

如何写一个月的思想汇报(汇总7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

如何写一个月的思想汇报篇一

xx大学是科学家的摇篮，是培养优秀人才的基地，是莘莘学子心中的圣土，是我自儿时起就想圆的一个梦。正因为xx市市委组织部和xx大学“喜结良缘”，让我圆了儿时的梦，成为了一名xx大学学子。

xx大学汇集了x璋等一批国内最有声望的科学家，培养了一批又一批为祖国的繁荣富强做出突出贡献的精英[]xx大学坚持“全院办校，所系结合”的办学方针，紧紧围绕国家急需的新兴科技领域设置系科专业，创造性地把理科与工科即前沿科学与高新技术相结合，注重基础课教学，高起点，宽口径培养新兴、边缘、交叉学科的尖端科技人才[]xx大学弘扬“红专并进，理实交融”的校风，坚持“我创新，故我在”和精品办学、英才教育的理念，形成了不断开拓创新的优良传统，以及教学与科研相结合、理论与实践相结合的鲜明特色，培养出一批德才兼备的高层次优秀人才[]xx大学面向世界科学前沿领域和国家重大需求，凝练科学目标，开展科学研究，努力提高学术研究水平和科研创新能力与科研竞争力，取得了一批具有世界领先水平的原创性科技成果。

人的一生中，真正具有永久纪念意义的时日并不很多，工作以后能接受xx大学mba教育，在毕业后续写学习理想，将会留下永远的记忆。我们带着对未来的憧憬，带着对学习焕发出的渴望，相聚一起，把思想和意识汇聚成激荡奔腾的心河，把团结和友谊凝聚成不断前进的力量，把精神和追求演绎成

社会使命的高尚。我愿和同学们并肩向前，在xx大学mbaxx教学班这个充满活力的集体里茁壮成长。

管理学是一门实践科学，mba教育的精髓，在于与实践紧密结合。我要努力做理论与实践相结合的探索者、践行者。在学习过程中，克服急功近利和短视行为，摒弃学习中寻捷径、图形式的做法，重自学、重思考、重研究、重实践。要通过理论知识的系统学习，不断总结提高，提升思维能力，回到工作岗位上，更好地指导工作实践，创造性地开展各项工作。我会努力探索，在实践中不断开辟认知的新途。我会倍加珍惜在xx大学这三年的宝贵学习时间，从以下几个方面做起。

在xx大学这三年的学习生活是宝贵的，我会倍加珍惜。不仅要认真聆听老师的课堂讲解，做好课堂笔记，还要仔细阅读每门课程的教材。在学好理论知识的同时，理论联系实际，积极把理论运用到实践中，在实践中思考，在实践中总结，促进工作、学习和生活等方方面面不断进步。

大人有一种精神，那就是为了理想和目标锲而不舍的'精神；大人有一种作风，那就是为了真理严谨治学的作风；大人有一种追求，那就是为了人格的完善和学识的提升孜孜不倦的追求。我要努力培养自己严谨求实的作风，对待学习要坚持不懈，对待困难要坚韧不拔，对待理想要锲而不舍，树立积极的人生态度。努力追求人格的完善，追求知识的提升，追求心灵的和谐。

一个人的成功很大程度上取决于习惯的养成。我会不断探索一种适合我自己的mba课程学习方法，苦学加巧学，提高学习效率，提高认知能力，让学习成为一种日常习惯，让思考成为一种思维模式。

xx大学mba班是一个平台，通过这个平台我结识了很多各行各业的优秀人才。我要通过与他们的交往和学习，不断地提

升自我，通过与他们的沟通和交流，锻炼自己多种能力。重视知识在实际工作中的应用，在课堂上认真聆听老师的讲解，积极参与模拟训练，加强和同学们的交流，提高运用知识解决实际问题的能力。

xx大学mbaxx教学班是我的理想之船，我会携满腔热情和希望，在人生的大海上扬帆起航。

如何写一个月的思想汇报篇二

时间飞逝，转眼间，作为一名供应链试用员工已经有一个月之久。在这供应链学习的日子里，我体会到了公司员工之间的冲劲氛围和各个部门的巨大魅力，目睹了公司的一个个新项目。供应链部门的工作逐渐完善，并日渐不乱，同时，也看到了公司的新项目带给我们的学习的平台和和无穷的机遇与挑战，所以，我在此对于过去的工作做下总结。

