# 实践报告模板推荐7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-14

*实践报告可以帮助我们获得更多的知识和技能，提升实践效率，在记录实践报告的时候，需要简述出自己实践的基本情况，以下是职场范文网小编精心为您推荐的实践报告模板推荐7篇，供大家参考。实践报告模板篇1光阴似箭，美好时光总在我们不经意间静静地流逝。不*

实践报告可以帮助我们获得更多的知识和技能，提升实践效率，在记录实践报告的时候，需要简述出自己实践的基本情况，以下是职场范文网小编精心为您推荐的实践报告模板推荐7篇，供大家参考。

实践报告模板篇1

光阴似箭，美好时光总在我们不经意间静静地流逝。不知不觉我已度过了大学的一半时光，迎来了我上大学的第二个暑假。我意识到自己应该充分利用假期，来锻炼自己。把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析总结，从而提高自身的能力。我想一个大学生之所以有别于中学生就在于他更重视培养自己的实践能力。在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

假期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。同时大学生社会实践活动是适应新世纪社会发展要求，培养全面发展型人才的需要，是加强集体主义，爱国主义，社会主义教育，升华思想的有效途径。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。同时，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。于是，我决定今年暑假利用假期时间和同学一起做一项有意义的社会实践活动。

一、实践内容

通过去xx县做兼职教师一方面了解当地中小学生的受教育情况，另一方面也让自己在这为期一个半月的时间里，亲身体会一下在当下这样的社会想找到一份好的工作确实是一件不容易的事情。

二、实践主要步骤

1、x月x日—x月x日：主要大力宣传“步步高”这个辅导机构的各项优势以及登记报名。

2、x月x日—x月x日：入学考试。

3、x月x日—x月x日：教学期及结业考试（结业考试为最后两天）。

三、宣传之旅

经过步步高辅导中心总部为期x个月的选拔，xx师范大学xxx暑期辅导中心都匀市xx县教学点的老师由xx来自xx市内各大高校的大学生组成。在为期x天的招生期里，我们每天都起早贪黑的为了招到学生而不懈的努力着。每天每个人都会扛上好几百份宣传报纸穿梭于xx县的大街小巷，悉心地向路边的每一个人仔细的解读报纸上的内容。这xx天我们遭遇过路人的白眼、冷嘲热讽，也得到过热心人的鼓励与支持。但是，我们都没有灰心。就算海报、喇叭、横幅被城管缴了，当时心里不好受，回去之后也把它当成冒险告诉自己的伙伴……那是我们不仅要忍受身体的疲惫，也要备受精神方面的煎熬，真正的让我体会到了父母在外挣钱的不易与现在就业难的问题。

四、开心的教学期

在我还是小学生时，我就一直想成为一名像我的语文老时那样的一位老师。她不仅和蔼可亲，而且上课也十分有趣、生动。我的语文老师写了一手漂亮的粉笔字，那是我所向往的境界。所以，那是我就暗下决心长大了一定要成为一名老师。

这个愿望终于得以实现了！在20xx年的x月x号，我终于登上讲台成为了一名老师！其实当时很忐忑不知道怎么办，一下子面对xx个学生，可能是因为紧张，讲话也变得有点结巴。但是，看着讲台下学生们渴求知识的双眼，我就把自己大学生的身份完全抛弃，冠以自己是“老师”这个新身份渐渐地就进入了老师这个角色。当我第三天上课时就已经能完全的掌控整个课堂了。

在后面的教学中，xx多个孩子都很听话。上课也十分的认真，偶尔也会有那么几个让老师们头痛的学生。但是，这些孩子总会给我们带来惊喜。有时他（她）会突然跑到办公室去认真地对你说：“老师，你辛苦了，我给你按按摩。”记忆最深的是我所带的二年级班的小孩（我教的是小学二年级语文，三年级英语。六年级英语）。其中有一个叫xx的小男孩，总是调皮捣蛋。有时会与女生打架；有时闹得不可开交，会催我快点下课；有时作业也不交。但是，我发现只要我在课堂上讲故事，他就会十分安静且认认真真地听我说完，中途还不允许别人打断。

还有一个叫xxx，上课第一天我叫他读课文，他打死都不读。后来，在每次上课时我都会刻意叫他读课文，最后每次朗读他都要开口了，只是语速比其他小孩慢一点。这次的实践充满了孩子们的欢声笑语，所以我觉得很开心！

五、实践中发现当地中小学生的不足

可能是由于xx有点偏远吧！所以我觉得这里的教育投资不是很好。因为偌大的一个县城内只有一个高中，两个初中，四所小学，一所职业学校。而且从学生们的学习情况我了解到，小学生的学习情况较好，在拼音、识字这方面还是较擅长的。不过在英语这方面还是有些欠缺。而中学生就普遍的英语弱，拼音弱。他们总是会读错“d”跟“t”、“b”跟“p”、“g”跟“k”、“zh”跟“ch”等。不管我怎么纠都纠不过来。这可能跟他们当时（小学时）那里的师资力量有关吧。

六、实践心得体会

一个半月的教师兼职时间虽短，但是我却在这短短的时间里，体会作为一名教师的不易。它让我学到了：

第一，从事教学工作需要“专（钻）心”：为了这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于小学的知识不在话下，但我还是丝毫不敢马虎，教学期间我也在网上查询了有关与小学生相处的经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下完成率这次的实践活动。

第二，从事教学工作需要细心与耐心。面对一群年龄都在xx岁左右的小学生，他们对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，不能一带而过。一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时得细心的观察小学生每天的微小变化，时刻了解他们内心的小想法。当然，也应该反省自己的教学方式是否得当。

这一个半月的实践体验在我们心里已是沉甸甸的回忆，这段不可磨灭的回忆，丰富了我们的大学生活，更是为我们的人生旅程增添了绚丽的色彩，这次支教活动也让孩子们开阔了的视野，接触了很多之前从来没有接触过的新鲜事物，特别是在我们支教的老师身上学到了很多东西，感受到了爱。我们想用我们的知识、坚持、执着，甚至我们的全部去换孩子们一个收获的微笑。

实践结束了，但这又是另一个新的开始，我们的人生得到了不同的意义，我们正在为自己的人生书写不同的篇章。我自己也成长了不少，变得更有自信了，对社会，对实现自我价值的思考更加深入了，正如“实践出真知”所说的，作为一名21世纪的大学生，要想成为一名合格的人才，必须跨出校门，走向社会，把自己所学的理论知识应用与实际，从实际出发，在实践中不断分析、总结。从而提高自身解决问题的能力。并且参加社会实践，对我们树立正确的人生观、价值观、世界观也是有很大的帮助的。

