

# 最新感悟分享会主持词(精选8篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么你知道心得感悟如何写吗？以下是小编帮大家整理的心得感悟范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 感悟分享会主持词篇一

随着现代社会的不断发展，警察作为社会稳定的守护者，肩负着维护社会安宁与秩序的使命。曾有幸成为一名警察的我，在工作的过程中，不断思考和反思，从中有许多感悟与体会，今天我愿意分享给大家。

首先，警察工作需要充分的专业知识和技能。作为一个警察，为了更好的完成自己的工作，必须具备丰富的法律知识和执法技巧。在警校的学习过程中，我们接受了严格的职业培训，学习了很多基本的法律知识和执法技巧，从而更好的了解和掌握了执法的流程和方式。而在实际工作中，警察必须时刻关注法律的变化和社会的发展，不断学习和提升自己的专业能力，以更好地应对复杂的执法环境。因此，我们应该认识到，只有不断学习和提升自己的专业知识和技能，才能更好地服务于社会，在维护社会秩序和安全方面发挥我们的作用。

其次，警察工作需要高度的责任心和使命感。作为一名警察，我们肩负着守护社会稳定和保护人民安全的使命。这是一项需要高度责任感的工作，我们不能有丝毫马虎和疏忽。在执勤和办案过程中，我们要严格按照规章制度和执法程序进行工作，不能漏一丝疏漏。同时，我们要时刻明白我们的职责是为社会和人民服务，要以人民的需求为出发点，积极地为社会提供安全和服务。正是有了高度的责任心和使命感，我们才能更好地履行我们的职责，保障人民的安全和利益。

再次，警察工作需要良好的沟通与协调能力。作为警察，我们每天都会与各种各样的人打交道。我们要与人民群众、合作伙伴和其他执法人员保持良好的沟通和协调，才能更好地开展工作。在和人民群众接触和处理案件过程中，我们要善于倾听和理解对方的需求和诉求，用温暖和理智的态度让人民感受到我们的关心和支持。与合作伙伴和其他执法人员的协调与配合也是警察工作中的重要环节，只有通过良好的沟通和协商，我们才能更好地合作和配合，共同维护社会的和谐与安宁。

最后，警察工作需要强大的心理素质和耐力。作为警察，我们常常面对各种各样的复杂、危险和紧张的情况，如刑事案件、治安事件等等。因此，我们需要具备强大的心理素质和耐力来应对这些压力和挑战。我们要时刻保持冷静和客观，不被感情和情绪左右，采取正确的行动和决策。同时，我们要有良好的自我调节能力和压力释放机制，通过运动、娱乐等方式来缓解工作压力，保持良好的心态和心理健康。只有以坚韧的心理素质和稳定的情绪面对工作中的挑战，我们才能更好地应对各种复杂和艰难的情况。

总结起来，作为一名警察，我从中获得了许多宝贵的经验和体会。我明白了警察工作的专业性、责任性、沟通性和心理素质上的要求。在今后的工作中，我将继续学习和成长，不断提升自己的综合素质和能力，以更好地服务于社会，守护人民的安全与利益。

## 感悟分享会主持词篇二

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的大学生能否最终走上成功创业之路，与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。实践创业是大学生通过发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。实践创业活动的主体是大学生，客体是商业机会和各种为达到目的而需要和可以得到的资源。

同时，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。大学生实践创业阶段的主要任务包括了解经营常识、把握经营方向、提高商业能力。

个人创业应该遵循下列基本原则：

1. 以自己的. 兴趣为主，做自己最感兴趣的事情。
2. 从自己最擅长的地方切入。扬己之长，避己之短。
3. 从简单做起，起步越简单越好。
4. 坚定自己的信念，增强自己的信心，切忌妄自菲薄，总觉得自己的东西不如人。
5. 不用考虑什么全面的计划、长远的计划，在哪里有冲动就从哪里起步。
6. 说干就干，立即将想法付诸实施，在干中摸索，逐步确定发展方向。
7. 不要怕自己的项目与别人撞车。其实，任何人的项目都有其不足之处，你的创业，就从别人的不足之处下手，以此做到“标新立异”。
8. 不要怕失败。失败并不耻辱。任何人都有过失败。成功和伟大建立在失败之上。
9. 创业之初不要大投入。网络创业不在于硬件，主要在于“软件”，在于个人的智慧和勤奋。用钱之道是创业基本功。

## 感悟分享会主持词篇三

1、成功不是件容易的事情，失败也随时等在你身边，人，不要畏惧失败，成功与否，只在乎我们是否有付出时间与辛劳。我认为，输与赢都一样的精彩，因为努力过。

2、不同的选择，成就不同命运。太阳在选择中上升，月亮在选择中下沉。人生是进还是退，是坚持还是放弃，是往左还是往右。时光流深，再美好终要遗忘，再悲伤亦不过浮梦一场。岁月之后，我们走过的都会沉淀为人生背景，当初的相遇，只是照亮夜空的斑驳星光；曾经的离散，却连缀成我们无法拒绝的广阔天穹。

