

2023年领导读书心得体会 家长心得体会 心得体会(精选9篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？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。

领导读书心得体会篇一

与儿子一起参加读书会，一直以来都是我想做的事情，只是耐于身为职场妈妈，白天工作晚上要做家务，实在抽不出太多时间来陪儿子一起读书。

假期来了，让我能有充分的时间陪同孩子读书，感受非常好！

儿子喜欢看书，更喜欢让爸爸、妈妈陪着一起阅读的感觉。他曾经说：“我觉得和爸爸妈妈一起读书，这样感觉更有意思。”呵呵！你瞧瞧孩子，他其实从内心是非常期待家长一起读书的哦。

这个寒假，我们一起阅读了《小熊和最好的爸爸》全7册、《贝贝熊系列丛书》、《米尼狼系列》等，这些读本都是特别适合孩子们的思维与年龄需要，很多小故事都非常有深意和喻意，从中还得出不少有效的家庭教育方法，对培养幼儿思想、道德品质、交际技巧都大有益处，当然，孩子也从中受益多多，很多好习惯的养成就来源于对书中主人公的认识和肯定呢。

每次等看完一本后，我们会在一起讨论和回味书中的故事情节。儿子会告诉我在书中他认为感兴趣的故事，而我和他爸则帮他分析为什么会发生这样的事。同时我们还启发孩子对

书中的人物进行比较，寻找书中每个人物身上优秀及具有‘闪光点’的地方。

孩子的阅读能力是学习能力的基础和核心，全面提升阅读力对于一个孩子的综合素质和综合能力是非常关键的。

通过假期和孩子一起读书的时光，从中体会到了幸福和满足。希望我以后每天都能抽出一点时间和孩子一起读书。更好的引导他探索知识世界的奥妙！

领导读书心得体会篇二

春华秋实，岁月潇湘。转眼期盼许久的为期一个月的社会实践就过去了。记得罗马法学家塞尔苏斯曾说过：“法乃善与正义之科学。”第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。

近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的.进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

这周六，我看了安全教育的电视节目。节目内容分为五个部分：地震、火灾、溺水、洪水和交通事故。我最关注的是关于交通事故的部分。

交通事故讲的是在马路上的安全知识。比如，不要在机动车道上追跑打闹，不要在机动车道上骑车、或拦住车辆，不要翻越车道中间的栏杆。

预防火灾的主要有：晚上不要点蜡烛看书，不要玩明火。如果发现身上有火，不能快跑而是赶紧在地上打滚。

地震来时，应该保护好头部，快速躲到不易倒塌的物体下，如果被埋在废墟下，千万不要大喊，，用敲击的方式来引起救援人员的注意，如果有条件，可以适当补充食物或者水等。

这次节目，我学到了很多安全知识。

领导读书心得体会篇三

“只要人人付出一点爱，时间将会变得更美好。”不管何时、何处、何事，都可以看见爱与感恩。听完*老师的演讲后，大家纷纷流下泪，我受益匪浅，懂得了感恩。

在生活中，在学习中，无论是谁，都十分关心我。我不得不感恩。感恩像天边的彩虹缤纷；向红红的晚霞艳丽；像火热的太阳热情。

关老师讲了一个非常精彩的故事：一位母亲为了自己的女儿可以从烧伤中治好病，请求医生治好自己女儿。她忍着痛，让医生把自己大腿上内部的皮肤割下来，给了女儿。听完这个故事，大家纷纷掉下眼泪。

每当父母唠叨：“做完作业吗？快去洗澡”……每当老师严厉地说：“作业马马虎虎地写，不可以养成这个坏习惯”……每当同学说：“这次分数低没关系，下次努力。”我就觉得：哼！为什么听你们。现在我错了，大家时时刻刻关心着我。

