

2023年人工推演心得体会 个人工作心得体会(优秀7篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。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。

人工推演心得体会篇一

xxxx年xx月xx日，我怀着激动的心情来到高新生态花园项目部。就在那一天，我的职业生涯真正意义上拉开了帷幕。初到单位，这里的一切让我觉得陌生而新鲜，因此内心不免有些忐忑和激动。当看到前辈们脸上的笑容时，那种亲切感让我揪在一起的心也稍稍地得到了缓解和释然。我暗暗告诉自己尽快适应这个新环境，尽快融入这个大集体。尽快在环境中转换角色，展现出自己最好的状态，通过自己的努力为这个集体添砖加瓦。

经过一个礼拜的学习和工作，我对于这个团队的认识从最初的一头雾水到现在的初步了解。而且还发现自己渐渐喜欢上了这个人际关系和谐，工作气氛活跃的集体。这里从领导到员工每一个人都并不像那些职场人说的'那样“可怕”，相反倒给人一种很温暖的感觉。在工作和生活中，那种来自于领导无微不至的关怀和同事细致入微的帮助让我感动不已，在这里我要发自内心地说一声谢谢。

白得像一张纸，有些事情不能很好地处理，不能恰当地把握；最后是态度问题，这是最重要和最核心的一点。部长说的一点儿都没错，我的身上学生气十足，要想快速成长，尽快进入工作角色就必须得褪掉这身学生气，改掉学生的不良习惯。

而我最重要的毛病恰恰就在这里，总是感觉自己跳不出那个既定的无形的潜在思维模式，结果达不到部长的要求，让部长失望。

通过部长的教导，我深深认识到自身的不足。出了社会，优胜劣汰是自然生存法则，没有人替你担着扛着，不行就退出，就被淘汰，这个舞台拼的是真正的实力。因此谦逊认真的态度决定着一个人的成长，要想提升自己的工作能力，就得认真学习，虚心向前辈请教。可是在这一点上我很惭愧，因为我确实做得不够到位。对于一个刚出社会的学生而言，这样的工作无疑是一个很好的学习和锻炼的机会，从中我们不仅可以学习如何处理各种业务，如何进行人际交流而且可以增长我们的见识，为以后的工作打下良好的基础。可事实上在这几天的工作学习中，我并没有主动积极地寻找学习工作的机会，而是被动接受，一拨一转，所以没有很快的进入工作状态，适应工作环境。

3. 不怕犯错，勤于反思，踏踏实实地做好每一件小事。在错误和反思中充实和完善自己。

我要从做好一名合格的新员工开始，找准自己的位路，明确自己的方向，尽自己最大的努力在最短的时间里胜任此份工作，让领导满意。现在我还清晰地记得那天下午领导说的话，无论何时何地何种情况下脸上都要挂着灿烂的笑容，我想我会做到这一点。这份工作，这个挑战我不怕。

人工推演心得体会篇二

每个人心中都有一片海，自己不去扬帆，久了就是一片死海，每个人心中都有一个梦，自己不去实现，久了心中就没有寄托。

——题记

有人说，世界上有三个凤凰：一个在神秘的湘西，一个在沈从文的笔下，第三个在黄永玉的画里。

那么，我的那个凤凰在哪里呢？

当真正置身这古老、神秘的扭仁村时，我才蓦然发觉，凤凰的传奇，过去，对我们不是诱惑于美丽，就是诱惑于传说。

而，如今，凤凰已从我的梦中游离出来，除了传说中的惊艳之美，更多的是触及心灵的震撼！是刺痛心房的惊鄂，沈从文一本《边城》，将他魂牵梦萦的故土描绘得如诗如画，如梦如歌，让多少人心驰神往。

偏远而原始的苗族村落，对于游人，往往感动于他的秀美；对于生活在这里的苗族村民，却是对山高路远，与世隔绝的无奈；对于一个扶贫工作者，必须面对所有的残酷和艰难，必须要有改变的希冀和勇气，因为这是责任。

所以，当我提着行囊，孤独地爬进这个神秘，穷得让人生畏，古朴得让人发狂的苗族古村寨时，第一感觉，就是，伟大的诗人和画家，他永远生活在自己的作品中。

放下行囊，没有开始，一切已经开始，作为一个新来的扭仁人，一个完整的凤凰扭仁村慢慢在我面前清晰。

一个500来人的小村落，500多年来静静地繁衍生息在湖南省凤凰县与贵州铜仁交界处，世代与世隔绝般，独自享受着幽静的丛山峻岭，传承着苗族文化精髓。

扭仁村是传统的苗族聚居区，典型的喀斯特地貌，是国家扶贫整村推进村之一。

这里，往往这边洪水泛滥，那边庄稼干旱严重；对面说句话听得见，走过去要半天；这里，山高坡陡，交通不便，信息闭塞，

自然资源匮乏，常年是云海茫茫，云雾环绕，到最近的集市赶集要起早摸黑走一天，打个电话要喂半天。

由于条件艰苦，村里的女孩像鸟一样飞出去，外面的女孩像老鼠看到猫一样躲避扭仁，就是结婚生崽后，有些都抛夫弃子，远走他乡，再也不回来，导致村里光棍特别多。

而且，村里几乎清一色留守儿童和空巢老人，大量田土抛荒，贫困面大，贫困程度深，形成吃水难，种田难，行路难，住房难，求学难，就医难等，在穷怕了之后，当地村民甚至穷麻木了，村干部换届选举走马观花，缺乏富有号召力的带头人。

