

# 咨询报告撰写的一般步骤 咨询报告咨询报告和评估报告的区别(大全10篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 咨询报告撰写的一般步骤篇一

### 一、公司简介

西安唐汉商务咨询有限责任公司是陕西省工商管理局正式批准注册，并且是天津贵金属交易中心正式会员单位指定合作商，公司具有专业的市场团队，并聘有多位资深金融专家为客户解决理财过程中遇到的相关问题。公司集聚了最具专业化、责任化、市场运营化的客户服务团队，一切以客户的利益为导向。严格遵循“市场导向，专业经营，可持续发展”的基本原则，扶持并促进企业良性发展。公司与一批国内知名的金融服务机构和省内知名企业在前期的合作中结成了战略伙伴，拥有和历练了我们这样一支具有专业水准，高素质的专业化投资管理服务队伍和优化的专家体系。可为企业和有投资意向的个人及社会团体提供全方位的理财指导。公司设有：投资管理部、人事部，财务部等主要业务部门，公司的主营业务有：贵金属的电子交易，个人及团体理财投资方案的制定。公司严格遵循公开、公平、公正和诚实信用的原则组织黄金、白银等贵金属交易。

### 二、实习内容

农历的新年过后，我就一直在想一个问题，我该何去何从。三月份的时候，我回到学校，面对空荡的教室和没人的宿舍，我才真正的意识到我该找份工作了。

我来到了西安，和朋友住在一起，我开始找工作。当时茫然，根本不知道自己想找个什么样的工作，不知道该入那一行，于是就在赶集网上投了份简历，想碰碰运气，看能不能找一份比较好的工作。我在网上投了简历之后，当天就有很多公司给我打电话，有很多，可是我自己去有点害怕了，才明白原来真的要面对这个社会的时候，才发现原来自己是这么的胆怯，我推了很多面试机会。不仅仅是胆怯，还因为一些综合因素如：离住的地方比较远、室外的’等。最后经过筛选我决定去西安唐汉商务咨询有限责任公司，应聘的职位是理财顾问，主要的工作任务就是通过电话销售寻找新客户，维护老客户。

我最开始并没有想从事这个行业的想法，我只是想找一份冬暖夏凉，不用去室外工作的工作。可是当我真正投入到这份工作的时候，才明白自己的想法是多么的幼稚，没有一个公司会白养一个没有价值的员工。这个社会是一个“剩者为王”的社会。所以我决定真正努力工作，做一个有能力的人。争取做到将公司的利益最大化，并且在这个过程中将自己的能力不断地加强，来适应这个社会。

在经过培训上岗后，我努力适应着公司的节奏，学习相关的专业知识和电销技巧。不断的总结。我知道只有量变才能引起质变，所以，工作时间我就没有停下过，我相信这样才会让我在工作过程中得心应手。我深刻地知道只有对自己的产品非常了解，才能够说服客户，促成交易，所以在打电话过程中，我记录下客户问的我回答不了的问题，然后找像资深的理财顾问和业务经理解惑，慢慢的我已经对专业问题了解得很清楚了，可是我发现客户总是很容易挂电话，我发现我说话很不专业，而我别的资深的理财顾问通常会说出一些很专业的术语，于是我上网了解了关于这一行的术语，之后我发现果然客户可以多听我说几句了。我还发现我和客户总是说不了几句就挂了电话，我不知道该和客户说些什么，我就听旁边的老员工怎么打，我发现老员工果然是老员工，他们很随意的就能跟客户聊十几分钟，慢慢的我发现了他们对待

客户提出的问题总能回答的很婉转，而且他们的对话通常有规律。经过半个月的摸索和学习，我的电话销售技巧已得到了一定得提高，并且也有了5个意向客户。终于我在工作第20天谈成功了一个客户，我当时特别高兴，已经可以用激动来形容了，经理说我是这批新员工中最早开户的一个，对我进行了100元的现金奖励。这是对我的肯定和支持。我更加努力的工作，经理很高兴，说我是他的一员大将。我心里非常高兴。

机会永远是留给有准备的人，公司正好赶上从新人中培养销售经理，而很幸运的是我和另外一位同事被选中，进行了管理方面的培训。对于一个新人来讲，这是一个很好的机会，可是这也是很大的挑战，我一个新人，难免会有很多做的不足的地方。而且从来没有管理经验，去管理别人是很惶恐的，不过在和指导老师联系后，我才明白是自己太不自信，公司会选我肯定是发现了我有这个潜力，或者在某方面我做的比较好，不过谁都不是一开始什么都会的。可是做业务和当经理不一样，经理不仅要做好业务，也需要管理和培训手底下的员工，让自己的团队变得更强。所以我在学习销售知识的基础上努力的学习管理知识，尽快的适应这个职位，尽快的扛起这个职位的责任。做好业务，带领好团队。

在刚开始的时候我很不自信，我甚至有点放弃，我不知道该怎么去管理和我一批来的新人。这突如其来的幸运让我手足无措，不过看着另外一个经理却还很适应，我慢慢的观察他的为人处世，学习他的优点，改善后再结合我的想法来引导下属。

## 咨询报告撰写的一般步骤篇二

近年来，随着人们对学习的关注日益增加，学习咨询报告成为了一种常见的工具。通过学习咨询报告，人们可以更好地了解自己的学习状况、发现问题并得到相应的解决方法。在我最近的学习咨询过程中，我深刻体会到了学习咨询报告的

重要性，并从中获得了许多有益的经验 and 启发。

首先，学习咨询报告能够帮助我更全面地了解自己的学习情况。通过填写相关的问卷和参加测试，我可以清楚地了解到自己在学习中的优势和不足之处。比如，我可以了解到自己的注意力集中度较低，容易分心，需要采取相应的注意力训练方法来提高学习效果。这样的了解有助于我制定更科学合理的学习计划和方法，提高学习效率，使自己取得更好的成绩。

其次，学习咨询报告给予了我许多实用的学习建议。学习咨询师会根据我的学习情况和需求，给出一些建议和解决方案，帮助我克服学习中的困难和挑战。比如，他们建议我每天坚持一定的复习时间，通过反复学习和巩固来提高记忆力和记忆时间的持久性。同时，他们还给我提供了一些学习技巧，如整理笔记和做练习等，帮助我更好地理解 and 掌握知识点。这些建议和技巧对我的学习产生了积极的影响，使我在学习中更加得心应手。

第三，学习咨询报告提醒我关注自己的学习方式和习惯。通过学习咨询过程，我发现自己的学习方式存在一些问题，如学习时间不合理分配、学习计划缺乏明确目标等。学习咨询师通过与我交流，帮助我发现并分析这些问题，并提出相应的改进方案。例如，他们建议我每天根据具体的学习任务安排专门的学习时间，并合理安排休息时间，避免过度劳累。同时，他们还鼓励我积极参加学习小组和讨论，与他人交流学习心得和学习方法。这些建议让我更加深入地思考和关注自己的学习方式和习惯，为我的学习道路指明了方向。

第四，学习咨询报告引导我积极思考自己的学习目标和职业规划。在学习咨询过程中，我被要求思考自己的学习目标和未来的发展方向，并给出自己的解决方案。这要求我对自己的定位有清晰的认识，明确自己的学习目标，并为之付诸实践。通过与学习咨询师的交流，我得以更好地思考自己的职

业规划，并制定了相应的目标和步骤。这个过程让我对未来的发展有了更全面的认识，使我更加有动力和目标地去学习和努力。

最后，学习咨询报告促使我反思学习的意义和价值。在学习咨询过程中，我不仅关注了自己的学习问题和困惑，还思考了学习本身的意义和价值。学习咨询师通过引导和激励，让我意识到学习是一种自我提升的过程，是实现理想和追求梦想的重要途径。他们鼓励我积极面对困难和挑战，坚持努力学习，不断提升自己。这让我重新审视了学习的价值，重新认识到学习的重要性，激发了我更加热爱学习的动力。

