

最新灾害心得体会 心得体会学习心得体会 (优质7篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。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那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

灾害心得体会篇一

我们作为艺术类学生，和文史类，理工类学生相比的优势竞争力在哪里。哪些是我们所拥有的特质，怎样才能发挥出我们的特色。

轻轻地踏上通往艺术殿堂的道路，我不知道，自己应该呈献出怎样的自己给大家。看夕阳西下，风吹过地面卷起的落叶翩翩?不过，当我抬头看身旁展厅透出星点灯光，低头看小人在笔头栩栩如生，指尖轻轻滑过木质画架所透露出的淡淡暖意，那一刻，我感觉自己是那么的幸运。

我选择家具设计，不仅是因为儿时的梦想，更是对生活的要求，我希望我可以让我的家更舒适，也希望我可以给更多的家带来那份舒适温馨的感觉。

当我真正开始学习专业时，我知道这是我的选择，一份无悔的选择，那种作品定稿时的成就感，那些家具木材所特有的香味，于我而言，都是一种灵魂的解读。

但是，这些，远不能让我满足。

我不想只做一名设计专员，我想抓住思想的灵魂，开创一番事业，成立属于自己的公司。设计员，这只是我人生的一个

起点，而不是终点，还有一个更大的舞台的在等我。

从小我就知道，成功不是谁给的，没有殷实的家底，同样可以站在成功的舞台，这是艰辛的历程，也是一段人生的考验，需要的是努力，数之不尽的汗水。是的，我在一步步地做，一步步地在努力。

灾害心得体会篇二

与儿子一起参加读书会，一直以来都是我想做的事情，只是耐于身为职场妈妈，白天工作晚上要做家务，实在抽不出太多时间来陪儿子一起读书。

假期来了，让我能有充分的时间陪同孩子读书，感受非常好！

儿子喜欢看书，更喜欢让爸爸、妈妈陪着一起阅读的感觉。他曾经说：“我觉得和爸爸妈妈一起读书，这样感觉更有意思。”呵呵！你瞧瞧孩子，他其实从内心是非常期待家长一起读书的哦。

这个寒假，我们一起阅读了《小熊和最好的爸爸》全7册、《贝贝熊系列丛书》、《米尼狼系列》等，这些读本都是特别适合孩子们的思维与年龄需要，很多小故事都非常有深意和喻意，从中还得出不少有效的家庭教育方法，对培养幼儿思想、道德品质、交际技巧都大有益处，当然，孩子也从中受益多多，很多好习惯的养成就来源于对书中主人公的认识和肯定呢。

每次等看完一本后，我们会在一起讨论和回味书中的故事情节。儿子会告诉我在书中他认为感兴趣的故事，而我和他爸则帮他分析为什么会发生这样的事。同时我们还启发孩子对书中的人物进行比较，寻找书中每个人物身上优秀及具有‘闪光点’的地方。

孩子的阅读能力是学习能力的基础和核心，全面提升阅读力对于一个孩子的综合素质和综合能力是非常关键的。

通过假期和孩子一起读书的时光，从中体会到了幸福和满足。希望我以后每天都能抽出一点时间和孩子一起读书。更好的引导他探索知识世界的奥妙！

灾害心得体会篇三

无聊的暑假里，我花了整整一个月的时间，终于把这本厚厚的《爱的教育》读完了。读完后给我的第一感触，那就是——爱。这本书是以一个小男孩——安利柯的日记，来透视日常生活中的学校和家庭关系，老师和学生的关系以及父母，兄弟姐妹间的天伦之爱。

当你独自一人处理某件事情时，很孤独时，你会发现你的身边也有爱。只是不在某个情况下，你没有那副善于观察与发现的眼睛，一般时，你的眼睛对于身边的爱是处于忽略不计的。

这时候你就会少观察到很多你平时观察不到的爱，让我们努力发现爱，用书籍来开阔我们的“视力”。

灾害心得体会篇四

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

- a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。
- b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。
- c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。
- d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。
- e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

5、建立良好的沟通

建立良好的'沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如

他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这就要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己!到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你!你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解!实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到!

