# 大学生实习报告优质(9篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-04-17

*大学生实习报告一此次实习重点在于使学生了解民办社会服务组织发展、行政管理机构动作和从业人员现状，研究其在参与社会工作和构建和谐社会中的作用，分析存在的问题，尤其是在人才、岗位、队伍建设方面的问题，并提出政策性建议。预演和准备就业工作。通过实...*

**大学生实习报告一**

此次实习重点在于使学生了解民办社会服务组织发展、行政管理机构动作和从业人员现状，研究其在参与社会工作和构建和谐社会中的作用，分析存在的问题，尤其是在人才、岗位、队伍建设方面的问题，并提出政策性建议。

预演和准备就业工作。通过实习，让学生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转型期。

4月7日——4月18日

荆州市民政局民间组织管理科

大二下学期刚开始，，便听闻一段实习的日子，想想自己在大学里的那些日子，心中总也平静不了。大学近半，走出校门，我都不敢以自豪的口吻说出“其实我是大学生”这样的话。很害怕打着“理论联系实际”的旗号去实习，这次时间这么仓促。也学不到什么东西，就算能学到点课本之外的东西，也不会多到哪儿去！

才发现书读多了，竟有了几分欺世盗名之嫌，总觉得自己已经是大学生了，拉不下面子，有时候就是这样:面子不让人做合法的事，于是人们遵从；理智不让人做非法的事，可偏偏有人越雷池。学历毕竟输给了经历。

培养“三实”型人才，是我校的育人目标。听得多了，也渐渐对招聘启事多了几分关注，从中发现，其实要求高学历的单位毕竟只是少数，更多的单位要求的是社会经历。而今，一无学历，二无经历，成了大学生普遍的心病，如此一来，大学生终于可以有一历——“病历”了。有时候，很希望自己不是大学生，于书本接触多了，以后再一遇到问题就会去找书，若是没有那些书本知识，我们都会被逼得自己去找出路的。在前人的肩膀上看世界，我们是太幸运的一群了，但我们却失去了创造力，失去了自我。现在的我，像是给实习逼上了绝路。也不知别人对实习怀有怎样的想法，就我而言，是诚惶诚恐战战兢兢艰难熬到了第六周。

但想到实习地点是历史文化浓厚的荆州，不免平静了些许（或许大学就是一个还算可以让人平心静气沉下来，积累点东西的时刻；至于经历，以后还有时间弥补的）。姑且能让人引以为豪的就数那段三国纷争了。借着文化的底蕴，或多或少将所要实习的民政局神化了，将远离大学生活的民政工作看得与我们距离甚远。当不再像以往一样怀着思乡之情，重新踏上这片熟悉而又陌生的土地，复杂的感受无疑言状。

荆州市民政局位于沙市区碧波路，正对着美丽的便河，河边垂柳飘摇，飘来了河面的水汽，要来了丝丝的微风，河面横跨一道九孔拱桥，似要将两岸的绿色连成一片，为单调的湖面景色添了些许情调。市民政局前，几排并不算高达的树抢了风头，园艺还算精致的民政局从大体上看尽显淡雅风情。晴日里，窗外总是一片清鲜的绿色，丛中点缀着三两点不知名的似花似树的紫。实习期间，降雨格外丰富，晴日里清晰可见的九孔拱桥也隐退在那如烟似雾的雨幕里。诗画般的精致总能让身处浮躁中的人也可以得到片刻的宁静，这正好让我们能以旁观者的心态来看待所见之事。

我们实习的单位是民政局民间组织管理局（科）。什么？以前只知道民政局是办理结离婚登记、救灾救难的地方，哪有什么民间组织管理科啊，闻所未闻。

步入荆州市民政局大厅，《荆州市民政局工作职责》映入眼帘，方知道民政局除了国内外婚姻登记外、农村居民最低生活保障、城乡贫困群众医疗救助、农村特困户救助和救灾救济、流浪乞讨人员救助管理、社会救济等职责外，还要做好抚恤优待、退役士兵安置、村民自治、社区建设、社会服务、殡葬管理、福利彩票和行政区划、地名管理、行政区域界限管理，以及实习中即将面临的民间组织管理等活动。总之，民政局的存在就是为了解决涉及民生的有关问题。

初入民政局，比较顺利的找到了单位指导老师——何幼臣科长，在她的指导下总算开始了实习工作，因为事先交代过要将自己当作职业人看待，所以丝毫不敢怠慢。虽然何科长是民政局位数不多的女科长之一，但她身上所表现初的亲和力让人怎么也想不到她竟身居正科长的要职。从她身上，似乎看到了更多文科工作人员的个性特征：性格温和，意志坚强；积极主动，有耐心；工作严谨，责任心强；有较强的时间管理能力；具备一定的中文写作能力。

这半个月的实习，给我的总体感受就是

（1）工作内容繁杂。似乎每天都有那么点事儿，但就是一天下来，却不知到自己究竟都做了些什么事儿。或许行政人员的工作体会都是，虽然整天忙忙碌碌的，但在向上级回报工作时，却发现没什么可汇报的。因为行政人员每天需要处理的工作都非常琐碎，根本无法汇报，总不能对上级说：“本周共接了87个电话，复印了34次资料，接待的8次客人，发了23封信……”不了解行政工作性质的人总觉得行政工作人员工作不得力好或工作不饱满。这些偏见又会给行政工作人员造成很大的心理障碍，严重影响行政工作人员的积极向和主动性。

（2）事情来得突然，工作总是陷于被动。往来文件、复印传真、来客接待、接听电话等都是无法预见的，这很容易造成工作上被动的局面。而行政人员除了要完成日常型的事务处理工作外，还要应付诸如来客的接待陪同、会议的筹备、参加展示会，或者受命进行项目申报，调查某个事件等。这些突发事件都有时间要求，行政人员往往要把突发实践办好又不能耽误日常工作。

实习期间，恰逢民间组织管理局对各社会团体、民办非、农村专业经济协会进行年检工作，于是得以了解民间组织的建设状况。实习得知，我国最早的民间组织发起于19世纪早期，如中国同盟会等。改革开放以后，中国逐步实行社会主义市场经济，以市场为导向的经济体制改革极大地推动了中国社团组织的兴起和发展。

首先，市场经济的基本要求是企业必须成为拥有自主经营权的独立法人，政府和企业必须分开，企业应当对自己的盈亏负完全的法律责任。在这种新的经济体制下，一方面，企业的自主权极大地增加；

另一方面，市场经济增大了企业的风险机制，企业必须改变计划经济条件下盈亏依赖于政府，赢和亏一个样的风险机制。这种风险机制势必滋生企业的自我保护意识，发展起企业的自我保护机制。这两个方面结合起来，就有可能使得某些行业和同业组织成立在相当程度上独立于政府的行业性社团组织。

第二，随着市场经济的的推进，所有制结构发生了巨大变化，多种所有制并存的局面开始出现。由于中国实行社会主义的政治经济制度，公有制仍然识国民经济的基础，不同所有制形式的企业的实际地位和作用有着显著的差别，个人私有企业的风险程度大大高于国有企业。

国有企业和非国有企业为了寻求一个公平的竞争环境，需要有代表自己利益的同行组织。特别是民营企业明为了增强其市场竞争力，必须在行业中实行合作和互助，沟通信息，彼此连结，希望通过行业协会的自律管理和自我服务求得公平的竞争环境，促进企业的发展。