总之，学习咨询报告对于我个人的学习发展和成长产生了积极的影响。通过学习咨询报告，我更全面地了解了自己的学习情况，得到了许多实用的学习建议。它还引导我思考自己的学习方式和习惯，对自己的学习目标和职业规划进行了深入的思考，并重新认识到了学习的意义和价值。因此，我相信，在今后的学习中，我将更加注重学习咨询报告的运用和借鉴，以不断进步和提升自己。

### **咨询报告撰写的一般步骤篇三**

因为喜欢心理学和自身专业的关系，我一直认为能够在一个与心理学有关的单位实习是一件很有意义的事。所以，非常感谢我的实习指导老师给了我一个宝贵的机会，让我在短短的心理学的实习之路上结出了属于我的果实。

为期四周的实习经历，为我今后在心理学上的深入学习和工作开了一个好头，并且使我能够有机会对心理学有更详细的接触和认识。这样的机会对于我，一个还没毕业的大学生来说十分的宝贵。

首先，在这次实习中，让我可以巩固和实践咨询心理课上老师向大家讲授的咨询方法和技能。咨询心理学不同于其他心

理学科，它不仅注重理论的研究和辨析，同时对实践的操作性也有具体专业的要求。只有在对二者都充分熟悉掌握的情况下，才可能对咨询心理学有比较全面的理解和认识，而不只是停留在书本上。所以在老师的授课方式上，要把理论联系实际充分地体现出来是很有难度的，也是需要不断地学习和练习才能游刃有余。然而在这些方面，我的老师都做得很好，特别是其在心理咨询的各项技能的运用上，让我难以望其项背，受益匪浅。

其次，我对各种心理咨询的认识也在这此次的实习中得以加深和巩固。除了对课本上要求的精神分析、行为主义、人本主义疗法有比较充分的了解之外，对于沙盘的运用也有了进一步的了解和思考。这让我对于年龄较小的的来访者的研究也更加感兴趣，因为人的思维不是简单的量的研究，每个人都有自己的特性，都应该也可以成为独一无二的研究对象，而心理学研究的多样性的方法，为每个个体的研究都提供了可能性。心理咨询的发展，让心理学这一门“边缘学科”，解开了人类心理的神秘面纱，让其能融入人们的生活，成为趣味科学，更贴近有利于人性发展的方向，更能够长久坚定地毅力于科学的行列，而为学术界所接受和认可。并且，那些前人总结出来的巧妙的咨询设计方法和过程，更令我对他们的智慧和咨询心理学本身的内涵充满敬意和欣赏之情。

同时，通过对咨询心理学的质性研究与心理学其他的质量性研究的对比，我发现，质性研究的报告和文献在近年来日趋减少。这让我觉得心理学的研究变得急功近利，而一些被世人误以为是心理学全部的精神分析等方法，也因其不能得到大量数据的支持，而被视为伪科学，希望随着咨询、实验和认知心理学等各类心理学分支的不断发展成熟，咨询心理学能以更加客观和正确的角度为大家所认识和接受。

心理学最初是起源于哲学和生理学，而科学心理学是在德国诞生并获得早期发展，后由冯特在1879年将心理学建立成为一门独立的学科。而弗洛伊德分精神分析则为心理学创新性

地提供了很多分析人类心理的方法，如自由联想、释梦等。近年来，人本主义得到了很快的发展，人本主义心理学通常被称为心理学中的第三思潮，之所以称之为第三思潮主要有两个原因：一是因为西方心理学中的精神分析、行为主义和人本主义共同构成了最具影响力的三大流派；另一原因则是因为人本主义的兴起和精神分析以及行为主义这两大思潮有着内在的关联性。人本主义心理学的兴起和发展从某种程度上来说是对精神分析和行为主义两大心理学流派反动的结果。

以这些咨询心理学的发展历程为指导，在四周的实习过程中，让我明白咨询心理学发展的潜力和前人们对其执着的追求和努力。看似平淡的精神传承却描述了咨询心理学从“不可能”到“可能”的蜕变以及升华经历。虽说至今还是被不了解的人称为伪科学，但科学的发展和心理学自身的完善和统一，以及各位优秀的心理学工作者的兢兢业业会让咨询心理学在今后的学术研究道路上更具严谨的规范的科学性。

另外，除了学习课堂上的指定教材之外，实习期间，我也仔细阅读了与咨询心理学相关的其他书籍以及实习指导老师推荐的各类读物，从中获益匪浅。譬如我国的中医理论中的情志相胜，记忆《易经》《黄帝内经》中的心理学部分，让我感受到了中华文化的灿烂光辉和古人的智慧所在。另外，也从这些阅读中发现了宗教理念与一些哲学观点的契合之处，感受良多。而且，随着阅读书籍和咨询技术的操作，我开始了解到，其实对于一门学科的学习，特别像对于这样的社会科学研究学习的源泉和动力其实就来自于兴趣。其实科学家的好奇心并不比常人来得特别，只是他们愿意花时间和精力去满足与发展自己的个人兴趣，并乐在其中。他们不允许自己生活在蒙昧之中，所以他们创造各种技术来解答这些疑惑，以填补自己的对知识的自主追求。

“没有任何一个科学事实能够被百分之百地被确证。”虽然咨询心理学不能够消除那些怀疑主义的学者对其方法和效果提出的质疑，但是质的改变需要量的积累，心理咨询作为一

门科学，正在改善人们的生活，这是一个不争的事实。

此外，与一起实习的同学们的接触，使我认识到自己的许多不足。在与他们其中一些同学的合作中，我得到了很多的启示。我们一起做练习，扮演各自的咨询师或是来访者，学会站在不同的角度分析问题，解决问题。在练习中，我们体验到了对方的难处，也发现了自己的不足。更重要的是，了解了实践的真谛！许多巧妙的方法和技巧都是在我们不断的切磋和磨合，以及老师的示范与指导中得到的。我们都很珍惜大家一起学习合作的机会，这也让我深刻地懂得了，要想在咨询心理学方面有所成就，也需要学会人与人之间的沟通与合作，团队的力量在良好组织时，绝对胜过任何一个人单独的智慧。

在咨询室实习的过程，对我来说其实是对咨询心理学整合的一个过程，我接触到更深入的精髓，从书本上获取各种流派的咨询的间接经验，而在咨询操作中让我有机会实现理论到实践的转化过程，这使知识的掌握变成一种实际经历，会让我对心理学的学习感受到更多的操作细节和实战经验，而不止是一套套的理论和方法步骤。除此之外，那些为咨询心理学的发展献出自己一生和做出杰出贡献的心理学家们，以及像我的实习指导老师一样的热爱心理学的人们，为我树立了鲜明的旗帜。他们对待心理学的情感和坚持，以及出于单纯的热爱而不计得失的研究精神让我敬仰。由衷地感谢他们，因为他们的坚持和付出，我才得以接触到这么庞大的心理学学科体系，以及成熟的心理咨询技巧。对此，我觉得自己很幸运可以在短暂的实习工作中学到这么丰富的知识，这不单纯是一次实习，而是一种精神和思想的传承和交流，这种文字和语言的力量远胜于其他一切物质力量。我想，可能也正因为各位先驱的努力，心理学才得以在曲折中不断地向着光明前进，并且通过事实证实自身的力量。在这里，我谨向那些帮助过我的老师和同学们表示由衷的感谢。

首先，我要感谢我的实习指导老师曹老师，他一直帮助我解决了许多心理学学习和实习上的问题，并且亲身示范，提供



了许多有益的建议。让我领悟到到“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。最后，我要真挚的感谢我的爸爸妈妈，是他们的尊重和理解，以及在精神与物质两方面的支持，让我可以放心地追求我所热爱的心理学和我选择的人生方向。

