

党分享心得体会(实用9篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

党分享心得体会篇一

作为一名党员，每一次政治学习都是非常重要的。在学习的过程当中，我们不仅仅能够增加自身的政治素质，还能够深度了解中共的理论与实践，更好地不断地维护党的利益。而在本次的学习中，我更是许多的心得与收获。下面，我将分享一下我的心得体会。

一、爱国主义情怀

在学习过程中，我更深地理解了爱国主义的概念和内涵。爱国主义是一种深刻的思想，是作为一名中华儿女应该具备的高尚情怀。在理论学习中，教导我们将人民的利益放在首位，为人民的利益而奋斗。同时，在实践中，党也一直奋斗于中国繁荣昌盛的事业之间，为祖国的未来不断奉献。爱国主义让我懂得了，无论是作为个体还是作为集体，都应该牢记感恩，珍爱身边的人和物，在平凡的工作中尽自己的努力，以个人行动回应伟大祖国对我们的呼唤。

二、全面从严治党

全面从严治党是国家一项重要的政治任务。学习上，我更多地了解了这一政策。全面从严治党，从根本上提升了政党的建设水平，是党的保障。在平日的生活中，我们党员应当时

刻警醒自己的言行，自觉遵守纪律，清除不良思想，端正心态。只有做到自警自律，方能以良好的示范带动全社会严格遵守纪律，进行全面从严治党的治理。同时，学习中我们也应当认真听取群众反映，发现问题，及时进行纠正。

三、党的执政能力

社会的变化和进步，需要有更加强大的力量去带动他们的发展。在这个实践中，我们党的执政能力是不可或缺的。在学习过程中，了解到中国特色社会主义事业将在中国人民自己的努力下不断推进。作为党员，我们更要树立政治意识和责任感，认真履行每一个党员的职责和任务，以及时有效的解决问题，为中国的经济和社会发展贡献自己的力量。

四、恪守党纪党规

学习的过程中也提醒了我们恪守党纪党规的重要性。作为党员，应该严格遵守党的多规明细的制度，确保党的制度执行到位。同时，也应该牢记自己的党员身份，树立良好形象，避免损害党的形象和形象。在此基础上，我们还要积极与直接过程处的其他人员沟通，积极协助队伍建设与管理，并主动参加打假的活动，维护国家秩序，增强道德素质。

五、建设好和谐家庭

在学习上更重要的，是意识到了尊重妇女的规定，认识到保障妇女的权益也是保障我家庭的和谐及稳定性。同时，在传统观念中，妇女是家庭的重要组成部分，需要我们更为关注和关爱，更好地体现家庭和谐，及妇女利益的保护。因此，作为一名党员，应该牢记社会和家庭中妇女的地位，增强对家庭和社会的责任感，尽力创建温馨的家，助力构建美好和谐的社会。

党分享心得体会篇二

分享是一个非常重要的行为，可以让我们分享自己的经验和教训，让别人受益。作为一名共产党员，我们更应该充分发挥党员的优势和党的组织的力量，分享自己的心得和体会，推动我们共同前进。在我接受组织的培训和进一步学习、工作的过程中，我深深地感到了党分享心得体会的重要性。

第二段：分享自己的体会

在过去的几年中，我一直坚信“滴水之恩，当以涌泉相报”，这也是我一直尝试分享自己的经验和教训的原因。我曾经帮助许多人，特别是一些年轻人，告诉他们如何正确地对待工作、家庭和生活中的问题。我经常与他们交谈、倾听他们的困惑，以我的经验和知识来帮助他们解决这些问题。我觉得这是我作为共产党员应该做的事情，也是我从党里学到的。在分享我的经验和帮助他人的过程中，我发现自己的认知和理解也得到了提高，这也反过来又促进了我的学习和进步。

第三段：从别人的分享中学习

分享经验和教训不仅仅是让自己受益，也可以通过倾听别人的意见和经验来提高自己的认识水平。在我所在的团队中，许多同事也在分享自己的经验和教训，在这个过程中，我发现自己对于某些事情的看法和理解也在不断地升华。特别是一些在领导岗位上的同事，他们的经验和管理理念在我看来非常重要，也是我在学习如何做好一个领导的过程中，必须要借鉴的。总的来说，从别人的分享中吸取经验教训，对于我来说非常必要，也是提高自己的认知水平的重要途径。

