

# 最新毕业自我鉴定(大全6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 毕业自我鉴定篇一

经过五个月的xx医院实习，使我有深刻的体会。感受到学校中从未有的感觉，学习到书本上没学到的知识。在此，我总结了以下几点：

实习刚开始，很多东西都不了解，虽然以前也曾见习过，但真正的要实际操作了，我仍觉得底气不足。我会不会弄错了，万一弄错了怎么办。干事情总是缩手缩脚，加上跟我一块实习的同学表现都很好，我觉得老师都喜欢她们，事情似乎也轮不到我头上，每天盲目跟着做基础护理，跟着操作。本想说让我也试一下，但又不敢。因此，我觉得角色转化是个坎，我一定要努力克服这一点。方法主要是靠主动吧，我发现，只要主动提问，主动提出操作的要求，老师都是很乐意教的。不能再像在学校里那样等着老师要求干什么了。

以前当的一直是学生，学校是以学生为中心的。而中国式的教育一向是填鸭式的：被动地接受那么多的知识，虽然考试考了那么多次，但现在我的知识在脑海中似乎没了踪迹，只好不断翻书。当在老师的提问下一次次哑口无言时，才认识到自己记的粗浅，没有时间经过的记忆犹如沙滩上的足迹，当时似乎深刻明显，却耐不住时光的清洗。

面对病人，特别是外科的病人，见到血是经常的，看到病人痛苦地呻吟，特别在操作的时候，心总会提到嗓子眼，因此

而小心翼翼，束手束脚，反而会给病人造成更大的痛苦。因此，胆魄得锻炼得大一点，再大一点。胆大心细是我追求的目标，只有准确迅速才能早点解决病人的痛苦。

在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，也都觉得特别地漂亮与可爱，让我有种感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫地选择住在这里。因此我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人感到温暖！

在外科实习这段时间，每个老师都强调无菌观念，因次，我深刻认识了无菌观念，操作中便不自觉地去遵守。而规范化操作也实在是个很保守和安全的做法！至于新办法，创新思维，那也得熟悉情况了再说吧。

总而言之，这五个月，是适应的过程，很多不足之处需要改进，这是学习的过程，很多观念得到修正，虽然辛苦疲惫，但是我相信自己肯定能克服的。这只是实习之初，今后还需要不断地摸索，同时必须对自己有所要求，才会有所收获。我想接下来的实习是一个挑战，也是一种机遇，我一定要好好把握这个机遇。

## 毕业自我鉴定篇二

我毕业即将来临之际，为了更好地巩固已有知识，学习技能，我到\*\*\*信息技术有限公司实习，在实习期间，我学到了很多的东西，让我收获颇多。下面就是我的实习鉴定。，在此我对我的实习工作做一个自我鉴定。

### 一、 努力学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、技能知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

## 二、 提高工作积极性和主动性

实习期很快过去了，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续为社会创造更多的价值。感谢单位领导和部门领导以及师傅们对我的支持和帮助。

## 三、 努力实践，进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值。也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，展现人的意志。

实习使我学习的理论知识能够和动手能力很好的结合融化，是我大学历程非常宝贵的经验，我会好好总结，帮助我更好的完成学业，为走出社会做更好的基础。通过实习，我有信心，未来的路我能更好地走下去。

## 毕业自我鉴定篇三

时间飞快，转眼间，我已实习了3个多月了。实习充实了我的學習生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是了解生产车间相关流程和學習熟悉外贸业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。

1月31号这一天参加了公司组织的新员工入职培训。通过培训我了解了公司的概况、企业文化和规章制度，并學習了一些礼仪规范。之后的两个星期，我都在车间实习，了解了我公司产品基本运作流程、各相关工艺及标准、质量检验（色检、

卷检、片检等)中可能存在各种问题。

从2月15日开始,正式转入业务员基本日常工作。通过此次实习,我学到了很多课本上学不到的知识,使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。在实习期间,我很高兴有机会参加了上海r+t[]这是我第一次参加的大型展会,收获也颇多。

以下是具体工作情况:

