

# 分享培训的心得体会 分享阅读培训心得 体会(优秀6篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。那么你知道心得体会如何写吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 分享培训的心得体会篇一

分享阅读是一种不以教育为明明目的，却能够对儿童的发展带来长期强大影响的理想早期教育手段。儿童在分享阅读活动过程中，感受到的是爱，没有压力和教师一起做游戏，但是在游戏过程中，他们不知不觉的学会了阅读，喜欢上了阅读，还学会了熟悉了许多生字，表面上孩子只是进行了阅读，但是通过分享阅读，他们还发展了思维能力、语言能力、交际能力。通过分享阅读，儿童接触到大量丰盛的词汇，接触到例外的句法结构，故事结构，这对儿童语言和认知能力大有好处。

教师和孩子不以学习为目的，在轻松愉快的亲切氛围中共同阅读一本书，既是让孩子享受到阅读的欢乐，也是让孩子享受到教师的爱，而且这样的享受是由教师和孩子一起阅读创造的爱。分享阅读的课堂是幼儿的课堂，教师只是起引导作用，在读故事的时候，恰当的引导孩子观察插画的内容以及色彩，让她看图说话，增加她的好奇心和想象力，这样她的想象的翅膀就能在天空解放飞翔，大胆的说出自己的想法，这个时间教师要及时给她表扬和鼓励，从她习惯被动的听，逐渐演变成为了主动的阅读了。读书中，我不时停顿下来给孩子一些问题，让幼儿在阅读时学会思考。和孩子进行阅读的同时，不要忽略身体语言的运用，模仿是孩子学习的主要方法，我还将书本中内容丰盛的用肢体语言进行表演，尽可能调动孩子的积极性，孩子在模仿的过程中，能够更好的理

解书本里的内容和情节，对于激发她的想象力和创造力表现力都是一种突破。

分享阅读是幼儿早期教育最严重的语言部分的诠释，英国出名哲学家培根曾说过：读书塑造人格。

中外心理学专家研究成果表明：许多有成就的科学家、文学家、早慧儿童，他们都有早期阅读的经历。而36岁是幼儿语言发展和书面语言学习的关键期。为此，我们试图抓住幼儿语言的关键期，开展分享阅读活动，促使幼儿在入小学前就具备初步的阅读能力，为入小学系统学习奠定基础。幼儿阅读能力的差异在小时候不会太明显，到了三四年级就会有明显的差异，有早期阅读的孩子在三年级明明比没有早期阅读的孩子理解能力强，在写作及分析题型等逻辑分析能力上有明显的区别。

这就是早期阅读最大的好处。它是一种让幼儿自主学习喜悦学习的教育，分享阅读让我们分享幼儿读书的欢乐，也让幼儿分享我们的知识。它系统的包括了幼儿早期阅读方法，习惯，甚至于语言，人格的塑造：

督促幼儿形成优良的阅读习惯，提高幼儿阅读能力。优良的阅读习惯包括：定时、定点看书的习惯；分类整理图书的习惯；定期上书店及图书馆的习惯；与同伴，成人互相分享交流图书的习惯。当幼儿养成阅读的优良习惯同时也就实现了从被动阅读到主动阅读的转变，从而提高了阅读的能力。

另外我们还帮助幼儿养成翻阅图书的习惯，认识书的组成部分及其例外功能，如封面、封底、目录、前言、页码，让幼儿知道应一页页地翻书，一幅幅连贯起来看，理解书中所表达的内，从而培养幼儿爱看书。

尊崇孩子，我们会蹲下来与孩子一样的高、一样的视线、一样的同等。在我们分享阅读整个过程中就充分体现了尊崇。

分享阅读的一个关键环节就是大书猜测，在这个过程中我们以开放性的问题引导幼儿观察画面，幼儿结合自己的生活经验，展开想象，用统统、丰盛的语言表达出来。孩子能非常逻辑的联系前后画面，并能根据出现的画面肯定或否定自己的猜想，能用非常丰盛的语言描述自己独到的想象。