第三，随着市场经济体制改革的推进，原有的高度一元化的组织体系也逐渐化解，并非每个人都像从前那样被纳入政府直接统辖的单位组织中，在体制外开始出现了各种新的社会群体，例如，大量的私营企业主、从事各种经营活动的“个体户”以及庞大的打工族，他们不属于体制内的某个企业或事业单位，但却有各自的共同利益需求，也形成了一定的群体认同理念。为了寻找归属感，他们希望有一些能够代表他们利益、表达他们愿望、甚至能够参与政事、影响决策的组织出现，个体劳动者协会、企业家联合会等都属于利益代表性质的社团组织也就应运而生。

第四、公民自主自治和自愿服务精神为社团组织的发展奠定的文化基础，在经济市场化和社会多元化的进程中，公民参与的热情也越来越高，公民自由、民主和自愿服务的意识逐步培养何觉醒起来。随着经济和社会的改革，自上而下的人为行政限制越来越少，公民通过各种形式参与经济、社会乃至政治过程的机会越来越多，从而为中国社团组织的发展奠定了文化基础。

虽然民间组织有较大的发展，但目前还不够完善。主要存在以下几方面的缺陷：

（一）协会团体对党政机关的依赖性强。在现行体制下，谁是社团的业务主管单位，它拥有什么样的权力，对社团的实力有相当大的影响。那些背靠大树的社团可以借助主管部门的行政权力捞取各种好处，而在社团发挥余热的离退休干部何主管部门的兼职人员是这一切成为现实。他们可以借助自己在主管部门的职位和关系，帮助社团谋取各种利益。因此，许多社团都在挖空心思的网罗各种离退休干部和兼职干部。当社团过分依赖这种官方联系，智慧鼓励不同形式的“庇护”关系的而发展，而忽视社会的联系，社团的存在也将成为官僚权力的延伸。

（二）组织无目标化倾向严重。有些社会团体注销若干年之后，有突然来申报再次申报成立事宜。从这可知，由于协会的主要领导大多由退居二线的领导或业务主管的副职或中层领导人兼任，协会工作人员年龄老化和“脚踩两只船”的处境使其不能对协会工作形成长远的打算；一些专职人员由于没有相应的保障，也不愿把协会工作当作自己理想的职业，指示暂时干干，无所作为。

（三）协会缺乏资金支持。政府的财政拨款，在改革转制的条件下已经大大压缩；会员缴纳的会费，由于社团并不能为很好的为会员服务，呆滞拖欠会费的情况经常发生；依靠举办展览会、提供咨询服务取得的收入极为有限；有些经营性收入实体在依法纳税侯使得原本并不充裕的资金更加紧张。

个社会团体、民办非以及专业经济协会是给予共同的价值理念而自愿组合起来在政府领导何支持下成立的。作为政府与个人、企业联系的纽带，政府处理好与民间组织的关系，有利于政府在与公众的互动中树立良好的政府形象。在很大一部分社团处于“休眠”的状态下，民间组织的作用没有得到有效的发挥

因而，坚持以市场为导向，坚持企业家办会，让企业家进入社团的领导层，有利于政府与企业的对话，降低沟通成本，此时的企业诉求页更容易被采纳。另外，政府应鼓励人才投入到民间组织的建设和管理当中去，服务性行业的优势就是能吸收大量的劳动力，培养一批从事民间组织管理工作的专门人才，有可以缓解我国劳动力就业难的状况。我国民间组织的建设和发展还任重道远。

在民间组织管理局为期两周的实习似乎过于短暂，正如我们所接触的对象一样，民间组织、各社会团体是联系政府和社会的桥梁和纽带，这短短的实习期是我们将理论和实际连接的纽带，为我们以后走出校门，进入社会提供了很好的锻炼机会。

实习中，总觉得要做好政府工作，实在太不容易了，事多而杂，“办人民满意的政府”，打造服务型政府这类目标给政府工作人员提出了很高的要求，群众的口味多样化是政府人员必须时刻以学习为己任，解决好群众各方面问题的同时还要做好上级安排的各项工作。看似清闲，实则繁杂的政府工作只有切身体会方才知晓。这段实习，无疑有利于后期的大学学习。

**大学生实习报告二**

中小学时候上课的日子里每一天都能看见老师在讲台上伴着四处纷飞的粉笔末挥洒自如引经据典。夏天汗大，老师不经意间用满是粉笔末的手抹了一把脸，那原本带皱纹的慈祥的脸庞一下花了，班级里也顿时炸开了锅，到此刻每次想到那位可爱的老师仍然忍不住想笑。之后，发现城市的大学里教室的设施要比以前好的多，条件也好的多，但是教师的工作本质决定了作一名教师依然很辛苦，更没有想到若干年后的这天我会走上讲台上成为一名教师。

大学四年说话间就过去了，学了四年的英语有时候甚至自己都搞不清楚怎样给学生教呢虽然学过《心理学》《教育学》该如何用，身心压力一下大了起来，以至于一想到上课就莫名的紧张，紧张到麻木，麻木到想打退堂鼓。我同宿舍的巴桑同学一齐分到了大学部的公共英语教研室，在齐老师的麾下。齐老师带的是08临床医学专科1、2班和08计算机科学管理专科1、2班的《大学英语基础教程》，学生都是区内生源，基础比较差。当我看到教材的时候我，我脑子一片空白，不明白该如何下手。多亏齐老师不断的鼓励我，给我树立了信心，在那里十分感谢齐老师。

为期两个月的实习生活在不知不觉中落下了帷幕。在这段时间里，我学到了很多在大学课堂里根本学不到的东西，也体验到了很多人生中从未有过的经历。我将从听课、备课教学、教学心得几个方应对自己的实习工作做如下总结：

一、听课

在实习开始之初，公共外语教研室为我们举办了一次动员大会，大会上老师详细布置了实习任务及实习期间应注意事项。根据教育实习安排，我们先是见习，任务以听课为主。以往在师范技能培训尤其是试讲训练的时候，我们大都专注于如何引入教学资料、如何讲解清楚重要的概念等细节问题，而且都是面向同班同学彼此很熟悉没什么顾虑和紧张的感觉，教学态度并不甚端正。至于教学模式等较宏观的话题，更是没有深入了解，结果课堂教学机械呆板，毫无新意。我和巴桑第一次听指导老师的课的感觉与以往大相径庭，在以前上课时候总是仔细捕捉老师传授的知识点，生怕漏掉。而这天是以老师的身份听课，侧重点自然与以前不同，重点注意老师课堂顺序、教学点之间的衔接及转换、与学生互动状况和其他细节。同时也要注意教学效果，先是学生在课堂上学到什么、解决了什么问题，其次是教师对重难点的区分和处理，最后才是师生交流状况。经过听课体会最深的是只是单纯的把知识掌握牢固是不够的，更重要的是如何将知识传授给学生，实现教育教学的要求。透过听课环节大致总结如下：

