体味警民之间鱼水情深的温暖，从而使警民关系和谐化，社会秩序稳定化。

二、求真务实，扎实工作。在工作中坚决服从领导安排，兢兢业业做事，踏踏实实做人。在办案队的时候，都能虚心向师傅学习，在办案过程中，掌握案件的办理流程、操作规范、证据规格，熟知法律条款、文书制作规范格式、制作说明、适应范围、送达时限，案件受理、询(讯)问内容，证据采集、听证范围、裁量标准等。

在工作中随民警做到不怕苦，不怕累，任劳任怨，忘我的工作，认真完成了领导交办的各项任务。在处理各种各样的案件过程中做到不徇私情，时时做到了严格、公正、文明执法。在一般人看来，工作中就会有8小时制，可办案对里却不曾有过，不仅是没有时间限制，更是要讲究实效，在打伏击、抓捕的过程中更要设计方案，严格掌握时机，一举成功。总之两个月来，我同民警一起积极参与辖区各类案件的侦破工作，协助办理了各类治安和刑事案件数十件，有力的维护了辖区的社会治安，为辖区的经济建设作出了一定的贡献。

三、遵章守纪，清正廉洁，无私奉献。在做好我们的本职工作的同时，我也从未放松对人生观、价值观、世界观、金钱观和权利观的改造，始终坚持严格自律，廉洁勤政。

四、实习感触。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和干警求教，认真学习政治理论，党和国家的政策，学习法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的法律技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的教育和实践的确是有一段距离的。尽管在实习期间，得到所领导、师傅的好评，但我自身仍存在一些不足。比如，经验还不够丰富，处理事情的方式欠妥，考虑问题还不够透彻。

所以，在今后的学习和工作中，要对照自觉的思想、工作和生活实际，进行深入的自我剖析，自我反省，进一步牢固树立艰苦奋斗，以民为本，乐于奉献的人生观、价值观，带头勤政廉政，切实做到深入基层，深入实际，深入调查研究，讲实话，办实事，求实效，切实增强工作的针对性，对每一项工作都以认真负责的态度，有布置，有检查，有落实。自觉保持艰苦朴素的传统作风，默默工作，无私奉献，不计较个人得失，团结同志，为人诚恳，从小事做起。工作认真负责，恪尽职守，工作作风要深入踏实，以身作则，真抓实干，为人民群众作出应有的贡献。“千里之行，始于足下”，这近两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，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。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领导和干警们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。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。

**新安江实习报告范文 第二篇**

>一、实习的基本情况

我这次实习的单位解放军一八一医院位于XX市中心，坐落在漓江之滨，象山之麓，是三级甲等医院、部队批准的涉外医院、广州南方医科大学附属桂林医院，第三军医大学教学医院及硕士研究生培养点医院，XX市、XX市及数十个地市县区基本医疗保险定点单位，是一所集医疗、保健、康复、疗养、教学、科研为一体的现代化综合性的大型医院。多年来，一直以优质高效的人性化服务措施和理念获得地方政府和广大人民群众的赞誉，xx年被解放军总部评为“全军先进医院”。

>二、实习的收获与感受

(一)合格的思想政治素质

合格的思想政治素质是建功基层的前提条件。要想做好基层工作，就必须在思想上安心基层工作，要耐得住孤独寂寞更要抵抗住诱惑一八一位于XX市中心出门就是旅游区，如果不能抵挡诱惑，实习工作就无法展开

(二)过硬的军事素质

过硬的军事素质是建功基层的基本保证。由于我们住在单位汽车连队，汽车队全部由士官组成，士官的优良作风给我留下了深刻印象，记得有一次宿舍日光灯坏了，汽车队队长知道后立刻就联系好水电修理工，在十几分钟内疚修好了。效率之高令人佩服。

(三)拥有良好的管理组织能力

良好的管理组织能力是建功基层的基本条件。

(四)拥有扎实的文化知识

扎实的专业文化知识是我们建功基层的催化剂。在单位实习时，医院助理让我在医院正在新建的肾病专科大楼图纸做标示，因为对autocad的不熟练，我做的很慢，以至于差点不能完成任务，通过这个教训我明白了，理论一定要联系实践，实践是检验真理的唯一标准。它指点了我以后学习的方向。

(五)拥有克服困难的勇气

克服困难的勇气是我们在基层做好每一项工作的基础。也许当我们毕业到了基层，由一名大学生变为一名真正的军人，投身于部队的建设中时，我们会发现理想与现实的差距，可能会遇到来自方方面面的压力，可能会碰到许许多多的困难。因此，要想在基层部队干出成绩来，就必须拥有克服困难的勇气，树立建功基层的信心，与基层部队的官兵一起想办法，努力解决遇到的每一个困难。

>三、下一步努力的方向

通过这次在基层中队当兵锻炼实习，我们看到了自身的优势，但我们也看到了自己的劣势，清楚了下一步需要努力的方向。

(一)调整好心态。虽然暑假实习让我有了挫败感觉不过我也明白了学校不可能教给所有我们工作需要的知识，它教给我们的是学习的方法解决问题的态度。

(二)明确好目标。

**新安江实习报告范文 第三篇**

xx年2月21日 星期一 晴

这是一个很年轻、很有活力的团队，我相信，在这里我会度过一段快乐而又难忘的岁月。呵呵，加油，哈奔!

高兴的一天

xx年2月22日 星期二 晴

充实的一天

xx年2月23日 星期三 晴

平静的一天

xx年2月24日 星期四 晴 大风

今天刮大风了，路上有些难走，虽然是最后一个到公司的，但说真的，听课的劲头依然十足。

今天的主要内容是商务礼仪和电话营销，商经理用很多案例让我们对商务礼仪的重要性有了一次全面二深刻的理解。他讲到：一个员工的素质不仅代表个人，更代表整个公司的形象;人与人之间的信息传递靠“7%的语言+30%的语音+55%的形象”，一个人的第一眼印象会产生“晕轮效应”，即这种或好或坏的印象会在两个人的相处中扩大化;并且这种第一印象在与人初见的6秒钟内就已决定，所以在合适的时间、地点、场合(即遵守TPO原则)，穿着合适的衣服，拥有合适的造型，显得油然重要;另外，他还讲到商务人士的着装打扮、言谈举止、商务谈判的注意事项、技巧、电话礼仪等等。下午，玉林姐为我们讲解了电话销售的相关知识，并进行了模拟训练等。今天的所有内容虽然在学校里均涉及过，但这是第一次从真正的公司角度、来自实际经验的学习。下午的模拟电话使我深刻地看到了自己易脸红、思维不灵活等缺点。“我能克服这些缺点吗?参加工作后我有能力在公司立足吗?.......”这一切的一切，不禁让我对自己思索良久。确实，我们要在实践中学习，在学习中成长。这次培训让我学到了很多，它将成为我步入社会前的难得经历，在未来我要更加努力，加油，哈奔!

反思的一天

xx年2月25日 星期五 阴

今天的主要任务还是模拟电话销售，就不同拍档之间，不同性别之间，不同身份之间，不同场合之中，我们新同事行进了很多次模拟演练，然后轮流挑毛病、说建议。通过这么多的演练，我开始慢慢发现自己有了新的变化，从放不开到不怯场，从语无伦次到条理清晰，我在一点点地进步，我想，这会对我今后的发展有很大的帮助。据说，今天是培训的最后一天，明天会有一个小测试，虽然很期待正式的工作，但还是有些担心，担心自己无法胜任。我可以吗?当然，我应该相信自己。加油，哈奔!期待明天!