作为教师的我，被他们这样的阅读的热情深深的打动着，他们猜想故事的喜悦深深的感染着我，让我在这样的互动中很简易进入故事的角色，与他们一起分享。

在本学期的分享阅读活动中，我们开展了丰盛的延伸部分为幼儿提供想象的空间，扩展了知识面，口语表达能力，语言组织能力及思维能力等等。儿童的语言学习是创造性的学习，我们鼓励幼儿敢于将自己阅读的故事讲给别人听，培养幼儿自创图画书，带领幼儿将自编的儿歌、故事、谜语等画画、写写，配上封面装订好，放在图书架最显眼的位置，虽然孩子们的书显得很稚童，但这却是孩子们的宝贵财富。

## 分享培训的心得体会篇二

作为一个团队的组长，我有幸参加了一次组长培训，这对我的个人发展和团队管理能力的提升有着重要的意义。在这次培训中，我学到了很多有关团队领导的知识和技巧，也与其他组长分享了我自己的经验和心得。在这篇文章中，我将分享我在组长培训中获得的心得体会。

首先，培训中的一个重要主题是沟通技巧。作为一个组长，良好的沟通对于团队的顺利工作非常重要。在培训中，我学到了要注重倾听，了解团队成员的需求和意见。此外，与团队的成员保持沟通的频率和途径也很重要，例如定期召开团队会议、使用团队沟通平台等。我在实践中发现，有效的沟通不仅可以促进团队工作的合作和协调，还可以建立良好的关系和信任。

其次，培训中着重强调了团队的目标和愿景的重要性。作为一个组长，我要明确并传达清晰的目标，使团队成员能够明白他们的工作与整个团队的目标有何关联。在培训中，我学到了如何建立一个共同的愿景，使每个团队成员都感到自己的工作对整个团队的重要性。通过共同的目标和愿景，我可以更好地激励团队成员，促使他们更加投入工作，发挥自己的潜力。

第三，在培训中，我还学到了如何管理团队冲突。团队中的冲突不可避免，但它们也是机遇，可以帮助团队成员之间更好地理解 and 信任彼此。我学到了如何通过鼓励开放和诚实的交流来解决冲突。培训还提醒我要保持冷静和客观，不偏袒任何一方，在解决冲突时要充分尊重每个团队成员的意见和感受。通过学习如何处理团队冲突，我相信我可以更好地管理和维护团队的和谐氛围。

第四，培训中着重强调了团队的激励和认可。作为一个组长，我要激励团队成员最大限度地发挥他们的潜力，并且通过认可和奖励的方式展示对他们的赞赏。在培训中，我学到了要了解每个团队成员的动机和激励因素，以更好地激励他们。我也学到了要及时给予团队成员积极的反馈，并且公平地分配和认可工作成果。

最后，培训中的一个重要主题是自我管理。作为一个组长，我要成为团队成员的榜样，并且要时刻保持高度的自律和自我管理能力。在培训中，我学到了要保持积极的态度和情绪，要有解决问题的决心和能力。我还学到了合理安排时间和资源的重要性，以及如何有效地处理工作压力和挑战。

通过参加这次组长培训，我收获颇丰。我深刻理解到沟通、目标设定、团队冲突解决、激励和自我管理等方面对团队效能的重要性。我相信这些学习和掌握的知识和技巧将对我作为一个组长的工作和个人发展产生积极的影响。此外，通过与其他组长的交流，我也意识到我不仅可以从自己的经验中

学习，还可以从他人的经验中汲取灵感和智慧。

总而言之，这次组长培训对我来说是一次宝贵的学习和成长机会。我学到了很多有关团队领导的知识和技巧，也与其他组长分享了我自己的经验和心得。我相信这些学习和经历将使我成为一个更好的组长，并且能够成功地管理和领导我的团队。我期待将这些知识和技巧应用于实践中，从而实现个人和团队的共同发展和成功。