（一）课堂导入：课堂导入直接影响到影响到学生的学习用心性，通常由一个话题作为切入点或者回顾上次课程讲述的知识以加深印象；

（二）课程导入：透过本节课要讲解的点切入主题；

（三）讲解授课：思路流畅，条例清晰，重难点突出；

（四）总结、布置任务：重申本节课的重点，布置作业。

二、备课教学

1、备课

没有理论的实践是盲目的实践，没有实践的理论是空洞的理论，时间过得真快，转眼就要到我们上讲台一试身手的时候了。在《英语教师职业技能训练简明教程》中老师讲到“备课不是简单地看教材，而是认真地梳理教材的资料和想方设法地用自己的语言表述出来。”由于学生英语水平参差不齐，单是这个重新复述的过程就已经很考验我们的潜力。在备课之前我上网看了一些优秀的教案，并从中汲取了一些特色大致了解了备课就应注意在事项，接下来就是在齐老师的指导下，我们开始进行备课。

我前两课时讲的是语法将来时态和冠词的用法，按照指导老师的推荐先把语法规则打出来，然后讲解并举例分析，最后一齐作业并布置课下作业；后面几节课是讲解课文和处理课后联系题。刚看到课文的时候真不明白该讲些什么，课本资料很简单感觉根本没有什么可讲解的。我很痛苦地向指导老师说明状况，老师给我指点了知识点之后我才恍然大悟，原先，对于这几班的学生来说几乎都是重点；对于课后习题的讲解，实际上并不象想象中的那么简单，不但要给出答案还要告诉他们为什么得出这样的结果，关键的句型结构、词组等要给学生做特殊指明；对与听力的备课，要结合听力资料给学生提出几个问题，让学生有针对性听课文、对话。

2、授课

教师既要讲授知识，又要管理课堂纪律，并且与学生进行个别交流。针对以往实习教师曾出现的问题，指导老师推荐我们多向经验丰富的教师学习，多研究教材和其他教学资料，并且指出要在课堂上加强和学生的交流，多向学生提问题让学生随着教学思路走。尽管这样课堂上仍然出现了这样或者那样的问题。对于老师而言，的疑惑就应是教师要教到什么程度。以前作为学生听课时，目的是学习知识；此刻作为教师上课，是为了让学生学习。目的不一样，我们的注重点就不一样。另外，我的感受就是，讲台下坐着的不再是与我们一齐上课的同学，而是真正的学生。他们不会像自己的同学那样随意附和、快捷地回答我们提出的问题，而是真正地思考和等待着我们的解答。

可能的因为初次上讲台的缘故，心里像揣了一只小兔子一样，心跳加快，甚年至能感觉到自己的血压升高，连笑容都是呆呆的、木木的。而讲台下的学生们在听不明白的时候会突然提问，或者干脆就趴在桌子上看书和睡觉；有时候对老师的提问置若罔闻，搞的课堂气氛冷清尴尬，然后教师感觉学生不配合课堂，更加剧了教师的紧张，教师不知不觉就把情绪带到课堂上构成以个恶性循环；而且对师生之间的感情交流也构成了极其恶劣的影响。经过课下指导老师的的指点迷津我对课堂教学活动又了更深的认识，能够很好的驾驭课堂气氛，现总结如下：

（1）控制课堂。指导老师给我们安排两个班级，一个班级的成和绩秩序相对较好，另外一个班级相对差一点，这样以便于我们从不同的方面了解学生，以便于处理课堂上出现的不同问题。刚开始上课的时候老师难免会有点紧张，适当地提高自己的音量，这样以来能够让子放松一下，二来引起学生的注意力，同时也起到震慑课堂的作用；老师站在讲台上，学生会有种距离感，心存侥幸，自己在下面搞小动作，老师可能不明白。老师走下讲台。这样一方面拉近与学生的距离，另一方面学生也会不由自主地增强自我控制力；

（2）上课以学生为主体。教师上课应对的是学生，学生自然就是课堂的主体。教师授课状况的好与坏学生最有资格说话，所以上课要以学生为中心。刚开始我误把自己当成课堂的主体，自以为讲课时学生负责听，记笔记即可。然而，这样所产生的结果多是令人哭笑不得，学生的状态也不好。

（3）对于上课秩序不太好的学生。无论一个学生如何捣乱，我觉得老师都不就应在全班学生面前批评他，毕竟学生也都是成年人、年轻人，自尊心比较强。无论教师的授课精彩与否总会有学生不认真听讲，这时候我会用目光看这些学生，让其自身体会到这样做吧好。学生一下就明白老师的用意，就会遵守课堂纪律认真听讲。这样做的效果往往比直接点名的效果要好的多，而且这样更能建立师生之间亲密的关系。

三、教学心得

经过一个多月的实习，让我这个懵懵懂懂的即将毕业的大学生学到了不少书本上的知识，最终更加深刻的认识到“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”的道理。更加深刻认识到实习的重要性：只有实习才能感受一个真实工作的需要，才能确定自己是否向往这个职业或者说是否能够胜任这份工作，以便于今后树立正确的择业和就业观念；只有实习才能更真实地反映出自己今后对自己做事的的要求，在教育教学过程中与学生培养良好的感情基础；只有实习才能明白自己所学知识的.用处，能更好的发现自己的不足与知识的缺乏，才能想发现今后的努力方向，这样学习的觉悟性也会有相当的提高；只有实习才能放下自己的不足，经过努力使自己有质的提高；只有实习才能清楚地认识到学习理论知识的重要性，才能更加体会到理论与实践相结合才能有更大的提高，才会有质的飞跃；只有实习才能更加清楚的认识教师工作的辛苦与教书育人职责的艰巨，更能认识到师生之间感情的真挚。

**大学生实习报告三**

在开始实习之前，我多少有些心虚。因为我的许多朋友都有过假期打工的经历。而作为一名英语专业的大二学生，这次的实习却是我的第一次工作经历。我很担心自己会在工作的过程中出现差错。但现在回想这实习的两个星期在工作和生活上出现的困难，其实都不算什么。就像著名主持人鲁豫曾经说过的话，如果一个困难没有将你\*\*\*\*，你一定会变的比以前更坚强。我相信如果再有一次实习的机会，我一定会比这次做的更好。

在这里我要感谢学校安排了这次实习，也要感谢公司给我这次机会，虽然只有短短的两个星期时间，但是我所学到的将使我受益一生。因为这次实习的经历让我原本枯燥的暑假变的充实起来。

一、实习过程

这次实习我主要负责的是办公室文秘的工作。第一次走进办公室，一切都是那么陌生，所有的工作人员都各自忙着，仿佛没有人注意到我，这让我本来激动的心情多了一些慌乱。这个时候我想起了在学校时老师对我我们说的一句话，人的适应能力是无穷的。于是我深深的吸了一口气准备迎接接下来的一个个挑战。

说是文秘，其实我主要负责的就是打打文件，接接电话。多亏以前的练习，我的打字技术和质量足以应付领导交给我的任务。虽然只是坐了一天，但我还是感觉挺累的，再加上宿舍的简陋条件，生活真是给我上了意义非凡的一课，以前家长跟我们说一千遍挣钱多不容易，不如我亲身经历一天的感悟。

刚开始的几天就这么不咸不淡的过去了。在学校学到的东西并没用到多少，同事们也因为彼此工作没有交集依然十分陌生。只是见面打招呼的交情。看着他们整天忙碌着，闲暇之余彼此开开玩笑，觉得他们真的是一个集体，而我却像个局外人般悠闲。我想我不能再这样下去，于是，在办公室，有闲的时候就会看一些计算机方面的书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，以丰富自己的能力。

