

# 最新企业实践心得体会(通用7篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 企业实践心得体会篇一

### 第一段：引言（200字）

在大学期间，为了更好地了解企业运作和提高自己的实践能力，我参加了一次企业车间实习。在这次实习中，我亲身体验到了企业的生产流程和管理模式，感受到了工作的艰辛和乐趣。在实习的过程中，我不仅学到了专业知识和技能，更重要的是培养了自己的工作态度和团队合作能力。以下将结合我在企业车间实习中的所见所闻，分享一下我的实习心得体会。

### 第二段：了解企业运作（200字）

参加企业车间实习的第一天，我首先被带到了企业的生产车间。在这里，我亲眼目睹了企业的生产流程和各个环节的协同配合。从原材料的到货、加工流程的安排、产品的质量检测，每一个环节都需要严格把控。通过参与实际操作，我更深刻地理解到了每一个细节的重要性。同时，我还了解到了企业的仓储管理、物流运作以及市场营销等方面的内容，使我对企业运营有了更全面的了解。

### 第三段：锻炼专业技能（200字）

在企业车间实习期间，我得到了很多专业技能的锻炼和提升。在与工人、技术人员的交流中，我学到了许多操作机器设备

的技巧和方法，这些技能不仅在实习中派上了用场，对于将来的工作也非常有帮助。同时，我还观摩了许多高级技术人员的工作，得到了很多的启发和学习机会。这些实践经验不仅让我在专业方面得到了提升，还使我对自己的专业选择更加坚定。

#### 第四段：培养工作态度与团队合作（200字）

在企业车间实习的过程中，我真切感受到了工作的艰辛和乐趣。在实习结束后，我开始反思自己的工作态度，发现了自己的不足之处，并逐渐形成了一种积极主动的工作态度。在与企业的工人和技术人员合作中，我学会了倾听和沟通，尊重每一个人的意见和建议。通过与他们共同努力，我们能够协同配合，完成任务，取得了不错的成绩。这次实习使我认识到，一个良好的工作态度和团队合作能力对于一个人的工作表现和发展至关重要。

#### 第五段：总结与展望（200字）

通过企业车间实习，我收获了很多，不仅提升了专业技能，还培养了工作态度和团队合作能力。我相信这些经历将成为我未来职业生涯的宝贵财富。同时，我也认识到自己在某些方面还有待提高和学习。因此，在以后的学习和工作中，我将继续努力，持续学习和提升自己，为将来更好地适应社会需求做好准备。

在这次企业车间实习中，我不仅了解了企业的运作和流程，还锻炼了专业技能，培养了自己的工作态度和团队合作能力。这次实习经历不仅为我今后的职业生涯提供了宝贵的经验，也使我更加清楚自己的发展方向和目标。通过这次实习，我相信自己一定能够在职业生涯中取得更好的成绩。

## 企业实践心得体会篇二

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有一——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。去年，在全局范围内开展的学习《细节决定成败》、《自动自发》、《没有任何借口》等几本书，让我们受益匪浅。新年伊始，我部就形成了学习“五本书”的热潮，我站的学习也在如火如荼的进行。学以致用，2月份，通过对《解放军精神》一书的认真学习，通过与解放军的全面对比，经过几天深刻的反思，我已查找出自身存在的缺点和不足。虽然我们也许已没有机会成为解放军，但是，我愿意也已下定决心要以解放军的标准来严格要求自己，使自己成为象解放军一样优秀的人，即使我做不到那么好，但是，我深信，只要我努力了，就是进步，就有成功的可能。

下面，就是在学习之后对自己提出的几点要求，希望籍此可以重新塑造一个全新的自己，成为一名优秀的员工。

### 一、与企业同呼吸、共命运，坚守职业天职与使命。

既然我们选择了工作，就没有理由不把它做好。一个人一生中除去休息的时间以及不具备劳动能力的的时间，剩下的大部分时间都是在劳动中度过的，可以说，工作等于一个人一生的价值。如果一个员工不能站在理想的高度上去看待自己的