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

1.各类心得体会大全

2.心得体会范文大全

3.心得体会范文 大全

4.培训心得体会大全

5.读书心得体会大全

6.心得体会作文大全

7.心得体会题目大全

8.实习心得体会大全

灾害心得体会篇五

在学习中还是在工作上，我们总会遇到这样的一种情况：老师或者领导都会布置你这样一个任务：“明天交一份你这个这段时间学习活工作的心得体会上来”，这时的你是不是慌了，铺好了纸却无从下笔，不用着急，大学网心得体会频道一定让您“健笔如飞”！

爱是恒久忍耐，又有恩慈；爱是不嫉妒，爱是不自夸，不张狂，不做害羞的事，不求自己的益处，不轻易发怒，不计算人的恶，不喜欢不义，只喜欢真理；凡事包容，凡事相信，凡事盼望，凡事忍耐；爱是永不止息，读书心得——读《淡定的人生不寂寞》有感。但是爱情是什么呢，有人问过我你认为爱情真的存在吗？我的回答是信则有不信则无，在生活中，经常能听到“神鬼妖魔”的传说，说到神会崇敬，说到鬼怪会惧怕，或许有人见到过，但我没有，也不是很希望见到。爱情不也是一样吗，说到爱情都会憧憬，或许有人拥有过，但我没有。看完这本书后才明白，成熟的感情都需要付出时间去等待它

的果实，爱情也一样，但我们一直欠缺耐心。不要束缚，不要缠绕，不要占有，不要渴望从对方的身上挖掘到意义，那是注定要落空的东西。有谁会用十年的时间去等一个远行的人？有些爱情因为太急于要得到它的功利，无法被证明，于是显得单薄。爱，要经的起平淡的流年。但人的感情也是有底线的，与其苦苦等待不可能有的结果，还不如放弃。放弃也是一种爱！因为爱他，所以离开他。很感人的一句话。有些感情如此直接喝残酷，容不下任何迂回曲折的温暖。带着温暖的心情离开，要比苍白的真相要好。

古龙曾经说过：真正的寂寞是一种深入骨髓的空虚，一种令你发狂的空虚。纵然在欢呼声中，你也会感到内心的空虚、惆怅和沮丧。曾经有一段时间，手机只是当做钟表来用，走在大街上，会感觉过往的车辆人群都那么的让人烦躁，食堂的嘈杂更是难以忍受，音乐在耳边也显得刺耳，不想与任何人联系，常常会在噩梦中惊醒，动不了，黎明过后才慢慢睡去。这就是我感受到的寂寞。原来大可不必这样，如果在工作学习中不得志，不要悲观迷惘，静下心来好好审视和反思自己，积极乐观面对挑战；如果被爱情抛弃，不用悲伤更不要怨恨，守住一颗淡定而宁静的心，重新面对生活，珍惜身边的人，你会觉得生活依然还是那样美好。

如果你因为错过了太阳而哭泣，那么你也要错过群星了，人生就是一个学习的过程，只有在体会过失去的痛苦以后才知道珍惜，但以前的永不再来，这就是成长的代价。坚守自己心中的本真，不去过多地考量别人的错误，不要在乞求他人对自己的理解中消耗过多的时间和精力，要从被动地适应他人中解脱出来，否则你就是在用别人的错误来惩罚自己，最后被伤害的或者失去的是自己而不是别人。一根手指指向别人的同时，会有三根手指是指向自己的，这就提醒我们：要平静下来，多反省自己，观照内心，宁静以致远。

人的心理是非常复杂的，寂寞、悲伤、愤怒、失望、抑郁、痛苦等等心态时常会出现，我们可以尝试着慢慢地去接受它

们，这些情感也都是自己的一部分，以旁观者的角度观察自己悲观时候的状态，平静淡然的去分析去反思。宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天外云卷云疏。

[]

灾害心得体会篇六

“起床了，快起床”，在室友的催促下，惊醒了睡梦中的我。我赶紧穿上衣服，叠好被子，和室友们以最快速度奔向操场。晨曦中，我看见了同学们早已整齐地排好了队，个个精神抖擞。大学军训的序幕就在这里拉开了。

我们的教官姓陈，名军，个子高高的，我对他的印象是——很和蔼。今天的内容是队列训练，训练的是站姿，“头抬高，腰挺直，双手放在大腿两侧”，别看站军姿简单，要是叫你一动不动地站上一两个钟头，肯定受不了。