但这样下去也不是办法，复印、传真、等文秘工作我都还没有掌握。终于有一天我鼓起勇气向一名看起来很面善的年轻女同事请教了这方面的内容。没想到她不仅告诉了我发传真的方法还跟我说理很多文秘需要注意的事项。她告诉我文秘必须态度认真，细心，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会耽误工作，甚至酿成难以弥补的损失。最后为了让我掌握发传真的方法她又交给我一份需要发的传真让我练习。回到自己的座位上我一边体会着同事跟我说的话，一边发传真，当听到传真发送成功后的“嘟嘟”声，我便又小小地得意一番，虽然很傻，但至少又学会了一项办公器材的用法。

在这里我要特别感谢这位前辈，她不仅教给了我很多有用的东西，还把我介绍给其它的同事认识，以帮助我提高工作方面的能力。慢慢的我也不在只是闷着头做，遇到疑难的问题就请教这些前辈们，我觉得自己开始融入这个集体了。

在做打字发传真等枯燥工作的时候，我不止一次的幻想着公司忽然有英文的文件需要翻译，在大家焦头烂额，手足无措的时候，我镇定的走出来然后利用在学校学到的知识解决这个棘手的问题。但当幻想成为现实的时候，我却慌了阵脚。因为文件涉及的化学产品，金属元素等专有名词我连读都有困难更不用说翻译了。我只有达开电脑利用金山词霸一个个的查。即使这样还经常是单词的意思查到了却连不成句。仅仅四页纸我翻译了一天半。

最令我没有想到的是，我在大二学的国际贸易实务的通选课竟然在我阅读合同等文件时帮了我很大的忙，也节省了我不少时间。那些时常出现的诸如 fob、cif之类的贸易术语都是我们课上最主要的内容。在学习的时候只是单纯的背过，并没有真正了解它们的含义。例如合同，它是履行的依据，是成立的条件，品质、品名、数量、包装、价格、保险等条款缺一不可。因为涉及双方的利益，而商家又以追求最大利润为目标，所以划分的越详细，责任也就越明确，也就可以避免一些不必要的纠纷。可见做生意来不得半点马虎。

实习的另一个关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。以前老听哥哥姐姐们念叨还是在学校好，当时还特幼稚的想，学校有老师管着有什么好的啊!现在才看请其实到那里都有人管。在学校可以没心没肺的开玩笑，但走上工作岗位之后，说话做事都要谨慎，要有技巧。像我这样毫无社会经验的黄毛丫头，说话做事毫无技术含量，所以最好还是少说多做。

通过两星期的实习，我对复印、传真、公文处理等文秘工作都基本熟练。在领到实习工资的那一刹那，我真的有种激动和不安的感觉。那是自己辛辛苦苦工作换来的。多少天的困难和疲惫总算有收获。但更重要的是，我拥有了一笔丰富的经验财富，

二、实习感悟

除了第一次工作人人都会有的工作难做社会难处的感悟之外，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。

还有我更清楚的看清了自己的不足，除去能力上的不足，我更想说的是心理的不足，这大概是大学生的通病，眼高手低。虽然我所做的不过是一份打杂的工作，更像是文秘助理，但如果我不做，在我后面有很多人等着接替我的职位。职位带给你的面子，工资带给你的生活质量都不能是你择业的首要根据。一个人对工作的态度决定了一个人能否找到工作，并且也决定了一个人能否做好工作。如果一个人眼光总是太高，可能永远也无法找到一份令自己满意的工作;相反地，如果一个人能够从自身实际出发，善于把握眼前的工作机会，并愿意为之付出，那么最后一定会取得工作上的成功。

再有就是关于人际关系方面的感悟。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。电视剧中的情节都过于戏剧话了。另一方面，以前我总是觉得只要忍就可以解决一切问题。通过这两个星期的实习，我觉得硬生生的通过忍去让步不如通过考虑别人的

感受作出让步来的人性化。俗话说。路遥知马力，日久见人心。扪心自问，打动我们的往往是真诚的人。

**大学生实习报告四**

佛山市高明区西坑水库 佛山市南海区丹灶镇建设泵站工程

1、培养学生吃苦耐劳、艰苦努力、遵守纪律、等优良品质和增强集体观念，总结此次实习与我们所学专业的相关联系。

2、认识了解水工建筑物中的工程地质条件和要求。主要包括以下六个方面：a.地形地貌条件 b. 岩石与土的类型及其工程地质性质 c.地质构造 d.水文地质条件 e.物理地质作用 f.天然建筑材料等方面。

3、通过实习巩固课堂所学的基本理论，联系现场实际，验证和拓宽视野，培养和实际工作能力。

4、通过实际考察，了解各种地质现象，增加感性认识。

1. 西坑水库及其水库除险加固工程简介

西坑水库（中型）位于高明区杨梅河上游，水库集雨面积为10.5km2，库容为1030万m3，兴利库容为798万m3，大坝为均质土坝，坝顶设计高程为114.2m，顶宽5.0m，最大坝高29.5m。溢洪道为开敞式，底高程为110.3m，宽15.0m。在坝后建有一座发电站，装机发电功率为320 kw。水库在1997年安全鉴定为二类水库，但是经过几年的观察，前期所进行的除险加固措施未能彻底消除水库的安全隐患，主要还存在坝体渗漏严重、放水涵管漏水、大坝坝体单薄、反滤体存在失效迹象等安全隐患。另外移民工作也留下一些问题。水库下游西坑村的村民未能迁往他处，这样不但给水库的管理带来了不少的麻烦，更严重的是，群众在水库管理范围外，溢洪道尾水两侧承包责任田里兴建住宅房屋，逐渐遍及了整个大坝下游的泄洪区域，涉及房屋1.3万m2，人口300多万人。由于下游泄洪渠道仅1.0m宽左右，加上淤塞严重，一旦水库泄洪将淹浸和冲刷下游农田和这些房屋，给人民生命财产带来严重威胁。

该工程任务以灌溉为主，兼有防洪、发电等综合利用。工程等别为ⅲ等中型工程，主要建筑物为3级，次要建筑物为4级，临时建筑物为5级。水库永久性主要建筑物防洪标准按50年一遇设计，1xx年一遇校核；溢洪道消能防冲防洪标准按30年一遇设计。“十一五”期间计划对西坑水库进行除险加固，工程需土方11万m3，石方1.7万m3，混凝土0.2万m3，计划总投资3000万元。主要建设内容为大坝坝体采用高压摆喷防渗，上游坝坡坡脚增设抛石压脚，下游坝坡坡脚新建排水棱体，重建输水涵管，重建坝后电站，整治溢洪道下游归河段长1040m，完善大坝观测和水库自动化监测等。本工程招标范围为水库部分、排水渠部分、水土保持专项部分及电站部分。

**大学生实习报告五**

实习时间：xx年4月8日-5月3日

实习单位简介：xx银行，全称xx银行股份有限公司，总部设在xx。在近百年辉煌的发展历史中，xx银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。xx银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，在全球范围内为个人和公司客户提供全方位、高品质的金融服务。xx银行xx分行西大街支行作为xx分行的重要组成部分以其优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城市个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。并一直鼎立支持xx经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

实习过程：此次实习的目的在于通过在xx银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

实习岗位：大堂经理及综合柜员

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

一、培训阶段

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

二、实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是把培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

