

# 最新运动心理学体会八百字 运动心理学 心得体会(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 江永县重点工程 工作报告篇一

我叫唐三藏，又名唐僧。根据大唐工作安排，我奉命到西天拜佛求经。贫僧率4名徒弟历时14年，行程十万八千里，经历九九八十一难，终于取得了我佛大乘真经，圆满地完成了这次取经任务。取经过程中，我们师徒4人严格按照佛祖指示，牢记职责使命，明确任务分工，爬山涉水，斩妖除魔，涌现出了大量好人好事和可歌可泣的动人事迹。一路上降魔无数，转移解救被困群众4万余人，捣毁妖怪聚点48处，感化、转化各路魔王128人次，除八戒同志外其余3人先后拒绝各类美女诱惑240余次（其中，当面拒绝200余次）。回顾整个历程，我们深刻感觉到之所以能取得真经，主要得益于我佛如来的精心策划，得益于观音菩萨的具体指导，得益于唐王陛下的大力支持，得益于悟空、悟能、悟净三位徒弟的精心保护，得益于各路神仙的积极配合。下面，我将取经工作开展情况向陛下作以汇报。

一、思想高度重视，组织领导得力。首先，佛祖英明。佛祖经过反复论证，认为取经是拯救苍生的最基本、最正确的道路，专门派观音菩萨到实地考察寻求合适取经人，经过严格筛选、考察、考评，最终选定合适人选（也就是我），体现了严谨、扎实的领导作风。其次，唐王支持。唐王任人唯贤，不拘一格，体现了以民为本的科学发展思路和英明领导；善于从长远发展观出发，大胆启用新人，并且认我为“御弟”，充分表现出了对取经事业的大力支持。再次，本人重视。自

从和唐王一别，我就在思想上牢固树立降妖除魔为人民、取得真经报佛恩的思想观念，高度重视这次任务。当初只身一人，就先后经历了强盗、野兽、重病、天气恶劣等困难，其中滋味是不可言喻的。但我在思想上从未放弃，因为只有取得了真经才可以拯救苍生，只有取得了真经才可以成佛。为确保此次取经任务圆满完成，专门成立了由我挂帅，大徒弟孙悟空任组长，二徒弟猪八戒任副组长，三徒弟沙僧任成员的领导小组，加强了对此项工作的组织领导。

二、过程注重转变，结果力求实效。受领取经任务的最初，我就开始了从一个“当一天和尚撞一天钟”的小僧到一个取经人的转变。不但自己转变，也要让徒弟们、妖魔鬼怪转变。大徒弟孙行者，生性刁蛮，出身荒山野岭，不识大体，有前科，曾大闹天宫，使玉帝不得安宁，也曾在佛祖手上小便，严重影响佛门声誉，要使他转变是十分困难的。在观音菩萨的直接领导下，我救他于五指山下，给他念我佛的经文，让他认识到错误的严重性，经过我的耐心说服教育和每天三十遍紧箍咒之后，就服服帖帖地留在了我的身边，并成为我的得力助手。二徒弟猪八戒，曾为天篷元帅，生活作风有过问题，因调戏嫦娥被贬下界。我在高老庄收他为徒，给他讲空即色、色即空的道理，动之以情，晓之以理，使他有了很大转变。虽然在途中对个别女同志还存在言语冲动等过激行为，但没有造成严重后果。剖析问题根源，也只是因为他六根未净，外界影响太深所致，况且都是背着我干的，我并不知情。三徒弟沙悟净，本是天上卷帘大将，因工作标准不高，摔坏玉帝酒杯，被贬流沙河，心中充满怨气。看在他把前边取经人都吃掉的份上收他为徒，使他从吃取经人的妖怪转变成一个取经人。我也常给他讲别和领导过不去的道理，加速他转变。

三、工作认真负责，坚持多措并举。抱着未成佛要先有佛心的态度，在任

什么时候，任何情况下都以佛的行为来约束自己。我们杀死的

妖怪其实只是冰山一角，更多的妖魔在我的一番苦口婆心的劝说下将我送回。我主要给他们讲道理，使他们明是非，知罪过。（具体事例太多，从略）只有那些顽固不化或者是有背景后台比较硬的还一时执迷不悟，但结果那些执迷不悟的已被我所铲除，有背景的均已遣返给原主人。声明一点，我工作中注重讲求方式方法，本人不曾动他们半根毫毛。

可以让多吃点、多喝点、少值个夜班。罚的时候决不能心慈手软，在三打白骨精时，取消了孙悟空的取经资格，只因他平时太居功，有越俎代庖之嫌。八戒闹分家的时候，及时叫悟空给他一点教训，让他认识到危害团结，有害健康，使他的思想和行动统一到共同取经上来。

五、做到遵纪守法，积极争取民心。在取经的路上所受到的钱、权、色的诱惑具体事例太多，不胜枚举。我能够牢记大唐党委、首长的指示要求，做到不为金钱、权力、女色所动。一共拒金银十五万八千六百五十四两七钱，拒权七十六次，拒女色前面讲过了是两百四十余次，其中当面拒绝（个别在床边拒绝）的就有两百次之多。那些都是过眼云烟，不是我所需要之物，虽然说在取经的路上没有金钱是万万不能的，可我仍坚持靠化来的斋饭度日。后来又听说有人以我的名义擅自收受财物，可都是在我不知道的情况下进行的，我并不知情。如果让我发现是谁，我会从严处理。尤其是在女儿国，国王陛下执意要嫁给我，并用让出皇位的高官厚禄诱惑我，但我始终牢记自己的职责使命，从严要求自己，推辞了她。成绩只能代表过去，回顾几年来的取经历程，还存在以下几点不足：一是思想上太单纯，领导水平有待进一步提高。有好几次因听信妖怪谗言，险些失身，尤其是冤枉误会悟空，导致六尔猕猴趁机而入，险些酿成重大事故。我感到失身事小，取经事大，这种单纯的思想是十分有害的。深究根源，主要责任在我，有时候不讲究领导艺术，领导方法简单粗暴，官僚思想严重，不能采纳群众的正确意见。二是管理不够严格，精细化管理程度亟待加强。3名徒弟都有一些本事，经常一溜就是几千公里，管控难度比较大。尤其是悟空，八小时

以外经常跑到天上、水里找朋友聊天、叙旧，有时还酗酒。3名徒弟，途中还偷了金蝉子家的人参果，悟空不讲大局，不讲政治，把人参果树给拔了，严重影响了僧民关系，破坏了取经人的良好形象。八戒背着我去调戏民女，居然还被菩萨当场捉住。三是记性不够好，个人修养仍需要长期锻炼。我们把经都取了，却忘了给河里的千年老龟询问寿命，渡河时被老龟忽悠到水里，导致部分真经受损。

以上是我在取经途中的几个方面，不能代表全部。我的成绩远远不止这一点。顺便说一点，在贫僧的指挥下，我们师徒4人广泛开展了为民办实事活动，一路上赢得了群众的广泛赞誉。

汇报完毕，不足之处，请批评指正。

汇报人：唐三藏 六二六年十月二十三日

## 江永县重点工程 工作报告篇二

在即将过去的xx[]有很多美好的回忆浮现在脑海里，在店铺的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

一是对于一个经济效益好的店铺来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为店铺的一分子，我要做到以下几点：

一、认真贯彻店铺的经济方针，同时将店铺的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四、以身作则做店员的表率，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从店铺整体利益出发。

五、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为店铺创造更多更好的业绩!新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在店铺的领导下治理好我们枞阳店!力争在xx年再创佳绩!

## 江永县重点工程 工作报告篇三

受中铁二局集团公司第三届职工代表大会主席团的委托，我向大会报告工作，请予审议。

一年来，公司各单位以坚持和完善职工代表大会制度为抓手，继续推进“一个主题”（即和谐主题——构建和谐职工、和谐工会、和谐企业）、“两个维护”（即以促进“工者有其岗位、劳者有其报酬、耕者有其保障”为重点，维护职工合法权益；以服务企业改革、维护企业稳定、促进企业发展为己任，维护企业利益。）的总体工作思路，着力实施“三抓一创”（即“抓基层、抓基础、抓基本，创新工会工作”）的工作举措，不断深化企业民主管理与民主监督，厂务公开、集体合同、平等协商、民主评议领导干部、职工董事、职工监事等民主管理工作机制日臻完善，促进了职代会各项职权的全面落实，为企业的和谐发展发挥了积极作用。

“三抓一创”是20xx年集团公司工会、职代会践行科学发展观，加强和改进工会、职代会工作的重要举措。一年来，集团公司工会始终坚持“面向一线、眼盯基层、狠抓落实、强基固本”的理念，坚决贯彻“组织起来，切实维权”的工作方针，依据企业生产经营格局，及时建立组织、健全制度，通过坚持推行“片区联合、上挂下派”的组织建设新模式，做到了哪里有任务、哪里有项目、哪里有机构，哪里就有工会、职工（代表）大会。年内，先后指导一公司、机筑公司、深圳公司等多个单位筹备召开双代会，顺利进行了换届选举，及时指导兰新二线、京福、玉树、钦北等新建项目部成立了工会工作委员会，调整了物资公司、贵广、榆神、湘桂指挥部工会主席（工委主任），基本做到了“全盘思考、及时建制、全面覆盖”，为职代会民主管理工作打下了良好基础。另外，自20xx年7月开始，集团公司工会专门组织成立“三抓一创”工作调研组，对一公司、电务公司、瑞城公司、贵广指挥部、投资公司、榆神高速公司等12家单位进行了系统调研，就基层工会工作、企业民主管理等问题进行了调研，汲取教训、总结经验、摸索方法，引导职工民主管理向深入发展。

认真贯彻四川省、中国中铁《职代会条例》相关规定，落实好职代会各项职权。年内，集团和各单位不定期召开职代会代表团（组）长联席会议共15次，讨论、审议和通过了职工监事选举、全国劳模评选、省市灾后重建先进个人推荐、提高员工住房公积金缴存比例等议题和事项，较好地发挥了职代会源头参与、民主决策的作用。年初，为召开好年度职代会，在公司行政领导和相关部门的大力支持下，公司工会主持召开了成都部分单位、本部部门职工代表座谈会，广泛征求职工意见和建议，搭建起了企业、工会、职工三方和谐交流、坦诚沟通、平等协商的平台。20xx年3月，集团公司召开三届四次职工代表大会，听取并审议行政工作报告、职代会工作报告、集体合同执行情况报告、职工代表提案审理情况报告，调整充实职代会各专门工作委员会成员，通过并签订

了20xx年集体合同和工资及女职工的专项集体合同。此外，切实抓好提案工作，职代会闭会期间，通过多种有效形式，对涉及公司改革发展和员工切身利益的重大议案进行讨论和审议，对职工提案进行督促落实。三届四次职代会后，公司工会对立案的29项职工提案进行了分类汇总，就提案落实工作召开专题会议，明确了落实责任部门和责任人，并对立案落实情况进行检查，使29项提案件件有回音。其中，已解决和落实的提案26条，有待进一步研究解决的3条，提案落实率达90%以上。

平等协商机制进一步完善□20xx年，根据《工资集体协商试行办法》和上级组织的要求，公司各单位全面推行了工资集体协商工作，年内包括集团公司在内的17个单位，均按要求签订了工资集体协议，签约率达100%，增强了集体合同的实效性。

10月份，全总党组成员、经审委主任张世平对公司推进的“两个普遍”进行了调研，对公司全面开展工资集体协商工作给予了高度评价，称赞中铁二局“名不虚传，是一支真正的铁军、开路先锋，不愧为全国先进典型”。在10月份四川省委省政府召开的工资集体协商电视电话会上，集团董事长郑建中专门就公司推行集体协商工作做大会发言，受到广泛关注和好评。进一步强化监督检查，各单位通过组织职工代表到基层和各项目就职代会条例落实情况、职代会决议执行情况及安全生产、劳动保护、生产经营等情况进行巡视检查，发现问题及时纠正。年底，按照总公司要求，组织对集团公司及各子（分）公司《集体合同》和各专项合同履行情况进行了自查和抽查，有力促进了《集体合同》相关工作的规范化。

均年收入达60337元，比上年增长19.51%。特别是大家非常关注的“提高工龄工资”的问题，领导非常重视，经多次研究，决定将工龄工资标准提高到每工龄年15元/月；同时，根据公司《工程项目经理部薪酬分配办法》有关规定，项目系数考虑

了因流动施工而给予员工的流动津贴；针对高原地区项目，公司专门设立了高原补贴，高原补贴标准根据高原海拔高度确定，最低为50元每人每天，最高为130元每人每天。与此同时，公司还大力开办农民工夜校，不断完善农民工创业就业培训、帮扶救助、技能竞赛、评先奖励等工作机制，将农民工权益维护工作落到实处。一年来，公司各级党政工组织同心同德，同舟共济，协作无间，确保推进集体合同和专项集体合同的一一落实，实现企业与职工共建共享共赢，真正将“依靠职工办企业，办好企业为职工”的理念落到了实处。

20xx年，公司继续贯彻落实《中铁二局集团有限公司工程项目部厂务公开实施细则》、《中铁二局项目党建工作标准化手册》，不断拓展公开渠道，丰富公开形式、规范操作程序，逐步完善了厂务公开长效机制。进一步明确了各级组织、各有关部门的工作责任，形成了“党委领导、行政运作、纪委监督、工会协调、职工参与”的工作机制，把公开的内容、程序、形式、考核、效果等都纳入了企业管理轨道，使职工群众充分享有了知情权。

## 江永县重点工程 工作报告篇四

回首过去的一个多月，我们每日与旭日同起，伴着皓月而归。生活充实而有规律。

在实习之前，我迷茫过，压抑过。要成为一个老师，除了知识渊博，说话必会需要一定的魅力。但一直以来，我始终有个无法克服的缺点，在众人面前说话我常会紧张，或是声音颤抖，或是说话太快。因此越接近实习，我心里越紧张。到了实习动员大会上，我们院的指导老师的一句话，留给我很深的感受：实习，我们就是去失败的，去成功的。这句话让我释放了许多。

来到实习学校，见到穿着统一白色服装的学生，特别是第一天就听到一句很真挚的“老师好”，我的心里已平稳了许多，



很自然的，接受了另一个身份。也开始了这不同寻常的八个星期的有着双重身份的学习生活。

## 一. 教学体会。

我任教初三级的艺术。之前在学校的十节微格教学训练，在这里变得有点微不足道。

### 1. 基础技能课。

第一堂课，我抱着敢死的心态，没有紧张。声音自我感觉也比较响亮，而且教的内容是基础技能课，这样的课堂仿佛有个形去抓，目的非常明确。我结合我的经验和初学者易犯的错误，分步骤去教。同学们的专注的眼神不断地给我动力和勇气，这让我感觉很实在。

(1). 声调表情是控制课堂气氛的方向盘。

(2). 别想着一节课你说完了就了事，那是完了你的事，别忽略了学生。

(3). 尽早摸索到学生的实际情况，如接受能力，学习艺术兴趣等。

(4). 别老在简单的问题上搞太多花样。

(5) 学生喜欢实际例子的引导。

于是，接下来的时间，我以这几点去要求自己，在课堂上多了几分自然，也渐渐加强了随意发挥的能力。而且在改了大量的学生作业之后，我才发现，原来批改作业的作用是如此的大。它让我更清楚学生的实际情况。在面对学生的时候，让我有个底。在上课之前，评论分析同学们的作业，可以让课程分阶段性，更加系统性。同学们学习的积极性更高。

## 2. 作品鉴赏课。

可以说鉴赏课是美术教育里面最难以把握的课堂，像水中月，雾里花，你知道她的美，却难以展现在学生面前。

在备课阶段，我尽量想象优美的语句，或搜索大师的一些幽默的小故事来渲染课堂气氛，我把课堂尽量设成我的想像中那样完美。

而到了真正的课堂上，才发现以上准备的这些，需要你的语言艺术，你的真正的感受去感染学生。但我的感觉是，我像是把刚发现的新闻报告给观众听一样。我放不开，无论是动作，表情或是语调。每一节课，我的指导老师颜老师都全程跟踪。颜老师意见比较简短，她让我注意与学生互动，像这种课留多点时间让学生去说。还有声调没有控制好，整节课就平了。

我抓住这两个意见，反思。的确，几节课，我都上得比较吃力，想尽量带学生进入那个大师的崇高的艺术境界当中去。却没注意到学生的感受。就像前面总结的别忽略了学生。

接下来，我尝试让学生去说大师的故事，或是怎么欣赏大师的画。有一个男同学给我的印象很深刻，他把达芬奇的画模糊地总结了一下，虽然听起来有点稚气，但着实让我产生了一点小佩服，课堂气氛也比较好，那是从他们理解的世界出发，比较容易带动同学。课堂气氛也比较好。我也更加注意了什么时候用什么声调，适当停顿或留个空白，会让课堂更富有节奏感。

几节课下来，我多了点体会和一些思考。

(1.) 课堂就像匹野马，

需要你的点点积累去慢慢驯服。

(2.) 要想去感染学生，你必须要有真实的感受。

(3.) 教好美术，需要一种情感，这种情感包括你对艺术不断的探索，还有对学生的一份爱心，守护学生的天性并加以引导。

(4.) 把你对学生的爱融入到你对艺术的热爱。这样你的教学质量才能不断上升。

### 3. 手工制作课。

最后的一个星期是手工制作课，主要让同学们制作和设计家具模型因为前面的许多挫折，我很早就为这个课做好准备，我努力回想我在初中时对美术课的期望，和那个时候对房子装扮的一些幻想。搜索了大量而又精美的手工制作，我也事先做好了几个范品。我也想着让音乐融进美术课堂，音乐美术本相通。有些音乐就是有种无形的力量，激发着人的情感。

在真正的课堂上，效果都不错。我把初中时的一些幻想陈述或转为提问放在导入部分。这给课堂起了个很好的展开，在展示样品时，同学们的眼睛都亮起来了，气氛达到了预期的效果。在同学们的制作过程当中，我慢慢播放原先准备好的一首节奏轻松的钢琴曲，没有人发问我为什么播放音乐，我也没故意说明。整个课堂情境，轻松流畅。师生能得到较好的交流。上完这个课以后，我发现和同学们的感情更亲切了。一部分同学的作品都不错。看着她们的作品，我仿佛回到了我的中学时代。

艺术是一种语言，艺术探索的是人类情感的奥秘。在美术教育中我深深体会到：必须注重与学生心与心的交流，尽全力、用爱心唤醒和鼓舞学生对生活的感受，讲方法、抓契机引导他们用美术语言去表现内心的情感，丰富生活、陶冶情操，促进审美能力的提高，能够身心和谐地健康成长。

## 江永县重点工程 工作报告篇五

1. 课堂教学：听课8节，撰写教案数为6份，讲课节数为6节，。
2. 班主任工作：组织一次主题为文明校园，文明你我的班会，取得了不错的效果。
3. 教育报告：完成一份教育实习论文。

这一个月实习我们主要进行了课堂教学和班主任工作。课堂教学令我们感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读好好利用在大学里剩下的光阴；另一方面我也深深地体会到，要想成为一名优秀的教师，不仅要学识渊博，其它各方面如语言、表达方式、心理状态以及动作神态等也都是要有讲究的。每上完一节课后我最大的感受就是：当好一名老师真不容易！

教学工作开始以后，我们每天的工作就是听其他教师讲课，写教案再修改教案，这样反复练习，完善。直到把一节课要讲的内容练到烂熟于心为止。即使这样，在我们第一次深入课堂时，我们还是遇到了许多师范学校里没学过、事先也没有料到过的难题。毕竟备课的时候和正式去教室上课的时候的心态是很不一样的。

教学生知识如果我们仅仅只懂得书本上的知识的话，那是远远不够的。俗话说的好要给学生一碗水自己就要有一桶水。上好一堂课不仅要求我们能够旁征博引，而且平时学生也会提一些书上没有涉及到的知识，这时候你不仅要自己对这些知识点有所了解，而且更为重要的是你要能够以学生容易理解的平实的语言将它表达出来。古人云：知之者不如好知者，好知者不如乐知者。兴趣对于一个学生的学习来说是一个至关重要的条件。兴趣是学习入门的阶梯兴趣孕育着愿望，兴趣是学习的动力。那么如何才能激发学生的学习兴趣呢？其实这不只是学生的问题，老师也要有激情与耐心，这是做一

名老师应该具备的。激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。其实，不管在哪个行业，激情和耐心都是不可或缺的。激情让我们对工作充满热情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

实习中，我得到原班主任刘老师的悉心指导，她给予我充分的信任和机会，让我体验班主任工作的点点滴滴。

通过找原班主任了解情况，找学生个别谈话，悉心观察等方式，来了解学生的基本情况，包括学生的主体思想，学习现状，学习成绩，优秀学生和后进生。同时，还通过批改周记、作业，课余时间找学生聊天，深入班级，广泛接触学生，与学生进行心与心的交流沟通，通过关心他们的学习、生活情况，慢慢地拉近彼此的距离。这样，我很快就熟悉了班里的日常工作、班委的工作职责掌握，也了解了学生的基本情况。

才实习一周，就深刻体会到班主任工作的艰难。每天起早晚归，大家有显得有些筋疲力尽。在第二周，就由我亲自担任实习班主任了，压力很大，回头想想，班主任工作的确可以锻炼我们，提升我们的能力。

班主任工作市一项十分细微的工作，要和学生朝夕相处。一位班主任，如果天天早来晚走，事无巨细样样亲自抓，班级管理的效益不一定高，我们叶绝不能认为他是称职的班主任。班级管理要科学化，育人工作要高效化，这是每个有事业心的班主任所追求的目标。这样的班主任应当力争市学生的朋友，同时是各科任老师德育的伙伴，学校领导的参谋。

毕竟是实习班主任，学生对我当然没有原任班主任那样惧怕，但是我认为和他们搞好师生关系却是十分重要的，和他们做朋友，多多了解关心他们的学习和生活，使亦师亦友的关系得以建立。这样一来，我的各项工作才得以顺利地进行下去。

下面想具体讲一下我的班主任工作的得与失。

值得一提的是我的主题班会“团结就是力量”。由于097班班集体凝聚力不够，我想通过这次的班会把同学们都凝聚在一起，可是即使经过我的精心设计，努力准备，还是没有像我想象中那样完美。我知道，现实和梦想之间总有一段距离的，但是却没有想到这段距离是这么大。班会进行的过程中，学生没有积极地配合，而我又没有办法使他们安静下来。过后，我与韦老师交谈，与学生交流才发现，其实了解学生所需要的才是最基本的。所谓哪里有压迫哪里就有反抗，如果他们不喜欢做一件事情却硬要压迫他们的话，结果就可想而知了。比如这次班会我设计的：二人三足走“和“兵行其道”的游戏活动他们就认为太过幼稚，所以才不愿意配合的。还有就是没有事先征求他们的同意就挪动他们的桌椅，使他们感到反感，所以活动才进行得不顺利。因此，应当学会尊重学生，多了解他们的所需，这样才可以促进师生之间的交流，学生才会信服你，才会配合你的活动和服从你的安排。

还有，也许是我慢慢被他们当作了朋友，因此好些同学找我谈心，我很开心叶很欣慰，觉得之间的努力总算有了收获。他们告诉我内心的不安和顾虑，特别涉及到他们的敏感话题“早恋”。因为信任才会找我谈心，这是很好的。常规工作他们叶积极配合了，比如午唱，出黑板报，以及篮球联赛的时候，很多女生也去加油助威了，以前的篮球比赛女生都不到场的，而现在她们也到场和我还有男生一起为本班加油了，他们的班级荣誉感也在慢慢加强了。我真的很感动叶很满足！

虽然不再是实习班主任，可是我还是会经常去教室和学生聊聊，早读自习的时候帮他们解决问题。学生都认为老师是无所不能，什么都知道。有一次上自习，一位学生问我关于物理方面的知识，我已经忘得差不多了。虽然有些问题疑惑不能帮助他们即使解决，但我觉得能帮助学生解决疑惑是一件挺快乐的事情，师者，传道授业解惑者也。总的来说，我和

班里的学生相处还算不错，当他们知道我要离开的时候，很多都舍不得，其实我也有点不舍，才刚刚开始和他们彼此了解的时候，就要分开，只愿他们今后一路走好。

教学实习中，总的来说，我能认真备课，所涉及的教案规范，符合学生需求实际，内容准确。课堂教学中，教学效果好，教学内容能当堂消化、巩固。教学语言表达清楚、流畅，课外辅导耐心细致，对于不同程度的学生能区别情况，因材施教，答疑解惑正确而有启发性，批改作业仔细正确。刚到桥南中学时，在第一周，我在学校的安排下，开始熟悉实习学校、班级的情况，并随班听课(不少于六节课)，作好听课笔记。另外在指导教师的帮助下，熟悉教材、大纲，写出一课详细完整的教案和指导老师讨论，积极听取意见反馈，还组织了小组内集体备课然后小组内进行试讲，达到要求后才上台讲课。

教学是作为一个老师的首要任务，能否教好课，直接关系到学生对老师的评价和认可，甚至影响到学生对课程的兴趣。在实习过程中我上了一个完整的单元，一共6节课，虽然总的说来上课上多了有些进步，但我觉得真的要走上教学岗位，成为一名优秀的人民教师，还需自己以后不断的努力实践。所谓的“实践出真知”说的就是这个道理。

我在上课教学中暴露了许多不足之处。比如说由于我的性格比较开朗，平时和学生打成一片，在上课时我比较像他们的朋友，老师的威严没有很明显，对他们的要求也没有很严格，知识点太多的时候我会不知不觉语速加快，这是不好的。不过值得赞扬的是我的表情丰富，眼神可以让学生明白我的意思，指导老师认为我这点做得很好。终于发现，经验是要一点一点慢慢积累，尤其是要抓住在课堂上这一个机会。帮组学生当堂消化知识真的很重要，这样可以避免下次课还要花大部分时间复习，为上新课节省了时间。

实习将近一个月，上了几节课，在新老师与原来的老师之间，

学生都反映我在课堂上带读单词和句子的时间和次数都比王老师多了很多，他们也可以接受，语言点我讲解得也很清楚，他们基本上可以当堂消化。可能实习前，我们的确太高估了学生的水平，他们都对英语不是很感兴趣，因此音标都不懂，我就在我任课期间利用早晚读和晚自习时间教他们音标给他们时间操练，只有这样，他们才可以自己读单词，读课文。我还培养了几个领读学生，以便在我们走了之后他们可以一直保持早晚读英语的好习惯，逐渐培养他们的语感，利于他们学习英语。操练对学生学习英语很重要，我在任课期间对学生的带读和操练都做得很到位，学生也积极配合，他们明显比一开始会读了很多，我感到很欣慰。回顾这一段时间，我是用心的，但用心不一定等于成功，我毕竟是一名实习生，在知识的构建上还存在着许多断章，还缺乏教学经验，甚至因为读错了某个英语单词或某个字，还带着全班学生一起读错，老师把错误指出来而无地自容、羞愧几天的事情也有过。由此可见，扎实的专业知识对一名教师而言有多重要，不可以误人子弟啊！

实习，就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨练得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，做好又一次投身熔炉的准备。我在实习中逐渐变得“勇敢”。虽然开始也会有顾忌，怕“主动出击”会招惹“不知天高地厚”的蔑视。但事实告诉我，应该对自己有信心，应有勇气去尝试。即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼的机会，谈何积累和成长？而这一切，只能靠自己去争取。等待，只能让你在沉默中消亡，只有主动，才能为自己创造良机。实习，陪伴我经受了挫折，也经受了欢乐！

实习的经历虽已经过去，可我还会回头去看一下我在那里留下的脚印，回忆在桥南中学的点点滴滴，那些酸甜苦辣，真的是一段美好的青春纪念。我相信那不会是我旅途的归宿，而是我充满挑战和希望的开始！

正是：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬身！”这段回忆如此



弥足珍贵，放飞青春于桥南，梦想实现于明天！

## 江永县重点工程 工作报告篇六

时光如流水般转瞬即逝，不知不觉20xx年已近尾声，我来公司已经有一年半的时间。在这纷繁忙碌而充实的一年里，我学到了不少新的知识，极大的拓展了自己的视野，也进一步加深了自己的业务能力。我作为九九久一员普通的一线销售人员，在这充满挑战的一年里，兢兢业业的做好自己的本职工作，不断学习完善自我，加深业务水平，在销售经理的带领下，紧跟公司发展的脚步，不断克服种种困难，保证了在不利的市场大环境下公司产品的稳定销售。取得了一定的成绩，也遇到了一些经验教训。

加强市场调研，了解国内外同行业生产经营情况，分析产品发展动向，为公司决策提供依据。

定期收集客户信息并进行管理沟通，跟据调查目的进行分类；并将统计调查资料与原有资料进行比较分析。

在合同的签订和管理方面：

在供需双方协商一致的基础上签订销售合同，明确数量、价格、发货时间、结算付款方式及期限、违约责任等，经销售部经理审核后报董事长审批。

对销售产品的货款负责，及时进行清收，收到的客户货款，及时上缴公司财务部。合同销售产品的货款回收按照合同约定的付款期限及方式履行，及时跟踪，确保货款及时到位。

对未能在合同约定的时间内履行付款手续的，及时跟踪客户动态，采取必要措施，确保在最短时间内收回资金。

做好产品跟踪和售后服务工作，及时了解客户的要求和想法，

巩固产品市场。

今年二甲基海因完成销售4643.5吨，销售额：人民币3996.816万元，美元452.46636万元；与去年相比，增长率为45%。羟甲基海因完成销售55.05吨。

一年多来，我作为职场新人走过了人生的比较重要的一步，已深感责任重大，无所适从，但我遇到了很好的领导和同事，他们的帮助和包容是我成长的重要因素，也使我渐渐成熟，逐渐适应竞争激烈与多变的销售市场。

又是一年春来到，站在这岁末年初的门槛上，回首过去，展望未来，新的一年，新的开始，新的起点，新的目标，在新的一年里我将充分利用业余时间，专研专业知识营销策略。开拓视野，丰富知识，总结经验，把理论变为实践，化压力为动力，沿着公司领导指导的方向不断前行。

## 江永县重点工程 工作报告篇七

### 1. 语言的陈述性

工作报告的内容主要是向上级汇报工作，其表达方式以叙述、说明为主，在语言运用上要突出陈述性，把事情交代清楚，充分显示内容的真实和材料的客观。

### 2. 行文的单向性

工作报告是下级机关向上级机关行文，是为上级机关进行宏观领导提供依据，一般不需要受文机关的批复，属于单向行文。

### 3. 成文的事后性

工作报告是在事情做完或发生以后，向上级作出汇报，是事后或事中行文。

百分网

1. 标题 工作报告的标题一般情况下都采用完整式的公文标题，即由发文机关、事由、文种构成。

2. 主送机关 大多数工作报告的主送机关只有一个，即直接上级机关，一般用上级机关的简称。如果需要同时报送其他上级机关时，以抄报方式处理。

4. 结语 工作报告的结语通常只是一句上行公文的习惯语，可以作为报告正文的一个组成部分。如“特此报告”等。有的工作报告也可以无结语。工作报告的结语中，不能带有明显的期复性词语，如“以上报告，请批复”、“以上报告，请审批”等，因为报告中是不能夹带请示事项的。

上述参考《应用写作》杂志

百分网

## 1、减少主动性

无论是报喜还是报忧，只要不是直接指定必须由你来作答，你就应该少说为佳，不说最佳。在这种情况下减少主动性，从实施效果上看，往往并不被动。

因为，议论喜与忧本身就是一个是非问题。而爱说是非的人，不管是说公，还是说私，是议喜，还是论忧，其在企业内、单位内，往往是不受众人欢迎的人物。更何况那些素质低下的老板常常混淆黑白，是非难辨，弄不好给你个恩将仇报，让你得不偿失。

我们常见一些老板和上司，往往在各种场合与员工和下属套近乎，比如，员工生病老板亲自看望，员工生日老板亲自到场等类似的行为，都会使员工产生受宠若惊的效应。当然，从的立场来看，这种行为是必不可少的，因为它有利于造成一种同舟共济的团结局面。

但是，做为一名员工不能因为自己与老板同舟共济，就可以放肆地议论企业的功过是非。因为，你的见识和水平往往与老板的见识和水平存在着差距，假如议论得不合宜或不合老板的胃口，那么你就有可能因此而获罪于老板。

所以，只有那些在获宠时能够保持冷静和理智的员工、不信口雌黄的员工，才能被称为受宠不惊、聪明的员工。

事实证明，那些有较大作为、有较大功绩的人，大都是一些受宠不惊、谨言慎行的杰出人物。

假如老板有兴趣和你一道议论工作的成绩与失误，这时，你切莫受宠若惊、忘乎所以、纵横议论，把你所有看到的、听到的、估计的、猜测的各种有关企业的、老板的喜与忧、信口开河倒了出来。这是一种不谨慎的表现。

要知道，人在受到上司和老板的宠爱时，往往有夜郎自大的情绪产生，似乎觉得这个企业就是自己和老板的了，因而会放开嘴巴评说企业与老板的功过是非。其实不少上司和老板有时故意宠爱某个员工或下属，他们要的就是这种效果。因为老板需要掌握员工和下属的心理活动。

百分网

目前对工作报告的管理尚不被重视。然而对于中小型企业来讲，尤其对于项目的运作，工作报告具有非常重要的使用价值。定期的工作报告不仅可以总结项目及团队的进展情况，还可以作为历史性的工作总结，以及作为资料库进行系统的

查阅，在进行其它项目工作时往往会有非常大的帮助。

目前有效管理报告书的软件，如teamoffice,具有任务管理模块和报告书管理模块。在任务管理模块中可以每天填写工作报告。而在报告书管理模块中，可以设定日、周、月的定期报告和不定期报告，并提供多种报告书模块，所有报告书都将按时间顺序完整保存，给日常的工作带来极大的便利。

## 百分网

目前对工作报告的管理尚不被重视。然而对于中小型企业来讲，尤其对于项目的运作，工作报告具有非常重要的使用价值。定期的工作报告不仅可以总结项目及团队的进展情况，还可以作为历史性的工作总结，以及作为资料库进行系统的查阅，在进行其它项目工作时往往会有非常大的帮助。目前有效管理报告书的软件，如teamoffice,具有任务管理模块和报告书管理模块。在任务管理模块中可以每天填写工作报告。而在报告书管理模块中，可以设定日、周、月的定期报告和不定期报告，并提供多种报告书模块，所有报告书都将按时间顺序完整保存，给日常的工作带来极大的便利。

## 江永县重点工程 工作报告篇八

\*\*\*市严格按照文件要求，梳理明确业务流程，通过公告、信息、报刊的方式积极向社会进行政策宣传，通过各种方式解读政策，确保缴费人员对各项降费率降费基政策应知尽知，稳步推进社会保险费各项工作顺利开展，认真落实好社保费率降费基降低政策。

根据《\*\*\*省降低社会保险费率综合实施方案》（甘政办发〔20xx〕54号）要求，自20xx年5月1日起将城镇职工基本养老保险（包括企业和机关事业单位基本养老保险）单位缴费比例降至16%。截至目前，共为630家企业，9584人减负

约875634.6元;为140家机关事业单位, 2218人减负约610499元。失业保险阶段性降低费率的期限延长至20xx年4月30日, 继续执行1% (单位缴费0.7%, 个人缴费0.3%) 的缴费比例。根据文件精神我区工伤保险基金累计结余可支付月数低于18个月暂缓降低费率, 基金缺口由省级调剂逐步解决。根据《\*\*\*省人力资源和社会保障厅 \*\*\*省统计局关于公布20xx年\*\*\*省城镇职工基本养老保险有关统计数据的通知》要求, 自20xx年1月1日起, 调整社保缴费基数。一是调整就业人员平均工资计算口径。调整就业人员平均工资计算口径后, 全省社保缴费基数上下限从20xx年1月1日开始按照公布的全口径城镇单位就业人员平均工资执行, 个人缴费工资基数超过本省上年度全口径城镇单位就业人员平均工资300%以上的部分, 不计入个人缴费工资基数; 低于本省上年度全口径城镇单位就业人员平均工资60%的, 按60%计算个人缴费工资基数。基本养老金计发办法20xx年保持不变, 待过渡措施公布后全省统一实施, 以确保退休人员待遇水平平稳衔接。二是完善个体工商户和灵活就业人员缴费基数政策。个体工商户和灵活就业人员参加企业职工基本养老保险, 可以在本省全口径城镇单位就业人员平均工资的60%至300%之间选择适当的缴费基数。调整基数后, 为542家企业, 7348人减负养老保险约154万元; 为531家企业, 6901人减负失业保险约5.7万元; 为553家企业, 13340人减负工伤保险约12万元。

(一) 部分小微企业对政策理解不到位不全面, 在费率费基调整上不积极, 造成工作开展效率低。

(二) 费率费基的调整将影响我区社保基金的收入, 尤其在我区工伤保险面对巨大基金缺口的压力下, 将面临新的挑战。

(三) 部分参保职工认为下调费率费基后, 将影响自己退休后待遇领取水平, 不愿调整, 社会反响较大。

(四) 部门单位对企业减负工作的重要性、长期性和复杂性

认识不够，存在临时观念，短期行为。

一是继续加强政策宣传。强化扩面征缴，以全区规模企业、个体工商户、灵活就业人员为重点，以“全民参保登记计划”为契机，积极动员参保。让广大参保企业切实感受到缴费负担的减轻，让参保群众切实感受到社会保险降费政策的“获得感”。

二是做好政策衔接工作。保证政策的连续性，确保基金征缴工作平稳有序，确保参保人员各项社会保险待遇标准不降低。

三是建立协调机制。加强人社、财政、税务、医保各部门的联动与统筹协调，确保各项工作顺利进行。

## 江永县重点工程 工作报告篇九

1. 报告前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把报告的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。报告是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到报告的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。报告中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

主要写一下工作内容，取得的成绩，以及不足，最后提出合理化的建议或者新的努力方向。。。。。

转载:报告,就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究,分析成绩、不足、经验等。报告是应用写作的一种,是对已经做过的工作进行理性的思考。报告与计划是相辅相成的,要以计划为依据,制定计划总是在个人报告经验的基础上进行的。

1. 报告必须有情况的概述和叙述,有的比较简单,有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是报告的中心。报告的目就是要肯定成绩,找出缺点。成绩有哪些,有多大,表现在哪些方面,是怎样取得的;缺点有多少,表现在哪些方面,是什么性质的,怎样产生的,都应讲清楚。

1. 一定要实事求是,成绩不夸大,缺点不缩小,更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2. 条理要清楚。报告是写给人看的,条理不清,人们就看不下去,即使看了也不知其所以然,这样就达不到报告的目的。

3. 要剪裁得体,详略适宜。材料有本质的,有现象的;有重要的,有次要的,写作时要去芜存精。报告中的问题要有主次、详略之分,该详的要详,该略的要略。

1、标题

2、正文

开头:概述情况,总体评价;提纲挈领,总括全文。

主体:分析成绩缺憾,报告经验教训。

结尾:分析问题,明确方向。



### 3、落款 署名，日期

两周的时间很快就过去了，来公司上班仅仅8天的时间，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本上完成了自己岗位上的各项职责，下面我将就自己的工作状况、感想等做一个简要的报告。

#### 1、 参与一比多产品服务中心站点的改版

一共参与了29幅页面的页面示意图的制作，其中有两幅是试画，在进行纠正之后，用了两天的时间完成了余下的27幅，通过制作页面示意图，对visio这一图形制作工具进行了全面的了解与熟悉。

#### 2、 建立一比多免费商铺

通过建立的一比多免费商铺对一比多平台进行了解，尤其是一比多的商铺管理，通过与慧聪和阿里巴巴的比较，来找到一比多的优势与不足，提交了一份关于三方产品对比的分析报告。

#### 3、 尝试开发后台求购信息录入页面

后台求购信息页面以产品的前台求购信息页面为参考，同事参照了阿里巴巴和慧聪的前台求购信息录入页面，收集了后台求购信息录入工作人员的意见，将其中不需要用到的地方删减，有利于加快后台部门求购信息录入的速度。

#### 4、 部门其他的例行工作任务

在完成以上三个主要任务的同时还参与了部门的其它例行工作任务，包括产品服务中心页面错误之处的维护修改申请，整理网络营销推广的方法等。

2、工作中由于对业务不够熟练、产品和流程不够熟悉，花了很多的时间来做这方面的了解，浪费了一些时间。

这短短8天的工作时间就算是我8月份的月工作报告了，虽说只有8天的工作时间，但凭着这段时间所做的这些工作任务，以及同事和领导的帮助，让我成长了不少，我相信，在以后的工作中我会做的越来越好、越来越出色的，请公司放心。

xxx部：xxx

20xx-9-5

## 江永县重点工程 工作报告篇十

### \*\*市慈善总会\*\*分会工作汇报

\*\*分会成立于20xx年7月9日，该分会是在\*\*村扶贫基金会的基础上成立的。\*\*分会以促进相互关心，缓和社会矛盾，担负救济扶贫、维护社会稳定责任为宗旨，开展助医、助学、助残、助老四大块工作。机构设会长1名，副会长1名，秘书长1名，理事9名，由秘书长负责分会日常工作，每年年底定期召开一次理事大会，总结本年度工作开展情况和讨论慈善救助相关事宜，不定期开展若干次理事会议，讨论专题救助事宜。分会从成立至今，共募捐117万余元，支出47万元，共救助270人次，目前还有70万余元的资金。一般每年均能募捐到14-15万元。

#### 一、广开筹资渠道, 壮大慈善基金。

捐款数量每年稳中有升，近三年分别募捐了14.28万元、14.6万元、14.95万元。今年，募捐活动开展之后，前来询问募捐事宜的村民络绎不绝，均想为慈善事业贡献自己一点力量。

#### 二、打造慈善品牌，增强救助实效。

事会议，根据救助原则和标准，排摸村贫困学生家庭困难情况，救助面达100%。对贫困高中生，每年补助3000元，大专4000元，本科5000元，每年落实助学金3万元以上。到目前为止已经资助了5位大学生、1位高中生到毕业，4位还在资助。三是积极开展助老、助残等送温暖活动。针对老年人、残疾人这些弱势群体，\*\*分会每年拿出2万元资金，在春节来临前，为他们送上棉被、大米、食用油等生活用品。同时，分会成员还上门走访，排摸危房，对存在一定安全的房屋，安排工作进行修缮，使他们能度过一个安心的春节。慈善分会的救助活动，使老百姓有所依靠，社会矛盾得到了缓和。

### 三、注重制度建设，探索发展机制。

一是建立了学习制度。分会注重自身队伍建设，旨在建立一支思想素质高、业务能力强的慈善工作者队伍。村慈善分会，要求秘书长平时及时学习和贯彻市慈善总会下达的各项文件精神，理事会成员至少每季度一次学习业务知识。使分会成员能及时掌握业务知识，完成各种救助工作。二是实行公示制，使账目明明白白。分会对每一笔受捐和每一份救助，均张榜公布，切实做到账目清楚。三是建立造血制度。分会在对困难家庭开展经济救助的同时，利用分会理事会成员均属有一定经济实力或社会地位的人员，针对受救助家庭成员情况，或介绍其入厂从事力所能及的岗位，或帮助其参与培训成为行业能手，在输血的同时为其造血。