进步的一天

xx年2月26日 星期六 阴

呵呵，今天过得还不错!听说有测试，大家上午便早早来到公司。之前我也有点小紧张，公交车上还不停地笔记，背报价。来到公司，果不其然，商经理通知我们一会儿会有一个关于前些日子学习的小测验，合格者留下，不合格者走人。片刻等待后，他给我们每人发了一张试题要求我们45分钟内做完。之后每个人依次进他办公室接受谈话，最后决定去留问题。一系列流程之后，幸运的是，我们一起来的7个人都被留下了，大家兴奋地一起玩了些游戏便结束了今天上午。培训结束了，公司为我们放假半天，下午就和妈妈出去逛街了。下周一就要正式上班了，期待中。。。。。加油，哈奔!

开心的一天

xx年2月27日 星期日 大雪

**新安江实习报告范文 第四篇**

在这次实习的时间，我学到了很多东西，不仅仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。

作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。但是，在同事的帮忙下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是十分有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，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，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，此刻我最后亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习;此刻即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，此刻我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。

这3个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作状况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。此刻发现了这个不足之处，就应还算是及时吧，因为我明白了何谓。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。不要怕困难，做了也许没机会，但没做肯定没机会。“以前真的想过放下了，但是最后我还是咬牙挺过来了。他们不也在拚搏工。我想我的工作还没什么起色，这么走了丢人是小，可我心有不甘却是真的，我不想就这么走了，虽然是个实习的大学生，但也要对得起自己的工作，在其位谋其政嘛!别就这么稀里糊涂地浪费了这次实习的机会。”透过那一次下定决心，我又回到工作间开始了自己的工作。我在实习的时间里懂得了怎样于同事相处与怎样样工作，这对我以后的工作中会有很大的帮忙，现也就谈谈我的见解：

1、与同事相处的步便是平等。不管你是职高一等的老手还是新近入行的新手，都应绝对摈弃不平等的关系，心存自大或心存自卑都是同事间相处的大忌。

2、和谐的同事关系对你的工作不无裨益，不妨将同事看作工作上的伴侣、生活中的朋友，千万别在办公室中板着一张脸，让人们觉得你自命清高，不屑于和大家共处。[由整理]

3、应对共同的工作，尤其是遇到晋升、加薪等问题时，同事间的关系就会变得尤为脆弱。此时，你就应抛开杂念，专心投入工作中，不耍手段、不玩技巧，但决不放下与同事公平竞争的机会。

4、当你苦于难以和上司及同事相处时，殊不知你的上司或同事可能也正在为此焦虑不堪。相处中你要学会真诚待人，遇到问题时必须要先站在别人的立场上为对方想一想，这样一来，常常能够将争执湮灭在摇篮中。

5、世间会有君子就必须会有小人，所以我们所说的真诚并不等于完全无所保留、和盘托出。尤其是对于你并不十分了解的同事，还是有所保留，切勿把自己所有的私生活都告诉对方。

6、最后再提醒你一句：同事间相处的境界是永远把别人当作好人，但却永远记得每个人不可能都是好人。

在我的努力下，我取得了成绩，其实这些比给多少报酬还叫人高兴!不要怕困难，做了也许没机会，但没做肯定没机会，所以我还是坚持做了。我始终相信是这次的实习给了我很多感悟，虽然艰辛，但收获颇丰，甚至认为对他以后的道路都有很深远的影响，因为我在实习时学会了坚强和坚持。这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，必须会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

**新安江实习报告范文 第五篇**

在20xx年炎炎夏日，本来我们可以在家里享受空调的清风，享受妈妈给我煮的各种清凉饮料，享受整个假期带来的清闲感觉，但是我没有，因为作为一名即将成为大三的学生，在社会上如果还没有一点工作经验的话，以后真正走上工作岗位时，就会相当不习惯，以至于被这个社会淘汰。所以，当考试结束的铃声响起的那一霎那，我就开始了在茫茫招聘的路上挣扎。

>招聘过程：

>工作过程：

但是，老天还是眷顾我的，那天，陪同学去应聘，本来只是一个副角，但是抱着试试的心情，我也填了份应聘表格，也没怎么上心，因为这个工作也是有很多竞争者的，到那时很意外的是，过了几天，他们竟然给我回复了，让我去培训，这让我实在很意外，也让我感觉到机会和机遇对于一个人来说有多么重要！

在10号那天，我前往了新东方进行了培训。那边的老师很有一套方法，在我们自我介绍以后，让我们自由交流10分钟，让我们彼此认识，而且不仅要知道姓名，还要知道对方的兴趣爱好，甚至喜欢吃的食物，虽然这种方法对于一个认人能力相当差，但是这种速记的方法还是让我知道了很多同事啊，突然就感受到了新东方的确是一个让人学习的地方啊！然后老师让我们看了新东方的宣传片，从中，我知道了新东方的成长历程，特别是北京新东方的校长俞洪敏老师从1993年创建的第一个班开始的艰辛历程，让我深深感到这个学校的虽然只有办学15年，但它可以说是一个文化底蕴很足的学校，在短短15年，新东方不仅占据了大半个中国，更是在加拿大，多伦多都有办学地点，这是值得人尊敬的，也让我感到进入这所学校工作是无比光荣的事情，一种自豪感油然而生。

我和其他两个同学被安排了客服和前台的工作，其实当时的感觉是压力相当大，因为不像助教的工作，我们这个工作是要给家长学生一个课程咨询，并且有些人什么都不了解来文你，你如果给予了错误的消息，以后的纠纷就是很难解决的了，当有一个老师对我们这些同学培训时，重点都是说要准确地给予客户最准确的信息,所以我们的培训时间也很长，因为我们要注意的东西很多，与助教相比较起来，我们要记住的东西还是有很多，不过我不会屈服的，毕竟这才能有挑战性么，有挑战性的工作才能让我提高！

第二天，我们就开始了客服的工作，当我走进客服办公室的那一刹那，电话铃声马上就响起来了，这让我有点慌，但是主管就示范着给我们接了这个电话，声音悠扬，思路明确，给了我很大的指示，于是我觉得我要学习的地方有很多，因为我的表达能力是很差的，如果我在打电话的时候突然语塞，那怎么办，这对公司的影响多大，别人肯定以为这个学校练咨询电话都说不清楚，这个教学质量肯定不行了，于是我深呼一口气，在主管给我们讲了各种课程的安排和注意事项后，我们就开始守候在电话机旁了。

很紧张地等待着第一个电话，他会不会问很难的问题，万一我一时不知道怎么回答，那该怎么办？一连串的问题还没成串，电话铃声就响了，我有点胆颤地拎起话筒：你好，新东方！“，还好，第一桶电话没有太为难我，我现在已经忘记了是什么问题，但至少我没有被语塞，还算顺利地过关了。

当然，不是每次都是这么一帆风顺，有很多次，我还是不知道问题的答案是什么，譬如问道雅思，托福的知识，我更是象在挺天方夜谭，而且有时，一个简单的询问电话号码的问题，我都回答不上来，但是老师对我们说，你不懂不要紧，不知道可以问，这让我又有了动力，毕竟人都是有一个不懂到懂的过程的，记得有一篇关于实习生的文章说，有些实习生在处理问题的时候自以为是，好像自己什么抖动，于是用自己的思维给别人处理问题，结果给公司造成了严重的损失，这是多么大的危害啊，我深知这个教训，一有不懂的，就对客户说，请稍等，我帮您问一下，客户也是非常支持地说谢谢。这也给了我很大的鼓励。

