

# 2023年卢沟桥事变 心得(优质10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 卢沟桥事变 心得篇一

今天参加客服中心的培训，工作后认识到沟通是很重要的能力。今天的老师是个台湾人，还不错，听她的课我还有种看小s节目的感觉，呵呵，台湾人都善于幽默吧。课程中讲了讲电话的技巧，发现我平时与代销机构机构电话沟通时，无意中还用到了不少老师今天建议的说法，算是给自己一点肯定。老师在课程中讲到一些眼让我想起最近的一些事情，终于可以在这个周末晚上好好整理下。

首先想到的区域经理的支持工作。自我反省现在没有以前耐心了，是繁琐的工作改变了我的耐心？32个区域经理什么问题都找我，从怎么填写发票、哪些发票可以用到邮箱怎么收不了邮件，从公司订机票的电话到什么时候转正，从他们自己的季度补贴金额到借款……好像我是全能的，何况很多东西我是邮件、短信、会议上，各种方式都尝试过了，还是会就同样的问题问好几遍。更过份的是指引写得够细了，不看，也不写，空着那里，像个大爷似的，认为你就该为他填，这种人我真的没法忍耐。这种人我要怎么克服厌恶情绪？老师说遇到这样的人，做为客服人员还是要面带微笑应付，我想对所有人都适用，以后我会尽力控制自己，但是偶尔对这些人不耐烦还是可以接受，呵呵。

另外我最近在看《撞上快乐》，是哈佛大学一位心理学教授写的，感触最深的是他说人的大脑不是对眼前事物的反映，而是从以前的记忆片段中提取相关的信息组成的一个新反映。

如果你的大脑里都是快乐的、美好的片段，那么你对事物的反映就会是美好的。一个记者也说过在动荡的年代里，他要看到很多美好、悲惨的事情，而他尽量让他的相机留住美好的事物，不然他承受不了现实的悲惨，甚至可能活不下去。黎姐和魏姐说每次看到我都好像很开心，每次看到我都在笑，我还真没意识到这个。我想正如《撞上快乐》所说，我潜意识中也选择了美好的事物，记着的是周围人对我的好，记着每次的旅行，记着自己知足的生活。当然生活中也有不如意的时候，估计我也一直潜意识地使用我选择快乐方式，忘掉这些不愉快的事情。

关于“查岗”。今天课程里，还提到真诚，真挚的感情，我不由得想起了lp嫂子。

前几天lp嫂子发短信问我lp的近况，然后说他交了辞职报告。虽然这个事情早有听闻，但从她那里知道这个消息还是有点惊讶，离开总会引起点伤感。我跟她认识的方式有点特别，她因为看见lp的手机上有许多跟我联系的电话，所以忍不住在深夜11点给我打了电话，先问我是不是by的，又问是否认识lp.....我当时感觉很诡秘，这个人怎么知道我这么多。然后自我介绍是lp的妻子，因为lp电话里看到很多与我通话的记录.....当时我第一个反映是她认为我是第三者，呵呵，这个想法好笑吧。要知道我最痛恨别人婚姻的第三者，所以马上开始解释，告诉她我的具体工作以及为什么他和我联系多等等，等我不停地说完一通后lp嫂子才忙解释说她不是这个意思，她相信她老公不会那样。终于松口气，原来她只是想从侧面了解lp的工作，担心公司老是让他回深圳从而没心思顾家里。我详细具体地给她介绍了我们公司及一群可爱的同事，还建议她看看我们的集体照就知道我们是怎样和善的人.....估计我的回答让她放心很多，不过这些回答都是我发自内心的，发自内心的东西对方一定能感受到的。这次让我感动的是她在短信说：“他是个优秀的男人，她很爱他。怕他因为这个事情难受，她心疼他。”看到这条短信时，我体会到什