实践报告模板篇2

今年是我进入大学后放的的第一个假期，年前心里总是有点激动兴奋的，但是，过完年后老妈总是觉得我已经进入医学院啦，应该多到医院里走走和那些医生交流交流，为以后的工作积累经验。我觉得我现在一个对医学懵懂的小子，能到医院做什么，可是想想去那里未尝不是件坏事啊，有些事，有些东西，只有自己亲自去实践，才能长久的留在脑海里，永不褪色。为了锻炼自己，我决定到老舅的医院里来个小小的实习，到医院做了一名陪护。在经历了这个工作(虽然只有10天)之后，我终于明白：看起来简单的陪护工作，真正动起手来，却是很困难的。由此可见，每个人都在这个世界上扮演着一个必不可少的角色，没有一个人是可有可无的。另外，我发现医生这个职位真的特别的神圣，我还深深感受到了爱和责任的力量，明白了一个道理：作为一名医生(法医也如此)，你必须把手里的事情做好，对每一位病人负责，也许因为你的一丁点马虎就有可能谋杀一个生命(案件真相永远成迷)。

一、 实习目的

社会改变啦，以后大学毕业找工作都会看个人的工作经验，作为一名医学生更需要有相当丰富的实践经验，不断的完善自己，增加自己的阅历，作为自己以后事业的支撑点。同时，还可以检验自己依靠自己生存的能力，以及在校学习的知识是否符合社会需要，为将来踏入社会做更好的铺垫。

二、 实习地点

xx县中医院病房区

三、 实习时间

20xx年x月x日—20xx年x月xx日

四、 实习内容

在这个寒冷的冬天，为了更好的了解社会，增长自己的见识，锻炼自己的韧性和才能，我进入了我们县中医院(比我们县医院低一个等级)做了一名陪床看护。 不同于其他的护士，我做的是一名义工，就是只干活不要钱的义务劳动(医院让我这样的一个什么都会的人进去就不错啦)。

进入病房区的第一天，一股刺鼻的消毒水味迎面扑来，我受不了的直皱鼻子。护士长阿姨笑着对我说：“刚开始时都这样，就连受过专业训练的护士也受不了，更别说你这个小实习生啦。只要在病房区呆上一天，就什么味道也闻不到了。”在护士长简单介绍了我的工作内容后并告诉我第一天的主要任务就是适应环境，同时，我深感自己肩负的责任重大，因此我对自己提出了以下几点要求：首先，要本着对病人及其家属负责的态度，在岗期间要早起，不可以打瞌睡,玩手机。病人一整天都在输液，作为看护，必须确保在药水输尽之前，按响呼叫器呼叫护士为病人拔针。否则的话，会造成血液回流，给病人造成很大困扰。其次，要有不怕苦、不怕累的精神。所谓看护，就必须负责病人的吃喝拉撒，在病人大小便时，不可以因为怕脏就推卸不干，这是有违职业道德的极其不负责任的行为。最后，必须要诚实守信。

对病人家属留给病人吃饭的钱，不可以随便乱花，并要随时做好记录。绝对不可以有多报漏报的事情发生，以免引起不必要的麻烦，给自己人生留下污点，还会给医院的声誉带来不好的影响。

第二天，我就开始上岗工作了。我负责的病人是2号床，经了解这位叔叔41岁，体格健壮，好看护。因为和邻居外出时坐的机动三轮在xx仿山附近和一辆大卡车发生了追尾事故，才造成他的3根肋骨断裂，头部局部创伤和小腿骨折。由于儿女都在外地上班，妻子在我们xx鲁花上班无时间照料，所以从监控室出来后，医院就安排由我来负责他的日常看护。看到他，我就想起了我的父亲，他也是为了我们家的生活在外奔波，并因此落下了一身的伤病，可怜天下父母心啊。结束了第一天的工作后，我发现照顾病人真的不是一项简单的工作：每天早晨不到七点就要到达，要开窗户通风(只通一会，天气那么冷)。大约七点钟叫醒病人，用温水给他擦脸、擦手。然后七点半下去买饭。因为这位叔叔的脸部的伤口没有愈合，不能咀嚼食物，我只能每天用吸管喂他吃流质的食物。在选择食物的时候，还要注意食物中不可以有姜、蒜、辣椒等任何辛辣的调料。另外，还要注意食物的营养搭配，要时不时地炖鸡汤来改善一下病人的伙食。2号床病人大约在八点开始输液，一整天都没有间断，因此我一天都必须随时看着输液瓶。由于小腿受伤和肋骨问题，病人不能站立行走去厕所，我必须把尿壶递给他。2号床总归是一个成年人，忍受能力还算很好，所以有些事我可以省很多力气。中午和下午重复早上的工作，晚上回家陪爸妈吃饭(一开始我就和老舅说好啦，只白天在医院晚上回家住，病人家里面也都同意，病人的妻子晚上想陪着丈夫)。

说实话，第一天的工作真的很无聊，都和他们不怎么说话，偶尔和护士长阿姨聊聊天，问问这问问那，了解医院的一些情况。吃晚饭时老妈看出我的心思对我说，陪护是锻炼一个人的耐心的工作，也是和他人交流的好途径，多和病人谈谈心，让病人高兴就好，大鹏啊，你要好好对待你的工作。老妈的话真的给了我继续的力量。

几天下来，我觉得身体有点吃不消了，总是担心自己做的不够好。林肯说：人生最大的错误，就是不断担心自己犯错误。这话一点也没错，可怕的错误真的来了，在我工作的第7天，由于我和志哥(比我大5岁，刚刚在这里工作了两年)聊天把病人早已忘了九霄云外啦，等我回过神来时，才想起来病人的输液瓶，回头一看早就空了，血液已经回流。我当时就惊出一身冷汗，等到护士拔完针，看到叔叔肿起来的手臂，我很内疚。护士长责备了我几句，我也很诚恳地向叔叔道了歉，他笑着说：“没有关系，你还年青嘛。”这使得我更加内疚。为此，我又多了一项工作，那就是用热毛巾给他热敷，直到他的胳膊消了肿。经过这件事，我更加严格的要求自己，一定要对病人的身体负责。医生的天职是救死扶伤，虽然我不是医生，也不具备专业的医护知识，但我相信，只要我脚踏实地的干，我一样可以为拯救生命的事业贡献自己的一份力量。

经过我十天的悉心照料，叔叔已经可以咀嚼食物和可以搀扶着去厕所方便啦，这些好的迹象给了我信心，肯定了我的付出。但是由于一些原因，我不能在这里一直照顾叔叔到出院啦，第十天，我给他说明情况离开了医院，结束了我的小实习。当时自己既高兴又不舍，叔叔也非常感谢我这几天对他的照顾，并叮嘱我以后在大学好好学习，将来当一名好医生。