(三)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中的礼仪主要有四大内容：

(1)解答客户问题。

(2)营业中分流客户。

(3)维护大堂秩序。

(4)适当理财产品的营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

**大学生实习报告六**

光阴似箭，将近一年的实习生活即将接近尾声，实习期间我收获了很多，不但巩固了自己的理论知识，也提高了自己的实践经验。作为一名刚走出校门的大学生，我充分的意识到了实习的重要性，也很珍惜这次实习的机会，因为通过实践可以提升自己的能力，也为以后的发展建立良好的基石。

其实我知道要想熟悉和掌握公司会计的基本操作流程和财务核算过程是不容易的。我主要采用了\"多看、多问、多学、多悟\"四种的方式，基本了解了公司基本情况和财务状况。

我于20xx年8月25日至今在深圳市万顺兴纸制品有限公司实习，这个公司的主营业务为：纸制品（精美礼盒、酒盒等）的生产和销售，制品的销售，我在这里担任财务，该公司实行代理记账，我的工作范围是对公司所有业务进行账务处理，和编制对内报表。初来公司，我感到有点失望，因为我一直希望自己能加入一个大团队学里更多的知识。而不是在一个小工厂一个人做会计，但我渐渐发现，原来环境不大，人员不多的公司，要做的事却不少，能学到的知识也很多。

此次实习，主要分为两个阶段：一、跟着以前的胡会计学习，了解并熟悉公司业务处理的阶段，主要是\"多看、多问\"；二、胡会计离职后，我对公司会计工作的流程还不是很了解，靠自己边了解边摸索边学习，直至熟悉了公司的情况熟练的处理公司的业务，主要是\"多学、多悟\"。

胡会计先带我去熟悉公司的环境，会计事务所（我们外账是委托事务所做的）、银行、国税局等地方。对此，我有些不解其意，后来她才教导我，人际关系不能只局限于这小小的工厂，也要多接触外面的人，尤其是那些经常跟自己打交道的人。\"人认识多了，事就好办多了\"，刚来第一天，她就给我上了一课，告诉了我团队与人际关系的重要性。

跟着胡会计学习时，我主要是了解公司的基本情况和主要客户及供应商，并对发生的业务进行账务处理等，并学着做一些简单的会计凭证。这个公司是一个小型微利生产企业，没有财务软件，从编制记账凭证到记账、编制会计报表、结账都是通过手工完成的。这主要依靠办公软件的帮助，因为我对办公软件的操作比较熟悉，所以使用起来也很熟练。我认真学习了该公司会计工作的流程，真正从课本中走到了现实中，细致地了解了会计工作的全部过程。

刚开始接触账务的时候，我的心情充满了激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有好成绩。但我发现很多东西看似简单，其实要做好它并不容易。我一直觉得自己会计学得相当不错，胡会计给我看过以前的帐后，我就迫不及待的想大显身手。然而，当胡会计让我根据现有的原始凭证编制记账凭证时，我就出现了一些纰漏。这时我才明白，即使是\"借\"\"贷\"，也不能轻易忽视。胡会计细心的帮我指出了错误并耐心的给我讲解，并替我重新温习了会计重点，并告诫我一些规则，以防我日后犯错，例如：

1。数字要用红笔划横线，再盖上责任人的章，这样才能作废，而我们在学校学的，只要用红笔划掉，写上\"作废\"就可以了。

2。写错摘要栏，则可以用蓝、黑笔划掉并在旁边写上正确的摘要，而且写摘要时，一定要靠左顶格写，不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。在学校时，对摘要栏不是很看重，认为可写不可写，没想到这里还有这么大的学问！

3。对于数字的书写也有严格的要求，字迹一定要清晰工整，按格填写，不能东倒西歪，并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，而不能乱写，否则总账的借贷方就不能结平了。

所有的账都记好后就是结账，每一帐页要结一次，每一个月要结一次（现金及银行存款要每一笔结一次），这就是所谓的月清月结。结账最需注意的就是费用及税费，要再三复查审核，以防出错。在有不确定的情况下，也可以先用铅笔进行记账，以防出错时不好改。

胡会计说，会计的责任重大，别以为那只是单纯的动笔，关系的内容可多额，责任更是重大，一个不小心就会出现严重的后果。会计不仅要对自己负责，更要对别人负责。做为一个会计人员，职业操守及专业素质甚为重要，要细心、耐心，还要有恒心，具备了这\"三心\"才能做好一个优秀的会计人员！

胡会计离职后，我开始了自己去探索去学习的过程。首先，我认真的去熟悉公司的主要运行情况，以便我能够更加深入的了解公司，掌握公司的客户及供应商情况。其次，认真的审核各项收入及费用的单据，原材料及外协加工聊的账务处理计算，从而了解公司日常活动的经营方向。第三，熟读\"增值税防伪系统一机多票开票子系统\"、\"网上申报系统\"、\"网上报税操作指南\"等关于增值税专用票的填开、地税及国税的各种资料，让自己对整个公司的经营情况更为熟络。

**大学生实习报告七**

假期已经结束了，一个完美的暑假对我来说，让我成长了很多，在过去的暑假两个月中，我参加到社会实习中，在实习中锻炼了自己的能力，可以说，自己成长了很多，我相信自己在过去一段时间的努力是值得的。这一次实习给我的总体感受就是我成长了很多，对社会有了很重要的认识，我相信在今后的工作中，我可以做的更好的，我相信自己在以后的工作中一定会走的更远！

又一次门店实习结束了，就好像自己昨天还在公司是似的。实习的二十天，充实的二十天，不断思考学习进步的二十天。实习主要的就是接触销售，销售电脑，推销自己。老大讲，门店实习销售是王道。的确销售可以提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。销售的整个过程才是我们需要重视的。在二十天的实习当中接待了很多客户，也不断地累积着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量。到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。自己也慢慢地摸索出好多销售技巧：

“套近乎”就是跟他们讲自己也是学生，一般这样来讲最能夺得客户的信任。一般就说：“这好说，我们都是很诚恳地给你推荐了我们认为最合适的机型。我们都是学生，我知道学生买个电脑是件大事儿，我理解你们，所以我不想让你后悔。考虑好了来找我，我给你参谋参谋。”其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的！

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本？”语气较平常化，易打消客户对你的抵触情绪。“嗯，我想看看五千以下的本儿。”“看样子哥们儿你是学生吧，应该就是平时玩儿个小游戏，还要做做编程什么的吧。”“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功！

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器的机子，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。“其实这个东西永远都是一分价钱一分货的。您看这个机子的做工（给他指一些耳机孔或者是其他细节处），n80的机子的细节处理非常得当，表面非常平滑，而k40的机子就略显粗糙了。这个耳机孔周围是紧紧贴在模具上的，根本没有松动的可能。还有这个主板，同样的配置，主板从400多到3000的都有，您说是不是一分价钱一分货啊。”这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。“我给您买电脑的过程中提一些建议吧，这个电脑不想我们大家想得那么简单。不只是单纯的把一些硬件的塞进这个壳子里，注意，我说的是‘塞’！要考虑它们硬件设备之间的搭配问题的。像一款高端的显卡再配上一个高端的显卡，您看着这个机子的配置相当强，但是它不一定考虑到了这样搭配的合理问题。因为笔记本是个整体，配置高了，给其他设备的压力就增大了。要是他要选择降低成本的话，那么这个机子你看的好，但是用是上就不一定好了。所以选电脑，您要看好这个机子的整体。问的时候一定要问清楚一点。毕竟买电脑不是个小事儿嘛。”我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

