

# 最新教师师德师风演讲比赛活动方案 幼儿园师德演讲比赛活动方案(通用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 班组工作总结简一的 部门工作总结篇一

今年以来，我部门在安全生产管理上认真贯彻落实了公司以抓好四个井筒开拓进尺为中心，以建立安全生产制度为基础，以抓落实、强管理为入手，以“重新认识、从严落实、全员共管”为安全工作要求的指导思想，做了一些具体的工作。下面就今年的生产安全工作做一简要总结。

1、组织了施工大会战。从二月份开始四个井筒中开展了施工大会战，进行了月进尺的考核，对完成了计划的单位给予了奖励，今年元月份xxxx在立井筒施工中创造了月度单进152米的好成绩，按照文件规定对完成计划的单位给予了奖励，对风井二个月没有完成计划给予了处罚。今年1-某月份共对施工单位进行了万元奖励和万元的罚款，从而促使施工单位加快了施工进度。

2、抓了月度计划的考核兑现工作。从今年三月份开始就在每个月的月底前，根据生产实际情况对各个施工单位下达了下一个月的生产施工计划，根据下达的计划组织了跟踪落实和施工协调，帮助施工单位解决现场中存在的问题，对没有完成月度计划的月份实行在工资表中扣发相应的浮动工资，今年1-某月份扣除了x次浮动工资xxxxx的罚款，以此来促使公司各员工关心计划的完成情况，想方设法为完成计划而做好自己

的本职工作，从而使月度计划能够基本兑现。通过月度计划的考核，使公司的年度工作目标得以兑现。

3、抓了生产调度工作管理。今年五月我们根据公司的实际情况制定下发了xx公司生产调度管理制度，明确了各施工单位和公司各员工生产调度方面的工作职责，规定了工作汇报程序和奖惩办法，使生产调度工作初步进入了制度化管理，每天按时填报出反映生产安全真实情况的施工日报表，供各级领导掌握公司的生产情况，指导安全生产工作起到了有效的作用。

4、在原每周一公司中层管理人员碰头会的基础上，下发了关于强化调度会的工作通知。规定了公司有关人员每天定期定时参加调度会，规定了调度会会上解决的工作内容，使每天的工作有了很好的协调，同时还定期每周一召开了各施工项目部负责人参加的安全生产工作协调会议，协调解决了工作中的问题，促使了公司工作的正常运行。

5、深入现场了解情况，精心组织快速施工。

今年1-某月份共掘进进尺米，其中：

(1) 主井筒进尺米，在某月某日到底；

(2) 副进筒进尺米，在某月某日到底；

(4) 进风井井筒进尺米，在某月某日到底；

(5) 回风井井筒进尺米，在某月某日到底；

(7) 风井井下变电所峒室已于某月开始进尺，预计某月底完成掘进成巷。

(8) 进风井改绞工程从某月20开工，预计于今年某月底按期完

成。

(1)综采机修车间于今年的某月某日开工，由于碰到地基基础软地层，造成施工墙基基础困难，加上施工单位的施工人员和施工组织存在某些问题，于今年的某月1某日完成土建工程，某月某日通过竣工验收。

(2)地面变电站于今年的某月某日开工，于今年的某月底完成主体土建工程。并于某月交付室内变压器安装。室内变压器等相关室内安装工程将于今年某月份结束，二回路供电线路也将于今年某月份结束。

(3)风井地面简易职工住房于今年的某月2某日开工，经过精心组织于今年的某月1某日完工。

(4)风井地面变电所于今年的某月某日破土动工，将于今年的某月底完成主体工程。

(5)地面取水站于今年的某月制定出了钻孔取水方案，并于今年的某月某日开工打钻钻孔，目前正在施工第一个钻孔。

5、筹备了在公司管理下的掘进施工队组建工作。到某月底已经报名登记要求参加掘进队工作的人员有338人。其中：掘进工178人，瓦斯员、放炮员、防突效检工、抽放工31人，井下电钳工、钉道工34人，地面配电工、绞车司机、锅炉工、充电工95人。

## **班组工作总结简一的 部门工作总结篇二**

本学期对于我们办公室来说是非常特殊的一年，我们成为了人文学院团委、学生会的公共部门，我们的责任大了许多。我们部门三个主任吴斌彬、许倩茹、缪佳琳在本学期中为了本部门的工作发展做出了很多努力。我们的工作从陌生中开始摸索，在摸索中我们三人进行磨合，在磨合中产生默契，

在默契中取得收获。以下就是我们对本学期我们所做工作的一点总结。

### (1) 文件制作及时、到位

办公室的主要任务之一就是文件的制作。我们在文件制作上总是能跟的上其他部门的需要，而且书面文件做的比较到位，没有出现错别字、病句，很好的满足了团委、学生会的需要，也受到了上级的表扬。

### (2) 资料整理到位

团委、学生会工作中会有许多资料，我们办公室很负责的把这些资料都收集整理好，并且很用心的都分类分好，方便以后需要查阅资料时的找寻。

### (3) 与各部门的配合到位

办公室在工作中负责与各部门的联系，各种通知都需要我们办公室去发，我们在处理部门之间配合方面很到位，与各部门也有很好的关系，这对于我们部门以及团学组织的活动是一种很好的帮助。

### (4) 会议记录到位

对于每次开会是的记录，由缪佳琳主任负责，每次会议她都参加，都做好考勤以及会议记录的工作。

### (5) 助理招聘、培养到位

本学期我们部招了九名助理，每个人都有自己的特点，在平时工作中我们尽量根据各位助理的特点安排工作。在平时，我们会注重对他们的培养，比如用word[]实践能力、动手能力，让他们能适应团学工作。

## (1) 前期准备

首先，我们在最短时间内做出了策划，这个成为了我们活动的一个大纲性的文件，它的问世代表着江南细节活动的启动。这个策划最大的特点就是江南细节是五校联办的一个摄影征文大赛。我们苏州科技学院人文学院将作为主办方，特别邀请苏州经贸职业技术学院、苏州大学文正学院、苏州职业大学、苏州工艺美术职业技术学院参加本次摄影大赛。

其次，我们做好了通知。我们把发给我们人文学院以及其他兄弟学院的通知在第一时间发下去。并且都表示了极大的诚意，希望各兄弟学院能积极参加、支持本次活动。

再次，我们为了表示对其他四个学校的诚意，我们办公室主任缪佳琳亲自带了办公室的助理亲自到了教育园南区，给四个学校送上了邀请函和策划书，表示出了我们极大的诚意，四个学校也表示愿意参加本次活动，并且会尽自己最大的努力来支持本次活动取得圆满的成绩。

在活动刚刚启动的时候我们就开始与外联部联系，商讨相关的赞助事宜。在双方共同努力下，我们得到了企业的认可，有企业愿意赞助我们江南细节，这将是江南细节取得成功的基础。最终，昂立对我们进行了赞助，成为了江南细节的冠名赞助商。

## (2) 作品征集

### a□摄影作品的征集工作

有了前期很好的准备工作做铺垫，我们作品征集工作还是比较顺利的。

首先，在人文学院内部我们收到了很多作品，涵盖了大一至大四的作品。尤其以大一新生的积极性最高，交了许多不同

风格的作品。我们也收到上届江南细节特等奖获得者刘杏宏的支持，而且作品质量很不错，让我们看到校园摄影大师的风采。我们也很欣喜的收到了已经毕业的校友的作品。04届的金倩也交了她的得意之作，并且最终也获奖。

其次，其他几个兄弟学院也积极参与我们的活动。其中以传媒学院的作品为最。他们交的作品不仅数量多，而且质量高，给了我们这次活动很大的支持。

再次，我们与其他几个参赛的学校保持了很好的合作关系，他们的摄影协会都积极参加了我们的比赛，而且作品质量都相当不错。有了他们的顶力支持，让我们之前的既定目标得以实现。