滴水之恩，当涌泉相报。老师是春蚕，是蜡烛，更是我们的恩人。母亲像夏天的冰块，同学更是学习中的好伙伴、好帮手。

感恩是一个人与生俱来的本性，是一个人不可磨灭的良知，假如一个人感恩也不知晓，那么他必定拥有一颗冷酷无情的心。

刚从出国留学仆仆地回到学校，急急赶往汇演厅，很静，进去之后，一阵抽泣声让我的心一动。仔细往台上一看，一位

年轻的女子，不急不慢，用缓缓的语气在讲故事，讲的是亲子故事，仿佛就是在说她自己，凄楚的表情，默默的眼神，一句一句象是摧泪弹，台下学生的眼泪如泉湧，这样的场景，无法用语言描述。有不少家长也陪坐在学生身旁，一个个眼睛红红的，那绝对不是眼睛里掉进了沙子。主讲的老师来自中国感恩教育报告团，她叫陈月辛，一身黑色的衣服，着学生打扮，不施粉黛，俨然是一名初中学生。她用那极富感染力的语言，一遍又一遍地敲击学生的灵魂，让莘莘学子重归真善美。

大约两个小时后，陈老师不再一个人讲了，她把讲台让给了台下的学生、家长、老师，一时间，群情激昂，大家纷纷涌向讲台，30秒钟的时间把一个大大的舞台挤得满满的，学生们争相发言，没有长篇大论，没有固定格式，没有羞涩与胆怯，有的是一颗真挚而火热的心，忏悔、感激之情溢于言表。老师被感动的学生一次次请上讲台，道歉、感激、拥抱让在场的人无不为之动容。

家长说，这样的讲座太及时了，老师说，这样的讲座太有水准了，学生说，这样的讲座太感人了。是啊，许多没到场的老师、家长感到惋惜，后悔没有亲自到场听这场特殊的讲座。学校虽然全程录了像，制作了光盘，但这怎么能还原当时的场景和氛围呢。

我不得想说一句：水平不在年高，感情存乎自然。一切死板的、教条的、僵化的东西必然不受欢迎，一切发自内心的真情流露必将赢得人心。“教有教法，但教无定法，”在这里被演绎得淋漓尽致。这并非溢美之词，任何一个搞教育的都不得不承认这是一次非常成功的教育。在我们平时的教育中，为何不多学习一点“动人术”呢。教育要晓之以理，导之以义，动之以情。我们用得最多的是前两者，对动之以情似乎不太钟爱，导致教育方法简单甚至粗暴，让我们的教育效果也大打折扣，若能受这次报告的启发，改进自己的教育方法，和谐的师生关系、文明的校园之风必将形成。

记得在我上三年级的时候，由于我只想着玩，结果耽误了学习。有一天，妈妈对我说：“你将来要想上好的中学，必须要勤奋学习！”妈妈又以表哥学习认真努力，终于取得好的成绩考进重点中学的事例来教育我，我使劲地点了点头。在上课的时，我专心地听老师讲课；回到家认认真真地写老师布置的家庭作业；每天晚上在临睡觉前看一个小时的课外书。就这样，我埋头苦学，希望靠自己的勤奋来取得好成绩。在期末考试那一天，监考老师拿着一沓试卷微笑着走进了教室，试卷发下来了，我迅速地看了看试卷，拿起笔，便胸有成竹地做起了试卷。最后，我自信地把试卷交到了监考老师的手里。公布分数了，我紧张地听着老师念着。“杜京睿，数学100分，英语100分。”我听了欣喜若狂，心里比吃了蜜还要甜。是啊，这是我勤奋学习的结果，以后，我无论学习什么都要勤奋。

学习贵在勤奋，虽然有时也会失败，但也不要放弃，让我们记住：失败是成功之母。只有这样，希望之光才会驱散绝望之云。最后，只要我们坚持勤奋，就能得到满意的收获。

领导读书心得体会篇四

来到金玉普惠公司已经一年了，在金玉普惠公司严格的淘汰制度下，我现在也可以说是“老员工了”，但在销售部我还是一名。

在销售部的日子我学习到了很多也得到了很多，在工作上：做事情学会了多想想多问问的习惯，在劳动中锻炼了耐心和恒心同时，也知道了父母挣钱是多么的难，更是知道了工人们挣的钱是无数汗水换回来的！还有就是金玉普惠公司发展是多么的不容易，同时也改掉了自己粗心大意马马虎虎的坏习惯。生活上：从以前的沉默寡言变得活泼开朗了高兴，更多的是在人际关系上得到了锻炼，在这里的同事之间就像是大家庭一样，在工作中是自己的上级是自己的同事，在生

