

2023年战史战例心得体会(通用5篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？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。

战史战例心得体会篇一

伟大的实践，无穷的收获

自从进入大学以来就听师兄说我们回利用假期去参加社会实践，我当时真的不知道何谓社会实践，更不知道社会实践对我们，对社会有什么帮助，所以就没怎么放在心上！直到大一结束时，班长通知我们说，学院规定所有的同学必须参加暑期社会实践，并且要写社会实践心得，真的，当时我听到这个消息心都凉了一大节，因为我不了解社会实践！我怕，我担心。，可着有用吗？对我完成这次学院硬性规定的任务，答案当然是否定的，所以我选择了积极“入世”，参加了青年志愿者协会举办的主题为“关注乡镇教育，扶助希望幼苗”的活动。下面就是我第一次参加的社会实践的经历与感想，希望能和大家一起分享。

提出了要求与希望，在此我对支持并参与其中的领导，老师表示感谢，从此刻开始该我们上场了。

在哪天是我们第一次接触到我们这次实践活动的对象-天全县希望小学的学生，他们给我们的第一印象就是可爱，天真，对知识充满无限的向往可由于各方面条件的限制脸上又充满无赖，在他们的脸上我们能看的出他们想要我们来并且能够给他们带来某些他们所不知道的，看到他们的脸我们感觉我们来对了并且感觉我们应该把这次社会实践活动搞好，从哪天开始我们带着肩上的责任，我们开始了工作，在11号我们

准备了《自我介绍》，说实话在这个我们看来相当简单的一项工作，可在农村的小学生身上可是一件可怕的事情，他们由于锻炼的机会很少甚至没有导致了他们没有面对众多认得勇气，也就是俗话说的胆子小，在课上我们通过自己的带头作用，同时邀请部分胆子大的同学到上面起示范带头作用，最后我们用带有奖惩性质的方法，让每个同学自我介绍了，并且我们没有用任何惩罚措施，我们成功了，成功的让他们站在大家面前来展示自己，增加了他们的自信心与胆量但不是一个人的成功，是我们全体支援者的成功，在这次课上我们很多支援者本来没参加这项活动的，有的根本就不是实践组的但他们任活跃在这课堂上，他们维护课堂次序，进行教学，活跃气氛。总之我们的不是一个人完成的而是由几十个怀揣梦想的支援者来共同完成的，就这样我们相继完成了大部分任务，并且都是很成功的。

我们的活动也就结束了，在这天我们准备了才艺大比拼，在这个活动上同学们展示了这几天他们所学的英语，绘画，唱歌，跳舞。看者这些我们笑了，我感觉我们有所值，给渴望知识的孩子带来了他们所需要的而我们完成了社会实践的任务同时达到了锻炼的目的，更重要的是我们杂这次社会实践活动中互帮互助，齐心协力，志愿者之间建立了比较深厚的友情，我觉得这是最重要的，也是我这次假期社会实践活动最大的收获。

战史战例心得体会篇二

部队辉煌战例是军队的骄傲，是无数军人艰辛努力的集中体现。回顾历史，我们可以看到许多震撼人心的战例，这些战例都是由一支充满血性和担当精神的部队创造的。在学习和总结这些辉煌战例的过程中，有很多关键的心得体会值得我们深思和借鉴。

二段：坚定的信念和使命感

在辉煌战例中，部队展现的第一个关键要素是坚定的信念和使命感。无论是面对面的近战，还是艰巨的特种任务，这些部队都表现出坚定的信念和对使命的高度责任感。这种信念和使命感使他们能够在战场上顽强抵抗敌人的进攻，坚持到底。作为现代军人，我们也应当时刻保持对祖国和人民的忠诚，把守卫祖国的任务视为自己的使命，坚守信念，履行责任。