么是真挚的爱。我多想给lp嫂子说应该把这句话告诉lp[]我认为lp最希望从妻子那里得到肯定，最在乎的人就是最爱的人。后来只发了句苍白的“感动”两个，此时只恨缺乏文。我没有资格告诉她该怎么做，但是我的确为此感动，为她这种默默地爱感动，为他们彼此间的关怀和认可感动。

老师说要懂得发泄，不然后人很容易憋得变态。这点我也认可。不管是高兴的事还是不高兴的事，小窝已经成了我发泄的地方，写日志也是为了记录我青春的日子，多年后再来看看曾经幼稚的文。说到发泄，我还要感谢我的朋友们，听我倾诉，给我鼓励。谢谢有你们。

## 卢沟桥事变 心得篇二

今天上午，我们可真是惨了。本来好好的。教官还捡了二十七块钱呢！我们看着他，把钱还给了丢钱的人。然后他就去别的班转了转，在他走后一会儿，我们就又不安分了，大家都看别的班练习齐步走，那个班走的不太好，我们班有几个女生就笑他们，结果被一个女教官看到了，她就说我们。本来我们也没太在意，过了一会一个教官来教我们向右看齐，我们教官没教我们这个，我们会了后，教官正好回来了，他又给我们练了一遍。然后休息了一下，休息时我和几个人去上厕所了，回来后，教官就让我们站军姿，然后问我们知道为什么让我们站吗，同学们说知道，因为笑别的班，教官又问，谁笑了，没人承认，他又问男生：“男生笑没笑？”男生集体说没笑，又问女生：“女生，谁笑了？”没人承认，他又接着说：“我再问一遍，谁笑了，如果还是没有人承认，那么女生全体都受罚。”他凶巴巴地说：“谁笑了？”终于有两个女生承认了。他又问了一遍，没人承认了。然后说：“全体女生趴下，我让你们尝尝不敢承认的后果！”然后我们都被迫趴在地上勉强地做了八十个俯卧撑，做俯卧撑的过程太辛酸了，现在想起来都有点后怕，那时生怕自己会坚持不住，说真的我这辈子也不会忘了！做完后我都差点起不来了，是于明馨把

我扶起来的，起来后只觉得腰都快直不起来了，全身很痛，心里恨极了教官。一边恨着一边哭着，都哭得稀里哗啦的，过了好一会儿，我们才好不容易停住了哭声，教官又讲起了一些事，我们才转移了注意力。然后又开始训练了，休息时，教官让我们女生喝水，可是我们怎样也不喝，教官逼我们去喝水。我们更不去了，又哭了起来。他就在哪里说，让我们别不喝水，是不是中午还打算不吃饭呀，想让警察把他抓去是不是。我们被他逗笑了。可是一笑肚子就疼了起来。有点难受。然后我们学了跑步走。

中午放学后，教官要我们把他领到我们自己的教室，我们想走快点，把教官扔后面。可他还是跟上我们了。他先是在教室里坐着，然后就翻东西看，一边看一边给我们讲。

过了一会，我们才发现别的班都下去吃饭了，才急急忙忙的下去了。下去后发现，餐厅外面排着那么长的一条队。好不容易才买上了饭。

下午，教官让我们跑步走到了操场。停下后，绕着操场跑了两圈，就坐在台阶上休息了。期间，送来三瓶水，两瓶女生喝了，一瓶被男生抢去了。在抢水的时候，差点把孙静从台阶上摔下去。接着教官就教育我们要团结，还说“吃亏是福”……回去后教官给我们讲了他自己的一些故事，什么自己小时候洗澡被吸了血……让我们受益良多。懂得了安全的重要性。

## 卢沟桥事变 心得篇三

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有一——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

## 卢沟桥事变 心得篇四

我们的孩子许恺佶是合肥市xx小学三年级学生，学习成绩比较优异，并且在《数学大王》杂志上发表了一篇小论文，我们家长也经常为自己的孩子感到骄傲和自豪，下头在此和大家交流一下培养孩子过程中的一些心得和体会，如有不当之处请多谅解。

