

我会沟通绘本读后感(模板5篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

研学心得体会篇一

第一段：引言及背景介绍（约200字）

卖菜是一项非常重要且具有挑战性的工作。随着我国城市化进程的加快，城市居民的需求也越来越多元化。市场上的菜品种类繁多，价格也各不相同，不同的顾客需求往往需要我们合理安排菜品搭配和价格设定。作为一个摊主，我在这个行业里积累了许多经验和教训，深感到卖菜是一项不断学习和提升的过程。

第二段：产品选择和价格设定（约300字）

在卖菜工作中，合理的产品选择和价格设定是至关重要的。市场上同类产品竞争激烈，我们需要选择那些品种新鲜、质量好并且适应市场需求的菜品。例如，在夏季选购一些清凉爽口的蔬菜，而在冬季则可以提供一些补充营养的菜品。同时，我们还需要关注产品的市场行情，合理制定价格，确保菜品既能满足顾客的需求，又能保证自身的利润。

第三段：服务态度和技巧（约300字）

卖菜的工作中，良好的服务态度和技巧同样重要。顾客是我们的重要资源，他们的满意度直接关系到我们的生意是否能够持续发展。在和顾客的交往中，我们要始终保持微笑、耐

心和真诚，倾听顾客的需求，并积极提供帮助和建议。另外，我们还要培养一定的推销技巧，通过合适的语言和方式，将顾客的注意力引导到我们的产品上，并提供解决问题的方案。

第四段：团队合作和管理（约200字）

卖菜的工作往往需要一个团队的协作和配合。作为摊主，我们需要合理安排摊位的布局，确保每位员工有自己的任务和责任。团队中的成员需要密切配合，相互之间要有良好的沟通和协调。另外，我们还要建立良好的员工管理机制，激发员工的工作热情，提高工作效率。只有团队的有序运行，才能更好地满足顾客的需求。

第五段：总结体会和展望未来（约200字）

通过这段时间的卖菜工作，我深刻体会到了卖菜不仅仅是一种职业，更是一项服务。只有通过不断学习和提升，我们才能更好地满足顾客的需求，保持自身的竞争力。未来，我将继续努力，不断提高自己的专业知识和技能，与团队携手合作，为顾客提供更好的服务体验。同时，我也希望能够探索新的销售渠道和方式，拓宽发展空间，实现更大的商业价值。

总结：

卖菜是一项既有挑战又有乐趣的工作。通过不断学习和总结，我们可以不断提高自己的能力，在市场的竞争中占据一席之地。与顾客的良好互动和团队的高效合作，将帮助我们更好地满足顾客的需求。让我们继续努力，并为实现个人和团队的目标而奋斗。

研学心得体会篇二

读书是每个人每天必读的心得，古人曾说过“一日无书，百事荒芜”。对于现在的我们更应该多读书，读书越多课外知

识就越广泛，知识面的大大增加对我们以后的读书层打下了良好的基础。

读书势在必得，多读一点书的好处：1. 考试时经常会考到课外阅读，课外阅读面广的同学会在这儿一处占便宜，比别人得考分的这道题多得好几分，可不要小看这几分，如果你其它题全对，就只有这道题，那就太吃亏了。2. 现在找工作都要知识面广的，并且工作效率又快又好的。

这次胥老师发给我们了一本《小学生必做的50件事》(分男生版和女生版)，这上面讲的是小学生的个人安全问题和行为习惯、应该改掉的缺点和应该怎样做一个好学生、好同学、好孩子。我在这里面特别看重关于健忘、写日记.....等问题，我个人就有健忘症，做的一些事情都需要同学、老师和家人的提醒才记起来或等一两个月才想得起来，我想了一个办法——把每一天发生的事情当日记写下来，每一天都看一两遍日记，这样就一箭双雕了！

看书的好处实在太多，说也说不完。“一日无书，百事荒芜”，同学们好好读书吧，多多读书，加油！

研学心得体会篇三

在这个火热的七月，我们暂别象牙塔中舒适的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。

暑期社会实践活动一直是我校大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

暑假假一放，经过一番准备，我便来到台州临海的杜桥开始了一种全新的生活——社会实践。我的实践时间从7月17日到7月31日。作为一名大一学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接第一天的实践，在这之前我是一点实

践经验也没有。虽说只是实践，但生活的方式却已完全不同于学校里的生活，从早上6:20到晚上20:30，一直有大大小小的活动在开展着，对留守儿童进行义务家教，进小区和街道收集废品，卖到废品回收站，用筹集的钱购买书签，在书签上写关于关爱留守儿童的标语，在街心公园设点，拉横幅，标注“携手关爱留守儿童”，邀路人签名，发放写有关于关爱留守儿童标语的书签。进行全民总动员的游戏，从培养孩子团队合作精神、信任他人、学会独立、互相帮助等几个方面设计活动内容。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。这次实践后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有叔叔、阿姨们的耐心帮助，让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我

们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

转眼间，已经在三高中度过了一个月的时间，有欢笑，有泪水，在过了3年沉寂的大学生活后，我的生活多了一些改变，在这里，我每天过着朝五晚九的生活，虽然很累，但很充实，很满足。

在这里我接触时间最长的人莫过于我的学生了，每每谈起他们，我就有很多话要说。一个月的时间把我和同学们之间最初的师生关系变成了朋友关系，我与每位同学都进行过交谈并且能马上叫出他们的名字。由最初的惜字如金变成了现在的无话不谈，每每都会被他们逗的哈哈大笑。

9月1号，我参加了xx三高的开学典礼，内容跟每年的开学典礼基本一样，但最大的不同是参加的身份变了，我不再是搬着板凳跑去操场的学生，而是以一个老师的身份坐在那里，意义不一样。

来到这，还有一个不同的是每周一都要参加升旗仪式，一直都觉得升国旗是一项庄严地事情，每次都很享受那个过程，看着自己国家的国旗升起，每次都觉得很骄傲，自豪。

最近一直都在忙着十一国庆晚会和月底运动会的事情，第一次接受这样的工作，工作中碰到了好多问题，每次都觉得好难，好想放弃，但看到我们班的孩子们，我又不忍心，于是告诉自己坚持下去，正是因为他们，我有了解决问题的动力，可能结果并不是我想要的，但我至少努力过。

最近由于班级里有打仗的情况，也跟着指导老师学着怎么样处理这方面的问题。

除了在班级管理上的进步，我也跟着指导老师听了一个月的

英语课，还听了10节其他老师的公开课，每节课都不落，只要有机会我就要去听，多听老师讲课，并自己思考，如果我是站在前面的老师，我该怎么讲，我怎么能讲的让同学们都听懂，我认真揣摩指导教师的每个教学细节，并用积累本记录下来，努力学习。

这一个月用充实、刺激形容一点也不为过。我很满足这里的生活，并且很期待接下来的日子，不管艰苦还是高兴，我都很期待，很期待接下来的惊喜和挑战。马上就要召开运动会了，祝愿我的班级可以取得好成绩呦。

我于8月12号从西安坐火车于13号怀着复杂的心情来到唐山，14号正式在唐山冀东乐业维修车间实习。初到这里，这边饮食习惯跟西安差别比较大，住宿条件也不太理想，心中多少有点失落感。但我也做好了心理准备，毕竟我来这边不是为了旅游玩耍，是来实习学东西，条件越是艰苦，就越发要好好实习，好好学东西，不然对不起自己大老远的辛苦的跑过来，也对不起公司的栽培。所以在这边我没有载声怨道，而是默默无闻的向这边的师傅们学习。所以工作热情高涨、积极性很高，为能够多学点东西工作也更勤奋。这边维修师傅人也挺好的，对我也比较照顾，对此我表示感谢。

来唐山至今已有一个来月了，再苦再累都熬过来了，通过一个多月的实习在这边学到了太多太多东西，使我受益匪浅。刚来这边车间里面工作流程跟我在西安工作单位差别比较大，而且从西安来这边的师傅工作经验都非常丰富，而我工作经验比较短，唯一的优点就是理论知识比他们丰富，所以刚来这边的时候压力比较大。

但是来了这长时间这种压力渐渐的减轻许多，因为来了这长时间学的东西实在太多，对奥迪车辆的维修流程渐渐的了解和接受。对奥迪车辆的常见维修保养也基本了解，所以回西安工作我也不会因此手忙脚乱。所以来唐山冀东乐业实习收获是极大的，付出是值得的。在此我把我在唐山冀东乐业实

习心得和体会和大家一起分享。

首先，这一个来月的实习让我对奥迪4s店特别是冀东乐业维修车间工作流程大致了解熟悉了，特别是从维修车辆进入维修工位开始、经过车辆内外和底盘检查、常规保养维修操作流程、领料流程、打保养表、填写保养表、填写诊断报告书以及交前台跟前台沟通流程、直至最后交质检验车整个流程有了一个清晰的认识和了解。对整个车间的日常运作流程也大致能够了解。

之前我在西安工作4s店跟这边的工作流程模式区别很大，现在对冀东乐业这种工作流程已经深入我心。还有对奥迪车系有了更全面的认识和了解，之前对奥迪车系也知道但只是一点皮毛，现在对奥迪车系的了解更加全面，从奥迪a4□a4l□a6□a6l□a8□q7□以及新款奥迪a5的认识更加深刻，对这些车系的仪表使用□mmi使用更加熟悉，以及对这些车系的维修保养也更加了解，这些车系维修保养相同和不同之处认识也更加全面，比如老款a6清洗喷油嘴跟其他车系不一样，因为老款a6燃油系统有个回油管，所以清洗喷油嘴的时候必须拿一个卡子把回油管卡住，不让清洗液回流，记得有一次师傅没有把回油管卡死，结果几秒钟时间清洗液全部流回油箱了。

还有奥迪a6l2.8清洗喷油嘴也很特别，别的车系清洗喷油嘴在发动机里面把进油管接好就行，而这款车清洗喷油嘴须在底盘下面跟汽油滤芯进油管接口接在一起清洗。还有对于奥迪车系每款车机油加入量也有一个大致的了解，对于四缸发动机老款加入量不到4升、新款发动机4升多一点，对于六缸发动机一般都是6.5升左右。

还有不同车系加入的机油也不一样，对于进口车奥迪a8□q7加的是高档机油金嘉护机油，记得有次去库房给奥迪a8打料，库房人把机油给错了，给的是奥迪原装机油，结果可想而知，我把机油给加错了。对于这种错误今后我一辈子都不会再犯。

其次通过这一个来月的实习使我的思想感悟极深，使我的工作态度更加端正、提高了我今后工作的责任心，对我今后的职业生涯规划有及其重要的影响。在这一个多月的实习期内我也犯过不少小错误，比如加机油有几次加多了、观擦不够仔细误导师傅工作，现在想起这些错误简直不可思议、不相信自己会犯如此低级的错误，有时候这些小错误会给我这天的工作带来非常不愉快的影响。现在想想其实人都有犯错误的时候，犯错误不要紧，关键是遇到错误要不断的进行自我反省，为什么会发生那样的错误，怎样才能避免发生那样的错误，做到杜绝老错误，尽量避免新的错误的发生。记得我这组吴师傅给了我一句很经典的评价：“你用心去观察去学习，但是观察的还不够仔细不够专一”。

这句话对我来刻苦铭心，时常在我脑海里荡漾，想想这一个来月犯的错误都可以用这句话来总结了。这句话对我以后的工作包括我回西安工作都将产生重大的影响，它就想一个警钟随时提醒我无论以后何时何地任何工作都要做到用心、仔细、专一的.去工作才能把工作做好，特别是汽车维修，作为一个技术岗位，由于其岗位的特殊性、给人感觉又脏又累，甚至在某些人眼里是很“低卑的工作”，所以要求从事该工作者还要有不怕苦不怕累的品质，以该工作为荣。我虽是一名大学生，我记得教育部部长周济说过一句话“今后的大学生要把自己定位为普通的劳动者”。

我一直把自己定位为普通的劳动者，尊重该岗位，工作没有贵贱之分，之前我这种信念不是太强烈，有点轻视汽车维修工作，认为没什么了不起的，只是换件，技术含量不是太高，可来这之后我出现我许多低级的错误才知道想把汽车维修干好不容易，用一句话形容最恰当不过了“看起来简单做起来难”，只有把平凡的工作做好才是不平凡。说到这里我得向冀东乐业维修车间里面的师傅学习，想当初他们能够达到现在的水平他们付出了很多很多，学习他们那种对待工作认真谨慎的态度。

幸庆的是我现在明白这个道理，其实应该这样说，之前我也明白这个道理，只是现在用教训明白的更加深刻。所以以后回西安庞大乐业工作我得吸取教训，对于任何简单的工作都得以认真的态度去对待，做到心无杂念，戒骄戒躁。这样才能把简单的工作做好，接着师傅领导都放心把复杂的工作交给我，我的工作能力才能不断得到提高。

实习心得体会及收获

本人于2013年7月10日来到东莞长发光电科技有限公司开始了为期20天的暑期认识实习。最后由于该企业设备的维修以及车间的装修，本次实习被提前至7月29日结束返校。虽然只有短短的20天时间，但是在这段时间里，在企业导师、员工师傅的耐心指导和自己的虚心学习下，对于一些平常的理论知识终于有了一定的感性认识，这对我们以后的学习和工作有很大的帮助。下面是我此次实习总的心得体会，希望给师弟师妹们一些启发。

在整个实习过程中，我每天都有很多新的体会，新的想法，我下来主要有以下几点：

1. 上学与上班的区别

上学的时候，自由支配的时间很充裕，可以适时偷懒、放松、外出等；上班的时候，每天都有要完成的任务，同时有一种责任抗在肩上，即使没任务也要到点才能下班。上学的时候可以很有个性，但上班就必须融入企业、融入社会的文化氛围中，否则很快就会被淘汰。上学的时候很自信，觉得自己将来能干一番事业；上班了，才觉得自己需要学习的东西太多了。在学校，直来直往，犯点错误只会受点教训；出来社会，犯错会比错误本身要承受更大的责任，所以必须少说话，多办事。上了班才知道什么叫做现实，上了班才知道什么叫做生活的艰辛。所以总结下来，个人觉得能作为一名大学生是幸福的，我们需要好好地珍惜大学生生活，让大学生涯充实无

憾。

2. 适应

从学校走到社会，环境、人群、责任都一下子发生了变化。对于大学生来说确实要做到尽快转换角色，去适应急速的工作时间和节奏，不然很有可能会影响你在工作上的状态。

3. 坚持大三暑期实习心得体会

我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般是先让我们看或是做杂货，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很有可能会产生厌倦或乏味无聊的感觉，便产生离开的想法，在这个时候一定要坚持，轻易放弃只会一直恶性循环，更不用提什么晋升了。

4. 多做事，少说话

我们到企业工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度认真了，工作就不会乏味，学习和工作也就事半功倍。我觉得作为一名社会工作者，需要怀有多听、多看、多想、多做、多请教、少说话这一“五多一少的”态度。工作如此，为人处事也是如此。

研学心得体会篇四

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。

研学心得体会篇五

近年来，次心得已经成为了许多人追求的一种生活态度。在我看来，次心得不仅是一种方法，更是一种智慧，它教会我们如何在日常生活中保持冷静与平和，面对各种挑战和困境。在经过长时间的实践和思考后，我有了一些关于次心得的体会，愿与大家分享。

首先，次心得教会我如何承受困境和挑战。每个人都会遇到各种困难和挑战，而那些能够渡过这些难关的人往往拥有良好的次心得。次心得告诉我们，每一次困境都是一次成长的机会，我们应该积极面对，而不是逃避或抱怨。在面对挫折和困境时，我学会了保持冷静和镇定，思考如何解决问题，寻找更好的办法。逐渐地，我发现困境并不可怕，只要学会应对，我们总能找到出路。

其次，次心得教会我如何与他人相处。在现代社会，人与人之间的矛盾和冲突难以避免，而次心得则提供了一种处理这些问题的方法。次心得告诉我们，与其争吵和抱怨，不如换个角度看待问题，换位思考。通过学会换位思考，我逐渐明

白了别人的立场和感受，与他人更加和谐相处。同时，次心得也告诉我们要学会宽容和谅解，每个人都有自己的过错和不足，我们应该给予他们成长和改正的机会。在学会与他人相处的过程中，我不仅建立了更多的友谊，也获得了更多的支持和帮助。

第三，次心得教会我如何静心与修养。当今社会充满了各种诱惑和纷扰，人们很容易迷失自我。而次心得则告诉我们，要学会静心与修养，远离琐碎的烦恼和消极情绪。通过冥想和思考，我逐渐能够放下杂念，专注于当下，更好地感受生活的美好和快乐。我也学会了保持一个积极的心态，面对生活中的挑战和困难，保持乐观和坚韧，走出人生的低谷。

第四，次心得教会我如何发展个人潜力。在生活中，许多人都迷失自我，不知道自己的价值和方向。而次心得则教会我们要认识自己，发展个人潜力。通过不断学习和实践，我逐渐发现了自己的兴趣和优点，并且努力去发展和利用它们。我也学会了设立目标和计划，并为之付诸行动。逐渐地，我发现自己变得更加自信和坚定，享受着成长和进步的喜悦。

最后，次心得教会我如何感恩和回馈。在忙碌的现代生活中，人们往往忽略了感恩和回馈的重要性。而次心得则告诉我们，要时刻感激身边的人和事，并回报社会。通过行善和奉献，我体会到了帮助他人的快乐和满足感。同时，我也体验到了自己成长和进步的重要性，明白了人生的价值和意义所在。

总而言之，次心得是一种智慧的生活态度，它教会了我们许多宝贵的人生经验。通过次心得，我们能够更好地承受困境和挑战，与他人更加和谐相处，静心与修养，发展个人潜力，感恩和回馈。在这个多变而复杂的世界里，次心得为我们提供了一种指导，让我们能够更好地面对和解决各种问题，体验到生活的美好和快乐。在未来的日子里，我将继续努力践行次心得，不断提升自己，与更多的人分享这种智慧和幸福。

研学心得体会篇六

第一段：卖菜，不仅是一种经济活动，更是一种生活方式。最近，我开始尝试着去卖菜，经过一段时间的体验，我深深地体会到了卖菜的乐趣和收获。

第二段：卖菜并不是一件容易的事情，它需要我们具备一定的产品知识和交际能力。每次在菜市场摆摊，我会提前了解各种蔬菜的市场行情和当前的价格，以保证购买的菜品与顾客的需求相符。同时，在和顾客交流过程中，我会耐心解答他们的疑问，并且鼓励他们尝试新鲜的蔬菜品种，这不仅增加了销售量，也让顾客对我的服务印象深刻。

第三段：卖菜的过程中，我也感受到了顾客的信任和满意。有一次，有位顾客来到我的摊位，询问一种特殊的蔬菜品种，我虽然没有这种菜，但我告诉他我可以从其他地方为他预订。顾客表示非常感动，并且当场将一些蔬菜购买下来，还留下了他的联系方式，表示以后有需要会再找我购买。这样的经历让我明白，卖菜除了提供蔬菜的服务，更重要的是建立良好的口碑和信任关系。

第四段：卖菜的过程中，我也不断地学习和成长。每天面对各种不同的顾客，我慢慢地掌握了如何面对不同类型的人和与他们进行有效的沟通。我学会了尊重顾客的选择，不会强行推销，而是向他们提供更多的选项和建议。同时，也在不断学习如何处理突发状况，比如菜品质量问题或者价格波动。这些都是卖菜过程中的宝贵经验，让自己不断成长和进步。

第五段：卖菜虽然是一项辛苦的工作，但是它也有着它特有的乐趣与收获。每天早上，我会兴致勃勃地去市场采购新鲜的蔬菜，并且和顾客们互动交流，这让我感受到了“人在江湖身不由己”的快感。同时，通过卖菜，我也更加了解了农业生产的辛苦和工艺的精细，让我对农民的付出有了更深刻的理解和尊敬。

总结：卖菜不仅带给我商业上的收益，更给了我一种与顾客交流、学习成长的机会。通过卖菜，我不仅学到了如何与他人相处，处理问题，还体验了一种与人互动的快乐与满足。卖菜的经历让我明白了努力工作的重要性，培养了我的人际交往能力和团队合作精神。在我心中，卖菜不仅仅是一种经济活动，更是一种生活的体验和认识自我的过程。

研学心得体会篇七

2016年10月26日晚8点，由中央组织部、中央电视台联合录制的“两优一先”“两学一做”特别节目《榜样》在中央电视台综合频道播出。作为一名共产党员、一个普通的组工干部，看后感触颇深。

“不忘初心，继续前进”这一主题贯穿在《榜样》的始终。节目中邀请了11位今年受到表彰的全国优秀共产党员、优秀党务工作者、先进基层党组织代表到场，通过老党员现场讲述、典型访谈、先进事迹再现等形式，向我们讲述了他们平凡而感人的事迹。节目中有个特别的环节，在现场准备了心形的印模，通过这样的方式留下在场每一位优秀共产党员的手印，“每一个誓言都能看到你的初心，每一道掌纹都有一个动人的故事”，围绕这些手掌背后的故事，生动诠释了中国共产党人坚定信念、无私奉献、执着坚守、有所作为、敢于担当、勇于创新 and 承担责任的高尚品格，向我们传递了“向榜样看齐、做合格党员”的时代感召。

握住“老茧”的手，感悟信念罗官章。基层老党员，退休后做了普通的农民，回乡扎根深山老林19年，发扬“老牛自知夕阳短，不用扬鞭自奋蹄”的精神，带领和帮助乡亲们发家致富。他决定在牛庄大山里进行天麻有性繁殖试验。经过无数次失败，在付出鲜血和伤痛代价后，终于换来了沉甸甸的成果。罗官章收获了人工有性繁殖的第一粒种子，之后他将这粒天麻种子播在密环菌材上，通过密环菌提供营养，生长出42颗栽培种。后来罗官章将试验田扩大到46平方米，收获

的天麻卖了5万多元。第一批跟着他种天麻的10多个贫困户，每户增收超过10万元，成为轰动土家山寨的特大新闻。他说“对党的事业我负了责任，没有辜负党对我的信任”。罗老的手布满了“老茧”，但是正是这双长满老茧的手，帮助乡亲们发家致富，展现了共产党员坚定的理想信念。

握住“粉笔”的手，感悟奉献支月英。山村教师，在偏远山村一呆就是36年。有人说她是傻子，她说山里需要我这样的傻子。学生说“老师对我们来说就像抓住了一根救命稻草一样”。女儿说“你是一个好老师，但你不是我的好妈妈。”在现场采访她时，主持人问是什么原因让她选择了36年仍然坚守在这个岗位，她说“我不是因为有希望才选择坚守，而是因为只有坚守了才有希望”，多么朴实却又富有哲理的话。她希望通过自己的坚守，看到山里孩子的成长，让他们学有所成。“36年里面我做到了一个人民教师、一个党员应该做好的事，姑娘的抱怨是对的，因为对他们我实在亏欠的太多太多了，但是女儿在行动上还是支持了我。这36年的坚守离不开我女儿和家人的支持。我决定不退休了，一直一直教下去，教到自己教不动的时候为止”。支老师的手是握粉笔的手，也是因为这双手，撑起了山里人整整两代人求知的天空，展现了共产党员的无私奉献。

握住“焊枪”的手，感悟坚守李万君。一位焊接师，创造奇迹的大国工匠。他说焊接工作“不仅是一门技术，更像是一门艺术，一门功夫。”焊接工作又苦又累，20多年间，用焊枪证明了自己。看到高铁，他说说不出的自豪，最想做的就是把这种光荣和精神传承给更多的人。隔着20多米就能知道电流的大小。他希望徒弟技能不断提高，在生产中不断创新，都能成为大工匠。有一次一位新加坡的老板开出了比现在高10倍的价钱挖他去那边工作，被他拒绝了，他说“做人要知恩图报，我的技能和荣誉是企业、是党给的，尤其我作为一名党员更要在自己的岗位干出个样来。”这就是独具匠心的大国工匠，展现了共产党员的执着坚守。

握住“党旗”的手，感悟作为苗振水。河北省驻京党工委书记，先进基层党组织的代表。给流动党员过生日，强化党的意识，了解流动党员的情况，给特困党员捐款。在农民工中建立党组织，在各个党支部增经济信息委员和法律咨询委员，得到了北京各级党委的赞扬。使流动的党旗撑起一面旗帜，给他们撑起精神的家园。这些党支部书记都不要报酬，是他们让流动党员有家了，让流动红旗分外的红了。这就是充满爱的基层党组织，展示了基层党组织的有所作为。

握住“拿枪”的手，感悟担当李贝。一位女警察，她的简历很简单，9个字：“救过人、卧过底、毙过匪”，她是一位妻子、一位妈妈，而她的爸爸也是一位优秀警察。她选择自己热爱的职业苦也好、乐也好都会是一种享受，这是李贝经常挂在嘴边的一句话，身材娇小的她遭受过各种压力，但她从不惧怕，说自己身上要有那么一股子正气。对毒贩以心换心、交代遗言的是被她抓回来的死刑犯。她荣获一等功1次，二等功三次，三等功4次。面对生死和压力，对亲人亏欠很多，这份职业异常忙碌，但她说要在这条路上坚持下去。李贝的这双手不仅仅是一双拿枪的手，是一双帮助别人的手，更是一双为我们撑起了平安的手，展现了共产党员的敢于担当。

握住“键盘”的手，感悟创新王恩东。中国工程院的院士，随着是时代的发展，从打电话、发微信到个人银行存款，再到国防卫星安全，无疑不涉及到计算机服务器。原来中国没有自主生产的能力，如果服务器出现故障，服务器的数据往往会被维修单位就会被掌握，为保障国家信息安全，中国要研发自己的高端服务器，2008年王恩东承接了自主研发计算机的任务。“核心技术是买不来的，只有通过自主研发、自主创新来实现”，王恩东团队的研发是从零开始的，攻破了一个个技术难题，在研发过程中申请专利1147多项，获得授权100多项。这双手是敲打着键盘的手，但这更是一双开拓创新的手，展现了共产党员的勇于创新。

握住“掌舵”的手，感悟责任“琼沙3号”党支部。有一条船，

一直被人们称为“生命之船”，因为它连接着海南和西沙的一条脐带，每个月散沙市的居民都在掐着指头算着它什么时候来，这就是“琼沙3号”船。船上共有船员36人、党员8人，承担着给岛上军民补给淡水和生活物资以及人员上下岛的重任。为贯彻落实国家“经略南海”的战略部署，确保“琼沙3号”轮的正确航向，轮党支部紧扣三沙市维权、维稳等中心工作，充分发挥党支部战斗堡垒和党员先锋模范作用。长年行驶在大海中的“琼沙3号”党员们，风里来浪里行，需要的不仅是过硬的技术，更需要过硬的思想作风。在三沙，出海就是出征，安家就是卫国，工作和生活就是奉献。老政委说“我们的岗位是责任、担当、热爱”。这些是掌舵的人，这都是握着方向的手，展现了基层党组织的责任之心。

“我始终认识到我们中国共产党是一个伟大、光荣、正确的党”这是一位104岁的老战士、老党员秦华礼在节目一开始说的话，同时也印证了他这么多年来一直恪守初心、不负使命的原因所在。毫无疑问，优秀党员是一面旗帜，是大家学习的榜样。但是，一提起“优秀党员”，不少人又觉得渴望而不可及。实际上，优秀共产党员之所以能称之为“优秀”，就在于他们处理问题、面临选择时，自觉超脱个人情感，将为人民服务理念落实到他们平常的工作和点滴的生活中。

通过观看《榜样》，给我们提供了可以直接学习的标杆，既让我们受榜样的激励而努力向他们看齐，同时只要我们借鉴他们的做法，传承和发扬优秀共产党员的精神品质和高尚情操，在平凡的岗位上，坚持全心全意为人民服务的理念，不忘初心，继续前进，同样也可以成为优秀共产党员。榜样的力量是无穷的，让榜样的精神永绽光芒。

