

最新复盘计划工作计划(通用10篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

复盘计划工作计划篇一

一、从进进旭景新港项目指挥部开始，我先是担任了1#、2#楼综合工长的职务，负责1#、2#楼开工前期的筹备工作。在这期间，渐渐熟悉了公司的治理模式和程序。4月1号开始，指挥部安排我进进自建项目10#楼a座担任综合工长一职，负责本工程现场的安全、质量、进度、现场文明施工及跟施工单位的全面协调工作。当时面临的是项目大、工期紧、施工队伍职员不足及施工场地狭窄等诸多不利的客观因素，在各位领导的正确指导下，大刀阔斧的开展了各方面的工作。

二、在接手10#楼以后，首先对现场的具体情况和困难进行了评估，配合总工对施工队伍编制下发了施工组织设计，对现场的具体情况有针对性的进行了全方位的施工设计。对以上困难的克服进行了周密的部署。并天天组织施工方治理职员召开例会，及时地解决了天天施工中碰到的题目。并渗透到施工方的治理中，具体部署每个现场治理职员的职责和主抓项目，具体到天天项目部和施工方治理职员每个工长主抓哪件事都进行分工。并第二天现场检查落实情况，对落实不到位的实行个人问责制。

三、在安全治理上配合公司安全员对现场的一些安全设施定期进行检查，对一些不符合规范的设施马上要求整改。定期对工人开展现场安全、质量教育会议。随时监视施工方安全

治理职员在岗情况，并随时审核现场特殊工种上岗资质。定期举行安全教育培训。对现场的一些违规操纵和一些不安全隐患及时制止，严管重罚，决不姑息。

四、在质量治理方面进行具体分工，严格执行“三检”制度，及时对每道工序现场进行技术交底。定期对在岗工人进行劳动技能考核，对分歧格的、技术不过关的个别工人进行再培训或者辞退。有效保证了一支技术气力雄厚的队伍。在每道工序完成施工后要求施工方严格进行自检后上报，由本人带主管工上进行二次验收，对检查出的题目现场提出并马上责令整改，对验收分歧格的产品果断返工，并要求施工方赔偿因返工造成一切损失。然后上报监理进行最后验收，合格后再进行下一道工序施工。

五、在进度上公道编制形象进度计划表，严格执行月、周进度计划的工期安排，每项未按进度计划完成的对施工方进行严厉的处罚，并督促其采取措施进行补救，保证与下月(周)进度计划衔接。由于10#楼是安置楼，指挥部对本栋号工期要求非常紧，施工方的现场职员配置直接影响到工期进展。我们采取先对单项工种工作量进行核算分析，按人均工作量要求施工方进行职员配置，对劳动力配置不够的工种督促其尽快配置，发现某个环节出现题目，随时抽调人手进行突击，以保证在职员活动时和出现意外脱节时的不对工期产生影响。并天天统计各工种的职员配置和工期进展情况，有效地保证了工期需求。

六、在现场文明施工治理上我们先对现场进行了科学的规划，协助施工方对每个班组进行责任划分，定期对责任区的卫生及其设施进行检查。并安排专门的保洁员进行公共区域的天天定时打扫、冲洗。有效的保证了施工现场的整洁美观。

七、纵观在过往的这一年，本人在工作中还存在很多不足需要改进，主要表现在一下几个方面：

- 1、在工作中有些自以为是，对同事提出的一些公道化建议不能虚心接受。施工队伍职员流失情况不能有效的解决。
- 2、急功冒进，片面地追求工期。在一些工序衔接上不能可预见性的发现一些题目，如每次的砼浇筑时间把握上，经常出现不能按计划浇筑的情况，协调能力有待进步。
- 3、粗心，一些常识性的题目不能及时发现。这是缺乏学习的结果。

以上几条相信会在新的一年里得到改进，有信心在20xx年中克服新的困难、加强学习、严格要求自己、做一个更加合格的星火人。为星火的发展尽一份绵薄之力。为自己的熟悉、能力迈上一个新台阶。请各位拭目以待，下一次辉煌属于星火团体，属于每一个星火人。

复盘计划工作计划篇二

对于职场人士来说，及时对2013年作出规划和展望，找到取得成功的捷径，才能在新年工作上取得新突破。千万不要把工作计划当作是交差了事的例行事项，应该借着这个机会，重新检视自己的职场生涯规划。

工作计划的目的，一方面是跟主管沟通年度的计划，另一方面也是作自我检讨。在内容上，对主管而言，你是在设定今年预计达成的工作目标，对自己而言，是在设定自我突破的计划。制定工作计划的第一步，是事先了解公司的年度目标。

公司目标与个人目标

如果你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加入学习计划;如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。

计划合理但要具挑战性

为什么要具有挑战性？主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

目标数字化、行动具体化

有了上述的准备与调整，接下来就进入实际制定工作计划的四个步骤：

- 1、目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义的，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。
- 2、行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划，可以先把明年的工作时间表大致罗列出来。
- 3、学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。
- 4、人脉建立规划。学会沟通、建立自己的人脉圈，搞好与上司关系、与同事关系，更好的融入团队。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该借这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

复盘计划工作计划篇三

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。下面是橙子收集整理关于公司年度工作计划的资料，希望大家喜欢。

公司年度工作计划篇1 财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全；服务于公司、服务于员工、服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，以最优的人力配置谋取最大的经济效益。

在新的一年里，财务部工作人员应在厂领导的正确领导下制定对全厂其他部门的考核制度或者相关办法。在国家各项财务法律、法规的监督下制定如下考核制度：

- 1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、会计制度、安全法、财务制度、管理制度等有关法律法规进行系统学习。
- 2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用，对违规违纪行为起到监督智能。

1 / 8

文章来源网络整理，仅供参考学习 3、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各分管会计的职责，制定相应的制度，如对应收款的监督，应制定相应的规定，对货款回收的期限把握、回款具体事宜、相关销售责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度。

4、在对公司其他部门的工作方面：对各科室产生的各项费用进行核算，为公司节省每一笔支出，从一角一元做起。在对各种原料的发票接收方面，认真做好本职工作尽自己的能力去做好每一笔业务的考察及发票的接收工作，认真完成每月的报税工作。

5、对车间的耗用、检修期间产生的各项费用进行把关，为节约成本、减少开支做好每一项工作，对各项费用的节、超进行考核并报公司领导，协助领导做好决策工作。

6、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结；做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项、车间检修估算等等；做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确；积极配合公司其他部门接受集团公司的考核及检查。

2 / 8

1. 建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人，下半年完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作；积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到100人。

2. 全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。

3. 组织举办10期新人班，20场以上的创业说明会，30场以上的产品说明会，40场以上的客户联谊会。

4. 建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。

5. 加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。

6. 设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员

提供一些较实用的营销工具。

三、方案措施

3 / 8

通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营；同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

4 / 8

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

- 1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

- 2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

5 / 8

文章来源网络整理，仅供参考学习 随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此□xx公司在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。 2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

文章来源网络整理，仅供参考学习务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。 根据20xx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种

的占比为：机动车辆险 85%，非车险10%，人意险5%□xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

文章来源网络整理，仅供参考学习，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

8 / 8

文章来源网络整理，仅供参考学习

复盘计划工作计划篇四

北关育才小学

根据青岛市的统一部署，我校于2011年5月5日启动了学校三年发展规划制定工作程序。

一、首先召开全体教师会进行宣传发动工作，让每位教职工都了解制定发展规划的意义，了解制定发展规划对促进学校和师生发展的作用。调动每一位教师的积极性，让教师自愿

接受这项工作。了解师生对学校发展的需求，让全体师生都参与到规划的制定当中。同时，也要重视家长对学校工作管理的参与意识，让家长为学校的发展献计献策。

二、对中层干部和骨干进行培训。带领中层干部和骨干教师一起学习《国家中长期教育改革和发展规划纲要》、《青岛市中长期教育改革和发展规划纲要（节选）》、《认真制定规划，提高办学水平》等文件，对《青岛市小学办学水平发展性督导评估体系（试行）》中47项c级目标逐条学习分解，共同讨论，确定我校发展的目标、方向。在深入了解的基础上再进行详细分工，分头制定出基本的框架。然后领导机构组织相关工作人员对所制定的内容进行审议、补充，使规划初步成形。

附：三年规划制定时间表

- 1、成立领导机构。（5.5—5.7）
- 2、建立临时工作机构。（5.5—5.7）
- 3、制定工作计划。（5.9—5.13）
- 4、宣传发动、培训中层和骨干教师。（5.9—5.13）
- 5、规划分工，责任到人。（5.12—5.13）
- 6、拟定基本框架和各部分的内容。（5.16—5.27）
- 7、领导机构对规划内容审议。（5.30—6.5）
- 8、再次修改，形成正式稿。（6.6—6.13）

复盘计划工作计划篇五

复盘一词最早来自围棋，棋手们通过重新推演棋子走向来验证胜负。工作中，越来越多的场合提到了复盘，与下棋一样，工作复盘考虑的是怎么赢、如何走、下一步方向。通过复盘我们可以了解到目标的差距、自身的不足、减少犯错。下面从三个点去谈复盘。

在复盘时，我们要回顾这半年的工作成果，看看年初定制的目标计划完成度。对于完成度的差异，我们需要知道是什么原因导致了没有完成目标、超额完成了目标。对于每一个结果，自己有怎样的看法。对于（完成、未完成）结果来说，有哪些工作已经做了，有哪些工作准备不足。

从目标和结果的对比，我们需要从前半年的经历中找出可能影响结果的事件进行分析。可以做一个场景还原，做一个思维导图，尽可能多的写下事件分支。在面对思维导图事，我们可以清晰的看到整个的工作流程和计划。根据导图来进行事件分析，比如当时的具体情况是怎样的，现在遇到这种情况应该怎么做。这个事件，是否有更好的解决办法。

。可以先分析自己的优劣势，要尽量的诚实面对问题。针对优势去想如何发扬，劣势如何弥补。如果是当众复盘，那么还需要和其他同事一起探索自身的边界。针对劣势分析和情景再现后，我们对自己和之前的工作会有一个全面的总结了解，针对分析出的不足来制定下一步计划，却啥补啥。好的工作体验和复盘可以走的更远。

复盘计划工作计划篇六

财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全；服务于公司、服务于员工、

服务于客户,以促进公司开拓市场、增收节支,从而谋取利润最大化,以最优的人力配置谋取最大的经济效益。

在新的一年里,财务部工作人员应在厂领导的正确领导下制定对全厂其他部门的考核制度或者相关办法。在国家各项财务法律、法规的监督下制定如下考核制度:

1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、会计制度、安全法、财务制度、管理制度等有关法律法规进行系统学习。

2、在财务部内部明确考核制度:财务人员的分工及各职能部门的协作,要分工明确并带有互相协作补充性,相互配合的工作中不断学习,对各项费用的合理支出起到监督作用,对违规违纪行为起到监督智能。

3、在应收帐款上起到有效的监督作用:明确各分管会计的职责,制定相应的制度,如对应收款的监督,应制定相应的规定,对货款回收的期限把握、回款具体事宜、相关销售责任人都应有相应的监督,加大财务监督力度。

4、在对公司其他部门的工作方面:对各科室产生的各项费用进行核算,为公司节省每一笔支出,从一角一元做起。在对各种原料的发票接收方面,认真做好本职工作尽自己的能力去做好每一笔业务的考察及发票的接收工作,认真完成每月的报税工作。

5、对车间的耗用、检修期间产生的各项费用进行把关,为节约成本、减少开支做好每一项工作,对各项费用的节、超进行考核并报公司领导,协助领导做好决策工作。

6、对前工作期间应进行有阶段性的总结,从月度小结到季度、半年、全年总结;做好资金预算工作,其中包括对应付款项、应收款项、车间检修估算等等;做好财务报表的编制工作,要求帐务清晰、任务明确;积极配合公司其他部门接受集团公司

的考核及检查。

在新的一年里，力争在机遇与挑战面前认真搞好财务工作，用最优的人力配置争取最大的经济效益，以节约成本为思路提高资金使用价值；以提高员工素质、工作效率为工作目标，从思想上抓紧、行动上落实、制定完整的工作计划，学习好的工作经验和精神，落实各项规章制度，努力做好财务工作。为公司的美好发展尽到最大的职责。

一、指导思想

复盘计划工作计划篇七

生活中反思的目的是为了让自己知道，自己在以前的工作和生活中有哪些不足，然后做相应的调整和提高，改正自己的不良习惯，让自己可以，在以后的工作和生活中不断的调整自己，让自己生活得更加愉快和顺畅，不会被过去的错误所束缚。

大多数人都是以之前的工作和生活经验作为自己学习和借鉴对象，从小就是模仿和学习，父母的一言一行，然后逐渐形成自己的行为习惯，逐渐认识这个对我们来说非常陌生的世界，当我们长大之后，我们有了更多接触外界的能力和渠道，我们有了一定的倾向性，就会朝着一定的路径，去模仿和学习比我们更加厉害的人，是一种人的行为本能，也是我们成长和自我完善的过程。

我们的脑部通过过单纯的模仿与学习，不断地把这些东西变成我们自己的行为习惯和生活习惯，我们是没有分辨能力的战士，我们后来一旦有了分辨能力，还是仍然会照以前的经验去作为我们行动的借鉴，让我们的脑部拥有一定的思考能力，是我们脑的主要功能还是用于储存一定的知识，并转化为相应的能力，还有一些事情需要做出相应决策的时候，我们都会按照之前的行为习惯，不会做出相应的思考和做出客

观的判断，常常会犯一些错误。

然而很多人都会说习惯性的进行相应的反思，但是没有进行相应的记录，没有理清头绪，那么对于你来说，反思只是回顾了过去，并没有总结相应的经验。

我们所要做的就是把过去的知识进行相应的复盘，然后把我們新学习的知识和工作经验转化为我们自己的能力，并且融合在一起。

很多人认为我们离开了学校就停止了学习，但是实际上并不是这样，一辈子都在不断的学习和自我成长，只是有的人通过主动的学习，得到成长，有的人却把学习的精力用在了享乐和自我沉沦方面，实际上也是在进行相应的学习，只是他们把学习的能力用在不好的方面而已。

不断的进行复盘，也是一种非常痛苦的事情和学习一样，人都喜欢记住我美好的事物，而不想重新回忆起自己错误的经历和痛苦的回忆，痛苦给我们带来的残留却比快乐停留在我们脑海中的时间更长，因为他刺激了我们的脑神经，而且在闹区留下了相应的印记，因此我们每一次，回忆到痛苦的地方，不但自己的脑部有所感触，而且心也会有所触动。

你会说人都是在重复再犯错误的时候，进行相应的成长，这句话没有错，你如果之前犯了相同的错误，你有经过复盘的话，你就可以尽量避免，不是接二连三的重复犯同样的错误，那么这样不但你的自信心会受到打击，而且有一些错误还是无法挽回了。

学会利用正确的复盘法会让你在以后的工作和生活当中，得到避免之前错误的的能力，会让你从过去的错误当中的留下的阴影走出来。

苹果公司之前的老板乔布斯也就是采用了这样的方法付款了，

之前苹果1到3代所犯过的错误，并加以整合和进行相应的总结，研究出了第四代苹果手机，但仍然有缺陷，但是，成功地扭转了苹果公司常年亏损的局面，从而让苹果手机成为世界上的性能最优越的手机，苹果公司已成为世界上有名的一家公司。

桥水公司也是成功的案例之一，老板不断的进行复盘和试错，得出自己正确的结论，因此脏桥水公司也成为世界上优秀的公司，正是通过不断的总结与复盘，让自己总结出相应的规律，从不会被任何外在的假象所迷惑，而得出正确的决策策略。

我们只有不断的总结自己过去的失败经历和成功案例，才能让我们自己知道自己有哪些做得很好，那些做的不足，才能不断地进行自我整合，从而让我们自己不断看到自己的不足，从而得出正确的看待自己的态度，进行相应的学习和扩展自己的眼界，才能直观和全面地了解我们自己。

复盘计划工作计划篇八

个人复盘的地点选择十分重要，团队成员需要找到一个安静且不被外界打扰的「独立空间」来进行这项活动。

试想一下，你是一位繁忙的管理者，每天团队有大量的问题等着你处理。

如果你将个人复盘的地点设在办公室，很可能每过 5 分钟，就有人来找你探讨某个问题应当如何解决。

在不断被打扰的情况下，个人是无法集中精力去思考的。

个人复盘要求团队成员在精神高度集中的情况下审视自己。

因此，团队成员要选择合适的时间、合适的地点，在不被外

界打扰的情况下完成个人复盘。

稻盛和夫通过自省，带领京瓷集团进入了「世界 500 强」。

他在自省的过程中为自己设立「独立空间」的方式值得团队借鉴。

「独立空间」应具备以下几个要素：

复盘计划工作计划篇九

1、由于本工程前期尚未取得施工许可证便开始施工（当然这也是所有工程的一个通病），已施工一个多月的工作量几乎没有产生任何一份资料，报建资料提交住建局也不齐全，需后补资料也不少，开工报审资料也没有，加上已施工部位的过程整体资料日期都得按施工许可证发证日期往后顺延；在前期人手不足，且会议较多的情况下，通过资料室仅有的2名成员的不懈努力，短时间内大批量建立了各种台账，将过程控制资料完善得七七八八，让每次检查都能顺利通过。

2、关于送检问题，很早就通知监理要尽快办好见证卡，但监理单位于2020年12月11日才拿到见证卡，在此之前无法使用惠州市混凝土质量动态监管系统录入芯片，导致基坑支护桩留置的175组砼试块及塔吊基础、冠梁有部分无录芯片，报告已出，均为空白无芯片，试块抗压强度报告上均无体现见证单位及见证人等见证信息（委托单是有监理单位见证员签字）。

3、边坡喷锚注浆试块送检错过龄期，采用m30净浆试块补送，试块送检报告日期与实际不符，曾与xxx检测中心沟通过将日期往前改，一开始说可以改，后面又不同意修改。

4、边坡喷射砼试块，采用c20砼试块因错过龄期后没送检，曾与xxx检测中心沟通不送试块直接出报告，一开始说可以的，

最后也是不同意；联系xxx砼搅拌站取试块补送检，但是c20砼试块数量不足，龄期也不够、强度等级达不到，导致一直没送检。

5、一桩一档资料经手人多，责任心不强，依赖性大，导致滞后40天，其中7天监理拖延不签字，11天未核对数量、大部分照片缺失待完善，8天未做，8天图片不符合需要修改，6天已打印报监理（这几天都在抓紧补齐中）。

6、锤击混凝土预制桩施工记录监理以一桩一档未完成为由拒不签字，锤击桩原始记录有1395根、电子版459根监理未签字。

其中桩原始记录：合计1395根

1号机（桩径500：306根、桩径600：6根）

2号机（桩径500：0根、桩径600：153根）

3号机（桩径500：90根、桩径600：137根）

4号机（桩径500：162根、桩径600：67根）

5号机（桩径500：325根、桩径600：43根）

6号机（桩径500：306根、桩径600：6根）

电子版：合计459根

1-6号机（桩径500:338根、桩径600:121根）

7、多次现场管理人员强调施工现场锤击桩原始施工记录需每日及时提交到资料室，但经常不及时提交，内容记录不完善，多处内容漏填写，资料室多次提出后又经常需要拿回去修改，影响了报验进度。

8、三轴资料严重滞后且不配合，多次催促无果，监理不认可原始记录，施工记录、汇总、检验批及隐蔽资料等均未完善，其中隐蔽影像资料也没有。

9、资料报验走流程较久，每道工序的资料需报给中交之后等待相关人员查阅完签字后再报给监理，监理忙于现场，监理办公室经常没人，签字较慢，每份资料走完流程最快可以存档基本需要一个星期以后，跟踪起来比较费劲，效率不高，每次检查内业资料都会提到资料滞后，与现场进度不同步。

10、5根试桩的施工记录，其中有两张设计单位不签字，说五根桩施工记录标高不对，跟技术部、测量部核对过无误，但设计院说得按照他们要求修改，先行检查时提到施工记录的结论写的过于简单，不够详细，需重写意见。

11、资料室每次签发的图纸变更，整改单及各种工程文件已多次在工作群里通知，各部室及各班组负责人都不及时签收；开出罚款单班组也不惧，不引以为戒，偶尔会拒签；项目部管理人员忙于现场可以理解，但不重视内业工作不带头做好文件签收的典范，班组就更加不重视。资料室跟各部门各班组都挂钩，如果都不配合，小问题也会积累成大问题，严重影响资料室后续工作的开展，甚至耽误项目相关资料报验。

12、质量整改单下发劳务班组累计18份，至今一份都没回复，多次催促都说好，过后又以现场忙，各种理由拖延，罚款单也签收了，就是没回复。

以上问题资料室一直在努力与各部门各班组积极沟通处理，也曾口头反映给上级领导，但解决效果持续不明显，恳请领导帮忙协调处理。

复盘计划工作计划篇十

「照镜子」是个人复盘我非常实用的工具。

团队成员可以通过「照镜子」看到自己的内心世界，认清自己的现实状况，明确自己的定位、目标和愿景，在不断认知自我的过程中找到方向、纠正方向，并规划出清晰明确的达成愿景的路径。

「照镜子」是阿里巴巴管理「三板斧」中的重要内容，是一个认识真实自我的过程。

在「照镜子」的过程中，团队成员既要肯定自己的优点，又要找到自己的问题和短板。

「照镜子」分为两个方面，一是以自己为镜，二是以他人为镜。

以自己为镜可以纠正思维方式，突破思维局限，坚定自我愿景，找到自我价值。

以他人为镜可以使人更加客观、全面地认识自己，获得更加真实的反馈和评价，并提供不同的角度来审视自身，更好地认知自身的行为和问题。

下面我将详细阐述如何在个人复盘做到「照镜子」。

在个人复盘中以自己为镜来观察自身，可以使团队成员理性、冷静地面对自身的缺点和不足。

在心理学中，有这样一个概念叫作「元认知」。

人们平时看待一个事物的思考过程叫作「认知」，而元认知是指人们对自己思考过程背后隐藏的原因的探寻和理解。

比如，有人因为别人对自己不够尊敬而感到愤怒，这就是他对「不够尊重」这件事的认知，而元认知是需要去思考「我为什么会因为别人对自己不够尊敬而感到愤怒」。

对愤怒背后隐藏的原因的探索和挖掘就是在建立自己的元认知之上的。

这样的过程其实就是让人们站在第三视角来看待问题，以局外人的身份去冷静、客观地认识真实的自己。

在看待一件事物的过程中，人们往往会带有主观偏见和情绪。

这些主观意识会为人们对事物本质的判断和思考加上一层有色滤镜，不利于其准确地发现问题的根源。

如果我们难以看清事物的本质，就无法高效地解决问题。

因此，在个人复盘过程中，团队成员要以自己为镜，客观而真实地探究引发自己情绪背后的原因到底是什么。

要尽可能地还原事物原本的色彩，黑就是黑，白就是白，不因自己的好恶和偏见而改变，也不因自己的情绪和情感而扭曲。

因此，在个人复盘的过程中，团队成员要通过对自己深层的剖析，以理性、冷静的心态来审慎思考。

而从实际操作的层面看，我将以自己为镜的过程总结为「追命六问」（见图 5—3）。

如果团队成员在个人复盘的过程中能够将「追命六问」仔细回答一遍，就会获得一个十分清晰、明确的自我认知。

图 5—3 追命六问

「追命六问」是以一个问题框架的形式来让团队成员更为客观、全面地认识自己，帮助团队成员回顾自身工作情况、认清现状、坚定愿景。

其实，这也是从更具象的角度达到工作复盘「总结过去、了解现在、提升未来」的目的。

回答「我是谁？」和「我从哪里来？」的目的是让团队成员回顾自己的人生，看到自己的失败经验和成功经验。

团队成员要学会正确地看待自己的过去，从经验和教训中收获成长，让过去的时光赋予自身力量。

回答「我要到哪里去？」和「我为什么要去？」是在让团队成员思考自己的愿景，并坚定追求愿景的决心。

其实很多团队成员都有梦想，但是他们缺乏追求梦想的动力，原因是他们没有从根本上剖析自己为什么会拥有这样的梦想。

因为爱慕虚荣而赚钱和为了改善自己和家人的生活而赚钱是两个完全不同的出发点。

不同的出发点会在根本上决定其能否实现梦想。

所以，在个人复盘的过程中，团队成员要明确自己的愿景，并挖掘愿景背后的动因到底是什么，这也决定了追求梦想的动力是强还是弱。

回答「凭什么我能去？」和「我需要/愿意付出什么？」是让团队成员认清自己的现状，并找到达成目标的方法和路径。

团队成员只有清楚自己现有的资源都有什么，在达成目标的过程中需要付出什么，才能规划出一条通往成功的路径。

《大学》中有一句话：「物有本末，事有终始，知所先后，则近道矣。」

这句话启示我们，做任何事情都要先明确目的和目标，然后再明确现状和需要补足的资源，最后思考如何在愿景和现状

之间架构起一条成功的路径。

明白事物发展的先后顺序，才有可能获得成功。

在个人复盘时，要以自己为镜反观自我，找到内心强大的自己，在痛苦中坚守自己的愿景和目标，并在坚守的道路上不断改进问题，收获成长。

沟通学领域有一种名为「乔哈里视窗」的沟通技巧和理论，也被称为「自我意识的发现——反馈模型」。

这种沟通视窗可分为开放区、盲点区、隐藏区和未知区四大区域（见图 5—4）。

图 5—4 乔哈里视窗

四大区域中的盲点区就是所谓的「你知我不知」。

在生活中，许多人无法认识到自己身上的某些缺点和不足，他人却能明显地看到这些问题。

比如，有人喜欢开一些会刺痛别人内心的玩笑，在他自己看来这种行为是幽默的体现，但是在别人看来这是一种伤害他人、不尊重他人的行为，会引起他人的不信任。

这就是忽视盲点区带来的危害。

在个人复盘时，团队成员需要以他人为镜不断减小自身的盲点区，让自己更加全面、清晰地了解自身的问题和不足。

以他人为镜，就是团队成员通过他人的反馈来审视自己的问题。

阿里巴巴有句话：「你自己觉得有，别人感觉不到你有，你就是没有。」

这句话阐明了「别人眼中的你不同于你眼中的自己」的道理。

因此，在个人复盘的过程中，通过别人来认识自己也是一种非常有效的途径。

在个人复盘开始前，团队成员可以和团队中的其他伙伴进行坦诚的沟通，让他们犀利地指出自身的缺点和不足，然后将这些缺点和不足记录下来，在复盘的过程中深入挖掘原因，找到改进的方法。

要做到这一点并不容易，因为绝大多数人在被别人指出自身缺点的时候，都会下意识地产生尴尬、愤怒、羞愧等负面情绪，甚至还会揣摩他人的用意。

这就像当有人微笑着告诉你，你的嘴角上有颗饭粒时，你很可能会觉得尴尬，认为对方笑着说出这句话是在嘲笑自己。

其实，对方只是在礼貌地微笑提醒而已。

因此，要做到以他人为镜，团队成员就要首先明白，他人的批评和建议虽然是一种负面的反馈，却能使自己更好地了解自身，找到自己的问题，只有这样自己才能拥有改进的机会。

团队成员要将他人的批评和建议当作帮助自己成长的宝贵财富，主动、欣然地接受它们，这样才能成就更好的自己。

以管理者为例，在进行个人复盘前，管理者可以和员工开一场「裸心会」，让员工坦诚、真实地回答下面这些问题。

在这一过程中，管理者要做的只有提问、倾听和记录，不要反驳、打断员工。

因为，管理者开「裸心会」的目的是收集员工的反馈意见，正视自身的问题，而不是证明自己有多优秀。

在刚开始的时候，管理者会感到十分痛苦。

但是很快，管理者不仅会获得员工的信任和尊重，让团队的气氛更加开放，也会培养出敢于直面自身问题的优秀品质。

在问题收集结束后，管理者要将这些问题整理到「思考清单」中，并在个人复盘时进行深度挖掘，探究这些问题背后的根源。

正所谓「以铜为镜，可以正衣冠；以人为镜，可以明得失」，通过他人对自己的评价，团队成员可以更加清晰、全面地认知自己，消除自身的盲点区，成为更好的自己。

在个人复盘的过程中，如果能够做到「以自己为镜，突破自我的天花板；以他人为镜，知得失而明真理」，就能更为全面、立体地认识自我，找到前进的方向。