流程，理清相关异常经验。工作心态上

来的乐趣。

以上是我近一个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的工作计划，认真工作，努力实现自己的人生价值。

如何写一个月的思想汇报篇三

一个月以来，对我来说，幸运的是学到了船务操作的流程，虽然有些并未实际操作过，我从师傅那里知道了每一步应该做些什么，应该注意些什么问题！下面我总结一下我学到的海运船务的一般流程。（我方大多数做的是fobchina条款，所以下面总结的也是针对fob术语的）

1. 根据公司与工厂之间订立的生产合同里的客人要求的交货期来安排船期。

2. 根据船期，提前两周写好书面订仓纸（有时也可以是电脑里写订仓纸），对于在节假日之前更要提早和船公司联系订仓，以免爆仓，订不到仓位。订仓纸里的具体内容大致包括：抬头(shippingadvice)□船开截关日，目的地港，所订的柜型（一般就是20尺寸的小柜或是40尺寸的平柜或是40尺寸的高柜），货物的品名，每种货物体积，数量，总货物体积（以此来确定柜型），客人的公司名，我方代理公司名，最后就是公司的联系电话，传真号码。

3. 写好订仓纸后就是传真给船公司，快的一般就是当天可以拿到进仓单(shippingorder)了，进仓单里一般包括仓库地址（会有画好的一个地图），旁边写着何时之前要将货物送到指定仓库，何时要将所需单证寄到船公司等；接着仔细些就是在进仓单旁边的空白处写好每一个货物工厂联系人，货物的箱数，以便工厂那边确认！然后就是对工厂发传真的了，货物多的要仔细，一个一个传过去。

4. 有些货物是国家法定检验货物，我方外贸公司还需要安排作商检，这个一般是要求工厂去做的；有些货物如木盒子之类还需要作熏蒸，拿到熏蒸证书。

5. 工厂那边收到进仓单后，顺利的话就直接送到船公司指定仓库；如果货物怕摔什么的，船公司那边又没有拖车了，还需我方外贸公司自己另行安排拖车公司去拖柜，在这个过程中，有时会遇到些数据的变化，比方说由于运输问题，最后实际进仓货物箱数与原来的不符，这就要求我们随时同工厂和船公司的人联系，跟踪货物的进仓进度，随时采取应变措施，确保货物顺利进仓！

6. 对于没有进出口经营权的外贸公司还需自己制作一份货物明细表（包括发票号，船公司名，船公司联系人电话和传真，

开船日，货物的品名，数量，美金单价，箱规，每种货物的箱数，毛重，净重，贸易术语[hS编码等），然后传真给代理公司，让代理公司做一份单证，一般包括（装箱单，商业发票，报关单），之后要求代理公司把全套的单据寄给船公司去报关，从中可寄两份空白单据，以便船公司把数据打印上去。为什么要两份空白单据呢？我前面所说的五点里有时货物实际进仓货物箱数与原来的不符，那么我们及时的得知箱数变化，就可以及时联系船公司重新打印数据。

8. 然后我们就可以要求船公司把做好的提单样本传真过来，作确认，如果有什么不对的地方还可以回传改的；提单确认之前，可以把提单样本传真给客人看一下 [t/t30%定金的，客人会把余下的款项打到代理公司的账户下，因为我外贸公司无进出口经营权，所以客人的钱都是进了代理公司的账户。

9. 提单确认了以后，只要把运费和相关杂费付清就可以拿到正本提单，公司拿到正本提单后就可以立即寄给客人，我方是用dhl哈哈~~只要打个电话，人家就会过来取件的哦。

10. 寄正本提单之后，如果很倒霉，提单在途中寄丢了，我所知道的是可以在确保钱已进账的情况下出份保函，付点钱给船公司，然后船公司作提单电放，直接把提单电放给客人，客人无须正本提单也可以去提货。做电放有一定的风险，一般是能确保钱已进账的情况下才做的。另外做电放我所知道的情况是两种：1) 很霉运提单寄丢了做电放。2) 对于东南亚客人，开船后4~5天这样，船已快到目的港，但是由于种种原因（诸如钱还未付清，改提单数据，节假日等），正本提单还未下来，客人急着要提货，这里也可以做提单电放。

10. 寄了提单之后，1~3个月里摧要核销单，这个是要去摧的，不然这么多外贸公司，人家是不可能主动记得给你的，核销单也是给财务的，公司可以凭着核销单去退税的，到这里基本上就是出货工作结束了。

11. 最后，那就是每次出货之后的文档归类保存了，日后对于相关的货物可以查查翻翻作参考的。

其他注意的地方比如说走美加线的的货物还要付ams附加费。

如何写一个月的思想汇报篇四

20xx年3月28日入职昆明以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做

好每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 必须养成学习的习惯;

销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识,这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识,才有多大的格局。这方面自己还很欠缺,必须不断的学习,这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习,不断的充实自己!