人的一生，有很多事只有自己亲身经历过，才能知道其中的酸、甜、苦、辣…万般滋味。在医院的这短短十天，虽然我没有挣到一分钱，但是这个经历却可以让我受益一生。在这里，我学会了很多，也体会了很多(并且决定暑假要再在这里好好的实习)。我看到了生命是如此的脆弱，它可以在一瞬间消逝;生命又是如此的强大，它可以抵御任何病痛的折磨。与此同时，我也体会到了“白衣天使”这一称号的得来不易。最重要的是，这次实习的经历，使我提前进入了社会，了解了社会，对社会有了更广更深的认识。不仅如此，我还锻炼了自己的毅力与韧性，在实践中检验了自己的才干，为将来踏入社会奠定了基石。

体会总是源于实践，在xx医院当导医志愿者，算是再一次涉猎医院的经历吧!期间，我见识到了什么是看病难，什么是看病贵。心里颇多感受，由此及彼，更多思绪油然而生。

首先，就亲身经历而言，是对xx医院的看病难与问题说明。一方面，xx医院是一所集科研、医疗和教学为一体的综合性的三级甲等医院，这就要求它统筹兼顾，各个重点难免会产生冲突。举个例子来说，在此次导医工作期间，听一位看病老奶奶说，她千辛万苦从外省赶来就是要挂某某医生的号，可是他却是一级专家，挂号都得排队，还只有一个月后的号，由于事先不知道医院的挂号体系，她又不得不先预约后，一个月后再来。可是等待她的不是此医生，却是换了另外一名医生，这让她心里很不痛快，想进诊室问个明白，“可恶”的护士小姐不让进，对她解释说，医生要教学生上课，暂时有另外一名医生代劳。医生不来她也没办法，只好勉强同意，但她一定会去投诉的。事情就是这样，在xx这样的集科研、教学和医疗为一体的大医院，有着优秀医疗资源和师资资源，在学生和病人之间往往难以抉择，所以往往会顾此失彼。另一方面，病人也是导致此类事情经常发生的重要原因。 盲目的迷信老人专家，一级专家。大家伙同时去抢一级专家的号，怎么会不增加医生和医院的工作负担呢?还有就是，病人本身对信息把握不够，对医院各种体系的不了解，也是导致此类时间的重要原因。

其次，在xx医院看病贵又是另一重大问题。这就让我想起以前一次上外科实习课，一位热心的医生一时心血来潮给我们解释为什么看病贵。在xx医院来说，主要是因为中国的制药业研究水平太低，制不出高端药，而又对国外的高端药很依赖，中国才不得不从国外进口，而国外的药又是贵得离奇，加上经济保护政策的作用，这就更导致了中国不管哪个医院，只要来看病，药费就会很贵。而且，在中国，据调查显示，95%医院的医疗设备都是从国外进口的，高端仪器就更不用说了，少则几百万，多则上千万，医院为了回收成本，就会把检查费标的很高，这又是中国人的另一大看病的痛楚。其次，在小医院，因为没规范到，人为因素就成为了主要因素。很多人认为药贵一些，效果就好一些，或者说医生专门给你开贵的药，这就导致医药费使劲涨。加之，某些不良医生的暗箱操作，看病难的问题就愈来愈严重。

最后，由于社会民众敏感的神经和媒体捕风捉影的报道，加深了病人与医生之间的代沟，医患关系由此恶化。一方面各种负面新闻，导致病人对医生形象的误解和不信任，导致很多病人偏听偏信，延误病情。另一方面，社会上病人告医生、打医生甚至杀医生的情况时常出现，使得医生对病人有着防备心理，对各种检查做到非常完整，深怕漏了检查或补上，直接导致医药费的增加，同时也增加病人对医生的不信任感，加深医患矛盾，医患关系更趋紧张，最后结局就是不管是病人还是医生，都成了看病难、看病贵。

医疗改革，是国家近年来重大的战略方针。医疗体系的建立，不论任何时候，都是利国利民的重要政策。它的目的就是缓解以致解决中国现阶段最大的难题之一——看病难和看病贵的重要手段，它的出现于国于民都具有重大意义。

然而，现阶段的医疗体系尚不完善，还需不断努力。针对目前医疗体系所产生的问题，我个人觉得应该做到以下几点：

首先，医药应该分开，设立第三方评估机构，增强科研能力。过去，不管大小医院，都是医生在开处方，同时又掌握着处方所用药量的多少，进而使得患者增加经济苦困难，因而看病贵，就是由此导致的。过去有些医生为获取额外收入而开高价药、进口药，是导致看病贵的重要原因。将医药分开，就是医院只负责看病，而售药就交给药店来处理，另外，由于改革开放以来，中国加入wto后，不能再仿制国外的药，由于本国制药科研水平低下，而国外新药好药频出，而有些方面又不得不依赖进口药，导致进口药极贵，这又是导致看病贵的另一因素。所以对各种药的利润加以限制，以稳定其价格，是保证看病廉价的重要手段。所以，把守住药这个关口，才可以有效的解决看病贵的问题。为此可以由第三方专业人士来做评估，以此来防止医生为获取高额利润而开贵的处方，同时还可以对医院所开的检查项目进行评估，以决定是否是必要的检查，也可以缓解医患关系，减轻病人负担。第三方机构应接受公众媒体的监督，也就是说，媒体不应该直接介入与医院相关的事件，而是通过间接的监督来实现。

另一方面，增强本国自主研发新药的能力，尽量减少进口。为此，可以引进这方面的人才，或是支持鼓励此方面人才的培养，这才是解决看病贵的根本之道。

改善医患关系是解决看病难和看病贵的重要手段，也是完善整个医疗体系的重要手段。目前医患关系之所以这么紧张，一方面是由于医院本身制度存在一些问题，例如个别医院出现的收受红包的情况，或是个别医院多收费等事件，由媒体报道后，产生强大的蝴蝶效应，不仅损害了所有医院本身名誉，还增加了患者对医院的不信任感。另一方面，是由于患者本身情况导致的。患者本身由于专业知识的不对等，对医院所开处方或是检查不理解或不认同，加之之前媒体对医院的负面报道，更使得患者认定医院是在损害其利益。最后，从医生本身的角度来说，由于社会对医生的误解以及不信任，对病人是防之又防。一个医生最怕的就是患者来找麻烦，最近不是就有患者追砍医生的事情发生吗，这就增加了医生对患者的防范。对所有的检查，一般是宁可多做，绝不放过。不仅增加药费，又加深了患者对医院的误解，如此就陷入了一个恶性循环。 解决问题的关键，个人认为，应该是多方面的。