村民开玩笑说，我们扭仁穷、偏僻、落后，在凤凰县当地出了名。

在当地政府和乡邻中了解到，提到扭仁，无论是政府官员还是百姓，都摇头叹息，都不愿意触及。

偏僻，贫穷和落后，已成为当地政府和村民心中无法言语的痛，他们想改变，却不知道从哪里入手，总在犹豫和徘徊中等待，甚至在麻木中沉睡，错失一次次发展的好机会。

当我从网上搜索时，惊讶地发现，这里的贫穷、落后，还受到国内外一些民间组织、大学生的广泛关注。

志愿者、扶贫队来一拨，又走一拨，村民如同看客一样，在无声中一年又一年。

我们走访了村里在家的历任村干部，他们也急，用他们自己的话说，他们老了，总归要息身于一抔黄土之下，但扭仁需要发展，只有发展才有希望，他们也不希望自己的子孙继续过上祖辈的贫穷生活，不希望自己的子孙为了生计纷纷背井离乡。

在走访老村长麻清和中，我们既深深地被这里的贫穷刺痛，又深深被老村长感人肺腑的胸怀所打动，这个61岁的苗家汉子，满脸的皱纹和苍桑，走路一拐一拐的，与妻子和孩子三人挤在那两间狭小破旧的石头房里，大门是破旧的木版钉成的，怕漏雨，窗户是用以前别人不用的铁皮封起来了。

就是这样贫穷的家庭，却有着动人的故事。

20xx年，作为退伍军人的他，看到村里的贫穷和落后，他想带领大家发家致富，满腔激情的他成功竞选为村长。

俗话说，要想富，先修路，他一上任，就着手修建村里的路，方便村里小孩读书，村民出行。

为人正直，公而忘私的他，自己义务出工，出力，修路没有资金了，他把自己养的80多只羊，一只只地卖了，用于购买材料，带领大家如期修建了村里的石板路。

在修建村小学时，为节约资金，身体已有残疾的他，主动出工，带领村民挑砖挑瓦，顺利建成了村里第一个小学。

眼看村里工作一项项地开展，但在不断的辛劳中，清和的身体跨了，慢慢地他的双腿病得更严重了，甚至走路都困难。

在退出村长岗位后，他基本失去劳动能力，靠低保和军人优抚金勉强维持生计，而家里已是一贫如洗，房子也遥遥欲坠。

为了生计，也为了儿子能成个家，无法站立劳动的他，依然出去打工，坐在板凳上帮一个砂石场敲石头，非常艰辛。

每次进入六组，首先印入眼帘的是几间破旧的土砖屋，屋面依稀盖着瓦和树皮，帆布等，门前传统的苗家门栏严重破烂不堪，一个大树孤寂地伸向天空，这就是46岁的农双明家。

明显感觉房子缺少主人打理的迹象，原来，为了养家户口，他远在浙江做小工，家里只有妻子麻二花带着两个年幼的女儿。

妻子因为患有肿瘤病，无法下地干活，家里基本上靠农双明每个月邮寄回来的500元钱维持所有开支，望着他们破旧的家，看到灶台上锅里简易的中饭，我们的眼眶都红了。

两个孩子说，爸爸很少回来，因为回家一趟路费太贵，他舍不得，想省下路费给妈妈抓药。

村支书麻云省，不到50岁的他，在村里算是能人，他在外面打工多年，用汗水赚回了钱盖起了楼房。

打工中认识了他现在名义的妻子，并给他生了一个女儿，因为受够了村里的贫穷，他心爱的妻子突然离家出走不再回来，他带着女儿去找了很多次。

住在村里算是最漂亮的楼房，慢慢地，他习惯了既当妈又当爹的生活，孤身一人带着女儿生活。

他常自我安慰，我比其他人好，村里还有不少光棍，他们生活才苦，老了没有人照顾。

他的两个弟弟、老支书的儿子等等，这些，都是大龄光棍，他们成为贫穷的代言词，有些想出去打工，但是家里父母已年迈，需要人照顾，有些如同温水煮青蛙一样在日复一日中麻木，甚至自暴自弃，安于现状，毫无上进心。

一组的满凤月，这个64岁的农家妇女，生活非常不容易，在2016年丈夫因病去世后，她独(党校培训学习心得体会)自带着三个孩子艰难地靠种不到2亩地生活，她家的房子在村角落里，破旧不堪，多处漏雨，门前用来晒稻谷的院子被雨水冲走一半，已严重影响她住的房子。

