# 重庆学习交流

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-06-25

*第一篇：重庆学习交流团结协作 共推发展——赴重庆学习交流汇报说到团结协作，首先我想从天宫殿小学实施的“全动力”教育说起，天宫殿小学根据动车哲学，汇聚教育合力，让每个学校领导、教师、学生、家长、社会资源都发挥潜能，成为学校发展的助动力，最终...*

**第一篇：重庆学习交流**

团结协作 共推发展

——赴重庆学习交流汇报

说到团结协作，首先我想从天宫殿小学实施的“全动力”教育说起，天宫殿小学根据动车哲学，汇聚教育合力，让每个学校领导、教师、学生、家长、社会资源都发挥潜能，成为学校发展的助动力，最终实现学生个性潜能的发展，造就具有现代开放意识与品格，具有创新性终身学习能力的人。在观摩天宫殿小学的课间操时，使我感受最深，课间操并非班主任一个人的事情，体育老师、副班主任一起出动，共同组织，共同管理学生，使大课间更加井然有序。其次，课间操的内容也凸显团结这一主题，小学组的跳绳是你追我赶的大绳，这种跳绳一方面具有趣味性、竞争性，另一方面也考验了孩子们之间是否有默契；中学组的游戏环节，一人倒则全班倒，一人节奏乱则全班节奏乱，甚至一个班脱节会导致全校游戏中断，这样的游戏设计，不仅加强了人与人的联系，更加密切了班与班的关系。这一切都体现了老师间的合作与学生间的团结。相信这样的团结精神不仅仅是影响了课间，更加会渗透在教师的教学和学生的学习中。

再说说树人景瑞小学，让我印象最深刻的是在听课的过程中，当时他们学校正在进行晒课，在每一节课开始之前，都能看到教室里有几个老师在帮忙，有的专门录课，有的专门听课，有的帮忙调椅子的高度，有的帮忙调试学生的平板，就连校长也亲自到位指点教师。这样的团队合作使我感到温暖，我相信讲课的老师也会有一种“不是一个人在战斗”的感觉。在上课的过程中，每一个老师独特的授课思路、精炼的语言、端庄大方的仪态让我相信这绝非一个人的努力，这一定凝聚了一个团队的智慧，况且在刚进校园时，景瑞小学的王校长也给我们说过，他们的每一课教案都是学校老师集体备课、反复打磨出来的，而且并不是一年备课终生挪用，而是每一年都会在原有的基础上再备课再打磨。如果一个团队能够这样协作，那么课堂怎会不精彩？其次，这个学校同样有班主任和副班主任，在与一个老师交流的时候我们知道，学校管理并非是校长一人之责，班级管理并非班主任一人之事，每一个老师除了完成教学任务之外更加担负着教育学生之重责，哪一个学生调皮打架，哪一个学生随地扔垃圾，哪一个学生在教学楼乱喊乱叫，哪一个学生破坏公物，诸如此类，每一个老师都会义不容辞地站出来教育学生。再者，“我们学校没有代课费”校长这样说，让我们都很惊讶，他们说他们学校老师要经常出去学习、比赛，不管哪一个老师不在，其他老师自觉帮忙，俗话说的好“花要叶扶，人要人帮”，谁能保证在岗期间不会求人，所以大家都很愿意互相帮忙，这难道不是一种团结吗？景瑞小学很好地发挥了所有教师的作用，让每一个教师都能够自觉承担起教育的职责。这样既促进了团队的健康发展，又提高了管理效率。最后，在谈到小学生行为习惯的养成时，不得不提起一年级学生，因为当老师的都知道，一年级学生年龄小，刚入学，一切习惯养成都很困难，单靠班主任一人之力很难让学生快速养成良好的行为习惯和学习习惯，从交流中我们得知，其他老师在这个过程中也极力帮忙，起初，每天的每一节课，教室后面都会坐一个老师，帮助代课老师监督学生、管理学生。这一切的一切都充分体现了老师们的团队意识。只有每一个老师都有行动力有合作的意识，才能让学校这辆动车飞速向前！