咨询类实习报告锦集十篇

调研实习报告合集五篇

工作实习报告合集八篇

研究实习报告合集五篇

研究实习报告合集四篇

## 咨询报告撰写的一般步骤篇四

学习咨询报告作为一种重要的学习方式，为学生提供了一个良好的综合能力培养平台。在我的学习生涯中，我曾多次参与学习咨询报告，通过深入研究和分析，不仅加深了对学习内容的理解，同时也提升了自己的沟通和研究能力。本文将从“学习的目标与计划”、“资料收集与整理”、“报告撰写与展示”、“心态与反思”以及“对学习咨询报告的认知与价值感”五个方面总结我在学习咨询报告中的心得体会。

首先，学习的目标与计划是成功完成学习咨询报告的基础。在进行学习前，我会仔细研究和理解学习任务的要求，明确学习的目标和计划。明确目标可以帮助我更加有针对性地收集和整理相关资料，并在报告中突出重点。制定合理的计划可以帮助我分解任务，合理安排学习的时间，提高学习的效率和质量。

其次，资料收集与整理是学习咨询报告中非常关键的环节。良好的资料收集和整理能帮助我更准确地把握学习内容，提

供有力的证据和实例，增强报告的可信度。在收集资料时，我会从多个渠道寻找，如图书馆、互联网、采访等，以获得全面的信息。然后，我会进行整理和分类，将资料进行归纳和整合，形成一个条理清晰的框架，便于后续的报告撰写。

报告撰写与展示是学习咨询报告的核心环节。在报告撰写过程中，我会先根据目标和框架进行分段，明确每个段落的内容和要点。然后，我会逐步展开，运用相关理论和实例进行论证，加强报告的深度和可读性。在展示中，我会选择合适的方式和工具，如PPT演讲等，将报告内容生动有趣地呈现给观众。并在展示中注重与观众的互动，及时解答问题，加强对报告的理解和接受度。

与报告撰写和展示相比，心态与反思可能被忽视，但实际上同样重要。在进行学习咨询报告时，我会保持积极向上的心态，相信自己能够成功完成任务，并努力克服困难和挑战。同时，我也会进行及时的反思和总结，从整个学习过程中总结经验教训，为未来的学习提供参考。通过不断的反思和学习，我相信自己能够不断提升，取得更好的成果。

最后，对学习咨询报告的认知与价值感是我在学习咨询报告中得到的一项重要收获。学习咨询报告不仅可以提供对学习内容的深入理解，还可以培养自己的分析能力、沟通能力和团队协作能力。通过与同学们的合作，我学会了倾听和尊重他人的意见，充分发挥每个人的优势，形成一个共同进步的学习氛围。此外，学习咨询报告也帮助我更好地理解专业知识和应用，为未来的职业发展打下坚实的基础。

综上所述，学习咨询报告是一种重要的学习方式，通过学习咨询报告，我不仅提高了综合能力，还从中收获了许多宝贵的经验和感悟。相信在今后的学习和工作中，我会充分应用学习咨询报告所培养的能力，不断进步和成长。

## 咨询报告撰写的一般步骤篇五

随着生活节奏加快，工作学习压力增大，个人价值观面临破裂和重组，虽然有时候人们的负性情绪和心理问题可以自己解决，但更多的时候还是会面对困难和压力而导致困扰和痛苦，这时心理咨询师可以从心理学的角度，提供中肯的发展咨询，给出相应的指引和帮助。

我在心理咨询中心开始了心理咨询实习。我的实习目标是通过实践提高自己的咨询技能和水平。在三个月的实习过程中，主要回复咨询邮件，网络qq咨询；每个星期二，实习小组进行案例讨论，角色扮演以及共情训练。这三个月的心理咨询实习，我有不少的收获：

三、通过角色扮演，我以咨询者的身份，讲述了自己情感之中的困惑，以及成长过程中与家庭成员的情感纷纷问题；一方面，通过“空椅”对话，我宣泄了积压在心中许久的负性情感；另一方面，督导与咨询成员们给予我很多鼓励的话语，令我认识到自己存在的思维、行为模式，探寻自己身上的长处，挖掘自身潜能。

案例讨论、角色扮演的方式，让我们对咨询员的坐姿，表情，询问的语气，共情的态度等方面得到了实际训练。三个月的实习期很短暂，我在一些方面上存在着不足：在网络咨询中，与咨询者的共情不足，过早的加入自己的价值观判断，没有以一个中立态度对待咨询的问题；自信心不足，角色扮演中不敢担当咨询员的角色，总是担心自己的能力无法胜任；在共情训练中，自己表露的是焦虑，担忧的情感，没能达到满意的效果；实习期间，由于自己还忙于其它事务，无法静下心来认真于心理咨询，没有自己的个案与大家共同讨论。

在实习，可以说是既有收获也有遗憾，但总的来说，收获是较多的。

此次实习中，有幸得到刘xx老师的督导，每当在咨询中遇到困惑时，刘老师总能耐心地指导我们，给予我们启发；刘老师有多年丰富的心理咨询经验，对心理咨询有自己独到的见解，她用通俗的语言讲述心理咨询方法，直观明白，不是僵化的理论，更令人易于理解和消化。刘老师开朗、乐观个性，亲热、包容的态度，敢于挑战困难的作风，令人留下深刻印象。

咨询室里直爽的芦老师，温顺的夏老师，一直在认真、辛苦地工作，她们那种强烈的工作责任感，积极进取的精神，值得我学习。

在实习中，我结交了一批志同道合的朋友：稳重的王芳，有潜力的瑶瑶、平和的牛牛、阳光的张爱、热心肠的贾选红、强势能干的慧娟、斯文的竹子等。通过与她们交流对心理咨询的观念、看法，分享心得体会，使我得到很多的启发，从中我能感受到咨询员团队的温馨和快乐。她们身上都散发着一种光芒，无论是显露的，还是含蓄的，都是一种助人自助的力量。

## 咨询报告撰写的一般步骤篇六

实习要告一段落了，总结一下自己的所学所得。一家之言，仅供各位参考。

我觉得通过这些日子的实习，学到了很多的东西，明白了很多的道理。这些是我在学校怎么都不会学到的。

（一）我人生的方向将会改变。在去这家公司实习之前，我就已经在上海实习过了，实习了一个月。再在三才的这段日子里，我真的觉得现在做心理咨询这行，我们不太合适。原因有以下几个：

第二，我觉得我们还很年轻，不适合做心理咨询师。都说年

轻是资本，但是也要看，在什么地方，年轻才是资本。心理咨询师，好听点就是生活的艺术师，难听一点就是别人的垃圾桶，精神垃圾。这就需要心理咨询师本身有很好的消化能力，别的同学，我不敢说，但是我发现自己可能还要再经历过磨练才行。在整理心理咨询个案的时候，才发现这个世界的黑暗那一面。大千世界，无其不有。有时候吧，有意的，无意的，你就会发现，这些东西在干扰你的生活。呵呵，还要\*啊，哎。

第四，我觉得这个市场有点乱，我所了解的咨询师没有一个心理咨询本科出来的，学什么的都有，什么化学的，数学的，企业管理的等等，真是莫大的讽刺啊。没有门槛，没有标准。这么下去，良莠不齐的咨询质量，终将危害市场的形成。

## （二）角色的转变

在开始的时候，我还是和平时上学一样，没有意识到自己已经走上了社会的岗位。在我的潜意识里，我就是个学生。在学校，喜欢和同学们聊天，在公司里，自然而然的，和坐我旁边的咨询师们聊天了，一个咨询师一周来一次，所以我认识很多的人。在公司上班其实学到的东西不是很多，但是我感觉和他们聊天，听他们讲自己的故事和经历，倒是学到了很多。有一天，老板找我，跟我说，现在你已经是一名员工了，工作和聊天不可兼得啊。我一下子就明白了。

## （三）是老板，都一样的。

两家公司都相似，都是心理咨询的，私人开的。第一家公司，一天发20快，无车贴和饭贴。第二家，开始说的很好，一天30，车贴和饭贴都有。哈哈，还开心了。结果是，发实习津贴的时候，只有一天三十的，不过绝大部分饭是一起吃的，老板付了一部分，田老师付了一部分。自己掏过一两次。

还有很多的事情。

认识了很多的人，交了不少的朋友，明白了很多的事理，学到了很多知识，更重要的，摸清了心理咨询的现状。这些就是我实习所得到的。

庆结束后的第一天，我来到安定医院进行实习。由于我们的实习指导医生临时出诊，于是给我们分配的任务是分类总结《精神病学》的精神障碍的症状。在此期间，另外一个医生让我们先在医生办公室见习了一个病历。

某患者主诉睡眠不好，烦躁、焦虑，有家族心脏病史，高血压，曾有过\*经历。对女儿很溺爱，但认为女儿总是不听话，心里觉得别扭、压抑，感到后悔、自责，对什么事都不感兴趣，对女儿的事感到自卑；由于提前一年退休，因而没有升上干部，少拿退休金，所以感到非常后悔，看到别人上班拿钱多眼红。在工作方面，语言表达能力比较差，人际关系一般。

患者承认自己有自言自语的情况，但强调与工作和孩子有关，否认幻听、被监视等精神病性症状。但丈夫称其有幻听情况，患者原先称当她想起女儿时，会跟女儿说话（“假性幻视”），现在患者却否认。

患者认为为工作产生的心理不平衡而\*是合理的。但称\*时没有勇气、怕死。称对现在的生存状态感到满意，到了安定医院就不想\*了，说在医院不让她干活，没人说她（有敷衍、讨好的嫌疑）。无意中称原来有人要杀她，但现在没有了。觉得自己心灵很肮脏，总是想不好的事。

我觉得该患者意识清晰，思维连贯，交谈顺利，思维逻辑合理。

## 咨询报告撰写的一般步骤篇七

实习基地：\_\_\_\_\_

督导老师：\_\_\_\_\_

经过三个月的实习，我总共接个案\_\_个，咨询次数\_\_人次。

从咨询对象看，有青少年个案\_\_个，最小的\_\_岁，最大的是\_\_岁；家庭咨询\_\_个；\_\_对夫妻做了婚姻咨询；\_\_个妈妈为青春期孩子咨询；\_\_个青年人因抑郁咨询。

从咨询内容看，主要是青少年问题，包括辍学在家、厌学、强迫、抑郁、焦虑、躯体障碍和遗尿问题；其次是夫妻不和，导致孩子出现问题，还有一例丈夫家暴；再次是两例抑郁。

从咨询时长看，一例8次，一例6次，一例4次，其他是1到3次不等。

团体咨询有两次，共\_\_小时，其中一次是名为“双赢父母训练”的团体，\_\_天\_\_小时；另外一次是“青少年未来领袖成长营”（结构式），\_\_天\_\_小时，带领青少年夏令营活动。

参加团体体验“认识自我成长团体”\_\_小时，个人体验成长团体“前进吧！\_\_项目心理咨询师”体验\_\_小时。

其他活动，包括出席个案研讨会四次，累计\_\_小时；出席专业研讨会八次，累计\_\_小时。

从\_\_月中旬开始第一次督导到\_\_月初共完成了8次督导：个案督导三次，包括建立关系，咨询目标确立，咨询结束的讨论；家庭治疗督导两次，两次团体督导；最后一次是总结与回馈。

## 一、实习的意义与价值。

经过整个实习期，我发现实习就是从理论学习，到实践操作的一个平稳过度阶段。它可以检验你所学的知识与技能，是否能用到你的助人工作中，是否运用恰当。

如果发现自己做不来，就要回到书中继续学习，如果反复学习也没有方向感，就要找督导帮助我们应对困境。因此，督导就像一个陪练，将一些助人工作专业的基本要求、基本原则，应注意的问题与被督导的对象讨论澄清，为初涉助人工作的人，把握专业方向，不至于违反职业操守，尽力维护个案的权益，也保护我们在助人工作中免遭无力感的冲击。

在督导的引领下，咨询师用较好的方法帮助个案释放压力，找准个案的主要问题与应对策略，再回到咨询室中应用验证，出现疑问再回来与督导讨论。这样反复，就有可能逐渐把个案带到“柳暗花明又一村”的境界。在这个反复练习实践中，专业能力提升的同时，职业信心不断增强，为咨询师独立执业打下良好的基础。

## 二、个案咨询概况与心得。

在实习过程中，我接触的个案不算多，却从个案身上学到许多，是个案让我理解了助人工作的复杂与神圣，也看到人性向善的美好。更让我有了一些觉察与反思。

1、我开始相信，个案是自己问题的专家，咨询师是咨询历程专家。

在咨询中，咨询师提供的是无条件的接纳、陪伴的安全氛围，如实的反应与回馈个案的做法，让个案有机会看到自己的心路历程。个案自己说的过程就是觉察、看见、整理、修复、调整与自我接纳的过程。

可在实习初期，我总是带着个案走。三十年的教师生涯，使我在咨询中经常不自觉的跳转到教师的角色，急切的提供方法、指点，与个案一起，甚至比个案还期待迅速发生改变。

经过反复听自己的咨询录音，并和督导讨论，我有了很大的改善。如今咨询没有效果或个案不满意咨询效果时，我会从



多角度总结原因，并与个案真诚的讨论，以平和的心态应对。

## 2、咨询过程才是关键。

咨询初期，建立信任、稳定的咨访关系是第一要务，而不是帮助个案解决问题。随着接受个案咨询数量的增加，我也证实了所学所悟。

积极倾听个案、听懂个案并用简洁通俗的、个案能明白的语言反馈并同理个案，是非常重要的，这使个案愿意说自己的问题，甚至是秘密。信任关系就容易建立起来。咨询是个案与咨询师共同努力的一个过程，不可能一蹴而就。在初始几次咨询，必须场面建构，要通过专业的说明，向个案解释。比如要说明关于咨询是什么、不是什么，一些心理学常识，以及咨询理论，帮助个案和家属对咨询有个合理的期待。

签订咨询协议，维护双方的权利给个案安全感，多数个案会按要求签字。有的人对签协议无所谓，咨询有效果就好。有的个案认为，签了协议就承认有心理疾病了！后来发现不签协议的行为正是她做事的模式，我希望通过后设沟通，把这种行为模式与个案分享讨论，使之觉察促进其改变。

在咨询过程中，我会集中精力跟着个案走，体会其内在感受并如实回馈。当发现个案声调、表情变了，我的同理帮助个案释放压力情绪，通过倾听、摘要、反馈、必要的提问收集个案的相关的资料，与个案讨论确定咨询目标，帮助个案找到资源，个案在这种有效的陪伴中觉察、厘清与成长。

## 3、与个案讨论确立咨询目标与处遇计划。

在咨询过程中，我在良好的自我觉察与接纳个案基础上，可以洞察个案的需求，帮助个案澄清自己内心的渴望，协助个案确定咨询目标，于是咨询更有方向了。

我觉得咨询目标的建立由两个维度决定：一个是个案的需求、渴望与咨询目的，另一个是个案的困扰及原因。所以咨询初期建立关系的同时，应该一并收集相关资料。收集个案的成长史中生理的、心理的、社会人际的资料，找到困扰是什么，是来自家庭的、学校的、工作的哪个方面，同时分清楚主要原因与演化因素的逻辑关系，提出假设并验证。

最终对个案进行有架构的概念化，提出处遇计划与策略，并与个案讨论。如果个案有多个问题，可以让个案用1—10分来评分与排序，确定个案最想解决的问题。

有了明确的咨询目标与处遇计划，接着与个案讨论咨询计划，使咨询有序的进行，每次咨询结束后，都要对咨询效果进行自我评估与个案评估，及时总结咨询得失，调整咨询策略，提高咨询效果。

总之，这是一个不断与个案讨论确认的过程，也是一个不断修正、补充、完善、提高的过程。在这个方面，督导使我获益良多。

#### 4、做好咨询结束。

简要总结与增强个案的能力是我的强项。如今我能准确与个案确定咨询目标，每次咨询都是围绕着目标进行，不断评估咨询效果。一旦咨询效果达成，就可以与个案商讨结案事宜。如果个案有分离焦虑问题，就可以提前处理这个议题，这有利于顺利结案。遇到自己不适合的个案也能及时转介。