由于身体不好，干不了农活，平日，她就上山采点草药等，换点钱补贴家用。

大儿子麻成龙因为要照顾多病的母亲，平时，就在乡镇附近打短工，种着家里一亩旱田，勉强度日，二儿子失学后常年在外打工。

目前，两个儿子都到了而立之年，媳妇影子都没有，可把满凤月急坏了。

她说，穷不怕，就怕两个儿子讨不到老婆。

可是，她没明白，穷，其实很可怕，因为，穷的背后，是无尽的无奈，是无限的迷惘。

我们接触最多的，就是村长麻玉章，这个老实巴交的老人，言辞不多，为人非常厚道，忠实。

他三十多岁妻子去世，因为家穷，再也没有成家，一个人拉扯大三个孩子。

如今，他和儿子住在他爷爷留下的祖屋，房子外面墙壁开裂，里面破烂不堪，木柱子，木门框都是东倒西弯，为防止漏雨和进风，房子里面到处是用帆布遮着。

因为常年材火烧饭，屋内可以用漆黑一片来形容。

他一个人带着两个才几岁的孙女，儿子和媳妇为了养家户口，在村下面的水库里捕鱼为生，吃住在船上。

每逢赶集，儿子儿媳妇就走近30多公里去卖捕捞的鱼，每个月可以赚1000多元。

大家评价他的儿子儿媳妇在村里算勤快的，我们来了这么久，没有见到他儿子回来过，说天天在水库里捕鱼。

平时，小两口子还在水库边的山上放养些山羊，过年卖了换点年货。

村里加上附近都没有幼儿园，老人的小孙子跟着爸爸妈妈在水库生活，一直没有读幼儿园。

这一家人，生活看起来平静，但是从麻村长的交谈中，我们得知，儿子儿媳很是担忧，因为村里小学只能读到小学三年级，孩子大点，就要转到乡政府那里读小学，费用就高了。

所以，两口子拼命捕鱼，想多赚点，好供孩子读书，不再受贫穷之苦。

一次，我们来到村长家，看到他们正在吃饭，老人带着两个小孩子，每人拿个大碗，盛着满满的一碗饭，但桌子上只有一碗水煮豆角，看起来清淡寡水的。

我问老人，这个豆角是不是先把水烧开，然后把豆角放水里煮呢，老人微微笑着回答：“我一直不会做菜，煮熟就行了”。

看到我们的惊讶，他告诉我们，最近雨水多，捕鱼生意不好，儿子没有送菜回来，这几天就只有吃自己种的豆角。

通过不停地走访，实地查看村情村貌，了解民情民风，户间田头，真是处处催人泪下，特别是一些孤寡老人，留守儿童，他们的生活简单，孤寂，生活也是饱一餐，饿一餐，非常不容易，一些孩子甚至是放养一般。

一天中午2点多，我在房间里起草农民合作社的章程，几个孩子在门外玩，有两个孩子站在窗外，一直望着我，嘴里还不断说着什么。

因为当时没有留意他们，看到他们说了几次，我停下来，打

开门，问他们。

见我用普通话说话，他们胆怯地说了几次，才让我听懂，原来，他们是两姐弟，上午9点第一餐没有吃饱，就与大家在外面玩，离第二餐还有两个多小时，早就饿了。

在门口玩时，看到我桌子上有包方便面，想吃，就不断地用苗语说，“叔叔，我饿，给我吃的。

”我忙拿起那包仅有的方便面给他们，他们雀跃般飞快地离开。

望着他们的背影，我仿佛回到自己孩提时代的生活，回到哪个饿肚子，吃不饱的儿童时期。

贫穷不是孩子的错，但是贫穷却让孩子承受了很多。

在为生计奔波的时候，在整体性贫穷的村落，再苦不能苦孩子，其实是一句苍白无力的口号。

我经历刻骨铭心的孩提时代，我的孩子也只有7岁多，我能深刻体会到作为父母，对孩子的爱，那是无私的，也是不计回报的。

如果，不是因为贫穷，谁愿意离开家园，离开妻儿父母，四处奔波流浪呢？作为父母，宁愿自己不吃，谁也不愿意让自己的孩子饿肚子。

接触更多，我的感触更多，双眼噙满泪水的次数更多。

6月30日晚上，狂风暴雨，电闪雷鸣，磅礴大雨一直下过不停。

因为停电，我早早地躺在床上，伴着外面风声雨声，听惊雷，看闪电，心里一直在担忧，千万别倒塌房屋啊。

晚上8点多钟时，门突然咚咚地响，当时，我以为那家出事了，惊得立即跳下床。

提着手电，打开门，只见60多岁的村长，打着雨伞，站在门口，满身都被雨水打湿了。

还是那么憨厚，他简单地说：“停电了，怕你们不方便，送几只蜡烛来。”

望着村长手中的蜡烛，我惊呆了，半天没有反应过来，下这么大的雨，60多岁的村长走了近1里路冒雨给我们送蜡烛来！这，我强忍着泪水，站在门口，久久地望着村长在雨中消失的背影。

男儿有泪不轻弹，可是，我发觉自己来扭仁后，常常含着泪水。

这泪水，既有对当地村民艰难生活的伤感，也有对当地村民的感激和感动。

就是在这一次次的伤感和感动中，我行走在扭仁贫穷而又风光迤俪的土地上，一路沿着扭仁百年神秘的足迹，走进历史。

让我激动的是，在这贫穷的土地上，百年古树，百年老屋随处可见，传统文化底蕴深，历史上苗族文人辈出，家家户户都有“传家宝”，民族工艺和民间传说甚多，苗语山歌环绕耳际，一首龙妹奴弯弓射朝廷的史诗经久长传。

