# 最新供暖心得体会及感悟 感悟心得体会(大全8篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-05-15

*供暖心得体会及感悟一金风送爽稻谷黄，教师培训心底亮。20xx年9月15日，我，一个临近退休的乡村教师，继20xx年初中语文“送教下乡”学科培训完成两年以后，于今年我又一次有幸参加了“国培计划”（20xx年）双峰县送教下乡通识研修培训活动。虽...*

**供暖心得体会及感悟一**

金风送爽稻谷黄，教师培训心底亮。20xx年9月15日，我，一个临近退休的乡村教师，继20xx年初中语文“送教下乡”学科培训完成两年以后，于今年我又一次有幸参加了“国培计划”（20xx年）双峰县送教下乡通识研修培训活动。虽然上次国培使我心灵震撼，得到很多启迪，但是我认为这次研修培训是本人近三年以来参加的规模最宏大，组织最严密，计划最全面，主讲课题最接地气的一次研修培训活动。

本次活动在双峰县会务中心第一会议室隆重举行，参加成员有来自全县教学一线的老中青骨干教师450余人，再加上组织领导、主讲教师、工作人员总共达500人。参培人员之众，规模可谓空前。

严密的组织，科学的计划亦是本次活动特色之一。活动由县教师进修学校牵头，县教育局督办。从发放学员的《研修手册》里可以清楚看到“培训寄语”、“项目实施方案”、“送教下乡培训名额分配表”、“培训通知”、“培训管理团队”、“学员花名册”、“评课稿”、“参培小结”、“研课磨课工具单”、“成果展示单”、“个人总结”等实施步骤。此次县教师进修学校站在非常睿智的高度将全县基础教育的初中英语、化学、体育，小学科学、音乐，幼儿教育等短板学科教师组织起来学习培训，这样会使广大乡村教师的课堂教学能力、教育教学能力得到很大程度的提升。

其次，我感觉到本次通识培训的两位来自教学一线的主讲者，同时也是特优教师，他们的传授与讲解非常接地气。

株洲市二中物理老师黄国雄老师独具匠心，从零距离与学员互动直观演示铁环穿越封闭铁链的实验入手，在引起全体学员极大兴趣的前提之下，号召全体学员向书本学习、向生活学习、向学生学习、向同行学习。他还图文并茂、深入浅出的讲授了“菜坛子漏气检验”、“拔火罐健体”、“浮力定律的实践探究”、“曹冲称象的发散思考”、“竖鸡蛋游戏带来的思考”等物理现象，系统科学地总结出：物理来源于生活又反过来为生活服务。

新形势之下，教师如何维护学生的合法权益，如何惩戒学生的不良行为，如何处理校园欺凌侵权事件，如何使惩罚权不逾越法律底线这些问题成为了学校、教师尤其是班主任教育教学管理工作中的棘手问题。然而湖南第一师范大学、省内资深师资培训师李婷老师亲自走入地厅座列为学员们语重心长地做出了“学生权益保护暨教师依法执教的技巧”等热点的分享，并通过枚举一系列校园实例，对教育教学实践工作中的体罚、变相体罚、教育性惩戒进行了准确的界定。这样使学员们更加明确了如何加强未成年人保护与教师合法权益的保护。名师的讲座让学员们真是受益匪浅。

双峰县教育局、双峰县教师进修学校高度重视师训工作，“送教下乡”活动为补齐学科短板、为推进双峰教育迅猛发展提供了强大的动力，我坚信，双峰教育的脚步定会走得越来越稳，越来越坚实！

**供暖心得体会及感悟二**

一到基地，安排了宿舍后，就把学生集合教同学叠被子、被褥、毛巾等，还布置各班的卫生区。一想到能和同学同吃、同睡，心里乐滋滋的，又想到要打扫卫生区。又要限制我们，晚上10点睡觉，早上6点起床，又不能出去外面，心里很不是滋味。

傍晚，教官用广播叫同学们集合，准备吃饭了。同学们一听到吃饭，便顾不得别的，直奔操场。操场上顿时人声鼎沸，不一会儿，便对齐了。由三路进食堂，进食堂后，还要一席10个人把桌子围住，身子要站直，不准乱动。有的同学眼巴巴地望着饭菜，却吃不到，肚子激烈地做出反抗， 咕噜、咕噜 地直叫，可还是有些忍下来了;有的同学饿提受不了，看到饭菜就猛吃，结果被教官教训了一顿。看到这种情况，有的惊恐不已，有的幸灾祸，真不该是喜还是忧。必须等到教官喊 坐下 才可以坐，并且不能太吵，如果太吵，教官便再次喊 起立 ，我们就得再站起来，如此循环，只要安静，便可坐着。这样就能开饭了吗?当然不是，到这个阶段必须腰挺直，两手放膝盖上，当然要等到喊 开饭 才可以吃。这样开饭的事就告一段落了。

第二天，由于早上3、4点起床，在6点xx年磨一剑”的辛酸。然而，我们不会抱怨，更不会放弃。在锻炼中我们认识了很多，从而走向了坚强。

军训第一天，教官首先叫我们站军姿十分钟。十分钟，在平常是一个很短的时间，可现在，烈日当头，十分钟在我们眼里简直是漫长的冬季。炎热的太阳火辣辣的炙烤着大地，脚后跟并拢，双脚成60度，挺胸收腹，双眼平视前方，大家都像电线杆似的直挺挺地耸在地上。汗水像一泻千里的洪水，从每一个毛孔中争先恐后地喷涌出来。时间一分一秒地过去，我真希望时间走得快一点，或者下一点雨刮些凉风。但这些都是幻想，有时我实在忍不住想动了，就会在心里默默地念：“坚持就是胜利……”咸咸的汗水流进嘴里，下意识地舔舔，竟分不清是苦还是咸?时间一长，脚底发麻，腿抽筋，腰板痛，头冒汗。教官一声“解散”，大家顿时兴高采烈，此时才发现世界上最美丽的语句是“解散”。经过一天的训练，累得坐下来就不想站起来。尽管如此，我们仍感到激动万分，因为我们以坚强的意志坚持了下去，我们有信心，我们能以顽强的意志坚持到最后。

5天的军训生活结束了。我早已疲惫不堪。刚学立正是，我就疑惑了：为什么体育课中经常做的动作，早已会的动作，教官为什么要如此仔细地讲解，为什么一个左转，一个右转要我们如此煞费苦心地练习。5天的军训让我明白了：站军姿，是为了体现炎黄子孙不屈不饶的精神，体现了龙的传人的毅力;练转身，体现了人类敏捷的思维。我相信，军训生活将使我终身受益。

军训结束了，我知道那不是解脱，而是不舍……军训结束了，而过程的点滴却成为永恒的记忆。我会将这些珍藏，因为它们是我人生中的财富!

**供暖心得体会及感悟三**

十四天的大学军训结束了，留给我们的是永远的记忆与说不尽的酸甜苦辣。

回顾军训，从入营的第一天起，有许多人因为没有受到过这样的训练，有的人没过多久就已经感到了体力不支打起了报告。教官也很体谅大家，也随时的注意着大家是否能够坚持下去，这个小小的细节，让我们感受到了，在军营中教官们对于我们的关心，这让我们感到了温暖。

到了第二天，天气开始炎热起来，但是，打报告的人却越来越少了，虽然15分钟军姿练习让我们的手臂酸痛，让我们的汗水流下，但是我们依然坚持着，坚持到营长吹起休息的哨声。因为我们学会了面对困难，要坚持，不放弃。

每当太阳下山，晚饭过后，是我们最开心的时候，也是我们最期盼的时候。不是因为我们可以回到寝室休息了，而是因为我们的全团拉歌开始了。拉个活动不是比拼哪一个人的歌声有多么的美妙，而是全团的比赛。并且拉歌时候比拼的不是哪个团的歌声美，而是全团的合作。

教官常常对我们说，拉歌不是比赛，而是友谊，拉歌的目的是增进友谊，是创造快乐。拉歌可以在营与营之间，连与连，教官与教官，营长与营长之间进行。每次拉歌都由我们来鼓动其他人唱歌，在一来一去的诙谐幽默的语言中，进行着拉歌活动。

经过了这次的磨练，我的收获颇多，在军训中，我学会了面对困难，要有不屈服，坚持到底的精神，面对团队，要有团结的精神。我相信，在经历了这次的考验之后，我会向一名合格的大学生对齐。

军训，我真心的感谢你，感谢你，让我收获颇多。

**供暖心得体会及感悟四**

x月x日—x月x日。我们\_学校的新生到\_基地军训，在这短短x天的时间里，我们付出了许多，也收获了许多。

在\_的时候，我们军训了x次，还有一次是住在基地的，所以我自以为我能做的不错。但事实证明中学的军训和我们\_的程度是完全不一样的。

在我们到来第一天的开营式上，老师们就强调了很多军训的精神，如：军训不但培养人有吃苦耐劳的精神，而且能磨练人的坚强意志。最突出强调的就是“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队”了，在后来的军训里，也证明了要求的高。这x天下过雨，其余时候太阳很毒，军训真的很辛苦。

可是在我回家的时候，我发现我收获了很多，例如走路的时候都会挺直腰板，平常有精神了许多。我就突然想到军训时门上挂的“军训一阵子，受益一辈子”这句话，现在想来确实是这样。和班上的同学同宿舍，让我们更亲近，大家现在想必很想念那段同宿的日子吧！

在这次军训我的想法还有意想不到的改变。在有一次我在吃早餐的时候，教官很关心我们，还问我能不能吃饱，要不要去加一点。在休息时间，教官就像我们的朋友一样，叫大家来表演节目。我知道了教官不是一直特别严肃，其实也是很温和的普通人。

这次军训磨练了我们的意志，让那个我们体会到了团结的精神，以后的生活会有什么变化呢，我期待着！

**供暖心得体会及感悟五**

生命滚过一场泥石流之后，彩虹才会伴着阳光冉冉升起。

—————题记

常常幻想着一种生活，那有着微风温暖的午后，独自一个人静静地坐在家里的阳台上，欣赏着那清丽的散文集和诗文…，聆听着柔和的音乐，让思绪自由的弛奔于现实与幻想之中，悠然而惬意…...

然而，现实总是残酷的，因为在这美丽的天气里迎来了我大学生活中军训…...

记得我们都是爸爸妈妈的心肝宝贝，就是饭来张口，衣来伸手，平常生活里就是偷懒再偷懒的懒人的懒人…然而大学的军训却让我们彻底的改变了…它锻炼我们的身体和吃苦耐劳的精神以及向上的动力和懒惰的心理…...

而让我期待的第二天军训也终于来了，今天我可以发誓说…...老天爷真的在耍我们，因为今天烈日炎炎…不过开心的是今天没有昨天那么累吧，或许是我自己的心理作用吧！因为今天是学习我最喜欢的武术，所以我觉得一点都不累也不辛苦，不过是那个可恶太阳，搞得我们个个都大汗淋淋、脸蛋红彤彤的。不过我们个个都坚持一个信念：挺住！坚持就是胜利！

五天是短暂的，是辛苦的，是丰硕的。短短的五天军训培养了同学们的文明礼貌，吃苦耐劳，坚忍不拔，敢于拼搏的内在品质和外在仪表风度。虽然五天还没有真正过去，我可以说我们同学是可以真正的做到：“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队。”至少今天我看到我们的可爱教官笑了…...

是的，不经风雨，怎见彩虹呢？大学军训对我来时一辈子无法忘记的，大学军训是如此的苦，虽然我有了退缩的想法，但我还是坚持了下来，以后的人生道路上，我会怀念我这次大学的军训，想到今天的苦与收获，一切艰难险阻都变得无所谓了。在这里，我们体会了很多快乐，体会了团结的欢乐，体会了奋进的快乐，感受到了集体的温暖…...在这里，我们大笑欢呼，在这里，我们留下了我们最美好的回忆…...

**供暖心得体会及感悟六**

当我们步入校园时，就知道自己要面临许许多多的人与事。我们就像一个刚睁开眼看到这个新世界的婴孩，对即将到来的环境感到新奇。如果未来提到大学生涯，我第一时间就会想到我的军训生活。在这段时间里，我学会了更加规律的过好每一天，我可以见到初升的太阳，看它害羞的躲在云里，再慢慢的探出头来;我可以体验下训飞奔食堂抢饭的匆忙，吃的饭比平时还要多，心里默默希望食堂阿姨的手不要抖;我还可以收获令我这辈子最难忘的最珍贵的回忆。军训刚开始时，其实心里是有点抗拒的，想到高中军训的苦，现在更是要训练半个月，顿时情绪下沉。但过了几天后，心里对这次训练有了不同的看法。军训开始后，我也不再晚睡，甚至还比平时睡得香。训练第一天，我同室友匆匆忙忙的起床，不是忘了带水杯就是忘了拿帽子，好不慌乱。到了训练场，我们与教官的第一次见面，教官很年轻，很有朝气，看着挺面善的，可过了一会我就知道我想错了，对我们根本不友善好吧。他首先教我们站军姿，可队伍里老有人不听话乱动，随后他就让我们知道了什么是一个团体，只要有一个人乱动，他就让我们蹲20分钟，这20分钟可真是煎熬啊。蹲的时候看着一旁坐在台阶阴凉处的老师与学长学姐们，心里可真不是滋味。还有那些平时看来很基本的动作，现在看起来是那么的难，一会腿没抬高，一会手没抬平，这些动作都变得陌生了，练的时间长了，我甚至觉得身体已经不是自己的了。训练时，教官是严厉的，但休息时他又会给我们讲有趣的故事，真是让我们“又爱又恨”。

在这些日子里，我们学会了一些军歌，突然发现军歌也那么的有味道。同时我们自己也学到了许多，我们懂得了如何管好自己，调整好自己的作息，如何更加规律的过好自己的生活。我也学会了坚持到底，学会团结协作，学会严谨对待。我想，这就是军训的宝贵之处吧。这段珍贵的回忆我将放在心里，永远不会忘怀!

军训一晃而过，回望这四十多天的泪与笑，我不禁心生万千感慨。入学前，我曾听说“军训是真的很苦很累，但同时也会成为你警校生活里最值得珍惜的回忆。”我在半信半疑中展开了军训。

军训中最让人头疼的莫过于内务整理，事无巨细甚至可以说是严苛的卫生标准，让我不得不痛改往日的邋遢懒惰，开始认真对待内务的一点一滴。从不厌其烦地压被子到耐心地捋被褶儿、修被角，看着一床普普通通的被子，出落成方方正正的模样，好像呵护多日的花朵终于绽放，令人莞尔。我慢慢喜欢上了这看似乏味的事情，因为它在用无言的方式，展现着一名预备警官应有的素养与风采。

从炎炎夏日的九月到秋风渐起的十月，军训的苦与累已接近尾声。在这期间，从未接受过严格训练的我不止一次在繁重的训练中打过退堂鼓，好在，我挺了下来。而如今，我们已经能够踢着整齐帅气的正步，气势磅礴地走过主席台，充分证明着，泪水和汗水最终浇灌出了胜利的花朵。

我们一起看东方翻起鱼肚白，一起等月亮慢慢爬上来，一起在欢歌笑语中度过一段段美好的时光。山警永远严肃活泼，山警也永远温暖如家。时光不语，我们不散。

**供暖心得体会及感悟七**

2月6日，虎年的第二场雪悄然而至，风雪交加的天气没有阻挡酒店乡全体党员干部坚决战胜疫情的决心和脚步。安徽省萧县酒店乡党委充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和共产党员先锋模范作用，有力推进疫情防控工作，做到不缺位、做到位、有作为。

上下联动，快速反应。疫情出现后，酒店乡立即召开会议贯彻落实上级指示要求，随即成立防控工作领导小组，由乡主要负责人任组长。下设综合协调、疫情防控及医疗救治、防控指导及交通管控、宣传舆情、物资保障、督查考核、数据信息分析、数据汇总八个专项工作组，由乡党政班子成员任小组长，带领相关职能人员各司其职，火速展开工作。乡党委通过微信公众账号、乡村工作群、党员群向全体党员干部发布《酒店乡党委关于认真做好预防新型冠状病毒肺炎的倡议书》，全乡党员干部积极响应，营造了热血沸腾的抗疫氛围。

严明责任，狠抓落实。以“咬定青山不放松”的决心展开工作，采取“四个包保一个联系”的方式，对辖区13个行政村外来返乡人员进行摸排，及时将摸排的数据登记造册，明确乡干部、村干部、村医生、派出所辅警包保的人员数量、人员情况。做到重点人员有人负责、人员信息有人摸排、信息数据有人核实、外来人员有人掌握、突发事件有人处置、后勤物资有人保障。依托党建统领基层治理体系，充分运用民兵、巾帼志愿者、乡村网格联队等抓手载体，切实发挥村基层党组织、网格化管理、组团式服务作用，紧盯重点人员、重点场所，做到疫情“早发现、早报告、早处理”。

创新模式，务求实效。为提高工作实效性，避免人员在封闭的地点聚集。乡党政班子领导利用点滴时间，采取无固定地点，召开“开放式”会议，一起想办法、出主意，共同破难题、出实招。通过“开放式”会议，各责任区负责人进行工作汇报交流，乡主要负责人对新的工作进行安排部署。真正做到工作及时汇报、经验及时交流、问题及时整改、任务及时部署、成果显著有效。

严格执纪，靠前监督。乡纪委成立抗疫防控工作督察组，对包保人“七个一”、“四包保一联系”落实情况以及辖区内14个防控点“十个一”标准、工作流程、执勤用语、人员形象进行规范检查。疫情防控专项督查坚持“每天一汇总”“每天一会商”“每天一通报”等工作机制，持续出战、全线出击，做到疫情防控监督检查“全天候、无死角”。乡纪委公布疫情防控工作举报电话，建立疫情防控问题线索快查快结机制，对涉及在疫情防控中不担当、不作为、乱作为、推诿扯皮、消极应付、形式主义、官僚主义等问题，第一时间核查、第一时间处理、第一时间问责，以实际行动为打赢疫情防控阻击战提供坚强纪法监督保障。

科学设置，严防死守。根据乡地理位置、交通道路、人车流量等情况，全乡共设置14个防控点、13个党员先锋岗，安排专人进行值守，密切联系公安部门进行配合。及时为一线执勤点配备了口罩、手套、消毒液、酒精、测温计、帐篷、大衣、被褥、暖宝、食品等抗疫物资。寒冷的北风中，各值守卡点的党员干部、志愿者、协警却没有因为寒冷退却，依旧坚守岗位、各司其职。满身是雪的他们片刻不敢懈怠，依旧有条不紊地进行着出入人员、车辆登记、测量体温等工作，确保全乡疫情防控正常运行。

广泛发动，深入宣传。通过乡文化站基层治理综合信息平台，每日在全乡240个喇叭、10个音柱循环播放疫情防控广播。13个行政村充分利用村广播、宣传车引导群众学习好、宣传好、落实好疫情防控知识、防控措施;促使群众不信谣、不传谣，弘扬正能量。充分发挥村网格作用，发挥村党员干部“亲邻里、知民情”优势特点，在切实做好自身防护工作的基础上，协助乡政府和有关部门，做好对外来返乡人员信息的排查、核实、报告、跟踪。利用酒店先锋微信公众号、各村党员工作微信群，及时推送全国疫情情况、疫情预防方法、先进做法、乡工作开展情况。引导群众了解疫情情况、重视病毒危害、知晓防护措施、配合防控工作。

在这场疫情阻击战中，酒店乡全体党员干部坚持把政治纪律作为第一要求、坚持把干好工作作为第一任务、坚持把大局需要作为第一选择、坚持把担当尽责作为第一追求。严格执行党组织的调度命令，主动冲锋在前，以实际行动践行入党誓言，确保把中央和省市县乡党委部署的各项防控任务落实落细，坚决打赢疫情防控阻击战!

**供暖心得体会及感悟八**

20xx年12月14日、15日襄阳农商行组织我们参加了赢战20xx年“春天行动”开门红营销培训会。此次培训，武汉知书企业管理咨询公司资深讲师吴昊林老师通过风趣、幽默的语言，以丰富的案例、图片、数据对比以及实战场景等，向大家分析了金融行业竞争格局、金融市场新形势，讲授了营销活动的整体思路、特色客户群开发及开门红实战技巧等课程，让大家耳目一新、受益匪浅。现就我自身有如下几个方面体会：

（一）明确了开门红，红什么。红业绩，红客户，红社会，红理念，红队伍，红产品而不是以前单纯的红业绩。襄阳农商行的开门红不仅要在业绩上产品上客户资源上在同业中赢得开门红，更要在理念上、在社会上赢得开门红。这与我行的三大银行建设不谋而合，赢得人民信赖，让人民群众满意，替政府分忧才能体现大行担当，赢得春天行动开门红。

（二）反思了开门红，怎么红。反思历年来新集分理处开门红的困局，客户群有限，地处山区，辖内仅一个社区，七个行政村组，20xx余户居民；员工营销能力有待提升，开门红活动有限等。针对以上困局要想利用有限的客户群赢得开门红，必须加强员工培训，提高自身能力。一方面要主动出击，把客户引进来。主动外拓，深耕四区，在巩固存量的基础上，抓好流量客户，抓住增量客户。挖掘深度。通过定期上门拜访老客户，大客户，加深感情联络，挖掘他们的新需求，开展组合营销。中国传统的乡土文化是一种洋葱结构的人情文化，人与人之间越联系越亲密，越亲密越信任，越信任越能增强客户忠诚度，从而培养粉丝客户群。拓宽广度。落实网点一公里行的基础上，上门走访学校、村组、社区、村组门店等各类社会群体。同时依托微信、抖音等新媒体，开展社群营销，网红营销。另一方面做好厅堂做强厅堂，把客留下来。无论是实地深耕四区还是微信、抖音等线上营销，其最终都是将“引进来”的客户“留下来”。留住客户的心，需要我们坚守厅堂，做强大堂建设。一是营造厅堂营销氛围。再美丽的珍宝，如果束之高阁不展览，观众也无法欣赏它的魅力。同样，我们需要在大堂的显著位置向客户介绍我行优势产品。当然，这并不是广撒网、无重点的盲目推销，而是针对客户群体，结合生活实际，巧妙分类，精准营销。在荧光展板上介绍热门产品，同时开展各种节日促销、亲子游戏、慰问老人等活动，调动进门客户的热情。二是发挥大堂经理作用。大堂经理是厅堂建设的关键，是留住客户的引路人。通过开展金融知识宣讲等活动，大堂经理与客户面对面交流，为客户答疑解惑，介绍产品，能更好地促成营销目的。同时，大堂经理在与客户交谈过程中，可以发掘客户更多金融需求，从而促成二次营销。三是建立异业联盟。开展扫码换购活动，不仅限于商户，金额不限于一元，可以有年货，农资，生活用品等，整和辖内种养殖户、街道商户有效资源，实现多方共赢，赢得开门红。

（一）按照农区、城区统一厅堂环境设计，营造节日氛围。

（二）以市行为准，统一礼品发放标准，杜绝客户货比几家，坐地起价，乱要礼品。

（三）开展返乡务工人员存款报销车票活动。新集网点周边就七个行政村组，外出务工人员较多，每年新增存款务工人员带回存款占三分之一以上，接他们返乡可以防止与他行接触，减少存款资金流失，同时接让客户有回家的感觉，加深鱼水之情。

本次培训安排细心，每位参训学员都会得到一瓶印有自己名字的红色可乐，上面还刻有“牛气冲天，开门红必红”“横扫千军，开门红必红”等鼓舞人心的口号，每个人的都各不相同，寓意深长，我相信这是为我们赢得“春天行动”胜利的那一天所准备。相信襄阳农商银行20xx年“春天行动”一定会取得开门红！

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