

# 最新婚礼培训心得体会总结(汇总6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。优质的心得体会该怎么样去写呢？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。

## 婚礼培训心得体会总结篇一

第一段：描述对培训的期望（200字）

在这次培训开始之前，我对培训有着很高的期望。我希望通过参加培训，能够提升自己的知识和能力，拓宽自己的视野，进一步提高个人职业素养。同时，我也希望通过与其他参与者的交流和互动，获得更多的灵感和思考，从而推动自己的个人发展和职业生涯的提升。

第二段：对培训内容的回顾和总结（200字）

在培训过程中，我深感到培训内容的丰富和实用。无论是课堂教学还是实践操作，在每一个环节都得到了很好的指导和帮助。通过学习课程，我对相关知识有了更加深入的了解，并能够运用到实际工作中去。此外，在培训中还学到了许多实用的技巧和方法，这些对提升个人能力和职业素养具有非常重要的意义。

第三段：培训中的互动和交流（300字）

在培训过程中，与他人的互动和交流对我带来了极大的帮助。通过和其他参与者的讨论，我了解到了其他人的不同观点和经验，从而开拓了自己的思维。同时，通过与其他参与者的互动，我还了解到了其他行业和领域的发展趋势和前沿知识，这对我提升个人职业素养非常有益。此外，与其他参与者的合作和交流也增强了我的团队合作能力和沟通能力，这在职

场中也是非常重要的一项能力。

#### 第四段：自我反思和改进（300字）

通过这次培训，我深刻地意识到了自己的不足之处。培训中的课程内容和教学方法让我看到了自己的不足和不足之处。在学习过程中，我也遇到了一些困难和挑战，但通过努力和积极调整自己的学习方法和态度，最终取得了较好的学习效果。通过自我反思，我发现了自己在学习和工作中的一些不足之处，并制定了相应的改进计划，希望能够在今后的学习和工作中不断完善自己。

#### 第五段：对培训的总结和展望（200字）

通过这次培训，我不仅获得了知识和技能方面的提升，同时也收获了成长和思考的机会。我将把培训中学到的知识和方法运用到实际工作中，努力提升自己的工作能力和职业素养。在今后的学习和工作中，我还将继续保持积极的学习态度和开放的心态，不断学习和进步。我相信，在不断的学习和成长中，我一定能够取得更好的发展和成绩。

## 婚礼培训心得体会总结篇二

培训是一个不断学习和成长的过程，无论是在学校还是在职场，都需要通过培训不断提升自己的技能和知识。在我参加的最近一次培训中，我深深体会到了培训的重要性和价值所在。通过这次培训，我不仅学到了知识，还获得了许多宝贵的经验和启示。以下是我在培训中的心得体会总结。

首先，在培训中，我学到了许多专业知识和技能。这次培训主要关于市场营销和销售技巧，在这个信息爆炸的时代，市场竞争越来越激烈，掌握市场营销和销售技巧对于一个销售人员来说至关重要。而这次培训正是为了帮助我们提升这方面的技能。通过培训，我学到了市场调研、市场定位、产品

推广等方面的知识，这些知识对于我今后的工作非常有帮助。此外，培训还通过案例分析和实际操作让我们更深入地理解和掌握这些知识，让我们能够更好地应用到实际工作中去。

其次，培训不仅仅是知识的传授，更是一个自我成长和提高的机会。在培训中，我不仅仅学到了知识，还发现了自己的不足和需要提升的地方。在和其他参与培训的同学交流和互动的过程中，我意识到了自己在沟通和表达能力方面的不足。我发现自己常常在交流中缺乏清晰的逻辑和连贯的思路，在表达自己的意思时也不够明确和具体。通过这次培训，我明白了改进的重要性，意识到了自己需要学习和提高这些方面的能力。在接下来的日子里，我会加强对这些能力的培养和训练，努力提升自己在这方面的水平。

