# 2024年成功经验总结(通用8篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-04-16

*总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。成功经验总结篇一据科学家对一天受孕几率的研究发现，如果不孕的话，受孕的最佳时间是下午...*

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**成功经验总结篇一**

据科学家对一天受孕几率的研究发现，如果不孕的话，受孕的最佳时间是下午5～7时。研究发现，无论是精子的数量还是质量，一天中变化都很大，而在下午稍后的这段时间则达到高峰,恰好此时，女性最容易受孕。

选择受孕季节，一年之中以七、八月份怀孕，四、五月份生产为好。受孕前一个月内，同房次数不宜过频，最好按女方排卵期一次成功。双方都有强烈的性需求时。

专家提醒，怀孕不要错过最佳生育年龄。人类的最佳生育年龄是25岁左右，最好别超过28岁。随着年龄增长，人的生育能力在不断下降，此外，过晚怀孕，卵子质量下降，胚胎畸形的几率增高。同时，也不利于及时发现问题，从而增加了治疗难度。

1、有慢性疾病的人群如心脏病、高血压、肾炎、甲亢等疾病患者，应该在病情稳定或者是基本上痊愈一段时间以后，再准备怀孕，这样才不会在怀孕后加重病情，或是疾病给妊娠带来不良影响。接触有害物质的职业人群在准备怀孕前应适当调换工作，避免不良影响。

2、不滥用药物，不少化学药品，如雌激素、利血平、氯丙嗪等均会影响精子的生存能力和使畸形精子的数目大量增加。所以准爸爸用药前一定要十分小心。

1、保证休息和睡眠：每天保证足够的睡眠，否则你的免疫系统将会受到影响，荷尔蒙分泌将被打乱，这些都不利于怀孕。让自己有一个轻松的心情。别给自己太大压力，可以试着练习瑜伽，既可以放松心情又锻炼身体。

2、戒烟戒酒：酒对精子的损害，早为人们所熟悉，烟中的多种有害物质也会杀伤精子。至少应在受孕前3个月就停止喝酒、吸烟。

3、补叶酸：叶酸对宝宝的健康发育起着很大的作用，叶酸缺乏，有可能导致胎儿大脑发育不完整或者出现畸形，所以女性在怀孕前三个月就要摄入充足的叶酸。富含叶酸的食物有苋菜、菠菜、生菜、芦笋、小白菜等。孕早期每天需补充0.4毫克叶酸。

4、补钙：钙是形成骨骼与牙齿的主要成分，是胎儿发育过程中不可缺少，而且用量较多的一种物质。含钙高的食物有牛奶、豆制品、禽蛋、海产品、骨头汤等。应从准备怀孕的时候就开始补钙，所需的钙为每天800毫克左右。

**成功经验总结篇二**

成功，对于每个人来说都有不同的定义和解读。对于有些人来说，成功意味着实现自己的目标和梦想；而对于另一些人来说，成功可能意味着在事业上取得突破和成就。无论怎样定义成功，取得成功都需要付出努力和具备一些关键的经验和技巧。在我多年的经历中，我积累了一些成功的经验心得体会，分享给大家。

首先，成功需要明确的目标和计划。没有目标和计划，就像是在迷路一样，不知道自己要去哪里。明确的目标能够给我们一种方向和动力去努力奋斗。我还记得在我最初的工作中，我没有明确的目标和计划，每天工作都是迷茫的，不知道自己是否在正确的道路上。直到有一天，我决定给自己设定目标。我开始制定长期和短期的工作目标，并制定了具体的计划来实现这些目标。这让我意识到追求成功的道路上，目标和计划是多么重要。

其次，成功需要积极的态度和意志力。成功往往不是一帆风顺的，途中会有许多挫折和困难。只有拥有积极的态度和坚定的意志力，才能战胜这些困难，走向成功的道路。在我过去的经历中，我遇到了许多挑战和困难，但我从不轻言放弃。每当我遇到困难时，我会告诉自己，“成功需要时间和努力，我一定能够克服这些困难。”这种积极的态度和坚定的意志力让我战胜了一个又一个的挑战，最终取得了成功。

第三，成功需要不断地学习和提升自己。成功是一个不断进步的过程，只有不断学习和提升自己，才能在竞争激烈的环境中脱颖而出。在我职业生涯的早期，我发现只有充实自己的知识和技能，才能在激烈的工作竞争中占据优势。因此，我开始积极地参加培训课程和学习新的技能。我还利用业余时间阅读相关的书籍和文章，不断扩大自己的知识面。通过持续的学习和提升，我不断提高了自己的能力，并在工作中取得了良好的成绩。