一天的工作结束了，虽然嘴巴的确干燥了许多，喝了我一大瓶水，对于一般都不怎么喝水的我来说已经是奇迹了。但总的来说也并不是怎么累，只是有时候突然几通电话一起响，弄得我们都有点忙不过来的意思。，但这种活干得很有满足感，总觉得解决了一个家长或同学的问题是很有成就感的事情。随着时间的推移，我慢慢地已经知道了整个问题的结构，对于很多的电话号码也能记住了，但是时间一长，我发现大家问的问题都是差不多的，甚至一前一后的问题都是一样的，我一遍一遍地重复着相同的解答，特别是学校教学点的地址，我不知道我一天要讲几遍，真的有点让人厌烦，但是转念一想，每个家长学生都是第一次打电话来的，他们只是想知道我们学校的地址，我回答的虽然都是同样的问题，但是我回答的人都是不一样的，也许我只是对其中一通电话感觉厌烦，在一天的通话量中只占据了百分之一，但是那一通电话的家长就会对这个学校的印象完全的打上0分。怀抱着这种想法，我尽力在讲每一通电话都回答得很有精神，尽量给他们一个有活力的印象。

没过几天的客服生活，排班的老师给我安排到了前台的工作，这又是一个挑战，电话咨询只要用耳朵和嘴巴，但是如果在前台，不仅要解决同学的问题，我还必须在行为上有所顾及，不能给人一种懒洋洋的感觉，只是在报名点，我还不能帮上什么忙，因为我是实习生，他们对我的办事能力肯定有所顾忌，如果我在报名系统上出现什么问题，那不是惨了，所以在报名点的工作，我自身感觉十分的多余，只能给一些来的家长和同学一些简单的解答问题，专业的知识，旁边的两位老师都比我懂，也插不上嘴。不过在他们回答问题的时候，我

也会听听他们的说话，在他们回答问题的过程种，我也顺便取一些经，应该不算是盗窃吧，呵呵。

这次暑假的实习经历。让我同时有了客服和前台的经验，虽然有时候会感觉很简单的工作一遍一遍地重复会让我感觉十分枯燥，但是我还是在其中得到了很多经验和教训。总的来说，我同时感受到了在这个夏天对于在大太阳下苦寻工作的艰辛，和在工作中得到的宝贵财富！

**新安江实习报告范文 第六篇**

在高中毕业之后，我如愿的考上了我所钟爱的大学，警官大学，我报的是刑侦专业，我当然是想当一名冲在最前沿的人们警察了，这是我儿时的梦想，而梦想离现实又近了很多。

转眼间，我就要毕业了，我在毕业前最后的一个学期里，将整个学期都用来实习，我想我会用我最大的努力来完成我的实习的，我会努力的，毕竟我在毕业后很有可能就成为一名正式干警了，警察的责任是非常重大的。

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。一学期的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问实习，给我步向人生另一个阶段上了一节悠长而充实的公开课，使我终生难忘。实习，使我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己正式走上工作岗位做准备。实习，是毕业生重要的一课，付出了便有收获。这次实习，让我获取了经验，认识了不足，体验了警察这个神圣职业，也感受，思考了许多公安体制改革的问题。在以后的路上，我会珍惜这些经验，让自己做得更好。 现将实习的具体情况,收获,不足总结如下：

1、与人相处很重要。踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候他们不会象同学一样对你嘘寒问暖 。而有些人表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。这让我 在离毕业走人仅剩的十几天中更加珍惜与同学之间的相处。

2、工作很辛苦 。每天在规定的时间上班，却不一定能在规定的时间下班，有时还的加班甚至上通宵班，因为案子的发生是随时的。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。 很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到领导的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色他人的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。

3、需要自学能力。在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。实习后才能深刻体会这句话的含义。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累.。我觉得作为警察，尤其是基层派出所的一个民警，要把一个纠纷调解好、把一个材料问好、把一个案子办好、把一份卷宗装好不是一朝一夕就能达到的事，所投入的时间和精神就像海里的水一样，不可斗量。每个人都有自己的性格、爱好，也有各自的薄弱环节，要把每件事都处理好，谈何容易!

所以，警察的工作用“台上一分钟，台下十年功。”来形容一点也不为过。 正式写询问材料、看管犯罪嫌疑人、取违法人员的手印、做受案登记难免有许多不足之处，幸好我的指导老师给我了莫大的支持和鼓励，他让我多看多听多问。有时候被询问人情绪毕竟激动，他教我如何稳定他们的情绪，怎样记录他们所说的话，每一步，指导老师都很详尽地给我分析、讲解。从我自己询问人和正式民警询问人的对照中我发看到了自己的许多不足：音太小、没有抓住重点、不懂得吸引被询问人、语言不流利、书写不够规范。尽管我的实习情况如此狼狈，但因为指导老师的支持帮助，我对成为一名人民警察的决心变得更坚定。 通过这次实习我对社会人性了更加深刻的认识。

经过一个学期的实习,我见识了许多也收获了许多学到了许多东西，遇到了一些困难也看到了自己本身存在着许多问题,这些很多课本上没有而工作以后又必须具备的东西。

虽然我还是有一些小缺点，但是我一直在提高自己，我一直在不断的进步中。但是从大的方面来说，我时刻准备好了和黑社会、恶势力作斗争，只要我们的社会一天不安静，那么我要做警察的梦想一直就会继续。警察的天职就是保护人民的生命财产安全，绝对不让犯罪分子逍遥法外!我知道在执法的时候会遇到一些危险，但是我在上大学的时候，我就决定，在人们需要我的时候，我会献出我的生命来保证人民的安全，绝对不让犯罪分子得意，犯罪得逞，我会一直斗争的!

我会牢牢记住我是一名中国人，是一名在中国xxx领导下的中国人，也许不久之后我就是一名人民警察，我会在发奋学习时利用自己的特长或是优秀的方面，来帮助那些有困难的同学，在社会中坚持党和人民的利益高于一切，个人利益服从党和人民的利益，吃苦在前，享受在后，克己奉公，多做贡献。密切联系群众，向群众宣传党的主张，遇事同群众商量，及时向党反映群众的意见和要求，维护群众的正当利益。与此同时还要切实开展批评和自我批评，勇于揭露和纠正工作中的缺点、错误，并发扬社会主义新风尚，提倡共产主义道德，为了保护国家和人民的利益，在一切困难和危险的时刻挺身而出，英勇斗争，不怕牺牲。以我的实际行动来报效祖国。

**新安江实习报告范文 第七篇**

我所在的药店是我镇一家私人药店。在当地属于规模较大的药店，该药店一直坚持以“立志为民，健康众生”的服务宗旨，在高效率的运行体制下，开展高质量，高水平的医药零售及服务工作。我们药店主要的业务就是药品的销售，消费者可以主宰自己的消费导向，自由选择，加上药师、营业员的介绍和答疑，大大增进了用药的安全性。

刚去药店先学习辨别药物的具体位置，药品的分类和具体摆放的位置，并且能说一段自己的话语让顾客去购买并且满意，一开始还紧张甚至不知道该怎么说怎么去做，找不到药品还经常拿错药品，在别人的帮助下我渐渐熟悉了各类药品也知道了怎样去帮别人介绍药品。

在药房的学习和亲身体验，让我对中药和西药有了更好的掌握。中药的种类包括解表药，清热药，化痰止咳平喘药，祛风湿药，活血化药，行瘀气药，消食药，补虚药等等。还有中药煎药注意事项：由于中药的质地、性质往往有显著差异，因此，煎煮方法或煎煮实践常不相同，有先煎、后下、包煎等。煎药要注重火候，火候的控制要根据药物的性质和质地，如气味芬芳的中药，适宜用武火急煎，煮沸数分钟后，改用文火略煮即可;煎中药要先用大火煮沸，后转文火煮。

中药是能够完全治愈疾病的最佳良药，坚持长期服用中药，可以治疗多种慢性疾病，从而得到健康良好的身体。西药是现在药品的主力，在推荐药品时要确保推荐药品的准确无误、例如高血压患者在服用降压药品时应先问顾客平时用药，有些药品是对顾客没有作用的，在购买消炎类药品时应先问顾客是否对红霉素过敏，以免拿错药，对顾客造成不良反应。

为了确保药品的质量，药品一经销售，不得退换。这就要养成认真负责的工作态度。西药的多种应用，如西咪替丁用于消化道溃疡，但在皮肤的应用中也很常见，主要应用了西咪替丁的不良反应之一：对内分泌和皮肤的影响，它具有抗雄性激素的作用，可抑制皮肤分泌来治疗皮肤科部分皮炎患者，利用药物不良反应而达到治疗目的。在这里不仅是学习了销售的技巧，更多的是中药的特性与对不用药物的深入了解，进一步的了解了药品

作为一名药学专业的学生，只学习书本是远远不够的，是不能学以致用的，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我利用寒假去药店实践并接受锻炼。在药店实习时我学到了很多，比如顾客购药时，感冒会买几种感冒药同时服用，胃病会买几种治胃病的药同时服用：稍有炎症就会同时服用几种消炎，在药店接待顾客时，顾客购买所需药品时候会由于同种药品产地多，所以，向顾客推荐药品时，我首先要了解药品本身的情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对销售人员的信任度。再就是在语言举止上表现的应口齿清晰，语速均匀，动作熟练，微笑服务等，让顾客感受到我的服务热情。

在药房我学到了很多很多，使我受益匪浅。而我也知道要学习的还有更多更多，学无止尽尤其在药学的中药方面自己本身就是学中药专业的，而且中药的种类成千上万其性能又千变万化所以我要学习的还有更多更多。

在实践同时，我每天都认真的进行自我检讨，改掉了许多之前的坏毛病，培养了自己良好的生活习惯，比如说提高了自己的应变能力，遇事能够独立思考，办事不再拖拖拉拉;与此同时，我没有忘记虚心向老员工请教学习，从他们身上我学到的不仅仅是如何做到一个合格的药品销售员，更重要的事学习到了热心奉献、一丝不苟的工作作风和不骄不躁，积极乐观的良好心态，为我以后的工作生活打下坚实的基础。

**新安江实习报告范文 第八篇**

20xx年8月25日，我们在指导老师的带领下，怀着激动的心情来到浙江省新安江水电站，开始了为期五天的实习。这是我第一次看到水电站，也是我第一次到水电站实习。同时，这也是我们将理论与实际相结合的一次很好的机会。

据我了解：新安江水电站建于1957年4月，是建国后中国自行设计、自制设备、自主建设的第一座大型水力发电站。其位于杭州建德市新安江镇以西6公里的桐官峡谷中，距杭州市170km,混凝土宽缝重力坝，最大坝高105m，水库总库容220亿m3。总装机容量为万kW，年发电量亿kW·h，1957年4月开工，1960年4月第一台机组发电,1978年10月全部投产。水电站大坝之西，就是高峡平湖，因建水电站而形成的人工湖(新安江水库)千岛湖。新安江水电站控制流域面积10442平方公里，占新安江流域面积的。水库具有多年调节性能，设计正常高水位108米，相应面积580平方公里，水库总库容为220亿立方米。

25日下午，我们到达电站后，受到了电站领导和员工的热情接待。接着，领导给我们讲了具体的实习安排，以及新安江水电站的一些情况和进入厂房的注意事项和相关的规定，还有安全问题。我们认认真真地听了并牢记。之后，我们在水电站附近自由活动。由于天色已晚，新安江上渐渐升起乳白色的雾气，从江边望去，犹如仙境。同时我们也感受到这个巨大的天然空调的威力，尽管浙江是酷热难当的天气，但在江边丝毫感觉不到热气，让我们不觉惊叹大自然的神奇。循着江边往上游走，我们便看到了新安江水电站的主体，只见巨大的坝体耸立于江面之上，其气势雄伟，让人不得不对建造此座水电站的先辈们肃然起敬。

26日下午，工程师给我们做了关于水情自动测报系统的报告。水情自动测报系统是应用遥测、通信、计算机技术，完成江河流域降水量、水位、流量、闸门开度等数据的实时采集、报送和处理的信息系统。该系统是由遥测站、中继站、中心站组成的一个串联系统，该系统的可靠性取决于各站设备的可靠性。

27日下午，我们参观了新安江水力发电站。通过工作人员介绍，我们了解到电站由大坝、溢流式厂房、开关站及泄洪结构等组成。大坝为混凝土宽缝重力坝，坝体分为26个坝段，长。0～3号、24～25号坝段为实体重力坝，4、23号坝段只有一侧留有宽缝。坝顶高程115m，最大坝高105m，最大底宽，挡水段坝顶宽，溢流段顶宽。坝体混凝土138万m3。溢流道布置在7～16号坝段，设有9个溢流孔，每孔净宽13m，总净宽117m，溢流堰顶高程99m，在堰顶上安装平板钢闸门，闸门重76t，闸门尺寸为×，门顶高程。电站最大泄洪能力约14000m3/s，(其中机组发电流量按800m3/s计)。设计洪水时下泄洪能力9500m3/s，在正常高水位108m时，9孔闸门泄洪能力为6060m3/s。我们首先参观了电厂，电厂装机共九台，我们参观时，有两台正在发电。随后，工作人员带领我们参观了大坝宽缝和坝顶。最后我们参观了新安江博物馆，从那里我了解到为什么大坝会在这里修建。

通过这几天的实习，我真正地感到了“实践出真知”这句话的内涵。此外，我深切体会到做好自己工作的重要性，知道了在做事之前要考虑到事情的各个方面，要以逻辑思维和一丝不苟的态度对待工作，同时我也深切体会到了学好专业知识的重要性，虽然我的专业是应用数学，表面上看起来似乎与本次的实习没有太大的关联，但是，到水电站的实习为我的就业方向提供了更多的选择。这次到水电站的实习，我也许并没有真正地了解到水电站的全部，但是我所学到的和我所感受到的将会使我终生受益。

富春江水电站于1968年12月25日建成发电，是一座低水头河床式电站,大流域,小水库是其显著的特点。电站控制流域面积为31645平方公里,占钱塘江流域总面积的，为日调节水库.

水轮发电机组封闭排水系统 厂房顶溢流方式 H9000计算机监控系统 富春江水力发电厂 低水头河床式电站 溢流坝 日调节水库

**新安江实习报告范文 第九篇**

为期5个月的实习结束了，我在这5个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这5个月的实习工作做一个工作小结。实习是每个大学生必须领有的一段经历，它使我们在实际操作中了解工作程序，巩固所学知识;实习又是对我们所学专业知识的一种检验，能让我们查漏补缺，串联之前所学内容，是所学知识系统化;实习还能让我们更好的用实际去联系实际，掌握实际跟实际操作的联系，为以后进入工作岗位打下基础。

一、本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

二、毕业实习单位的自然情况

三、毕业实习内容

自实习开始，在这5个月的工作中我参加了该公司的销售实习工作。实习可以分为两个阶段。第一个阶段是安排我在商场工作，主要是一般的销售工作。通过对这一阶段的工作使我知道了一般销售流程。销售分为售前和售后服务两个基本过程。售前就是十分了解产品并把产品介绍给消费者使之了解。售后就是产品出现问题使问题得到解决的服务。我负责销售，不要小看这只是看上去简单的销售，其中还真有学问。以前只是看别人做销售，觉得很简单，自认为不就是卖东西吗?没什么可难的，其实不然。刚开始只能跟着同事看他们怎样做销售从中学经验。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济学、市场营销、消费心理学等知识和实践结合起来用在里面。在销售中有很多是课本上学不到的经验，就像销售时要注意语言技巧，分析消费心里，虽然实习时间只有短短的三个月但相信对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始!

