

大学生实习总结

大学生实习总结 1

在香港标准微型马达厂实习将近三个月了，每天的生活很平凡也很简单，车间、食堂、宿舍三点一线。看到员工们为了这份工作，每天都在努力，终于体会到了社会是很现实的，适者生存，而且他们的工作态度：对工作的严谨、对工作的精益求精是我们每个实习生都应该学习的。

我的工作是做换向器，程序很简单：三个铜片、一个胶芯、一个胶圈，用冲压机一压一个完美的换向器就诞生了。但是在这个过程中，你的手法是影响你产量的根本，态度却是决定了一切。刚来的时候，太多的不习惯，太多的抱怨，最初的 940 到 3700，而这也只是标准产量的 80%。为什么别人能够做到标准产量，而自己却总是在 80%之间徘徊呢？想了很久，发现自己的心态都没有摆正，别人是为了生计而工作，而我们却是为了学校安排的'任务而工作。自己一直在找借口，在逃避，怕吃苦，说自己不适合这份工作。

现在想想，发现自己是那么的不成熟。我总是在找各种理由然后期望自己能受到特别的待遇，但是，我错了，社会是很现实也很残酷的，上帝不会偏爱任何一个人，不会满足每个人的每项需求，只有自己学会适应，学会面对，学会接受。所以，尽管此项工作是一个精细活，但也绝对不会像自己所想像的那么困难。

想想车间里那些忙碌的检查员和组长们，尽管他们的学历不高，甚至有的连初中都没毕业，但是他们谋到了一个职位，从他们身上，让我知道了如何去对待工作：脚踏实地，一步一个脚印。我想。作为一名普通员工，只有靠你的产量、你的态度、你的创新去吸引别人。

虽然我目前做的事情很简单，但我认为我们都得认真去完成，如果我们连一个简单的工作都无法很好的完成，那又何谈做什么大事呢。有时我们会觉得在这里我们所学的东西都用不上，但通过对一些东西的仔细观察后，我发现这里做的东西都是我们十多年学生生涯中所学过的。我也觉得有时只要你用去认识一件事物，其实它很简单。

公司里面的领导很热忱，他们不管你问关于技术或管理方面的问题，他们都会很高兴的为你解答，我也明白了领导青睐的是善于发现问题和解决问题的人。

这次工作过程使我明白了许多东西，也使我发现了自己的很多问题，它将使我终生受益。大学生实习总结 2

一、实习结果：

通过近一个月的教学实习，班级学生基本了解和掌握了跨越式跳高。在教育教学中，运用先进的教育理念和科学的教学方法，努力培养学生的合作和竞争意识，选择教学方法可以激发学生的学习兴趣，促进学生的思维活动，可以注意教学能力，有效调动学生的学习主动性，使学生逐渐养成认真学习的好习惯，让每个学生都能练习音乐，练习音乐，课堂氛围充满活力，课堂教学质量教学质量。在五年级学生的调查中，几乎每个人都可以主动参与情感和行动的教学活动，让每个人都参与活动，健康发展。

二、实习经历：

在体育教学中，有意识地融入德育不仅可以锻炼学生的意志，还可以培养学生的爱国主义和集体主义精神，培养学生服从组织、遵守纪律、诚实、机智、积极的心理道德。通过教学实践，为此，我在教学中，跨越式跳高主要从以下几个方面进行探索，并取得了良好的效果。让我们谈谈我对这个问题的一些肤浅看法。

1. 用高尚的精神塑造学生

教师的言行直接影响和感染了学生。作为一名教师，我们必须加强自己的培养，提高自己的素质，有一种进取、积极的奉献精神，教师良好的言行，将为学生树立良好的形象，加上教师标准的动作手势、行走、外表和丰富的内涵，是学生不知不觉地影响，模仿审视自己，从而获得全面的教育。

我在杂志上看到这样的课。我自己拿了，效果很好。我是这样上课的：上课前，我知道这个班的学生特别喜欢比赛，所以我问了学生一个问题：同学们，你们喜欢我们的省会吗？你喜欢比赛吗？好吧，我今天带你去参加比赛。为了让班级在比赛中取得好成绩，我们应该从现在开始认真学习技术动作，抓住机会。胜利属于你。我相信你有信心赢得最后的胜利，对吧？这时，我展示了今天班的教学内容。按照设计好的教学方法，我逐步引导学生在乐中练习，在乐中练习。课堂气氛充满活力，有效提高了课堂教学质量。教学任务顺利完成，效果很好。鼓励学生使体育教学生动有趣。一个学生说：老师，我们喜欢这样的体育课。

