

2023年舞蹈专业认知实践报告总结 专业 认知实践报告(精选5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

舞蹈专业认知实践报告总结篇一

一转眼的时间，我们就度过了大一的这段美好时光，期间，有快乐，有悲伤，有激情，也有过痛苦，也彷徨过，迷失过，可是我们最后都挺了过来。大家都说大一是一个过渡期，让我们来适应大学生活，并摸索出属于自己的路。是的，我们明白了自己要走的路，知道了该怎样去安排自己的学习、工作、娱乐和休息，明白了怎样去争取、去拼搏一个属于自己的天地！接下来的三年里，我们就要按照自己对人生的打算，走上征程.....

一.一年来的大学生活总结

可以说，我的大一生活并不让我自己满意，也不会让老师和家长满意。这一年的时间里，我把学习给放在了次要的位置上，没有把太多的精力投入到学习中，也因此自食恶果，去年和今年的两次期末考试中都各有一科的成绩让人失望。大把的时间被我荒废掉了，现在想来，有点可惜了.....毕竟，这么多的大好时间，可以用来做更多有意义的事啊！总结一下自己一年的生活，又有了更深的认识.....

1 学习总结

从必修课到选修课，我在这一年里适应了这和高中完全不同的学习方式。从上一年的高数、英语、政治经济学、经济法

概论、思想道德修养与法律基础、管理学，到下学期的西方经济学、近代史概要、会计学，加上体育，以及选修的大学英语及人际关系学，我学到了很多很多，必修课的专业知识自不必说，而选修的人际关系学也教给了我很多做人的道理.....

这些课程中，我认为它们都很重要，比如，政治经济学和经济法概论教给了我们很多关于经济学的基本知识和相关法律等，相当于是对我们国贸专业的入门启蒙！管理学交给了我们如何去做一个合格的管理者和如何更好的配合管理者的工作等；而思想道德修养与法律基础则教给我们做人的道理和准则，告诉我们，学习知识重要，但学习做人更重要！每周一节的体育课让我们不会把身体的锻炼落下，毕竟身体是革命的本钱啊！下半年的课程相当于是上半年的延续和加深，高数和英语一直是学习的重中之重，每个人都没有理由忽视它们，老师也很重视我们对这几门的学习，生怕我们学不好.....会计学上我们学习了会计的基本原理和运作等，西方经济学则让我们更深层的了解了“经济”这一复杂而又深奥的字眼.....而选修的人际关系学我非常喜欢，它教给了我很多书本上学不到的知识，教给我们怎么去处理人与人之间的关系，如管理者与基层、家庭之间、男女关系、宿舍关系等等.....

总之，学校给我们创造了很好的机会和条件，就看我们自己能不能、会不会把这些利用起来。我自己觉得自己就没有利用好这些资源，荒废了好多的时间，也逃过一些课，有人说，没逃过课的大学生不算大学生，可现在我觉得这是错的，逃过任何一节课，都是一次损失，属于你的损失！那么，以后的时间里，我一定会好好利用上课时间，不再放过一节课，学好老师讲的每一个知识，决不让属于自己的东西损失掉！

2 生活总结

这一年的生活中，说真的，有很多让我感动的地方。我们班这103个人，从军训开始就结下了兄弟姐妹之情，之后不断加

深，这一年来，虽然男生和女生之间的交流还是少点，同学之间的小摩擦也时常出现，但是趋势确实好的，大家感情越来越深，接触越来越多，距离越来越近，相对其他的班级，我认为我们班的同学间的感情是最深厚的！

从开学军训时的竞相高歌，到送别教官的不舍之情；从甲流时的众志成城，到有人住院时大家不顾安危的看望、送物品；从每次班会大家的竞相发言，到班主任老师对我们的深情关注；从我们班承办系元旦晚会时全体成员的倾力协作，到我们成功举办这一系级盛况并为我们班挣得偌大荣誉和赞扬；从春游前大家的积极准备，到春游时大家的惊险刺激、欢歌笑语；从大家每次给班级荣誉争光而毫不推辞，到大家每次做值日时的毫不推诿.....这一切的一切，都让我深深地感动，我以我能留在这么一个优秀的班级为荣！

3 自我评价

实际上，我对我上半年的作为表现还算满意，但下半年因为一些琐事有些丧失斗志，失去了上进心，对诸事都不想去尽力争取，甚至有混天度日的想法！这个暑假里我想了很多，想通了一些事，认识到了自己的错误，看清了自己性格上的一些缺点，决定改掉自己的坏毛病。做事要果断一些，不能畏首畏尾，对一些应该争取的东西，就尽力去争取，不能给自己留下遗憾，最重要的是要改掉自己懒惰的习惯，机会不会留给懒惰的人！

二. 对国贸专业的认识与思考

国际经济与贸易专业简介

国际经济与贸易专业(wto方向)本科培养目标

本专业培养能较系统地掌握经济学基本原理和国际经济、国际贸易的基本理论，掌握国际贸易的基本知识和基本技能。

了解中国对外贸易和当代国际经济贸易的发展现状，熟悉通行的国际贸易惯例与wto规则，以及中国对外贸易的政策法规，了解主要国家与地区的对外贸易状况，能在涉外经济贸易部门、外资企业及政府机构和科研院所从事国际经济与贸易业务、管理、调研与教学科研等工作的复合型、应用型的高级专门人才。

