

# 最新灯光照明个人感想 岗位心得体会(通用10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 灯光照明个人感想篇一

怀着一种空杯的心态，我有幸参加xx举办的销售知识与业务技能培训的培训。在此次培训过程中□xx学院的教授对销售技巧，客情关系的管理等等进行了详细介绍，并对其中的一些进行了重点讲解，包括销售技巧中的策略，如何开拓市场，如何扩大销量。还有客情关系的建立和维护。并且用大量生动的案例教学，实用性和操作性强，采用互动和现场问答等方式，生动易懂，张弛有度，使我们在轻松的学习中掌握更多的方法和技能。此次培训得到了大家的高度评价和认可。下面就此次培训，我简单谈谈我的。

信心是人办事的动力，信心是一种力量。每天工作开始的时候，都要鼓励自己。要用一种必胜的心态去面对客户和消费者，在推销商品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只要把自己推销给客户了，才能把产品推销给客户。凡事要有诚心，心态是决定一个人做事的基本要求，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当朋友，才会接受你的产品。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，消费者，经销商的枢纽，信任是你业务的保障。处处留心皆学问，要养成勤于思考，善于销售经验。机会是留给有准备的人，同时也留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人不断的提高自己。

销售靠合作，离不开领导的英明决策，离不开公司的运筹帷幄，离不开各部门的支持配合。总的一句话，耐心细致，感动至上。

一件好的产品，要有好的市场，好的销售策略。同时网络的建设是销售产品的主宰，让你掌握产品的一切相关事由。开发市场需增进与客户的友谊，熟悉客户的经营状况，改善自身经营管理水平，更好的将产品推销到客户手上。好的销售策略是有准备的，有的，是帮助客户怎样更好的去销售产品，为客户出谋划策，包装产品，做促销活动。让客户觉的你是真诚的人，是可以信赖的人。我们和客户是利益的纽带是信任的保证。

通过这次培训，我受益匪浅，真正认识到销售技巧和客情关系在工作中的重要性和必要性。我们要保持一个积极的心态，要有信心，责任心，要有虚心，进取心，要有恒心，要有感恩之心，做到超越平凡，追求卓越。

## 灯光照明个人感想篇二

开展岗位练兵活动是一项非常重要的内容，就是通过政治理论学习和社会主义法治理念教育及岗位技能的训练，进一步解决工商执法人员执法理念偏颇、法制观念淡薄、职业道德缺失以及执法不规范执法不严格等问题，提高广大工商执法人员依法履行职责、依法查处环境违法案件的能力和水平，对于落实“规范执法行为，促进执法公正”专项整改工作任务，实现专项整改活动目标，将起到积极的推动作用。

一、开展岗位练兵活动，是做好新形势下市场监管工作的需要 市场监管工作的宗旨是打击消费市场违法行为，执法人员首先要具备良好的政治素质、业务素质、体能素质和技能素质，没有良好的素质，就很难胜任自己的工作。所以，开展岗位练兵活动，对于全面提高工商执法人员各方面的素质和能力，更好地履行职责，促进市场监管各项工作的顺利完成

具有重要意义。

和十六大精神，牢固树立和认真落实以人为本、全面、协调、可持续的发展观，树立马克思主义的世界观、人生观、价值观和正确的权力观、利益观、地位观。明确以热爱祖国、服务人民、崇尚科学、辛勤劳动、团结互助、诚实守信、遵纪守法、艰苦奋斗为荣，以危害祖国、背离人民、愚昧无知、好逸恶劳、损人利己、见利忘义、违法乱纪、骄奢淫逸为耻。进一步增强了以社会主义的荣辱观和法治理念打牢执法为民的思想基础，提工商执法人员维护优良市场消费环境的能力，为构建“民主法治、公平正义、诚信友爱、充满活力、安定有序、人与自然和谐相处”的社会主义和谐社会而贡献出自己的一份力量的信心！

岗位技能等训练方面，根据工作岗位的不同划分，我主要学习了市场巡查岗位的职责、业务知识和技能的训练，使自己的组织能力、巡查办案能力得到一定的提高，做到做好自己的事，努力完成各项工作任务。