## 分享培训的心得体会篇三

服务是一个全方位的整体概念，技术再好，功能再多，对用户来说都是没有用的。下面是小编为大家整理的服务培训心得体会范文，希望对大家有帮助。

今天下午，我们公司上了一节生动又受益匪浅的服务礼仪课—由z国际物业服务黄经理主讲。

服务礼仪是指服务人员与顾客接触或提供服务时的交往艺术。单从这个概念看来，这是一件挺容易做好的事情，然而真的从实际中运用起来就相当有难度。

从黄经理主讲中，我认为最让我把理论与实践相结合的是—服务礼仪的四大原则和如何打动顾客的方法，让我明白到物业服务公司中扮演的“角色”。

一、微笑原则;对于服务企业来说，“微笑”永远是让顾客或业主感受到物业服务的最“基础”。记得有一次，有一位业主对我们物业服务中心的前台助理说“你们的微笑和热情，让我们感受到被重视和爱戴”。听了这句话，我久久地回忆着—真挚的微笑，让我们与业主的“距离”拉得更近，那样将是一副“和谐”的画面。

## 二、如何打动顾客的方法：

1、解决问题;当业主要解决问题时，我们物业服务企业要第一时间抓住问题的关键，从“问题”的主要矛盾出发，从而得到解决问题根源的关键。例如:有些业主家在装修期间，有时用电超负荷，那电闸就会自动跳闸，那样的话就要断电。可是，当工程人员第一时间出现在业主家并让其恢复用电时，业主会露出满意的笑容。

所以说，能解决业主提出的问题，才会使业主明受到物业服务的必要性。

2、细节人性化;z小区是个智能化及人性化相结合的小区。从身为物业服务企业里的一员，我们要时刻体现细节人性化，要从平时的各部门见到业主和顾客要及时礼貌问好，要注重小区的人文文化和环境卫生，让业主和顾客感受到“酒店式的委托代办物业服务”。

3、服务快捷;业主要咨询或要解决的问题，不但要有耐心，最重要是有及时解决业主的问题。例如:有业主反映入户门要安装“猫眼”，最终还是以最快捷的方式处理好。

总的来说，只要我们要最真挚的心去为业主的利益着想，那就会让业主得到满意的服务;那么□z将是个和谐的小区。

由于大客户市场竞争压力加大，而大客户是公司收入和利润的主要来源，所以保留、拓展大客户，让客户经理为其提供满意的产品或服务，即深入细致分析客户信息，推出差异化的产品或服务显得至关重要。通过此次客户经理模板培训，我在大客户服务方面总结了以下四方面的内容：

### 一、树立以服务为主题的理念

服务是一个全方位的整体概念，技术再好，功能再多，对用

户来说都是没有用的，客户需要的是能够满足其生产和生活需要的解决方案。对于有一定科技含量的产品，用户更多关注的是产品的品牌、质量及服务。用户愿意多花10%的价钱来购买服务好的同质产品。对公司而言，高水准服务不仅能使用户真正受益，也能为公司赢得更好的口碑、更大的市场份额和更多的经济效益。而高水准的服务首先需要客户经理自身摆正位置，建立“关怀客户”的意识，和客户先成为朋友，再成为利益的双赢者。

## 二、从多个角度分析客户行为，寻找出其真正的驱动因素

使客户满意的关键是理解哪些东西对他们来说是重要的，并且尽力满足他们的期望。然而在很多时候，客户并不知道他真正需要的是什么，或者说客户还没有意识到对他来说最重要的是什么。因此，“学会听懂客户的话”是集团客户营销一项重要的要求。例如：客户经常会抱怨“价格太高了”，客户在乎的真的是价格吗？其实很多情况下是在产品同质的情况下，客户没有感受到因为价格差异给他带来的增加价值，而客户又很难从产品功能等深层次、专业的角度去分析这些问题。于是客户就把他最容易感受到的价格作为一个抱怨点。事实上，大部分集团客户对价格的敏感度是比较低的。换句话说，如果解决方案真正能够解决问题，带来好处，那么客户能够承受一定的价格差异。因此我们应该引导客户看到解决方案能够带来的附加价值，在业务拓展、效率提高等方面所能够做出的贡献，让客户认识到使用我们公司产品能带来的直接好处。如果根据客户的要求很快承诺降低产品价格，他们反而往往会疑窦重生。更严重的是，客户会认为我们赞同了他们最初对价格的观点。