业务培养目标：本专业培养的学生应较系统地掌握马克思主义经济学基本原理和国际经济、国际贸易的基本理论，掌握国际贸易的基本知识与基本技能，了解当代国际经济贸易的发展现状，熟悉通行的国际贸易规则和惯例，以及中国对外贸易的政策法规，了解主要国家与地区的社会经济情况，能在涉外经济贸易部门、外资企业及政府机构从事实际业务、管理、调研和宣传策划工作的高级专门人才。

1 学习目标

知识和能力

1. 掌握马克思主义经济学基本理论和方法；
2. 掌握西方经济学、国际经济学的理论和方法；
3. 能运用计量、统计、会计方法进行分析和研究；
4. 了解主要国家和地区的经济状况及其贸易政策；
5. 了解国际经济学、国际贸易理论发展的动态；
6. 能够熟练地掌握一门外语，具有听、说、读、写、译的基本能力，能利用计算机从事涉外经济工作。

2 学习框架

主干学科：经济学、统计学

主要课程：政治经济学、西方经济学、国际经济学、计量经济学、世界经济概论、国际贸易理论与实务、国际金融、国际结算、货币银行学、财政学、会计学、统计学。

主要实践性教学环节：包括社会调查和专业实习等，一般安排6周。

修业年限：四年

授予学位：经济学学士international trade and economy(economics) 国际经济与贸易专业 本专业培养具有开放的国际视野和宽广的学科背景，突出的创新意识、开拓精神和实践能力，能胜任外经贸企业及政府部门的经营、管理、咨询服务、进出口贸易与网络营销等工作的复合型高素质专门人才。

全英文教学课程：商务沟通英语、国际经贸函电、经贸英语选读；

双语教学课程：信息系统概论、国际营销学；

模拟操作训练课程：国际贸易实务；

研究型课程：国际贸易专题；

讨论型课程：世界经济专题 wto专题。

就业方面，最好是大的国际贸易公司了，有实体的，有进出口权的，有报关报检资格，可以既接触外国客户又联系国内工厂。但要找到这样的工作可是有一定难度的。但前提是英语要好，非常好。可以从事报关、报检，物流(货贷)等工作。其实找什么样的工作没有定式，只是看个人的爱好兴趣了。

倘若口才好的话，也可以做营销啊，很锻炼人的。做什么并不重要，关键是能否从中学到东西，从课本上学不到的知识。经历很重要，有用的是历练，没用的是磨练，无论什么都是锻炼。要把握每一个过程才对。

3 国贸专业比较具体的职业和工作单位

(1) 从事专业外贸公司的进出口业务工作；

(2) 从事各类自营进出口生产企业、科研机构等的进出口业务工作；

(3) 从事各类外资企业的进出口业务工作；

(4) 从事各类专业的报关、承运货物等国际物流工作；

(5) 在各类涉外型的企业、机构从事初级财务工作及业务管理工作；

(6) 从事国际市场调研、策划及国际贸易纠纷调解的辅助性工作；

进外企需要的证书接受的培训？

证书：

(1) 计算机国家二级证书；

(2) 英语四级合格证书；

(3) 商务英语初级证书；

(4) 外销员合格证书；

(5) 书法相关等级证书；

(6) 报关员资格证书;

(7) 商务英语二级证书。

培训:

(1) 掌握计算机应用能力, 会使用相关软件进行进出口业务操作。

(2) 掌握网络使用技能, 具备网上贸易的能力。

(3) 具备初步识货验货的能力。

(4) 熟练掌握外贸单证的制作。

(5) 熟悉进出口货物报关、运输、检验、结算等各项流程, 并能熟练操作。

(6) 掌握会计的运作程序, 具备简单财务核算的能力。

三 对国贸专业从业人员的调查报告

假期里我请教了同样学经济类专业的在深圳一家外资企业工作的表哥和表嫂, 听取了他们对我这一专业的忠告和建议, 受到了很大的启发, 感慨不少。

1. 有关从业人员对情况的介绍

他们向我介绍了一些情况:

首先, 用人单位对应聘者的英语要求颇高, 最好过英语六级, 口语要好, 表达流利, 计算机最好过三级。

普通学校毕业生与重点大学毕业生的差别, 前者确实有一些硬性条件上低于后者, 用人单位更热衷于对后者的招聘。另

外，企业更注重应聘者的实际工作能力和内在素质及工作经验，大多数的企业都喜欢有工作经验的人。

当然，就业的过程中还有着这样那样的问题，还要我们随机应变。

2. 从业人员的忠告和建议

(1)在校期间，加强口语练习，并打好英语基础，通过英语六级考试。

(2)如果有时间和精力，并且家庭允许，尽量深造考研。

(3)我们不应因自己的学校而低人一等，要努力充实自己，增加自身实力，多学习一些专业知识，并考取一些资格认证。

(4)在校期间，可以利用业余时间打工，添加工作经历，为将来就业做好准备。

3. 我的启发与感受

四. 未来三年自己的学习规划

1. 学习目标

通过一年的学习，我对国贸专业有了进一步的认识与了解。了解到了国贸专业的培养目标，本专业需要了解和必须掌握的知识以及我们可以报考的证书或者是报关，报检等，还对本专业的就业前景有了初步的了解。大学就是一个小小的社会，我们已经踏入了半个社会，在其中，我们可以锻炼我们的实践能力，对于我而言，未来三年我的学习目标那就是全力以赴的准备考研，这是梦想，也是目标，而且是必须达到的目标，同时抓住机会锻炼自己的实践能力。

