

学点哲学心得体会800字(通用5篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面是小编为大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

学点哲学心得体会800字篇一

前几天看了吉林大学孙正聿教授的视频讲座《哲学与人生》，我感触很深。从这个讲座中，我不仅了解了哲学是什么，哲学研究什么，哲学家的思考方式，我还清楚了哲学与人的关系，哲学对于人的重要作用，这也是我的最大收获。

孙正聿教授在演讲中说道：“学科学，我不说，你糊涂；我一说，你明白。学哲学，我不说，你明白；我一说，你糊涂”。这句话就完全的把哲学和其它学科区分开来了。

其他学科的目的是让人们在现实中更为具体的存在，这种具体是看得见或者可以从人的行为中体现，从人们的思想中感知。哲学于人的目的是让人们“作为人而成为人”。这句话含义深刻而且践行艰辛。从逻辑上剖析这句话大致应该是一——大前提：哲学作为各门学科思想精华的归总，哲学作为所有道德体系在一定时期的升华，哲学作为物质和精神本原的载体，可以将一切物质过程和思想过程过渡到一个更新，更高的层面。小前提：人作为人而存在，人在哲学层面对人生有系统的反思。结论：人从作为人过渡到成为人。从逻辑角度不难看出，哲学汇集了所有的文化、科学、艺术的本质，甚至演化为有关终结的思考。

因此，对于人们来说，哲学是一个走向更高境界的阶梯，哲学意味着终结和开始——对于作为人的终结，对于成为人的开始。从更广泛的层面来说，哲学就是一切事物的终结和开

始——对巅峰的完结中不断催生。

谈到了哲学对人生的意义，孙正聿教授又从三个方面谈到了哲学与人生的关系，一是人的存在；而是人的人化；三是人的世界。

首先来说，人的存在性是无可置疑的，人的存在是哲学存在的前提。从更深一层意义上，人的存在催生了人对人生意义的思考。

其次，人是一种超越性的存在。孙正聿教授提到了五个不能忍受：无法忍受单一的颜色，无法忍受凝固的时空，无法忍受存在的空虚，无法忍受自我的失落，无法忍受彻底的空白，人的这五种无法忍受，意味着人是一种超越性的存在。其实，从进化论来看，五个不能忍受也是十分容易忍受的，在外力作用下，人们会忍受来自物质和精神上的折磨。

其实，人的存在是作为人。没有经过哲学的改造，在作为人这一阶段人是适应物质的，是接受自然的；在精神层面，人具有作为人的一切美德：平等、博爱、布施……人的精神优越感来自于人的‘人化’。

人的人化是作为人到成为人的过程，人的意识开始向更高层次进步。

人们思想的进步总是伴随着物质世界的发展，但人们思想提高的速度永远达不到物质产生的速度，所以人的人化是一个开始分化的过程，这种分化是两个层面的对立，在物质层面上，开始有了贪欲，征服欲……在精神层面上，开始追求更高的哲学修养。这两方面，有统一，有对立，但更多的是对立。

人们开始了人的世界很大程度上不是走进了伊甸园，而是打开了潘多拉魔盒。一旦形成了人的世界，人的世界观基本上

就被固定住了。

人的世界便是两个完全对立的哲学世界，一是完全形成了对物质世界的贪婪追求，二是达到了更高的思想境界。起初哲学家会作为引导着的身份把人带到人的世界，但在人的世界里，哲学家不得不作为一个斡旋着从中调停。哲学的角度是转变的。哲学本身没有思想，所以不能批评活赞美哲学的罪过功勋，只有当人们的观念发生陡险的变化时，人们才理解，哲学与人，更多的是人强加于哲学。

如果把人的行为过错归咎于一种思想，那这种思想是很冤屈的，人们总是自诩思想无法超越哲学所思，但正是人们在物质世界的行为引领哲学发展，反过来，哲学加给人们的却是貌似沉淀依旧的思想。哲学就像童话，而我们正像落日，童话不会有它的结局，却会一直向落日下的世界追问千年万年.....