一方面，对医院方面，就上面所说的评估监督机构，可以发挥多方面的功能，不仅应该筛选出大病到大医院治，小病到小医院治，同时对医生所开处方加以监督，保证其合理性，同时又使得医疗资源的充分利用而不致浪费。对待大医院和小医院，其管理政策又应不同。对大医院，不仅要使得民众挂号方便，看病不会等的太长，检查单有合理，医药费合理。对小医院而言，管理方式有不相同。就个人而言，小医院又是最容易出问题的医院。什么收受红包，开处方时额外收费对他们来说就是家常便饭。同时，小医院的医生水平相对来说较为低下，问题也容易出现，医患关系甚是紧张，但是由于其医疗资源不够，所以，大部分患者会选择到大医院接受治疗，进而转移了其与患者的矛盾。所以对待小医院，更应该督促其执行相关政策，同时又可加强监督。

另一方面，对医生而言，经常对医生进行医德教育，促使其发挥主观能动性。每个人都有荣誉感，而医生是最容易获得这种感觉的，增强医生治病救人的责任心与荣誉感.同时，也可以适当”，不管是身处社会的那个阶层，钱对每个人都是一样的。许多医生之所以收红包或多或少与钱有关系，所以应该适当提高医生的工资。增加医生的工资，就目前出现的一系列问题，究其根本，就是一个字“钱”。

对患者而言，最重要的就是看好病。当然这又是一跟钱有关的问题，不管是生活在社会的那个阶层，都会生病，都会与医院接触，而社会媒体对医院的负面报道，使得患者对医生缺乏信任感，要是医生在诊治过程稍微出现问题便会紧抓着不放，甚至有以此为职业的人。同时患者的专业知识又不够，对病情的认识往往与医生不同，为此往往产生矛盾。因此，导致患者以为医生带着不收红包不看病的心态，往往会硬塞红包给医生。进而加剧医患矛盾。所以，解决此问题，应该普及基本的医学常识，或者看病钱先向患者介绍有关的专业知识。严禁打击收受红包的行为，杜绝此类事情的发生，在医院张贴海报进行宣传，而医生应该对自己所开处方进行解释，以说服患者。

当然，由于导致医患关系紧张的不止这些，要解决这个社会矛盾，还需要医院、社会以及媒体等各方的帮助。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

这就是我在这次导医工作中的感悟和认识，当然导医所获的认识肯定是片面的、不全面的，我还需要更多的时间和实践去了解和认识这个社会，所以，观点的片面之处还尽请多多指教。

暑期社会实践作为大学生活中一项不可或缺的项目，在大学生活中扮演了十分重要的角色，成都中医药大学20xx年的学生暑期社会实践以“理论联系实际，实践反馈理论”为目的，要求我们深入临床，“早临床，及时临床，即学即用”，使我们在将平日课堂所学习的知识内容与临床实践相结合的同时，获得了意想不到的体会。同时，在实践过程中所撰写的实践报告也是旨在考察我们收集资料、分析资料、统计数据、发现问题和思考解决问题的能力。以下再做详细叙述。 我见习所在的安徽省xx县中医院成立于xxxx年，而医院安排我实践的内一科是以诊治心脑血管疾病见长的县级重点支持建设的特色科室。据统计，每年有近万人次患有心脑血管疾病患者在此诊治，为全县的医疗卫生发展做出了很大的贡献。从7月22日开始，我被安排到这一科室后，就在张xx主治医师、赵xx医师的带领下开始了20xx暑期的见习，这也是大学生活中第一次真正意义上的社会实践活动。在一个多月的学习中，实践内容也从医疗文书的排序、粘贴、书写到询问病史、体格检查、心脑血管疾病的诊断治疗，在一遍遍的学习与进步中也有很多的体会与感触，也正如课堂上给我代课的内科学老师所说的那样，“只有真正到了临床，接触到了病人，才能对课本上的知识做更为深入的理解”见习虽然结束，体会和感悟对自己的影响却是久远的，以下便是从自己暑期实践的所感所想中择取一二，以供分享、交流。

一、从医疗文书的书写看医学生知识培养

医疗文书的书写是每一位见习或实习者在踏入临床必须要面对的一关，无论是在门诊还是病房都必不可少。我刚刚开始见习时却显得有点棘手，毕竟之前从未接触过这些东西，甚至对病历处方什么的都很陌生。然而，这在跟习中却是很常用一种基本技能。不过，这些也都是特别简单的事情，如果在认真学习的话，不用一天的时间差不多就能学会一般的书写格式了。因为没有陌生，所以为难。在这一环节的实践中让我联想到两个问题：一个是当前高等教育对于医学人才的培养，一个是医学生本身对自己的要求。前者应该是学校的事情了，应当从多个方面对学生进行鞭策，提供见习、进医院、长见识的机会。据统计，在实习前进入医院见习的人数不到48%，有的医院也认为学生是个累赘而不愿接受，这都是需要社会关注和解决的。医学是一门实践性非常强的学科，在一些常识性的问题上，就应该提前在学校里得到联系和加强，其实对于医疗文书的书写，诊断学书上都有书写规范以及案例，在诊断学的实践课上就因该发给大家一些医疗文书的模板让同学亲自操作练习一下;另一个方面就是医学生本身对自己的要求问题了，进入临床做的最多的事情就是多看、多想、多看书、勤思考，我们要做的是先是看别人怎么做，然后再模仿、完善、超越。社会上的道理放在学习生活中也一样适用，每个人都没有义务和责任教你该做什么或者不该做什么，自己不发挥主观能动性，不去积极进取，如何才能使自己上进呢?

二、医学理论与临床实践

“理论与实践相结合”、“实践是检验真理的唯一标准”……现在想到这些话的时候却是别有一番味道，到了临床才发现理论的确很重要，扎实的基本功和广博理论知识真的可以在临床有游刃有余，即使实践的次数不多，如果基本功扎实的话在临床上是有很大优势。我所见习的科室以诊治心脑血管疾病见长的，记得有一次当带习的张老师给我们专门讲述冠心病的发生发展以及诊断治疗时就让我先描述一下心脏泵血的原理和血液在体内的循环过程，自己思考半天还是把一些瓣膜给说错了，还有赵军师兄让我给病人测量血压时也给我好好上了一课，面对各式各样的问题时才发现书本上的理论还是如此重要，哪怕是字缝里面不起眼的一句话都是特别关键，这才明白医学考试为什么没有重点了，临床情况变幻莫测，没有深厚的积累如何应对呢?在实践中，还涉及脑出血与脑梗死鉴别时的颅内ct所表现的高低密度影、肺部纤维化的x线表现、血尿常规、肝肾功能指标、甲胎蛋白、心肌酶谱……各样的检查和表现没有广博的理论知识是很难在众多的临床表现和检测指标中筛选出有意义的诊断的。我们前段时间收了一个晕厥的病人，到医院测bp：90/60mmhg，hr：43次/分，开始考虑心源性的晕厥，后来询问病史发现患者腹泻20日，张老师考虑长期的腹泻可以引起迷走神经兴奋，也会有心率减慢，血压下降的现象，所有在治疗方案中，除了提高血容量、强心之外，重视腹泻症状，后来果不其然，腹泻症状缓解后，血压、心率便也跟着上来了……理论与实践同等重要，缺一不可，两者是真正意义上的相辅相成，理论指导实践，实践反馈理论，试想一个赤脚医生靠经验摸索行医几十年，却不太清楚眼睑水肿考虑肾脏问题，双下肢先肿考虑心衰，又有什么意思呢，科学就是如此，知其然还当知其所以然，严谨、认真的看待和解决发生在自己身边的客观现象。