第四段：分享给新的志愿者

我最近有幸担任一个志愿者的角色，这是我最近参加的一项渗透演练。在这个过程中，我和许多志愿者分享了我的经验

和知识，让他们更好地理解渗透测试的本质以及相关的技术和工具。在分享的过程中，我感觉到自己的理解能力也得到了提高，也让我感受到了为他人服务带来的成就感和满足感。这也再次体现了共产党员的优秀品质。

第五段：结语

在总结这些体会和心得的时候，我深深地认识到了分享对于我们共产党员来说是多么重要和必要的。通过分享经验和教训，我们可以不断地提高自己的认识水平，进而推动我们的共同进步。在这个过程中，共产党员更应该起到榜样的作用，让我们一起努力，不断地提高自己，为实现共产主义事业的伟大目标贡献自己的力量。

党分享心得体会篇三

经常有新人问我：“成为一名销售人员是不是很容易的事情？”“怎么才能成为销售精英？”而企业有时候也在为这个问题烦心：“怎么样的人是最有潜力的业务人员？”结合本人多年的实践，我认为作为一名优秀的销售人员，应该具有以下素质：

一、勤奋

记得刚做中介时，在一个培训的场合，有业界的前辈提了一个问题：老的业务人员是怎么死的？大家都一下子反应不过来，在大家期盼的目光中，前辈回答：老的业务人员是懒死的！虽然过去多年，但是，我想当初在场的哥们应该都还记得这个问题的答案，并时刻给自己提醒。

对于销售人员，企业一般都是以最终业绩作为考核，而对于工作的过程，相对而言关注比较少，而结果导向的考核在短期内就为销售人员提供了很好的偷懒借口。很多公司对于销售人员的管理原则就是：短期内你可以偷懒，但是月底没有

成绩我一定找你算帐。

当业务人员开始进入职场时，总是充满激情，但是，随着时间推移、工作当中遇到困难增加等等因素的出现，业务人员的难免出现懈怠心理，尤其是资深业务人员，业绩过得去、收入状况已经过了温饱阶段、公司内部大家都熟悉了、客户基本给个面子，更是有可能成为油条，慢慢懒惰下去，直到结束自己的职业生命。

给想成为销售精英的人两招：一曰搏猛：“天生我材必有用，千金散尽还复来”；一曰搏傻：“锲而不舍，金石可镂”。只有自信而又愿意投入的人，才有可能成为销售精英。

二、知识丰富

优秀的销售人员必定是一个专家，一个可以成为客户顾问的人，那么，销售人员必须要掌握哪些知识呢？本人认为以下知识是必须掌握的。

1、房产基础知识

只有了解了房产基础知识，包括房地产知识、房地产法律知识、房地产交易知识、贷款等相关知识等才能为客户准确地介绍房产并成为客户在房产方面的顾问。

2、企业知识

销售人员其实就是企业的对外形象大使。要象了解自己家一样了解企业，这样才能让客户感觉到你对公司的认同，才能让人感觉到你的自信，从而相信你的介绍而接受你推荐的房子及服务。如果销售人员在客户面前萎靡不振，客户也会认为这家企业不怎么样，从而不接受这家企业的服务。

另外，销售业务是公司整体价值链的一个环节，在工作中，

销售人员总是需要其他部门的配合与支持，那么，对企业情况的了解，特别是企业运行政策的了解，会使你更加清楚你能够为客户争取什么？不能承诺什么？这样，你在从事销售工作时才能更加得心应手。

3、行业及市场时事知识

客户购买房产，势必要货比三家。作为优秀的销售员，我们必须能够为顾客提供很好的行业知识参考，在顾客有需求时能够提供各个区域之间优缺点对比，从而引导顾客正确消费。而这就需要销售人员拥有丰富的行业及市场时事知识。

4、关于人性的知识

销售，作为一门学问来看，主要是研究与人打交道的，因此必须熟练掌握人性的学说，例如：马斯洛的需求层次理论、弗洛姆理论(4Is)等都是很实用的、可以用于指导我们工作的理论。

5、其他知识

最好的销售人员总是在销售过程中能与顾客变成朋友的人，能够寻找到共同语言的人，因此，天文地理、诸子百家，古今中外，样样都要有所涉猎懂才能应付各种各样的顾客。有人描述优秀销售人员是：见人讲人话，见鬼讲鬼话，就是描述成功销售人员能够与所有目标客户取得共鸣，被客户所接受。

从以上这些看来，想要成为一个优秀的销售人员，还真不是很容易的事情，当然，有句歌词写得好：没有谁能够随随便便成功！

三、善于沟通

销售基本上是一门与人打交道的学问，或者说是艺术，因此，良好的沟通技巧是成为一个优秀销售人员的基本素质。

与人交往，“聆听胜于雄辩”，做销售的人，不需要很好的辩才，关键是获得客户的认同，千万不能赢了嘴巴，丢了生意。

有人总结了与人交往的“三把飞刀”，这里介绍给大家分享：1、引导并聆听对方畅谈过去的辉煌成功；2、引导并聆听对方对未来理想的规划；3、引导并承受对方谈自己不如意的事情。当然，以上三点，不要刻意去做，氛围没有到位时也许会适得其反，弄巧成拙。

个人认为，在沟通方面，主要作到待人以诚、尊重对方。

四、逆商系数高

有人说：“没有任何一个行业会象做销售这样能够锻炼人”。我认为主要是指销售人员必须承受太多的失败与痛苦的洗礼，才可能成功。正如“凤凰涅槃”的故事一样，必须经历烈火的煎熬和痛苦的考验，凤凰才能获得重生，并在重生中达到升华。

在一次职业调查中，有22%的人觉得做销售工作“太辛苦了，压力又大，我不喜欢”。特别是身处市场一线的销售人员，无论是身体上、还是心理上都要面临很多压力，甚至积累成痛苦。可以肯定，每个成功的销售人员都是经过风雨以后，才见到彩虹。

所以，想要成为一个优秀的销售人员，就必须具有强的面对逆境的能力和勇气。

五、做人

关于“做事”与“做人”的关系论叙的文章，已经有很多，确实，做销售成功的人必定是做人比较成功的人。但是，在成功学的“道”与“术”的争论之中，我更加推崇“道”上的修炼。优秀的销售人员必定是一个高尚的人。

每个人从懂事的那时起，便有一个做人的问题伴随一生。于是，做什么样的人、怎样做人，也就成了每个人一生必做的答卷。

正直、清白、言行一致、表里如一、堂堂正正、严于律己、心胸开阔、做人厚道、能经得住事等等。有以上特点的人，一般都是很受大家欢迎的人。

六、个人形象

前段时间，有一本书《你的形象价值百万》，在市面上非常流行，以下为该书的书评之一，放在这里，作为本文的结尾，再好不过。

“无论我们认为从外表衡量人是一种多么肤浅和愚蠢的观念，社会上的每个人却无时无刻不在根据你的衣着、言语、神态、举止对你做出判断。无论你愿意与否，你已经在别人眼中留下了某种印象。它们在清楚地为你下着定义，无声而准确地讲述你的故事——你是谁，你的社会地位，你如何生活，你是否有发展前途。

我们的形象不仅是外表的美丽，更是一种综合的全面素质，是一种品位生活的体现。成功的形象，展示的是自信、尊严、能力，它能得到他人的尊重，也让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，让你浑身都散发出一个成功者的魅力。”

党分享心得体会篇四

党组织是中国共产党的组织形式，是由共产党员自愿加入，以党员大会为最高权力机构，以党委、支部委员会为领导机构，以党的组织纲领和章程为根本规范。党组织在中国社会主义事业的发展中扮演着重要的角色。每一位党员都肩负着党的使命和责任。在党组织中，经常会举行分享心得体会的活动。这种活动既可以让党员回顾自己的工作和经验，也可以让其他党员借鉴成功的经验，进一步推动党内的建设和发展。

第二段：经历分享

分享经验是党组织的一项常见活动，它帮助党员思考自己的工作 and 生活方向。最近，我参加了一次分享心得体会的活动。在这次活动中，我的同事们分享了他们的工作经验。他们提到，要做好工作首先要有明确的目标，然后为达成这个目标制定详细的计划，并在执行计划的过程中随时调整。他们还提到，在工作中要注重团队合作，充分发挥团队成员的优势，以达成更好的结果。

第三段：挑战和解决方案分享

分享经验还可以帮助党员处理和解决工作中遇到的挑战和问题。在我所属的支部，我们曾经分享我们面对的挑战以及相应的解决方案。一个同事提到，某个项目在客户处遇到了困难，客户不愿意进行合作，这让他很纠结。在和其他同事沟通后，他们决定编写一份详细的数据报告，直接说明客户能够得到的好处以及项目可能对他们产生的影响。最终，客户点头同意合作。

第四段：实践教训分享

分享还可以帮助党员总结已有经验的教训和反思。在我所属

的支部，有一位同事分享了他在一个项目中犯下的错误。他在项目中没有妥善处理好一项关键任务，导致进一步延误了项目进度。在分享中，他强调了项目经理在处理任务时应当注意的细节，以及如何避免同样的错误在将来再次发生的建议。

第五段：结语

分享经验是党内建设的重要一环。通过分享，我们可以受益于他人的成功和失败，从而更好地提高自己。同时，分享也可以加强党内的合作和凝聚力，并促进党的发展。因此，我认为分享经验是党组织中不可或缺的重要活动。我相信，在未来的党内工作中，分享经验将继续发挥更大的作用。

党分享心得体会篇五

本文系一位老保险人多年保险经验的总结，热情而真诚的字里行间还透着一份实实在在，想把保险事业一直长长久久的做下去，并且做好它，我们靠什么呢？您的答案是什么呢？和这位资深的老保险人的一样吗？希望这篇经验分享能给做保险的您带去帮助和启示，早日找到自己的答案！

保险要想做久，靠什么？我总结有二：一是诚信，二是缘份。

子曰：人而无信，不知其可。身为一个人，基本准则就是诚实，老老实实做人，勤勤快快做事。所以做人要本分，老实把自己险种的优缺点说出来，把一些注意和免责事项说出来，千万不要到最后，让客户说你没说过。医疗的免赔范围一定要说清，这些事情经常发生，如果哪项赔不了，很容易让客户对你产生不满。分红的确定性，经常听哪人说自己的分红如何如何好，那么你有否告诉客户可能为零呢？万能险的投资收益，有否说明是扣除所有费用后才进入投资的呢？其实现在每个产品的险种都差不多，谁也不会比谁差到哪里去，客户知道了优缺点，才会根据自己的情况进行选择，放心，客

户不会跑的。

如果为了一点点小钱，出卖良心，那以后想做什么，难了。

另外，做保险要靠缘份，是你的终归是你的。我没做过打电话，没扫过楼，没做过调查问卷，可也见了不少陌生客户，签了很多单子。有转介绍的，这类基本一次签单，有从论坛上找我的，基本两次签单，哈，我的签单率还是挺高的，我说了，这叫缘份。人家不会平常无故找你，找你谈，基本是对你给予的保障计划表示认可，接下来无非要做的是见见你的人，看看是否可信。然后就是提笔签单了。

我见的人比较少，但见过的基本都成了。除了两个，一个是非常喜欢其他公司，我那时没经验，没处理好。二是有但同仁老跟他捣乱，迁怒于我，这真是冤枉。为什么说基本呢？因为还有几人在保持着长期联系，哈，即使不买保险或是买过的，我认为，虽然不能做代理人，但朋友是可以做的，多个朋友多条路。

保险是个销售行业，但与其他销售不一样，这是个长线的投资，有些事，可以骗得了一时，却骗不了一世。平时多与客户保持联系，保险本职的服务是应该的，逢年过节送个祝福，生日送个礼物什么的，再有就是在能力范围内帮助客户解决一些工作和生活的问题。这几天我送了一百多本台历，人家让你挣钱，总得有些回馈吧。要知道，吃亏是福！

至于缘份，那是可遇不可求。不过缘份，就喜欢跟着诚信走！

党分享心得体会篇六

党是一个共同体，每个党员都应该以党为根、以人民为本，始终保持着一颗热爱祖国、关心人民的心。作为一名党员，如何将自己的心得体会与大家分享呢？今天我们将探讨这一话题。

第二段：分享的意义

分享是一种把自己的经验、知识、思想和感悟与别人交流，增进彼此间的相互理解和友谊的方式。作为一个党员，分享的意义更为重大。通过分享，我们可以更好地了解党的理论和政策，更加深入地了解人民的疾苦，进而更好地服务人民，同时也能够成为更好的团队成员，共同迈向更加美好的明天。

第三段：分享的方法

分享的形式多种多样，可以是书写、演讲、讨论、交流等。我们可以通过写文章、发表演讲、参加党组织会议、与同事交流等多种形式来分享自己的心得体会。但在分享的过程中，我们要注意不要炫耀自己的成就，要以谦虚的态度与大家交流沟通，维护好良好的人际关系。

第四段：分享的内容

分享内容要与党的理论和实践紧密结合，要有实际可操作性和针对性。比如，我们可以分享自己在实践中遇到的问题 and 解决方法，分享自己参加党组织活动的心得体会，分享自己在工作中的经验和教训等等。而在分享过程中，我们还应该注重言辞的准确性和表达的清晰度，让大家能够听懂、理解。

第五段：分享的益处

分享不仅能够帮助自己进一步巩固和完善自己的思想，也能够提升自己的领导能力和组织协调能力。通过分享，我们可以找到同道中人，互相学习和启迪，共同提升工作能力和组织凝聚力。而分享的最终目标，则是帮助我们更好地为人民服务，更好地履行党员的职责和使命。

结尾：

分享是一种传承和弘扬党的优良传统的方式，也是一种展示自己、提升自己的机会。作为一名党员，我们应该利用各种机会、以多种形式分享自己的心得体会，不断丰富自己的知识和经验，共同建设和谐社会，建设伟大的中国梦。

党分享心得体会篇七

分享心得体会，是我们在学习、工作、生活中非常常见的一种表达方式。通过分享自己的经验和感悟，不仅可以帮助他人更好地解决问题，也能够加深自己对所学知识的理解和应用。下面我将结合自己的经验，写一篇关于分享心得体会的文章。

首先，分享心得体会需要有一个明确的目的和观点。无论是分享学习经验，还是工作体会，我们都应该要明确自己分享的目的是什么，想要传达给他人的观点是什么。只有明确了自己的想法，才能更好地组织语言，使文章更具可读性和可理解性。例如，在分享学习经验时，可以明确表达自己对某一门学科的独特见解，或者对某个学习方法的有效性提出自己的观点。

其次，分享心得体会需要有具体的内容和实例支持。当我们分享自己的经验时，应该尽可能给出具体的案例或事例来支持自己的观点。通过具体的例子，读者可以更好地理解我们的观点，并且也能够更好地在实际操作中应用我们的经验。同时，实例的举出也能够增加文章的可信度，使读者更加愿意接受我们的分享。

再次，分享心得体会需要有适当的思考和总结。在分享时，我们不仅应该分享自己的经验和感悟，还应该思考为什么会得出这样的结论，或者这个经验对于他人是否有帮助。通过思考和总结，我们可以更好地理解自己的经历和体验，也可以更好地将其运用到实际问题中，并为他人提供有意义的建议。同时，思考和总结也能够帮助我们提高自己的分析和解

决问题的能力。

另外，分享心得体会需要注重语言的表达和结构的连贯。在写作中，我们应该避免使用一些复杂、晦涩的词汇和长句，而是要选择简洁明了的表达方式。同时，我们还要注意段落的划分和结构的连贯，使得文章更容易被读者理解和接受。例如，在文章中使用一些标点符号和连接词可以使得段落的衔接更加自然，也能够使文章更具流畅性。

最后，分享心得体会需要注重读者的反馈和回应。当我们分享自己的经验时，应该考虑读者的需求和背景，并尽可能站在读者的角度去思考问题。通过回应读者的问题和反馈，我们可以更好地与读者交流，也能够更好地得到他人的认可和接受。同时，读者的反馈和回应也能够帮助我们改进和完善自己的观点和结论。

综上所述，分享心得体会是一种非常重要的表达方式，在我们的学习、工作、生活中都扮演着重要角色。通过明确目的和观点、提供具体内容和实例、思考和总结、注重语言表达和结构连贯以及关注读者的反馈和回应，我们可以更好地进行分享心得体会，使得自己的经验和感悟更好地为他人所接受和应用。

党分享心得体会篇八

1，止损，止损，止损！

我不知道该怎么样强调这2个字的重要，我也不知道该怎么解释这2个字，但这是炒股的最高行为准则。你如果觉得自己实在没法以比进价更低的价钱卖出手中的股票，那就赶快退出这行吧，你在这行没有任何生存的机会。最后割一次肉，痛一次，你还能剩几块钱给儿子买奶粉。

2，分散风险！

做这行需要有赌注，但不能做赌徒。如果你在这行玩刺激，手手下大注，梦想快快发财，那你迟早翻船说再见！而且速度会比你想像的快很多。你有10次好运，第11次好运不见得还会落在你头上。记住：你只能承担计算过的风险，不要把所有鸡蛋放在一个篮子里。把手头的资本分成5至10份，在你认为至少有1：3的风险报酬比率时把其中的一份入市，同时牢记止损的最高生存原则，长期下来，不赚钱都难。新手的错误都是太急于赚钱，手手都豪赌，恨不得明天就成为亿万富翁，中国的“财不入急门”在这行真的称得上是字字是金。

3，避免买了太多的股票！

4，有疑问的时候，离场！！！！

这条是很容易明白却又很不容易做到的规则。很多时候，你根本对股票已经失去感觉，不知道它到底要上涨还是下跌。此时，你所要做的就是选择离场。离场并不是说你不要炒股了，而是别再碰这只股票。如果手头有这只股票，卖掉。如果没有，别买。我们已经明白久赌能赢的技巧在于每次下注，你的赢率必须超过50%，我相信每个投资者都会有这样的感觉，很多朋友对你说这只股票好，那只股票能涨，但是我们并不一定会去买，这是因为对这只股票还没有产生相应的感觉，只有把股票的走势看清搞清的'时候，才是我们最佳的进场时机。

5，忘掉你的买入价。

坦白的说，没有3至5年的功力，交过厚厚的一大叠学费，让你忘记买入价是做不到的，但你必须明白为什么要那么做，今天你手中有的股票，按你的个人经验，明天一定会涨。但是如果经验告诉你，股票的运作不对了，明天可能会跌，那你还留着它干什么？之所以难以忘掉买入价，是和人性的喜贪小便宜，不愿吃小亏的天性有关。被套的股票普通人都会用各式各样的理由“再赖一会”。什么反正也不等着用钱拉，

亏了时间不亏钱等等。人很难改变自己的人性，那就尝试忘掉买入价吧，这样你才能更专注于明天真正应该做什么，怎么做！！

做股票最要紧的就是认清趋势，这趋势是样很妙的东西，无论是做短还是做长，顺逆趋势是盈亏的关键。因为趋势就象一个火车头，不管是小火车还是大火车，如果想在来路挡住它，那注定是要没命的；而如果顺势，即使上来得晚一点，至少也可以搭一段顺风车，而且还有足够的时间让人判断这个火车头是否已经停下来了（是准备回程还是加油暂且不论），这个时候你下到车站，至少心情是轻松的，旅途是愉快的。

党分享心得体会篇九

本文的作者自嘲是个学渣，但是经过他的努力，他成功圆梦，成就了自己的高分。他告诉我们，纵使当初不努力，也可以在考研备战中奋力向前，一切皆有可能！

我本科成绩不好，但是考研的时候在我们院几个考川大的人中考了最高分358分，英语四级擦线，考研英语却考了61分，只要你们肯努力，懂得找方法，学渣也能考高分。我主要以以下几个方面来讲我的考研经历：1、考研初衷；2、公共课的准备3、专业院校的选择；4、专业课的准备；5、考研中的挫折6、复试。

各位师弟师妹们大家好，我是来自西华师范的大学生命科学学院的一名学生，男，本科专业是野生动物与自然保护地管理，这是个伟大而又很心酸的专业，工作很好找（保护区都要的，但几个人愿意去呢），但是就业面非常狭窄，找工作就只有投不限专业的岗位（连招生物科学、生物技术、环境科学都不收我们专业），我又是一名实实在在的学渣，平时还算努力，上课也还是认真听讲，就是成绩老是倒数，还差点挂科，好几门60分，四级3次才过，六级至今没有突破380。

当然，不好找工作不是我考研的初衷，看到周围的小伙伴们都在准备考研，我又无所事事，心理萌动了一丝考研的冲动。最后，在一堂专业选修课上，一位我很尊敬老师要学生自己讲课，我事先准备了很多资料，讲完之后，老师说我挺适合读研的，去考研吧。你们可能不知道一名学渣受到老师的鼓励，对我的影响有多大。因此，就这样我就开始准备我的考研。

我准备考研是在20xx年3月，我开始收集我要考研的资料，由于没有确定学校，我就只收集了公共课的资料，为了省钱，我去淘宝买的文都的盗版视频（后面发现被坑了，更新奇慢，最后在学校报了启航）。由于我的英语底子很差，考研英语又很难，因此，我从我开始准备考研开始，就没有中断过英语的学习。政治我是到8，9月份才开始复习，而且政治一般都没问题，所以下面的准备主要说英语。

1、词汇：学一门语言没有一定的词汇量，肯定是学不好。当我第一次接触考研英语的阅读，满篇的陌生词，很容易让人心生退意。但是估计很多人都有同样的经历，拿到一本厚厚的单词书，开始几天激情高昂，什么一定要多久多久记完，最后的结果可能对于很多人都是只翻了前面几页。我也有过同样的经历，所以我只选择了何凯文的1575个必考词汇。这本书里面有21个list，每个list有75个单词，每天只需要记忆1个list，对于我来说记单词真的是巨难无比的挑战（英语真的很烂），我刚开始的时候每天上午要花掉两个多小时的时间来记忆75个单词，看看后面的真题例句，当时正在学长难句，试着划分句子的结构（第一遍的时候几乎记完忘完），中午时候花1个小时的时间再记一遍（根据实际情况，有时候没时间就省了），晚上再快速复习一遍（跟中午一样，很多时候都没很好完成），不管第一天有没有记住，第二天背新的单词，背完如果有空再去看看头一天的单词。就这样，背了整整21天，从未间断。（这个月大多时间都用来背单词了）

2、长难句：长难句的学习非常重要，有些句子里面的单词都

认识但是就是看不懂意思。从我开始记单词的时候就开始听长难句的课程了，由于我是买的课程，没听懂可以返回去多听几遍，最后我是把长难句基本弄懂了，然后记单词的时候也总是把例句拆开，分析成分，做阅读的时候我也习惯把每句话的成分拆开，找到主干，对于理解句子的含义非常重要。这个我只学了一个月，书看了一遍，后面遇到不懂再回来翻翻。

3、阅读：由于我是买的视频，所以我做一篇，去听一节课程，直到把基础课程听完。（整个过程花的时间有点长），弄懂题型该怎么做，怎么定位，怎么了解出题者的意图。再就是多加练习，强化班也是一样，我是做一篇听一篇。真题做完了后，反过来再一遍一遍做，一直做到考研（我真的做了5-6遍，模拟题只做了2套）。模拟题是用来最后检测学得怎么样。不建议前期用。

4、翻译：其实我没怎么准备，就是学长难句就把翻译顺便准备了。另外何凯文的每日一句，我考研期间一直在摘抄，对翻译有好处。

5、作文：如果不是考北京、上海，可以不怎么准备，最后被背模板。

6、完形填空：我压根就没怎么准备

我的考研院校选择非常的失败，前期我想考中科院，但是去了趟成都生物研究所参观了一下，发现那里不是我想要去的地方，然后就不晓得选哪个学校了。专业课开始也只看生物化学（反正大多数学校都要考），最后要9月份填报学校了，我才草草决定考川大（因为同学送了我真题资料），草草决定考生物安全（觉得竞争相对小，与我专业相关。其实最终并不小）。所以我整个考研学校和专业的选择都是很盲目的。20xx或者以后的考生，你们记住了，一定要找个自己喜欢、了解的院校和专业。

专业课，最开始在准备中科院的专业课，由于后面不想考了所以从零开始看生物化学。我是从5月中旬开始看的吧，暑假两个月没有怎么看（原因在后面）。王镜岩那两本厚厚的生化书真的很难看，看不懂不说，一看那本书就打瞌睡，一直都进不了状态，翻了几页，发现不知道自己看了些啥子，又翻回来看。这种状态持续到了9月。当我准备考川大的时候，我这个人很懒，觉得时间很宝贵，也不去联系师兄师姐，也不去看看别人的考研经验贴，也不跟考同一个学校的同学交流，继续拿着王镜岩的那个生化书（已经在复习第二遍了），进度非常缓慢，很多知识还是记不住。直到，我一个考川大的好朋友提醒我，我那个时候才发现我完全可以看看更简单的生化书（张洪渊的），我马上重新买了本二手书，然后20天就把哪本生化书看了一遍，这遍我的收获非常大，知识也变得很系统。然后我开始做真题，边做边在书上把相关的知识点找出来，查漏补缺，自己总结真题的答案，最终复习得还不错。普通生物学我是从9月份开始准备的，多背，多看，多做题就行了（可以买本教材习题集），这个不是很难。

刚开始准备考研的时候，都是我一个人在战斗，谈不上孤单，但就是觉得很辛苦。曾经的一段时间，我非常后悔一件事情就是我暑假跑去实习了两个月（就是上面我说的暑假没怎么看专业课的原因），这两个月中我就记了英语单词和英语阅读，专业课没怎么看，实习也没有学到东西，真的后悔。回到学校，听到有人把专业课都看了好几遍，真的我慌了，没日没夜的看专业课，换了一个教室，发现我之前看错书了，走了这么多弯路，真想一脑子放弃考研。那段时间非常挣扎，看到自己离名校越来越远，也就更加努力勤奋，每天6点30起床，晚上10点30回寝室，中午也不回去睡觉，从9月3号到12月26号，没给自己放过一天完整的假期，累了就在教室趴一会儿。幸好我后面换教室后，有很多考研的小伙伴给我帮助，给我鼓励，他们给了我精神动力，我们互帮互助，惺惺相惜，一起度过了这最艰难的几个月，最后一个考上中山大学，一个考上暨南大学，我和另一个考上四川大学，圆满了。

1、提前联系导师：这点非常重要。我考的生物安全专业，去年招了7个人，8个人进复试。而今年我们刚去就被告知减为4个人，而我们却有11个人进面试。虽然说不一定剩下的全部被刷，但是免不了被调剂的命运（调剂大多都没有奖学金），所以，提前联系导师就非常重要了。如果导师确定要你了，整个复试过程就会非常轻松。我报考的时候联系了一次，分数出来了联系了一次，复试名单出来的时候联系了一次，最后就是见面了，千万不要同时联系多个老师，关于如何联系导师的问题，论坛里面有很多帖子，上线了可以去看看。

2、高分：刚刚说了联系导师的重要性，但是要如何才能让一个导师喜欢你呢？我想最重要的就是高分，很多导师都喜欢高分，还喜欢男生。女生在某些学科就是没有男生占优势，所以就得努力拿高分。

3、英语好：很多导师是非常注重英语水平的，不仅仅看你的研究生入学考试的英语成绩，还要看四六级，如果六级没过会非常受歧视的。所以你们还有时间，赶紧去吧六级过了，当然考研英语也要考个漂亮的分数。

4、表现好：如果你分又低，又不是男生，又没有导师明确说要你，那就要在复试中好好表现了，把本科所在的实验、实践都重新构思一遍，最好能背下来，报考专业的专业知识要扎实，面试的时候一定要自信，千万不能太紧张。

不论是在准备初试，复试中的面试，还是跟导师见面一定要自信阳光，展现出良好的精神面貌，自信很重要！好了，以上就是我要说的全部，预祝你们都考一个好成绩！