三段：高度的训练水平和团队配合

辉煌战例表明，只有高度的训练水平和良好的团队配合，部队才能在极端情况下战胜敌人。训练是军人的生命线，只有日积月累的刻苦训练，才能使军人达到高度的专业水准。在战斗中，团队配合更是至关重要的，每一个人都要明确自己的角色和任务，并且能够与战友密切配合，形成合力。同时，训练和团队配合也需要不断适应新环境和新形势的挑战，不断进行创新和调整。

四段：灵活应变和果断决策

战争是流动的，战场是变化无常的。在辉煌战例中，部队展现了出色的灵活应变和果断决策能力。他们能够根据形势的变化及时调整战术，快速应对敌人的行动，保持主动权。同时，领导者的果断决策也是决定战局的关键因素。在面对复杂战场和多变敌情时，领导者需要准确分析形势，做出迅速明智的决策，以确保部队的胜利。因此，作为部队的一员，我们也应当注重战术学习和决策能力的培养，以应对未来可能面临的任何挑战。

五段：英勇斗争和骄傲自豪

辉煌战例最让人感动的地方就是士兵们无畏的勇气和无私的奉献精神。他们为了祖国和人民的利益，不惜牺牲自己的生命。在战场上，他们用鲜血和汗水书写了辉煌的篇章。正是

因为他们的英勇斗争，我们才能享受到和平的生活。作为部队的一员，我们应该为自己的身份感到骄傲自豪，并且时刻怀抱着为国争光的信念和决心。

结尾：总结

回首部队辉煌战例，我们可以得出许多宝贵的心得体会。坚定的信念和使命感，高度的训练水平和团队配合，灵活应变和果断决策，还有英勇斗争和骄傲自豪，这些都是我们作为军人应当学习的品质和态度。只有在实战训练中不断磨砺自己，才能够在未来的战斗中捍卫祖国的利益，继续书写属于我们的辉煌战例。让我们铭记历史，传承辉煌，为祖国而战，为人民撑起一片蓝天。

战史战例心得体会篇三

我读了《小英雄雨来》这一课，我最喜欢文中的雨来，因为他机智勇敢。

有一次，他掩护李大叔被鬼子看见了。雨来把李大叔藏在他家的地洞里，鬼子来到他家问了半天雨来也没有说，鬼子便生气的走了。

后来，雨来又上夜校，看见他爸爸背着步枪从山上回来了，说鬼子又要到我们村了。

第二天，妈妈去买菜了，家里只有雨来一个人，鬼子来到他家找一个人，鬼子把雨来家翻的乱七八糟的，也没有找到，鬼子看到雨来手里拿着一本书，鬼子把雨来揪过来，把他的书撕了。鬼子问雨来说：你看见一个人过来吗？雨来说：“没有”。鬼子打了雨来几个巴掌，见雨来还是没有说，鬼子说把他拖到河边枪毙，就在鬼子要开枪的时候雨来趁机跳到河里了。

乡亲们都到河边去找雨来，大家看到远处露出一个小脑袋，过去一看原来雨来没有死，所以我们一定要贡献祖国。

战史战例心得体会篇四

在人类历史的漫长道路上，战争无疑是最为残酷和血腥的一种屠杀形式。参加一场战争，不仅需要勇气和毅力，更需要有足够的智慧和战略眼光。在现代社会，战争虽然已经不再像古代那样频繁爆发，但作为一种常态下的危机和灾难情形，仍然需要人们关注和了解。今天，本文将从自身的角度出发，阐述自己在学习战例时得到的体会和感悟。

第一段：

战例中的观点

学习战例，在其中能够发现丰富的思想和理论观点。战例总结了许多战争经验和规律，告诫读者们应当多思考，善于总结经验教训。例如在《孙子兵法》中，孙子为了锻炼士兵的意志和战斗精神，提出了“以逸待劳”、“兵不厌诈”等许多训词，这些思想深入人心，对后世的军事学研究产生了深远的影响。在学习战例的同时，应该善于发现这些思想，从而引导我们的思考和领悟。