三、浅谈基层医疗

这个话题探讨起来有些宽泛和空旷，医疗改革问题一直是政府、百姓关心的大事，“新医改”实施以来，有的说好，有的说差，社会各阶层人士褒贬不一。通过一个多月的见习和自己在医院的体会和所观所感中发表一些个人看法。我所在xx县中医院是国家级二级甲等医院，现有职工130人，主任医师1人，副主任医师3人，主治医(护)师23人，医(护)师23人，医(护)士15人，年门诊量近5万人次，床位200张。该院20xx年成为省级重点建设医院，组建的心脑血管疾病急救中心已建设成为龙头科室。目前随着国家对中医院的重视，医院新址的建设，人才储备就是个大问题。带习的张老师说，虽然每年有大批医学生毕业，但因为种种原因，到基层工作的毕业生依然不是很多，县级以下医疗资源依然缺乏。对于这样一种现象，我个人还是深有感触的。因为身边的同学就已经，主动投降自学他科了，有的是不喜欢，有的是因为医学课程多、考试难、任务重，很多同学“知难而退”。而进入单位的同志，对工作满意度也不是很大，《生命时报》曾经进行了一次“医生职业满意度”调查结果显示，超过九成的医生“对目前工作不满意”，而“收入和付出不成正比、工作压力大、时间长”是主要原因;其次是待遇问题。在国内，医生的付出与汇报不成比例在医学界是人所共知的，再加上医患关系的紧张，每天是“担惊受怕”的，如何工作舒心呢?不过，随着近几年政府对医药卫生行业的重视，尤其是为解决老百姓看病难、看病贵的问题而推出的“新农村医疗合作”确实在解决老百姓看病的问题上发挥了很重要的作用，正是因为此项政策的贯彻实施使得医生收入很好的提高，医患关系也因此得到一定缓解。相信目前的医疗环境应该会有一个更好的未来。

四、中医和西医

我所学的专业是中西医结合，这几个字看起来让业内人士总有点沉重。中西医如何结合?整个医学界都在问，却很少有人能够提出一个合符规则的发展方案。今天我想说的不是这个问题，而是中医和西医的问题，其实两个独立的学科是不容易求同存异的，所谓的结合也只有治疗手段上的互补，而并非用一种医学现象去解释另外一种医学现象，正好比你将一头牛和一头猪放在一起喂养，希望通过观察两者的生活习性，互通有无，研究一套最佳的喂养方案一样，即使两者有一些零星的共通点，如都有四个蹄子，一直嘴巴，两只眼睛，都可以吃草，却无法改变牛可以反刍，猪可以吃肉的本质。所以呀，没有必要把两个世界放在一起，尝试用一种观点加以概括和理解呢，不合逻辑，也不适合。而我所见习的医院也是治疗意义上的结合，尤其是在心脑血管疾病的治疗中，除了抗脂、抗血小板凝集等对症治疗外，也是用诸如血脂康、清开灵、血塞通、灯盏花素之类中成药制剂。此外，到了临床才发现，尽管国家政策对中医院有倾斜，各方面大力扶持中医药事业的发展，但是中医在实际的临床看病中却遇到很多的瓶颈而逐渐的萎缩和边缘化。究其原因，一方面是因为医务人员、药材质量、煎煮服用方法等各种原因导致其治疗效果的不确切性和不可重复性，这样就很难像西医院那样大规模批量治疗疾病，另一方面是中医药的继承和保护问题，正是因为临床使用范围的狭窄，在有些地区已经失去了市场，没有社会需求和市场导向，无论多么好的学科和技术都不会得到推广和前进的，这是历史的经验与教训。

五、关于医患关系

基层的医患关系压力与大城市相比显然要小很多，这里的百姓没有没有小市民的一知半解，反而能很老实的听医生的话，接受医生制定的治疗方案，当然医生在使用价格较贵或者国家不予以报销的药物时也会告知患者，带习的张xx主治老师告诉我说现在的医疗纠纷与前几年相比确实要很多，她说现在的医生虽然报酬不是太多但是比她们毕业容易做多了，当然在那样的社会背景下锻炼了自己的医患沟通技巧。几年前医患关系紧张的原因大都是因为金钱而起的纠纷，那时候人们生活水平落后，家里一旦有人生病不仅可能会因此欠下许多的债务，还可能因为医疗水平的底下使得疾病得不到很好的医治，而如今人们生活水平提高了，再加上政府对医疗卫生的大力支持，现在的医患关系多是由于医患之间的交流沟通，换而言之是医生对患者的关心不够，这一方面与医生本身的意识有关，另一方面也与我过国医疗资源缺乏有紧密联系，由于各个方面导致的医疗资源不足使得医生与患者之间的交流逐渐缺失和减少。

六、我的小结

以上几点便是个人见习一个多月以来的体会和看法，可能观点比较稚嫩或是片面，毕竟只是针对一个地区的就事论事。作为一名医学生而言，能在这样的时间里接触到临床上的一点东西，很感谢接受单位和带习的老师们，个人认为收获还是很大的，也很有感触。倘若是在大一或者大二能有这样的机会话一定会更有体会，提前融入到未来的生活中，看到自己的未来的确可以更好的指导当前的奋进，也就不至于在大学生活中浪费一些不必要的时间，做一些不必要的事情。我想，既然选择干这一行就应该一门心思的去努力、去学习、去思考，从医虽然很辛苦，但我还是很喜欢的，喜欢那样的氛围，喜欢替别人解除痛苦的感觉。

实践报告模板篇3

20xx年1月20日下午，我们离开了德邦公司，在三天的社会实践实习中，所见所谓的许多事情引起了我的思考。在第一天迈入德邦公司之前，我的心情是紧张与兴奋的，如今从德邦公司走出，我仿佛能感觉到身后这间公司是一个巨人，在风暴的冲击下岿然不动，屹立不倒。