工作，不能满腔热情的去工作，那么他成功的机会就非常渺茫。对于绝大多数具有上进心的员工来讲，工作绝对不仅仅是为了生存，工作更应该是天职，是神圣的使命。

然而，现实中，常常听到有人抱怨自己被人忽视、没有被安排在好的工作岗位上、没有高工资、没有得到高度的重视等怨言，一副很受委屈的样子。其实，你有没有认真的审视过自己：你真的应该被安排在那个你所认为的重要位置、领到你所期望的工资、得到别人的重视吗？不劳无获，一切都不是理所当然的，没有付出就没有理由索取，当你伸手向企业、向领导要这要那的时候，你有没有认真的审视过自己你为企业付出了什么？你把企业当成自己的家、与企业同呼吸、共命运，全心全意的干好自己的本职工作了吗？如果没有，那就没有资格埋怨别人，要怪只能责怪你自己；如果没有，你就应该摒弃埋怨，积极进取，努力培养主人翁意识，热爱你所在的企业，热爱你所从事的工作，尽你最大的努力，尽可能的发挥自己的才能，为企业多做贡献，相信总有一天，大家会看到你的努力，你也会得到所期盼的一切。

## 二、坚决服从安排，不折不扣地完成工作任务。

企业是一个严密的组织，不是一个自由的组合体。它是一个有组织、有纪律、有制度、有目标的合成体。在这个组织里，个人不能也不允许自由散漫，不服从管理。服从是天职，也是企业对员工的一项基本要求，即使领导的某个安排你内心无法接受，也要告诉自己丢掉不满情绪，因为企业不只有你一个人，它是一个大集体。个人往往习惯于从自己的角度出发，考虑问题往往先考虑自己，你所看到的、你所关注的也许只是你个人或者是所在小组的利益，这就有很大的局限性；而领导则不同，他所考虑的是全局、是整体。所以，对于领导分配的工作任务，我们一定要不折不扣地去执行。很多时候，很多我们开始并不能够理解的事情，在实施的过程中，自断后路、义无反顾地去执行，原本想不通的事情往往可以得到很好的理解，从而激发了个人的主观能动性，反而促成

工作任务的圆满完成。

三、高标准、严要求，苦练专业技能，努力提高自身能力。

“工欲善其事，必先利其器”。这就是说，一个人要想真正成就一番事业，离不开过硬的基本功。还记得上大学时，老师对我们说过的一句话：“关系是泥饭碗，是会碎的；文凭是铁饭碗，是会锈的；本事是金饭碗，是会升值的。”当今社会的竞争愈来愈烈，做任何事情都需要技能。现代企业最需要的、最紧缺的就是精业的员工，就是具有专业能力的员工。在实际的工作中，对待自己，对待工作，一定要高标准、严要求，不要满足于已经掌握的，这个世界是大变、多变、快变的，要努力寻求更好、更快、更富成效的专业技能和技巧，提高自身竞争力，唯有如此，才有可能创造出更好的成绩，才有可能从胜利走向另一个胜利。

四、努力培养团队精神，善于更要乐于与他人合作。

在现代社会，在专业分工越来越细、市场竞争越来越激烈的前提下，单打独斗的时代已经过去，合作变的越来越重要。团队的力量远远大于一个个单独的优秀人才的力量。所以，现代企业招聘员工，虽然都有一套很严格的标准，但是，最重要的条件就是要有团队精神。就算这个人是天才，如果其团队精神比较差，这种人也没有企业愿意用。不能与同事友好合作，没有团队意识的人，即使有很好的能力，也难以把自己的优势在工作中淋漓尽致的发挥出来，甚至，由于其自高自大、排斥他人，反而会把事情弄糟。一个人能力再强，总有能力不能达到之处，团结才有力量，团队成员之间相互取长补短，精诚合作，会把事情做的更好，甚至收到意想不到的效果，这就是112的道理。

五、自信乐观，积极向上。

现实生活中，我们做事之所以会半途而废，往往不是因为失

败而放弃，而是因为失去了自信而失败。

## 企业实践心得体会篇三

前几天老板带我到一家民营医院去拜访采购部经理，谈我们一个重要产品的学术合作的协议，让我再次感受到老板销售谈判的魅力，我觉得有三点值得我好好：一是思路要清晰；二是目的要明确；三是细节要关注。

老板说：做销售从某种程度上来说就是在做服务！要随时准备为客户做好服务。这应该是医药代表的基本素质之一。前几天开会老板也谈到：我们所在的公司是一家发展非常迅速的制药企业，在未来一定会有大规模的扩展，所以我们都应该想想如何提高自身的素质和能力来与公司的发展相匹配。要做到这一点，我想首先应该明确：作为一名优秀的医药代表究竟应该具备的素质呢？记得刚做销售时有一位老大姐跟我说：做好销售其实很简单，“一张嘴两条腿”，如果你能再加上一点脑子，那你的销售就可以做的比一般人优秀了。这段话当时听来对我还是很有帮助的，她总结出了医药代表应该具备的几点素质，比如要勤快、要会说有沟通能力、此外还要会动脑筋等，但还不够全面，下面我谈谈我自己的一些看法。

我觉得要想成为一名优秀的医药代表，首先应该具备两项基本素质：一是良好的“悟性”；二是自我激励的能力。

“悟性”是指人对事物的分析和理解的能力。对于我们医药代表来说，我们面对的客户可能相对还比较固定，但即使是对同样的客户他在不同的时间也会有不同的需求，如果从客户所传递的许多不明确的信息中找到他的真正需求，“悟性”就起着相当重要的作用。只有具备良好的“悟性”，才能在他与客户的交流中，可以很快地通过观察、了解对方的习惯、需要，预测对方的行为反应，及时作出判断，顺应客户习惯，投其所好，解决对方的问题，如此你的销售目标大概就达成了一半。我想我的老板当年在做代表时应该是非常有

“悟性”的人，从她现在销售谈判的娴熟就可窥见一斑了。想想我自己，这一点可能是我最欠缺的，一直以来我都是一个勤奋有余而“悟性”不足的人，可能这一项素质很大程度上是天生的，后天培养比较困难。

美国首屈一指的动机学专家齐格拉，曾把激励比做一辆汽车上引擎的启动器，没有启动器，引擎就将永远不会发出功率。自我激励能力，就是医药代表必须有一种内在的驱使力，使他个人要而且需要去做“成功”一件销售；而并不仅仅是为了钱，或为了得到上级的赏识。当然，从心理学的角度来讲，一般人工作是赚更多的报酬和晋升的机会，事实上现实中也正是这样，但是如果缺乏内在的驱使力，当他的工作达到某一个水准时，那么他的销售业绩也就基本停滞不前了，只能维持这个水准，甚至开始逐渐下滑很快就流于平凡的销售员。对于我们医药代表来说，在拜访的客户的过程中经常遇到各种不顺利的情况，这对我们是一个挑战，而具有良好自我激励能力的医药代表，常常能够发挥人类潜能，极力克服困难，以期达到销售的目的。虽然他工作的目的不完全是为了报酬，但他能积极主动地去开拓市场，希望能有好的。做医药代表工作上有很大的自由度，工作计划的设定、日程的安排，主要取决于代表个人，组织的控制比较困难。缺乏自我激励能力的人员，工作中常常缺乏进取精神，甚至产生懒惰的情绪；而具有强烈的自我激励能力的代表则会很好地进行自我管理，不断地去迎接挑战，不断地学习新的销售技巧和知识，以期能够有更大的突破。这一点素质我觉得自己有一些，但还远远不够。

一个人的销售能力，就是由这两个基本素质的交互作用来决定的。具体来说优秀的医药代表应该具备如下的能力：

- 1、勤奋。我觉得这是第一位的。勤能补拙，勤奋就是全力投入，有着常人难比的耐力。纵使再失意或者业绩下跌的时候，还是奋力直冲，决不撤退，到头来仍然能完成目标。

2、掌握必要的知识。作为一名专业的医药代表产品知识的重要性是毋庸置疑的，在此不多谈。

3、沟通的技巧。良好的沟通技巧可以帮助你更快达成自己的目标，沟通是分两面的：一个是倾听，一个是诉说，而一名医药代表不仅要掌握倾听和诉说的能力，还应该涵盖一些有用的谈判技巧，能够通过沟通读懂对方的意思，把握一些销售切入的点，当然代表还需要在与客户的沟通的过程中去了解竞争产品的信息以及一些有用的市场信息。

4、协作能力。这一点我本人是深有体会的。销售业绩要达到，必须依靠团队，个人能力再强也不可能将整体销售带到一个很大的规模。木桶理论告诉我们，团队能力的大小不是取决于团队中能力最高的人员，而是取决于团队中能力最低的人员。新的木桶理论还认为能力较高的业务人员可以帮助能力较低的业务人员弥补不足，从而使团队能力上升一个台阶。

