# 80后大叔工作总结(精选19篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-03-18

*80后大叔工作总结1杨同志自1998年到沪工作以来一直扎根上海，多次参加重大工程项目建设，潜心经营、管理工作。该同志技术基础好、管理思路多，\*\*能力强，出色的工作取得了经济效益和社会效益的双丰收。>1．开拓创新，以技术进步提高服务水\*在大型...*

**80后大叔工作总结1**

杨同志自1998年到沪工作以来一直扎根上海，多次参加重大工程项目建设，潜心经营、管理工作。该同志技术基础好、管理思路多，\*\*能力强，出色的工作取得了经济效益和社会效益的双丰收。

>1．开拓创新，以技术进步提高服务水\*

在大型冶金工程建设中，测量专业是重要的服务保障专业之一。一钢不锈钢工程建设周期长，新区与老区的衔接，先施工与后施工厂房及设备的衔接，连续生产线的高精度安装，测量精度要求比一般市政工程提高一倍以上，对测量、施工、监理等单位的测量水\*是重大考验。应工程指挥部的要求，我院承担了一钢不锈钢工程新老厂区坐标高程系统建立与复测，厂房及行车轨道衔接等重要技术保障课题。杨宜清同志负责项目经营、管理及技术总成。由于该项目时间紧、任务重、要求高，又没有可供直接借鉴的资料，杨宜清同志就\*\*技术人员积极走访兄弟单位与大专院校，找同行共同探讨技术方案，夜已继日地搜集、整理了大量资料，会同其他技术人员制定出“全过程\*\*测量法”方案，成功地利用现有设备解决了工程施工中的高精度测量保障问题，获得工程指挥部的高度评价。

>2．拼搏奉献，以身作则打造团队精神

杨宜清同志白天抓现场生产指挥，晚上\*\*有关人员讨论优化工作方案。在工程实践中，杨宜清同志要求各协作部门采用换位思考，相互出主意，想对策。在杨宜清同志的带动下，大团结、大协作的精神深入人心，工程进度与质量全部达到优秀。

>3．奋力进取，以人为本创建学习型\*\*

杨宜清同志十分注重在工作中不断的学习提高，在身居\*\*岗位及年近五十的情况下，仍然努力学习英语，积极进行注册岩\*\*程师备考，自觉进行各种管理理论的学习并认真实践。杨宜清同志多次\*\*有关人员并亲自带队到武汉大学、\*地质大学、南京河海大学等单位学习新知识、新理论。在他的带动下，大家积极学习，比学赶帮超蔚然成风。

总之，杨宜清同志是我院敬业奉献、开拓进取的典范。

先进事迹工作总结 (菁选3篇)（扩展4）

——教育先进事迹材料 (菁选3篇)

**80后大叔工作总结2**

（一）区政府领导和各级部门高度重视，制订保障措施加大项目管理力度。

1、加强目标考核管理。

为确保今年农村能源建设任务顺利完成，建设任务实行目标责任制管理。年初，区政府与各项目街镇签订目标责任书，街镇与项目村签订目标责任书，层层落实任务，确保任务完成。

为了解掌握进度，我区农村能源项目建设进度实行月报制。街镇每月19日前向区农能办上报建设进度。同时区农村能源建设工作领导小组印发了《关于农村能源建设工作目标考核的通知》，加强对各街镇政府农能工作的考核。

2、制定了保障措施。区发改局、区财政局印发了《关于实施好20xx年巩固退耕还林成果农村能源建设项目的通知》。下达了目标任务，明确了建设标准、资金使用管理、验收办法、建后管理，公示制度、质量保证金制度，加强了组织管理，保障了工作经费，确保了项目和农村能源建设任务超额完成。

3、加强建设质量管理。我区农村户用沼气项目建设实行职业准入制度并建立安全责任制度。凡参与项目建设的技术员，必须持有国家颁发的《沼气生产工》职业资格证书和区农能办统一培训考试考核后放给的上岗证。由骨干技术员牵头组成施工队开展工程建设，严格按照《四川省农村户用沼气建设技术要求》施工。区政府与街镇签订施工质量安全责任书，街镇与施工队签订质量安全责任书，施工队同项目户签订建池用工合同和质量承诺书和安全责任书。

4、加强物资管理。项目建设所需沼气灶具及配套产品按照相关管理要求，由区发改局统一组织进行采购，由各街镇专业施工队统一安装。各项目户使用招标产品，严格按招标价格结算，统一在补助资金中抵扣。

5、加强资金管理。严格按照退耕还林沼气项目资金管理制度进行管理，退耕还林沼气项目资金用于购沼气配件、沼气灶等关键设备后，余额直接足额补助给项目建池农户。补助资金实行区级报账制，项目建设竣工后，先由街镇初验，再由区农能办组织验收，验收合格后，区发改局审核，财政局报销补助资金，补助资金直接划拨到农户粮食直补“一卡通”，确保资金安全。实行专户专帐管理，专款专用，单位和个人无贪污、挪用、挤占、截留、置换、滞留和套取项目资金的行为。

6、项目监督实行公示制度。项目实施前，在项目村村务公开栏张贴公示书，对项目建设的目的、要求、内容与标准、计划任务、资金补助标准与使用范围、物资采购政策与价格、举报电话、确定的项目户名单进行公示。全面完成任务后，对项目户名单、资金补助、完成时间等内容进行公示，接受社会监督。

（二）规范验收程序，按规定程序认真验收，严把质量验收关。

坚持逐户验收，项目验收程序为街镇初验、区农能办验收。初验时按统一格式填写项目户档案卡、初验表，经项目户、施工队长和街镇验收人员签字认可后加盖项目街镇政府公章，初验表及验收申请的电子文档一并报区农村能源办公室。区项目验收组对项目街镇上报的项目户的硬件设施和软件资料逐户验收，验收时项目户须出示户口簿和身份证。街镇初验人员和区验收组人员在初验表和验收表上签字，谁验收、谁签字、谁负责。

（三）加强安全管理工作。

1、建立了安全责任制。区政府与各项目街镇签订了质量安全责任书，街镇与项目村和施工队签订了质量安全责任书，村委会和建池农户、街镇沼气安全物管员和建池农户也分别签订了安全管理责任书和管护合同，层层落实安全责任。

2、加强安全知识培训。区发改局召开沼气安全培训会3次，对各街镇从业人员进行沼气安全知识、消防安全知识培训，同时各街镇召开培训会对村社干部进行培训。

3、加强沼气安全宣传。技术人员向建池农户传授安全使用基本常识；同时，区发改局印制了沼气使用十不准、沼气安全使用挂图和沼气安全使用管理手册、沼气安全告知书共4万余份，分发到各街镇农村沼气用户手中。

4、落实沼气安全物管人员。根据区政府印发的《关于进一步推进农村能源建设及强化沼气安全管理的意见》（泸龙府办发[20xx]28号），严格督促了各街镇按照文件要求聘用专业的沼气安全物业管理人员，进一步加强和落实了安全物业管理人员待遇。

5、认真开展了农村户用沼气安全大排查、大整治工作。我区一直很重视农村沼气安全工作，把农村沼气安全工作列入了农村能源工作考核重要内容之一。今年3月，区发改局印发了《区深入开展农村沼气安全隐患“大排查大整治”活动工作方案》的通知，对全区农村沼气安全大排查大整治进行了安排部署。6月，启动了全区能源行业20xx年“安全生产月”活动，印发了活动实施方案。近日，又印发了《关于进一步加强当前农村能源安全管理工作的通知》，切实加强当前农村能源安全管理工作。并在节假日、省（市）气象预警时及时向我区区域内的各小水电站业主以电话、短信的形式告知提示加强安全防范，确保不发生任何安全事故。

（四）搞好农村沼气综合利用技术推广，增加农民收益。

在无公害蔬菜、水果生产上推广“三沼”综合利用5万余亩，其中：推广沼液生姜浸种1万余亩，沼渣用作生姜、甜橙、龙眼生产底肥3万余亩，甜橙叶面施肥1万余亩，充分发挥其优质肥料功效，又提高生姜甜橙、龙眼等作物的抗病、抗虫能力，提高了生姜作物产量和品质，从而增加农民收益。

**80后大叔工作总结3**

我区现有农村公路195公里，其中通乡公路公里，通村公路110公里，为提高农村公路的养护管理水平，促进农村公路可持续发展，根据公路养护办法，和有关文件精神，半年来积极落实市区有关文件精神采取有效措施，统一管理，分级负责，较好完成公路养护管理任务，现将20\_\_年养护工作总结如下：

一，明确责任，进一步完善公路养护责任机制

年初区政府与个乡、镇(街办)签订通村公路责任书，明确全年通村公路工作任务和目标，同时通乡公路由公路局均与养护责任人签订了养护书计22份。把道路养护、管理落实到人，进一步完善养护机制，建立健全养护责任制，提高养护水平。

二，加大养护经费投入，充分调动养护责任人的积极性

一是提高养护经费，制定养护奖惩制度，把养护经费与奖惩挂钩。

二是加强公路养护考核 ，每月定期和不定期检查，检查结果经责任人签字，并纳入年终考核。

三是严格管理，逐步完善公路配套设施

严格按照区公路养护管理办法和考核细则检查考核，，半年来共清理垮方3000m?，疏通开挖边沟20余公里，防滑材料(工业盐)2吨，安装标志标牌56块，其中临时12块，长期性44块，因地制宜绿化通村公路13公里，草籽100公斤，保障路肩不被雨冲刷。

四是强化路政管理，确保路产路权不受他人侵占

为维护路产路权不受侵犯，我们定期和不定期对辖区道路进行巡查，对占用、利用破坏公路，超重车辆或履带车辆等行为依法处理，半年来，制止违法在公路两边建设5处，，制止自建2处，签订协议2处，制止超重车辆及履带机械20余起，通过以上努力，有效维护了路产路权及路容路貌的完整。