第四，成功需要良好的人际关系和沟通技巧。在现代社会，几乎所有的工作都需要与他人进行合作和沟通。良好的人际关系和沟通技巧可以帮助我们更好地与他人合作，解决问题和达成共识。在我工作的过程中，我发现与同事和上司建立良好的关系非常重要。通过积极主动地与他们交流和合作，我建立了许多有益的合作关系，得到了他们的认可和支持。同时，我也注重发展自己的沟通技巧，学会倾听和表达自己的观点，以便更好地与他人进行沟通和合作。

最后，成功需要坚持和奉献。成功往往是一个漫长而艰辛的过程，需要我们坚持不懈地付出努力。同时，成功也需要我们奉献和回馈社会。在我个人的经验中，我发现那些乐于助人和奉献的人往往比其他人更容易获得成功。因此，我始终坚持为他人提供帮助和支持，无论是在工作中还是在生活中。这不仅能够帮助他人，还能够提升自己的人际关系和获得他人的尊重和认可。

综上所述，成功需要明确的目标和计划，积极的态度和意志力，不断学习和提升自己，良好的人际关系和沟通技巧，以及坚持和奉献的精神。这些经验心得体会是我多年经历的总结，也是每个人在追求成功时应该坚持的原则。希望大家能够从中找到启示和借鉴，走上属于自己的成功之路。

**成功经验总结篇三**

董明珠是中国家电行业的传奇人物。她在格力电器担任总裁期间，将公司从一个小厂发展成为中国最大的家电生产企业之一。董明珠的成功经验对于我们每个人都有着深刻的启示和体会。下面我将介绍董明珠的成功经验，并分享我的心得体会。

第二段：创新思维

董明珠始终坚持创新思维。她敢于突破传统束缚，提出了许多前所未有的创新想法，比如“制造定制化空调”、“建设自动化工厂”等等。这些想法都需要大胆的尝试和实践，但这正是董明珠的成功所在。我认为，创新思维是非常重要的，它能够帮助我们更好地应对挑战和机遇，开创更加美好的未来。

第三段：对工作的热情

董明珠对工作充满热情和激情。她始终将工作放在第一位，全身心地投入其中，不断追求卓越。她的敬业精神和事业心不仅带动了公司整体的发展，也激发了员工内心的积极性和热情。我从她身上学到了对工作的热爱和奉献精神。只有深深热爱工作，才能在工作中不断进步和成长。

第四段：越挫越勇

董明珠从来不畏惧困难和失败。她在经营格力电器的过程中，遇到了无数困难和挑战，但她总是越挫越勇，保持奋发向前的状态。她的勇气和坚韧让我深受启发。挫败和失败是每个人成长道路上无法避免的，我们因此不能放弃，只有勇往直前，才能打败失败，走向成功。

第五段：对生活的热爱

最后，董明珠热爱生活、享受生活。她在工作之余，喜欢旅行、运动、看书等等。她懂得把握生活中的美好时光，不断充实自己。我从她身上学到了人生的态度和智慧。成功的人生不应该只有工作，还应该有充实的生活。我们需要珍惜每一天，把握每一个机会，让生命更精彩。

结论：

总的来说，董明珠是一个成功的代表，她的成功经验值得我们深思和借鉴，相信只要我们坚持不懈，勇于创新，全身心地奉献于工作，就一定能够实现自己的人生价值，迎来属于自己的成功。

**成功经验总结篇四**

在2024年初，新型冠状病毒肆虐全球，给各国人民的生活和经济带来了严重影响。然而，中国采取果断有力的措施，通过全面封锁、大规模检测、严格隔离等手段，成功控制了疫情的蔓延，赢得了宝贵的时间。在这场抗疫的斗争中，中国积累了宝贵的经验，得出了许多宝贵的心得体会。

首先，高效的领导与调度是中国抗疫成功的关键。在疫情初期，中国政府迅速建立了中央领导机制，并派出专家组和医务人员到一线指导抗疫工作。各级政府高度重视疫情的严重性，并采取了果断有力的行动。全国范围内启动了建设临时医院和隔离区的工作，确保了疫情的有效控制和防止交叉感染。这种高效的领导与调度，为疫情的控制打下了坚实的基础。

其次，全面封锁和严格隔离是中国抗疫的成功经验之一。为了遏制疫情的传播，中国采取了封城措施，并实施了严格的居家隔离政策。这使得病毒无处可逃，有效减少了人员流动，降低了感染的风险。此外，中国还大规模进行了核酸检测，并将阳性者进行隔离，避免了潜在的传播。封锁与隔离措施的全面执行，不仅有效遏制了病毒传播，还消除了人们的恐慌和焦虑情绪，为全面复工复产奠定了基础。

第三，科学的信息发布和大众的参与是中国抗疫成功的关键。中国政府及时发布疫情信息，向公众传递正确的知识和防控指南，增强了民众的自我防护意识。同时，政府倾听民众的意见和诉求，积极采纳有效建议，增加了公众的参与感和信任度。这种科学的信息发布和大众的参与，有效地减少了谣言和虚假信息的传播，增强了社会的团结和抵抗疫情的能力。

第四，强大的医疗保障体系是中国抗疫成功的关键。中国政府投入了大量资源用于医疗设备的采购和医疗人员的培训。同时，鼓励社会各界捐赠物资，支持医疗机构的抗疫工作。这种全社会的参与和支持，保障了医疗服务的有效供给，加快了病毒检测和治疗的速度，提高了患者的治愈率和存活率。

最后，经验的总结与分享是中国抗疫成功的关键。中国政府组织专家对抗疫过程进行了深入研究和总结，制定了详细的应对方案和指导意见。此外，中国积极与世界卫生组织等机构分享了抗疫经验，提供了援助和支持给其他国家。这种经验的总结和分享，为全球抗疫提供了宝贵的参考和借鉴，不断扩大国际合作，共同应对全球公共卫生挑战。

总之，中国抗疫成功经验的心得体会是多方面的。高效的领导与调度、全面封锁和严格隔离、科学的信息发布和大众的参与、强大的医疗保障体系、经验的总结与分享，这些都是中国抗疫成功的关键因素。这次抗疫使中国社会得到了更加紧密的凝聚，也为中国积累了宝贵的经验，为未来的突发公共卫生事件提供了有力的支持和借鉴。同时，中国也将始终坚持全球抗疫合作，为建设人类卫生健康共同体做出贡献。

**成功经验总结篇五**

知人者智，自知者明。长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。文章本天成，妙手偶得之。不要人夸好颜色，只留清气满乾坤。十年窗下无人问，一举成名天下知。很多人说，去广交会并不只是仅仅为了拿单，而是去会会老客户，show新的样品，顺便挖掘一些潜在的新客户。因为很多客户知道 中国的参展商要拿到一个摊位并非易事，每年的出口额必须要达到一定的数才能有资格申请。

因此如果一个企业能每次参展也是一种实力的体现，这也是为了给我们的老客户增强信心。 很多商界朋友都感叹广交会的效果每况愈下，其实我认为广交会效果的好坏与否最大程度还是取决于我们的产品.如果产品新颖,价格合理,适应一定的目标市场,再加上运气好的话,分到一个位于正道的好摊位,不会没有好的效果.广交会提供了一个和买家面对面交流的机会,以最直接的方式向客户展示我们的产品,相对来说更能取得客户的认可.订单成交率相对也比在贸易网站上要高很多. 很多外贸新人第一次参加广交会不知如何准备，作为一个新手参加广交会,可能会有些理不清头绪.其实参加交易会是很简单的事情,就象平时我们逛商场遇到的一些推销员.只不过我们面对的是老外而已,只要你的英语水平还可以,对产品熟悉的话,不是很难的事.

只须注意以下事项即可: 1.准备好参展的展品.一定要熟记这些展品的规格等详细资料.以备向客户介绍. 2.准备好参展展品的详细价格表(包装装箱资料).切记熟记几种常用的产品价格.当客 户问时如能立即回答可能会收到意想不到的效果. 3.最好准备一些样品.以备重要客户索样. 4.另外准备一些公司样本或宣传册.

tip:参展时如能准备一些精致的糖果或香口胶,放到精致的盘子里,效果会更佳.很多老外特喜欢吃中国的糖,精美诱人的糖果很能吸引老外的眼球哦. 外地首次参加广交会的同僚请注意 1. 最好提前一天到(如果你的产品比较多而且体积小)，安排好住宿，熟悉展馆位置，布展时间应该有机会可以进去看看展位;如果有特殊要求比如改高度，多安灯等要提前向管委会申请，要不可能会很麻烦。如果要给每个隔档安灯管，可以把产品更突出，自己带灯管可能省很多费用，但前提是带着比较方便，或者在广州放熟人那里。记得带帘子，展位布置好了就可以离开，能用帘子包起来比较好，而且还可以挡挡灰。 2. 客流量最大的应该是第2、3天，尽量不要挡住客人的视线，主动打招呼后不用太多话，跟进就可以了;选好的样品或者色样带客户名片一起拍照，以便存档，客户离开马上将样品放回原处。 3. 样品箱可以存在大会仓库里，不过当然会产生费用了;如果不打算将样品带回，最后一天就可以处理掉了。 4. 闭馆时提前通知拉货车队撤展的时间，最好能找有经验的车队，他们知道什么时间可以进展馆(有关系的可能会早点进去)。样品什么的整理好交给车队就可以了。 以上仅为个人意见，因为每种产品的处理方式不一样，希望大家一起交流一下经验，也许会找到更省时省力省钱的方法。

怎样把握广交会客户

广交会由于时间地方有限，所以很多客户过来了只来得及递个名片。 下面是我对待这一叠名片的方式。 1。时间很关键，所有的名片要在2天之类联系完。 2。要分类对待，有些客户已经有选样品的要重视，这种希望最大，要把我们给他们的报价做到他们选中的样品图片上发给客人 然后过段时间就要给他们发点其他我们的新的图片，看他们是否有兴趣 3。有些客户会告诉我们他们对哪类产品比较感兴趣，这时要挑公司最新最好的产品图片发过去，以便让他们眼睛亮一下。 记住要一次不要发太多，但是过一两天就要再发一些，这样效果会更好些 4。还有些什么信息也没就只有名片的话，那就给他们发我们的公司简介，然后问他对我们公司的哪类产品比较感兴趣 5。由于广交会客人走了太多摊位了，为了提醒他们对我们公司的记忆，可以将公司名片或者样册的封面等做到签名里去。 6。有些邮件发不通的可以发传真，还可以打电话 7。确保所有的客户都能联系上了以后，然后去掉一些没用的客户，专心联系那些潜在的客户. 在广交会上须注意的细节!很重要!

a.穿着得体一点,尽量让自己看起来更精神，脸带微笑，让自己帅/靓点，再帅/靓点，展会需要的就是注意力，而注意力就是金钱，各位都是研究眼球经济的高手，相信你们懂的肯定比我多!

b.自信一点，不要紧张，以免影响你的英文口语表达，碰到英语不是很好的日韩等国的客户时语速别太快,认真听客户的要求或是需要，碰到听不懂的或是听不清楚的时候别不好意思叫客户再说一遍，一句“pardon”或叫客户解释得通俗一点，客户都会很乐意接受的，切不可不懂装懂!更不可信口开河，胡乱承诺!你们公司能做什么，什么做不了要实事求是，坦白跟客户说，别承诺超出你们能力范围之外的事情，当然你们能做得到的能满足的尽量满足客户!!

c.碰到前来参观的客户可详细介绍自己的产品，与客户交换名片，需要进一步洽谈的请客户在你们展位的商谈桌上坐下仔细协商，拿本子单独登记每位客户的要求，各自的报价及相关的重要信息并钉上该客户相应的名片片，分门别类，重点客户别忘了单独标记。交换名片时要有礼貌，碰到一些你明知是竞争对手的参观者并且想请对方惠赐名片时要有技巧。

d.送样品时要看客户，不要连竞争对手都给了那有时就麻烦了，碰到你判断得很有把握是竞争对手且对方要求你给他样品的时候你可以委婉地表示你们这次带的样品不多，可否留张名片，回去后再寄给他。

e.有空的时候到你的竞争对手的展位上转转，了解一下对手的情况以及对手的最新产品，肯定有好处，做到知己知彼! f.碰到人多得应付不太过来而且客人又需要你去招呼的时候，这时记得跟一个客户谈完再去招呼别的客人，切忌在跟一个客户谈话的当口把人家晾在一边转头去招呼另一个客户，可交代其他人员先跟客户打招呼稍等一下。

g.碰到参观的人少，很闲的时候切忌在展位上大声喧哗/说话或是吃口香糖之类的东西，以免影响公司形象。

h.跟客户洽谈的时候手机最好设成静音，这既是做人基本的礼貌也是对客户的尊重!注意各种礼貌的小细节。 i.可能的话准备些有中国特色的小纪念品送给国外客户，礼品不要太值钱，精致而又富有中国风情，这种不经意的小礼物往往会给客户留下很深刻的印象，而且也很温馨而又很有人情味。

心事浩茫连广宇，于无声处听惊雷。亡羊补牢，未为迟也。尽信书，不如无书。相看两不厌，只有敬亭山。西塞山前白鹭飞，桃花流水鳜鱼肥。

**成功经验总结篇六**

随着生活水平的提高和生活节奏的加快，肥胖问题逐渐成了现代人面临的常见困扰。无数人为了减肥尝试各种方法，但是往往效果不佳，甚至可能带来身体健康的问题。然而，减肥成功的经验和心得却可以为广大渴望瘦身的人提供一些宝贵的经验和指导。本文将从合理饮食、坚持运动、良好的心态、保持良好的生活习惯以及寻求专业帮助这五个方面来探讨减肥成功的经验和心得体会。

首先，合理饮食是减肥成功的重要条件之一。减肥并不意味着饿肚子，而是将食物的摄入量控制在合理的范围内。例如，每天定量摄入蔬菜、水果和粗粮等营养丰富的食物，而减少糖分和脂肪的摄入。此外，定时进餐和维持饮食的规律性也是至关重要的。通过坚持合理的饮食习惯，人体可以得到足够的营养，同时避免过多的能量积累，有助于减肥效果的显现。

其次，坚持运动是减肥成功的关键。没有一个人可以通过静坐不动而减肥成功。运动可以帮助人体消耗多余的脂肪，并提高新陈代谢，维持身体的健康状态。每天坚持30分钟以上的有氧运动，如慢跑、快走、游泳等，不仅可以塑造身材，还可以舒缓心情，消除压力，提升自信心。当然，在进行运动前应该做好热身准备，充分伸展肌肉，避免受伤。

良好的心态也是减肥成功的重要因素之一。减肥并不是一蹴而就的事情，需要耐心和毅力。不要过分期望一夜之间瘦下来，也不要被外界对身材的评判所左右。坚持目标，保持积极的心态，相信自己的能力，才能克服困难和挫折，不断前进。此外，参加一些减肥交流群体，与其他减肥者分享经验和心得，互相鼓励，也是保持良好心态的一种方式。

同时，保持良好的生活习惯对减肥也起到了至关重要的作用。充足的睡眠是人体恢复和健康的重要条件，而缺乏睡眠不仅会影响到身体的正常运转，还会增加疲劳感，导致食欲增加。定期作息，养成健康的生活习惯，特别是遵循早餐吃得好，午餐吃得饱，晚餐吃得少的原则，有助于维持身材。此外，总是保持喝水的习惯，不仅可以帮助消除水肿，还能提高代谢能力。

最后，寻求专业帮助也是减肥成功的一条捷径。针对每个人的身体特点和需求，专业人士可以提供针对性的建议和指导。如找营养师制定个人化的膳食方案，找教练设计科学合理的运动计划等，都能够使减肥效果事半功倍。此外，如果发现自己存在严重的肥胖问题，还可以寻求医生的帮助，通过手术或药物干预来减肥。

总之，减肥成功的经验和心得是多方面的，需要在饮食、运动、心态、生活习惯和专业帮助等多个方面做到合理的控制。关键在于制定一个适合自己的减肥计划，并坚持执行下去。只有付出足够的努力和耐心，才能最终收获成功。希望通过这些经验和心得的分享，能够帮助到更多希望减肥成功的人们，让他们享受到健康和自信带来的美好生活。

**成功经验总结篇七**

这个方法短期短期见效快，基本上1个月就能瘦10斤，而且坚持半年之后，就真的会变成吃不胖的体型哦。因为我们的身体每天大约5-6小时要进食一次，所消耗的热量都是吃进来的东西，而身体内部已经有的脂肪和热量就得不到充分的消耗。

过午不食，这是减肥捷径

要用过午不食减肥方法的姐妹们千万不要打折扣，记得中午之后就封口。早餐和午餐都正常吃，不过量就行，晚上一杯脱脂奶，绝对有成效!但是这种方法不是一般人能够承受的，需要有毅力。

小编提示：记住这些减肥好方法

1、不可吃零食碳酸饮料少喝戒掉嘴馋的毛病。(垃圾食品热量都高容易堆积脂肪)

2、每天保证八小时的睡眠。(内分泌调整好)

3、晚饭吃少点，争取5份饱为宜。(晚饭占比重很高)

4、适当运动，坚持早跑步，晚散步。饭后4个小时睡!(运动协调身体)

5、如果条件允许坚持每天吃青菜，少吃油腻爆锅的食物，多吃水果。(美白效果)

6、减肥药最好是别用，有副作用的。

最后提醒减肥姐妹们，减肥是需要一个过程的，不要操之过急。

**成功经验总结篇八**

《新课标》指出“数学课堂教学，要紧密联系学生的生活实际，从学生的生活经验和已有知识出发，创设生动有趣的情境，引导学生开展观察、操作、猜想、推理、交流等活动，使学生通过数学活动，掌握基本的数学知识和技能，初步学会从数学的角度去观察事物、思考问题，激发学习数学的兴趣……。”而在现实课堂中有的教师要求学生依靠单纯的记忆、模仿、训练只是有利于学生应试，而对学生逻辑思维能力、判断推理能力、概括能力的发展帮助很小，更谈不上创新思维的培养了。下面就本人的教学实践和听课后的收获浅谈一下对高效课堂教学的几点思考：

一、重学习环境，让学生参与数学

高效课堂教学必须强调学生在活动中学习，通过学生的主动参与，发展学生的应用意识与推理能力，新的数学课程标准废除了学科中心论，确立了数学教育应面向全体学生，体现数学教学的基础性、普及性和发展性;重视数学与学生生活、自然和社会的联系;体现了数学学习活动的过程性特点;尊重学生的个体差异，倡导自主性学习和探究性学习。

二、 重问题情境，让学生亲近数学

1创设生活情境：数学来源于生活，让学生感受到数学就在他们的周围。因此，从学生已有的生活经验出发，创设生活中的情境，强化感性认识，从而达到学生对数学的理解。例如，教学数学广角，我就设计了学生熟悉的生活问题，用小石头来引入课题，小石头是学生们平常爱玩的小玩具。我让他们感觉到，他们的小游戏都可以跟数学有关。

2创设故事情境：学生都很喜欢听故事，而且可以从故事中得到更多的数学启示。例如，在教学《分数的基本性质》时 ，我就设计了老师去旅游时看到猴子，编了一个小猴子给妈妈分饼吃的故事。故事给我们带来一个问题，然后用问题引出了课题。学生兴趣倍增。主动参与课堂学习。

3创设挑战性情境：根据教学内容，创设新奇的，具有神秘色彩的情境，能有效的激趣、导疑、质疑、解疑，培养学生的创新意识。

4创设游戏情境：学生集中注意的时间较短，稳定性差，分配注意的能力较差，教师可创设游戏情境，让学生在游戏的活动中不知不觉地进行学习，以延长有意注意的时间及增强学习效果。

5.创设发现情境：培养学生创新意识，并不是都让学生去发明创造，更重要的是让学生去独立思考去发现，这种发现本身就是创造。例如，在教学体积时，我利用学生学过的课文《乌鸦喝水》，并动手拿一个瓶子根据课文故事情节，做一个实验给学生看，让学生以看到的现象发现规律。

6创设实践情境：适时、适度创设实践情境，培养学生的创新意识和实践能力。

一个生动有趣、富有挑战性和实际意义的问题情境，可以巧妙地引发学生的认知冲突，使得学生对新知识满怀无比强烈的求知欲。

三、 重动手操作，让学生体验数学

思维往往是从人的动作开始的，切断了活动与思维的联系，思维就不能得到发展。而动手实践则最易于激发学生的思维和想象。在教学活动中，教师要十分关注学生的直接经验，让学生在一系列的亲身体验中发现新知识、理解新知识和掌握新知识，让学生如同“在游泳中学会游泳”一样，“在做数学中学习数学”，发展思维能力。

四、重生活应用，让学生实践数学

数学源于生活又服务于生活，生活中处处有数学。在教学中，教师应经常让学生运用所学知识去解决生活中的实际问题，使学生在实践数学的过程中及时掌握所学知识，感悟到数学学习的价值所在，从而增强学好数学的信心，学会用数学的眼光去看周围的事物，想身边的事情，拓展数学学习的领域。总之，我们要踏踏实实地研究“高效课堂教学”，在新课程标准的指导下，从学生实际出发，从素质教育的目标出发，使我们的课堂教学建立在更加有效的基础上。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn