

2023年年度工作总结感悟(汇总6篇)

心得感悟是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么我们写心得感悟要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得感悟范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

年度工作总结感悟篇一

随着疫情的肆虐，消毒工作成为了维护公众健康和安全的环节。作为一名从事消毒工作的工作者，我深感责任重大。在过去的一段时间里，通过不断实践和总结，我积累了一些心得感悟。下面我将介绍我对消毒工作的总结感悟，希望能够为大家提供一些参考。

首先，消毒工作要准确把握对象和方法。在进行消毒工作之前，我们必须清楚了解要消毒的对象是什么，不同的物体和场所需要采用不同的消毒方法。例如，对于日常生活用品，我们可以选择使用消毒湿巾或者喷雾剂进行表面消毒。而对于一些公共场所，如医院、学校等，我们应该采用更高级的消毒方法，如紫外线灯、高温蒸汽等。只有准确选择了合适的消毒方法，才能够提高消毒效果，确保公众健康安全。

其次，消毒工作要讲究时间和频次。在消毒过程中，时间和频次是非常重要的因素。在选择消毒时间时，我们需要根据物体的特点和使用情况来决定。比如，对于用来直接接触人体的物品，如刷具、餐具等，我们需要在使用前进行彻底的消毒，并在使用后及时清洁和消毒。另外，对于公共场所，消毒的频次也很重要。在人流量较大的地方，我们要根据情况合理增加消毒次数，确保及时有效地杀灭病原体。

再次，消毒工作需要注重细节和环境。在消毒工作中，我们不能忽视一些细小的地方和环境的影响。比如，一些看似无

法清洁的角落、沟槽，都可能成为病原体的藏身之地。因此，我们需要细致入微地进行消毒，确保每个角落都得到消毒。同时，环境因素也会影响到消毒效果。如空气流通不畅、湿度过高等环境条件都会降低消毒效果，因此我们应该努力创造良好的环境条件，提高消毒效果。

另外，利用科技手段提高消毒效果。如今，科技的进步为消毒工作提供了更多便利和效率。我们可以利用光触媒、紫外线消毒器等科技产品来提高消毒效果。例如，光触媒可以将空气中的有害气体转化为无害物质，保持空气清新。紫外线消毒器则可以杀灭空气中的细菌和病毒。通过运用科技手段，我们可以更加高效地进行消毒工作，保障公众的健康安全。

最后，消毒工作需要注重自我防护。作为一名从事消毒工作的工作者，我们要时刻保持警惕，并且注重自我防护。消毒工作往往会涉及到一些有害化学物质和病原体，如果我们自身没有做好防护工作，可能造成对自身健康的威胁。因此，我们应该佩戴防护口罩、手套等防护装备，并且注意个人卫生，勤洗手，保证自身健康。

总之，消毒工作是维护公众健康和安全的重点工作之一。通过总结和实践，我认为消毒工作需要准确把握对象和方法，讲究时间和频次，注重细节和环境，利用科技手段提高效果，同时注重自我防护。只有在实际工作中不断积累和总结，才能够提高消毒工作的质量和效率，为公众提供更安全的生活环境。

年度工作总结感悟篇二

任职助理工程师以来，我能按照国家及公司的各项规章制度，按时按质地完成公司的各项工作。按公司的规定要求，每月的月底提交当月的考勤记录表和月度工作进度情况表。按时参加会议，对自己阶段内的工作情况做分析报告。

一、工作态度上

1、服从公司领导的工作安排，积极做好各项工作。本人在工作中，总是以大局为重。积极参与公司的各项工作。总是保质保量、按时按点的完成公司安排的工作。

2、积极适应和遵守执行公司的各项管理制度的改革，进一步加强工作责任感。今年以来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项现行的规章制度和助理工程师的职业道德为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

3、利用工作之余的休息时间加强学习。平时注意收集有关现行的定额资料文件，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识。努力学习计算机知识，提高自己的工作效率。在以后的工作中，要更加努力学习，提升自身素质，从而把工作做的更好。

二、本人完成业绩方面

上半年先后完成了许多工程预算编制和结算审核工作。

施工图预算是确定工程造价、签订建筑安装工程合同、实行建设单位和施工单位投资包干和办理工程结算、实行经济核算和考核工程成本的依据。计算时要认真、仔细、不能少算、漏算。同时要尊重实际，不能多算，不高估冒算，不存侥幸心理。编制时，不依编制对象与自己有利害关系，或牵扯个人原因而因人而异。要服从道理，不固执己见，保持良好的职业道德与自身信誉。在以上基础上保证“量”与“价”的准确合理，做好施工图预算。

以上是我上半年以来的工作总结。在这期间，通过学习不断提高专业技术知识，在实践中积累经验，取人之长补己之短，

再加上自己的分析和思考，使自己有很大的收货和进步。在今后的工作中，自己还要加倍努力，提高自身综合素质和专业技术水平，迎接更多的挑战。

年度工作总结感悟篇三

近年来，随着各种疾病的频繁爆发，人们对消毒工作的重视程度也不断提高。作为一名参与消毒工作的工作人员，我深刻体会到了消毒工作的重要性。通过近期的消毒工作经验，我总结出了一些感悟和心得，希望能对相关工作有所启发和帮助。

首先，我意识到消毒工作是公众健康的守护者。在我们每天的工作中，我们要时刻保持一颗敬畏之心，意识到我们所从事的工作对于公众健康的影响。只有将这种责任感内化于心，我们才能更加严谨认真地完成每一个环节，确保消毒工作的质量和效果。

其次，我体会到消毒工作需要不断学习和更新知识。随着科技的发展，消毒方法和工具也在不断更新和改进，我们需要不断跟进学习，以更新的知识 and 技能来应对各种疾病的防控。同时，我们也要多向前辈和同行学习经验，分享工作中的技巧和心得，提高自己的工作水平。

第三，我了解到消毒工作需要团队合作。在一次次消毒工作中，我深刻体会到了团队合作的重要性。只有团结协作，互相配合，才能高效地完成工作任务。在实际操作中，我们要密切配合，相互支持，共同攻克各种困难和挑战。只有建立起紧密的团队合作关系，我们才能做出更好的成绩。

第四，我感受到了消毒工作对于个人素质的要求。作为一名消毒工作人员，我们不仅需要具备专业知识和技能，更需要具备高尚的职业道德和人际关系处理能力。因为我们接触的是与疾病相关的环境和设备，我们必须保持良好的卫生习惯

和高度责任感，严守工作纪律和规范。与此同时，我们也要注意与他人的沟通和协调，维护好与病患、家属以及其他相关人员的良好关系。

最后，我体验到了从消毒工作中收获的成就感和自豪感。虽然我们的工作在大眾视野中并不太显眼，但是每当看到环境干净整洁，疾病得到控制，我就会觉得这一切都是值得的。因为我们是在为保护公众的健康和安全而努力，这对于我来说是一种无比神圣和充实的事业。

通过这次消毒工作的总结和感悟，我对消毒工作的重要性有了更深刻的认识。我将持续学习和提高自己的专业水平，承担起对公众健康的责任，不断努力为消除疾病隐患、保护公众健康做出更大的贡献。同时，我也呼吁广大公众增强对消毒工作的重视，积极支持和配合，共同营造一个健康、安全的生活环境。

年度工作总结感悟篇四

在银行理财的销售管理方面也对理财管理体制的完善和发展提出了新的要求。要对科学地设置理财管理，学会做好理财，今天本站小编给大家带来理财销售工作总结感悟，希望对大家有所帮助。

20xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

(一)调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合20xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

(二)调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在20xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今

年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金

，压缩各种结算资金688万元，使结算资金占全部流动资金为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

由于我们开展以上工作，使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善，全年处理各种积压商品595万元，使商品适销率由去年的85%上升至91比例控制在32%以下。

(一) 进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。

如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近

期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

(二)压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。

为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映为使商业企业取得扎扎实实的经济效益，维护流动资金的完整无缺，我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查，共审查出虚假利润134万元，并及时采取果断措施，督促企业调整了帐务，保证了年终决算的真实性、准确性。今年，我们还重点抓了综合反映工作，努力当好领导参谋，共写出经济活动分析、调查报告、专题总结、论文、经济信息等249篇，被有关部门转发录用的达169篇，通过写作，同志们的业务素质也有了明显提高。

四、抓政治思想工作，促廉政建设

今年，我们始终把政治思想工作做为工作中重要的一环，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，自觉地、坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀。为惩治、重振党威，我们还狠抓了廉政建设，制定了实施方案，坚决做到不吃请、不受礼、不以贷谋私，清正廉洁，把我们建成一个团结的集体、战斗的集体、朝气蓬勃的集体。

20xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针，着力调整信贷结构，再创新成绩，再上新台阶，大力促进我市的商品流通，为发展经济，振兴聊城做出贡献。

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫于崑，现年28岁，大专文化程度，中级理财师职称。20xx年加入建设银行工作。先后曾在兴盛储蓄所、城区支行、浑江大街支行，从事柜员岗、个人业务顾问、个人客户经理岗位。现担任翠柏路支行对私个人客户经理一职。7年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系，曾被评为优秀柜员、巾帼建工标兵。今天，我竞聘对私客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益

也就没有了来源。

谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为建行的事业做出更大的贡献。

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。

二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。银行客户经理年终总结三是认真学习行里的工作安排，按行领导的工作思路，创造性的开展工作。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展产品营销，发展客户。广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务

信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为建行的其它事业努力工作。

年度工作总结感悟篇五

近几年，消毒工作在社会发展中变得越来越重要。随着新冠疫情的爆发，人们对消毒的重视程度进一步提高。作为一名参与消毒工作的人员，我深感责任重大。在消毒工作中，我积累了一些经验和感悟，下面将分享给大家。

首先，在消毒工作中，我们要保持高度警惕，时刻保持谨慎。消毒工作关乎人们的生命安全，不能马虎大意。每天排查和消毒的场所众多，包括办公室、公共交通工具、学校、医院等。而这些地方的人员流动性又大，非常容易成为病毒传播的渠道。因此，我们要时刻提醒自己，做好防护工作，保证每一个环节都得到了充分的消毒。

其次，消毒工作需要科学准备和系统实施。在开展消毒工作前，我们要做好充分的调研和准备工作。首先是选择合适的消毒剂，对不同地方和不同材质做出针对性的选择。其次是制定实施方案，合理安排消毒人员的数量和工作时间。最后是确保消毒工作的全面性和持续性，不能只做表面功夫，要确保彻底消灭病毒。

然后，在消毒工作中，我们要高度重视安全和环境保护。消毒剂虽然对病毒有着较强的杀菌作用，但对人体和环境也有一定的伤害。因此，在消毒工作中，我们要注意选择对人体和环境影响较小的消毒剂，并合理控制使用量。同时，要做好自身的防护工作，佩戴防护口罩、手套等，避免吸入有害气体和接触有害物质。

另外，在消毒工作中，我们要加强对公众的宣传教育。目前，很多人对消毒还存在着一些误区，比如认为消毒剂能百分之百杀灭病毒，消毒不必频繁等。因此，我们要利用各种宣传渠道，向公众普及正确的消毒知识，提醒大家消毒工作的重

要性。只有公众形成正确的消毒观念，才能共同为疫情防控做出贡献。

最后，我们要不断总结经验、学习提升。消毒工作是一个持续不断的工作，新的病毒和病菌也会不断出现。因此，对于新的情况和问题，我们要不断总结经验，及时调整工作方法。同时，要学习新知识，了解新的消毒技术和设备，提高自身的专业能力。

综上所述，消毒工作是一项非常重要的工作，关系到社会大众的健康和生命安全。在这个从事消毒工作的过程中，我学会了时刻保持警惕、科学准备、重视安全和环境保护、加强宣传教育以及不断总结经验、学习提升。希望通过我们的共同努力，消灭病毒，保护人民健康。

年度工作总结感悟篇六

在这一年里，似乎值得自我去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。20__年11月，我经过应聘和选拔来到了__，我十分高兴。

加入__已一年，但对于我来说，我成长了很多。从头开始学习我不完全熟悉的一种工作方式、工作资料以及工作程序，让我更加全面的、系统的了解整个英文客服的工作流程和资料。两个月的工作，并非尽如人意，这些还都有待于我进一步用心去学习，然后要熟练运用在工作中的每一个细节里。这段时间里我有过反省和思考，在那里既对自我前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自我争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一齐服务于公司。

一、一年总结。

(一)工作总结。20__年11月23日，我开始加入到一，跟着老

员工学习，第一次参与订单登记和后台管理。第一次参与英文客服订单验证工作。第一次参与问题单、完成订单回信。第一次接触到chargeback[]投诉处理。在那里，我看到了期望，因为我能够学到更多的工作资料。由于之前我从事过相关工作，所以我上手很快。感激领导和各位同事的指导帮忙，感激公司给了我学习的机会。在那里，我看到了一批拼命、卖力、踏实的人工作，我看到了一个好的团队，并且我没有了工作压力感。但遗憾的是，我一向没有自信独立完成整个流程规范化的操作和控制，这将在在未来的一年中，我要面临和改变也是最重要的问题。

(二)工作中的不足。在工作中，我欠缺主动性，与领导和大家沟通较少，研究问题不够全面和细致，失误较多，尤其是在订单验证和追单方面，我需要多花时间和精力去学习。因为这距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。同时，英语理论知识水平、一系列的问题需要我在以后的工作中努力克服和解决，使自我更好地做好本职工作。并且自我应当并且能够做的事情，要勇于承担，不依靠他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出每一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

二、一年计划。

新的一年即将到来，充满了挑战和机遇，我必须更加的努力。看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的，需要有自信，有更强的耐力。我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助。

(一)增强职责感，服从领导安排，进取与领导沟通，提高。要进取主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情景和提议，做为一个新人要将自我放的低一点，懂得团队的力量和重要性。

(二)勤学习，提高。涉及到工作相关知识的学习，不怕苦难，努力克服。工作中遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情景。比如service信件处理、退款流程、订单登记细节处理、打电话验证，回答客人问题等。应对这些问题，要自我先多了解，熟悉公司的产品，订单操作，以及如何管理，做到心中有数，使自我很快能进入工作主角，用专业的言语向客户表达。

(三)多行动，坚守工作职责。英文客服岗位，工作时间长，任务繁重，压力大，有夜班，肩负着公司的形象。所以，需要的是有职责心、不怕吃苦、能耐劳、乐于奉献的人。我们也要学会不断调节自我的情绪，给自我解压。工作无大小，只是分工不一样，贡献无多少，要看用心没有，没有必要斤斤计较。我刚走出校门，社会经验和工作经验少，所以自我也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为自我的上进心很强，待人真诚。工作中，要勤于动手做好本职工作，谦虚敬慎，不骄不躁，不做言语的巨人。不论是办公室的日常事务，还是工作上的任务，我都要用心做到更好。学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自我我的提升和成长。学会磨练自我，拓宽自我，凭借公司的良好环境提升自我。

(四)善于思考，理论联系实际。在工作中做一个留心人。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟熟悉了工作情景，经过自身细心观察和留意，反思和总结，吸取精华，提取糟粕，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的亮点，加以学习和自我提高。