

2023年数学四年级第四单元教学反思与评价 四年级数学各单元教学反思(通用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

法律工作总结 个人工作总结工作总结篇一

一、加强自身的理论学习，做好学生的思想教育

在课堂教学中寻找知识性和思想性的有机结合点，让学生在不知不觉中受到感染熏陶，使学生无论在思想上还是其它方面，根据不同的途径受到爱国教育，使他们热爱社会主义，热爱中国共产党。利用每周一的班会时间，常学习《学生守则》及《学生日常行为规范》，使他们懂得作为一名中学生应该怎样做，自己有一个勤恳正确的学习态度。

二、教学方面

在教学中，努力实现素质教育，实行课改无论上什么课，让学生自主学习，把主动权交给学生，让学生在乐中学。

- 1、学生有了问的权利：课始，学生在预习的基础上质疑；课尾，学生回顾学习过程反思，反思自己学到了什么。
- 2、学生有了读的时间：学生多读，读好书，学生可以利用大量的时间去读，学生自读自悟才能学到知识。
- 3、学生有了讲的时间：教师精讲后学生主动表达自己的认识，感想，还可以小组讨论，每个学生都有讲的机会。

4、学生有了写的时间：在课中学生可以把课外训练或作业搬到课内，实践证明把写的训练落实在课堂，学生课内写，教师指导端正写的态度，提高写的训练能力。这种方法通过实践较好。

5、转化后进生，加强优、差生的辅导，在教学中，教师用爱心和行动积极转化后进生，对待他们和优等生一样一视同仁，不偏不爱，积极家访与家长一起配合教育好差等生，利用自己的休息时间为他们补课。使后进生觉得自己真正是班中的一员。

三、纪律方面

抓好纪律，教学中，采用权利下放的制度，“班主任”轮流做“班长轮流当”，让每个学生都感觉到自己有责任和义务管好自己的班级体。

四、其它方面

教师为人师表，言传身教。在语言和行动为学生起了表率作用，在出勤、卫生方面做出好榜样。半年来，所教班无一人违规违纪，班级多次被评为卫生优胜班和纪律优胜班。

总之，一年以来无论在思想政治工作方面，还是在学习及班级管理方面，我们班都较好的完成了任务。受到了领导和社会的一致好评。今后我将再接再厉，争取取得更好的成绩。

法律工作总结 个人工作总结工作总结篇二

到了年末事务繁杂，处理问题往往效率较低，这大多因为工作中无效或低效的沟通。沟通是一门艺术，需要通过刻意练习不断精进，这也是律师应当升级的技能之一。下面是小编为大家收集关于解决法律人低效能问题的沟通术，欢迎借鉴

参考。

一、信息尽量透明

一个好的组织要在内部尽量做到信息透明，这样做最大的好处就是降低沟通成本。

有人会说，商业机密不会泄露吗？如果你想泄密，就一定有办法。但从概率上判断，哪件事的损失更大呢？答案很清楚。

二、多倾听，理解对方要表达的内容

一个人是否会沟通，从他打断别人的次数和听人讲话的状态就可以辨别。

大部分人不具备倾听的能力。听别人讲话的人很多，但拥有倾听能力的人很少。倾听的本质其实是让你的大脑高负荷运转，同时顺着主讲人的主线进入别人的世界，理解别人为什么这么讲。

表述时要把 zoom in(细节描述)和 zoom out(宏观概括)结合起来，指令型表述是最不可取的。

框架描述，既要有战略意图的描述，也要有目标的拆解。不要用形容词，描述越具体、越清晰越好。

四、把沟通本身作为问题，不作立场假设

当我们与别人一起协作，面对结果和预期不一致时，首先应该思考“双方沟通不到位”，而不是“对方就是不干活，和我对着来”。

每个人都有做事的驱动力，但我们必须承认：人都是懒惰的，都有理解能力的局限。不要轻易去怀疑别人的立场，一旦进

入立场假设，中间的过程就容易被忽略。

五、面对面沟通，效率最高

我们每天可能有很多会议，不过有时大家开会只是为了表达自己在努力工作，并不是为了解决沟通中的问题。

如果问题很紧急、很重要，最好的方式是直接面对面沟通。要做好充分准备，带着问题沟通并做好会议纪要。如此，效率最高。

六、有反馈的沟通才是有效沟通

当你完成一次沟通后，要想办法拿到别人的反馈，其实就是别人到底听懂了什么。

这样的反馈，不是拍胸脯说“我懂了”。而是沟通后，对方做了一份文档，甚至把刚才沟通的事再讲一遍。本质就是促使他花时间去思考并整理思路，最终将沟通结果做出来。

一、给予基层信任

在组织资源有限招聘不到人才时，管理者若想调动员工的积极性，要不断理解下属的诉求。

所有沟通都是为了成长。在这个阶段，基层员工既想成长，又迷茫。某种意义上，公司可以看成是另类的大学，管理者是传道授业解惑的职场老师。

二、传达战略理解

坚持开放公司例会的分享可以让基层员工获得最新信息，理解公司的战略和意图。

这样的传达非常重要。当把整个公司背景传达给下属后，整

个组织效能会最大化，进而事半功倍。

三、真正达成共识

要把下属当成参与者，而不是简单的执行者；不是简单的下命令，而是充分描述项目框架和具体目标，形成讨论。

表达意见的核心是为了达成共识。当大家都说出自己的想法，彼此才能相互理解。只有真正理解之后，才有机会达成共识。

一件事要反复说，一个组织的战略要在不同场合、不同部分来回说。

人都有遗忘曲线，没有人会天天思考这些问题。要反复多次检查，且检查要密集。沟通要获得具体清晰的正反馈，而不是相信“拍胸脯”。

四、指出问题时只描述具体事情

“上周六发生了突发事件，可你邮件、微信都没回。”这就是在描述具体事情，这些话下属是没法反驳的，但若直接说他“没有责任心”，没人会承认的。

不要用形容词，也不要定性，否则对方很容易产生对抗情绪。一旦对抗，沟通就很难进行下去。

管理者与下属沟通的核心是：要愿意花时间去理解下属的成长诉求，发掘他的成长路径，帮助下属树立一个好的职场成长观，帮助他与自己的一些弱点对抗等。

很多人跟着一个领导好几年，部门不出绩效，大家也都没有成长，最后其实浪费的是自己的时间。

人的思维模式是容易“同级相轻”，瞧不起同级，面对同级时总是一种居高临下的视角，这其实非常不好。

如何才能做好与同级同事之间的沟通呢?以下几点比较重要:

一、理解人欲，平等看待对方的诉求

雷军说过一句话，到了四十岁后，有一个重大的感悟叫“人欲即天理”。人有一些诉求都是正常的，无所谓谁比谁更高级，要平等理性地看待对方。

不要本末倒置把沟通当作核心。沟通只是手段，要把目标作为核心诉求。当你用目标去驱动自己的沟通时，就会更好地理解别人，理解沟通的目的。

二、坦诚表达具体问题，不作暗示

任何一种沟通，都会触发内心的情绪，导致大多数人很难客观理智地沟通。

觉得不满时要直接讲，沟通的过程中可能有一些铺垫，但最终可以发现问题。不要去作暗示，效率太低。

坦诚是一种力量，让沟通变得更高效，且能跟组织目标集合。

不用把别人想得很脆弱。有时，冲突或讨论的激烈并不是什么坏事情。要相信，对方是成年人。如果说两句就玻璃心，可能我们选拔他就是有问题的。

三、不作立场假设，控制情绪，只解决沟通问题本身

我们在沟通时，若一旦遇阻或对方有反对意见，就作立场假设甚至妄意揣测对方动机，这些是非常低效的。

沟通的核心点就是要控制情绪，理性表达，多讲具体问题。具体问题讲多了，大家理解了，自然就变成框架性问题。解决沟通问题本身才是目标，而不是立场假设，作无用功。

一、要充分理解管理者说的话

管理者对于员工完成个人目标和个人成长特别有益处，要真的充分理解他说的话，因为他的信息和见识一定远远大于绝大部分员工。

二、不要用简单的战术问题去和管理者的战略意图作对抗

每个一线员工肯定有更多细节执行的知识，这样的知识管理者不一定知道。若拿着这些来反驳他，就会陷入两个不同层级的讨论，这样的讨论得不出有效结果。

还是那句话，他的信息量比你大，你要坚信，他有更大概率做出比你更强的判断。

三、放弃“小人才献媚，清者自清”的思想

没有沟通，就没有相互理解。如果指望只要做好事情就能被发现，就是没理解什么叫沟通。中国人的沟通能力是非常弱的，大家都喜欢推崇一种所谓的“只可意会不可言传”，其实不沟通都会出问题。

如果你连表达自己都不会，何谈在组织里好好干活呢？宅在家里就行了。

有些人会说“清者自清，我不想说，不方便说，不好说，一说就成了搬弄是非的人。”没有人会那么容易的被当成小人，管理者会综合所有信息，一起观察并做判断，你其实也是老板很重要的调查渠道之一。

在沟通中，说出具体问题是最关键的。如果不能面对具体问题，不管是管理者、同事还是下属，这样的人都不可交。

四、说服管理者不容易，但很值得

当你把管理者看成一个资源体时，他能有时间和你交流，这就是非常难得的。很多时候，也许他的几句话就能解决你的很多问题。

巴菲特午餐的核心就是他巨大的信息量。对一个拥有一定资产的人来说，听他的几句话，就可能带来一个很大的撬动作用。

沟通的目的，其实是让所有人的认知和目标实现统一。这是最难的，也是最重要的。然而，太多人过于简单、粗糙地理解沟通本身。

不要低估沟通对自我能力的塑造作用。当你认为别人可以获得更多资源，一定不要简单的以为：他比我能讲，比我多跟老板干了几年。其实不是，本质上他可能整个逻辑思路更强、更清晰、更懂得沟通。

我们一定要意识到——沟通是一种能力，它并不天然的，而是可以被刻意训练、被学习、被精进的能力。只有如此，你的成长才可能真正上一个大台阶。

法律工作总结 个人工作总结工作总结篇三

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。

(二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

(一)、严于律己，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想

觉悟进一步提高。

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，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民主和自由化、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，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圆满完成的好成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献！

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对**肃然起敬的同时，也为我有机会成为**的一份子而自豪。在这三个月的时间里，

在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在**在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

四、不足和需改进方面。

务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

光阴如梭，我进入中盈已经三个多月了，从一开始对工作的不适应到现在适应了这个团体，懂得了大家如果团结合作，共同应对遇到的困难和挫折，我觉得这是我这几个月来学到的最有价值的部分。

财务是一个单位的核心部门，同时她也是一根引线贯穿与企业的角角落落。作为财务人员，我的工作职责主要是商场销售部分的财务处理，纳税申报，财务管理等工作。在工作中，由于区别于原来单位的商品种类、商品进货渠道，对商品的进货渠道，结算方式，货品出入库管理等的认知是我一开始

的主要的工作重点。

随着认知程度的深入及对账务处理熟练程度的提高，已经完成了以前账务的登帐工作，进一步理顺了财务的连续性。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。在姚总的组织下5月份进行了会计电算化的初始化进程，经过一段时间的数据初始化，我们都基本掌握了用友财务软件的应用与操作，财务核算过渡到会计电算化已经进入一个阶段。这为可以为我们节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

搞好财务分析，主要是商品销售分析，商场在营业过程中的费用分析，资金流动情况等，这些可以为商场销售产品订货的准确性，及时性，资金占比情况都是一个很好的参考依据，是企业管理和决策水平提高的重要途径，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持，并将使我们的工作事半功倍，这也是我该努力学习和不断提高的部分。

工作是一个相互学习的过程，工作考验了我，我也得到了学习，主要体现在我对进出口业务财务处理的了解，这让我非常幸喜。“活到老，学到老”很好的一句时刻提醒我们学习的话。

在这里也非常感谢领导对我们工作的支持。在以后的工作中，我也会继续努力，和我们的单位一起成长!一起进步!

一，初识校研会，端正态度，摆正自我，踏踏实实做人，认真真做事。

还记得去年十月份，当得到师兄的短信告知我被校研会录取，我所加入的部门是生活服务部，我的职位是生活部副部长。生活部是校研会的一个重要部门，其主要职能是：关心同学生活，尽力解决和满足同学提出的各种问题和要求，为大家

提供方便，做好学校与广大研究生之间沟通的桥梁，明确了这个目标，我深感任务艰巨和责任重大，虽然我是副部，但我依然要做好这个副手，用尽全力和部长以及同事们一起完成研会和老师交给的各项工作任务，加入研会的第一天，我首先就端正了态度，研会和工作不同，尽管我已经工作两年，但是研会我是第一次加入，很多方面我不懂，不了解，不懂的我就问，问同学，问老师，问师兄师姐，另一方面，我时刻提醒自己，做事务必认真踏实，一件事情，我可以做的不那么出色甚至不会做，但只要我做了，我就要认真的去做。

二，不断加强自身学习，提高修养，开拓创新，努力进取

由于自己第一次加入研会，对这个组织不是特别了解，而自己的认识，能力，和阅历与其胜任这一职位还有一定的距离，所以我一直不敢掉以轻心，总在学习，我向老师学习，向同学学习，向师兄师姐学习，还记得研工部石老师在召开第二次研会全体大会上说的一句话：尽力而为，量力而行。简短的几个字，却体现了丰厚的内涵，道出了唯物辩证的精髓，加入研会后，我每时每刻不忘记提醒自己要修身养性，做事不重要，要先学会做人，我深知一次完美的创造，需要追求极致的精神和登峰造极的技艺，这些我并没有，但是我可以学，我有同学，有朋友，有研会的所有同事们，我坚信我可以，。

三，深入开展生活部各项工作，和同事们一起做好同学们的后勤保障工作

在这里我简单说一下和同事们一起共同完成的工作：

其三，努力帮助其他部门做好辅助工作，比如，在学校举办研究生舞会时设立温馨小站，为同学端茶倒水，嘘寒问暖，提供休息的地方，在体育部举办篮球赛时，我和同事们积极的充当计时员，记分员，在学校举办研究生风采大赛时，我又和同事们一起买水买盒饭，充分做好了工作人员的后勤保

障，等等这些活动，都有着我和同事们奋战的足迹。

四，团结同学，营造气氛，在工作和学习中培养责任心和集体归属感

在校研会生活部的一年多来，每做一项工作，哪怕是再怎么简单，没有朋友的支持是不行的，团队工作讲究的是协作，天下无难事，只怕有心人，由于我们部门女生较多，男生就我和两外一个同学，所以我就多出力，多做事，《后汉书》有云：志不求易，易不避难，我时常想，无论多么艰难的事情，只要大家都出一份力，献一份策，都会迎刃而解，我相信集体的力量是无穷大的，在一起工作的过程中，我注意和各位同学沟通协作，完成了任务，又培养了感情，工作做完了就没有了，但是同学之间情会源远流长。

无论在哪里，无论做什么，无论我扮演什么角色，我都觉得志向很重要，志向是对某种价值目标追求的宏愿，决心，和坚定的信念。不管是我还是研会的其他同学，当初加入研会，我觉得至少都是有志向的，那就是想学习，想进步，想求知，想做事，既然来了，那就认真到底，这是我一直对自己说的，成事成人者，志向必须坚定不移，回想这一年多来，我正是坚定了这一在研会的志向，才能稳定的连贯的成为我持续前进的动力，风风雨雨都不惧，更不怕遇到苦难和挫折，我深信，只要我能够坚持，这些都是小事。

六，博观而约取，厚积而薄发，当日事情当日毕，明日事情今日拟

加入校研会后，我给自己定了一项准则，并且认真贯彻执行，那就是今天的事情，必须今天做，除非是由于非常不允许我完成的外在情况或者不可抗力，我都要当日做好，否则我自己都举得对不起这颗良心，我是这样想的，也是这样做的，尽管我做的不好，但我一直在努力追求更好，我善于积累知识，我买了很多书，请教了很多同学，一年来，到了我该写

研会个人总结的时候了，我终于可以非常有底气的说一句：
校研会，我的良心对的起你！

一年了，我深知自己有着很多不足，很多缺点，无论工作上还是学习上，同事们都包容理解了我很多，在此，我也感谢我的同事们，感谢大家的宽容，感谢师兄师姐，感谢老师，感谢其他部门的每一个人，我知道，正因为有了你们，我才能有学习和进步的机会，我经常以你们为参照，不断向你们学习，完善自己。

1.生物教师个人工作总结-个人工作总结

2.个人it工作总结范文

3.个人半年工作总结

4.教师工作总结个人

5.教师工作总结 个人

6.it个人工作总结

7.个人工作总结

8.个人销售工作总结

法律工作总结 个人工作总结工作总结篇四

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员

来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence” and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，

或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

4.业务员工作总结

5.业务员转正工作总结

6.业务员的月工作总结

7.业务员的年终工作总结

8.业务员实习工作总结

9.业务员工作总结

法律工作总结 个人工作总结工作总结篇五

将来的执业，或者对客户谈判，还是出庭去对着法官陈述你的意见的时候，能够用上一两点的技巧。以下是小编为大家收集关于法律人成功演讲的10大定律，供你阅读。

演讲最痛苦的是最初的五分钟。最初5分钟熬过去，控制了全场那就很舒服。所以我把演讲总结成：每次演讲都会经历3个阶段。

第一个阶段就是“破冰阶段”。最初的5分钟，你见到很陌生

的这些听众，你怎么在短短的几分钟之内吸引住他的注意，而不是让每个人听着听着就开始打瞌睡、玩手机，然后就走神了，盼着什么时候开饭啊。如果你开场开得好，把他吸引过去，注意力吸引过来了，那么你随便讲他就跟着你的思路走。不论你讲什么，大家都乐意听，都笑呵呵的。这个开场非常关键。我经常在演讲的时候跟他们下面的人开玩笑，我说演讲就像一个相声演员说相声，这位听众你看你是天津来的，相声很流行对不对，演讲和相声一模一样的，前面要是没有笑点把他吸引住，你后面就失败了。

第二个阶段叫“渐入佳境”。在这个阶段，你对内容慢慢熟悉起来，这时候，就会很流畅的讲出来。

第三个阶段叫“控场阶段”。你完全掌握了演讲的主动权，整个所有的听众都被你吸引过来，这时候你随便讲，天马行空、随心所欲，想讲什么都可以。

那么我告诉大家一个诀窍，就是你要做演讲，你平时需要有积累。我个人的一个经验就是你每天关注社会热点，把这些社会热点记下来，国际国内，古今中外，特别是这两天发生的什么新闻，比如俄罗斯和土耳其干架了，你先开场讲这个，大家一听，你讲的都是热点，当然了你这个热点啊你不能漫无边际的和今天主题毫无关系，那你讲这个热点人家能爱听吗？人家不爱听，对吧。那你说这两天热点是什么？这两天热点北京大规模的雾霾，出门就算吸毒，见面都是生死之交，这是最新最热的热点，但是这雾霾跟你今天演讲主题有没有关系呢？你要扯上关系，对吧，你应该讲主题是环保，是法律，你要找里面的点跟你今天讲得主题结合起来，人家就感兴趣，即讲社会热点又和今天主题有关，那这个是不是很生动，对吧？你如果条件允许的话，你再戴一个八层的口罩，防毒面具一戴，大家一看你这个效果，还带道具。大家都知道我前两天演讲：律师该不该穿秋裤，我就趁其不备在书包里装了一条秋裤，关键的时候我就从包里掏出来，那这个效果。我还有一次讲课，我口袋里揣了一个鸡蛋，突然讲了一半，我看

有人在那走神，我说：诶，这位学员，你是不是饿了，我有个鸡蛋，你吃不吃？他们就笑了。就是说你得提前有些准备，这是教大家一个诀窍。你如果做到这样，就会拥有一个很不错的一个开场。

这是演讲的第一个定律：度过最初最难受的5分钟。

什么叫十五分钟定律？

著名的演说家，卡耐基·阿基米德说过：每一个听众听一场演讲就像小学生上课一样，他的注意力集中最长能集中15分钟，过了15分钟，他就会走神，他会疲倦，他会想别的事情，他会想要不要和女朋友约会，他会上个网，拿手机查查有没有信息，那你怎么办呢。你们上大学时都听过政治课吧，都听过第一学期的刑法课吧，教授上来讲概念、讲特征，很平淡，你听着就没什么意思，然后你就总跟女同桌聊天，都有这个经历吧，特别是那些老不更新知识的老教授，在台上半个多小时还没进入到主题，讲得没什么意思，不生动，你就走神了。

那么这时候，应该怎么办呢？我个人的经验就是，每隔15分钟要让听众笑一下，注意一下，开心一下，15分钟得有个包袱出来，要讲一个笑话，讲一个段子，或者说一个故事，跟大家互动一次，你提个问题让大家回答一下，你设个问题两种答案，有的人回答是，有的人回答不是，那么总有一些人他不举手，你再问一下，两次都没举手的人请举手，这种效果就很好啊，他们就会觉得这个老师挺有意思的，我经常用这种办法。但是这个办法呢只是一个理念，一个意识，你不要说生搬硬套，每次演讲都看着表，到15分钟了我赶紧讲个段子，不是的，成熟的演讲是这样的，你要在生活中有意识的留意一些有意思的事情，包括刚才讲的热点事件，有意识的记起来，和演讲相关，那么有这个意识之后，你在演讲的过程中，你就很自然的隔一段讲到一个案例的时候突然会联想到热点问题，使很多东西有逻辑的串在一起，这是让演讲者

感到最有成就感，最high的事情。

我不知道大家在讲课的时候是不是会有这种感觉，讲课的内容往往出乎意外，超出备课的内容，原来自己都没想到会在讲课时联想起来这么一个精彩的案例，当我讲到这一点时，突然想起来我以前办的一个案子很有意思，在这个点上讲出来，大家就会：哇~~，觉得效果特别好，这是演讲给人带来愉悦的地方。所以大家千万记住，不是说机械的隔15分钟讲一个笑话，逗一下大家，而是你有一个意识就是说你的演讲不能够一直平铺直叙的灌输知识下去，而是要隔一会儿让听众跟你互动一下，乐呵一下，那么有些偶尔走神的人被你这么一逗，他就不走神了，他又集中精神听起来了。

这是演讲的第二个定律：15分钟定律。

那么这个道理很简单，除非你是一个特别有激情的人，每天打了鸡血的人，那你坐着讲也能很high。否则的话，尽量站着演讲。为什么呢？站着演讲一个中气比较足，可以配合手势，容易显得特别有激情，充满正能量，整个人非常向上的一种状态。另外，站着演讲的时候，如果有条件的话，比如遇到那种比较宽松的圆桌式的会场的话，那么是可以边走动边演讲。能走动不要站着，能站着不要坐着。

也就是说，发表演讲的人，要有激情，要带动大家，要带动现场的这种气氛。

像我个人，大家看我的演讲从来都是high得不得了，有时候都怕我控场能力太强了。我喜欢走动，大家有没有看过我在贵州的即兴演讲：我所吹过的牛要一一实现。甚至有人说我演讲的最大特点就是走动太多了，大家看我晃来晃去就累得慌。但是大家看我很投入，我自然而然就会表现出这些东西。

这是演讲第三个定律：能走动不要站着，能站着不要坐着。

脱稿讲给人一种感觉就是非常流利，非常流畅，如果你有个稿子就总想看稿子，如果你有个稿你就会害怕忘记这个稿，那效果是非常差的，很多人想说那这么长的内容我怎么能做到脱稿呢？我不知道大家做过多少研究，这个演讲能不能脱稿，其实是有规律可循，是要遵循三个阶段。

第一个阶段，对于没有很多演讲经历的人，第一阶段肯定会准备一个很充分的演讲稿，让你讲20分钟你会准备2个小时的稿件，而且你会把它写下来，很长很长的，对吧？然后你就带着去照着稿念，你怕忘了，这是第一个阶段。

第二个阶段，你稍微熟悉之后，你就会想着我讲了几次了，我今天不用准备那么长的稿了，但是我还是怕忘记一个点，那我就准备一个提纲，或者说我今天来不及了，我没准备那么长的稿，我就准备个提纲。到时我万一忘了，我看一看提纲，讲到第几点了，第八点了，第九点了，我就记得住。

第三个阶段，最高的阶段就是没有稿，当然ppt是可以有的，我个人认为ppt是演讲中用来上档次的。我记得看过一部电影叫《东邪西毒》，里面有句台词，就是说穿鞋的杀手和没穿鞋的杀手价码是不一样的，为什么呢？你连鞋都穿不起，你这个杀手实力很烂了，对吧，说明穿鞋是提升档次的。那我个人认为演讲者有没有ppt特别是现在流行的这个keynote这是上档次的一个包装，它能够对你的演讲提升价码。我个人认为它是起辅助作用，也不能说一点作用都没有，反正我是觉得它是起辅助作用的。

我刚才说，第三个阶段是没有稿，只有一个课件，给你一个提示，那怎么能够做到没有稿件呢？今天讲得内容很长，1个小时，你怎么做到没有稿呢？关键就在你的演讲的内容，你要设计好。这里面，演讲的结构是很重要，我说的没有稿，不是说从一开始就没有稿，上去就胡来，而是说你在准备这个内容的过程中慢慢慢慢记在心里，演讲的时候不用稿，而不是说你一点不准备，一点不准备那不完蛋了，而且你没有准

备的演讲是不可能成功的，对不对？是说你事先准备得很充分，上场的时候没有稿，而不是说开始就没有稿。

那么怎么才能脱稿呢？它的秘诀在哪里？秘诀就在于你设计你演讲内容的一个结构。什么样的结构是最好的呢？就是3段论，就是你今天的演讲侧重讲3个问题。你说你有5个问题，那你把这5个问题合并同类项，把相关的并进去；你有10个问题，10个问题并成3个问题，3、3、4归成3大类，你三个问题你总记得住吧，一、二、三，三点，人的记忆就是这样的，你想让他记住10点内容，他很难记，你让他记3个内容，他肯定记得住。大家如果有兴趣，可以看我那篇关于秋裤的那个演讲（在我的公共邮箱里有视频，公号里有文章），文章里面就是3点、3点、3点。那你三大点下面，每一大点下面又可以设三个小点，就非常好记。等你上来演讲你不看稿，你知道自己要讲3个大问题，每个问题下面有3个小问题，这样就记住了。你记住了这个脉络结构，你再讲的时候，你自己自由发挥，你愿意举什么例子举什么例子，用例子来增加你的内容，这个就随心所欲了，你在那里讲的时候你心里始终不乱，因为你知道我今天讲三个大点，每个大点下面讲三个小点，所以你根本就不会乱。但如果你今天讲5个问题，5个大点，每一个大点下又有5个小问题，5个小点，你一共要记25点，大家想想看，这可就要命了，你记不住，对吧？所以我说，套用现在流行的话：3乘3，那效果是极好的，如果是5乘5，朋友们，这样的演讲是要出大事儿的。你不念稿才怪，你记得住才怪，根本记不住，你信不信，不信你下回试一下。这是第四个定律。

现在有很多老师开演讲课传授一些技巧，那些技巧重要不重要？也重要。那些技巧很重要，但是我还是要强调，朋友们，这个演讲的最高境界就是你要融会贯通你学到的这些技巧，不能生搬硬套在这里面哪个地方我套用这个技巧，哪个地方我设计一个东西，不是这样的。而是说演讲是要靠练的，你练的过程中，你准备的过程中，你想起老师讲过的技巧，很自然的运用，而不是机械的瞎用。

那么在这里面我要说三句话：

第一句话：有时候朴素的语言胜过那些华丽的辞藻。那些很华丽的辞藻你说出来你要使劲的去记，就相当于在背诵一个东西，那倒不如用很平淡的语言。

第二句话：真实的故事最能感动他们，讲自己的故事，自己的故事是你亲身经历的，你印象最深的，你最能够讲得生动的。当然了，不能够为了讲故事而讲故事，讲故事的目的是什么？目的是你要让人家在你的故事里面听到一些你总结的经验也好，或是你的教训也好，给他们一个什么启发。也就是说你讲故事的目的是什么，不是告诉别人你今天遇到的事情有多惨，你一分钱都没有你饿了三天三夜，你饿了三天三夜跟别人有什么关系？一毛钱关系也没有。你讲一个很惨的故事，你要总结出来。不是编造故事，而是要编排讲故事的方法，一个事情，起承转合，开始很顺利，后面很糟糕，后来又很顺利，然后你从里面提炼出一个东西，经过这个事情你总结出一个经验对你很有用，那你讲出来告诉听众这个可能对他也有用，或者你犯一个错误，你把它总结一个教训出来，你说我以后再也不会犯这个错误了，然后你讲出来听众说：“哦，原来这个事情如果这样做很糟糕，我以后也不要犯这样的错误。”这样你的故事才叫打动人，你要有东西，你分享一个故事，你最后要有一个点，要么是好的点，要么是坏的点，对吧，经验跟教训告诉听众，这才是理想的例子，这个最忌讳就是说你讲你的，讲得很high[]讲了一个故事，但对别人没有用，人家说这是你的事儿，你谈恋爱谈了8个月追没追到，跟我有什么关系啊？我想听的是泡妞有哪些绝招，有哪些绝招一泡就灵，或者说泡妞绝不能用哪些招，这一招一用就败，我们要听这个，我们要总结成功的泡妞经验，要吸取很糟糕的失败的教训。不能说你讲得很high[]跟听众毫无关系。

第三句话：全身心投入胜过任何的演讲技巧。就是说一个人演讲他热爱他的演讲，或者说一个人做一件事情，他非常喜

欢他做的事情，他对自己做的事情满怀热情，非常爱它。大家有没有听过罗莱娜在icourt做演讲？我觉得她在所有演讲者中演讲水平最高，为什么？她满怀深情，为什么罗莱娜演讲能满怀深情？是因为她自己热爱她自己所做的现在的工作、事业，你只有热爱了，你才能有深情。如果不热爱，你今天做得迫不得已，很痛苦的去去做这个事，那你怎么讲得深情？怎么满怀激情？这是第五个定律，满怀深情是最好的演讲技巧。

我以前在法院工作的时候，刚开始研究的领域是劳动纠纷和侵权纠纷，突然有一天，领导让我去讲一次课，讲建设工程纠纷。我对这个领域不是很熟悉，但是这是一个展示的机会呀，这是一个学习的机会啊，这块内容你不讲你总是不行，你讲了就熟悉了嘛。我就接下来这个课了，接下来这个课之后，我怎么备课呢？加倍努力！我就上网搜相关的视频，然后把这个视频下载了，开始听，我怎么听？我听的时候我像速记员一样把他说的每一个字记录下来，大家做过这个叫语音记录，对吧？他讲你就速记，一遍不行，往往要听两遍才能记全，这个工作我做过，你不要看我现在口若悬河，我跟你讲，原先我也是这样，谁能一开口就成为一个演说家？不可能的，都是经过这些很艰辛的磨练，原来我开口我也很怕，我也冒汗，我讲课我也经常卡壳，卡在那，那怎么办？顺便我说个插曲，如果你演讲卡壳的话，脑子一片空白的时候，怎么办？这时候你就要装着喝茶，你喝着喝着就想起来了，喝一遍不行喝两遍，喝三遍。喝三遍还想不到怎么办？下课，课间休息，有人说刚上课你就下课？我有情况我要上厕所，我这一招我也经常用，上个厕所你总能想起来，实在想不起来你到下面问一个学员：哥们，我刚才讲到哪了？这都是小技巧，我经常用。后来我故意说我忘词了，我讲到哪了？有人说：我演讲很紧张，大脑一片空白，没有关系，谁都是要经历这么一个过程。你试试我的这个方法，管用的很。

那么回到我刚才那个主题，我不会讲建设工程纠纷，我就把人家讲的视频听两遍，把没有理解的顺着他讲的线索查资料，查完资料之后把一个陌生的领域啃下来。所以你要挑战一个

陌生领域的话，必须做到加倍努力。

这是演讲的第六个定律。

这是什么意思呢？就是说任何演讲，有时候时间很长，3个小时，但是你准备的内容讲不了那么多，那怎么办呢？那就多讲讲案例，我刚才说过，讲故事是最能够打动人心的，案例，举例子。为什么呢？你讲理论容易枯燥，你讲案例很生动，特别是你自己办的一些案子，亲身经历的案子，那是绝对很生动的。这是一个法宝，特别是对于一个演讲新人，没有太多经验的人来说，你很难完成一个结构很严谨、逻辑很清晰的一个演讲，这时候你不妨多讲案例，有时候一个案例讲透了，它的效果胜过你讲很多理论。

为什么这么说呢？我在上研究生的时候，那时候从外面来一个很知名的教授，讲美国司法，出口成章，美国大法官说过说过什么话，相当高大上，所以他第二次来做讲座，我还是去听，听完之后我就非常的失望，为什么呢？因为这个教授上次用的例子，讲的故事，这次他又重复讲，所以他对我来讲，给我的感觉就是他有点江郎才尽，他怎么还讲上次那些东西呢？还举上次的那些例子呢？我觉得它是很糟糕的，是吧？所以我后来给自己定了一个规矩：课件要及时更新。我以前经常周末在外面讲课，周六跑去一个城市，周日在另外一个城市，也就是周六晚上坐飞机从一个城市赶到另外一个城市，那么有可能两天是同样的内容，我都要求自己内容换掉30%，30%是新的，为什么是新的呢？大家想一想，如果你讲得都一样，自己也觉得很恶心，还有一个，我原来曾经遇到过这样一个例子，有些听课的粉丝，他听过你在西安讲课，下次你在长沙，他慕名跟着去的，他重复跟着你听的。大家想想，你这时候老讲一个内容，他是不是对你很失望？所以我对自己的原则是，你哪怕第二天要讲跟第一天同样的主题，你这个课件也要更新至少30%。所以，大家看icourt这个课为什么那么有魅力？为什么大家要复课呢？为什么这么多人着迷于icourt课程呢？就是因为它的课程是不断升级的，你听过这个老师的，你

下次再来听，你发现：哦，这些东西全是新的，这是icourt的魅力所在，它总是在要求自己的老师不断的更新自己的课程。还有再补充一句话，就是我刚才讲的就是要互动，要讲段子，要活跃气氛，这个很关键一点就是你更新课件的时候，这些故事、这些插曲，一定要更新，不要一个笑话讲3年，只要有一个听众听过了，那你的演讲就是失败的，他年年追随着你听，结果他听到了同样的内容，他就笑不出来，他很难笑的出来，那么他回去就会想，某某老师今天讲的和去年用的笑话是一样的，那你想你在外面的口碑，你积累的形象会是什么样？这是第八个定律，叫定期升级课件。

这是关于演讲的声调、演讲气质的问题。

我听过两种极端的演讲，都是很失败的两个演讲，第一类失败的演讲就是演讲像作报告一样，从头到尾、中规中矩、四平八稳，很平淡的从头说到尾，这样的效果就使得大多数人都闭目养神，太平淡了。还有一类演讲，就是一直激情演讲3个小时。例如，某个50多岁的老专家，总是那么愤青，总是那么痛恨这个社会，我听过他一次演讲，也就说他3个小时的时间他几乎要每一句话都在抱怨这个体制、抱怨这个制度、每句话都在控诉、用很激昂的语言在演讲。大家想想看，3个小时，就像3个小时听高音的一个歌一样，你能受得了吗？刚开始觉得这个人很有激情，但是激情持续3小时，可能吗？大家听5分钟就烦了，就听不进去了，就成了噪音了，所以最好的演讲要昂扬顿挫，节奏感很好，是吧？你听了一个很舒缓的音乐，听了15分钟之后，来一段摇滚乐，哇，倍儿爽，一下精神就提起来了，这时候你再把这个节奏缓下来，小桥流水的感觉，就像在树林里听着一条小溪潺潺的流动，叮咚叮咚的声音，再过15分钟，突然间暴风骤雨那样的，狂风大作，这时候又把听众带入那种境界，哇，出大事儿了，刮大风了，下冰雹了，这时候这个境界。你从头到尾下冰雹，大家都烦了，都出不去，进入这个境界出不来了，那也不行，对吧？下大雪了，鹅毛大雪，接下来给人一种境界，去颐和园赏雪，白茫茫一片赏雪，我是打个比方啊，就是给人一种意境，就

是你要多变，那么从演讲节奏来讲要起起伏伏，你不能总在高空，噪音，也不能总在低谷，昏昏欲睡那种平静地讲，要高低结合，这就让人听得很舒服。

这个是我自己要检讨的，我在这方面做的不太好。我的好基友，姜神就曾经语重心长的跟我说，说特哥，你这个人最大的问题就是看书太少，你想得太多。我说是，姜博士啊，你最大的问题就是看书太多了，想得忒多，书看多了就乱了，我们两个呵呵一笑。

什么意思呢？道理其实也非常清楚，我今天讲的十个定律全是大白话，很浅显。但是，你们听何帆的演讲，听姜强的演讲，那一场演讲下来，他们总能够引经据典，至少说出十本书，说出十个名人的名言，说出美国最高法院的某某大法官那些经典的话，说出某某德国法学家最经典的一段话，说出某某国内知名人物的一个很经典的故事，一篇文章，一个著作。听完之后，大家会觉得：哇，何博士好渊博啊。哇，姜博士好有才啊。哇，这个人博览群书，真有文化。这个是我演讲最欠缺的地方，我一般演讲没有引用到名人名言□

法律工作总结 个人工作总结工作总结篇六

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了

比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖惩政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

1.金融自我评价

2.工作总结—教师工作总结

3.工作总结：医院工作总结

4.金融自我鉴定

5.金融培训学习总结

6.工作总结的特点工作总结

7.企业工作总结工作总结

8.创安工作总结工作总结

法律工作总结 个人工作总结工作总结篇七

一、基础工作

学校体育工作是学校整个教育体系的重要组成部分，是实施素质教育的重要环节。为此，我校领导十分重视体育工作，已将业余训练工作列入学校目标管理内容。在领导和全体体育教师团结协作下，确保了学校体育工作顺利运作。学校特别重视田径训练队的训练和管理工作，指定校田径教练组，负责训练工作。

二、训练工作

学期初田径队根据实际情况，进行正常人员调整，制定切实可行的训练计划，并建立运动员个人档案，运动队建立了两个年龄梯队，做好各年龄段的衔接工作。在日常训练中加强管理，确保了每周训练三次(星期一、三、四)下午中学(16:30-17:15)、高中(17:25-18:00)时间段训练，保证了训练质量和效果。教练员、班主任、任课教师和家长四配合做好运动员的训练、学习和生活各方面衔接配合工作，确保运动员的德智体三个方面全面发展。各教练员充分利用课余时间加强业务学习，不断对训练工作进行总结和反思，从而不断提高训练水平。

三、注重思想教育

要带好学校田径队，首先要加强对运动员的思想教育。例如经常讲一些我国优秀运动员是怎样刻苦训练，顽强拼搏创造好成绩为国争光的事例。当然，单有学生自己的积极性是不够的，还要取得家长们的支持。少数家长有顾虑，一则怕参加训练后影响学习成绩，二则心疼孩子，怕累坏了，练坏了。我们向家长讲清道理，讲明训练目的、时间、方法等具体问题，消除家长的顾虑，保证训练不致于影响学习成绩。另一方面通过学校领导和班主任一起做工作。

平时除了抓好学生的训练外，还及时了解学生训练的身体状况反应。另外还要关心田径队员平时的学习情况，提醒督促他们要学习训练两不误。

总之，我们相信在教练的共同努力下，我校的田径队成绩会步步提升，勇创佳绩。

一、得到领导支持，取得老师配合

本学年开始，在校长的组织与帮助、各学科任老师的支持下，继续进行田径队的训练工作。在训练前认真制定每周的训练计划，从四至六年级中挑选运动员，并同各班班主任了解训练队中学生的学习情况，同家长取得一致认可。训练开始后，经常与领导和教师间去听取训练队的意见和建议，对提到的问题进行一一处理。如果学生学习成绩下降，就采取短时停训的办法，促使其提高学习成绩；对品质薄弱的队员，进行思想教育，勒令其改正。

二、积累训练经验，开展系统训练

田径队训练队员主要以跑为主，其中分为短跑和中长跑，还有投掷项目。在训练过程中，边找资料，边做记录。然后针对每个学生的特点进行分项，编写行之有效的训练计划。

三、一分耕耘，一分收获

标还很远，需要继续努力。

四、存在不足

1. 学生参加业余学习班过多与训练时间冲突。
 2. 运动量安排不够适当。
 3. 学校场地与比赛场地不符，学生比赛难以适应。
 4. 学生比赛经验不足，心理素质和意志品质差。
 5. 学生条件不错，但不愿意参加训练，得不到家长的有利支持。
- 以上是本学期田径队训练工作的一个简要总结，在今后的训练工作中，要发扬优点，改进不足，为学校体育工作发挥自己的最大力量。

一年来，校田径队训练工作在上级领导、校领导及班主任老师的配合下，通过全组教师的共同努力，运动队成绩比以往有明显的进步，并在各级各类比赛中取得了理想成绩，从而使我校田径队训练工作逐渐走上轨道，为开创南四中体育运动新局面打下了基础。

一、基础工作