三、毕业实习中的体会和提高

在为期5个月的实习里，我象一个真正在的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个大学生了，每天7点起床，然后象一个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虑心向有经验的同事学习，这几个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对于联营公司也有了更深的了解，通过了解也发现该公司存在一些问题：1、由于各大商场的增多，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，真接影响公司的销售业绩 2、销售人员的素质不高，顾客在踏进营业大门的时候，第一感觉也许不是商品，而是企业员工的态度，态度的好直接关系到顾客的满意程度 3、管理层的管理人才比较少 4、售后服务没有所说的那么好，有时不太及时。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

实习感言：刚踏入社会，要能以最好的心态和最快的速度去适应社会环境，积极投入工作，专注工作，合理分配时间锻炼身体。自身加强培养自己的团队合作精神，处理好人际关系。突出自己的优势，在“回避”自己劣势的同时努力去弥补自己的劣势，不断激励自己要做个强者。要知道“认识自我”，懂得“挑战自我”，注重“超越自我”，最终“实现自我”的精神去为人处事。

总结：虽然没有在会计的岗位上实习，但作为一个会计人员，工作中要有良好的专业素质;从事会计工作的人员要有严谨的工作态度，会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强本人对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配和整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。在学好专业基础的基础上还要拓宽学习领域。

**新安江实习报告范文 第十篇**

实习机会，来之不易。对于刚踏进社会工作，学习的事情是与实际联系。而工作总结可以检视自己的工作情况。

本人为师范学院05级\*\*班专科\*\*班实习生，从20xx年3月6号开始至5月28号在济南眼镜店进行了为期三个月的实习。在实习期间，深受公司领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力做一名合格的员工。

在这期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：一是跟随实习老师进行实地的学习，学习做业务的方法和吸取老师的经验，学习如何做好业务的基本技巧，加强人际交往 锻炼自己的表达能力，学会与人交流。在工作过程中研究方法，认真准备。指导老师和其他公司领导给于了帮助和指导，指出不足，学习先进经验。

光阴似箭，岁月如梭。一晃几个月的实习生活已经过去了，在最近的 几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习生活是从20\_年3月5日开始的。实习一开始，由于刚过春节公司人员配备很不完整，这使我有机会在一进入公司就接触一些很专业的工作，有机会接触一些公司很核心的东西，减少了做基础工作的时间。一开始我主要负责管理产品销售的单据，用电脑准确地开据产品的销售凭证，由于每天下午下班时才会将第二天的销售订单拿回公司总部，为了保证第二天正常的产品销售我不得不加班到很晚才可以打印完第二天的订单，在我一开始的几个周内每晚都要工作到九点多钟，真的特别辛苦，这时我才想起学校生活的悠闲，尽管在学校时，感觉学校生活很苦。就这样，通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐适应了公司工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法，此外，通过大量的实践我也逐渐熟悉了公司的各种产品型号，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导心目中的地位的到了极大的提升，为自己染指公司更核心的工作提供了一个良好的机会。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为只有付出才有可能获得成功。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到单位很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思考代替相互交流，但是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业甚至一个国家来说都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。

我实习的公司由于自身的原因曾经拖欠外地一生产厂家一笔数目相当可观的货款，我们公司拖了很久才将货款支付给对方公司，虽然对方公司没有因为此事而中断了两家公司的合作关系，但是从此以后我们公司每次订货都要预先全额支付给对方公司货款，使我们公司在资金运作上处于更加被动的地位，并损坏了公司在其他合作伙伴心目中的信誉，影响了和其他合作伙伴的合作。

在实习过程中，我遇见了很多这样的事情，这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情；一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮助，帮助企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强；一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

认真作好每一件小事将是我们每一个人都必须去努力追求的，在实习单位中，我一开始做一些基础性的工作，慢慢地我开始做财务工作，这让我深深地感觉到认真作好每一个细节的重要性，因为每一个数字都关系到公司财务数据的准确性，自己的一不小心就会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求在日常生活中原本不很严谨的我努力作好每一个细节。自己在工作中的一次次失误深深地刺痛我内心深处的每一根神经，这样的环境迫使我更加严格地要求自己，努力把日常工作作好，作到尽善尽美、精益求精，让自己在工作实践中不断完善自己的知识结构，提高自身的工作水平。

通过近几个月的实习，我开始认识到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践去发现、去总结。在实习单位中有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过几个月的实践学习，我学到了学多在校园内无法学到的知识，这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。

最后，再一次感谢杜洪亮老师在实习过程中对我的指导和帮助!!!

**新安江实习报告范文 第十一篇**

时光荏苒，随着大学四年学习生活的接近尾声，我们也迎来了期盼已久的毕业实习。在进入工程管理专业之后，我们已经学习了不少专业课程，掌握了一定的专业知识，但课堂上的听讲和书本上的知识若不结合实践，终究是纸上谈兵。正所谓实践出真知，回想整个实习过程中的点点滴滴，我感触颇多、获益匪浅。在此我就对本次毕业实习中的所见所闻所感以及学习到的知识经验总结如下：

一、实习目的

实习培养了我们独立分析问题和解决问题的能力，加强专业意识和职业责任感，并且为今后走上工作岗位打下坚实的理论与实践基础。

二、实习内容

20xx年x月x日下午，经过6个小时的车程，我们在x老师的带领下，终于来到了浙江省xx市xx镇，开始了为期五天的毕业实习。由于到达时间较晚，加上大家旅途劳累，第一天我们并没有安排实习活动。

我们游览了新安江水库——千岛湖。千岛湖的湖泊面积平方千米，深度108米，平均深度34米，容积亿立方米;是新安江水力发电站而拦坝蓄水形成的人工湖。水库上游具有明显的“湖泊效应”且有大大小小的岛屿，因此称“千岛湖”。

三、实习体会

实习很快过去，在x老师的辛苦带领下，我们的实习井然有序的进行，最终圆满成功的结束。回顾那些天的经历，确实学到了许多实在的东西，也思考了许多问题。

在物流配送中心的参观实习，亲眼看到了流水线生产的实况，让我真切感受到了自动化生产的高效性和科学管理的重要性，也让我看到了生产工人的辛苦和不容易。因此我们在好好珍惜现在的大学时光的同时，也得培养自己吃苦耐劳的精神。这不再是口头说说的空话，而是我们以后走上工作岗位真正需要的必备素质之一。

在实习的第一天，老师和同学们一块在草地上顶着大太阳吃盒饭的时候;在实习的最后一天，舒欢老师带着全体工程专业同学冒雨徒步前往驷马山引江工程管理处的时候，这一点都得到了很好的体现。作为一名工程人，就应该做到不怕苦，不怕累，不畏惧环境条件的艰苦，这样才能在自己的岗位上做出一番成绩，获得日后更好的发展。 在水利工程实地的参观实习，亲眼看到整个枢纽工程的布置、水泵的构造、船闸的运行等等，使自己对于水利工程实体第一次有了真实的接触，而不再是书本上平面的图形和抽象的描述，原本模糊的概念顿时变得生动而具体。亲耳听到专业技术人员详细周到的讲解，加深了我对原来所学专业知识的理解，使自己对工程管理的基本情况也有了感性的认识，对以后将要从事的工作产生了憧憬。

在实习过程中，令我印象最深刻的是x主任给我们的一句金玉良言：“在你初学的时候要多问，敢问，等到你工作两三年后就不好意思问了。”细细一想的确如此。我们现在虽然在课堂上书本上学过不少东西，可是我们还没有学精，没有将其转化为自己的资本，也达不到学以致用的水平。所以在接下来的学习中，在以后刚步入工作岗位的时候，我要做到平时多留心，多观察，多发问，通过虚心请教，学习他人之长处;通过勤奋好学和不断的积累，逐渐充实和提升自己。在牢固掌握专业知识，打下扎实基本功的基础上，更要培养自己运用理论知识解决实际问题的能力，这样才能在以后的工作领域上站稳脚跟。

另外在参观乌江船闸的过程中，x主任反复跟我们强调了一点“管理出效益”，这让我进行了很多的思考。工程进行过程中，工程管理人员的管理水平与管理能力显得尤为重要。在相同的物质条件和技术条件下，由于管理水平的不同而产生的效益、效率或速度的差别，这就是管理所产生的作用。

通过有效的管理，可以充分发挥各个要素的潜能，使之人尽其才，物尽其用，从而放大工程的整体功能和效益。那我们作为日后的工程工程管理人员，从现在开始就要加强自己在这方面的学习和培养，除了在学校里开设的管理学课程需要认真学习外，我们还要把握机会在更多的时候学习管理的技巧，获得将来在工程现场进行有效管理的能力。

短暂而快乐的实习虽然结束了，但实习带给我的感受和收获是深远的、意义非凡的。我将把在实习中的所感所悟在日后的学习生活中付诸行动，投入实践，使自己得到更好的充实和更大的提高，为今后走上工作岗位打下坚实的基矗最后，要特别感谢两位老师在实习过程中对我们的关心和指导!