关于“转机型”的问题。我想举个例子。比如说，从k40e30in1g250g带vista正版系统转到k40e30in2g250g不带vista正版系统的问题。其实主要的争执还是在vista系统的问题。我们可以针对不同的客户做不同的分析：对于很看重系统的人或者对于对电脑不是很懂的人（他们往往对于正版只是一味的迷信），就可以多宣传机子的原装内存上，对于它系统方面的缺点就可以忽略，甚至不提；或者是对于喜欢玩儿系统的客户（他们比较不喜欢vista，甚至根本不想用vista的系统）就可以跟他明明白白地讲这个机子在配置和系统方面的优势。之后又了解到“转机型”的另外一个作用。就是在客户在别处问到的机型，觉得价位不合适，还要去别的华硕店面问价格这个情况。其实这个情况是很常见的，而这个时候就可以给客户“转机型”了。因为很可能之前的推荐对于客户不是最合适的，而转到另外一个机子上（一般是比较便宜一点的机子）客户就会觉得很满意。这个时候就起到了“转机型”的作用了。在销售过程中，不仅自己要牢记“转机型”这个技巧，还要想着千万别让竞争对手“抢”你的客户。要做到这一点就很难做到了，在考虑给客户推荐机子的同时还得想到竞争对手。

有时候在跟客户交流的过程中适当地开些玩笑是可以起到很好的效果的。举个销售过程中的实例：那次的客户是一个对电脑不是很懂的人。我感觉她对我说的东西有点一头雾水，她问了各种问题，比如“这个cpu到底是什么的好啊？”等等比较业余的问题，我就知道她对于电脑方面的东西理解比较模糊。我就说：“对于选电脑，应该先看的是它的处理器，因为这个处理器基本和人的大脑是一个作用的。你想啊，你问一个孩子怎么样，人家一定会先说，不错，挺聪明的。是啊，这个“聪明”在电脑里面主要就体现在这个处理器的处理速度上。所以您挑电脑还是主要看这个家伙，这个家伙要是好的话，那么您的电脑一定非常好用。而我给您推荐的这个机子是t6570的处理器，也基本处在一个中高档的这么个情况。”之后我又开始一一介绍显卡，内存硬盘。也基本上都用这种比较通俗易懂的话来说的，这种语气的有点就在于它有幽默感和易懂。

这样给客户的感觉就是你这个人比较可信，那自然在你这里买电脑的几率就要大很多。又比如问“这个n卡和a卡到底是哪个好啊，它们是什么个意思。”我就说：“其实这两个显卡都差不多，不是很专业是分不出它们的差不多的。就相当于两个很聪明的孩子，都考了很高的分数，只不多一个在6—1班另一个6—2班念书而已。”这么一说她就明白了很多了。

要是跟客户聊聊比较高雅的东西就会让客户对你留下比较深刻的印象。而且还能更好地跟客户交流。有一次一个客户问到k40的机子。她问道这个机子性价比挺高的，但就是长得又那么点难看。我就解释道：其实刚开始我也觉得这个机子不怎么好看，但是相处的时间久了，就发现它还挺内秀的。嗯……就相当于《红楼梦》里面的香菱，而你看那边那个f6，它长的好看但是太贵了，买上也不合适啊。那个f6就相当于那个晴雯。她听完之后觉得挺好玩儿的，还说，呦，你还看《红楼梦》啊，不错啊。我说还好吧，就是涉猎一点而已。

我们跟客户的交流也可以用一些平常生活接触到的东西说事儿，这样可以缓和现场气氛，也能消除客户对你的距离感。举例：客户是一对情侣，他们想买一个台五千左右的笔记本。我给他们介绍了f81e81的机子。因为这台机子的性价比算是最高的，因为它用了t8100的处理器，价钱只有五千出头。因为他也是个学生，应该稍微节省一下是可以考虑多拿出100块钱的。我也是学生，所以我也这么认为。所以我给他推荐了一个高配一点的机子。我跟他讲：“你会要是在吃米饭的时候吃吃馒头，就能把这台电脑省出来了！”然后这个客户就笑了，说：“我还是吃米饭吧。但是要是看到我喜欢的机子，就是吃米饭我也能把这台电脑买下来。”

前面说过，实习一个是销售电脑，另外一个就是推销自己。不光是向前来买电脑的客户推销自己，也是向平时接触的任何一个人去推销自己。

记得有一次开会我说，你们说真心话，你们觉得实习累不。然后大家都说其实门店实习的确挺累的。光是在卖场站整整一天，更是因为别的因素的作用，挑战，竞争，适应和孤独。夏天说自己住在宿舍里面，整个楼层就她一个人；钟星说他所在的店里成天都不让他坐一小会儿；超建说他实习所在的店的店长整天不苟言笑；我还能看到我们的硕市生经常要去库房替店里拿货，扛着，提着，拽着……我们的实习的确没有我们想象的那么美好，有时候我们甚至有点吃不消了。但是实习就是一个接触社会的窗口，我们见到的仅仅是一小点。也许这就是这次实习给我最多的东西——人情世故。

说实话，这个标题写的很中性。就是没有褒贬的意思在里面。有目的去做事情，目的可以是学习，当然还可以是个人利益。起初实习的时候跟店面的店员都不是很熟悉，我们好多硕硕都费尽心思去叩开他们的心扉。有的主动帮着他们打扫卫生，有的帮着他们买饭，有的帮着他们拿货……我们都表现得很积极，但是我敢说这些事情我们并不是情愿去做的。最起码不全是。其实这就是有目的地去做事情了。我们为了能跟店员们在以后实习的日子里面好好相处，所以我们努力去做事情，去表现自己，去做其他人最不想做的事情，虽然这些事情我们自己也不想去做，但是为了自己心里的那个目的，就必须去做了。

有些时候我们的目的藏得很深，有时候却路人皆知。有些时候我们的目的是公开的，有些时候却不敢那么做。我们现在还只是个学生，好多心思自以为藏得比较深，但是在那些熟谙世事的人来讲，我们却那么透明。这就引起我好长时间的思考，到底我该不该变得像个“大人”？该不该变得圆滑？记得上次去师大开会是就说到了这个问题。海薇就说，我们没有必要去考虑别人的想法和做法，他们圆滑就让他们去圆滑去，我们还是要保持自己的这种生活态度，只要自己活的开心就好了。是啊，话是这么讲，但是要是我们总是像个长不大的孩子一样，好多社会上的“礼节”我们都看不懂，好多人的话我们都读不通，好多人的做法我们更猜不透。都这样什么都不会我还怎么称得上人才呢！

我们开始有目的地做事情，我们开始变得有眼色，我们开始变得像个社会人……有一天在店里，正跟一个店员刘婷聊天。这时候看见店长在张望着什么，我一想肯定是在找姚洋。因为我刚看见他去厕所抽烟了，怕店长对姚洋有意见，我就故意比较大声的更刘婷讲：姚洋失去倒垃圾去了呵！其实我说这话不是说给刘婷听的，而是说给店长的。这就应该算是圆滑了，有时候发现自己已经不由自主地改变了。其实这些东西我本不该多说的，我想大家在实习过程中跟店员们和客户们接触的过程中已经体会到了。看到我们跟他们之间的差距到底有多大！

