

2023年大班第一学期科学领域目标 我的 第一堂课心得体会(实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大班第一学期科学领域目标篇一

第一段：开篇引言

我迫不及待地迎来了我人生中的第一堂课，这堂课对于我来说具有特殊的意义。我期待已久的大学生活正式拉开帷幕，我心中充满了激动和好奇。在这样的心情下，我的第一堂课开始了。

第二段：老师的激励

当我走进教室时，一位亮丽的老师正在黑板前等待着我们。她首先向我们介绍了课程的大致内容和学习的重点，接着向我们讲述了她曾经在这门课上的精彩故事。她的讲述既有趣又生动，让我对这门课激发了更大的兴趣。她还鼓励我们要积极参加课堂讨论，提出自己的问题，并且保证会对学生的问题进行耐心解答。这种激励和支持让我感受到作为大学生的责任和使命。

第三段：新鲜的学习方式

在第一堂课上，我被老师采用的一种全新的学习方式所吸引。她没有简单地讲授知识点，而是鼓励我们自主学习和探索。老师提供了很多的案例分析和实际问题，鼓励我们运用所学知识进行思考和解决。我们分成小组进行讨论，并在每次讨

论结束后进行展示和总结。这样的学习方式让我感到非常新鲜和有趣，它强调了团队协作和解决问题的能力，培养了我们的综合素质。

第四段：新认识的朋友

在第一堂课上，我遇到了很多新认识的同学。虽然我有些紧张，但是他们都非常友好和热情。我们互相介绍并交换了联系方式，彼此共同进步，相互促使。我们一起讨论问题，一起分享心得，这让我感到很温暖和放松。我意识到大学不仅是学习知识的地方，也是结交朋友和建立人脉的机会，我期待着与他们在大学里共同成长。

第五段：对未来的展望

经历了第一堂课，我对自己在大学的学习和生活有了更清晰的认识。我意识到，作为一名大学生，我需要更多的自主学习和独立思考的能力。我要时刻保持对知识的渴望和对问题的批判思考，不断地提高自己的综合素质和解决问题的能力。我相信在这样的学习氛围下，我能够找到适合自己的学习方法，实现个人目标，并为未来的发展打下坚实的基础。

总结：

我的第一堂课让我对大学生活产生了更深刻的体会。老师的激励和支持、学习方式创新、新认识的朋友以及对未来的展望，这些都让我对大学生活充满了期待和信心。我深知大学生活不仅是学习知识的地方，更是培养自己综合素质和成长为更好的自己机会。我会积极投入到学习中，不断努力追求进步，争取取得好的成绩，并锻炼自己的能力，为未来的发展打下坚实的基础。

大班第一学期科学领域目标篇二

第三，平行价值管理是在产业链运行过程当中的过程管理能力，你具备了，你可以赚取利润，不具备你就赚取不到，它既不是在运营的细节上面，跑冒滴漏管理能力，也不是投资结构、壁垒结构的能力，平行价值就是在中间段的管理。

比如说我们看看神华，神华的正向价值管理是拿到更多的煤炭，天然气资源，包括相关资源，以及获得煤制油的牌照、资质，这是他的正向价值管理。他的负向价值管理就是利用洗煤厂、数字化配煤中心，把每一吨煤的价值卖出最高价值，而他的正向价值就是他的发电厂的正常运营，节能降耗，他的煤化工的收益等等，这些价值，这些能力怎么来运营。最令我们觉得遗憾的是，平行价值能力往往是一般企业都具备的，就是产业链正常能力，但是在正向价值和负向价值上面，很多企业不去练这个功夫，所以赚不到足够多的利润。

一个行业里面的企业，毛利率大家差不多，真正净利率最大的差异，过去我们认为是来自于平行价值的管理，但是最近我们的认识慢慢打开了，发现是正向价值决定我们能有多少价值创造空间，负向价值决定了管理对效益的挤压能力，而平行价值能力其实是在正向和负向价值管理能力形成后，才能其作用的。前面两个要素打下的基础越好，越有利于平行价值能力的发挥。

而脱离正向与负向价值管理的平行价值管理，其意义只有在竞争门槛不高时具有价值，竞争以激烈，绝对歇菜。

正向价值是机会寻找，外部发现式，自我迫害式偏执狂的专利，他们老担心别人搞到更好的机会了。

当有记者问72岁生日时的默多克，你最遗憾的是什么，他严肃的说，很多时间被浪费了。记者接着问他，你什么时候退休，他严肃的说，我死后五年。也许他真的想用自己的影响

力和权威在自己死后仍然能指挥新闻集团。

所以当默多克帝国最近因门事件而臭名昭著时，分析下默多克的人格也许很能帮助我们理解默多克帝国为什么会走到这一步来。

而负向价值挖掘是典型的高控制欲人格领导的专利，我们老说企业要狼性狼性，其实没有吝啬型人格领导，负向价值挖掘无从谈起。

富士康已经让全球领教了怎么进行负向价值管理，怎么赤字接单（亏损），蓝字出货（盈利）。从982管理（98%的订单，可以在两天内交货），到全球接力式制造。没有郭台铭成吉思汗式的风格，很难想象世界上会出现这样一种企业。

大班第一学期科学领域目标篇三

风刮的越来越厉害了，离秋季结束也不远了。男孩每晚晚自习都经常抽空在一本本子写一会儿字，我曾问过他：“你每晚在本子上写些什么啊？”他只是微笑的回答：“是小说”，我好奇的说：“那给我看看吧”，他只是摇摇头说：“不行”，我没有继续向他要，不过心里还是很好奇。

后来我们在上一堂语文课，内容是同学互批作文，我正好批了男孩的作文，题目是《我的理想》，里面讲述了他如何如何想当一名网络写手，我当时在心里暗笑：想不到他每天在本子上写小说是为了将来好就业啊！

有一天晚自习的时候，男孩又在本子上写了十几分钟小说后便把本子递到了我的面前，我惊讶的问他：“是给我看吗？”他微笑的点点头。我见他点了头后立即打开本子看起来，看了几分钟，心里传出一阵惊叹：天哪！他也太牛了吧，能写出这样的小说，简直和我经常看的那些小说没多大

区别吗，如果按照这样的情形发展下去总有一天他真的会成为一名网络写手的’。正当我为他感到开心时，一个宽大的手掌从我手把小说夺了过去，我愤怒的转头，看到了一个熟悉的身影——我们的班主任。

只见他拿着本子左右翻了翻，便把男孩叫去了办公室，我的心里忐忑不安，生怕男孩遭到老师的严厉批评，那时正好下课，我连忙跑到办公室的窗边偷听，只听见老师在说：“你的成绩已经不好了，你还每天写些这种东西，是不是要弄到高中都要买你才甘心啊”男孩抽泣着说：“老师，这是我的理想”，老师生气的说：“这些垃圾就是你的理想吗？以后不准你在写了，否则我见一本撕一本，这一本我就没收了”，我没有再听下去了，缓缓回到了教室等男孩。他回来后脸上常有的微笑消失了，换来的是一张冷淡的有点吓人的脸。

后来我在街上买东西遇见了他，他脸上早已没了微笑，反而多了几条不符年龄的皱纹，我问他：“你有没有当上小说家？”他摇摇头说：“那只是小时的玩闹，怎么能当真呢？”我又问：“那你现在的生活过得怎么样？”他低下头缓缓说：“我现在只是一个工人，每月的工资差不多能糊口。”之后便和他闲聊了几句便回家去了。

从那以后，我便再也没见过他了，随着时间的推移男孩的微笑一点点在脑中消失了……

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

大班第一学期科学领域目标篇四

小时候，很多人都以为做一个总裁像电视剧中演的那样，所向披靡，指挥若定，实现自己的梦想。然而，随着时间的推移，我发现当总裁不仅仅是实现自己的梦想，更是需要担负起企业的使命和社会的责任。而当我第一次担任这个职位时，我意识到做一个出色的总裁是需要付出很多的努力和时间的。

第二段：理解职责

当我成为公司的总裁时，我感受到巨大的压力。我明白，我需要做的不仅仅是保持公司的利润最大化，更是需要为员工们创造更好的工作环境、为社会做出贡献。同时，我也明白，成为一个好的领导者，需要深入了解公司的运作方式、市场状态、员工情况和挑战等等。我花费了很多时间了解公司的各个层面，分析和理解公司所处的市场背景，决策方针和公司方向。我意识到，作为一名领导者，需要对整个公司有一个全面的认知，从而做出正确的决策，带领公司前进。

第三段：适应和创新

而在公司的运行中，往往会遇到各种问题和挑战。在正常日常运营中，我发现公司各部门之间存在沟通问题，项目执行不够顺畅，员工稳定性和士气方面在业内与其他竞争对手相比较弱。面对这些问题，我并没有采取激进措施，而是采取更为稳健的方式，以更好的方法解决问题，以实效为首要目标。同时，我注重了员工的培训和激励，建立了更为完善的奖励制度和培训计划，这样就能够让员工感受到公司的关注

和支持。而在面对竞争对手的挑战时，我得出结论：需要在产品创新和市场拓展方面有更加积极的投入。我们创造了一个创意的团队，不断探索前沿科技，以提高我们的产品竞争力，同时积极寻找其他市场机会，达到公司的长期发展目标。

第四段：沟通和合作

作为一位总裁，成功的关键是很大程度上与沟通和合作有关。通过我带领整个公司运营时的实践，我认为一定要建立良好的沟通和协作技能，以达到业内领导的最高水平。在公司中，我采取的方法是定期与各部门负责人进行开会，反馈部门矛盾和解决方案，并将他们的反馈转化为行动计划的制定。同时，我也给员工提供开放式的意见反馈平台，以让他们有机会表达自己的看法和建议，以便我们能够更好地满足客户需求。

第五段：反思和总结

在公司的发展中，我经验丰富的团队中，与同事的共同修行和成长是不可或缺的。我的职责是建立和发展公司的商业方向，促进团队技能和专业知识的提升。对于共同的目标，我们需要保持沟通和互动，找到最佳的解决方案，并以业内标准作为基础，为现在和未来的客户提供优质的服务。我相信，作为一个总裁，只要你积极学习、提高沟通能力、建立良好的协作关系，并与这些人配合，就能够成功地把公司带到下一个发展阶段。

总之，作为一个总裁需要承担重任，需要决策，在公司运营中不断适应和创新，重视沟通和协作技能。尽管前期所付出的努力和时间很多，但最终的成功会让一切不留遗憾。最后，我也希望能借此机会分享我的经验和想法，帮助未来的企业领导者更好地投入到自己的职业生涯中。

大班第一学期科学领域目标篇五

不可否认，作者的本意是好的，无非是说大赌是战略的一个非常重要甚至最重要的特性，但大赌毕竟不是战略，而战略也不是大赌这般简明扼要，尤其在中国，这种方式极易产生误导，因为国人虽常以中庸自居，但事实上很多人却是常在极端之间游走，而且不求甚解盲目从众不少，今天这个热就学这个，明天那个热就继续跟进，什么都考虑就是很少考虑自己的实际需要，这种学习就跟猴子掰玉米一样，从哈佛管理，到全面质量管理，到第五项修炼，到核心竞争力，到韦尔奇，到执行，到奶酪，到借口，等等，我们就像换手机一样更换着我们的学习热点，当然大赌才能大赢也在其中。基于此，我们非常有必要给予更进一步的澄清，否则将来肯定会有很多人因为误解大赌而误解战略，因噎废食。

