

四年级数学可能性课后反思 可能性教学反思 反思(通用10篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

住户工作心得体会篇一

- 1、我局领导高度重视城镇住户专业调查统计工作，将调查经费列入年初经费预算，预算经费包括记帐户和辅导记帐员的每月补贴等，让他们从事的额外工作负担得到相应的补偿，所干的工作有偿无怨，保障调查和记帐工作的顺利开展。
- 2、落实专人负责，我局落实专人负责城镇住户，并在各社区聘请了专职辅助调查员1-2人，对记帐户进行不定期的随访，便于了解记帐户的家庭人员、就业收入、住房、装修、电器、人员变动等情况，并以辅导记帐户记帐，抽看记帐本记帐项目是否按要求分类记帐，适时提醒记帐户记帐的规范性。
- 3、下发了《关于做好20xx年城镇住户调查工作的意见》，采取发放宣传单和《致调查户的一封信》的形式在城区开展广泛宣传，加强住户对记帐工作的认识，足以认真负责地完成记帐工作。
- 4、制定了《20xx年城镇住户调查考核评比办法》、《辅助调查员主要工作责任》、《辅助调查员访户要求》等，完善了工作制度。
- 5、修订和完善了月度和季度台帐资料，将帐本收集情况和记帐户每月记帐质量情况进行登记，并整理归档了相关的电子和纸质资料，保管好所有帐本和报表。

1、完成了换户工作。并在3月和6月对辅助调查员集中开展了两次业务培训。发放了《城镇住户调查培训资料》及记帐工具、记帐补贴，并对辅助调查员提出了更高要求，要求辅助调查员要熟悉自己负责的记帐户情况，发现问题及时解决，要认真查看帐本，辅导记帐，解答疑问，及时反馈群众意见和工作情况，提高记帐质量。

2、严格坚持访户制度。今年重新制作了访户卡，认真填写了访户记录，采取电话访户和上门访户两种方式，并对记帐有疑问的住户增加了访户次数，保证记帐的高质量，高要求，做到了户户访到，一户不漏。

3、严格报表审核制度，辅导员在收帐本时与记帐户当面审核，发现记帐户记帐不规范的地方当场纠正，调查员审核、专业人员审核、台帐对比审核、程序审核，做到层层审核，保障记帐无错漏。

4、坚持数据质量检查，与我县劳动工资□gdp增长速度、商贸等其他主要经济指标数据衔接，按时上报了数据质量检查评估报告。

5、认真做好报表的收集、审核、编码、录入，及时汇总上报市局，并附报表说明，对主要数据变动较大的指标进行了原因分析，未发生迟报、漏报现象，报表无重大失误。

1、按时向《经济动态》提供信息，收集居民生活中的热点、焦点问题写分析资料，以供领导决策参考。

住户工作心得体会篇二

根据语文科的特点，本着发挥语文教师在课堂教学中的主导作用，体现学生主体地位的目的，我们把小学语文课堂分为四种基本课型：新授课、复习课、习题课、讲评课。

一、新授课

新授课课堂讲求大处着眼，小处着手。“大处着眼”意思是在备课时，每一篇课文要先确定大的框架，将整篇课文从内容或者结构或者其他别的方面划分出几个方面。“小处着手”意思是在进行具体的课堂教学行为时，要把课文上成活动课、讨论课、问题课、思维课。教师要想法把课文设计成一个个问题，或者说创设出一个个情景，然后引导学生在这个特定情景中去讨论、研究。设计问题时要掌握好两个“度”：一个是梯度，即问题或情景的设计要体现出循序渐进的原则。也就是说，整堂课讨论的问题要由易到难，由简单到复杂，由形式的东西到本质的内容，体现高潮的问题设计在最后；另一个是适度，即过难或者过易的问题不要设计，要让学生“踮着脚摘桃子”，要有思维价值，学生不用思维就能回答的问题没有价值，学生怎么思维也思维不出来的问题同样也没有价值。