学点哲学心得体会800字篇二

教师□xxx □活动目标】

- 1、引导幼儿认识常见的蔬菜、水果。
- 2、培养幼儿喜欢参与集体活动，体验一起活动的兴趣。
- 3、让幼儿知道简单的蔬菜和水果的分类。
- 4、认识色彩。 【活动准备】
 - 1、蔬菜、水果卡片若干
 - 2、在活动区开设蔬菜、水果超市，摆放各色蔬菜、水果卡片。
 - 3、绿色、红色的盒子各一个。

4、蔬菜、水果挂图一份。 【活动过程】

一、开始部分：

谈话：老师开了两家店铺，蔬菜店和水果店。今天老师带小朋友们去参观好不好？引出课题《蔬菜和水果》。

二、基本部分：

1、认识多种蔬菜、水果

教师出示蔬菜和挂图。

问幼儿：这是什么蔬菜？什么水果？吃起来有什么味道？有什么感觉？（让幼儿展开想象，进行思考。）

2、做游戏：蔬菜水果找家家。

教师在黑板上的“蔬菜”卡片后面排放蔬菜宝宝若干中间夹杂水果卡片一两个。

在“水果”卡片后面排放水果宝宝若干中间夹杂蔬菜卡片一两个。

师：蔬菜宝宝和水果宝宝要排队出去玩了，小朋友们看它们排的队对不对呀。

幼儿指出错误的地方，并上黑板将排错的宝宝纠正过来。

在本次教学活动中，利用直观教具和游戏的方式让幼儿认识了蔬菜和水果及其名称，幼儿积极配合，气氛活跃。但在蔬菜和水果的分类上幼儿还认识的还不是很充分。教师讲解的不是很清楚。以后会继续努力、总结经验，争取做到更好。

学点哲学心得体会800字篇三

马克思主义具有与时俱进的品格。马克思主义与时俱进是变与不变统一。正确理解马克思主义与时俱进的含义，关键在于区分马克思主义的基本原理与运用这些基本原理分析具体问题得出的具体结论。

下面就简单论述一下我学习马克思主义哲学中的一些心得体会：

有人说哲学就是在你不知向左拐还是向右拐的时候，告诉你左有左的好处、右有右好处、左有左的坏处、右有右的坏处。是的，哲学并没有为我们指明向哪个方向拐，却全面分析了利弊，以便权衡得失，这就是马克思主义哲学的辩证思维方式。在你选择了任意一个方向后，如果特别顺利，你就应居安思危，提醒自己不能麻痹大意，要注意阳光大路上也可能有坑坑洼洼；如果道路比较泥泞，就要相信条条大路通罗马，而且自己得到的锻炼必然要多一些，可能路边的风景也要漂亮些。同样一件事情，你可以从消极方面的方面去看，也可以从积极的方面去看，关键是怎样调整心态。成语中的“塞翁失马，焉知非福”及英文中的“like a coin !”都是这个意思。任何事、任何人都要辩证的去看，这个道理谁都能理解，关键是自己身在其中时要清醒：顺境时要冷静、别浮躁，逆境中要自信、要积极的等待，而且要从积极的方面看待人或事物。

处理各种问题要分清主次、考虑轻重缓急，说的就是这个意思。一大堆问题扑面而来，到底哪个是最重要的、最关键的、影响最大的，把所有的时间精力都集中起来，别的问题到要让路，解决了这个关键问题是不是其他的就迎刃而解了呢，或者一些小问题办不好就算了，人不可能面面俱到，只要没什么大的原则性的错误就行了，完美主义者是最累的。

析起来，我们不可能从工作中拿出太多的时间，所以关键就

是怎样在业余时间上做文章，少睡一会儿、少玩会儿、提高点效率、平时紧张点就行了，关键之关键就成了平时要控制自己多学一点儿。另外，办事要有计划、合理安排时间就能提高效率。

实践是认识的源泉，而认识则可以指导实践，这可以引申到我们面临的“学习”与“应用”的关系，通常我们在业余时间学习，都比较辛苦。也许是因为书本上学到的东西真的与实际相差太大，或认为有些科目如“马克思主义哲学”、“高数”一类的根本没有什么实际的用处，总之是没什么兴趣，我们基本上都是被逼学习，单单为了“考”而学。其实按照马克思主义哲学唯物辩证法的逻辑观点，研究事物的深度和广度本来就是一对矛盾体，正因为哲学是科学的科学、具有指导一切的普遍性，我们才不可能期望它在某个具体问题给出明确的答案。而其他那些看起来没什么实际应用的科目，恰恰也是普遍应用在工作生活之中的。

任何事物都是一个矛盾体，既是一系列对立统一关系的集合，事物之间便可能存在相同的矛盾，也可能有自己独特的矛盾，这便是矛盾的共性与个性，因此也就形成了事物的不同特点、人的不同个性。实际上，我认为有“个性”到也不一定非穿奇装异服，或是处处不屑与人相同，他更反映在你与他人相同之处的特殊上，比如对同一件事物有自己独特的看法，看同一件事情有自己的独特眼光，做同一件事情有自己的独特的创意，特别是“创造力”最能体现出你的与众不同。

