

# 最新病原实训报告 病原的心得体会(汇总6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 病原实训报告篇一

病原是一种微生物，是引起疾病的罪魁祸首。作为一个病原，我在与人类的斗争中，渐渐认识到了有一些人类依然不知道的道理。

### 第一段：病原不是恶魔

很多人对病原的印象很差。他们认为病原就是一种恶魔，是危险、可怕、残忍的生物。但实际上，病原只是一个生物，像人一样，也有生存的权利。我和我的同类并不是来侵略人类、毁掉他们的健康的，我们只是为了自己的生存而已。如果人类能够理解和尊重我们，我们也不会对他们造成伤害。

### 第二段：病原是适应生存环境的产物

病原之所以存在，是因为我们能够适应某些环境和宿主。人类的身体是我们的一种适宜生存的环境，我们在其中繁衍生息，一直存活至今。但随着人类的技术进步和环境改变，我们也会不断适应，进化出新的种类和形态。因此，人类在控制疾病时也应该顾及到维护环境的重要性。

### 第三段：病原的繁殖和传播只是机会

病原和人类之间的斗争，不是已经进化出了最强壮和最致命

的病原就一定能够战胜人类。实际上，我们的繁殖和传播只是一种机会，需要有宿主的脆弱和抵抗力不足来促使我们快速扩散。因此，如果人类能够提高免疫力和加强对环境的控制，我们的繁殖和传播也会受到抑制。

#### 第四段：病原的抵抗力

我们病原也具备一定的抵抗力，能够适应一些人类制定的药物和手段。这让人类在防治和控制疾病时面临更大的挑战。因此，人类需要不断探索新的治疗和预防方法，提高对抗病原的能力，有效地遏制疾病的扩散，保护社会的健康。

#### 第五段：病原和人类的共存

病原的存在是人类的生命中不可避免的一部分，我们之间也需要建立一种合作的关系。人类尽管有着善恶之分，但对待我们这些病原应该尽可能的科学和全面。这不仅需要维护环境、提高卫生水平，更需要人类对病原学科和医学的深入研究，积极控制和预防疾病，为人类未来的健康打下坚实的基础。

## 病原实训报告篇二

我读了《小英雄雨来》这一课，我最喜欢文中的雨来，因为他机智勇敢。

有一次，他掩护李大叔被鬼子看见了。雨来把李大叔藏在他家的地洞里，鬼子来到他家问了半天雨来也没有说，鬼子便生气的走了。

后来，雨来又上夜校，看见他爸爸背着步枪从山上回来了，说鬼子又要到我们村了。

第二天，妈妈去买菜了，家里只有雨来一个人，鬼子来到他

家找一个人，鬼子把雨来家翻的乱七八糟的，也没有找到，鬼子看到雨来手里拿着一本书，鬼子把雨来揪过来，把他的书撕了。鬼子问雨来说：你看见一个人过来吗？雨来说：“没有”。鬼子打了雨来几个巴掌，见雨来还是没有说，鬼子说把他拖到河边枪毙，就在鬼子要开枪的时候雨来趁机跳到河里了。

乡亲们都到河边去找雨来，大家看到远处露出一个小脑袋，过去一看原来雨来没有死，所以我们一定要贡献祖国。

## 病原实训报告篇三

病原诊断是医学诊断领域中非常重要的一个部分，因为它涉及到疾病的识别、治疗和预防。在疾病的诊断和治疗过程中，病原诊断是基础和关键。通过病原诊断，我们可以确定病原体的类型和数量，从而为疾病的治疗和控制提供有效的依据。因此，学习病原诊断课程是医学学生必不可少的一部分。

### 第二段：课程内容及学习方式

病原诊断课程主要涉及到病原体的分类、繁殖和生长、识别及鉴定等内容。通过学习相关知识和技能，学生可以深入了解病原体的特性和行为，从而提高疾病的诊断和治疗能力。课程采用理论结合实践的方式进行教学，让学生在学习知识的同时，还可以实际操作，体验病原诊断的过程。

### 第三段：课程带给我的收获

通过学习病原诊断课程，我深刻领悟到病原体诊断的重要性和复杂性。我学会了如何从病原体的形态、生理和生化特性等方面判断病原体类型。同时，我也学会了如何采集样本、培养、染色，以及进行鉴定和鉴定报告的写作等技能。这些都为我今后研究和工作提供了巨大的帮助。