2. 用正确的方法引导学生

在体育教学中，教师最能影响学生的是简洁的解释、正确的示范和有效的指导，使学生对这些内容产生浓厚的兴趣。在实践中，学生不敢做动作，由老师演示，学生不能做动作，老师应该手把手教。教师应利用自己健康的身体和良好的专业素质来影响和引导学生热爱体育。

例如，我在跨越式跳高教学中安排的第一次练习是用激励口号代替传统的一、二、一口号。在跨越式跳高练习前的热身活动中，我用激励口号鼓励学生。我自信，我成功，我参与，我骄傲，我勇敢，我可以练习跨越式跳高！然后要求学生独立练习跨越式跳高杆动作，经过几次经验考虑。A 练习时如何保证安全？B 练习跨越式跳高可以锻炼身体的哪些部位？答案是：对于安全，大多数学生根据跨越式跳跃动作要点回答；对于锻炼的好处，有些学生回答可以锻炼下肢的力量，有些学生说可以锻炼他们的勇气，有些学生回答有趣，有些学生回答可以锻炼他们的身体，学生回答几乎包含了练习的意义。教师及时指导，经常练习可以使下肢更强壮，关节更灵活，可以使人勇敢，但要注意安全，注意自我保护。在第二次练习中，我设计了几组不同高度的跳高架桥，让学生选择高度练习，并提出问题：当别人不能跳过时，你该怎么办？大多数学生回答我们想帮助他，老师立即提出保护和帮助的方法，并在实践中发扬互助精神。无论我在哪组练习，我总是用鼓励的语言鼓励和指导学生，特别是对学习困难的学生。经过几次练习，学生们逐渐接近困难的跳高架桥。

3. 用师生之间的好情绪感染学生

在体育教学中，对学生进行思想道德教育的关键在于教师的言行，而言行比言行更好。体育教师的工作性质决定了大部分时间在户外，与学生的直接接触最多。我们带领学生完成体育锻炼任务，

无论是刮风下雨还是严寒酷暑。教师在这种艰苦的环境中影响最大。在炎热的夏天，我们站在面对太阳的在寒风中，我们站在风口面前……这种无形的教育方式变成了师生对美好事物的强烈情感和判断，使学生在不知不觉中受到教育，从而提高了学生对美好事物的追求。

4. 用祖国的召唤鼓励学生

青少年有向往美好未来的愿望，有为祖国贡献青春的使命感，都想拥有健康的身体和良好的体育技能。在道德理想和专业学习中，帮助学生树立未来为祖国更好工作的思想。在各种规章制度的约束下，学生锻炼成为自觉行动，体现在体育课的学习和锻炼中。

几周的实习终于结束了。这些在中学的日子让我感受到了当老师的荣耀。同时，我也意识到作为一名园丁的辛勤工作。做一名普通的中学教师并不容易。在过去三年的数学教育学习过程中，强调高等数学和一些初等数学知识的学习，以及教育理论和心理学理论的学习，掌握新的教育理论知识和扎实、系统、深刻的专业学科知识，可以不断改进、更新和发展自己的知识结构，从而居高临下，彻底了解教材，自由运用教学，作为我们要肩负起教书育人的神圣责任，这当然是必要的，但不够。现代教育要求教师除了掌握特定学科的特殊知识、理解教育理论、掌握教育方法外，还要求教师具有良好的语言表达能力和文本表达能力、广泛的知识、良好的沟通能力、扎实的基本技能和一定的教学艺术。现代教育要求教师除了掌握特定学科的特殊知识、理解教育理论、掌握教育方法外，还要求教师具有良好的语言表达能力和文本表达能力、广泛的知识、良好的人际沟通能力、扎实的基本技能和一定的教学艺术。同时，教师要有正确的人生观和价值观、一定的文化培养和高尚的审美品味。教师作为一个特殊的职业，需要有很强的语言表达能力，才能尽可能高效地向学生传授现有的知识。

教师是书本知识与学生的联系和交通渠道。古代文学家韩愈说：老师，传道，授业，解惑者。无论是传道、教学还是解惑，都要通过语言，尤其是口头语言来完成，但到目前为止还没有相应的课程。在中学实习过程中，听老教师教文理课有偏见的学生经常说，如果语文学习不好，理解能力差，会影响数学等理科学习。学生和教师也是如此。如果缺乏表达能力和方式，将直接影响课堂教学效果，降低课堂教学效率。同学内容相同，教学方法相同，不同教师的效果可能完全不同，学生的学习效果可能完全不同。在这种情况下，教师的口语表达能力直接决定了课堂教学效果和整体教育质量。教师的语言素质在很大程度上决定了学生在课堂上的脑力劳动效率，教育家苏霍姆林斯基说。

