

最新工作总结与经验分享(精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工作总结与经验分享篇一

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面总结一下在销售时应该注意的几个方面：

一、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

二、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造

一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

三、充分展示宝珠饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”等等，营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

四、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓住机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也

会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

五、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有（否则顾客可能扭头就走），随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

六、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

七、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注

意：“为什么？”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍（这可能又是她办公室的话题），如果堆放在一起就会损坏其他宝石”。最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

八、总结销售经验

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行径。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

工作总结与经验分享篇二

分享自己工作让同伴一起学习自己的工作经验，可以让朋友少走一些弯路，下面是本站带来的分享自己工作心得，希望可以帮到大家。

在任何环境中，牛人都可以用平静的心来面对随时出现的波澜，通过“见招拆招”来化解问题和矛盾，扎实推进工作，从容达到预期的目标。怎么才能成为牛人呢，站位高看得远？有思路有方法？提前做出预案？不对！这只是牛人的重要表现之一，有个大前提如果不具备，能力就无法发挥，也成不了牛人。这个大前提是拥有良好的工作状态。

状态这个词很虚无，它存在于每个人的内心且不断发生变化，

只有自己最清楚自己的状态。因此，工作状态其实也就是心理状态。我所理解的心理状态是：现实或想法(例如愿望、诉求)给心理带来反应，进而影响自己看待事物的角度。心理状态可以分为三种，一种是平静状态，另一种是积极状态，第三种是消极状态。

在通常情况下，心态很容易受到内心和外界的影响，自己把握不好就会成为心态的奴隶，被牵着鼻子走。在这种情况下，他即便在工作中具备很强的能力，也不能说明他就是个有能力的人，因为心态决定他的能力很难平稳发挥，仍可能被定性为没能力。

以下几个方面会与心理状态有关系。

心态与情绪有关。工作压力大、受了委屈、没有成就感等等，都会形成负面情绪，从而影响心态走向消极。

心态与性格有关。从一个人看问题的方式和角度可以判断他的性格特点，积极的人眼中总是充满阳光，即便心被淋湿了也没关系，会经常拿出来晒一晒。消极的人正相反。要相信，心态与性格可以互相影响，也可以同步改变。

心态与身边的氛围有关。自己的沟通和协调能力不强、周围关系复杂紧张等等同样可以形成心理压力，对心态造成负面影响。

心态与自身的调整能力有关。例如克制情绪的能力，转换情绪的能力等。有人说，人生就像一杯白开水，放点盐，他就是咸的；放点糖，它就是甜的。你放什么，它就有什么样的味道，我们的人生完全靠自己来调剂。应该有意识的去认识自己，了解自己，做正版的自己，不做盗版的别人。做自己的主人，多往生活中加点糖，让工作和生活充满甜蜜。

有这样几个途径可以调整心理状态。

采取“无所谓”的态度。多反思我们斤斤计较的事情是否值得这样去纠结，得到了会怎样，大不了又会怎样？不要夸大小事的重要性。跳出自我或者换个角度重新来审视，很可能让自己放下包袱，轻装前进。

拥有一颗平常心。宁静致远，是指拥有平稳静谧的心态，不为杂念所左右，静思反省，才能实现更高远的目标。烦恼是自己给的，别人永远无法给你烦恼。心态如果受到杂事左右，心神就会被扰乱，无法静思反省，这时，你就不是自己的主人。我听到过一句很有价值的话：在你生气的时候不要做决定。当情绪占上风时，很多决定都不是理性的，会离正确很遥远。平常心是做到宁静致远的前提，是上面提到的第一种心理状态，即平静状态，也是最高状态。

培养对工作的兴趣。如果将工作看成一项任务，心里就会抵触，因为是被动的去接受；换个角度，如果能培养起对工作的兴趣，我们就能主动投入，带着“玩”的心态来做事，自然可以焕发出激情和动力，做自己喜欢的事情不累，尤其是心不累。不管你有没有兴趣，工作都要照常去做，不多也不少，这就值得我们换个角度去培养兴趣。

拥有发展的眼光。当你快乐时，你要想，这快乐不是永恒的；当你痛苦时你要想这痛苦也不是永恒的。任何事物都处于发展变化中，只要我们还拥有健康和生命，就不要把阶段当成终点。不要被眼前的困难击倒，相信一定能度过难关，而且只要拥有积极的心态，方法总比问题多。

分析心理状态是为了拥有良好的生活状态和工作状态。很多时候，事情本身无所谓难和易，拥有良好的工作状态，就能唤醒内心的潜能，自然可以斗志昂扬、披荆斩棘。

回想自己走过的历程，已经工作20xx年了。在这20xx年的工作经历中，可以说有喜悦，也有痛苦。工作的日子是快乐的，那时候是个什么都不懂的孩子，总感觉我好不容易毕业了，

可不用学习了，终于可以玩玩了。于是，我们每天的生活就是和几个好朋友在一起吃、喝、玩、乐。每天晚上的必修课就是出去逛街，回到家还要拉呱。头脑中根本不想工作，只是偶尔到有什么比赛，我才投身到工作中去。

在各位领导和老师的热心支持和帮助下，我认真做好教学工作，积极完成学校布置的各项任务。在这十几年的时间里我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，以“师德”规范自己的教育教学工作，以“当一名好老师”作为自己工作的座右铭，直到现在，我虽然没有什么优质课，但是我有自己的学生，看到学生每节课都听的这样高兴，我知道是我自己课堂水平在提高，我心里无比欣慰。今后自己要更进一步认真学习“三个代表”的理论精神，从思想上行动上提高自己的工作责任心，树立一切为学生服务的思想。提高自己的钻研精神，不要遇难而退，要发挥敢于与一切困难做斗争的思想和作风。刻苦钻研业务知识，做到政治业务两过硬。一份春华，一份秋实，在教书育人的道路上我付出的是汗水和泪水，将继续努力学习“三爱”精神得要求和思想规范得要求。我总从以下几个方面改进自己：

一、 师德方面：

1、首先，要树立崇高的师德形象，升华自己的师德境界。年轻教师要不断提高自己的师德水准，就必须以优秀典型为榜样，勤于学习，虚心请教，善于钻研。因为社会和人民对教师寄予厚望，教师具备了高度的责任感和强烈的事业心，就会在教育实践中全身心投入，潜心钻研业务，努力掌握现代科学理论知识，不断改进教学方式，树立正确的教育观，就会甘于平凡，为人民教育事业默默奉献，在平凡的三尺讲台上奉献自己的才智和毕生的精力。

2、以身作则、率先垂范。教师的一言一行对学生的思想、行为和品质具有潜移默化的影响，因此，我一定时时处处为学生做出榜样，凡是要求学生要做到的，自己首先做到；凡是要

求学生不能做的，自己坚决不做。严于律己，以身作则，才能让学生心服口服，把我当成良师益友。

3、在教学上狠下功夫。我要努力增强自身基本功的训练，课堂上能结合实际创设教学情境，使数学和生活密切联系；营造民主和谐的课堂气氛，使学生学得轻松；做到精讲精练，不搞题海战术；并注重对学生创新思维能力和实践能力的培养，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

4、平时对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，努力培养他们学好数学的信心，培养他们良好的学习习惯，教给学习方法。并能多联系学生家庭，家校携起手来，使他们在各方面有更大进步。

二、在日常教学工作中，我认真做好“六认真”工作：

(1)认真研究教材，力求准确把握重点、难点，备好每一节课，为上课做好充分地准备；并注重参阅各种资料，制定符合学生认知规律的教学方法及教学形式。

(2)努力上好每一节课，在课堂上采用多媒体等教学手段，激发学生的求知欲，活跃课堂气氛，最大限度地让学生在轻松自主的学习氛围中快乐求知，轻松学习。

(3)认真及时批改作业，注意听取学生的意见，及时了解学生的学习情况，并有目的的对学生进行讲解。对于班级里的后进生，我利用空余的时间为他们辅导，努力使他们有所提高。

(4)坚持听课，学校为了能使我们更快的适应、胜任教学工作，在教学过程中，遇到问题时她总是不遗余力的帮助我，我们互相听课，使我能够及时了解自己在上课过程中存在的不足，从她那里学到了很多。并且抓住学校安排的外出听课的机会，吸取别人的精华，取长补短，收获不少。

本着“六认真”的原则，在教学中我也取得了一些成绩，我们班几次期中和期末考试成绩都不错，均超出尚湖片的平均分和优秀率。

三、今后努力的方向：

- 1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养，知识上做到课课清、段段清。
- 2、利用各种方法，训练学生，提高并集中注意力，提高课堂效率，使学生牢固掌握本节课的知识。
- 3、对后进生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在能够有所提高。
- 5、经常向各位老师学习，提高自身教学水平。
- 6、多看教育杂志，学习成功经验，使班级管理更上一层楼。
- 7、扎实根本做好校本培训，在实践中不断丰富经验、技能。

以前我与老公常常发生一些小磨擦，老公说我爱抱怨，我说老公不理解我，女人抱怨因为心里不满，不然怎么会抱怨呢？老公感觉不舒服，尤其是我这样的女人，不担心油盐柴米，有什么好抱怨的呢？老公用他母亲做榜样，生病了从来都不抱怨，哪怕得了癌症，也从不哼哼唧唧。我听了也觉得不痛快。以前很多文章也谈过老公埋怨我爱抱怨，也不知道从什么时候起，我很少谈到老公和我之间因为抱怨而发生争执，也不知道从什么时候起，发现自己不爱那么抱怨了，难道是生活比以前更顺利？还是夫妻之间相处更好？不是，而是我们夫妻之间更家彼此了解的缘故。

去年夏天开始，老公他们开始编一个新程，我常关心老公他们的进展以及老板们对此事的态度，老公也不知道什么时候

习惯和我分享他的喜怒哀乐，每次遇到老板们抱怨，回家第一件事就是告诉我，我则安慰他。老公有时候遇到工作中的困难，抱怨想放弃，我继续安慰他。前些天忙碌得每天很早上班，很晚下班，我们做好晚饭等他回家，虽然老公告诉我们不要等他吃饭，我们还是坚持如此。我告诉老公：我们要等他一起吃晚饭才觉得舒服。老公听了嘴巴上仍然说不必等，可心里自然很高兴。

共2页，当前第1页12

工作总结与经验分享篇三

作为一个在高校工作的教师，我在政治上追求进步，在道德上严于律己，忠诚于教育事业，全面贯彻教育方针，以党员的标准严格要求自己，鞭策自己，服从学院的工作安排，配合领导和同事做好岗位内外的各项工作。

一、加强政治理论学习，提高个人师德修养

作为一名高校教师，教育观念的更新和转变尤为重要，只有教师具有新的教育教学观念，才能在教学中不断进行改革和创新，才能以优异的素质去主动适应并深入开展生机勃勃的个性化教育和素质教育，才能坚定贯彻应用型本科院校办学定位和“超常规、跨越式、追赶型”发展思路，才能以“思想品德优，理论基础实，专业能力强，综合素质高”为基本目标、培养出“上手快、后劲足、能创新”的高素质应用型人才。

因此，从思想上要树立创新性的教育观念，着眼于培养学生的创新意识、创新能力，发展学生良好的个性品质 and 实践能力。开设多元式的课堂教学，尊重学生的主体地位，教师要通过引导、点拨、讨论多种形式，使学生从内心需要出发忘我地参与到教学活动中来。探索人性化管理新模式，形成师生相互交流、其乐融融、共享学习、共同进步的崭新局面。

二、立足本职岗位，勤奋工作，乐于奉献。

作为一名教师，在高等教育的工作和学习中，自己一直坚持与时俱进，不断开拓创新，积极主动顺应时代要求，更新自我，完善自我，无论作什么事，特别是涉及到人民群众根本利益和事，都能保持清醒的头脑，以严格的纪律要求自己。在工作岗位上，自己能以教师的职业道德严格要求自己，爱国守法，敬业爱生，教书育人，严谨治学，为人师表。

1、提高政治思想素质，在道德品质上做榜样。

教师必须具有正确的教育思想、强烈的事业心、责任感和高尚的职业道德修养。教书育人，身教重于言教，“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”要求学生遵守的，自己首先做到，要求学生不做的，自己坚决不做，要身体力行地执行学校的方针政策，以身作则，率先垂范。

2、提高文化素养，在教学管理上做先行者。

教学工作是高校的中心工作，教书育人是每位教师的第一天职。在当今日新月异的时代背景下，教师必须具有终身学习的意识和习惯，花时间，下功夫进行政治理论和业务学习，不断以新的知识充实自己的知识储备，以满足教育教学的需求。同时，在不断解决新问题的过程中提升自己的精神境界，适应创新教育的需要。在学校本科教学工作合格评估的活动中，我认真贯彻落实教育方针，对成人高等教育进行合理定位，稳固专科，大力发展本科，力求办出水平、办出特色，突出培养应用型人才的的办学定位，突出为经济社会发展需要和人的全面发展需求服务。

3、提高能力素质，在改革创新上做引路人。

“要给学生一碗水，教师必须先有一桶水”，这是陈旧的知识灌输型教学；“授人以鱼，不如授人以渔”，这才是顺应新

时代需要的思维启发式教学。“明德至善，知行利物”是昆明学院的校训，它培养的是知行合一，学以致用，懂得学会做人、做事、做学问的创新型人才。这就需要我们广大的教师首先要有新型的思维方式和超前的管理理念。还要深入第一线。到学生中去，到课堂中去，及时了解和调整教育教学策略，从而使教育教学工作步入充满活力的良性轨道。

人才培养是高等学校的根本任务。作为一名共产党员，我时时刻刻没有忘记对着党旗宣誓的情景，我经常提示自己，教书育人是为社会培养人才，是弘扬民族精神的阶梯，是文化传承和创新的大事，只要思想正确，沿着党指引的道路前进，工作就不会偏离方向。

三、在生活中严于律己，乐于助人

在生活上，我尊敬领导，团结同事，热心帮助同志；教育目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦；关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神，能够尽自己的力量帮助别人。能按时上下班，认真遵守学校作息时间，不迟到，不早退。能够尽自己的力量帮助别人，努力和大家处在一个和谐的生活氛围之中。

一年来，尽管自己在学习和工作方面做了许多工作，但和一个优秀共产党员相比，也不免存在着一些不足。新学期即将来临，在今后的学习和工作中，我要更进一步地严格要求自己，更加努力工作，勤学苦练，虚心向先进党员学习，克服不足，争取早日在各个方面更上一层楼。

工作总结与经验分享篇四

工作一个月的心得体会

转眼间任教一个月了。作为一名新教师，在各位老师的帮助和支持下，也很感谢领导的信任，让我担任班主任，这使得我有更好的平台去锻炼自己，让我在这个月里成长、进步、收获了不少。通过一个月的学习我学到了很多知识，也更加感到了自己的不足。这一个月里对自己的工作表现也有满意和不足，但无论怎样，我都需要自己踏踏实实的工作，实实在在的做人。

先说说自己，体会到了做一个老师真的不容易。我深深体会到，教育确是一门艺术，一门大学问，值得我用一生的精力去钻研。学校领导为我们考虑的非常周全，给我找了指导老师，让我多听课，学习老教师是怎样上好一节课的，学习指导老师的管理方式。对于我们新教师来说，听课时需要关注两个方面：

- 1、关注教师的教。我们新教师不同于学生，听课的目的是回去教学生。所以首要的目的是要看指导教师怎样教。要应该注意课的结构，重点难点的突破，板书及教学媒体运用，教学媒体是对教学起辅助作用的。课堂气氛。

2. 关注学生的学。除了听课之外，平时我也经常向师傅以及其他老师请教教学上的问题。这些老师都非常热情的帮我解答，使我获益匪浅。从中我也明白了，知识和经验不会自己从天上掉下来，必须发扬勤学好问的精神，把自己当成学生一样，积极吸取周围其他老师一切先进的东西，才能提高自己的水平。

对于刚刚从大学校门踏出的我，对新的生活、新的责任、新的角色多少有些怯懦，但在这些日子当中，老师们鼓励我们要更加理性地认识社会，认识自己的角色，改变以往学生时期那种趋向感性或者说是浪漫的生活态度。鼓励我们要做一名能够不断适应新知识新问题新环境的老师。

在教学工作方面，做为一名新教师，基本功不扎实，经验缺

乏是我的不足。为了提高自己的教学水平，我主要做以下几点：

一、我要多学习，多请教。作为新教师的我，刚开始确实有些盲目，不知如何下手，但在教学上我不敢有一丝马虎，努力转变自己的观念，力求让自己的教学方法适应学生的学习方法，我应该不断改进自己的缺点。我会利用空余时间去请教和观摩其他老师的教学活动并学以致用。

二、我要认真备课，钻研教材，努力上好每一节课。在备课时我会认真钻研教材、教参，虚心向其他老师学习、请教。力求要吃透教材，找准重点难点。为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。在课堂上，我应该努力调动学生的积极性，尽可能使每个学生都参与到课堂中来。要学习跟指导老师及时批改、讲评作业，对有进步的学生及时给予鼓励表扬，要学习做好课后辅导工作，使学生学有所得。一个月来深感站上讲台不难，但站好讲台不容易。特别是在听了几位老师的课之后，发现自己的备课确实存在很多的漏洞，很多地方都是自己想不到的。备课是上好一节课的前提，所以我对自已提出必须要按照教材和各班学生的实际情况认真备课。只有自己准备充分了，才有可能做到有的放矢。

三、我要多看书，多上网。积极学习各种教育理论，来充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好的进行教育教学。我们常说给学生一杯水，教师就要有一桶水，时代在不断的发展，知识也在不断的变化，为了使自己的这一桶水不会陈旧、不会用竭，我要努力学习，给自己充电。我还经常网上找一些优秀的教案课件学习，努力提高自己的教学水平。

为了更好适应教师的角色，使自己更快成长，我为自己设立了以下几个目标，以激励自己：

1. 在教育教学的思想，认真学习新课标，转变理念，与时俱进。

3. 加强学习，除了向书中学习外，还要继续向有经验的教师学习。不断提高自己的理论水平，同时也要积极参与课题探究。

在今后的实践中，我会继续努力工作，不断提高自己，完善自己，努力使自己早日成为一名优秀的教师。

刚毕业那会，很茫然，不知道自己做什么工作，也不太清楚自己喜欢什么工作，毕竟自己也从没工作过。有些同学选择考研，继续上学，有些同学家里已经给安排好工作了，只要去上班就行，有些早就有想从事的工作，现在终于可以去自己想做的事了。还有一些和我一样，不知道自己喜欢什么工作，后来，想一想，反正不知道自己喜欢什么工作，索性先找一份工作先干着，如果不合适再做其他工作，总会找到适合自己的工作。来关帝庙之前，也做过其他的工作，觉得不太适合自己，后来就辞职了。

刚开始来关帝庙做讲解员时，还很茫然，不确定这份工作是不是适合自己。时间长了，慢慢的发现，自己还是很喜欢这个行业的。每天面对着不同的游客，他们也会提问一些稀奇古怪的问题。真所谓林子大了，什么鸟都有，大千世界无奇不有。唯一的一个缺点就是从事讲解员这行时间长了，皮肤容易晒黑。

在讲解过程中，游客经常会问一些和讲解内容无关的问题，有时自己也答不上来，虽然这也很正常，但是还是觉得心里很难受，这也敦促自己在讲解的空余时间查找答案，最起码在第二次碰到这个问题时，可以很流利很完整的回答出来。无形之中也丰富了自己的知识。有些客人是那种学识渊博的人，与他们交谈中，也可以增长自己的见识。俗话说，读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如名师指导。有时别人

的一句话，会让自己茅塞顿开，真所谓听君一席话，胜读十年书。有些游客是性格很好，心态也很好，从他们身上也可以学到一些生活的哲理，毕竟人生在世，不如意者十有八九。有好的心态，才能让自己风雨后见到彩虹。

看到的博文有“it的爱情”“我走过的2年多‘非主流’it路”“it人生 需要指引”，这三篇博文给我带来的影响和感受，有很多，发现当中描述他们人生经历的事情，就好像自己也曾经过迷茫、徘徊过，就像这些事是昨天发生的事情一样，在这里谢谢这几位博主写出各自带有真情和各自特点的事情，来给朋友们作一个引路人。

我是20xx年底去一家培训机构培训学习网络工程师课程，记得当时自己对电脑不是很陌生，不是很熟悉，那时的我仅局限于上qq聊天、打字，对于办公软件不是很熟悉。那时的我在一家物业管理公司工作，在那里工作了几年，记得当时手上有一点点积蓄，每天上班工作比较轻松，薪水不高，凑合着过日子，有时晚上自己睡觉的时候，在心里时常在问自己“这是你想要的生活，想要一直这样下去吗？那么你会死在这条胡同里，必须改变下自己未来的出路和生活方式”，带着这个问题，想了很多天，终于下定决心学一门技术，就是前面所说学习电脑，在那里培训，上的课程是很快的，我报的是周日班，就是每周日去上课，那时候感觉很幸苦和不容易，每天都要上班，到了要上课的时候，要早早的起床，洗漱完毕后乘车往培训中心赶，当时自己的薪资在1500--1600左右，一个月下来，手上所剩的钱不是很多，要生活、要上课，开销是比较大的。在培训中心学习的知识和技术，自己掌握的不是很多，不是有句话“师傅领进门，修行靠个人”，还好自己不好不坏在20xx年10月的时候毕业了，拿了毕业证书，算是对自己的学习和那段时间的坚持有了个交待。

20xx年时，到我同事那里，也就是佛山那边，制作好简历，去人才市场现场招聘会，经过10多天的来回在人才市场现场

招聘会和主动去为自己找机会推荐自己，终于有家小型企业金属制品厂招一个网管，问了下大致的情况，去面试了，走了下流程，看了下我的个人简历和毕业证书后就决定录用我。第二天就把行李带过来后，开始上班，前任网管带我熟悉工作，招聘上的要求是做与网管的相关联的工作，网管不会每天都有电脑故障的事情发生，会安排网管做别的事，在我们这行里俗称“打杂”，这道坎相信从事网络管理工作的人，都会有这样的经历。在这里也遇到了一个好的领导，教会我许多工作方面的细节，她是一个女上司，做外贸是比较在行的一个领导，在公司里是除了老板以外，她是最有权的一个人，每当工作遇到问题或者生活上有困难时，她说可以找她，会尽量帮助她的下属。在那里和前任网管交接的差不多时，他走后，遇到这样的一件事，因这家企业生产的产品往外销售是很好，但是钱很难拿回来，到发工资时有一条这样的规定“薪资在20xx以上的，当月发1000，下月结清，这条条款不针对生产线上的员工”，这条条款出来后，当时公司里在办公室、技术部工作的同事，都有很大的意见，而且每个月发工资很不准时，我当时因为某些原因走不了，到20xx年11月28号的时候，就离开了这家公司。对自己的个人简历作了很大的修改，企业主动联系上我，约我面试，通过一个星期的面试，来到了现在的企业工作。

现在所在的企业是一家服务外包公司，在广州这边也算是比较正规的一家企业，对方给我的岗位是“服务器工程师”这个职位，是驻点到机关、企事业单位工作，当时我对服务外包公司不是很了解，通过一段的时间工作，对这个岗位工作和性质要求有所熟悉，在工作的这段时间里，出现过几次大的网络故障，记得是在20xx年4月12日接到值班员电话，出现故障，立刻乘车赶往现场，通过排查不是内部网络问题，是医保网有问题，只要进行故障排除后就可以恢复正常，当时已打电话给驻点单位的领导和自己的领导，说明情况，客户要求工程师协处理问题，直到故障恢复才放人走，当时考虑第二天早上8:00要上班，想早点回去，经过协调回不去，直

到凌晨2:45分修复网络故障。因为看到前面一位博主写的博文，说进公司最好不要进服务外包公司，是最让我深有感触，驻点的地方要求是7*24*365响应机制，在招标合同里条款是要求有三名工程师驻点工作，实际上只有两名工程师驻点工作，每人一周轮休两天，每天晚上睡觉时，非常害怕半夜两、三点来电话说出现故障，排除完后回来不是不回来也不是，在一个事业单位里面的设备都是进行招标中标后进行建设，里面的每一个系统、运行的平台有不同的供应商和代理商进行安装和调试，不出发问题还好，一出问题就不得了，经历了几次，遇到些问题，打电话联系相关供应商和代理商进行上门服务，真的感觉得难，就像是在求人，这种滋味真的不好受，国企事业单位就没有“网络管理”这个编制，就外包给服务公司，里面出现所有问题，都由服务外包公司解决，而这里的领导只要结果，不过问中间如何处理的过程。

非常赞同那位博主说的话，不要进服务外包公司，在招标合同里，有很多没列进去要管的事情，都会要求工程师去做的，就好比昨天我遇到这样的一件事，当时是服务器的通信网关服务器上出了点问题，内部网络是没问题的，联系相关供应商的工程师，反映情况给出反馈结果是说中国电信的那端到这边的对端有问题，后打电话给中国电信，中国电信的工程师说进行查询说没有问题，当时检查了机房各服务器运行的状态，都处于正常范围，那就是软件有问题，在联系供应商，只能硬着头皮说好话，尽快解决这些故障，后来我反映给管辖我们的客户说这件事，她说“这是你们运维工作人员的事，我们请你们服务外包公司是来解决问题的，不是来给我们客户增加麻烦的，当时就要求我给项目经理去反映这个事情，最好公司和供应商会次面，就相关软件方面的问题进行交流，以利于工作”，后来同项目经理说这个事，我挨了批评，说我不应该跟客户说这个事，那样会让客户觉得我们公司不行，没有这个资质能力承担这个项目，印象不好，有什么问题，解决不了，反馈给二线工程师，或者公司这边来。还说前几天客户说机房的灰尘较多，要清理，我当时在场说没有专门的工具来进行清理，客户后来直接打电话给项目经理，今天

一并说了我，关于机房设备清洁的事以前也没有做过，不是说不想做，最主要的原因(这里运行和跑的业务系统，不能断网，一断网这个责任客户都不想背这个责任，非常反感断网现象发生)，要是自己不小心接触或者碰到哪里，造成断网现象影响不好，关于清洁的问题同自己的上司反映过，上司说客户直接联系项目经理就让客户去说，让我不用管这事。在服务外包公司工作，进行驻点上班，在政企、机关、企事业单位，技术是一方面，人际交往和交道非常重要，另一位搭档在这方面比我要强许多，他有时偷懒，客户不会说什么，聪明人做聪明事，而我在这方面不行，得向他学习，不大认可这种投机取巧的工作方式。

来到这里后，感觉到有所迷茫、徘徊，接触的平台和系统和企业里的平台不一样，运行的业务系统不相同，每一台服务器运行的业务和别的服务器都有关联，只要一台有故障，其它都会有直接或者间接影响，而且各个服务器都没有做镜像备份，一旦因为某种原因崩溃，在重新安装会很麻烦，这样会影响业务使用，我一直在想，要是哪天中个系统崩溃了，而相关服务有所影响，而客户那时正在使用，比较繁忙，那该怎么办?要命的是不能够长时间断网，这个问题同我的领导反映过，说让我写一份方案，交给客户看，口说下是没用的。

这是我亲身经历的事，正像那位博主所说的，不要进服务外包公司，里面这趟水很深，这仅代表我个人的意见和看法，感觉太麻烦，做事是做得好没话说，做不好，里外不是人，接下来的计划是，加强学习网络设备方面的知识和技术，学好cisco的ccna相关技术后，准备重新找工作，这份工作让我做的提心吊胆和每天晚上睡不好觉，非常害怕半夜三更的打电话说全部断网，无论多晚，或者第二天要上班的话，都要赶往现场处理问题(公司有的项目没有这个7*24*365这个机制响应)。

昨天下午和一位好友聊天，和他认识差不多一年多的时间，都快去考ccie证书，而我还在学习ccna[]一直没有跨越过这道

坎，没有前进的步伐。说明我没有用功努力的去坚持学习，在这里要作深刻的检讨，人在当前环境下，要给予适当的压力，要有紧迫感，那么人会成长的更快一些。在付出努力的时候，不会一下子就有回报，但是不付出，就一定没有回报。

说了这么多，确实让我见识了这块发生的事情和处理方法，非常赞同那位博主所说，最好不要进服务外包公司工作，因为当时自己不解行情，如果了解相关细节，对自己成长不利的话，是不会进来的。

共2页，当前第2页12

工作总结与经验分享篇五

作为指导教师，在实习期间经常与学生进行交流，指导他们学习、生活，现总结如下：

一、宣传动员，做好思想工作，深化学生对实习工作的理解

实习实验是我校学生每学期经历的一个重要环节，实习的目的是，透过理论与实践的结合，进一步提高学生的思想认识，巩固所学的理论知识，提高了操作技能，尤其是观察、分析与解决问题的实际潜力，这对畜牧兽医专业的学生而言尤其重要。为了使同学们能加深对实习的认识，我就尽可能地与学生就实习工作进行了交流与沟通，了解学生对于实习的想法，还针对学生和实验室的实际状况，提出了具体要求，使他们进一步了解实习实验的重要性和必要性，要求学生严格遵守实验室的规章制度，确保安全第一，个性强调要有吃苦耐劳、持之以恒的精神，为后面从事专业业务奠定了坚实的基础。

二、亲自动手，通力配合，力促学生完成实习实验任务

为了使学生能尽快进入实习状态，开始就对学生反复强调实

习要求，操作规范，亲自演示后才让学生分组实验。在学生实习的过程中进行不间断的监督检查，耐心辅导，随时掌握学生动态，了解实习过程中出现的问题，并及时解决问题，从而保证实习工作顺利安全有效地进行。对于那些操作不慎损坏实验仪器的学生，严加教育，登记报告实习员，价格便宜的在学生潜力范围内按价赔偿。

三、认真总结、做好实习报告的批阅评分工作

除了进行实习实验的日常管理，以保证每个学生能顺利完成实习以外，要求每个学生每一天完成一份实习报告，事后做好每个学生的实习鉴定批阅评分，尽量客观公正地给每个学生做出一个合理的实习成绩，同时打扫好实验室的卫生，让实习工作的收尾。