五存在的主要问题：

半年来，尽管我区的通村公路养护工作取得了一定的成绩，但与市区领导期望还有较大差距。

一是 乡镇(村)对农村养护管理认识不一，边远的乡镇(村)希望将公路修好养好，带动老百姓脱贫致富，养护积极性高，而道路条件好的则养护积极性较差。

二是，农民爱路护路意识差，随便在公路两边控制区修筑建筑物、堆放砂石料，使公路的路容路貌脏、乱、差的问题得不到解决。

三是对做好农村公路管理养护工作认识不足，主动性不高，从而导致农村公路养护管理工作滞后。

**80后大叔工作总结4**

快乐而又忙碌的时间总是一晃而过，20xx年渐行渐远，20xx年即将到来，此刻的我感慨万分！回想20xx年6月我到xxxx面试、入职、融入xxxx的大家庭，我感到无比庆幸与自豪--庆幸我能遇到公司的好领导，庆幸我能与这么多优秀的同事共同努力，这是一种恩赐，可遇不可求，我只能通过努力工作来好好珍惜！我们公司虽然目前在行业里不算顶尖的，但是，我相信，在上级的正确领导下，只要我们团结一致、共同努力，不远的将来公司肯定会成为行业的新星，焕发无限光芒！作为xx的一份子，能有机会为xx贡献自己的一份力量，我感到无比幸福与自豪！

我担任财务部出纳，刚开始对公司的情况不是完全的了解，对公司的运作方式也不熟悉，处理起来不是很顺畅，庆幸，在公司领导、同事的指导下，知道了如何办理货币资金和各种票据的收支，如何审核报销单，以及如何进行帐务处理等问题，通过在实践的指导，业务技能得到了很快的提升和锻炼。

作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的.职责，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，我顺利完成如下工作：

1、现金管理：严格执行现金管理和结算制度，定期核对现金与帐目，做到账实相符；

2、银行资金管理：登记好银行账户资金往来明细；

3、承兑汇票管理：登记承兑汇票的收支明细、将承兑汇票复印并存档、及时催收承兑汇票收据并存档。

4、报销单管理：坚持财务手续，严格审核报销单，对不符手续的报销单不予报销；

5、井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。6、做好每月的相关财务报表；

7、配合采购部门做好应付款的支付及明细登记。8、配合会计的相关工作。9.完成领导交付的其他工作。

20xx年我将会继续严格要求自己，做到：

1、加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力。2、坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。

我会扬长避短，更好的完成本职工作，本着严谨细致的工作作风和职业道德。热爱本职工作，精业、敬业的为全体职工服务。

我非常感谢公司领导能这一年来的关心、支持和帮助，感谢同事们真诚帮助，感谢大家在工作和生活上对我的无私关爱。

**80后大叔工作总结5**

根据上级的文件的通知，我校根据文件精神，集中开展了预防活动，小结如下：近期内学生溺水死亡，已成为全国中小学生、幼儿非正常死亡的头号杀手。生命只有一次，—次的疏忽就可能造成难以挽回的伤害，给家庭带来难以弥合的伤痛。现在正值天气转热时期，—些学生会禁不住酷热而偷偷瞒着老师和家长下水游泳，这是极其危险的。为确保学生生命安全，严防因游泳、嬉水、恶劣天气带来安全事故的`发生，结合我校实际情况，开展了着实有效的教育活动，做到人人参与，切实将防溺水安全教育深入每个师生的内心。坚持“安全第一，预防为主”方针，加大学校安全管理工作，完善各项措施。利用防溺水安全活动月，开展一系列安全教育活动，确保学生生命安全。

**80后大叔工作总结6**

步入大学的时候，以为总算从高考的灰暗岁月中走出来，总算可以闭上双眼不在拥有老师喋喋不朽的叮嘱，亲人朋友渴望的眼神，与自己带给自己的压力。

大学校园是让我们学会如何适应社会，更多的接触人群，为以后的人生道路铺好垫脚石的地方，在这个大家庭里，让我们更清楚的懂得高中时代不曾了解的东西，要我们更注重人际交往，如何为自己的未来打好基础。

一年的校园生活在各种活动的欢声笑语中一闪即过，眼前的暑假生活让周围的同学们想入菲菲，有的想出去看看，有的想自己去挣钱，即使在苦我们也不在乎……寒窗苦读十几年，只知道死读书本知识，却不知真正的社会是否犹如想象中的的那般美好，怀着好奇的心情，简单的收拾几件行李，踏上火车，投奔一个朋友的姐姐那里，我们称她为梦姐，--浙江义乌欧舒丹饰品厂，我对自己承诺在这两个月的暑假生活中一定要努力工作，表现出最优秀的自己，把这次暑假实践当成最生动的一门课，而老师则是我在这家公司我所熟悉的所有同事……

梦姐则是这家公司的总设计师，从她口中得知，作为一名设计师首先要了解所从事设计专业的生产过程，就像这家首饰设计流程一样，第一要由我们设计人员手绘成利用电脑软件绘制图纸，再由公司雕模师拿图纸雕模，翻纱，点焯，修边，抛光，抛光，品检，电镀，滴油，包装，出货，然面这里面独占敖头的就是设计师，作为一名优秀的设计师，“做，就做最好的，”要一直保持这种精神的坚守，立定今天盼望明天，寻觅到将自然生态和谐与人情风光的唯美触注笔端，在自由而美丽的世界，尽情演绎人类所在都市的浪漫与华贵，把时尚，个情，完美发挥到极致，让每一位消费者都能在我们设计师的设计下，寻找到自己的最爱，然而，现在我们所在的国家，能做到尽善尽美的设计师也是不多见的。在梦姐的鼓励下，她让我从最简单的工作做起，如果对首饰这行感兴趣，作为我所学的平面设计来说，更有利于往这方面发展。我很有激情的在这家公司做起了成品部的员工，特别是我所在部门的.主管是们很热情的女孩子，听说我还是在校的学生，对我很照顾，经常给我讲这些首饰的做法，来历，销往哪里，还经常聊到学业上，似乎他们都很羡慕学生的生活，他们认为学生暑假打共是见很有趣的事。很快我在这里和周围的人打成一片，有首饰要点钻，滴油时，我们很认真的去做，似乎那首饰便是一个刚出生的婴儿，容不得一丁点儿的伤害，该包装时，我们聚在一块儿熟练的包着装，边做事，边聊天，开心的像是一家人，一有时间我便跑到梦姐的工作室去看她工作，她是那么优秀的一名设计师，当我看到她亲手设计的首饰图样时，内心充满了希望与信心，我想我一定要努力，努力做出最好的设计，将来成为梦姐那样的设计师，为了不打扰梦姐工作，我常会站在她身后，看着她熟练的手指按在鼠标上来回移动，然而显示屏上的图形却在慢慢的走向完美。我深知到我所学的是平面设计，眼看大二，对于所选的专业始终让我摇摆不定，看着我所在这家首饰厂的产品，心中有一团欲火让我蠢蠢欲动，我想从事首饰设计专业，但却不知从何下手，可在梦姐的指引下，要手绘好，头脑灵活，就在下班无事时，我便拿出纸笔练习手绘，画些接近首饰的图形，梦姐又借我一些相关电脑方面的书籍，等到学校有电脑时可以在完成老师留下的作业之外，自己多接触软件，作为一个首饰设计师，对于未来的首饰品永远不能落后，保持创新，跟随世界潮流。

但在这段暑假中，也有让我心情低落的时候，当看到同事之间为一点小利益而明争暗斗时，终究无法想像这个社会到底有多复杂。只知道一不小心就会被跌倒，似乎人际关系没有办法纯洁如水，像是偶尔要扮作演页的身份参与人群我想人的天生单纯终究会被岁月流失掉会被生活的无耐抹杀掉，可我仍旧相信人活着就要就不面对现实人间有着真情在，我们要拥有一颗真诚无刺的心，去面对周围的人，这样才可以得以同样的回报，决不能被一些事物蒙蔽掉，别让自己恶杀自己，要懂得给自己的心灵保留一片净土！

这中快乐而不简单的日子很快就要过去，因为要开学了，我必须要回去了，回到久违的校园，重新开始我的新生活，但对与这里，一切都让我留恋不舍，但我不的不交上辞职书，返回校园，当我拿到我这两个月应的薪水时，一种莫明的感动涌上心头……..

离开那天，我所在的部门主管和梦姐还有平时玩的不错的姐妹们送我到楼下，看到他们不舍的眼神，我真的很想说认识你们真好，来到久违的校园，这里的一景一物似乎还是原先的模样充满了生机，可宿舍的姐妹却焕然一新，似乎过了一个暑假想得了宝贝一般的精神抖擞，对与未来的挑战充满的信心，当然，我也是。

在一个个深夜里一个人站在宿舍的阳台上想起在公司的一切，无边的思绪把我飘向远方，我想快乐的，痛苦的，伤心的人都和我一样站在世界当中的某个角落，再想象自己的未来吧！淡淡忧伤，说不出的快乐与忧伤……..