另外，培训还让我认识到了团队合作的重要性。在培训中，我们不仅仅是个体，更是一个整体。而只有通过团队合作，我们才能更好地完成任务和达到目标。在培训的过程中，我们进行了各种团队活动和项目演练，这些活动让我深刻地体会到了团队合作的力量。只有在团队中相互协作、互相支持，我们才能够更好地完成工作和提高效率。通过这次培训，我明白了团队合作的优势和价值所在，对于今后的工作，我会更加注重和重视团队合作，积极建立和发展良好的团队关系。

最后，培训还让我明白了终身学习的重要性。在这个不断变化和发展的社会中，知识更新换代的速度非常快，只有不断学习和充实自己，我们才能够跟上时代的步伐。培训不仅仅是一个阶段性的学习过程，更是一个终身学习的开始。通过这次培训，我意识到了自己需要继续学习和提升自己的决心和动力。今后，我会保持学习的热情和态度，持续更新自己的知识和技能，以适应社会的发展和变化。

总之，通过这次培训，我不仅仅学到了专业知识和技能，还明白了培训的重要性和价值所在。在培训中，我发现了自己的不足和需要提升的地方，在团队合作中体会到了互相支持

和协作的力量，也明白了终身学习的重要性。这次培训对于我个人的成长和发展起到了至关重要的作用，我会将所学到的知识和经验应用于实际工作中，不断提升自己，追求更高的目标和成就。

## 婚礼培训心得体会总结篇三

培训是一种促进个人和组织发展的重要方式，无论是在职场还是在学校。通过参加各种培训，我们可以获得新的知识和技能，提高自己的竞争力。然而，培训并非只是单纯地接受知识，更重要的是我们在培训过程中的体验和反思。在本文中，我将分享我在一次培训中的心得体会，并针对培训的目标、组织、内容、方法和成果进行总结和思考。

首先，培训的目标是指培训所要达到的预期效果。在我参加的这次培训中，目标明确，即帮助我们提升团队合作和沟通能力。通过不同的团队活动和案例研究，我们学习到了团队成员之间相互合作、相互依赖的重要性，并且学会了如何更好地与团队合作。同时，通过沟通课程和角色扮演，我们也提高了我们与他人交流的能力，学会了如何有效地传递信息和理解他人的需求。总的来说，培训的目标明确、实用，对于我们的个人和职业发展有着积极的影响。

其次，培训的组织是培训过程中不可或缺的一环。在这次培训中，组织者充分考虑到了我们的需求和兴趣，并选择了一位经验丰富的培训师来进行培训。培训师以生动、互动的方式向我们介绍相关的理论知识，并结合实际案例进行讲解。在培训过程中，组织者还安排了各种团队活动和游戏，使我们能够更好地理解和应用所学到的知识。通过组织者的努力和培训师的专业知识，培训的组织得以顺利进行，为我们提供了一个良好的学习平台。

第三，培训的内容是培训过程中最关键的一部分。在这次培训中，内容丰富多样，涵盖了团队合作、沟通技巧、项目管

理等方面的知识。通过讲座、案例分析和角色扮演等多种形式，我们对这些知识进行了系统学习和实践。其中，我对团队合作的重要性有了更深刻的认识，学会了如何通过合作实现共同目标；对于沟通技巧，我明白了有效沟通的方法和技巧，并学会了如何与他人建立良好的沟通关系。这些内容的学习不仅满足了我们的需求，也为我们今后的工作和生活提供了有益的指导。

第四，培训的方法是培训过程中的重要环节。在这次培训中，培训师采用了多种教学方法，如讲座、小组讨论、角色扮演等，使我们能够更好地学习和应用所学内容。特别是在团队活动和角色扮演中，我们需要分工合作、协调沟通，通过实践获得与理论相结合的学习效果。这些互动式的培训方法不仅培养了我们的合作意识和沟通技巧，也使我们充分参与到培训过程中，增强了学习的主动性和积极性。

最后，培训的成果可以通过个人的实际表现来评估。在这次培训结束后不久，我就意识到自己在沟通和团队合作方面的进步。在以往的工作中，我往往会遇到与同事之间的沟通障碍和团队合作不畅的问题，但是通过这次培训，我学会了主动沟通，善于倾听他人的意见和需求，并且能够更好地协调和支持团队成员。这使我在团队中的表现更加出色，得到了同事和上级的认可和赞赏。这次培训的成果不仅提升了我的个人能力，也为我今后的职业发展打下了坚实的基础。

