

代理人感想(大全10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

代理人感想篇一

自从疫情爆发以来，很多以线下销售为主的小吃店面临了极大的困境，而在线上销售方面经营良好的小吃品牌又不断崛起。在这个背景下，越来越多的人开始尝试小吃代理的模式，本文将就小吃代理的心得体会进行探讨。

第二段：千篇一律的小吃代理

在经过一段时间的了解和实践后，我发现许多小吃代理的策略都是千篇一律的。他们会选择一些价格比较便宜的小吃，然后在一些社交平台上宣传销售，这种模式并不能带来长久的利润，也没有任何可持续发展的前景。

第三段：个性化的小吃代理

在针对性策略的选择上，像新奇的小食、进口食品、有特色的地方小吃等一个一个尝试过后，我认为个性化的小吃代理是更佳的选择。与其跟着市场流行，不妨在自己的身边寻找容易销售的特色食品，如一些地方的传统小吃或特产，或是自己喜欢、熟悉的食品，买点量试卖。而且在市场中，个性化的小吃代理有了人性化、定制化、高质量的服务，客户对于产品质量的要求也会高一些，更加信赖代理商。

第四段：运营的重点

对于小吃代理商而言，拥有稳定的供应渠道就显得尤为重要。

运营小吃代理生意的过程中，必须与厂家合作，与供应商有联系，尽量在保证价格优惠的情况下获取更有优势的供应，在货源充足的情况下，可以保证代理商的销售质量。此外，在宣传和推广方面，也必须多管齐下。

第五段：总结

小吃代理作为一种创业方式，选择正确的经营策略十分重要，要真正获取利润和长远发展，要求我们对市场进行全面、深入的分析，掌握趋势，针对性的经营。对于刚开始尝试小吃代理的新手，想要取得成功，要注意个性化和创新，多方考虑，不耐烦，而是要坚持不懈的努力，从而实现自己的梦想。

代理负责人感想篇二

乙方：_____

一、招生区域及数额

乙方在该区域为甲方代理招生人数不低于_____人（定额标准：全国代理：_____人：省级代理：_____人：市级代理：_____人：区级代理_____人：县级代理：_____人）。