许恺佶从小时就很爱学习，我们家长看准了孩子的这个特点，特别注重培养孩子学习的兴趣，保护孩子学习的兴趣，使孩子从小至今一向把学习当作是一件很欢乐的事情。我们家长从来不给孩子定学习任务，而是经常经过游戏的方式引导孩子，比如用扑克牌算24点，早期的时候让孩子玩电脑教育游戏软件等等，最重要的一点是每当发现孩子的学习有了提高，掌握了一些新的知识，家长就要毫不吝啬地表扬他，增强他学习的欢乐感受，引导和培养他爱学习的习惯。

孩子的心灵是比较脆弱的，压力太大可能会给孩子造成负面的影响甚至丧失学习的兴趣。我们家长从来不给孩子施加学习压力，没有要求孩子考试要考多少分以上等等，许恺佶有时候测验或考试没考好，心境特别沮丧，我们家长在这时候往往是对孩子进行保护，安慰他，鼓励他，帮忙孩子减轻压力，使他迅速地失败的阴影中解脱出来，等过一段时间后再来总结上一次失败的原因。我们觉得这样做在保护了孩子同时，也教会了孩子正确应对失败的办法。

孩子在学习时家长不要在旁边陪着孩子，让孩子养成独立学习和自觉学习的习惯。每一天放学，许恺佶基本上都在家长还没回家的情景下很快地写完作业，写完作业后孩子能够按照自己的意愿看电视或干些别的事情，我们家长从不干涉。经过这样不仅仅培养了孩子自觉学习和独立学习的习惯，并且使孩子养成了写作业不拖沓的好习惯。

许恺佶在很小的时候，看见别的孩子都学乐器，我们家长就

按照自己的想法给他报名学电子琴，可是孩子对学琴没有多大的兴趣，一到练琴时间就哭。看着孩子悲痛的样子，我们反省了自己的做法，最终决定让孩子放弃学琴。这件事也一向在影响着我们的教育理念。要尊重孩子的兴趣而不是家长的意愿，家长应当注重培养孩子好的兴趣，带领孩子去体验一些活动而不是逼迫他，引导他的一些好的兴趣如学习的兴趣，让孩子在学习的过程中能够体验欢乐，把学习当作一件欢乐的事。

孩子往往并不明白自身有哪些优点与特长，我们家长要善于发现孩子的优点与特长，引导孩子发挥自己的优点与特长，增强孩子的自信心。许恺佶也和所有的小孩一样，有些方面有优势，有些方面有劣势，我们家长经常注重表扬孩子的优点，有意识地引导孩子参加一些自身有优势的项目，一方面发挥孩子的特长，更重要的是培养孩子的自信心。

我们经常与孩子处在平等的位置上进行沟通和交流，鼓励孩子把他的感触和情绪表达出来，了解孩子的喜怒哀乐，对孩子所说的一切持开放、包容的态度，我们有时也让孩子参加大人的一些活动。在交流的过程中不仅仅能够掌握孩子的动态，更重要的是经过平等对话唤起了孩子心灵深处做人的自豪感与职责感。

## 卢沟桥事变 心得篇五

杂交水稻之父袁隆平终于实现了亩产900公斤的目标。而在试验田收割以后，种粮大户王化永告诉他第5号田599.1平方米合0.897亩，毛重1172.5公斤，合1307公斤每亩。并按通行的“七五折”来计算他的每亩净产量时，袁隆平谦虚的说，我们不按七五折，我们按七二折算吧好不好？就这样稻谷收获后经烘干、除杂后，按标准水分加权平均，七二折合每亩片平均亩产926.6公斤。

如此报道杂交水稻，有失偏颇。我理解的杂交水稻是，“猪

狗”、“人马”、“人猪”结合的产物，他与转基因食品的安全性同样受到广泛质疑。

这里有一段奇怪的文字描写，田里增产几公斤水稻也许算不上什么大事，但对“杂交水稻之父”袁隆平来说可就意义非凡了。当年把杂交水稻的亩产量从600公斤提高到700公斤，袁隆平用去了4年时间。从700公斤攀上了800公斤，又耗去了4年心血。而现在从800公斤实现了亩产900公斤的目标，袁隆平整整摸爬滚打了7个年头。可想而知，在这期间，每增加一公斤的产量，袁隆平和他的助手们都要付出数不清的心血。

