

最新教师遵守纪律方面个人总结(精选5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

教师遵守纪律方面个人总结篇一

不知不觉中，20-已接近尾声，我来到公司已五年时间，在这段时间的学习工作中掺杂着深刻的记忆与辛苦。202x是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面：这一年在经历了最严厉的房产调控政策之下让我们学会了怎样在更艰难的情况下去更好把握客户，更用心的去抓住客户的心理，绝不轻易放过每一个可以成交的机会，否则机会稍纵即逝；所以在未来的工作中我一定要在这些方面努力加强学习，做到让自己满意公司认可。

二、心态方面：做销售这个行业就是要随时随地都能保持有一个良好心态，工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。保持好心态的是对我们心智的一种考验，做到这一点也是我们的另一种成长。

三、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在过去的一年中我在细节方面没有做的够好，有些粗心，以至于一年的工作工作都不太尽人意，在今后的工作中我一定要在这些方面多下功夫，让自己在各个方面都有发展和收获。

四、展望未来：20-这一年是有意义有收获的一年，虽然在过去的一年我没有做出很好的成绩，但还是有一定的收获的，在大家的共同努力下我们完成了“源馨苑”项目的销售工作，并顺利交房。让我们对房产销售有了更全面的了解，自己也得到成长，过去不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。为公司为自己能有更好发展做一点努力，也是为自己能有一个更好的前途。

在即将过去的一年中，我只卖了十几套房子，总金额达600万左右，已经全部回款。这可能有些客观问题的影响，但这不能成为我的借口，所以在在今后的工作中，我要充分发挥我的各种优点。努力完成自己的本质工作，协助公司管理好销售部的各项工作，努力学习房产销售和管理工作。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

教师遵守纪律方面个人总结篇二

（一）思维前进，情绪端正

（二）严于律己，真诚待人

本年度，个人可以仔细学习热力公司的各项规章制度，仔细领会公司各项抉择。在作业中，我严格恪守公司的各项规章制度作业，安身本职，联合搭档，尊重领导，恪守组织作业组织，在作业中可以严格要求自我，一同，与搭档共处真诚相待，谦虚向搭档们学习，学习他们身上的质量和精力，不断前进自我的概括本质，更好更快的促进自我快速展开和前进。

（三）安身本职，做好作业

现在，我的作业部分客户服务部，首要作业内容为做电子版巡检记载、计算水电周、月报表，收拾档案、仓库账目、内务处理等，作业内容较细较杂，因而，在作业中，我不断培育自我的责任心和耐性，将责任心和耐性的培育放在做好作业首位，要求自己可以静下心来，仔细处理每项作业中的细节，保证作业不在我的范围内犯错，不因我耽搁作业。

- 1、仔细做好电子版巡检记载：全年共对xx块电子版进行巡检，记载各类问题xx次。
- 2、计算水电周、月报表：对水电数据进行仔细核对，准时安质做好水电周、月报表作业，保证每张报表数据准确无误。
- 3、做好档案处理作业。针对担任的档案多且杂等特色，一方面个人仔细学习档案处理事务常识，参与相关专业常识训练，不断前进自我的事务理论水平；另一方面，结合档案处理的实践状况，完善档案处理台帐，守时更新档案，严格恪守档案处理准则，尽力保证档案不出过失。此外，活跃强化自我运用电子档案处理的才能，充分发挥电子档案的效果。
- 4、完结仓库账目及各项内务作业。在仓库账目方面，坚持财务处理准则，做到账库相符，账库相实；在内务方面，准时

按质完结领导交办的各项作业使命，尤其是每日守时守时的做好作业环境的保洁作业，尽力营建一个环境卫生，气氛杰出的作业环境。

（一）学习力度还需求不断前进

在作业中，常常由于作业忙等各种原因，形成自我关于学习存在放松的现象，在学习上存在着必定的懈怠、幸运等思维意识，尤其是对热力职业的相关专业常识学习的力度还不行，了解还不深，此外，关于一些政策性的理论学习存在着注重度缺少等现象，因而，在未来的作业实践中，在这些方面自己仍需不断加强和前进。

（二）专业技术才能仍需前进

在实践事务操作进程中，个人的事务才能仍需不断前进，在档案处理等相关事务实践进程中，自我还存在着事务本质和才能不强的现实状况，与公司的要求尚有一段距离。

（三）作业的统筹方案性需加强

在作业中，个人对作业的组织 and 方案性仍需不断前进，常常会由于作业组织不合理，而形成手忙脚乱的局势，极大的影响了作业的功率，这是自己需求不断改善的当地。

（一）抓学习，提内在。在未来的作业中，注重抓学习，要点学习公司的规章准则及热力职业专业常识，尽力促进自我的全面展开。

（二）重统筹，提功率。不断注重关于作业的科学组织和方案性，活跃前进作业的功率；一同，尽力增强关于作业的独立考虑性，前进发现、剖析和处理实践问题的才能。

（三）活跃完结好各项作业使命。在未来作业中，个人将围

绕着年度作业方案，科学组织，合理统筹，安身本职，仔细恪守公司的各项规章制度准则，如期按质的保证个人年度作业使命的满意完结，活跃为公司的展开做出自己应尽的责任。

教师遵守纪律方面个人总结篇三

20__年，本人坚持以邓小平理论，“三个代表”和十七大重要思想为指导，自觉加强理论学习，认真学习党的十七大报告，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现将个人工作总结如下：

一、自觉学习党的精神，用先进政治思想武装自己的头脑

这一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方_，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级_和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵，增强自己实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定

性;认真学习党的十六大报告及十六届三中、四中全会精神,自觉坚持以党的十六大为指导,为进一步加快完善社会主义市场经济体制,全面建设小康社会作出自己的努力。二是认真学习工作业务知识,重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点,抓住重点,并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处,有针对性地进行学习,不断提高自己的办公室业务工作能力。三是认真学习法律知识,结合自己工作实际特点,利用闲余时间,选择性地开展学习,学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《____区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反_国家法》,通过学习,进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作,按时完成工作任务

一年来,我始终坚持严格要求自己,勤奋努力,时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨,努力实践“三个代表”重要思想,在自己平凡而普通的工作岗位上,努力做好本职工作。在具体工作中,我努力做好服务工作,当好参谋助手:一是认真收集各项信息资料,全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况,分析工作存在的主要问题,总结工作经验,及时向领导汇报,让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况,为解决问题作出科学的、正确的决策。二是领导交办的每一项工作,分清轻重缓急,科学安排时间,按时、按质、按量完成任务。三是在接待来访群众的工作中,坚持按照工作要求,热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题,提出的要求、建议。同时,对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释,耐心做好群众的思想工作,让群众相信政府。在同志们的关心、支持和帮助下,各项服务工作均取得了_完成任务的好成绩,得到领导和群众肯定。

在过去的20__年中我认真要求自己,在工作上在兢兢业业,取得了一定的进步,也得到了领导的信任和支持,但也发现了自己的一些缺点,我想在以后的工作中我一定会扬长避短,

改进缺点，全面做好自己的工作，为人民的社会发展做出自己的贡献。

教师遵守纪律方面个人总结篇四

__年，可谓金融界的严冬，但布吉支行何以能在这寒冬中全面飘香呢?总结起来主要有以下几点：

一是靠上级行的正确领导。年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。布吉支行在__年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。至__年底布吉支行自营存款折人民币为3690____元，比年初增加1380____元，增幅达5____，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成250____美元，完成计划的12____，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是达到了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的情况下，费用节约了2____元，费用率下降了1.1____百分点。资产收益按去年可比口径统计增长0.____百分点。这些都无不说明布吉支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。布吉

支行地处关外，本地企业多是小型“三来一补”企业，且一直是国有商业银行的势力地盘，业务开拓环境异常艰苦，如果不清楚内、外部形势，不认清“行”情，就会没有明确的市场导向和正确的市场定位，这就会导致全行工作一盘散沙，打乱仗。因此，我行领导高度重视调查研究，认清工作环境，打有准备的仗。__年做的第一项工作就是搞好“四个研究”，即：

- 1、研究分析所辖区内的经济发展情况，政策、产业和发展规划；
- 2、研究分析同业的发展情况，明确竞争对手，认清形势；
- 3、研究分析存、贷款客户构成情况，抓重点，分层次进行管理。
- 4、研究自身的经营对策。

下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些情况制订了__年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，通过“定任务，定措施，定时间，定考核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的

情况，而且定期到单位和家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势和争取工作，终于使客户顺利到我行全面开展业务。

四、内部管理抓得实，抓得细，质量水平上了档次。

__年，内部管理是我行的另一个工作重点，而且提出“以管理促发展”的战略。力求从基础管理到制度建设，从技能培训到专业服务水平，以及三防一保工作都有一具明显的提高，从而有力地保障和推动全行业务的发展。

(一)基础管理规范化的、制度化、标准化。

实现了“三性”的有机结合。再次加强了事后检查的力度，通过事后检查可以督促业务操作程序的执行，同时可以发现问题，防弊，反过来可以促进业务操作程序的完善，形成良性循环。如会计上在做好事前，事中工作的同时，也加强了事后监督的力度。会计主管对当天帐务的每一张凭证都进行合规合法性审查，确保业务的合法合规性，同时对存在的问题进行完弊，完善业务操作程序。这样有效地促进了核算质量的提高，在人手少，业务量多的情况下，第四季度的差错率达到了零，正是由于事前防范，事中控制，事后监督的有力保障，使我行内部管理水平上了一个新台阶，有力地促进了我行业务的发展，也保证了业务的合法合规性。而对社会上高息引存等违规经营的种种诱惑，我行始终坚持合法经营，全年未发生一起违法违规事件。

(二)在制度建设方面，注意抓好制度的建立、健全、贯彻和考评。

__年我行根据业务的需要，建立健全各项规章制度。首先是

坚持晨会制度，每周一定期召开全行大会，得用班前半小时学习有关政策法规、文件以及有关的工作部署。各个部门根据各自的需要召开会议。内勤二、四学习业务知识，三、五进行技能训练；外勤召开工作例会，介绍各自工作心得。其次，针对我行__年揽存增储，实施大户战略的需要，相继推出了大户定期汇报制度，客户投诉有奖制度，大堂领班导储员制度，储蓄大户荣誉卡制度等，为了更好督促，检查外勤人员的工作业绩和进度，成功地推行了外勤每周工作日志制度。最后，设立月奖考评制度。为了实施有效地激励机制，充分利用经济杠杆来调动工作人员的积极性。对内勤按照服务态度，工作质量，仪表仪态，测试成绩，是否服务之星进行考评，对外勤按照存款完成计划数，出勤情况贷款质量进行考评，对表现优异者给予充分的物质和精神奖励，有效地调动了员工的积极性。这些制度的实施有力地推动我行各项业务的健康发展。

(三) 严把费用关，确保利润计划顺利实现。

管理部__年提出了增收节支，努力实现利润最大化的要求。我行在这方面做了大量工作。首先，在全行树立“增收节支”观念，从节约一张纸，一度电，一滴水开始，切实做好增收节支工作。其次，认真分析费用结构，寻找降低费用的突破口，再次，严格费用审批制度，实行支行行长“一支笔”审批。严把财务审核关，不该列支的一律不列支。由于思想明确，措施得力，我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比__年下降了2____元，费用率下降1.1____百分点。可以说，我行__年“增收节支”卓有成效。

(四) 抓好员工队伍建设，提高员工业务素质。

员工队伍是银行工作的“本钱”，没有一支思想上进，作风过硬，素质优良，同心同德的员工队伍，银行工作是很难开展的。布吉支行的领导对于这一点深有体会，高度重视员工队伍的建设和提高员工的业务素质。首先，从员工的思想教

育入手，搞好行风行貌建设，坚持文明上岗，礼貌待客，树立现代服务理念。同时行领导做员工的贴心人，给他们排忧解难，极大地鼓舞了员工的士气和斗志。其次，加强业务培训，提高员工的业务素质。通过定期举行技能训练以及学习业务知识，并每月进行测试，测试成绩公布，让员工认识到差距，感受到压力，形成“赶帮学超”的局面。同时加强同工内涵修养的教育，使用文明用语，让客户完全置身一种现代文明的服务之中，高高兴兴地来，也满满满意地走。再次，组织劳动竞赛。每月进行服务之星的评选活动，由客户直接投票选举产生。同时设立优质服务示范窗口，树立先进，鞭策后进，在全行掀起优质服务的热潮。

(五)做好“三防一保”的工作。

由于我行地处关外，周围社会环境较复杂，加上新员工多，年纪轻，思想素质参差不齐，给我行的“三防一保”工作带来较大的压力。我行将安全工作作为重点之一，防患于未然。首先，制定了安全岗位责任制，制订安全工作计划，成立“三防一保”领导小组。其次加强员工的“三防一保”的意识。定期组织学习有关案例，请老员工介绍防假，防诈经验等，并组织防抢演习，防范于未然。再次，健全了调、缴款的安全保卫制度，以及加强了二道门的管理。由于制度健全，措施得力，有效地开展了“三防一保”工作。实现__年全年无事故。

五是员工团结，有强大的凝聚力和战斗力。

布吉支行地处关外，工作环境异常艰苦，没有“地利”可言。深受“东南亚金融风暴”影响的__年是金融界的严冬，更没有“天时”可言了。布吉支行业务能快速发展，唯一靠的就是“人和”了。布吉支行员工团结，有强大的凝聚力和战斗力，更有一颗献身招行事业的赤诚之心，布吉支行业务的快速发展跟他们的辛勤和汗水分不开的。

教师遵守纪律方面个人总结篇五

转眼之间，来公司上班已经两个多月了，确切地说是两个月零一天，我也有幸经常和曹经理聊天，曹经理大我十来岁左右，和我同性，但是感觉和她在一起，我却总有一种后天再造的感觉，与其说我来这挣到了一些money，倒不如说我学到了自己从未知道的社会知识。论学历，我比曹经理高，但是论社会阅历与经验，我却是零。和曹经理聊了好多次了，他的侃侃而谈，他的娓娓道来，总让我汗颜。而且，她那从生活与工作中悟出的生活哲理，更是我在学校学习中所未能听到过的。每次谈完，我总感觉有余音在耳边旋绕，可能是我真的社会只是太缺乏了，总想把它整理成自己的系统，但是，它却迟迟浸透不了我的内心，我想细细的消化它，将它转化为自己的东西为我以后所用，但是，我却写不出什么。今天，我终于可以坐在电脑旁边，把曹经理给我的一些心得细细的回味整理，自己也从中提升。真的，很佩服曹经理，也更感谢曹经理，他给了我在学校中所未接触过的知识，更让我明白了自己应该怎样做人，怎样工作。曹经理可以无愧于我社会知识的恩师。

心得之二：思想有多远，我们就能走多远。曹经理总在强调创新，要有自己独特的思想，没有思想，那就不能成为人。所以，他总在强调我们，要用百分之八十的时间去思考，用百分之二十的时间去行动，因为思想有多远，我们就能走多远。她要求的员工，都要能提出合理的建议并有自己独特的思路。我们或许都没有做到。这真的对懒惰的我一种挑战。一直以来，我都是那种懒得用脑子去思考的人，我总爱吃别人现成的食物，去做别人告诉的事情，这或许是我一直不得志的缘由吧。创新，不但是一个民族的灵魂，更是一个人的核心组成部分。没有创新，无异于一具没有思想的躯壳。谁又会去用行尸走肉呢？他给我们讲了过去bp机的发展。在九十年代，bp机风靡中国，每个人都可以传呼，任意的呼叫等待。但是，随着手机的流行，bp机渐渐的失去了市场。如果他们延

续下去，将会失去生存的空间。于是bp机的老总开始了新的创新，他将寻呼台转变了工作方式，让他们去面对企业，以及一些大公司，做一些他们的介绍。于是，他们又有了自己的市场，他们没有被淘汰，而是又开始了新的生活。所以，不求每个人都标新立异，但是，都要有自己独特的思想。这对多年来依赖性强的我是个挑战，对一个应试教育下的牺牲品来说，我有了新的觉醒。跟着曹经理做了短短几个月，我却觉得我脱胎换骨了，我已从一个丑小鸭蜕变成了小天鹅的雏形，我也开始有了自己的思考，改变了过去死板被动的局面。期待着自己有更大的发展。

心得之三：坚强的毅力+恒心=成功。曹经理给我们讲了他看《西游记》的体会。他问我们为什么唐僧的武功远不及他的四个徒弟，为什么最后他却活得最高的职位？我诧异了，因为我从来没有想过这个问题。我回答，因为她是师傅就应该封高官啊。曹经理却认为，因为唐僧有坚强的毅力和恒心，在面对各种困难面前，她坚强地走过去，在美色面前，他连眼都没有睁开过，在珠宝财富面前，他没有动过一点心，他的执着，他的坚强的毅力，他的恒心是一面旗帜，使莽撞的孙悟空变得成熟，也使贪吃懒惰的猪八戒跟着他勇往直前。正是这种毅力与执着使他们师徒能够成功的抵达西天取得真经，所以，他当之无愧最高的称号。正如毛泽东主席，论指挥能力，他不如朱德元帅，论协调能力，他不如周恩来，但是，为什么他能当上国家主席来统帅众多的英才，应为它是一面旗帜，他执着、坚定的带领着中国走向胜利。所以，我们无论做什么，也要有坚强的毅力，要有执着的精神，只有这样，我们才能取得应有的收获。

心得之四：要有吃苦耐劳的精神。吃苦耐劳，吃苦耐劳，有多少人能够做到吃苦耐劳？我第一个举手，我没有做到。我承认自己虽然整天把它挂在嘴边，但是实际行动与这种精神距离还很远。与曹经理用脚丈量出亦庄开发区，用脚丈量出塘沽开发区相比，我都汗颜！我整天抱怨上帝的不公，那么，我的付出在哪呢？我付出了什么，我又能有什么资本去跟上

帝谈条件，让他给我收获，我有什么条件呢？习武之人在学武功之前，都要经历艰苦的锻炼过程，奥运冠军的冠军称号是用他们重复枯燥的训练，用他们鲜为人知的磨砺换来的。没有人能随随便便成功，这是至渝不变的真理，上帝不会亏待任何有心人。所以，一定要能吃苦，一定要付出，付出了才会有所收获，不付出，不会有任何收获。

心得之五：学会做工作之外的事。前几天，我去一个学校谈事情，回来后向康经理汇报情况。这时，曹经理把我叫到了她的屋里。他没有说我什么，只是给我讲了一个故事。有两个同班同学的毕业生，一个学习成绩很优秀，一个很一般，两个人同时来到一个公司。结果，半年之后，这个学习很一般的同学却很快得到了提升，薪金待遇也远远高于前者。于是，这个成绩优秀的毕业生心里极度的不平衡，他找到了公司的老总。他问：为什么他学习不如我，但是他却长了地位又提了工资，而我却原地踏步走呢？老总没说什么，把他的同学和她叫到跟前，让他们去买豆腐。这个同学第一次出去了，看了看豆腐，回来报告说有买豆腐的。经理让他再问问豆腐怎么样，于是他又出去了，回来说豆腐水份有点大。、、、、这样他重复了好几次，去了又来，来了又去，最后才在经理的一再叮嘱下把一斤豆腐买了回来。但是，他那个成绩一般的同学呢，出去了之后就把关于豆腐的所有情况回来一一报告了，第二次去了就把豆腐买了回来。老总笑了，说这就是差距，你应该明白我为什么这样对待他了。那个同学无语。

学会做工作之外的事，也就是把工作相关的一切信息都要收集，而不是告诉你去做什么就去做什么。我可能总会犯这样的错误。就像我和康经理，我们去给学生租房子，在他去的时候他先在一个生活小区贴了个求租广告，然后找的中介公司，后来，我们通过中介找到了一个房子，结果，又出了问题。房东因为我们人数太多在已经交了房租后部出租了。我们傻眼了，一下午的时间，如果我们找不到的话，那就意味着十几个学生露宿街头。于是，我们像无头苍蝇一样在各个

小区乱撞，在我们就要绝望的时候，一个救生的电话让我们喜出望外。他问我们是否租房，我们慌忙去看，最后定了下来。那会我们就感觉这是上帝在帮我们。但是，冷静下来想象这是康经理的功劳，因为他去找中介租房子的時候，他做了一些局外的事情，也正是这个事情，使我们成功了。而我，所欠缺的也正是这样的功夫。所以，要改变懒惰的习惯，去做一些力所能及的事情，也要去做一些在最近发展区的事情。

□.□.□.□.□.□.□.

曹经理给我的心得还很多，他给的是我把书本翻碎都无法找到的知识。虽然我跟他只短短的几个月，却让我收到了这二十多年中所未有过的体验。感谢曹经理和康经理，她们是我的社会恩师！