

文职人员心得体会 报告会心得体会(汇总5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

文职人员心得体会篇一

4月6日我有幸在被誉为江北水城，运河古都的山东聊城聆听了被誉为中国教育改革家魏书生老师关于《享受教育。享受人生》报告会。顿觉如沐春风，与魏老师近距离接触，从他的举手投足，字里行间无不感受到他质朴的人格魅力。作为一位专家、局长、校长、报告者，坐在座位上讲，是我们可以接受的事。可是我发现，他站着演讲一整天。那是一种什么，每个人都有自己的理解。

他不讲多么高深的大道理，只是谈一些身边的与生活、工作、学习有关的小事情，幽默有趣，有时还带着一点点自私的念头。如有一次听课，因为班级的学生基础实在太差，他就根据教学过程分头让学生预习，准备，结果得了个满堂彩，自己也因此当上了教导主任。但是，在以后的公开课中，他就再也没有这样做。这样的讲述，让人觉得他非常实在，虽然他在一次公开课中做了一次秀，但是这样的坦白，丝毫没有影响他的形象。

魏书生老师认为我们要用平平常常的心态、高高兴兴的情绪，快节奏、高效率地做平平常常、实实在在的事情。他提出“松、静、匀、乐”的生活工作观，那就是身体要保持放松，心理上要保持安静，时刻抵御外界的干扰；呼吸要均匀，

使自己保持放松状态;心情要舒畅,快乐。在工作中享受到生活的快乐。让我们享受到为国家、为人民、为集体、为他人尽到责任的快乐。不要怕吃亏,要把工作看作是一种享受。大事没得做,我们就从小事做起,日积月累,长了才干,练了本领,多了见识,一旦时机成熟,就会大显身手。同时他还强调作为一个育人者要努力改变自己,做到多改变自己,少埋怨环境;选择积极角色进入生活;多互助,少互计;多学习,少批判;多抢挑重担,少推卸责任;提高笑对人生的能力。

我还有感于他的一些教学和有关人生的思想,非常实用,主要是一个“乐”字。

在生活和工作中会有许多的不尽人意的事情,一味的抱怨、发牢骚、怨天尤人,又有什么用呢?人生中能有几件事情是自己改变得了的,我们能改变的只有自己的心态,就是保持一颗平常心,少生气,少抱怨,快快乐乐的去面对,努力去适应环境、适应社会。“教师是人类灵魂的工程师,是天底下最光辉的职业”,从教师职业的意义来说,这样的地位教师是当之无愧的,但现实生活中,教师是否能有这样的地位,则是另外一回事了。理想与现实总是存在差异,我们不能没有理想,但也不能用理想的标准来衡量现实生活。我们工作量大,工作压力大,当教师的辛苦是别的行业的人所无法体会的,然而,教师的付出与回报却永远不能成正比,教师的社会地位还日渐降低。对于这样的事实,过多的抱怨只能伤害自己的身心健康,应用一颗平常心去对待,做到“眼睛向内,敬业乐业,提高素质,超越自我”。

前人已为我们刻下了一个个崇高的标杆:有教无类,诲人不倦,春风化雨,蜡炬成灰。而耿耿园丁意,眷眷育人心;身于幽谷出,孕育兰花香。任凭岁月更迭,仍凭世事沧桑,仍凭青春流逝,我们会永守心中这盏希望之灯。

文职人员心得体会篇二

一是科学、民主的管理观。

魏老师的班级管理是以人为本的民主管理：在魏老师庞大的管理系统中处处体现着以人为本的管理特色，他相信每一个人的能动性和创造性。在他的班里，人人有事做，事事有人做，每个学生都有事情可做，每人管一件事，大家都是实干家，每个学生既是管理者也是被管理者。魏老师经常说这样一句话“凡是学生能干的事，班干部不要干；凡是班干部能干的事，班长不要干；凡是班长能干的事，班主任不干。”从魏老师的这句话里充分的体现了他民主、科学的管理思想，这种理念令人震撼，又令人信服。

我深深体会到：良好的师生感情是决定教学工作成功与否的关键。学生只有“亲其师”，才能“信其道”，那么怎样才能使学生“亲其师，信其道”呢？在工作中，我觉得从以下几点做起，会收到一定的效果。

