

# 最新美容实训心得体会 美容师心得体会 (通用8篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 美容实训心得体会篇一

为期一周的培训，真的让我感觉到了震撼！如果现在还有人认为我们巨子只是中国小工厂，小作坊，还在认为我们的产品价格便宜，还在认为我们的产品中低端消费，那么咱们的回答一定是：你们错了。

让我来真正的剖析一下我们的西安巨子！我们的万色水母产品！这次西安培训特意安排了去参观巨子每个制作车间，看了最先进的全世界独一无二的仪器，制作流程。让我深刻感受到了以范代娣教授、马晓轩博士团队们的不容易。我们产品用的水也不是普通用的水，一般化妆品用淡水，好点的用纯水，因为纯水里还有内毒素，我们还要把纯水进行蒸馏，出来的是注射用水，可以直接静脉注射，就这一项就会把咱们产品和市面上的化妆品区分开。

那么什么是类人胶原蛋白呢？她是世界上唯一一款人源型的基因工程胶原蛋白，是通过生物基因工程技术研发出的一种在结构与功能上与人体自身胶原蛋白完全一样的胶原蛋白，就相当于我们平时听说过的克隆。

现在市面上化妆品鱼龙混杂，我们的产品充满着非常大的挑战。现在无数人都在打胶原蛋白这几个字，但产品一样吗？答案肯定是否定的。目前为止，在化妆品中添加的胶原蛋白大家

都知道是动物胶原蛋白，可是就真正的动物胶原蛋白一克市场价格说出来大家就要把嘴张大了！九万！大家看到这个数字惊讶吧，还有更让人惊讶的，不是人民币是美金，九万美金！有人就会问那我们买的都很便宜。没错，因为各位用的绝对不会是真正意义上的胶原蛋白，至于是什么，只有商家知道了。可想而知，这样的产品用在顾客身上有效果才是假的。

玻尿酸，相信这个名字大家太熟悉不过了，电视上，网上都在宣传它保湿效果有多好。说到保湿，大家明白保湿产品应该具有什么样功能吗？补水和保湿可是有差距的。就像一个空瓶子，补水是往瓶子里倒水，而保湿就是要加个盖子，让水不会漏出来。我们的万色水母既可以补水，迅速渗透到真皮层，而且还能在皮肤表面成膜封闭表面，防止水分蒸发，最重要的是，修复皮肤屏障结构和功能。玻尿酸不可以渗透，只是在皮肤表皮，用上当时效果会非常好，但是洗掉之后就沒作用了，也不可能去修复皮肤屏障。

胶原蛋白是人体含量最多的蛋白质，类人规避了动物胶原蛋白的排异性，病毒隐患等风险，可以迅速被人体吸收，因此被称为，世界上最好的胶原蛋白。因为功效显著，类人吸引了欧美及亚洲多个国家挑剔的客户找到巨子生物，要求购买。

我们用类人胶原蛋白生产技术，实现了由“中国制造”向“中国创造”的转变。在皮肤修复，骨修复，组织修复方面，研发出别人没有的技术和产品。好的技术和产品一定可以使数以亿记的人受益！让我们以有这样的合作伙伴骄傲，以可以拥有这样的产品骄傲！

## 美容实训心得体会篇二

虽然实习之前，我们再学校里也有过代课的实践，但是面对中学的体育教学还是没底。随着二期课改的实施，赋予我们教师的要求。这也要求了我们要改变传统而又枯燥的教学模

式，大胆创新，不要老是束缚于老的教学方法中，在教学中要有自己独到之处，有新意。让学校在快乐的心情下上好每一节体育课，也方便于我毕业论文的研究。

1. 投身于教育实习中。虽然，在实习前也有过一些试教活动，但是真正的中学教学对我来说，这还是第一次。从学生转变为实习老师，这之间需要付诸一定的努力。首先，在实习第一周，听了带队教师及其他教师的一些课，为第二周正式上课做了一些必要的准备。为了上好第一堂课，我深钻教材，备好第一堂课，勇于创新，进行新教法尝试。然后，开始上课，而在这期间，我又与其他实习生进行交流，吸取经验弥补自己的不足。

