

最新幼儿园兼职心得 兼职发传单心得体会 (精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

幼儿园兼职心得篇一

人生漫漫长路是充满神秘的未知数，我们的世界就犹如像一张白纸，需要付出实践为其增添丰富的色彩，描绘出的或许是布满荆棘的艰难道路，或者仿若身处浓浓迷雾般得不到出路的迷茫心境，或是历尽心酸凤凰涅槃的浴火重生。不管实践的经历给自己什么样的感受，好过在家做所谓的宅男宅女，生活日夜颠倒沉迷于网络打游戏不能自拔，终日碌碌无为没有斗志，导致思想停滞生活颓废不堪。

大学生忌讳手高眼低，通常是思想上的巨人，行动上的矮子。金融危机的风波造成的重创依旧还不能完全平复，这个假期不怎么招收短期的临时工，大把的人等着做长工，很多东西企业追求的是眼前制造出来的财富，就是比较青睐动手能力强的人。不要一味的想在短短的假期舒服的坐在办公室吹吹空调打打字，室外日头暴晒走动性强的工作更能锻炼我们的能力，接触到各种各样不同的人，学会与人沟通的技巧，开阔眼界识人。

在炎炎夏日，通过同学兼职发传单的同学介绍，其实我们都是中介给介绍的一家有关化妆品的传单。我们干到了第三天才意识到被坑了，在和同样一起发传单的学长聊天的时候得知的，他说一天能拿60块钱，而且工作的时间是一样多的。我们真是无奈又气愤啊！强烈的指责中介的无良。

我负责的是在大花园的附近分发传单，这里的人流涌动比较大。早上简单的吃了两个包子，戴着帽子就开始我的工作，没想到仅是简简单单的发个传单都是蛮痛苦的事情，心情的起伏和周遭人是否接受你伸出的单子息息相关。当自己热情的伸出单子的时候，一些路人却对自己熟视无睹漠然的擦边而过，甚至有的厌恶的不要，似乎自己是病毒是搞传销一样一样的。觉得特么的受委屈，只是举手之劳而已至于么？我还一直沿着大花园往东风市场的方向发，那边人比较繁华就去那边，不管三七二十一不顾人群合不合适拿化妆传单，一股脑的想发完了事，买水果的小贩买猪肉的大叔卖鱼的大婶直接塞到别人的摊位，大都是拿来扇风或者垫着凳子坐的，即使这样还是不能怎么减少单子的数量。

看着手上的传单还剩下一沓沓的在伤心之余不断的反思自己，茫然的看着川流不息的人群，大家都在努力的为生活奔波忙碌着，谁也顾不了谁那么多，凭什么就对你笑脸相对，或许刚好被递传单的人给上司骂了一顿，或许匆匆忙忙的赶回去为饿着肚子的家人做饭，或许面临着家庭的经济危机而焦急的寻找工作。也在想是不是自己的心态问题，这种情况不应该怨天尤人，应该站在对方的立场上纠正自己发传单的方式和用语，我观察了一下一起发传单的工友，一看到人走过来总是面带微笑不厌其烦殷勤的伸出单子，不管路人接受不接受依旧重复同样的动作，即使被拒绝了情绪仿佛不受什么影响的样子。经过了思想的回转我立马打起十二分精神，对经过的路人一边展露诚挚的微笑，一边热情的递出单子，不管对方接受不接受总会礼貌的说声谢谢，渐渐的收我单子的人越来越多，看着纷纷发出去的单子情不自禁的产生了自豪感。其实也没什么难的，只要尊重对方用心来对待别人总会能够解决问题的。

兼职发传单虽然看起来仅仅是一份很简单的工作，但是在这过程当中遇到很多事情，产生了很多以前从来没有过的想法。第一：一定要学会尊重人待人处事要有礼貌，这样才能给别人留下好的印象。人与人之间这样才能够和谐相处，记得当