3、你需要成长，试着忍耐，别放任自己。卢思浩说得好，天冷加衣，怕黑开灯，孤独听歌，心塞了去跑步，矫情了就去吃。我们得学会照顾好自己，调节好情绪，这不仅仅是对自己的负责，也是让你未来遇到谁谁谁时能不自卑。对自己和对未来的那个谁的最好的礼物，就是把现在的自己照顾好，变得更好更懂得珍惜。

4、如果事前多些思考，那么事后就会少点遗憾；如果少年多些努力，那么年老就会多点欣慰；如果人生多点自信，那么事业就会多点成功；如果头脑多点创意，那么生活就会多些色彩；如果对别人多些爱心，那么你就会多些朋友；如果在谈笑中多点幽默，那么朋友就会多点笑声；如果对事业多点奉献，那么你就会多点伟大。早安！

5、人生最奢侈的拥有是：一颗不老的童心，一个生生不息的信念，一个健康的身体，一个永远牵手的爱人。一个自由的心态，一份喜欢的工作，一份安稳的睡眠，一份享受生活的美好心情。

6、不闻不问不一定是忘记了，但一定是疏远了，彼此沉默太久就连主动都需要勇气。

7、生活总是让我们遍体鳞伤，但到后来，那些受伤的地方一定会变成我们最强壮的地方。

9、人在的时候，以为来日方长什么都有机会，其实人生是减法，见一面，少一面。

10、人在20岁以意志力著称，在30岁以智慧取胜，在40岁则靠的是理智的判断。早安！

13、请相信，那些偷偷溜走的时光，催老了我们的容颜，却丰盈了我们的人生。请相信，青春的可贵并不是因为那些年轻时光，而是那颗盈满了勇敢和热情的心，不怕受伤，不怕付出，不怕去梦想。如果一个人没有品过苦，就难以知道甜的滋味。勇敢的面对苦难，乐观的克服苦难，也是一种修行。

14、顺其自然，如果注定，便一定会发生。有多少人的记忆，记载着那些放肆的青春。经历了岁月的洗礼，但真挚的感悟没有磨灭，生命是短暂的，所有爱情是永恒的。别给自己的放纵找借口。忍住了是一生的幸福，忍不住就是一段美丽的故事，而后会有一生的痛。

15、别人怎么看你，和你毫无关系，你要怎么活，也和别人毫无关系。

16、你的心就是我的海角和天涯，我不能去得更远。我们此生共赴天涯海角，不是游走半个地球，而是人间相伴。

17、人生千万别活得太累：应该活得舒心，活得快乐。工作节奏太快，精神压力太大，争强好胜的心太强，生活太无规律，时间不长，精神和体力就会崩溃。要活得舒心，活得快乐，就要学会知足，学会随遇而安。快乐要懂得分享才能加倍快乐，美好的生命应该充满期待、惊喜和感激。

18、世界如一个山坡，只要你没有站在顶点，就永远有人比

你高，当你仰望久了，要适时向下看看，我们都是平凡人，不必有太多的卑微；当别人疏忽或者遗忘你的时候，无须悲观难过，大家都在一门心思向着自己的目标攀爬，没有人一直陪着你走，也没有人永远盯着你走向何方。

19、一个人至少拥有一个梦想，有一个理由去坚强。心若没有栖息的地方，到哪里都是在流浪。

20、平淡的流年，能够相濡以沫，彼此的生命相依相存，每天可以看到较爱的人笑脸，就是自己较大的快乐。

## 感悟分享会主持词篇四

去年我是第一次参加股东大会，一个客户代表说下次股东大会能不能分享一下做企业的经验。结束后，我就做了一个决定，我们必须改革股东大会，我碰上很多很多香港上市公司的老板，几乎每个老板都在抱怨股东大会很没意思，就是20分钟投投票然后就再见了。

这世界抱怨的人很多但采取行动的人很少，进行改革的人更少，所以从今年开始我们来采取行动改革股东大会，我们希望把阿里巴巴的股东大会改变成为全世界中小企业交流经验、分享体会、让股东更加透明的了解这家公司，投资一家什么样的公司，特别是我关注到美国人特别关注的投资，巴菲特在美国教大家怎么投钱，我希望阿里巴巴的股东大会能够跟大家分享怎么办企业、怎么聘请人、怎么分享人，在做企业过程中我们是怎么应付困难的，对这些内容做交流。我们希望通过今天的股东大会做尝试，十年以后香港的股东大会和阿里巴巴的大会不仅为股东带来回报，更能带来创办的乐趣。

所以今年是第一次，我们刚刚开始，我希望通过十年的努力来改观香港上市公司股东大会的议程。十年以后我们也能够达到3万、5万甚至7万、8万、10万年轻的创业公司来分享经验。

这个会我期盼了一年，我觉得这个公司的创始人讲最真实的感受最重要，所以我主要是带着我去年做了哪些比较残酷的决定、为什么做这些残酷的决定、未来阿里巴巴整个集团要做些什么，也许这些经验对在座每个做企业的人有些思考、反思，希望这次股东大会也给大家带来一些振荡的回忆。