1. 客户询盘:一般在客户下订单之前,都会有相关的order inquiry给业务部,做一些细节上的了解。

2. 报价:业务部及时回复客人查询,确定货物品名,数量,交货期,付款方式,包装规格及柜型等。

4. 下生产订单:得到客人的订单确认后,给车间下订单,安排生产计划。 5. 下达生产通知:业务部在确定交货期后,满足下列情况可下达生产通知,通知工厂按时生产。

6. 验货:在交货期前一周,要通知公司验货员验货;如果客人要自己或指定验货人员来验货的,要在交货期一周前,约客户查货并将查货日期告知计划部;如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的,要在交货期两周前与验货公司联系,预约验货时间,确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知车间。

7. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料,制作出口合同,出口商业发票,装箱单等文件。

这次的实践的确给予了我很多。通过踏踏实实的做事,认真深刻的总结和思考,我始终保持积极向上的工作态度,勤于思考,求是拓新。我的工作规划更加清晰,对自己今后的发展充满自信,在见习期获得的点点滴滴,这些经验对我来说

是弥足珍贵的。

## 毕业自我鉴定篇四

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。

实习在帮助应届毕业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。每天在规定的时间内上下班,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。

## 毕业自我鉴定篇五

眨眼间实习期就快过去了,自从来到xx公司实习快一个月的时间了,在实习期间,我在这里学到了很多东西收获颇多。以下就是我对实习期间的鉴赏:

这次的实习我之所以选择了做平面设计,是因为平时在学校文学社从事编辑排版工作,而且我也很喜欢这个职业,平时在学校也有学习相关软件,为了自己的基础更牢固,技术更全面,我就选择了做平面设计(photoshop和coreldraw的使用)。

因为考虑到以后有想一直从事这个行业的工作,因此我非常珍惜这次实习的机会,在有限的的时间里加深对各种平面设计的了解,找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少,我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不

少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

我在xx公司实际实习内容是对xx公司内部产品的说明书、画册进行排版、设计。在实习过程中有时候发现在作图的过程中如果使用几个小技巧，可以达到事半功倍的效果。

一个月的实习过程，让我提高了自己，特别是像我这样刚离开学校的实践能力差，更需要通过多做事情来积累经验。在工作中我能够完成上级布置的工作，在没有工作任务时能主动要求布置工作，做到主动学习，在工作中，我不允许自己丝毫的马虎，严谨认真我时刻牢记。

### 一、 努力学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、技能知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

### 二、 提高工作积极性和主动性

实习期很快过去了，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续为社会创造更多的价值。感谢单位领导和部门领导以及师傅们对我的支持和帮助。

### 三、 努力实践，进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值.也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，展现人的意志。



首先,我觉得学校和单位很大的一个不同点就是进入社会以后必须要有很强的责任心.在工作岗位上,我们必须要有很强的责任感,必须要对自己的岗位负责,要对自己办理的业务负责.

如果没有完成当天应该完成的工作,那职员就必须得加班;这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度,这样才能在自己的岗位上有所发展.最后,我觉得到了实际工作中以后,学历虽然很重要,但个人的业务能力和交际能力更为重要.任何工作,做得时间久了是谁都会做的,在实际工作中动手能力更重要。

实习是我步入社会前的第一课,教会我怎么待人接物,如何处理各种事情。虽然在短短的一个月里看到的只能是工作的一个侧面,学习的只能是一些初步的方法,但这些对于我是非常重要的。

这次实习告诉我,在社会这个大学堂里我还是一个小学生,还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度,无论大小认真踏实的完成每一件事,走好每一步。

## 毕业自我鉴定篇六

随着20xx年夏季的到来,大学四年时间即将结束,同时将近一个月的实习生活也接近了尾声。时间过得很快,相比别人的四年的大学生活,可能自己过的'很简单没有接触太多的校外生活,给自己生活圈划的很小,想想过去自己想法很多,爱好很多由于一些原因很多事情都没有去做,但是四年的大学生活让我长大了,四年的生活让我从当初一个迷失不知未来的孩子,已经成长为一个对生活有了目标的人,不会再依赖父母依赖亲人,不会觉得女生要比男生做的差,尤其在理科方面要相信自己。最重要一点学会该以什么样的态度去工作要以什么态度去待人去对待以后的生活,以前都感觉自己年龄还小,不需要做的太多,不需要承担太多,什么事简单的完成了就可以了,通过这次实习让我成长了自己,看清了