时一女的看到我刚想伸出的样子立马用嫌恶的态度打下我的单子，我不知道当时是不是故意的这么大幅度的动作，我是气愤到了极点，我直接翻了下白眼，我这个动作也刺激到了她，我们就开始吵架了，最后招来了城管单子也被没收了，回头还被我们这个小组的头头骂了一顿。要是我当时能够忍一忍就会风平浪静了，起码要是我能够不管对错向对方笑一下然后说声不好意思的话可能就会直接过去了，俗话说得好伸手不打笑脸人。想想以前我不想收别人给的传单的时候我有时也是直接漠视的，现在才体会到有多伤对方的心，以后当别人递给我的时候我一定要很有礼貌的接住，并且要道谢。

第二：不要轻易相信中介的话，虽然中介人直接给我们提供兼职的机会，节省了很多不必要的麻烦步骤，给我们提供更加快捷的工作机会，但是我们要擦亮眼睛，天下没有免费的午餐，中介人给你介绍工作收取一定的酬劳是无可厚非的，不好的是有些无良的中介会欺负从校园走出的单纯学生，像我们一直呆在学校里面的人接受的都是书本上的教育，尽管老师讲还有书籍反应了很多关于社会的东西，但也仅仅是纸上谈兵的感觉。真正经历的时候感觉就是不一样的了，第一次觉得报纸上报道的被坑事件离自己这么近，做同样工作而且同样的时长却比我们的学长少了三分之一的血汗钱，追根溯源是我们不懂得找工作的途径，视眼太狭小，还有周围环境的限制，工作阅历和生活经验缺乏，中介一看就知道是急需暑假工却对社会不怎么了解的人，会肆无忌惮的剥削劳动力成果。

经过这次我吸取教训，下次暑假工我决定自己亲身去需要招收兼职的地方去询问工作，争取机会。这样不仅可以避免中介人的使诈，还可以更能提高自身的社会实践能力。第三：在发单的过程当中我留心观察到了社会很多各行各业，看到了不同的人生百态。川流不息的大街上有各式各样的人，他们做着不同的工作，手机推销员，市井的小摊小贩，有坐在装有空调的办公室办公的人，虽然大家都很忙，实现的都是劳动的价值，但是我不禁要思考我真正追求的什么样的工

作和生活方式，迫使我努力学习技能学习知识的决心。

幼儿园兼职心得篇二

乙方：_____

身份证号码：_____

甲、乙双方经平等、自愿协商，就乙方在甲方兼职猎头顾问工作的相关事宜达成共识并签订本协议。双方亦认可通过电话、传真、电子邮件等方式交流的内容。

一、甲方的权利和义务：_____

1. 甲方作为工作平台，向乙方提供人才寻访所需要的职位信息及进行的信息。
2. 甲方负责与招聘企业(也就是招聘人才的企业，下同)签订服务协议，并从招聘企业收取猎头服务费，向乙方支付佣金。
3. 为保证乙方利益，乙方应向甲方提供尽可能完整的候选人简历。未经乙方授权，甲方、招聘企业及其关联企业均不得私自动用、利用乙方推荐的候选人简历等资料或者透露给第三方。
4. 为保证悬赏效率，甲方作为招聘企业和乙方的沟通桥梁，负责三方的沟通协调工作。甲方需及时向乙方提供反馈信息，以保障招聘服务顺畅进行。乙方在必要时且经过甲方同意，可与招聘企业相关的招聘机构直接进行沟通。

二、乙方的权利和义务

1. 乙方按照甲方要求向甲方或招聘企业进行人才推荐、提供个人简历等信息的服务(相关的人才，以下成为“候选人”

或“乙方推荐人才”)，乙方根据提供的服务获得相应的服务费。

2. 服务内容包括：_____按照职位描述进行人才寻访、提供完整的候选人简历、安排面试、协助进行背景调查及候选人入职。

3. 乙方不得越过甲方，私自和招聘客户进行合作，一经发现，不论合作成功与否，甲方将处以乙方与悬赏客户合作所收取服务费的两倍罚款。

三、招聘周期及付款条款

1. 乙方本次揭榜职位是。全额服务费，若实际收取的悬赏金与其不符，以实际收取的服务费为准。

2. 乙方揭榜并按甲方要求提供后续猎头服务，候选人成功上岗的，乙方将获取全额服务费的50%。服务内容包括：_____按照职位描述进行人才寻访、提供完整的候选人简历、安排面试、协助进行背景调查和候选人入职。