#### 第四段：课程中的不足及改进措施

尽管病原诊断课程给我带来了许多好处，但课程中也存在一些不足之处。主要是课程实验室条件不高，设备和实验材料有限，不能满足学生合理需求。针对这种状况，我们希望学校能够增加投资，提高实验室的条件，增加实验设备和实验材料，让同学们更好地学习和掌握病原诊断的技能。

#### 第五段：总结

病原诊断课程是医学学生必修的课程，通过学习这门课程，我们可以深入了解病原体的特性和行为，并且掌握一定的病原诊断技能。在学习过程中，我们需要关注课程存在的不足之处，并且提出改进意见，以期待能够有更好的教学效果。通过这门课程的学习，我们可以更好地为医学服务，为人类健康事业做出贡献。

### 病原实训报告篇四

县幼儿园园长张梅霞在幼儿教育科学理论方面的阐述简要精辟，为我们的教学实践起了提纲挈领的作用，为我们的教育科学理论注入了源头活水，他们又结合幼儿园实际工作让我们了解如何在幼儿园进行教学工作。

幼儿园教育工作应该坚持体、智、德、美诸方面的教育互相渗透，有机结合。遵循幼儿身心发展的规律，符合幼儿的年龄特点，注重个体差异，因人施教，引导幼儿个性健康发展。幼儿教育要面向全体幼儿，热爱幼儿，坚持积极鼓励，启发诱导。合理地综合组织各方面的教育内容，并渗透于幼儿一日生活的各项活动中，充分发挥各种教育手段的交互作用。创设与教育相适应的良好环境，为幼儿提供活动和表现能力的机会与条件。以游戏为基本活动，寓教育于各项活动中。

教师的职业是相通的，热爱事业，热爱孩子是第一位的。幼

儿不同于小学，孩子的自我保护能力差，是一生品德行为形成的最佳时期，好模仿，是非观念在萌芽时期等特点要求我们幼儿教师要有更高尚的人格魅力，要正直，和善，温柔，可爱，要因可爱而美丽动人。我们既要做到母亲般的关爱，又要做到高于母亲的教育，从思想上、品质上给予渗透影响，教育他们使他们是非概念清晰，引导他们能关爱别人，带动他们积极乐观开朗，实事求是使他们诚实，幼儿教师要有“敬业、乐业、专业、创业”的精神，要公正地爱每一个孩子，我们带给他们的应该是最美好，最公正，最无私的爱。

这次的培训还给我们安排了县幼儿园部分骨干教师的示范课，跟着县幼儿园领导和骨干教师学习，我们获得了很大帮助。

康东芳老师的体育教育示范课让我们目不暇接。在她手里，简单的`一张报纸摇身一变就成了很好的教育资源，成了孩子们游戏的体育用品。一会儿让孩子们把报纸穿在身上跑，和报纸比赛，一会儿把报纸揉成小纸团投掷。孩子们玩的乐此不疲。整个教学都在活动中完成，遵循幼儿的身心发展规律，符合幼儿的心理特点，值得我们去认真研究与学习。

白娟老师结合她自己幼儿园美术教育实践，给我们上了一节美术示范课。使我们学到了一些幼儿园美术教学的方法、美术教学的手段，让我们知道美术活动是丰富多彩的，单单一个制作画框就有很多讲究，例如画图的要领，颜色搭配等。

罗红梅老师的舞蹈示范课给了我们很大的启示，她结合舞蹈实例，边播放音乐边示范讲解，使我们在幼儿舞蹈方面拓展了视野，把握最新教学动态。

通过这次培训我知道了要转变教育思想、教育理念。先进的教育思想、理念是我们基层幼儿教师必须思考的问题。在活动中，教育思想直接促进或制约着我们教学方法的选定和设计，同时决定着活动的质量和效果。在设计活动的时候，往往我们考虑到的只是“我该如何教”，而忽视了“幼儿如何去

