

# 2023年恢复生产方案 心得体会(优质6篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 恢复生产方案 心得体会篇一

伟大的实践，无穷的收获

自从进入大学以来就听师兄说我们回利用假期去参加社会实践，我当时真的不知道何谓社会实践，更不知道社会实践对我们，对社会有什么帮助，所以就没怎么放在心上！直到大一结束时，班长通知我们说，学院规定所有的同学必须参加暑期社会实践，并且要写社会实践心得，真的，当时我听到这个消息心都凉了一大节，因为我不了解社会实践！我怕，我担心。，可着有用吗？对我完成这次学院硬性规定的任务，答案当然是否定的，所以我选择了积极“入世”，参加了青年志愿者协会举办的主题为“关注乡镇教育，扶助希望幼苗”的活动。下面就是我第一次参加的社会实践的经历与感想，希望能和大家一起分享。

提出了要求与希望，在此我对支持并参与其中的领导，老师表示感谢，从此刻开始该我们上场了。

在哪天是我们第一次接触到我们这次实践活动的对象-天全县希望小学的学生，他们给我们的第一印象就是可爱，天真，对知识充满无限的向往可由于各方面条件的限制脸上又充满无赖，在他们的脸上我们能看的出他们想要我们来并且能够给他们带来某些他们所不知道的，看到他们的脸我们感觉我

们来对了并且感觉我们应该把这次社会实践活动搞好，从哪天开始我们带着肩上的责任，我们开始了工作，在11号我们准备了《自我介绍》，说实话在这个我们看来相当简单的一项工作，可在农村的小学生身上可是一件可怕的事情，他们由于锻炼的机会很少甚至没有导致了他们没有面对众多认得勇气，也就是俗话说的胆子小，在课上我们通过自己的带头作用，同时邀请部分胆子大的同学到上面起示范带头作用，最后我们用带有奖惩性质的方法，让每个同学自我介绍了，并且我们没有用任何惩罚措施，我们成功了，成功的让他们站在大家面前来展示自己，增加了他们的自信心与胆量但不是一个人的成功，是我们全体支援者的成功，在这次课上我们很多支援者本来没参加这项活动的，有的根本就不是实践组的但他们任活跃在这课堂上，他们维护课堂次序，进行教学，活跃气氛。总之我们的不是一个人完成的而是由几十个怀揣梦想的支援者来共同完成的，就这样我们相继完成了大部分任务，并且都是很成功的。

我们的活动也就结束了，在这天我们准备了才艺大比拼，在这个活动上同学们展示了这几天他们所学的英语，绘画，唱歌，跳舞。看者这些我们笑了，我感觉我们有所值，给渴望知识的孩子带来了他们所需要的而我们完成了社会实践的任务同时达到了锻炼的目的，更重要的是我们杂这次社会实践活动中互帮互助，齐心协力，志愿者之间建立了比较深厚的友情，我觉得这是最重要的，也是我这次假期社会实践活动最大的收获。

## 恢复生产方案 心得体会篇二

伟大的实践，无穷的收获

自从进入大学以来就听师兄说我们回利用假期去参加社会实践，我当时真的不知道何谓社会实践，更不知道社会实践对我们，对社会有什么帮助，所以就没怎么放在心上！直到大一结束时，班长通知我们说，学院规定所有的同学必须参加

暑期社会实践，并且要写社会实践心得，真的，当时我听到这个消息心都凉了一大节，因为我不了解社会实践！我怕，我担心。，可着有用吗？对我完成这次学院硬性规定的任务，答案当然是否定的，所以我选择了积极“入世”，参加了青年志愿者协会举办的主题为“关注乡镇教育，扶助希望幼苗”的活动。下面就是我第一次参加的社会实践的经历与感想，希望能和大家一起分享。

提出了要求与希望，在此我对支持并参与其中的领导，老师表示感谢，从此刻开始该我们上场了。

在哪天是我们第一次接触到我们这次实践活动的对象-天全县希望小学的学生，他们给我们的第一印象就是可爱，天真，对知识充满无限的向往可由于各方面条件的限制脸上又充满无赖，在他们的脸上我们能看的出他们想要我们来并且能够给他们带来某些他们所不知道的，看到他们的脸我们感觉我们来对了并且感觉我们应该把这次社会实践活动搞好，从哪天开始我们带着肩上的责任，我们开始了工作，在11号我们准备了《自我介绍》，说实话在这个我们看来相当简单的一项工作，可在农村的小学生身上可是一件可怕的事情，他们由于锻炼的机会很少甚至没有导致了他们没有面对众多认得勇气，也就是俗话说的胆子小，在课上我们通过自己的带头作用，同时邀请部分胆子大的同学到上面起示范带头作用，最后我们用带有奖惩性质的方法，让每个同学自我介绍了，并且我们没有用任何惩罚措施，我们成功了，成功的让他们站在大家面前来展示自己，增加了他们的自信心与胆量但着不是一个人的成功，是我们全体支援者的成功，在这次课上我们很多支援者本来没参加这项活动的，有的根本就不是实践组的但他们任活跃在这课堂上，他们维护课堂次序，进行教学，活跃气氛。总之我们的不是一个人完成的而是由几十个怀揣梦想的支援者来共同完成的，就这样我们相继完成了大部分任务，并且都是很成功的。

我们的活动也就结束了，在这天我们准备了才艺大比拼，在

这个活动上同学们展示了这几天他们所学的英语，绘画，唱歌，跳舞。看者这些我们笑了，我感觉我们有所值，给渴望知识的孩子带来了他们所需要的而我们完成了社会实践的任务同时达到了锻炼的目的，更重要的是我们在这次社会实践活动中互帮互助，齐心协力，志愿者之间建立了比较深厚的友情，我觉得这是最重要的，也是我这次假期社会实践活动最大的收获。

## 恢复生产方案 心得体会篇三

做好群众工作，是党密切联系群众的重要纽带，也是每一个党员干部开展工作的重要途径。共青团作为执政党的青年群众组织，工作的核心就是巩固和扩大党执政的青年群众基础，团结带领青年为实现中华民族的伟大复兴而奋斗。胡锦涛总书记对共青团提出的“两个全体青年”的政治目标，揭示了共青团根本的生命力在于同广大普通青年的关系，作为团干部更要深入基层，深入青年，树立全心全意为青年服务的宗旨，切实做好青年群众工作。群众工作至关重要，但是群众工作有时最难做的，做好群众工作需要精神，更需要方法。通过近段时间的思考和梳理，认为做好新形势下的青年群众工作要做到五心。

一要虚心贴近青年。骄傲使人落后，谦虚使人进步。做群众工作更是如此，在做群众工作的过程中，如果我们作风粗暴，方法简单，处事不公，好大自满，不把群众放在眼里，摆一副官架子，很容易将青年拒之千里之外，造成团组织与青年的疏远。只有我们在与青年群众的接触过程中，用虚心贴近青年，并始终保持谦虚谨慎的工作作风和虚心求教的真诚态度，无论我们懂不懂的 1 事情，都抱着向青年虚心请教的态度，认真听取群众的意见建议，这样才能拉近与青年的距离，消除青年对你的陌生感和畏惧感，增强青年对你的信任感，促进与青年的亲切交流。只有把青年紧紧吸引在你的周围，才能增强团组织的战斗力。

二要热心关注青年。我国经济、社会加速转型，这种双重转型使经济成份多样化、利益主体多样化、社会形式多样化、生活方式多样化、就业方式多样化，从而引起青年的思维方式、价值观念发生重大变化。青年更加务实，普遍追求社会正义，希望提高自身存在价值和社会话语权。作为团的干部，如果不热心于团的事业，不热心于青年问题，必将脱离青年群众。我们必须防微杜渐，保持一颗热心，时刻关心、关注青年，认真听取青年群众的意见和要求，对能办的事情要尽快办理，对暂时不能解决的问题，要做好疏导解释工作，对通过努力创造条件才能解决的问题，要力所能及，切忌对青年群众的要求采取漠然视之的态度，要让青年看到团干部，就等于看到了自己的希望，只有这样，才能切实把广大青年凝聚在团组织的周围。

三、不厌其烦、耐心说服，尽量多做工作，少采取压制行为，让青年群众切实从我们的耐心劝说和解释 3 中感受到党团组织温暖的温暖，真正与青年群众心与心“零距离”沟通，使青年敞开心扉，与团干部产生心灵的共鸣，这样我们才能真正成为青年的贴心人。

五要真心帮助青年。广大团干部是加强青年群众工作的主体，以什么样的心态做好群众工作，关系团干部与青年群众的密切程度，关系团干部的形象和威信，做好青年群众工作，最核心的就是要真心帮助青年，对待青年群众要怀着一颗真心，充满一份真情，倾注一片真意。目前，青年在成长成才、就业创业、生产生活、权益维护等方面都会遇到这样或那样的问题，当青年有困难有问题找我们时，是对团组织的信任，我们决不可视而不见或束手无策，更不可遇到困难躲避逃避，而应当敢于面对，千方百计帮助青年克服困难，要深入青年，走到青年当中，掌握青年的思想动态和需求，从他们反映最强烈的热点、难点问题为切入口，把工作做实、让青年看得见、摸得着，让青年感受党团组织的关心和温暖。特别要主动关心帮助困难青少年群体，把扶贫帮困的政策落到实处，用满腔热情来做好青年群众的所思所盼，切实为青年献爱心、

解难题，办实事、办好事，把青年更加紧密地凝聚在团组织的周围。

做好青年群众工作不是一朝一夕之功，也没有任何 4 捷径可走。青年群众工作关键在做，关键在人。卢展工书记多次强调，要少说多做，说到做到，说好做好，讲的就是要扎扎实实做。而做好青年群众工作还要靠人，靠全省10033名专职团干部的不屑努力，让我们按照卢展工书记的要求，真正扑下身子，深入基层，深入青年，进一步树立群众观念，坚持群众立场，运用好群众工作的方法路径，创新群众工作的形式载体，树立心系青年、务实实干、少说多做、说到做到、说好做好的形象，做深做实做细青年群众工作，用干部形象带动群众工作，把最广泛的青年团结凝聚在团的周围，不断巩固扩大党执政的青年群众基础。

## 恢复生产方案 心得体会篇四

在跨年时，隔壁的邻居，甚至我的父母在看晚会，打牌消遣之时，我蜷缩在自己的小书房中，独自一人闷头在写着。其实自己那时也不知道再写什么，也只不过是随便写写，既书写着自己的情感，也在书写这自己的灵魂。

随着春晚的进行，我的字数也逐渐多了起来，周围也不时零零星星地传来鞭炮声，一次又一次地打断我的思绪。我便索性甩开手中已捂得温热的笔，向后仰去，一动不动地望着桌旁的电子钟，关掉我的照明工具——台灯，再黑夜中听着音乐望着不时被照亮的天空。

随着桌旁电子钟的显示屏离0：00越来越就近，耳边传来鞭炮声也越来越大，渐渐的，音箱的声音也逐渐被覆盖。我停下手中的笔，望着漆黑的天空被烟花所照亮，若有所思。

半小时过后，声音渐渐减弱。

群响具绝后的夜晚，四周显得格外寂静，我呆呆的望着天空，心底涌起丝许不舍。舍不得时光流逝地如此之快，却只能在此地感叹，奈何不了其离去的匆匆步伐。

在椅上，回忆着上一年的种种，有多少能在我的脑海中留下美好的回忆；本站站回想着上一年的遗憾，有多少真正地理解了给自己积累了经验；回望着上一年的计划，有多少是脚踏实地完成了……这不仅是对旧一年的反思，更是对新一年的展望。

耳边的音乐又逐渐清晰，揉揉已有些酸涨的双眼，拧开台灯，拿起已有些凉的笔，又开始写着没有主题的文字。对于我而言，只要有的写便好。

黑夜中灯光渐渐地被熄灭，跨年的人们也闭眼打起了呼噜。我不会以这种酣睡的方式迎接新的一年，而是以我独特的方式来庆祝这个举国欢庆的日子。

## 恢复生产方案 心得体会篇五

执行力是企业管理中最大的“软肋”，管理中有许多的理论，告诉中层管理者如何制定策略，如何进行组织变迁，如何选才、育才、留才，如何做成本预算等。

可是，该如何执行这些想法，却往往在过程中被忽视，作为中层管理者，重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。

事实上，要制定有价值的策略，中层管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行。

要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。

所以，提升人员的执行力就变得尤为重要。

执行力是否到位既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。

管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。

执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。

管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。

如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

而领导力：领导者领导的是人，换个角度说其实领导的是一种思想，一种理念最终成为一种行为。

领导力的三要素：战略思维能力、组织协调能力、指导能力与领导能力。

## 1、提升执行能力

解决问题的能力不足，主要反映在执行能力欠缺。

员工平时能否充分发挥，决定其投入程度，而投入程度又受到公司对他的要求和向他提供的资源两个因素的影响。

首先，应该对执行人员进行执行前强化培训，让执行人员明白自己要做什么？该做什么？做到什么目标？这样才能目标一致，执行到位，各尽其责。

其次，要明白自己的工作依据。

这是我们工作执行力的基础，也是我们工作执行的目标。

这也就是说，要知道自己做的每一件事情依据在哪里，这些依据是否还在执行。

## 2、强化执行动机

使员工充分发挥主观能动性和责任心，在接受工作后应尽一切努力、想尽一切办法把工作做好。

作为中层管理人员一定要有做事的实干精神，公司最需要拥有不懈的求胜意志的人。

## 3、端正执行态度

有令不遵，违规操作，是执行态度不端正的表现。

执行态度即对待工作的态度与标准，做工作的意义在于把事情做对，而不是做五成、六成的低工作标准，甚至到最后完全走形，面目全非，应以较高的标准来要求自己。

在日常工作中，要敢于突破思维定式和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好，养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

## 4、有效促进与控制是领导力的体现

执行能力、执行动机、执行态度是执行者的行为能力、意愿和态度，光靠这些不足以把事情落实好，还需管理者进行有效促进与有效控制来调整执行者的行为与控制事情的发展不偏离正常轨道，才能更好地把工作落实好。

有效控制采取方法如下：

a.事前跟进，发现潜在风险提前给员工预警。

b.事中跟进，在任务进行中发现有问题后，寻找解决办法，使员工的工作重新回到正轨上来。

c.事后跟进，出现问题后，找出原因，提供补救建议和具体措施，避免员工再犯同样错误。

d.对身兼管理责任的人进行监督，当管理者管理他人或检讨自身的行为时，有效的监督十分有效，如果没有有效的监督，准确的工作定义、选拔、管理和培训这些工作都不可能轻而易举地完成。

e.对那些可能是以前所遗留下的含糊不清的或没有论及的问题，管理者要能给予明确而又清晰有力的说明；然后，他们还要提出对未来的展望，以使将来组织的工作重点能集中到所提出的焦点上来。

## 5、建立良好的沟通

建立良好的沟通是改善工作氛围的重要途径，良好的沟通是执行的基础，有效地提高执行力，在一般情况下首先要进行充分的沟通，将决策传递给各个层级的员工，帮助他们理解需要完成的目标，取得他们的支持，对完成目标任务取得较为一致的认同。

一个领导者必然是某一行业的先驱者，引领者。

作为一名中层管理人员要付出比别人更多的时间和精力，要学会抬头做事，积极处理一些日常事务；静心研究，钻研业务水平，让自己的专业水平和行政领导力相得益彰，用思想去领导员工，这样才能成为一个真正的领导者，员工思想的引领者。

大三学期末我们专业要求实习，我有幸被安排在了丽华购物广场的家电部空调组实习促销。

销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，因此我对此次的实习很感兴趣，也希望能从中学到点做人的道理。

因为我们只是实习，不是厂家招的临促，也就没有统一的工作服。

但我发现海信的临促穿着统一深绿色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。

因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。

做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

在这四天的实习促销中，我觉得要做好销售要做到以下几点：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。

要懂得空调的型号、匹数、制冷量、能效比等专业术语和空调的相关专业知识，以及各种机型它的特点和卖点，同时也要了解竞争对手产品的特点，并进行对比突出自己的优点。

像美的空调主推它的直流变频的空调，正如它的广告语“买变频，选美的”。

元旦假期是空调的淡季，绝大多数厂家都做了很大的让利活动，比如格力的返送400、返送1000，而不是直接的降价，我

觉得这样既满足了消费者的贪利心理和品牌心里，同时也维护了格力作为世界名牌的形象价值。

还有科龙的“惊爆价”和“7折”，这些pop广告给予消费者直接的视觉冲击。

大多数空调厂家都有“特价机”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。

从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比(eer)都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。

能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼比如“欢迎光临格力空调!”。

口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。

这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是在与顾客的交谈中挖掘他的消费需求，他想要省电的还是价格便宜的或者高档的等等，同时要找出顾客对我们产品的真实感觉。

在与顾客的交流中也要结合顾客的真实情况给予意见，比如他的房间面积，是否西晒顶楼、冬天是否经常用啊等等。

这就要求我们作为销售员要有优秀的口才，敏锐的洞察力以及良好沟通能力。

有些顾客对空调知识不是很了解，这就要求销售人员要有耐心去为他们讲解。

现在正处于空调的淡季，也许一上午都没人来看或者一天一台也没卖出去，这要求销售人员还要保持良好的积极的心态。

短短的四天，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。

确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板……接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识。

对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实习的销售是一门很好的选修课，怪不得老师一直强调我们要去上好这个课程，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到！

虽然比之前更懂得销售知识，然而在真正销售方面还是不尽如人意。

但凡事都有一个过程，我希望自己能在这方面磨练，慢慢积累经验，做一个优秀的销售人员。

1.各类心得体会大全

2.心得体会范文大全

3.心得体会范文 大全

4.培训心得体会大全

5.读书心得体会大全

6.心得体会作文大全

7.心得体会题目大全

8.实习心得体会大全

## 恢复生产方案 心得体会篇六

方岗镇纪委书记 李鸿宾

党的群众路线教育实践活动于2013年6月18日开展以来，全国上下各级党组织争相拥护，迅速掀起了活动高潮。现在，第二批党的群众路线教育实践活动已经开始进行，通过参加禹州市委组织安排的这次为期三天的全封闭式的学习培训活动，我感触颇多，对当前社会问题、干部思想现状等有些思考和体会。

一、党员干部要充分认识党的群众路线教育实践活动的重要性和重大意义。

基础不牢，地动山摇，这些问题已经严重威胁到了共产党的执政根基，我们的权利来自群众，我们的服务对象就是群众，我们自身也是群众，我们一定要认识到这一点。一个执政党如果得不到群众的支持，丧失了民心，那离败亡之日就不远了，这绝不是危言耸听。

中央这次开展的党的群众路线教育实践活动就是要贴近群众，

走进群众当中，了解群众所想、所思，从实际出发，研究完善符合当前社会发展的各种体制；从我们党员干部自身抓起，改进工作作风、改变政府形象、拉近干群关系、维护党的纯洁性。我们必须着力解决发生在群众身边的腐败问题，认真解决损害群众利益的各类问题，切实维护人民群众合法权益，从而逐步解决这些问题。我们党员干部一定要清醒地认清形势，从思想上重视党的群众路线教育实践活动。

二、党员干部要有敢于“亮剑”、勇于“亮剑”的精神。不知道什么时候起我们党员干部为了自己所为的一些脸面、政绩，大搞一些脱离实际、脱离群众的形象工程，形式主义、官僚主义开始蔓延；不知道什么时候起我们党员干部开始相互攀比、搞排场，享乐主义、奢靡之风开始盛行；不知道什么时候起我们党员干部召开一次民主生活会，就像是在召开一次工作报告会；不知道什么时候起我们党员干部开始脱离了群众，与富豪富商整天在一起打牌赌博、出入一些高档娱乐场所。

我们党员干部要敢于“亮剑”、勇于“亮剑”，这个“亮剑”精神，可以理解为敢于得罪人、不怕得罪人，也可以理解为敢于批评人、敢于自我批评，更可以理解为敢于担当、勇于担当。照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病不应该只出现在口头上，不应该只表现在形式上，我们党员干部要借助这次党的群众路线教育实践活动，深刻触及我们的灵魂。我们不应因为害怕不被上级认可而畏缩不前，我们不应为怕承担责任而缺乏开拓创新的精神，我们更不应因为害怕影响政绩而掩盖事实、逃避问题。

三、从实际出发，走群众路线，进入群众当中，完善符合群众实际的各种长效机制。

杜绝官僚主义、形式主义，杜绝走过场、走形式，杜绝面子工程、形象工程，这不是说说就能做到的，只有从实际出发，走群众路线，进入群众当中，了解群众所思、所想，才能制

定出符合群众利益、得到群众拥护支持的好政策、好办法。

去年以来我市开展的城乡环境综合整治工作效果非常好，非常贴近群众，清理垃圾、绿化道路、净化街道、美化环境等等这些与群众百姓生活息息相关的活动举措，得到了群众的一致好评，但是怎样去保障、怎样去维护，使活动能有始有终、长期开展下去才是“功德圆满”。这就需要我们更多地来思考这个问题，首先必须把群众的自觉性调动起来，让老百姓也参与到这个活动中来，这就需要我们去做广泛的宣传发动群众；其次要统筹协调好各乡镇、各单位的资金使用，要结合自身实际，突出以点带面、重点规划的效果；三是要把长效机制建立起来，做到长期坚持、有始有终；四是要优化经济结构，在不影响生态环境的基础上加大重点企业项目招商力度，发挥企业的经济效益作用和示范带头作用，用企业“税款”来增加财政收入的同时保障环境整治费用的运行，同时要发动企业来共同参与建设美丽禹州；五是要加大垃圾无害化处理的能力，多引进培养一些无害化垃圾处理企业，避免垃圾二次污染。

接待上访群众，甚至主动接待上访群众，实行“一站式接待、一条龙办理、一揽子解决”，减少群众信访成本，提高工作效率，把涉法涉诉信访纳入法治轨道解决，维护司法权威。中央发布的“属地管理、分级负责、谁主管、谁负责”原则是好的，但是到下边执行的时候往往没能结合实际，只要发生越级信访，上级就习惯性的交办给镇里，责任主体也就由信访人户口所在地的乡镇政府来承担，要知道，只要是越级访、非正常上访，除了一些个别案件是因为当地乡镇政府不作为造成的原因外，大部分案件都是乡镇政府处理不了的问题，涉法涉诉、跨行业、跨部门、共性问题等疑难信访案件一直是主要来源；二是应该加大对非法上访和无理上访人员的惩处力度。因为群众信访意识提高等原因，一些个别群众，往往夸大事实，无理索求高额赔偿，造成责任政府协调压力增大，处理费用增高，从而引发“连锁反应”；三是要改进和完善考核方式，不能简单地“以访量论英雄”；四是要斩

断信访接访利益链，维护良性信访渠道和制度；五是要严格完善媒体网络监督、引导机制。有些媒体网络，在没有经过实地调查的情况下，利用广大群众“同情弱者、仇官仇富”心里，无故夸大事实、捏造事实，达到博得众人眼球、提高知名度、得到一些报酬利益的目的。

群众身边发生的违法违纪问题、维护人民群众利益。不走进农户，不深入群众，怎么能够发现问题，光靠督查暗访，光靠相互批评、相互举报是不能全面的了解情况发现问题的，我们要充分的发挥群众力量，这样才能更好更全面的发现问题，才能让群众看到我们改进作风的决心，赢得群众的民心。

实干兴邦，就从改进作风做起。

2014年3月26日