一、一视同仁，严格要求

二、以身作则，为人师表

三、正确评价，鼓励学生 四、信任学生，尊重学生

教育是一门科学，育人成才是一种精雕细刻的艺术，在工作中只有讲科学、讲创新、讲艺术，才能培养出适应社会需要的高素质的人才来。在今后的工作中，我将不断学习先进经验，结合实际，不断改进，不断提高，积极探索，善于总结，使自己的工作水平不断提高。

二是保持静怡平和、朴实无华的心态

魏书生老师认为我们要用平平常常的心态、高高兴兴的情绪、

快节奏、高效率地做平平常常、实实在在的事情，他提出“松、静、匀、乐”的生活工作观，那就是身体要保持放松，心理上要保持安静，时刻抵御外界的干扰；呼吸要均匀，使自己保持放松状态；心情要舒畅、快乐。在工作中享受到生活的快乐。让我们享受到为国家、为人民、为集体、为他人尽到责任的快乐。不要怕吃亏，要把工作看作是一种享受。大事没得做，我们就从小事做起，日积月累，长了才干，练了本领，多了见识，一旦时机成熟，就会大显身手，同时他还强调作为一个育人者要努力改变自己，做到多改变自己，少埋怨环境；选择积极角色进入生活；多互助，少互计；多学习，少批判；多抢挑重担，少推卸责任；提高笑对人生的能力。

正是因为有一颗平和，朴实无华的简淡心态，让魏老师有着海洋般宽广的胸怀，能容纳和理解学生所有的错误。因而，他从不挫伤学生的自尊心、自信心，始终能够公平、公正地善待每一个学生，从不偏私。在充满爱的教育中，真正体现出他在学生心目中伟大的地位。学生怎能不受到感动，不受到爱的熏陶呢？所以我们要保持一颗平和的心态，从学生的角度来思考问题，避免不必要的教育失误，促进学生的发展。

三是魏书生的“五个一分钟”

最让我感动的是魏老师的毅力。没有毅力是做不成大事的。魏老师的成功又是一个绝好的例子。他讲到多年来都在记日记，多年来都在带着学生跑步，不管是严寒，还是酷暑。这些都在告诉我们，成就一番事业，实现人生的价值，毅力是多么关键的一种品质。正是基于他的这种自我锻炼，自我教育，才让他在教育事业的道路上屡创辉煌。

假如我们静下心来，好好地斟酌研究魏书生提出来的“五分钟”，那么我们会由怀疑转为佩服。让我们一起来看看魏书生的“五个一分钟”：1、每天做一分钟家务；2、每天写一分钟日记；3、每天挺胸抬头大踏步一分钟；4、每天唱一分钟军歌或校歌；5、一分钟记忆力或注意力比赛。这些要求真的

很简单，谁都可以做，可是坚持下去，学生所到的就不仅仅是这五件事情了。小孩能做做家务，学会帮家人分担责任，他才会明白父母为他付出的心血，学会珍惜美好的生活，一个知道父母生活不易的小孩，一个懂得体恤家人的小孩，如果在家都能承担责任，他也会为自己的学习负责，那在学校也绝不会是一个问题学生。我想每天能写一分钟日记的小孩，他提高的不仅仅是写作能力，培养的不仅仅是观察能力，他能每日一省，必定会反省自己的学习、生活中的得与失，无形中也是一种经验和教训的积累。每天挺胸抬头大踏步一分钟，按魏老师的话来说，他要让学生从脚下、从现在做起，认识一分钟的价值。每天唱一分钟的军歌校歌，就是很好的校园文化，这种文化氛围是由每一个学生去营造，是相互影响，而非临时或应景张贴一些海报所起的作用能比拟的。每天一分钟的歌声，它的意义已超出歌声本身，所起的作用是持久有效的。比赛是一种很好的形式，在你争我赶的氛围下，学生才能够全神投入，他们会集中注意力抄写课文、背书，在培养注意力的同时，记忆力也得到锻炼提高。

魏书生的“五个一分钟”，看起来简简单单，他关注学生的细节，注意从小事抓起，让学生培养良好的习惯——劳动的习惯、观察的习惯、珍惜时间的习惯……他要学生做的远远比这些事情的本身有意义，好习惯养成了，能力也提高了。