总结起来，通过这次培训，我体验到了培训的重要性和价值，也明白了培训的目标、组织、内容、方法和成果对于培训效果的重要性。我将继续保持学习的态度，努力参与各种培训，不断提升自己的能力和竞争力。通过不断学习和实践，我相信我能够在个人和职业发展中取得更大的成就。

## 婚礼培训心得体会总结篇四

最近真的好忙加班、学习、开会、搞活动。。。。让我几

乎快没有时间思考了，终于抽了点空出来，年初岗位调整现在的我由一个普通员工成为一名主管会计，压力也相应的增加了！羡慕的眼神、支持和赞许的话也听了不少！而我到觉得没什么，心里比较平静，心中似乎也没有什么可喜悦的！可能是因为上学就当过班干部，工作后也有从事过管理的岗位。又是一个新的起点新的开始，确实是个锻炼人的机会！

## 一、加深了对银行价值最大化的理解

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值最大化。“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”、“质量最大化”目标的狭隘；“价值最大化”也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，并探讨实现价值最大化的有效途径。我们银行将“成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求我们银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到领先水平；在市场价值的增长上达到同业领先水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

## 二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，

“1+12!”。一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

## (二) 模拟银行演练

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

### 1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生

存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

## 2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

## 3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5%，他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

## 三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

在领导素质与能力相关课程的学习中，我思考了很多也领悟了许多，感触最深的主要包括以下三个方面：

### (一)如何做领导



做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

## (二) 如何做下属

做下属的真谛只有两个字“协调”。对上级重在心理上的协调，而“心理协调”的关键是“理解”，一是要学会“换位思考”，正确理解领导意图；二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”；三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。

## (三) 如何做自己

### 1、转变观念

有句谚语说到：“如果你想种植几天，就种花；如果你想种植几年，就种树；如果你想流传百世，就种植观念！”。我们每个人都想着改变世界，但是很少有人想真正去改变自己。转变观念就是要“超越自我”，打破“舒适区”。“冷水煮青蛙”的故事告诉我们，熟悉的生活方式，是最危险的。现实

生活中，多数人都能做到在明显有危险的地方止步，但是能清楚地认识潜在的危机，并及时跨越生命的高度，就难能可贵了。转变的方法只有一个：“学习”。要学会与人相处、要学会追求知识、要学会做事、要学会发展。未来的竞争是学习力的竞争，“无知”即“无能”。

## 2、调整心态

“心态”影响“思考”，“思考”影响“行动”，“行动”决定“习惯”，“习惯”决定“个性”，“个性”决定“命运”；可见保持良好心态的重要性。要有“感恩的心态”，对每一件美好的事物都要心存感激；要有“归零的心态”，只有心态归零你才能快速成长，才能学到新的技巧与方法；要有“学习的心态”，学习是储备知识的唯一途径；要有“积极的心态”，事物永远是阴阳同存，积极的心态看到的永远是事物好的一面，而消极的心态，只看到不好的一面，积极向上的心态是成功者最基本的要素。

## 3、积累自己

杨家宏老师给我们讲了这样一个道理。人为什么会痛苦，是因为失去了选择的自由。人如果缺少积累，那么占有的资源就少；占有的资源少就意味着缺乏能力；没有能力的人是不会有选择的自由的。

这次培训收获很多，但更重要的是意识到了自身的差距和不足。总结是培训的终点，同时也是学习的起点。学海无涯，贵在“持之以恒，学以致用”！

## 婚礼培训心得体会总结篇五

20xx年7月23日，我们来到“冰城”哈尔滨，参加了分行基层会计主管培训班，开始了为期1周紧张而快乐的学习生活，使我们在团队建设、建设银行会计风险防范、新企业会计准则、

人力资源管理、财务报表分析、银行价值最大化等方面受益匪浅。这次学习为我们所有学员提供了一次开拓视野、审视自身、提高能力的机会。特别是通过培训师的启发、兄弟行学员之间的交流，使我的思想观念得到转变和提高，现将我参加培训的收获和体会汇报如下：

