# 2025年心得体会自传及收获(汇总8篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-04-11

*心得体会自传及收获一时间过得真快，冬奥会要在北京和张家口举办了，全国上下举国欢腾，世界各国的运动员汇聚在我国张家口，我好想去冬奥运现场看一看啊，这在这时，我的眼前一亮，漂亮的冰墩墩和雪容融出现在了我的面前，你是阳阳同学吧，我们知道你想要去参...*

**心得体会自传及收获一**

时间过得真快，冬奥会要在北京和张家口举办了，全国上下举国欢腾，世界各国的运动员汇聚在我国张家口，我好想去冬奥运现场看一看啊，这在这时，我的眼前一亮，漂亮的冰墩墩和雪容融出现在了我的面前，你是阳阳同学吧，我们知道你想要去参观奥运会，特意过来接你。

在冰墩墩和雪容融的带领下，我来到了张家口，这里太热闹了，各个国家的运动员都在这里，大街上我看到很多外国语，他们亲切的和我身边的冰墩墩和雪容融打招呼，听到他们在感叹，中国的城市发展的太快了，中国好美丽啊。

冰墩墩和雪容融给我介绍了参加奥运会的各个国家和项目，原来有这么多的国家啊，还有这么多的奥运项目，滑雪，滑冰，冰球，冰壶，还有很多我听都没听过的运动项目，看到他们的表演真的太精彩，他们太厉害了。冰墩墩和雪容融告诉我，每名运动员都不简单，这都是他们平常努力付出的结果，我这一天过的太开心了，我要向他们学习，好好学习，将来为国家争光。

“冰墩墩”和“雪容融”分别是北京冬奥会吉祥物和北京冬残奥会吉祥物。“冰墩墩”是只可爱的熊猫，身穿超能量的冰晶外衣，酷似宇航员，能够创造、探索和冲向无限可能的未来。“雪容融”是一个红彤彤的灯笼娃娃，喜庆、温暖、热情。

20\_\_年北京奥运会的成功举办，赢得了国际社会的普遍赞誉，向全世界展示了中国良好形象。而此次北京冬奥会的筹备和举办，更是推动中国文化传播和塑造国家形象的契机。

彰显创新大国形象。全球第一条360度回旋的雪车雪橇赛道、帮助运动员备战的风洞实验室、首都体育馆声光电技术打造的“最美的冰”着眼科技创新，中国用更高的标准为冬奥皇冠镶上一颗颗璀璨的明珠。从冬奥会所有竞赛场馆完工，到京张高铁、京礼高速全线通车;从众多冰雪项目从无到有，到部分项目从有到强，一系列科技创新成果成为中国最闪亮的名片，向世界展现着中国科技的魅力。

俗话说“不出正月都是年”，20\_\_年北京冬奥会正好在正月里举办，这是中国在邀请世界各地的朋友们来“家里”过年，感受一场中国元素的文化盛宴。从会徽“冬梦”到吉祥物“冰墩墩”和“雪容融”，从国家速滑馆“冰丝带”到国家跳台滑雪中心“雪如意”，一幕幕具有中国文化特色的形象景观，讲述着中国发展故事，传递着中国价值。

展现文明友好形象。“有礼仪之大，故称夏;有服章之美，谓之华”，中国素来有礼仪之邦的美誉。作为东道主，冬奥会的成功举办离不开中国人民的参与和支持，北京冬奥会计划招募志愿者2.7万名，61.6万人积极报名，各省市包括海外青年学生占到了81%，他们将以优质的服务诠释“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神，以最饱满的热情展现中国文明友好形象。

“三亿人上冰雪”的愿景正在走向现实，让我们携手走进冬奥会的“北京时间”，讲好中国故事，塑好中国形象，一起拥抱美好未来。

**心得体会自传及收获二**

在现实社会中，可能有些生活上比较艰难不如意的人，他们的世界成天被抱怨、痛恨、敌视等不良念头占据着。

他们认为这个社会对自己不公平，或者是所在公司老板对自己不器重，或者是自己的父母无权又无势，没有办法给他们创造一个美好的未来，但是他们却没有想过主观上的原因。

其实归根结底还是自己的原因，只是，人们总是难以意识到这一点。

没有也不愿意去仔细想想自己生活得这样糟糕，和自己主观上有什么关系，也不去想想自己下一步该怎么办。

事实上，那些拥有世界上最好的命运的，都是积极奋勇努力的人。

我们不能决定自己的出生，但我们却能决定自己将来的一生。

奋勇努力的人，手上都握着通往好运的金钥匙。

面对挫折、不幸，我们能做的最好的事，就是反思，然后积极努力。

当你走在一条陌生的道路上，你要走你认为对的路。

因为路是由自己选择的的。

只有走下去才知道他正确不正确。

谁都不知道明天会发生什么，但只有行动才能决定下一秒你的未来。

勇敢地去设想自己的目标，才能够勇敢地去实现！

不幸终究会过去，没有任何人能说不幸会一直停留而不离去。

不论在什么情况下，都要心存乐观，预见到前面的光明前途，千万不可轻易灰心和放弃”一句话：“幸运之人必有过人之处，可怜之人必然有他本身的问题。”