执法培训班，努力提高业务素质，提高处理各类市场监管执法问题的能力，努力实现内练素质，外塑形象。

### 灯光照明个人感想篇三

自2011年3月份以来，我们学校全面启动了教师全员参与的岗位大练兵活动，它是以岗位练兵为重点，组织全体教师人人上一节公开课，由学校评课组从备课、上课、说课、课后反思、答辩、评课等方面给予公正、公平、实际的打分。同时以教研组为单位同步开展课堂教学创新研讨活动，全面促进教师提高课堂的教学水平和效率。这项活动对于刚刚参加工作的我来说无疑是稳扎基本功，向有经验的教师取长补短，提高自身素质的大好机会。所以在这次活动中我收获颇多。

首先，在理论学习大练兵过程中，我通过学校组织的集体学

习和自学两种形式，深入学习业务理论，并且结合我在大学时学习的有关教育学的理论知识，重新整理思路，做好笔记。在学习每个教学环节的时候，我发现很多小细节是我以前没有注意到的。比如备课这一环节，以前我以为备课就是写教案，理论学习时我才发现除了备教材之外还要备学生，备自己。斯卡纳金说：“如果孩子没有学习愿望的话，我们一切想法，方案，设想都化为灰烬，变成木乃伊。”我常常会有这样的感觉，自己辛辛苦苦从网上找课件，找课堂实录，找各类参考书来充实这一堂英语课的内容，可学生听得很乏味，特别是一些本身对英语厌倦的学生一听到讲语言点，就不想参与到课堂活动中来。这就需要我了解学生，备学生，面向全体学生，接受同学们的差异，在之后的英语课堂教学中，倾听不同层次，不同类型学生的声音。从学生角度出发设计一些全员参与的简易活动。这些小细节很大程度上会决定一堂课的质量，这些笔记在今后的课堂教学实践上会规范我的行为，也是我宝贵的财富。

柯说过：学生可以原谅教师的严厉、刻板、甚至吹毛求疵，但不能原谅他的不学无术。我认为一个教师，如果对所教知识一知半解，不仅不能完成教学任务，更重要的还会误人子弟和造成学生对教师的不信任。现在全区的教研课题是英语高效课堂的研究。在这次公开课上，我采用了自学一辅导教育模式，即提出要求，呈现自学内容，学生自学，系统小结，学生讨论交流，教师启发答疑，联系运用，及时评价。这两种方式的结合，使英语的课堂效果达到最大化，从而让学生较快的掌握所学内容。现在我所教的年级是初二，这时候学生的任务很重，短时间内要求学生掌握大量的知识，所以对于课本内容要进行重组，整合教材的过程使我对教材的理解又提高了一个层次。不仅是在教学模式上的变化，我也尝试着用不同的方法来组织课堂，比如，在讲公开课时，会有很多老师来参加，全班的同学，即使平时调皮捣蛋的学生也会很安分的坐在那里，跟着你的教学活动一步一步的走，我恰好利用这个机会提问他们，不管他们的答案是对是错，我要树立他们的自信心，“老师在这么重要的场合提问你，所有

的目光都注视你，你一定会做好”。我的眼神对他们的肯定，我相信他们一定能读懂。当然我深知，一堂课的提问并不能把他们的成绩提上去，对于他们的进步我还需要等待。所以在有老师听课的情况下，提问学困生我觉得是一个双赢的局面。有的学困生在课上经常有小动作，而我就从讲台上走下来绕着学生门讲课，这样一堂课下来，能够督促着他们专心听讲。再有，有的时候遇到下午上课时，学生犯困。我先把自己的情绪调到一个兴奋点，再用不同语调的变换，把学生吸引到教学中来。

三个字“不可能”。后来，今年退休的老教师临走时对我说：“我教了一辈子的书，最后两手空空，你现在教学生涯刚刚起步，要经常反思，一一记下来。”听着她的一席话，我想我的成长除了经验之外还要加上不断的反思。反思既是总结教学经验的过程又是积累教学资料的过程。以前的教学只重视备课、上课两个环节，而自岗位练兵以来，更加强化了这一总结的环节，重视这三个环节我觉得就能形成完善的良性循环。好的反思有时会给我意外的收获。在听课和评课上也都有了更进一步的认识，之前总是带个笔记本走进课堂听就行了，这次我认识到听课者评课者也要做好准备。在以往的教研活动中，我总是很钦佩那些有经验的老师能听出这堂课的门道，而我的评价总是浅浅的，每次的评课我就像迷失方向一样，正所谓“善观察者可见常人所未见，不善观察者入宝山空手而回”正是有了这次岗位练兵的理论学习我才有章可循，评课时的语言才不空洞。

总之，岗位大练兵的活动对我这个教学生涯刚刚起步的新教师来说，无疑是一盏明灯，指引了我正确的道路，解开了我前进时的种种疑惑，使我在较短的时间内学习和实践了先进的教学理念，初步领略了素质教育和高效课堂的实质和规律，向其他教师学会和借鉴了有效的教学方法和措施，真是一次难得的机会！“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！”在今后的教学中，我仍要以岗位大练兵的要求不断完善自己，锻炼自己，提升自己，争取更大的进步！

## 灯光照明个人感想篇四

- 1、负责影视动画三维部分的灯光渲染等工作；
- 2、负责渲染优化,对三维场景按镜头分层渲染；
- 3、负责项目中初步后期合成；
- 1、熟练掌握maya材质、灯光、渲染模块；
- 2、精通maya材质节点及原理；
- 3、有良好的色彩感觉,能够独立完成镜头中灯光布置；
- 4、完成镜头最终材质设置及渲染工作。
- 5、个人能力优秀者,上述应聘要求可适当放宽；

## 灯光照明个人感想篇五

- 2、可以独立负责项目方案到实施的效果把控；
- 3、独立制作灯光效果图、照度模拟；
- 4、独立制作灯光点位图、回路图、节点大样图,灯具选型及场景表；
- 5、完成项目各阶段与各专业的沟通；
- 6、进行项目灯光现场调试等。
- 4、熟练掌握国内外灯具产品等技术参数；
- 5、熟练掌握和基本的办公软件。

## 灯光照明个人感想篇六

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

# 灯光照明个人感想篇七

## 一、努力学习，提高个人修养

首先，让自己成为一个有威望的园长。应该率先垂范、以身作则、全身心地投入事业中去，公平、公正待人。从上任的第一天起，我就以园为家，每天最早上班，最后下班，凡事以身作则、率先垂范，公平、公正地对待每一位老师，视老师们为家人和朋友。做到在思想上引导他们，在业务上指导他们，在工作上肯定他们，在生活上关心他们。用自身的影响力来凝聚全体教职员工的心，带动他们的工作积极性，逐步扭转工作作风，建立和谐的人际关系，培育互帮互助的团队精神。其次，积极寻求幼儿园稳定与发展的有力措施。我坚持深入教学第一线，坚持看课、评课、议课，积极参加教学研讨活动。在日常工作中，关心全体教师，坚持读书学习，作为一名园长我必须具备这个职业所需要的一切素质，我必须有更多的知识和能力，必须把握各方面的信息，使自己保持对新事物的敏锐感觉，必须使自己的思想观念始终在时代前列。我坚持不懈地吸取幼教管理、文学艺术等方面的新知识、新思想、新观念，坚持不懈地用自己的笔表达自己的思想，使读书、思考、写教育管理反思成为我生命中不可缺少的习惯。做好榜样示范作用。

二、强化安全工作，落实安全措施安全工作是幼儿园最重要的工作之一。本期我们坚持把安全工作放在重中之重来抓，重点落实了以下工作。

- 1、定期检查全园安全设施，排除安全隐患，每月对全园的水电设施、户外玩具器械消防设施、班级设备、周边环境等进行安全检查并记录，提出整改措施。

- 2、抓好幼儿接送安全。健全凭卡接送幼儿制度：强调要严格执执行接送卡制度，发挥接送卡的信息记录功能。为保证安全，防止不法分子和精神病人入内及接错、接丢孩子，家长



持“幼儿接送卡”到园接孩子。

3、注重班级安全工作。学期初与各班教师签订班级安全责任书，明确安全责任。让她们积极主动地做好安全工作。通过定期学习提高教师们的思想认识，每周五各班级对幼儿进行安全教育，增强幼儿的安全意识与自我保护能力，通过定期检查及时发现不安全隐患，努力做到防患于未然。在教育教学中对安全知识和安全教育的渗透仍然需要我们进一步改进。

4、学区各级领导为了幼儿及老师的安全，为我园翻新了房顶，对室内进行了装修，给幼儿们安装了暖气。我们一边对幼儿园进行改造，一边确保幼儿们正常入园，这样一来改造就只能利用星期六，星期日。为了使幼儿园的东西不受损失，我每个周六周日都不能放假。就这样一直到幼儿园的各项修建完成。

三、狠抓常规教学工作，努力提升办园质量。

1、我们首先从教师职业道德入手，狠抓师德教育。帮助教师不断改造自己的主观世界，做到敬业、爱业、精业、创业，教书育人，为人师表。其次，我们从优化教师个体素质入手，采用多种形式鼓励教师苦练基本功，从基础教育知识的熟悉到灵活运用教育实践，不断提高了教师教育教学能力。我们还要求教师不断更新教育观念，调整知识结构，加强教育技能改革，积极参加各级各类进修。我园王俊芬老师通过在宋门幼儿园的学习，在能力和业务上得到了很大的提升，使我园老师的整体素质都有了很大的提高。

2、本学期计划完成较好，为提高教学质量，组织教师们开展了教研活动，每周进行业务学习，每次学习后的做反思交流，老师们苦心专研。如，我园王风云老师参加了学区组织的保教能手比赛，获得了学区领导们的好评，同时在她的带动下我园的保教水平又上升到一个新台阶。另外我园的老师们还主动制作玩、教具，使幼儿进一步提升了学习的兴趣。12

月14日县第二幼儿园的老师来我们学区讲课，我们老师们很好的利用这个机会，从中学到很多，对我们是个很大的提高。

### 3、家园联系

当前，家园共育作为扩展教育发挥各种教育资源的一种手段，越来越受到幼教工作者的关注。为此我园努力做好家园共育工作，努力探索新时期家长工作的特点。我们倡导教师要建立家园关系，即互相信任、互相尊重、互相学习、互相支持。充分发挥家长的作用，通过多种形式的活动，如家长会、家长开放日等，帮助家长建立全新的育儿观。赢得家长称赞。

总之，在新的一年里，我们面临的形势严峻、任务繁重。同时也是大有希望的。困难与希望同在，挑战与机遇并存。让我们振奋起来，携手共进、顽强拼搏、埋头苦干、抓住机遇、迎接挑战，为开创幼儿园更加美好的明天而努力奋斗！

## 灯光照明个人感想篇八

在这一年里，似乎值得自我去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。20\_\_年11月，我经过应聘和选拔来到了\_\_，我十分。高兴。

加入\_\_已一年，但对于我来说，我成长了很多。从头开始学习我不完全熟悉的一种工作方式、工作资料、以及工作程序，让我更加全面的、系统的了解整个英文客服的工作流程和资料。两个月的工作，并非尽如人意，这些还都有待于我进一步用心去学习，然后要熟练运用在工作中的每一个细节里。这段时间里我有过反省和思考，在那里既对自我前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自我争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一齐服务于公司。

一、\_\_年总结。

(一)工作总结。20\_\_年11月23日，我开始加入到\_\_，跟着老员工学习，第一次参与订单登记和后台管理。第一次参与英文客服订单验证工作。第一次参与问题单、完成订单回信。第一次接触到chargeback[]投诉处理。在那里，我看到了期望，因为我能够学到更多的工作资料。由于之前我从事过相关工作，所以我上手很快。感激领导和各位同事的指导帮忙，感激公司给了我学习的机会。在那里，我看到了一批拼命、卖力、踏实的人工作，我看到了一个好的团队，并且我没有了工作压力感。但遗憾的是，我一向没有自信独立完成整个流程规范化的操作和控制，这将在在未来的一年中，我要面临和改变也是最重要的问题。

(二)工作中的不足。在工作中，我欠缺主动性，与领导和大家沟通较少，研究问题不够全面和细致，失误较多，尤其是在订单验证和追单方面，我需要多花时间和精力去学习。因为这距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。同时，英语理论知识水平、一系列的问题需要我在以后的工作中努力克服和解决，使自我更好地做好本职工作。并且自我应当并且能够做的事情，要勇于承担，不依靠他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出每一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

## 二、\_\_年计划。

新的一年即将到来，充满了挑战和机遇，我必须更加的努力。看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的，需要有自信，有更强的耐力。我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助。

(一)增强职责感，服从领导安排，进取与领导沟通，提高。要进取主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情景和提议，做为一个新人要将自我放的低一点，懂得团队的力量和重要性。

(二)勤学习，提高。涉及到工作相关知识的学习，不怕苦难，努力克服。工作中遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情景。比如service信件处理、退款流程、订单登记细节处理、打电话验证，回答客人问题等。应对这些问题，要自我先多了解，熟悉公司的产品，订单操作，以及如何管理，做到心中有数，使自我很快能进入工作主角，用专业的言语向客户表达。

(三)多行动，坚守工作职责。英文客服岗位，工作时间长，任务繁重，压力大，有夜班，肩负着公司的形象。所以，需要的是有职责心、不怕吃苦、能耐劳、乐于奉献的人。我们也要学会不断调节自我的情绪，给自我解压。工作无大小，只是分工不一样，贡献无多少，要看用心没有，没有必要斤斤计较。我刚走出校门，社会经验和工作经验少，所以自我也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为自我的上进心很强，待人真诚。工作中，要勤于动手做好本职工作，谦虚敬慎，不骄不躁，不做言语的巨人。不论是办公室的日常事务，还是工作上的任务，我都要用心做到更好。学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自我我的提升和成长。学会磨练自我，拓宽自我，凭借公司的良好环境提升自我。

(四)善于思考，理论联系实际。在工作中做一个留心人。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟熟悉了工作情景，经过自身细心观察和留意，反思和总结，吸取精华，提取糟粕，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的亮点，加以学习和自我提高。

## 灯光照明个人感想篇九

在公司工作了6年，今年有资格参加第一次竞聘。我的心情有点矛盾，将情况分析来分析去，得出的结论是我的胜算大概是50%，也就是说，没有结论的结论。然后告诫自我，不管怎么样，都要在笔试和面试中好好表现，把50%的可能性再往上

加一点。

笔试时，我的电脑表现很好，没有闹情绪，让我顺顺利利的答完。公共题的范围很广，很多模棱两可的答案，只有看运气了。专业题有点大出意外，没有像预期中的考最新的东西，可能是几年的题库的缘故。笔试那天，同事的老公接送我们两个，锦在家做四个人的午饭，绝妙的组合。

面试是安排在笔试的几天之后。虽说考官都是平时工作中天天见面的领导，但是大家都还是会紧张，会担心自己答得不好。一考完笔试，我就开始琢磨自己的自我介绍。用我的itouch一遍一遍的朗读、背诵，一遍一遍的计时。

就在考试的节骨眼上，突然传来家公检查出重病的信息。加上一直以来，积压在我心头的压力，几乎每天都会做一些紧张兮兮的梦，导致我在面试前的2天有些坚持不下去的感觉，开始止不住的大哭。打电话和薇姐聊聊天之后，感觉舒服多了。擦干眼泪，放下包袱，重新投入到准备中。

周四的下午，是我面试的时间。从早上就开始紧张，心绪不宁。抽签时抽中第11号，意味着我要在等候室耐心的等待2个多钟头。我顺顺利利的说完自我介绍，考官念出第一道题之后，我就倒吸一口冷气。这道题我见过，但是当时觉得它过于简单，没有什么重要的内容，都没有怎么注意。我结结巴巴的说了一堆乱七八糟的，最后当机立断结束了，其实都不是很清楚自己说了什么。听完第二道题，我整个人都轻松下来，是我准备过的内容，说话的语气和语速都开始自如和自信起来。