难怪有人会说：魏老师具有着“神”的思想品格！他当之无愧！

“听君一言，胜读十年书”愿自己也能象魏书生老师那样，踏踏实实地做事，实实在在地育人，用平平常常的心态，用高高兴兴的情感，去做平平凡凡的事情。

在今后的教育教学中，我要不断借鉴学习一些先进经验，在实践中勤于摸索、总结，以形成自己的一套行之有效的办法，做“有修养的人”、“有素养的人”、“有学养的人”，更好地服务“教师”这个光荣的职业！

文职人员心得体会篇三

20xx年的暑假，我来实践医院也有半个多月了，在这期间，不仅学会了理论与实践的结合，更多的学习与病人沟通，而且还明白了一些道理，踏踏实实做人，认认真真的工作。我始终相信这么一句话：人在做，天在看。所以，不论你身边有没有人在看，都要认认真真的按照规范把每个治疗项目做好。

刚进入实践单位，总有一种茫然得感触，对于临床的工作比较陌生，对于自己在这样得新环境中能够做些什么还没有成型得概念.庆幸得是，我们得老师为我们介绍各科室得情况，介绍一些规章制度、各科室医师得职责等，带教老师们得丰富经验，让我们能够较快地适应医院康复科科工作.能够尽快地适应医院环境，为在医院实践和工作打下了基础，这应该算得上是实践阶段得一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

在实践中，接触了多种疾病，把握透彻得是各项基础技能操作.实践得最大及最终目得是培养各项操作技能及增加各种诊疗技能.所以在带教老师“放手不放眼，放眼不放心”得带教原则下，积极努力得争取每一次得锻炼机会，同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对与不懂得问题虚心得向带教老师或另外老师请教，作好知识笔记.遇到老师没空解答时，在工作之余查找书籍，或向老师及更多人请教，并能熟练的进行评定，经常进行病例讨论，这些培养了我们组织、表达等各方面得能力。

在医院，在带教老师的指导下，学到如何与病人家属打交道，首先我们所作得一切都应以病人的身体健康，疾病转归为目的;真诚的为他们考虑;态度一定要好，要让他们感觉到身为医护人员的我是真的在为他们考虑，说话的技巧更是应该注意的。比如;面对一些家长的为了治疗时间的斤斤计较，首先我采取理解的态度，并严格遵守医院得规章制度，在此基础

上，尽自己的能力，在自己有空闲时候为他们多治疗一些时间。当然，有些家属的计较是很不可理喻的，面对来这样的家属也不必多说什么，一切按照规定做。这培养和增加了我们独立思考和独立工作得能力。

在这段短暂得实践时间里，我的收获许许多多，如果用简单得词汇来概括就显得言语得苍白无力，至少不能很准确和清晰得表达我们受益匪浅. 我的实践生涯还在继续，我相信在接下来的时间里我可以学到更多的知识。实践期间得收获将为我们今后工作和学习打下坚实的基础。

很感谢xx学院和实践医院给了我这么好的实践机会，也感谢各位代教医生在工作忙碌之时，还要带领实践生，教导我们正确的方向;也很兴奋与其他实践生，在紧凑的实践生活中不但互相学习，并且还成为无话不谈的好朋友。虽然实践时间持续不久，但这段时间却给了我无比大的收获，除实践工作的学习外，人际关系的拓展、职场文化的百态，还有一些活动的参与都让我获益良多。通过此次实践，我会更积极主动得工作态度，更扎实牢固得去学习操作技能，更丰富深厚得学习理论知识，增加临床工作能力，对以后的事业尽心尽责!

文职人员心得体会篇四

学校里的每一位教师都有值得颂扬的感人之事。他们朴素的思想、正直的言行、平凡中彰显人性光辉的事迹都是激励我不断前行的动力。

第一、对每一个学生充满爱心

没有爱便没有教育，爱是教育永恒的主题，只有爱孩子的教师，才能教好学生，教师的爱会使学生受到感动，更能使师生之间架起一座互相信赖的桥梁。无论在生活上还是学习上，要时时刻刻关爱学生，对学生一视同仁，决不能厚此薄彼，按成绩区别对待，对学困生要“爱”字当头，格外偏爱，偏