这，根深蒂固的贫穷现实，饱含民族特色的灿烂历史，让我久久沉思，深深思索，我们该如何面对《边城》——这支湘西山村生活的牧歌，我们该如何让扭仁能真正成为《边城》的风采。

想到这些，陡然觉得肩上的责任沉重，压力油然而生。

对履行监督职责 提高巡察效果的几点体会开展巡察工作是新形势下加强党内监督，提高党的执政能力，推进党的建设新的伟大工程的一项重要举措。

巡察工作的成效不仅关系到巡察工作在党的建设中能否发挥应有的作用，也关系到巡察工作在党员、干部和职工中的影响，关系到巡察工作本身生命力。

一、健全和完善巡察工作制度，实现巡察工作规范化是做好巡察工作的基础 按照总行党委要求，人民银行天津分行党委于 2005 年至 2007 年，对辖区所有 35 个中心支行和 1 个事业单位(北戴河干部休养院)巡察一遍，收到了良好的巡察效果。

在巡察工作开始前，分行党委为全面贯彻人总行党委巡察工作会议精神，积极开展党委巡察工作试点，学习借鉴其他分行经验，并根据巡察进展情况，不断修订、细化和补充、完善巡察工作制度规定。

三年巡察工作，先后修订完善了《巡察工作操作规程》、《巡察组工作报告制度》、《巡察工作档案管理规定》，设计了统一格式的《征求意见函》，规范了巡察组走访的内容。

并根据巡察工作对《巡察工作操作规程》未涉及的或巡察工作中遇到的新情况、新问题，天津分行都结合工作实际补充制定新的制度或办法加以规范。

如针对巡察人员来自辖区多个单位和部门，为了便于管理，制定了《巡察组人员管理办法》、《巡察人员鉴定制度》和《巡察工作1 先进个人评选表彰办法》。

2007 年，为了确保中心支行按照巡察 整改要求制定整改意见，落实整改措施，又制定和实施了《巡察工作回访制度》，

对被巡察单位整改措施落实情况进行跟踪监督和检查。

逐步形成了比较完善的巡察工作制度体系，推进了巡察工作制度化 and 规范化建设，也为巡察工作顺利开展奠定了基础。

二、抓住巡察工作重点，增强巡察工作的针对性，是做好巡察工作的关键。在巡察过程中，面对千头万绪的情况，巡察工作组和巡察工作人员如何抓住重点，下工夫把应该搞清楚的情况搞清楚，以免分散精力、顾此失彼。

天津分行严格执行人总行巡察工作指导思想和总体要求，并结合天津分行辖区实际，进一步明确重点，对五个方面重点问题进行重点监督。

(一)以科学发展观为主线，监督贯彻执行方针政策的自觉性。

要求巡察组在巡察工作中做到三个围绕：

二是围绕被巡察单位执行货币政策工作的力度和质量进行监督检查；

三是围绕被巡察单位推进外汇管理体制改革的深化、国有商业银行、政策性银行改革，支持促进农村信用社体制改革，推动金融产品创新，推进现代化支付体系和社会信用体系建设、推进反洗钱工作的各项政策和措施进行监督检查。

(二)以民主集中制为重点，监督领导班子的决策能力。

主要对被巡察单位党委议事规则和会议制度的制定和执行情况进行2 监督检查。

(三)以自身建设为重点，监督领导班子及其成员加强班子建设、提拔任用干部的情况。

同时，还重点监督检查贯彻落实《党政领导干部选拔任用工

作条例》的情况，监督检查选拔干部原则、程序、标准落实情况。

(四)突出党风廉政建设重点，监督领导班子和领导干部廉洁自律的情况。

重点围绕党风廉政建设责任制，对党风廉政建设和反腐败工作进行全面的检查。

(五)把加强内部管理作为重点，监督领导班子及其成员的管理水平。

主要对解财务管理、基建管理、固定资产管理和集中采购等群众关心的、腐朽多发环节或内容进行监督检查，考察领导班子及其成员的管理能力。

突出了巡察工作的重点内容、重点对象，增强了巡察工作的针对性，对被巡察单位领导班子以及“一把手”的党性修养、基本素质、协调能力、廉政勤政等方面的情况也能够作出一个比较全面的了解、分析和评价，为分行党委全面了解和任用干部当好了参谋。