研学心得体会篇八

第一段：卖菜的起因与重要性

卖菜作为一种经济活动，在人们的日常生活中扮演着重要的角色。无论是传统的农贸市场，还是现代的线上平台，卖菜都在为人们提供丰富多样的新鲜蔬菜。作为一位卖菜者，我深刻体会到卖菜对于生活的重要性。因此，我愿意分享自己在卖菜过程中的心得和体会。

第二段：了解市场和顾客需求

在卖菜之前，了解市场和顾客需求是至关重要的。市场的需求和趋势不仅可以帮助我了解消费者对菜品的需求，还可以帮助我选择需要供应的菜品。通过与顾客的互动，我能更好地了解他们的口味偏好和菜品购买习惯，从而提供更好的服务。

第三段：保证菜品的品质和新鲜度

菜品的品质和新鲜度是卖菜过程中最重要的因素之一。我深知只有提供高品质、新鲜的蔬菜，才能赢得顾客的信任和忠诚。因此，我会选择与优质的农户合作，确保蔬菜的新鲜度和质量。对于在卖菜过程中出现的不合格品，我会及时处理，以免影响其他菜品的销售。

第四段：提供差异化的服务

在竞争激烈的卖菜市场中，提供差异化的服务是吸引顾客的关键。我会根据顾客的需求，提供定制化的服务，例如帮助顾客准备菜品、提供烹饪建议等。另外，我也会利用互联网平台，提供线上订购和配送服务，更方便顾客购买蔬菜。通过不断提升服务水平和体验，我能够赢得更多顾客的青睐。

第五段：持续改进和学习

作为一位卖菜者，我深知学习和持续改进的重要性。随着社会和消费者需求的不断变化，我也要不断学习新知识和技能，

以适应市场的变化。我会通过参加相关培训和研讨会，不断提升自己的专业水平和能力。与此同时，我也会与同行从业者保持良好的合作关系，相互学习和交流经验，共同提高。

总结：卖菜虽然是一项辛苦的工作，但通过我的努力和持续改进，我相信我能够为顾客提供更好的菜品和服务。作为卖菜者，我将以诚信和负责任的态度，不断满足顾客的需求，为社会的发展做出贡献。

研学心得体会篇九

在我们的成长路上，我们会经历各种各样的事情，大大小小的考试、比赛、失落和成功，每一次经历都会对我们产生影响，让我们成长。而对于这些经历，我们可以从中体会到很多东西，这些体会就是我们常说的心得。今天我想谈谈写重心得体会的重要性。

第二段：” 心得体会 “对我们有什么作用？

首先，“心得体会”可以让我们更好地反思自己的经历，从中提取出有价值的经验教训，更好地指导我们的未来发展。其次，“心得体会”也是我们思考和表达能力的锻炼，能够让我们更好地理解 and 表达自己的想法，更好地与他人交流。最后，“心得体会”还能让我们更睿智地看待世界，更好地适应复杂的人际环境。

第三段：为什么要写重心得体会？

然而，当我们发现自己有了一些心得体会后，是否就可以放心不管了呢？我认为不是。把心得体会写下来，尤其是写好它，对我们的作用更大。写下来能够让我们更好地消化自己的体会，形成更深入的认识，并且加深记忆。而写好它能够让我们更好地分享给他人，帮助他人更好地成长。

第四段：如何写好心得体会？

那么，如何写好心得体会呢？首先，要保持真诚和客观，不要夸大或缩小自己的经历和体会。其次，要注意结构和逻辑，确保文章的连贯性和条理性。最后，要注意文字的语言和表达，力求生动有力地让读者理解并感受自己的体会。

第五段：结语

总之，“心得体会”是我们成长路上的宝贵财富。而写重心得体会则可以让它们更有价值，更能够帮助我们成长，也同样可以帮助他人成长。所以，让我们坚持把心得体会写下来，让它们流逝在时间中的同时，也记录着我们的成长历程。