三、按客户重要程度细分，列一张工作先后次序的表格，真正把握重要客户集团客户需求千差万别，客户经理工作千头万绪。如何从纷繁芜杂的事情中把握有价值的大客户也是不可忽视的问题，从而保证高度的“性价比”，也不至于老觉得自己整天很忙却没得到什么回报。

#### 四、客户需求研究，超出客户预期

客户满意度是一个相对的概念，是客户期望值与最终获得值之间的匹配程度。要超出客户的需求，需要仔细分析客户期望值，因为客户最终获得的满意度只需略高于期望值，就能获得客户的满意。客户的期望值与其付出的成本相关，付出的成本越高，期望值越高。在提高客户满意度的过程中，尽量避免要求客户付出额外成本，否则客户期望值会随之升高，达到客户满意也就更加不容易。该过程应是在充分考虑成本投入的同时，尽可能通过产品、服务附加价值的发掘来实现。客户参与程度越高，付出的努力越多，客户满意度越高。所谓越难得到的便会越珍惜。因此在产品推介过程中如果能够争取客户的参与，一方面对客户需求的把握能够更为清晰明确，另一方面客户由于付出了努力，其满意度会更高。

上半年，乐电公司对服务窗口人员进行了技能与素质方面的理论培训，让我受益非浅，收获很大。在此，我从以下几个方面谈谈我对这次培训的心得体会，与大家共勉。

我们知道：礼貌是指人们在社会交往过程中表示对人尊重的言谈举止和面部表情，是一个在待人接特的外在表现，它主要包括：口头语言的礼貌、书面言语的礼貌、态度和行为举止的礼貌等方面。因此，我们作为酒店的员工，礼貌的言行会给客户带来瞬间的辉煌。因此，我们的微笑服务、暖心的问候语就显得尤为重要，在规范化服务的引导下，加上我们具有针对性的个性服务，使我们的服务更加出众，把尊重送到客人心里，把实惠送到客人手中，不是一句口号。通过这次培训，我们在今后的对客服务中通过具体工作体现出来这样就通达到我们这次培训的目的。

礼节是指人们在日常生活中，特别是在交际场院合相互表示尊重、尊敬、祝福、致意、问候以及给予必要的协助和照料、约定俗成的惯用形式和规矩。对于我酒店员工而言，我们仪容、仪表的大方、端庄，就是对客户的尊重，表情自然、亲

切就是对客户的敬重。因此，我们在对客服务过程中，我们的站、立、行都要符合相应岗位的规范与要求，以协调适宜的自然语言和肢体语言主动服务，让客户感到尊重与舒适，体现出我们典型的职业风范。

服务无止境，接待无小事。因此，我们在工作中要努力提高我们的服务意识和服从意识，要增加我们的服务意识和服务意识。首先要有一个积极、健康的服务态度。曾经担任中国足球队教练的米卢说过一句名言：“态度决定一切”。恐怕只有为数不多的员工能够理解这句话的真谛。因此，为了促进我们服务意识的形成与提高，就必须弄明白以下几件事情：我们的收入来自客户在酒店的消费，牢记客户是我们的衣食父母；客户不是慈善家，客户的消费，就需要我们提供舒适完美的服务；宁可自己辛苦一点、麻烦一点，也要努力给客人提供方便，创造欢乐。

服务意识的提高除了有积极、健康的态度以外，还应该从管理制度上得到充分的保障。因此，提高服务意识的前提是不断强化我们员工的服从意识，认识到员工服从意识的重要性。只有提高了我们的服从意识，才有利于我们酒店文化的形成和推广，员工具有服从意识，也是我们职业道德所要求的。针对我们饭店的具体情，全心全意为客户提供优质高效的服务，这就是我们员工职业道德的核心。