2. 在实习中，我不仅仅只限于教学工作，而且根据中学生的特点及实习学校的实际情况，开展了大量有益的活动，丰富了实习生活。我们和学生，我们即是实习老师，又是学生的知心朋友，但这两者之间的距离保持适当。我与学生交朋友，空余时间和学生一起玩，做好学生的思想工作。与学生打成一片，加强了与学生之间的感情，而在上课、考试时，对他们提出了很高的要求，又要有一定的严肃度，这样在学生面前保持了一定的威信。

做一名老师容易，做一名好老师的确很难。教学工作复杂而又繁琐。首先，要管理好整个班集体，提高整体教学水平。然后，又要顾及班中的每一名学生，不能让一名学生落伍。这就要求教师不能只凑为了完成教学任务，还要多关心、留意学生，经常与学生进行交流，给予学生帮助。做学生学习上的良师，生活中的益友。

## 美容实训心得体会篇三

20\*\*年2月20日，我们在xx市xx区xx小学开始了为期3天的见习生活。

在见习的三天里，我们主要做的就是坐在教室后面听老师上课，边听边做笔记并且思考，学习老师们如何组织教育与教学，如各组织管理，借鉴老师的语言表达、教学机制及科研能力。

第一天上午周校长为我们介绍了学校的基本情况，谭老师为我们讲述了学校课程设置的内容，这些对于小学毕业以后第一次接触小学相关课程的大一学生来说，是一件十分值得借鉴学习的事情。

接下来，我们听了一堂极其生动的体育课，老师寓教于乐，理论与实践相结合，用孩子们能理解的字句传授着相关知识。下午，我们小组在五乙班组织了一个队会活动，这个锻炼难得可贵，也让我们体验了一番当老师的滋味。

我们小组的主题是“经典文学阅读”，在这次队会中我们学到了不少，但也发现了很多不足，比如策划中的失误、班级秩序的失控。第二天上午，我们听了英语课、数学课并评了数学课。老师们的课都特别精彩，值得我们今后学习与借鉴。

下午，语文课的听课与评课对于我们这些中文系的学生来说有着特殊的指导意义。“以境引读，以读促情”的教学法十分有利于孩子们理解课文。

最后一天的师德培训、班主任讲座令我印象深刻。经验丰富的教师以她们的切实经历带给我们心灵上的震撼，特别是孩子们生动的作文，让我们看到了现在的小学生心里真实的亲人、老师、同学以及自己。第四节课，我们听了一节综合性很强的课，开拓了我们的视野，提高了我们对小学科技教育的认知。下午，我们参观了学校的科技实验基地，不得不赞叹孩子们的点子好，动手能力强。孩子们在老师的指导下，拥有了许多发明专利。

在见习的日子里，我亲眼目睹了为人师的艰辛，小学教师的工作繁杂，事无巨细。因此，老师必须要有耐心、爱心，要爱学生，做一个善于思索、引导的老师。这次的见习对我来说，是一次珍贵的经历。

## 美容实训心得体会篇四

结束这个学期的课程后，我怀着对学习的一份惶恐，对自己缺乏信心的不安，对自己无法适应新环境的担忧，带着一份希冀和一份茫然来到了人民医院见习。通过深入到护士的日常工作中，我亲身体会了做护士的酸甜苦辣，发觉做护士并没想像的那么容易，但也没有想象中那么恐怖。

