

# 2023年果农的心得体会(汇总8篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。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下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 果农的心得体会篇一

三个月的外汇培训学习即将过去，在这三个月里，我和学员们经过清凉老师的系统培训，认知了外汇市场上一些必不可少的技术知识，现在我把学习的一些心得体会向老师和同学们汇报。

通过学习，认知了：方向的判断、开仓、加仓、止损、止盈、拐点、分形杠杆、级别、形态、突破、趋势、影线的运用。

进入市场之前首先要认清当前大趋势的方向，依据大方向寻找入场点。我们一般以4小时为大方向，在15分钟里寻找入场点。

方向的判断：我们一般以4小时周期的方向作为大方向，在4小时周期图表里，如果产生了两波以上低点不断抬高的走势就认为是多头趋势；产生了两波高点不断降低的走势就认为是空头趋势。

开仓模型：有一蹶不振，物极而反两个模型。一蹶不振：一波破了最近一个高点或低点的上涨或下跌之后，回撤不过高或低、再次向上或向下突破；物极而反：一波破了最近一个高点或者低点的上涨或者下跌之后，回撤上破了高点或下破了低点、再次向上或向下突破（扩散），归纳成一句话就是（看1等2做3）

止损的重要性，市场是千变万化的，总会有出其不意的情况发生，止损保护就成了下单的一个必不可少的部分。止损可以以分形结构的高低点、趋势线、影线最高低点作为止损。

止盈可以根据入场的周期图表画出来的趋势线止盈（破趋势线止盈），或者到达了某个重要支撑阻力位、根据市场的反应进行止盈。

级别，同一个级别周期里的一波连续的行情出现回撤之后，不破结构高低点，再次向原来的方向运行，这是级别不变；什么时候回撤破坏了结构的高低点再次向同一方向运行就是级别扩大；小周期出现的趋势经常就是大周期的一根k线，而在大周期内级别内只是震荡走势。比如在5分钟图表里出现的多头趋势在4小时图表里看到的只是一根阳线。

形态，有三角形态（收敛三角和扩散三角）、旗形、钻石形态、契形、头肩顶头肩底、区间。

突破，突破是开仓和加仓的依据。一般来说大周期的形态突破动能最足也就是最值得关注的交易机会。

趋势趋势跟突破是紧密相连的，价格在运行的过程中产生了两个高点和两个低点以上的走势才能称之为趋势，两个不断抬高的低点画出的连线是上涨趋势线，两个不断降低的高点画出的连线就是下降趋势线。趋势线的运用：上涨趋势线上方多单持有，破了上涨趋势线多单平仓出局；下降趋势线空单持有，破了下降趋势线空单出局。

影线的运用我的理解是：如果在一个重要的支撑阻力位突破后出现了长影线、或者长影回到了支撑阻力位内，说明多空双方争夺激烈，持有的单子可以获利了结，如果是影线附近开仓的可以在影线的最高最低点作止损保护。

以上就是我对三个月学习以后的一点深得体会，以前在没有

系统学习之前交易思路模糊不清、胡乱的交易。还做爆了几次账户。非常感谢清凉老师无私的奉献和孜孜不倦的教诲！希望自己以后能通过所学的知识好好的运用，能在外汇市场上有自己的一席之地！有什么说得不足之处请清凉老师多多指点！万分感谢！

## 果农的心得体会篇二

通过近期的培训学习，我有幸参加了中级干部任职培训班。为了让我们更好地适应新的工作岗位和及时转换角色，培训学校安排了为期丰富多样的课程以及特别的体验活动。我们在短时间内接受了较为系统、全面的学习和训练，思想认识得到了进一步的提升，分析和解决问题的能力得到进一步的加强，干好工作的决心和信心也更加坚定，现就学习中获得的一些心得和体会总结如下：

在培训班的课堂上，老师就要求我们树立正确的学习态度和观念。在当今社会，新知识、新理念、新事物层出不穷，并且更新迅速，我们只有不断地更新学习内容、拓宽学习渠道、扩展学习领域，学会在工作中学习，在学习中实践，这样才能防止知识的老化、思想的僵化、能力的退化，才能在新的岗位上发挥作用，为领导提供科学化、合理化的意见。

