

信贷人员廉洁从业心得体会(实用8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。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

信贷人员廉洁从业心得体会篇一

20xx年9月，一个金秋时节，我们来到了美丽的海滨城市——青岛，开展为期六天的审查培训班。这次培训班时间长、内容多、针对性强，对于我们从业资历尚浅的青年员工是一次受益匪浅的学习机会。

步的了解。但是相对于此前摸索着边干工作边学习，通过逐个项目的具体情况来学习相应的制度文件，这次接受系统、全面、专业性的培训还是第一次。下面，我就这次审查培训班的个人体会谈几点认识：

首先，我认为这次部内承办的审查培训班安排的课程比较务实，很切题。不仅包括了信贷审查方面，可以说这次的课程涵盖了整个办贷流程，邀请了行内从事多年相关工作的业务骨干，讲述了从评级授信、贷款调查评估、贷款审查到作业监督审核四个办贷流程的重要环节。这样的课程安排不仅让学员学到了自己所从事工作领域的知识，也灌输了全流程办贷的信贷理念；同时，这次培训还邀请了四位外部授课教师，讲述了从国家宏观经济走势到企业财务报表分析、商业银行项目贷款评估和信贷业务法律风险规范四个方面的专题。课程安排从宏观到微观，从讲述国内外经济环境，把好政策关到具体问题具体分析，介绍如何运用方法论分析风险，对于我们审查人员来说，既学习了专业的财务知识，又学到了商业银行先进的办贷经验，可谓收获颇丰。

其次，我认为培训班邀请的授课教师经验丰富，讲课生动而不死板，对学员的启发很大。这次培训班安排的行内教师均为从事相关领域多年的业务骨干，曾带头或参与过行内制度办法的制定，可以说是行内的专家；外部教师更是在商业银行打拼数十年，或在银行业协会作为资深研究员，无论实战经验还是理论知识都异常丰富的专家学者。听了他们的课后，我感觉启发很大，很多课题是值得我们审查人员深思的。

比如从我自身来讲，通过这次培训，我不仅了解了在审查贷款项目前，评级授信的大致方法和发挥的作用；也是头一次从客户部门调查评估的角度来考虑制度办法制订的出发点，站在博弈另一方的位置，换个视角看问题，能够发现自己在平日审查时犯得“想当然”错误和忽略实际而陷入空谈理论的误区，警示我以后在审查项目时要考虑到地方政府和借款人实际操作的桎梏，仔细研究不同制度办法间的差异，把好审查合规关；另外，在审查制订贷款方案时，尤其是在把握贷前条件上，要严谨表述，比如土地亩数、落实的证件等一定要表述准确、齐全，以便作业监督在审核贷款条件时能够把握到位。

发紧缺，政府土地财政也将到达一个瓶颈。近几年，我行迅速膨胀的贷款余额90%来源于新农村类贷款，可预见的以土地作为还款来源的现象不会一直持续下去，我行也应极力拓展其他贷款业务类型，逐步缩减融资平台承贷以及以土地作为主要还款来源的贷款项目。

再次，作为一名培训班学员，我提几点建议。一是希望常态化这种审查专题性的培训班。建议每年部里的学习计划都安排以信贷审查为专题的培训，由于国家政策制度的修订比较频繁，行内制度变动性也较大，还是应该多安排审查人员的学习和交流机会；二是建议培训班能够更贴合实际业务。这次培训总的来讲比较务实，但其中有部分内容过于专业细致，比如由商业银行的高管人员介绍土储类贷款，土地政策未必比我行从事多年调查、审查的专职人员了解的透彻，又如法

律风险规范稍作了解就好，因为教授的还是偏于法律合规部的工作范围，却安排了一整天的时间学习，比重是否过大等；三是建议授课老师能够更多的运用案例分析，这样对于新员工来说更容易接受，而不是只讲政策和理论分析，学员没有感性认识。