活上就成了自己的叔叔阿姨，自己的兄弟姐妹。在上班的时候上级领导会教导新职员怎样才能做好工作怎样去做一件事情，和做工作的方法，在生活上也会得到关心照顾。

这些对于刚刚走入社会的我们是非常重要的，因为我们的羽翼还没真正强壮结实。

当得到消息要调入销售的时候心情是很激动的，因为销售在公司地位是很高的，也就是说公司相信我能做好这份工作，在这里我所接触的是直接面对客户，这和我以前做的工作是有根本的区别，如果说我以前的工作干一件事可以多花一些时间去准备，那么在销售的时候我必须在几十分钟或几分钟之内去把对手打到，用最高的效益做到最好，销售的职员不多但工作都非常具体明确，作为新鲜血液的我在销售能做的并不多，因为我的经验我的阅历还没有真正的算的上一个合格的销售员。所以大家对我的期望值很高，都在细心的教导培养我，我也会努力学习因为我知道在其他公司是不回有人来“教”你的。

1，我知道了怎样与人交流，怎么去和客户交流。

2，学到了怎么正确的对待不同部门的态度方法。

3，学到了许多销售内勤的工作，懂得了怎样才是正确的待人接物，同样也学习到了如何处事，在工作期间，我也成功了签了许多单子，这些极大的丰富了自己的知识。

在今后的工作中我会努力的提高自己的业务水平，积极参加公司组织的活动我深知作为金玉普惠中的一名销售员的职责，也深感一个销售员的光荣，成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个青年，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

领导读书心得体会篇五

今天军训了，从军训开营起，我就将成为一名老师口中的“小军人”了。

在初一年级中，我只是一名普通的“小兵”，但是，既然我进入了这个集体，就意味着我是这个集体中的一员，要心怀集体，与同学们团结友爱。

国旗和校旗是我们团队的象征，更是荣耀的象征；磨砺和挑战是我们强化的途径，更是激发我们斗志的利器，今天对于教官们来说微不足道的训练足以压垮我们了，所以我们要抓住这次训练机会，好好锻炼自己，让自己变得更强！

深处军营，才知道，想成为一个军人，不是随随便便就能成功的事，挑战自我极限，突破自己心中的目标是军训生活告诉我们的；在操场上醒目的一行大字：“掉皮掉肉不掉队，流血流汗不流泪，”告诉我：想成为一个军人，不止树立目标如此简单，更要不惧困难，勇敢追求；要敢拼敢做，跟上部队的脚步。把种种困难当作磨砺自己血性的尝试、锻炼，那么接下来的考验就不会给心理上带来太大压力，使接下来的考验对自己来说容易一些。

我还懂得了团队合作的重要性。许多挑战更不是一个人能完成的，队友的帮助十分重要，团结友爱，才是军训更深的意义所在。不要主动招惹别人而引起争执，在别人没有过分招惹你，挑起事端的时候，可以不必伸出拳头，不到实在被惹怒或语言的沟通无法解决问题的时候，切不可使用暴力。

整个班级的成功才算真正的成功，在接下来的训练里，我会团结同学，继续接受考验让班级绽放光彩，争取让班级的实力提升至，因为我们9班永远的目标只有一个————第一！

短短几天，深深记忆。脱下军装，我们依旧是军人；离开军校，

我们依然在成长。

20xx年12月25日，老师就带领我们来到少年军校，还真应了操场上的那几个大字：钢一样的意志，铁一样的纪律，山一样的威严，风一样的行动。再往里面，整齐划一的寝室，纪律严明的气氛，严厉幽默的教官，让我们对这所不陌生的军校又多了一份恐惧和憧憬。上午开始入营式。响亮的口号，有力的步伐，让我对这儿的教官多了一份敬意。随着一声解散，我们就各回各的寝室，开始整理起内务来。这么大的寝室，让同学们一下子就慌了神。有的开始手忙脚乱地叠起被子来，有的开始琢磨这个用具摆设，整个寝室乱成一锅粥，进进出出，就好像一个个逃出来的蜜蜂。让我最觉得不可思议的便是下午的拳操训练，搞笑幽默的动作里面有不乏军人的严肃。羞涩的我们刚开始不好意思迈开步子，但随着教官的“凶神恶煞”之后还是迈开了步子。