**新安江实习报告范文 第十二篇**

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，20xx年x月x日我来到河南省南阳市淅川县第二人民医院口腔科实习。 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，上班第一天领导就派给我个师父，让他对我的实习进行全程指导。刚来几天让我熟悉科室的各项规章制度和环境。暂时没有分配什么工作给我。开始的几天各方面都不适应，平时与同事相处中，年龄差距比较大，好在有师傅温和地指导，我发觉和各位长辈们相处也并不是很难，他们善于处事，有很大的包容心，我也慢慢融入这个大家庭，这得感谢给位前辈的淳淳教育。

在这充实而辛苦的十个月时间里，我们学到了很多临床知识，掌握了一定的临床操作技能，同时也发现我们懂的专业知识是如此之少，要学习的知识还有很多很多，希望在今后的实习过程中不断汲取新的知识，巩固已学的知识，能够尽快成长为一名合格的口腔技工。实习首先进入的就是修复科，从实习室在仿头模上练习一下子过渡到在病人口中操作。刚开始大家都有些兴奋，又有些忐忑不安。还记得第一次接诊病人时的紧张，还记得第一次听到病人感谢时的欣慰感觉，还有出现错误时的挫败感，这些都是我人生的宝贵经验，是我人生的宝贵财富。

实习的第二站是在技工室，学习如何制作义齿。由于以前在学校实习时间

空间有限，基本都是点到为止，只是掌握基本制作程序，但要做的好还得要付出更多得努力。幸好我有一位既认真负责严格要求又和蔼可亲的好老师始终在我身边，不断鼓励我们，不断帮助我，使我们学到了许多书本上学不到的知识，极大地提高了我的实践水平。使我感到受益匪浅，收货良多。

在这实习的是十个月时间内我学到了很多东西：对口腔医疗器械和技工工具的熟悉和使用以及消毒保养等。做一些简单的口腔工艺技术如取牙齿模具，灌石膏模型，排牙等。从旁协助每位医生治疗，如量血压，磨银汞。再者做一些简单的治疗如洁牙术，幼齿拔出术，松动的恒牙切牙，侧切牙等拔出术。了解了牙齿的常见病多发病的诊断和治疗如牙髓炎，根尖炎等。

这一阶段的学习不仅仅掌握了口腔专业的基础知识，接触了患者，最重要的是这一阶段对自己临床处理方法的影响，增加了经验学习了学校学不到的东西。 我在这十个月的实习期间，感触最深的就是，临床操作与书本上的知识还是有很大距离的，如何将书本知识与临床操作融合贯通起来，做到活学活用，还需要很长的学习过程，老师就是我们的引路人，老师们的操作经验是我们的宝贵财富，在工作上善于向老师学习是我们迅速成长的不二法门。

我最大的感悟就是真诚所至，金石为开。不管多难做，做好自己的那一份，总有一天会有收获，只是时间的问题。但如果你不去做，这一天永远不会像天上掉馅饼那样到来。就像士兵突击中的许三多，从泥巴到尖子只是做与不做的区别。

另外，人际关系的处理也很关键，虽说在工作中能力必须有，但如果没有同事的合作与包容，你可能什么都做不了。以前可能是因为电视剧看的太多的原因，我总是感觉职场上充满了明争暗斗，要处事圆滑甚至耍些小聪明才能生存。但在与同事相处的过程中，我觉得更重要的是放大别人的优点，缩小别人的缺点。多站在别人的立场上想问题。。

还有就是坚持的重要性。也许是受阿甘正传和士兵突击两部影视作品的影响。再加上实习中自己的感悟。我觉得，整个人生有因就有果。只有做好身边的每一件小事，才能得到所谓的善果。针对大学生眼高手低的特点更应重视坚持的重要性。也许我们所不在意的一件小事，就是我们的一个机会。要想长成参天大树就要靠坚持靠积累。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次实习的意义，对我来说已不再是完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始接触社会、了解社会的一次重要机会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增长了见识，开阔了视野，为我以后走上工作岗位打下了坚实的基础。

虽然我们即将走向社会，但作为一个刚踏入社会的年轻人，几乎没有任何社会经验。可在实习期间的每一件小事中，我们能够体会到人际关系、机会、评价、竞争、成功、失败等各种我们在今后经常会遇到的事件，相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。而在这剩下的半年中，我们能再学些什么，再做些什么，这短短的实习经历能给我们很好的启示。

通过这次社会实习，，我收获了工作和为人处事方面的经验，但是也有一些遗憾，也许因为实习日子短的关系，我对口腔技工工作的认识还仅仅停留在表面，未能具体处理全部工作。虽然有了一定的实践。但是距离熟悉和精通还有很长的路要走。了解了口腔专业完全不是印象中的那麽简单，无聊。相反，口腔专业是一门要去认真去了解学习，并且深研究，不断学习，不断深造的科学。为解决千千万万牙病患者痛苦，造福群众，使口腔专业在社会发展更先进 更国际化。我相信我国的口腔专家及研究人员会使我国将来口腔疾病减少，甚者将来不在需要口腔医生，人人无牙病，人人有一口好牙而努力。我们也要像医学专家们一样为造福社会人民而努力。

在这短短的2个多月中，我除了学会了一些工作的基本技能外，也学到了做人做事的道理，更让自己浮躁的心平静了下来，看清了自己的能力，明白了自己究竟想要的是什么。这些都是在学校中所学不到的宝贵的东西，更让我看到了这个社会竞争的残酷，所以只有保持进取心才能使自己不被淘汰 实习结束之后，当初对自己适合什么样的工作什么岗位的迷茫已渐渐消失，心理终于有了些轮廓，在现实生活中，走好人生第一步是重要性不言而喻，它会影响我们今后的道路，我会带着在实习中的收获，去争取去努力，把握好人生中的每一个机会，找到自己想要的生活。

最后要感谢我的母校——郑州黄河护理职业学院，一直以来对我的培养，感谢全体老师的栽培，感谢3年来我身边的良师益友。是你们在我身边帮助我成长，谢谢你们。

**新安江实习报告范文 第十三篇**

20xx年七月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个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，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。

**新安江实习报告范文 第十四篇**

xx年3月4号 星期一 晴

今天是实习的第一天，项目经理把我带到理工的面前，接下来的一个月，我将跟着李工完成我的毕业实习。

首先介绍一下李工，其实李工来这里才两年时间，他也是刚从学校出来两年而已，知道这些之后，心里不禁一阵窃喜。由于李工跟我们年龄差不多，并且也是刚毕业的大学生，他一定知道我们最缺乏什么，这下实习变的有趣起来，出来时的那份对未知的不安也烟消云散了。