也许大家也比较纳闷，为什么要去接触陌生人呢？其实我们接触的人越多对我们的成长越有利。不知道为什么，实习的时候我就特别喜欢跟陌生人交流，包括问问他们干的活累不累啊，包括跟他们打趣着开玩笑。住的地方附近一卖煮面的老阿姨。每次去吃面都跟他打趣说，您给的面是不是太多了，每回吃得都撑得慌。虽是这么讲，但每次阿姨给的面都还是很多的。其实跟陌生人打交道也是很讲究技巧的，我们虽然是善意地去接触他们，但是他们也许不那么认为。当然别人跟我们接触时候我们也应该多留个心眼儿，不能轻易相信一个陌生人。礼貌是必然的，但是信任就不太应该了。

周末的颐高总是要搞一些商业性质的活动，我总是想凑过去去看看他们活动现场的布置。包括音响和棚子的摆放，还有灯光，展台和主持人。因为我们的路演形式跟这些活动都也差不多，想从人家这种正经的商业活动中学到些东西。我还主动帮着他们架棚子，其实就是想去学这个棚子怎么架起来，想去问问这个棚子租一个多少钱，从哪里可以租的到。等的开学办set要尝试夜场的时候，是不是可以租到一个大灯。这就是跟陌生人打交道的好处。

每天下班了，在公交车上我总是在想：毕业了，我能干什么？我到底能值多少钱的月薪？因为实习时候我发现好多的东西我都不懂，跟店员都差很多！也就是说我凭什么在毕业之后拿到一个好的offer！每天在学校里面为了各种各样的事情奋斗，为了各种各样的人做事，现在想想甚至觉得自己有点盲目！我到底学到了什么！为什么两年的学习还是让我像个白痴一样什么都不会！我们平日里自以为是，觉得以后毕业怎么着还不弄个工作先混着，以后能混到买房买车。但是现在看来真的觉得好渺茫，就因为我看到自己太多太多的不足。听超建讲，他们店里有一个毕业于人民大学的店员。我觉得诧异的很，人大毕业出来当店员！

实习圆满的结束了，但是它带给我的思考却刚刚开始，或者是引导到了一个新的高度。继续成长。不过我知道前面的困难还多的是呢，自己要面对的困难不是一点点，而是非常多，不过我相信最终我都会努力克服困难，最终实现自己的价值。在不断的前进中得到更好的发展，相信自己一定能够做好。也许有一天自己能够做好，不过现在锻炼好自己，我一定会成功！

**大学生实习报告八**

一、通过网络咨询实践，学习进行摄入性谈话，搜集咨询者的基本资料，对咨询者的问题有一个大概了解，进而梳理问题脉络;咨询中最关键的是对咨询者的共情，这是建立有效、良好的咨询关系的基础，将对咨询者情绪、情感的理解，以自己的语言反馈给咨询者，以使对方感受到被关注和尊重;

二、通过案例讨论，大家表达各自的见解。不同的咨询员对咨询者的问题会有不同的理解，大家共同分析和讨论，集思广益，寻找咨询者问题的关键点; 我从中发现自己看法的偏狭，开阔自己的思路，提升了咨询知识水平：咨询的焦点要转入咨询者身上，引导其进行思考;咨询员要有精神分析的眼光，人文主义的心态，认知行为的方式，家庭治疗的形式;

三、通过角色扮演，我以咨询者的身份，讲述了自己在情感之中的困惑，以及成长过程中与家庭成员的情感纷纷问题;一方面，通过“空椅”对话，我宣泄了积压在心中许久的负性情感;另一方面，督导与咨询成员们给予我很多鼓励的话语，令我认识到自己存在的思维、行为模式，探寻自己身上的长处，挖掘自身潜能。

案例讨论、角色扮演的方式，让我们对咨询员的坐姿，表情，询问的语气，共情的态度等方面得到了实际训练。

一个月的实习期很短暂，我在一些方面上存在着不足：在网络咨询中，与咨询者的共情不足，过早的加入自己的价值观判断，没有以一个中立态度对待咨询的问题;自信心不足，角色扮演中不敢担当咨询员的角色，总是担心自己的能力无法胜任;在共情训练中，自己表露的是焦虑，担忧的情感，没能达到满意的效果;实习期间，由于自己还忙于其它事务，无法静下来认真于心理咨询，没有自己的个案与大家共同讨论。

在红枫的实习，可以说是既有收获也有遗憾，但总的来说，收获是较多的。

此次实习中，有幸得到刘凤琴老师的督导，每当在咨询中遇到困惑时，刘老师总能耐心地指导我们，给予我们启发;刘老师有多年丰富的心理咨询经验，对心理咨询有自己独到的见解，她用通俗的语言讲述心理咨询方法，直观明白，不是僵化的理论，更令人易于理解和消化。刘老师开朗、乐观个性，亲热、包容的态度，敢于挑战困难的作风，令人留下深化印象。

咨询室里直爽的芦老师，温顺的夏老师，一直在认真、辛苦地工作，她们那种强烈的工作责任感，积极进取的精神，值得我学习。

在实习中，我结交了一批志同道合的朋友：稳重的王芳，有潜力的瑶瑶、平和的牛牛、阳光的张爱、热心肠的贾选红、强势能干的慧娟、斯文的竹子等。通过与她们交流对心理咨询的观念、看法，分享心得体会，使我得到很多的启发，从中我能感受到咨询员团队的温馨和快乐。她们身上都散发着一种光芒，无论是显露的，还是含蓄的，都是一种助人自助的力量。

**大学生实习报告九**

20xx年4月09日，星期六。我们土木（应用性）专业09-1班开始了为期两天的金工实习。实习基地在屏风校区的金工实验中心。

时光匆匆，岁月流梭，转眼为期两天的金工实习就结束了。在实习期间虽然很累、很苦，但我却感到很快乐！因为在实习中，我既学到了很多关于金工方面的知识，也又一次在实践中锻炼了自己。

金工实习是一门实践性很强的技术基础课，由杨小成、潘世平等老师给我们讲解和指导相关的金工实习内容。他们精彩的讲解给我一次又一次的恍然大悟、受益匪浅。

在星期六早上，我们九点钟开始在屏风校区的金工实验中心开始金工实习。我们第一天由老师带领我们认识和操作金工的加工步骤和加工的相关机器及他们的操作和注意事项。金工的加工步骤大致可以分为：工件初加工、工件半精加工、工件精加工、工件人工加工等几个步骤。加工的相关机器有刨床、铣床、磨床、剪板机、折弯机、摇臂钻床、锯床等。

现在，对刨床、铣床、磨床、剪板机、折弯机、摇臂钻床、锯床简介。 刨床是刨刀对工件的平面、沟槽或成形表面进行刨削的机床。刨床是使刀具和工件之间产生相对的直线往复运动来达到刨削工件表面的目的。往复运动是刨床上的主运动。机床除了有主运动以外，还有辅助运动，也叫进刀运动，刨床的进刀运动是工作台（或刨刀）的间歇移动。

刨床是使刀具和工件之间产生相对的直线往复运动来达到刨削工件表面的目的。往复运动是刨床上的主运动。机床除了有主运动以外，还有辅助运动，也叫进刀运动，刨床的进刀运动是工作台（或刨刀）的间歇移动。