接下来的日子里，我们开始打背包训练。随着老师的一声哨声，我们像往常一样冲出了门外，可看着老师愤怒的神情，我们才发现原来是防空警报。我们赶紧一窝蜂的冲回寝室，开始打背包。

领导读书心得体会篇六

翻开她的第三次作文——《老师，请您相信我！》，我又一次生气地自言自语：真是一个不听话的学生！

那天，我给孩子们布置了作文题——“记一次有意义的课外活动”。你看看，她又自作主张，从书上抄了些东西来应付，这让我心里很不高兴。

然而，当我认认真真地读完她的第三次作文，我的心灵受到了震动。

她特别用了与前两次作文完全不同的笔迹，清晰、工整地写

了第三次作文：

“请你不要抄书。”“要写你自己的文章。”这看似简单的评语，不但没有给她鼓励和信心，反而打击了她的积极性。更重要的是，我还刺伤了一颗渴望上进的幼小的心。这颗被刺伤的心，也许在一段时间内难以愈合。

后来，我特别关注她，给她关心和帮助，希望她那颗被刺伤的心能早一点儿愈合，也希望她能更早地从阴影里走出来，写出最好的作文。

领导读书心得体会篇七

20xx年11月1日，我参加了县教研室组织的新进综合科教师教学比武听课活动，一共听了六节课，三节音乐课、二节美术课和一节体育课。

一天的听课受益非浅，其中体育课对我感触最深。

这位老师的课基本功扎实，课前准备充分，教师对学生的体育常规训练到位。

这些课，树立了“健康第一”的思想，能把学生的发展放在首位，重视学生的主动参与，使学生在自我探索中体验成功的快乐。

整堂课教师没有把怎样做动作的方法直接告诉给学生，而是让学生在反复练习的过程中自己去体会，去探索，去交流；并且教师为每个学生提供了展示自我的机会，使学生在自愿的氛围中，享受参与运动的乐趣，从中体验成功的喜悦，增强了学习的自信心。

李老师教法先进，内容丰富，课堂气氛活跃。

强烈的动感刺激加上木棒操、课前激趣游戏等，能快速激发出学生的练习热情，尽快进入角色。

结束部分的意念放松练习，能使学生彻底放松，效果非常好。

李老师教师赋有渲染性的语言和满堂课的微笑，使课堂激情高涨和亲和力，一下把学生的情绪提到了极点，为接下来的主要内容学习奠定了基础。

专业化的示范动作，极赋渲染性的行体语言，使学生及听课教师赞不决口。

精彩的练习内容，幽默而简练的语言，鼓励性的评价，精细的技术讲解，使学生激情投入练习之中。

合作能力培养游戏“海上飞船”富有刺激性和情感教育，真正体现了“自主互助的学习型课堂教学模式”。

观后令人赏心悦目，耳目一新，给我留下深刻印象。

总之，在以后的教学中值得我学习的地方甚多，希望领导以后能多组织这样的活动，以此来提高我自身的素质。

一、我的学习经历

我深知这次机会难得。

因此在学习过程中始终都是全身心的投入，丝毫不敢懈怠。

争取让自己能在有限的学习时间内学到更多的先进经验，感悟同行对体育教育事业的完全认同和献身精神。

因此，在外出听课的时间里，我除了参加听课学习以外，积极地向其他优秀教师学习。

通过这种高水平的观摩课，更加引起我的思考，进而通过和同行的方方面面的对比找到自己的不足。

因此，在学习期间我尽可能的利用时机，多听、多看、多问、多思，并与其他体育教师一起进行交流，不放过一丝的学习机会。

二、我的学习体会

课堂教学方面

通过这次的听课与学习，我从体育课的各个方面与优秀教师进行对比，发现还是存在华考|zk168着一定的差距的。

主要体现在：这些教师的基本功扎实，在课堂上的一言一行，都充分的反应出其扎实基本功的。

课前准备充分，每一个讲课教师都真正的做到了课前备教材、备学生。

不论从教材内容的选择、还是课得设计，以及根据学生的实际情况来安排活动内容上都做了精心的设计与准备。

这是我以往所不能做到的。

在课堂教学中融入情景教学，使课堂教学中始终贯穿一条主线，环环相扣，组织紧密。

课堂的组织结构合理。

课堂评价的艺术性，在体育课上，教师多以鼓励与表扬为主，并对学生进行正确的评价。

有一堂课，学生进行分组比赛，比赛结束后教师对最后一名

的评价是不甘落后组，对第二名的评价是奋勇拼搏组。

评价恰如其分，保护了学生的自尊心。

三、我的学后反思

“生命是一条河，需要流动，需要吸纳”。

教师有了丰富的文化底蕴，教育教学活动才会有底气。

此次的学习，让我找到了明确的努力目标。

在今后的教学中我要脚踏实地，实实在在结合自己学校和学生情况，备好每一节课、更要上好每一节课，使自己真正成为一名称职的体育教师。

首先我非常感谢各级领导给我这次外出学习的机会，虽然只有短暂的两天学习时间，但我感觉自己收获了很多知识，对我今后的工作有借鉴之处。

下面是我通过学习获得的几个方面的体会：

第一、浮华退去，尽显本色。

这次听课最大的感受就是，老师执教的课都很朴实，注重学生的学习效率，从而淡化了课件等的辅助作用。

华丽惹眼的课件被几张简单的幻灯片代替；五花八门的活动被扎实的学生练习所代替，真正彰显了课堂本色。

第二、教师要做一个成功的引路人。

再一感受就是这次活动的务实精神。

在教师上课过程中，有教师讲解田径时跨栏动作漂亮到位，

游戏的讲解、示范与操作环节(规定时间内)，队列队形的口令清晰，还有篮球行进间运球低手上篮干净利落。

这些技能对老师的个人专业技能，钻研教材能力，教学实施能力都提出了考验。

这样的学习氛围也给我敲响了警钟，想到自己还有很多不足，需要继续努力，提升自身素质。

第三、高效成为衡量标准。

教师教学设计的每一个环节都围绕着“高效”，注意提高课堂效率尤其学生的练习效率。

每节课都非常注重对学生动手的落实。

上课直接解决，没有拖沓；目标明确，有利于学生真正成为课堂的主人。

这也提醒我们切切实实逐步培养学生自主学习好习惯，上起课来一定能取得事半功倍的效果。

第四、在教学活动中，教师要当好组织者。

教师要充分信任学生，相信学生完全有学习的能力。

把机会交给学生。

俯下身子看学生的生活，平等参与学生的练习中，及时了解他们的情况。

时间过的很快，在2天里我学到了许多在自己学校里没有学过的知识，我会继续努力，努力提高自己的教学业务水平。

因为很多教练会很严格，因为学车要很认真不能随意嘛，要

是以后成了马路杀手教练也有可能是没有教好。

刚开始学的确会很紧张，很怕什么都弄错之类的，教练也让自己有压力，不过最重要的是在学的时候要头脑清醒，我就是那种不怎么清醒的人，所以经常都会忘记呀。

所以呢，你在学了一点之后有机会就用车再试试，没有的话就在脑子中反复记得，不然下次去又忘记了，又要被教练训话又要自己紧张了...记得第1次教练让我从学校可i到学车场，紧张到要死，生怕随时撞。

其实学车呢我就觉得是个基础的事情，以后很多开车的东西还是要有经验，现在就是练习一下那种感觉吧。

心态好自然就好了，不过我那时候巴不得快一点拿到驾照，因为就不用经常被教练训了，不过不同教练方法肯定不同。

领导读书心得体会篇八

从上学期开始，我校积极响应全国文明办统一开展的“文明礼仪教育”活动，并让学生积极地阅读写出心得体会，并组织学生参加全国学校文明礼仪教育知识竞赛有六名同学获奖。本学期初根据学校实际认真开展“文明礼仪伴我行”活动，为创建文明和谐校园创造了良好的氛围。围绕文明礼仪教育主题，通过开展文明礼仪活动，使得学生的行为习惯得到了一定程度的好转和规范，班容班貌有了较大程度的改观。但是小学生文明礼仪教育是一项长期的工作，这不是结束，而是开始。我们一定认真总结经验，改正不足，努力将文明礼仪教育作为一项常规工作坚持不懈地抓下去。