有一天，当我们蓦然回首的时候，往事已成云烟。

但我相信，曾经的那份坚持一定会让我们瞬间感到涤净心灵。

心中会有一个声音在默默地告诉自己：我曾来过这个世界，青春没有虚度，人生路上印有我的足迹。

持续不断，坚定向前，只有不断超越自我的人，才是一个真正聪明人。

人生在世，每个人都有自己的独特的禀性和天赋，每个人都有自己独特的实现人生价值的切入点。

你只要按照自己的禀赋发展自己，不断地超越心灵的绊马索，你就不会忽略了自己生命中的太阳，而湮没在他人的光辉里。

**心得体会自传及收获三**

转眼间，20\_\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域：

一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

**心得体会自传及收获四**

在“课内比教学、课外访万家”活动中，力争实现“全参与、全覆盖”即学校教师全部参与、覆盖所有学生家庭。通过这个活动的开展，进一步垂炼教师教学功底，增进学校与家庭、学校与社会、教师与家长、教师与学生之间的理解，增强育人意识、责任意识，促进学校教育和谐发展。

为保证活动有效落实，特成立我校 “课内比教学、课外访万家”活动领导小组。

组 长：曹克松

副组长：赵 文 牟成孟 张新华

成 员：杨大华 赵世海 袁玉全 李本春 严 丽

办公室主任：马朝清

具体分工如下：

校长曹克松亲自挂帅，负责导向及解决在活动中遇到的难点问题。

副校长赵文负责具体按方案实施。

马朝清负责收集整理档案资料。

领导成员负责参与研讨、实施全过程。

“课内比教学”活动以教导处为龙头，以教研组为阵地开展“学、研、上、评、写”的活动即组织教师学习理念、研讨教法、上研究课、组织评课、写心得体会。“课外访万家”以实地走访为主要形式，班级家访以班主任为主，科任教师随班参与，覆盖全部学生家庭。对于外地学生充分利用互联网、电话、信函等辅助形式进行。

1、组织教师认真学习教育新理念，学习全县教育工作会议精神，加强师德师风建设，规范教育教学行为，练教师教学功底、促进教师专业成长。

2、了解学生家庭基本状况和在家的学习习惯、生活习惯等。

4、对家长关注的热点问题做好宣传解释工作，赢得家长对学校工作的理解和支持；

5、宣传有关学生健康成长的心理、生理、安全等方面的知识；

6、听取家长对学校及教师工作的意见和建议。

“课内比教学” 一是要做到校长挂帅亲自抓，分管教学的领导具体抓，通过组织教师认真学习提高认识，创新思路、营造氛围、全员参与、激发教师的积极性。二是要规范档案建设；三是要建立考评机制。

“课外访万家”要面向全体学生，特别要突出重点，做到“六回访”；要落实家访内容，做到“六必进”；要讲求实效，做到“六知道”；要遵守纪律，做到“六不准”。一是实行“六回访”。即生活有特殊困难的学生家庭，学习困难的学生家庭，留守儿童家庭（单亲家庭），思想、学业上有重大变化的学生家庭，外来务工子女家庭，随班就读残疾学生家庭，在此次实地走访的基础上，建立跟踪回访制度。二是实施“六必进”。即教育的政策措施进家庭，贫困生资助方案进家庭，学困生转化措施进家庭，家庭教育指导进家庭，心理生理健康辅导进家庭，教师个性化关爱进家庭。三是做到“六知道”。 学生知道教师家访的目的和意义，家长知道学生在校学习表现情况，家长知道学生的任课教师情况，教师知道学生的家庭情况成长环境，教师知道家长对孩子的希望和期盼，学校知道家访收集的家长意见和建议。四是坚持“六不准”：不准要求家长安排车辆接送，不准借家访名义向家长提出任何私人要求，不准收受家长馈赠的钱、物，不准接受家长的吃请和报销开支，不准参与家长组织的娱乐消费活动，不准利用知悉或者掌握的招考等教育信息向家长谋取利益或以家访名义进行有偿家教。