整个过程中，大老板都一直盯着我看，我只有盯着主考官的衣角，避免目光的直视，担心她的一点反应就会分散我的注意力，导致我忘记自己要说什么。最后答第三题的时候，大老板开始对我说的内容点头回应。我一高兴决定马上保住胜利果实，快速结尾。

出来的时候，秘书和我说，你答得好好哦。真的吗？如果是真的，我太开心了。

竞聘结束，开始充满期待和忐忑的等待。

## 灯光照明个人感想篇十

20xx年6月27——7月3日，我有幸参加了xx院“中年员工岗位综合技能提升（师资）培训班”，通过一周的系统学习，收获不小。身为银行内训师，也深深体会到中年员工岗位培训工作的紧迫性和岗位责任的重要性。笔者曾于去年写过一篇文章《1700比10的危机》，阐述了我行员工年龄结构的严峻形势，并提出“开源、节流”的解决建议。总行、分行掀起的这次“中年员工岗位综合技能培训活动”，按我的理解就是搞一次“开源”活动。是一次针对中年员工群体的调动积极性、挖掘潜能、提升整体素质重要活动。作为一名多年从事基层员工教育培训（兼职教师）的.中年员工，现就全行中年员工岗位技能提升的培训工作谈一谈本人的粗浅意见。

1. 提高认识加强教育培训组织管理工作。中年员工占员工总量的比重偏大，员工队伍的老龄化日趋严重，这是全国工行系统大多数基层行不争的事实。在不能大量补充新生力量的情况下，如何“盘活”现有的资源，怎样让中年员工“焕发青春”，这是工行人力资源项目提升的一件大事，也是一项系统工程。建议在二级分行层面设置专职人员专门负责中年员工培训教育工作，既负责培训管理也能够担当内训师培训教学工作，同时为他们配备必要的教学培训设备，便于送培训下基层。在一级分行范围内建立内训师师资资源共享机制，在一级分行辖内统一开展中年员工培训教育工作。

2. 以人为本，把转变中年员工的思想观念放在首位。我读过一本书叫做《态度决定一切》，个人认为，现阶段工行中年员工表现的最大问题就是心态问题，他们（她们）情绪消极、满腹牢骚、应付工作、不求进取、拒绝发展…笔者认为：对

中年员工的教育培训应该首要解决态度、观念问题，所谓“心病”要用“心药”医，我建议把心理辅导课程引入我行中年员工的教育培训当中。最近，我读了一本名为《生命的重建》（【美】露易丝·海著）的书，里面有句名言“爱自己，接受自己，找到生命的价值”，这正是我们大多数中年员工所缺失的东西。

信心和希望是转变观念的良方。而配套的、有效地、切合实际的考核激励机制是点燃希望提振信心的催化剂。要想让培训教育发挥更大效应，在现实工作中必须建立一套科学的、完善的绩效激励机制，因此，可以说对中年员工的教育培训工作是一个系统工程。

3. 能力的提升和业务知识的学习是要结合具体工作岗位具体实施。中年员工的岗位技能提升培训主要涉及到原岗位的技能提升和转岗员工的基础培训。在解决了观念、态度等问题的前提下，岗位技能和业务（产品）知识培训就会比较容易达成目标。岗位技能和业务知识的培训也要结合前面所提的绩效激励机制来搞，其效果会非常明显的。对于岗位技能提升和业务知识教育要采取集中培训与员工自学相结合的办法，充分调动中年员工的主动性和自觉性，如此，必将起到事半功倍的效果。

4. 这次对中年员工的教育培训活动可以采用送下去、请上来相结合的方式，要舍得时间投入和资金投入，所谓“磨刀不误砍柴功”，能够让中年员工这个群资源发挥最大效能，才是这次教育培训的最终目的。同时必须注重师资力量的培育，挑选那些热爱培训教育事业的、具有相当培训教学经验和较高专业素养的人才，充实到培训一线师资岗位，有必要的可以安排专职从事内训师岗位工作，并在岗位级别等方面给予合理照顾。

以上所谈只代表个人的认识和见解，仅供各级领导参考。