**第二篇：重庆台湾交流**

江丙坤率海基会代表团抵达重庆 陈云林欢迎

2025-06-29 12:23:32 作者：云孝华 来源： 我要评论(0)

江丙坤昨日率海基会代表团抵渝陈云林举行欢迎仪式 今日签署两岸经济合作框架协议和两岸知识产权保护合作协议海基会董事长江丙坤率领的海基会协商代表团，昨日中午抵达我市并下榻申基索菲特大酒店，受到海协会会长陈云林的热情欢迎。两会领导人第五次会谈将于今日在我市举行。此次会谈将签署两岸经济合作框架协议以及两岸知识产权保护合作协议。陈云林在欢迎仪式上表示，这两项协议是在世界经济全球化、区域经济一体化的情况下所呈现的许多新情况、新问题下，为了提高中华民族的国际竞争力，两岸共同采取的具有战略意义的重大举措。相信两岸一定能够通过签署两岸经济合作框架协议和两岸知识产权保护合作协议，推动两岸关系揭开一个新的历史篇章。陈云林说，2025年以来，在两岸关系和平发展大潮的推动下，两会完成了12项协议的签署，极大推动了两岸同胞的交流、交往、合作。事实已经证明，海峡两岸的中国人完全有智慧和能力来共同通过协商解决我们自己的问题，两岸关系将随着和平发展大局的不断推进，展现出越来越美好的前景。江丙坤回顾说，在过去两年当中，两会完成了12项协议，进一步让两岸和平发展向前迈进。12项协议有如两会建构的12条高速公路，方便了两岸人民、货物之间的畅通，也加快了两岸经济发展，增进了两岸人民福祉。他表示，两会领导人第五次会谈即将签署的两项协议，特别是两岸经济合作框架协议将会进一步排除两岸贸易和投资的障碍，一方面促进贸易，另一方面促进投资，进而扩大就业、振兴经济，让两岸同胞共蒙其利。据新华社两会举行预备性磋商海协会与海基会昨日下午举行预备性磋商，就商签两岸经济合作框架协议、两岸知识产权保护合作协议进行最后准备，以提交今日两会领导人第五次会谈正式签署。海协会常务副会长郑立中、海基会副董事长兼秘书长高孔廉领衔进行磋商。郑立中在磋商开始前的致辞中表示，两岸同胞高度关切两岸经济合作框架协议（ECFA）的商谈进程。经过半年不懈努力，两会专家终于在近日完成了ECFA的业务磋商，对协议文本和附件均达成一致。两岸同胞对此高度肯定，认为协商成果为两岸同胞带来了实实在在的利益，有利于深化经济合作，有利于实现两岸经济优势互补、互利共赢，有利于共同应对区域经济一体化带来的机遇和挑战，提升两岸经济的活力和竞争力。为此，我们深感欣慰也备受鼓舞。与此同时，对两岸知识产权保护合作协议也达成高度一致。他说，人民是推动历史前进的主人。在两会协商方面，人民的需要就是两会协商的根本宗旨；人民的期待就是两会协商的前进方向；人民的肯定就是两会协商的最大动力。我们深信，两会领导人第五次会谈能够顺利举行，两项协议能够顺利签署，两会制度化协商和两岸经济合作就能由此开启新的篇章。高孔廉在致辞中总结了两会制度化协商的几点重要意义，包括：协商制度是正确、务实的；其进程是循序渐进，先易后难，先经后政；协商为两岸双方累积了互信，为后续协商奠定了更好的基础；协商成果是为民谋福，也是两岸互惠繁荣、和平稳定的基础。他表示，两岸协商为中华民族发展史树立了成功典范。据新华社“重庆的绿化做得很不错”江丙坤陈云林参观磁器口古镇，感受“老重庆”风情一条石板路，千年磁器口。昨日，海峡交流基金会董事长江丙坤夫妇和海峡两岸关系协会会长陈云林夫妇，在市领导范照兵、翁杰明的陪同下，参观了古镇磁器口，感受“老重庆”的风俗民情。沿着石板路，江丙坤、陈云林饶有兴致地游览了这座千年古镇。在一家制作酥糖的店前，看见两个年轻小伙子正抡起手中的木锤，用力敲打垫板上的软糖，大家忍不住停下脚步，被这种新奇的制糖方式吸引。“熬制过的糖历经„千锤百炼‟，晶体被打得更薄，吃起来特别酥脆。”磁器口工作人员介绍，木棰酥是磁器口的特产，由优质花生米、芝麻、核桃、瓜子仁、冰糖、桂花粉等手工配置而成，曾在多个美食文化节中获奖。“好吃！味道真不错……”江丙坤品尝了一口刚“出炉”的酥糖，连声称赞。一路有说有笑，江丙坤、陈云林一行又来到“钟家院”，一览古色古香的巴渝建筑文化。在导游的带领下，一行人陆续参观了该院的堂屋、厢房和庭院，精巧院落、回廊环绕的建筑风格，给大家留下了深刻的印象。在磁器口，最有特色的一景要数茶馆。昔日的古镇，随处可见茶馆，水手、袍哥大爷、闲杂人等都爱出入此间。昨日，江丙坤与陈云林也来到一家老茶馆小坐，手拿一把蒲扇，坐在方桌前，欣赏民乐，品一壶香茗，感受“老重庆”的风情。随后，江丙坤、陈云林还前往刚刚成立的两江新区参观。饶有兴致地听取了情况介绍后，江丙坤对于新区的发展规划表示肯定。在参访中，江丙坤表示，这已是自己第四次来重庆，亲历了重庆的变和不变，重庆山水景色依旧，不过变的是树更多了、山更青了。“重庆的绿化做得很不错！”他表示，重庆是座文化底蕴浓厚的城市，加之经济发

展迅速，相信重庆的未来会更好。此次将签订的两岸经济合作框架协议，将对今后两岸的经贸发展产生深远影响。据重庆日报赏美景 尝美食 话友谊渝台掀起相互观光热潮海协会与海基会第五次会谈今日将在重庆举行。渝台两地交往源远流长，渝台直航开通后，两地掀起了相互观光、经贸往来热潮，拉近了两地的距离。目前，台湾、重庆两地旅游业界已合力在两地举行“牵手台北、情系三峡”，“玫瑰之约”台湾浪漫游等主题活动，重庆市民赴台旅游热潮迅速升温。今年1月至5月初，重庆赴台游客已达1万人次左右。美食：台湾人对火锅情有独钟重庆人好吃，美食也多，在这一点上，与台湾有着共性。台湾美食种类繁多，天妇罗、豆签羹、卤肉饭、海鲜羹、面线羹……都是台湾著名的美食。台湾人对重庆美食也非常喜爱，尤其对火锅情有独钟。不少台湾人认为，只有重庆的火锅，才是最正宗的，只要到重庆，几乎必尝重庆火锅。据了解，重庆一些知名品牌火锅，已经与台湾方面取得联系，目前正在积极准备赴台实地选址，在台湾开设分店。休闲：温泉可学台湾“造”重庆温泉全国出名，温泉休闲成为重庆市民度假休闲的重要方式。今年初，我市出台“全市温泉旅游发展纲要”，提出了打造两大温泉基地、四大组团、七大片区的温泉旅游发展规划。但业内人士指出，重庆温泉旅游与台湾相比，还有不小差距，重庆要发展温泉旅游，可借鉴台湾温泉旅游的经验。据了解，台湾几乎每个县都有温泉，市民在周末都喜欢带上家人，在温泉景区住上一晚放松休闲。此外，台湾温泉旅游产业的发展也较为完善，有温泉美食等系列配套产业。旅游：风景怡人各有千秋重庆作为一座历史文化名城，加之奇特的地理地貌和自然景观，使许多台湾人心向往之。对台湾的游客来说，长江三峡是必不可少的游览地。而重庆游客对台湾的“故宫博物院”、玄奘庙等历史名胜也非常感兴趣，阿里山、日月潭更是赴台重庆游客必看景点。据了解，其实台湾俊秀的风光远不止阿里山和日月潭，值得一看的地方还有很多，如碧潭、阳明山等。业界人士认为，渝台两地的旅游资源有很强的互补性，对双方的游客都有极大的吸引力。据重庆日报

**第三篇：学习交流**

党的群众路线学习交流材料

舒长辉

根据校党委和高职学院党委安排，近段时间按照群众路线教育实践活动的要求，我对照相关文件开展了自学。我感到这次党的群众路线教育实践活动，对我特别有意义，是难得的学习机会。从中可以体会到中央安排这次教育实践活动，经过了比较充分的准备，中央对于党的群众路线教育实践活动务期必胜的决心，给我很大的触动，本身也为我们认真投入到群众路线学习教育实践中增添了信心，让我们意识到认真重温党的群众路线的必要性和迫切性。

这段时间，通过认真学习《论群众路线重要论述摘编》、《党的群众路线教育实践活动学习文件选编》、《厉行节约、反对浪费重要论述摘编》、习近平同志在党的群众路线教育实践活动工作会议上的讲话，自己深切体会到：群众路线是我们党的根本路线，也是我们党所有工作的生命线。正因为我们党始终坚持为人民服务的根本宗旨，并且贯彻于我们党的全部工作、全部活动中，我们党才得到了最广大人民群众的真诚拥护。很多论述，尽管跨越了时代，现在读来依然非常贴切，有很强的现实意义。

党的群众路线教育实践活动是新时期、新阶段推进和加强党的建设、改进工作作风、密切干群关系的重要举措，是一项旨在加强和改善党的领导、贯彻党要管党、从严治党的基础工作，要求我们每个党员牢记宗旨、不辱使命，把为民务实清廉主题贯穿于实践活动始终，践行到为学校和师生服务的日常工作中。这次教育实践活动的重点聚焦在领导班子和领导干部的作风建设上，集中解决形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风这“四风”问题，通过学习调研、查摆问题、整改落实三个环节的活动，切实解决学校工作和干部作风中存在的突出问题，努力达到照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病的效果。

作为高校，学生是我们学校最大的群众，全体教职员工是学校的主人。要通过深入调查研究，切实解决学生反映突出的问题，为师生办实事。面对当前学生工作新形势，还有很多工作需要认真梳理，哪些是需要改善的问题，哪些是经过努力之后还遗存的问题，都要明白地摆在学生面前，广开言路，邀请师生一起研究，破解遗存的难题。

我们学校也有强校之梦，正在建成国家级示范高职院校的标准为目标而奋斗。这次教育实践活动做实了会产生强大的凝聚力。中央八项规定的第一条就

是要加强调查研究，向群众学习、向实践学习，要深入了解真实情况。“接地气”对我们的事业发展来说非常重要。现在许多工作都是层级制，基层的情况丰富多彩，复杂多变，群众的利益诉求多元。领导对基层的很多情况并不了解，所以调研研究，上下沟通非常重要。而且通过调研能让师生员工有反映问题、发表意见的渠道，这样学校解决问题的目标就更加明确,事业发展的质量就会更好。进一步的打算：

一是认真学习，增强自觉，进一步坚定理想信念

坚持学习，始终把学习当成一种工作责任，一种精神追求，使学习成为个人不断增强政治上坚定，理论上清醒的过程。坚定理想信念是搞好群众路线的根本要求，对正确的理想信念要“真学、真懂、真信、真用”。因此，我们要始终牢固树立全心全意为人民服务的宗旨观念和立党为公、执政为民的理念，树立正确的世界观、人生观和价值观，始终把广大人民群众的根本利益作为出发点和落脚点。不管到任何时候，坚定的理想信念，始终是共产党人安身立命的根本，作为纪检监察干部，一定要进一步提高思想认识，坚定理想信念，坚持走群众路线，坚持实事求是，坚持理论联系实际，真正做到“做党的忠诚卫士、当群众的贴心人”。

二是对照要求，虚心查摆，进一步开展批评与自我批评

要结合工作实际，把自己摆进去，查摆“四风”突出问题。“照镜子”要以党章和廉政准则为镜，对准焦距、找准穴位、照得透亮、照得真实。“正衣冠”要端正行为，思想上扶正祛邪，行动上补漏纠偏。“洗洗澡”要勇于开展批评和自我批评，清洗思想和行为上的灰尘。“治治病”要找准病根，区别情况，对症下药。改作风、除毛病、正品行，必须有触动灵魂的勇气和决心，要拿出“吾日三省吾身”的诚意，坚持实事求是，真心诚意让别人挑毛病，让群众提意见，勇于自我揭短，自亮家丑，杜绝文过饰非。我们要以端正的品行塑造良好的形象，将良好的形象内化为端正的品行，拿起批评和自我批评的武器，时常反躬自省、不断自我提升，就能够做到一身正气。

三是聚焦四风，扎实整改，进一步做到有则改之、无则加勉

反对“四风”已经在全党全社会形成强烈共鸣，纠正“四风”是人民群众最关心也是反应就强烈的突出问题。纠正“四风”，须从大处着眼，小处入

手，自从中央八项规定出台以来，已取得了一定的成效，我们要把八项规定精神内化于心、外化于行,有则改之、无则加勉

2025年4月29日

**第四篇：学习交流**

（一）推行文化营销和知识营销，培育现代市场营销理念

1.重视文化分析，实施文化营销。现代市场营销与企业文化营销有着密不可分的内在联系。在市场营销过程中，企业对目标客户、目标市场文化进行深入地研究，组合使用各种文化营销形式，营造具有强烈个性特征的营销文化氛围，促进企业与客户间的积极交流，让目标客户接受和熟悉新产品、新事物，这就是文化营销。换句话说，文化营销是将文化观念融合到营销活动的全过程之中，使营销活动与客户认同的文化相适应、相融合的营销方式，其形式可表现为理念文化、产品文化、制度文化和促销文化。理念文化是营销文化的精髓，主要表现在从企业主导型向顾客主导型转变、从利益驱动型向义利并重型转变、从近视营销向战略营销转变、从封闭保守型向开放创新型转变、从低品位型向文化营销型转变等；制度文化是营销文化的基础，即把理念文化落到实处，落到日常工作的一点一滴上；产品文化是营销文化的核心，具体表现为设计造型文化、包装文化、商标品牌文化；促销文化是营销文化的实质，具体表现为公共文化、广告文化、销售促销文化、人员促销文化。

2．积极开展知识营销。一是以客户的需求和发展变化趋势为导向，努力开发知识含量高的新型金融工具和金融产品，并积极引导客户进行消费。二是随着高新技术手段在金融业的广泛应用，金融产品的技术含量也越来越高，在市场营销过程中要注重与客户的知识交流，通过提供知识服务，激活客户对金融产品的兴趣，使客户在懂得如何使用金融产品以及使用所带来的便利的同时，成为这家银行的忠实消费者。

（二）以市杨为导向、以客户为中心，调整市场营销策略

1．细分客户群体，确立最佳目标市场。加强对客户市场的研究，将企业和个人划分为若干个消费群体，针对客户的不同需要，向选定的能够给银行带来价值的目标客户群体提供独特的金融产品、服务和营销组合，使目标客户需求得到更为有效的满足，从而不断扩大市场份额，实现利润最大化。按国家政策因素、经济周期因素、行业发展因素、人口因素、地理因素、社会心理因素和客户利益因素等类别对客户群体进行细分，找出有价值的市场空间，确定细分市场。

2.推行组合营销策略，积极树立品牌形象。商业银行市场营销组合是针对选定的目标市场，综合运用各种可能的营销策略和手段，组合成一个系统化的整体策略。常用的营销策略可分为产品、分销、促销三个方面。一是产品策略。主要包括产品创新、产品组合、产品生命周期分析及对策等。在银行产品同质化的背景下，商业银行应提高品牌意识，重视品牌效应，一方面增加已有产品的附加值，另一方面大力发展具有高技术含量的新产品，形成技术领先的品牌形象。二是分销策略。当前不断增加的银行分支机构及信用卡的广泛应用，在一定程度上拓宽了银行产品的分销渠道，但由于电子技术和通讯水平的限制，自动柜员机。电话银行、网上银行等间接分销渠道尚有待加强。三是促销策略。银行促销的方式一般有广告、营业推广、公共关系和人员促销，在具体运用时要注意协调配合。

3．适应市场变化，动态调整营销策略。市场是一个统一的整体，商业银行只有将各种因素结合起来，综合考察，认真分析，充分了解宏观形势的变化咱身的优劣势、竞争者的状况以及目标客户的情况，才能使营销策略调整合理化。商业银行只有根据变化的市场，及时调整营销策略，积极向新的市场渗透、向新的地域扩张、抓住新的市场机会及采用新的服务办法，才能进一步确立其在金融市场上的主导地位。

（三）遵循市场营销机制要求，完善组织结构和信息系统

1．整合市场营销组织系统，建立高效的营销内部运行机制。建立能对客户需求作出快速反应、高效率地向客户提供满意服务的市场营销组织，是商业银行市场营销顺利开展的保证。从现代商业银行的实践来看，建立前后台分离的组织架构是一种趋势，前台负责对客户需求的一揽子“采购”，接受客户提出的服务需求，并根据需求设计推出新产品；后台按业务分工具体“加工生产”。全面推行客户经理制，在银行和客户间架起沟通的桥梁，设立一个具有市场研究、客户开发监控和风险控制功能的整合营销部门，作为商业银行内部综合运营核心部门，协调各部门的工作，强化对具体营销过程的指导，及时修正营销过程中出现的偏差，使市场营销高效有序地开展。

2．建立有效地市场营销信息系统，为营销活动提供信息保障。有效的市场营销信息系统是开展市场营销工作的前提和基础。这一系统的功能在于为市场营销人员收集、挑选、分析、评估和传递及时和准确的信息。传递银行资产、负债、价格、盈利等财务数据；动态地收集顾客信息，为营销决策提供依据；系统地设计、收集、分析和提出数据以及提出与银行所面临的特定的营销状况有关的调查研究，为营销决策者提供指导市场营销活动的依据。当前，我国商业银行市场营销刚刚起步，尚未建立起完善的市场营销信息系统，缺乏一种系统化的与客户进行信息交流和反馈的机制。这必然会在一定程度上制约市场营销活动的顺利开展。

3．加强市场营销队伍建设，夯实人力资源基础。营销队伍是商业银行对外展业和服务推销的主力军。特别是在知识经济时代，用知识营销赢得客户对营销人员的素质提出了更高的要求。强化对营销决策者和一线营销人员业务素质的培训是当务之急。引入竞争和激励机制，制定合理的业绩考核办法和奖惩措施，增强营销人员的责任感，激发其营销的主动性和创造性，使市场营销理念深入人心。

“以客户为中心”是信息时代全新的观念。

首先，这种观念认为，随着IT技术的进步，特别是互联网技术的进步，客户、信息与资金、人才等经营要素一样都不能少。在信息化条件下，整个价值链包括若干因素，只有得到客户的确认并最终通过交换，价值增值的愿望才会实现。所以，有了客户资源，才能使一切要素投入得到转化为利润的可能，如果从需求产生到价值实现的价值链形成过程来讲，客户就是第一资源。

其次，这种观念认为，客户不仅是资源，还是投资者，也就是说，银行在利用客户资源取得经营增值的同时，还必须树立为客户创造新的价值的观念，只有为客户创造价值，才能实现银行自身的价值。只有相互有效地保证对方的利益和安全，才能获得对称的信任和交流。

再次，这种观念认为，“以客户为中心”绝非泛指一切交易对象，客户是一个以利益为导向的、以交易增值为目的的、权益界限明确的经济概念。银行之所以对客户信息集中、分析、整合、分类，根本目的就是考察各类客户对银行经营的利益贡献大小和预期贡献的比较，并以此调整业务流程和经营模式，按利益贡献大、小区别对待之，双方选择的基本导向都在于各自利益比较的大小。之所以要强调提出“以客户为中心”的经营原则，其最基本、最实质的目的还是为了银行的经营和利益，如果不能给银行带来收益，单纯的服务概念，应该很难成立。

最后，这种观念认为，客户分析要依赖信息化手段进行比较选择，但巩固客户的信任和忠诚还必须要充分尊重客户的资金、时间和感情三重成本，重视提高各类渠道的人性化服务的质量。银行的信息系统必须在充分尊重客户，给客户以信息自主权的要求下发展，客户终端可以从银行数据库中提取与自己有关的数据，按照有利于自己的原则，进行交叉服务和多层面、多产品的交易，客户点击鼠标以后的工作由银行来完成。客户自主权的成功与否和客户信息整合的完整与否，将直接影响竞争优势和客户稳定，必须让客户的利益

得到充分的安全感和可靠性来强化客户的忠诚程度。因为，对客户来讲，无论是银行还是产品，都是可以自由选择的交易对象，而并非指定的服务部门。

“以客户为中心”的经营理念，既不是一个空洞的口号，也不是一套CRM软件系统，更不是所谓的“国际惯例”之类的托词，它是一定经济与社会发展规律的归纳和总结，是一种管理文化的升华，是现代银行业竞争力构建的核心。

一、树立正确的人生观、价值观，保持积极向上的态度。企业中普遍存在着三种人：得过且过、牢骚满腹、积极进取。主要区别在于对工作的态度。在一个单位内，员工与员工之间在竞争智慧和能力的同时，也在竞争态度。一个人的态度直接决定了他的行为，决定了他对待工作是尽心尽力还是敷衍了事，是安于现状还是积极进取。态度越积极，决心越大，对工作投入的心血也越多，从工作中所获得的回报也就相应地越多。可以说，态度也是竞争力。

二、养成“工作中无小事”的工作习惯。“把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。”这句看似简单的话蕴涵了一定的哲理。据统计，我们日常从事的工作90％是一些重复性、事务性、琐碎性的简单工作。但没有任何一件事情，小到可以被抛弃；没有任何一个细节，细到应该被忽略。大事是由众多的小事积累而成的，忽略了小事就难成大事。从小事开始，逐渐锻炼意志，增长智慧，日后才能做大事。工作中无小事，每一件事不应该敷衍应付或轻视懈怠，相反，应该付出你的热情和努力，尽职尽责地去完成，养成“工作中无小事”的习惯。

三、心中常存责任感。工作就意味着责任。每一个职位所规定的工作内容就是一份责任。你做了这份工作就应该担负起这份责任。我们每个人都应该对所担负的责任充满责任感。对待工作，是充满责任感、尽自己最大的努力，还是敷衍了事，这是事业成功者和事业失败者的分水岭。

四、将忠诚作为生存方式。在当今这样一个竞争激烈的年代，谋求个人利益，实现自我价值是天经地义的事。但是，遗憾的是很多人没有意识到个性解放、自我实现与忠诚和敬业并不是对立的，而是相辅相成、缺一不可的。现代管理学普遍认为，企业和员工是一对矛盾的统一体，从表面上看起来，彼此之间存在着对立性；但是，在更高的层面上，两者又是和谐统一的——企业需要忠诚和有能力的员工，业务才能进行；员工必须依赖企业的业务平台才能获得物质报酬和满足精神需求。因此，银行的生存和发展需要员工的敬业和忠诚；对于员工来说，要丰厚的物质回报和精神上的成就感就离不开银行这个赖以生存的家园。

忠诚是人际交往中最值得称颂的品质，同样也是职场中最受尊重的美德，只有所有的员工对企业忠诚，才能发挥出团队的力量，才能凝成一股绳，劲往一处使，推动企业走向成功。一个企业的生存可以依靠少数精英员工的能力和智慧，却需要绝大多数员工的忠诚和勤奋。只要你还是企业的一员，就应当抛开任何借口，投入自己的忠诚和责任心。

五、对工作、对岗位心怀感激之情。感恩已经成为一种普遍的社会道德。对工作也应怀有一颗感恩之心：岗位为你展示了广阔的发展空间，工作为你提供了施展才华的平台，工作保证你丰衣足食，你对工作为你所带来的一切，都要心存感激，并力图通过努力工作以表达自己的感激之情。当你以一种感恩图报的心情工作时，你的心情会更愉快，你才能认真履责，尽职尽责，你会工作得更出色，真正达到“工作快乐，快乐工作”的状态

团队合作往往能激发出团体不可思议的潜力，集体协作干出的成果往往能超过成员个人业绩的总和。一个团体，如果组织涣散，人心浮动，人人自行其是，甚至搞“窝里斗”，何来生机与活力？又何谈干事创业？在一个缺乏凝聚力的环境里，个人再有雄心壮志，再有聪明才智，也不可能得到充分发挥！团队精神的重要性，在于个人、团体力量的体现，小溪只能泛起破碎的浪花，百川纳海才能激发惊涛骇浪，个人与团队关系就如小溪与大海。每个人都要将自已融入集体，才能充分发挥个人的作用。团队精神的核心就是协同合作。没有它，团队就如同一盘散沙。一根筷子容易弯，十根筷子折不断……这就是团队协作重要性直观表现

**第五篇：学习交流**

翟店联校

2025-2025学年三年级英语试题分析羌城小学韩文娟

一、试卷基本情况分析

从本次考试卷面看，题量适中，试题包含的面非常广，既考查了学生对基础知识的掌握情况，又考查了学生综合分析问题的能力。试题分两部分：听力部分和笔试部分。

二、试卷概述

本次期末试卷主要共有十道个大题，从单词积累、理解运用等方面考查学生运用语言的能力，题目分布基本合理，难易结合，符合学生的知识水平、认知规律等特点。

三、存在的问题

从试卷来看，本次考试的试题，有点偏题。如：听力题部分，第四题，十六小题，in the classroom 学生并未学习过。还有就是：本试卷听力部分25个小题，按序号标下来，因此听力读的时候也是按序号16~25；其实，对于三年级学生而言，对于数字的学习只学到了10。再往后面的数字，学生根本不了解其读音。其次：听力部分的第三题，出题不太严密。用数字标出你所听到单词对应的图片顺序。由于平时练习的图片排序题 图片下方都没有写题号。这次写了题号，无意中增加了考题的难度，但是，从学生的答题情况来看，大部分还是按照原来的没有写题号时的情形来作。

四、建议

（1）考试内容能够稍微全面些。特别是对于连词成句，这类常考题型，应适当增加。

（2）听力分值适当的低些。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！