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多,刚进公司就犯了严重的错误,为了个人增收,利用公司给我的资源跑其他公司的产品,承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎,给予我改过从新的机会,人要想在行业中有沉淀,就必须热爱自己所在的行业工作,必须诚实守信并奉行职业道德,所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感,积极、热情、认真地对待每一天!做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结;

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺,所以这些都需要我在日后的工作中不断总结,不断的完善,不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面,对于市场的把握能力更是无从谈起,所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的,而人品的第一要素就是诚信,小胜凭智,大胜靠德,认真做事,诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益,有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几

个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是无业可务 而是：业精于勤于实于务。

如何写一个月的思想汇报篇五

8月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，接单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方 (1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题 (1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法 (1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。(3)对于

有计划外的`交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善！

如何写一个月的思想汇报篇六

当我们工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。以下是小编整理的一个月的工作总结，欢迎大家借鉴与参考！

一、人事管理

2、健全了人事各项规章制度性文件，按公司规章制度严格执行处罚一切违纪行为，并监督各部门或所有人是否遵守公司制度的各项规章制度。

3、与各部门领导沟通，让各部门配合把各工段的考勤及时准确反馈到人事，确保人事查实与各工段上报的考勤核对无误。

4、配合财务部门把离职人员的离职手续、考勤和奖罚信息办理上交。

5、其它犯错问题与存在不足方面主要是未能完全领会到领导的准确意思或受其它的因素导致自我确定力下降造成小错误不该犯错的都做错了。

二、培训计划与实施方面

- 1、本月里能按个人计划对基层管理人员进行电脑操作技能培训。同时在本月里也未列各部门的培训需求计划。
- 2、后期工作制订培训计划并加强各部门的培训力度，同时也加强自我在培训方面的知识度与胆量。

三、沟通

进取响应部门领导要求，深入开展了解员工思想动态工作和员工对管理层人员的评价。每一天到车间巡查一遍，让一线员工意识到服务岗位型管理人员工作地点不单单呆在办公室。

光阴似箭，一转眼我在远成工作已经两个月了。在这两个月的时间里我学到了很多书本上学不到的知识，而更多的是做人的道理！这两个月，我为了能尽快的融入远成这个大家庭，我不断的提高自我，完善自我。抓住每一个来之不易的学习机会，只要不懂的地方就会向一齐工作的同事进行询问。经过这两个月的学习和工作，我对物流这个行业有了新的了解和认识，同时也深深的认识到了自我的知识和社会经验的不足。

我被公司分配到虎门长安，所以我的工作点在长安营业部。

来到长安，我认识了我的两位新同事，营业部管理员李微，营业员兼出纳陈海万，平时没事的时候，他们两位都会耐心的给我讲解部门的组织框架以及一些基本的流程，还有一些操作知识和各种表格的填写。他们经常和我开玩笑，并为我讲解他们从小到大的一些经历；我都被他丰富多彩的人生阅历深深的吸引了。老大还告诉我在公司工作必须要注意的三大点。

一：人品，即我们必须诚实的对待企业；

二：做什么事要具有合作精神；

三：要有上进心！

当时可能当时只是懵懂的听清了这句话。此刻在那里工作了一个多月了才深深的体会这些话的深刻含义。九月份我的主要工作就是客户的维护与开发。

我维护的客户有两个，东莞辉速天线有限公司和东莞聚龙制衣有限公司。

因为这两个客户，每月的货量都很大，在运输费开支都在三四万以上，所以很重要。为了维护好这两位合同客户，我为他们建立了专门的笔记本，记录了他们的相关资料，甚至我把他们收货人的联系电话及地址也熟悉了，以至于我在填单的时候，不用询问客户资料就能直接填写，操作快，很熟练。