具体步骤是：第一步，整体着眼，创设情景。即将课文按照由浅入深的顺序，或从内容方面，或从形式方面，设计成一个个问题。第二步，浅处入手，切入正文。教师找准切入点，引导学生从浅层次的问题入手，展开研究与讨论。第三步，由浅入深，拓展深入。围绕课文内容，逐渐拓展，让学生展开讨论研究。第四步，教师总结，并针对课堂讨论问题，设计一定数量练习题，进行巩固。

二、复习课

对语文课本的复习，我们主张小单元复习。需要注意的是，决不能把复习课上成新授课的简单重复，不允许在复习课上只是把上新授课时的有关内容简单肤浅地笼一笼了事。复习课要上出新意，上出深意。具体步骤就是每一单元要找一个切入点切进去(切入点一般以新教材单元训练重点为主)，然后形成一条线，把本单元有关内容贯穿起来，使整个单元、整堂课紧紧围绕在培养一种能力、掌握一种学习方法上。在

这条主线的处理过程中，可以适当向外扩，以便使线成面，能扩多少就扩多少，不求面面俱到。这样，复习的单元多了，培养的能力种类也就多了，学生学习印象也较为深刻，课堂教学效率也就相应提高。

五年级二轮专题复习过程是学生语文能力发生质的飞跃的关键阶段。一轮复习是琐碎的，感性的；二轮专题复习是理性的，以讲规律方法为主，以培养学生能力为主。坚决反对在二轮复习过程中做题讲题的做法，这种做法是二轮复习中最懒惰的做法，也是最易使学生疲劳而厌倦语文学习的做法，因而也就是对学生最不负责任的做法。

三、讲评课

第一步先拿出一定时间让学生自由互相探讨、研究，让部分弄懂或没有弄懂的学生对明白或不明白的题目通过讨论进行互补，这种讨论是小范围的。第二步是在教师引导下，让学生随便提出不明白的疑难问题，然后仍让其它同学来解决，因为一个问题不可能全体学生都不明白其中道理。假如全体学生都不明白，那么第三步教师再通过提示，引导启发学生通过讨论、争论等方式解决。这种教学思路的重点往往放在一些正答率较低的高难度题目上，它的优点是对症下药，针对性强。第五步是教师针对正答率较低的题目设计练习题，进行反馈纠正。

四、习题课

训练课除了课堂上每个小专题后的强化训练外，每个专题结束后，还要进行专题双过关检测。第一次过关检测要求覆盖面广，尽量一个专题的各个知识点都涉及，目的是为了检测学生的学习情况。第二次过关检测要求有针对性。是针对第一次检测中学生暴露出来的问题设计的题目。出现问题严重的知识点，可以设计2—3道练习题，以达到纠正目的，在精不在多。

另外，在四课型外，我们组还共同研讨写作课的教法。

写作课要有开放性写作和指导性写作。开放性写作是要求学生建立周记、随笔本、日记本，学生愿写什么就写什么，一般是对生活的感悟。学生自留日记本，周记、随笔每周收阅一次，教师可不加批语，但必须全部浏览，从中选出三至五篇优秀周记，在下发给于学生时，利用课前5—10分钟读一读，以激励学生写周记、随笔的兴趣和热情。否则，学生就会认为教师不阅而写作积极性丧失殆尽。指导性写作则要求教师对作文进行科学合理地进行训练。一方面，在作文题目的设计上要有序性，先训练什么，后训练什么，教师要做到心中有数。一般是由浅入深，由易到难；由片段到整篇，由记叙说明到议论抒情；由单一到综合。另一方面，在作文批改上，要摒弃传统的教师全批全改写批语、讲评读几篇优秀范文的做法。因为语文教学比较累的主要原因就在写作文批语上，教师费尽心血为每个同学写了评语而发到学生手里，学生却往往看了一眼了事，往往作用不大，收效甚微。因此，作文批改和讲评要采取新的灵活的方式，要让学生参与到作文批改中来，充分调动学生作文的积极性。