5、服务的意识和能力。做销售从某种角度来说就是在做服务，所以服务的意识和能力也是非常重要的。

6、学习能力。中国有句古话，就是“活到老，学到老”，医药代表面对的是瞬息万变的市场以及善于学习、进步的客户，所以必需不断的学习，从市场中吸取养分，将客户作为学习对象，还有通过读书以及互联网获取最新的知识，才能完善、提升自己的能力，才能自如的应对药品销售市场的千变万化。

好了，谈了这么多，也是对自己的一个鞭策，对照着看看自己还要许多地方需要提高，需要努力，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我会在医药销售这条路上不断前行，实现自己的人生价值！

医药企业实习心得（精选篇3）



## 企业实践心得体会篇四

随着社会的快速发展，工程企业在我国的经济建设中发挥着重要的作用。作为一名工程专业的学生，我有幸在一个知名工程企业进行了为期三个月的实习。通过这段实习经历，我不仅深入了解了工程企业的运作机制，还积累了宝贵的实践经验。下面我将就我的实习心得体会进行总结。

首先，实习让我深刻认识到了工程项目的复杂性和艰巨性。在实习期间，我参与了一项大型工程项目的施工管理工作。我亲眼目睹了工程项目从规划到设计，再到实施的全过程。这个过程中，我意识到了项目的各个环节都需要精心策划和组织，每一个细节都可能对项目的进度和质量产生重大影响。这样一来，我对于工程管理的重要性有了更加清晰的认识。

其次，实习让我明白了良好的团队合作对于工程项目的顺利进行的重要性。在一个工程项目中，有各种各样的部门和岗位需要相互协作，每个人的角色都是不可替代的。在实习期间，我和来自不同专业的实习生以及企业员工一起工作。虽然一开始面对陌生的工作环境和陌生的人员，我有些困惑和不适应，但是随着时间的推移，我逐渐融入了团队，学会了与他人积极沟通和合作。通过与团队成员的共同努力，我们成功完成了项目的阶段性任务，这给我留下了深刻的印象。

第三，实习让我认识到了工程技术的重要性和不断学习的必要性。作为一名工程专业的学生，我生活在一个急需工程技术人才的年代，所以工程技术的重要性不言而喻。在实习期间，我认识到自己的专业知识还有很多不足之处，需要不断学习和提高。通过实践工作，我发现现实工程项目中的问题和挑战远比教材中的内容要复杂和多样。因此，我下定决心要持续学习，不断提升自己的专业能力和技术水平，以更好地适应未来的工作要求。

第四，实习让我对待工作更加谨慎和负责。在实习期间，我

亲身参与了工程项目的实践工作，了解了工作的严肃性和责任感。每天的工作任务都是有时间限制的，任何一个延误都可能对项目进度产生不良影响。因此，在实习期间，我要求自己做到工作高效、质量有保障。我要时刻注意细节，保证工作的准确性和完整性。这段实习经历让我明白了工作中的细致和耐心的重要性，也使我更加激发了我追求卓越的动力。

最后，实习让我对未来的职业规划有了更加明确的方向。通过实习，我全面了解了工程企业的工作环境和岗位需求。我也有机会与一些资深的工程师和管理人员交流和学习。这些经历让我对我的未来有了更加清晰的认知和目标。我决定在毕业后继续深造，提升自己的专业素养和管理能力，进一步发展自己的职业道路。

综上所述，通过本次工程企业的实习，我不仅学到了很多实用的知识和技能，还深刻体会到了工程项目的复杂性和团队合作的重要性。通过努力工作和学习，我对于未来的职业规划有了更加明确的方向和目标。我将始终保持对工程行业的热爱和专注，不断提升自己的能力，为我国的工程事业贡献一份力量。

## 企业实践心得体会篇五

随着社会的进步和经济的发展，工程企业在我国占据重要的地位，为社会发展提供了强有力的支持。作为工程类专业的学生，实习是我们熟悉工程行业并提升自己专业能力的重要途径之一。经历了一段时间的实习，我深感实习带给我的收获非常多，不仅增加了我对工程行业的了解，更培养了我实践能力和团队合作意识。

首先，实习让我更深刻地了解工程企业的运作方式。在实习期间，我被分派到一个建筑工地，亲身参与了项目的规划、施工以及后期管理等各个环节。通过实地考察、参观工地、与施工人员的交流，我对建筑工程的整个流程有了更为直观