三、突破巡察的难点，客观公正德判断，是提高巡察工作效果的重要方法 巡察工作的基础工作就是要了解重要而真实的情况，但这也恰恰是巡察工作的难点。

因此，一定要全力解决这一难点，全面、客观、真实地了解 and 掌握第一手材料，从而作出客观判断、公正3 评价，这是巡察工作取得成效的前提和根据。

1、做好巡察准备，及早进入工作状态。

为此，天津分行巡察前一是要精心组织选调巡查工作人员，从人事、内审、财务等各个部门，抽调年富力强、有丰富

工作经验的同志参加巡察工作。

二是巡察开始前，组织巡查工作人员进行集中培训，认真学习中央、中纪委以及总行的法规、文件，学习总行领导的讲话、指示精神。

三是通过多种渠道，尽可能多地了解和收集被巡察单位的有关情况 and 资料，使巡察工作组对被巡察对象做到初步了解到。

四是巡察组结合被巡察单位的实际，制定一个比较完善的巡察工作计划安排。

2、做好巡察谈话，发现并查清重点问题。

巡察谈话使巡察查找和发现问题的关键和难点。

一是巡察谈话必须认真把握政策，既要客观地了解该单位的全面情况，又要深入细致地发现存在的问题。

二是巡察谈话注意把握重要的情况和线索，要在纷繁复杂的信息中，关注“重点内容”、“重点人”、“重点事”。

三是适当扩大谈话面积，通过大量的个别谈话，全面了解和掌握真实情况。

为此，天津分行从2006年的巡察开始，原则上不再集中召开座谈会，而是扩大个别谈话的范围，提高个别谈话人数的比例。

做到了中心支行领导班子成员和同级干部的谈话率100%；中心支行机关的中层干部和支行的主要负责人、纪检组长的谈话不低于其总人数的80%；与中心支行机关的一般干部（含离退休人员）的谈话率不低于20%。

通过改进方法，使被谈话对象更具有广泛的代表性，同时，

谈话的谈话氛围也相对轻松，提高了谈话的真实性和有效性，这一做法深受被巡察单位广大干部职工的欢迎。

3、做好全面分析，对被巡察单位作出客观公正的评价。

对被巡察单位实事求是、客观公正的判断、评价，并且准确、深刻地指出存在的主要问题和根源，提出解决问题的意见和建议，是巡察效果的最终体现。

为此，天津分行一是在巡察结束时，巡察组长与被巡察单位主要领导实地交换意见，特别指出存在的问题，以取得对方的认可。

二是分行党委和巡察工作领导小组及时听取巡察组的巡察情况汇报，研究分析巡察中发现的问题，提出指导性的反馈意见。

三是分行党委授权巡察组组长、副组长到被巡察单位反馈分行《关于落实巡察整改意见的'函》，要求被巡察单位针对存在的问题制定整改措施，限期落实。

四是根据分行党委研究决定，由党委成员到其他联系行，结合民主成活会与个别问题较突出的同志进行谈话。

五是重视巡查成果的运用，分行将巡察发现的问题向全辖进行了通报，要求各单位引以为戒。

六是发挥省会(首府)城市中心支行业务管理职能作用，督促辖内被巡察单位落实整改措施。

七是实行巡察回访制度，即分行巡察办公室派专人跟踪检查被巡察单位整改措施的落实情况。

这些做法引起了被巡察单位的高度重视，专门召开党委会研

究整改措施，责成有关部门进行落实。

有的被巡察单位还成立了整改领导小组，明确领导责任，制定保证措施，对提高巡察效果起到了积极的作用。

四、注重巡察成果的转化、运用，是提高巡察工作效果的重要环节和内容。巡察工作是一项全新的工作，是分行党委对中心支行领导班子和班子成员加强监督的重要措施。

巡察工作的开展，增强了被巡察单位领导班子及其成员接受监督的意识，营造了领导干部接受监督的氛围，也是对被巡察单位的一次党风廉政建设教育，对于全辖进一步落实好党的路线、方针、政策，贯彻落实党风廉政建设责任制，加强领导干部廉洁自律等方面必将起到促进和推动作用。

同时，巡察工作也为分行党委更加全面准确地了解被巡察单位领导班子和班子成员的工作、生活、作风等情况提供了重要依据。

因此，落实巡察整改意见，即巡察工作形成的巡察工作报告及有关意见、建议，使巡察成果得以转化、充分运用，这是巡察工作能否取得成效的关键所在。

1、建立巡察成果的转化运用机制。

首先，要建立巡察情况的汇报以及通报和反馈制度。

巡察组要认真负责地向分行党委汇报，使巡察成果直接为分行党委决策提供参考。

其次，要建立巡察工作与党风廉政建设责任制考核、领导干部年终考核相结合的制度。

被巡察单位领导班子、领导干部的评价以巡察的结论为准，

当年可不再进行党风廉政建设责任制考核和领导干部考核工作。

再次，对巡察组已经巡察过的单位，在一定时间内，反映有关领导干部的信访问题可听取或征询巡察组的意见。

这样，既避免了工作上的重复，减轻了被巡察单位的负担，又增强了巡察工作应有的权威性。

2、坚持巡察工作的经常化、制度化。

《中国共产党党内监督条例(试行)》将上级党组织对下级领导班子及其成员的巡视作为一项重要的党内监督制度，坚持这一制度对进一步健全和完善监督机制，发挥监督作用有着重要的意义。

只有坚持经常化、制度化，才能更好地发挥巡察的作用。

3、进一步完善巡察纠改责任落实制度。

巡察回访制度是一个保证巡察整改意见落实的好制度。

在巡察结束后，对反馈问题的整改情况进行检查，听取干部群众的意见，检查巡察组提出的意见建议是否落实，还存在哪些方面的问题，并根据实际情况的需要，提出新的意见。

但由于有些问题需要一个较长的时间才能得到解决，有些巡察成效是短时期内显现不出来的，所以要有督办落实整改建议的跟进措施，建立巡察纠改责任落实制度，由巡察工作办公室按照巡察纠改时间表，对被巡察单位经常、及时地把落实整改意见的情况，通过信息反馈或专题报告等形式报告巡察办。

巡察办要及时进行筛选、分析、综合，向有关领导报告，向

有关方面通报，并可建立相关的档案资料，以备查用。

被巡察单位落实整改措施的重要情况，巡察办要及时与相应的巡察组进行沟通，以采取恰当和必要的措施，共同促进被巡察单位领导班子建设、党风廉政建设和干部队伍建设，促进工作的改进和提高。

本人从事学校德育工作多年，深知要真正做好德育工作，难度很大。

德育工作难，难在其长期性和隐性，难在其常常不被重视，难在其方法陈旧无创意，难在其能否真的让孩子们入脑入心铭记终生。

当然，学校是德育教育的主课堂主渠道之一，学校德育工作者尤其要注重德育教育的针对性、主动性和实效性。

大道理要讲，小道理更要谈。

但是，如果认为向孩子们讲讲道理就能解决问题，肯定未免天真了一些。

解决思想问题、行为习惯问题等，主要靠不断的实践，靠养成教育，靠引导进而内化为孩子们的品格和素质。

德育应与学校的整体工作有机融合，在各个管理层面体现并贯穿于教育的各个环节、细节，即从微小处着眼着手着力。

实践育人是学校德育工作的优良传统也是基本经验，德育要从孩子们的生活实践开始，而德育教育的力量又是在交叉整合、融会贯通、循序渐进、潜移默化、春风化雨润物无声的过程中得以生成并生效。

比如作文育人方面，先从“我和爸爸或妈妈”开始，然后

再“我与老师”、“我与学校”，最后“我与社会”、“我与祖国”、“我与世界”……；再如环保教育方面，先从不起眼的小事，从自我开始，再从改变习以为常的陋习做起，从班级、校园再扩至社会、国家、地球家园等。

只有实践才能育人，在德育实践中让孩子们去内化显得非常重要。

作为德育工作者，要有对孩子终生负责的精神，千万不要将德育工作当作可有可无的花架子，形同虚设或做做样子搞搞形式应付差事，有这样一句真话：德育为先，“先成人后成才”！很有道理。

有才而无德为坏才，是可怕的！德育工作者应专业化，要有专业水准，要有理论支撑，否则，东一榔头西一棒，盲人摸象，效果想必也不会太理想。

搞德育活动，必须要精心设计，系统研究，锁定目标，有可行的预案，让孩子们从“生物人到社会人”（马克思语）。

记得曾有位大教育家说过：“儿童是感情的王子”，所以德育教育要以情动人，以理感人服人，形成难忘的教育，收到让孩子们终生难忘的效果。

细微之处见精神。

我想，影响孩子的除了知识，更有道德与文化。

在人的一生中，到最后能想起来的才是最珍贵的！开展德育实践活动，必须使用鲜活通俗的语言，生动典型的事例，喜闻乐见的形式，特别要注重孩子们的主动参与亲身经历和真实感受，以增强其吸引力感染力。

德育工作者应主动在实践中不断摸索并掌握规律，使孩子们

从感情的变化引发行为习惯的转化，促使他们既成人又成才。

总之，德育工作者要做孩子们人生追求的引领者，实践体验的组织者，健康成长的服务者，良好成长氛围的营造者，合法权益的维护者。

1.个人工作心得体会模板

2.个人工作心得体会范文

3.员工个人工作心得体会

4.小班个人工作心得体会

5.icu个人工作心得体会

6.个人医德医风工作心得体会范文

7.个人工作心得体会收获

8.工作个人心得体会范文大全

人工推演心得体会篇三

学习市场营销的心得与体会对于初次接触关于营销的专业性课程的我来说，市场营销这门学科就是为了我们更深入的去了解我们每天都处于的环境—市场。而市场营销学是一门建立在经济科学·管理科学·行为科学和现代信息技术为基础，研究以满足顾客需求为中心的市场营销活动及其规律的综合性应用科学。作为一门应用科学，其研究是以整体性、全方位、多视角的角度来适应并满足市场需求的。

(1) 市场营销是一种企业的整体活动，是企业有目的·有

意识的行为。营销不同于推销也离不开推销，但是仅靠广告，也树立不起一流的品牌，仅靠推销也实现不了营销的目的。著名的管理学大师德鲁克先生说：“市场营销的目标是使推销成为多余。”也就是说，如果能够重视营销工作，科学地做好营销管理工作，就可以使我们的推销压力变得越来越小。

不过，它不可能变成零，原因就在于营销过程的第一步是营销调研，通过市场营销调研，搞清楚该做什么，所以市场营销实际上是以当前环境为基础对未来市场环境的一种推测，在对未来环境推测的基础上设定营销目标，构筑营销方案，营销方案的实施是在未来环境下进行的。预测不可能百分之百的正确，因此，处于营销过程末端的推销不可能没有压力。

(2) 满足和引导消费者的需求是市场营销活动的出发点和中心。企业必须以消费者为中心，面对不断变化的环境，作出正确的反应，以适应消费者不断变换的需求。满足消费者的需求不仅包括现在的需求，还包括未来潜在的需求。现在的需求表现为对已有产品的购买倾向，潜在的需求则表现为对尚未问世产品的某种功能的愿望。