在这里，我们要特别鸣谢苏州科技学院人文学院的叶文宪教授，他在得知有“江南细节”这样一个活动之后，将自己平时的一些得意之作交给了我们，让我们万分感动。叶教授的支持，给了我们十足的动力和支持。

## b□征文作品的征集

征文作品的征集还是比较顺利的，我们也收到了各个年纪、各个学院的许多作品，都是抒发对江南优雅气质赞美之情的。其中以人文学院中文系的作品最多，他们把自己当成诗人一般，用最唯美的文字诠释着江南细节的魅力。我们也得到了人文学院“海月文学社”的大力支持，他们也派出了他们的优秀“作家”给我们提供了很多优秀作品，让我们得到了鼓舞。

我们也收到其他参赛学校的作品，其中我们要特别感谢苏州工艺美术职业技术学院那蓝文学社的大力支持，使我们的作品质量更上一层楼。也让我们看到了各校之间的友谊。

### (3) 作品评选

## a□摄影作品的评选

为了达到我们的预期目标，我们仍在不懈努力。

我们已经在校的橱窗中把我们的获奖的作品进行了展示，让本校同学先睹为快。

再次，我们将实行策划中的巡展的目标。我们会让这次活动的成果在参赛学校以及xx区等实践基地进行展览，加大这次活动的宣传力度。

短剧大赛作为本学期团委、学生会一个很重要的活动，受到了各方的关注，也给了我们很大的压力。但是，在忙碌中我们还是很出色的完成了任务。

### (1)做好了前期工作

短剧大赛前期准备中，办公室做了很多事情。

首先，我们做出了一份比较出色的策划，内容详细，要求明确，计算精细。

然后，我们办公室负责出通知和邀请函，也负责收报名表，做好剧务安排工作。

### (2)决赛前做好了本职工作

决赛前，我们办公室首先与书法协会合作，写了八十多份邀请函，并且安排好了发送工作，让各位校领导、实践基地领导、各院的学生干部都了解我们的活动。

决赛前，我们把荣誉证书都准备就绪，也将证书上的文字打印好。

决赛前最大的任务就是制作节目单，在各部门的帮助下，节目单顺利出炉。节目单一共分三种，评委节目单、嘉宾节目单、观众节目单。

决赛前我们办公室也安排好了各部门在决赛那天所肩负的任务，并且及时做出了安排表，方便各部门明确自己的任务。

### (3) 决赛统计分数效率高

决赛那天我们办公室的主要任务是统计评委的分数，我们部齐心协力，将工作出色的完成。不仅统计分数准确，而且速度快、效率高，很好的配合了短剧大赛的颁奖。

### (4) 不足之处

因为短剧大赛的前期准备工作和江南细节的活动时间发生冲突，所以那些日子我们确实很忙，而且有些手忙脚乱的，我们处理的时候有点着急，一些事情都延后处理了，但是问题不大。以后我们在遇到忙的时候我们要沉着冷静，把事情一件一件的解决。

以上就是办公室本学期的总结，希望在下一年中我们能更上一层楼!办公室加油!

## 班组工作总结简一的 部门工作总结篇三

- 5、库房的管理，产品在库不受损、不丢失；
- 7、后端（生产端、衣服等）供应链的协作管理；
- 8、重点客户、重点项目的推进及管理；
- 9、供应链团队建设。



- 1、浦发活动等重点客户爆款活动的运作；
- 2、成都仓库的选址考察及合作商考察；
- 3、客户服务体系的协作跟进；
- 4、渠道物流（零担）体系的建立；
- 5、农服化肥运输项目完成；
- 6、销售部渠道大会等重点活动的参与及支持；
- 7、建立供应链团队。

- 1、成都仓启用；
- 2、启用新的零担服务商，降低20%的零担物流成本；
- 3、与销售及产品部的重点活动，包括端午战役等；
- 4、erp系统供应链部分的参与；
- 5、库房年度（半年）盘点工作；
- 6、浦发、远大等大客户活动支持，客户满意度提升。