3. 乙方揭榜，提供简历后，将后续猎头服务托管给甲方，候选人成功上岗的，乙方获取全额服务费的10%。

4. 承诺提供后续猎头服务的乙方揭榜后，没有按照甲方要求的服务进行操作(详见三(2))，经甲方提醒仍做不到者，甲方自动将其变成托管模式。待候选人成功上岗后，乙方获得全额服务费的10%。如果甲方也没有从招聘企业获得本协议所述的利益，甲方须在电话或者是邮件通知乙方此种情况、对招聘客户采取法律措施追讨欠款，乙方也可以主动向悬赏客户询问和要求。

5. 甲方在候选人成功上岗且收到招聘企业服务费10个工作日

内，将分两次向乙方支付相应比例的服务费□a.甲方在候选人上岗15个工作日后且收到企业服务费10个工作日内，向乙方支付应得部分服务费的50%□b.甲方在候选人上岗3个月后且收到企业服务费10个工作日内，向乙方支付剩余的50%。

6. 如果候选人上岗后3个月内候选人离职，甲方将暂停向乙方支付剩余的50%悬赏金。若乙方继续推荐候选人而候选人上岗满3个月，方可得到剩余的50%悬赏金。

7. 发票事宜：_____甲方负责向招聘企业方提供发票。

四、协议附件职位说明书、录取通知书及其他经双方确认的信息和材料，均为协议附件，是本协议的一部分，与本协议具有同等法律效力。

五、保密条款甲乙双方应对本协议内容以及签署和履行本协议过程中知悉的对方尚未公开的信息承担保密义务，未得到另一方事先书面同意之前，任何一方不得泄露上述的内容和信息，或将上述内容和信息用于本协议之外的其他目的。未经甲方许可的任何有关甲方及招聘客户的企业名称、联系信息，乙方不得以任何形式分享给第三方。乙方可以为了完成招聘和猎头业务的合理需要，可向潜在的候选人和合作猎头公司透露信息。

六、条款的变更和修改未经双方书面约定，任何一方不得变更本协议条款。

七、适用法律本委托协议书壹式贰份，甲乙双方各执壹份，悬赏委托协议自甲乙双方签章后即具法律效力(传真或扫描件具有法律效力)。出现纠纷时，双方应协商解决，协商不成由乙方所在地法院裁决。

八、本协议期为签字后两年。信息保密期限为信息披露后两

年;甲方不得擅自与乙方推荐的人才合作、乙方不得与甲方介绍的招聘企业合作,均以推荐后或介绍后两年为限。

日期: _____ 日期: _____

幼儿园兼职心得篇三

人总是在不断地实践中成长的,如果没有实践来磨砺自己,即使自己有再高深的理论,也没有任何用处。对于我们师范生来说,这一次的顶岗实习支教活动就是对我们学习过的知识的最好的检验,它不仅仅让我们在这难得的实践活动中认识到了自己的不足和缺陷,也为我们提供了一次服务社会,回报国家的机会。

时间就像不断运动的星星,每天晚上看到的他们都是同样的样子,可是实际上他们早已经在不知不觉中飞越了百万年。在这次实习开始之前,我总是会想,这么长的时间要怎样才能度过呢,可是当自己真正地来到这里之后,我需要努力的还有好多,每一天都是在学习,在进步。我才知道,这看似漫长的时间,却是根本不够用的,我有太多的欠缺需要弥补,也发现了自己原来有这么多的漏洞。

当然,我也遇到了很多以前从没遇到过的新朋友,我们一起实习的一共七个人,都是来自不同的专业,我想如果没有这次实习,我们这一辈子都不会有交集,可现在我们一起吃饭,一起探讨,像是最亲密的人,像战友一样的并肩作战,抛头颅,洒热血。

我还记得自己第一次被人称为“老师”,虽然不像是想象中的那么激动,可是还是让自己立刻感到了自己的成长,原来自己早已经过去了那些曾经拥有过的和自己学生一样的青春。原来自己早已经成长为能够给予别人知识的领路人。

顶岗实习支教是我们河北师范大学汇华学院长期开展的一种

很有实践意义的师范生培养活动，在这其中，一方面可以让学生们更好地感受到教学一线的实际情况，作为一种职前教育为师范生在将来真正走向工作岗位打下一个良好的基础，同时也是我们河北师范大学汇华学院帮扶农村基层教育的一种善举。

我想，不论是在教育教学中，在个人发展中都取得了非常有意义的收获，在不断的摸索中，我们学会了体谅，懂得了谦让，一步一个脚印的踏实向前走，我相信，这些都会是我这一生取之不尽用之不竭的宝贵财富，有了这次的职前教育，我相信我在以后的工作和学习中一定会成为一名负责，优秀的人民教师。

顶岗实习还在继续，我也依旧会全心全意的投身到教育中，争取越来越熟练的完成学校的任务，把自己知道的都奉献给大家。

幼儿园兼职心得篇四

作为一名大学生，我在学习方面没有松懈，坚持和努力让我在基础的科目上都保持较为不错的成绩。但作为家教却并不是这么简单的事情，自己学和教人学，也有着非常巨大的差别。但既然被人称作“老师”那么在教育中我也必须肩负起自己的责任！

回顾这次的家教兼职情况，虽说是作为教育者，但总结自己收获的时候，获得的东西却一点也不比自己的学生少。以下是我的收获心得：

在这次的兼职体会中，最让我印象深刻的就是“沟通”这个行为。都说沟通是连接人与人的桥梁，但在走上社会之后我才真实的体会到沟通的巨大作用。

起初，和家长沟通的时候，虽说通过资料了解了我的能力和

其他情况，但显然并没有直接得到家长的认可。但通过交流沟通，我很快和家长聊到了一起，不仅预先了解了学生的情况，也顺利取得了家长的信任。

后来，面对学生的时候，沟通也同样帮助我打开了自己学生的心扉，并让我充分的了解了学生的情况，并更进一步针对性的优化了自己的教育。

这些经历都让我充分的感受到沟通在社会中是非常必要的。积极的沟通，不仅能拉近人与人之间的距离，还能更多的去了解别人。哪怕一开始都是陌生人，但也都要从沟通开始了解！

在教育中我也遇上过不少的麻烦，虽然对教材进行了充分的预习和准备，但在课程中却收获甚微。但在之后我也深刻的反省了自己，并通过我和前辈的沟通认识到这是我自己在思想上没有做好调整的缘故。面对初中阶段的学生，我应该更加重视学生的思想和学习能力，而不是以自己为主观的认识。

为此，在后来，我结合沟通，在深入了解学生之后调整了自己的教育方法，顺利提高了课程的效益。

回顾这的家教兼职，我的准备还是不够充分，虽然准备了一大堆，但没有考虑到的事情也有很多，这都是我在经验上的缺乏。但在这次的经历过后，我自己也得到了充分的进步！相信对今后的学习和工作中我都能更加全面的看待问题，更好的完成自己的任务！

幼儿园兼职心得篇五

大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，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，有助于我们在校大学生更新观念，

吸收新的思想与知识。

今年暑期，作为一名大学生，我第一次参加了工作，虽然只有一个月的时间，可我真正体会到了工作的艰辛和不易。

怀着激动，把小小的期待填满小小的简历表，投入肯德基的暑期招募箱，当我接到面试电话的那一刻，差点激动地跳起来，立刻关上电脑，去镜子前整理一下自己，出发，肯德基打来电话让我去面试了。面试还是相当顺利的，接下来就是考验我的时候了。

我所从事的是餐饮行业的服务工作，以前我一直觉得没有太多的技术含量。而现在我知道我错了，任何一个行业都有他内在的技术含量和工作技巧，不是马马虎虎的就能完成的。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。

俗话说：“顾客就是上帝”，面带微笑，礼貌用语，都成了我的习惯，顾客的性格不一样，所以可能会碰到不同的事情发生，但是我用百分百的诚心服务顾客，所以得到了顾客满意的微笑，我想这也是对我的最大肯定。每天会工作5个小时，做一些杂活，比如端餐盘，收拾餐桌，人手不够时会去帮忙点餐，总之，每一刻都很充实，感觉到更多的是快乐。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。回想这次社会实践活动，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

一个月的暑期实践过得很快，我慢慢地习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和

回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这一个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做工作也就很开心。

要勤劳。有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫，整理整理，帮帮大家的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

我会继续努力的，在以后的寒假会使自己更加的充实，继续在社会实践中锻炼自己。