

最新刷墙的心得体会字(优质8篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

刷墙的心得体会字篇一

在跨年时，隔壁的邻居，甚至我的父母在看晚会，打牌消遣之时，我蜷缩在自己的小书房中，独自一人闷头在写着。其实自己那时也不知道再写什么，也只不过是随便写写，既书写着自己的情感，也在书写这自己的灵魂。

随着春晚的进行，我的字数也逐渐多了起来，周围也不时零零星星地穿来鞭炮声，一次又一次地打断我的思绪。我便索性甩开手中已捂得温热的笔，向后仰去，一动不动地望着桌旁的电子钟，关掉我的照明工具——台灯，再黑夜中听着音乐望着不时被照亮的天空。

随着桌旁电子钟的显示屏离0：00越来越就近，耳边传来鞭炮声也越来越大，渐渐的，音箱的声音也逐渐被覆盖。我停下手中的笔，望着漆黑的天空被烟花所照亮，若有所思。

半小时过后，声音渐渐减弱。

群响具绝后的夜晚，四周显得格外寂静，我呆呆的望着天空，心底涌起丝许不舍。舍不得时光流逝地如此之快，却只能在此地感叹，奈何不了其离去的匆匆步伐。

在椅上，回忆着上一年的种种，有多少能在我的脑海中留下美好的回忆；本站站回想着上一年的遗憾，有多少真正地理解了给自己积累了经验；回望着上一年的计划，有多少是脚踏实地完成了……这不仅是对旧一年的反思，更是对新一年

的展望。

耳边的音乐又逐渐清晰，揉揉已有些酸胀的双眼，拧开台灯，拿起已有些凉的笔，又开始写着没有主题的文字。对于我而言，只要有的写便好。

黑夜中灯光渐渐地被熄灭，跨年的人们也闭眼打起了呼噜。我不会以这种酣睡的方式迎接新的一年，而是以我独特的方式来庆祝这个举国欢庆的日子。

刷墙的心得体会字篇二

1、什么是“心得体会”

在参与社会生活与社会实践中，人们往往会产生有关某项工作的许多感受和体会，这些感受和体会不一定经过严密的分析和思考，可能只是对这项工作的感性认识和简单的理论分析。用文字的形式把这些感受和体会表达出来，就是“心得体会”。“心得体会”是一种日常应用文体，属于议论文的范畴。一般篇幅可长可短，结构比较简单。

2、心得体会怎么写？

心得体会的基本格式大致由以下几个部分组成

①标题

心得体会的标题可以采用以下几种形式：

- 1)、在xx活动(或xx工作)中的心得体会
- 2)、关于xx活动(或xx工作)心得体会(或心得)

3)、心得体会

从小处着眼，推陈出新

——参加班组长培训的心得

ii□正文这是心得体会的中心部分

(1)开头简述所参加的工作(或活动)的基本情况，包括参加活动的原因、时间、地点、所从事的具体工作的过程及结果。

(2)主体由于心得体会比较多地倾向于个人的主观感受和体会，而人的认识往往有一个逐渐发展和演变的过程，因此，在心得体会的主体部分的结构安排上，常常以作者对客观事物的主观感受和认识发展、情感变化为中心线索，组织材料，安排层次。具体的安排方法主要有两种：并列式结构和递进式结构。

体会(一)

体会(二)

体会(三)

.....□

在每一部分内部，可以采用先从理论上总述，再列举事实加以证明的方法，使文章有理有据，不流于空谈。

b.递进式结构比较适合于表现前后思想的变化过程，尤其是针对以前曾有错误认识，经过活动(或工作)有所改变的情况。心得体会开头怎么写。

在层次安排上，递进式结构应先简述以前的错误认识，再叙

述参加活动的原因、时间、地点、简单经过，然后集中笔墨介绍经过活动所产生的新的认识和感受，重点放在过去的错误与今天的认识之间的反差，以此证明活动的重要意义。

(3) 结尾心得体会的结尾一般可以再次总结并深化主题，也可以提出未来继续努力的方向，也可以自然结尾，不专门作结。

(4) 署名心得体会一般应在文章结尾的右下方写上姓名，也可以在文章标题下署名，写作日期放在文章最后。

3、写作心得体会应注意的问题

(1) 避免混同心得体会和总结的界限。一般来说，总结是单位或个人在一项工作、一个题结束以后对该工作、该问题所做的全面回顾、分析和研究，力求在一项工作结束后找出有关该工作的经验教训，引出规律性的认识，用以指导今后的工作，它注重认识的客观性、全面性、系统性和深刻性。在表现手法上，在简单叙述事实的基础上较多的采用分析、推理、议论的方式，注重语言的严谨和简洁。