2. 学习规划

在课程方面，我要努力使自己每次的成绩达到“优秀”，一份优秀的成绩单，不光是对自己的肯定与鼓舞，也会对我的人生，对我以后的生活起到重大的作用。像英语，高数这样的课程坚决不能放下，要不断的复习，牢牢把握这两门课程。英语作为世界通用外交语言闲的尤为重要。加大单词的积累量，同时，多听，多读，多练，做到说得一口流利的英语，并且运用到实践当中。还有对于刚才上面提到的那些课程，看起来好像很多，很难，但是我相信，在老师的指导和我自己的努力下，我会充满信心，达到自己的目标。

学好专业课是非常必要的，不断要求上进。专业课对大学生来说是至关重要的，所以不容忽视。

我认为，作为一个新时期的大学生，光学习自己课内的知识是不够的，所以我规划在以后的大学三年中，自己学习点东西，如电脑啊、小语种啊之类的。在这个充满竞争的社会里，只有不断的充实自己，才能使自己融入这个社会，适应这个社会。

3. 规划实施的措施

上了大学，不代表我们要抛弃高中时优良学习习惯，我们仍然需要刻苦钻研坚忍不拔的学习精神，另外还要掌握科学的学习方法，并且要端正学习态度。要有钻研的精神，更要有刻苦的决心和毅力，上课认真听讲的同时更要做好课后巩固和复习。我们是名副其实的大学生了，学习的科目多了，没有老师的指导了，因此很难很好的掌握全部知识，因而我们更多的要靠自学。要学会独立，善于抓住重点，学会学习。另外，要培养学习的兴趣。只有当我们对一件事情感兴趣时，我们才会付出精力与热情去做好它，以此来证明自己的价值。因此呢，我在学习的时候，会多考虑我的兴趣爱好，这样我就不会对学习产生厌恶情绪啦！这样学起来就会达到事半功倍的效果啦！

对于大学生而言，学习本专业的知识是第一位的，对各种学科知识有所涉猎也是非常必要的。所以呢，图书馆是我们最好的资源了！我们应该充分利用好这个宝贵的资源，多去图书馆，多看一些书，查阅相关资料等。

五、结束语

这一次认知实习，让我接触到很多学校没教授过的知识，也懂得了一些为人处世的道理。在实习的这二十天内，我每天的工作时间都在十五小时左右，甚至更多，有时碰上阴雨天气会很疲劳，但我很珍惜这次实习工作，这不仅仅是为了写这一份专业认知实习报告，更是为了锻炼自己，增加工作经验，拥有吃苦耐劳的精神，所以无论风雨我都坚守在“岗位”上。这次实习，由于才疏学浅，我大部分时间都在干杂活，亲身做的有较高技术性的工作很少，不过看得多了，多少也会对自身所处的岗位和工作有所了解，对以后自己的就业形势有所认识，也对国际经济与贸易专业有了更深的认识，这是一次有重大意义的实习，我相信有了这次经验我以后会做得更好。

舞蹈专业认知实践报告总结篇二

为了让我们把所学的专业知识与社会实践结合起来，深入了解自己的专业，体验作为新闻工的实际生活以及媒体的业务运作，理论联系实际，在实践中领悟专业基础知识与技能，了解日后就业的职业工作内容和性质等实质性内容，学校安排我们12新闻班全体同学进行了为期二个月的认知实习。

20xx年2月22日—7月24日这段期间，我被安排在“合肥晚报—服务热线”进行实习工作□20xx年8月2日—8月26日期间，自己联系，在《中国食品质量报》安徽站进行实习工作，开始了在学校时完全不一样的生活。实习结束，回想起在暑假实习的那段日记，心里感触颇多。

就这样懵懵懂懂的开始了我的暑假认知实习。

实习的前两天，马主任说我们主要是了解工作内容，学习一下陈姐和郭姐是如何接热线的，同时要熟悉和准确了解服务内容和价格等工作细节。

两天之后，正式上岗。刚开始的时候还觉得挺新鲜，但是时间一久就没耐心了。但是马主任说接电话时一定要热心、思想汇报专题真诚和耐心，因为也许我们的一句话就会影响到晚报社的声誉。在本着不给晚报社丢脸，不给学校丢脸的“工作态度”，我在那认真踏实工作了一个多月。我知道。即使遇到“服务热线”解决不了的问题，也要做一个良好的倾听者，俗话说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，我们的宗旨就是让读者和客户满意。

有好几个都是因为对服务内容不太清楚，让客户在电话那边等了好久，实在是很过意不去啊。渐渐地我知道只有熟悉工作内容和条款，是每个细节都不能放过的那种，才能真正的帮助读者和客户，更好地为读者解决生活中遇到的实际问题。工作一定要有耐心和细心，读者和客户的需要时半点马虎不得的。

其实在“服务热线”的那段日子，虽然渐渐地实习的内容也熟知了，得心应手了，但是心里多多少少还是有一点不甘心和觉得委屈。看到报纸上班里同学熟悉的名字出现在一篇篇新闻报道中，听他们说自己跟跑新闻的经历，我心里实在是羡慕，觉得他们好充实，真的把两年学到的东西运用到了实习实践中了。我把我的心里的真实的想法告诉了黄老师，黄老师耐心的开导我说：“哪种实习不是一种认知呢？”也许我没有学到采写新闻的技巧。但是步入了社会就会有所收获的，而这种经验和收获也都会是一生受益的，是隐性的，但是日后的生活和工作都是用的着的。一番话，让我心里平衡多了，我的实习也变得有意义，有价值，有收获了。

在“合肥晚报”实习了一个多月后，我觉得我没有给单位、学校和我自己丢脸，同时我也很清楚，我知道，我来实习认知的主要目的还是为了学习和自己专业和以后就业有关的东西，积累社会经验和工作经验，于是离开“服务热线”后我有了打算：一是好好“修炼”一番，把底子打好，泡图书馆，多积累专业知识和百科知识，而是自己好好找，联系其他媒体实习单位。

在一个偶然的的机会，我看到《xxx报》安徽站提供实习生岗位，抱着试试看的态度，我打电话过去，老总很礼貌地说“那你先来登个记吧”，我心花怒放！

8月2日是我在《中国食品质量报》安徽站实习的第一天。由于之前实习过，所以我去办公室的时候很自然地先从基本的打扫卫生开始，然后熟悉电脑文件和办公文件等，翟站长看我如此“自觉”，微笑着说“小丫头，不错嘛，好好干，才来的时候也许有点不适应，别紧张啊，呵呵……”其实，我这次心里一点也不紧张，心里还感觉甜甜的。看来，在合肥晚报的实习还是有收获的。

《中国食品质量报》是国务院下属的机关党报，监督和管理全国食品质量安全，规范国家食品企业行业，保障消费者的安全，按照国家颁布的《食品安全法》规范健全食品行业。

在站实习的日子里也算轻松，每日在电脑里看看文件，发发稿子，打打稿子，基本的工作流程和一办公室文员是差不多的，因为全国性的报纸的信息量和信息源都是无限宏大和宽广的，其登报的文章的重大性和其内容是关乎国计民生的大事，其新闻定向准确、细致，同时也有点窄，于是在站的日子里发的新闻稿质量可嘉，数量不多。

实习的第五天，我就被安排和站里的刘一起去外出采访，主要是出差参加一啤酒企业在天长市的奠基仪式，临走前，翟翟站长对我叮嘱说“小慈啊，这是你第一次出差，一定要学

会多观察，细心点，做新闻的一定要有的就是敏锐，的新闻敏感，还有基本的设备要学会使用，照相机，摄像机之类的没事的时候就多琢磨琢磨，刘带着你，俗话说“师傅领进门，修行在个人”，要学会学习，出差回来，就由你主笔写这篇新闻稿，练练笔……”一番话说的我心里暖暖的，手里痒痒的，同时也自信满满地。

事实与自己的想象还是有点差别和出入的。我以为所有的新闻素材都要自己挖掘，原来“出差”只是去吃个饭，参加仪式，然后主办方把资料给我们，我们再回去根据所给的资料写“新闻稿”，太格式化了，没有挑战性，不由得让我这个对“采访”颇有好奇的“小牛”心里凉了一大截。

回来的半天，根据主办方提供的资料写了一篇类似于宣传稿的新闻稿。翟站长稍作修改后发到了北京部。没想到。两天之后真的在《中国食品质量报》上看到了自己写的稿件，那种兴奋时无以言表的，心里像吃了蜜似的甜甜地恨不得全世界的人都知道。

虽然我写的稿件类似于宣传稿，也有一种浓浓的“新闻腔”，可是牛刀小试带来的喜悦还是无法阻挡的。我知道，向来是“无冕之王，”针砭时弊，为国为民，“铁肩担道义，妙手著文章”，我的这篇“小豆腐块”道那样的境界还有很长很长的距离呢。也许，甚至在好多人眼里是不屑一顾、不值一提的，但是，我知道，我跨出了艰难的第一步，后面的困难在所难免，但是也无所畏惧了。

在站，我只实习了短短的25天。在这短短的25天里，我学到了一生都受用的知识，当然这些知识从书本上也是学不来的。翟站长对我很不错，教会了我很多受用的知识和社会经验，刘对我很关心和照顾，谢谢翟站长和刘！

两个月的实习，期待过，失落过，委屈过，奋斗过，笑过也哭过。这两个月真的让我学会了很多很多……在学到东西的

同时，也发现自己的不足，知识储备远远不够一个优秀的新闻工。眼高手低的毛病也一直存在，并一直努力克服中深深体会到踏入社会的辛酸和我无奈，理解和领悟新闻工的辛苦和不易。实习结束了，但是我觉得我们要走的路还长着呢。实习结束了，学习还一直在进行中。

想感谢的人很多，指导老师黄老师的一番话：出门在外，几件事叮嘱一下。一是要有礼貌，二是要有耐心，坐得住冷板凳，三是要勤快，能跑能写还犹如在耳边。包括在台风期间发的注意安全的短信，都让人觉得心里暖暖的，谢谢黄老师！也谢谢实习单位的各位领导，在心里由衷的说一句：谢谢！

舞蹈专业认知实践报告总结篇三

今年暑假我来到了医院进行为期1个月的护理实践。深入到护士的日常工作中，亲身体会了做护士的酸甜苦辣，这才发现做护士并没想像的那么容易。做护士的确很辛苦，一会儿是输液、抽血，一会儿是打针给药，一会儿又得中药灌肠。病人若有不适首先会想到护士，病人如有问题找的还是护士，病人要换药、换液又得叫护士……病房里永远有护士忙碌的身影。

实践1个月，感受最深刻的是，临床是理论基础知识的巩固基地。临床的实地见闻，实地操练，让我重现在校学习那些枯燥又顽固的知识时提出的种种问题，例如：我干嘛要读这些药理病理？背了对我有什么用？好像知道了以后还是一点儿意义也没有，知识是统揽了，但学过后总的感觉是，一直只为考试而学习，没有几分属于我自己在学校里，没有人问我这些药吃了会有什么不良反应，即使我知道有这些不良反应，但是我从来没有真正见到过，我不知道一种药用错后有多么严重，没有人问我这种病有什么临床表现，我也没有真正见到过这些临床表现，到底是怎样的呢？是不是就是书本上的一样呢？等等……半个多月的实践生活也对我在将来工作时做到医护配合大有帮助。医生和护士的职责是相同的，都是为

了给病人解决生理和心理的痛苦。只有当医护做到密切配合，才能给病人带来最大的利益。而要做到这一点，首先要了解自己的工作和对方的工作。作为将来的一名护士，必须了解护士的工作，所以这次实践我觉得既起到了早期接触临床的桥梁作用，又增进了临床思维能力，培养了动手能力，增强了信心。

第一1个月的实践使我重新认识了护士这个职业的崇高。

在我以前的印象中，护士就是耐心和细心的代名词。我一直以为，她们的工作很轻松、很简单，只需要执行医生的医嘱，“照方抓药”就行了，其他的工作也都是些琐碎的小事情。这一次我通过护理实践，第一次深入到护士的日常工作中，亲身体会了一回做护士的苦辣酸甜，才发现原来做护士并没有我想象中的那么简单。护士的工作就是一个字“累”，我每天跟着他们跑都累得不行，而他们不但要不停的在病房间走动，还要给病人扎针换药，实际上比医生累多了，但他们一句怨言也没有。一名护士，只要在工作岗位上，她就充满了力量。她们全身心的投入在一场战斗中：把自己的活力完全展现在病房内外；把自己的能量连同微笑毫无保留的奉献给病人。

交班一般在早晨8点，护士医生都要参加，当然我也不例外。科室主任站在最前面，昨晚值夜班的护士开始做他们的护理病理交班报告，然后是值班医生，另外各位医生还要说一下自己管辖的危重病人的情况，最后两位主任和护士长进行总结便结束了每天必做的交班。我个人认为交班是非常重要的，它是对医生和护士的一种纪律的约束，让我们医护人员明白，病人的生命在我们手中，我们必须有很强的组织性和纪律性，做一名认真负责的医护工作者。

第二，一月的实践使我开拓了眼界，增加了见识。

实践期间，我跟随老师，细心听取讲解与指导，了解了许多

医疗设备的基本操作，观摩并实践了许多种医疗操作，比如生命体征测定体重、血压、呼吸、脉搏、体温等等。有许多专业仪器我都是第一次见到。有许多看似简单的护理操作，真正做起来才知道并非如此。在医院的短短五周，新鲜事物接踵而至，时时给我带来兴奋的冲击。我充满好奇，留心观察，积极提问，护士们耐心的给我讲解，使我了解到了一些医疗仪器的使用方法、基本掌握了护理操作的要领和注意事项。她们生动的分析一个个看似简单的操作，并且在规章制度允许的前提下给我很多实践的机会，让我有机会使用这些仪器和设备，实践护理操作。这些都使我对将来从事的工作有了一定的感性认识。

第三，一月的实践使我对医护配合的整体护理有了一定的理解。

这一点对我将来的工作极其重要，也是本次实践的最重要的目的之一。通过了解我认识到，医生和护士的职责是高度统一的，目标都是为了给病人缓解或解除生理上和心理上的痛苦。只有当医生和护士做到密切配合，才能给病人带来最大的利益。而要做到这一点，首先就要了解自己的工作和对方的工作。这方面的知识积累也是我这次护理实践的最大收获。具体地，我了解到：

- 1、整体护理要求医生与护士高度协作，其中科主任与护士长的密切配合是关键。在病区开展整体护理前，护理部主任下科室首先与科主任取得联系，将其工作计划、实施方案等向科主任介绍，争取科主任的支持。护士长在制定实施整体护理工作计划、制度、职责、人员分工、排班方式等方面都须与科主任商量。科主任对此项工作高度重视，在交班会上强调实施医护配合整体护理的意义、具体工作计划，并要求医生积极支持与配合。科室组织护士进行整体护理知识培训时，科主任和医生也须参加学习。

- 2、医护必须明确责任，通力合作，共同管理。病区每个病人

的床头都挂有一个小卡片，上面分别写有主管医生和主管护士的姓名。新病人入院时，主管护士都要向病人介绍主管医生和主管护士，使医护明确自己的责任，为病人提供全方位的全程服务，从而使医护配合更加密切。