(3) 分析环境，选择目标市场，确定和开发产品，对产品定价、分销、促销和提供服务以及它们间的协调配合，进行最佳组合，是市场营销活动的主要内容。

(4) 实现企业目标是市场营销活动的目的。不同的企业有不同的经营环境，不同的企业也会处在不同的发展时期，不同的产品所处生命周期里的阶段亦不同，因此，企业的目标是多种多样的，利润、产值、产量、销售额、市场份额、生产增长率、社会责任等均可能成为企业的目标，但无论是什么样的目标，都必须通过有效的市场营销活动完成交换，与顾客达成交易方能实现。营销存在于生活的方方面面。当你面试的时候，你在向企业营销你自己。

当你相亲的时候，你在向对方营销你自己。各行各业都存在

营销，银行是把理财服务营销给顾客，地产是把房子营销给顾客，只要你想得到的地方都存在营销。市场营销经历很长的演变与发展，从生产到销售，每一种都决定它的成败，在此提出六个方便。即生产观念、产品观念、推销观念、市场营销观念、客户观念和社会市场营销观念。

在实际的营销工作中，它们相互促进，共同发展。一种观念的养成是需要时间和精心培养的。以下简要地介绍六种营销观念，它们之间不是独立分隔的，而是相互紧密联系、相互促进的。欲学好市场营销，不光要学好各种营销策略、市场细分、价格竞争及促销策略还要重塑先进的营销观念，并将其融入营销实践之中。因为它是营销的灵魂和内核。

(1) 生产观念是指导销售者行为的最古老的观念之一。消费者喜欢那些可以随处买得到而且价格低廉的产品，企业应致力于提高生产效率和分销效率，扩大生产，降低成本以扩展市场。

(2) 产品观念，消费者最喜欢高质量、多功能和具有某种特色的产品，企业应致力于生产高值产品，并不断加以改进。除了物资短缺、产品供不应求的情况之外，有些企业在产品成本高的条件下，其市场营销管理也受产品观念支配。

(3) 推销观念。消费者通常表现出一种购买惰性或抗衡心理，因而企业必须积极推销和大力促销，以刺激消费者大量购买本企业产品。推销观念在现代市场经济条件下大量用于推销那些非渴求物品，即购买者一般不会想到要去购买的产品或服务。

(4) 市场营销观念是作为对上述诸观念的挑战而出现的一种新型的企业经营哲学。认为实现企业各项目标的关键，在于正确确定目标市场的需要和欲望，并且比竞争者更有效地传递目标市场所期望的物品或服务，进而比竞争者更有效地满足目标市场的需要和欲望。

(5) 客户观念。随着现代营销战略由产品导向转变为客户导向，客户需求及其满意度逐渐成为营销战略成功的关键所在。各个行业都试图通过卓有成效的方式，准确地了解和满足客户需求，进而实现企业目标。为了适应不断变化的市场需求，企业的营销战略应以客户为中心，并必须及时调整。

1、任何一种产品在推向市场之初，要有他的特色，就是营销学当中通常讲的要走差异化道路，有差异化才能有生存空间。我们的均衡产品从推出到投放市场与同类品种相比，能有一个相对不错的反馈，我觉得在功能和理念上可以说是有其独特之处，那么得到的效果也是显而易见的。

2、专业是根本，就目前而言，全国的保健品企业多如牛毛。但大多数中小型企业产品技术含量不高，跟风随大流现象严重，针对性不强，这也是大多数企业维持不发展，发展不强大的主要原因，而作为消费者因为没有专业的知识很难判断产品的价格与好坏，所以如果专注做产品的专业化，并与公司的品牌知名度相结合，就能赢得消费者的心。

3、价格政策可以说是一场心理战，打好这场心理战，就要抓住经销商的心理，经销商难道真的就是关注价格吗？价格难道就是促成合作的唯一吗？我看未必，真正有实力，下工夫做产品的经销商关注的往往不是价格，而是企业的信誉，过硬的产品质量，市场保护度，完善的售后服务以及相应的政策支持等。

经销商再好的产品也卖不出去，所以定期的电话回访，就成了维系经销商与企业之间和谐关系的重要纽带，经销商会实时的将市场动态反映给公司，以便公司实时的调整政策与思路，为下一步工作做好铺垫，同时公司也会将新产品信息等推荐给经销商，便于经销商在补充新品等方面加以参考。

下自己的几点认识；

1、做好时间的统筹与管理。必须珍惜时间，讲究效率，学习要有计划，有重点。

天，以至使目标被无限期的耽搁。总之，这次的学习不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。

人工推演心得体会篇四

久未更博，觉得日子又懈怠了好多。冗长的岁月，我把每一天都过的如此速度。转眼间半年就快过去了。仿佛昨天才是新年开工，一个快进就跳到今日。生活是有掌控者的，那个人是你自己。

计划不如变化快，辞职近两个月的我没有像？当初预想的那样，按照未写于纸上的计划实行。任由生活的自由发挥，也见识到我可以这样散漫。好在我不是一个消极的人，正能量一直都存在。它呼唤我，所以也随时准备好出发作战。

修生养息的这段日子好处也颇多，不用担心第二天要早起上班，这feel太爽了。收拾了北京我们的家，对我来说也是很开心的一件事，再则，换工作势必涨工资的嘛。所以说无论辞职，还是选择多久的休息期，我都不后悔。

找工作第一个面试，就显得经验不足，那是一家新起的o2o公司，我恐怕会一直记得。它叫白鹭美，还是我比较看好的一家创业公司。主动联系的我，结果当然是面试失败。后续又面试了几家。长时间在这种一线城市待着，经济来源断掉，还丢了手机，钱包以及家庭的双重压力下。我在都不怎么样的几家公司中挑出两家，权衡到哪里上班。行业择选上我还是输给了距离，放弃了大望路的威视价值创业公司，我进了

北土城的互联网广告公司润海国际（想了几秒才记起）做总经理助理。不舒心的结果就是干了一上午就再也不想看见这家公司。我顺从了自己的心，除了当时毅然决然的放弃了第二次机会（大望路）的小失落以外，整个人相当轻松。

后来当然是又继续了面试之路。连续的倒霉时段貌似已经过去。几家大公司开始相继抛出橄榄枝。？我锁定了北联伟业，面试和与预想的一样，成功了。只是薪水不是很多。拼车的大哥说的对，我现在的时代，找的是平台，不是岗位以及薪水。按着既定的目标向前走就是了。15号入职，搬家。注定是个忙碌的6月。

人工推演心得体会篇五

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向公司领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。根据公司规章制度，试用人员在试用期满合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价。使我按期转为正式员工。

来到这里工作。我的收获莫过于在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。在以后的工作中我将更加努力上进，为公司的发展贡献自己全部力量。希望上级领导批准转正。

人工推演心得体会篇六

辞旧迎新之际，回顾我xx年度的工作感触颇深。起初，我的想法和大部分人看法一样，行政人事是份简单的工作，在后续岗位调动中我从同事、领导的身上看到专业的技能、知识，突然意识到自己想法的浅薄，是我没有深入的走进这个岗位中，自身有太多需要恶补的，这也是我xx年度的工作计划。

在xx的第一个春秋，我的工作由两部分组成：行政+人事。在我看来也是工作交接频繁的一年，_月份入职与王文第、李德志交接行政事务工作，起初的感觉就是事务零散繁琐很多东西需要多加完善。希望在我加入之后可以为__做些什么，渐渐去理清头绪，后续的工作却基本忙碌于基础事务。

_月份随着部门人员的扩充，队伍的壮大，感谢领导对我的信任将现有的岗位调整至人事助理，对这个岗位我了解并不是很多，之前经验只是基于简单的招聘、面试工作，岳总给予部门的规划让我看到了自身的不足。希望后续的工作可以在大家通力合作下将行政人事部打造成一个口碑良好、企业不可获缺的职能部门。

在日常工作中行政人事类的制度、流程、手续、表格没有统一规整，些许制度、表格只是遇到时在临时制作，通知的下发拟定日后会严格按照统一的格式，给自身及其他部门的工作带来诸多不便，办事效率折半，___年度中希望在行政人事两个xx小组协作下创建一套规整的手续并向各部门推广实施。

很多时候入职、离职人员信息掌握不及时，造成手续签订的不顺畅，手续办理的时效性差。后续多加与各部门主管沟通，及时了解人员变动情况，更新人员信息。

参加了公司一年内的多次活动统筹安排，从构想到实施些许细节之处没有考虑周全，希望日后在岳总的带领下，策划有创意的活动。

无论是领导临时交代的事务或是基本的文案处理，需要多加细心严谨，能够有条不紊的进行各项工作。

努力学习关于人事方面的知识，提高自身工作技能，使自己的工作更加专业性。严格要求自己，及时的去了解各部门需求信息，多听多问多沟通，对每一项工作都要以保质保量、保证效率的态度去完成，遇到解决不了的问题及时反馈。

正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、责任心强一点，我相信行政人事部会越做越强□xx的xx年将会是腾飞的一年，我将带着良好的心态去迎接这崭新的一年，为xx献上自己的力量！

人工推演心得体会篇七

时光飞逝，不知不觉到公司也半年时间了，作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在过去的学习和工作中积累了必需的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，用心学习工作所需要的各项专业知识。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得十分充实和快乐，再累也是值得的！

我感觉品控部是这个饲料公司不可或缺的一个部门，从原料的进厂再到成品饲料的出厂，品控部一直时时刻刻的关注着产品质量。

对于一名合格的品管员来说，日常工作中透露着谨慎和严谨。在这样一个重要的工作岗位上，我们要更加严苛的要求自己，扎实掌握岗位技能，积极待人接物，努力让自己迅速成长为一个思想进步、技术过硬、扎实肯干的符合公司要求好员工！我们更要精诚合作，互相帮助，努力让我们的品控部成为一个团结富有战斗力的团队！

在这里，我要感谢在这段时刻帮忙过我的领导和同事，正是因为他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮忙，才使得我尽早从那种紧张情绪中解放出来，让我尽快地适应环境，全身心地投入工作！

用心的人像太阳，照到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一十五不一样。因此我的心有多大，舞台就会有多大，心态决定一切，所以我会以最用心的心态去应对自己的工作。我坚信，没有做不成的事，只有不愿做的事。

作为团队中的一名新员工，我会尽快让自己成长起来，在团队中有所担当，承担相应的职责，我会发挥新员工学习潜质强，工作热情高的优势，多向有经验的同事学习，使自己尽快的能融入团队，融入公司，独立高效地完成相关工作！