我们的一生不管遭遇如何，都要坚信心若在梦就在，就像忍住眼泪总会划过嘴角，离开后天空，终究会有彩虹，有梦就会有方向，！

我想信我的未来不是梦！

**80后大叔工作总结7**

今年开展冬春农田水利建设工作以来，全区累计投入水利建设资金5735万元，完成土方万立方米，石方万立方米，砼万立方米，建设省级水利示xx县项目37宗（其中：中小河流整治工程3宗，中型灌区节水改造1宗，小型水库除险加固34宗）；小型农田水利重点县项目2宗；重点中型灌区整治项目2宗；农村学校师生饮水安全工程1宗（344间学校），村村通自来水工程1宗；修复水毁工程22宗；加固堤防公里；疏浚河道公里；整治排灌系统公里；新增防渗渠道公里，增加蓄、引水能力万立方米，新增灌溉面积7650亩，改善灌溉面积万亩，解决农村师生饮水万人。

主要抓好以下水利项目建设：

1、抓好省级水利示xx县项目。20xx年省下达投资4516万元，现已完成投资2766万元，主要安排：①48宗在建的小型水库除险加固工程，已完成投资20xx万元。②热水水系中型灌区续建配套与节水改造工程现已完成投资350万元，计划年底前完成投资1000万元。③3宗中小河流治理工程现已完成投资250万元，计划年底前完成投资1000万元。④龙记河小流域综合治理工程已完成投资150万元，计划12月底前完成投资500万元。

2、抓好小型农田水利重点县项目。该项目建设期三年，上级投资4800万元（每年度1600万元）。20xx年度项目（坡心镇）建设任务已完成， 20xx年度项目（小良镇、沙院镇）和20xx年度项目（羊角镇）已完成建设进度90%， 今年12月底可完工。

3、抓好水东湾城区引罗供水工程项目。该项目列为xx市和我区重点民生建设项目，总投资11亿元。项目规划将罗坑水库的优质水源直供水东湾城区,主要建设项目包括：在罗坑水库干渠7公里处新建加压泵站1座，沿罗黄总干渠旁铺设管径米pccp引水管35公里至河湾水库，新建日供20万吨规模水厂1座，铺设出厂水用管径米pccp管公里接通水xx区自来水管网。该项目采取ppp模式运作。目前，投资人北京首创股份有限公司建设资金已到位，施工、监理招标完成，正在进行施工前有关准备工作。计划12月13日开工，2年建成供水。

4、抓好重点中型灌区改造项目。电白区河角水系灌区续建配套与节水改造工程总投资8512万元，目前已完成工程进度61%；电白区农业综合开发罗坑水系中型灌区节水配套改造项目总投资万元，已到位资金1800万元，项目正在建设中，计划年底前完1000万元对应的实物工程量，明年汛期前备全部完工。

5、抓好村村通自来水工程项目。我区列入省级村村通自来水推进县，省级补助资金亿元已到位。按省的计划我区村村通自来水工程建设覆盖全区430个村（居）委会，目前工程设计施工总承包已招标，正在初步设计审查，计划11月底开工，按省的要求明年6月前完成省资金的实物工程量80%。全区农村学校师生饮水安全工程总投资4330万元，目前已完成投资60%，今年底完成建设任务，可解决全区344间农村学校11万师生饮安全问题。

6、抓好“彩虹”台风水毁水利工程修复项目。全区上报“彩虹”台风水毁水利工程修复申请补助项目46宗，总投资9110万元，申请上级补助资金6485万元。目前，已修复水毁水利工程项目22宗，其中修堵堤防11处145米，修复水闸3座，加固护岸16处。共计投入资金190多万元。

7、发动各镇街开展冬修水利工作。争取中央20xx年农田水利设施养护中央补助资金204万元，以奖补形式安排到各镇开展镇村冬修水利工作，国管水利冬修项目也采取奖补形式鼓励，在全区实施农田水利建设项目25宗。全区掀起冬修水利新高潮。

**80后大叔工作总结8**

综合实践活动的实施，是面向学生完整的生活领域，既关注学生现实需要，尊重学生的兴趣和爱好，又兼顾学生长远发展。它给了学生一个广阔的天地，让学生有机会走出课堂，到大自然、到社会中去学习科学知识，为学生的发展提供了开放的空间，并在活动不断深化的过程中实现学生个性的张扬和健康发展。

本学期，根据学生的年龄特点，个人经验，生活实际，以及校本资源、社区生活等的因素，我们结合本地区的人文地理条件优势，社会热点问题以及学生的身心特点对四年级开展了丰富多彩的综合实践活动。

1．四年级学生，经过一年来的摸索，对综合实践活动课已有了初步的认识。但基于学生的能力，活动开展必须体现由扶到放，简易活动与专题活动相结合的操作方式。

(1)各学科整合。从各学科知识内容或学科与学科之间的联系出发，寻求相关的、学生感兴趣的话题，在教师的指导下按一定的模式展开，目的是激发学生探究的兴趣，引导学生初步感知并了解活动的过程与方法。

（2）我们这个学期开展了“茶文化”活动，通过上网查资料、实地参观访问、问卷调查，小组讨论交流等方式，让学生初步了解中国茶和茶文化的有关知识，了解中华绚丽文化的精彩一角。由此影射中国博大精深的灿烂民族文化。

2．四年级在在开展综合实践活动的过程中，培养学生的合作意识和团队精神，使他们在与同伴分工合作、提出问题、制订方案、收集信息、寻找答案的过程中，学会倾听别人的意见，学会表达自己的观点，学会与别人达成一致，学会分享共同的成果。在轰轰烈烈开展活动的过程中仍存在各种问题：

（1）由于四年级学生还小，刚接触综合实践课程，他们对综合实践活动课程的认识还不够，活动能力也较差，在实际操作中有一定的困难，教师缺乏足够的耐心帮助。

（2）有的学生没真正的投入到活动中，有的学生搜集的资料较少，还有的学生没有保存好一手资料，造成资料的丢失。有个别小组活动时不积极等等，

（3）在上综合实践活动课时，由于考虑学生的安全因素，我们在外出活动时间上难以得到保证。走出校园实地调查，走入社会进行活动的还较少，教师要注意争取家长和社会有关方面的关心、理解和参与，开发对活动有价值的校内外资源，为学生开展活动提供良好的条件。

（4）综合实践活动对经济的要求也比较高，如最好班级能有一个照相机或摄像机随时进行拍摄，但现在还达不到这个要求，另外由于家长也不是很放心让学生把照相机等带到学校，因此也存在操作上的一些困难。

**80后大叔工作总结9**

20xx年，我县老龄工作按照年初制定的工作目标，全面贯彻落实省、市老龄工作会议精神，以实现六个老有为目标，抓基层、抓重点、抓落实，维护和保障老年人的合法权益，丰富老年人的精神文化生活，促进老龄事业健康持续发展，主要工作是：

>一、做好春节慰问工作，为老年人送去良好的祝愿

今年的春节，我县组织开展慰问老年人活动。县委、县政府领导、民政局等工作人员深入各乡镇慰问特困老人、五保老人和高龄老人，向他们致以关切的问候和良好的祝愿，并为老人们送上慰问金和慰问品。春节期间我县共走访共慰问了生活困难老人50多名，送去慰问金近3万元。各部门各单位也积极开展走访慰问活动，让老年人感受到党和政府的温暖。

>二、推进养老服务体系建设。

1、惠老政策落实到位。全县对高龄长寿补助金发放工作准确、及时，做到了老人、家庭、社会、政府四满意。今年上半年我县及时为6789多位80岁以上高龄老人发放补贴近230余万元。

2、进一步促进我县社区居家养老服务工作的开展。去年我县已经完成了19个居家养老服务平台的建设。今年按照市局和县政府的要求，要完成80多个居家养老服务平台建设任务，时间紧、任务重，而且建设资金落实不到位，各乡镇参与积极性不高。

>三、做好老年维权优待工作。

坚持把贯彻落实优待老年人作为一项重要任务来抓。今年以来我县共发放老年人优待证110多份。

开展老龄宣传工作，营造老龄工作良好氛围。为在全社会进一步弘扬尊老、敬老的传统美德，努力营造重视老龄事业发展的良好氛围，我办一直把老龄宣传工作摆在重要位置。一方面，我县老龄工作在各级领导的高度重视下，各级各部门都做到了精心组织，认真安排，全面发动，通过进闹市、进社区、下乡镇积极开展新修订《老年法》的讲解、今年上半年，发放宣传单近202\_多份，倡导全社会尊老敬老、争创平安家庭、构建和谐社会。

**80后大叔工作总结10**

上半年我办围绕县委、县府的中心工作，在市老龄办的指导下，做了以下几项工作。

为了更好的抓好全县老龄工作，使之平衡发展年初我办下发了年初工作意见，要求各乡镇、各部门按年初工作意见开展工作。

>一、做好春节期间的慰问工作

春节前夕，县委书记田文平，副书记肖苏国带领县民政局、老龄办、残联等部门负责人亲切慰问了104岁的赵元富老人，残疾老人王玉兵、孙希海和底洞镇敬老院76位五保老人，为老人们送了生活用品和新棉衣，送去了县委政府的温暖。

春节前夕，乡镇部门开展了“送温暖”活动，沐滩乡全体机关干部分组深入村社，看望慰问困难户和孤寡残疾老人，给他们送慰问金，帮助解决其生产生活中的困难。王家镇文化站为丰富老年人的文华生活“坝坝电影”放映队特到敬老院为老人们服务，放映了老人们喜爱的电影。县农业局党政领导高度重视，在有限的物质条件下，采用多种形式，对全局74位退休职工开展慰问活动，共计慰问金6000余元。县国土局32名职工自发组成志愿服务队，为原国土局因工死亡职工冯国云的母亲实施具体帮扶，除捐款捐物，走访慰问，还定时帮助老人料理家务，用行动和真情温暖山区空巢老人的心。

>二、认真开展调研工作

>三、制定下发老龄工作目标考核细则

为了认真抓好08年度老龄工作，县老龄办根据县委、县政府工作部署，制定了老龄工作目标考核细则，并下发各乡镇各部门，要求认真实施，抓好落实，确保各项目标任务的圆满完成。

>四、把敬老养老助老纳入工作实绩考核

为进一步强化广大干部，群众特制各级领导干部敬老老助老意识，弘扬中华民族尊老敬老的传统美德，树立良好的社会风尚，县委组织部，县委宣传部，县监察局，县人事局和县老龄办联合发出了《关于把敬老养老助老纳入工作实绩考核范围的通知》要求各级部门，党员、干部和职工要带头争做敬老养老助老的表率，树立“家家有老人，人人都会地第”“老吾老以及人之老”的敬老意识。

>五、同心协力，抗震救灾

特大地震发生后，广大老年朋友和老年群众组织积极行动，采用各种形式向灾区人民献爱心，如巡场镇老协号召各分会组织会员向灾区人民献爱心，截止5月23日巡场镇老协会收到各分会捐款7万余元。县老年大学捐款3700元，县老体协和机关退协捐款2200元，巡场老体协捐款14000元，县老龄办捐款1300元，衣物40余件。

>六、抓好老年大学工作

全年县老年大学共招收学员182人，其中分校42人，开办9个专业，其中分校4个专业，开学以来除正常的教学外，还开展了课外活动，课外活动学员们送文化到荷花村与村民开展了联欢活动。“三八”节“五一”节组织了庆祝活动，搞了书画展。

**80后大叔工作总结11**

赵瑞玲，女，1995年7月大学专科毕业，1995年8月至20xx年8月任教于鄌郚镇中学，20xx年9月至今在昌乐一中英才实验学校任教，一级教师，担任毕业班物理教学工作。从教24年来，她始终以饱满的热情、求真务实的工作态度，认真完成学校安排的各项教育教学任务，多次被评为校级优秀教师，优秀备课组长，优秀教研室\*\*，县级立德树人标兵，县级优秀教师等荣誉称号，受到师生的一致好评。

她遵守《中小学教师职业道德规范》，以教师职业道德标准严格要求自己。她热爱教育事业，自觉贯彻\*的教育方针，忠诚于人民教育事业，有强烈的事业心、责任感，思想端正，作风正派，对工作尽职尽责。工作上，她勇挑重担，任教\*\*\*年来，无怨无悔，埋头苦干，并长期担任毕业班物理教学工作，在教学岗位上她默默奉献，辛勤耕耘，把全部精力都投入到教育教学和学生身上。她把“一切为了学生，为了学生一切”这一思想融入到工作当中，替他们排忧解难，疏导思想。以高度负责的人格魅力去关爱、感染和启迪每一个学生，收到了良好的教育教学效果。“一分耕耘，一分收获”，她以出色的教育教学工作和无私奉献精神，赢得了大家的好评，是一位品德高尚的好老师。

她认真学习教育教学理论和新的课程标准，研究当代教育发展规律，研究中考题，制定潍坊市中考物理双向细目表，以新的教育理念丰富自己的头脑，提高自己的理论水\*，提升自己的专业能力，不断促进自己的专业成长。在学习新的《物理课程标准》后，她努力探寻适合我校特点的课堂教学模式，积极采用分组合作式、启发式、讨论式、自主学\*\*、探究式等教法，全面调动了学生的学习热情，起到了良好的教学效果。

在学习先进教学理念的同时，在教学业务上，她勤于动脑，锐意进取，敢于创新，大胆实践，运用新的课程理念及多\*\*教学\*\*，精心备课、认真上课，及时批改作业，耐心辅导学生，适时检测，掌握反馈信息，了解学生学习中存在的问题，及时分析、解决。对学生严而有度，与学生真诚相处，用爱心与学生沟通，\*\*对待每一个学生，让学生“亲其师，信其道”，学生们都喜欢上她的课，她所任教班级教学成绩也在不断提升。在工作中她认真钻研教材，翻阅各种教学刊物，将好的经验与构思用于自己的教学实践。她还积极参加教学\*\*，努力尝试分层教学，通过采取组内合作，组间竞赛，增强学生的竞争意识，合作意识，和上进意识。由于她所任毕业班物理学科成绩优异，曾连续四年在中考物理研讨会上做经验分享，得到了\*\*和老师们的好评，20xx年她又被评为“昌乐县立德树人优秀教师”。

“一枝独秀不是春，万紫千红春满园”，作为一名任教多年的老教师，她在做好自己本职工作的同时，积极承担培训青年教师的工作，在教学中开展“结对子、一帮一”等活动中，积极扶持青年教师成长，多名青年教师已经成为学校的骨干教师、优秀教师或优秀班\*\*，其中，刘琳琳老师获县\*成果奖，她带领的物理学科成了学校的强势学科。

三尺讲台上留下了赵老师耕耘的坚实脚步，学生成长的故事里有她和学生们共同拔节的声音。勤奋的耕耘，累累的硕果，面对取得可喜的成绩，她认为：这只是一个新的起点，只有不断探索，不断创新，不断努力，这才能使教育教学工作跃上新台阶。她相信：还有更广阔的天地待她去开拓。我们相信，她的努力必将赢得更可喜的收获，她的耕耘付出必将使她的事业更加熠熠生辉！

**80后大叔工作总结12**

“打工”一词对现在的大学生，尤其是对那些刚刚上大学的学生们来说是非常具有诱惑力的，就像潘多拉的盒子，使人对它充满了好奇和憧憬。正是这样的好奇心理最终让我的平生第一次“打工”之路踏上行程。

现在回想起暑假打工的那漫长的一个月，真实让人难以忘怀，一路走过来真的心中有太多的感悟，酸甜苦辣尽在其中，总之一个字————难。

它让我真正体验到了什么是社会和学校的区别，什么是社会竞争的残酷。

说实在的，暑假里找一份工作真的很不容易，虽说在西安这个大城市，但是工作确实异常的难找，何况是一个短工。为了找工作，我真的是费劲了心机，一连好几天都是一无所获，正当我要放弃本次打工计划的时候，我们“可爱的”“仁慈的”主管“收留”了我，给我了这次难得的锻炼机会。

第一天上班就让我马上体会到了企业化公司的种种繁琐的规定，上班必须穿白衬衣，西裤和黑皮鞋，这些对于我这个平日里以周杰伦为偶像，只穿超度休闲装的人来说，无疑是超强的\'禁锢，但是为了这份来之不易的工作，我忍了;随后又是“工作发”————短发，始终面带微笑，我但是觉得自己真的很可怜，我刚刚有点长度的“秀发”又一次被扼杀在了襁褓之中，为此我难过了好几天，一切武装完毕，我终于正式上班了，我的工作岗位就是————楼下派单。

我的主要工作任务就是在我们的楼下拦截“所有一切”有学习和打算学习计算机的人，把他们带到我们的学校(计算机学校)进行参观和咨询。

在我工作的第一天主管就向我反复强调了这个工作的性质它属于一份“推销式派单”，它需要很好的口才和敏锐的洞察力，需要推销员一样的耐心和吃苦的精神，听着主管的话，我顿时感觉到身上强烈的使命感和压力感，在没有开始干之前，我似乎已经被这阵势所吓倒，并且深切的感觉到了它的艰巨性和挑战性。主管似乎看出来我的心思，对我说：“没事，大家会帮助你的，加油。”我又一次被主管的对我特殊照顾所感动，在短暂的动员大会结束之后，我们就这样出发了。

坐在向下的电梯，手里握着厚厚的一叠宣传册，出了电梯，来到马路上，我面对着来来往往的人流，竟然不敢发出自己手中的宣传页，看着一块的同伴都已经在人群中忙碌的奔波着，我真不知道如何下手，因为在我看来，我害怕自己伸出去的传单被人拒绝，害怕遭到别人的冷漠和不耐烦的眼神，害怕遭到同龄人的歧视，我真的有点后悔接受这样的工作，但是看着自己的穿着和同伴的身影，我茫然了。

**80后大叔工作总结13**

时间飞逝而过，在20xx年的工作上，我作为xxx车间x班的班长，在工作中积极的完成了自身的管理任务，不仅在工作中通过学习和锻炼加强了自身的能力，也带动了团队在的能力上的积极发展。

回顾这一整年，我一直坚守着自身班长的工作职责，认真听取领导在车间发展和生产上的计划于教会，仔细的分析并牢记在工作上的问题，并及时的在工作前，安排好队伍中的责任编排，根据员工的能力做好工作岗位的划分，并积极管理，热情督促。让x班能在工作中加强了自身能力和责任感，积极的带动了xxx车间的生产发展。回顾一年来的情况，我对自己在20xx年的工作总结如下：

>一、思想管理方面

首先是思想上，作为一名班长，我不仅要以一名xxx车间员工的思想来要求自己，更要以一名x班班长的责任感来管理自己！

作为员工，我在思想上积极热情，面对工作能主动完成，并在工作中认真分析自身的的不足，积极的去考虑，去创造更高的效率。

此外，我也非常重对队伍整体的加强和培训，在每天的晨会上我会及时的分析x班员工的状态，并在思想上做好教育和激励，保证员工能积极的发原创挥自身的能力，努力的发挥出x班这个集体的团队精神和团队能力。

>二、工作情况

在工作上，我每天能做到坚持晨会，并在会议中分析昨天的工作问题，并加以要求和管理。在工作中能良好的分配工作任务，将新老员工安排在一起，以老带新，调动集体的作用。还在工作中定时的巡查车间情况，并对几个重点生产岗位进行不时的检查，保证生产的质量和工作的顺利。并且在有空的时候，我也会去帮助新人或是忙碌的`岗位，搭把手，减轻员工的负担，也好更严谨的管理质量和效率。

在一年来的工作中，我充分的将自己放到每一个岗位上去，作为管理的同时，自身也是一个恶万能的员工，哪里需要，就去哪里完善工作。

通过这一年来的积极管理和我们的努力下，xxx车间的x班取得了非常优秀的成绩！不仅合格率稳稳达标，在生产效率和出勤率上也是非常优秀。

如今，新的20xx年已经即将到来，在这一年里，我们的工作也会更加努力，在x班的努力下，相信我们会在今年取得更加优秀的成绩！

**80后大叔工作总结14**

今年暑假7月12日—8月23日期间，我没有在家呆着，而是选择进行社会实践。我的职务是在超市当一名经警。“经警”是“经济警察”的简称。但是在超市里并不正规。我的工作是在超市门口封包，阻止吃东西的顾客进入，或是在出口检查顾客的小票，要不就是将顾客用完的购物车和篮子重新放回入口处。我的工作时间是早8点到12点，下午4点半到晚上8点半；或者是中午12点到下午7点的轮班。

本着增长暑期经验和打发假期无聊的生活的目的我参加了打工，在工作中我经历了：第一，累得半死，因为这么长的工作时间对我来说确实是一个极大的挑战。第二，同事之间互相攀比，致使工作效率低下的事情，有的人工作极端不认真，具体表现在 1，挑拣较轻工作；2，想办法偷懒；3，带家属上班影响工作效率。第三，受上司批评，在这个事件上，我曾经更新过心情：我又没有十万像素高清纯平苍蝇眼;更没有犬类独有的超强嗅觉;更没有爪牙们欺软怕硬的天生功力，没你那么厉害！以发泄心中不平。

经过这次打工，我的体会是：1 知识可以改变命运的。我的工作处于社会的底层，一起工作的除了和我一样打工的大学生就是一些没有文化的人了。这个工作不用动脑子，单纯出卖劳动力，工资少得可怜。在这个问题上，我深刻的认识到，这是没知识造成的。学习可以使人变得聪明，如果没有上过学，可能一辈子都处在这样的一个工作岗位上。体力劳动不如脑力劳动。2 各种工作没有贵贱之分，都是社会需要的有用的。我曾经假想过，如果有的人会看不起我的工作，我一定有充足的理由反驳他，比如若是某位顾客不顾我的劝阻执意不按照超市的规定的并且对我言语攻击的`话，我会说：首先，从人人平等来说，你这样大喊大叫是对我的不尊重，我只能认为你是一个没有礼貌的人；其次，从社会分工来看，你是政府官员，权利比我大，但是在这里，我是超市的工作人员，而你是顾客，在这里你就应该听我的要求，如果你有异议，请和超市管理阶层反映。同样的，如果我去政府的话，就理应听你安排。最后，如果你一定要探讨社会地位的话，我现在20岁，而你40，你的人生也只能这个样子了，而我的才刚刚开始，我的40岁就一定比你差吗？

学到的：1 千万要好好学习啊，一定要学些技术，不能干谁都会的活。2 尊重每一个劳动者。3 劳其筋骨是天降大任的前提。4 钱不容易赚。5 努力永远都不会太迟。

**80后大叔工作总结15**

转眼之间，为期一个月的社会实践服务已经悄然结束。这一个月的实践服务让我受益匪浅。它让我更加了解了生活，了解了社会，也让我重新认识了生活。

原本我抱着种很随意的态度，过一天是一天去完成这次任务。完全只为了写份报告。可是我错了，错得很离谱。没有亲身经历，没有全身心投露，又怎么写的好报告，这报告又如何好写。

一个月的打工服务让我更深入的了解到打工族的艰辛，人民币的来之不易。顶着炎炎夏日，坐在机器面前不停的工作，随着时间的推移，一滴一滴的汗水从身上滑落浸湿了我的衣服。我真正意识到什么是血汗钱，我也知道了父母的艰辛，为了生活他们流了太多的汗水，而作为儿子的我却还在胡乱的花费，如何对得起父母，在他们面前我感到惭愧。我相信通过这次实践服务我会更加合理的利用我的生活费，不会再去盲目开销，它让我懂得了珍惜。

以前在家很少出门，是个典型的家里蹲，对这个社会不是很了解，也很少接触社会上的人。通过这次实践服务，我也接触了一些人，也让我懂得了些处人的方式，以前一直呆在家里是错的，我应该多出去接触些世面，这有利于我的成长，也有益于我更好的在社会中生存，世上的人千姿百态，如何去处理好这人际关系就显得十分重要，或许将来的某一天他们会帮助我，“在家靠父母，出门靠朋友”我想这句话大家都知道，多认识些人对我们有好处。

这一个月的`服务对我来说的确有点累，每天要早起，而我有喜欢睡懒觉，还真是让我有点为难呀！不过我明白既然我接受了就必须把它做好，这是种责任，哪怕天再热，厂长不让休息我就没有特权不去上班，我是做人的原则。同样说好了做一个月就只会多做不会少做，不可以半路放弃，没耐心或者不喜欢就不做，这只会让别人瞧不起我，所以我不能因为这些小小的挫折而让别人看低我。

工作虽然累可我所受到的效益却也很大，除了上面的还有最大的一点好处就是锻炼了我自己，从小就是父母手中宝的我最缺少这种锻炼，它能够磨练我，有助于我养成不怕苦不怕累的精神，现在的大学生都怕累都想找个好的工作，可这并不是每个人都可以获得的，有些公司就喜欢那些肯吃苦不怕累的员工，所以这种精神对我很重要，对现在的大学生也很重要。要想有好的工作这是必需的，吃得苦中苦方为人上人，想出头除了要有实力外，这种精神也是必须具备的。我不是天才，我只能花更多精力去努力，我就更加需要不怕苦肯吃苦。

当我工作完一个月后，我才发现原来休息是这么的美好，谁不想休息，可是光休息能生活吗？有了付出才会有回报，想要休息，多做，多赚点钱，有了资本才能更好的休息呀！

**80后大叔工作总结16**

临近暑假，校园里、大街上各种各样的招工广告随处可见，我和几个室友准备在暑期找份临时工来充实自己的暑假生活。在找工作的时候就听说其他学校的有去打工被骗的，所以我们在找工作的时候都很谨慎。经过慎密的筛选，我决定还是回家去找工作。想想自身条件，最终去餐馆、饭店试试。可是回家的时候已经太晚了，都招满人了。后来，通过联系表哥，我在洗涤厂工作了。

虽然这个暑假基本没上过网看过电视，像与世隔绝了，24小时的一半多时间都是在工作，打交道的也只是厂里的老员工和表哥的同学，整天只是在厂里呆着，但是这也让我看到了社会的一角，这个世界真的是太疯狂了。我本以为只有在电视上才会发生的事竟然有好多在我身边发生了，这就是和在学校的不同，学校太理想化了，而社会太现实了。不过通过暑期的打工经历也让我明白了许多以前我认为说得不对的名家名句，到底还是名句，都是有一定的生活哲理的!

暑期的社会实践打工经历让我亲身感受到了许多：

一、时间真的很宝贵。俗话说：时间就是金钱。时间确实是可以创造金钱，但是金钱却买不到时间。我们在那打工都是按小时付工资的，只要干有那么多时间就可以得到相应的报酬，但是有了这么多钱我们想买点时间是不可能的。

二、挣个钱真难。整天在学校吃穿不愁的我们却很少想一下父母挣钱供养我们上学是多么的`不容易，我们在学校吃喝玩乐日子过得很是潇洒，但父母呢?他们只是一个劲的想法挣钱让我们吃好喝好，而他们去整天省吃俭用，辛辛苦苦的挣钱，而我们只是知道花钱。通过这个暑期的打工经历我确实感受的了钱是多么的难挣，每天超负荷的工作量把人累的够呛，有时候一连站好几天站的腿酸疼硬疼的，每天早上手指肿的握就握不住，反正是钱是没有好挣的。

三、人活着真不容易。现在想想我们以前真是生在福中不知福，看到和我们同龄的好多人早早的就担起了家庭的重担，以前还以为他们出去打工很自由还可以挣钱花，但亲身实践后才知道还是在学校好，在学校自由点，在这儿父母供养着没有人骂，没有生活的压力。他们打工在外动不动就被上级骂一顿，整天都是机械的工作，生活没一点儿乐趣，并且挑起了家庭的重担，也许他们期盼的就是发工资的那一刻，这就是他们的生活。有时候想想就是混个人好难，一辈子都要被生活的压力牵着鼻子走。

四、珍惜现在幸福生活，好好学习。暑假在那干活的时候不让说话，不让听歌，机械的工作很是令我们乏味，这种生活我们也幸亏是干了不到两个月，在那干活的时候就经常想还是我们在学校幸福，到学校一定要好好学习珍惜眼前的幸福生活。这一开学就是大二了，大学四年会很快过去的，珍惜大学里的每分每秒充分利用大学里的每份资源来充实自己，好好的锻炼自己，学号本专业知识，才能等到毕业后找到份满意的工作，到时候也许生活会比较好过点。

或许有人会说我这个暑假没有赚到多少钱，可是我们在这个现实的社会中懂得了该怎么样生存。我想这个才是最重要最值得我们追求的东西。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从打工中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，五十六天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

暑期虽然只有两个月时间，但是在这段时间里，我们却可以感受到有些厂家总喜欢把大学生看成是廉价劳动力，这是我们最不能容忍的!累啊，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作......不过，让我们体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

时间飞逝，告别了短暂的暑假打工生活，回到了校园,回想着刚过去的打工日子和即将到来的大二学习生活，酸甜苦辣，不禁让我感慨……暑假的打工，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断地成长……我会一直的努力。虽然我不是的，但我会尽力做到，不管是学习还是生活、思想上，我都会努力的完善自我，一步步地、踏踏实实地做事。

**80后大叔工作总结17**

20xx年上半年，在面对国家经济下行，白酒行业深度调整，市场品牌竞争无序的市场环境下，营销公司紧紧围绕集团下达的销售任务目标，在全力确保销售任务的同时，开展了以“忠羲勇”系列新产品上市为核心的市场转型工作，为破解市场难题，创新营销思路，扭转销售现状，全面提升品牌形象奠定了坚实的基础。在此，我代表营销公司衷心地感谢集团各级领导对我们的关心与指导，感谢远道而来的经销商朋友的信任与坚守，感谢公司各部门的支持与关注，感谢全体营销人员的辛劳与付出。

下面，我将半年来的工作情况向大家汇报如下：

>一、主要指标完成情况

截止6月30日止，公司共实现销售回款4、0024亿元，占年度计划35、84%；市场发货226、70万件，占年度计划36、63%。

>二、主要完成的工作事项

上半年，我们着重做了以下几方面的工作：一是在人员管理上，通过明确月度工作任务，实行“销售管家、车务通、微信平台”等三位一体的监管体系，逐步提高了营销人员工作的实效性；二是在财务管理上，通过完善成本管控、市场投入、费用

核算等管理制度，以及加强与财务部门的沟通，增强了市场费用管控的规范性；三是在市场管理上，通过对产品的喷码标识，市场销售过程中的监管跟踪，有效地促进了市场秩序的稳定性；四是在市场建设上，通过全员参与“春雷行动”新产品铺市工作，重新梳理和健全终端网络，提高了基础工作的标准性。从4月11日起，公司全面启动新产品铺市，截止7月1日，省内共计54个市场启动新产品上市工作，终端累计铺市进店24318家。武汉市场十年、精制红韵基本达到了全网络覆盖，可以说，市场的定位和布局日益明确，市场基础正在夯实，为下半年的销售奠定了基础。

在完成上半年市场各项工作的同时，我们也查找出诸多的问题：

一是老产品销量下滑加剧。随着市场经济的低迷，国家多项政策的限制，白酒消费数量的持续放缓，我们以中低档产品为主打的销售市场受到严重冲击，加上老产品价格倒挂，利润空间偏低，新产品推广速度过缓等因素，导致经销商在市场运作过程中，对企业品牌信心不足，观望态度和畏难情绪严重，在销售老产品时，主动性不强，热情不高，对公司开展的阶段性活动失去了方向，不知道自己的市场应该做哪一款产品好，导致我们上半年阶段性活动效果均未达到预期。在面对以往终端客户参与促销活动，一次性可以拿货30件、50件，到现一次只拿3件、5件的市场自然销售态势变化，所有人员茫然不知所措，依然沉浸在传统的思维和惯性的销售模式当中，还在期待和幻想，旺季会改变，下一次会比这一次好。

二是基础网络继续萎缩。长期以来，我们市场销售人员总简单地认为只要把货压下去，现金收回来就代表销售工作的完成。在以往的销售中，业务员重大户，轻终端，重销量，轻服务的思想导致了关公坊多年来辛苦建立起的网络快速萎缩。大多数经销商和业务员总把大户看成是我们完成销售任务的“救星”，只要做活动首先就是想到区域的大户能拿多少，岂不知这些所谓的大户给我们市场造成的破坏可以说是灾难性的。一是批发之间的恶意杀价导致价格体系紊乱；二是区域倒窜货愈演愈裂直接影响了市场销售秩序，三是挖奖成风严重地影响了经销商的销售利润。这上面，我相信在座的经销商们都有切身的体会，有很多既是参与者又是受害者。大家既然认同关公坊品牌，也都不是只顾短期的市场利益，那为什么大家要将我们三年、五年辛辛苦苦建立起的销售网络，拱手交给市场所谓的大户来垄断和经营呢？

三是服务质量明显下降。6月份，公司抽调了30人组成检核专班，对省内38个市场的新产品铺市率、市场基础工作进行了全面检核。从反馈的信息来看，我们再次证实了市场出现问题的根本，为何市场的销售越来越差？为何市场问题越来越多？因为我们的销售观念和服务意识已存在着相当大的问题，有商家不愿兑奖的，有给客户承诺事项不兑现的，有业务员为了销量瞎忽悠的，导致了客户对关公坊品牌的信任度下降，市场意见、怨言一大堆，甚至不愿再卖关公坊产品。一个品牌要在市场上扎根，至少需要3年时间的投入和经营，我们辛辛苦苦建立起来的终端网络和积累的客情优势在不知不觉中已经丢失。更可悲的是，我们还未意识到，至少还没有采取有效的应对措施去解决。我更无法理解的是，做为一个经销商连最基本的兑奖服务工作都不愿去做，我想不论你做什么品牌，经营什么项目，只有一个结局，必垮无疑。还有我们的市场人员整天抱怨现在的客户太刁滑，客情关系难维护等，负面情绪一大堆，你应仔细想想，你持续多久拜访一次终端客户？你用了多少精力去维护终端客情？你花了多少时间去整理产品陈列？你是否知道客户对我们的评价？你是否知道客户为什么已不卖我们的产品？

四是配合意识严重不足。当前市场的经济环境不好，白酒行业销售不太可观。在这种形势下，我们一部分经销商不是主动地去思考如何战胜困境，改变市场格局，而是一味的坐等公司指方向，给政策。在此我引用马云在“企业家精神在市场经济中怎样发挥主导力量”演讲中的一句话：“在经济环境越来越糟糕的今天，如果我们不主动地思考自己未来的发展方向，不主动寻找自救出路，而是坐等政府出台什么样的政策，坐等经济学家来预测明天经济如何发展，那是一种悲哀”。不仅我们如此，在座的经销商也是如此。现在公司拖着大家拼命往前跑，而大家还在原地打转，不仅在市场操作上等、靠、要思想严重，甚至在对厂家工作的配合上，产生了公司不给政策就不提货、不回款，活动政策小了我就不跟你玩的博弈思想，我想这最终都是害自己。

五是畏难情绪较严重。20xx年是关公坊品牌转型的关键期，也是较为艰难的一年。此时我们需要的是大家齐心协助、抱团取暖，共度难关。但真正在面临困难之际，我们在座的有一部分人，不仅没有给企业发展增添动力，反而带来了诸多的负面影响。在这里我只说几种现象：一是趁着市场混乱，在代理关公坊的同时，暗中转移资金希望寻找其他白酒品牌合作来获得更大利益的；二是不参与、不配合公司活动，持观望态度还到处散播企业负面信息的；三是一味抱怨企业市场投入少，对厂家怨气过重，甚窜通其他经销商计划中途离场的等等。大家在市场经营中，有这样或那样的想法，这无可厚非，但在这里我还是要阐明一个道理，厂商在利益上都是相辅相承、休戚与共的，企业的发展离不开市场，否则就是无本之木必定枯竭，同时，厂商之间也都是双向选择的，任何单个市场也不可能拖住和羁绊企业发展的步伐。现在很多商家在反映市场问题时，总把所有问题归结于市场投入少，广告做的不够多，费用支持不够大。不知大家想过没有，企业的`费用投入来源于哪里，是国家对关公坊的专项补贴？还是银行给我们的无偿贷款？试问我们有部分市场一年到头，卖来卖去都是卖的几十块钱一件的低档产品，人本工资都不够支付，我们的费用又从何而来了？我希望所有的人员都应该认真的思考一下，越是艰难的时刻，大家越要有冷静的思维，清晰的头脑和明智的选择，紧跟公司的转型步伐，再难也要咬紧牙关，因为坚持就是胜利。

今天可能有人会说，我的总结报告说的问题很尖锐，讲的内容不好听，我想在企业面临生存危机、发展瓶颈的时候，再好听的话也解决不了实际问题。因此，我们大家只有真正体味到切肤之痛，有了面对市场问题的勇气，有了战胜困难的智慧决策，有了同舟共济，荣辱与共的斗志，20xx年，我们的市场才能真正看到希望，也才能真正得到彻底转变。

>三、下半年市场工作思路和具体举措

下半年，我们主要从以下几个方面开展市场工作。

一是统一思想强化执行。在上面的总结报告中，我已全面陈述了市场问题，剖析了原因。下半年我们必须从思想上统一，观念上转变，作风上改进、行动上落实来提高市场工作成效。在此我要求：所有经销商要增强配合意识，提升市场服务质量，重塑关公坊品牌形象；所有营销人员必须转变工作作风，强化责任意识，提高市场执行力。从7月份开始，继续以“春雷行动”新产品铺市为主线，重新梳理终端网络，重新维护终端客情，确保关公坊产品终端覆盖率达百分百，客户满意度百分百。对于不支持、不配合公司工作，负面情绪过大的经销商，公司坚决予以淘汰出局。对于消极怠工，人浮于世成天混日子的营销人员，公司坚决予以调整。

二是加快调整产品结构。鉴于目前关公坊产品的市场销售现状，7月份开始，我们将全面进行产品线的调整，一次性取消伍年、紫坛香、福酒以及襄阳、湖南市场尚品、妙品、佳品的生产。并在9月份的销售活动后，公司将不再生产精制产品，开始以窖藏补充精制，以新精品来补充陆年，逐步实施产品转型。同时，我们还将定型武汉“忠羲勇”系列产品的设计，确定以武汉十年、精品、精制、精制红运为主，忠羲勇上市转型为辅的市场调整策略，力争在20\_年全面完成武汉的产品转型。

三是加强新品推广力度。6月份，根据参加“春雷行动”市场的申请，公司组织专班对“忠羲勇”系列新产品的铺市率进行了严格检核。目前铺市率达90%以上的市场有xx个，达到80%的有13个，达到70%的有2个。之前参加“春雷行动”第一阶段铺市活动并达标的市场，务必做好产品的拉销和陈列排面的维护工作。在此次检核中，部分市场明显有为了应付检查，采取突击手段进行产品赊销而达标的。10月份，公司还将组织专班人员对已达标的市场进行复查，凡出现网络萎缩，铺市率下滑，兑奖不及时的，公司将对市场及责任人予以处罚。

下半年，在新产品的推广上，我们重点做到：一是广告宣传方面，各市场主要以义字酒为主，加快更换或新投放广告的速度，确保新产品户外宣传的统一性。二是铺市活动方面，我们将针对未参与公司检核，检核未达标以及未启动新产品铺市的市场完善《新产品铺市奖励方案》。三是人员补充方面。7月份，针对基础氛围薄弱的市场，公司将继续抽调30余人分组到达市场，协助营销人员开展新产品铺市，酒店拉销、夜场推广等工作，力求市场活动参与率百分百，达标率百分百；此外，凡不参与新产品铺市活动的市场，公司将加快新产品空白市场的招商工作，确保全省新产品全面上市。

四是提高定制产品销量。有人曾说，一个产品的畅销和热卖，必定迎合了一代人的消费习惯。自20xx年底，关公坊推出姓氏文化定制酒以来，其独特的创意设计、精美的包装形态、深厚的文化底蕴深受广大企事业单位，文艺收藏者、节假日庆典人群的青睐。尤其在宜昌市场的试点销售，获得了较高的知名度。可以说姓氏文化、宴席定制酒是关公坊未来产品转型、营销模式创新的一个主要方向。目前，关公坊下属的陶兴陶瓷公司，不仅具有批量的陶瓷品生产能力，更在陶瓷制作工艺上有了重大突破。在陶瓷白酒产品定制上，关公坊具有雄厚的实力和优势以确保产品的供应，基本达到标准定制1瓶起订，生产周期3至5天的保障能力。刚刚冯越已向大家介绍了姓氏酒、宴席定制产品，随后营销公司还将出台专项的市场推广方案，来加快产品全面推广的步伐。

五是增强氛围提升销量。下半年，我们在流通渠道上，针对忠羲勇新产品，主要通过“再来一瓶”以及酒店现饮、夜场免品等方式，解决产品开瓶、动销的问题。同时加强对终端客户回访，提升市场服务质量，稳定终端产品价格，尤其是终端义字酒的补货，将不给予任何政策，确保新产品销售价格体系的稳定。在宴席推广上，公司将针对市场现状，制定宴席推广方案，并利用宴席酒棚的投放来拉动宴席产品的销售；在广告宣传上，除统一更换新产品广告画面外，根据各市场的需求新增部分墙体巨幅和形象店投入；另外，公司还将加大对知名度高，宣传效果好的公益活动进行合作赞助。通过以上措施来加快转型步伐，以提高忠羲勇产品的销量和逐步提升企业品牌形象。

六是全面调整武汉市场。武汉市场既是公司的核心市场，也是关公坊的品牌形象市场。具有终端网络健全，销售氛围浓厚，营销团队战斗力强的优势，但随着市场态势的不断变化，同样面临着人员执行力下降等诸多问题。上半年，武汉市场通过“春雷行动”集中精力开展了十年和精制红运两款产品的再次铺市工作，取得较好的成绩，下半年还将继续做好以下几方面的工作：一是加大市场监管力度。品牌服务水平是一个企业综合实力的体现，在市场管理上，为确保市场秩序、维护经销商利益，公司将针对市场实际情况，制定一系列的措施。为防止市场产品倒窜货问题，从7月份开始，所有武汉市场产品的区域喷码进行统一更改和调整，对于发往市场的每批产品由调运科做好生产批号及日期登记，便于公司备查。此外，武汉市场各区域经销商在上交市场奖票时，对非本区域的奖票要分类统计，并做好记录，对于阶段性某一区域出现大量其他区域奖票时，即可判定为倒窜货现象，公司将按市场管理办法予以严惩。同时，公司还将派遣专人常驻武汉市场，对市场产品的销售动向进行跟踪，凡蓄意窜货，恶意杀价，影响市场销售秩序的客户，营销公司将严查到底，决不姑息。二是推动十年、精制红运产品上量。下半年，我们将持续做好十年、精制红运的铺市、补货和终端宣传、维护工作，通过产品本身的“再来一瓶”设奖和CD类酒店的现饮拉动来逐步引导这两个产品的上量，顺利接替和补充老产品销量下滑的空当，弥补各级经销商利润。三是加快“忠羲勇”产品上市。公司还将尽快完成武汉“忠羲勇”系列产品的定型，并在明年3月份前，完成该套产品的选商、招商工作，重新布局武汉市场的销售格局，确保此套产品在武汉市场全面上市。

七是完善市场奖励方案。上半年，我们有54个市场先后启动了新产品铺市工作，且大部分市场经销商能高度重视，积极参与，确保了新产品铺市工作的顺利开展。下半年，公司将继续以“忠羲勇”系列和武汉十年、精制红运产品的铺市、拉销活动为主线，制定系列的奖励方案。一是针对在“春雷行动”中，未参与第一轮检核或检核未达标的市场，可在8月10日前递交检核申请，凡检核达标的，仍可获得公司给予经销商最高30000元、主管4000元、业务员3000元的现金奖励。二是针对在第一轮新产品铺市检核中已达标的市场，7月份全面开展城区酒店的铺市进场工作，凡检核达标的，公司将给予经销商最高5万元，分公司经理202\_元/市场的现金奖励。三是针对已启动新产品上市且完成第一阶段提货任务的市场，在12月31日前，完成提货任务考核的，公司将给予经销商最高5万元、主管6000元、业务员5000元、分公司经理3000元/市场的现金奖励。此次“春雷行动”中，公司共拿出了150万元现金，对37个完成铺市任务的经销商、主管、业务员进行奖励，这既是对大家工作业绩的肯定，也是对大家努力付出的一种回报。此次受奖励的市场既有地级市也有县级市场，既有基础较好的也有相对薄弱的，他们既是榜样，更是我们学习的对象。事实证明，市场没有我们想像中的那么难，只要大家多花一点点精力，早晚多辛苦一点点，我们的任务目标就完成可以实现。下半年的市场奖励方案，考核内容既有铺市又有提货，考核对象既有经销商又有分公司经理、主管和业务员，只要你完成公司的考核任务，我们就给予高额的奖励，目的就要让真正用心做市场和做成市场的人员付出就有回报。

八是月度市场活动安排。

1、下半年，“忠義勇”系列新产品的铺市仍然是贯穿七、八月份工作的重点。一是“忠義勇”系列产品的铺市已检核达标的市场，在继续做好市场维护的基础上，全面启动酒店网络的铺市进店工作。同时还要开展客户宴请，酒店促销员推广，夜场免品，特别是要加强与宴席能力强的酒店进行合作，全力让消费者撬开瓶盖，拉动义字酒的动销。二是省内除武汉市场外，其余未参与检核或检核未达标以及还未上市“忠義勇”系列产品的市场，要尽快完成新产品的提货及铺市达标工作，争取在8月10日前完成铺市并申请公司检核。与此同时，各市场根据公司下半年的产品定位，大力开展部分老产品的促销活动，加快老产品淘汰和替换产品布局的速度，并确保完成7月份的销售回款和提货任务。具体工作为：一是6月份开展“忠義勇”系列产品铺市而未完成新精品活动的市场，继续完成新精品促销活动，以弥补陆年下滑的空缺；二是7月15日之后，公司将对武汉十年、周边9号以及外围市场的窖藏产品“再来一瓶”的压奖比例进行调整，各分公司要结合市场实际情况，提前做好产品订货和市场销售工作；三是省内市场要趁机抓住同价位竞品，如老村长、东北坊涨价的空隙，在公司给予促销活动政策支持下，做好财韵祼瓶酒的市场销售工作，确保在充实乡村网络的同时，又能弥补经销商的淡季市场费用；四是武汉市场经销商库存的洞藏，以及外围市场库存的小批量洞藏、典藏等产品，相应市场要制定出消化方案，必须全面清空库存。上述7月份的四大项工作安排，各市场可根据实际情况针对性的开展，但务必确保各项工作的稳步推进。

2、九月份老产品的活动，以分公司为单位，根据各市场产品的库存以及前期稳价的情况，制定老产品秋季促销活动方案。武汉市场精品、襄十市场尚妙佳、外围市场精制和陆年开展秋季促销活动，提前进入年度任务冲刺的准备阶段。此次活动后，公司将全面淘汰伍年、精制、福缘、福酒、紫坛香等低档老产品。

3、十月份大部分市场已进入“忠義勇”系列产品推广的第二阶段，公司将再次安排人员对市场基础工作、客户满意度进行检核，各市场必须要得到彻底转变。一是强化酒店渠道、宴席渠道产品拉销，全面带动八、九月活动老产品的消化；二是进一步梳理和巩固四至八月份“忠義勇”系列新产品铺市的基础网络建设活动成果，做好新产品网点补空，对新产品动销的终端网点进行补货和维护；三是结合各市场第一阶段義字酒提货情况，督促经销商完成第二阶段義字酒的回款提货任务。

4、十一和十二月所有市场将全力冲刺年度任务目标，各市场开展全系列产品的年终订货会，同时结合市场实际开展促销活动，完成新精品、窖藏、十年、精制红运等产品对老产品的替代工作，并推进转型产品的上量。

尊敬的各位领导，同事们。市场就是战场，它没有硝烟却异常残酷。20xx年下半年，营销公司全体上下必将团结一致、同心同德，全力以赴地完成集团和公司下达的各项任务。在此，我衷心地希望集团各级领导能一如既往地给我们关心和指导，公司各部门能继续大力关心和支持营销工作，经销商朋友们能坚定信念，与我们一道用智慧战胜困难，用业绩证明实力，用行动捍卫尊严，全力以赴，誓达目标。

**80后大叔工作总结18**

我叫薛贵萍，茅箭小学一名普通的语文教师、曾担任过少先队辅导员、语文教研组长等职，现为茅箭小学政教\*\*兼班\*\*。从教九年来，作为一名年轻教师，凭着对教育事业的强烈职责感，我把自我的愿望和抱负全部都倾注在我所热爱的教育事业上。时光在默默流淌，九个\*\*秋实，一路走来，有喜有忧，有笑有泪。下方将我的工作状况给大家做个交流：

>一、爱岗敬业，默默奉献

九年来，应对我那天真可爱的学生，我心爱的`教育事业，我一向坚持着一丝不苟的工作作风。坚持每一天早来晚走，经常深入教室排查班级矛盾和孩子们的学习困惑。与学生同劳动、同学习、同休息、同锻炼、同欢乐、同悲伤。当我的孩子出生后，产假未到由于学校教师紧缺加上临近期中考试，想着孩子们渴望求知迫切期盼的眼神，我再也无法静心休息立即到回学校上班，\*时从未耽误过一节课，即使孩子生病也不忍心耽误孩子们的课，很多次我的孩子病得实在挺不住了，甚至连哭的力气都没有了，我依然站在讲台上讲课，有经验的老同事把我训斥一番，我才丢下手中的粉笔抱孩子上医院。20xx年12月份，凛冽的寒风呼呼地刮着，我儿子得了一种病疑似手足口病，不到半个小时口水把厚厚的棉袄浸湿透了，晚上下班了我抱起孩子跑到人民医院去打针，当时已是8点多了，针怎样也打不进去，连换了8个护士才扎进去，作为母亲的我泪流满面，但是无怨无悔。去年6月份我的孩子左胳膊严重烫伤，医生强烈要求住院治疗，想想我还有五十多个孩子在教室坐着没人上课，我就给医生商量在门诊上治疗，医生看我对学生们一片赤诚，最后勉强答应了，这时我才松了一口气。