因此，作为一名科学生，我认为我们师范专业的学生仍然需要学习汉语课程，特别是口语表达能力培训，如何使教学过程中的语言表达生动、充满激情，吸引学生的注意。在教育理论课程中，教学过程中表达的重要性也略有提及，但主要是一些理论和大纲内容，实践表达培训很少，远未达到应有的效果。此外，虽然当今的多媒体教学已经相当发达，但最常用、最方便的教学媒体仍然是黑板和粉笔，黑板书写的整洁甚至美会影响课堂教学的效果和学生对教师的评价。好的黑板书被学生抄作笔记后，可以帮助学生快速记住课堂内容；潦草、难以识别、不规则的黑板书让学生不知所措，无法达到黑板书的效果。教师板书是否严谨规范，可以给学生潜移默化的作用。教师板书中不规范的汉字、标点符号和格式经常被学生模仿进作业本甚至试卷。因此，在学习教师各方面技能的现阶段，我们希望开设一些书法、粉笔等相应课程或开展更多此类活动，培养教师的基本技能

大学生实习总结 3

今年十二月份，我正式走进明都汽摩集团新北区东晟东风本田4S店开始了

自己人生中的第一份实习工作：机修实习生。

江苏明都汽摩集团创立于1996年1月，总部位于江苏省常州市，现有员工1800余名，拥有固定资产5亿元，20__年实现销售30.87亿元。公司坚持“树企业品牌创百年名店”的企业发展方向，经过10多年的不懈努力，已从最初的摩托车销售，逐步发展成为以汽车销售、服务为核心，摩托车销售、服务，电动车生产、销售和高宾馆经营为辅的多元化集团企业。公司拥有独资子公司16个，控股子公司12个。目前集团公司汽车在常武地区所特约代理经营的项目有：volvo4s店、一汽奥迪4s店、mg名爵4s店、一汽大众4s店、上海大众4s店、北京现代4s店、长安福特4s店、东风雪铁龙4s店、菲亚特4s店、广州本田4s店、东风本田4s店、通用五菱4s店，另有日本斯巴鲁、德国进口大众、路虎捷豹、东风雪铁龙、法国雷诺等4s店正在建设中，即将交付使用。同时集团公司还取得韩国现代等6个进口、国产品牌的特约代理权，并开展汽车租赁、二手车置换等相关业务。“江苏明都”已经成为常武地区的知名企业。集团公司先后荣获“江苏省诚信单位”、“江苏省质量诚信企业”、“省放心消费创建活动示范单位”、常州市“优秀企业”、“文明单位”、“先进集体”等诸多荣誉称号。并在常州市委、市政府举办的“创星争先”活动中先后荣获“服务业四星、三星”企业称号，被常州市人民政府授予“常州市五一劳动奖状”，是常州市“百城万店无假货”示范店。东风本田明都东昇4S店位于通江大道811号，沪宁高速入口处，地理位置优越、交通便利，是新北区国际汽车城家族的全新一员。4S店由明都汽摩集团全资投建，严格按照本田全

球统一标准设计建造，集整车销售、售后服务、零部件供应和信息反馈于一体。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生。到了公司后，新北区的售后部经理刘经理把我带到车间，指派了一名机修师，让他以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在热心指导下，同时在实习中，我采用了看、问，做等方式对公司的部门结构，维修流程和工具仪器等进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的汽车理论知识以及相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对明都汽摩集团新北区东晟东风本田 4S 店的营销，维修，管理等工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

由于缺乏经验，我在期间做汽车保养走了很多弯路，给同事的工作带来了很大麻烦，但是师傅们没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。商务实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力以及对专业知识理解和运用，知道如何学以

致用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识来进行实际操作、演练的机会、自走进明都汽摩集团新北区东晟东风本田 4S 店开始，我就本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与公司的售后服务中，对公司的各种产品都去积极地了解，对售后各部门的熟悉，以及和维修人员的沟通交流，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长，同时认真完成实习日记、撰写实习报告。

实习收获，主要有四个方面：

- 1、通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，完成了本科教学的实践任务。

2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

3、在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

4、通过实习，我对我国汽车服务行业品牌的发展有了大致的了解，而且对汽车内部的各种机械部件也有了进一步深入的了解。同时我还准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准备好思想上的转变。