进一步了解人行在几十年的发展历程中，在不同的发展时期，总结和提炼出了丰富的理论，每一个理论体系前辈的再完善再丰富，都具有一个时代的特征，在这个时代中起着引领和指导作用。作为一名中职干部，不仅要掌握这些理论的思想渊源，认识这些理论产生的背景，熟知这些理论的内容，还要学会在这些基本理论的指导下正确地开展工作的。通过学习，我们还了解到科学发展观的内涵，明白了科学发展观提出的背景和深入贯彻落实科学发展观的紧迫性和必要性。以前在观念上对科学发展观存在着模糊的认识和思想上的偏见，认为它仅仅是一种新理论，现在看来，我们应该把思想观念转变到科学发展上来，只有牢固树立科学发展的理念，转变陈

旧的观念，用科学发展观指导工作实践，才能在工作中把握正确的方向。

在培训中，总行人才处处长给我们上了《业人才能力建设》一课，从多个方面阐述了如何能做好一名中职干部。对此，我的感受非常深刻。处长结合自己工作中的实例对照，让大家体会到了作为中职干部一定要学会科学理论，提高管理水平。要学会做好人力资源开发工作。在工作中要用人所长，避人所短，具体讲就是要见人所长、容人所长、用人所长、励人所长，同时，要正确析人之短，容人之短，努力治人之短，真正做到人尽其才，才尽其用。其次，要学会管理，在管理中要善用激励，要区分对象、区分时间、区分方法进行激励发动，利用手中的资源，充分调动下属的工作积极性，努力营造最佳的运行状态，达到最佳的运行效果；要避免经验主义，避免僵化，要学会借助外脑，并能够把握主动权，当机立断，切忌瞻前顾后，犹柔寡断。

在这次培训时间里，要不断强化全局意识和责任意识。“全局意识”，是指要站在全局的立场考虑问题，表现在政治上是一种高度的觉悟，表现在思想上是一种崇高的境界，表现在工作上是一种良好的姿态。要求我们用正确的思路来思考解决当前存在的问题，就是要求我们要有超前的思维，要有悟性，有创新精神，而不是仅仅做好自己负责的那一方面的工作了事，要始终保持开拓进取的锐气；要牢记“全局意识”，自觉适应目前形势发展需要，认真学习实践科学发展观活动，不断增强使命感和社会责任感，提高自身能力素质和调整好精神状态，为社会发展献计献策，贡献力量。要树立群众利益第一位，局部服从整体，小局服从大局的原则，始终保持健康向上、奋发有为的精神状态，增强勇于攻克难关的进取意识，敢于负责，勇挑重担。

总之，通过几天的学习，我收获颇多，感触颇深，在获得知识的同时，也认识到了自己在理论素质、工作水平、领导能力、思想观念中存在的差距和不足，今后，我要把握住各种

学习的机会，向书本学、向实践学，向身边的榜样学，通过多种途径、采取多种方法丰富自己的知识，努力锻造自己，提高自己，使自己成为一名称职的中职干部。

## 果农的心得体会篇三

昨日，我们参加了由省公司组织的vip客户经理技能提升的培训，此次培训由来自深圳的罗老师主讲。复旦mba毕业的罗老师，有着丰富的通讯技术授课经验，分别给各个地区的移动、联通和银行金融类多家单位讲解培训。

课程内容从20xx年底我们开始做移动电话展开，当时花了1100亿从联通公司手中购入cdma□以及4000万用户。但其中真正有效的用户只有2600多万。到20xx年8月底，天翼用户达到7993万，距20xx年底1亿目标还有一定差距。这首先给vip客户经理很好的警示，在接下来的四季度我们有艰巨的任务和目标需要完成。

在日常与客户交流，提升客户对我们的信任时，需要注意的细节以及技巧。首先，让我们了解运营商vip客户经理的三阶段及发展过程，包括四大转变；其次，是分析vip客户经理在日常工作中存在的误区，以及根据这些误区提出的服营一体话的“三明治法则”，即服务—营销—服务；再次，根据客户的心理，引出客户满意服务理念，全面分析了正确理解“客户永远是对的”这句话；另外，提出销售的“黄金三律”，对如何进行有效提问作出了具体的分析，并对客户异议分类提出了四个注意点；最后，提出了常见交易五种促成法，即问题排除法、选择法、例证法、假设成交法及最后机会成本法，并举例说明。

罗老师的授课方式，让我觉得一天的培训既充实又愉快。根据罗老师的讲授，我觉得以下几点需要在以后的工作中注意，以提高工作效率，促进与客户更好的沟通。第一，将回访时

间精确化，这样减少了客户繁忙中的打扰，减少客户的抱怨情绪；第二，在电话营销时写脚本，有利于事半功倍；第三，适当的让客户帮些力所能及的小忙，满足用户的社会需求，并记住用户的服务轨迹，有利于拉近与客户的距离，让客户产生好感；第三，在上门服务时携带“重要客户意见收集表”，不但有利于改善我们的工作，而且能在用户激动、愤怒时缓和用户的情绪。