3、医护共同查房。这样有利于解决病人的医疗、护理问题。护理部规定病区的主管护士每天必须参加医生查房，并作记录。护理部不定期检查查房记录情况。护士参加医生查房，能进一步了解自己所管病人的情况、治疗方案，以利于护士找出问题，提高护理服务质量。

4、医护配合可以让医生了解新的护理理念。护理制度的改革，是使以疾病为中心的功能护理转变为以病人为中心的整体护理，改变了多年来护士执行医嘱的简单被动局面。新的护理模式，如按护理程序对病人进行护理，需收集病人资料，书写护理病历，制订护理计划、制订健康教育计划，进行心理护理、护患沟通等工作，这些都要让医生了解，以得到支持和帮助。

5、做好病人的心理护理是医护共同的责任。病人的情绪及心理状态对疾病的转归有很大的影响。按生物、心理、社会、医学模式去处理病人，是医护共同的责任。改变过去那种见病不见人的单纯生物医学模式。病人在生病时会产生种种不良的负性情绪，如紧张、恐惧、焦虑、悲观失望等。主管护士发现有上述不良情绪时，可以与主管医生配合，共同做好病人的心理护理，使其在最佳心理状态下接受治疗。

6、健康教育是医护的共同职责。健康教育是医院的重要职能，是一种治疗手段，是实施整体护理的重要内容。健康教育贯穿于病人从入院到出院的各个阶段。健康教育计划的制订及实施由医护共同完成，包括：确定病人及家属的教育需求、建立教育目标、选择教育方法、执行教育计划、出院教育等等。同时健康教育已被定为护士应该掌握的一项技能，并在制订护理常规、诊疗常规中增加健康教育内容，医护必须共

同遵循。

7、及时交流信息，为病人解决各种问题。护士整天围着病人转，与病人接触时间多，将病人的病情变化、药物反应、治疗上的问题等及时向医生报告，以便医生及时处理。良好的护患关系，使病人乐于向护士讲述自己的各种想法和顾虑。护士将这些信息转告给医生，医生在查房时对病人一一进行讲解，及时消除病人的顾虑。

舞蹈专业认知实践报告总结篇四

班 级

学 号

姓 名

指 导 教 师

前言：为了更好的'充实外语系学生专业知识，我于20xx年xx月xx参加外语学院特别为大三在校生提供次在了一次校见习的机会。这次我们见习为期两周于20xx年xx月xx日结束。主要见习内容包括两个部分，第一是翻译20xx届非外语专业同学的毕业论文摘要。第二是听外贸实战人员讲座。这次见习的目的在于让同学们了解翻译的常识；提高对英语学习的认知，增强英语学习的综合能力，从而全面锻炼。

见习过程

此次校内见习主要包括两个过程，下面就两个过程分别报告。

见习开始，我们首先接到指导老师的任务是翻译10篇论文摘要，每个组员两篇。其实刚开始接触这种类型的翻译任务，不免会有点不适应。首先，原版摘要中的句子很长。其次，

有些句子根本找不到主语，也分不清各句子成分关系。为了更好地完成翻译任务，必须反复读原文，读懂原文想要表达的意思，然后才着手翻译。在大家将自己的任务完成后，我们还专门找来了教室，分别讨论各自的翻译成果，修改不足的地方，然后修改完成后还要交到指导老师处检查。

有关翻译的第二次任务是在完成一次的基础上，指导老师再次给每个小组发了20篇翻译，也就是每个组员4篇翻译，任务加重了。但是形式变了，上次的翻译都是直接将20xx级同学的论文摘要翻译成英语。而这次的任务是帮助他们修改已经翻译成了英文的摘要。本来想着摘要都已经翻译成英文了，应该会简单很多。但实际上并不是我想象中的那么简单。原翻译很多都是直译，还有很多中国式英语，没有考虑到英语表达习惯。我翻译的论文摘要中还有一篇与直接用有道翻译粘贴过去的大同小异。所以，虽然是帮助修改原翻译，但其实任务还是很重的。不过在一个星期的努力下，最后还是及时的完成了任务。

本次见习除了参与翻译论文摘要之外。另外一个重要部分就是听一个外贸实战人员的讲座。这次讲座的主讲人是自贡一个外贸公司的高层领导，从事外贸工作已有十余年，可谓外贸实战经验十分丰富。这次讲座持续了大概两个小时，内容涉及到外贸过程中的各个环节比如，推销，下单，合同，装运等等。演讲者还用到了“王婆卖瓜”等形象的比喻来阐述商品推销环节。除此之外，他还列举了很多曾经遇到过的事来当例子。最重要的是这次讲座让我们作为学习商务英语的学生更进一步的了解到所学专业知识和实际操作的联系。

见习体会

首先，此次见习中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能在，我们能够顺利完成此次见习，虽然老师要求我们单人完成翻译见习工作，但毕竟自己的学识有限，所以与同

学的交流与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，成功的完成翻译见习也就无从谈起。这次翻译见习，我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好。