一、工厂的总体规模水平佛山市建业电梯导轨有限公司是专业生产电梯导轨的中外合资企业，该公司拥有先进的设备；雄厚的技术力量和完善的管理体系，目前年产量达5000吨。走进厂区，只见整齐的环境和次序井然的工作程序。到了车间，看过那些先进的流水线，那些熟练的技术水平，完全会感觉到专业化生产所带来的效益。作为电梯导轨产品的制造厂，一些诸如铁屑的飞扬，机器的喧嚣以及混合着的油漆味等问题，都是难免存在的，但是工厂已经把这些都尽可能的减少到最低限度了。工厂有自己的作息时间，并且都会严格遵守。就连中午休息间隙，每个工人都会把自己得区域整理得井然有序，这样的自觉整理也是工厂之所以能保持洁净的原因之一。二、学习过程（一）钢材的选用由于我们学习的不是工科课程，对钢材的选用我们不是有太大的认识，但我们听总经理的描述我们可以知道该工厂全部都是选用国内的电梯导轨胚再通过再加工作成成品。这些常规钢材在仓库里都备有一定数量的库存，其他的钢材也有备量，这对于工厂的加工技术、生产周期、生长成本等都会有所帮助。

（二）加工方面工厂所采用的机器都比较先进，一般来说都是机器自动操作，比如济南第二机床所生产的刨床等。所以，只要操作得当，人员安排合理，一般都能产生较高的效率（一般来说，都需要熟练人工）。该工厂的技术工人大部分都是技校出身的技术工人，所以他们都可以熟练操作机器。以下是总经理介绍给我们的生产流程图：过程名称：粗调检验重点：直线度

过程名称：毛坯预处理检验重点：毛坯质量

过程名称：粗调检验重点：直线度

过程名称：刨加工检验重点：宽度

过程名称：拉阳榫检验重点：对称度

过程名称：钻孔检验重点：孔距

过程名称：锯加工检验重点：长度

过程名称：滚阳榫检验重点：对称度

过程名称：铣底检验重点：高度

过程名称：清洗、油漆检验重点：总??

（三）设施选址问题我们在第七章学习了设施选址问题，故我在这个问题特意向该厂的总经理问为什么该企业要选在江湾路旁边？他解释说由于电梯导轨的毛坯和产成品都是主要通过大卡车运输，故要设在交通设施方便的地方并且要靠近高速公路，而江湾路就符合这些条件。我想了一下总经理的话觉得他的话是很有道理的，由于该厂的产品大部分销向其他省市，无论选用什么样的方式去运输都可以！（四）存在的问题当我看到该厂的电梯导轨毛坯和产成品堆放在一起的时候我就皱起眉头了！听曾老师说过企业不能把原材料和产成品堆放在一起，这样会降低企业的生产效率，而该厂就是犯了这个错误。而其他们厂房有三个大门，一个留给员工的上班进出，一个是大部分时间是关闭的，最后一个是用来卸货和装货用的。当有公司要过来同时卸货和装货的时候必然导致排队，这样不利于企业的效率。

小结：

这次的实践，让我了解到了工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮助。通过这次的实践，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。从这次实践中，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。虽

然这次实践的业务多集中于比较简单的工作，但是，这帮助我更深层次地理解工厂实业的流程，对以后的毕业提供了极大的帮助，使我的管理知识方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实践尤其显得重要，特别是目前的就业形势下。从这次实践中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实践的真正目的。

我坚信通过这一段时间的实践，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

随着生活方式的更新和社会交往的活跃，我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中，为适合国外客人的饮食习惯，有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞，环境幽雅，吃西餐又便于交谈，因此，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在xxx有限公司实践了一个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。

在xxx有限公司一个多月的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。还有那些中国人不太懂得的西方礼仪培训工作；快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实实习的日子不是很长，当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟？不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西，以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布。摆刀叉，给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样，是那么的叫人印象深刻。

在这里，自己对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，建议大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“m”。第一个是“menu”（菜单），第二个是“music”（音乐），第三个是“mood”（气氛），第四个是“meeting”（会面），第五个是“manner”（礼俗），第六个是“meal”（食品），这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。

今年寒假的时间太长了，在家闲来无聊，想乘此机会到社会上去锻炼一下自己，于是我就找我哥帮忙在我们家这边的新闻中心实习两个礼拜。

以前我学的专业是新闻学，所以我在新闻中心的采访部也实习过一段时间，有时跟着记者们出去跑跑新闻。那时我是自己去找的实习单位，所以人家也不是很注意我，而且很快我就发现我不太喜欢记者这个行业，于是我在转本的时候就选择了广告这个专业，所以这次我就想去广告部。我知道广告部分好多部门，我最想去的就是市场调研部，因为在那我可以去市场上做调查，了解顾客所需要的，然后将它们所需要的产品传达给上级，从而制作出顾客所想要的产品。而且在市场上，我可以与顾客进行沟通，接触社会，从而锻炼我的与人沟通的能力。有句话说：我们不是生产产品卖给顾客，而是生产顾客所需要的。没有做不到，只有想不到。所以我认为市场调研这块还是很重要的。

可是去那后我发现新闻中心的广告部是设在编辑部里面的，这里的广告是一个整体，并不是一个个独立的部门。它里面包含了从拉客户接广告到制作广告，再到发布广告整个系统流程，而这一连串的工作都是由两个人完成，所以说它需要的是全能人才，仅仅是会一样根本就行不通。本想我们也是刚刚才转到广告专业的，第一学期也只才学到一点皮毛而已，但是市场营销老师给我的影响很大，她让我们到社会上去锻炼一下自己，去与人交流和沟通，大胆一点，因为广告这一行业需要我们脸皮厚一点，这样才能干好这一行。我们在社会上现在多碰一些壁，将来对我们是很有帮助的。于是寒假我就想找一家广告公司实习，去市场上磨练一下自己。可是我们家这边毕竟是个小地方，广告部门根本不可能分工的那么细致，都是很笼统的结合在一起的，于是我就跟着一位广告部主任出去跑业务。