总之，我们员工在工作中的礼节、礼貌、服务意识与服从意识以及我们的职业道德，是相辅相承、互相交叉，在工作中不能把某一项单独割裂开来，因此，我们在对客服务中以尊重为前提，规范化的服务以及良好的操守，完成对客服务。

## 分享培训的心得体会篇四

作为一名组长，我近期参加了一次组长培训，通过这次培训，我获得了许多宝贵的经验和知识。在这篇文章中，我将分享

我的培训心得体会，并与大家探讨一下如何成为一名优秀的组长。

首先，在培训中，我们学习了领导力的重要性。作为组长，我们需要具备一定的领导能力，来激励和带领团队成员一起实现目标。通过培训，我认识到领导力并非天生具备，它可以通过学习和实践来不断提升。一个优秀的组长需要有明确的目标和愿景，并能够向团队成员传达这些目标和愿景。此外，他还应该具备良好的沟通和协调能力，能够有效地与团队成员沟通，协调各方面的工作。

其次，在培训中，我们还学习了如何激发团队成员的工作积极性。作为组长，我们的任务不仅仅是指派任务和监督工作的完成情况，更重要的是要激发团队成员的工作热情和积极性。一个高效的团队需要有团结协作的氛围，每个成员都感到自己的工作得到了认可和重视。在培训中，我们学习了一些有效的激励方法，如赞美、奖励和培养成长机会等。这些方法可以激发团队成员的工作积极性，提高团队的整体效能。

此外，在培训中，我们也学习了如何处理团队内部的冲突。在一个团队中，难免会出现一些分歧和冲突。作为组长，我们需要具备处理冲突的能力，以确保团队的和谐与稳定。通过培训，我学会了一些处理冲突的方法，如倾听双方的意见、寻求共同点、妥善处理问题等。这些方法可以帮助我们有效地解决冲突，维护团队的整体利益。

此外，培训还注重培养我们的团队管理能力。作为组长，我们需要具备一定的管理能力，以有效地组织和协调团队的工作。在培训中，我们学习了一些团队管理的技巧和方法。比如，我们学习了如何制定工作计划和目标，如何合理分配任务和资源，如何监督和评估团队成员的工作等。这些技巧和方法可以帮助我们更好地管理团队，提高团队的整体绩效。

最后，在培训结束后，我深刻体会到作为组长，不仅仅需要

具备个人能力，更需要具备团队意识和责任感。一个优秀的组长应该以整个团队的利益为重，有担当、有决断力，能够在困难和挑战面前带领团队前行。通过这次培训，我深刻认识到自身在这方面仍有许多不足，我将会不断学习和提升，以成为一名更好的组长。

总之，通过这次组长培训，我获得了许多宝贵的经验和知识。作为一名优秀的组长，我们需要具备领导力、激励团队成员、处理冲突、管理团队等能力。同时，我们还需要具备团队意识和责任感，以实现整个团队的共同目标。我将会在今后的工作中不断应用和提升这些能力，成为一名更好的组长。

## 分享培训的心得体会篇五

近日，我有幸参加了公司组长培训课程，通过一系列的学习和交流，我受益匪浅，深感受益终身。在这次培训中，我学到了许多与领导能力和团队管理相关的知识和技巧，同时也对个人职业发展有了更清晰的认识。以下是我对这次培训的心得体会。

### 第一段：积极沟通，促进团队凝聚力

在培训中，我学到了沟通在团队管理中的重要性。作为团队的组长，与团队成员保持积极沟通，了解每个人的需求和问题，能够及时解决困扰团队成员的难题，促进团队的凝聚力和合作精神。此外，良好的沟通还可以避免信息不畅通带来的误会和冲突，为团队的高效运作创造良好的氛围。

### 第二段：激励团队成员，提高整体绩效

一个优秀的组长应该具备激励团队成员的能力。在培训中，我学到了许多激励团队成员的方法和技巧。比如积极反馈，及时给予表扬和认可，让团队成员感到自己的工作和努力得到了赏识；设置目标，让团队成员明确自己的努力方向和目

标，在追求目标的过程中感受到成就感；激发团队成员的潜能，让每个人都能够发挥自己的特长和才能，在团队中发挥最大的作用。

### 第三段：处理团队冲突，维护良好的氛围

在团队中，难免会出现一些冲突和分歧。作为组长，学会正确处理团队冲突，维护团队内部的良好氛围，是非常关键的。在培训中，我学到了一些解决团队冲突的方法。例如，要保持冷静和客观，深入了解每个人的观点和需求，并寻找一个公正的解决方案。另外，及时沟通和妥善处理问题，能够避免冲突升级，保持团队的和谐与稳定。

### 第四段：持续学习，提升自身领导能力

作为一个组长，持续学习和提升自身的领导能力是永恒的主题。在培训中，我学到了领导力的重要性和发展途径。学习不仅仅包括了吸纳知识和技能，更需要不断地反思和总结。通过培训，我明确了自己的职业发展目标，并制定了相应的计划。我将继续学习和实践，不断提升自身的领导能力，成为一个优秀的组长。

### 第五段：将所学应用于工作实践

最后，将所学应用于工作实践是培训的最终目标。回到工作岗位后，我会灵活运用沟通技巧与团队成员保持良好的沟通，激励团队成员发挥出最佳水平，推动整个团队的发展。同时，我也会时刻保持学习的状态，不断总结工作中的经验和问题，进行反思和改进，提高自身的领导能力和管理水平。

总结起来，这次组长培训让我受益匪浅。通过学习和实践，我深刻认识到沟通和激励的重要性，掌握了处理团队冲突的方法，明确了个人的职业发展目标。我将不断学习和实践，并致力于成为一个优秀的组长，在工作中发挥我的影响力，

推动团队的发展。

## 分享培训的心得体会篇六

我在学校的安排下，到师范大学参加了初中班主任骨干班主任的培训。带着对人师圣地的一种仰慕和渴望，带着对新基础教育的诸多困惑，我走进了x师大。现将10多天的培训作一个简略的总结。

### 一、感受x师

走出车门，一股潮热迎面扑来。脱掉厚重的衣服，拖着沉重的行李，深深地亲近了这里的湿热空气。迎接我们的是师范大学基础教育部的主任戴老师。戴老师就用幽默简单的话语自我介绍，讲明了注意事项。由于这次参训人员比较多，华师大已经为我们分好了小组。宾馆简单的午饭后，戴主任将我们送到了住宿地点，给我们一个调整休息的半日，并发放了学员手册。整理好行装，我们迫不及待的翻开手册，看到此次培训的安排后非常欣喜。理由之一：安排合理，动静交替，理论与实践相结合，研讨与体验相呼应。理由之二：课程选择恰恰是我们所需，有教学理念、实践、特色。理由之三：与专家近距离对话。

傍晚，副班主任王老师带领着我们感受了师大的全景。

紫荆花香满校园，紫红似火，与天边晚霞交相辉映，落红满地，宛若红红的地毯，漫步校园，步步生香；高大的椰子树笔直矗立在道路两旁，宽大的枝叶在晚风中摇曳，向我们舒展着南方淑女的浪漫情怀。美丽的木棉次第盛开，花色白如霜雪、粉如胭脂，一簇簇的花相拥绽放，五片纤长的花瓣稍稍翻卷，让人过目难忘，感觉一下子融入了美丽的校园。

### 二、精彩讲座

在集中培训的半个月的时间里，我们聆听了等十多位专家、教授的讲座，听取了xx市数位优秀教师的经验介绍，到华侨中学□xx中学实地考察，观摩了多节优质课。每一位专家的讲座都很精彩，每一节课都能引起我们的思考、每一堂课都有扣动我们心弦的时刻。不同的教学内容、不同的教学风格，时而轻松愉悦、时而沉重难释。他们渊博的学识，科学的精神，风趣的讲座，都让我们在不同层面明晰了教育的真谛。在内容丰富、形式多样的集中培训中，我深刻地感受了先进的教育理念，极大地开阔了自己的视野。

### (一)、对教学观念有了一个全新的认识。

专题讲座：仰望自然，脚踏实地。本次刘xx教授的讲座主题是“有效教学与教师成长”。但在一开篇，刘教授并不急于直切主题，而是给我们推荐起了教育类电影，慢慢地将其倡导的“自然教育法”引了进来。因为在推荐的电影中，或多或少我们都看过几部，也能更好地理解一些什么是自然教育法。让我们清楚了需要仰视的教育哲学，心中有了一个大体的理论高度后，刘教授便开始“脚踏实地”地介绍起一些实用的教育方法。三个方面：有效教学、家校合作、教师成长；三个途径：最佳顺序教学、最佳时机教学以及最佳起点教学都让我们受益匪浅，直呼：接地气！让我十分敬佩的是，刘教授在教授的过程中，身体力行地践行了他所提到的教育方法和理念。他用幽默、睿智的语言给我们进行了很好的热身，让我们“亲其师而信其道”；在很好的引入后，又在我们充满期待的最佳的教育时机给我们介绍了有效的教育途径。整堂讲座既传授了方法，也给我们的教学做了示范！

通过对刘教授的理论学习，教学观念发生了巨大的转变。我们深刻地感觉到：作为一位教师，除了必须具有渊博的科学知识、扎实的学科专业素养、熟练的现代化教学技能以及良好的思想品质这些最基本的东西之外。更重要的是有以下三方面的转变。

1、教学方法的转变：在教学过程中，教师应该不再把知识的传授作为自己的主要教学任务和目的，也不应该再把主要精力花费在检查学生对知识掌握的程度上，而是应该成为“学习共同体”中的成员。在问题面前，教师和孩子们一起寻找答案；在教与学的道路上，教师应该成为学生的伙伴和知心朋友。因此，传统意义上的教师教和学生学，将让位于师生互教互学，彼此形成一个真正的“学习共同体”。这种学习方式的改变，将导致师生关系的改变，使教师长期以来的高高在上的“传道、授业、解惑”的地位发生变化，教师从“知识的权威”转变到“平等地参与学生的研究”，从“知识的传递者”转变成“学生科学探究的促进者、组织者和指导者”。

同时，刘教授提出课堂教学改进的有效教学方法——教师的兴发教学。兴发教学指教师兴起并引发学生自学，教师的首要责任是兴发教学，它有三个途径：

最佳顺序教学：整体教学：先整体教学后知识点教学。如英语教学采用整体试听教学——整体阅读理解——语法归纳练习的顺序。英语教学先进行听力训练，大量倾听、模仿言说、以听带说，久而久之，学生就在整体教学或整体学习中掌握了大量的规则，自己却还不知道。这就好比我们的母语教学。人在呀呀学语中，并不识字，更没掌握一点语法知识，就在听和说中不知不觉的掌握了母语。

最佳时机教学：不想学则不强迫教学。这就需要教师的兴起，比如可在课前热身教学，通过影视、游戏等形式激发学生学习兴趣；在课前介绍背景知识往往枯燥无味，可把知识还原为知识史，把作品还原为作者的传记，这样就很好的激起学生的兴趣。教师兴起教育就是激励教育，可采用赏识教育、承认教育、责任委托等形式。

最佳起点教学：先学后教，先练后讲。先学后教”的“教”字不是系统讲授的意思，是“点拨”的意思，教师根据学生

的自学情况进行点拨，或规范其不准确的表达或解答其疑惑的问题，或纠正其错误的理解，这就是以学定教。教师明白要教什么，学生明确要学什么，这就是有效教学。这一点和三分校的学导模式有相同之处。

2、教学目标的转变：我们过去在教学中将培养学生成才当作我们的终极目标。通过这次培训，我才意识到将学生培养“成人”才是我们教学的核心目标。一个单单掌握知识的学生，其实是不够健全的。还有比知识更重要的东西，比如人的能力、比如健全的人格、健康的身体和心理、比如“公民意识”等等。