**心得体会自传及收获五**

通过这次实训，使我在获得更加完整的房产知识的同时，也更多的了解到在接待客户时的技巧。

1、懂得使用身体语言，使客户认为我们更有礼貌、更有素质。

2、房地产销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，使他对我们与我们的楼盘也充满了好感。

3、接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害。

4、机会是留给有准备的人，在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失。

5、做好客户的登记，及时进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得对我们的楼盘已经很了解了，就会觉得没有必要再到我们售楼部看房了。

6、经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择两三个房型，使客户的不要犹豫太久，同时也要让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

7、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。

8、学会运用房地产销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。

9、如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。如果这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样可以更加了解客户的需求，也可以帮助确定客户的意向程度。

10、记住客户的姓名。如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。

最后老师通过一个游戏让我们深刻的了解到团队意识。

**心得体会自传及收获六**

在达内为期两周的实习时间已悄然离去，刚来时的那种新鲜好奇早飞到了九霄云外，更多的是离开时的那种不舍和对自己及所学的反思。

当我第一天来这里时，和其他同学一样怀着兴奋得心情踏进达内it培训中心，或许是单纯的对这个新环境的好奇、也或许是曾经对这儿有一点了解想亲自见证一下，因为听大二的学长说只有来到达内才能学到与学校不同的东西，才能更接近实际项目工程。的确如他们所说，运行程序前必须作许多准备工作，如：在classview内的csdidemodoc文档内创建变量或增加成员函数;在resourceview内创建快捷键或增加菜单项……当然做成功一个项目必须先写好需求分析。

就这样既兴奋又好奇的跟着老师一步一步往下走，跟着在键盘上忙碌的敲代码、调整程序。实习时间慢慢的在减少，而程序却相反——越来越难，越来越繁。因为一个小环节与大家拉开了距离，在一个庞大的项目中是不允许任何一处掉链子的。看到同学们早已“轻车熟路”操作自如了，而我却不知所措，立刻就有了压力。一天下来感受最深的就是那种巨大的差距。学校所学与实际应用中的脱节。

在我困惑与迷茫时，老师给我解释说：“咱用的编程软件是vc6.0，更加注重的是对学生实战能力的培养，在学校所学专业知识的基础上让我们学习最新的编程技术，通过做项目的方式来让我们明白实践中的编程到底是怎样的……”正是冀老师的耐心讲解让我重新找回了自信，几天下来从简单的c++程序到第一个win32程序，从mfc到第一个dialog……虽然程序中还是有太多的疑惑但更多的是增长了见识看清了差距。

通过实际项目的开发我有以下几点收获：

1.在编程中一定要规范，绝对不可以随性。

2.做任何项目都离不开团队合作。所以我们一定要注意团队合作意识，多和小组内的人交流。

3.多向老师、同学虚心请教，也别说自己学的不怎么样，不然会大大减少自己的自信，从而与大家的差距越来越大。

4.编程以前一定要对整个项目有仔细的了解，最好能写好需求分析，这样在实际操作时就会更加调理，而且不会遗漏东西。

在达内的这半个月培训我感觉获益匪浅。虽然与课本知识不同，至少我看清了实际做项目与书本知识之间的差距，不至于在就业后手足无措。这次实习对我以后的学习甚至就业带来了巨大的帮助。

首先在各位老师的指导下我晓得了什么是 电工培训、焊工培训但是那些我都没学 我学了热力学，温度与压力，温度是表示物体冷热程度的物量，用温标表示，常见的温标有摄氏温标，华氏漫标和热力学温标，绝对温标或开氏温标。摄工温标指在一个标准大气压下，将冰水混合物的温度为0度，水的沸点定为100度()。在这里非常感谢唐老师的深深教诲，也很荣幸到湖湘学校学习，经过这周的学习，我充分认识了电冰箱的结构，系统，及其原理。

通过实际操作，让我们学会电冰箱控制系统的接线方法，电子元件的测量方法以及好坏的判断，电冰箱冰堵的故障现象及排除方法，加注制冷剂等维修方法。这种理论结合实际的教学方法，让我们容易接受，学得懂，听得明白，让我在今后的工作中能够学以致用。

**心得体会自传及收获七**

病区和医护办公室进行装修，面貌焕然一新，这是公司领导和院领导工作有方所取得的成绩，真是可喜可贺！

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这几个月的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。对我来说是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。就这几个月的工作我做一个简单的总结，汇报我在医院一年来取得的成绩以及自己的不足。

1、心态转变。在工作当中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在工作的四个月中，我每天都在脑里疏理今天的工作，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，看似平常，但在无形中提高了做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在医院有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。谦虚，没有私心，会让科室更和谐，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认识一些东西，简单的想到，只是为满足病人的要求，不重视质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的服务与被服务关系并不简单。保证必须满足的要求病人的要求同时还为医院更好的利益回报，信誉的回报，才是大道理。进入医院，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。一定牢记不要犯错，任何错误都有可能造成经济损失，损害别人的利益。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀医生。