总之，还是很感谢部里能够给我这次和部里从事各信贷业务的同事以及分行的审查业务骨干一次交流学习的机会。从平日一成不变的审查工作中走出来，对信贷业务进行了一次系统、全面的梳理，也督促我及时“照镜子”，查找工作中的不足，激励我不断学习探索，通过工作积累逐渐提升业务能力。

信贷人员廉洁从业心得体会篇二

12月27日，我参加了深圳福田区“汪颖(小学数学)教与学方式转变特色教师工作室”复习课型展示与交流活动中。杜郎口中学校副校长任景业老师做了有关分享式教学的讲座，学习了独特的教学理念：意识前移、人人参与、教师让座、参与无错，我也深深记住了分享式教学的前提是我们老师理解、欣赏、认可学生。

接着，听了天健小学张老师上了一节全新方式的复习试卷讲评课，这是节真正把分享式教学付诸实践的成功课例，给了我不少的震撼。这节课分为以下几个环节：

- 1、课前，学生针对考试试卷，完成《错题分析预习纸》，要求写出错误步骤及答案、正确步骤及结果，并进行错因分析。
- 2、教师整体分析进步与不足之处。
- 3、小组交流个别不懂的或出错率高的题目，分享独特的解题方法和策略。

4、各小组选取一题在黑板向全班讲解。

5、重点题目练习考评。

整节课老师只有寥寥数语，把课堂、讲台实实在在地开放给了学生，每个小组的两人在讲台上分工协作，画图、分析、板书、总结、提问，俨然一个个小教授，能把一道题讲得清楚、透彻，这得经过多严密的思维过程呀！他们还能用自己的错误经验提醒同学，这又是多么宝贵的学习资源呀！

之后，现场老师与任校长积极互动，我听到了一些老师独特、大胆的教学尝试，如以自由组织小组形式订正试卷、学生自己录下分析解题的视频再全班分享等等，让我有眼前一亮的感觉。任校长及时、机智、一针见血的互动更另我情绪高涨，内心也充满着尝试的激情与对美好的憧憬。

静下心来，好好想了想应该怎样在我自己的学生中实施“分享式教学”呢？要真正操作起来，我还是有以下几点顾虑和疑惑：

4、怎样制定出详细的实施方案与评价机制？

信贷人员廉洁从业心得体会篇三

3月19日，在xxx小学，有幸听到了来至xxxxx小学名师团队带来的新课程模式——分享式教学。几位教师用这种全新的教学模式让我们欣赏了三堂不同学科的课程。

这种分享式教学模式打破了我们传统的教学方法，整个教学过程中，教师只是向学生们传达合作、交流、学习的方法，课文中的字、词、句、段只字未提，完全放手让学生小组自学、交流、汇报，以达到学通课文的目的。整堂做到了有序、有趣、有效，课堂中，孩子们个个善于学习、乐于思考、积极展示。

创造有利于学生主动求知的学习环境，充分挖掘学生的创新潜能，大胆放手，让学生自行探知，做学习的主人，只有学生主动参与到学习活动中，才能有好的教学效果。

叶圣陶先生曾经说过：“教者之为教，不在全盘授予，而在于相机诱导。”教师只是学生学习的指导者、导师，因为学生不是“空瓶子”，他们是活生生的.社会的“生活体”，是有机的种子，本身具有萌发生长的机能。把课堂变成基本上由学生自学的课堂，是教育改革的出发点和归宿。

“会自学、会讨论、会发言、会倾听”是这种分享式教学课堂常规的重要部分，对提高课堂效率、保证质量非常重要，平时要下足功夫。培养学生能力要从低年级做起，学生的自觉能力不是一朝一夕形成的，它是在教学实践中反复训练、逐步培养起来的，又是在学习实践中反复运用不断提高的。同时，培养自觉能力要贯彻整个教学过程。

听完三堂课后，心中难免有些疑问：

1、这种课堂模式中，如何落实学生自学中没有学透的知识？

信贷人员廉洁从业心得体会篇四

2011年4月末，市行为了规范和加强全行的不良资产保全工作，恢复组建了资产管理部。自己通过竞聘，得到行领导和职工代表的信任，担任资产部副总经理职务，主持日常工作，现任资产部总经理。今年，我在行领导的正确指导下，在各个部门的通力协助下，在部内同志的支持和配合下，经过艰苦工作，使全行的资产保全工作取得了一定成绩。

一、2011年度业绩指标完成情况

截止到2011年末我行共有表内不良资产七笔共计3950万元，其中次级类三笔（昊源、东北中机、新华能源）共计2370万

元，可疑类四笔（东宇电气、高德、五色石、天缘试剂厂）共计1580万元（2011年末盛京高尔夫和天辰虽未划为不良，但为维护我行资产安全，该两笔贷款仍划归我部门直管，并按照不良贷款管理，该两笔贷款本金分别为940万元和1100万元）。2011年一季度清分将盛京高尔夫转为次级，将新华能源由次级转为可疑。

年初分行下达的清收指标为2011万元，今年我部门在行领导的指引和各部门的配合下，努力开展不良资产清收工作，截止到2011年底，我行清收处置不良资产本息共计万元，其中现金收回（五色石520万元，东北中机36万元，埃默药业198万元，天辰万元，天缘试剂万元），以物抵债2420万元（昊源）。

目前我行共有六笔不良资产共计2410万元，其中次级类两笔（东北中机、盛京高尔夫）共计1220万元，可疑类四笔（新华能源、高德、天缘试剂厂、东宇电气）共计1190万元。另外东北中机已处置抵押物，该笔贷款有望于近日现金收回。

目前我部门已上交信用卡申请表69张，已完成上级下达的65张任务；完成吸收存款1200多万，完成了上级下达的350万吸存任务。至此，上级下达的指令性任务和指导性任务均已完成。

二、工作过程简述

1、昊源房产开发公司不良贷款是我行此前数额最大的一笔不良贷款，且情况复杂，清收难度相当大。该笔贷款的抵押物为划拨形式取得的土地使用权，且该土地使用权归市民族开发公司所有，同时由于后期没有追加相应的房产抵押或其他保证措施，客观上造成了该笔贷款抵押物的法律有效性存在严重缺陷，导致我行债权悬空，风险巨大。

我部门接手该不良资产后，经我行风险资产管理委员会研究

决定，于2011年6月向市中法提起诉讼，法院于2011年2月判决我行胜诉，进入执行阶段。但由于昊源公司和民族公司纠纷的解决遥遥无期，致使都市港湾项目房产无法销售，借款人已无经营活动，无任何还款来源，同时借款人现有房产和开发权均在民族公司名下，并且民族公司只是以土地使用权抵押，并未承担保证责任，因此执行的难度巨大。

后在我部门多方努力下，作通多方面工作，法院终于同意拟将民族公司与昊源公司两家共同开发的都市港湾房产（包括25套商品房、20套车库，总建筑面积共计平方米）抵偿我行债务（在民族和昊源两家纠纷未解决前，法院将民族公司名下房产裁定我行，也承担了较大压力）。在经我部门上报分行、总行，并得到批准后，同时根据市中院下达的裁定，我行办理了以物抵债手续，抵债金额2420万元。

至此该笔不良贷款终于得到解决，我行权益得到维护。

2、在2011年我部门恢复组建前，五色石文化传播发展广告有限公司已是人去楼空，无法与之联系。后经过我部多方努力，通过种种方式和渠道终于与该公司法人代表马川野取得联系，并追加了其个人财产无限责任担保。

2011年9月我行正式向市中级人民法院提起诉讼，市中法于2011年末判决我行胜诉。今年2月19日该案件进入执行阶段，马川野曾提出以抵押物中的三栋别墅（抵押物共四栋别墅）抵偿欠款，被我行拒绝后，又通过种种关系企图阻挠该案的执行。后我部门采取了迂回策略，通过作评估机构的工作，使该四栋别墅的评估值低于其所欠我行债务。经过我部门的不懈努力和法院执行部门的大力配合，借款人迫于压力终于在今年6月主动变卖了抵押物，现金还款520万元，此笔不良贷款被成功收回。

3、天辰房地产综合开发有限公司于2011年与我行签署还款协议，并于2011年12月归还贷款本金500万元，2011年末贷款余

额为1100万元。今年一月，在我们的督促下，天辰公司将另笔100万元的贷款本息全部结清，经过行领导批准，我行释放了相应的抵押物。该案进入执行阶段后，由于法院受到外界干扰，减缓了执行进度。2011年11月4日，我行与天辰公司达成新的还款协议，协议规定，天辰公司于明年6月底前将所欠我行的全部贷款本息及相关费用还清。

4、在我部门接手天缘试剂厂贷款项目之前，该笔贷款抵押物就已灭失，使我行债权面临巨大风险，后经过我部门与该公司的多次交涉，追加了天缘集团担保，使我行债权不至悬空。我行于2011年向市中院提起诉讼，中院一审判决我行胜诉，被告方曾提出上诉，后又撤回上诉。目前该案已经进入执行阶段，同时分行也已批准对该案实行风险的方式进行清收。

信贷人员廉洁从业心得体会篇五

8月28日，湖南省分行第二期网点信贷人员培训班在常州培训中心8705开班，有幸参与此次为期五天的培训学习。回顾此次培训，精心组织的培训项目、妙趣横生的教学形式，主题鲜明、内容丰富，为我们学员提供了一次开拓视野、审视自身、提高能力的机会。通过培训学习，让我更加全面的了解理论基础、业务流程及设计原理、营销技巧等，受益匪浅。

本次学习课程包括“信贷业务流程”、“网点综合服务”、“风险与内控合规管理”、“网点小企业信贷业务营销”等，这些实用的课程，有助于我们对自己平日工作进行梳理及归纳，同时，讲师不拘泥于教材的内容，结合全国调研的真实案例与我们分享，更是拓宽了我们的视野。

本次培训，我深刻体会到以下几点：

“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力是有限的，只有我们有机结合在一起，为着一个共同的目标，才能做的最好。在平时的工作中，只有通过不同部门、不同

岗位，充分发挥集体联动的力量，充分发挥团队精神，才能使工作做的更出色，达到事半功倍的效果。

作为一名客户经理应积极主动并经常地与客户保持联系，细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行全方面的分析与评价。保持与客户的联系，对客户实行差别化服务，积极捕捉“无贷户”小客户群落的营销商机，从源头上拼抢客户资源，在国家政策大力扶持小企业发展的的大环境下，争取让小企业为我行带来高附加值。

我们在工作中要站在客户的角度为客户服务，要有超越客户的期望的标准，充分考虑到客户的需求，急客户之所急，想客户之所想，针对不同客户，采取不同的工作方式，让客户得到满意的答复，努力为客户提供最适合最优质的金融服务。

作为一名客户经理，工作在建行的第一线，面临着各种可以发生的案件和风险，合规性操作及遵章守纪就是员工最低的道德标准，努力提高自己的风险意识、责任心意识、合规操作意识，杜绝有章不循、违规操作，严格落实各项规章制度，提高制度执行力，自觉树立合规守法意识，正确处理业务发展与风险防范的关系，才能做到尽职尽责，才能确保业务又快又好的发展。

此次培训，我的信贷认知得到强化，业务知识得到补充。知其然，知其所以然。几天的知识汲取让我更有信心在今后的的工作中利用学到的营销技巧，挖掘自身潜能，以饱满的工作热情，做出更好的工作业绩。

信贷人员廉洁从业心得体会篇六

xx年7月--9月，我和另两名同事分配到xx支行实习[]xx支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在xx市x行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有xx卷烟厂[]xx公司等优质客户，更不可忽视的是xx拥有一支凝聚力极强的营销

团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识；另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用xxx系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户xx与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在xx实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对x行发展的意见和建议，下面我将从以下三个

方面谈谈我的认识。

在会计部实习的时候经常听见的一个词语就是“授权”，据我了解柜面员工在业务处理中，若交易超过一定额度就要求专人授权，这种权力制约其设立初衷是好的，但是随着社会经济的发展，大额交易越来越多，这种制约的弊端就逐渐显露出来。我经常可以看到柜员急呼授权却迟迟不见应答，顾客怨声载道，严重时甚至引发顾客和柜员的摩擦，这给我行公众形象带来了极大的负面影响，我们因此不但会丧失现有客户，更有可能损失很多潜在客户；再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要对口4-5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工行发展来说是一笔无法估量的损失；其次，营销意识有待提高，应加大客户和市场拓展力度，不能仅仅依靠领导营销，而需要在全体客户经理中树立营销意识，可以不定期的邀请营销精英深入支行开展营销技巧培训，同时鼓励业务人员实施“走出去”战略。xx是中部崛起的重要城市，近年来城市建设和经济发展的盛况有目共睹，在政府的各项优惠政策指引下，越来越多企业进驻xx。这其中既包括诸如世界500强这样的大企业，的还有中小企业这支不容忽视的群体，潜在的优质客户数量自然不言而喻。x行应利用这个良好的外部经营环

境，主动出击、抢先营销，源源不断的发展新客户，同时稳抓老客户，大家齐心协力共创x行稳健发展的新阶段；最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。（法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来）但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合□x行行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。但在软件建设上感觉落后很多。例如企业文化中所必须体现的员工精神、员工认同感、员工归属感等等，可以说非常欠缺，这点尤其体现在基层员工身上。究其所以，我认为这就好比上层建筑与经济基础的矛盾关系一样，现今的薪酬分配方式使基层员工抱怨诸多，工资上涨的幅度跟不上物价攀升的幅度。而当前x行长提出的创建“务实、敬业、创新、服务”的企业文化精神能有效的消除员工的消极情绪，使员工产生一股强大的凝聚力，推动各项工作实现质的飞跃。

信贷人员廉洁从业心得体会篇七

期待的心情外加五点多的暴风雨叫醒了我，让我成为了第一个签到的第二期商业讲师班的学员。因为有前期的作业与网络交流，同学们都像回家拉家常似的聊上了。

一天课程下来，总结心得如下：

1. 内容可以简单理解成，树立信心：商业培训师有着不错的收入，目前市场的水平比较低，在廖衍明老师的带领下，大家都可以在这个市场上拥有自己的一片天地。虽然我不是冲

着成为商业讲师来的，但是听了这种可能性，我觉得自己在企业内部开发出像商业讲师般质量的课程也仿佛近在咫尺。

2. 案例模仿与演绎：通过2个练习，真真切切地感受了五行训练法的力量。大家都很投入，所以都能看到大家在各自的起点往前进，这种互相学习互相促进的感觉真好！

3. 下午在进入关键的课题选定，分组时，可能也是由于身体原因，我已经完全不在状态。迷迷糊糊中我放弃了qc小组长的课题，选择了貌似与我接下来想要研究的心理学有关的压力与情绪管理。用如果……就……的方式对自己的课题进行分析的讨论中，我……想早退……深刻反省。美亚酒店手机记录下这段心得，喝完药休息！明天继续努力。

睡完一觉醒来发现群里热闹的很，居然出来了排分榜！居然我迟交作业了！还以为都是今天12点前呢……努力回忆昨天的内容！昨天是课程的第二天，8点50分走在路上碰到任大哥和阿坚，阿坚果断地决定不去拿落下的发票打车上课，九点准点踏入教室[safe]没迟到。出门前还在想该治治我的拖延症了，却又一次赶上最后一秒长不了记性了。

商业讲师是教育的范畴，教育要引发兴趣，普及常识，更重要的是形成知识结构（也就是世界观）。怎样形成讲师自己的知识结构？老师教我们，一定要大批量地读书，开阔眼界。

怎样能在有限的时间内完成大批量阅读？老师说，翻快一点。一本两三百页的书要的阅读时间为2个小时，因为花2小时阅读与花2星期阅读的效果在2年后是一样的。只有这样才能吸取大量的信息。

这是读书的第一步，大量阅读，不求甚解。

通过这一步，可以判断这本书值不值得读第二遍，如果值得，再进入第二步的细读。

第二步，是摘苹果的过程，并形成结构，清晰定义。摘录笔记（包括页码），分类整理，并绘出思维导图，形成自己的框架。

书中有自己的知识框架，但是自己需要的是书中的知识，将知识填入自己的知识框架中去（可借助工具blumind只有当书中的框架自己无法超越时，才暂时追随书中的框架。老师把这个过程比喻成摘苹果，从别人的苹果树上摘下苹果，挂在自己的树上。

第三遍，按照自己的知识框架，在电脑中输入书中的具体内容，形成ppt课件。在此同时也对书中的内容进行了巩固与强化。

课堂上，我们还做了第一遍阅读（速读）的练习。强迫自己1个小时内读完100页，然后做分享。

练习中表现出好的阅读习惯的两位在分享时分享的是他们所看到的知识结构。不过，不管阅读习惯多不好，大家都分享了书中可圈可点的部分。老师提醒，阅读时，最重要的是看书中好的地方，最怕的是花了钱又花了时间却只看到了不好的地方，看不到（不是没有）好的地方。

回到家里要继续练习大量阅读，并完成第二步与第三步。趁着一个星期的病假，赶紧读书！

信贷人员廉洁从业心得体会篇八

1. 做减法。

在很多孩子还只是孩子的时候，爸妈就给他们报了形形色色林林总总的课外班。语文速成班、数学火箭班、英语狂飙班、小提琴重点班、健美操实验班等等等等。弄的孩子没有一点自己的时间去做自己喜欢的事情。这样下去有何兴趣可言

呢?所以家长不能把自己的意志强加给孩子，让孩子完成自己年少时的梦想，而是应该做减法，给孩子自由的时间让他自由地做自己喜欢的事，哪怕真的是研究盗墓，也许将来这孩子就是祖国的考古专家呢。

2. 因材施教。

现在的孩子基本上都会有自己的一些爱好，咱们家长可以鼓励孩子把自己的爱好和某一科目的文化知识结合起来。我以前高中有个同学特别喜欢小动物，经常去弄一些蟑螂啊乌龟啊啥的。但是自己的文化水平有限，乌龟那么长寿的动物都被他养死了。孩子爸爸于是跟着孩子一起去逮捕小动物，打晕了拿回家养，并且给孩子买了布丰的书，孩子很快对生物学很感兴趣，虽然后来因为把蛇带到教室把老师吓傻了而遭到批评，但是孩子的生物一直是最好的。

3. 追根溯源。

孩子不喜欢学习的原因很多，很少有生下来骨子里就厌恶学习，看见书本就心跳加速呕吐不止的。有的孩子最近不喜欢学习的原因很可能是非常简单的，比如上课被老师当众批评了，或者上课当众批评老师了。比如考试考太差了，或者同桌考的太好了，等等等等。这个时候咱们要跟孩子主动交流，不能严刑逼供，吓唬孩子坦白从宽抗拒从严，或者坦白从严抗拒从宽。在孩子坦白之后，不管理由多么匪夷所思，咱们都不能笑，而应该赶紧想办法解决这个问题。

4. 倾听。

新进入一个年级，孩子会对一切感到新奇，所以回家会很愿意跟爸妈分享，比如班主任长着一张瓜子脸，或者倒瓜子脸，或者瓜子脸。比如学校有许多有意思的社团-合唱团、舞蹈团、义和团等等。这个时候家长应该耐心倾听，并和孩子讨论，这对于孩子来说是一个非常好的政治信号，他会觉得很有成

就感。

5. 书桌。

孩子的学习需要一个安静、干净的环境。很少有人能像毛主席那样在闹市区读书，在菜市场写作业，在麻辣烫摊前背单词。有的孩子没有封闭的环境，每当他开始学习的时候，爸爸就开始看爸爸去哪儿，妈妈开始拿出手机大战僵尸，搞的孩子无心学习。

