

# 文本标注工作心得体会(通用5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。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。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 文本标注工作心得体会篇一

我从事农村社会养老保险工作（以下简称农保工作）已经多年，劳动保障所成立后，乡里的领导继续安排我分管农保工作。面对xx年的农保工作任务，我感到压力还是很大的，怎样完成今年的农保工作任务呢！针对这个问题浅谈一下自己的一些观点。

一、首先争取乡镇领导的支持。领导的关心支持既是我们工作的动力，也是我们农保工作的关键，更是我们完成农保工作任务的前提。因此，我们必须向领导汇报好全县劳动工作会议精神，汇报好劳动保障所农保工作任务，在领导的关心支持下制定好具体的、切实可行的工作措施，把农保工作摆上议事日程是完成与做好农保工作的第一步。

农村社会养老保险工作是一项长期复杂的系统工程，专业性、政策性很强，连贯性很强。新形势下的农保工作要求更高，任务更艰巨，工作更复杂。要想实现今年的任务目标，必须付出艰苦的努力，辛勤的劳动。因此我认为，在乡镇从事农保工作的同志，必须进一步改进工作作风，发扬求真务实的精神，站在讲政治、讲大局、讲奉献、讲稳定的高度，把农保工作摆上重要议事日程，不推诿，不等靠，树立早抓快上的思想，积极主动地研究和制定工作计划，做到目标明确，责任到位，服务到位。

三、进行广泛宣传，营造良好的社会氛围。农民是农村的主体，也是农保工作的主体。只有把广大农民的积极性充分调动起来，才能使农保工作真正落到实处。发扬“走千家万户，道千言万语，吃千辛万苦”的农保精神，深入基层，深入村队，深入农户，服务到家门，把宣传、解释、测算、养老金发放等工作真正说到农民的心坎里。通过讲政策，算细帐，讲利益、讲好处，让农民们能够透彻地了解参加养老保险后能够解决自己的什么问题，认识到参加农村社会养老保险确实有好处，确实能够解决实际问题，群众才会有积极性，才能分清楚眼前利益和长远利益的关系。宣传力度要到位，宣传方式要灵活。采取标语、广告、广播，街头咨询、散发传单、制作图版等各种宣传方式和新闻媒体大造声势，采取一切可以采取的形式让广大人民群众知道农保工作的目的和意义，在乡镇主要街口要道刷写农保宣传标语，真正形成立体式、全方位农保宣传阵势，不断扩大农保影响。利用大集等场合对农保政策、知识进行宣传，做到农保政策家喻户晓。只有把农村社会养老保险的政策、好处宣传的家喻户晓，人人皆知，农民群众才能自觉行动，积极的拥护支持和参加农村社会养老保险。

能抓住实效，取得成绩。

五、引导农民不要把参加农保，理解成是乱收费。从根本上说，农村社会养老保险是福利而不是负担。农民在有组织、有管理、有保障的前提下，自愿交纳农村社会养老保险费则是个人收入的延期消费。这不仅不是农民负担，而且与乱收费、乱集资、乱摊派的“村提留”、“乡统筹”有着本质的区别。一是农民参加养老保险全部记入个人帐户。年老后领取养老金，多交多领，少交少领。所有权属于农民个人，权益关系十分清晰。二是农民所交保费的增值和安全还得到国家政策的优惠和法律的保护，从而使农民所交纳的保费不但没有减少，还得到明显高于银行存款利率的增值；三是从交费标准上看，从几元钱开始的不同档次可供农民根据自己的经济状况自主选择，标准比较低，交费方式比较灵活。因此，

农村养老保险是已经解决了温饱并略有节余的农民群众能够承受的，这不会形成农民负担，反而是农民的福利，是农民自己解决养老问题的一个有效办法和途径。

六、要把握重点，稳步推进，分类指导，方法科学。乡镇农保工作需要把握重点，讲求办法，在全面推进乡镇农保工作中，需要根据各村、各户的不同情况来开展工作。选准重点，以重点带一般，坚持因村制宜，分类指导，比如在相对富裕的村，可以采取集体入保的办法，在经济发展相对较弱、发展不平衡的村，可以选择大户、富户，在计划生育的典型村，可以选择独生子女户和纯女户拓展工作，还可以探讨各村队干部参保的优惠政策，达到树立一点，辐射一片的目的。

七、加强学习，克服畏难发愁情绪。客观地讲，开展农保工作，征收农村养老保险费难度是有的，干啥工作都是如此，没有轻松的工作，要把难度相当大的农保工作能够推进到位，就是靠的我们对工作高度负责的精神、多年来在工作中形成的一种素质，畏难发愁是不行的。

八、引导农民改变“养儿防老”传统观念，树立靠“社会养老”、“自身养老”的意识。从长远看，随着计划生育政策的长期推行，家庭养老资源逐步减少，供养能力逐年下降，传统的家庭养老方式将受到前所未有的挑战，在这种形势下，只有发展社会养老才是解决家庭养老问题的根本途径。引导农民趁自己年轻有劳动能力的时候，为自己投一份养老保险，争得养老的自主权，在丧失劳动能力时，就会安度自己的晚年。因为将来如果子女能履行赡养义务，参加养老保险可以使自己的生活更加充裕；当家庭保障不充分时，养老保险可以提供另一经济补偿；当家庭保障功能失效时，养老保险可以向他们提供生活必须的费用，确保他们晚年的基本生活。农民改变农村传统的“养儿防老”的观念后，还可以降低农村计划生育的难度，会为今后农村的社会进步、农业的全面发展和农民的美好未来起到不可低估的作用，可以有力地推动农村社会的文明进步。

总之，农村社会养老保险工作是党和国家高度重视和关心的重大问题，也是农民群众关注的热点问题，它涉及到农民的切身利益，关系到农村的发展，也关系到农村的稳定。在新形势下做好农村养老保险工作，不仅有利于解决农村存在的深层次问题，而且还有利于我县社会保障体系的建设。我们一定要抓住我县农村社会养老保险工作起步早，参保面广，群众基础好的优势，深刻理解新形势下农保工作的新任务，新内容，新要求，切实转变思想观念，提高认识水平，改进工作作风，加强学习，提高掌握政策，运用政策的水平，提高对农村社会养老保险工作的认识，把农村社会养老保险工作做实、做强、做大。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content\_2());

## 文本标注工作心得体会篇二

毕业分配到慎中实验学校快一个学年了，在这之前我还是学生，转眼间就成了学生的老师。9个月的时间让自己学到了大学四年中没有学到的东西，从本质上说，我还是学生，因为自己还有不足，还需要学习。下面我简要谈谈一这一学年来的工作感想。

管建刚说过：既然我们是在学校，就要一切以教学为中心。老师的教和学生的学是学校重头戏。在一开始，我也试着在这方面训练自己，我积极参与教委办和学校开展的各类教学研讨活动。在此期间，我每学期至少开两节公开课，这学期还有幸被学校派在二实小的十三校联动上做了一节研讨课《摸球游戏》。虽然过备课的过程很辛苦，但确实让我收获不少，进步不少。我尤其喜欢到校外去听外校老师的课，比如到二实小听课，因为听其他老师的课我总能学到点东西，总能让我收获满满的学问。印象特别深刻的是今年3月份到x

听的小学数学观摩课，听名师的课，实际上就是一种享受。学高为师，毕竟这个学习的过程才是最重要的。所以我积极参与这样的教学活动使自己学到了最基本的东西。

根据新课标的理念，学生是教学的主体。小学生是个特殊的群体，自制能力差，注意力集中时间短，这一系列问题似的我这个新教师必须尽快学会如何组织好一堂课。因此，在课堂教学管理中，我尽量照顾到每个学生，尤其是在农村小学，学生差异性大，我争取然让每个孩子能学到最基本的知识，并且帮助学生养成良好的学习习惯。

学习固然是重要的，但也是得有个方向，有领路人，所以自己在工作中，也在向老教师虚心请教，以便让自己在最短时间内尽快的投入到工作中。我加入了学校的一对一帮扶计划，由有经验的老教师来带领没有任何经验的.我。每次在教学管理中遇到难题时，我在办公室说出我的困惑，总能得到热心同事的提点。这让我少走了很多弯路。

刚参加工作的我就有幸加入了班主任这个行列，虽然对这个工作还不熟悉，但是只要有热心、爱心、恒心，我相信会干好。

说实话，一开始干这个班主任，没想到工作有那么繁琐，日常大大小小的事，何况是的44个孩子们，一天到晚根本歇不下来，做了这事忘了那事。后来，我参加了班主任网络培训，学到了很多，自己也了今日事，今日毕、明天的事今天记等几条规则。这样，自己便能有条不紊的来处理每天的工作，协调好日常管理与教学的矛盾，既帮助了学生，又提高了学习效率。

虽然自己已经学到了不少的东西，但是在这短短的一学年中，自己还有缺憾，还得一直学下去。课堂中的自己的许多坏习惯，比如语言重复（废话很多），较多的走动，板书的质量，纪律的维持等，都需要改进，这都需要在以后的学习中尽快

丢掉，从而提高自己。班主任工作中也有很多问题，顾及不到全班的每个孩子的学习和成长，与家长沟通不及时，从而难以掌握孩子各方面的状况，这些都对自己的工作产生影响，更为严重的是，关系到孩子甚至是每个家庭的幸福。因此，错误的改进势在必行，我也会在即将来临的假期中做一下详细的总结，在为下一步工作做好的同时，对一些班级管理、教学方面做一些列整改措施，争取在以后的工作中越做越好。

## 文本标注工作心得体会篇三

### 1. 切实加强政治建设。

我始终把政治建设摆在党的建设首位，引导全体党员旗帜鲜明讲政治，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，坚决做到“两个维护”，自觉在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。

### 2. 抓好“不忘初心、牢记使命”主题教育。

在对物资中心党建工作充分调研的基础上，我主持设计了物资中心主题教育工作方案，突出用主席思想武装党员、干部职工。

同时，结合物资中心实际，以切实有效的载体、务实管用的抓手、直抵人心的方式，进一步强化党性锻炼，着力解决信念不坚定、宗旨不牢固、初心缺失、使命感不强、担当不力等问题，明确党员“初心”，推动主题教育在物资中心扎实开展、取得实效。

### 1. 抓党支部建设。

物资供应分中心党支部不定期开展政治学习、谈话谈心等活动。在期末评优评先等方面，我坚持集体协商、民主集中制的原则，赢得支部成员的认可。

## 2、加强党员队伍建设。

目前，物资中心共有职工9名，其中党员3名，占职工总数的29%。在按照党员发展流程，规范发展材料的前提下，杨鹏鲲、李冬林两位同志正在培养过程中。

## 3. 以党建评估为抓手，做到管理规范化。

支部强化党员教育管理工作，落实党建工作制度，实现党内组织生活制度化、常态化。2020年，召开党员大会4次，集中政治理论学习12次，讲党课4次，组织全体党员外出学习考察3次。

同时，按照公司党委统一部署，积极开展党建评估工作，对照党建评估指标体系，开展了自查，做好迎接党建评估的各项准备工作。

## 4. 扎实开展主题党日教育活动。

为推进“不忘初心、牢记使命”主题教育走深走实，进一步深入学习贯彻主席的重要讲话精神，我组织党员开展了“初心使命四问”主题党日活动。

党员分享自己的体会和感受，深入分析查找自身存在的不足，从中找差距、补短板，提出改进办法。

## 1. 结合实际制定并落实好政治学习计划。

根据校党委统一部署，并结合物资中心的工作实际，我主持制定出总支2020年政治学习计划，并认真组织落实。

2020全年，组织党员以“2020年政府工作报告”、“主席思想的专题学习”“不忘初心，牢记使命”组织政治学习共12次，并按时向公司宣传部报送学习材料。

同时指导党员职工积极利用“学习强国”平台，提升政治素质，部门人均积分多次排在公司各部门前列，取得了较好的学习效果。

## 2. 牢牢掌握意识形态工作主导权。

贯彻落实意识形态责任制，配合公司加强意识形态引导与管理，管好舆论导向、管好思政课教学阵地、管好思政课干部职工队伍，切实落实管党治党政治责任。

在过去的一年内，物资中心全体党员干部守土有责，落实好基层党组织意识形态工作日报告和零报告制度。

在回顾物资中心支部工作取得成绩的同时，我也清晰的认识到自己在工作中还存在一些不足。

一是党支部工作头绪过多，主题活动交织错杂，牵扯到党务、德育、教学、工会等方方面面，个别工作存在实效性不足等问题。

二是平时忙于事务，深入一线次数不多，和职工工谈话交流较少，不能全面、及时、准确掌握职工的心声。

三是开展支部各项活动形式较为单一。受客观条件的限制，各项活动形式还比较单一，主要学文件、看视频、传达上级党组织的指示等等。

四是还存在政治理论学习不够全面、深入和系统的问题。部分学员对政治理论学习不够重视，“蜻蜓点水”，没有全面系统透彻地理解相关理论内涵和精髓，特别是对主席记关于教育的重要论述理解把握和贯彻落实还不够到位。

一是强化宗旨意识，服务公司各项工作。

坚决贯彻党的民主集中制，增强抓落实的本领，担当作为、狠抓落实，多想事、多干事、干好事、干成事、不出事，吃苦耐劳，乐于奉献，勤勤恳恳，快节奏，高效率，高质量地工作。

二是进一步抓好理论武装。

坚持把补精神之“钙”、铸思想之“魂”放在首位。突出抓好党章党规和主席思想的学习，学习更加深入，做到进入思想、推动工作；头脑更加清醒，做到立场坚定、旗帜鲜明；贯彻更加坚决，做到信念坚定、对党忠诚。

三是着力聚焦重点工作。

切实强化理论武装，提高政治能力，让主题教育成果内化于心、外化于行，推动各项重点工作落实。持续将主题教育与思政课教学工作结合，统筹部署、协调推进，达到相互促进、共同提升的目的。

## 文本标注工作心得体会篇四

20xx年，太保寿险x中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把x建成一家

精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日□x中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入（含意外险）1610万元，完成年度计划的80、5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778、6万元，完成年度计划的101、1%；个险续收保费2928、5元，完成年度计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感

和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜x□全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

## 2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在x各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比20xx年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

## 3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

## 4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全

力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。

x原来没有县区架构，为使x太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为20xx年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。

管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在x举办了全省两核调查员培训班。

### 3、系统业务和集团业务取得了大的发展。

今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

### 4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。

企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司x中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大会

进一步贯彻“三个代表”的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司x中心支公司关于20xx年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。

这次会议是x中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

## 文本标注工作心得体会篇五

岁月流逝，工作的一年多的时间一晃已悄然溜走，回顾工作的点点滴滴，不经觉得作为一名幼儿园教师的幸福和满足。今天我在这里向各位说说的这一年多的学习与成长：

教学活动是幼儿园每天的重要活动，所以我们要认真准备，注意每个活动的重点与难点，根据幼儿的兴趣、需要、方法、习惯、学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。认真写好教案，制作教具，争取每一课都做到“有备而来”，每个活动都在课前做好充分的准备。活动中注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主导作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动脑尽量多。记得刚入园工作时，由于没有经验，很多时候我都是急于让孩子们知道知识，没有一个让孩子思考的过程，在主班老师的多次指导下，现在这样的情况已经很少出现了，我会继续努力，扼制这种情况的发生，让小朋友们产生爱动脑筋的好习惯。

在家园合作中，做好家长的工作也非常重要，家长把孩子交给我们，信任我们的同时，也是想让孩子在幼儿园这个环境中有所改变、快乐成长，所以，我们就要勇敢承担起这份沉甸甸的责任。孩子是天真好奇的，他们总会问我们为什么呀，如果我们答错了或者一时答不上，那我们在孩子心中的地位也会降低。因此，想要做好一名合格的幼儿教师，我们在平时工作、生活中就要不断丰富自己的知识，只有不断学习，刻苦钻研，提高自己各方面技能，我才能胜任这份工作。

在幼儿园这一年多的时间里，我从前辈们身上学到了很多，但是我知道这只是开头，还有很多困难一直在等着我。比如说，我每次都会准备好教具，打算给幼儿好好的上一堂好课，但是发现幼儿在适应环境之后就不肯听我讲课了。只有偶尔特别吸引他们的课，他们才能停下来好好的听，其余的时间都是很活跃的，在经过和前辈们的交流和探讨之后，我明白

了幼儿需要的是简单明了，生动活泼的课程，不是像我这么的刻板，只会你问我答的方式，所以我需要改变我的教育教学方法。再者通过看了很多老师的优质课，也使我学会了很多上课的方法。

和别的老师一样棒。这一年多我觉得自己过的很充实，我发现孩子们进步了，我也在进步，我会加油的！

我没有丰富的经验，但我想在以后的工作生活中我会努力学习的，经验是在实践生活中慢慢增长的，我相信在不久的将来我会成为一名优秀的幼儿教师的。