## 一、加深了对银行价值最大化的理解

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值最大化。“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”、“质量最大化”目标的狭隘；“价值最大化”也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，并探讨实现价值最大化的有效途径。建设银行将“成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求建设银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到领先水平；在市场价值的增长上达到同业领先水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

## 二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

本次培训体会最深的是“拓展训练”，拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12!”。一个人

不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

## (二) 模拟银行演练

在激烈的市场竞争环境下，商业银行经营要成功，必须具有比竞争对手学习得更快的能力，这才是唯一持久的竞争优势。通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

### 1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生

存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

## 2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

## 3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5，他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

## 三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

在领导素质与能力相关课程的学习中，我思考了很多也领悟了许多，感触最深的主要包括以下三个方面：

### (一)如何做领导

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

## (二) 如何做下属

做下属的真谛只有两个字“协调”。对上级重在心理上的协调，而“心理协调”的关键是“理解”，一是要学会“换位思考”，正确理解领导意图；二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”；三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。

## (三) 如何做自己

### 1、转变观念

变观念就是要“超越自我”，打破“舒适区”。“冷水煮青蛙”的故事告诉我们，熟悉的生活方式，是最危险的。现实生活中，多数人都能做到在明显有危险的地方止步，但是能清楚地认识潜在的危机，并及时跨越生命的高度，就难能可贵了。转变的方法只有一个：“学习”。要学会与人相处、

要学会追求知识、要学会做事、要学会发展。未来的竞争是学习力的竞争，“无知”即“无能”。

## 2、调整心态

“心态”影响“思考”，“思考”影响“行动”，“行动”决定“习惯”，“习惯”决定“个性”，“个性”决定“命运”；可见保持良好心态的重要性。要有“感恩的心态”，对每一件美好的事物都要心存感激；要有“归零的心态”，只有心态归零你才能快速成长，才能学到新的技巧与方法；要有“学习的心态”，学习是储备知识的唯一途径；要有“积极的心态”，事物永远是阴阳同存，积极的心态看到的永远是事物好的一面，而消极的心态，只看到不好的一面，积极向上的心态是成功者最基本的要素。

## 3、积累自己

杨家宏老师给我们讲了这样一个道理。人为什么会痛苦，是因为失去了选择的自由。人如果缺少积累，那么占有的资源就少；占有的资源少就意味着缺乏能力；没有能力的人是不会有选择的自由的。

哈尔滨培训收获很多，但更重要的是意识到了自身的差距和不足。总结是培训的终点，同时也是学习的起点。学海无涯，贵在“持之以恒”，贵在“学以致用”。

## 婚礼培训心得体会总结篇六

学习是可贵的，培训是精彩的。通过这次可贵而精彩的培训学习，我们向涟钢更进了一步。感叹与憧憬之余，我想我们只有靠自己的聪明与才智努力与勤奋去建设好涟钢，为我们的涟钢更好的发展贡献自己微薄的力量。

总的来说，这次培训是一种以理论形式的全面培训，也是我

们学生干部组建以来第一次综合的培训。在这次培训结束以后，我对自己的要求很简单：“在以后的学习工作中，把每次的培训都能很好的吸收，是自己的能力以及学习，工作都有一次质的飞跃。”

培训学习虽然已经结束了，但我知道有更重的学习和工作任务在后面。思想在我们的头脑中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行！路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。让我们借开展“学习工程”的东风，重新树立终身学习的观念：为做一名合格的教育工作者努力学习，为培养出更多创新人才努力工作。

合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。回首四个月的培训历程，我感觉非常地充实，这次培训令我终身难忘。我要从小事做起，从工作中的点点滴滴开始，向着自己的目标而前进！

通过这2个月实训学习，让我又从新了解和认识了继电保护这个专业。不仅仅是专业知识的了解，更多的是对于从事继电保护的人员应当具有的专业精神和素质。继电保护要求的是快速，准确和精确，不能出一点差错，这就要求我们在以后的工作当中认真的对待，仔细在仔细，小心在小心，一点点疏忽都可能让整个电网受到巨大的伤害，让企业受到巨大的损失。