但在客户开发这一块，我不明白怎样入手。电话营销我天天都在进行，我到此刻也没感觉有什么进展，老大告诉我：客户的维护比开发更为重要。并安慰我，叫我别急，慢慢来，现阶段，我重要的是维护好两位客户就足够了。“万丈高楼平地起，”我相信只要脚踏实地的干下去，必须会有有客户被我开发出来的。

经过这久的的工作学习，同时我明白在工作上的失误要从工作过程中找原因，而不是一味的寻找客观的理由，仅有这样才能把工作做好。我们要不断的调整工作方法与心态，这样才能更好的工作！我相信是金子就会发光，只要我好好工作，不辜负学校和公司对我们的期望，迟早会有人发现自我的！

不管是在学校还是走上岗位我都必须要好好的好好的管理和约束自我。就像在远成，这么大的公司也是需要有一个好的管理系统来进行管理，这样才能使自我的价值有展现的一个舞台。我相信我能以最佳的状态来完成每一天公司下达的任

务，因为这既是我的职责也是我作为远成一员的义务，仅有这样才能更好的回报公司，才能不辜负公司对我的期望。

关于七月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很梦想，年业绩目标五十万现今只完成了46%（近二十三万），离年度目标还有必须的距离！

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表此刻对主推盘的推荐不够进取配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生必须的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自我具有必须的惰性，没有做好自我本分的工作。

最终由于自我管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们那里是有市场的。可是我会坚持不懈的，我相信经过自我的努力，争取使自我的业务管理水平提到一个更高的高度，把自我的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友到达我自我的目标。期望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下头是我对下半年乃至八月份的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课程，同时加深提高自我工作水平。

其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1、自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2、自我亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，进取配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6、重视网络开发利用，到达经纪名下日常利用网络四个以上。

20__年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而神圣。作为公司分行主管，我深感自我肩负担子有多么重，可是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最终，预祝20__年度的销售任务圆满完成。

1、节日期间对老客户的回访，赠送水果、干果等慰问活动。

2、做好个人工作计划，做好员工节日的休息安排，除保证正常的工作之外，最主要的是做好春节的接待工作，保证用餐房间的卫生情景。

3、节能降耗。客房部在20__年12月份低值易耗品出现上升状况，所以客房部在20__年1月份采取相应的措施，全体员工签署保证书，保证不拿、不浪费酒店的一次性用品，努力回收一次性用品，为酒店节俭现节俭，采取的相应措施也得到了必须的成效，20__年1月份，相对于20__年的12月份，根据房间的比例节俭了近2800元整。这是客房部的员工共同努力的结果。

4、人力资源的调整。调整了2文员，由于2名文员提出辞职，春节过后离职，为了不影响客房20__年旺季时的接待工作，新年过后立刻进入3月份，还有一个月的时间进入旺季，在培训新的员工上存在新一系列的问题，所以我们及时补招了2名文员，在淡季时对员工进行培训，以便于以后的工作。辞退一名员工，此员工不适合酒店工作，经过一段时间的培训后，

员工有所提高，但时间一常，会把子自我的工作情绪带给客人，造成客人的不满，为不影响20__年客房部的整体工作，给予辞退。

5、设施的维护保养。本月将20__年的工程遗留问题，工程部做了一个修复，除木制面未修外，大的工程问题做了一项维修，未完成的工作木制面的修补、3006、3008、3026、3028房间气味难闻未解决，6015外面卫生间管道并未上锁，3018、3019挡风墙冬季特冷，在20__年应研究做保温墙。

一、主要工作情景

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作本事，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，进取利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自我的业务本事。紧紧围绕本职工作的重点，进取学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自我，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，进取进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，坚

持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等很多的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展供给了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足提高。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自我，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了必须成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有必须的提高，但还没有深度和广度。

二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自我的工作本事。

三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

如何写一个月的思想汇报篇七

我是友谊幼儿园中一班的保育老师张照玲。

首先感谢领导在这一段时间里对我的关怀和信任，让我对保育工作、教育理念和教育方式有了新的认识。让我学到了保育工作既要有爱心，细心，更要有耐心，关心孩子热爱工作；

爱是无私的，这是做好一位保育员的前提。在工作中我对待每一位孩子就像对待自己的孩子一样，和孩子相处的一年里我了解每一位孩子的兴趣爱好及生活习惯，对他们的不良习惯及时发现并且耐心纠正，就是这样我的工作得到了家长和孩子的信任。

其实我们班里的孩子都很活泼可爱，有的喜欢唱歌，有的喜欢跳舞，有的喜欢看书，有的喜欢玩游戏，有的喜欢滑旱冰等等，但是我们班里有几个调皮的；例如陈天旭，他是个特别任性的孩子，不管老师怎么说他都不会去理会，不管是上课，站队，睡觉，他从来都不会和其他孩子一样按顺序去做，每天让他闹的其他孩子和他一样调皮，每天为了他的调皮让我们三个老师费尽了心思，我发现你只要是顺着他了，他也会很听话的。不过他也有爱好：爱跑，最爱玩游戏。例如植物大战僵尸，愤怒的小鸟。

我知道了他爱玩游戏，我就抽空去给他讲游戏的内容，规则，怎样能过关，怎样能升级……他很喜欢让我给他讲，于是趁此机会我就告诉他如果你好好的表现不再调皮了，我就每天讲给他听。还真管用！从此以后他上课也好好的听讲了，而且现在也不那么调皮了，最重要的是能听老师的话了，看到他有那么大的变化别提我心里有多高兴了。

我们班里有个特别内向的女孩子，不管老师怎么问，她都不回答。我就慢慢的去关注她，通过我的观察，她有一个爱好就是喜欢跳舞，每次看到她跳舞的时候她很开心，而且她跳的非常认真，动作也学得非常快，其实我也是一个爱跳爱唱的，我就以她的爱好去和她沟通，先开始的时候我就主动给她讲哪个电视台的少儿舞蹈大赛节目很好看，她听的津津有味。每次她上完舞蹈课我就会去让她教我，开始她有点不愿意和不好意思，慢慢地，就主动来教我了，在这个过程中我俩关系也变得亲密起来。后来我就告诉她其实每一位老师都喜欢你，如果以后老师再问你问题时只要你回答，再把声音提高些，那老师会更加喜欢你。从我给她讲明白了以后，她

爱说话了，爱和小朋友们交流了，见了老师也主动打招呼了。

我们班里来了个新孩子，不过它和其他孩子不一样，因为他有心肌炎。我知道这个孩子的病史以后，平时就特别地关注他，发现他不是很爱说话，但他的记忆力很强，每当老师讲过的故事，他都能记得很清楚。有一次看到他哭了，我就问他怎么了，他说想妈妈了。我就把他抱在怀里，先稳定情绪，然后安慰他，鼓励他，给她讲故事不一会就不哭了，最近我发现他变得开朗了起来。只要你用心去对待孩子，就会看到希望。我们班孩子吃饭不光快而且干净。除了几个吃饭慢的，挑食的，对海鲜过敏的，不吃肉的以外，大部分我们班打的汤从来不会剩下。

例如，于广淼，他的牙不好，每次吃排骨或是鸭肉时我都会给他挑块嫩的，像聂正宇对海鲜，虾仁，虾皮过敏的我每次都会给他挑出来。像赵忠敖不吃肉，只要有带肉的菜我就会把肉给他挑到其他孩子盘子里，还有几个挑食的，我就鼓励他们进食，告诉他们多吃青菜对身体好，营养均衡，补充维生素等。吃完饭休息会就该去睡觉了，我们班的宝宝睡觉大多都很按时，不过睡觉的姿势很有个性：趴着的，侧着的，不爱枕枕头的，还有爱尿床的。每次等他们睡熟了以后，我再把他们调整过来。比如爱尿床的，当他睡足一小时，我会轻轻叫醒他，陪他去小便，这样下来他就不会再尿床了。其实只要用心关心每一个孩子，尊重每一个孩子，认真倾听每一个孩子的心声，你就会感受到每个孩子带给你的每一份快乐和幸福。我家也有一个宝宝，她现在上小班，对一位妈妈来说，我感觉我对我班里的孩子的爱和对待我自己孩子的爱是一样的。

在打扫卫生工作时，我会认真执行卫生保健制度，严格执行消毒工作，做好室内环境和玩具的消毒工作，做好班级的各项消毒工作和物品的摆放，保持桌面干净，四角无杂物，培养孩子的良好卫生习惯。让每一位孩子生活在干净舒适的环境中健康快乐的成长。

在以后的工作当中，我会努力做到和各位老师和谐相处，学习她们的长处和经验，不断提高自己保教工作的理念和能力，善于反思自己的言行和调整行为方式，不断充实自我、完善自我，争取当一名合格的保育员。