

个人工作心得体会 个人酒店工作心得体会 (大全9篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

个人工作心得体会篇一

作为一名酒店员工，我有幸在过去的几年中参与了个人酒店的运营和管理工作。在这个行业中，我深深体会到了酒店工作的魅力和挑战。通过与客人的互动和与团队的协作，我积累了许多宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将分享我个人酒店工作的心得体会。

第二段：善于倾听客人的需求

作为一名酒店员工，我认为最重要的一点是善于倾听客人的需求。每个客人都是独一无二的，他们来到酒店有各种各样的目的和期待。而作为服务他们的人，我们需要倾听他们的需求，并尽最大努力满足他们的需求。通过耐心倾听，我们可以为客人提供个性化的、贴心的服务，使他们在酒店的逗留更加舒适和愉快。

第三段：团队合作的重要性

除了与客人的互动外，与团队合作也是酒店工作中不可或缺的一部分。一个高效的团队是个人酒店成功的关键。作为团队的一员，我学会了如何与不同职能的人合作，如何有效地沟通和协调。在面对酒店繁忙的工作环境时，团队合作的精神可以让我们更好地协作，更好地应对各种挑战。通过团队合作，我们能够共同创造一个和谐、高效的工作氛围，为

客人提供优质的服务。

第四段：灵活应对各种情况

在个人酒店工作中，面对各种各样的客人和情况是常有的事情。有时候客人可能会有一些特殊的要求或者抱怨，这时候我们需要有足够的灵活性来应对。在这个过程中，我学会了沉着应对，冷静思考和妥善处理问题。重要的是要积极主动地寻找解决问题的办法，并及时与同事和上级沟通。通过灵活应对各种情况，我们能够更好地为客人提供满意的服务。

第五段：持续学习和自我提升

除了在实际工作中积累经验外，个人酒店工作也需要持续学习和自我提升。随着时代的发展和客人需求的变化，我们需要不断更新知识和技能。通过参加培训和学习，我能够不断提高自己的专业水平和服务能力。此外，与同行的交流和经验分享也是非常重要的。这使我可以学习到其他酒店的最佳实践，并从中得到启发和借鉴。持续学习和自我提升是我个人酒店工作中的一种追求，也是能够在这个行业中不断成长的关键。

总结：个人酒店工作是一个挑战性和充满机会的行业。通过与客人的互动，与团队合作，灵活应对各种情况，并持续学习和自我提升，我能够不断提高自己的能力和满足客人的需求。我将继续在个人酒店工作中努力进取，为客人提供更好的服务体验。个人酒店工作的经验和体会将继续指导我在这个行业中不断成长和发展。

个人工作心得体会篇二

第一段：工作选择与初期挑战（引言）

在过去的几年里，我一直从事酒店行业工作，这段经历不仅

让我掌握了许多专业技能，还让我成长为一个更有责任感和适应能力的人。从选择酒店作为职业的那一刻起，我就意识到这是一个要求高度专业和人际技巧的行业。刚开始的时候，我遇到了不少挑战，但这些挑战也激励着我不断成长和进步。

第二段：学习与适应（主要内容一）

刚开始工作时，我意识到学习和适应是非常重要的。在酒店工作的初期，我努力学习不同部门的工作流程和规范，包括接待前台、客房管理、市场营销等等。我积极参加培训课程，并发挥出色的学习能力，不断提升自己的专业知识。同时，我也注重与团队密切合作，逐渐适应并融入这个大家庭。

第三段：沟通与客户服务（主要内容二）

在酒店工作期间，与客户进行良好的沟通和提供出色的客户服务是极其重要的。在与客人的沟通中，我努力倾听并理解他们的需求，然后给予专业和个性化的建议。我学会了在忙碌和高压的环境中保持耐心和微笑，以积极和友好的态度与客人互动。通过这样的努力，我赢得了客户的信任和好评，也提高了团队的整体工作效率。

第四段：团队协作与领导能力（主要内容三）

在酒店工作过程中，团队协作和领导能力也是不可或缺的。我意识到每个人的工作都是相互关联的，只有通过团队合作才能取得项目的成功。因此，我积极参与团队的日常工作，与同事们分享经验和知识。同时，我也学会了在一些项目中承担领导的责任，有效地分配任务和管理资源，以确保团队的顺利运作。

第五段：自我提升与展望（结论）

在过去的几年里，通过参与酒店工作，我不仅掌握了专业知

识和技能，还培养了很多个人素质。我意识到，每一个挑战和困难都是一个成长的机会，只要我保持积极的态度和持续的努力，我就能够不断进步。未来，我希望继续在酒店行业发展，通过不断学习和提升，成为一个更加优秀和富有影响力的酒店管理人员。

总结：

通过这几年的个人酒店工作经历，我深刻体会到学习、适应、沟通、团队协作和领导能力的重要性。这些经验不仅使我成为一个更加专业和自信的人，也为我未来的职业发展奠定了坚实的基础。我相信，在继续努力和不断提升自我的道路上，我将能够取得更多成功并影响更多的人。

个人工作心得体会篇三

不同的岗位对员工素质的要求各有不同、对优秀员工的界定也包罗万象、似乎没有一个标准答案。但我想应该还是有章可循的。只要稍有留心、就不难发现、从普通到优秀的嬗变过程中、有着普遍的共性。

一、积极主动。不要以交给你的工作没有做过、没有经验、没有先例为由、去搪塞了事、去敷衍工作。一个优秀员工、每天绝对不会只限于做那些自然而然的事情、做那些习以为常的事情、他会积极主动去做一些超越界限自己能力所及的事。企业需要创新、就要求我们要创造性的开展工作、只有主动才能创新。

二、诚信。为人父母、为人子女、为人朋友、需要诚信；在工作中、为人下属、为人上司、为人同事、也需要诚信。成事先成人、一个人无论成就多大的事业、人品永远是第一位的。而人品的第一要素就是诚信。诚信表现在工作中就是对所从事职业的忠诚、对上司、对公司的忠诚。试想在一个公司、一个没有信誉的人会受人爱戴吗？一个不忠诚的人会得

到提拔吗？不会、所以如果你想被重视、想在芸芸众生中脱颖而出、你就必须忠诚、必须讲诚信。而不是站在优秀的背后指责、嘲笑、那么你永远是一个失去诚信的小人。

三、敬业精神。敬业、就是全心全意地对待工作。有很多人觉得打工就是在别人的企业中出卖自己的劳动力、他们会为自己能偷懒而沾沾自喜、蔑视敬业、认为那是愚蠢的行径、殊不知、投入才有回报、只有你自己把公司当成自己的家、把自己当成公司的主人翁时、公司才会给你一个温暖的家、公司才会把你当作主人。对于得过且过、消极懒惰的人来说、成功只是睡梦中的昙花一现。

四、勤奋。勤：做事尽力、不偷懒；奋：振作、鼓劲。当你在嘲笑别人、埋怨公司时、请问问你自己、你认真学习了吗？你勤奋工作了吗？你积极付出了吗？公司在快速发展、我们每个人都要用积极的态度去适应、要用创造性的思维去工作。勤奋不是三分钟热情、而是一种持之以恒的精神、需要坚忍不拔的性格和坚强的意志。

面对优秀、我想的应该是剖析自己。要想取得事业的成功、需要的不只是学习书本知识、也不只是聆听他人的种种指导、更需要一种敬业精神、对上级的托付立即采取行动、百分之百的执行、全心全意的去完成、那么即便没有事业上大的成功、也是职场之中的佼佼者。

个人工作心得体会篇四

本人自十月下旬参加合肥移动分公司百人计划培训班以来人先后接受了《营销心理学及消费者行为学》、《组织行为学》、《市场营销理论与实务》、《管理者素质与技能修炼》、《大客户销售与客户关系管理》共五门课程的学习。通过学习自己在深切感受到了自身存在的很多不足之处，同时也吸收了大量的新鲜血液。作为一名后台业务服务管理人员，通过《组织行为学》这门课的学习让我让我明白了在一

个组织内部很多关于内部管理与内部沟通方面的理论知识，知道了任何一个团队一个群体在为完成一个共同目标的过程需要具备的一些基本活动。而《市场营销学》的理论让我纠正了市场营销并不是单纯的卖东西，而是以市场需求为导向，并以满足这种需求为目标所进行的各种活动。这在思维方式上对自己是一个很大的转变，为自己在工作中由单纯的传达上级各项阶段性营销活动转变为以市场为导向理论结合实际制定与本区域更加贴进的营销活动模式。《管理者素质与技能修炼》这门课与自己的工作实际结合最为紧密，对自己的基层管理有着很大的帮助。作为一名基层管理者，怎样让自己管理的工作能够落实到每个一线员工的工作当中一直是困扰我的事情，单纯的监控并不是解决问题的根本方法，因为那样说明你的下属并没有真正掌握你所表达的工作内容或者说不致到怎么样来完成你所传达的工作内容。这就说明你传达方式和传达技巧一定存在问题。管理者管理的对象不仅仅是你的下属，同时还包括你自己，而且有时对自己的管理更加重要。所以作为一名基层管理者自身的素质和技能的提高就显得尤为突出和重要。这门课正是从管理者文化修养、思维方式、表达技巧、业务水平四个方面对管理者进行了很多指导和帮助，我自己也是受益匪浅。

同时我也想就自己在学习中的一些体会提一些个人的建议：

- 1、在授课形式方面多增加一些授课老师与学生之间的互动，针对授课内容给学生一些提问得机会。
- 2、在授课内容方面增加一些专题内容尤其是与移动工作内容有关的
- 3、在授课时间方面适当缩减，保证学生的听课质量。

个人工作心得体会篇五

学习市场营销的心得与体会对于初次接触关于营销的专业性

课程的我来说，市场营销这门学科就是为了我们更深入的去了解我们每天都处于的环境——市场。而市场营销学是门建立在经济科学·管理科学·行为科学和现代信息技术为基础，研究以满足顾客需求为中心的营销活动及其规律的综合应用科学。作为一门应用科学，其研究是以整体性、全方位、多视角的角度来适应并满足市场需求的。

市场营销学具有综合性和边缘性的特点。它不仅是门微观管理学科，还是知道企业经营活动的艺术。随着社会经济的发展和人类知识的深化，市场营销的内涵和外延已经极大地丰富和发展。西方市场营销学者从不同角度及发展观点对市场营销下了不同的定义，概括起来有以下几个方面的特征：

（1） 市场营销是种企业的整体活动，是企业有目的·有意识的行为。营销 不同于推销也离不开推销，但是仅靠广告，也树立不起流的品牌，仅靠推销也实现不了营销的目的。著名的管理学大师德鲁克先生说：“市场营销的目标是使推销成为多余。”也就是说，如果能够重视营销工作，科学地做好营销管理工作，就可以使我们的推销压力变得越来越小。

不过，它不可能变成零，原因就在于营销过程的第步是营销调研，通过市场营销调研，搞清楚该做什么，所以市场营销实际上是以当前环境为基础对未来市场环境的种推测，在对未来环境推测的基础上设定营销目标，构筑营销方案，营销方案的实施是在未来环境下进行的。预测不可能百分之百的正确，因此，处于营销过程末端的推销不可能没有压力。

（2） 满足和引导消费者的需求是市场营销活动的出发点和中心。企业必须以 消费者为中心，面对不断变化的环境，作出正确的反应，以适应消费者不断变换的需求。满足消费者的需求不仅包括现在的需求，还包括未来潜在的需求。现在的需求表现为对已有产品的购买倾向，潜在的需求则表现为对尚未问世产品的某种功能的愿望。

(3) 分析环境，选择目标市场，确定和开发产品，对产品定价、分销、促销 和提供服务以及它们间的协调配合，进行最佳组合，是市场营销活动的主要内容。

(4) 实现企业目标是市场营销活动的目的。不同的企业有不同的经营环境， 不同的企业也会处在不同的发展时期，不同的产品所处生命周期里的阶段亦不同，因此，企业的目标是多种多样的，利润、产值、产量、销售额、市场份额、生产增长率、社会责任等均可能成为企业的目标，但无论是什么样的目标，都必须通过有效的市场营销活动完成交换，与顾客达成交易方能实现。营销存在于生活的方方面面。当你面试的时候，你在向企业营销你自己。

当你相亲的时候，你在向对方营销你自己。各行各业都存在营销，银行是把理财服务营销给顾客，地产是把房子营销给顾客，只要你想得到的地方 都存在营销。 市场营销经历很长的演变与发展，从生产到销售，每种都决定它的成败，在此提出六个方便。即生产观念、产品观念、推销观念、市场营销观念、客户观念和社会市场营销观念。

在实际的营销工作中，它们相互促进，共同发展。 种观念的养成是需要时间和精心培养的。以下简要地介绍六种营销观念，它们之间不是独立分隔的，而是相互紧密联系、相互促进的。欲学好市场营销，不光要学好各种营销策略、市场细分、价格竞争及促销策略还要重塑先进的营销观念，并将其融入营销实践之中。因为它是营销的灵魂和内核。

(1) 生产观念是指导销售者行为的最古老的观念之。消费者喜欢那些可以随处买得到而且价格低廉的产品，企业应致力于提高生产效率和分销效率，扩大生产，降低成本以扩展市场。

(2) 产品观念，消费者最喜欢高质量、多功能和具有某种特色的产品，企业应致力于生产高值产品，并不断加以改进。

除了物资短缺、产品供不应求的情况之外，有些企业在产品成本高的条件下，其市场营销管理也受产品观念支配。

（3）推销观念。消费者通常表现出种购买惰性或抗衡心理，因而企业必须积极推销和大力促销，以刺激消费者大量购买本企业产品。推销观念在现代市场经济条件下大量用于推销那些非渴求物品，即购买者般不会想到要去购买的产品或服务。

（4）市场营销观念是作为对上述诸观念的挑战而出现的种新型的企业经营哲学。认为实现企业各项目标的关键，在于正确确定目标市场的需要和欲望，并且比竞争者更有效地传送目标市场所期望的物品或服务，进而比竞争者更有效地满足目标市场的需要和欲望。

（5）客户观念。随着现代营销战略由产品导向转变为客户导向，客户需求及其满意度逐渐成为营销战略成功的关键所在。各个行业都试图通过卓有成效的方式，准确地了解和满足客户需求，进而实现企业目标。为了适应不断变化的市场需求，企业的营销战略应以客户为中心，并必须及时调整。

（6）社会市场营销观念是对市场营销观念的修改和补充。认为企业的任务是确定各个目标市场的需要、欲望和利益，并以保护或提高消费者和社会福利的方式，比竞争者更有效、更有利地向目标市场提供能够满足其需要、欲望和利益的物品或服务。社会市场营销观念要求市场营销者在制定市场营销政策时，要统筹兼顾三方面的利益，即企业利润、消费者需要的满足和社会利益。作为个成功的营销人，不仅具备专业的知识技能和心理素质，而且还要更多的去了解所推销商品的性质和特点，下面通过几个方面介绍推销了解的各种知识：

1、任何一种产品在推向市场之初，要有他的特色，就是营销学当中通常讲的要走差异化道路，有差异化才能有生存空间。

我们的均衡产品从推出到投放市场与同类品种相比，能有个相对不错的反馈，我觉得在功能和理念上可以说是有其独特之处，那么得到的效果也是显而易见的。

2、专业是根本，就目前而言，全国的保健品企业多如牛毛。但大多数中小型企业产品技术含量不高，跟风随大流现象严重，针对性不强，这也是大多数企业维持不发展，发展不强大的主要原因，而作为消费者因为没有专业的知识很难判断产品的价格与好坏，所以如果专注做产品的专业化，并与公司的品牌知名度相结合，就能赢得消费者的心。

3、价格政策可以说是场心理战，打好这场心理战，就要抓住经销商的心理，经销商难道真的就是关注价格吗？价格难道就是促成合作的唯一吗？我看未必，真正有实力，下工夫做产品的经销商关注的往往不是价格，而是企业的信誉，过硬的产品质量，市场保护度，完善的售后服务以及相应的政策支持等。

4、市场不但要开拓还要维护，招商的终极目标就是经销商，没有好的销售渠道和优秀的经销商再好的产品也卖不出去，所以定期的电话回访，就成了维系经销商与企业之间和谐关系的重要纽带，经销商会实时的将市场动态反映给公司，以便公司实时的调整政策与思路，为下步工作做好铺垫，同时公司也会将新产品信息等推荐给经销商，便于经销商在补充新品等方面加以参考。

下自己的几点认识；

1、做好时间的统筹与管理。必须珍惜时间，讲究效率，学习要有计划，有重点。

2、做事要有目标，不能光凭感觉走。对实现目标要有期限，不能今天拖明天，明天拖后

天，以至使目标被无限期的耽搁。总之，这次的学习不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造片属于自己的天地。

个人工作心得体会篇六

现在找一份好的工作已经成了很大的奢望、也许有个别幸运的人能够找到一份很好的工作、但是绝大部分人只能从最底层开始干起、虽然这是就应做的事情、但是我们不就应这样感受、好工作并不必须就好、只要你努力、总会有出头之日的、这是事实、不要质疑、只要有潜力、就必须会成功！

当我在工作中遇到挫折的时候、我会问自己一句话！！“难道没有别的方法能够解决了吗”！！（不妨自己去试一下）那样会更好的激发出你的潜力、敢于去应对现实。确实有的时候很委屈、很不服。但是你回头想想、我为什么会不服。一是：性格问题、我就不服这个事情；二是：我不服的就是、别人能做到、其实我也能做到；有个节目叫《挑战主持人》上面有句话说的个性的经典：“也许你不服、但你被淘汰了”难道在那个节目上的选手差距很大吗不！其实都是平等的、谁把自己的才能发挥的淋漓尽致谁就不会被淘汰。回头看看自己、在你的群体中、你自己是在一个什么位置。不要把自己看的太厉害、那样你会“悄然走开”也不要把自己看的太没用、那样你会“猪狗不如”凡事都要把心态摆正、根据自己的状况去做自己该做的事情、如果这个事叫我去做、我会去怎样做；先在自己心中摆个谱子。去做的时候你就不会“不卑不亢”机会都是留给有准备的人！

我们一天比一天越发的成熟、想的事情也一天比一天越发的老练。在我的中作日子里、我总结了一下（个人的工作经验）：

1、要有敬业的精神、忠诚自己的公司和职业、不要吃着碗里的看着锅里的、其实刚开始工作、公司都是差不错的、公司给你的机会也不尽相同、单肯定都是一些基础性的工作、绝对不会让你一进公司就独立的承担工作、所以、即使让你打扫厕所来、也要做到在打扫厕所的员工中、你是最好的、要有敬业的精神、忠诚自己的公司和职业、如果你在最基础的岗位上都能够做得最好、公司会看得到的。

2、要明白自己为谁而工作、这个你们自己去想吧

4、要谦虚好学、不懂就要问、哪怕是最简单的问题、也要问个清楚、

说了好多、主要是好长时间没写了、工作很忙。此刻自己有时间了、换工作岗位了、有自己的时间了。也许说的这些在很多人面前“班门弄斧”了。

此刻我在公司的工作已经上了轨道了、我也能够独自的参加某一项项目了、我明白自己的潜力在公司中不算是最好的、所以一向在努力。就应抱有这种心态、只有自己去努力了、才对得起公司给的薪水。没有努力就来得薪水、这在哪里都是说但是去的。因此努力成为我永远奋斗的目标！

个人工作心得体会篇七

第一段：引言（200字左右）

个人工作是每个人一生中不可避免的一个重要部分，它不仅能够带来经济上的收入，还能够塑造我们的个性和价值观。然而，在工作中我们难免会遭遇各种得失，这些得失可以是工作上的成绩、人际关系的处理、工作与生活的平衡等多方面。在这篇文章中，我将分享我个人目前所得与所失，并对这些得失进行一些心得和体会。

第二段：工作的得（200字左右）

工作的得是我们努力工作所带来的收获和成就感。首先，工作的得可以是物质上的，如满意的薪资待遇、晋升的机会等。其次，工作的得也包括精神上的满足感，如自豪感、成就感等。我们每个人都需要一份有挑战性且有意义的工作来充实自己的生活。此外，从工作中获得成就感也可以提升我们的自尊和自信心。

第三段：工作的失（200字左右）

工作的失是我们在工作中所面临的挑战和困难。首先，工作的失可以是工作内容上的困扰，例如任务重、工作压力大等。而每个人都会经历挫折和失败，这些都是我们成长和发展的机会。其次，工作的失还包括人际关系的处理，如与同事之间的摩擦、上司的高要求等。在这种情况下，我们需要学会与他人相处、合作以及解决问题的能力。

第四段：工作得失心得（200字左右）

在工作中，得与失是不可避免的。然而，对于工作的得与失，我们要有正确的态度。首先，我们应该珍惜工作的得，不断努力进取，提高自身的专业能力和素质。其次，对于工作的失，我们需要坦然面对，寻找解决问题的方案，并从中吸取经验教训。在工作的过程中，我们需要不断地学习和成长，做到工作能力的自我提升。

第五段：工作得失心得体会（200字左右）

通过工作的得与失，我获得了很多的体会和心得。首先，我明白了工作的得与失是相辅相成的，不能单单看到其中的一方。而是要全面地看待工作中的得失。其次，我意识到工作中的得与失是我自身努力和决心的结果。在工作中，我们要有积极的态度和坚定的信念，这样才能在得与失中取得平