爱能更好地缩短师生之间的距离，从而了解学生的内心世界，从实际出发，有目的地进行教育。

第二、要平等对待每一个学生

作为教师，我们不能选择受教育者，必须面对现实，我们所有教育的基础是平等地对待每一位学生，真诚地热爱每一个生命，以尊重与爱去构筑学生健康的人格，为他们一生的发展奠定坚实的生命基石。作为教师，我们还应当懂得欣赏，欣赏每一个不同的个性，欣赏丰富多彩的生活，善于发现孩子们的每一点进步与成功，为他们真诚喝彩，激发他们的生活热情，支持他们充满信心地走向下一个人生驿站。

学生怎样才会“亲其师，信其道”，进而“乐其道”呢？听了四位教师的师德报告后，我深有感触，并深受启发，更是深受教育。四位老师年龄各异，经历有别，但有一个共同的情感——爱心——使他们走到了一起。爱心，成为他们塑造崇高师德的出发点和落脚点。杨维泽和吕宜民两位老师不远千里，克服种种困难，在条件艰苦、余震不断的灾区支教。承载着组织的信任，同事的关心，家人的支持，这是一种大爱，是一种真爱；李雪梅老师每天面对不同的学生满含微笑，帮残扶弱，尽心竭力，吴顺峰老师十几年如一日任劳任怨，超负荷工作，展现给学生的是挚情，是真情。不可否认，如果说名师的造就离不开一定的机遇和条件的話，即使有，也只会垂青于那些一贯勤奋与努力的人身上。

决心以这次报告为契机，强化主人翁责任感，深入扎实、有创造性地落实好教育教学的各项工作，也引发了几点思考。

一、提高自身的业务素质。不管是师德标兵还是优秀教师，他们都有一个共同特点：教学水平高，业务能力强。因此在今后教学工作中，加强学习先进的教育思想和教育理念，进一步研究《新课程标准》，用理论来指导自己的教学工作，更新自己的观念，提高教学效率。

二、要加强师德学习，提高思想政治素质。一个好教师，不仅要有学术上的影响力，而且更重要的是人格的感召力。高尚的师德就是一部好的教科书，就是一股强大的精神力量，对学生的教育是潜移默化的、巨大的、深远的，甚至是受益终生的。

三、要进一步加强自己的学习，学习先进的教育思想和教育理念，及时更新自己的观念。用理论来指导自己的工作，更加高效。对自己教育教学中所存在问题要勇于承认，勤于创新。通过更新自己的教育观念，实施素质教育，要求教师首先提高素质。

在今后的工作中，我要规范自己的教育教学行为，凡要求学生做到的自己首先做到，凡要求学生不做的自己坚决不做。教育无小事，事事见真理，因此，教师一定要时刻注意自己的一言一行，以高尚的人格去感染人，以整洁的仪表去影响人，以和蔼的态度去对待人，以丰富的学识去引导人，以博大的胸怀去爱护人。只有这样，才能保证教书育人的实效，学生才会“亲其师，信其道”，进而“乐其道”。

文职人员心得体会篇五

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时间过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

在erp沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的角色，每个人都有自己的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最轻松、最悠闲的职务，几乎不要做什么，后来才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我应该是没有闲置时间的，每一步都应该感觉责任的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的“台下功夫”，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业

的所有资源无非就是要满足客户的需求。销售总监要把握市场、分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营销战略、定位目标市场，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

企业的利润是由销售收入带来的，销售实现是企业生存和发展的关键，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的责任主要是：开拓市场、实现销售。

1、开拓市场

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另一方面要积极拓展新市场，争取更大的市场空间，才能力求在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致后来资金周转不灵，这就直接导致了后来对其他市场的开拓。

2、销售管理

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选择地进行广告投放，取得与企业生产能力想匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的内容是销售数量、单价和销售收入等。可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产能力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的能

力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢大量接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的情况，比如，对手正在开拓哪些市场？未涉足哪些市场？他们在销售上取得了多大的成功？他们拥有哪类生产线？生产能力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向可以有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时可以与他们进行一定的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一开始也不知道销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不知道按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企业签定的定货合同，作为销售总监应及时登录每张定单的定单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等情况，这些都将成为下一次进行销售预算的重要资料，而我开始没有这方面的意识，导致后来没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。