二、甲方权利和义务

（1）甲方为乙方出具代理招生授权书，学校办学许可证等证明复印件。

（2）乙方支付相关数量的资料费后，甲方为乙方提供相关数量的招生简章，报名表等资料。

（3）甲方免费向乙方提供有关招生工作的最新信息，动态。

(4) 甲方负责招生工作北京方面相关事宜：如接待考生，统一将学生送到相关院校，为考生调剂院校，以及与校方的合作事宜。

(5) 按规定向乙方兑付招生代理劳务费。

三、乙方权利和义务

(2) 乙方务必以相当的力度开展招生，宣传及报名咨询工作，指导学生填写报名表并及时将其连同报名资料寄给甲方，因传递延误造成的损失由乙方承担后果。

(3) 乙方在招生期间一切开支自理，新生报名费可由乙方代收，但应在报名表上注明“报名费已收”字样。代收的报名费从劳务费中扣除。

(4) 乙方不得向考生及考生家长收取报名费以外的任何费用，不得欺诈，蒙骗考生及考生家长，否则乙方将为此承担一切后果。

四、非常规事件处理办法

(1) 乙方所招学生若与其它报名途径或招生代理所报学生重复，冲突，甲方将本着公平，公正的原则按收到学生报名资料的时间先后顺序判定报名有效性。

(2) 若乙方所招学生在招生院校发生冲突，甲方负责与校方交涉，查实，但甲方不保证结果。

(3) 乙方未完成议定招生指标者，结算劳务费时原劳务费支负标准降低_____元 / 每生。若乙方招生成果为0，则承担甲方在招生期间因乙方所发生的一切费用。

(4) 若发现乙方有把报名考生报往甲方负责范围以外院校或

同此类院校互串的行为，甲方有权取消乙方代理资格。

五、招生劳务费兑现时间及方式

视各院校劳务费兑现时间不同，甲方应当在校方支付完毕劳务费后的三周内同乙方结算劳务费。

招生劳务费兑现依据为此招生协议，代理人身份证，报名考生名单，必要时须用新生资料证明。

六、劳务费结算标准

在劳务费结算时甲方财务将依据国家有关规定依法扣除个人收入所得税，凡以公司名义招生，结算时提供发票，帐号者，不再扣除个人收入所得税。

七、本协议一式两份，具有同等法律效力，双方各持一份，自签字之日起生效，未尽事宜双方本着互让互惠的原则协商解决或由附件体现。本协议一切事项之最终解释权归甲方所有。

代理负责人感想篇三

第一段：引言（150字）

代理是一种常见而重要的工作方式，尤其适用于领导者和管理者。我在过去的一段时间里担任了一个项目的负责人，带代理成为了我的日常任务。通过与不同部门的协调和指导，我逐渐体会到了带代理的重要性和技巧。下面，我将分享一些我在带代理过程中所获得的心得和体会。

第二段：代理心得（250字）

首先，成功的代理工作需要一定的技巧。我发现，与代理工

作相关的关键技巧之一是沟通。作为代理者，我们需要能够清楚地传达上级的意图和指示，同时也要倾听下属的问题和建议，并将其传达给上级。积极主动地与各个部门保持沟通，及时解决问题，是成功的代理者应具备的能力。

其次，代理者需要具备一定的承担能力。在带代理的过程中，我们不仅要承担起上级委托的任务，还需要承担起管理责任。这意味着我们需要合理安排工作时间和资源，保证项目的顺利进行。同时，我们还要承担评估和决策的职责，根据情况做出合适的决策并迅速行动。

第三段：助人为乐（250字）

带代理工作也让我深刻体会到了助人为乐的重要性。作为代理者，我要全心全意地帮助下属完成任务，解决问题。这不仅会增进团队的凝聚力和合作精神，还会提升整个团队的工作效率和绩效。

同时，助人为乐也是带代理者个人成长的机会。通过在代理过程中帮助下属解决问题和提升能力，我们也会得到锻炼，提高自己的管理和指导能力。在帮助他人的过程中，我逐渐发现自己也在不断成长，这是我未曾想到的收获之一。

第四段：挑战与收获（250字）

带代理虽然充满挑战，但也同样带来了许多收获和成就感。首先，通过代理工作，我得以更全面地了解整个项目，从管理者的角度审视问题和解决方案，这对我的职业发展具有积极的推动作用。

其次，代理工作也让我学会了如何与不同类型和个性的人相处和合作。在与不同部门的协调中，我了解到每个人都有自己的想法和方式，理解并尊重每个人的个性是带代理者必备的素质之一。

第五段：结语（150字）

通过一段时间的带代理经历，我深刻体会到了带代理的重要性和技巧，并收获了很多宝贵的经验和成长。带代理虽然充满了挑战，但通过合理的沟通，承担能力和助人为乐的态度，我们能够成功完成代理任务，并在这个过程中不断提升自己的能力和素质。希望我的经验能对其他人在带代理工作中有所启发，共同成长。

代理负责人感想篇四

第一条 乙方接受甲方的委托，指派_____律师为甲方所涉纠纷案_____诉讼代理人。

第二条 甲方委托乙方的代理权限为：

1. 甲方委托乙方为

2. 甲方委托乙方为

3. 甲方委托乙方代理申请执行程序的代理人乙方代理权限：代为向法院提起执行程序及相关工作，代为收转被执行标的；甲方委托乙方上述_____项代理工作。

第三条 双方协商同意律师代理费及交纳办法如下：

2. 如分期支付，甲方应在本协议签订之____日内，向乙方支付

4. 其他特别规定：

_____。

第四条 乙方指派律师受甲方委托到甲方所在地和乙方所在地

以外的地方工作时，除非另有特别约定，办案律师的交通、食宿等差旅费由甲方依据票据实报实销。

第五条 乙方律师须依法维护甲方合法权益，按时出庭，并严格遵守律师职业道德，对其执行代理事务中所知悉的甲方的商业秘密以及个人隐私应当保密。如有违反，乙方依法承担赔偿责任。