的认识。例如，我了解到建筑项目从立项到收尾有许多细节需要关注，包括工程规划、图纸设计、人员配备、材料采购等。通过参与这些工作，我深刻地体会到每一个细节环节的重要性，时间的管理和协调能力的必要性。在实践中，我也学会了如何提前预测和解决一些问题，提高自己的实践经验和工作能力。

其次，实习让我认识到工程行业需要团队合作的重要性。在项目中，我作为团队成员，与其他成员密切合作，共同推进项目的进展。通过与他人的合作，我体会到互相信任和沟通对于项目的重要性。在实践中，我不仅学会了如何台和协调团队成员之间的工作，还学会了如何在团队中扮演好不同角色。例如，我在项目初期负责收集前期相关数据，与相关部门沟通，确保项目进展的顺利进行。通过团队合作，我感受到了以团队为核心的合作模式的独特魅力，也提高了我的综合协调能力和团队意识。

再次，实习让我亲身体会到工程行业的工作节奏和压力。在工地上，我经常需要处理突发情况和高强度工作，时间紧迫、任务繁重，这给我带来了前所未有的压力。然而，正是在这样的环境中，我学会了如何适应并熟练处理这些问题，培养了自己的应变能力和工作效率。同时，我意识到在工程行业工作，需要有更高的责任心和严谨的态度，不能有丝毫马虎的心态，以确保工程质量和进度的高标准。这一点将直接影响到项目的成功与否。在实践中，我不断学习和提升自己，通过改进工作方法和实践，不断完善自身专业技能，以便更好地适应工作的要求。

最后，实习让我积累了许多宝贵的人际交往经验。在工程实习中，与不同的人接触，了解他们的思维模式和工作方式，也锻炼了自己的表达能力和沟通能力。通过与施工人员、项目经理等的交流，我不仅加深了对于工程行业的认知，更学会了如何与人沟通、合作和处理问题。这些经验不仅对于今后的职场生涯非常重要，也有助于我个人的成长和发展。

综上所述，工程企业实习经历让我收获颇丰。通过实践，我对我国工程行业有了更深刻的了解，提高了自己的实践能力和团队合作意识。同时，实习也让我认识到了工程行业的工作节奏和压力，以及与人交往的重要性。这些经验不仅对于我个人的职业发展有着积极的影响，也为我未来的工作提供了宝贵的经验。通过实习，我更加坚定了从事工程行业的决心，并愿意为社会的发展贡献自己的力量。

## 企业实践心得体会篇六

“你知道烟草专卖吗？”“知道从烟叶到卷烟经过了几道工序吗？”带着莽撞与好奇，我以一个实习生的身份体验了一回烟草人的工作与生活。努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导交办的任务与实习工作，在得到实习单位领导与同事好评的同时，也发现了自身的很多不足。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到课堂教学与实践工作的距离。在刚开始的一段时间里，即使我实习的岗位是很对口的文秘，负责信息工作，也时常感觉到茫然不知所措。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。就像开头的问题那样，我不知道国家的烟草专卖制度，不了解从烟叶到卷烟的流程，而我还是一名大学生！这对于我来讲，是个很大的促动。由此，我认为作为学生应当更好地适应社会，就需处理好“三个关系”：即课堂教学与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。毕竟在社会也是一所大学，“处处留心皆学问”，“行万里路、读万卷书”。

在实习的过程中，发现烟草文秘是一项很重要的工作。作为

全国性的垄断行业，烟草企业的信息工作很专业、很规范，具有很强的政策性，对外宣传需要好好把关。当前在报纸上所载的信息，很多是有关打击假冒烟、走私烟方面的。这是由烟草行业的企业文化所决定的。当前烟草行业正在大力倡导“国家利益至上、消费者利益至上”的核心价值观，很多工作都在围绕“两个至上”展开，对外注重行业整体形象的宣传，对内注重各种经验教训的交流，整个企业奉行“高效做事、低调做人”的格言，讲究实实在在地维护国家利益、维护消费者利益。