每月四次指导性作文中，教师要全批全改一次。另外三次作文中，其中两次，教师可以从收上来的学生作文中，选出上中下三类作文各3—4篇，然后印发给学生。讲评作文课上，可以分四步走。第一步，先让学生认真把这10篇左右的作文认真读一遍，将它们分成上中下三类。这一步比较容易。第二步是让多个学生谈自己的见解，陈述自己为什么这样给作文分类，优秀作文好在哪儿，差等作文差在哪儿。第三步是在大部分学生对作文评价分类达成共识的前提下，讨论如何将中等和差等的作文改成优秀作文或相对优秀作文。第四步是让学生从中选定一篇中等或差等作文，修改完善成一篇优秀作文，形成文字。当然在进行这项工作前，必须作好学生思想工作，避免所选学生作文差而产生负面效应。

四次作文的最后一次，可以下发给于学生互相批阅，或小组批，

或同桌互批等等，形式不求一致。这样的作文批改方式，不但能大大提高学生写作兴趣和水平，还可以把老师从繁重的写论文批语中解脱出来，而把大量精力投入到课堂教学改革中来。

四种课型最基本的出发点就是发挥学生主体地位，使全体学生参与到教学活动中来，变机械听讲为主动参与，从而使课堂生动、活泼、效率高。老师们可以根据各校各自的实际情况，树立创新意识，不断总结教学过程中的经验，不断探求教育教学的新思路，不断总结出适合本校语文教学的新规律，边学习，边探索，边课堂实施，边总结，不断探索，使我们的语文教学形成百花齐放局面。

住户工作心得体会篇三

我来到x工作现今已有一年多的时间了。在这一年中，我一直在项目部工作，负责电气施工的现场管理及技术指导工作，凭借自己的努力和领导的提携，从一名普通的电气监理，进而又被提拔到兼任电仪车间技术员一职。在这期间，我除负责对x厂区所属的车间进行电气施工监理的工作之外，还承担电仪车间技术员应尽的职责。下面我对承担车间技术员工作进行总结。

一、我对电仪技术员工作的认识及态度

我被任命为电仪车间技术员之后，开始逐渐进入这一角色。虽然以前我在x有限工厂承担电气设备员一职，对高低压电气技术及设备有着深入的了解和掌握。但自从来了新工地以后，在从事电气监理工作的过程中，感到要想当好一个合格电仪技术员的压力在增大。面对这种压力，我感到自己责任的重大。为工厂电仪设备的正常稳定运行，提供技术支持，处理突发故障，就成了我的工作重点。我与车间的维修组、运行组及仪表组进行沟通，了解现有员工的知识层次和对目前工作中存在那些技术问题需要解决。

二、本年度工作内容

旧鼓引风电气未有电气控制连锁，在生产中，引风机因突发事故停车，鼓风机在继续运行，就可造成x回火现象，从而可能导致设备和人员的伤害。对此，在没有图纸的情况下，我对x车间的鼓、引风电机控制变频柜的电气回路进行实测，并最终找到连锁控制的方式，在电气维修一组的配合下，完成了此项改造，达到改造目的。

以前该系统只对高压和高温进行速断保护，对压力低未进行停车保护，这就容易造成高压泵的烧毁，但我在回复低压保护的过程中，又出现了清洗泵在低压状态下无法启车的故障。经过与车间的沟通，发现原厂家图纸设计存在缺陷，我在对图纸进行改变后，按新方式，接连锁线后，设备恢复正常。

三、工作中存在的不足和下步工作目标

在今年的工作中，我经过自己的努力，虽然取得了一定的工作成果。但我感到离一个优秀的技术员标准还有很大差距。在突发事故中，有些新设备我对它们的性能还不是特别熟悉，还需查找资料，影响了设备故障排除的及时性；设备档案的建立还未开展，主要是竣工资料未完善，负责工程又占用了我的很大精力，在这项工作中，有点力不从心的感觉；培训工作还未纳入规范化的系统，现在培训工作虽然开展起来，但因缺乏协调性，容易正常培训的效果降低；没有把班组的设备标准化管理工作抓起来，导致班组工作效率的没有进一步提升。