见习，是一种磨练，是对自己感受医院环境，了解医院事务的一种巩固理论知识的`社会实践活动，更是对自己护士梦想的期前准备。见习，让我明白了许多。

在见习2周中，我感受最深刻的是，临床是理论基础知识的巩固基地。临床的实地见闻，实地操练，让我们不得不重视在校学习的那些枯燥的知识。以前学习的时候，我总觉得所学的知识太空洞，缺乏实际操作总会学了没多久就忘记，对于学习也没有刚开学那时的热情。这三年的学习生活给我的感觉是，一直只为考试而学习。无论在学校里还是在家里，没有人问我这种病有什么临床表现，我也没有真正见到过这些临床表现，到底是怎样的呢？是不是与书本上的一样呢？等等……按照学校的安排，我所在的宿舍分别在普外二、神外二、消化内一、心内三见习。这次见习中，我第一次深入到护士的日常工作中，亲身体会了一回做护士的苦辣酸甜，才发现原来做护士并没有我想象中的那么简单。无论在哪个科室，护士的工作既累又繁琐。每天都要铺床，更换引流袋、引流瓶，给氧等，之后会有配药、输液或是采血；对糖尿病患者，要监测血糖，每天至少测三次血糖；对于尿失禁或需进行腹部手术者，插尿管；不同科室测量生命体征的时间也不尽相同，如神外二是安排在下午，心内三安排在上午；在我见习的四个科室

中只发现心内三有发口服药，而且是在下午，发口服药时要核对药名、药物剂量、姓名、床号、性别等，做到准确无误，但是由于种种原因，护士无法亲眼看到病人口服药后才离开病房；护士每天都要书写护理记录，床头交接班。助理护士负责接送病人，标本送检，更换吸氧管、湿化瓶中液体，口腔护理，会阴擦洗，发病人衣服等，这既分担护士部分工作又把护士部分时间还给病人。病人若有不适首先会想到护士，病人如有问题找的还是护士，病人要换药、换液又得叫护士，医院厕所堵了或病房门的把手坏了，还是找护士……病房里永远有护士忙碌的身影。

在医院里，新鲜事物接踵而至，时时给我带来兴奋的冲击。见习使我开拓了眼界，增加了见识；巩固了一些护理操作，如生命体征测定、铺备用床、有人床更单、摆药、排气等，这些都使我对将来从事的工作有了一定的认识。有许多看似简单的护理操作，真正做起来才知道并非如此。

众所周知，建立和谐的护患关系，首先要做到将心比心。用一颗博爱之心，一种换位思考的思维去想象病人的疼与痛，矛盾与徘徊，将病人的疼痛看作自己的疼痛看作自己的疼痛，用心去体会病人的茫然与不知所措，只要你及时伸出一双温暖的手，病人就能感受来自你手心的力量，也许他们就会获取一份战胜病魔的决心与信心。其次，擅于与病人沟通。其中，微笑是一把出奇制胜的尚方宝剑。在这里，护患关系还算良好，但是，护士工作繁忙，还要书写各种记录单，很少有时间与病人或家属交流沟通，实现和谐的护患关系这个目标，还需努力。

作为护士一定要沉着冷静细心，遇事不慌张。严格执行“三查七对”原则，做到操作前查、操作中查、操作后查，核对床号、姓名、药名、剂量、浓度、时间、用法。这是自己的责任，也是对病人负责。有时一不小心可能酿成大错，关乎生命安危。此外，还要掌握理论知识，强化操作技能，合理安排各项工作，提高工作效率。其实，学会做一件事并不难，

难的是能以认真的态度持之以恒地做好它。在见习的这些日子里，我收获颇多。不仅把理论运用于实践，更学会了信任、沟通、理解、认真、持之以恒...这些都是成为一名护士必备的品质，也是我精神上的宝藏，它将伴我更好地在人生之路上走下去。

在这里，我不仅真正学到了知识，还明白了一些道理，踏踏实实做人，认认真真做事，提高自己与人沟通的能力，建立良好的护患关系，遵从导师的教诲，理论联系实际，不断提升自己。我相信，经过努力，再次走进病房时，会少了一份陌生，多了一份亲切；少了一份负担，多了一份安慰；少了一份担心，多了一份真诚。

