

2023年基层年度个人工作总结(优秀9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

基层年度个人工作总结篇一

20xx年，我经历过六月份千军万马过独木桥的高考，终于进入了扬州大学。大学的第一学期，在崭新的生活学习环境中，我成长了很多，成熟了很多。大学阶段的学习，知识的广度和深度都大大增加，学习更加自由和灵活了，但也更加考验我们的主动性和创造性。学习，不再是为了完成父母老师的要求，而是与我们的未来之路有着实地联系起来。于是，我更加踏踏实实地学习。

进入大学，远离家乡，()开始独立的生活，衣食住行学等日常生活都要自己安排。同学们都来自天南海北，兴趣爱好、生活习惯存在着差异。我已经能够学会去与同学主动地沟通和交流，互相理解和关心。

进入大学，不再是一心扑在学习上了，而是要家事国事天下事事事关心了。各种党组织、团组织、学生会、班委、社团的活动增多。大学生，一只脚已经踏入社会，因此不能只顾学习，而是要多参加社会实践，锻炼自己各方面的能力，有时候能力比学习更重要。

我的20xx年，我来到大学的第一年，我对自己还比较满意，这一年，我是积极向上的，未失激情的，我希望自己始终保持这样的状态，去设计自己无限可能的未来，去实现自己无

限可能的梦想。

基层年度个人工作总结篇二

您好，我是本公司职员刘海员。于__年4月8日进入本公司以来，一直在杜郎口基地任职。值此本学年工作即将之际我将近9个月的工作情况向您做简单汇报，请领导过目。

回首过去的9个月大致上可以分为五个阶段

__年4——6月份正值本公司在杜郎口举行会议的时候，我被招聘到本公司杜郎口基地工作，前两个月的主要参加图书销售工作，同时接触大量来校参观老师。对图销售和业务有了初步的了解，同时积极进课堂听课、会议报告和研修班报告等等。对杜郎口的模式以及杜郎口模式背后的管理及文化内容深感兴趣。在见识了崔校长、李站长的超长个人魅力的同时，深感我等工作的长远意义所在。并暗自做定了将高效课堂模式推广作为自己事业主线的目标。合当下中国传统课堂的种种弊端，深感把自己的余生用于教育事业，用于推广和应用高效课堂是非常有意义的。这一阶段，也就是我来杜郎口的第一阶段，被我们公司、杜郎口中学的魅力和推行高效课堂的意义深深地打动。课改势在必行！

__年6月——8月份主要配合张兆科同志带研修班，做一些事务性具体工作。借此机会我更加深的进入到杜郎口的课堂，研修班的报告当中。并对杜郎口的课堂教学模式和背后的管理、理念等有了更深的了解，此时正巧遇上我公司举办的《高效课堂22条》读后感征文活动并积极投稿。承蒙领导厚爱获得三等奖。之后暑假到了，我与徐会晓、于凯丽等同志负责天卉会议的招生和跃华中学招生事宜直至8月份。我把它看成第二阶段，由惊讶与震撼走向深入了解。

__年9月——10月新学期开始了，这学期一开始由我主带研修班，除了做好事物性工作以外我积极要求做研修班的开班报

告，因为做一个教育的“思考着”与“宣讲着”一直以来是我的梦想和追求。直到现在这都是令我沾沾自喜的一份差事，“多幸福啊，一个刚毕业的毛头小孩子，就可以在台上每周给那么多来自全国的领导和老师讲解我心中的杜郎口和我们的高效课堂。是公司给了我这样的平台，对于我的一生而言这样的机会绝对是支点性的。”我常常对自己这样说。但平台是有了，我是否已经是一个称职的“宣讲者”了吗？回答是否定的。这便是我所定义的第三阶段。尽管我在讲，我讲我心目中的杜郎口，讲我的想法、我的“理论”。但是总是不能令自己和领导满意。原因在于我讲的并不是一线教师所迫切需要的。这期间研修班从86期也办到了90期。

__年10月——__年11月，91期我突然知道一线来研修的老师想要的是怎么了。正巧这期研修班只有一位学员，我就把自己的想法和他交流了几次，他本人也是感觉非常好。于是我整理自己的思路，在沈黎同志的大力支持之下便有了我自己的研修班开班课件，虽然期期都有修改，但大致主体思路一直沿用至今，并受到全国各地领导、老师的好评，于是92期“我终于知道该说些什么了。”这是走下讲台我的第一句感言。其中10月18——20日出差重庆两县市。在与仁沙中学领导交流的时候我学到了很多，“当你为别人搬开绊脚石的同时可能恰恰给自己铺了路。”对此我有深深感触。在此期间与学校中层领导的关系越走越近，因为能帮助他们的地方我总是想尽一切办法，直到他们满意。这是第四阶段，我知道学员、老师们想要的是怎么，并令他们满意。

__年11月——现在，虽然我知道他们想要的是怎么了，他们对于我的工作也颇为满意，期间我与学校老师和学员们的关系也是越来越融洽。但是我了解到其实许多老师把注意力局限在导学案的编制，这本无可厚非，但是他们却忽视了学生积极性调动以及课改的主体路线。而在11月20——22期间出差东莞虎门，在22日临作报告之前我突然知道我应该给我的学员们的怎么了。并当即对报告内容做了大幅修改，在场老师们热情与初来乍到的时候有了巨大的变化。一开始可

能他们以为自己付了钱，总是用挑剔的眼光看我们，但是后来就不一样了。使我深感有自己的专业与专利是多么的有价值。有了公司和杜郎口的坚强后盾才有了我的登台机会。让我感受最深的是“发展才是最大的尊严！”“学生的积极性调动不起来，配套的管理落实不到位，导学案编出花来也是中看不中用。”

这是我在96期开班报告上的原话，于是我发现的时候是我们把学员引入了误区。与此同时我发现，刚来杜郎口的老师打个不恰当的比喻就像我们成年人带孩子逛超市一样，他们想要的就不一定就适合他们，他们不能买二锅头回家喝。这便是第五阶段，切入点问题：我总了一系列杜郎口的切入点，譬如说“小展示”、“爬黑板”、“小组建制”、“开会”。并按照实际的转化情况介绍一些一般情况下高效课堂推行路线图。这一阶段，老师们感觉也找到了回去开展工作的下手点。在此期间，杜郎口的老师因为工作繁忙便将自己顾及不了的报告、交流交给我来打理，这是多么大的信任啊！印象最深刻的当属甘肃教育厅的那次，讲完之后在场的老师因为要考走课件，各式各样的u盘当场交给我不下三十余个。

本学年即将，但我们的工作还在并还将继续，我看到的学校学习杜郎口的困难不在学习的本身，而困难在他们的意识当中。因此改变老师乃至校长、教育部门领导的观念已成当务之急。因此下一步的报告重点要向改变传统的观念上转变。“纸上得来终觉浅，缘知此事要躬行。”走上课堂是我这一年来的夙愿，因此明年的第二个目标就是获得上课的机会并把握它。

相信公司领导的英明引领下我们将继往开来，相信每天多努力一点点我们的辉煌就会早一天到来。我们晚上睡的更晚一点，就越接近中国教育的明天！百年中国，世界中心，而四十年后的国家主人们正在坐我们的课堂里——我们中国名校共同体的高效课堂里……我责无旁贷！

以上是我本年度大致进程，虽成绩平平，但我会努力赶上，请领导监督。至此新春佳节即将到来之际，祝领导身体健康，阖家欢乐，万事如意！祝我们的事业__年虎虎生威！

基层年度个人工作总结篇三

时光匆匆，这一年就这样匆匆结束，键盘上敲出结束语，然而心中却认为还有好多事情没有做完。脑子里冒出许多奇怪的想法，都想一一实现，然而时间，人，金钱等等因素限制了好多，单凭一人之力难以推动整个计划的执行！不过，我依然收获了很多东西，与他人的相处与交流让我学会了很多！处理棘手的事情虽让人心烦，然而却能更好的锻炼我，当然最不能忍受的就是时间的各种冲突，这让我有时候不知道该做什么才好！目前看来，下学期照样会时间各种挤压，但我祈祷情况会好一点！

在这个世界里生活，有很多事情会锻炼一个人，与人相处，察言观色也是一种学问，虽然小时候妈妈教过我这个，但是我想，即使到我们垂垂老矣的时候这依然是一件蛮重要的事情。因为人生是一部读不完的书。当然，学习显然不是最重要的，实际的事情千千万万，只会读书的人最傻，我们要学会更好地生活！

回首往事，得失颇多，一切已不愿再提，当然，我觉得一切已不是那么重要，重要的是现在，因为时光匆匆我们没那么多时间去后悔，所以，珍惜当下，珍惜每一个在一起的瞬间，因为我想让我的生命留下印记，幸而，我遇到了一群性格各异，风格不同的室友，和他们在一起他们每个人都给了我不同的印象，当然他们也帮了我好多！不论是在生活中还是其他。这些都深深的记在心里！

下一年，想要改变的有太多，第一个想要做的就是读更多的书，做到博览群书。书中真的有好多东西值得我们去学习，有时候，前一阶段读的书后一阶段就会在股票操作的时候得

到验证，或者是在其他的地方用的到，这真的是蛮让人欣喜，觉得所学都没有白费。第二个，想做到的就是学会一个人去做更多的事。有好多事情都需要我们亲自去完成，别人真的替代不了你！能陪你的人不是永远都能陪你，不是什么事都能陪你！第三个，想做到的就是包容。这个世界，不同的有太多，应该学会更好地接纳！不管是想法与意识我们都要做到！谦逊才是王道！

这个世界，真的有很多英才，他们让人刮目相看，就比如说书中所读到的杰西·利弗莫尔，这位华尔街小豪客，别人交易所的老板就直接说“滚吧你，你这个怪胎，到别处赚钱去吧，这里不欢迎你！”试想一下，快把人家交易所弄倒闭，也是蛮叼的！再有，今年的魅族，引爆别人的眼球，让人很感动！真的是一群满怀梦想的人，软硬件交互下的科技体验真的才是极致！（原谅我是个极客）这一切的一切让我体会到我要学的还有很多！会做更多的事并且做到优秀这才是最难得的！

基层年度个人工作总结篇四

一年来，我能够自觉服从领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，对全年的工作总结如下：

一、工作方面

及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。以认真的态度积极参加财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

二、会计学习、个人修养方面

通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的'启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

三、存在问题

理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

四、今后工作计划

不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

基层年度个人工作总结篇五

20xx年度，在乡党委、的下，在民政岗位上xx乡中心工作和工作主要做了工作。

圆满了纸筒甜菜种植、退耕还林补植、组织观音禅院庙会及捐款、舍饲禁牧、撤村并点工作。了新农保工作，享受待遇人员共计2505人，了xx0的参保率，60岁参保人员共计6963人，98的参保率，任务。

1、弱势群体生活保障工作；

2、查灾、报灾，了旱灾及涝灾的报批与救助，把救灾款、物发放到受灾的手中；

4、殡改工作了全乡无一例土葬，了县殡改所的考核，并表扬；

5、做了全乡98位60岁退伍士兵新一批优抚的上报档案整理；

6、了张北县次地名普查工作，普查范围了xx0□

7、敬老院工作，对回民敬老院的实施条件，让回民的五保老人老养、所居。

8、在我乡范围了四所幸福互助院，让一空巢老人安度晚年。

9、兑付了优抚、伤残军人的定补。了“优抚医疗保障实施办法”。

1、一名参加工作不长的乡镇干部，工作经验有限，急需向和干部们学习请教；

2、在民政工作上，应该更多的向村民情况，，村民的情况，解决村民；

3、拿出更多的`去学习理论知识和。

对工作中的之处，望乡党委、批评指正，以便的和思想觉悟，使一名合格的乡干部，为我乡的发展更大的。

基层年度个人工作总结篇六

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作任务，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，在工作上更加的进步。这半年的工作总结主要有以下几项：

1、思想方面

能够认真贯彻公司的基本路线方针，通过周报、手册积极学习作业理论；遵纪守法，认真学习公司的精神；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、工作方面

我进公司工作也已经有4年了，从设施员到道路作业员，一直兢兢业业的工作着，协助队长做好每项工作。不懂的问题积极向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在一段的时间内便慢慢的熟悉公司交给我的各项工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

为了公司工作的顺利进行，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事一起做好各项工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更完美。

基层年度个人工作总结篇七

20__年，自己担任__村的驻点干部，现根据相关工作要求，将20__年度个人的工作状况总结如下：

一、统一思想提高认识，深入调查研究。

制定了切实可行的工作方案，明确工作目标任务，深入社区调研，听取群众意见，帮助基层和群众解决实际问题。把深入社区调研作为自身工作的重要内容之一。将所联系的社区作为重要课题调研基地，通过发放调查问卷、召开座谈会等形式，开展了社区党建工作情况、低保户家庭情况、城镇居民收入情况、社区党组织在和谐社区建设中的地位与作用的调研，并将进一步整理形成调研报告，为社区工作提供参考。根据所在单位特点，结合自身工作实际，深入社区进行调研，听取社区干部群众的意见，制定工作方案。为开展好社区联系点工作奠定了坚实的基础。

二、结合创先争优活动，强化社区党建。

坚持全面加强社区党的领导，创一流的领导班子；坚持创新服务意识，转变服务方式，促进共驻共建协调发展；坚持服务社区理念，形成民主参与广泛、服务功能完善、居住环境舒适、治安秩序良好、文化活动丰富、管理手段先进、人际关系融洽的和谐社区发展态势。

1、加强党员教育管理吗，提高党建实效。加强党员教育管理，结合社区每双月的党员学习日，创新形式，组织党员收看远程教育专题片，多途径、多形式提高党员综合素质。

2、坚持开展党建带团建工作，积极组织和号召社区广大青年踊跃参加社区各项活动，锻炼广大青年的工作意志和工作热情，使其能够真正拥护党的路线、方针、政策，拥护支持社区工作。

三、发挥自身业务优势，积极“结对社区优管理”。

一年来，以服务社区、服务居民为着眼点，发挥自身优势，充分利用机关的政策、人才、信息和联系面广等优势，积极开展科教、法律、卫生、文化、社保和道德规范等“职能进社区”活动，在创建基层示范点工作方面也进行了积极的探索。结合各自工作实际，开展“职能进社区”，为做好社区联系点工作总结探索出一些有益经验。

1、修缮社区老年活动室。了解到三桥社区的老年活动室年久失修，老年人活动开展没有场地设施保障后，农业局赵建宁局长主动承担起协助社区修缮老年活动室的工作，为活动室规划场地，联系广告公司制作门牌及宣传版面。

2、慰问社区低保户家庭。在与驻点社区座谈中了解到社区低保户特别锁，生活特别困难，驻点小组到社区20户长期有病、生活上有困难的低保户家中进行慰问，送去大米、食用油等慰问品。并表示将会继续关注困难老党员的生活情况，扶贫帮困，为他们解决实际困难。

3、开展社区文化体育活动。结合全民健身月活动，计划在社区广场举办社区趣味体育运动会，号召社区居民积极参加运动会，活跃和丰富社区群众的业余生活。

4、农业科普知识宣传。精心组织了一次农业科普知识宣传活动，活动主要是以发放宣传材料和展示宣传展板为主，让广大农民群众了解和认识农业科技知识。

5、亲力亲为美化社区环境。20__年三桥社区开始创建“中国

和美家园”，于2020__年底竣工，建造了休闲公园、河滨绿化等等，绿化面积达3300平方米，但由于后期绿化维护保洁经费，工作没有及时跟上，有些地方已经长出了杂草，驻点小组和社区入党积极分子一起在绿化带拔草、捡垃圾，不仅美化了环境，也给这些积极向党组织的靠拢的寻求进步的青年上了生动的一课。

6、在第一次座谈会时，有老党员提出三桥小学和卫生院宿舍前的道路由于种种原因一直没有得到很好的修缮，每逢雨天，路面泥泞，低洼处积水，严重影响周边居民出行。在了解情况后，驻点小组积极，目前已经开始道路修缮工作。

一年的社区驻点工作让我更深刻的了解到了自身存在的不足，在面对社区具体工作时的大多是边干边摸索，很多工作不够细致。把我们安排到社区学习锻炼，对了解社情民意，熟悉基层情况，增强爱民之心有着十分重要的意义。在下阶段的驻点工作中，我将进一步培养求真务实，艰苦创业的优良作风，努力提高驾驭复杂局面、处理复杂问题的能力。

基层年度个人工作总结篇八

一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。

(一) 营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米，折合米数3,265万米，达成率90.7%；销售金额1.37亿元，达成率114.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售

额345万元。

3、全年销售15d□20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的14.3%。

4□20xx年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额14.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

(以上数据为管理报表数据)

(二) 生产计划科工作事项

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

回首20xx年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20xx年12月31日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20xx年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作：

(一) 营销科方面

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元；成品销售50万米，销售额500万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时去年的基础上加大对15d-20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2,500万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3x6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

(二) 生产计划科方面

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调

节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

20xx年是有意义，有价值，有收获的一年，祝愿台华更加蓬勃发展，台华人的生活更加美好幸福！

基层年度个人工作总结篇九

今天在空间里向各位作xxx0年的总结!打工无岁月!总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受[]xxx0年已经进入尾声了，当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中[]xxx0年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而公司在迎来了第10个年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和担子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的项目对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。回想起一年以前，领导将线长这负重担压在我身上，我很感谢领导的信任，一年来。我在各位领导的关怀和批评指导下。爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和泪水并存，也是我看到了自己的不足。同时也是我转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临

过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。在此，我向xxx0年关心和帮助过我的各位领导和同仁道一声：谢谢！现在，我向领导作xxx0年度述职报告，请予审议。”

(一)沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

(二)工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到

的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

三、今后提高工作水准的举措

xxx0年即将远去，面对xxx1年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己xxx0年要为工作的努力：

一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

xxx0年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他公司的差距越来越大，如何多争取定单，促进公司的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

二：提高

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自，自身原因，说明从我们各条线的工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和操作技巧，保证质量。对于我们一个作业员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

三：发扬

有时候觉得自己很幸运能从事电子这个行业，从开始工作到现在已经有近4年的时间了，从开始做基层员工到线长，期间明白了很多道理也认识了很多朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢?想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许多真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各项工作，让自己起带头作用。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的提出问题和解决问题。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠慢。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在xxx0年经历了更多，我也不可能完美的总结过去的一年;我们没有回到过去的能力，但我们却有改变未来的能力!其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。最后提前祝大家元旦快乐，相信你们的明天会更加美好!