衡。最后，我明白了工作的得与失是一个循环往复的过程，只有不断尝试和努力，才能够在工作中实现自我价值，赢得更多的得。

总结：（100字左右）

个人工作得失心得体会是我们每个人工作生涯中必须面对和经历的一部分。通过这篇文章，我分享了自己在工作中的得与失，并且对这些得失进行了一些心得和体会。无论是工作的得还是工作的失，都需要我们有正确的态度和坚定的信念，这样才能在工作中不断成长和取得更好的回报。

个人工作心得体会篇八

在工作中，每个人都会面临各种不同的挑战和困难。时不时地回顾自己的工作，积极总结自己的经验，总会从中找到一些有益的体验和经验。个人心得工作心得体会是我们工作中的重要资产，可以帮助我们更好地回顾和改进自己的工作。

第二段：个人心得

我在工作中遇到了很多问题，但我从中学到了很多。首先，我发现最重要的是要保持耐心和冷静。有时我们可能会面临一些与客户意见相左的情况，但这时我们需要付出更多的时间和精力解决问题，不能轻信情绪的主导。其次，积极沟通也非常重要。为了避免一些误解或者误会，我们需要不断地和客户、同事保持沟通。这样一来，工作中的误解和沟通问题会减少很多，工作效率也会更高。

第三段：工作心得

我在工作中得出的一些重要经验也是值得分享的：首先，我发现只有在自己有足够时间和精力情况下，才能做到最好。一味地追求效率和快速完成任务并不总是好的选择。其次，

可以尝试锻炼自己的多任务处理能力。在有些情况下，我们可能需要同时处理多个任务并提高我们的工作效率，这时我们需要把握好自己的时间和精力。最后，我认为，要养成稳扎稳打的好习惯。在完成工作时，我们要避免匆忙处理任务，而是需要宁愿多花一些时间，保证任务的质量和准确性。

第四段：体会

我的个人心得和工作心得都来源于我在工作中的实践。我不断地尝试和探索，克服障碍和挑战，也随着时间的推移发现了很多新的门路和解决问题的方法。在这个过程中，我经历了一些成功和失败，不断地总结和反思，从而在未来的工作中做得更好。这样一来，我发现自己在工作效率和成果方面更加高效。我懂得了如何和客户、同事保持沟通，并学会了如何去处理多任务，真正实现提高了自己的效率。

第五段：总结

总之，个人心得和工作心得是我们的财富。我们可以从中汲取经验和收获，也能在工作中实现突破和进步。总结自己的体会和经验，时刻保持对于工作的热情和品质，不断进步，不断前行，才可以在职场中获得更高的成就。

个人工作心得体会篇九

我校在7月12日至7月15日组织我们参加了省新课改教师远程培训，通过四天的学习，收获颇多。

首先，在教授的解读下，我更深的了解新课程标准的意义、目标、理念。通过学习，我意识到如今英语课堂应该以学生为主体，老师更多的应该是导向性作用。在发展学生听说读写的同时，注重培养学生用英语与他人交流的能力，和学会学习的能力，为今后继续学习英语和用英语学习其他相关科学文化知识奠定基础，不断开阔学生视野，丰富生活经历，发展

跨文化意识，促进创新思维，形成良好的品格和正确的价值观，并培养发展终生学习的能力。英语作为语言工具应该具备人文性目的和工具性目的。因此，我们教师在英语教学中应保证学生英语学习的“用中学，学中用，学为用”的原则。

其次，教授也反复强调实践的重要性。通过学习思考，我深刻认识到高中英语是大众英语教育，应该让绝大部分学生会说、敢说英语。在教学课程中，应该因材施教，让不同层次的学生都有所收获，优化学习方式，提高自主学习的能力，让学生学会学习。高中英语发展的重点是用英语思维和表达，在人际交往中得体地运用英语，培养学生获取信息、处理信息的能力。此外，对外研社编制的新教材也有了一定的认识，明确了教材基本结构：比如必修分为1-5册，顺序选修为6-8册，这有利于我们教师今后指导学生进行选课。我们作为教师应该提前纵观全套教材，形成对全套教材的整体认识，了解在什么地方讲什么。

第三，在新课标的指引下，教师应该改变教学观念。注重培养学生能力，提倡自主学习，注重学习策略，创造性的使用教材。

第四，在教学过程中及教学告一段落时均要学会对教学进行评价。评价方式主要以考试为常见可实施方式。陈文存教授在此方面给了我巨大的启发。作为教师，应该明白考试是服务于教学的，用于反思教学过程，从而逐步提高教学能力，找出学生的问题所在。当然，反思是伴随整个教学过程的，因此更应该注重形成性评价.....