的经营哲学是什么，我想阿里巴巴永远是贯彻客户第一、员工第二、股东第三这个理念的公司。

上市的时候我讲客户第一、员工第二、股东第三，有一个投资者对我非常不理解，股东第三来上市干什么？我说这世界有很多股东第一的公司，你应该投那样的公司；但是这世界有阿里巴巴这样的公司坚信客户第一，因为我相信是客户给了我们钱，我们创造价值、我们对社会做出贡献、对社会做出贡献，我们让客户成长起来客户付我们钱，因为客户的钱使我们成长。股东的钱不是我们的收入，股东的钱是对我们的信任，所以我认为公司的目的是你为客户创造价值，客户给你钱。但是员工是让这些目的变成这些变成现实的过程，没有员工的创新和辛勤的努力不可能有很好的收入。当然股东利益第三，股东利益是个结果，假如这家公司不挣钱，它不是慈善机构，它必须挣钱，如果一家公司不挣钱，那家公司是不道德也不负责任的，但一家公司为了挣钱而活着，我觉得这样的公司意义不是太大。所以阿里巴巴不断在反思这样的问题，这么多年来我越来越坚信一点，这世界可以有很多比阿里巴巴更挣钱的公司，但是有更多公司能够为社会创造更多的价值、为社会创造价值，让很多的家庭和企业越来越成长，能对社会做出这样贡献的企业世界上并不多，阿里巴巴希望做一家我们所有的产品和服务对无数中小企业、无数中小企业的家庭有贡献，同时加入阿里巴巴的年轻人因为阿里巴巴这个平台得到了成长，当然股东也有挣钱。我不反对钱，我希望十年以后阿里巴巴公司是全世界甚至全中国最赚钱的公司，但它不是我的目的，它只是我的结果。所以阿里巴巴认为我们生存的目的是帮助无数的中小企业，因为我是从中小型企业起来的，我第一家公司5个人，我们借了2万

块钱，我们多么的小心，因为一不小心明天就灭亡。阿里巴巴也是一样，18个人在一个房间里决定创办一家让全世界骄傲的中国人创办的公司，十年以来我从来没有忘记这个。我们坚守这个承诺，重要的是你说到做到。

什么是最伟大的公司？当然一家公司不挣钱是不道德、不负责任的公司，股东给你钱是让你创造价值、员工开心，同时有良好的回报。这是阿里巴巴坚定的信念，这个信念让我们走了十年，也会让我们走未来的十年。请大家今天离开这里的时候记住，你投资一家公司是客户第一、员工第二、股东第三。很多分析师也好、华尔街的人也好说你们这个公司有点邪，是股东第三，我还是那句话这个世界股东第一的公司很多，你可以投那些公司，我就不相信全世界60亿或这么多股东中没有人愿意投资一家创造价值的公司。就像十年以前阿里巴巴刚成立，大家觉得阿里巴巴有点搞笑，员工讲价值观、使命感、帮助别人成长和服务，这太理想化了，我说我就不相信全中国13亿人找不到跟我们有同样理念的人，现在我们找了1.2万名。跨国公司有跨国公司帮他们，中小企业没人帮它们，我们就帮助最需要帮助的人，因为我们想要创造更多像阿里巴巴这样的公司。这是我开场跟大家讲的观点。

未来十年、二十年假如你发现阿里巴巴改变了这个宗旨，我们一定会反思把它改回来。

## 最残酷的决定□ipo定价

第二点，我想跟大家讲去年、前年我们做了哪几个比较艰难的决定。因为今天是企业运营的经验分享，因为你坚信了自己干什么、想干什么、能干什么以后，我相信你做任何决定既困难但是很乐观□20xx年阿里巴巴上市路演到了纽约定价的时候，在纽约定阿里巴巴股票的时候是非常艰难的决定，因为我们已经在纽约无底价认购达到1800亿美金，香港的认购有几千亿港币的锁定资金，那时候我们感觉这个股市出问题了，因为阿里巴巴总共只想融十几亿美金，怎么可能有几千亿美金



的锁定资本，人们变得疯狂。在外部疯狂的时候我们应该怎么样？所以当时我们觉得阿里巴巴的发行价可以定到20块钱以上，每增加1块钱我们至少可以拿到10亿港币的融资。投资银行问我们，你们别太过分，定22块-25块就差不多了，我们自己开会问我们愿意卖多少钱的股票，我们问我们的同事心里期望值是多少，他们说出来的时候大概估计11块、12块。现在我们卖多少钱呢？报20块钱是不丢脸的，因为太多人想买这个股票了。这个时候我们这些人做了非常沉重的决定，后来我们提出只卖13块。