我们知道，任何超自然能力组合出来的新物种，其实就是一个怪胎。这给天生有缺陷的产品一样，人类食用这些产品有变异和被变异的可能吗？谁也没有做过医学实验。

当大家起哄，为中国农业科学家叫板“好”的时候，我突然想起，我们整个社会有“只看数量，不看质量”传统。“杂交水稻之父袁隆平终于实现了亩产900公斤的目标”是给中国人带来了希望，还是带给中国人带来了灾难，现在谁能说清楚呢？没有，一个都没有！

于是，我建议，冷静看待科学、冷静看待超自然能力；真心诚意地为中华民族复兴，为中华民族下一代着想，让真正的科学说话，放弃只重视数量，不重视质量的陋习，这才是每一个中国人理智的选择。

## 卢沟桥事变 心得篇六

过去的20xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻；毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年□xx是勤奋的一年□xx是转型的一年，

那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着某月份我们搬进庆春路8楼，不会冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们的团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在某月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开

始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团

队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年某月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

## 卢沟桥事变 心得篇七

现在社会竞争很大，想找个好的单位工作真的不容易啊！真的感谢帮助我的人，以及公司领导给了我一个很好的发展平台，让我有那么好的机会学习！

从6月27日我到无锡群泰物业客服部工作，主要工作的内容是：接待客户、相关业务的办理、费用的收取及缴纳统计、客户信息反馈，以及客户档案的管理。想想自己刚进公司的时候，对物业可以说是一知半解，实际应用更不是件小事。刚开始由于一切都还没有正式启动，只是学习些书本的理论知识，到后来针对塔楼部分的签约，以及对业主百脑汇商场的服务。可以说到现在已经对物业有个笼统的概念[]anyway[]做客服就是要维护好每一个客户，在我看来，客服部是公司的心脏部门，客服专员素质的高低和业务知识水平的高低直接影响到整个公司的动作和利益。作为一名客服专员，首先要具备的就是服务的意识和心态的稳定，客服客服，说的就是要用心的为每一位客户服务，而且要服务到让自己满意，没有把客户的需求摆在第一位，那么他就不是一个合格的客服专员，因此作为客服专员的我，就应该把服务素质摆在首位，坚信没有做不到，只有想不到，心有多大，舞台就有多大！简单的事，重复的做，重复的事，快乐的做，快乐的事，天天做！

要做好本职工作，想成为一名专业的客服专员，有了很强的服务意识和心态与沟通还远远不够，还要有一种责任心，多一份责任感，多为客户着想，这样才能做得更好，过得才会更充实而有意义！

学习是永无止境的，不要满足于现状，要不断地进取、学习，成功永远是属于有准备的人！我希望在公司继续努力工作，不断学习，提升自我，因为现在是一个竞争很强的社会！趁着自己还年轻，多学点，当今时代，世界在飞速发展，知识更新的速度日益加快，人们要适应变化的世界，就必须努力做到活到老、学到老，要有终身学习的态度。为了更好的发展公司的业务，以下是我自己对怎样做好客服工作的一些想法与心得：

1. 肯定自己。客服服务最重要的组成要素是客服员。客服员要接受自己，肯定自己、喜欢自己。如果你连自己都嫌弃自己，却指望业户会喜欢你，那实在太难为业户了。香港销售大王冯两努说得好：“销售员成功的秘密武器是，以的爱心去喜欢自己。”

3. 有计划地工作。每天多收集一些新客户的资料，作为客服部应以主动服务为主并制作服务预案，在给客户服务之前，要了解客户需要什么，服务的形式，接受程度等等，有针对性、特色的服务。