咨询中经常困扰我的是咨询时间超时、不敢面质这两个问题。通过老师的督导、示范，我找到了原因并有意识的克服，如今已经在咨询中有了很大的改善。

#### 5、开始学习家庭咨询。

我对家庭咨询，原本只是一些概念。通过个案督导，让我掌握到，在咨询中要尊重和保护儿童青少年，避免对儿童不当行为的追问给儿童带来压力。在发问时要循环发问，每个人都有同样的时间、机会表达自己的想法，维护自己的权利。

咨询师要通过重述、简述语意澄清家庭成员的期望，促进家人彼此表达与沟通，突出家人之间彼此的关心，增进家人之间理解与关爱。咨询中时刻装着个案家庭互动的模式，描述、反应个案家庭互动的状态，借助后设沟通提出个案与咨询师互动的行为组型，引发个案反思自己人际互动模式及对家庭的影响。

## 6、在实习见习课程中的收获。

每次实习督导课上，同学们纷纷提出案例讨论。我不仅从大家身上学到从不同的角度审视个案，而且廖老师的点拨更是让我茅塞顿开。

最后一次案例讨论，老师针对一个创伤后应激表现的个案指出：“这是正常反应！”我非常震惊！因为我们小组讨论时，没有一个人意识到他是正常的。这说明我们对个案的“病与非病”的标准，还没有很好的掌握。

由此我反思，助人工作若学不到家，不但帮不到个案，还可能害了个案而不自知呢！这使我更加意识到严谨、专业、科学是多么重要！

## 三、团体咨询概况与心得。

俗话说，看花容易，绣花难。我虽然参加了团体课的学习，却依然对独自带领团体没有信心。

我试图设计团体方案，却因几经尝试都不满意而搁浅了。最后我选择了曾端真老师的亲职教育团体方案，作为我实习的

方案，团体名称为“双赢父母训练”。经过与实习机构负责人讨论，由他担任我的副领导人，我的实习同学担任观察员。

我带着焦虑终于开始了我的团体旅程，担心自己不胜任，担心出错，担心出现意外情况无法处理……不过团体启动后，我很快进入了领导者的角色，观察成员的互动与表现，及时回馈大家的讨论，摘要总结等，担心与焦虑也很快无影无踪了。

毕竟我的团体咨询经验不足，有时活动体验流于形式不深入，领导能力不足也暴露出来。所以团体咨询结束后，我及时与副领导与观察员讨论，听取他们的意见与建议，及时总结经验，调整策略。

随着团体不断深入，我的心情越来越放松，应对自如，更专注于团体的过程，再加上我更加开放自己，自我暴露，我与成员之间，成员与成员之间凝聚力越来越强了，我的领导力量也开始发挥出来。

经过16小时的团体历程，只有自己投入团体中切身体验了，才有觉察、反思与改变。在团体结束后，我马上整理了相关的资料，进行了团体督导，督导老师看到我的总结与反思，非常满意并给予肯定。接着我又约了一次团体督导，向督导老师学习有关团体设计的要领。因此我在团体方案的设计、成员的招募与筛查、领导能力、突发事件的应急反应等方面，都得到了锻炼与提高。

此外，我先后参加另外两个团体活动，以及实习机构组织的五天四夜夏令营活动，我投入其中，观摩、揣摩、体验、实践，在团体参与中得到了进一步成长。

#### 四、自我梳理与成长。

三年前我带着困惑与期待走进了\_\_。一边学习一边结合自己

的实际，运用各种理论解剖着自己，寻找着“我是谁”。

记得在\_\_计划必修课咨询师个人探索与自我成长小团体学习过后，我写过最长的一次学习感受，长达\_\_多字，描述自己在人际关系中的困惑，包括不敢、不愿走入人群，经常渴望与人连接却被恐惧操控着，常有剪不断理还乱的纠缠。

在认知行为治疗理论与技术课程中，我对自己生命基调的整理，发现一直被消极的自我概念左右着；在接纳许诺理论与技术课程的学习中，我勇敢的站起来把自己呈现在大家面前，但总是被过去的消极的自我观念限制。就是那一次，终于发现我内心一直住着一个怕被看见不好的“小我”。

在生涯理论咨询与技术课程的演练中，扮演咨询师的我在老师面前，被害怕狠狠的攫住了，大脑一片空白完全不知所云，那个脆弱的“小我”渴望赶快逃走。

回想初入\_\_的学习，基础很差的我，踉踉跄跄不断的追赶着领跑的同学，焦虑恐惧并没有阻挡我不断的自我超越。当同学们向我祝贺，问我是怎么拿到全班第一名的好成绩的时候，我根本不相信。直到成功之道工作人员让我给大家分享学习心得，我才开始相信功夫不负有心人，自己的努力付出终于换来了可喜可贺的优异成绩。说来好笑！一次班主任联系我，说林家兴老师找我。我大脑中立即跳出来的念头是：作业没过关吧！内心七上八下的。后来查看老师的邮件才发现，林老师是征询我的同意，希望他的书引用我作业中的部分内容，真是虚惊一场！

三年的学习，有廖老师和众多优秀老师的引领与督导，同学的陪伴与鼓励，亲人的理解与支持，及自己不停的追寻与探索，内心的“小我”渐渐的长大，开始鼓起勇气尝试着从阴暗的角落，慢慢迈入阳光中，走进人群里，和大家一样享受着自尊、自信、与内心的平和。从一个努力让别人看见积极，内心却孤独、纠结的自我，到今天内外变得积极一致的自我，

可以说1879使我遇见了更好的自己。

## 五、机构经营实习心得。

通过实习，我更加了解机构经营是件不容易的事情，需要花费很多精力和心力去宣传组织，开展各种活动，提高知名度。

在实习期间我参与了实习机构的一些活动，有青少年活动的海滨亲子游、未来领袖成长营、儿童团体沙盘活动，这些活动对青少年的成长有很好的促进作用，也有利于亲子关系、夫妻关系的改善。精神分析成长班是学员非常喜欢的自我成长活动，每次大家结合自己生活困扰讨论热烈，久久不忍离去。这些活动为我成长及将来经营自己的机构提供了有益的借鉴。

此外，佛德心理咨询中心还有线上和线下结合的共读一本书活动，与培训机构合作培养咨询师，与当地监狱合作，为服刑人员进行心理疏导等等丰富多彩的活动。因此佛德心理咨询中心在当地及附近具备了一定的知名度，为实习生提供了足够的案源与各种专业的训练，实至名归。

总之，短短几个月的见习实习经历，在老师及督导的陪伴指导下，在佛德实习机构协助中，我在很多方面都得到了锻炼，咨询技能和水平有很大的进步与提高。今后我将继续细致深入学习，计划系统研修家庭治疗、认知行为治疗及个人中心流派，将它们作为自己主攻方向，并邀请督导继续督导我的个案，期望自己早日步入科学、专业、严谨、精致、优雅、从容的咨询师、督导师的行列。

## 咨询报告撰写的一般步骤篇八

因为喜欢心理学和自身专业的关系，我一直认为能够在一个与心理学有关的单位实习是一件很有意义的事。所以，非常感谢我的实习指导老师给了我一个宝贵的机会，让我在短短

的心理学的实习之路上结出了属于我的果实。

为期四周的实习经历，为我今后在心理学上的深入学习和工作开了一个好头，并且使我能够有机会对心理学有更详细的接触和认识。这样的机会对于我，一个还没毕业的大学生来说十分的宝贵。

首先，在这次实习中，让我可以巩固和实践咨询心理课上老师向大家讲授的咨询方法和技能。咨询心理学不同于其他心理学科，它不仅注重理论的研究和辨析，同时对实践的操作性也有具体专业的要求。只有在对二者都充分熟悉掌握的情况下，才可能对咨询心理学有比较全面的理解和认识，而不只是停留在书本上。所以在老师的授课方式上，要把理论联系实际充分地体现出来是很有难度的，也是需要不断地学习和练习才能游刃有余。然而在这些方面，我的老师都做得很好，特别是其在心理咨询的各项技能的运用上，让我难以望其项背，受益匪浅。

其次，我对各种心理咨询的认识也在这此次的实习中得以加深和巩固。除了对课本上要求的精神分析、行为主义、人本主义疗法有比较充分的了解之外，对于沙盘的运用也有了进一步的了解和思考。这让我对于年龄较小的的来访者的研究也更加感兴趣，因为人的思维不是简单的量的研究，每个人都有自己的特性，都应该也可以成为独一无二的研究对象，而心理学研究的多样性的方法，为每个个体的研究都提供了可能性。心理咨询的发展，让心理学这一门“边缘学科”，解开了人类心理的神秘面纱，让其能融入人们的生活，成为趣味科学，更贴近有利于人性发展的方向，更能够长久坚定地毅力于科学的行列，而为学术界所接受和认可。并且，那些前人总结出来的巧妙的咨询设计方法和过程，更令我对他们的智慧和咨询心理学本身的内涵充满敬意和欣赏之情。

同时，通过对咨询心理学的质性研究与心理学其他的质量性研究的对比，我发现，质性研究的报告和文献在近年来日趋

减少。这让我觉得心理学的研究变得急功近利，而一些被世人误以为是心理学全部的精神分析等方法，也因其不能得到大量数据的支持，而被视为伪科学，希望随着咨询、实验和认知心理学等各类心理学分支的不断发展成熟，咨询心理学能以更加客观和正确的角度为大家所认识和接受。

心理学最初是起源于哲学和生理学，而科学心理学是在德国诞生并获得早期发展，后由冯特在1879年将心理学建立成为一门独立的学科。而弗洛伊德的精神分析则为心理学创新性地提供了很多分析人类心理的方法，如自由联想、释梦等。近年来，人本主义得到了很快的发展，人本主义心理学通常被称为心理学中的第三思潮，之所以称之为第三思潮主要有两个原因：一是因为西方心理学中的精神分析、行为主义和人本主义共同构成了最具影响力的三大流派；另一原因则是因为人本主义的兴起和精神分析以及行为主义这两大思潮有着内在的关联性。人本主义心理学的兴起和发展从某种程度上来说是对精神分析和行为主义两大心理学流派反动的结果。

以这些咨询心理学的发展历程为指导，在四周的实习过程中，让我明白咨询心理学发展的潜力和前人们对其执着的追求和努力。看似平淡的精神传承却描述了咨询心理学从“不可能”到“可能”的蜕变以及升华经历。虽说至今还是被不了解的人称为伪科学，但科学的发展和心理学自身的完善和统一，以及各位优秀的心理学工作者的兢兢业业会让咨询心理学在今后的学术研究道路上更具严谨的规范的科学性。

另外，除了学习课堂上的指定教材之外，实习期间，我也仔细阅读了与咨询心理学相关的其他书籍以及实习指导老师推荐的各类读物，从中获益匪浅。譬如我国的中医理论中的情志相胜，记忆《易经》《黄帝内经》中的心理学部分，让我感受到了中华文化的灿烂光辉和古人的智慧所在。另外，也从这些阅读中发现了宗教理念与一些哲学观点的契合之处，感受良多。而且，随着阅读书籍和咨询技术的操作，我开始了解到，其实对于一门学科的学习，特别像对于这样的‘社会



科学研究学习的源泉和动力其实就来自于兴趣。其实科学家的好奇心并不比常人来得特别，只是他们愿意花时间和精力去满足与发展自己的个人兴趣，并乐在其中。他们不允许自己生活在蒙昧之中，所以他们创造各种技术来解答这些疑惑，以填补自己的对知识的自主追求。

“没有任何一个科学事实能够被百分之百地被确证。”虽然咨询心理学不能够消除那些怀疑主义的学者对其方法和效果提出的质疑，但是质的改变需要量的积累，心理咨询作为一门科学，正在改善人们的生活，这是一个不争的事实。

此外，与一起实习的同学们的接触，使我认识到自己的许多不足。在与他们其中一些同学的合作中，我得到了很多的启示。我们一起做练习，扮演各自的咨询师或是来访者，学会站在不同的角度分析问题，解决问题。在练习中，我们体验到了对方的难处，也发现了自己的不足。更重要的是，了解了实践的真谛！许多巧妙的方法和技巧都是在我们不断的切磋和磨合，以及老师的示范与指导中得到的。我们都很珍惜大家一起学习合作的机会，这也让我深刻地懂得了，要想在咨询心理学方面有所成就，也需要学会人与人之间的沟通与合作，团队的力量在良好组织时，绝对胜过任何一个人单独的智慧。

在咨询室实习的过程，对我来说其实是对咨询心理学整合的一个过程，我接触到更深入的精髓，从书本上获取各种流派的咨询的间接经验，而在咨询操作中让我有机会实现理论到实践的转化过程，这使知识的掌握变成一种实际经历，会让我对心理学的学习感受到更多的操作细节和实战经验，而不止是一套套的理论和方法步骤。除此之外，那些为咨询心理学的发展献出自己一生和做出杰出贡献的心理学家们，以及像我的实习指导老师一样的热爱心理学的人们，为我树立了鲜明的旗帜。他们对待心理学的情感和坚持，以及出于单纯的热爱而不计得失的研究精神让我敬仰。由衷地感谢他们，因为他们的坚持和付出，我才得以接触到这么庞大的心理学学科体系，以及成熟的心理咨询技巧。对此，我觉得自己很

幸运可以在短暂的实习工作中学到这么丰富的知识，这不单纯是一次实习，而是一种精神和思想的传承和交流，这种文字和语言的力量远胜于其他一切物质力量。我想，可能也正因为各位先驱的努力，心理学才得以在曲折中不断地向着光明前进，并且通过事实证实自身的力量。在这里，我谨向那些帮助过我的老师和同学们表示由衷的感谢。

首先，我要感谢我的实习指导老师曹老师，他一直帮助我解决了许多心理学学习和实习上的问题，并且亲身示范，提供了许多有益的建议。让我领悟到“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。最后，我要真挚的感谢我的爸爸妈妈，是他们的尊重和理解，以及在精神与物质两方面的支持，让我可以放心地追求我所热爱的心理学和我选择的人生方向。

## 咨询报告撰写的一般步骤篇九

20\_\_年x月x号开始，我们小组在秦文献教授的带领下，在大学路长江路交叉口的世纪联华超市门口进行了为期10天的免费法律咨询活动，我们积极努力的帮助需要帮助的人们解决他们遇到的问题，为他们排忧解难，在这期间不仅解决了广大群众遇到的问题，也通过实践活动提高了自己的专业认知水平，让知识与实践相结合与生活相结合，真正做到学以致用，为国报效，建设法治国家做出自己的一份贡献。

法律咨询主要是通过展板和设咨询点的方式来进行，为那些需要法律咨询但却没有经济能力的人提供便利，效果还是蛮好，开始的时候由于时间太早，加上中午太阳很大，很少有人过来看我们的宣传展板，随着人流量的增加，过来看展板和咨询的人也开始增多，因为我想着以后的服务尽量晚一点开始，并且配上宣传册，以方便他们阅读和珍藏，我们所请的咨询老师提到我们这样做下去永远做不大，可用的资源太少，宣传很不到位，只能小打小闹的那种，我也觉得自己做活动历来都是在有限的资源内，从来没有想到去向外界寻求资源，虽然有很多的想法，但很多都因为资金的缘故被搁置

了，所以，我想着以后做策划书，向外界拉赞助。

虽然在开展咨询活动前，我们进行了深入的调查、充分的调研、细致的分析，精心的准备，并根据反馈的信息制定了一整套的实施方案，在咨询开始后，还是遇到了一些列难题，面临很大被动，感觉到空前的压力。由于缺乏对案例的研习，不能很好的将理论和实际结合起来，对复杂的案例往往力不从心，感觉很难下手，尤其是借贷纠纷中的担保部分，不能很好的理顺里面的关系，深感羞愧。下面就河南登封市人民法院判决的原告侯文兵诉被告赵东山、术亚栋民间借贷纠纷一案，做出自己的评判。案情：原告侯文宾经牛俊涛介绍，与20\_\_年x月\_\_号借给因做生意经营急需资金的被告赵东山现金50万元，约定用期一个月，被告术亚栋自愿以所购两套房产为抵押物担保为证，对原告的诉求，被告赵东山无异议，术亚栋以提供的担保物为所有权不明的房屋，无法办理抵押登记为由，主张抵押合同不成立，抵押权不能设立，故所为担保无效，自己至始免责。

问题：未办理抵押登记的不动产抵押合同是否有效？被告术亚栋的是否承担责任？该责任的性质如何？评析：本案的焦点是抵押登记对不动产抵押合同的效力影响，这决定被告术亚栋是否应当承担担保责任。咨询意见：对于抵押合同生效时间和抵押权成立时间，我国现行法律有如下规定：1995年颁行的《中华人民共和国担保法》第四十一条规定“当事人以本法第四十二条规定的财产抵押的，应当办理抵押物登记，抵押合同至登记之日起生效。”20\_\_年颁行的《中华人民共和国物权法》第十五条规定“以本法第一百八十条第一款第一项至第三项规定的财产或者第五项规定的正在建造的建筑物抵押的，应当办理抵押登记。抵押权自登记时设立。”显然，者两部法律对抵押权成立时间规定一致，即登记时设立。在法条竞合的情况下，根据新法优于旧法的法律适用原则，抵押合同成立生效的时间应遵从《物权法》的相关规定，即自合同成立时生效，抵押权是否成立不影响抵押合同的效力，因此，只要符合一般合同生效要件，即使未办理抵押登记，

抵押合同亦应有效。

抵押权设定应以不动产抵押合同为依据。不动产抵押合同无效，抵押权当然的不能设定，不动产抵押合同有效，抵押权未必就能设定。所以，在抵押权未能设定时，不能否定有效成立的不动产合同的效力。在司法实务中，若对已经成立而未办理抵押物登记的不动产抵押合同一概认定无效，那么抵押人违背合同的约定则不构成违约，不承担违约责任，无法对其追偿，这势必严重侵害债权人利益，有悖《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国担保法》与《中华人民共和国物权法》的立法宗旨。

被告人术亚栋在本案中承担的应该是一种违约责任。因为《物权法》的颁布明确了“物权、债权区分的双轨制”原则，即使抵押物权不成立，仍不影响抵押合同的成立及生效，其法理基础是抵押合同生效和抵押权生效是物权变动的原因和结果行为，两者没有必然关系。就本案而言，抵押合同签订后，被告术某即负有配合原告侯某办理抵押权登记的法定义务，这一义务的履行便于侯某取得抵押权，抵押权设立后，抵押权人在债务人到期不能偿还债务时，才得以就该抵押物在其价值范围内得到担保并优先获得清偿。

事实查明，抵押担保人术某以所购没有房产证的房产做抵押，并在借款合同上以担保人的身份签名认可，以一种虚构的所有权信息，恶意骗取原告侯某的信任，诱使对方做出借款承诺，致使原告遭受不应有的损失，负有主要责任。在抵押合同成立并生效后，对合同当事人就产生拘束力，被告术某无法协助抵押权人办理抵押登记，正是不履行自己法定义务的表现，构成根本违约，理应依法承担违约责任，即在其意欲提供抵押的两栋房产价值范围内，对债务人无法清偿的债务部分予以清偿。因此，术某承担违约责任的方式也就表现为补充清偿责任。

在现场咨询活动中，通过对鲜活案例的解答，我们的法律应

用水平有了明显的提高。以前，对法律知识只是很肤浅的理解，很感性的认识，现在能领悟到法律的深层次内涵，有了理性的认识，逐渐使自己的法律意识产生了质的转变。此次咨询活动，不仅扩大了法律知识的传播，加深了学生和普通民众的感情，也检测了我们的学习效果。我们更深刻的掌握了基本的法学知识，理解了法制的基本精神，增强了法律观念，认识到法学的重要性，坚定了做合格的法律人，报效祖国，奉献社会的信念。

## 咨询报告撰写的一般步骤篇十

西安唐汉商务咨询有限责任公司是陕西省工商管理局正式批准注册，并且是天津贵金属交易中心正式会员单位指定合作商，公司具有专业的市场团队，并聘有多位资深金融专家为客户解决理财过程中遇到的相关问题。公司集聚了最具专业化、责任化、市场运营化的客户服务团队，一切以客户的利益为导向。严格遵循“市场导向，专业经营，可持续发展”的基本原则，扶持并促进企业良性发展。公司与一批国内知名的金融服务机构和省内知名企业在前期的合作中结成了战略伙伴，拥有和历练了我们这样一支具有专业水准，高素质的专业化投资管理服务队伍和优化的专家体系。可为企业和有投资意向的个人及社会团体提供全方位的理财指导。公司设有：投资管理部、人事部，财务部等主要业务部门，公司的主营业务有：贵金属的电子交易，个人及团体理财投资方案的制定。公司严格遵循公开、公平、公正和诚实信用的原则组织黄金、白银等贵金属交易。

农历的新年过后，我就一直在想一个问题，我该何去何从。三月份的时候，我回到学校，面对空荡的教室和没人的宿舍，我才真正的意识到我该找份工作了。

我来到了西安，和朋友住在一起，我开始找工作。当时茫然，根本不知道自己想找个什么样的工作，不知道该入那一行，于是就在赶集网上投了份简历，想碰碰运气，看能不能找一

份比较好的工作。我在网上投了简历之后，当天就有很多公司给我打电话，有很多，可是我自己去有点害怕了，才明白原来真的要面对这个社会的时候，才发现原来自己是那么的胆怯，我推了很多面试机会。不仅仅是胆怯，还因为一些综合因素如：离住的地方比较远、室外的等。最后经过筛选我决定去西安唐汉商务咨询有限责任公司，应聘的职位是理财顾问，主要的工作任务就是通过电话销售寻找新客户，维护老客户。

我最开始并没有想从事这个行业的想法，我只是想找一份冬暖夏凉，不用去室外工作的工作。可是当我真正投入到这份工作的时候，才明白自己的想法是多么的幼稚，没有一个公司会白养一个没有价值的员工。这个社会是一个“剩者为王”的社会。所以我决定真正努力工作，做一个有能力的人。争取做到将公司的利益最大化，并且在这个过程中将自己的能力不断地加强，来适应这个社会。

在经过培训上岗后，我努力适应着公司的节奏，学习相关的专业知识和电销技巧。不断的总结。我知道只有量变才能引起质变，所以，工作时间我就没有停下过，我相信这样才会让我在工作过程中得心应手。我深刻地知道只有对自己的产品非常了解，才能够说服客户，促成交易，所以在打电话过程中，我记录下客户问的我回答不了的问题，然后找像资深的理财顾问和业务经理解惑，慢慢的我已经对专业问题了解得很清楚了，可是我发现客户总是很容易挂电话，我发现我说话很不专业，而我别的资深的理财顾问通常会说出一些很专业的术语，于是我上网了解了关于这一行的术语，之后我发现果然客户可以多听我说几句了。我还发现我和客户总是说不了几句就挂了电话，我不知道该和客户说些什么，我就听旁边的老员工怎么打，我发现老员工果然是老员工，他们很随意的就能跟客户聊十几分钟，慢慢的我发现了他们对待客户提出的问题总能回答的很婉转，而且他们的对话通常有规律。经过半个月的摸索和学习，我的电话销售技巧已得到了一定得提高，并且也有了5个意向客户。终于我在工作第20

天谈成功 了一个客户，我当时特别高兴，已经可以用激动来形容了，经理说我是这批新员工中最早开户的一个，对我进行了100元的现金奖励。这是对我的肯定和支持。我更加努力的工作，经理很高兴，说我是他的一员大将。我心里非常高兴。

机会永远是留给有准备的人，公司正好赶上从新人中培养销售经理，而很幸运的是我和另外一位同事被选中，进行了管理方面的培训。对于一个新人来讲，这是一个很好的机会，可是这也是很大的挑战，我一个新人，难免会有很多做的不足的地方。而且从来没有管理经验，去管理别人是很惶恐的，不过在和指导老师联系后，我才明白是自己太不自信，公司会选我肯定是发现了我有这个潜力，或者在某方面我做的比较好，不过谁都不是一开始什么都会的。可是做业务和当经理不一样，经理不仅要做好业务，也需要管理和培训手底下的员工，让自己的团队变得更强。所以我在学习销售知识的基础上努力的学习管理知识，尽快的适应这个职位，尽快的扛起这个职位的责任。做好业务，带领好团队。

在刚开始的时候我很不自信，我甚至有点放弃，我不知道该怎么去管理和我一批来的新人。这突如其来的幸运让我手足无措，不过看着另外一个经理却还很适应，我慢慢的观察他的为人处世，学习他的优点，改善后再结合我的想法来引导下属。

每天早上我会先开早会，在早会上，我除了总结前天工作和安排今天任务外，我还安排了各种小游戏，而且每天早上都有奖励，我准备了胖大海，每天赢的那个人就可以得到。对于电话销售来说，嗓子很重要，所以大家也很高兴得到这个奖品。我始终相信人是感情动物，只有人性化的管理才能够达到众望所归的目的。慢慢的我发现我们组的打电话的氛围比另外一组要好很多，而且我们组的员工精神都很饱满。我还经常鼓励他们，给他们讲我从网上搜集到的励志、哲理小故事。根据每个人的特点，给他们写一些鼓励的话，我原本

只是想鼓励他们，可我发现大家都把我写的便利贴贴在了自己的办公桌前，眼睛随时都能看到鼓励，我心里很欣慰，而他们也很高兴。我给新人教的一些打电话方法，他们也能很用心的学习应用。我发现做销售需要有一个良好的心态，并且要学会倾听和不抛弃不放弃不离弃。做销售只有知道阻碍客户成交的问题在哪里，帮客户解决了问题，才能够促成交易，所以倾听很重要，沟通时不能一味的只说，要有效的沟通。我们每天都会打200到300个电话，遭遇90%的拒绝，这就要求我们具有很强大的内心，能够快速的调节自己的情绪。我将我总结的东西和大家分享，解决大家提出的问题，好在我之前已经把这些客户常用的问题整理出来并做出了相应的处理方法，才能够帮助到大家，让大家信服我。我们大家同时学习，一起进步，慢慢的大家都认可了我，而我也可以将领导的任务很好的执行。

在当了市场部经理后，我才发现原来管理人并不在乎你的年龄、资历或者是脾气。要学会沟通和引导，用实际方法帮到他们，即是解决他们提出的问题和顾虑，用自己的人格魅力来吸引他们，让他们从心里的认可自己，才能更好的配合完成工作，达到预期的目标。我始终相信，机会只会留给有准备的人。

对企业：我发现西安唐汉商务咨询有限责任公司存在一些管理上的漏洞，比如说管理不够人性化，应该将制度稍作修改。在培训的过程中应该更系统化，并且加上行政和规章制度的培训，这样才会从根本上解决新人触犯规章制度的概率。

对学校：学校开设的课程太少，如果可以再开设关于心理学方面和金融方面的一些知识会更好。建议学校可以多鼓励和组织学生举办一些有关配合的活动，让学生们学会怎样和团体合作，怎样配合别人。

在实习的这段日子里，我明白了很多道理，什么工作其实并不重要，重要的是你用什么心态去面对这份工作，不管什么



工作都会让自己学到很多知识。我们刚上社会的大学生没有任何优势，有想法不会表达，有能力却不被看好，我想着一切可能源自于自己并没有认清自己的处境，而是一味的自我感觉良好，没能及时发现自身存在的一些缺点毛玻我得到的工作经验就是：既来之，则安之；既来之，则听之；既来之，则看之；既来之，则悟之；既来之，则学之；既来之；则改之。

相关内容：

## 20xx商务实习报告范文参考

按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程,收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

## 寒假商务实习报告范文

一、 实习目的了解企业管理的先进方式和现代化管理方法，提高自己理论与实际相结合的能力，提高自己协同合作及组织工作的能力，提高自己沟通与表达的能力，培养独立分析问题和解决问题的能力。

## 外贸商务工作实习报告范文

从6月20日到6月30日我们单证班最为国商院的试点班级，参加了为期两周的外贸商务实训，在次中间最为我收获了很多，在我看来，所有参加了实训的同学都是收获颇丰，班级的整个学习气氛达到了高潮，下课的时候都在埋头苦干自己的事情，上课的...

## 最新商务实习报告范文

最新商务实习报告范文[]20xx年x月x日，我有幸到淘宝网合作

企业xx通信(集团)有限公司实习,在8个月的学习、实习中,学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。

## 商务文秘实习报告范文

我是一名商务英语专业的学生。在即将毕业的这几个月里,我主要负责的工作内容是办公室文秘。在这一过程中,我采用了看、问、学等方式,初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识,拓展了所学的专业知识。

## 商务实习报告——网上购物的感受

商务实习报告题目:网上购物的感受姓名:林志伟学号:04732146专业:计算机科学与技术班级:计算机04春 姓名林志伟 出生年月 81年10月 性别 男 调查时间 xx年6月 题目名称 网上购物感想 指导老师 余诗建 实践目标 1.了解网上购物的...

## 20xx商务英语实习报告

作为一门应用学科,商务英语既要让学生学习丰富的商务知识,又要学习商务方面的各种英语表达,提高商务英语综合水平。下面是为大家准备的20xx商务英语实习报告,希望大家喜欢!20xx商务英语实习报告范文1实习目的:为了巩固大学期间...

## 电子商务的实习心得

电子商务是网络与计算机技术飞速发展的产物,一定程度上改变了人们的消费方式,方便了人们的生活,有关电子商务实习的心得是什么?下面为大家整理了电子商务的实习心得,欢迎参考。

## 电子商务实习报告

电子商务是实践性很强的应用型学科,实践教学水平直接关系到专业人才培养的质量,实习是一门具有专业特点的综合性实践教学课程,除了培养专业技能外,还担负着对学生的思想教育、职业道德教育和劳动观念教育。

## 电子商务实习报告20xx

电子商务是国内计算机应用的一个新的领域,电子商务实习大家颇有收获。下面是为大家准备的20xx电子商务实习报告,希望大家喜欢!20xx电子商务实习报告范文1一、认识实习公司简介(一)xxxx连锁股份有限公司简介□xxxx连锁股份有限公司...

## 电子商务实习心得体会案例

通过企业认识实习,调查和了解企业产品、工艺、管理、工程布置、生存方式、营销方式等,培养感性认识,为学好专业课打好基础。下面是小编为大家收集的电子商务实习心得体会案例,望大家喜欢。

## 电子商务暑假实习总结报告

电子商务是一个实践性极强的专业,而实习是高等工科院校教学计划的重要组成部分,是对学生进行实践能力培养和工程意识训练的重要手段,撰写实习报告是实习教学的一个重要环节。

## 电子商务实习报告5000

电子商务是一个实践性、应用性很强的新兴专业,实习是不容忽视的一个重要环节,实习报告是实习教学的重要考核方式,也是学生整理实习成果、教师检验实习教学效果的重要手段。

## 商务英语实习报告范文20xx

社会实践可以提高调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力和方法，培养在校大学生在社会中的生存及能力，下面是小编收集整理的实习报告，欢迎参考！商务英语实习报告【1】我是一名商务英语专业的学生。

### 商务英语实习报告的范文

商务英语实习报告的范文1我是一名商务英语专业的学生。在即将毕业的这几个月里，我主要负责的工作内容是办公室文秘。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。