做这个决定的时候大家很吃惊，我们没碰上一家公司特别是中国公司原来把自己本来可以拿到的钱交给股东分享，但是我们问自己，别人疯狂了我们不能疯狂，别人认为你卖20块钱你千万不要以为能卖20块钱，要对股东负责，香港很多公司上市把价格拉的非常之高，最后让股东受到损失，最后我们决定13.5元。我们不增加钱我们愚蠢，因为毕竟我们也是企业，但是增加太多的钱真正卖20块、30块，我相信股东、香港股民有一天会骂我们，那一天确定是13.5块，我们的股东非常沉着，因为我们知道这个价格是坚持了股东利益。13.5块后来涨到了将近40块钱，很多人就怪我，40块钱涨那么高当时只卖13.5块，很多人也怨阿里巴巴，我说40块钱好像是短短三天以内涨起来的，这三天以内阿里巴巴没有做任何事情，最后怪我们我觉得是不公平的，因为每个人有自己的标准，当36块、37块还要冲进这个股市的时候投机迹象已经非常之大了，后来从40块钱掉到3块钱的时候，我们做了很多正确的决定股票反而掉的那么低。所以你会发现是市场发生了变化，我们自己在坚守，因为我相信阿里巴巴不止3、4块钱，阿里巴巴当时也不值40块钱，但是当市场疯狂的时候管理层、创始人以及所有的阿里巴巴员工要保持高度的冷静，我们这家公司要走到哪里去、要走到哪里，所以哪一天13.5块的时候做了困难的决定，但是个正确的决定。后来股票掉到3、4块钱的时候我心里很坦诚，我没有赚股东什么钱，这不是我们的错。所以我跟所有员工和股东讲忘掉股价，我们坚守对客户的承诺、对员工的承诺，我们承诺的不是股价，

我们承诺的是业绩，我们承诺是帮助了多少客户。

我去年很坦诚，真的不难过。就像很多人说13.5块后悔了，当时定20块的时候可以多拿120亿港币进来，我一点不后悔，就像我今天不难过。因为人要坦诚，你只有真正对客户负责、对员工负责、对股东负责的时候，做任何决定你是敢拍下去的，这是我20xx年做的一个比较困难的决定。

第二个残酷决定：“冬天的使命”

商人讨论ipo[]讨论倍数和炒作的时候你知道已经走向了另外一个阶段，所以我们员工大会上说高度关注20xx年。直到20xx年2月份我们写出了“冬天的’使命”这篇文章，我们相信世界经济会出现问题。

这篇文章我写的时候也很痛苦，为什么呢？我们感受到有问题，但我不能跟所有的中小企业写这封信，并不是担心冬天不来怎么办。后来我根据客户第一的原则，我们帮人家，我们有义务帮助人家过冬。我说不能给客户写信，那就给员工写信，这信一定会传出去的。传出去以后媒体开始炒，说阿里巴巴遇上冬天了、电子商务遇上冬天了，马云快不行了（笑）。发出这封信不是为了热闹，我们是真正客户第一。我认为做企业不要在乎别人怎么看，要在乎你自己怎么看这个世界。就像我们每次季报出来，其实我觉得是蛮好的，但是别人拿出来说阿里巴巴掉了15%，而不是说阿里巴巴涨了40%多的客户。每个人的角度不一样，如果一个人为了媒体而活着、为了脸面而活着，不是为了自己的心而活着，你会活的非常之累。

那封信写出我们立刻采取了很大的行动，刚才卫哲已经介绍了，中国的供应商每个是6万块钱，我们决定立刻把阿里巴巴的利润降低，那时候我刚好看了一部电影《赤壁》，我看了以后很有感悟，当时的刘备把荆州的老百姓往前面赶，张飞跟他说再弄下去就要死人的，我们自己逃的话就逃掉了，干

嘛还要管老百姓。刘备说“这些老百姓信任我们，假如我们自己逃了没管老百姓，那创造这个国家的意义是什么？”

看了电影的这句话我感受很深，阿里巴巴过冬一点问题都没有，我们拥有150亿的现金，再穷阿里巴巴都会收支平衡，但如果阿里巴巴的创业企业失败了那要阿里巴巴干什么，冬天过去了我们活下来企业都死光了。所以我们认为这是个该花钱的时候，所以不是阿里巴巴挣多少钱、不是从每个客户身上赚多少钱，而是能够帮助更多的客户用电子商务度过危机。我觉得这个困难挺难的，直到前段时间我们公司开董事会杨致远他们说你们怎么没有跟我们讲，我说跟你们讲也没有用啊。把产品从6万调整到19800元利润大大降低，但很多中小企业因为有19800元的产品他们就敢于尝试、敢于卖出去，大家知道产品价格调整争论非常之大，我相信绝大部分公司的情况是冬天来了怎么多赚一点钱过冬，90%的企业想怎么多赚一点钱出来。那时候阿里巴巴的管理团队高层想的是如何帮助更多的企业，因为这个决定使我们毫不犹豫把产品调整到1.98万，迅速帮助更多的中小企业，当然有两个结果，一是这家公司亏损的一塌糊涂，我在阿里巴巴开会的时候说了这句话“明天一季度我们利润为零，不需要利润，全力以赴帮更多的中小企业。”大家问是真的吗，我说是真的，使命不是口号，而是行动，大家说干就干。今天早上有位同事给我打电话说卫哲犯错误了，犯什么错误？没有按照我们规定的去办。我说怎么了？他说你不是说零利润，但还做出2.5亿的利润。实际上这不是玩笑，我们一季度没有利润，但我们帮助了更多的中小企业开始电子商务把产品卖出去，当时做这个决定是很痛苦的，有可能被股东、被中国人骂，但有可能成功，所以为了客户第一我们做出了这个决定。

