# 师爱分享心得体会 关于师爱的感悟范文大全

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-09-21

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。师爱分享...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**师爱分享心得体会一**

俗话说的好，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，作为检验自己所学以及锻炼自己的重要途径，我在\_年暑假进行了自己的社会实践。我的暑期实践是在一个手机店做发单员，也兼职手机销售，每个星期两天，分别是周六和周日。当手机发单员的日子我明白了很多，更好的理解了这个社会。我的导师曾经和我说过，如果你想提升你的能力最好去从事一些比较高档的工作。同时，我觉得三百六十行行行出状元，既然选择了去做发单员，那便要兢兢业业的去做好。我会是最优秀的发单员，痛并快乐着。

我的暑假工作是在我的家乡遵化进行的，在遵化的北大手机店做一名发单员。早上八点上班，中午十一点下班，下午两点上班，晚上六点下班。每天的工资是四十块，虽然钱不多，毕竟是第一次赚钱，感觉特兴奋。我每天的工作内容很简单，就是站在十字路口或者在北大手机店门口发“长虹”品牌手机的特价传单。向过往的行人介绍我所推销的手机，引导他们去我所在的北大手机店买手机。从某种意义上来说，我所做的就是中国人最长说的一个字“托”。请老师原谅我说话的赤裸，既然是暑期实践报告，我会用最真实的语言来描述。我与普通的“托”是不同的，我的店长不会给我任何提成，无论我做的多么好，我每天的工作都只是这四十块，最重要的是，我是在“托”的位置上去了解社会。

也许您会问作为一个发单员你学会了什么，老师我可以很认真的告诉您：我学会了尊重每一个人。老师，您是否拒绝过发单员的传单，是否冷眼看待他们，是否用难听的语言让他们离开，是否随手将传单扔在地下？如果您曾有过这样的行为，我希望您有所改变；如果您没有做过，此刻，我想对老师您说一句：谢谢您的尊重。

作为发单员的我每天都会遇到各种各样的人，穷人，富人，男人，女人···在我发单的日子里总有人大声向我吼到“滚”；有的人随手把我的推销单随手的扔在地上；有的人甚至连看都不看我一眼。即使这样我依然会微笑着对待他们，因为我是一个发单员，这是我应尽的职责。老板给我工钱，我就要尽职尽责的把工作干好。记得我也曾把别人发给我的传单随手扔在地下，不过当过发单员后，我不会那么做了，我学会了要尊重每一个人。做一个发单员，其实挺辛苦的，你总是重复着一句话：“您好，我是北大手机的，长虹和北大在搞活动，请您看一下”。我们总是站在烈日下发传单，一站就是几个小时，而且总是笑脸迎人，绝对不能带情绪。自从我当了发单员后，我更懂得了如何去尊重别人，微笑的和礼仪的重要。

当发单员期间给我最大的感受是商人是很狡诈的，如果你想成为一个优秀的`商业家，就应当学会狡诈。我的老板总是希望我们多工作一会儿，总是在不停的剥夺着我们的劳动剩余价值。一件件小事情中就能看出，我是给长虹手机发传单的，是长虹公司给我们工资，理应和北大手机店没有任何关系，可是北大手机店长却让我们在发长虹广告的时候，也发北大手机的宣传广告。从某种意义上来说北大手机店侵犯了两个主体的权利，一是我们发单员的权利，二是长虹的利益。利用长虹和我们增强了北大的知名度，增加了北大手机的销售额。虽然我们的店长可以看到我们的工作，但他总觉得不满意。所以，我深刻的体会到无商不奸这个道理。

我也曾换位思考过，假如我去当这个店长我会怎么去做。当然，我会和他一样，去努力实现手机店的最大利润，不过我会比他更人性化。用鼓励的\'语言去鼓励员工，用提成的方法使他们更加卖力，而不是以一种督导的形式来督促我的员工工作。正如《大染坊》里陈六子说过的一句：“多放点肉，员工吃的满意干起来才有劲，这样能把吃掉的猪肉翻几十倍赚回来”。以前的全球第一强企业沃尔玛也正式以其对员工优越的福利条件和细致入微的服务才取得全球第一强企业的宝座的。