## 美容实训心得体会篇五

xx年上学期我与同班同学韦芳一组到梧州市逸夫小学见习，我们组所接管的工作是061班少先队中队活动策划和主持，现已结束，以下为我的心得体会。

在五周的见习时间里面，我们组共为061中队开展了5次班会活动，分别是：纪念党成立周年、爱国主义与国防教育、争当文明小公民、普法教育、学经典诵读会。我们积极准备、热情开展，以上活动得以顺利完成。当然，这与061班班主任黄老师的热心帮助、大力支持离不开的。一开始，我们主持声音小、表情拘谨、难以表达自己准备的东西，班里的同学听得无精打采，一副辛苦的表情。我们感觉很失败。结束后，黄老师找我们对我们说：“不要紧，慢慢来，放开来说，毕竟是第一次。”她也怕同学们以后不配合，于是在班里要求同学们以后积极配合我们。同学们也一一答应，班长也出来发言说，以后会积极配合我们，认真听！我们听了之后放心了，并发誓以后认真准备，放开声音主持。经过黄老师的指导后，我们接下来的工作进行得很好，声音放开了，与同学们的距离拉近了，对班主任的具体作用和工作有了深刻的认识和理解。

在班会活动主持之中，让我最深刻的问题有以下几点：

一、会场纪律的问题。对于小学生来说，即使我在开会之前就定好了纪律，但过不了多久他们就忘了，当我在讲台上讲的时候，下面就会闹起来，连续叫几次才能压住。

二、主持声音问题。即使经过几次的锻炼，但我觉得自己的声音还是太温柔了，40分钟也不能坚持下去。

三、解决调皮学生的能力。在061中队里有几位男同学非常调皮，爱顶嘴，爱争吵，我有时候真是不能够忍受，但又不能做出很大的反应。

对以上的问题我有以下一些想法：

一、对于主持的声音一定要保持大声，要用洪亮的声音去吸引同学们，用有力量的声音压破他们的吵闹，平时的训练是少不了的，长距离对话、唱歌是很好的方法。

二、作为老师，要有一个表情，能让学生亲近；也要有一种气魄，让学生敬畏。有时候威严比纪律更有用。

三、对待调皮的学生不能手软，给他发言的机会要有，让他难受的时间不能少。

通过到小学的见习，我掌握了一定的教师技能，了解了班主任工作和少先队活动的工作内容。作为师范生，就应该争取多的机会到小学去，走到实际的课堂才能体现真实的自己，同时，拉近与小学生的距离，为以后的工作积累经验。最重要的是：解决发现的问题。自己的不足在哪里，应如何改进，这些都是我今后的努力方向。



## 美容实训心得体会篇六

通过2年的理论知识学习后，根据学习的需要，学校为我们安排了为期9个月的临床实践学习。

我们于\_\_年7月份进入了郑州市中心医院，进行为期9个月的临床护理实践。临床的实习是对理论学习阶段的巩固和加强，也是对护理技能操作的培养与锻炼，同时也是我们就业前的锻炼阶段。在这里我要感谢郑州市中心医院给我提供了这样好的实习环境和各种优越的实习条件，也感谢所有的带教老师对我的关心照顾和辛勤指导，让我能在踏上工作岗位之前拥有如此好的锻炼自己的机会。

在医院实习的这段时间里，根据护理部的精心安排，我们分别手术室. 外科. 内科儿科等几个科室轮流进行实习。

我实习的第一站是手术室，在这里我们的实习时间只有两周，但由于是我实习的第一个科室，对此充满了好奇与期待。第一次走进手术室的时候，脑子里是一片空白，一切看来都那么的新鲜。刚去的时候护士长给我们分别安排了带教老师，带教老师先带领我们熟悉了这里的环境，接着为我们讲解手术室的工作性质。刚开始的几天感觉仍是陌生和不解，因为是学生的身份，所以感觉就是站也不对，坐也不是。好在带教老师对我很好，什么事情都为我们讲解，有些事情也让我们去动手，慢慢的我们也熟悉了这里的程序。在这两周里，我们很认真的学习关于手术室方面的知识，了解手术室的工作性质，熟悉每台手术所需要准备的物品以及特殊器械，掌握其基本的操作方法。对于无菌操作技术，如戴无菌手套. 穿脱手术衣以及正确的洗手方法等，都能够熟练准确的操作。但是由于时间的短暂，对于有些手术器械的名称及用途仍不是很了解，真是有些遗憾。由于是首次实习实践，所以医院对我们很是严格，并没有让我们进行临床操作。

第二个科室是神经外科，虽然已经实习了一个科室，但由于

性质完全不一样，所以仍是陌生的。对病房的陌生。

这是我们第一次进入病房实习，在病房实习和手术室完全不一样，在这里接触最多的是病人及其家属，所以对我们的要求也不一样，在病房实习要处处小心，回答患者的问题要求更是甚严，真可谓是如履薄冰。

在病房实习，由于是学生，所以开始只能转转病房，在累也不能当者护士长及科室的老师的的面休息，感觉真的好累好累，全身都是酸痛，下班后回到住处倒床就是睡。身心具累。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事情还是没有形成概念。庆幸的是，我们有带教老师为我们介绍病房结构，介绍各个班的工作，带教老师们的丰富经验，让我们可以比较快的适应医院各科室的护理工作。能够尽快的适应医院环境，为以后在医院实习和工作打下了良好的基础，这应该算得上是实习阶段的一个收获：学会适应，是自己融入新的环境并在其中成长和生存。

随着时间的脚步，环境已熟悉，学习也逐渐进入正规轨道，在各个科室的病房实习阶段，了解最多的是各种疾病及其常用的治疗药物，如药物的用法及用量。掌握各项护理的基本操作。

实习的及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种护理工作能力。所以在带教老师放手不放眼，放眼不放心的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，如导尿.插胃管.床上插浴.口腔护理，静脉输液，肌肉注射等各种基础护理的操作。

我知道护士的工作是非常繁重与杂乱的，尽管在未入临床之前也有所感悟，但是真正进入病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多

数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓麻雀虽小，五脏俱全，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。因为有了临床的实习，我们才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。进入临床的第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

这个科室对于我来说是一个转折点。它让我学会了很多东西，让我知道，作为一名护士，不仅仅要学会最基础的扎针技术，也要会例如，导尿，灌肠，吸痰，鼻饲等等之类的很多东西。

在之后的几个月的实习生活里，使我又明白了很多，又多了一些新的想法与感受。我觉得，护士这个职业很平凡却又很伟大，一个好的护士要具备良好的道德素质和职业素质，要耐心，细心，胆大。护士会得到病人尊重的同时，也会时常受气，受累，但是也必须用笑脸去面对病人。护士长常教导我说，我们护士也算是服务行业，就算你再累，再气，也要脸上充满笑容。刚开始，我对这句话很不在意，甚至有些反感，但是现在之后的几个科室里，听说都是很忙和很累。但是心里还是很期待，毕竟能学到东西，这才是我的目的。在之后的科室，感觉就是不一样，忙了，充实了，也学了不少东西。带教老师和护士长都很耐心的传授给我知识，在实践中也一点一点的教会我。这个病区的病人都是需要绝对卧床休息的，所以我们的工作也比较累，有时候家属的工作也很难做。夜班的时候，还要定时给病人翻身排背，吸痰。这9个月里我感觉我成长了很多，感觉肩上的担子突然就重了，明白了护士是要对病人和自己负责的。

## 美容实训心得体会篇七

下面仅就我参加公司今天下午培训学习后，结合自己的工作

实际和一些思考，谈谈对如何搞好我们公司的业绩工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

## 1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会

接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲望。

## 美容实训心得体会篇八

作为一名教师一定要思考怎样才可以把知识教给学生，这就是怎样教的问题。以前听了不少优秀教师讲授他（她）们如何教学生，总觉得不必要这样重视教学方法，把该说的说出来就行了，不用管那么多。现在自己做了老师才知道教学是很复杂的一件事情，教学同美术一样也是很具有创造性的事情，不同的是美术塑造的是没生命的事物，而教育塑造的是