在我们家这边主要的不是制作产品，而是给客户做广告，努力宣传他们的产品，让更多的人知道他们的产品或服务。于是每天和主任奔跑在各个私营企业成了我的必修课程。但是我们成功接成的单子并不多，更多的是碰壁。我主要是负责在旁边观察，口头功夫都交给了主任。渐渐地我发现跑业务并不是自己想象的那么简单，要想说服客户在我们的报纸上做广告还是有一定的难度的。首先我们是办报纸的，本身和电视网络媒介就有差距，要想让他们在电视网络上投放广告的同时也在我们报纸上投放广告，或者是让他们放弃电视媒介转而在我们的报纸上做广告，这还是有相当大的难度的。而且现在很多的都是私营企业而不是国企，他们不是靠公家吃饭，所以他们会站在他们自身的角度以最少的钱来达成最大的效益。而且商人的头脑真的很精明，他们对钱很敏感，想要让他们掏腰包在我们报纸上做广告，根本就不是一件简单的事。因此我们在推荐我们的时候就难免要说一些大话，这样才能吸引客户。社会果然负责，现在想要赚钱真的很难，有时难免就要说一些违心的话。我记得有一个客户特别精明，他们想要在报纸的三分之一个版面上给他们的家具做广告，但是出的钱又很低，不然生意就谈不成，弄得主任很尴尬。因为他们出的钱真的太低了，如果我们给了她优惠，那么我们向其他客户就没法交代。她也知道我们新闻中心的报纸还是很又威信的，所以也很想和我们做成这笔生意。后来我们来来回回奔波了三趟才谈成了这笔生意，那就是我们的价钱可以低一点，但绝不可能向她所说的那么低，然后我们再送她几期免费广告，相当于已经给他们优惠了。再者，那段期间也块过年了，我们将她原来的三分之一个版面扩大到一半的版面，给她做了一期新年贺岁版，只是按原来三分之一版面的价钱给他们，本来新年贺岁版面就比较贵，这样在我们的优惠政策下，她终于妥协了。这次我们的战略是抓住了中国人喜欢占小便宜的心理，这样我们才谈成了一笔业务。

通过这件事我才懂得了现在社会上的工作是多么的艰难，赚钱真的很不容易，就拿跑业务来说吧。我们不仅要有坚持不懈，持之以恒的精神，而且还要站在客户的角度，从客户的心理出发，这样才能谈成一笔业务，这也正是我们学心理学的重要之所在。而且在我们家这边有时关系是比较重要的，人人都说现在的社会都靠关系，一点都不错。熟客之间谈业务才比较好谈。

有时下雨天的时候，我就坐在办公室里看看报纸上的广告，或者坐在一位比我大几岁的女生旁边看她制作广告。她和我有时也会聊天，她讲到几年前她也刚从大学毕业，先是留在南京的。原来她学的计算机专业，后来有零零碎碎的学了好多，但是那时家里条件有限，所以就回家了。现在在新闻中心工作也还不错，但是毕竟是小地方，工资也不高，有时又很忙，所以也很烦恼。不过还好，家里的事都挺顺心的。我把我的想法告诉了她，她说我所学的专业应该去大一点的城市发展，因为那才有大的专业的广告公司，才适合我们，我们所学的经营模式和那些才能挂钩。而我一直也是这么想的，但是大城市不是想去就能去的啊，那的人才很多，没有一技之长和谁怎么比呢。所以我们自己在课余的时间还是要多学点有用的东西，仅限于课上的知识是远远不够的。她在编辑部负责广告的制作，在她那我知道了自己缺乏了哪些，所以下学期我要好好学好软件，如：photoshop，acd等等，因为这些都是最基本的。我了解到并不是我想进广告公司的哪个部门就能进去的，因为是我去找工作，而不是别人求着我去上班，所以只有我有一技之长，人家才会中用我。学东西不能太片面，要样样都学，光去做市场调查也不好，学好软件之类的并没有坏处，只会对自己有帮助。

通过这次社会实践实习，我虽然没有帮主任谈成一笔业务，但是我也是有收获的，因为我知道了我欠缺的是哪些，我以后应该朝哪个方向去努力。在接下来的一个学期里，我要认真学好学校给我们安排的软件课程，同时也要学习广告方面的知识。还要学好英语等一些必备的课程，接下来的任务还很重。但是我相信有目标总比没目标好，至少我知道我应该去努力了，因为在社会上我缺乏的还是很多的，我只有不断给自己充电，才能更好的适应社会。与其在大学混四年，还浪费了青春，不如学个一技之长，将来对工作也有帮助，不然到那时学就晚了，因为时间是不等人的。这就是我在寒假实习所体会到的。

\*\*年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正。

十几天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活

实践报告模板篇4

作为刚步入大学的一名学生，根据团总支的指示，我在寒假进行了社会实践活动，我认为社会实践让我们大学生更进一步的接触了社会，接触了不同的人和事，丰富了我们的阅历，增长了我们的见识，从实践中锻炼自己，思考人生。

寒假中我所实践的单位是一家家政公司，我在公司的工作是宣传员和保洁技师，开始的时候，我做的是宣传，后来我就改成了保洁技师，因为我想体验一下不同的工作，学到不同的经验。

当保洁技师的我们学生工，仅仅培训了一天，了解了工作的流程，主要学习了擦玻璃，开始培训擦玻璃，我们师傅说根据玻璃的不同，有两种玻璃擦，一种是单层单面玻璃擦，另一种是双层双面玻璃擦，他们主要的区别是磁性强弱的不同，师傅说，这玻璃擦是一名农民发明的，虽然原理简单，但是一个很实用的发明，值得你们这一群大学生思考思考，接着，我们就开始练习擦玻璃，看似简单的擦玻璃，但是我们练习了一下午，胳膊很疼，但看到自己擦的那样明亮的玻璃是，心里真的很开心。

第二天我们就开始正式上班，在工作中，被投诉过，也被表扬过，我去的第一个可或是一个退休干部的家，对他家进行的是全面打扫，一直打扫到下午五点多钟，在过程中，那位退休干部说，“你看起来不像老员工，打扫的慢，而且不够熟练，”我回答道：“确实，我是一名学生工，寒假出来锻炼自己。”他说：“大学生出来不容易，没事，干得慢只要弄干净就行了。“当我听到这句话时，心里很欣慰，也不再紧张了，上班的第一天很顺利，也很幸运，碰到了一位和蔼的爷爷。

当然不同的人有不同的性格，对不同的物资也有不同的要求，记得去经三名筑小区的第一个客户，来到他家看起来这个客户也就二十七八岁，询问了他打扫哪些地方后，就开始了我的工作，在工作的过程中，他总说我们干得慢，干得不达标，而且在我们干完的时候少给了我们一小时的票，还投诉了我们，当时我们作为一名学生工，真不知道怎么说，也只有忍了。在工作中，这种情况还好些，更气人的是，当你来到客户家门前时，别人打开门一看到你是学生共，就把你拒之门外，根本不让我们进，遇到这种情况，我们真的觉得很不公平，很受打击，你们有考验我怎么知道我做的不好?

然而，在家和万事兴的小区内，给一个客户打扫卫生时，我们收到了这位客户的表扬，并且要了我的联系方式，说以后打扫卫生还找我，并且还留我吃饭呢!我觉得很欣慰，我的付出还是会有回报的!

在十几天的工作中，也总结出了一些工作经验，不同的人有的要的是干净，有的人要的是速度，根据不同的客人我们就要更加努力，达到客人的要求!根据房间的不同，干净程度不同进行打扫，让客户更加满意，工作中也体会到了服务行业的艰辛，弄不好，就要被投诉。

在我们工作中，有苦也有乐，苦就是每天起得很早，去上班，工作中每天手都泡在凉水中，洗抹布，不管刮风下雪，每天都背着工具包骑着自行车穿梭在各个小区内。

乐就是我们几个人天天在一起上班一起吃饭，闲的时候一起出去玩，到宿舍是都会互相发个短信，这使得我们都是快乐的。

通过这次实践活动，我遇到了不同的人和事，还交了几个外校的朋友，提升了自己的能力，增长了自己的见识，也让我知道了人际关系的重要性，要处理好这个人际关系，需要很多的技巧，就看你怎么把握了。还有就是，在交际中，我们有些人和事是不能改变的，我们要学会适应找到不同的处理方法，这些是我在社会这个大集体的教育下学到的。

还有就是管理者的方法，管理者要有很好的管理方法，你不仅要处理告你与上司的关系，还要处理好你与下属的关系，还有最重要的一点就是，每个人都有自己的性格特点，在管理的时候要因人而异，随机应变!

第三就是：要学会独立，在家我们有家人呵护，在学校有老师同学帮助，在社会中，最然有朋友，但是在这种经济社会下，我们学会独立，要学会自强，遇到事情要学会承受，要学会团结合作，总而言之，做到随机应变是我们处理好每件事情的基础。

实践报告模板篇5

为期4个月的生产实习，我们在xx南顺利有限公司。第一次去到车间，其实还蛮期待的，到处都让我觉得新鲜，因为都从来没接触过那些东西啊。所以心里一开始就酝酿着。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。生产实习是我们电焊专业学习的一个重要环节，是将理论知识与实际相结合的一个很好的机会，对强化我们所学到的知识和检测所学知识的掌握程度有很好的帮助。既然来到这里就一定要干得漂漂亮亮，在这段时间里领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。时间一晃而过，转眼间已接近年末在实习当中，我们学到了许多课本上没有的知识，真的是受益匪浅

实习目标

1、懂得电焊工艺方面的知识，为了专业课的学习奠定必要的基??

2、造就操作各类焊机和应用工量具的能力

3、进行一次工程技巧人员必备的思想作风训练

实习内容

1、在实习期间，通过对典型焊接工艺的分析，以及零件装配过程中所用的，夹具量具等工艺装备，把理论知识和盛传实践相结合起来，培养我们的考察，分析和解决问题的工作能力。

2、通过实习，广泛接触工人和听工人技术人员的专题报告，学习他们的生产经验，技术革新和科研成果，学习他们在工作中不畏吃苦的精神。

3、通过记实习日记，写实习报告，锻炼与培养我们的观察，分析问题以及搜集和整理技术资料等方面的能力

这三个月的实习，重要是学习手弧焊，二保焊的应用，各类板材，型材的焊接工艺

实习总结

实践是真理的检验标准，通过三个月电焊实习，我懂得到很多工作常识，懂得电弧焊机和二保焊机的用处，型号，规格。重要成分及其作用;也得到意志上锤炼，有辛酸也有快活，这是我生活中的又一笔可贵的财富，对我以后的学习和工作将有很大的影响。我知道，“实习”是一门实践性的技巧基础课，是中职学生学习电焊基础工艺方法和技巧，完成工程基础训练的重要必修课。它不仅可以让我们获得了机械制作的基础知识，懂得了机械制作的一般操作，前进了自己的操作技巧和动手能力，而且加强了理论接洽实际的锤炼，前进了工程实践能力，造就了工程素质。对我们来说，电焊实习是一次很好的学习、锤炼的机会，甚至是我们生活态度的教导的一次机会!

实践报告模板篇6

一分耕耘一分收获，这话用在我们暑期社会实践上再适合不过了。在这个炎热的夏天，我们暑期社会实践团，挥洒汗水，收获富足。

冒着三十多度的高温，克服着语言不通的困难，我们义无反顾地来到了横市镇界头村进行我们的暑期社会实践。中南大学向来鼓励学生在课外积极锻炼自己，因而我们的调查得到了学校的大力支持，也正是因为如此，我们在调查中，始终不忘自己身上肩负的责任，始终以中南人的标准严格要求自己，始终秉承着中南大学“经世致用”的校训。我们用自己的行动证明了我们的能力和耐力。

当然我们的付出没有白费。在实践中，我们不仅得到了一系列的第一手的数据和资料，更让自己的实践能力得到了提高。作为我们团队的组长，我更是肩负着更大的责任，我是团队的核心骨，既要掌握团队的行动方向，又要在具体实践中起到特定作用，还要协调整个团队，增强团队的凝聚力。尽管因为经验缺乏，我在这些方面遇到了一些困难，但是经过不断地反思和讨论，我总是能在最后做出正确的决定。同时，这次实践更让我明白了团队的重要性：我们是一个集体，我们的力量应该要大于我们五个人的合力，而要做到这一点就需要每个团队成员不遗余力地贡献自己的知识、时间等，并且我们需要向一台机器的各个零部件一样不断磨合，才能更好的发挥好整个团队的作用。

总之，这次实践带给我的记忆是难忘的，我会不把这次实践当做结束，而是把它作为一个起点，积极参与的社会实践，在实践中提升自我!

实践报告模板篇7

放了冷假出往打工了，是往超市当临时促销员了，固然时间不是很长，但是我的收获却很大!对此我做了以下的工作总结：

①挣钱真的很药店实习总结报告不轻易，我们一定要体谅家长们的辛劳，我们一定要节省不要浪费浪费!

②工作真的很无聊，所以为了我们将来一定要好好学习!

③实在超市的东西也不一定是好的，我在我卖货的柜台四周就发现了一些过期的食品，所以大家往超市买东西一定要看生产日期哦!

④超市的干净实在只是表面上的，大家看到地面什么很干净，可是最新的青年志愿者代表发言稿你们往过仓库什么的么?别的地方我就不说了就在超市里面的柜台下面就发现了老鼠在那里狂奔，那速度......可真是快啊，估计这些老鼠都是练出来的.....呵呵

⑤关于超市的一些促销，实在就是把一些快过期或者比较烂的东西进行低价捐资助学感谢信您们抛售，比如那个香蕉，原本是2.98元一斤，可是那些被人们挑剩下的就变为了2元一斤，这些否是难免的，人家有不想赔钱。

⑥现在不是有限塑令么，要塑料袋还要掏钱，所以人们就开始疯狂的拿那些装散食的简易塑料袋!

⑦超市那些所谓的抽奖，咱么也就能拿个酱油食盐，可是那些拿走电视机的都是内部职员，你们是永远抽不到的.......

我只是对我冷假工作期间的事情进行了一下简单的记录，等我们毕业了以后还会发现更多更多的......实在社会真的是一个大炼炉啊!进进社会后我们会明白的更多!

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com