针对这些不足，我计划下一步要进一步加强自身的学习力度，尽快将新设备吃通吃透，并将这些新知识尽快传授给员工，提高工厂整体电仪设备故障排除的精度和效率。尽快完善全工厂电气设备的档案建立工作，使纸质文档和电子文档同步，提高工厂电气设备的管理水平。协调与其他技术员的关系，统一制定一个统一的培训目标，将培训工作纳入员工的绩效工作中，建立员工与技术员的一个互动平台，力争把车间营

造成“帮、学、比、赶、超”这样一个具有活力的集体。

住户工作心得体会篇四

xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储xxx万元，营销基金xxx万元，营销国债xxx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品汇财通xx万元。营销理财金帐户xx个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考□xx月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，

关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不理解看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，

洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

住户工作心得体会篇五

一、劳动纪律，思想作风方面

本人能遵守好各项规章制度，按时上下班，无迟到、早退现象。班中不做与工作无关的事严格按照操作规程操作，团结好同事，相互关心并认真贯彻和执行好上级领导的有关文件精神和要求，自觉维护好企业形象。

二、安全生产方面

1、安全方面：

本人上班前能够自觉的穿戴好劳保用品，认真参加各项安全培训，做好笔记。牢固树立起“安全第一，预防为主”的思想，并认真贯彻到每位组员，真正做到生产在忙安全不忘。从而保证了本组各类安全事故为“零”，在1-10月份本班组涉及到危险、一级动火作业几十起，如在焊接满流槽，离心机回流管、结晶槽补焊、母液储槽补焊等，在每次检修前都能做好安全检修工作的准备工作，如个槽的清扫工作，消防器材的准备工作，检修施工单位手续的检查、签字挂牌的确认，检修过程中做好跟踪检查，确保了安全检修工作顺利的进行。

2、生产方面：

在各级领导的指导和班组人员的配合下，硫铵产量每月都能够超额完成，硫酸消耗每月都完成的较好，这与广大职工的工作表现也是分不开的。硫铵产量竞赛中，在班组的共同努力下，本班组多次取得好成绩。

3、生产质量：

硫铵产品质量合格率100%，组要可以从以下几个方面工作

(1)母液的酸度 在正常生产出料过程中，每班组认真控制好酸度，保证在3-5%之间，使硫铵结晶连续均匀长大。

(2)合理母液温度 我们控制在50℃左右，根据气候的不同及时调节，保证了硫铵颗粒快速连续形成长大。

(3)加强离心机的操作，连续均匀下料，保证了游离酸和水份的合格

(4)加强干燥床床温的控制和床面、床眼的清洁，每周彻底清理一次，确保成品硫铵水份的合格。

三、培训方面

本人能够自觉按时参加各项培训，上课做好笔记，考试均能够一次通过。另外对新工人的培训，从安全知识讲起，平时实践操作中联系安全源辨识和安全操作规程，使他们真正熟悉了才让他们亲手独立操作。在操作过程中再仔细耐心的和他们讲些设备易发生的故障及本岗位易发生的事故，遇到类似事故如何处理，使他们心中有数、遇事不乱。

四、存在不足及以后打算

1、经过一年工作下来，本人发现还存在一些不足。如小组管理水平还欠缺，工作中有时不能抓住重点，尤其是岗位人员缺少时自己忙自己的不能很好的关心好岗位人员的操作，把各项工作想全、做细。另外业务技术水平还待学习加强。

2、下一步打算 加强自己技术业务的学习，不懂多问，团结好同事之间的关系，认真贯彻和完成好各级领导安排的任务，使自己和本组有新的进步。