3020xx年3月5号 星期二 晴

昨天刚来，李工并没有给我安排什么活，只是先把我介绍给项目上的人，然后就给我拿了一些项目有上的资料，让我看看，好让我对以后的工作有个大致的了解。

我问李工技术员都需要做那些工作，李工说放线、提材料计划、写技术交底、进场原材料取样送检、现场质量检查、隐蔽资料的填写、钢筋下料单的审核、模板尺寸标高的检查等等，但一开始只要跟着他完成他交办的任务就行了。

先说放线，专职测量员把主轴线定好、标高控制点做好后，技术员要掌握吊线坠的基本功，不能老依靠经纬仪，不可能也不现实，再一个住宅和办公楼建筑定位放线简单的多，工业厂房就要复杂的多了。

放线量尺寸时一定要杜绝用小尺一尺一尺(工地上常用3米尺、5米尺)的量下去，免得误差累积。另外，两点高差较大时，一般量斜距、测两点高差用勾股弦定理计算求的通常误差小的多。记住学测量时老师讲的几个要点：先整体、后碎部;常复核，前一步工作没做复查下一步工作不能进行;测量步步要经过检核。

测量放线在施工时尤其重要，你的一点疏忽可能造成非常大的经济损失。现在在施工现场的测量放线，并不象在学校测量实习时量距有前尺、有后尺、有读数、有记录那么正规，往往是工长和技术员两人就去放线，再就是现场随手喊个工人来帮忙，这实在是不合适，你不能要求项目经理配备足够的专业人员陪你定位，但你必须做到慎之又慎，尺前尺后来回跑。

xx年3月8号 星期五 晴

前两天下雨，所以没有去现场，而一直在办公司跟着李工整理工程上面的资料。

进场原材料取样送检在一些正规的单位是取样见证人、材料员会同监理共同完成的，作为技术员也应该参与，在学校学习的东西和自己翻看规范、规程死记硬背的知识远不如实际经历过的记得牢，比如钢筋机械性能试验试件的选取，不能图简单从钢筋端头截取，一般要截去1米左右后再取样，是因为要消除钢筋生产热轧时对端头的影响，要注意现场取样复检的宗旨是随机取样，使每组试件能真正有普遍性，代表性。如果钢材供应渠道有可靠的保证，并且是长期合作信誉度很高，也可以在1根钢筋上把该规格的钢筋试件一次取完，毕竟省得钢筋配料时人为增加接头，造成材料的浪费。但要记住合乎标准规范的做法应该是什么，在业主和监理面前不管你自己觉得关系处得多么融洽，你永远不能在你没有按章行事时说实话。当然，对于新技术员来说，最好还是严格遵照规范要求去办，第一好处是自己心里塌实，第二给别人一个做事认真的印象总是不错的。

xx年3月11 星期一 阴

这是我来到公司的第二个星期了，从这个星期开始，李工带我去现场进行基坑施工中的指导工作。

基坑土体加固对软土基坑，特别是深大而环境恶劣的基坑，在基坑内外一定范围进行土体加固，可以起到防止隆起、稳定坑壁、减少位移、保护环境的效果。现在工程界已普遍认识到，基坑支护设计只有把挡墙、撑锚及土体加固三项技术综合运用，方可达到安全、经济的目的。土体加固除利用常规的地基处理技术外(上海经验以劈裂注浆效果特佳)，还常利用降水技术。

xx年3月13号 星期三 晴

这周进行基坑的开挖工作，在基坑开挖过程中，最忌讳两件事，一是塌方，二是基坑地步突涌。由于昨天下了一天的雨，基坑中本来就积了不少的水，可是屋漏又偏逢连夜雨，基坑底部有好几个地方也开始突水了，当我们来到施工先尝试，基坑中已经存了好多水。理工看到这种情景，赶紧联系工程部调来了三辆抽水车，在从基坑中抽水的同时也开始再次降低周围的地下水。此次的基坑突涌，就是因为下雨的原因导致周围的地下水升高，而施工前已经进行了降水措施，只因这一场雨耽误了施工进度，也给工程质量造成了俄布里的影响。

xx年3月18号 星期一 晴

经过上周的紧张施工，基坑总算是弄好了。今天李工说我不用去现场了，让我留在办公司帮着陈姐绘制CAD施工图，由于以前在学校做设计时会经常画CAD图纸，所以对这个活心里还是比较有底。可是，当陈姐真正让我看图时我呆了，这要比我在学校画的图复杂10倍，以前绘的图纸都是比着别的图画的，而这次需要通过现场测得的数据绘图。整个上午过后，陈姐交给我的任务才完成一点，陈姐看了之后并没责怪我，二是耐心的给我讲如何画图快，并且叫我了绘图中的快捷键。到了晚上的时候，我终于顺利完成了任务，虽然里面还是有一部分的小瑕疵，但陈姐还是满意了，她说以前带的实习生有的根本不会用CAD绘图，我已经算是不错了。听到这里，我的脸顿时红了，真狠自己以前在学校没好好学习，现在用到的时候不知道咋办了。

xx年3月29号 星期五 晴

时间过得好快，转眼实习已经要结束了，首先非常感谢李工已经同时们对我的照顾，他们不但教会了很多东西，并且还以宽容的心对待我这个没有一点经验的实习生，但是通过这次实习我也发现了不小的问题。

作为一名土木工程专业的大四学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的，为此，学校带领我们进行了这次实习活动，让我们从实践中提前获得对这门自己即将从事的专业的感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。因此，花这四周时间专门进行实习是非常值得的，我为此而感到欣慰!总之，在这次实习中，我们的各个方面都有了进步，相信这次实习给我们带来的经历一定可以为我们将来的学习和生活提供很大的帮助!

**新安江实习报告范文 第十五篇**

第一周：

通过紧张的面试，我终于如愿进入到XX公司实习，实习期为三个月。学习相关的专业近3年了，但这是我第一次真正的接触相关的工作。因为这是我的第一份实习工作，心里难免有些忐忑不安。怕自己没有能够做好相关的工作，给该企业带来不好的影响以及麻烦。在该企业安顿下来的时候，我们首先进行了为期5天的培训。在这5天的培训当中，我们对该企业的环境以及企业理念有了初步的了解。但由于我初来乍到，对我们的工作流程还不太不熟悉，幸好我们实习的负责人耐心的给我们讲解了一些需要注意的地方。在他的引导下我们的实习工作也逐步进入正轨。这一周学习的内容不是很多，但是最主要的还是尽快适应单位的节奏以及熟悉各个部门的工作，以便在工作中能很好的协作。

第二周

在这一个星期里，我们结束了我们的培训。正式开始了我们的实习生活。我们的工作就是在基层里做一个普通的工人，起初不能理解该企业的用意。后来慢慢就想通了。只有下放到企业的最基层才能让我们更好的去了解该企业的运作、了解该企业的企业理念。而对于我们个人来说，我们之间的大部分人都是第一次参加工作也许只有这样才能让我们更好的贯彻吃苦耐劳的精神。这个社会不缺少聪明的人，缺少的是能在困难中顶住压力的人。只有在最艰苦的工作里才能培养我们的抗打击能力，从而使我们更具社会竞争力。不过由于是我的第一份实习工作，而且是刚完成了从学生到工人角色的转换，特别是在如此艰苦的条件下所以难免觉得有些无所适从。但是，我会尽量调整心态，希望能够圆满完成这次的实习工作。

第三周

有时候我们觉得时间过得很慢，但时间又总是在不知不觉中过去了。不知不觉，来到这里已经有3个星期。在这3个星期的实习生活里虽然觉得很辛苦但还是觉得有所收获。经过了那么长的时间总算觉得自己已经进入了实习的正轨，不管是在工作上还是在生活上都在慢慢适应。我们的工作相比较学校生活来说还是有些枯燥，只是每天重复着一样的步调一样的工作。毕业和想象中的工作生活有所出入!在我的想象里，每天的工作是充满着活力以及挑战的，也许每天会忙忙碌碌，没有时间吃饭没有时间好好的休息，但是至少是充实的。我向往着那样的生活。但是生活总是事与愿违的，但即使如此我也不希望让这稍显枯燥的生活消磨掉我原有的对生活的向往以及激情。除了，调整心态我们别无选择。