不要以为基层的烟草行业就是查查香烟、卖卖香烟这样简单的事情，其还有更高的追求，那就是企业文化建设，将企业从单纯的制度管理上升到文化管理。企业每年还举办各类培训班，对专卖执法人员、客户经理等进行岗位技能培训，进行员工学历教育再提升。企业人性化的举措，使其拥有一批高素质的员工队伍。烟草职工并非是除了做生意、执法检查外，不会干别的，在其中有一技之长的大有人在。在主题教育中，广大员工紧紧结合自身工作实际，都能对企业文化建设提出自身的看法、提出进一步完善企业制度、规范企业管理的建议。作为县级企业，每年向外发表的信息数以百计！

作为政企合一的单位，社会上有“拿企业的高工资、做机关的低效事”一说。但是通过自身的实习经历，发现作为烟草企业，应当是“拿应得的工资，做高效的事情”。全体干部职工一样按时上下班，在上班期间都是忙忙碌碌，看不到有空闲的时候。整个企业运转高速，各员工各司其职，具有很强的执行力。“一流的决策、三流的执行”不如“三流的决策、一流的执行”在烟草员工中得到很好地贯彻。以区区不到100员工，就满足了岱山20万人口卷烟这种嗜好品的需求，就能看出来烟草员工的执行能力。

在烟草公司实习的日子里，我感觉在实践中文秘工作应当注意以下几点：

一是要及时收集资料供领导决策。对于烟草公司来讲，办公室的服务职能非常重要。召开会议、举行专题教育，都需要准备各类资料，并汇编成册后下发各职能科室。另一方面要收集外地的烟草信息动态，并进行适当的整理，发现有应用价值的，及时向领导进行推荐。

二是要对各科室部门的当前工作要相当熟悉。文秘不能高高在上，不关注企业当前的中心工作，不注意各部门的开拓性工作、不注重挖掘员工的潜力。要及时通过信息报道，将各类好的做法、好的经验向上级进行介绍，对表现好的员工及时进行表扬，充分发挥文秘工作承上启下的作用。

## 企业实践心得体会篇七

十多年的寒窗苦读，终于可以派上用场了。带着一股年轻的冲劲，踏上了进入我那漫长的职业生涯的第一块试验田。然而在现实中我发现了在大学校园里对未来对社会的理解是一种理想，而在现实生活中理想和现实之间的差距又是如此之大。

我所在的实习单位是广州市来同科技有限公司。租好了房子，安顿下来，调整好了心情，换上了干净的衣服，准备好了去大干一场。

可是真正实习了我才发现，怎么总是觉得找不到感觉，我确实是留心的学习，观察前辈的每一个工作步骤，每一个细节，可是觉得真正的东西却怎么也没有掌握，时间久了发现自己好象只是一个跟班的，干苦力的。我依然没有从前辈那里得到他的真传。眼看时间一天一天的过去，我开始考虑为什么会是这样？细细的琢磨之后发现其实我和前辈之间有一层无形的隔膜，它使我们成为两个毫无联系的独立体，使我不能够和他真正的沟通交流，这个隔膜成为了阻碍我学习的屏障！这时我想起了班主任在我们实习之前对我们说过的话：实习重要的不是怎样去提高自己的业务水平，而是怎样去处理好人际

关系。直到现在我才真正领悟了这句话的真谛！

回想起来我确实没有把搞好人际关系作为重点，前辈不是大学班主任，他没有义务教你，虽然我从来没有出过什么差错，都是听记者老师的话，做好他交给我的一切。我每天都像是一个旁观者每天随前辈工作，看着他用非线性编辑器把片子编好，然后播出。除了这些我们没有更多的交流。日子久了也会另前辈反感，因为天天身边都会跟着一人，又什么也不会，他会把你当成一个负担。这是很失败的事情，因为这样前辈和我就永远都会有距离，设想一下对于一个陌生人你还会把子几多年来积累得经验毫无保留的传授给他吗？这样的情况对自己的实习太不利了。

其实我和前辈之间没有一个很好的沟通也是有一些外界因素，语言不通是一个大障碍，前辈是纯正的广州人，普通话不太会，这样你就在这种语言环境当中孤立出来，觉得永远不能容入。其二就是地方性的差异，同时也影响你说话的方式是否被人接受。如果这两样问题解决了，那就万事大吉了。

所以这次实习给我上的最重要的一课，不是业务水平的提高课程，而是在社会上在工作中人际关系的处理是不可忽略的重要环节！社会毕竟不是学校。