>二、多方学习，丰厚专业素养

对一个语文教师而言，文化的底蕴、教育的理念、艺术的技法都是不可或缺的素养。在日常的生活中，努力丰富自我的阅读，丰盈自我的内心世界，使自我拥有高远的认知和健全的人格。同时，勤学苦练，坚持阅读、写作，提高自我听说读写的潜力，逐步构成了大气、睿智、\*和、的教师气息，增加了教学的魅力。

为了避免专业学\*\*的惰性，我把工作中的每一个要求、每一个任务都作为了自我学习的压力，把完成任务的过程转变成专题学习的阶段，把每一个培训都作为自我学习的宝贵机会，比如：我经常用学校\*\*公开课的机会，给自我提高标准，选取本册书中最难的课来\*\*，在小学阶段，口语交际的研究一向是一个空白，我就利用公开课的时机，选取了一个口语交际资料“迷人的景色”锻炼了自我，受到了\*\*老师的一致好评。另外，我用心参加各种培训，以前多次自费到市内的多所名校听课学习，利用中午休息时光，上网查找名家的视频课例、讲座等等。这样才使一个初出茅庐的年轻教师迅速掌握了语文教学基本理念，也被加入“十堰市教育学会会员”。

>三、深入研究，提高教学境界

随着教学机制的不断\*\*，生本教育教学在全国各地轰轰烈烈，扎实有效地开展着，不甘示弱的我也用心主动的加入到生本教育教学的行列之中。当第一次听到“生本”时感到很疑惑，之后有幸去东风小学、柳林小学、外国语学校、区实验小学听课，在频繁的听课中渐渐明白了什么是生本。回到学校后我仔细琢磨，不断查阅生本教学的相关资料和优秀教学设计，观看生本教学视频，学习名师\*\*教学的新思路，最后恍然大悟：生本就是以学生为本，课上课下都是以学生为主体，彻底打破了老师满堂灌，学生满堂听的旧规。要设计前置性作业，学生自主完成，然后小组内交流，纠正错误，再交流探究疑惑解疑，最后进行得当的拓展，能够是小练笔、能够是课外知识的赠送，等等。当我的思路已清晰时，心想：还犹豫什么？顿时，我满腔激情，心里像朵朵浪花拍打着我，催促着我立即行动，孩子们眼中流露出渴望新知的眼神，我立刻冲进教室告诉同学们我们即将用一种新的教学模式上课，话音刚落，教室里想起了雷鸣般的掌声和赞不绝口的欢呼声。我太兴奋了，首先我的新思想移植到了他们的心灵，得到了他们的呵护。紧之后我就与聪明伶俐的孩子们交流起了这种学习方法，然后给他们分成四人一小组，他们给自我小组取了自我喜欢的名字和励志的\*\*，这种氛围似像非像，我又迅速请每个小组汇报了自我的名字和\*\*，呀，真是不得了，奋进的名字加上励志的\*\*是那么雄浑有力，飘荡在教室上空，让我们久久回味无穷。

氛围倒是创设出来了，但是过程是艰辛的。在课堂上每个小组怎样分工，怎样汇报，小组成员如何把话说通顺流利，下边的评价员怎样评价，评价员与台上同学如何礼貌礼貌的交流，等等。这各种问题在课堂上一一出此刻不一样小组不一样人的身上。记得有一次一个小组\*\*汇报，轮到那个不善言谈的孩子发言了，他焦急万分，不知所措，十分尴尬，当时面红耳赤，此时同学们期盼的眼神似乎坚持不住了，我提醒同学们，你想对这个学生说什么？一个智慧的女生灵机一动站了起来说：“其实他会说，只是他想说的更加新颖，他正在思考呢，我们能够先听下一位学生说，最后听他交流创新的资料！\_多么善解人意的小姑娘呀，我会心的笑了，笑的那么踏实和甜美。应对一系列的问题我总是和颜悦色地说：“孩子们，没关系，我们是第一次，万事开头难，我相信，我能行!\_之后，我不厌其烦的教孩子们，比如：\*\*后组长要礼貌介绍本小组，再向同学们介绍清楚交流的资料及位置，对同学们提出倾听的要求；汇报成员要对上一个同学的发言做出客观、全面、正确的小结，然后再交流自我的观点；评价员要认真倾听，做出的评价要客观公正，但是为了给对方足够的自信还是先肯定再否定，先表扬再批评，因为“人无完人，金无足赤，”无论再糟糕还是有他自生的亮点，我们应紧紧抓住这个亮点给学生\*\*发展的空间，评价中要体现出谦和、礼貌、感恩的思想。在生本教学中的瑕疵和漏洞中不断填补课堂的空白和遗失的思想。生本教学在历经了近1年的风雨路上，最后有了可喜的成绩：同学们团队意识提高了、课堂交流时婉转而华丽，语言表达技巧提升了，课堂礼仪，礼貌用语逐渐规范了，越来越注重细节了，同学们越来越细心了。

在日常工作中，教育教学的研究是我工作的常态。追求有效教学一向是我追求和努力的方向。

课堂是教学研究的主阵地。我会研究每一节课，对自我的课堂教学作深度反思，与教师们共同研讨。在长期的语文教学中，一向坚持落实三个方面：情趣、感悟、拓展。用课前三分钟激活学生学习兴趣，俗话说得好：“兴趣是最好的老师。”有了兴趣老师就不用反复\*\*教学，能够节约超多时光，我认为点燃课堂上的第一把火至关重要，于是我就利用课余时光收集超多的游戏、故事、猜谜语和小活动\*\*教学，每当在课前三分钟时看到孩子们从内心迸发出的激情和满脸绽放的灿烂笑容时，我满腔欢喜，如果达不到此效果，下课后我会反思改善。借助语文的视角帮忙学生发现生活的情趣并能改变生活的品位；善于发现学生的阅读特色并强化为学生感悟的自信；“书读百遍，其义自见”我注重引导孩子们在读中悟、悟中读，从而提高了语言表达潜力和朗读潜力，声情并茂的朗读渐渐呈现，悠扬、动听、朗朗的读书声在我班四处回荡，沉浸在书海中的我是多么享受！每节课及时进行拓展训练，透过口才训练、写作训练、古诗词诵读、经典美文介绍、学生习作交流等等，得以在\*时的课堂中健\*\*动地开展，因此同学们的想象力得以提高，插上想象的翅膀越飞越远。

>四、以\*等的爱“打到心灵深处\_

爱学生，就务必善于走进学生的情感世界，就务必把自我当作学生的朋友，去感受他们的喜怒哀乐。陶行知先生说“真教育是心心相印的活动。唯独从心里发出来，才能打到心灵的深处”。

我班有个学生叫吴勇，他虽然身为三年级学生，但智商还停留在一年级的水\*，而且说话言语不清，个子很高，\*\*力极差，同学们都取笑他，甚至叫他的绰号，使他极度自卑，脾气极度\*\*，在班群众中始终没有交上知心朋友。当同学们向我投诉他和同学打架时，他还洋洋得意地望着我，似乎在说：“要打要骂我都不怕。”该怎样办呢？我沉默着，思考着：不能给他司空见惯的责骂与惩罚，他早以习惯，那样起不到作用的。于是，我轻描淡写地对同学们说：“老师相信他不是有意的。”同学们都不满意我的说法，纷纷议论起来。这时，我清晰地看到：应对愤怒的同学，他的眼中充满了惊讶和感激，脸色变得羞愧起来。放学后，我把他轻轻地叫到跟前，还没开口，他竟主动地说：“老师，我错了，我会给对方道歉。”从此以后，他变了，经常能够看见他与同学们友好地交谈；能听见他清脆的笑声；能够看见他搞卫生时用心争取而举起的小手，每次他总是把教室的垃圾捡的干干净净，给同学们创造了一个舒适的学习环境，借此机会我总是大力表扬他，同学们向他一次次鼓起热烈而持久的掌声，在掌声中他获得了丰收的喜悦，从此他更加自觉，主动地捡教室垃圾，他是大家学习的榜样，于是我们封他“环保标兵”的称号，同学们对他刮目相看，不但不叫他绰号了，反而很尊重他。

一次，他又犯了一点小错误，我把他叫到办公室进行批评教育，他居然乘我不备，用闪电般的速度将桌子上的一颗糖塞进嘴里。这是一个什么性质的举动呢？尽能够认为这是对老师的蔑视，不把老师放在眼里，然后罪加一等，大加训斥；但也能够认为这是诙谐的体现，是一个很风趣的动作，就象孙悟空，有时候也敢在玉皇大帝面前做一些小动作一样，是很可爱的。到底是哪一种呢？根据这位同学的表现，我认定是后一种。因此，他要吃糖，我就让他吃算了。吃完了，我问他\*\*\*再吃，他说不吃了。不吃了就开始谈问题。那一次，我对他的批评没有花太大的精力，却收到了较好的效果。

虽然，他的成绩还未提高，但我坚信他会进步的。因为宽容和尊重，缩短了我与他在空间和心理上的距离，使他自然的投入到了同学们当中。师爱让他感到了温暖、快乐、振奋和上进。由此我也明白了爱学生是最好的教育，爱学生是和尊重学生、信任学生连在一齐的。而只有\*等的爱才能“打到心灵深处”。

>五、以真情的爱，抚\*受伤的心灵

“问题学生”中的大多数是期望自我进步的，他们期望得到老师、同学的帮忙，得到群众的温暖，但常常得到的是教师、家长、同学的冷遇，从而产生自卑心理。由于得不到正确的引导，于是产生逆反心理。逆反心理是人对某类事物产生了厌恶、反感的情绪，做出与该事物的发展背道而驰的行动的一种心理状态。比如我曾教的一位四年级学生孙方芳，他生活在一个重建家庭，妈妈生下他后由于难产大出血而不幸离世，也许他们母子还没来得及互相看一眼就匆匆分开了，为了生计，爸爸常年在外地打工，这个可怜的孩子只好由年逾古稀的姥姥来带，姥姥不疼，舅舅不爱，学习成绩极差，说话结结巴巴、吞吞吐吐、由于长期以来得不到

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！