

给的自己生日祝福语说 自己生日祝福语(通用8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。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

员工培训工作总结篇一

公司自2月份成立了人力资源中心以来，打破了全民工、集体工、劳务工、临时工的用工概念，建立了内部人才市场竞争机制，对各单位所需人员，实行竞聘上岗，双向选择。

1、建立了公司法人治理结构。相继设立了董事会、监事会，聘任了公司总经理。又通过在建设工程总公司范围内竞聘，聘任了公司副总经理、四部一室主任、分公司经理15人。通过在公司内外部参与竞聘，使工作能力强，业务水平高的管理人才脱颖而出。

2、打破员工身份界线，优化配置了人员。公司成立人力资源中心后，逐步实现一个以长期劳务合同为主，短期劳务合同为辅，临时合同为补充的劳动用工体系。除管理人员外，对剩余的全体员工全部进入人力资源中心管理，按照不同单位和部门的人员需求与之签订上岗合同。

3、公司人员结构日趋合理。公司现有员工558人，其中：全民职工261人，代培工1人，集体工88人，劳务工128人，临时工80人。其中：机关63人，安装分公司136人，路桥分公司39人，防腐分公司32人，恒达分公司88人，运输分公司98人，建筑分公司8人，嘉胜分公司6人，租赁分公司37人，人力资源中心51人（其中：借调和单干23人），通过双向选择，已

有507人分别走上不同的工作岗位。目前公司人力结构日趋合理，大专以上文化程度有65人，中级职称15人，技师5人，电焊工、管工、驾驶员、机械手、修理工等主要工种241人。公司员工日趋年青化，充满了活力，年龄在21—40之间的有488人，占总人数的84%。

1、 对公司人事劳资业务流程进行再造

根据公司原人事劳资业务流程，结合有限公司实际，对我公司人事劳资业务流程进行了再造。包括人事劳资部岗位职责、人力资源中心的岗位职责、人员调动手续、员工考勤制度、员工工资奖金发放、公司绩效考核等规章制度。并编制了工作制度6个，下发文件4个、公务通知6个，使公司人事劳资管理工作相互协调、密切配合、精干高效。

2、 认真做好员工工资和奖金的发放工作

面对公司生产人员分散，工资发放有一定困难，我们针对不同情况采取不同的办法，保证将工资和奖金及时发放到每一位员工的手中。

员工培训工作总结篇二

20xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入状况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实状况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分思考险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

3、 在竞争中求生存，在竞争中促发展。

xx地区现有10家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险

公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司应对外部竞争所带来的业务压力，持续沉着冷静，客观应对现实状况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司用心参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业带给保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮忙的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和推荐，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业务必亲自上门拜访，对所有新保客户务必当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要务必随叫随到，带给各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据xx当前阶段的保源状况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与xxx□城市执法部

门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，用心配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、职责险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。个性是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势状况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

员工培训工作总结篇三

一、要了解一家企业的情况，重点要掌握“一篇报告（即财务报告，包括会计报表、会计报表附注和财务情况说明书三部分）、二组词汇（即反映企业在特定时点状况的词汇，包括资产、负债、股东权益；和反映企业在一定期间经营情况的词汇，包括收入、费用、利润）、三张报表（即资产负债表、利润表和现金流量表）”。

现金流量表是企业的“x光”，透视企业的“将来时”，即企业将来“怎么样”。

三、对资产负债表要做到“三看三注意”：

三看：一看变化（资产增减）并找到变化的原因；二看健康，如负债率是否高，短期偿债能力是否强等；三看真实的企业。利润是可以干出来的，也是可以算出来的。

三注意：一要注意表中的资产代表历史，而历史不代表现实；二要注意表中的负债可能是风险，而表外的“或有负债”也许是更大的风险！三要注意表中的资产是企业的资源，但不代表全部（如品牌、营销网络、人力资源等无形资产无法在表中体现）。

四、对利润表要做到“五看”：

一看结果；二看结构（分层观察）；三看成绩（关注财务成果、市场表现、基本业务活动等三个层面问题）；四看问题（获利能力，包括销售毛利率、主营业务利润率、销售净利率、总资产报酬率、净资产收益率等指标）；五看人的因素对计算结果的影响（比如成本结转方法、折旧计算方法、费用摊销方法）。

五、对现金流量表要看：现金增加量；预测未来现金流；规划未来业务活动。

通过现金流量表对企业进行“常规体检”：

- 1、经营活动如何（检查企业造血功能、盈利质量、业务活力）；
- 2、投资活动如何（关注投资方向，评估投资风险）；
- 3、筹资活动如何（了解筹资方式、评估筹资风险）

什么是“现金”？企业老总说，现金就是企业的“血液”；财务说，现金就是货币资金（包括库存现金和银行存款、其他货币资金）和现金等价物（如期限在3个月内的短期债权投资）的统称。

六、制定管理制度的一个重要作用，是让好人不变坏，让坏人没机会。过去的经验不一定是良药，必须认识到每一步决

策都不是重复过去，而是创造未来，而且思维定式永远存在，需要不断地打破它，克服它，有了好的开始，仍要努力经营，保证决策正确，才能获得更大的成功。

七、关于预算：预算就是把公司的计划做成方案。是量化的经营目标和财务指标以及实现这些目标的要求。由业务预算（即经营、投资和筹资预算）和财务预算（即三张表）组成。预算一定要结合企业战略规划制定。

员工培训工作总结篇四

在培训中我们主要学习到了农行的xx文化、员工的行为守则、银行柜面业务的基本制度规范、内控合规管理等方面的知识。通过一系列课程的学习使我对以后的工作更加明白了，以后的工作天天都会与钱这个特殊的每个人都需要的物品打交道，似乎风险会时刻存在，此外我对银行的业务也更加熟悉了，另外我也了解在以后的工作中一定要遵守银行的基本规章制度，严格按照规矩办事，提高风险防范意识。还没正式上岗，已经觉得自己要背负的责任很重、压力也不小。在现在的环境里，我认为我还不够自信，我也需要自己不断提升自身的素质，做好理论与实践的密切配合。

1. 在未来的工作中全力以赴，争取做一名优秀的农行员工，时刻注意自己行为，以爱岗敬业、诚实守信、勤勉尽职、依法合。

2. 为期一个月的培训工作就要结束了，在这一个月里，我们从校园走入商行的企业氛围，开始了自己的职场社会生活。在培训部这些日子，我们主要接受了五个方面的职前培训，受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

3. 与时俱进强素质创新思维抓服务

阳春三月，风和日丽，我和我的同事们一样，怀着空杯的心

态和期待的心情，参加了市行组织的前台人员业务培训班的学习。虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，在几位领导和老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。

下面，我就参加本次培训谈谈我个人的一点。

员工培训工作总结篇五

我是一名基层农技推广人员，有幸参加了陕西省农业厅组织的西北农林科技大学农业特色班的学习。培训内容丰富，专家授课与实地观摩相结合。通过学习，使我开阔了眼界，领略了现代农业发展魅力，受益匪浅。

现代农业是农业发展的方向。做为基层农技人员，虽然对现代农业进行了一定学习，但是认识还很不全面，听了专家的讲课，使我更全面更深入的认识了现代农业。现代农业是产销一体，组织化程度非常高的农业；现代农业是集约化程度很高的农业：小农经营效益低下，必须整合土地资源，走规模化集、约化发展道路。现代农业是标准化的农业：在听了李鑫教授的标准化农业后，给我震动很大，认识到了标准化农业的重要性。现代农业是先进技术集成的农业：我县农业发展必须要提高先进农业技术的贡献率。

原来我对农技推广工作认识就是搞好技术服务，教会农民怎样干就是全部。通过学习，使我认识到，这种观念已经不能适应现代农业的发展要求。必须转变观念，树立面向现代农业发展理念，用工业化的思维去谋划农业，必须跳出农业发展农业。