第六条 如乙方承办律师不按规定程序认真负责地从事代理事务，与对方当事人或其代理人恶意串通，损害甲方权益的，甲方有权单方解除委托代理合同，要求乙方如数退还或拒付代理费，并可依法要求乙方承担相应的法律责任。

第七条 甲方须真实地向乙方律师叙述案情，提供有关案件的证据及乙方要求的其他材料。乙方接受委托后，如发现甲方弄虚作假，隐瞒事实，有权中止代理，依约所收费用不予退还，由此产生的后果由甲方承担。

第八条 如乙方无故终止履行合同，代理费全部退还甲方；如甲方无故终止，代理费不予退还。

代理负责人感想篇五

代理领班是一种临时性的职位，通常由一名员工暂时接替领班的职责。作为代理领班，承担着管理团队、监督工作流程以及保证顺利运营的重要责任。这份工作需要良好的沟通技巧、协调能力和领导才能，同时也需要不断学习和成长。在担任代理领班期间，我深刻体会到领导者的重要性和挑战性，从而得出一些宝贵的心得体会。

第二段：沟通与协调是成功的关键

作为代理领班，与团队成员之间的好沟通是成功领导的关键。在协调工作流程和分配任务时，充分理解和倾听团队成

员的意见非常重要。通过有效的沟通，可以建立起团队成员的信任和合作关系，更好地实现工作目标。在工作中，我学会了倾听和理解，与团队成员沟通交流，并尽力满足他们的需求和期望。这样的沟通和协调能力，能够促进团队的凝聚力和协同作战能力的提升。

第三段：灵活性和适应性是应对挑战的关键

代理领班的工作常常面临突如其来的挑战 and 变化。临时性的职位使得代理领班需要具备灵活性和快速适应变化的能力。在工作中，我遇到了许多无法预见的情况，但我学会了保持冷静并迅速做出反应。我发现，积极并及时解决问题，能够有效地控制局势，并给予团队成员一个良好的示范。适应能力的提升使得我更加自信和有能力面对各种挑战，同时也赢得了团队成员的尊重和信任。

第四段：激励和培养团队成员的重要性

作为代理领班，我深刻认识到激励和培养团队成员的重要性。一个有活力的团队是高效工作的关键。在管理过程中，我努力发掘团队成员的潜力，鼓励他们勇敢尝试和创新。我意识到每个人都有自己的特长和优势，因此我以了解每个成员的需求和目标为前提，提供有针对性的培训和支持。通过激励和培养团队成员，我看到了他们的成长和进步，也感受到了作为领导者的成就感。

第五段：反思与总结的重要性

作为代理领班，我深刻认识到反思和总结的重要性。持续的学习和成长是领导者必不可少的品质。我经常回顾过去的经验和做法，寻找不足之处，并制定改进计划。同时，我也鼓励团队成员对工作进行反思和总结，以推动个人和团队的进步。通过不断反思和总结，我已经取得了不小的进步，并且相信这种习惯将帮助我成为一个更好的领导者。

总结：

作为代理领班，从沟通协调、灵活适应、激励培养和反思总结等方面的体会和心得，都对我将来的领导者之路起到了重要的指导和帮助。我意识到，作为领导者，不仅要注重自身能力的提升，还要关心和培养团队成员，关注他们的成长与进步。通过不断学习和成长，我期待着未来成为一名优秀的领导者，为组织的发展贡献力量。

代理负责人感想篇六

被代理人：_____

代理人与被代理人经过协商，达成委托代理协议如下：

第一条被代理人授权代理人在下列范围内以被代理人的名义从事活动：_____（委托代理的权限和具体内容）

第二条代理人必须按照被代理人的授权委托的范围和内容，认真履行职责，维护被代理人的合法权益。

第三条代理人超越代理权实施的民事行为，由代理人自己承担法律责任。如果是为了被代理人的利益而实施的行为，事后经过被代理人的追认，视为在代理权限内。

第四条代理人不履行职责或者其他违法行为而给被代理人造成损害的，应当赔偿被代理人的实际损失。

第五条被代理人按照（双方约定的条件），在_____期限内，支付代理费_____元。

第六条本协议自双方签字之日起生效。本协议一式_____份，当事人各执一份。

代理人：_____ (签字或盖章)

被代理人：_____ (签字或盖章)

_____年_____月_____日

代理负责人感想篇七

在船舶代理行业工作多年以来，我积累了一些宝贵的心得体会。船舶代理是一个复杂而庞大的领域，涉及到多个方面的合作与协调，让我认识到了职业责任感、沟通能力和团队合作的重要性。在这篇文章中，我将分享我的体会，希望能对从事或者有兴趣从事船舶代理工作的人有所帮助。

首先，船舶代理是一个充满挑战性的职业。一艘船舶的到港与离港牵涉到无数的环节与详情，各方利益不一，这给船舶代理带来了很大的工作压力。他们需要与海事局、港务公司、港口巡查、船东等多个部门进行交流与协商，以确保船舶的安全通过并顺利完成任务。这需要代理人具备非常扎实的专业知识，能够熟悉相关的法律法规和商务流程，并且能够根据不同的情况灵活应变。在这个行业中工作，我学会了如何面对各种挑战，如何处理复杂的情况，并不断提升自己的应变能力。

其次，良好的沟通能力是船舶代理工作中必不可少的一项技能。代理人需要与各种利益相关方进行紧密的沟通，包括船东、船员、港口管理者等等。他们需要明确传达各个环节的工作要求和时间安排，同时也需要听取各方的需求和反馈，并及时做出调整。良好的沟通能力能够帮助代理人与各方建立良好的合作关系，增加工作的顺利进行。通过船舶代理工作，我体会到了沟通的重要性，并学会了如何更好地与他人进行交流和协调。

此外，团队合作在船舶代理行业中也是非常关键的。一个代

理工作往往需要多个部门的人员协同合作，包括港务局、海事局、海关和物流部门等等。每个团队的成员都有自己的职责和专长，只有相互配合，才能成功地完成工作任务。在这个行业里，我学会了如何与不同职能部门的人合作，并通过沟通和协调，达到高效的工作目标。团队合作的精神使我深刻认识到，只有携手合作，才能取得更大更好的成果。

最后，船舶代理工作需要具备高度的职业责任感。船舶代理人要对货物、船员和港口的安全负责，对船东和相关机构的利益负责。他们需要时刻关注各种安全问题，确保工作的合规性和合法性。代理人的失职或疏忽可能导致严重的后果，所以职业责任感是至关重要的。在这个行业里工作，我逐渐树立了高度的责任感，时刻提醒自己要对工作负责，并不断学习和提升自己的能力，以做好自己的工作。

综上所述，船舶代理是一个充满挑战和机遇的行业。通过这几年的工作体验，我深深认识到船舶代理的复杂性和重要性，也明确了在这个行业中的专业素养和职业精神的重要性。希望我的经验能够对从事或者有兴趣从事船舶代理工作的人有所帮助，让大家更好地理解这个行业，更好地发展自己的职业生涯。

代理人感想篇八

乙方：_____

第一条 定义

(1) 产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

(2) 地区：本协议中所称地区，系指_____ (地区名) 和随时经双方经书面同意的其他地区。

第二条 经销权甲方兹给予乙方以商标和专名向_____地

区内客户总经销产品的权利。乙方应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。乙方应精所推销该产品的技术性能。

第三条 付款甲方在收到货款后，应在_____天内支付货物。

第四条 市场情况报告乙方有义务每_____个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

第五条 订单的确认协议商品的有关数量、价格和运输期，应在逐笔交易中确认。

第六条 价格、条件

(1) 价格

a. 甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

b. 甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

c. 如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面或电话通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

(2) 单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

第七条 市场管理

(1) 管理的目的坚持在指定代____区域销售，严格遵守全国统

一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护_____的信誉。

(2) 管理条例

a. 坚持指定代_____区域的销售，禁止跨区销售。

b. 乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款规定进行处理。

(3) 市场管理优惠政策

a. 自本合同生效之日起，乙方

第一次发货甲方提供乙方发货量5%的样品。

b. 乙方完成甲方销售量，甲方提供返点，返点额度由甲方根据乙方完成销售量的总额制定。

第八条 发货

(1) 乙方在确定进货明细目录后，提前_____天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

(2) 由_____发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

第九条 退货

(1) 甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

(2) 从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

(3) 乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

第十条 甲方的责任

(1) 提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

(2) 甲方将向乙方提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

(3) 甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予更换。

(4) 甲方将对乙方的业务人员提供全面的业务培训，并扶持乙方做初期市场促销活动。

第十一条 乙方的责任

(1) 为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

(2) 乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

(3) 乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

(4) 乙方应在该地区拓展用户，乙方应向甲方转送接收到的报价和订单。乙方无权代表甲方或签订任何具有约束的合约。甲方可不受任何约束的拒绝由乙方转送的任何询价及订单。

(5) 乙方应视察市场，如发现

第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

(1) 非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

(2) 非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

(3) 本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

第十三条 本合同在以下几种情况下终止

(2) 如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时候以书面通知即终止本协议。如果因有关法律，法规的变化导致合同一方不能履行本合同项下的义务，甲乙双方任何一方当事人均可终止本合同。

(3) 如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过_____天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十四条 产品质量

(1)标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

(2)免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

(3)质量：如乙方发现任何产品质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十五条 合同效力本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。有效期为_____年，自_____年____月____日至_____年____月____日。本合同正本一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力；合同副本_____份，送_____留存一份。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

代理负责人感想篇九

第一段：引言（200字）

作为一名原告代理律师，我深感责任重大。在我多年的执业经验中，我积累了很多有关原告代理工作的宝贵经验。这些经验不仅加深了我对法律的认识，也提高了我处理案件的能力。在这篇文章中，我将分享我在原告代理工作中所获得的体会和心得。

第二段：筹备阶段（200字）

在开始原告代理工作之前，充分的准备工作是非常重要的。首先，我会对案件进行深入的研究，查找相关法律法规以及先前类似案例，以便为案件提供强有力的依据和理论支持。其次，我会与原告进行充分的沟通，了解他们的想法和诉求，并明确双方的目标。最后，我会制定详细的计划，并安排相应的资源，以确保能够高效地推进案件。

第三段：诉讼阶段（200字）

一旦准备工作完成，我们将进入正式的诉讼阶段。在此阶段，我会尽可能地收集证据，调取相关人证物证，以及进行交叉询问等工作。与此同时，我会同法院、对方律师以及原告进行积极的沟通，以获取必要的信息和支持。在这个过程中，我会时刻保持冷静和专注，以便能够迅速做出理性的决策和回应。

第四段：庭审阶段（200字）

庭审阶段是原告代理工作中最紧张的部分。在庭审前，我会与原告进行充分的沟通，准备好必要的证据和辩护材料，并与对方律师进行最后的协商。在庭审中，我会充分发挥自己的辩护能力，以及运用法律知识和争辩技巧，以争取最有利的结果。同时，我也会注意法官的反应和审判方向，并灵活调整自己的策略，以取得更好的效果。

第五段：总结收获（200字）

作为原告代理律师，我的目标是原告争取最大的利益。在多年的实践中，我逐渐体会到了原告代理工作的重要性和挑战。在每个案件中，我都能学到新的东西，不断提高自己的专业水平。同时，作为原告代理律师，我也要承担相应的压力和责任。但是，能够为那些需要帮助的人伸张正义，为他们解决问题，让他们感到公平和安心的满足感是无法用言语来表达的。通过原告代理工作，我深深体会到了法律的伟大

和人性的温暖。

结尾（200字）

原告代理工作是一项充满挑战和回报的工作。通过这篇文章，我与读者分享了我在原告代理工作中的心得体会，包括筹备阶段、诉讼阶段和庭审阶段。通过这些经验的总结和反思，我能够更好地发挥自己的专业能力，为原告提供优质的法律服务。我相信，只要不断努力学习和积累经验，每一个原告代理律师都能够在自己的领域中取得更好的成绩，为当事人带来更多的公正和利益。

代理负责人感想篇十

7月1日，中共中央在人民大会堂举行了庆祝中国共产党成立95周年紀念大会，李克强、张德江、俞正声、刘云山、王岐山、张高丽出席大会。总书记在会上做了一万余字的长篇讲话，内涵异常丰富。

这篇贯穿了历史、现实的重要讲话，以八个字统贯全文：“不忘初心，继续前进”。

不忘初心，是不忘记自己从何而来，为何而去。中国共产党的成立与成长一直伴随着中华民族的救亡图存，一种民族危亡的紧迫感深植于中国共产党的精神基因中。这使得中国共产党的所思所为一直围绕着整个民族的复兴。一开始是救亡，如今是富强。其核心无非是围绕两个字展开：人民。

95年来，这颗初心未黯，使得中国共产党始终能在关键的历史时刻，破除和超越利益固化的藩篱，把整个政党的精神一遍遍拓宽，从而避免了这个拥有8800多万党员的政党沦为某些人或者某些群体的“私产”。

扎根于人民，来源于人民，服务于人民，这是中国共产党有别于其他西方政党的鲜明特色，也将成为其长期执政的坚实基础。

在昨天的讲话中，总书记还提到了“中国方案”：“中国共产党人和中国人民完全有信心为人类对更好社会制度的探索提供中国方案”。

几年前，很多学者广泛讨论“中国模式”，认为中国的崛起创造了一个有别于西方的发展模式，甚至超越了西方。但中国一直保持了谨慎，并没有在正式场合引用“中国模式”一词。从实践看，中国的发展道路一直在探索和完善中，但也有一条主线一直坚持了下来：人民立场，从而形成了中国特色的发展道路。

这次总书记提出了解决人类发展问题的“中国方案”，这个方案不是对现有西方制度的简单复制，更是完善和超越，是更好的社会制度设计。但绝不是像西方某些国家一样，对自身文化怀有盲目的优越，以普世自居，强加于人，而是一个可供选择的，有中国的鲜明特色，也有一定的普遍规律的“中国方案”。

正像总书记所说的，历史没有终结，历史也不会被终结。“中国方案”来源于我们对发展道路、理论、制度和文化的自信。总书记说，“文化自信，是更基础、更广泛、更深厚的自信”。对道路、理论和制度的实践也会慢慢内化为文化的基因，因此，文化自信是更深层次的民族品格。但中国的文化自信是自尊，能坚持自己的根本，绝不是“文明与野蛮”的盲目自傲。

这种平等、开放的文化观，可以让“中国方案”寻找到更多的知音。这也是中国参与全球治理、推动新的国际秩序的一个根本心态。

一、机会难得，学习气氛浓厚。

参加这次培训的同志们都很珍惜这次难得的学习机会，在最短的时间内完成了由教育工作者到学生的角色转换，认真、虚心、诚恳地接受培训，态度端正、学习专注，从教育局领导到学校校长都能专心致志，全神贯注，认真的聆听和记录，及时完成作业，如饥似渴地接受着新鲜的理念。大家都觉得机会是如此的难得，学习气氛十分浓厚，仿佛回到了学生时代。

二、异彩纷呈，讲座全面系统。

专家、教授的讲座就象是一顿丰盛的大餐，精美地呈现在我们的面前，真是“听君一席话，胜读十年书”。各位专家、教授毫无保留的把自己在学习和工作中的经验拿出来与大家分享，深入浅出，可谓是异彩纷呈。刘华蓉教授报告：教育管理中的危机和舆论应对和李雯教授的“学校安全工作理论、政策与实践”，对指导实际工作有较大帮助，使我们不仅了解了全国学校安全的现状，也对如何做好学校的安全管理有了新的思路。更重要的是懂得如何处理校园突发事件和应对各种媒体，理解什么叫“媒治”。做好学校安全工作，需要脚踏实地，持之以恒，不能心存侥幸。余祖光副所长的讲座，使我对职业教育人才培养模式、影响因素及改革走向有了新的认识，理解了什么叫“工业文化缺失”。聆听了孙霄兵副部长对《国家中长期教育发展纲要》的解读，明白了基础教育改革的重点，知道了做为一个人才，不只要懂外语，更要懂国际规则、懂中国国情。

三、学无止境，更新学习观念。

听专家、教授们滔滔不绝、挥洒自如的讲座，心中十分佩服他们的口才，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。想想如此才气从何而来？所有人都是走着同一条道，那就是不断的读书学习，关注专业知识，关注国家大事，

日复一日，永无止境。就像听课时孙部长说过的一句话：“人生是一个长跑，要一直坚持下去。”学习也是如此，要让读书学习已像吃饭睡觉一样，成为我们必不可少的生活方式。我虽然不能教育教学的专家，但我可以从现在起就行动起来，像专家一样投入到读书学习的活动中去，让读书学习也成为我生命活动中不可或缺的组成部分。对照自己的工作实际，将所学知识为我所用。

培训学习虽然已经结束了，但我知道有更重的学习和工作任务在后面。思想在我们的头脑中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行！路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。让我们借市教育局开展“学习工程”的东风，重新树立终身学习的观念：为做一名合格的教育工作者努力学习，为培养出更多创新人才努力工作。

教师是“人类灵魂的工程师”，肩负着为祖国的建设与发展培养人才的历史使命。怎样才能不辜负“人类灵魂工程师”这一光荣的称号，怎样才能完成党赋予的培养人才的责任，这是每个教师必须认真对待并要用实践作出回答的问题。

我认为，好教师首先必须有敬业精神，要毕生忠诚党的教育事业。要做到这一点，就应充分认识教师工作的意义，从而深深地热爱教育事业。现代的时代是一个竞争激烈的时代。国与国的竞争主要体现为综合国力的竞争，综合国力的竞争归根结底是人才的竞争，而人才的培养靠的是教育，靠的是教师兢兢业业的工作。只有深深地认识这一点，才能激发对教师工作的热爱，也才能把这种爱倾注到对学生的教育中去。

“师者，所以传道、授业、解惑也。”教师的具体工作在于“传道、授业、解惑”，也就是说教师要通过自身的教学实践，给学生传授知识，培养学生的实践能力，使学生懂得、各种事理。这就要求教师应具有“学而不厌，悔人不倦”来开拓学生的知识视野，丰富学生的知识储备，并在此基础上，培养学生运用知识解决实际问题的能力。与此同时，教师要

有崇高的理想，完善的道德情操，坚定的信念，顽强的意志品质，并用它们对学生进行潜移默化的影响和熏陶。这样，才能培养出祖国需要的，全面发展的，能适应竞争形势的有用之才。

其次，必须热爱自己的教育对象——学生。教师应该是一位雕塑大师，能将一块坯材，用自己的思想与感情，将它雕塑成一件艺术精品。从本质上看，学生并不存在好与差之分，“差生”之所以“差”，原因在于他们潜能被种种主客观因素所束缚，而未得到充分的释放而已。来自学生自身的主观因素和来自客观的影响。主客观的因素，都会严重束缚学生内在潜能的发挥，都会成为学生健康成长与发展的障碍。正因如此，我们教师对这些所谓的“差生”，更应加备的关爱与呵护。在他们身上，我们要倾注全部的爱，去发现他们学习上每一点一滴的进步，去寻找他们生活中，品德上每一个闪光点，然后运用激励机制，加以充分的肯定和激励，恢复感到温暖，增强自信，从而缩小师生间心灵上的距离，使他们产生“向师性”。这样，才会在他们成长与发展的道路上有一个质的飞跃。

第三，一个好教师还必须十分重视“言传”外的“身教”，要以自身的行为去影响学习，真正成为学生的表率使学生从教师身上懂得什么应为之，什么不可为。因此，教师的教学，待人接物，行为举止，一言一行都必须认真、稳重、规范、得体，切不可马虎、轻率、任性、不负责任。除此之外，教师还应和学生进行经常性的心灵沟通，向学生畅开心灵，既可以向学生谈自己从人生中取得的宝贵经验，也可以向学生坦诚地公开自己的生活教训，使学生真正感受到你不仅是良师还是益友。

经过这次师德师风学习周，我受益良多；师德师风的建设对于一个学校是十分重要的组成部分，只有师德师风良好的环境学生才能健康茁壮成长；老师才能取得更好的教学成果。