

# 2023年党员工作开展情况总结(优秀5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 党员工作开展情况总结篇一

我今年28岁，\_\_年毕业于吉林省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作□(motivational model )\_\_年通过招聘进入延边移动公司任客户经理。于今年11月份重新回到交行在春晖支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。下面就我所具备的竞争条件和优势做简要的介绍。

一、首先我对银行理财工作非常感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。通过\_\_年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我曾经在移动公司任客户经理，在此期间，积极做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的能力；并且通过这段工作经历，使我具有一定的公关能力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

四、如果这次能够竞聘成功，我将从以下几个方面来加强

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过对学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。()这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己;提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种情况。针对这种情况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受能力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

3、发挥客户和银行之间的桥梁作用，及时将客户的要求及服务中反映出来的问题反馈回来，从而有助于银行整体服务水平和功能的提升。

4、加强学习，不断丰富个人业务知识，并按照客户经理发展的方向，强化投资规划、保险、理财等多方面知识，今年内，争取考到个人理财专业认证。尽快提升自己的专业水平，适应新形势的需要。

各位领导，以上是我对个人理财经理岗位的一些认识，希望能够得到大家的认同，同时希望能够给我这个机会让我来展示自己，为我行创造更大的效益。

看了投资理财工作总结范文还看了：

## 党员工作开展情况总结篇二

20xx年10月20日买入海普瑞，44倍市盈率，据公司年报显示三年年均利润增幅196%，肝素钠原料药行业龙头国内占比51%，公司具有fda认证、独创的生产工艺、产品质量优势、行业龙头和垄断性等护城河特征，具有很强的赢利能力和充裕的现金流，公司正在扩大产能、拉长产业链向国际化的制药企业发展具有高成长性，长远看是个有发展前途的好企业。这么好的企业当时我所做的就是全仓买入海普瑞一只股票，在20xx年4月19日前我信心十足丝毫不为股价的波动担心，在持股过程中不断对海的原料供应情况进行跟踪，但对企业的产品销售价格及生产形势的变化无法了解，对企业的利润变化无法预估。20xx年4月18日的一季报公布利润同比陡降39%，超乎寻常的高增长必然带来噩梦，业绩的快速变脸导致高成长泡沫的破裂，市场给予强烈反映连续三个跌停板，在第三个打开停板后狼狈逃窜损失25%。这么好的企业为什么还会赔钱呢？我不得不认真反思我的错误根源并为我在投资领域的无知付出了沉重的代价。

### 二、学习

在至元的介绍下我开始关注我是股东价值投资博文，从此接触了价值投资理念，后来我又系统学习了《如何选择成长股》《彼得林奇的成功投资》《聪明的投资者》《安全边际》《巴菲特的投资理念》等名著，通过学习巴菲特及其老师格雷厄姆的投资思想受益匪浅，认识到了投资海普瑞失败的原因并逐步形成了我的价值投资理念。

### 三、投资理念

我的投资理念：在安全边际为中心思想指导下，在能力圈范围内选择3~5只财务稳健的优秀公司，长期专注等待机会；在

便宜的时候分批买进，建立适度分散化的投资组合；不要过于在意股市短期波动并不被市场先生的情结所感染，长期持股耐心等待；当价格高估时分批卖掉，根据大盘的市盈率历史波动区间做牛熊周期大波段。坚决不碰市盈率很高的热门股、题材股、新股和未来成长股，坚持低市盈率买入法安全投资。

1、能力圈：把自己的投资目标限定在自己能力所及的领域内，对企业的经营环境及生产形势的变化能随时了解和感受到，不熟不做、不懂不做。

2、所选企业的财力稳健，资本支出少，自由现金流充足。

3、所选行业具有明显的竞争优势和发展潜力，所选企业是行业龙头，

4、企业具有护城河特征，是垄断性企业；

6、企业管理层优秀、理性，具有战略性发展规划，值得依赖。

7、参照大盘及个股的历史市盈率运行区间，确定买卖时机。在大盘pe15时，市场处于熊市底部区间，市场先生情结低落，市场极度低迷，利空消息满天飞，优秀企业内在价值严重低估，到了贪婪的时候，是以便宜的价格买入暂时失宠的龙头公司的股票的好时机。在pe45市场情绪高涨，是分批卖出的时候。做到人取我舍，人舍我取。

#### 四、失败原因

根据投资理念的十个方面分析hpr公司财务稳健，现金流充足；国内第一家fda认证竞争力强是行业龙头；国内产量占比51%具有垄断特性；前几年企业赢利能力确实很强；是私营企业管理层也很优秀。总体企业是个好企业赔钱不是企业的错，错在我的投资理念不成熟，主要表现在以下方面。

1、超出了能力圈：医药行业的经营形势及发展趋势我无法了解和判断，其销售价格的巨幅波动、定价方式及原料供应情况更是无法深入了解，所有对基本面的研究都是靠企业的年报资料无法对企业未来的经营进行客观的评价，基本是不熟又不懂。

2、违背了低市盈率买入法：以44倍市盈率买入为海普瑞付出了一个非常高的价格是导致风险的根本原因。不管一只股票有多么优秀，买入时市盈率都必须小于15倍，这样能确保是在底部区域内买入，保证资金安全。

3、要集中投资但必须适度分散：全部资金押在一只股票上就象是是非常错误的，任何企业内部问题、产品质量问题、经济形势变化、国家政策影响、自然因素的破坏等都会导致业绩出现大幅波动，从而带来严重损失，投资要集中但必须适度分散。

4、违背安全投资原则[hpr是个刚上市不足一年的新股公司现有的和未来的优势都被券商挖掘炒作发行市盈率很高，当时医药板块很热门，导致买入价过高。历史证明每个时代红极一时的资产都会让它的拥有者穷困潦倒，坚决不碰热门股、上市不足3年的新股、未来的所谓高成长股、题材股，盘点20xx年的十大财富绞肉机一部分是发行市盈率高达50、60倍的中小板新股(hpr)一部分是题材股(如20xx年12月11日的重庆啤酒因乙肝疫苗的研究失利连拉10个跌停板)还有一部分是业绩变脸股(金风科技)或者是高市盈率加业绩变脸股(汉王科技)。

总之主要错误是出价过高和过度集中，再好的企业如果出价过高，也很难有好的收益，必要的分散是对企业经营环境突变的一种风险控制策略。

## 党员工作开展情况总结篇三

我20\_\_年正式参加工作以来，先后从事服装、金融、航空旅游业销售管理工作，多年来接触服务的客户群一直都是些比较中高端的中小企业主和公司管理层，始终坚持以学书本、学社会、学优秀的成功人士为原则，以企业管理、市场营销实战学习和沉淀为核心，持续提升加强自身综合素质和专业水平。20\_\_年4月，离开温州七年职场生涯，回郑州创业，后因前期准备不足，结果以惨痛失败告终。创业伊始所摔的跟头给自己带来的挫败感是巨大的。回郑州创业的第一步就摔了一个跟头，多年积蓄化为乌有。现实的压力逼得我曾经痛苦无奈，也曾经迷茫失措。从去年11月份开始，不断地参加各种聚会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入投融资领域。

### 二、四月底制定鹰之重生计划

1资源积累期(20\_\_年5月1日--8月31日) 四个月

2专业知识深造(20\_\_年9月1日--11月30日) 三个月

自身对投资担保行业各职能部门业务的感悟心得加以提炼总结再拜访求教同业高人，任务是精心深挖优势潜能，拜访名师高人，目标是能站在一个新的高度配合公司领导大力执行推动自己的既定目标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

### 三、鹰之重生计划的实施过程

我从20\_\_年3月27日进入河南冠豫投资担保有限公司任总经理助理(综合部经理)一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在新浪网开通了自己的博客，着重于自身口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作总结会议、参与了公司内部管理框架设计(企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等)，后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，(当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明)于一个多月后来到了以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为梦舒雅、娅丽达、渡森、若宇等河南著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过半年多的努力工作和学习，使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和和纺织服装企业公司的筹建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

四月份制定计划执行不畅的主客观原因分析如下：

1资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，不像以前的自己。(心灵枷锁)

2心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心(创业失败---继续半年穷折腾---两个儿子的抚养教育)

3心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当

4上无支持，下无支撑，孤掌难鸣(身体脚镣)

5自我能力不足，又没找到互补配合之人。

6行业大萧条，一片迷茫

7原有资源不足，后期开发又没跟上

五、鹰之重生计划的修正(20\_\_年1月1日----20\_\_年1月1日)

1生活：送儿子回家上幼儿园，暂时两年内不能让家庭包袱拖住后腿。

2 学习：

(2)向姨父学习《公司法》、《担保法》、《物权法》《合伙企业法》、《合同法》、《证券法》等法律知识，在其指导下，备考律师从业资格证。

(3)报名财务管理班，争取当年通过考试。

(4)坚持自学pe运作管理和企业管理

4社交

1坚持并完善博客营销辅以其他网络营销手段

2走出去、请进来、留下来以 cc盐业投资担保公司□cc投融资沙龙为依托，走出去拜访各大企业商会、协会、沙龙、俱乐部，主动结交若干个金融、商界、管理咨询、各行政职能部门等志同道合、资源互补、利益共享、长期合作的朋友组成cc投融资沙龙的第一固定方阵，塑造并提升平台形象，吸引更多的资源合作者走进来。最终通过群策群力苦心经营留下来的都会是公司一笔不小的源源不断的财富。

5资金和资源支持

- (1) 寻求公司支持
- (2) 寻求同业异业朋友联手合作
- (3) 沟通家庭不拖后腿
- (4) 努力赚钱，以战养战

## 六、在投资担保行业的目标和重新定位

随着在担保行业工作学习中观察思索的加深，对自己在这个行业的发展目标和定位日渐清晰，于是根据自己的兴趣特长与行业发展规律制定出自己的职业目标和定位。

**使命和愿景：**为中小企业和创业者管理运营与投融资量身订做最佳解决方案

**专注领域：**长期专注并致力于担保/pe/vc的实践学习

**指导思想：**专注专业专心融资融知融智读书读人读事立功立德立言

## 党员工作开展情况总结篇四

我20xx年正式参加工作以来，先后从事服装、金融、航空旅游业销售管理工作，多年来接触服务的客户群一直都是些比较中高端的中小企业主和公司管理层，始终坚持以学书本、学社会、学优秀的成功人士为原则，以企业管理、市场营销实战学习和沉淀为核心，持续提升加强自身综合素质和专业水平。20xx年4月，离开温州七年职场生涯，回郑州创业，后因前期准备不足，结果以惨痛失败告终。创业伊始所摔的跟头给自己带来的挫败感是巨大的。回郑州创业的第一步就摔了一个跟头，多年积蓄化为乌有。现实的压力逼得我曾经痛苦无奈，也曾经迷茫失措。从去年11月份开始，不断地参加

各种聚会活动求师访友，参加系统专业的创业培训，也曾配合朋友筹办文化传媒、培训咨询公司，由于自身实力和资源的严重不足，现实困局仍然雪上加霜。当时面临两个选择，一是继续找份自己擅长的工作，眼前问题虽能得到解决，但内心的不安和焦虑只会加剧，让自己更痛苦。二是重新定位规划自己，选择并找准一条符合自己长短期发展的路，完成一次新生的蜕变。后来意识到融资渠道和资金管理在整个创业管理过程中占据着非常重要的作用和地位，于是便下决心投入投融资领域。

1资源积累期（20xx年5月1日——8月31日）四个月

2专业知识深造（20xx年9月1日——11月30日）三个月

自身对投资担保行业各职能部门业务的感悟心得加以提炼总结再拜访求教同业高人，任务是精心深挖优势潜能，拜访明师高人，目标是能站在一个新的高度配合公司领导大力执行推动自己的既定目标和计划。谨记格言：虔诚问心，僧佛之变。

我从20xx年3月27日进入河南冠豫投资担保有限公司任总经理助理（综合部经理）一职，主要负责行政、人力资源，兼职做企划和销售。随后在新浪网开通了自己的博客，着重于自身口碑品牌的塑造和推广。入公司之初，就开始配合董事长做河南安徽商会融资理财交流会的筹划与准备工作，主持公司第一季度工作总结会议、参与了公司内部管理框架设计（企业文化与战略规划、员工目标管理及培训体系设计等），后来由于行业整顿期间与高层思路意见有分歧，（当时备案证和经营许可证拿到无望，转型方向不明）于一个多月后来到了以银保业务为主的河南中服投资担保有限公司。中服投资担保主营业务为银保业务，依托于河南省服装行业协会，股东为梦舒雅、娅丽达、渡森、若宇等河南著名的服装名企，在河南担保行业的口碑和经营风格在业内颇有好评，很感谢中服担保的领导和同事们，通过半年多的努力工作和学习，

使我对担保行业的了解更为清晰和深远。由于今年整个担保行业的现状不容乐观，公司战略重心在于河南和和纺织服装企业公司的筹建包装重组上市，担保业务经营过于保守和被动。全体员工的业务做得确实很不理想，但公司决策层的职业操守和经营理念令我非常敬佩。

四月份制定计划执行不畅的主客观原因分析如下：

1资金不足，男人无钱则无胆。人际交往放不开，有些畏缩，不像以前的自己。（心灵枷锁）

2心理负担放不下，心情浮躁，沉不下心（创业失败———继续半年穷折腾———两个儿子的抚养教育）

3心态管理不当，到新公司不敢表达想法或表达方式不当

4上无支持，下无支撑，孤掌难鸣（身体脚镣）

5自我能力不足，又没找到互补配合之人。

## 党员工作开展情况总结篇五

\*\*年度，我县政府投资审计工作取得了较好成效，突出表现在：政府投资审计法制建设进一步完善，投资项目审计意识进一步加强，局投资审计机构和人员队伍初步建成。国家审计在服务我县生态工业园区建设等中心工作上，在规范政府投资项目造价管理行为、防止国有资产流失、以及纠正基本建设投资管理过程中的违纪违法行为等方面发挥了日益突出的作用。

\*\*年，全年共审计完成政府投资项目17个，在审4个，审计工程结算价款总额11680.25万元，审计核减工程款4422.41万元，平均核减率37.86%。其中：县天地房地产开发有限公司灵川

半岛开发工程造价报审6323.86万元, 审计核减工程款3786.46万元, 核减率为59.9%; 溪水库工程造价报审2580.8万元, 审计核减工程款526.7万元, 核减率为20.4%。

在所有审计项目中, 审计局投资审计股完成项目6个, 审计结算价款4026.35万元, 核减工程款1743.91万元(其中工业园区项目4个, 审计结算价款1450.15万元, 核减工程款32.28万元); 委托社会机构审计项目11个, 审计结算价款7654.4万元, 核减工程款2678.5万元。

## 一、主要做法

1、加强“人、法、技”建设, 建立审计专业队伍。按照《审计法》、《安徽省审计监督条例》的规定和上级审计机关的部署, 我局把政府投资审计的“人、法、技”建设摆在首位。经县政府的同意, 首先制订和颁发实施了《\*\*县政府投资项目审计监督办法》(绩政\*\*32号), 使政府投资审计监督工作做到有法可依, 并更切合我县实际。为顺应政府投资力度不断加大的迅猛形势, 我局提出投资审计要“快起步、打基础、求发展”。

围绕这一思路, 首先公开选聘了1名土木工程专业的大学本科毕业生, 充实投资审计专业技术力量; 其次又委派1名审计骨干参加省厅组织的合肥工业大学投资审计培训班进行专业培训, 形成审计技术力量; 第三, 经县编委批准, 增设了投资审计业务股。至此, 我局政府投资审计的专业机构和专业队伍已初步建成。

2、筹措经费确保重点, 加大审计技术装备的投入, 力求审计结果正确公正, 努力树立审计机关。今年以来, 我局先后投入了4万余元人民币, 购置了投资审计必备的专业书籍、专业软件和电脑等装备, 特别是花费近万元购置的土石方工程量计算软件, 在县生态工业园区土石方工程价款结算的及时性和准确性方面发挥了重要作用, 及时纠正了其他软件的技术错

误,有效控制了审计风险。

3、在坚持国家审计监督的前提下,注意整合社会审计机构的人力资源。在我局投资审计的起步阶段,专业审计力量不足,人少事多的矛盾突出。我局按照(绩政\*\*32号)文件规定,坚持政府投资的国家审计原则;同时,又注意整合社会审计机构的审计力量参与审计,已初步建立了政府投资审计“制度执行统一,工作部署统一,标准尺度统一”的工作机制,及时扭转了此前在工程结算价款审核中,社会审计机构之间无序竞争和县审计局对审计质量失控的被动局面。

## 二、xx年工作设想

1、以服务生态工业园区开发建设为重点,促进县域经济发展。

2、坚持全面审计前提,不断深化政府投资审计。目前我局投资审计还处于起步阶段,审计范围和内容还不够全面和深入,服务宏观经济决策、提高政府投资效益方面做得不够□xx年要从深化投资审计范围和内容入手,以财政性资金投资去向和使用效益为重点,逐步提高投资审计质量。

3、坚持创新和发展,跟踪审计技术前沿,引入计算机审计、工程质量检测等技术装备和手段,提升审计能力。

4、继续加强审计人员素质培养,不断强化审计人员作风纪律和廉政建设,打造高素质审计队伍。

### 一、保持不断学习的势头,强化业务技能

作为新时代的审计人员,能否有一个规范的审计过程、一个高质量的审计报告取决于审计人员自身的素质。作为审计人员的我们不仅要让被审计单位、人员遵守相关的法律、法规,我们自己也应该以身作则,只有时刻不忘记学习才能熟知相应的法律、法规及各项制度。只有良好素质的审计人员,才

会全身心地投入审计工作，才能高质量、高效率地完成审计任务。

面对今天愈来愈复杂的工程项目与审计环境、愈来愈高的审计执法要求和社会对审计的期望、愈来愈快的审计技术与软件的更新换代，我深切地体会到，工程造价审计、尤其是跟踪审计工作是一项专业性、实践性、艺术性很强的工作，需要不断学习、不断为自己充电、加油。每次局里组织政治、业务学习我都按时参加、认真做笔记，平时在科室里也经常与各位同事探讨业务上问题、交流对审上的经验以提高自己的审计水平。

## 二、注重方法提高效率、搜集情况合理建议

好的工作方法能让工作效率更好，起到事半功倍的效果。工作中及时向领导反应遇到的各种情况，重大问题以领导的指示为工作方向，技术问题加强与三审人员的交流勾通。不走弯路、少做重复劳动。

重大问题进行决策时只单方面听取建设单位的意见而不向投资审计局反应事项，针对这一情况我及时准确的把相关情况反应给各对口协调的事务所，让初审事务所能更快更好的完成工程项目的初审工作。

在工作中注重搜集情况，向科、局领导提出合理化建议，如针对报审资料存在不齐全、不完善的情况，建议在接收资料时进行更严格、具体的检查；针对部分项目施工单位高估冒算，导致审减率歧高，建议预结算书由执业造价人员编制并盖执业章，对核减率奇高的情况联合造价行业管理部门将其纳入不良行为纪录的管理范畴。针对有的项目施工方无正当理由不接受初审结论，拒不签字，导致审计时间被迫拖延，审计时效低下的情况建议对该情况做专门调研，采取对应措施。这些情况引起相关领导的关注。

### 三、履行职责，圆满完成各项工作任务

三年来在各级领导关心的与支持下，我从一名审计新兵开始有条不紊的开展工程造价审计工作，工作积极、主动，遵守劳动纪律、勤于工作，对领导交办的任务积极、认真的落实完成。

至20xx年5月已完成二审复核项目127个，其中结算审核101个，标底审核21个，预算审核5个；累计总复核金额累计达17.66亿，其中结算审核8.20亿，标底审核9.04亿，预算审核0.42亿；累计核减总金额达6255.15万元，其中结算核减1131.15万元，标底核减4654.48万元，预算核减469.52万元。

三年来我参与了xxxx中学新校区、市垃圾填埋场污水处理□xxxxx广场等6个项目的跟踪审计，积极主动发现、处理跟踪项目中遇到的问题，尽可能避免了重复建设及财政资金浪费。引导、监督项目建设单位建立各项内部管理制度，使项目建设在一种良性的环境下运行。

工作进行协调，处理解决初审事务在审计过程中遇到的问题，推进该项目的初审工作。

### 四、廉洁自律、清廉从审

作为一名审计工作者，能够充分认识到党风廉政建设是我们审计机关的生命线，并深知：其身正、不令则行；其身不正，虽令不从。一年来，认真学习贯彻遵守市审计局的《廉洁从审十条禁令》、《对政府投资审计专业局廉洁从审的补充规定》等文件要求，以此为高压线，不越雷区。审计过程中严格按相关造价政策及审计条例的要求，以公平公正的态度来进行审核，对各种诱惑能自觉、主动的免疫并抵制。

### 五、存在的问题及下阶段发展方向

三年来各级领导与同事给了我很多支持，我所取得的点滴成绩都是在局领导的正确领导、同事的帮助下取得的。在总结成绩的同时，我深知还有很多缺憾和不足，如还需进一步加强学习，努力提高自己的政治理论和政策水平，注重综合分析力度、提出有针对性的合理化建议，努力提高自己的工作层次和能力。在以后的工作中我将发扬优点、克服缺点、使自己所从事的工作在新的一年里再上新台阶。