

2023年寒假回来心得体会500字 寒假心得体会(汇总7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。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。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。

寒假回来心得体会500字篇一

这个寒假，像很多学生一样，大部分时间都待在家里。仅有的几次出行也是由于拜年，不得不走亲访友。但是无论在外，还是在家里，都觉得无比的幸福。都说“读万卷书，不如行万里路”深有体会的还是那趟老家习家店（一个不出名的小镇）之行。

今年过年，我们家乡有很多人都感冒发烧，我的爸妈也不例外，大年初一，还在医院排队打点滴。老家的表哥也在年前因为车祸才出医院，老爸因为忙，还没有来得及会老家一趟，本打算过年去的，这哈又成了泡影。由此，只有我和老姐回老家看望亲戚们，顺便还钱，这对我来说是个巨大的任务。

说起我回爸爸的老家，也还真是个巧合！1991年□20xx年，20xx年，每隔十年回去一次，所以所有的记忆都是模糊的。

车是从我们镇的一个村口进的，从来不知道我们镇还有这些地方。车子在盘山公路上高速行驶，从山底驶向山顶，有一种“会当凌绝顶，一览众山小”的感觉，同时还有些害怕。公路有些窄，旁边没有护栏，尤其是对面有车驶来的的时候，深怕车子会翻下山去，这个年就要为我举行葬礼了。不得不说，在山上修路，花费了人们多大的代价，路，是村民们血

和汗的凝结。可同时也存在巨大的隐患，弯路太多，没有护栏，年年都有车翻下山的血证。希望几年后，这里的安全问题会有所改善，不要拿人的生命开玩笑。

路经了好多同学告诉我的地方，望向窗外，才真正感受到同学们的生活环境，也不得不沾沾自喜，走到哪里都有我的同学，以后要流浪，还有这么多的人可以投奔，多么的自豪啊！

我喜欢吃橘子，这次才看到什么叫桔园，漫山遍野的全是墨绿色的桔林，现在这个时候，桔子都已经采摘完了。据说，这条路的修筑就是为了方便卖桔子，想象金秋时节，成片的金黄的桔子，多么的喜人！！好想在这里安家，秋天就让我来守候这片丰收的喜悦，天天看着可爱的桔桔，心里多甜啊！听人说，这里的桔园根本就不需要照看，路过的人渴了，就可以去摘得吃，多么大方的农民啊！如果是在我们那里，早就把人家骂个半死，偷吃的都想吐。

在农村，过年的气氛要浓一些，尤其是地地道道的农村，不管去了哪家，都会硬拉你留下吃顿饭，饭菜都很丰盛，每次都撑得圆鼓鼓的。热情的让我忘记了寒冬，似乎已经提前到了暖春。我喜欢这里的人，喜欢这里的亲人，喜欢这里的民风民俗。让我现在想起来都还暖暖的是，我在习家店的同学打电话硬要我去她家玩，百般的拒绝无效后，答应了她。让我有些惭愧的是，竟然要她大姐亲自开着山轮车来镇上接我，实在是受宠若惊。第一次坐山轮车，感觉很好。山轮车里放着凳子，坐在上面吹着凉爽的风，在山路之上，俯瞰整个城镇，心里顿时开阔一大截。晚饭也是同学的大姐做的，依然很丰盛，也很可口，多希望天天能吃到她姐做的饭，同学是多么的幸运，有这么好的一个姐姐。开心之余，还喝了几杯。第二天要赶车回家，她的姐姐又做了一大堆好吃的，我从来在家都不吃早饭的，拒绝都拒绝不了。

满心欢喜的回了家，真的好喜欢老家的绿水青山，喜欢那里的淳朴民风。现在自己的家乡虽然发展的很快，可是人与人

的关系，人与环境的关系却是那么的疏远。我想，以后毕业了，可能还是会回自家的家乡，因为我希望自己的家乡也会那么的好。在发展的同时，环境能够更优美，人与人之间不仅仅是利益的关系，能够真心真意的友好。为此而努里奋斗！

寒假回来心得体会500字篇二

写作业真的是一件很头痛的事情啊。我不说自己是好学生，因为我很懒得去动作业；但是又没办法啊，不写怎么办，毕竟总还得上交的呀。往往是在刚放假时计划在短时间内把所有作业全都搞定，但总是刚把作业开个头，就不知道又去干什么了。我给自己的评语是：对学习缺少毅力、定理、耐力……在新的学期里，一定要把那些好的学习方法运用到现实的学习生活中，不能再纸上谈兵了！

在放假期间，我和同学一起出去玩过好多次，玩的内容也很多，像什么：滑冰呀、打羽毛球呀、看电影呀等等等等……我们还去了乐园，由于去时已经放假很长时间了，所以没什么人，我们很顺利得玩了许多热门设施，还玩了许多以前不敢玩的东西。也许是在同学面前放不开面子，所以再怎么受不了的设施，下来都是一句话“我还以为多刺激呢，其实一点也不……”