## **班组工作总结简一的 部门工作总结篇四**

今年集团公司开展信息化建设工作，公司工程部作为公司信息化建设的主责部门，全程参与了公司信息化软件的选择、考察、评选工作，并在组织公司各个部门参与调研，选定3个试点工程项目，在下一步项目管理系统的推行中，工程部将更要积极的推进项目管理系统的具体实施。

工程部每月定时安排组织各个项目部经理参加生产例会，本

年度共开展生产例会会议11次，参会人数共计360余人次；通过会议公司领导层了解各个项目部运行情况和遇到的难题，针对问题作出相应的安排，同时，公司领导也向各个项目部宣传讲解公司的经营方针和工作重点。会议促进了公司与项目，项目与项目之间的有效沟通，也利于公司对项目动态的把握和更好的管控。

20x年工程部和质安部对各个项目部进行了技术、安全、质量等多方面的综合大检查等共计50余次，发出整改通知40余份，覆盖了公司所有项目，并基本保证每个季度公司到各个项目点进行一次巡检。通过进行项目巡检，加强了公司对项目的监管，也向各个项目部表明公司对各个项目的重视，加强了上下联动。项目部通过公司检查在很多方面得到了加强和改进，促进了项目的管理工作。

20x年工程部共组织项目前期策划讲评5次（参加项目5个，通过项目3个），项目竣工总结讲评2次（竣工项目2个）；在每一个新工程项目开工和竣工一个月内，工程部都要求各个项目认真做一份项目前期策划和项目竣工总结，做到前有策划，中间有要求，后期有总结。

- 1、项目成本管理很弱，部门要加强对项目的成本监管；
- 2、对新工艺、新技术的推广运用不够，要敢于推广运用新技术；
- 3、部门自身建设不够，人员整体实力偏弱，人员综合素质和能力还不能完全满足越来越重的工作职责，明年要加强部门自身建设。
- 4、今年是管理强化年，也是制度开始实施的第二年，但制度的执行力还落实得不够到位，要坚决的执行公司的管理制度和要求。

5、部门在公司内部与其他部门及项目部的沟通上还是有些问题，需要进一步加强沟通、交流。

6、公司要针对项目部组织开展更多的培训工作，以提高公司和项目管理人员的技术水平和业务能力。

## 班组工作总结简一的 部门工作总结篇五

在10月16日，在分团委部长会议召开后，我们召开了部门会议，向干事传达了部长会议的内容，包括如何报销，每周都要写新闻稿，以及团学办公室值班时要注意的事项，并安排好团学办公室值班表。

第二，由于无法借到多媒体教室，只能写板书，无法用ppt等直观的形式进行培训，所举的例子也很有限，整个培训很大程度上停留在听的层面上，效果不理想。因此，以后的培训要提早通知，早作准备。

新生杯辩论赛从x月21日开始到11月4日结束，我部门不仅积极服从安排，到场瞻仰了我院辩论赛的风采，而且不少干事积极参加团委活，直接参加辩论赛，赛后也及时上交通讯稿。通过两轮辩论赛，干事都熟知了辩论赛的流程。

xx年x月26日—x月28日，运动会期间我部门主要工作是在检录处值班，负责运动员的检录工作。在值班过程中锻炼干事积极主动、加强与各部门、组织的合作与交流，以热情的服务和一丝不苟的工作态度为全院师生服务，为以后的工作奠定良好的基础。同时，干事们也在运动会上努力拼搏，发扬重在参与的精神。

我部在开学初完成了对我院全体学生的思想动态研判之后，在姜老师的指导下调查大学生网络论坛对大学生网络素质的影响。然而，这工作还没有结束，这其中不仅有考试复习等客观原因，还有工作方法亟待改进、效率不高的问题。因此

以后要调整工作思路，寻找更加高效的方法。此外，最近正在进行“国际消防日”的宣传活动，而我部负责相关调查问卷的设计，在本次活动中，尝试着改变以往的工作模式，探求新的工作方法。

这个月里，我部的部门建设活动做得比较出色。现在，我们首先需要在以往的基础上，延续这种部内成员的团结和互助的精神，形成一个具有凝聚力和战斗力的集体，同时要合理安排部内成员的工作任务，认清各自的职责和角色，提高工作效率。