第二段：

战例中的战略思考

战略指导着军事行动的全过程，是战争中胜利的关键。战例中的战争策略和战斗战术的描述，不仅仅是对一场战争经过的全过程的描述，它们还代表了对一场战争的全面规划和运用智慧的体现。通过研究战争策略和战斗战术，我们能够更深刻地认识战争的本质。

第三段：

战例中的文化观点

战例不仅记录了战乱的历史和战术战略的思想，也涉及了许多社会和文化背景。例如《三国演义》中的桃园结义，以及由它发酵产生的中国武侠文化，是中国文化史上的重要组成部分；而《红楼梦》中对女性群体命运的展开，也曾经引领了中国新文化运动的步履，这些思想和形象，都印证了中国传统的文化解读和思维方式。

第四段：

战例中对个人的启示

学习战例，不仅可以获取丰富的历史知识和文化观点，还能够帮助个人提高自身能力和修养。例如，学习《西游记》中孙悟空与牛魔王的斗法，不仅能够增强人们分享精神、团结协作的能力和执行战略的能力，还能够对身体有益处。这些领悟和体会，是在战例学习中才能够真正体认到的。

结语：

在现代的和平年代，学习战例，是对过去历史的回顾，是对和平时代的思考和反思。战例中不仅涵盖了军事与历史，还蕴含了文学与艺术的精华，是前人的聪明之举，也是我们后来人的宝贵财富。让我们一起从战例学习中，获取智慧与启示，成长成一个有智慧、有勇气、有担当的人。

战史战例心得体会篇五

来到金玉普惠公司已经一年了，在金玉普惠公司严格的淘汰制度下，我现在也可以说是“老员工了”，但在销售部我还是一名。

在销售部的日子我学习到了很多也得到了很多，在工作上：做事情学会了多想想多问问的习惯，在劳动中锻炼了的耐心和恒心同时，也知道了父母挣钱是多么的难，更是知道了工人们挣的钱是无数汗水换回来的！还有就是金玉普惠公司发展是多么的不容易，同时也改掉了自己粗心大意马马虎虎的坏习惯。生活上：从以前的沉默寡言变得活泼开朗了高兴，更多的是在人际关系上得到了锻炼，在这里的同事之间就像是大家庭一样，在工作中是自己的上级是自己的同事，在生活上就成了自己的叔叔阿姨，自己的兄弟姐妹。在上班的时候上级领导会教导新职员怎么才能做好工作怎样去做一件事情，和做工作的方法，在生活上也会得到关心照顾。

这些对于刚刚走入社会的我们是非常重要的，因为我们的羽翼还没真正强壮结实。

当得到消息要调入销售的时候心情是很激动的，因为销售在公司地位是很高的，也就是说公司相信我能做好这份工作，在这里我所接触的是直接面对客户，这和我以前做的工作是有根本的区别，如果说我以前的工作干一件事可以多花一些时间去准备，那么在销售的时候我必须在几十分钟或几分钟之内去把对手打到，用最高的效益做到最好，销售的职员不多但工作都非常具体明确，作为新鲜血液的我在销售能做的并不多，因为我的经验我的阅历还没有真正的算的上一个合格的销售员。所以大家对我的期望值很高，都在细心的教导培养我，我也会努力学习因为我知道在其他公司是不回有人来“教”你的。

1，我知道了怎样与人交流，怎么去和客户交流。

2，学到了怎么正确的对待不同部门的态度方法。

3，学到了许多销售内勤的工作，懂得了怎样才是正确的待人接物，同样也学习到了如何处事，在工作期间，我也成功了签了许多单子，这些极大的丰富了自己的知识。

在今后的工作中我会努力的提高自己的业务水平，积极参加公司组织的活动我深知作为金玉普惠中的一名销售员的责任，也深感一个销售员的光荣，成绩属于过去，未来才属于自己，作为一个青年，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。