我要在仅剩的几天内调整好心学期的心态，毕竟好的开始是成功的一半嘛。

寒假回来心得体会500字篇三

xx年x月x日，这是一个令我难忘的日子，今天的我就要踏上社会实践的征途。我们的首站是幼儿园，为这里的孩子带去爱，为他们插上爱的翅膀，同时让我们与童心一起飞翔。我们为他们讲解如何去爱自己，爱身边的人，爱我们可爱的祖国。

社会实践的第一天，与老师和小朋友们在一起熟悉环境。当我迈入幼儿园的大门时映入我眼帘的是孩子们的小作品吸引人眼球的装饰品以及幼儿一天的食谱，然后就是幼儿大型的游乐场地。看到眼前的一切，我感觉顿时回到了童年时光，进入了童话的王国，孩子们的世界。我通过听课初步了解老师们的教学方式，大致掌握该年龄阶段学生的授课特点。

老师们介绍说幼儿园重点培养了学生健康、语言、社会、科学、艺术等五个领域，各个领域相互渗透，从不同角度促进幼儿情感，态度，能力，知识和技能等方面的发展。其中我觉得较有特色较为精彩的是在他们在上课前的八点到八点二十分的聊天时间，也就是培养语言方面。

语言能力的发展是在运用过程中发展起来的，发展幼儿语言的关键是创设一个能使他们想说，敢说，喜欢说并有机会说并能拿到积极应答的环境。教师与幼儿的个别交流，幼儿与幼儿之间的自由交谈等对幼儿语言发展具有重要特殊意义。

这里，老师首先引出小朋友感兴趣的一个话题，然后由小朋友们纷纷举手发言，围绕这个话题说说他们的看法。这个年龄阶段的孩子举手都极为踊跃，恨不得把手伸到半空好让老师知道他举手了。举手踊跃，上课气氛异常活跃，在大家都发表完自己的意见后，老师再向他们阐释她的看法，这样既及时纠正了有些小朋友的一些不太正确的观点，老师与学生之间的情感进行了很好的交流，语言能力也在不知不觉中提高了不少，可谓是一举多得。

幼儿教师，除了做好幼儿的教育工作外，如何做好与保育员、其他教师及家长的合作、协调工作也具有同样重要的地位。

我把在实习期间的点点滴滴串联起来，在这一个多学期的时间里，我的观念，我的心态，我的能力在逐渐地发生变化，从中也领悟到作为一名新老师，一定要戒骄戒躁，要时刻以一种学习的态度来对待自己的工作，注重经验的积累，注重

观察有经验的老师是如何上课的，并借鉴她们好的方面，不断提升自己的能力。这是一个成长的过程，也是必经的过程，如果自己的态度谦虚，观察仔细，吸收得当，那么，就一定能够取得进步，得到提高和发展。

而且，新教师还应该注意建立教师的个人魅力和树立一个良好的形象。这就必须从自己的技能技巧、人格等方面下工夫。与幼儿的距离，建立自己的个人魅力，技能技巧也是一个很好的途径。同时，还应该要做到言而有信。只有尊重幼儿才能令幼儿尊重自己，树立良好的形象。有一位有经验的幼儿教师说：“教师树立形象要做到说一不二，对幼儿提出的要求要幼儿必须做到。当然这些要求不是过份的。例如，在活动中，有活动规则；在游戏中，有游戏规则，教师必须在细微处树立威信。如果在细微处不注意，那更不用说在别的地方了。树立威信不是让幼儿怕你，而是提出的要求必须遵守。”可见，在建立个人魅力和树立良好形象方面，要注意的是生活中的点滴和细微之处，要讲求原则和耐心，而不是靠几节成功的课，因为这并不是短时间内可以做到的。

这次实习对我来说是一次非常有益的磨练和尝试。

我感谢我的学校给了我这次实习的机会。回顾这些日子，我学到了许多幼儿园的实际操作经验，这为我以后的工作打下了坚实的基础，成为我珍视的宝贵财富。在这段时间里，我尝试了许多人生的不同际遇，它教会了我执着，坚持，奋斗，理解和珍惜。这是我在学校里学不到的。

虽然现在我的实习生活已经结束，但是这一段时间所带给我的，却能终身受益！

寒假回来心得体会500字篇四

“他的年轻一生是丰富多彩的，对中国共产党、共青团的创建和发展，发挥了独特而重要的作用。”张太雷等革命志士

为之流血牺牲的事业，已经彻底改变了中国，正在深刻的影响着世界。如今中国共产党已经走过百年历程，“他(张太雷)为天下人谋永久的真正的幸福的理想，正在逐步变为现实。

作为肩负二十一世纪振兴中华使命的青年，实现中华民族的伟大复兴是我们肩负的历史使命，我们必须努力做到以下几点：

一、关心祖国和民族的命运。中国当代大学生不是以个体而存在的，我们是生活在“社会主义”这把保护伞下的。国家和民族的命运与我们紧紧的联系在一起，国家的荣辱兴衰与我们休戚与共，息息相关。因此，关心祖国和民族的命运当之无愧成为当代大学生首要的历史使命。

二、传承历史，开创未来。当代大学生要担当起建设中国特色社会主义的重任，实现百多年来中国人民梦寐以求的国家富强，人民幸福的爱国理想。

三、勇于创新，实现中华民族的伟大复兴。中国是世界最早的四大文明古国之一，然而，成为了近代史的落伍者，在现代世界文明交流融合与冲突的洪流中，在一个充满创新，依靠创新的社会，中华民族的创新发展到了一个极为关键的时刻。

四、用科学技术武装头脑。要努力学习科学文化知识，提高自己的综合素质，踏踏实实地打好基础，积极迎接科技和知识经济的挑战。大学生要敢于挑战时代、挑战自我，要以强者的姿态于世；要能够实事求是的工作和学习；少说空话多干实事。时代在召唤年轻人去坚定地履行新的历史使命。我们大学生是“科教兴国”战略的受益者。我们在受益的同时，也应是“科教兴国”的实践者和完成者，应当义不容辞地挑起振兴祖国科技事业、迎接新技术革命挑战的重担，从而成为祖国振兴的中坚力量。

寒假回来心得体会500字篇五

实习是认识的来源，的确不错，通过此次实习，使自己对土木工程这个专业又有了进一步的认识，真正知道了理论和实际的差别，激发了对这一专业的兴趣，学到了一些在书本上学不到的东西，为以后的课程积累了许多感性认识，为今后的学习打下了很好的基础，自己的知识和能力在潜移默化中得到完善与提高，同时团队意识也有着明显增强。此次学院安排这次实习活动，对我们这些刚刚接触此专业的大学生来说，是真真正正一次很好的机会。总之，通过此次实习，受益颇多。

通过老师的讲解，我们对图纸的重要性又有了进一步的认识，让我们走近了这个被称为世界工程的语言。为我们今后在工程中读准图纸打下了牢固的基础。

在学术交流中心，在项目负责人的带领下，我们参观了一楼的部分正在装修的设施，边走边给我们介绍温喷头，中央空调，电缆，天花板，报警控制及通风设备，还有主龙骨，次龙骨的特点及作用。

通过这些实习活动，感受颇多，收获颇多。作为一个刚进入大学的大学生，对专业还只是从书本上知道一点理论性的东西，在实习上几乎是空白，但此次实习之后，情况就大有改变。

通过实习，使我学到了很多实习知识。所谓实习是检验真理的标准，通过旁站，使我近距离的观察了整个房屋的建造过程，学到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在书本很少接触，很少注意的，但又是十分重要基础的知识。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实习经验对我终身受益，在以后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在以后的工作学习中我将把我所学到的理论知识和实习经验不断的应用到实际工

作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

寒假回来心得体会500字篇六

xx年二月开始了一个月的工作见习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

见习在帮助在校生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过见习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然马上就是大四，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的

专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

见习对我来说是个既熟悉又陌生的眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的4个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。见习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着公司领导下达的任务，凡事得尽心尽力，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名公司的销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，

激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款超市酒水，出产地，开房价格，各种套餐价格。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次见习中，我可谓受益匪浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。通过此次见习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，

它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

寒假回来心得体会500字篇七

冬去春来，一个寒假又过去了。尽管它的时间很短暂，但是同学们在活动中还是度过了一个充实愉悦的寒假。

冬天寒风瑟瑟，但是无法阻挡同学们的步伐。我班部分学生来到了各自的小区，进行了服务。有的帮助小区打扫卫生，有的发放反迷信传单，有的则陪伴孤寡老人??同学们把一缕缕阳光带进寒冷的冬天。在活动中，大家深深懂得了关爱的重要。

冬天寒风阵阵，但大家在热闹的鞭炮声中度过了春节。拿着自己的压岁钱，同学们认真地写了使用压岁钱的方案。“自己的伙伴自己帮”，大家都有计划地使用压岁钱，懂得了勤俭节约的道理之余，还不约而同地认识到助人为乐的内涵。

冬天寒风凛冽，中华民族的传统气息却让同学忘却寒风。通过实地考察、上网勘察，同学们了解了中国特有的民族文化，中华文化精粹的博大精深。活动既充实了同学们的课外知识，也了解了中国的背景文化。

冬天寒风冰冷，被充实过后的脑瓜却是温暖无比。坐在写字桌前，同学们认真书写着老师布置的作业。知识不断地涌入大家的脑中，经过消化被牢牢记在心中。返校后，同学们望着自己完成的作业，心中充满了满足感与欣慰感。

寒假是短暂的，但寒假生活是丰富多彩的。寒假过后，我们迎来了新的学期，我们又踏上了新的征途，开始了新的旅程、新的奋斗。