第三个困难的决定是去年年终奖要不要发，员工第二，整个市场上这儿裁员了、那儿扣工资，如果今天阿里巴巴说裁员20xx人、阿里巴巴说不发年终奖，我相信没有人反对我们，因为全世界都在降工资、都在裁员。这时候我们做出决定是要不要给他们发年终奖，这个年终奖是很多人期盼的，这个

工资也是在冬天到来的时候你该不该对员工负责任。所以我认为20xx年是阿里巴巴创办九年以来最成功的一年，因为这一年我们躲过了金融风暴，这一年我们做了全面的准备做了大量的调整，员工做了大量的改造自己的产品，一切都很好，我们应该给员工年终奖，并且给优秀的员工加工资。我觉得对员工加工资不应该跟外部经济形势挂钩，他干的好你承诺过他的就应该给他加，但如果是外面经济形势非常好但他们干的不好也不能加，跟外部经济形势是没关系的，不能说今年经济形势、股票很好大家发点奖金吧，干的不好一点都没有。所以企业坚守承诺，你答应员工的事情就全力做好，除非公司实在不行，因为我认为我们去年的业绩、产品各方面都不错。这个决定出来我们本来以为是一片骂声，但没想到这1万多名员工心里非常踏实，这个公司坚守承诺，我们更加有信心帮助更多的中小企业成功。所以我想跟大家讲阿里巴巴有今天并且我们对未来十年越来越有信心，我们坚守了客户利益第一、坚守了员工第二、坚守了股东利益第三。

事实上到今天为止我不知道中国有多少ceo像我一样，我很自信，自信并不是我狂妄，自信是我看到了未来，我们更看到了自己的员工。当然，说心里话我并没有看到很多股东对我们说“你这个公司好像真不太挣钱”。大家回忆一下两年以前发行ipo时，我在这儿路演了一场15分钟讲座，我跟大家讲电子商务在中国真正起来需要3-5年的时间，我相信那一天如果参加路演，我从香港到新加坡、到英国伦敦到纽约，我一路上讲电子商务需要3-5年的时间。第二、我们觉得这几年是需要投入的时间。第三、那时候投资者说阿里巴巴利润太高，我也觉得太高，哪有40%多的利润，这些利润应该返回到市场上去，这些利润应该聘请更多的优秀员工，因为真正电子商务市场的形成大概需要5-10年，10年以后整个世界的电子商务发生剧烈变化。

伟大公司之踵

## 感悟分享会主持词篇五

警察是维护社会治安和秩序的重要力量，是国家的守护者，肩负着保护人民生命财产安全的重要使命。从警一直是我梦寐以求的职业，如今能够成为一名合格的警察，我深感荣幸。多年来，我在从警的道路上积累了很多感悟，有很多心得和体会。在此，我愿意将这些经历与大家分享。

首先，从警需要时刻保持敏锐的观察力和判断力。在公安工作中，透过平常人眼无法察觉的细微线索和暗示，能够准确掌握事态的发展趋势，并对其进行判断和预测，是一名优秀警察必备的能力。对于这一点，我有一次亲身经历。我在街上做巡逻时，突然察觉到有一名男子神色慌张，神情紧张，举止异常，立即引起了我的注意。经过一番观察和询问，我发现原来他是一名逃犯，并成功将其抓获归案。这次经历让我深刻认识到，只有敏锐的观察力和判断力，才能更好地履行警察的职责。

其次，从警要求我们不断学习和提升自己的专业能力。犯罪手段日新月异，而警察的职责是对抗犯罪、维护社会的安宁和稳定。为了更好地履行这一职责，我们必须不断学习最新的科技知识和犯罪心理学等相关知识，提高自己的专业素养和能力。一次，在我调查一起盗窃案时，我运用了一些最新的科技手段，成功找到了嫌疑人的藏身之处，将其抓获归案。这次经历让我深刻认识到，只有不断学习和提升自己的专业能力，才能更好地完成工作任务。

再次，从警需要具备良好的心理素质和应对压力的能力。警察的工作环境复杂多变，可能经常面临生死存亡的危险，也会面对各种各样的矛盾和冲突。因此，从警必须具备坚定的意志和解决问题的决心，同时也需要具备良好的心理承受能力和应对压力的能力。我还记得有一次，我参与了一起重要的缉毒行动。在行动过程中，我面临着极大的压力和风险，但我始终保持冷静和坚定的信念，最终顺利完成了任务。这

次经历让我深刻认识到，只有具备良好的心理素质和应对压力的能力，才能在极端环境下保持冷静和应对一切挑战。

最后，从警更需要坚守道德底线和秉持公正平等的原则。警察是法律的执行者，应该是社会的正义力量。在执行法律和维护社会治安的过程中，我们必须坚守道德底线，不为个人私利而偏袒一方，始终保持公正和中立。我有一次处理一起家庭纠纷的案件，原本双方对簿公堂，我经过耐心的调解和沟通，终于使双方都能够达成妥协并和解。这次经历让我深刻认识到，只有坚守道德底线和秉持公正平等的原则，才能赢得社会的尊重和信任。

通过这些年的警察工作，我有了很多的感悟和体会。作为一名警察，我们需要时刻保持敏锐的观察力和判断力，不断学习和提升自己的专业能力，具备良好的心理素质和应对压力的能力，坚守道德底线和秉持公正平等的原则。我相信，只有不断提高自己，不断追求进步，才能更好地履行警察的使命，为社会的和谐稳定做出更大的贡献。