正是这种看上去激动人心仿佛抓住了战略的实质而事实上只是对战略的简单化、肤浅化理解的大赌造成了德隆集团的大错，直至最终轰然倒地。

战略的本质是深思熟虑，讲究理性分析和直觉判断的统一。诚然，再完备的理性分析都不能替代最简单的直觉判断，但是，任何最简单的直觉判断都必须建立在相应的理性分析基础之上，而不可天马行空，所谓大胆假设，小心求证是也。但大赌在强调战略需要直觉判断的同时却把理性分析这个基础给忽略甚至隐藏了起来，但隐藏的并不是别的，而是战略的根基，这就好比在建造楼房的时候忽略了根基的作用而一味跟别人比高度、比造型、比速度等等，真有些舍本逐末，这是非常危险的，因为这最终的一切都必须由根基来支撑，大胆的设想以及放手一搏固然很好，也很有挑战性，沧海横流，方显英雄本色嘛，但当你提起脚时，你必须知道要在那里落地，不能提到半空却发现找不到落脚点，等你爬上了墙头却发现梯子靠做了方向，比如当年以电脑vcd而闻名的裕兴公司，后来上马了很多项目，跳舞毯的乱七八糟，结果无一成功，还把在it行业积累的优势丢的一干二净，即使到现在也还找不

着北，要主业没主业，要利润没利润。因为他忽略了一个最基本的事实，放手一搏是大赌只是战略的冰山之一角，只是战略的点缀，如果以此出发，以点代面，结果往往是偷鸡不成反蚀一把米。世界上没有免费的午餐，出来混的迟早是要还的，大赌式的战略往往是大错。

大班第一学期科学领域目标篇六

小聪在刚刚结束的年会上被意外晋升为公司总裁，他的心情无以言表。在整个公司高层同事的羡慕目光下，他第一次站到了舞台上并发表了自己的感言。这次经历让他深刻的领悟到了做领导的责任和担当。

第二段：心理变化

小聪在晋升为总裁之后，从一个普通员工一跃成为公司的掌舵者，许多的压力和快乐也随之而来。作为一个新晋的领导人，需要他具备许多的管理能力，而这正是他感到最大的挑战。他需要从以前职位的思维和角度出发，转变为以公司整体利益出发的思辨方式。因此，需要他投入更高质量的时间和很多意志力来适应管理位置的角色转变。

第三段：工作上的改变

小聪说，作为一名总裁，他需要高效地完成公司策略计划和管理团队的发展；更加注重公司产品的推广和市场宣传；定期组织公司各个部门的资深人员召开会议，进行思想的交流和思路的展示；关注员工的心理以及工作上是否能得到良好的发展空间。这些都是以前从未遇到过的问题，但是需要不断的突破自己去解决。

第四段：管理团队的挑战

小聪说：“管理团队对我来说，是一件难以想象的事情。作

为总裁，在人际关系上需要平衡各个团队领袖的利益，让他们认同我们的决策和发展规划，解决团队之间的矛盾和争端，并且鼓励互相合作，达成公司目标。”

第五段：结语

小聪在升任总裁的过程中，跨入了一个新的篇章。此时需要他摆脱以前从事职位的固有思维，以新的思考方式、战略部署和总体的管理视角去调整自己。在管理方面，他需要充分发掘自身的特长和优势，极力弥补自己的不足，在实践中成长。总之，这次经历让小聪明白了，创业创造收益的同时，还需要好好的管理公司，打好基础，才能够长久发展，实现突破及成功。

大班第一学期科学领域目标篇七

君主最重要的品质莫过于明察，明察就可以洞悉奸诈，任何邪恶都无法隐蔽。

的话听起来很乖巧，谄媚的话听起来很甜美，诚恳的话总是很坦率，真话往往简要而朴实无华。

豺狼能伤害人，它的样子容易辨认，所以人们能够提防；小人表面上温柔敦厚，害人时让人无法防备，才豺狼还要狠毒。

有过失而知道悔改的人，仍然不失为君子；知道自己有过失却不改正的人，只能称他为小人了。

随便答应别人要求的人，往往很少恪守信用，善于当而吹捧别人的人，背后往往说别人的坏话。

小人只用心修饰自己的外表和言行举止，而君子则用心完善自己的思想品德。

小人对待他的上司，必定逢迎讨好；而对待下边的部属，则必定傲慢而加以轻视。

君子一类的人，因为道义相同而结合在一起；小人一类的人，因为利益相同而勾结在一起。