如果你说发传单是一份简简单单的工作那你就大错特错了，因为你需要知道怎么样才能让别人喜欢接受你的传单。所以在遍地传单的今天，你要用一种全新的手段去发单。有一天，我在发单的时候带了墨镜，没想到这个墨镜竟起到了意想不到的效果，和我一起发单但没有带墨镜的人，发单速度明显不如我。墨镜给过往的人留下深刻的印象，这一个简简单单的小创新增加了我的工作效率，更好的达到了发单的目的，虽然不一定能使我所在的店增加销售量但它的应用却能够增加我所在手机店的知名度。同时我也想到发单时对着装的选择也可能会影响到发单的效率。发单员的着装应当是随着社会主流的思想的，不能过分求新，也不能过于古板，但是需要有所不同。今天从事各行各业的人数不断增多，如何才能达到自己广告效应，就要学会创新，有所不同。

如何才能使自己成为一名优秀的管理者，通过我对我们店长的观察，我认为作为一名优秀的管理者不仅要有较强的管理能力，较强的人际交往能力，更为重要的一点必须要有威信，该和善时则和善，该严厉时则严厉。手机店里有一个店员，因为在上班的时候吃了几个花生被狠狠的批了一顿，最后被罚扫一个星期的地面。通过这件小事，我很有感触，一味的要求好人缘，好的人际关系，是不正确，作为一名管理者就必须赏罚分明，树立威信，否则如何去领导别人。同时我们应当注意的是不能公报私仇，那样只会适得其反。作为一名优秀的管理者就必须严格按照公司要求来办事，当然特殊情况除外。如果，一个管理者没有很高的威信，那么公司的管理就不能正常进行了。

有很多人的认为，努力工作是完全没有必要的，工作没有必要认认真真的，对付一下就行了。我的想法是：做工作，必须认认真真，勤勤恳恳。你的努力是会得到回报的，这是我在作为发单员的一个很深刻的感受。在我发单的日子里，我很勤快的发着推销单，我的工作得到了店长的肯定。我很快乐，虽然只是几句简单的表扬但我的工作得到了肯定。做一件事就要努力做到最好，试想如果你连一个简单的传单都发不好，你还能干好什么呢？作为一个新时代的大学生，我们将来要做的事要比发单复杂的多。如果说国家培养了多年的人才，连简单的推销单都发不好，那绝对是教育的失败。

在这里我所要说的不是小孩子牙牙学舌，而是与不同的人沟通的能力。语言是最重要的沟通手段之一，作为一个好的推销员你就要用你的语言来介绍你的产品。所以，语言的描述就显的尤为重要了。你要用言简意赅的语言来描述你的产品，同时还要注意的一点就是，你必须有礼貌，你要知道推销员在中国是不受人欢迎的，但你可以通过文明和礼貌的语言缩短和顾客之间的距离。试想，如果你用非常客气的语言来推销你的产品，即使对方不愿意买，也会很耐心的听下去。所以，语言的礼貌就特别重要了。其实，延伸一下，我们在大学里也是应当这样做的，很礼貌的对待每一个同学和老师，在言语交流中多用文明用语。这不仅能提升你的涵养而且能增进和同学们之间的距离，一箭双雕，何乐不为。

在作为发单员的日子里，我深刻体会到了理解的重要性。如果不能理解他人，就不能很好的投身工作当中，做好自己的本职工作，完成销售目标，为公司取得最大的利益。我曾因为发单的时候和其他的发单员聊天，被训斥过，说心里话，当时心里很气愤很无奈。但我试着去理解店长，假如我是店长，我能容许我的员工不认真工作吗？肯定不能。理解了对方，我又能够以饱满的热情参加到工作中去。当来往的路人把我的推销单随手扔在地下的时候，我也能试着理解，一张几乎没用的推销单，要是我也会扔掉吧，不过我会扔到垃圾桶里。学会理解，就能够以平和的心态投身到工作当中去。

让我为之高兴的是我在发单的时候能够认识新的朋友，通过和他们交流，我了解到了许多不同的想法和对事情的理解，使我受益匪浅。尤其是一名大三女生的话改变了我许多观点，打工不仅是为了赚钱，我能从和其他人的交谈中学到更多在书本上找不到的东西。如果你想立足于社会，你就要去试着认识更多的人，去理解他们的思想，理解他们对事物的看法。了解别人的想法和观点，能使我们的思考更为全面，更为可靠，更为真实。

记得有这样一句话，朋友多了好办事，想想那些优秀的企业家，哪个会没有良好的人脉关系呢？多交朋友，让自己拥有良好的人脉关系，能使我们更好的立足于社会。

了解自己的对手才能让自己变得更加强大。了解自己的对手，在商业上就是做好市场调查，我所在的手机店规模并不是很大，市场调查就显的不是很重要。但我的店长也对手机市场行情的调查，这个调查其实很简单，就是了解别的手机店相同手机的价格。顾客不是傻子，一个城市大大小小的手机店又是很多的，你的手机卖的贵，别人肯定不会来买。所以对手机市场价格的了解就显的十分重要，这直接关系到一家店的生死存亡，关系到盈利的多少。简简单单的一些经济学道理，谁都会说，关键在于如何运用，不是所有的人都能够成为商业精英，不是每个人都有在国际市场上战斗等的机会，我认为某些经济学的道理在小店中是行不通的。假如让郎咸平来开一家小规模的手机店他的盈利可能会不如我多，所以我们应当了解我的对手，小店就有小店的竞争办法。

第一，应当了解手机的价格走向；

第二，了解你所在地的手机消费水平，按市场来制定你将要卖的手机；

第三，物美价廉的进货渠道；

第四，也是最为重要的一点，千万不能存货，因为手机的降价幅度是很高很快的，囤货会使自己损失惨重。

一个假期很快就过去了，我短暂的打工生活也随之结束，这过程中所赚的钱虽不多，但它将会对我的学习生活以及以后的工作产生很大的影响，我在打工过程中所体会到、学到的东西的价值远远超出了金钱的价值，这些对社会的认识和思考，将是我人生路上一笔可观的财富。

**师爱分享心得体会二**

“妈，能给我点钱吗？”我再一次小心翼翼地试图向妈妈要零花钱。

“又向我要钱，不觉得害臊吗？你知道挣钱有多不容易吗？有本事今天去挣一块钱试试！”妈妈带着挑衅的语气说。

“哼，去就去，一元钱有什么了不起！”说完，我便带着伙伴出了门。我们两个走向了青少年活动中心。刚到门口，我们便看到了里面的老师。我们停住了脚步。“真的要去发传单吗？那老师不会不给传单吧？”我小声说。“不试怎么知道？走吧。”伙伴说着便拉着我走向里面。“老师您好，可以给我们一些传单吗？”伙伴先开口说。那老师却冷不丁问了一句：“要传单干嘛？”“我们帮你们发，只要一块钱就可以了。”我终于开口，“那好吧！”说着便给了我们一叠厚厚的传单与一块钱。

我们俩来到广场上，东瞅西瞧，却没人敢迈开第一步，一个个从我们旁边走过，我有点急了，只得厚着脸皮走向一位带着孩子的妈妈，我紧张带着微笑的说：“阿姨，看一下吧。”那位阿姨微笑的把传单收下，我连忙微微鞠了个躬，跑开了。伙伴也一样，找到了第一位“客户”，我们这样绕着广场来回跑，发传单也顺手多了。不过，发传单也有尴尬和碰壁。正当我发的正热火朝天时，我遇见了一对面容挺和蔼的中年夫妇，我拿着一张传单兴奋的跑过去，说：“叔叔阿姨看一下……”话还没说完，就被打断了——那个阿姨厌恶的瞪了我一眼，说：“不要。”说完便走了。只留下我一个人窘迫待在那儿。我赶紧跑开了，继续寻找我的目标。经过我几个小时的努力，终于把那厚厚的一沓传单发完了。

我开心的敲开了门，等着妈妈惊讶的神情。

**师爱分享心得体会三**

你知道奥运会吗?那你一定知道奥运会吉祥物吧?今年的冬季奥运会吉祥物是什么呢?别着急，让我来告诉你，今年的奥运会吉祥物啊，它是一个有着糖葫芦外壳的国宝宇航员，这只可爱的大熊猫宇航员就叫做冰墩墩。

提到奥运会，大家都知道是在北京举行的，我想大部分人对老北京的记忆可能就是那小辫张三走街串巷卖的糖葫芦啦!巧了，你看那冰糖葫芦外壳像不像象征着冬天那晶莹剔透的冰块呢?

可爱的糖葫芦配上可爱的动物，那这个可爱的动物我们要选谁呢?经过一轮动物选美，我们决定啦，要选一个最能代表中国特色的动物。提到中国，大家首先想到的就是国宝啦!一看到大熊猫大家就知道这是中国的国宝，是中国最具代表的动物。就这样，我们的大熊猫在万千动物中脱颖而出。

当象征着冬季赛道的彩色光环出现在我们穿着糖葫芦外壳的国宝面前，你看他像不像是一个宇航员呢?这下我们的国宝是不是又有了现代世纪的科技感、未来感呢?提到科技感，大家可能首先想到的就是现在的5g互联网了，于是这个彩色光环就变成了更有未来感的能量光环。这时我们的宇航员熊猫是不是形象就更饱满了呢!

形象打造完了，我们是不是得给这个吉祥物取的名字呢?总不能就直接叫他熊猫吧?要有北京特色又符合他的形象，这可有点难啊!北京，北京的特色可不就是糖葫芦嘛!这和他身上的糖葫芦外壳有相呼应了!可又不能直接叫他糖葫芦呀!其实呀，糖葫芦以前也叫糖墩儿。墩儿是个特别有意思的词，有一种北方冬天的特点，也特别得亲切，就像邻家小孩一样特别健康、活泼、可爱。可是外国人他可读不出墩儿这个音，于是啊，这只宇航员大熊猫就有了一个可爱的叠字名——墩墩。想到是冬天，我们在名字中加了一个“冰″字。

这下大家对我们冬季奥运会的吉祥物是不是有了一个更深的认识呢?

**师爱分享心得体会四**

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盘的浴火重生。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xxxxxx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。

**师爱分享心得体会五**

前两天在自营店帮忙发了两天的传单。位置是步行街路口。纵使100个不愿意也没有办法。

或许对于服装这个行业来讲，只要是节假日或者特大型的活动，管你是员工还好，经理也罢，都得上阵，跑去帮忙了，所以，我已经有好几个五一，十一没休过假了。

几乎没有人喜欢发传单了，偶也是。因为怕遇到熟人，怕没人接传单，怕人家接了又直接丢到离你不远一眼就可以看到的地方，然后你又得把他捡回来。怕城管来赶人，怕清洁工阿姨说我们乱仍垃圾，虽然不是我们仍的。崩溃，发个传单原来有这么多的顾虑。

现在才知道，站在大街上那些发传单的同志们有多辛苦了，以后别人发传单给我一定要接，哪怕是没用的，就算是要仍也要找个他看不见的地方在仍。以免人家身心受到打击啊，这样主要是能让人家早点下班。

还有，严重鄙视那些不接传单并且有一种高高在上的眼光看着我们的那些人，似乎感觉比人家高人一等，不要以为你没在大马路上发传单就觉得自己是一个身份很高贵的人，就瞧你那样，也高不到哪里去。

再严重鄙视那些接了传单看一眼就随手一仍没素质的人。第一，没有环保意识，不爱护环境，第二，不知道我们发传单的人辛苦吗?站在那里风吹日晒的，不要就接别，就算要仍也要选择仍在垃圾筒里。

但是，得感谢那些接了传单并说了谢谢的人，不接传单也说了谢谢的人，接了传单并看到李俊基的形象画在那里惊喜大叫并在向我们要李俊基的形象画的小女孩们。这些都是好同志，嗯!也让我们心情大好啊。

所以，广大的群众们，以后发的传单还是要接嘀，并且还要说声谢谢，怎么样也得给别人留下好的印象呀。

**师爱分享心得体会六**

不知是因为原来的冬奥会不在寒假时举行，还是不曾注意，在我的记忆中，这是我第一次关注冬奥会。没想到冬天里的运动是那么的精彩，冬天的故事格外的动听。

冰上的回旋舞

其实这一届的冬奥会刚刚开始时，我对有关“冬奥会”的消息都不知道呢，直到2月15日的双人花样滑冰预赛，第一个出场的申雪、赵宏博获得了双人花样滑冰短节目的历史最高分的时候，我们全家才开始关注起第二十一届温哥华冬奥会。

2月16日，申雪、赵宏博夺冠已经不是我的愿望，我期盼着双人花样滑冰的领奖台上出现三对中国选手，希望中国能包揽双人花样滑冰的金、银、铜牌。结果与我的期望差不多，申雪、赵宏博获得金牌，庞清、佟健获得银牌，有一点点可惜的是，张丹、张昊在表演时出现了失误，无缘奖牌。

温哥华冬奥会已经是申雪、赵宏博参加的第四届冬奥会了，20xx年盐湖城冬奥会，20xx年都灵冬奥会都无缘金牌。如今，两人年龄之和已经接近七十岁，在他们人生中最后的一个冬奥会上，一枚金牌终于为他们的运动生涯画上了一个完美的句号。

他们为了得冬奥会金牌而复出，为了复出而加紧练习，每次都是教练把从冰场上练习的他们“赶”出来，正是他们的汗水和付出，浇灌出了一枚金牌!

红色旋风

2月19日、2月21日，短道速滑赛场上刮起了一场红色的旋风。

2月19日，王濛参加500米短道速滑，预赛、半决赛先后两次破了世界纪录，最后以绝对优势获得了冬奥会500米短道速滑冠军，是中国第一个在冬奥会上成功卫冕的选手，而这个项目也被中国连续三年包揽冠军。

“故事”情节波折的是在2月21日的短道速滑1500米的比赛上。小组赛上，王濛犯规无缘决赛，而另一位中国选手也被淘汰，决赛局，场上有三名韩国队员，韩国队教练已经提前庆祝了胜利。

可是周洋在韩国队员的重重夹击下，上演了“三英战吕布”的好戏，最后遥遥领先于对手，获得了短道速滑1500米的冠军。中国夺冠后，周洋与教练李琰紧紧拥抱在了一起，欢呼着胜利，而一旁的韩国教练脸色阴沉，当中国人忙着庆祝的时候，韩国人灰溜溜的离开了短道速滑赛场。

这个冬天，下了许多场大雪，天气非常寒冷，而在温哥华冬奥会上，中国红在比赛场上博得了啧啧的赞叹，这个冬天很温暖，这个冬天的故事生动而精彩!

【师爱分享心得体会 关于师爱的感悟范文大全】相关推荐文章:

育儿经验分享心得体会 幼儿园教育孩子心得体会分享范文

语文教师读书心得体会分享

学校后勤工作心得体会分享

小学班级管理经验分享 班级管理经验分享心得体会

教育孩子心得体会分享五篇最新版 2024教育孩子心得体会分享怎么写

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找