在刨床上可以刨削水平面、垂直面、斜面、曲面、台阶面、燕尾形工件、t形槽、v形槽，也可以刨削孔、齿轮和齿条等。如果对刨床进行适当的改装，那么，刨床的适应范围还可以扩大。

铣床是一种用途广泛的机床，在铣床上可以加工平面（水平面、垂直面）、沟槽（键槽、t形槽、燕尾槽等）、分齿零件（齿轮、花键轴、链轮乖、螺旋形表面（螺纹、螺旋槽）及各种曲面。此外，还可用于对回转体表面、内孔加工及进行切断工作等。 铣床在工作时，工件装在工作台上或分度头等附件上，铣刀旋转为主运动，辅以工作台或铣头的进给运动，工件即可获得所需的加工表面。由于是多刀断续切削，因而铣床的生产率较高。用铣刀对工件进行铣削加工的机床。铣床除能铣削平面、沟槽、齿轮、螺纹和花键轴外，还能加工比较复杂的型面，效率较刨床高，在机械制造和修理部门得到广泛应用。

磨床是利用磨具对工件表面进行磨削加工的机床。 大多数的磨床是使用高速旋转的砂轮进行磨削加工，少数的是使用油石、砂带等其他磨具和游离磨料进行加工，如珩磨机、超精加工机床、砂带磨床、研磨机和抛光机等。

剪板机是借于运动的上刀片和固定的下刀片，采用合理的刀片间隙，对各种厚度的金属板材施加剪切力，使板材按所需要的尺寸断裂分离。剪板机可分为：脚踏式（人力）、机械剪板机式、液压摆式剪板机等。剪板机常用来剪裁直线边缘的板料毛坯。剪切工艺应能保证被剪板料剪切表面的直线性和平行度要求，并尽量减少板材扭曲，以获得高质量的工件。

折弯机分为手动折弯机，液压折弯机和数控折弯机。志亚机电设备-折弯机，液压折弯机按同步方式又可分为：扭轴同步、机液同步，和电液同步。

摇臂钻床是一种孔加工设备，可以用来钻孔、扩孔、铰孔、攻丝及修刮端面等多种形式的加工。按用途和结构分类，钻床可以分为立式钻床、台式钻床、多孔钻床、摇臂钻床及其他专用钻床等。在各类钻床中，摇臂钻床操作方便、灵活，适用范围广，具有典型性，特别适用于单件或批量生产带有多孔大型零件的孔加工，是一般机械加工车间常见的机床。

锯床以圆锯片、锯带或锯条等为刀具，锯切金属圆料、方料、管料和型材等的机床。锯床的加工精度一般都不很高，多用于备料车间切断各种棒料、管料等型材。由主动轮和从动轮带动锯条运转，锯条断料方向由导轨控制架控制。通过调整自转轴承将带锯条调正调直经过扫削器将锯削扫掉。由液压油缸活塞杆支撑导轨控制架下落进锯断料，带锯床上装有手动或液压油缸夹料锁紧机构，以及液压操作阀开关等。

接着，第二天，星期日。我们的实习项目是：钳工。

钳工实习的讲解老师是潘世平。他首先让我们认识到一句很相关的话，那就是：“钳工是最脏最累的”。与此同时，他给我们讲了钳工的作业、装配钳工、修理钳工、模具等关于钳工的主要内容。

钳工作业主要包括錾削、锉削、锯切、划线、钻削、铰削、攻丝和套丝（见螺纹加工）、刮削、研磨、矫正、弯曲和铆接等。钳工是机械制造中最古老的金属加工技术。19世纪以后，各种机床的发展和普及，虽然逐步使大部分钳工作业实现了机械化和自动化，但在机械制造过程中钳工仍是广泛应用的基本技术，其原因是：①划线、刮削、研磨和机械装配等钳工作业，至今尚无适当的机械化设备可以全部代替；②某些最精密的样板、模具、量具和配合表面(如导轨面和轴瓦等)，仍需要依靠工人的手艺作精密加工；③在单件小批生产、修配工作或缺乏设备条件的情况下，采用钳工制造某些零件仍是一种经济实用的方法。

钳工的常用设备有钳工工作台、台虎钳、砂轮等。其中钳工的实习安全技术为：

1、钳台要放在便于工作和光线适宜的地方；钻床和砂轮一般应放在场地的边缘，以保证安全。

2、使用机床、工具（如钻床、砂轮、手电钻等），要经常检查，发现损坏不得使用，需要修好再用。

3、台虎钳夹持工具时，不得用锤子锤击台虎手柄或钢管施加夹紧力。

4、使用电动工具时，要有绝缘保护和安全接地措施。使用砂轮时，要戴好防护眼镜。在钳台上进行操作加工要有防护网。

5、毛坯和加工零件应放置在规定的位置，排列整齐、安放平稳，要保证安全，便于取放，并避免碰伤已加工的表面。

6、钻孔、扩孔、铰孔、锪孔、攻螺纹、套螺纹时，工件一定要夹牢，加工通孔时要把工件垫起或让刀具对准工作台槽。

7、使用钻床时，不得戴手套，不得拿棉纱操作。更换钻头等刀具时，要用专用工具。不得用锤子击打钻夹头。以上都是作为一名钳工必须懂的基本知识。

通过以上的认识和学习，潘老师要求我们在实习现场做一个简单的工件。这个工件制作起来很简单，它的长为50mm、宽为40mm，这些条件都是已经给的。具体要求是在长为50mm、宽为40mm的薄板工件上制作一个“l”形状的工件，“l”形状的工件的新宽是15mm，同时在“l”形状的工件的转弯处钻一个三毫米的孔。这便是那个工件制作过程。随着这个工件的完美完成，我们星期日的实习就结束了。

这就是我们两天的金工实习，虽然很累，但我却学到了很多：

1、我们知道了钳工的主要内容为划线、錾削、锯削、锉削、刮削、研磨、钻孔、扩孔、铰孔、锪孔、攻螺纹、套螺纹、装配、和修理等等。了解了锉刀的构造、分类、选用、锉削姿势、锉削方法和质量的检测。

2、了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。

3、金工实习培养和锻炼了我们，提高了我们的整体综合素质，使我们不但对金工实习的重要意义有了更深层次的认识，而且提高了我们的实践动手能力。使我们更好的理论与实际相结合，巩固了我们的所学的知识。

4、我们同时也学到老师的敬业、严谨精神。老师们不耐其烦地帮我们查找程序中的错误，一遍又一遍。有的程序特别长，可老师才不计较这些，只要有一点毛病，就一定要把它揪出来，尽自己最大的努力把同学们的作品修整得更为完美一点。有的老师会一次又一次地给同学演示如何操作，直到同学真正清楚。实习过程中我们也发扬了团结互助的精神男同学帮助女同学、动手能力强的同学帮助动手能力弱的同学，大家相互帮助相互学习，既学会了如何合作又增强了同学间的友谊。

5、在实习过程中我们取得的劳动成果——精美的螺母、螺钉等。这些曾经让人难以致信的小铁器，竟然是自己亲手磨制而成，这种自豪感、成就感是难以用语言来表达的。

金工实习让久在课堂的我切身的感受到作为一名工人的苦与乐，同时检验了自己所学的知识。金工实习更让我深深地体会到人生的意义——世间无难事，只要功夫深，铁杵磨成针！

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！