同时通过实习我发现明都汽摩集团新北区东晟东风本田 4S 店也存在问题：

1、市场观念和经营体制不适应公司快速发展的要求，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求有差距；经营体制还不完善，经营队伍、经营人员的责权利还有待于进一步提高。

2、公司组织管理观念有待进一步转变，在工作过程中按照工作要求进行工作组织管理的意识不强，管理现状与管理科学化、规范化存在一定的差距。

3、成本意识不强，成本控制水平不高，公司内耗较高，向管理要效益、向科技创新要效益的意识还没有牢固树立起来，以至于我们的成本控制与先进的企业还存在较大的差距，市场竞争力不强。

对此，我提出了我的有关建议和对策：

一、进一步强化生产是经营继续的观念。

企业的发展取决于经营的质量和效果，只有广开源头，多揽业务，企业发展才有保障。随着市场竞争的日益激烈，保障好现在稳定的客户资源，是开辟新市场的必然要求和前提条件。因此，我们要进一步强化生产是经营继续的观念，干精品、打品牌，树立一流的企业形象。

二、树立“零缺陷、低成本”向精细化管理要效益的观念。

效益是企业生存和发展的根本，只有实施“零缺陷低成本”战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，企业上下必须以效益为中心，在广大职工中不断深化“零缺陷低成本”向精细化管理要效益的观念，努力降低成本，提高效益。

三、进一步推进和规范项目管理

通过对资金管理、劳务层管理、物资管理，加强项目基础管理，结合“三标一体”管理体系运行，完善项目管理，加大监控检查整改力度，达到闭合管理。建立公司综合考评体制，加大对维修质量、安全、文明车间的检查力度，抓好整改落实，促进工作管理水平的提高。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，具体的维修保养的一些工作也只是很浅次的认识，动手的机会很少，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对公司管理基本知识的理解，同时对汽车维修保养的实践知识也有很大的丰富，使我对日常管理工作和维修保养知识有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常公司管理工作，做好个人工作计划，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。大学生实习总结 4

时间悄然而去，在这____个月的实习工作中，我感悟颇多。了解了公司长期的发展历程，有着优秀的企业文化，____人的自强不息。前期工作中，得到同事们热情帮忙和细心指导，工作氛围和谐，同事间互帮互助。

这短时间的的工作，让我对____的认识从无到有，了解到公司产品系列，物料种类，生产方式。

由于产品种类较多，现了解情景并不完全，后续的工作需加深认识，熟悉掌握。

现有工作的.问题点在于，生产中的产品难统计，计划生产情景数据不精确，生产产品和要求不符，后续还需其他部门配合，做好工作。

期望我的努力能为公司增一份光和热，愿我司的业绩蒸蒸日上，明天会更好!大学生实习总结 5

虽然这只是__个星期的实习，虽然短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和阅历，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变，是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。这次实习过程中，让我得益最深的`就是能够到__支行学习，由于这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特殊要感谢的是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多激励与帮助。

在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不仅仅局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少少的责任心，做事情要谨慎当心，由于业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

我收获的不仅仅是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。大学生实习总结 6

那是我第一次从学校出来接触到社会，对我来说是个全新的领域里，虽然我是学那个专业的，但是一直都在学校学习一些相关知识，没有直接接触过人群（消费者）。

记得第一天上班，对于初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去，心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是同事们对我挺照顾的。有了那次的经历所以这次就熟练多了，加上时间不是很长，没碰到什么状况。

那次工作地方的店长是一个充满热情的美女，她给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，她总是和我配合，把工作做好，还有燕子她们，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

刚开始的时候我感到自己力不从心，在产品知识方面和对这个行业规则的都了解太少。于是我先从对产品知识的了解开始，现将我那一个多月来的实习工作总结如下：

我觉得每一件服装、每一系列装都有着一个个浪漫而寓意深刻的故事，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望，从而销售成交率也会随之提高。当下社会销售已经不是完全的单一的在卖产品了。所以我很喜欢它们的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲

出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

在销售过程中我的感悟是：所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。在实习中我总结了如下几条：

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能让顾客在我们的店里多留些时间，让他们挑选适合自己的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备，如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。在店子里导购都是站立服务的，会让人感觉到很疲惫，但为了工作，我们必须有一个好的身体，这样才能让我们更好的全力以赴的工作。强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的拿给顾客，因为我不知道中号毛衣是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣 32 号是小号，34 号是中号，36 号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格、穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更多的把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合她们的衣服。

在实习中店长的一次示范，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件外套后，店长为顾客把穿在身上的服装整理好，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的.服装做出了一个很中肯的评价，然后将这件服装如何搭配别的衣服告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，

然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/045340010334012002>