4. 要具备专业知识。客服员要具有业务及其有关的知识。比如“我们塔楼周边的一个租赁费用的情况”“我们提供的服务是不是完善”“塔楼的物业费有些什么”面对客户这一连串的咨询而无法提供完整或立即的答复，“我再回去查查看”、“这个问题我请经理来跟你说明”、“这一点我不太清楚”这样绝对不是个专业工作者的态度。于是你的价值马上被打折扣。现阶段我们客服员，就要尽量让每一个客户对我们产生信任感。我们一直都坚信没有做不到，只有想不到的观念！

## 卢沟桥事变 心得篇八

进入12月份以来根据我市教育系统《双帮双联》家访工作安排，我们\_\_小学对家访工作进行细致分工，每个小组安排班主任为组长，同时配备一名任课教师，分为12个小组进行了

家访工作，取得显著成效。所有人员利用中午和下午放学时间深入每个家庭，与家长促膝交谈，及时了解学生在家学习情况，学习环境，给家长提供学生在校的一切表现情况，让家长充分掌握学生的优缺点，帮助学生制定完善长远的学习计划，同时家校共同督促和监督，努力提升学生的综合素质。我有幸参与了本次家访工作，谈一下个人的家访体会。

在此次家访中，我校各班选择了典型的代表，即学业成绩优秀、学业成绩中等、以及学业成绩差的学生进行家访。在学生家里坐一坐，聊一聊，老师的一句嘘寒问暖的话语，一个流露关切的眼神，有时就等同于脚下的距离。家访就是教师与学生家庭的零距离接触，是心与心的交流，走进学生家庭，就似一股淙淙的小溪，流进孩子的心田，必然激起孩子心里的浪花。在孩子的心里，在孩子的眼里，老师的话是“圣旨”。

通过家访，我们也感到家庭教育中存在着一些问题，我们体会到：首先，要给孩子一点时间。据了解，各班多数学生家长在经营生意或忙于生计，比较忙，到家时孩子已经睡了，有空时也只是随口问一声“作业有没有做好了”。给孩子一点时间，和孩子多作交流，让孩子知道父母对他学习的重视，体会到父母的用心良苦，这对孩子而言，无疑是极好的鞭策。其次，要有意识地让孩子吃点“苦头”。现在的孩子大多是独生子女，生活条件比较优越，家长对孩子溺爱有加，只要孩子开口没有不答应的。家访中发现一学生，几乎天天花钱，真是“不赚钱不知赚钱苦”。家长应有让孩子吃点苦的意识，多让他们做一些力所能及的家务，对孩子的要求也不能有求必应，有时也得让他们尝尝“被拒绝”的滋味儿。另外，和睦温馨的家是孩子身心健康成长的摇篮，家长一定要为孩子创设温馨和谐的家庭生活环境。

家访中通过与很多家长交流，绝大部分家长非常重视教育，而且也有很多的教育方法和经验，在家访中我们一一记下，作为我们今后工作中加以借鉴吸取的宝贵财富。但当我们听到家长因为望子成龙，望女成凤心情急躁在家里经常训斥孩

子，或者孩子完成老师布置的任务后再给孩子布置过重学习任务时，我们委婉地指出其不良影响，适时纠正不好的教育方法，教给家长一些因材施教的方法，同时，帮助家长树立孩子教育的信心。随着社会的发展，家访的方式也随着改变。由于人们的职业特点、个人阅历、经济状况、文化素质、思想修养、性格脾气各不相同，学生家长可分为好多不同的类型。作为老师应该具体问题具体分析，“到什么山唱什么歌”，如果家访的方式不改变，有时会事倍功半，甚至适得其反。