有的孩子书桌上吃的一大堆，从张君雅小妹妹到两粒在一起才最好的益达，有的孩子一边听音乐一边做题，桌面上就像一个废弃多年的垃圾回收站，堆得满满当当，想找一块橡皮还要把所有的东西翻一遍，最后也没找到。这样的学习环境和场地是不行的。

6. 劳逸结合。

现在有些家长对孩子的期望也没有太高，只要孩子能像古人那样悬梁刺股不知疲倦就好了。于是会有家长任意延长孩子的学习时间，比如学习两小时休息三分钟这样的。人的注意力是有时间限度的，如果不以人为本，很可能让孩子对学习厌恶、反感，到最后听见学习两个字就想吐，这样的话即使坐在书房，也是身未动，心已远。

我是很喜欢吃老北京小吃，可是你让我每天早上一碗猪大肠，中午两碗卤煮，晚上三碗爆肚，下午茶是一根刺身，夜宵是羊杂汤，我也受不了啊。

7. 鼓励。

我们为什么愿意学习呢，是因为学习能带来成就感。如果孩子努力到无能为力，拼搏到让自己都感动，到考试的时候终于还是没考好，孩子会是什么心态呢。所以家长们应该根据

孩子的情况给孩子设定一些目标，一定要是跳一跳就能够得着的，不能是跳起来还看不见的。

让孩子自己去完成，并和孩子一起分享成就感。有个孩子英语作文总是写不好，他的爸爸就鼓励他交一个美国德州笔友，孩子高兴坏了，终于可以为中美和平贡献自己的力量了。其实所有的回信都是爸爸自己写的，一股子山东德州的味儿，但是确实很有用。

8. 提问。

所以我觉得家长可以找机会以一种学习的心态来提问孩子，让孩子给你讲讲这题为什么选a而不是bcd还有就是鼓励孩子提问。有的孩子担心问的问题太难，把老师难住了，会跟老师结下梁子。其实不会的，老师肯定会找到借口的，比如这题出错了超纲了条件不全啊啥的来缓解尴尬，所以不用担心。

9、让孩子做老师

我们为什么会喜欢干某件事呢，除了这事儿能赚钱之外，还有一个原因就是这事儿能带来成就感。而据吴铮老师解剖观察和考证，现在的教育体系下孩子很难有持续的成就感。

所以家长可以抓住机会，或者制造机会，让孩子能够做一回老师，给我们讲讲某个知识，或者是用某个知识来解决实际问题。我爸妈这一点做的就不错，总是在看电视的时候把节目调到中央九套英文频道，然后让我给他们翻译主持人都在唠叨啥，就这样我从最开始的啥都听不懂到后来的啥都听不懂但是照样可以口若悬河地瞎编，这不能不说是一种进步。

10、竞赛

达尔文和我都曾经说过，物竞天择，适者生存。据吴铮老师考证，人类能延续到现在，最主要的一个原因就是人类有竞

争意识。

比如以前我吃饭特别慢，自从高中的时候和同桌合伙去外面吃小炒的时候，我的速度显著提升。有一段时间我同桌可能没吃药，饭前非要祷告一会，祷告完再吃饭，这个时候往往也只剩下饭了。

所以咱们可以和孩子一起学习，一起背单词，一起读课文，看看谁获胜，虽然咱们获胜的可能性不大，但是咱们永远是胜利者。也可以鼓励孩子找一个对象-不是找对象，而是找一个对象，然后努力赶超。当然对对象的要求要高，不能是整天醉生梦死的，这样两个孩子会比着玩，最后也许还会搞对象。

11、计划

吴铮老师对变态心理学比较有研究，不过往往是被研究。我发现许多同事都喜欢在朋友圈里信誓旦旦地表示，我要减肥，我要每天跑步，请大家监督。一个赞我跑一米，请大家点赞。你看，这就是利用群体的力量来督促自己。

如此一来，每当自己想放弃的时候脑海中就会有两个小人在争吵，一个小人说我昨天立志，今天就放弃，会不会被天下人耻笑啊！另一个小人说，走自己的路，让别人死去吧！最后也许主人就会坚持继续锻炼。所以咱们的学习计划可以向家人，同学，朋友和天下人公布一下。