1、作为一名医务工作者应该要博学求精。在学科知识上要不断的提高水平，还要在其他方面有所涉及。这对我们自己在临床中也有帮助的。因此，要不断的提高自己各方面的知识水平。努力学习，结合医院评级为重点，把评级放在第一位，一切都评级为中心，做一切都为了评级，不断提高政治理论水平和业务素质，工作中的点点滴滴，使我越来越深刻地认识到在当今残酷的社会竞争中，知识更新的必要性，现实驱使着我，只有抓紧一切可以利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，终究要被现实所淘汰。努力学习本学科理论知识，学习各种法律、法规和党政策，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终同党同组织保持一致，保证在实践工作上不偏离正确的轨道。同时，在实践中不断总结经验教训并结合本职工作，我认真学习有关国家医疗卫生政策，医疗卫生理论及技能，不断武装自己的头脑。并根据工作中实际情况，努力用理论指导实践，以客观事实为依据，解决自己在工作中遇到的问题。希望将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

2、恪尽职守，踏实工作当我们步入神圣的医学学府的时候起，我就谨庄严宣誓过：“我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求。为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终生”。今天，我不断的努力着。按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任，严格遵守职责，完成本职工作。只有把位置任准，把职责搞清，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作，一步一个脚印，认认真真工作，才能完成好本职工作，做好我作为医务工作者的本职工作。不管是在任何时候，在哪个岗位工作，都要守住自己的职责，领导安排干啥就干啥，服从领导的工作安排；在诊疗过程中更不耽误病人治疗，不推诿病人，理智诊疗；平等待人，不欺贫爱富，关心，体贴，同情每一位就诊的患者；做到合理检查、合理治疗，合理收费。相关政策宣传及居民健康教育方面，认真学习省、市医保医疗政策及新型农村合作医疗政策与新型医疗诊疗制度，保证了我院日常工作学习开展。在日常的工作中注意搜集、汇总、反馈及时上报各医疗管理方面的意见和材料，为院领导班子更好地决策，并协助管理我院更好的工作。

3、三是要有强烈的事业心和进取心。一名员工只有心中时刻有强烈的事业心和进取心，才能长久的保持工作热情，激发强烈的责任心，真正把心放在工作上，把工作放在心上，全身心的投入到工作中。才能积极主动、满怀信心的工作，勇挑重担，敢于打硬仗，发现问题，改进方法，把看似平凡简单的工作做到极致、完美。感觉平时工作中一些经常困扰自己的心理问题一个个迎刃而解，心中豁然开朗。我们对工作的心态决定了工作对我们的回报。其实我们每个人从内心深处都期望自己的人生过的充实而有意义，但只有有了强烈的事业心和进取心，才有了把这种美好愿望转变为现实的强大动力。

**心得体会自传及收获八**

军训，有泪有汗，深呼吸，高度紧张的思绪，敏捷有力的动作，都构成了一道道美丽的风景线。我们穿上军装，从最初的慵懒步伐到几天的整齐划一，从最初的娇纵到几天的强势独立。最近几天军训带给我们的不仅仅是肌肉酸痛，还有对生活的一种理解。它教会了我们太多在学习中学不到的东西。军训磨练了我们的意志，把我们的一些生活推向了极限，我们的精神面貌焕然一新。

练一下。

在军训中，我最喜欢的是军姿。军姿是最美好的姿态，双脚分开约60°，脚跟并拢，双手紧贴裤缝，前后贴紧不留缝隙，两肩后张，收腹，下额微收，抬头挺胸，目视前方。军姿展现的是军人的风采，也体现出一种义愤从容的美，坚定，坚强，坚毅。硬骨傲苍穹，笑傲风霜雪。站军姿时，感觉有股浩然正气贯长虹。如果青春是首动人的歌，那军姿就是其中最铿锵的旋律。

都说当兵的人是最可爱的，在这次军训中，我终于体会到了这句话的内涵。教官们响亮的口令，整齐的步伐，都让我深深折服。“一，二，三，四”的口号声，在某一时刻，我竟觉得是世上最动听的声音。当教官用沙哑的喉咙唱起那首《第一天当兵》时，我不禁落下了眼泪，有种感情在内心喷发，那是对军人的浓浓敬意。

人只有在经历过挫折之后才会变得更加成熟，在困难面前才会更加坚强。我们放下那一份伤感，小心翼翼地拾起断续的梦，带着虔诚的信念和不移的决心，在大学中积极进取，在生活上，勇往直前。

军训，真的让我学会了很多，同学之间的团结友爱，师生情，军民情，好多感情共同发酵，凝成我脑中最美丽的回忆!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn