

2023年喷漆工试用期工作总结(优质7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

喷漆工试用期工作总结篇一

20xx年，钣金车间认真贯彻落实公司各项方针政策，积极配合其他部门工作，以“强化管理，确保安全，降本增效，提高效率”为出发点和落脚点。规范安全生产行为，提高工作质量和效率，严格内部责任奖惩，取得了一定成效。现总结如下。

钣金车间本年度完成各类成品xxxx台，不包括成套安装。比去年少了xxx台。另外，还积极做好装配部的配套服务工作，及时完成各类安装件的加工制作，以及配合装配部的装配工作。这一年来，钣金车间总的生产量，工作量还是比较充足的。今后应考虑根据全年的产品需求情况，尽可能在闲暇时期做好常规产品的备库工作，以防止接到单子而来不及生产的情况发生，这是因为钣金车间的设备，人员所限，不可能几个项目同时生产，所以，必须要提前做好备库。

钣金车间机械设备较多，特种设备，特殊工种也较多，因此，是公司安全管理的重点部门。车间也将安全生产作为车间管理的重点工作来抓，坚持每月的安全检查。重要设备责任到人，实行“谁操作，谁负责”的安全责任制度；生产区域的现场管理责任到位，确保车间材料和零部件堆放整齐，场地，设备整洁，确保了安全有序的生产。但是，钣金车间的设备普遍比较陈旧，故障频繁，因此加强了设备的日常维护和保

养工作。对存在故障小毛病要及时修理，确保了设备的安全运行。

车间每周的清洁工作，对原来放在地上零料，废料进行了清理，存放在货架。通过现场整治，现在钣金车间生产现场比较整洁有序宽敞，极大地提高了场地的利用率。也为6s（整理+整顿+清扫+清洁+素养+安全）现场管理工作的进一步推行打好了基础。

20xx年钣金车间进一步完善了责任制考核，加强了对工艺文件的贯彻执行力度，以及对生产过程的监督和最终产品的质量检查力度。产品合格率达到99%，车间以“三标一体”（即：三标一体化是指方针、目标统一化；管理职能一体化；体系文件一体化；过程控制协调化；绩效监控同步化；持续改进综合化，简称“三标一体化”。）标准体系为依据，对原有的制度管理进行了认真梳理和完善，制定了车间的年度管理目标，并在此基础上进行分解落实，明确了各岗位的要求，职责。公司的各类体系在钣金车间得到有效运行，并充分发挥作用，使车间的综合管理水平有了明显提高，工作责任得到了全面落实。

钣金车间也及时根据实际情况对各项管理工作进行了分工落实，由车间主任全面负责车间各项管理工作及生产总体调度。由生产负责人具体安排每天生产任务及质量控制，现场管理；由车间安全负责人负责车间安全生产，设备及工器/具管理；由车间技术员负责车间材料的统计，核算，上报工作及台账资料的收集整理工作。

基于钣金车间目前人员及设备情况，只能完成户内箱，户外箱类产品及xx的生产，以及做好装配部的配套服务工作。钣金车间目前对材料利用率的控制不够规范。板材，型材的领用较粗放，不能核算到每个项目工程。每个月的材料利用率还不能较准确地统计出来。新进员工入职手续不齐全，个人身份信息，健康状况欠缺，导致公司或员工财产受损。

进一步加强绩效考核力度，体现多劳多得原则，提高员工的工作积极性。探索一种合适的方式。以规范原材料的管理，理顺材料的领用。统计。核算工作。将真实的材料利用率统计出来；按照“三标一体”要求。继续做好“6s”现场管理工作，使“三标一体”工作制度化，常态化。特别是板材的规范存放作为重点。进一步完善安全生产责任制，坚持以人为本，继续抓好安全生产，把安全生产工作做细做实。确保全年安全生产无事故。完善明确企业用工合同及员工的薪资待遇，奖惩制度。

喷漆工试用期工作总结篇二

首先感谢段党组、段领导和同志们给我这个参加竞聘、展示自我的机会。实行岗位竞争上岗是人事制度改革的一项重大举措，是加强干部管理工作的有益尝试。我对这项改革的基本态度一是赞成拥护，二是响应参加。我将用积极正确的态度参与到这项改革当中，站出来接受组织和同志们的评判。

我叫xxx□现年35岁，此前曾担任铜佛寺站站务职务。我于1993年7月毕业于吉林铁路运输技校行车专业；1993年8月至20xx年8月在延吉车务段葆园站工作□20xx年8月至20xx年4月在磨盘山站工作□20xx年4月至20xx年1月在苇子沟站工作，曾先后担任过扳道员、连结员、助理值班员，车站值班员，副站长。根据工作需要，我于20xx年1月调到铜佛寺站任站长工作，现正在攻读北方交通大学运输专业。

时光飞逝，我在站长（副站长）的岗位上已经两年了，在这两年中，感谢段党组、段领导给我提供了一个十分具有挑战的舞台，使我得到了前所未有的锻炼和提高，站长这个岗位“细、繁、杂、忙”，从事这项工作必须具备高度的责任感和全局观念。在这个岗位上我学会了站在全局的高度看问题，学会了时时处处用综合的眼光观察和思考问题。在上情下达、下情上达、内外沟通、各方协调的过程中，我学会了

统筹规划、综合协调，大到参与政务，积极主动地为领导出主意、想办法，当好参谋，小到关心单位的每个角落的电灯、玻璃是否损坏等具体事务性工作，无不促使我不断加强积累、不断提高自己、丰富自己。这两年中，我始终坚持严谨求实的作风，认认真真、踏踏实实地做好每一件事，逐步了解和熟悉工作方法与技巧。

今天有幸参加站长岗位的竞聘，我有信心、也有决心一定能够胜任这一岗位。

我的优势主要体现在以下几个方面：

经过组织多年的培养和自己的不懈努力，我在思想上、政治上不断成熟。能认真贯彻执行党的路线、方针、政策，始终与党中央保持高度一致，对党忠诚，有较强的事业心和责任感，勤勉尽职，品行端正。能够树立正确的人生信念和理想，比较准确地判断好与坏、对与错，特别是在大是大非面前，能够头脑清楚，立场坚定，正确把握自己。在现实生活和工作中，为人正直、诚实友善，能够坚持实事求是，讲原则、讲团结、守纪律。

我来自工人家庭，工人的优良传统使我从小受到了良好的熏陶和教育。在工作上，我本着对所从事工作的热爱，以全身心地工作热情投入到自己的本职工作中去，无论是工人，还是站长，我都能够严格要求自己，认真干好自己的本职工作。多年来，我深刻地认识到，作为一个在铁路一线的工人，必须把安全生产放在第一位，扎扎实实地干好本职工作，这样才能立足于本职岗位。同时，我积极要求进步，努力向先进学习，认真学习他们娴熟的理论知识和业务技能，注重在学中干，在干中学，不断积累工作经验，使自己的思想觉悟和敬业精神得到了不断提高和升华。

我生长在铁路这个大环境下，从小酷爱铁路工作，立志为铁路服务。为此，我从小刻苦学习，认真学习理论知识，不断

丰富自己的知识视野。特别是参加工作之后，我深知在生产一线，仅凭学校学的知识是远远不够的，尤其是实践经验非常缺乏。为了适应新的工作环境，我充分利用业余时间，不断加强自身学习，努力向老师傅学习，向书本学习，向实践学习。经过努力，使我学习到了不少新的理论知识，对铁路车务系统的安全生产工作有了更深刻的了解和认识。所有这些，都为我今后干好本职工作打下了坚实的基础。

真实性、准确性。在多年的工作中，使我感触最深的是，作为铁路职工，必须牢固树立安全意识，提高安全素质，时时刻刻把安全生产记在心上，时时刻刻不能忘记安全生产。今年，拉拉屯事故给了我很大的震撼，这使我在对待每一项工作时都非常认真，丝毫不能有任何的马虎。多年的工作实践，锻炼了我娴熟的业务技能，丰富了我的工作经验，同时也培养了坚定服务意识、大局意识、安全意识和责任意识。我想，这是我今后干好工作不可多得的，而且必不可少的条件。

在段领导的支持下，广泛发动班组职工，群策群力，在去年运转室装修，配备新电磁炉、床上用品等各种生活必需品的基础上，给人一种家的感觉，使职工敬业爱岗之心油然而生，平时注意安排好后勤生活，让职工在上班时安心工作，提高了职工生活质量。

在空隙时间坚持组织开展各种文体活动，探望生病职工和家属，在职工中开展亲情活动，大事小事号召职工互帮互助，经常和职工促膝谈心，通过采取座谈式谈心、征求式谈心、激励式谈心、了解式谈心和改进式谈心，让每一个职工时时能感觉到组织的关怀，同事间的友情，心情愉快，压力缓解，增加班组凝聚力，提高了职工生活质量。

把政治学习、业务学习与日常工作、生活有机结合，变枯燥无味的读规章读文件形式为多样的点名提问、问题攻关探讨、岗位练功比武、经验心得交流、现场观摩学习、电话请教。特别注意对新职工的培养，倡导大家互帮互学，全面发展，

不断提高职工的素质,从而提高班组的.战斗力。

实时召开民主生活会.民主管理会,及时公布班组事务,共同制订工作措施,经常开展批评与自我批评,在他控互控的同时,强调职工自控,把每个职工当作班组的主人,从而真正发挥职工工作积极性,提高职工工作效率。

履行职责,严格落实领导干部安全管理责任,改进和转变干部工作作风,我坚持从自身做起,在工作中以身作则,率先垂范,用榜样的力量去影响和带动职工。

尊敬领导,诚恳待人、忠实正派是我的为人态度;勤奋务实、开拓创新是我的工作态度!如果组织上委以我铜佛寺站长的重任,我将不辜负大家的期望,充分发挥我的聪明才智,以昂扬的工作热情和高度的工作责任心,加倍努力地工作,使铜佛寺站的工作在各方面都有新的起色,新的突破,上升到一个新的台阶。最后,不管竞聘的结果如何,我不会以一时之得意而自夸其能,也不会以一时之失意而自坠其志,我会服从安排,一如既往,以踏实的工作作风,进取的工作精神,尽心尽职做好各项工作,请领导放心。

XXX

20xx年4月5日

喷漆工试用期工作总结篇三

从7月15日到7月29日,通过半个月的钣金车间实习,初步的了解到公司部分风机产品的零部件生产加工流程,从下料到零部件成品校准,虽然过程比较辛苦,但也收获颇多。从产品材料来分,主要有不锈钢,碳钢,镀锌三种;按其功能分为轴流和离心两大类;根据具体用途定其名称。钣金车间主要加工工序:剪板机——下料工序,将较大的材料根据所设计产品的尺寸剪裁出合适的材料,需根据零部件材料以及

厚度调整程序，操作相对简单，但精准度不好把握；油压机——将剪板机剪裁出的材料冲压出合适的形状，各个部件的形状不同采用的冲压方式不同，材料以及厚度尺寸不同油压机大小也各异；折弯机——主要用于部件折弯，根据零部件材料大小以及厚度尺寸选择操作程序以及对应角度厚度的刀和附件；抛光机——主要打磨各零部件因剪板冲压等导致毛刺以及焊接形成的凸起部分；最后一道工序就是校正，主要是校正风机零部件加工过程中产生的变形以及检查其缺陷部分。可能两周的实习也不能完全的掌握每一道工序的操作规程，在实习过程中各位师傅也是对我关怀备至，操作前都详细讲解需要注意的安全事项，虽然有些辛苦但也挺充实的，自己不懂得地方还很多，继续努力学习。

钣金实习小记

1. 钣金的定义：

钣金是针对金属薄板(通常在6mm以下)一种综合冷加工工艺，包括剪、冲/切/复合、折、焊接、铆接、拼接、成型(如汽车车身)等。

2. 钣金加工方法：

冲切下料主要利用数控冲床或普通冲床及落料模进行下料。

弯曲(折弯)是钣金加工的主要方法之一。

3. 钣金联接方法：

钣金联接主工采用焊接、螺纹联接、铆接和胶接

焊接接头的焊接方法. 它可分为对焊、点焊和缝焊。

(3) 铆接：铆接是用铆钉将金属结构的零件或组合件连接在一

起的方法，铆接可分为紧固铆接、紧密铆接和固密铆接三种方法。

工艺过程：钻孔--(忽窝)--(去毛刺)--插入铆钉--顶模顶住铆钉--旋铆机铆成形(或手工 墩紧--墩粗--铆成--罩形)

(4)粘接：用粘接剂将所需连接件粘接在一起的一种连接方法。

4. 钣金表面处理方式

1. 拉丝2. 喷砂3. 烤漆4. 电镀5. 抛光6. 氧化

5. 钣金加工主要设备

下料设备：普通剪床、数控剪床、激光切割机、数控冲床

喷漆工试用期工作总结篇四

相对于公司其他班组来说，钣金班存在的安全隐患较多，比较容易出事故。虽然在过去的20xx年我小组没有发生过重大的工伤事故，但是隐患总是不断出现，对公司造成了一定影响。我们要对每一位来工作的兄弟的安全负责。

随着公司规模扩大和品牌知名度的日益提升，消费者对开关柜的质量要求也越来越高。由此，公司高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为公司生产的一线班组，钣金办所肩负的责任也越来越大。出于对公司的负责任，我们在质量控制方面一直不敢有所松懈，积极与品管科的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本班组流入下一道工序。

班组中存在着许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取

了规范执行正激励制度的措施。对于班组表现较好的员工给予通报表扬，产生了xx等“每周之星”，对于表现较差的员工和出现重大质量事故的员工给予扣除奖金的形势来处罚。由于采取了明确的绩效奖罚制度，公平公正的考核办法，使班组成员的执行力得到了很大的提高，并且提高了班组的凝聚力。

钣金班全体人员在这一年里积极提高自身各项操作技能水平，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力，还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在各方面都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

公司就像一个大家庭，我们每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我们有义务和责任将他建设的更加美好和谐。因此，一年来，我们积极参与公司的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

感谢领导和同事对于我们的帮助，在新的一年里，我们会再接再厉。以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱！

喷漆工试用期工作总结篇五

“只要结果，无论过程”，分歧错误业务员的销售步履进行监视和控制，这是企业普遍存在的题目。很多企业对付业务员的步履治理非常粗放：对业务员公布一个业务政策，然后，把业务员象鸽子一样地放飞到市场上，等得业务员给企业拿来一份份订单、开发出一片市场。由此，而造成一系列题目：业务员步履无计划，无考核；无法控制业务员的步履，从而使销售计划无实现保证；业务员的销售流动过程不透明，企业经营的风险增大；业务员工作效率低下，销售用度高；业务员的销售水平不进步，业务员步队建设不力等。

企业对客户治理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合厂家的政策，努力销售产品；治理不善，就会导致销售风险。然而，很多企业对客户没有进行有效的治理，结果，企业既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。目前，销售过程中普遍存在的题目，如客户对企业不忠诚、窜货现象、应收帐款成堆等，都是企业对客户治理不当的结果。

信息是企业决议计划的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需示特点、竞争对手的变化、经销商的要求，这些信息及时地反馈给企业，对决议计划有着重要的意义，另一方面，销售流动中存在的题目，也要迅速向上级讲演，以便治理层及时做出对策。然而，很多企业没有建立起一套系统的业务讲演体系，未及时地收集和反馈信息。

业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，销售额不重要，重要的是市场信息。由于销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的，因此它对企业没意义；有意义的是市场信息，由于它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。然而，很多企业既没有向业务员提出过收集信息的要求，也没有建立一套业务讲演系统，以便能够及时收集和反馈信息。

企业销售工作出了题目并不可怕。可怕的是企业不能够及时地发现企业营销流动各个环节中发生的题目，并在治理上做出及时的反馈，使这些题目得以迅速解决而不至于给企业造成重大危害。

为什么有些企业客户档案长期不真实？为什么有些企业应收款不断发生而得不到纠正？为什么有些企业给公司造成的同类事件反复发生而不能根治？为什么有些企业在营销方面的严峻题目长期不能发现？一旦发现，则已经处于破产边沿，无力回天！其根本原因盖出于对企业营销治理过程中发生的各种信息无监控治理，尤其是无及时的轨制性的治理反馈。

很多企业没有对业务员的销售业绩按期进行考核。企业对销售职员按期进行定量和定性考核，包括考核业务员销售结果，如销售额、回款额、利润额和客户数；考核业务员的销售步履，如倾销员天天均匀造访次数、每次访问所用时间、天天销售访问的均匀收入、每次访问的均匀用度、每百次访问均匀得到的订单数、一定时间内开发的新客户数、一定时间内失去的老客户数、倾销员的用度在总销售额所占的比重等；对业务员进行定性考核，如考核业务员的合作精神、工作热情、对企业的忠诚责任感等。对业务员进行考核，一方面是决定销售职员报酬、赏罚、淘汰与升迁的重要依据，从而调动业务员的积极性；另一方面对业务员的业绩进行检讨和分析，可以匡助业务员提高。销售治理的一个重要内容就是培养业务员的销售能力，业务员不提高，就不会进步销售业绩。

和漏掉，销售治理轨制系统配套、互相制衡，并有相应的销售治理政策与之相匹配。有的企业对违背企业划定，给企业造成重大损失的销售职员，从轨制上制定了严肃的处罚划定，但实际上，这些处罚划定无法实施，由于企业没有制定相应的配套轨制，致使一些靠吃回扣个人发了财而企业造成巨额无主应收款的业务职员，一旦事发，一走了之，企业在事实上无法对其进行惩处。

良多企业的销售治理轨制不配套，好象缺了一块板的“木桶”，盛不住水，其特征是：很多应当受到鼓励的没有受到鼓励，一些应当受到惩处的没有在轨制上做出划定；对应该鼓励的行为缺乏轨制上的奖励划定，对禁止的行为缺乏相应的处罚轨制；该奖励的不能及时兑现，该处罚的无法实际执行。

实践说明，无治理销售，已成为制约企业销售工作顺利开展的陷阱。要搞好产品销售工作，企业必需建立一套完善的销售治理体系。

1. 销售计划治理。其核心内容是销售目标在各个具有重要意

义方面的公道分解。这些方面包括品种、区域、客户、业务员、结算方式。销售方式和时间进度，分解过程既是落实过程也是说服过程，同时通过分解也可以检修目标的公道性与挑战性，发现题目可以及时调整。公道的、量力而行的销售计划，在实施过程既能够反映市场危机，也能够反映市场机会，同时也是严格治理，确保销售工作效率、工作力度的枢纽。

2. 业务员步履过程治理。其核心内容是围绕销售工作的主要工作，治理和监控业务员的步履，使业务员的工作集中在有价值项目上。包括制定：月销售计划、月步履计划和周步履计划、逐日销售讲演、月工作总结和下月工作要点、活动销售猜测、竞争产品分析、市场巡视工作讲演、周定点造访路线、市场登记处讲演等。

3. 客户治理。客户治理的核心任务是热情治理和市场风险治理，调动客户热情和积极性的枢纽在于利润和远景；市场风险治理的枢纽是客户的信用、能力和市场价格控制。治理手段和方法有：客户资料卡、客户策略卡、客户月评卡等。

喷漆工试用期工作总结篇六

1、首先，保证本车间的一切生产行为，完全按照生产工艺流程进行。根据生产部下达的生产计划，组织编制车间生产计划单，车间各个岗位人员的合理调配，以保证生产的正常进行，能够及时完成上级下达的生产任务。并在生产过程中进行质量监控，协助质检做好产品的检查工作，对于生产过程中出现的问题从不轻易放过，会主动与质检沟通解决问题，同时加强员工对质量重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保产品质量。

2、在任职期间，对车间各区域进行了清理，清点及整理工作，所有产品严格按区域放置，改变了以往的差、乱现象！对组织人员进行了全面的调整工作及新员工的培训工作。对

员工的工作状态，及时跟踪了解和沟通，使员工的执行力得到很大的提高，提高了员工的团队作业精神及凝聚力，提升了工作效率和工作质量。特别是在后半年，通过全体员工的努力及各部门大力支持及协调，产值有了很大的提升，但离公司的要求还有一定的差距，我会继续努力，争取在20xx年有更好的成绩。

1、设备保养工作不到位，尤其是前处理及喷房喷枪等设备保养工作不到位，导致了因设备问题发生了几次停线整改，也影响了生产的总体进度，在新的一年里我将加强对喷涂设备的管理工作，从前处理到喷房设备喷枪等…、落实到责任人管理，制定相应的设备检修保养制度，在岗人员进行了设备管理培训，对设备责任人进行月度考核，强化奖惩措施，确保设备运转正常，生产正常。

2转序入库数据准确率不到位，导致了转序入库批量的错误，给转序交接造成了许多麻烦，尤其辅料，数据不够清晰准确，主要原因还是管理不到位，操作工责任心不强，准备工作没提前做好，在新的一年里，我将全新调整转序交接方式，具体落实到责任人，做到整栋整批数据清晰准确，严格按单转序交接，针对散户、加急补单，跟踪负责，对产品数量及进度跟踪清点核对，争取把转序交接准确率控制在99%以上。

3、质量管理及大订单收尾工作不到位，首先是质量问题，在生产实际操作过程中还是存在许多问题，，必须把握“严，细，实”的原则，以后要严格质量管理，认真细致，狠抓落实，不合格产品杜绝进入和流出车间，对车间及现场管理人员的工作进行质量考核，把不合格率控制在0、4%以内，其次是大订单收尾工作不及时，在以后的工作对大订单提前跟踪及整理，及时的反馈及查找的缺件情况，做到大订单刚开始就收尾的准备工作，确保大订单能够及时收尾！

在这期间，对于我自己来说，在工作中存在着不足。首先是业务水*的不高，*时由于放松对自己的要求，疏于学习。专

业知识掌握不够扎实，管理知识缺乏，加上实践经验少，造成工作中有些许疏漏。其次是自身素质有待进一步提高。

针对以上的不足，我规划了今后努力方向：

在管理上力求创新，查找管理上的漏洞，及时调整工作思路方法，积极学习新知识，适应公司发展需要，提高自己语言及书写表达能力。逐步加大操作维护的监督力度。加强人员责任心管理，发现问题须责任到人，充分发挥调度职能，提高工作效率，在工作中积极创造条件，全盘考虑统筹安排，做一名优秀的车间主管！

我们企业普通操作工流动性太大，新招的普通操作工不了解公司的各种规章制度，也没有专门的心里培训，素质很差，大部分员工对公司不信任，没有依赖感而流失，对有些普通岗位违规员工进行处罚措施时，他们就可以以辞工或请假相妥协，于是公司规章制度执行难，也增加了管理的难度，我想公司领导及人力资源部应对这些问题高度重视，在新的一年里能否实施相应的措施。

新的一年，我相信在公司领导的带领下，全体员工团结努力奋斗，家好家的明天会更好！

喷漆工试用期工作总结篇七

过去的一年里，我的工作中还是有许多的不足之处，专业知识不丰富，实战经验的不足。在新的一年里的工作中，加强理论学习，使自己的专业知识更上一层楼，不断提高自身的业务水平，不断的积累经验，解决工作中遇到的问题，加强舞台事故的处理和预防措施，提高可预见性防范。对事故及时处理，分析原因。我将发扬成绩，克服不足，以对事业高度负责的精神，脚踏实地、尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

主动学习应该与被动学习相结合，很多人平常喜欢强调主动学习，主动地去做些事情，但是主动的学习并不一定都好。主动的学习有两个原因：一是工作的需要，工作逼着去主动的学习，学习一些工作需要的知识和技能；另一个是出于个人的爱好，自己感兴趣的东西。这样的学习使我们学到的东西由于受到需求和兴趣的制约又可能会越来越窄。科学的被动学习更具有针对性、系统性、前瞻性。一般由专业培训机构或企业培训部门根据公司战略方向和需要及公司业务发展系统安排学习。它会使我们掌握不喜欢或者以前没有掌握的知识，所以能使我们的路越来越宽，特别是将被动学习与主动学习结合起来。

转型是渐进的，渐进的进行是企业转型的重要策略。企业转型是由当前的状态向未来的理想状态转变，前进中会经历很多的过渡状态，而不是一蹴而就。所以，转型是渐进的，需要一步步来。企业转型是一项很复杂的工程，其过程充满了风险，但是转型也有一系列的好处：通过经验总结和积极否定，转型会给企业带来突破。通过资源重组和自觉革命，转型会给企业带来创新。通过思维更替和先人半步，转型给企业带来机会。通过能力建设和领导行业风向，转型使企业领导成为时代的前锋。企业转型意味着从原来比较熟悉的状态走向新的不熟悉的状态，这个过程充满了风险，有可能出现变革型死亡或衰退。变革过程可能出现短期额外成本的迅速攀升、目标的错置、传统地位的丧失以及强力挑战。这些都可能在短期或者长期内给企业带来风险。当社会体制或经济结构发生价值导向变化时，大大小小的区域市场在应变危机的同时，也不断催生出无数个新兴产业的诞生。因此，创新和转型成为组织寻求生存和发展的必由之路。

14年是充满挑战的一年，是新的开始。我将重视学习，汲取知识经验，加强心理素质的锻炼。在展现自己的舞台上，我必将倾力做好领导交给的任务，做一个合格的舞台专业技术人员，以更好的业绩，回报公司领导和同事对我的关心和爱护，为公司的发展尽一份力！