明白了这个本质，也就清楚了我们要想发展，就要不断的学习新的知识、掌握新的技能。我们在放电的同时别忘充电；没机会放电的更应该抓紧机会充电。有人说：“人生的道路虽然漫长，可要紧的只有那么几步，特别是在年轻的时候！”这句话说得很好，我们发展的黄金时间，或者说为我们以后发展打牢基础的黄金时间就是现在。

学点哲学心得体会800字篇四

《学哲学用哲学》一书收录的内容是李瑞环同志在不同时期、不同场合讲话的摘录以及发表的文章，是李瑞环同志多年从事领导工作实践经验的总结、思想观点的荟萃。该书和平常侧重于理论的哲学书籍不一样，像是一本哲学普及读物，语言朴实、深入浅出，易学易懂易记，于平凡中见深奥，于朴素中见真理。读后感触颇深，受益匪浅。

学哲学首先要信哲学。李瑞环同志指出：关于学哲学，还有一句老话，人们不经常讲，但我的体会非常重要，这就是学哲学首先要信哲学。对马克思主义哲学，只有信了才能迷，只有迷了才能钻，只有钻了才能懂，只有懂了才能用，只有用了，在用中尝到了甜头，才会更加信、更加迷、更加钻。这因为这个“信”字，才有了将哲学作为他这一生最感兴趣的一门学问，下工夫最多的是哲学。

学哲学贵在坚持。学习需要积累，学习贵在坚持。学哲学要有一个过程，对于马克思主义哲学，不可能一下子就学懂弄通，也不可能一下子就掌握基本观点。李瑞环同志指出：我是从最低层上来的，学哲学也是在最低层干活的时候开始的。起初，我的文化水平并不高，学哲学也并不是件十分容易的事。但我信这个，信马克思主义哲学，所以我去钻研。哲学是明白学、智慧学，学懂了哲学，脑子就灵，眼睛就亮，办法就多；不管什么时候、干什么工作都会给你方向、给你思路、给你办法。因此，李瑞环同志从二十几岁开始学哲学，边干边学、边学边干，几十年从未间断，终于做到活学活用。

学哲学先学基本观点。长期以来，哲学作为一门基础理论，要学习马克思主义哲学，给人一种很神圣、很正统、很严肃的感觉，离普通人比较远。从哪里入手，学哪些书，是初学者面临的一个问题。对此，李瑞环同志根据自己的体会，提出学哲学的方法。李瑞环同志认为，对于大多数人来说，学哲学主要是学好基本观点，如唯物的观点、实践的观点、辩

证的观点、发展的观点、生产力的观点、群众的观点等等，建议首先从《实践论》、《矛盾论》入手，下大力量把基本观点真正弄懂，并且能和自己的实际工作相结合，不断提高认识水平，增强工作能力。

学哲学要联系实际学。李瑞环同志指出：如果把学习与自己熟悉的工作结合起来，那实践的经验同理论相印证，就容易懂；把基本的观点与具体的形象的东西相联系，印象会比较深刻，就容易记；把书本的东西融入丰富生动的现实生活，干什么就从什么里头学、就在什么里头用，就容易活在学习过程中。他举了不少例子，比如：一块木头是什么？就是一块木头。这个回答并没有错，但它还是什么？这就要看具体情况。拿它来做家具就是原料，拿它来烧火就是燃料，拿它来挑水就是工具，拿它来和坏人斗争就是武器，拿它来行凶打劫就是凶器，拿到法庭就是证据，但还是那块木头。这就是质的多样性。

学哲学不能生搬硬套。李瑞环同志指出，马克思主义哲学是一个完整的体系，唯物论、辩证法、认识论等等是互相是连为一体的，学哲学、用哲学，应该是学习应用它的原理，学习应用它的立场、观点、方法，不能机械地对号入座，这是教条主义的学习方法，不但无济于事，反而常常坏事。比如：不能说某件事情的合理解决，只是应用了唯物论而不符合辩证法，或者只是用了辩证法而没了唯物论，应该是应用并符合全部的哲学。

学哲学要学用结合。李瑞环同志指出：要把哲学原理应用于了解情况、分析矛盾、研究对策的过程之中，也就是应用于一切工作之中，即注重学用结合，把重点放在理论联系实际，运用所学哲学原理指导解决实践问题。在书中，通过一篇一篇文章、讲话，处处都有理论联系实际工作方法，比如从客观实际出发、坚持实践的观点、重视总结经验、掌握注意研究特殊性等，活学活用，赋予马克思主义哲学新的生命力。比如在《要精心再精心地分析和解决矛盾》一文中，运用哲

学思想，通过精心地抓矛盾的特殊性、精心地抓事物的主要矛盾、精心的把握矛盾的发展。

炼就“三强”要学好哲学。马克思主义哲学是科学的世界观和方法论，它揭示了自然界、人类社会和思维的最一般的规律，是指导人们认识世界、改造世界的最基本的思想武器。学好哲学，掌握了一般规律，有助于认识特殊规律。李瑞环同志指出：哲学是”明白学”，许多事情只有学了哲学才能真正明白；哲学是”智慧学”，学了哲学可以使人变得聪明，脑子活、眼睛亮、办法多。哲学不能代替具体的科学，但是哲学可以帮助人们更好地掌握和运用具体科学。作为中国石化的年轻干部，要想锻造成为“三强”干部，必须牢记党组的殷切希望，自觉增强追求知识的主动性，全方位、多层次丰富和完善知识体系，增强综合分析能力，学好哲学用好哲学是重要的途径。学好用好哲学，有助于提高政治辨别力、工作推动力、持续创新力、自我提升力，提高自身认识世界和改造世界的能力，才能把党组的要求贯彻落实到具体工作中，推进企业全面可持续发展，为打造世界一流作出新贡献。

学点哲学心得体会800字篇五

《零售的哲学》一书通过日本7-eleven创始人铃木敏木自述自己40年的销售经验，向我们展示了一个企业家的成功之道以及零售业致胜的秘诀。

铃木敏木阴差阳错被骗加入了伊藤洋华堂公司，后自己努力成为管理者，在一次去美国的考察学习中无意间发现了7-eleven这间路边小店——一个小型的超市，给他留下深刻印象。据了解，7-eleven原本属于美国南方的一家公司，在美国有4000多家分店，这让铃木敏木决定加盟这家公司，把便利店引入日本。

1974年，铃木敏木在日本开了第一家店，在xx年就收购了美

国南方公司，让原本属于美国的7-eleven彻底成为了日本公司。

刚开店时，为了更好地适应当地市场，不断提升服务品质、节约成本，铃木敏木独创了很多极妙的经营方法。

便利店大多数都建在繁华地段，店铺里货种较全较多，都是由不同的公司在不同的时间段进行配送，造成交通拥堵。通过观察和思考，他根据货品温度进行分类，同类商品一起配送，这样的话，一天就只有9辆配送车，这些车辆分别在不同的时间段进行货品配送，彻底解决了交通拥堵问题。

客户买白包、红包后，还需要换新钱，为了满足顾客这一需求，他主动与银行协商，希望把银行atm机摆放到他的店铺里，银行不同意，他就自己申请开银行。这一举动，当时是无人看好的，甚至觉得非常荒唐，可他还是毅然决然地开了，与其他银行不同的是，他的银行不做其他业务，只是为客户换零钱时提供方便，再收取一些手续费，结果他的银行三年就实现了盈利，客户不仅没有人讨厌，反而在排队换钱时不断地浏览店铺货品，增加了客户的成交量，实现了一举两得。

在金融危机时，店铺商品打折20%都无人问津，恰逢其时，政府出台了向个人征收3%消费税的政策，铃木敏木突发奇想，在店铺内张贴了“凡购买店铺商品返还客户5%消费税”的宣传海报，大大提高了顾客的购买率。

他的每一个创意都无不让人唏嘘，即使人们并不看好，他还是坚持自我，实现了成功。那么他的自信来自于哪里呢？或许就是来自于他对服务的理解：服务就是要满足客户的需要。只要能满足客户的期望，就会实现长久的发展和客观的收益。

试想同样作为服务行业的我们，在服务客户的过程中，我们是否能发现或者发掘更多客户的需求呢？或者说，我们即便发现了又能否让他们得到满足呢？要知道，在满足客户的需

求的同时，事实上我们就已经实现了盈利和价值体现。

服务业的核心就是产品的品质和为客户提供的服务内容，不能给消费者带来价值的产品无法在市场上占有一席之地，让顾客更便利永远是服务行业的第一原理，这也是企业长久生存永恒不变的法则。任何的决策和变化都要围绕着满足客户的需求来实施，唯有这样，才能确保企业和客户同时受益，实现企业的长远发展。