## 感悟分享会主持词篇六

佛学作为一门古老而深邃的哲学体系，以其对人生、宇宙以及人们内心的思考与启示而受到广泛的关注和追求。在我的佛学学习和实践过程中，不禁让我深深体会到佛学所给予我的感悟和启示。在这里，我愿与大家分享自己的心得体会与感悟，以飨读者。

首先，佛学让我意识到人生的无常与平静。佛陀教导我们，人生如同河流般，无法停止地流淌，思考与接受人生的变幻无常是非常重要的。在尘世中，我们时常会遭遇到各种各样的忧愁和挫折，而一个让人痛苦的原因就是过分执着于一些不可改变的事情。佛学教导我们要释放执念，接纳人生中的起伏与变迁，以平静的心境去面对这个世界。我深感，当我们不再执着于过去的遗憾和痛苦时，内心渐渐变得平静，也

能更好地面对未来的不确定。

其次，佛学让我体会到慈悲与宽容的重要性。佛陀曾说过：“慈悲心是佛的本质。”这句话深深触动了我，也让我认识到慈悲的重要性。在生活中，我们经常会遇到与我们有不同观点和态度的人，这时如果我们能以慈悲的心态去对待他们，那么我们就化解矛盾，增进和谐。佛学启示我要培养慈悲心与大爱心，对待他人不求回报，宽容地去包容他人的缺点和错误。我深感，慈悲与宽容是我们走向大智慧的重要支持。

此外，佛学也教会了我如何正确面对病痛和死亡。病痛与死亡是我们终究无法逃避的一部分，然而，我们常常被恐惧、焦虑、悲伤所笼罩。佛学告诉我们，病苦和死亡也是人生无常的一部分，如何正确地面对其中的痛苦和挑战是一种智慧的修行。通过修行，我学到了如何从内心去接受自己的病痛和死亡，放下对外界的执念，寻求内心的平静与宁静。佛学让我懂得了人生有时的无奈和无力，并教会我如何在困境中保持镇定和勇气。

最后，佛学告诉我，追求内心的真正快乐和满足是至关重要的。现代社会中，人们常常在功利与物质上追逐快乐，但往往却忽视了自己内心的真正需要。佛学教导我们如何去关注内在的修行与提升，通过觉知、正念和禅定等修行方法来寻找内心的平静和解脱。在我的实践中，我发现当我能真正意识到自己内心真正需要的是何时，我才能找到真正的快乐与满足感。佛学教会我如何通过内心的修行去寻找真正的幸福，并逐渐远离对外在物质的执着。

综上所述，佛学对于我而言不仅仅是一门学问，更是一种智慧的生活方式。通过佛学的学习与实践，我在面对人生的起伏与变迁时能够更加平静从容，以慈悲心去对待他人，正确面对病痛和死亡。同时，佛学也告诉我，真正的幸福与满足来自内心的求索与修行。我深信，佛学的智慧将伴随我一生，

指引我走向内心的真正自在和解脱。

## 感悟分享会主持词篇七

佛学是东方文化的瑰宝，也是许多人追求智慧与内心平静的工具。作为一名佛学爱好者，我深深地感受到佛学带来的启迪和指引。在学习和实践中，我体会到了许多心得和感悟。在这篇文章中，我将与大家分享我的体会和心得，以便给其他佛学爱好者带来一些启发和思考。

首先，佛学教导我要以慈悲心对待一切众生。佛陀在教导众生时，强调了慈悲的重要性。他说：众生皆苦，我应悯应察。这句话对我产生了深远的影响。在学习佛学之前，我常常抱有自私的心态，只考虑自身的利益和快乐。然而，通过学习佛学的教导，我意识到每个人都有自己的痛苦和困难，我们应该对他们充满爱心和关怀。当我开始以慈悲心对待他人时，我发现自己的心灵也变得更加宽广和平静。通过帮助他人，我也更深刻地体会到了善行的力量。

其次，佛学教导我珍惜当下和感恩。在现代社会，我们常常追逐着金钱、权力和名誉，很少停下脚步来感受当下的美好。然而，佛学让我明白了当下的重要性。佛陀教导我们要活在当下的片刻，体验此刻的美好。无念即禅。我意识到无论是忧虑过去还是担心未来，都不能改变现实。只有当我们把注意力放在当下，并感受和珍惜此刻，才能真正体验到内心的平静和满足。同时，佛学也教导我感恩。当我越来越能够珍惜当下时，我开始意识到许多曾经视为理所当然的事情，实际上都是生活中的奇迹和福报。我开始感恩家人、朋友、食物和自然环境所带来的一切。

再次，佛学教导我要修心养性。佛陀教导我们通过修行来达到内心的平静和明亮。修行可以采取不同的形式，例如冥想、诵经或行善。在我实践佛学的过程中，冥想对我帮助最大。在冥想时，我学会了专注于呼吸、观察思绪的来去，并接纳