心得体会相对来说比较注重在工作、学习、生活以及其他各个方面的主观认识和感受，往往紧抓一两点，充分调动和运用叙述、描写、议论和说明甚至抒情的表达方式，在叙述工作经历的同时，着重介绍自己在工作中的体会和感受。它追求感受的生动性和独特性，而不追求其是否全面和严谨，甚至在有些情况下，可以“只论一点，不计其余”。

(2) 实事求是，不虚夸，不作假，不无病呻吟。心得体会应是在实际工作和活动中真实感受的反映，不能扭捏作态，故作高深，更不能虚假浮夸，造成内容的失实。

(3) 语言简洁，生动。心得体会在运用简洁的语言进行叙述、议论的基础上，可以适当地采用描写、抒情及各种修辞手法，以增强文章的感染力。

说起培训拉练我的体会挺深的。去年我参加培训学校第16期培训时，参加过一次拉练，从早要八点半出发，晚上八点过回到学校。一天走了近五十公里的路，回到学校还要自己升火做饭。

这次听说要参加拉练，我是即兴奋又害怕。我知道这样的拉练可以产生挑战自我极限，培养团队协作精神，增强团队凝聚力等作用。但是想到上次拉练时自己脚上走出的四五个血泡，还是产生了一些拉练恐惧症。

星期四中午得到学校通知，拉练是到崇州的九龙沟，时间为周五出发，周六回学校，需要在外住宿一晚。拉练过程中，各组要做一顿晚餐，每组必须有六荤四蔬以上的菜品且是自己动手现场烹饪。下午我们班三个组都开始了拉练准备工作，大家商量菜品，采购各种食物、餐具等。

周五一早我们背上背包坐上了开往九龙沟的汽车。大概十点半左右我们到达拉练的集合的地点九龙沟景区内的一个休闲山庄，经过短暂休整开始了步行拉练活动。

九龙沟景区内是秋雨绵绵，天空也是昏沉沉的，看得出老天爷今天是要好生考验一下我们了。拉练的前半程主要是上坡路，路面主要是泥巴，这样的路况让一些同学举步为艰。有些路段更是必须利用学校提前准备的绳子才能爬上去，但在同学们的相互提醒、相互搀扶、相互鼓励下，整个拉练队伍都顺利通过了重重障碍。

拉练过程中的第二次挑战是在后半段，教官让全体拉练学员跑步前进。跑了不到一公里，有些身体素质较差的同学无法坚持下去，纷纷落到了拉练队伍的后面。教官让队伍停了下来，批评了大家，“我们怎能让我们的同伴掉了队，难道我们抛弃了他们，不要他们了吗？我们团队精神何在，互助精神何在？”最感人的一幕在这之后出现了，那些因身体原因无法跟上拉练队伍的同学们有的在其它同学的搀扶下到达目的地，

有的则是让同学背回目的地的。我们跑步前进过程中，加油声、番号声在九龙沟的山谷里不断的回响，很多同学感动得流出眼泪。他们为自己的勇气而流泪，为团队精神流泪，为集体胜利流泪。

四点半左右，全体拉练同学都顺利地回到集合地点，无一人掉队。这时我们才发现雨已经停了，温暖的阳光照在我们的脸上。虽然这一路走回来，个个都已经筋疲力尽，但在阳光的陪伴里我们开始了晚餐的制作。严总是我们组主厨，我主要负责协助主厨工作，其它同学有点洗菜，有的准备餐桌，有的烧火。组织严密、井井有条，一个半小时后十多个色香味俱全的菜品摆上了餐桌。我们自己都不得不佩服自己，因为之前很难想象能在这么短的时间里做出这么多可口的饭菜出来。因为团队的存在，因为团队的协作，因为我们都充满了自信。

拉练让每位同学都经受了一次考验，都接受了团队的洗礼。相信我们今后会更加勇敢，更加自信，更加团结，更加战无不胜。

宝宝出生以来，为我们的生活带来了快乐。宝宝现在已经上了幼儿园中班，较之以往有了很大的进步，有一定的生活自理能力，有自己的思想、情感、爱好，经常会问“为什么？”等问题，伴随着他的成长，作为家长希望能给予他幸福的生活，但更希望他能快乐、健康地生活。

记得宝宝小的时候，吃饭可是最让我们家里人头疼的一件事，一日三餐，每一餐都得吃上好长时间，要么不肯张嘴，要么就是嘴里包了一口饭要等很久才肯咽下肚去，有时为了让他快快张嘴吃饭，爷爷奶奶还要在宝宝面前想尽办法表演节目，一家人围着他团团转。现在想起来，真是觉得有点好笑，不过相信许多家长可能也都有这样的经历。但自从宝宝进了幼儿园后，我们发现宝宝开始慢慢养成了吃饭的好习惯，不仅

不挑食了，而且还不需要大人喂，每次吃饭的时候，他总会说农民伯伯辛辛苦苦把粮食种出来，老师让我们不能浪费，而且饭吃得多，才有力气能够像奥特曼那样打败怪兽。

直至现在，宝宝在幼儿班里每次吃饭都是第一名，并且都能把饭菜吃得干干净净，一直受到老师的表扬，也让其他的家长为此羡慕不已。为此我深深感受到幼儿园的教育对孩子的成长、影响真是十分关键的，自从上了幼儿园后，宝宝的自理能力越来越强了，不仅自己学会了穿衣服，整理玩具，而且还能经常主动帮助我们大人做家务，所以在家我们经常夸赞宝宝长大了，真是越来越懂事了。

刷墙的心得体会字篇三

方岗镇纪委书记 李鸿宾

党的群众路线教育实践活动于2013年6月18日开展以来，全国上下各级党组织争相拥护，迅速掀起了活动高潮。现在，第二批党的群众路线教育实践活动已经开始进行，通过参加禹州市委组织安排的这次为期三天的全封闭式的学习培训活动，我感触颇多，对当前社会问题、干部思想现状等有些思考和体会。

一、党员干部要充分认识党的群众路线教育实践活动的重要性和重大意义。

基础不牢，地动山摇，这些问题已经严重威胁到了共产党的执政根基，我们的权利来自群众，我们的服务对象就是群众，我们自身也是群众，我们一定要认识到这一点。一个执政党如果得不到群众的支持，丧失了民心，那离败亡之日就不远了，这绝不是危言耸听。

中央这次开展的党的群众路线教育实践活动就是要贴近群众，

走进群众当中，了解群众所想、所思，从实际出发，研究完善符合当前社会发展的各种体制；从我们党员干部自身抓起，改进工作作风、改变政府形象、拉近干群关系、维护党的纯洁性。我们必须着力解决发生在群众身边的腐败问题，认真解决损害群众利益的各类问题，切实维护人民群众合法权益，从而逐步解决这些问题。我们党员干部一定要清醒地认清形势，从思想上重视党的群众路线教育实践活动。

二、党员干部要有敢于“亮剑”、勇于“亮剑”的精神。不知道什么时候起我们党员干部为了自己所为的一些脸面、政绩，大搞一些脱离实际、脱离群众的形象工程，形式主义、官僚主义开始蔓延；不知道什么时候起我们党员干部开始相互攀比、搞排场，享乐主义、奢靡之风开始盛行；不知道什么时候起我们党员干部召开一次民主生活会，就像是在召开一次工作报告会；不知道什么时候起我们党员干部开始脱离了群众，与富豪富商整天在一起打牌赌博、出入一些高档娱乐场所。

我们党员干部要敢于“亮剑”、勇于“亮剑”，这个“亮剑”精神，可以理解为敢于得罪人、不怕得罪人，也可以理解为敢于批评人、敢于自我批评，更可以理解为敢于担当、勇于担当。照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病不应该只出现在口头上，不应该只表现在形式上，我们党员干部要借助这次党的群众路线教育实践活动，深刻触及我们的灵魂。我们不应因为害怕不被上级认可而畏缩不前，我们不应为怕承担责任而缺乏开拓创新的精神，我们更不应因为害怕影响政绩而掩盖事实、逃避问题。

三、从实际出发，走群众路线，进入群众当中，完善符合群众实际的各种长效机制。

杜绝官僚主义、形式主义，杜绝走过场、走形式，杜绝面子工程、形象工程，这不是说说就能做到的，只有从实际出发，走群众路线，进入群众当中，了解群众所思、所想，才能制

定出符合群众利益、得到群众拥护支持的好政策、好办法。

去年以来我市开展的城乡环境综合整治工作效果非常好，非常贴近群众，清理垃圾、绿化道路、净化街道、美化环境等等这些与群众百姓生活息息相关的活动举措，得到了群众的一致好评，但是怎样去保障、怎样去维护，使活动能有始有终、长期开展下去才是“功德圆满”。这就需要我们更多地来思考这个问题，首先必须把群众的自觉性调动起来，让老百姓也参与到这个活动中来，这就需要我们去做广泛的宣传发动群众；其次要统筹协调好各乡镇、各单位的资金使用，要结合自身实际，突出以点带面、重点规划的效果；三是要把长效机制建立起来，做到长期坚持、有始有终；四是要优化经济结构，在不影响生态环境的基础上加大重点企业项目招商力度，发挥企业的经济效益作用和示范带头作用，用企业“税款”来增加财政收入的同时保障环境整治费用的运行，同时要发动企业来共同参与建设美丽禹州；五是要加大垃圾无害化处理的能力，多引进培养一些无害化垃圾处理企业，避免垃圾二次污染。

接待上访群众，甚至主动接待上访群众，实行“一站式接待、一条龙办理、一揽子解决”，减少群众信访成本，提高工作效率，把涉法涉诉信访纳入法治轨道解决，维护司法权威。中央发布的“属地管理、分级负责、谁主管、谁负责”原则是好的，但是到下边执行的时候往往没能结合实际，只要发生越级信访，上级就习惯性的交办给镇里，责任主体也就由信访人户口所在地的乡镇政府来承担，要知道，只要是越级访、非正常上访，除了一些个别案件是因为当地乡镇政府不作为造成的原因外，大部分案件都是乡镇政府处理不了的问题，涉法涉诉、跨行业、跨部门、共性问题等疑难信访案件一直是主要来源；二是应该加大对非法上访和无理上访人员的惩处力度。因为群众信访意识提高等原因，一些个别群众，往往夸大事实，无理索求高额赔偿，造成责任政府协调压力增大，处理费用增高，从而引发“连锁反应”；三是要改进和完善考核方式，不能简单地“以访量论英雄”；四是要斩

断信访接访利益链，维护良性信访渠道和制度；五是要严格完善媒体网络监督、引导机制。有些媒体网络，在没有经过实地调查的情况下，利用广大群众“同情弱者、仇官仇富”心里，无故夸大事实、捏造事实，达到博得众人眼球、提高知名度、得到一些报酬利益的目的。

群众身边发生的违法违纪问题、维护人民群众利益。不走进农户，不深入群众，怎么能够发现问题，光靠督查暗访，光靠相互批评、相互举报是不能全面的了解情况发现问题的，我们要充分的发挥群众力量，这样才能更好更全面的发现问题，才能让群众看到我们改进作风的决心，赢得群众的民心。

实干兴邦，就从改进作风做起。

2014年3月26日

刷墙的心得体会字篇四

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

刷墙的心得体会字篇五

其实学好数学是十分简单的，只要你细心、认真，并掌握好数学四要素，那考上110分时没问题的。

首先是第一个要素：就是上课认真听讲，不分神、不走神。数学是考验思维能力与精力问题，所以，上课一旦分神，就会导致在数学老师讲题的过程中听不进去，听不进去就会变成一样类型的题不会，而上课的效率也是大损折扣。所以在课上最重要的一点，就是要保住精力，不能分神。

第二个要素：家庭作业认真做，这也是最为重要的一个因素。所谓家庭作业，就是对课上听讲的一个巩固。只有你认真做好家庭作业，才能及时对课上的知识再有一个了解。所以在做家庭作业的同时，就是相当于是在复习课上内容，同时也是在检测你上课的听讲效率。

第三个要素：就是错题本。对于这个本子可能大家并不陌生，因为老师从初一就开始让我们建错题本，可是有些同学却偷懒不去做，其实错题本有两个好处，其一，省时间。打开本子，一目了然，用不了十分钟就复习完了。第二，复习效果也是极佳，所以，要想又省时又要复习的好，那么错题本就是必须要选择的了。

第四个要素也是我们最为熟悉的，那就是复习和预习了。所

谓复习，就要看完错题本之后，再看一些例题就可以了。而预习，则要偏重于书上，而理解完书上后，大家应该尽所能在《配套练习册》或《同步训练》上找一些题做，这样就可以使你明天更加的得心应手。

相信只要大家学会学习，并掌握学习方法，注意这四个要点，数学成绩一定会上去。

刷墙的心得体会字篇六

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，经双方自由协商，签订粉刷学校墙壁承包协议。

一、工程项目范围、内容：粉刷学校整个校园的四周院墙墙壁、学校大门外墙墙壁、厕所内的所有柱子粉刷。全部使用外墙乳胶漆。

二、工程标准：粉刷的墙壁要平，要求光滑平整完好，用眼睛不能看出高低不平的现象，所有墙壁粉刷两遍，刷第二遍时必须等第一遍完全干透再刷。工、材料乙方自负，外墙乳胶漆质量按国家标准要求。每平方米 元，内外墙壁所有粉刷面积大约是 多平方米，以实测面积为准。

三、工期：自____年__月__日至____年__月__日，按时完工，否则按情况给予扣款。

四、甲方负责工程的质量验收，施工中的监督。

五、乙方对此工程不能转包，应按协议标准采购材料，严格按标准施工，按期竣工。

六、乙方应安全文明施工，期间保证自己的员工安全，若乙

方发生人身安全甲方概不负责。乙方保证学校的财物不损坏、不损失。交工前，若乙方财产发生损失甲方概不负责。

七、乙方要服从甲方的监督和指导，对所提出的问题应在当天予以改正。

八、施工过程中，如有人因争工程，干扰学校正常的教学秩序，由乙方负责处理。

九、工程保质期为2年，在保质期内，因乙方施工及质量原因所出的事故，应免费维修。

十、工程竣工后，乙方按规定对工程实行保修，保修时间自通过竣工验收之日算起。

十一、付款方式：不支予付款，待工程竣工，以实测面积为准，乙方提供带税章的正式发票，十五日后支付总价款的100%。

十二、工程竣工后，乙方负责清理垃圾。

协议签定后，一式两份，甲乙双方认真履行。

乙方：

刷墙的心得体会字篇七

分数很低，当我看到我自己的分数之后心中那种难受不是因为分数，而是愧对自己父母的那种深深的自责。我敢于面对这糟糕的分数，就像男子汉那般敢做敢当的去面对它，接受它。我可以抛去一切痛苦，积极的向前看，不再像以前那样自暴自弃，但是我却不敢面对父母那种失望的神情。父母的爱是无私的，即使你一事无成，给他们制造了很多的麻烦，没有做过任何一件令他们骄傲的事情，即使你让他们在别人

面前抬不起头，他们还是一如既往的付出，为你奔波。他们不会说累，不会像我们一样抱怨，他们永远把最深沉的幸福留给自己的孩子。而我却浪费了这一报答他们的黄金时机。我想让他们微笑，想让他们能够在别人面前骄傲地炫耀自己孩子的成绩，想让他们在工作遇到不顺时想到我能够有一丝欣慰。终究我还是没成功，当我看着父亲头上与之年龄不相匹配的白发时，我的心很痛。我的父亲永远没有对我失望过，可是这一次，我对我自己失望了。

高考之后带给我最大的感悟不是我的分数，不是人生与前途，而是我伟大的父母。

狂欢过，兴奋过，失落过，消沉过。高考不仅是我們开始迈向社会的信号，也是我們已经长大了的标志。有一句话我始终带在身边，并且也无比坚信它会引导我在人生的道路上勇敢的前进：想要战胜别人，首先你要战胜自己。虽然我的分数不尽人意，但是消极，沉沦，自暴自弃，颓废不能改变什么，只能使事情越来越糟。自责与反思的心情你要有，同时你要告诉自己的是这并不是世界末日。人生并不是一张白纸就能决定的，这不是我逃避自己分数的借口，这是我发自内心的勇气。至少我在考场上尽力了，我在高考这场重要的战役中战败，我输了分但没有输掉我自己。我举枪奋勇杀敌，我用我尽有的力量坚持到了最后。是的，我后悔了，如果当初我更努力一点，也许结果会不同。

祝福考得好的高中同窗，用积极向上的心态去对待以后人生中会面对的种种，高考给了我绞心般的痛，也教会了我做人的态度。欢笑，泪水，这些色彩在经过高考的洗礼之后显得更加绚丽；困难，挫折，这些不堪的回忆在经过高考的打造后成为令我骄傲的勋章；困惑，迷茫，这些淡淡的薄雾在经过高考的照明后变成最明亮的阳光。小学，初中，高中，一幕幕回忆像是陈旧的电影胶片一般，当你在某时某刻轻轻的将它播放时，会是什么样一种心情。高考，真的带给我们许多，也带走我们许多。我想我会爱它，我会因为它证明了我

终于不再是脸上带着棱角分明的稚气的孩子而感谢它，我想我又会恨它，毕竟它又严肃地将我从美好纯真的青春年代悄悄带走。我想对所有辛勤哺育我的老师说声谢谢，你们教会我的知识让我有了价值；我想对所有关爱我的亲戚家人说声我爱你，你们无私的爱才让我健康阳光的成长到了今天；我想对所有和我一起同窗奋斗的同学们说声加油，你们真诚的鼓励让我体会到了学习的快乐。

高考，你就这样匆匆走了，我不想和你道别，我在你身上留下了我的足迹，浅浅的，微小的。或许有一天一阵轻轻的风拂过，我的足迹就这样被尘土掩盖，甚至你不会注意我曾经来过，但是那时，我已走远。

刷墙的心得体会字篇八

为了提高特岗教师的专业素养，我们桦甸五中在20xx年4月份举行了“4+1”教学模式过关课活动，在这次活动中，我们对课型的理解更加深刻了，也有了进一步的提高。

我是初二数学组的数学教师张野，我是教学过关课中第一个讲课者，上星期的星期五的就接到通知，所以我在这个周六就开始认真备课。由于我是第一次讲这种类型课，心里就有些胆怯。而且我的师傅孙老师现在也不在身边，我的心里一筹莫展。

真是车到山前必有路，周六的上午突然间看见张老师在班级，我心里有了希望，张老师他是非常乐于助人的老师，而且有求必应，这下可有希望了。张老师看见我带着教案和教参求教了，他的表情非常的亲切，一点一点的帮助我讲解，从张老师的言传身教中我明白了张老师真是一位知识水平非常高，品质非常好的教师。通过张老师的耐心讲解，帮助我导课，我对这节课有了进一步的理解，这节课的知识点，重点，难点掌握的一清二楚。使我能在讲课中运筹帷幄奠定了基础。

祁校长：在改错的地方讲课不够清晰。

崔校长：我这节课的缺点是死板。

李校长：缺乏和学生之间的情感交流，表情僵硬。

贾主任：教态需要提高。

张兆红：课标中规定需要证明的没有给出，而且章节要把整章的引言介绍出来。听完老师们的评课，我知道我需要改进的还有很多，我自己还有很多不足，通过这次讲课，我的胆量变大了，我对教学有了进一步的提高。知道了自己还有哪些不足。以后我会严格要求自己，改掉自己的缺点，认真听老师的意见，尽快为桦甸的教学贡献自己的一点力量，我要感谢帮助我的人，感谢五中的领导和同事。