在教官口令中，训练开始了。教官一开始就给我们来了个“下马威”，我们在原地一动不动地站一个小时。“啊？要这么久。”“再说就再加时间。”无奈，只好站呗！一开始，同学们个个都非常认真，一会儿大家就显得有点不自在了。只见有的同学再抓痒，有的双手抱着膝盖，直叫腰酸腿疼，反正都是一副懒洋洋的样子。教官看见我们这副模样，吼道：“刚才动了的人马上去做一百个俯卧撑。”“唉！我刚想动一动，但听到教官说的话便不敢再动，可我也这痒，那也痒，只想挠挠，但我也只好忍，忍，忍。时间过的太慢了，我脚和手有些麻木，但看到被受罚同学的样子，真是“惨不忍睹”，我自然也不敢轻举妄动了。

“好了，可以休息了。”“耶！”在一片欢呼声中，单调枯燥的站军姿终于结束了。“唉，终于重获自由了。”我这时全身都痛。对教官恨得咬牙切齿，恨他对我们这么严厉，恨他没有人情

味儿。他在我脑海中美好的印象全破坏了。

这五天来，我都可以听到都在叫苦连天，但同学们依旧坚持训练。

军训接近尾声时，要进行全校汇报表演。虽然天下着雨，但同学们依旧动作迅速，专心致志的参加队列表演，受到了部队教官和学校的赞扬，响亮的口号响彻在训练场上空。汇报表演完毕，我们便和教官合影。这时，我却觉得对教官们依依不舍，舍不得他对我们的严厉，舍不得他们的笑容。忽然，我脸上滚落下一滴水，不只是雨还是泪！

灾害心得体会篇七

我们要坚持活到老学到老，不断提高自身素质，以过硬的本领，带出一流的好学生，不遗余力地培养国家栋梁。在学习的过程中，要坚持理论联系实际，坚持边学习边思考，坚持动脑和动手相结合，坚持媒体运用技巧与业务专业相结合。要保证学习取得实实在在的效果，发扬求真务实，深钻细研学风，力戒走马观花，蜻蜓点水，浅尝辄止，不求甚解。要向实际学习，向社会学习，向同行学习，向学生学习。要坚持学以致用，把学到的教育技术真正地、更加有效地用到教学实践中去，从而大大提升教学质量，提高教学效果。

作为一名新时代的教师，无论是从教学课件还是教学思维上，我们都应该运用信息，积极以新观念、新思路、新方法投入教学，以适应现代教学改革需要，切实发挥新课标在新时期教学改革中的科学性和引领性，达到应有的教学效果和作用，使学生获得能力的提高。

教学设计是教学活动的基础性工作，事关教学活动的成败。教学设计是理论到实践的桥梁。一份优秀的教学设计可以是集教学资源的搜索、多媒体课件的设计制作、教学计划的实施和教学评价的形成等为一体的，具有目的性、计划性，达

到事半功倍效果的教学方案。

教学媒体既是一种资源，又是一种工具，我们要善于学习，善于运用。要充分发挥教学媒体对教学的支持作用，从而起到事半功倍的效果。要重视教学资源的有效利用。审视教学资源和教学设计的整合，结合教学设计，搜集资源，并创造性的设计、利用资源制作课件，支持自己的教学工作。同时，在今后的工作中，要和同事们共享设计和课件，学会评价资源，评价课件。

随着时代的发展，每一种新的技术都对教育产生了巨大的影响，以计算机为主的信息技术在教育中的应用，改变了教师的教学行为和学生的学习行为。在教育资源的使用上，我觉得要坚持教学资源的使用原则，坚持教学资源的作用表现，在此基础上，还要在以下几个方面留意：一是选择合理有效的教学软件。二是学生在学习过程中，要不断地选择定位“在哪儿，往哪去，怎样去，学什么，如何学”，在每一个节点都面临着“找去路”的问题。三是发挥好“主导”与“主体”的作用。处理好教师的“主导”作用和学生的“主体”关。

总之，我们传承中华文明，我们肩负历史重托，我们承载民族期待，我们铸造明日辉煌！让我们乘长风，破万里浪，充分利用这次国培的有利时机，把学到的教育技术真正有效用于我们的工作实践，进一步促进我们的教育事业再创新局面，进一步促进我们的教育工作再上新台阶！