其次，丰富的翻译材料，打开了我的视野，提高了我对英语学习和翻译事业的深度认识。同时，我怕也认识到专业知识对做好翻译工作的重要性和自身知识的不足。同时要逐步提高改善自己的知识结构。与翻译事业面对面的接触，让我明确了以后学习的目标，我会在以后的日子里，不断朝着这个目标努力。总之，在本次见习中，我学到了很多很多，再次感谢老师的指导。在这无边际的学海中，我将继续努力学习下去。与此同时，本次翻译实战让我真正的感觉到了英语翻译的难度与责任，我们作为刚刚起步的初学者距离合格的翻译者还有相当大的一段距离，需要学的知识真的还有很多，尤其是专业知识的欠缺，动手能力的不足等等，我也明白这些不是一天两天就能弥补的，但我相信只要我坚持不懈的努力是可以不断缩小差距的，我坚信自己能做到这些。人们常说；大学是个象牙塔。确实，学校与工作，学生与专家之间都存在着巨大的差距。但这次见习也为我们提供不少学习与了解翻译者的机会，让我在脑子里对英语翻译有个很清晰的概念，再加上以后我们工作的经验，定能在这条路创出自己的一片天空，能在这条道路上越走越远。

最后，我还深刻的认识到作为一个大学生，我们在书本上学到的东西固然有用，而且是开展工作的基础。但是，毕竟书本上的知识是死的，当我们运用到实际操作中的时候难免会遇到困难。因此，我们在平时的学习生活中要学会“死学活用”，将自己在学校里面学习到的知识转化到实际操作中去。

舞蹈专业认知实践报告总结篇五

通过这两天去贵阳人民广场沃尔玛商场的现场调查以及小组成员所进行的初步交流与分析后，我们对该企业作出的认知情况如下：

一、企业基本情况简介

沃尔玛贵阳人民广场分正处于交通方便，人流量大，经济繁荣的地段，进出口采用金字塔屋顶更能吸收热。

作为一个深为民众健康和自身品牌负责的企业，沃尔玛深知食品安全是企业的生命，沃尔玛食品安全体系按照从农田到餐桌的理念，对各类食品从进货，进店，贮藏、处理、清洁、消毒等各个环节严格控制和管理，主要由供应链控制和商场卫生管理两部份组成。

对于竞争者其他超市来讲，它的商品种类齐全、有特色、产品分类很细，能方便各种年龄段消费者选购。

整个超市的布置非常合理，墙壁装扮的色彩给消费者一种温馨的感觉，其他很多的食品都采用绿色蔬菜跟其搭配，显得产品更新鲜，更能刺激消费者的购买欲望。

贵阳沃尔玛超市共有两个：人民广场店和沙冲路店。其经营的商品种类丰富，琳琅满目，有酒类、保健品、饮料、粮油、调味品、蜂蜜、副食品、即食食品、计生用品、乳制品、日化、速冻食品、糖果巧克力、休闲食品、一次性用品、针纺织品、电子产品等。

二、企业的六大优势

(一) 无需过多的经营广告

沃尔玛，作为商场的霸主，企业的品牌形象，向来以服务最佳、产品质量最优闻名于世。如此庞大的体系，已经是无人不知、无人不晓，因此，沃尔玛一般是不作任何广告的。生活中，我们确实也很难看到与沃尔玛相关的广告，偶尔见到，也只是在电视媒体上一晃而过。任何一家公司或企业都基本如此，当其具有了一定的知名度以后，便没有了花费时间和精力去作宣传的必要性了。而且，如果这个时候再继续搞宣传，反而容易增加顾客的反感，从而影响到公司或者企业的形象，不利于其长远的发展。这一点，许多的公司或者企业都有着大同小异，沃尔玛也不例外。

(二) 商品的结构严整

其实这些设计都是为了吸引顾客，也许这些商品随处一个超市都能买到，而在沃尔玛却能给顾客一种很新鲜很温馨的感觉。

我们在参观的过程中还看到来三个外国人，他们应该是上级下来考察的，拍了很多商品的摆设照片，所以，任何企业都应该考虑到时刻做改变来与顾客还外部环境协调和适应。

(三) 商品流转管理情况

仓库管理井井有条，有专业人员对其进行负责，能够确保商品的及时上架与新旧商品的交换。所有商品全部分区管理、堆放整齐、标示明确。

在运输线上，商品的流转严格按照先进先出的原则安排制作，所有的流程执行比较严格，货物分配有序，对于特殊需要的商品能够保证及时收回与上架。

(四) 商品种类丰富，富有民族和地方特色

沃尔玛里面的商品，来自世界各地，价值有高有低，而且最

受顾客欢迎的还有一个特殊的原因，那就是这里的商品还具有民族和地方特色。很多商品，尤其是装饰品和小吃，大多都是来处世界各地的特产。小吃方面颇受消费者的关注，因为这里的小吃不仅种类俱全，而且口味独特，总能带给顾客留连忘返的感觉。

(五)集超市和餐厅为一体，方便人们生活

沃尔玛里面的消费者极多，每天前来购物的人是络绎不绝。俗话说得好：“民以食为天”，有人的地方就有着需要吃饭的一张嘴，沃尔玛充分考虑到了这个问题，所以处理得十分恰当。在这个大超市里面，人们如果感觉到饿了，可以到里面选购自己喜欢的饭菜。在这里吃饭是十分方便的，而且味道优美，价格优惠。

(六)庞大的人力和物力资源

1一大批忠诚的员工

忠诚与利益、企业文化之间存在着密切的关系。企业本质上是利益关系的集合体，企业与员工之间的忠诚必然以利益为纽带，员工对企业的忠诚是实现企业利益的源泉，员工忠诚于企业以增进自身利益为条件。企业文化是人力资源的开发和运用，是契合忠诚与利益的现实平台，沃尔玛为自生的发展，注重于对员工的培养，旨在培养出大批优秀能干、具备高等素质和极高忠诚度的员工。而工作在沃尔玛的员工，都能达到这样的要求。

2高素质的职工队伍

“人才资源是第一资源”，企业的发展靠产品，产品的发展靠人才，人才的成长靠培育。作为沃尔玛这个大型企业来讲，其一直在重点抓科技人才、管理人才。在感情上、待遇上、事业上吸引人才、留住人才、使用人才的同时，能够抓好人

才的教育和再提高，根据不同岗位的需要，采取岗前培训，使他们知识不断得到更新，技能不断得到提高，发挥更大的作用。从而激发职工的工作激情和劳动热情，振奋精神，以高昂的斗志和士气，为企业的发展去创新和拼搏。

3物品来源广阔

有沃尔玛的地方，可以说是就没有买不到的东西。沃尔玛以其独特的服务和先进的管理体制而闻名于世，在全世界各个地方形成了连锁，商品的周转迅速，来源广阔。其产品和不断更新，将会吸引着众多的顾客，为该企业带来丰厚的利润。

三、从劣势方面看沃尔玛

(一) 人流量大时，收银台拥挤

中午和接近黄昏的时候，是人们购物的高峰期，处在这个关键的时刻，偶尔，沃尔玛也会有让人不够满意的地方。经过这一天的观察，我们发现：原来，沃尔玛的出口是很少的，出去的时候，所有的人员都得经过收银台。人流量大的时候，一大串的顾客排着队等着付款，而许多没有购买商品的人员也争着从这里出去，这样一来，难免有时候会被围得水泄不通。在遇到如此拥挤的情况下，既给收银员带来不利，也给消费者带来了不便。

(二) 员工工作时间较长

结合实际调查显示，沃尔玛员工的工作时间在每天8个小时和13个小时之间波动，平时平均工作时间为一天8个小时，节日期间一般一天工作时间超过10个小时。周末加班，有的员工是自愿加班的，而有些并非出于自愿。员工的工作时间较长，从长远方面来看，这是不利于企业的自身发展的。

(三) 部分商品的运营成本较高

沃尔玛的商品来自全国各地，甚至是世界各地，所以很多的商品在运输线上显得比较复杂，流程颇多，运输成本较高，但价格却比较实惠，从这一方面来看，虽然为消费者带来了利益和实惠，但某些成本却是无法降低的。

四、结合电子商务专业谈及企业

企业是经济组织，以谋求利润为目的，企业是市场中的经营主体，它以自己生产的产品或提供的服务，通过交换来满足社会需要，并从中获利，企业是市场中的经营主体，同时也是竞争主体，竞争呢告诉市场经济的基本规律，企业要生存，要发展，就必须参与市场竞争，并在竞争中取胜。

我们参观的沃尔玛算是商业企业，第一点最深刻的感触当然是其外观，两个进出口和收获平台都是蓝色清透的三角锥体，映入眼帘的一长排喷泉作其衬托，给人带来的是无比的美感，让人就算一时不想买东西也想迫不及待的进去看看。

在产品与其他超市相同的情况下，沃尔玛的优势就要着手于他对产品清晰的规划摆放和随意购物环境了，就这点而言，沃尔玛的产品摆设及其服务方式是占优势的。

沃尔玛的产品摆放都很有创新，比如西瓜的摆放，搭有一个棚子，四周都是绿色背景，进去就感觉像进入了温馨的糖果屋，墙上的装饰以粉色调为主。这是长期以来形成的企业文化，是沃尔玛精神——勤恳、节俭、活跃、创新。沃尔玛有着这样众人皆知的销售黄金法则：

(一) 顾客永远是对的；

(二) 顾客如有错误，请参考第一条。

“让顾客满意”排在沃尔玛公司经营目标的第一位。”其优良的服务态度，决定了沃尔玛在商场的领域将占据了市场的

巨大份额，这是值得我们关注的焦点。

网络经济时代，企业不再像传统经济时代一样，仅在现实的经营个别环节上追求低成本和高收益是远远不够的。根据社会环境、资源的不同，企业可能必须在网络上的不同环节中分别追求低成本和高收益，当然各个环节之间存在整合和联系。一方面，从现实观点分析中，网络是怎么也无法取代现实销售体系的。另一方面，如果能用实体店铺与网络市场将企业的销售模式有机地联系起来，那么这样的企业将会拥有更多的竞争优势。

作为电子商务专业的学生，我们不仅要学会利用专业知识去看待这个网络市场，也要积极地融入到社会实践中去，多作市场信息的调查与研究，更多地去了解各家大型企业和公司，并将所学的企业管知识运用到实际情况中去，在学电子商务的同时，让企业管理与之有机地结合起来，达到学以致用，各科通用，从而更多地创造出自身的经济效益！