学”的问题。其实作为幼儿教师，引导作用是要充分发挥的，但引导的目的主要是为了幼儿，通过这种引导，让幼儿学会自己去学习，去探索。有人说过：开展好一次活动，不仅是知识信息的传播过程，更是一个心灵交汇的心理场。如果教师在活动中的表现只是平平淡淡，没有激情，那么幼儿的情绪也不会特别高涨。因此我觉得在活动中激发幼儿的情感，教师自我的情感体现是非常重要的，这直接影响到了活动的成功与否。

三天的幼儿教师培训结束了，但留给我的却是深深的回忆，是一笔宝贵的财富。牛顿曾经说过：“我之所以成功是因为我站在了巨人的肩膀上。”这些成功的经验为我今后的教育教学奠定了良好的基础，缩短了探索真理的路途。

为基层创办幼儿园提一点建议：

- 1、幼儿教育基本以活动为主，我认为必须配备专用的幼儿活动场所。
- 2、提供一些适合幼儿身心发展的大型玩具，以及一些小型益智玩具。
- 3、适当的给幼儿提供一些课外读本。
- 4、我认为每个幼儿园必须配备一名专业的幼儿教师。

希望创办幼儿园的园长们能考虑我的建议，我也希望我能成为一名合格的幼儿园教师。

古语有云：“师者，所以传道授业解惑者也。”转眼间，走进幼儿园工作快一年了，一路走来，有泪水，也有欢笑；有迷茫，也有收获。刚刚回到离开多年的幼儿园之时，战战兢兢，教书育人，马虎不得更何况是这些懵懂的小孩子了。“他山之石可以攻玉”，于是虚心向有经验的老师请教

学习，学习他们教书之法，秉承他们的育人之德。一路走来，长进不少，成熟不少。我不敢说十分热爱这份工作，我更不敢说为之付出了多少，但正是在这平凡和朴实中，我用教师的职业道德诠释着一个普通幼儿教师存在的价值！

一切师德要求都是基于教师人格，因为师德的魅力主要从人格特征中表现出来。我乐观向上，每天都带着一份好心情投入到工作中，带着微笑迎接孩子。看到家长放心的把孩子交给我，孩子在我的带领下玩的很开心，我觉的这就是我工作的价值和意义。可以说每天我都是以平和的心态、饱满的情绪，真诚的对待每一位孩子。排除追逐名利拈轻怕重心理，用平平常常的心态、高高兴兴的心情来干实实在在的事情。

有一种爱，叫无私，有一种爱，叫关怀，有一种爱，刻画着伟大的灵魂，有一种爱，歌咏着崇高的品质。那就是教师对学生的爱，简称为师爱，是师德的核心。幼儿园的孩子像刚出土的嫩苗，需要“园丁”的呵护和培养。我有一个7岁的女儿，作为母亲，我倾注了全部的爱心，关怀着她的成长，这种情怀是无私的、投入的。每当女儿在生活中、学习上取得了一些进步，我都会非常高兴，这种喜悦之情溢于言表，可以消除一天的劳累。每个孩子都是母亲的宝贝，工作中我也如同对自己的女儿那样对班里所有的孩子。这使我深深体会到，情系幼儿，像母亲一般热忱地爱每个孩子，这就是你工作的意义。幼儿身体健康、快乐、学习进步，你就会喜悦，就能感觉到工作的快乐。

良好的师德师风的形成，除了在制度约束的基础上，还需要我提高自律意识，自觉改正自己生活、工作中的坏习惯，在幼儿心中建立起良好的师德师风形象。

我认为要提高自身的师德师风要从以下几个方面下手，努力提高自身的综合素质。

- 1、爱岗敬业。首先，要热爱幼儿教育事业，要对幼儿教育事

业尽心尽力。选择了幼儿教育事业，我对自己的选择无怨无悔，不计名利，积极进取，努力创新。认真设计每一节课，甚至一个小小的动作。不求最好，但求更好。只有这样幼儿才能接受老师的教育而愿意学习，不断进取。

2、尊重每一个幼儿。每一幼儿都渴望得到老师的爱和尊重。要与幼儿平等相待，不能把幼儿当下级随便呵斥。只有把爱传递给幼儿把幼儿看重，幼儿得到老师的尊重，他们才会尊重老师喜欢老师，愿意学习这个老师所传授的各种知识。

3、努力进取。作为传道授业的老师，只有不断的更新自己的知识，不断提高自身素质，不断的完善自己，才能教好幼儿。如果自身散漫，怎能要求幼儿认真。要提高自身的素质，这要求自己不断的学习，积极探索，不断开辟新的教法。

4、以身作则。教师的言行对幼儿的思想、行为和品质具有潜移默化的影响，教师的一言一行，幼儿均喜欢模仿，这将给幼儿成长带来一生的影响。因此，教师一定要时时刻刻为幼儿做出好的榜样，凡要求幼儿要做到的，自己首先做到。坚持严于律己。

因此，师德——不是简单的说教，而是一种精神体现，一种深厚的知识内涵和文化品位的体现!师德需要培养，需要教育，更需要的是——每位教师的自我修养!我愿我的爱奉献在我热爱的工作岗位上，我愿我的爱能感化每一个我教过的孩子。在我的人生中，不需要轰轰烈烈，只要将作为教师的美德继续下去，让自己在不断自我剖析、自我发展、自我完善、自我超越中实现我的人生价值!

## 病原实训报告篇五

病原课是医学专业中非常重要的一门课程，它主要涉及疾病的病因、传播途径、预防和控制方法等内容。通过学习这门课程，我对疾病的认识和了解有了很大的提高，并且对自己



将来的医学生涯有了更加清晰的规划。下面将从课程理论学习、实践教学、思维拓展、团队合作以及价值观培养等方面，详细阐述我在这门课程上的心得体会。

首先，在课程理论学习方面，我学到了很多关于病原体的知识。我们学习了各种病原菌、病毒和寄生虫的特征、传播途径、致病机制以及相应的防治方法等。通过学习，我对不同病原体的认识更加深入，能够更好地理解疾病的发生和传播过程。同时，我也学到了很多实用的方法和技巧，例如病原体的培养和鉴定方法，病原体的检测和治疗技术等。这些知识将对我的未来临床工作有很大的帮助，提高了疾病诊断和治疗的能力。

其次，在实践教学方面，我们参观了实验室和医院等地的实践教学，这为我们提供了宝贵的实践机会。在实验室中，我们亲自操作了病原菌的培养和鉴定实验，锻炼了我们的实验技能；在医院中，我们观察了一些传染病患者，并与医疗人员进行交流，了解了疾病的临床表现和治疗方法。这些实践教学让我们学以致用，将课堂所学应用到实际中去，增强了对疾病的认识和理解。

第三，在思维拓展方面，病原课为我们提供了思考疾病问题的机会。病原体的研究中充满了未知和挑战，在课程中，老师经常会提出一些问题，让我们对疾病的机理和防治方法进行思考和探讨。这种思维拓展让我们在思考问题的过程中培养了创新思维和科学精神，激发了我们对疾病防治的兴趣和热情。

第四，团队合作是病原课中不可或缺的一部分。在研究疾病的过程中，不同的研究者需要相互协作、分享信息和资源，才能更好地解决问题。在课程中，我们进行了很多小组讨论和合作项目，通过与同学们的合作，我学到了如何跟不同的人合作、如何充分利用不同人的优势，解决问题的能力逐渐提高。团队合作的精神将对我们的未来的医学工作有着重要的

意义，因为医学工作是一个协作和团结的过程。

最后，病原课还培养了我们正确的价值观。在这门课程中，我们学到了疾病的预防和控制，了解了通过科学手段来控制疾病的重要性。这让我们深刻认识到预防胜于治疗的重要性，明白了作为一名医学工作者的职责和使命。我们深刻体会到了医生要承担的社会责任和人道主义精神。

总之，病原课是一门非常重要的课程，它不仅仅是为了我们的学业发展，更是为了培养我们面对疾病和保护人类健康的能力。通过这门课程，我不仅学到了专业知识，还培养了实践和思维能力，提高了团队合作和价值观，这对我未来的医学生涯有着重要的意义。我相信，通过不断学习和实践，我的医学之路会越走越远，为社会和人类的健康贡献自己的一份力量。

## 病原实训报告篇六

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

## 1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

## 2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事情的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

## 3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

## 4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

## 5、建立良好的沟通

建立良好的'沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能

从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这就要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。