第四周

到单位已经有一段时间了，但对单位的了解紧是片面还需要进一步的了解。我本是个不善于交际的人，这也一直是我的障碍。所以我到单位这么长时间了，交际圈只限于我们部门，对于部门的同事也是了解得甚少，由于平时的生活除了上班和下班没有多大的交集，因此每次一下班之后和同事之间也就没有了什么交流。由于一些老员工彼此相处的时间比较长，对彼此也要更加的了解地多，在他们之间的友谊会比我们新来的同事要深厚，于是我明显感觉到了新老员工之间的区别。我努力尝试要改变这样的状态，但是即使遇上面熟的同事也只是偶尔打个招呼，有时候我只是不知该如何开口，我做过很多这方面的努力，只是效果不佳。我希望在接下来的日子里这种状态会有所改变。我也会更加努力的融合进这个部门 。

第五周

在这一周了，我尝试了很多的方法让自己融入这个部门的圈子。于是我尽量找他们感兴趣的话题、尽可能的在上班的空闲时间里和他们有更多的交流。在工作上，当我完成我的工作之时我也尽可能的去帮助他们。下了班以后，我并没有像以前一样整天呆在宿舍玩电脑，更多的我选择了和同事出去打打球或者是吃吃宵夜。有时候我们不得不承认有很多的感情都是在球场上以及饭桌上产生的。经过这一个星期的努力，我和部门的同事对彼此之间的了解也越来越深。对于我，他们也少了刚开始的一点点尴尬及隔阂。也许这个世界上的人形形色色，但是没有人会拒绝善意。只要你拿真心去和别人交往，你一定会得到相应的回报。在这个社会上我们不能总是太过于被动要自己去掌握与人交流的主动权，只有这样我们的未来才不会处处处于被动的状态。

第六周

由于与老员工之间相处的越来越好，于是在工作上也给我带来了很多的便利。他们很耐心的给我讲解了一些工作上的注意事项，以及他们多年来的工作经验。我们不得不承认好的人际关系对我们自身的反正来说存在着重要的意义。不仅是个人也好还是企业也好，只有在良好的人际关系下才会有良好的合作。良好的合作往往有助于我们工作的高效完成。能让我们事半功倍而不是事倍功半。这些体会都是在实习过程中所得到的，我终于明白在我们真正踏入社会之前为什么要进行实习。因为学校所教与我们的知识毕竟有限，只有在实际的工作中我们才能学到更多的知识及体验。而这些体验是我们花再多的钱也不能购买的。因为这是只属于我们自己的，不会随着时间的流逝而被遗忘。

第七周

工作中，我们难免会犯错所以挨骂也是在所难免的。当这件事发生在我的身上的时候我才深刻体会到解释就是找理由，据理力争是没有用的。你对领导解释得越多结果就会变得更糟，所以主动承认错误是关键。由于认错态度良好于是领导也就随便骂骂也就算了。我们常常会做错事，也常常会被误解。在工作中不管我们是犯错还是被误解，我们首先要做的不是跟上级阐述我们犯错的理由首先要做的是承认错误。当被误解的时候我们不要忙着去解释，当领导处于愤怒之时，过多的争论只会让事情往更加恶劣的情况发展，倒不如听他说完然后道个歉。其实对于我们来说认错只不过是一件很简单的事情。而且关于误解，总会随着时间的的推移而水落石出的。所以没必要和上级激励力争，因为你们之间本来就是不平等的!

第八周

幸好上次的错误没有给领导留下太多的坏的印象，由于这阵子的工作完成的还算是比较好，于是领导在大家面前夸奖了我，也算是这阵子辛勤工作的回报吧。所以下班的时候觉得心情特别舒畅。我想这也许就是为什么马斯洛把自我价值的实现放在人类需要的最顶端的原因吧。每个人都需要自身的价值被肯定，当我们的价值得到实现的时候我们就会觉得愉悦，而当我们的不能得到他人的认可的时候我们就觉得难过。虽然这只是一个小小的夸奖，但对于一个实习生来说，能在众多的老员工之间得到夸奖也算是小有成就感吧。因为不是我们所做的努力都是能够被人们所认可的，这就是为什么那么多人不能得志的原因。但是我相信上帝都是公平的，我们的努力一定能够得到回报的除非我们所做的努力还不够多。因此，不要放弃的太早不走下去你不知道你接下来遇到的是什么。

第九周

这一周我们的工作比较忙，大部分的时间里我们都是在加班。加班的时间多了工人的工资也就比较高了。虽然很累但是大部分的员工还是很高兴，也许对于我们这些刚出社会的人来说不太能够理解。在加班的过程中和一位老员工闲聊，在闲聊的过程中我得知原来他已经在这个厂里面工作了7、8年。我很冒昧的问了他一个问题：为什么，在这里工作了那么多年还是一个普通员工。他没有责备我如此唐突。而是跟我说：那也没办法大字都不认识几个呢，怎么能去做那些工作呢?我突然觉得知识是多么的重要，虽然我们不能说一个人的学时就代表了一个人的能力，但是在如此功力、竞争如此大的社会。在一定的程度上一个人的学历代表着一个人的水平。因为没有企业有时间、而且愿意花时间去验证你到底有没有能力。所以只能通过一个人的学历来判断了。第一次觉得原来知识是那么的重要。

第十周

相比上一周，这一周的工作就稍微轻松一点了也没有忙了。所以下班以后我们就有了更多的时间做自己的事情了，一般在下班的时候我们都会选择去运动运动。尽管上班也有点累了，但是至少能做一些自己喜欢做的事情也算是一种放松的方法。突然在运动中觉得学校的生活已经离我们越来越远了，好好像从来没有如此的怀念过我们的校园生活。当我们还在学校的时候我们曾拼命的想要逃离我们的学校生活但是真正步入社会以后才能明白，校园的生活是我们一生中最美好的时光。在上学的时候我们常常觉得压力很大，但是现在才明白原来上学所带给我们的压力是人一生中所有的压力中最小的一部分。不得不说一句很俗的话：每个人都是这样，只有在失去的时候才会觉得可贵。

第十一周

由于学校还有一些重要的事情要做的的原因，这个星期我们领导给我们批了几天假让我们回去学校处理一些事情。当我们走进学校，那种熟悉的感觉迎面而来。这种熟悉的感觉让我们每一个人都觉得心情特别的愉悦。虽然以后还不知道还有多少次机会踏进我们的校园，但是每个人都要成长，而成长中总伴随着得到与失去。所以我们不应该只看到自己失去的那部分，而忽略了自己得到的那一部分。还记得刚上大学的时候对这个学校的种种嫌弃。突然想起一句话：学校就是自己在心里骂一千遍但不允许别人骂一遍的地方。对啊，我们总是对我们的母校带着如此复杂的感情。我们很快就办完事情在学校多呆了一天以后我们就回到了工作的地方。不知道为什么的，从学校回来突然觉得好像觉得没有那么的累了……

第十二周

不知不觉中，来这里实习已经快两个月了，虽然时间已接近两个月，对工作也是越来越熟悉，但是有时还是会觉得力不从心。而且也失去了刚开始来实习的那种兴奋与好奇，觉得心情总是处在低谷当中，总是振奋不起来。在和领导的偶然闲聊的时候他很友好的跟我说：只要我用心地做，就会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。听他说完顿时觉得茅塞顿开。有人说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。切忌不要粗心大意，马虎了事，心浮气躁。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!对啊，每个职业都会有它的趣味所在的，

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！