## 班组工作总结简一的 部门工作总结篇六

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点的完成相关的工作任务。

保质保量的完成上级安排的组装、发货任务。

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘5s’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼□smc各种板材的生产供应问题□smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题□smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。

管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是（来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

1、计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

2、注意减少不必要的加班和组织浪费。

3、生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的灵活性以及现场管理的核实性。

4、熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

1、针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自己的综合素质。

2、按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

3、按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。

4、努力做好“5s”的日常工作。

5、加强与同事之间的团结合作。

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\*\*\*，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## **班组工作总结简一的 部门工作总结篇七**

十月，一个饱含丰收如此成熟的季节，同时，也是一个落叶飘零如此悲壮的季节。当然，我们学生会取得的成绩也是硕果累累，热情也是越发高涨。抱着这一种积极的心态，我们也顺利的完成了这个月的任务。我部成员的团结努力，是活动得以顺利进行的有利保证。在活动得过程中我们得到了很多的经验，同时也察觉到了自己的优点与不足。

10月x日：为了能够更好的展现我们女大学生的个人魅力与才

艺，体现巾帼不让须眉的精神，我部举办了女大学生标兵评选活动。

本次活动，选手们各个自信非凡，才艺出众，有舞蹈，有唱歌，各个都是实力超群。本次活动也不仅仅只是为了展现选手们的才艺，猜词和答题环节体现了选手们的知识水平和反应能力。互动环节观众们都积极参与，选手们表演才艺时也很热情。活动过程中，场面很活跃，整体气氛很好。只是后期稍微有些混乱，以后的工作中我们会努力避免这种情况的再次发生。

在筹备过程中，我们分工明确，把每一项工作都落实到个人身上，这样不仅可以提高工作效率，同时也使得我部成员更加团结，因为如果其中有人没有认真细心的完成自己的工作，那整个活动都会因此而出现纰漏。同时，本月也如期举办了两个小活动，包括温馨提示之天气预报，和为男生女生不同准备的知识小贴士。每个活动都很成功，并达到了预期的效果，为同学的日常生活和学习提供了一定的帮助。

本学期，为了加强学生会日常工作正常运作、管理，我部重新制定了例会制度，要求保证每次例会出席的人数及例会质量，确保全员参加，积极探讨，集思广益，以求更好的为以后的工作奠定一定的基础。10级的成员即将加入我们学生会的大家庭，我们09级干事，要以身作则，做好榜样。

在以后的工作中，我们女生部的所有成员将保持乐观的心态，不辞辛苦的完成所有工作任务，热切配合校学生会的各项工作，以饱满的精神和热情的态度，全身心的投入到每项工作中去。我们会在在工作中不断完善自我，为学生会的建设增光添彩，争取再创佳绩。

建筑工程学院学生会女生部

20xx年x月x日



## 班组工作总结简一的 部门工作总结篇八

一年来，在领导以及同事的关心帮助下，我以尽职尽责，坚持务实的工作作风、坚定的信念和饱满的工作热情，较好的完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作，工作能力、业务水平、思想觉悟有了进一步的提高。现将一年工作情况作如下总结。

工业企业能源统计坚持以提高数据质量为中心，在全局的统一领导下，经过全市规模以上统计人员的密切配合，圆满完成了每月规模以上工业企业能源统计的能源购进、消费与库存、能源加工转换与回收利用、能源生产、销售与库存月报以及工业企业用水情况等季报，各项报表均做到了及时收集、准确汇总、按时上报的要求。

回顾几个月的工作，尽管有了一定的进步，但在工作中还存在一些不足，一是不够注重细节，考虑问题不够全面，使得有些工作做得不够完善；二是服务不到位，有事会忽略一些东西，对情况变化不够敏感，没能完全领会有些工作的要领；三是需要进一步拓宽业务和知识，提高专业技能，从而更好的促进本职工作的开展，使工作水平得以有质的提高，取得更大的进步。