“称赞对鼓励人类灵魂而言，就象阳光一样，没有它就无法成长开花”。家访的目的是关心、爱护、转化、教育学生，而不是因教师管教不了才去向家长“告状”，因为这无异于给家长送去一根“棍子”，学生回家不免要受“皮肉”之苦、精神折磨。这样做不但不能解决任何问题，而且学生还会迁怒于教师，给班主任下一步的工作制造了障碍。要关注班级里的优等生，更要关注那些调皮捣蛋，看似顽劣不化或是心理有问题的孩子。

深入到学生的家中，聆听着家长的话语，感受着一个家庭对孩子的期望，作为老师，明显感到肩上的担子重多了，孩子的教育，不仅是我们的工作，也寄托着多少家庭的希望，也影响着孩子一生的成长。通过家访，我们认为作为老师，一定要了解学生，因材施教，增强工作责任心，增强工作的使命感。以真诚去探望家长，倾心关注学生的健康成长，逐步走进学生的心灵，教育这条路很远很长，家访让这一路的风景更美。

## 卢沟桥事变 心得篇九

在短短的几天实习期间，我深深感到自己的“无知”，感觉大学学的知识毫无用武之地似地，可能是我还没有完全转变好自己的角色，没有找到知识与实用的契合点吧！十几天的工作让我真正体会到“学历”与“学力”的深刻内涵：学历只代表过去，一个人的学习能力才能决定你的将来。

一、在工作中要有良好的学习能力，包括子自学和他学；逐渐加强自己各方面的业务知识，深刻理解公司注册、增资等一系列流程。

二、加强自己的沟通能力、交际能力；一站式企服说白了就是服务，服务就需要沟通交流，只有通过沟通才能知道客户的所想所需要，才能更好的为客户服务。

三、将以上两点有机结合，完美运用；只有在熟练掌握业务知识，熟悉办理业务的`各项流程，才能很好的与客户沟通，解答客户的疑问。

四、要有团结协作精神；在工作中只有部门各成员团结协作，各部门团结协作，才能事半功倍。

五、努力实践，自觉进行角色转化，观念转变；实现从一个青涩学生向企业员工的转变，塑造自己的刚性、骨性、个性。

一站式服务的实质就是服务的集成、整合，既可以是服务流程的整合，也可以是服务内容的整合。客户把业务交给我们做，主要就是看重了一站式企服的效率，节约时间，省事儿。

所以我们办事的时候应该尽量减少客户的麻烦，坚持以人为本，以顾客为本，以最简洁的方法、最快的时间为客户办理好业务。工商部的领导要有科学的管理意识：做好人员管理、时间管理、空间管理。例如：当需要办理的事物很多时，要合理分配人员，合理安排时间，合理安排乘车路线等等。

3、（做好空间上的安排，有些事是顺道儿就能办好的）

## 卢沟桥事变 心得篇十

不知从哪一天开始，军训成了我们日常生活的话题。

当我们在彼此的熟悉间忘却了苦和累的时候，时间却在人不经意间

我伤感，以后也许再也看不到那亦师亦友的教官。

我伤感，以后也许再也感受不到学拳法时的兴奋。

我伤感，以后也许再也听不到那嘹亮的哨声。

我伤感，以后也许再也听不到教官的谆谆教导。

我伤感……

我不是告诉自己要坚强，早已下定决心在十二天的军训中不掉一滴眼泪，但是坚强的人可以顶住烈日；可以顶住十六公里的拉练；可以顶住十几个水疱的疼痛……可以顶住的太多太多，却难以顶住离别时的伤感。

竟然时间真的那么不饶人，那么我能做的除了珍惜还有什么呢？请允许我再望一下整齐的队伍；再望一下教官军训时严肃的脸庞；再望一下休息时他那可爱的笑容……那也许是我们记忆中最珍贵的东西。

当然，军训留给我的不止这些，我还深刻的明白了那首关于军中励志的词，现在在这里我就与大家共同分享这首词，以此希望大家自勉、坚强。

满江红\_军中励志

锦瑟华年，莫虚度，效贤苦读。人生路，挥毫点睛，凌风起舞。疾东风，鲲鹏翔九重，望里目。

直指云霄，展鸿图。