以上就是我的培训心得。希望以后还有这样的培训机会，让我提高业务水平和能力，在工作中有更好的发挥和表现。

## 果农的心得体会篇四

处对项目经理和各级管理人员进行了集中培训，从管理理念到提高制度的执行力以及安全管理、工程技术管理到经营管理分别进行了深入透彻的讲解。通过学习我受益非浅。特别是x处长所作的《企业经营管理理念》讲座更使我感悟很深。

首先，做为一名企业员工，带着感恩的心情去工作这在以前是没有这个意识。以前总以为我在这个单位工作，就应该把工作做好，完成上级领导交给的工作是作为一个员工必须做到的，一来是对得起领导的信任，二来是对得起自己的薪水，这样工作是被动的。如果带着感恩的心情去工作就会自己去主动工作，做每件事就会追求更高的境界，就会充分发挥自己的主观能动性、创造性地去工作，就会体会到工作着是最美好的。

一个人一般都会感到自己所言所行都是正确的，自己的判断是准确的。当别人有不同意见时往往不能接受，包括领导的批评。因为出发点不同，观念不同，看问题的方法也不相同，所以工作中就会出现失误等不到之处。所谓工作失误一是直观的，一是隐性的。直观的失误当有人指出时或许能够接受，而隐性的失误当时反映不出来，或自己没有感受到就不易被接受。所以“坦率承认工作失误，诚恳接受批评”就要有勇

气。别人指出来就会使自己能有机会及时地审视自己，提高自己感悟能力和综合素质。

“精益求精”是我们工作时的要求。但要想做到这一点是非常不易的。在钱处长的这个报告里也指出了“精益求精重在一个求字”“精益求精是一种精神，一种态度，更是一条道路”这就要求我们做事要有恒心，要去克服困难，有一种做不到最好决不罢休的韧性。

诚信和自信是在商品经济的今天必备的两件法宝。只有诚信才能在社会中立住脚。只有自信才能在经济大潮中生存，如果有一个机会，自己没有信心做好，就会失去这个机会，就会给自己的信心又一次打击，以后更没有信心去做。机会一次一次的丢掉，自己就不能在这个社会中存在下去。

诚信和自信是每个人应具备的素质，而团结是整个团队的灵魂。现在由于分工越来越细，每做成一件事都需要团队的合作才能完成。象以前一个人就有多么伟大的发明和创造的事现在不多了。一个好汉三个帮，只有团队团结了才能集思广益战胜困难。要做到这一点就要象钱处长在文章中说的“要有理解、宽容的待人态度”“要与人为善”“要配合默契、热情有度”“要真诚待人”。

x处长在这个报告中还对管理人员讲解了在工作中应注意的行为举止、应养成的好习惯，讲解了在社交中应肯有的素质和修养。这对我们在今后的工作都有很大的帮助。

有些习惯是长期养成的，有些习惯自己或许没有意识到是不当的。通过钱处长的报告，使我们知道了什么是对的，什么是不当的。在今后的工作中我们要克服缺点，把所有工作做得更好。

## 果农的心得体会篇五

通过性格色彩培训后，我不仅了解了自己，正确面对自己并且还学会了去了解身边的朋友、家人、甚至陌生人，培训还教会我正确看待每个人差异的原因，不再去很主观的评判一个人的好坏，“性格是没有好坏，只有差异”，倘若我去和身边的人沟通，去从别人的口里了解我自己，这也决定从今天开始戴一副“有色眼镜”去看别人，“四色性格分析法则”也是本次培训很好的方法。我想我会慢慢去运用它，让自己更加驾轻就熟此次培训所传授的东西。

色彩性格以简单的红蓝黄绿四种颜色为符号，对相对复杂的性格进行归纳，不同的色彩代表了不同的性格，也反映在他们的情感态度中。红色代表快乐的带动者。心态开放，追求快乐，喜欢体验新鲜的东西，情感丰富而外露，容易情绪化；蓝色代表最佳的执行者。保守内敛，规则和条理性很强，以完美为导向，情感深沉而含蓄，不容易表露；黄色代表有力的指挥者。目标感强，重视结果，以成就为导向，不容易受情绪影响；绿色代表和平的促进者。心态十分平和，随遇而安，以稳定为导向，在情感中比较被动，缺乏强烈的动力和欲望。

通过这次培训，当我们断定自己的性格色彩时，关键是不带评判的观察，把自己当做一个陌生人来观察。不再企图改变自己所观察到的内容，无论我们是哪种性格都没有好坏，最重要的是学会接纳最真实的自己。当我们有自己的一套性格理论时，我们会更清晰的了解自己的优缺点，对于自己的性格优势加以培养，对缺点加以克制。且能够知道如何与不同性格的人和谐相处。当我们掌握了自己的性格后，我们就掌握了自己的情绪。

掌握了自己的情绪，我们就是自己的国王，这个课题的'重要性和价值性，通过性格学习让我学会研究自身与周围的人，探讨性格对工作和生活带来的益处，通过相互理解来寻求彼



此认可的沟通与影响的方式。与此同时，结合临床诊断服务行业的特点，识己识人、知己知彼，在日常工作中，认识自己性格中的优势并加以发挥，掌握自己性格中的不足并加以抑制。

同时，通过学习和拓展，更好地掌控与人沟通和服务中的主导性，发挥个性化服务的优势，进一步提升服务水准，提升个人素质！通过下来进一步学习，我也学到了很多做人的道理，通过一次次适当的分析，使我去审视自己剖析自己修正自己，然后使自己更快乐。这节课给了我一双慧眼，去分析人的性格，用五彩的颜色令世界变得如此美丽而精彩，形形色色的人和事让我的周围变得如此丰富而生动。

## 果农的心得体会篇六

在过去的几天里，我有幸参与了一个为期两周的培训者培训课程。作为一名培训者，我对这个课程充满了期待，并从中获得了很多宝贵的经验和启示。

这次培训的主题是“有效沟通与领导力”，地点在我们城市的中心图书馆。参与者主要是来自各行各业的领导者，他们希望通过这次培训，更深入地理解领导力，提升沟通技巧，从而更好地引领团队发展。

我们在课程中学习了领导力理论，探讨了沟通技巧，并进行了大量的实践练习。课程以小组讨论、角色扮演和案例分析等形式为主，使参与者能够在互动中学习，在实践中成长。

我收获了很多知识和技能，更深入地理解了领导力和沟通的重要性。我学习到了如何更好地倾听和理解他人，如何有效地传达信息和引领团队。我也明白了在领导过程中可能会遇到的问题和挑战，以及如何应对这些问题和挑战。

在课程结束后，参与者的领导力和沟通技巧都有了明显的提

升。他们在小组讨论中更加活跃，能够更好地理解并解决团队中的问题。我为能够参与这次培训课程感到非常自豪，并期待未来能够将所学应用到实际工作中。

总的来说，这次培训课程是一次非常有意义的学习经历。我不仅学习到了很多新的知识和技能，还更加深入地理解了领导力和沟通的重要性。我非常感谢培训团队的组织者和讲师，他们的专业和热情让我受益匪浅。我期待未来能够将所学应用到实际工作中，更好地服务于我的团队。

## 果农的心得体会篇七

本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击[下载按钮](#)下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

### 培训师培训心得与体会

2011年6月3日至5日，我参加了山东省企业培训考试中心举办的第72期企业培训师高级培训班。3天难忘、紧张、愉快的学习，既达到了自己的期许，结识了许多同行，还有很多意外收获，从中学到的许多新经验，对于我个人的提升，起到了突破性的作用。

此次培训主讲人剑桥国际培训师、企业培训专家赵汉卿老师，知识渊博、逻辑严谨，其大师风范及国际最前沿的课程精华和训练模式，让我受益匪浅。

我们这次参加培训的3个要点是：新知、情感、哲理；培训中至关重要的四句话是：1、投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深；2、未曾经历，不成经验；3、太阳底下没有新鲜事，排列组合就是创新；4、做我所学，进而教我所做。

-----

10个知识点是ppp表、人格三层次、三阶段及重点、开心金库、预演未来、理性了解、感性认知、为新建立、发文技巧、激发参与。

## 一、内容

1□ppp表，包含目的、目标、过程、要领、收获五部分。不仅是培训开展的纲要性工具，推而广之对任何事情的处理都有帮助。过多的理性影响判断，过多的自我认知影响转变，改变你的关注点能改变心态，就能改变理念、性格、行为、进而改变命运。

2、人格三层次理论，三层次指思想、感觉、行为，三者存在互相影响和平衡的关系。

3、三阶段及其重点，事前重点准备好自己，其次是听众和内容；过程重点处理好与听众的关系，其次是自己和内容；事后重点还是自己。

4、自我管理之一：开心金库。利用昨天可以影响今天，做开心金库，不仅影响自己，缓解上台前的压力，而且把这种情绪传递给听众。

-----

5、自我管理之二：预演未来。利用明天可以影响今天，提前预演未来，且准备九成即可，留出一成做现场的发挥，效果往往会出乎意料。

6、理性了解：强调课程结构要有主题和内容，解决“说什么”的问题，追求的效果是“叫好”。

7、感性认知：强调课程结构要有形式和方法，解决“怎么说”的问题，追求的效果是“叫座”。“怎么说”比“说什么”

么’更重要。

8、威信的建立：通过寻求与学员的共同点；建立良好的第一印象；树立同理心；学员才是最重要的等途径建立讲师的威信。另外，培训师的威信，短期靠训练如：举止、语调、手势、技巧、仪容、讲话等方式；长期靠内涵如：知识、经验、能力、态度、演讲内容等。

9、发问技巧：发问有两部分技巧，一部分包含一般性问题、特定性问题、封闭性问题、开放性问题，另一部分指应对员工提问，如查证法、反问法、转移-----法。

发问的作用：1、启发思考；2、了解学员状况；3、集中学习注意力；4、培养学员的表达能力。

10、激发参与的方法：回馈：演讲完毕，通过收集资讯，不断反省改进，以求进步。方法：自我回馈；他人回馈；做活动；私下沟通。专业的回馈：先肯定、认同、说好的、优点，再说可以该进的、未来会有更好的行为。

## 二、收获

本次培训班突出授课“专业化”，内容“个性化”特色。培训方式，程序规范，方法先进□ppt课件精制美妙，现场演练，游戏等互动活动，引人入胜；视频，图画，模拟测试，问卷调查等多种教学手段，依据教学需要，充分使用，有效地发挥作用。培训内容，超前先进，标准专业，精品经典。新观点新理论言之有据，启迪深刻。

主讲人赵汉卿老师在克服三天两夜时间较短困难-----上，精心筹划，独具匠心，在“培”与“训”，“实践”与“提高”等各个环节，突出”新”“精”“实”三大特色，使学员的收获，含金量高，非常实用，很有价值。

我初到培训班时的期许一是如何成为一名专业的讲师，二是学到系统的企业培训步骤、流程、方法，三天的培训我得到了答案，而且所得到的意外收获让我感动，在课程结束，发表感言时，我忍不住泪流满面，谢谢中心的张主任，及每一位老师，我深深地给我们的赵汉卿老师鞠躬，谢谢赵老师所传授的“鱼”与渔”。

培训虽然结束，“投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深；未曾经历，不成经验；太阳底下没有新鲜事，排列组合就是创新；做我所学，进而教我所做。”我真正开始应用“ppp表的目的、目标、过程、要领、收获”贯穿我工作的始末，10大知识点会让我“做我所学，进而教我所做”。

本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击[下载按钮](#)下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

-----

----

## 果农的心得体会篇八

经过学习，我对小组合作教学模式有了更深的理解，为了能更有效的发挥小组合作学习的作用，全面提高学习效率，本学期我想从以下方面入手做一些尝试：

### 一、培养学生的合作习惯。

第一、学会倾听。“学会倾听”就是学会与人交谈时，克服浮躁之气和轻漫之举，做到认真而仔细地听取别人的发言，不随意打断或插话。合作小组成员必须听清老师的提问要求，听懂小组分工的要求，听明白其他同学的发言，同时也要听得了表扬之词，听得进批评之音。俗语说：“三人行必有我

师”。学会倾听能使我们取长补短，弥补自己考虑问题的不足，也能使我们能举一反三，触类旁通。

第二、学会质疑。在小组活动中，在肯定别人优点的时候，还要敢于质问。如果有疑问，应立即追问为什么，而不要害羞，不做声；有不同的见解和意见时，要敢于提出，大胆质疑；想到了同学们没想到的，没说完的，要勇于补充。这样就会使我们的课堂更加富于生机。

第三、学会表达。仅仅会听是不够的，每个学生必须学会表达。在课堂教学的许多时候，经常只有那么几个学生举手，一些学生在参与小组合作讨论时发言很有价值，等到全班交流时却没有了声音，也有一些学生表达不够清楚。为此，教师要调动所有学生的参与欲望，培养学生敢说的勇气，把一些能够容易表达或简单的问题让不爱发言、学习比较困难的学生来回答，并给予他们肯定与鼓励，使他们能够有表现自我和获得成功的机会。

第四、学会遵守组织纪律。合作往往是小组化的学习，人数不多，但必须在一定的组织纪律约束下进行的，要避免不必要的吵闹和争论。当然，这里所指的‘纪律不是把学生管死，不给学生自主学习、自主活动的空间，而是通过一定的纪律让学生在合作中“活而不乱”。

## 二、把握合作学习的时空。

教师是小组合作学习的组织者、调控者，又是直接参与者，出示了讨论题后，组织学生合作研讨时要科学的调控时间。

第一、独立思考的时空。出示讨论题后，要留给学生看题审题的空间，让学生看清讨论题、明白题意，诱导学生联想、猜想，唤起学生主动合作学习的功能，诱发对问题的思考，让学生做好小组合作学习的物质和思想准备。

学生诱导、解难释疑、把握航向，及时地了解掌握第一手信息，并及时进行调控。

第三、组织交流的空间。各小组讨论后，由组长向全班学生汇报讨论结果，本组的组员及其他学生认真听，并大胆发表补充意见或不同见解，学会评价自己和他人。教师应常用鼓励性的语言，如：“你别急，慢慢计划”，“你能代表你们小组谈谈看法吗？”，“你的见解真巧妙啊”等，让学生感受到教师的信任和期望，增强自信心。

### 三、精心设计小组合作学习的问题。

物理的学习过程是发现问题解决问题的过程，小组合作学习则是通过合作交流发现、解决问题，加深对问题的理解，提高学习效率。精心设计问题是提高小组合作学习有效性一个重量方面。

第一、选择有价值的问题，让学生开展讨论学习。一个物理问题，如果比较简单，多物理生经过独立思考就能得到快速解决，那就没有必要进行小组合作学习；如果是一个特别难的问题，讨论很长时间也得不出结论，这样的问题也就没有必要在课堂上组织学生合作学习。选择有思考价值的问题，引起学生大脑皮层的高度兴奋，并能使学生产生强烈的求知欲望。受到这种顺从欲望的驱动，学生的学习过程往往会变得主动而有生机。这样激发了学生的学习兴趣，使学生会产生强烈的合作欲望。

### 第二、设计问题应具有开放性。

开放性的问题解法多种多样，结果不是唯一的，对学生有很大的吸引力。同时，这样的问题学生往往考虑的不够全面，个人独立思考会发生一定困难，急需要与其他同学进行交流。合作学习给他们提供了一个展示自己，让别人理解自己的平台。在合作交流中，彼此观点不断碰撞，有争议的问题会变

得明确，对知识的理解也会更加深刻。

#### 四、选择恰当的时机开展小组合作学习。

合作学习是课堂教学中的一种方法，而不是教学方法的全部，并不是任何时候，任何场合都可以进行合作交流，教学中不能为了合作而合作，要根据实际的教学内容和学生的学习状况，相机设置合作学习。

#### 五、小组合作学习的评价。

对小组合作学习进行科学的评价是非常重要的，它是小组合作成功发展的关键。良好的评价机制，能使小组合作学习更为有效的开展下去，才能激发学生的合作兴趣。

第一、小组合作的评价要把学习过程与学习结果结合起来，侧重于对过程的评价。要改变以往只注重学习结果的评价。每次都要以充满期待的心理来评价学生，根据好、中、差三种学生的发展制定不同的评价标准，对达标者同样给予评价，同时引导学生自己与自己比较，从中找出个人的进步，消除学困生的自卑感，增强学好物理的信心。

第二、对合作小组集体的评价与小组成员的评价相结合，侧重于小组集体的评价。其中以小组合作的整体表现为主要标志，要改变过去以个人成绩为评价标准，以个人为奖励对象的做法。因为合作学习是依靠学生之间的互学、互帮、互补、互促达到提高学习效率，共同进步的。

第三、采用多样化的评价和奖励机智，引导学生明确学习方向，充分给学生一种良好的学习动力，促进小组合作学习的有效开展。

另外，小组合作，应使学生在比较自主、和谐和宽松的气氛中互相探讨，培养学生的合作精神；组际竞争，有助于增强



学生的集体荣誉感，激发潜在的学习能力。

总之，小组合作学习的有效实施不是一朝一夕能够达到的，在通过一点一滴的积累，真抓实干的努力，相信一定会逐步走向成功的。