一切。冥想帮助我清理杂念，让心灵变得平静和清澈。随着冥想的实践，我发现自己更加了解内心的需求和真实的自我。通过修心养性，我也成为了更好的人，更能够冷静面对外界的挑战和困难。

最后，佛学教导我要追求智慧和觉悟。佛陀在教导众生时，鼓励我们要开启智慧的眼睛、认知真实的生活和追求内心的觉悟。这个世界上的一切都是相对的，没有永恒的固定存在。通过觉悟，我开始意识到一切都是变化和 impermanence。我学会了面对生老病死和人生的诸多痛苦和挑战。我开始认识到内心的觉悟是超越尘世的智慧，它可以帮助我们超越生活的琐碎和限制，内心变得更加宽广和自由。

综上所述，佛学是我生活中重要的一部分，给予我许多启迪和指引。我学到了以慈悲心对待他人，珍惜当下和感恩，修心养性和追求智慧和觉悟。通过实践佛学的教导，我发现自己的内心变得更加平静、宽广和自由。希望我的感悟和体会能够帮助其他佛学爱好者在追求智慧和内心平静的道路上找到一些启发和思考。让我们一起努力，追求心灵的平静和幸福！

## 感悟分享会主持词篇八

阿里给香港带去一个大礼包。最近，阿里巴巴集团宣布斥资10亿港元成立“香港青年企业基金”，支持香港年轻人开拓事业，培养企业家精神。基金将协助香港年轻企业家在阿里巴巴集团的电子商贸交易市场和平台上创业，并将创业的产品和服务，从香港销售到内地市场。此外，基金还将每年从香港的大学中挑选出200名优秀毕业生，到阿里巴巴集团或其他公司实习。

同时，马云在香港他的专场交流会上就创业与年轻人成长的话题做了演讲。不得不说，老师出身的马云演讲天份一级棒，尽管如今他每次讲的内容绝大部分并不新鲜，但在现场

仍有很强的感染力。哪怕看以下这篇文字整理稿，你也会觉得，哪怕明知这是碗鸡汤，是碗老汤，但它并不难喝。马云：大家晚上好！感谢董先生，感谢团结香港基金给了我这么一个机会跟大家交流。今天我首先，因为我讲话不会讲广东话，我主要是讲国语。因为广东话很多人说是会听不会讲，我是会讲不会听。所以我想今天还是用中文，但是我用汉语的时候我讲话的风格比较快，所以希望大家能够理解，我尽量讲的慢一点。

另外一个，我讲的不一定是对的。但是我希望我讲的给大家一点思考，我同事已经在我上台前不断提醒我别教训香港年轻人，香港年轻人不要听你的教训，我自己觉得我是一个创业15年有很多的经历，更像一个大哥在创业了十多年经历了很多挫折以后，跟大家分享一些我的看法。所以接下来我想讲几个观点。

第一个观点，我真从没有想过自己会有这个机会会站在这里跟大家分享创业的经验。创业的时候我记得我请了24个朋友到我家里说我准备做一个事情叫互联网。大家听了将近两个小时，没有人听懂我说什么，最后投票表决，23个人反对，只有1个人说你去试试看。当然我不管别人怎么想，我们最后决定还是开始创业了。我不具备今天很多年轻人讲你有什么资格，你有什么学识、知识、能力，既没有学过会计，也没有学过管理，更不懂电脑，为什么开始创业这件事情？大家知道我确实数学在高考第一次考过1分，不觉得丢人，我觉得讲真话不丢人，最丢人的是讲假话。我数学考过1分，大学考过3次，初中考重点中学考过3次，也没考上。我们那个学校也是当时杭州最差的学校，我考进大学，杭州师范大学，是杭州第四流大学，尽管我觉得他比哈佛重要。所有人看来我不具备创业，但是很奇怪，有时候读书不好反而可以创业。我送了两个同事去mba读书，都没录取，我很奇怪问系主任为什么，他说他们数学太差考试都没有及格。我说考试及格他们还会来读mba吗？考试及格他们还会创业吗？他们可能当科学家、他们可能有很好的工作，所以我们这些人原来很

多资质并不是那么好。所以在人们看来几乎没有可能成功的，我们走了15年。走到今天。当然阿里巴巴15年，我前面还有4年做中国黄页，到外经贸部工作13个月，打零工。

kfc招聘工作，23个录取了，就我没有录取。当警察，5个人去，4个人录取，我没有录取。所以梦想有也挺好，但是理想是什么？理想是一批人共同坚定一件事情，并且有计划、有实践、有行动，一点点把它变成现实。