充满智慧的人类。以前我总以为当一名老师很容易，只要把书本上的知识用自己的语言来讲授给学生听就行了。现在才发现这种想法真是幼稚可笑！老师不能把知识看做理所当然的事情，从学生的角度来看那是很难理解的，所以教学必须从学生的角度来教。教学是需要方法的，如何塑造我个人的教学魅力是我不断探索的内容。

按学校的安排第一周先听课。我所带的班是高二（10）——化学专业班。在跟科任的知道老师见面的第一天，指导老师就告诉我班上学生的学习情况：班上学生的学习成绩都是很差的，基础不太好，所以老师上课要讲得细一些，重难点要反复强调，晚上要多点到班上进行指导。课上老师讲得非常细，很容易听懂，而且语言很幽默，学生的热情很高。第一周我听了三节习题课，四节新课，在老师的身上学到了很多做为老师的所应具备的素质。我当时就想我一定要努力做到比他（她）们要好。

由于我实习之前不知道我要带的是化学专业班，对教材完全不熟悉，也没有准备教参和课件。所以在第一周里我除了听课，还要看教材和教参，晚上还要看班。所以第一周过得有点像牛一般的生活。对于实习生来说第一节课是很重要的，因为这直接影响到以后学生对你的印象和评价。在听了一周的课以后，我用了三天准备了第一份教案。即将走上讲台，感觉既有些兴奋又有些紧张。为了让我有一个好的开始，指导老师和办公室的另一位化学老师也来听我的课，在教室后面给我很大的心理上的鼓励，让我信心大增。当我走上讲台，学生们齐叫老师好的时候，我顿时就觉得自己已是一名真正的老师了，同时一种作为老师的责任感也油然而生，就觉得一定要把课讲好。第一节课按照事先的设想很顺利地结束了。

课后两位老师都给了我中肯的意见和建议，我也感觉到我确实存在着这些缺点。我的指导老师很认真地教我教好书还要备学生，他很认真地教我面对这样的学生应该怎样教。

课后我也作了反思，我上课还不够轻松自然，面部表情不够放松，语言也不幽默，整个上课过程学生的学习热情还没有调动起来，讲解习题的时候没有考虑到学生的学习水平，跳跃比较快，板书也没有什么条理，知识点的过渡也不不顺畅，还有，在讲课的时候老与学生的互动不强，还是沿袭了比较传统的教学模式。

每节课后我都会作反思，看看自己有什么进步了，有什么缺点还没解决的，我的进步得到了指导老师的肯定，同时我也发现了作为老师的许多困惑，如何提高学生的学习兴趣，树立他们的学习动力，提高课堂学习的氛围，如何引导他们进行自主学习，如何提高他们分析问题和解决问题的能力。我向老师们请教他们说这是需要慢慢摸索的，教久了你就会有一套个人的教学方法方式。

除了进行教学实习，我还是高二（10）班的实习班主任。第一次见面的时候，我就感觉到班里的学生都是很友善的，也是很热情的。通过两周的观察和接触，我觉的同学和我之间还存在着很大的陌生感。班上学生大部分都是比较内向，班集体还不够团结。我觉的我个人也是存在着很多不足之处，作为班主任我觉得我是不合格的。在这两周里，我还没有完全记住班里同学的名字，对他们的生活还不太了解，还没有建立起班主任与学生的互相信赖的关系。而我的班主任指导老师却做得很好，学生们都很尊重和信任她。她和蔼友善风格以及对同学的关心是很值得我去学习的。在以后的日子里我一定要努力拉近与学生的关系，做一位合格的班主任。

通过两周的实习，我学到了很多，明白了作为老师和班主任的责任和辛劳，也发现了自己很多的不足。在接下来的实习里，我会更加努力的！时间过得飞快，四周过去了，感觉自己一直在跟着日子在跑。对于实习也有了更深的体会。