自己，每个人都可以完美的完成。实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。返校闲下来的时候想到在公司的那段日很珍惜这段经验。那段日子，我真的有很失落过，也有很认真过，很高兴。因为马上就要回学校了，还有很多事情等着我去做，现在重要的就是要对这段实习时间做个报告，也是对自己实习的鉴定。对自己更重要的一件事是找一份很好的工作。

在一个月实习生活以来。我学会了很多，也懂得了很多从生活中没有发获得到的知识和道理。让我真正感受到了理论与实践之间的距离，体会到了理论联系实际的真谛。实习中所见所闻让我倍感自己的知识面很窄很有限，需要更多的实践锻炼。通过实习，培养了我观察问题和解决实际问题的能力；培养了团队合作精神，俗话说：“隔行如隔山”。我的专业是电子通信，以前没有接触有关专业的公司行业，说实话心里没底。当时是抱着好奇的心来到捷捷微电子有限公司的，想了解电子产品是怎样做出来的，因为在北方很少看到电子厂。刚来到这里，起初真有点不适应，不知从何处下手看到上万的仪器自己很胆怯不敢去操作担心弄坏它，而且每一个师傅都很讲求效率，他们的工作速度很快，连吃饭的速度都是分秒必争的，吃了以后又回到工作岗位，从这一点切实体会到了工作的辛苦和认真，带我的师傅给了我很大帮助，有什么不明白的，我就去请教他们。本站有些工作是很简单的，简单的同时还需要熟练。就如割膜刀片很快用力不当的话蓝膜很难割下来。刚到磨砂划片的第一天自己学割膜，熟练和巧力问题是自己需要做的。划片是后道工序。在这一个月时间里，我勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个实习生的本职工作，认真完成师傅交给我的任务，虚心向其他员工学习先进的工作经验，并注意不断阅读专业实习理论和实践的书籍，以充实自己。

以下几个方面几方面就是对这一个月来的个人工作情况做一个简单的个人总结：

1. 车间师傅让我们亲自体验各类芯片制作流程，在每一个车间都感受到了每一个制作过程的复杂和乐趣。

2. 了解了私企公司严格的管理制度，老板严格的制度要求下平时会对员工的生活方面特别关心，老总也是很随和的人。做了一段时间芯片操作流程明白了每一个产品的来之不易，师傅的帮助下，我学到了一些劳资方面的知识，对计算工资所得税有了一些了解。这对以后的工作也会有很大的帮助。保障公司利益同时要学会保障自己的权益。

3. 一个月时间主要在激光划片和磨砂划片实习操作，含有的每一道工序都亲自操做了，刚开始由于陌生的原因仪器让自己感到很害怕，后来习惯了并且认识了它们的原理操作起来就非常简单。不忙的时候对其它工序进行了简单记录，学到了产品设计的一些知识，并认识到公司的未来意向，发展方向。

俗话说：“活到老，学到老”，我一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的专业书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，去其糟粕，取其精华，不断提高自身素质。

这段时间以来，从不敢面对生活中的挫折和失败，到现在稳重和冷静的我，使我明白了一个道理：走的更多我知道，在这又是我人生中的一大挑战，角色的转换，这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益一个月的学习积累和技能的培养。在这里我知道我的将来会有光辉灿烂的一天。经验积累，对于迈向社会远远不够的，所以在学习生活除外，我会积极参加社会各种实践活动，获取更多学习的经验和社会实践能力，我的未来不是梦，只要自己努力过，成功是不会拒绝你的。

人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。大四一年

年里，我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自己放手让时间在自己的手里流走，可能是或者我的缺陷和不足。但我知道这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什么，在挫折面前我们应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提高，做到最好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。因此，面对过去，我无怨无悔，面对现在，我努力拼搏，面对将来，我期待更多的挑战，战胜困难，抓住每一个机遇，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。在今后的学习生活里，我会继续努力，做好社会主义的接班人，在生活上自觉从严要求自己，艰苦朴素，遵纪守法，作风正派，各方面表现良好。为社会主义现代化建设，贡献自己的力量。

以上是我一个月来的简单总结，在今后的学习和工作中，我要更进一步的严格要求自己，虚心学习，争取在各个方面取得更大的进步。