阿里巴巴开始做的时候，不是一个简简单单的梦想，更不是幻想。今天我看到很多人幻想挺多，天天想幻想是什么？不切实际、没有行动、总觉得别人不对。所以我自己觉得，如果我走过，我们有一帮人，十几个人，18个人在家里面大家坚定共同的信念，说我们许诺一起走。我们那个时候50万人民币，如果我们失败，找不到钱的话，我们18个人一起去找工作，我觉得我们还是有机会。所以大家分清楚，如果你有一个梦想你是不是在坚持，是不是在行动。如果你有一个理想，你是不是是一批人一起去做。如果一个人其实是很累的。创业不是你的事情，创业是一批人的事情。所以我今天很幸运，前面4年我创业，从中国黄页做了两年半到三年，到国家的外经贸部做临时工13个月，全失败了，没有人看到这些失败。从阿里巴巴到现在，我们做了15年，我们很幸运，我们成功了。但是绝大部分人没有成功，成功的原因很多，失败的理由都差不多，我想跟大家分享在座如果你要去创业，多花点时间思考别人为什么失败，不要去思考别人为什么成功，成功有很多原因的。我发现我很多同事本来都很聪明，把他们送进mba学习回来后全比较傻了。原因是什么呢？他有两件事情我后来发现mba案例教学都是教别人张三怎么成功、李四怎么成功、王五又怎么成功，学了太多成功的事情后，你反而不知道，觉得自己飘飘然。第二mba把很多东西固定化了，所以我自己回忆在阿里巴巴成立的前三年到五年内，我每发现一个公司怎么失败的，我就会把这个公司失败的案例发给所有同事，让大家知道这些事情要记住，别人犯这样

的错误我们也会犯，不要以为你有多聪明，人都是差不多。只有避开那些经常犯的错误，你才有可能。尽管这样，阿里巴巴犯的错误绝不亚于任何一家公司。

多假货，反正看来都不行。我跟同事讲，我们其实比别人想象的要好。但是今天，所有的人都认为阿里巴巴了不起，中国的骄傲，互联网的奇迹，电子商务做的那么好，其实我们远远没有别人想的那么好。我们还是一家很年轻的公司，只有15年，15年的成功并不意味着你未来会成功。我们在做前人没有做过的事情，这些东西让我们很理性看待自己，别人说你好的时候你要知道你没有那么好。别人说你坏的时候，你也要想想其实我们也还可以了。所以我们就是这样不断调整自己心态走到今天。

第二，我们没有想到我们走到今天，说心里话，我们今天阿里巴巴的人一定比15年前要能干很多，但是再走一遍，同样一批人再走一遍，一定不会走到今天。时代过去了。我在上个礼拜面试了8个年轻人，要准备自己创业，我们成立了一个大学，叫湖畔大学，培养发现企业家。这8个人我听了两个小时，我心里发虚，我想幸好15年前干，要是现在干肯定被杀的片甲不留。今天的年轻人肯定比我们要能干很多，只是在别人反对你的时候，你能够说服自己，说服同行一起上路。这是我第一个观点，我没有想到走到今天。

能够给这么多人服务，能做这样的事情，是一种福报，是修来的。别人想干还干不来，既然做了，就做下去。所以在座所有创业者，全世界创业者都有一本苦难的经，大有大的难处，小有小的痛苦，但是保持良好的心态，因为你今天至少可以做一些事情去改变。所以我想实话说这15年超过大家的想象。有人讲马云你很智慧啊，哪来的智慧，智慧的人肯定都是很倒霉过来的人。所有智者都是吃过巨大的生理、心理痛苦才走过来。只有知识很好的人，智商很高的人未必吃过苦，情商很高的人一定吃过苦。

第三个点，机会其实是均等的。我一直认为这个世界没有机会。刚开始创业之前，我在大学里毕业以后被30多份工作给拒绝掉，几乎没有有一件事情我被录取的。我觉得太麻烦了。我有时候看看李嘉诚先生，怎么那么厉害。看看比尔·盖茨、看看巴菲特，不得了。其实我现在跟他们熟悉后，我发现人都差不多。别人说我很厉害，其实我爸妈从来没有觉得我很厉害，我老婆更没有觉得我很厉害。远看都很好，近看都差不多。但是有一件事情很有意思，为什么机会都是均等的？我那个时候天天抱怨盖茨、Larry Ellison把机会全拿走了，要想做软件，出了一个微软，做硬件IBM、要做商场，有一个沃尔玛，都比你大。所以没有意思了。但是细想一下，我为什么跟李嘉诚比、为什么跟比尔·盖茨比，人家吃过很多苦，我们应该跟隔壁的老王比、小张比，只要比小张做得好我就很高兴，我并不要让全世界用软件的人很高兴，只要让我们家的人高兴就好了。想明白就好。这几年很荣幸，我这一辈子很感恩，最大福气我有机会认识了所谓这个世界上很了不起的商界最牛的人。交流过发现有一样事情一定要分享给所有年轻人，他们一定是很乐观地看待未来。第二，他们永远不抱怨，只检查自己的问题。第三，他们超越常人的坚持。没有这些素质你是走不远的。你首先要相信乐观，不乐观的人是不可能做创业的。所以我自己觉得，我算是一个乐观主义者。我看看边上那批企业家的大佬们都非常乐观，永远相信未来比今天好。其实人类社会碰到的麻烦，每100年、每50年各种各样麻烦，但是人类社会永远是一年比一年好。所以20xx年金融危机起来的时候，我跟很多同事讲，我说这是机会啊，终于让以前很厉害的人倒霉一下，轮到咱们发点小财了。

其实大家去思考一下，很多时候不管你愿不愿意，今天再困难，十年以后成功的企业家一定比今天多，十年以后有钱的人一定比今天多，十年以后你发现很多人从来没有听说过的一定比今天多，人类总能解决问题。