我感到，本次课程安排是学校老师费了很大的心血，充分照顾了我们基层农技人员的需求。通过学习，使我掌握了很多适用并先进的技术，更好的服务农业。在高素质团队训练一课中，对我如何工作启发很大，是我认识到去如何提高自己的执行力，更好的干好自己的本质工作。

最后，感谢西农老师对我们的辛勤付出！

员工培训工作总结篇六

曾经的我也是一名公司最基层的工作人员，在经过不断的努力工作后，我终于升职，成为公司的一名普通的管理者，这是我一直努力得来的成果，相信自己会越做越好！以为自己时刻都在努力，在公司工作了这么长的时间后，我终于感受到其中的关窍，我终于可以做的更好了。

我们中国有句古话叫做“有容乃大”，公司的方法与经验也是我将后工作中不断学习与总结的借鉴，“他山之石，可以攻玉”。作为广利公司管理层中的一员，我将我的管理思路和方向向各位领导作简明扼要的阐述，不周之处，望各位领导见谅指正。

一、领导工作细致化。

在工作中，我尽量做到将每一个员工，每一个岗位的工作都细致化，通过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都知道自己每天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每天的工作有目的性和针对性，做到条理清晰分明。

二、树立正确的领导管理心态，严格要求。

作为一名领导者，对每一个员工都应该做到公平、公正、客

观。能够听取下属员工不同的意见，工作中的分歧不能掺杂个人感情。对下属员工的严格要求，在我看来，并不是对他们苛刻，而是在真正的帮助他们，逼迫他们进步，能适应社会残酷的竞争，我在给机修班开会时说过：每一个行业都逃不过市场经济发展的潜规则，高速发展期（目前混凝土行业就是这个阶段），市场饱和期、优胜劣汰期。在不久的将来，混凝土行业就会进入市场饱和期和优胜劣汰期，那时就会有部分企业被市场淘汰，行业从业人员就会超过市场需求，岗位竞争会越来越激烈，如果没有过硬的工作作风和技术，就会被市场所淘汰。而我们都是男人，男人最基本的要求是应该有种家庭责任感，要有能力养活妻子，抚养孩子，照顾父母，这些能力需要我们有较强的社会竞争力，社会竞争力要靠我们积极的心态，努力工作，不断的学习，不断的进步，跟上社会发展的步伐。我们也更应该抓住现在行业的高速发展期这个机遇，通过不断的努力进步把自己提升到一个更高的层次，我不希望你们在我手下干了三年或者五年后还是一个机修，希望你们都能有独挡一面的能力，如果你们现在都不能严格要求自己，自己范围的事都做不好，怎么能进步，又会有哪一家企业、有哪一个老板会放心让你们去带一个团队。

三、营造良好的团队工作气氛。

在我的工作中，我积极主张这样一个理念：积极的人象太阳，照到哪里哪里亮；消极的人象月亮，初一十五不一样。在团队管理中，我会通过各种途径树立一个积极的榜样，让每个员工都有一把衡量自己的标尺，都有一个努力的方向。【基层管理人员培训心得2015年】基层管理人员培训心得2015年。在这次的员工评级制度中，我极力主张过往不究，不追究员工以往的得失，减轻员工的心理压力，以免给员工造成破罐子破摔的心理，努力能帮助每一个员工进步。纪律上我积极主张“先***后***”，一个团队必须要有铁的纪律，一切行动听指挥，步调一致才能获得胜利。凡是违反纪律的一定受到纪律处分，而且领导一定要坚守自己的原则，一

一旦有一次你没有遵守你自己的原则，那么你将变成一个没有原则的人。在你处理违纪的过程中，必然会有少数员工对于处理不满意，那么领导在这个时候应该马上进行疏导工作，这就是“法”和“情”的关系，法律不外乎人情，我们先***律在讲人情，这是领导的工作原则。领导在工作中，对员工在工作的得失、态度，该肯定的就肯定，并给予适当的表扬和奖励；该否定的就否定，并给予适当的批评和教育，在整个团队形成一种能够扶持正气、伸张正义、制止错误思想、阻止不道德现象的集体***。

心得二：基层管理人员培训心得

优质服务案例解读—快步礼宾、殷勤带房、贴身管家、“金钥匙”服务、节日祝福、细微服务、真情回访、真诚送行、信函问候等。

生活就是服务，只有给予人们更多一点，更好一点服务的人，才能不断前进。酒店员工的职业道德是真诚公道、信誉第一，诚实守信是中国人的传统美德，自古以来恪守诚信就是衡量一个人行为、品质和人格的标准。做企业同样需要诚信，古人云：“经营之道在于诚，赢利之道在于信”，诚实守信既是做人的基本道德准则，也是企业搏击市场赖以生存的前提。在建设社会主义市场经济的今天，我们关注“诚信”是因为在现实生活中，存在着缺乏诚信的阴影，从假烟、假酒、假证件、假钞票等等，都给人们的心理上留下了很多不诚信的阴影，以致让人与人之间缺乏信任和理解。作为一个服务行业的工作人员，应该怎样去面对现在的实际工作呢？在实际工作中，人们往往把服务理解为态度，即：态度好=服务好，其实不然，服务有其更深刻的内涵，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。谁都知道，与客人直接打交道即累又繁琐，可我喜欢服务工作，喜欢看到客户、人希冀而来、满意而去的表情；喜欢看客户在我们这里疲惫而来，面带满意的笑容离去；满足于由于坚持原则而使酒店和客户的利益得到保障后获得的成就感□#from <http://>但也常因硬件不足而不得不

通过人为的服务手段去弥补而产生遗憾，也不得不接受客户没有达到目的时不满的宣泄。我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。

我是为客人服务的人服务的，一定要最大限度的满足员工的需求，牢固树立二线为一线、全员为顾客、我为大家的服务意识，做一个让大家信赖、依托、知心的基层管理者。

一、参观公司感受，也是借着培训的机会来到了梦寐以求的总部。来到了在照片中看了无数次的大楼，走到了宽敞明亮的大楼里，最大的感受我们的活动大堂里、走道里和活动室里都铺上了坐席，我们都被这样的规模所震惊。培训完后我们也来到了基地，基地的建设如火如荼，我们的心情也更波澜起伏了，骄傲我可以在这样的公司上班，成为万声人。

二、“精”课程精心安排，精益求精；培训的目的是对于组长岗位的较色认知，做的时间不一样，如何去定位这个角色，承担这个岗位的职责，管理的知识和管理的技能的传授，从而提升我们的管理水平。7月2日培训，于总为本次培训做开训，讲解了带团队精华的问题，也为这次培训的完成做了很好的铺垫。1、管理人员角色认知及职责，李霞为我们讲述了小组长岗位的的基本知识，对这个岗位的角色认知。这堂课最大的收获是做一个目标性的管理人员，不是保姆。对员工要会关心，会帮助，会要求！2、业务运营指针运用与分析，数据部主管通过公司业务和指针给我讲解，让我们学会如何用数据分析业务，让我们的重视数据也是我们管理中的一个重要手段。3、职场新态，王总给我们的讲解了积极心态、心态、感恩的心。而且用了很新颖的授课方式，我们的听课激情被充分的调动起来。4、合格班组长的塑造，谭主任以理论加实践的案例给我们的分析，让我们很快的接受到知识。5、让沟通更有效，王静老师讲述沟通的几个重要的技巧，并通过实战演练让我们认真体会沟通和重要性。6、会议经营，由保险项目运营经理国丽娜授课，做为运营管理中有效的工具之一，这门课是我感觉最有用的，会议如何去开展，会议的几种模

板，。例如说早会经营的关键点有四个：业绩的汇报与跟踪，用数据说话公布团队指标的完成情况，达成的个人，那些个人是差一点点就能拿到激励方案的个人都是使团队目标强化的办法；技能培训与分享，赠得比较好的伙伴要进行赠单分享；奖励的兑现与表扬，表扬实现目标的伙伴；激励的方案与追踪，拿数字说话我们还有几个伙伴差多少，最后加油喊口号，开心上线。7、我们的未来不是梦，孙经理通过丰富的简报给我们分析了现阶段公司业务，远景和后期公司的战略目标等等，更深切明白做为公司的一员我们身上的担子更重了。

三、“实”授课老师真情实感、内容注重实际。原本以为一些简单的管理知识，可以给我们的老师讲解得实在丰富，在老师们绘声绘色的讲解中，我们也更能理解和接受到这些陌生的管理理念。

四、“全”这些课程有比较系统的做为组长所应具备的管理理念，不一样的是管理理念的中加入有有效的管理工具，对于这些有效的管理工作都有一门专门的课程让我们更深入的去学习。【基层管理人员培训心得2015年】心得体会 http://www.360doc.com/content/15/06/18/22111111_27111111.html 管理中要有数据做为支撑，我们学习到了指针；会分析我们还要会和话务员沟通，那么沟通课程就是增强我们的沟通的技巧；会议是很好的任务下达分解激励人心的手段，会议的经营让我们如何去开展更有效的会议。当然最重要的就是心态，都说心态决定一切，如何去自我激励和影响别人，用积极的心态一切都会不一样。

五、“全”在知识覆盖一应俱全同时学员听课全神贯注。整个培训都贯穿着学习管理知识，如何通过一些办法能使我们的管理知识学以致用。

六、学无止境。培训期学到的知识获益良多，让我感触最深的是学无止境，培训班里有只入公司半年的储备组长，有在组长岗位上工作半年的，也有在公司做过多个业务入公司十

几年现在参加储备组长培训的，但是我们都暂时忘记自己的工作，忘我的学习，抱着空杯的心态去学习。大家各抒己见分享自己在岗位上的一些经验，特别是咱们总部的管理人员，更强烈的去表达自己。也让我看到了自身的差距，有差距没关系，意识到了我们才能更好的去进步。

这次培训我会把学到的更多的通过想练和创新更好的运用到我的工作当中，我应该庆幸有这样的一个机会让我们的学习，但是任何的技巧只有不断的时间，反复练习成为习惯性行为后才能产生效果。相信通过一段时间的消化运用，我们的管理能力会有更大的进步！

员工培训工作总结篇七

零：心态归零。要有空杯思想，在安全工作中做到全员为师，全员为徒，新老工人互教互学，要向老工人学习丰富的工作经验，向新工人学习科学文化知识，取长补短，共同提高。

一：一心一意做好安全生产工作。要做到专心致志、有始有终，要做到事故隐患不整改、安全目的不达标。

二：两条腿走路。依靠各级领导，广泛发动职工，突出全员性、群众性特点，充分发挥群众团结战斗的力量，齐心协力共同搞好安全生产。

三：三会。会操作、会保养、会排除故障。

四：四懂。懂原理、懂构造、懂性能、懂工艺流程。设备过硬，要熟悉各种设备、工具和安全装置的用途；操作过硬，不耽误工作进度；质量过硬，要保规格，不留隐患；复杂的状况下过硬，具备和预防潜力，做到防患于未然。

五：五勤。腿要勤，多走动以搞好安全巡查；眼要勤，多观

察以杜绝事故的发生；手要勤，多整改以把事故隐患消灭于萌芽之中；口要勤，多宣传各项法规以加强安全意识；脑要勤，多学习并掌握以搞好安全管理。

作为煤矿企业的一名员工，我必须要以用心做事，追求卓越为理念，透过利用多种形式进行理念及模式宣传贯彻，进一步统一全员安全理念，增强了全员安全意识。意识决定行动。解决职工的思想观念和意识问题是实现安全生产的根本。逐步提炼构成以安全零理念为指导、以班组安全文化为支撑、以人的安全、设备的安全和组织制度的安全为主要资料的煤矿安全管理模式。让人人都来重视安全，时刻关注安全，将安全生产铭记心中，不折不扣地遵操作规程之章，守安全生产之法！让人人都清楚地认识到违章就是走向事故，就是伤害自己、伤害他人，甚至走向死亡。不要抱有任何侥幸心理，因为，或许一次小小的不经意的违章，就会造成很大的伤害或损失，就会变成违法。如果我们每个人都能真正意识到这一点，那么我们的安全生产工作必能做得更好，我们的企业就能长盛不衰，我们个人就能在一个安全和谐的环境中幸福生活。

只有各级领导和广大职工齐心协力，安全这杆帆才会为我们的航母保驾护航，驶向更广阔。

员工培训工作总结篇八

曾经的我也是一名公司最基层的工作人员，在经过不断的努力工作后，我终于升职，成为公司的一名普通的管理者，这是我一直努力得来的成果，相信自己会越做越好！以为自己时刻都在努力，在公司工作了这么长的时间后，我终于感受到其中的关窍，我终于可以做的更好了。

我们中国有句古话叫做“有容乃大”，公司的方法与经验也是我将后工作中不断学习与总结的借鉴。作为广利公司管理层中的一员，我将我的管理思路 and 方向向各位领导作简明扼

要的阐述，不周之处，望各位领导见谅指正。

一、领导工作细致化。

在工作中，我尽量做到将每一个员工，每一个岗位的工作都细致化，通过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都知道自己每天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每天的工作有目的性和针对性，做到条理清晰分明。

二、树立正确的领导管理心态，严格要求。

作为一名领导者，对每一个员工都应该做到公平、公正、客观。能够听取下属员工不同的意见，工作中的分歧不能掺杂个人感情。对下属员工的严格要求，在我看来，并不是对他们苛刻，而是在真正的帮助他们，逼迫他们进步，能适应社会残酷的竞争，我在给机修班开会时说过：每一个行业都逃不过市场经济发展的潜规则，高速发展期(目前混凝土行业就是这个阶段)，市场饱和期、优胜劣汰期。在不久的将来，混凝土行业就会进入市场饱和期和优胜劣汰期，那时就会有部分企业被市场淘汰，行业从业人员就会超过市场需求，岗位竞争会越来越激烈，如果没有过硬的工作作风和技术，就会被市场所淘汰。而我们都是男人，男人最基本的要求是应该有家庭责任感，要有能力养活妻子，抚养孩子，照顾父母，这些能力需要我们有较强的社会竞争力，社会竞争力要靠我们积极的心态，努力工作，不断的学习，不断的进步，跟上社会发展的步伐。我们也更应该抓住现在行业的高速发展期这个机遇，通过不断的努力进步把自己提升到一个更高的层次，我不希望你们在我手下干了三年或者五年后还是一个机修，希望你们都能有独挡一面的能力，如果你们现在都不能严格要求自己，自己范围的事都做不好，怎么能进步，又会有哪一家企业、有哪一个老板会放心让你们去带一个团队。

三、营造良好的团队工作气氛。

在我的工作中，我积极主张这样一个理念：积极的人象太阳，照到哪里哪里亮；消极的人象月亮，初一十五不一样。在团队管理中，我会通过各种途径树立一个积极的榜样，让每个员工都有一把衡量自己的标尺，都有一个努力的方向。在这次的员工评级制度中，我极力主张过往不究，不追究员工以往的得失，减轻员工的心理压力，以免给员工造成破罐子破摔的心理，努力能帮助每一个员工进步。纪律上我积极主张“先后”，一个团队必须要有铁的纪律，一切行动听指挥，步调一致才能获得胜利。凡是违反纪律的一定要受到纪律处分，而且领导一定要坚守自己的原则，一旦有一次你没有遵守你自己的原则，那么你将变成一个没有原则的人。在你处理违纪的过程中，必然会有少数员工对于处理不满意，那么领导在这个时候应该马上进行疏导工作，这就是“法”和“情”的关系，法律不外乎人情，我们先律在讲人情，这是领导的工作原则。领导在工作中，对员工在工作的得失、态度，该肯定的就肯定，并给予适当的表扬和奖励；该否定的就否定，并给予适当的批评和教育，在整个团队形成一种能够扶持正气、伸张正义、制止错误思想、阻止不道德现象的集体。