12、报酬

扪心自问，学习并非为了比较俗气的回报，比如学好了可以吃鸡腿、辣条、拉条子、巧克力拌饭等等。但是有报酬也不是什么坏事儿。所以我们可以为孩子设定一些奖励，比如作业完成之后可以看五分钟电视--看新闻联播和天气预报都行。比如作业正确率超过百分之八十，可以有半个小时自由放风

时间，只要是不违法的事情，干什么都行。这些会对孩子产生很大的诱惑，并且转化为动力。

13、憧憬未来

如果孩子今年三岁半，那么跟他讨论未来可能没什么意义，因为他的未来可能就是抱着两罐糖，想吃红糖吃红糖，想吃白糖吃白糖。如果孩子已经懂事了，那么我们可以经常和孩子讨论一下未来。如果孩子的未来是维护地球的和平，咱们也不要笑，要严肃，这个梦想没毛病，没瑕疵，是有可能的，没准孩子以后就进入维和部队，代表中国去通县维护社会秩序了。

同时我们要鼓励孩子，梦想的实现是需要付出汗水、泪水、口水和辛劳的。要把梦想实现，第一步就是要醒来，所以咱们要像穿着没有鞋底的鞋一样，每天脚踏实地，努力学习。

14、利用空闲时间

要是搁到现在，我老爸一定会跟我说，你若安好，便是晴天，你若安不好，我打死你。而实际上当时我老爸并没有反对，而且和我一块研究，后来我的物理电学这一章一直很不错。

15、加强求知欲

父母是孩子最好的老师，我以前看过一篇传遍大江南北长城内外的文章，一个好爸爸胜过一百个好老师。我觉得这个说法有点片面，还应该加上一句副标题：一个好妈妈没准也能胜过一百多个好老师。

父母对孩子的影响是潜移默化的，父母也是孩子从小到大模仿的对象。咱们知道小鸭子是有应随反应的，也就是会跟着他们出生时看见的第一个运动的人或者动物走。如果出生时碰见了一只王八，他们就会跟着在地上天天爬。

我这里不是说谁是王八，而是举一个活生生的例子。所以父母的求知欲如果很强，孩子一定也是这样。我老妈以前总是在琢磨怎样才可以把池塘的鱼捉到，我和小伙伴于是一起研究方法，从钓鱼，到用网捕鱼，再到用捕鱼器电鱼，再到用炮仗炸鱼，再到下药，再到后来被人捉住了打，这其中用到了多少物理化学生物和法律的知识啊。

16、压力

压力也是动力的一个重要因素。如果孩子完全没有压力，他感觉自己以后完全可以过着饭来伸手衣来张口的日子，那么他现在就不会有拼搏的理由。所以我们还是要抓住机会来给孩子一定的压力，比如说看电视看到动物世界的时候，我们可以讲讲为什么有的羚羊跑得会比豹子还快。

当然我们不能非常直白地给孩子压力，比如你要是下次考试考不好，你就等着死吧。这已经是威胁了。我小时候不想学习，我爸爸也不反对，只是让我拿上刀，和他一起去割麦子。半天下来，我已经头晕脑胀了，看见啥都想来一刀。

第二天就跟爸爸说，我其实还是很想学习的。爸爸说那你学习吧，如果不好好学习，以后一辈子就要割麦子，你看我就是个例子。这种话非常励志的，我一口气做完了三张试卷。

以上吴铮老师从人性的角度出发，给大家提供了十六条建议，并且为了让大家不至于厌烦，我们分两周给大家提供(戳此查看上周发布的《激发孩子学习兴趣的十六个小技巧(上)》)，毕竟两粒在一起才最好。

但是扪心自问，我说的建议也是非常片面的。虽然经常有家长问我，吴老师您孩子在哪个高中上学呀，但实际上我的孩子现在还生活不能自理，尿布还得我帮她换。所以我的所谓的建议，只是在看完了别人的故事和事故之后总结出来的。如果某一句话或者某一个标点对大家有所触动，我就非常满

意了。

□