3、评价方式的转变：过去我们评价学生往往只有一把唯一的尺子，那就是分数。刘教授的一句话对我触动很大。“多一把评价的尺子，就会多一批好的学生”。分数对于求学的孩子确实重要，但是，尤其在强调知识、技能多元化的今天，分数绝对能够是老师、学生唯一的追求目标。我们做教师的只有转变了评价方式，才能更有效地促成学生健康成长和走向进步。刘教授说：“不求人人成功，但求人人进步”，多么富有教学哲理！

(二)、对教育实践有了一个全新的感受。

如果说刘xx教授带给我们的是精神的觉醒，那么李x教授给我们的是前行的金手杖。李季教授做了“叙事德育——走进学生心灵的智慧”的专题讲座。他的叙事德育——把道理变故事，把说理变叙事，给我的启发很大。做了多年的班主任，几乎每天都要处理学生中大大小小的事情，更要随时随地的对学生进行思想教育，有时觉得我们太累了，但我们的“累”却收效甚微。正如李季教授说的“付出百分之九十希望，得到百分之十的收获”，为什么呢？关键就是我们的学生对说理式的德育已经太熟悉了，也会对老师提的例子和说话感觉太空泛了，无法使学生的心灵产生呼应。就在我困惑不已的时候，“叙事德育”走进了我们的视野。

打动心灵，就从讲故事开始。《一碗牛肉面》虽说我们早已读过，但优美的音乐，贴切的配图，娓娓道来的故事，还是触到了我们内心最柔软的地方。叙事德育的魅力在于通过对发生在周围的故事的描写，能发掘或揭示使人感悟和体会内隐于这些事件背后的教育思想、教育理论和教育信仰，情感触动，以情动人。在班主任工作中经常会感慨，“晓之以理，动之以情”的德育工作，学生往往能接受，但有时持续的效果并不长，或者以我们成人的角度来看的道理，学生不愿接纳。通过李季教授的培训，我发现了另一个教育办法，把道理变故事，把说理变叙事，不去就事论是，而是通过故事来打动学生，让学生去分享，去讨论，去反思，由他育走向自育。

叙事德育颠覆了传统的说教式育人，其魅力在于，他直接让故事在学生的心灵上发生作用，让学生自己去体验和感悟！更重要的是李教授给出了叙事德育的理论依据——德育的本质是自我教育，也就是德性内生。有了这一高屋建瓴的理论依据，我们就可以根据自己的实际情况采取得心应手的方法，将教育的出发点和落脚地放在学生的“心”上，放在学生的感受上。那就可以派生出许多的德育模式，例如体验式德育，参与式德育，自悟式德育等等，关键点是——作用在学生的心上，而不是耳朵上！

李x教授的弟子□xx市第一中学德育副校长何，就在细节德育方面做出了大成就。她说：“教育的一切细节，都应具有育人的力量。教师不要随意给学生贴上某种标签。”一个人被贴上某种标签后，会相应地作出自我调整，使自己的言行与所贴的标签一致。给一个学生贴上不良的标签，莲山~课件会产生不良的效应，而给一个学生贴上好的标签时，就会产生好的效应。德育管理者要学会寻找机会，给学生贴上一个漂亮的标签！

好方法才能产生高效率——这才是富有智慧的教育追求，仅有热情是不够的。

总之，此次考察学习是一次难忘的学习经历。使我们发现了自己德育工作中的不足，理清了内心的迷茫和困惑，感受到了德育工作的美好，也领悟了教育的真谛！我清楚地认识到，德育不是简单的说教，而是一门艺术，我将努力在今后的班主任工作中去践行，才能不虚此行。

最后我想说：“不是所以种子都能发芽，但只要播种下去就要发芽的可能；不是所有的花朵都会结果，但只要花开了，就有结果的希望；不是所有的辛苦能够带来收获，但如果不辛苦付出，就永远得不到硕果！”

以上仅是这次学习的一点体会，并不能展现此次学习的全貌，可能也不能完全领会到专家老师们的全部精神，若有说得不对的地方，请大家批评指正！