年级召开动员会之后，全年级师生高度重视，统一思想，迅速行动起来，把开展文明礼仪教育活动作为进一步加强师生思想道德建设、创建文明和谐校园的一个重要内容列入学校

的工作日程，做到了领导重视、人员到位、工作到位、措施到位，确保活动顺利、持续、深入开展。

为使文明礼仪教育实践活动扎实开展，加大了宣传力度，通过召开师生大会，利用班会、晨会、校园广播文明礼仪歌谣和国旗下讲话、黑板报、悬挂横幅等形式营造了浓厚的文明礼仪活动氛围，使师生充分了解文明礼仪活动的做法和要求，充分认识讲文明、懂礼仪是中华民族优良传统，是社会文明进步对师生日常行为的基本要求，是进一步培养具有优良日常行为习惯的要求，是打造文明和谐校园的基本体现。经过广泛的宣传发动，使广大师生进一步认识开展文明礼仪实践教育活动的重要性和必要性。文明礼仪意识深入人心，成为全体师生的自觉行动，形成了人人讲文明、个个讲礼貌的良好氛围。

1、各班组织学生认真学习《中学生日常行为规范》、全国文明礼仪读本、文明礼仪歌谣每班选择后配上动作音乐表演，利用班会课开展文明礼仪大讨论，对照自身和身边的人和事，查找不文明行为，从我做起，以文明礼仪为光荣，粗俗低下为可耻，在全校形成崇尚文明、讲究礼仪的良好风气。

2、将主题教育实践活动与民族精神教育、传统美德教育、革命传统教育、行为规范教育以及学校的其它教育教学活动紧密结合。我们重点开展了以“文明礼仪伴我行”为主题的系列活动。

(1)全校开展说唱带表演带伴奏音乐的“文明礼仪歌谣”表演活动；

(2)各班组织一次以“文明礼仪伴我行”为主题的班队会。

(3)进行了以“我爱我们的校园”为主题的校园文化、走廊文化的更新活动。

(4)出了一期以“文明礼仪伴我行”为主题的中队黑板报。手抄报、心得体会、练字征集活动。

(5)倡导进行了一次以“美化我们的教室”为主题的教室布置活动。

通过展示他们的风采，树立教师、学生身边的文明礼仪榜样，发挥先进典型的示范和辐射作用，激励学生积极参与学习礼仪、实践礼仪、展示礼仪和宣传礼仪整个宣传教育实践活动的全过程，推动文明礼仪宣传教育系列实践活动深入开展。

通过开展文明礼仪实践教育活动，培养了学生知礼仪、懂礼貌、讲文明的良好日常行为习惯，全面提升了学生的文明礼仪素质。在校园里，每天都能感受到学生向老师、长辈主动问好；课间追逐打闹现象逐渐减少；不乱扔、乱倒、乱吐、乱画，养成把纸屑、果皮、包装袋放到垃圾桶和随手拾废物的好习惯；大部分学生做到衣着整洁、大方、得体、美观。广大学生能自觉爱护校园环境，许多同学自觉地做好卫生保洁工作，基本消灭了脏、乱、差现象。能把遵守学校规章制度、遵守课堂纪律、卫生公约作为基本要求；把专心听讲、服从教师管理作为尊重老师劳动的具体表现。校园育人环境得到优化，提升了学生文明素养。从文明礼仪习惯到卫生习惯，从学习习惯到体育锻炼习惯，从严于律己到爱班爱校，循序渐进，由点及面地开展行为养成教育。通过这些形式多样、内容充实、富有针对性的学习实践活动，充分培养了同学们的自主性、自觉性，进一步规范了同学们的文明言行。全班同学对文明礼仪知识已有了一个全面而深刻的认识，并能潜移默化地内化到自己的日常行为习惯中去，整个班级始终能浸润在浓郁的文明有礼、热情友好、宽容谦让、诚实守信的和谐氛围中。

教师文明礼仪最重要的是体现在教师的行动上。为了使学生真正记住自己所学习的文明礼仪知识，落实到自己的行动中。平日里我们教师之间见面相互礼貌问好，相互帮助；不在班上、

校园内乱扔一点废弃物，见到地面上有一点杂物主动弯腰捡起来所有的这一切都让同学们从老师的行为中受到深刻教育。在老师们的带动下，同学们的主人意识、团结意识、乐于助人的精神更加强了。许多同学都像老师们一样，用自己的行动践行着文明礼仪。

领导读书心得体会篇九

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

5、建立良好的沟通

建立良好的沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标

准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。