

2023年煤场收煤个人工作总结(模板5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。相信许多人会觉得总结很难写？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。

煤场收煤个人工作总结篇一

新时期，面对新任务，党的十八大报告指出，全党必须牢记，只有植根人民、造福人民，党才能始终立于不败之地；只有居安思危、勇于进取，党才能始终走在时代前列。坚持以人为本、执政为民，始终保持党同人民群众的血肉联系。任何时候都要把人民利益放在第一位，始终与人民心连心、同呼吸、共命运，始终依靠人民推动历史前进。保持党的先进性和纯洁性，在全党深入开展以为民务实清廉为主要内容的党的群众路线教育实践活动，着力解决人民群众反映强烈的突出问题，提高做好新形势下群众工作的能力，是针对当面临新形势对党的群众路线工作提出的重大部署。

通过对党的十八大精神的学习，认识到在我们的工作中深入开展以为民务实清廉为主要内容的党的群众路线教育实践活动，主要有以下几点心得体会：

第一，群众路线是我们党的根本路线，也是党所有工作的生命线。党发展壮大的历程，是一部依靠群众、发动群众的生动历史；党长期执政的历程，是一部为了群众、服务群众的鲜活历史。正因为我们党始终坚持为人民服务的根本宗旨，并且创造性地贯彻于革命、建设和改革的历史进程中，贯彻于我们党的全部工作、全部活动中，我们党才得到了最广大人民群众的真挚拥护。

第二，扎根群众才能枝繁叶茂，我们党无论在任何时候，都

始终根植于人民群众之中，一切为了人民，一切依靠人民，从人民群众中汲取力量源泉。这是我们党不断发展壮大、党的事业从一个胜利走向又一个胜利的决定性因素。

第三，基层群众是我们的源头活水，始终根植于人民群众之中，我们才能真正了解到群众的所思、所想，才能更深切地感受到民生疾苦，才能更具体地知晓群众最关心、最直接、最现实的利益要求，从而更好地为群众服务。有的干部觉得现在群众工作难做，是因为利益多元化了，群众往往站在自己的立场、利益上看问题。事实上，当你的主张不能得到群众理解时，首先该把自己置于他们的位置上，用群众的眼光、从群众的立场来看问题、想问题、处理问题，充分考虑不同群众的利益和承受能力。带着深厚感情，走到群众中去，才能集思广益，找到化解矛盾的方法；才能“一把钥匙开一把锁”，得到广大群众的理解与支持。

第四，学习贯彻群众路线，必须要时刻保持与群众的血肉联系。学习贯彻群众路线，必须执行“从群众中来，到群众中去”的工作方法，摆正同人民群众的关系，清楚认识“我是谁”的问题。我们党与人民群众长期同甘共苦、患难与共，对党群关系，有像舟和水、鱼和水，像公仆和主人、学生和教师等比喻，这些都强调的是群众的地位和作用，告诫我们要牢记自己的位置和身份。

走群众路线要用心走下去，就是要把心沉到基层，沉到一线，沉到群众当中，沉到为人民服务中去，而不是停留在文件上、挂在墙上、说在嘴上、飘浮在面上，真心实意为群众办实事、办好事、办群众喜欢的事，解决群众的实际困难，真正做到“立党为公、执政为民”，真正做到“情为民所系、权为民所用、利为民所谋”。

放射科 倪君跃

煤场收煤个人工作总结篇二

四川汶川大地震，让许多同胞蒙难，也让国人悲痛不已。全国人民众志成城抗击灾难，其中一支重要的力量，就是“80后”甚至“90后”的年轻人。他们在地震现场无私救人，他们全力以赴奋不顾身地投入到抗震救灾的行动之中，捐款、献血、当志愿者。灾难之日、国难之时，他们把生的希望留给别人；他们热爱自己的祖国和同胞，用自己的实际行动，展现着坚强和成熟，书写着责任和担当，传递着爱心和希望。在他们身上，深刻体现了中华民族的未来和希望。

一刹那的生死巨变，让年轻的一代表现出了爱国爱家的情怀，表现出了团结互助的力量，表现出了吃苦耐劳的品格，表现出了不畏艰险的精神，表现出了沉着坚强的品性。灾难让这个年轻的群体经受了人生中最严重的考验。没有慌乱和躲避，他们勇敢、独立和坚强的青春形象，令国人为之动容，令世界刮目相看。

在逃生还是救人的生死抉择面前，很多青少年表现出了超乎平常的无私和无畏。成都市温江区玉石乡实验小学12岁学生陈浩，在地震发生时很快跑下楼梯，马上就可以到达安全地带了，却看见一个女孩处在危险之中，他转头向回跑，把女孩推开，自己却被埋在了厚厚的瓦砾之中。

北川一中高一学生晏鹏本来已经被甩出教室，但他又返回教室，想救出困在里面的同学，然而，在他进入教室时，楼房继续垮塌，17岁的晏鹏被埋在废墟中。什邡市师古镇**中心小学教学楼轰然倒塌的时候，该校一年级女教师袁文婷为了拯救学生，一次又一次冲进教室，柔弱的双手抱出了一个又一个孩子。当她最后一次冲进去后，楼房完全垮塌了。今年，她26岁。

在抗震救灾的队伍中，年轻人是生力军，他们不畏艰险，一直奋战在救灾的最前沿。我们看到，年轻的解放军、武警、

消防战士，在极其恶劣的条件下，肩扛手刨，在废墟中救出一个又一个被掩埋的生命。他们在余震不断，随时有生命危险的情况下，英勇探路，艰难到达重灾点，为受灾群众送去生命的给养。我们看到，年轻的医护人员，冲在第一线，奋力救治伤病员。我们看到，年轻的新闻工作者，不顾个人安危，深入灾区和救援现场，获取第一手资料，在第一时间把灾情告诉中国和世界。我们看到，年轻的志愿者，不怕苦不怕累，参加现场救人，为受灾群众服务，搬运物资，维持秩序。我们还感受到了年轻一代面对灾难的理性和成熟。“80后”作家韩寒自己出资组建了一个小团队，在大规模救援队伍进入前就踏进了条件艰险的灾区。他以自己的亲身经历，向大家呼吁灾区需要帐篷和医疗人员，并理性地告诫大家不要随便涌入灾区，避免危险和给救援“添乱”。

在经历了家园被毁、痛失亲人的惧怕和悲伤后，中国年轻的一代真切感受到生命的可贵与厚重，领悟到亲情的可贵和人生的责任，明白了人生的许多艰难险阻要独自去承担，不能畏惧困难，更不能消极等待。克服困难的过程，也使年轻一代汲取了巨大的精神能量，在自救的同时，他们懂得了关心和帮助别人。面对灾后的废墟和等待救援的同胞，他们更深刻地理解了同情和回报。经过灾难，他们更加勇敢、热情、自觉。

少年强，则中国强。中国的有志青少年是祖国的未来，民族的希望。壮哉，青少年！

煤场收煤个人工作总结篇三

当我得知自己将有幸参加一年一度的xx春训大会的那一刻起，心里就对这次奇妙的旅程充满了期待，我知道能够参加春训，对于我们这些奋斗在一线，刚进入xx不久的“小人物”来说，是多么的弥足珍贵。记得那时刚刚进入xx北京生活馆，有一次在员工大会上一起观看了xx年春训大会的录像，虽然只是旁观者就已经被那热烈的现场气氛和激情澎湃的人们所感染，

心想着如果有机会能去亲身感受，那将是多么幸福的事情。直到得到自己也有机会参加春训大会时更是激动到不能自己。

做好了一切准备，2月25日我和我的同伴们登上了前往杭州的航班，杭州——一个让我感到非常亲切的城市，由于一些原因，这已经是我第五次来杭州了，但是这一次确实最令我兴奋和期待的一次。因为这一次有我最亲爱的同事们，还有我们可爱的团队，一路上每个人都是那样的激情四射，当飞机降落在萧山国际机场时，天空上下起了雨，这时，有位同事说：“雨西湖是最美的！”这让那些第一次来杭州的同事们都期待不已，当我们来到西湖时，已经是雨过天晴，雾气袅袅了，美丽的湖水上弥漫着一层水汽，仿佛仙境一般，太美了。这种美景让许多从小长在北方，第一次来南方的同事叹为观止。我们拼命的合影留念，不放过每一处美景。

从下飞机开始我们就感受到了来自总部的关怀与照顾，这种无微不至让我们每一个xx人都觉得好温馨。西湖游罢，我们迎来接下来3天紧张的参观与学习，第二天，我们首先乘坐大巴来到我们这次学习的主要场馆——杭州世界休闲博览会，简称休博园，一进休博园，我们就被到处张贴的条幅与标语所震撼，今年春训的主题是xx□我们共赢。看到这些标语，马上就有一种热血沸腾、战士临战前的紧张与兴奋，走进第一世界大酒店，这种感觉更加强了，看到来自全国各个分公司的同事，看见整齐的着装、闪闪的司徽，每个人脸上洋溢着的那种自豪与喜悦，眉眼之间不经意流露出的欢迎与友善，让我更加体会到了我们xx这种大爱的企业文化与和谐。

办理完报到手续后，紧接着我们跟随大巴开始了我们第一天参观行程，目的地——钱江工厂，我们一行人来到公司钱江工厂门口，看到工程正在建设施工中，虽未完全竣工，但已初见其规模及气势，建成达产后必将为整个营销系统的提供坚强的后盾，为一线的战斗提供充足的子弹。我们走进工厂内部先进的生产设备，全亚洲最先进的仓储设备，物流配送操作设备，以及介绍的先进的软件，科学的管理制度，各项

遵守gmp标准实施的操作要求，无不令在场人员为之振奋。所见种种处处体现了xx先进性。更能深刻体会出xx所承载的是为祖国的未来提供科学营养的产品的伟大使命。如果说钱江工厂让我们感受到了xx的专业化，那么接下来的总部大楼新址——婴童产业发展大厦则让我们感受到了xx人性化的企业文化和作为婴童领导企业的伟大远景。这座屹立的滨江高新区蔚为壮观“婴童产业发展大厦”，各种现代化、国际化的设计，健全的设备，让我明白了这里绝不仅仅是xx办公场所，它是xx的形象□xx的企业文化宣传窗口、亲子文化的传播口、对外交流的场所，乃至是影响行业，影响国际发展大厦。正是xx立足本职影响行业影响全球的概念，这也是xx积极推动“国际婴童之都”之所在。第一天的参观行程就在震撼中结束了。

第二天上午，我因留在酒店照顾生病的队友而没有去聆听谢董的春训报告会，心中不免有些遗憾，但是这更让我感受到了团队的重要性。下午我前往会场聆听了公司其他几位高管做的报告，通过这些，让我对xx的组织架构□xx年的规划都有了一个十分详细的了解，在偌大的会场里，感觉自己就像是一台高速运转机器里的小螺丝钉，对于xx来说，我们这些“小人物”实在是太微不足道了，可是值得自豪的是xx正是因为有了我们这些“小人物”才能够正常的运转。

第三天上午，我们进行了紧张有序的节目彩排，期待着晚上春训晚会大幕的拉开，相信一定能够将春训的气氛带上一个绝对的高潮。下午，我和同伴们一起参加了公司组织的统一的春训考试，题目不难，都是关于企业文化的题目，我们将我们这几天所学的，所感的，全部跃然纸上，有很多话想说，这次春训给了我们太多太多的震撼，太多太多的知识，通过春训，我更加了解我们的企业，更加坚定了信心。晚上的春训晚会将所有人的激情完全释放，将现场气氛推到了最高潮，让我看到了xx人的热情与才华，尽数风流人物，还看今朝！

最后一天，我们在生活馆王老师的邀请下，去梅家坞品茶，绿绿的梯田上，一篇茶园，满眼青翠，想想北京的冷冬和这里的天壤之别，着实有不想回去的冲动，我们围坐在圆桌前，细细品味着浓香四溢的香茗，看着满眼青翠，分享着4天里的点点滴滴，文化的洗礼，从身到心的净化，谢董说：“只有参加过春训的人才算得上是真正的xx人。”直到此时此刻，我才体会到其中的真谛。

湖边多少游观者，半在断桥烟雨间。尽逐春风看歌舞，凡人着眼看青山。春训带给我的不仅仅是一次企业文化的洗礼，是对自我更深一层的思考，作为xx人，我感到无比自豪，更有一份情意在，因为我们是随着xx的发展一起在成长，能够成为一名xx人真的很荣幸，我坚信xxxx给我们的惊喜，会让所有的xx人对我们的品牌更加充满信心，并且会付于实际行动，共同努力，实现共赢！

煤场收煤个人工作总结篇四

户来与自己面对面地交流，通过交流获得当事人的信任，接受当事人的委托，签下代理合同和委托书，并收到相应的律师费。既然目标很明确，就是要咨询者带着交易资料来律师事务所面对面地交流，那么方法就是多种多样的，律师与律师之间个人魅力上的差异也就是在这个时候显现出来了。

从上面这个简单的问题就不难看出，律师不仅仅专业人士，而且还是商人，律师的专业能力要通过高超的商人技巧才能淋漓尽致地发挥出来。现在地大学中，法学院和商学院是分开的，商学院必须要学法学院的课程，但法学院就未必去学商学院的课程了。现在律师的商业意识很薄弱，做了律师也不把自己当商人，由于不善于推销自己，再高的学识和才华充其量也就是巷子深处的酒。

律师属于知识分子的范畴，中国知识分子历来重学轻用、重

理轻行、重己轻人、重文轻商，这些知识分子的酸臭味在法学院老师不遗余力的言传身教下得以不断的发扬光大，使得现在有些法学院的学生到了社会上后，望着茫茫人海，不知所措，满腹经纶无处可泄。

作为一名律师，知识、学问、技能、经验也都不是你从娘胎里带来的，执业律师要做的最重要的一件事就是把法律、法规，法学理论、知识，自己和别人在学习、工作、生活中积累起来的经验、技能、技巧贩卖给需要它的人，说白了就是拿别人好的东西拿来贩卖，就足可以成名成家了。

律师等于商人加专家，先用商人的大脑找到目标客户，用商人的大脑谈成业务，签订成业务签成单，只有接受了当事人的委托后，才有可能充分发挥自己的专业特长和业务技能，否则再高深的学问和精湛的技能充其量也只是茶壶里的水饺——倒不出来。

就是结构层次非常明确，最后才是填充内容。律师两大基本功就是说和写，至于该说什么、不该说什么，该写什么、不该写什么，说到什么分寸，写到什么程度，这完全靠练，就像烧饭做菜一样，咸淡、火候只有多练几次才能掌握。在人际关系的培养上，最大的瓶颈是心理障碍，自我设限和对自我价值的定位过低。假如把一位刚刚从事律师工作年轻人与亿万资产的企业家，县处级以上领导干部在一个桌子上吃饭，可能就会不知所措，甚至会惊慌失措。

年轻律师要注重培养自己的平常心，面对各种各样的场合，各种各样的人都要有一种平和的心态，做到不亢不卑、坦然自若。这个世界上没有什么事值得律师去大惊小怪的，大凡世界上所有的怪人和怪事，在律师经办的案件中都会出现。综合以上的内容，做律师首先是要接到业务，其次是接到什么样的业务，再者能接到什么样的人的业务，最后是选择为什么样的人服务。一名律师只有具备了选择当事人的能力的时候，什么样的人有资格接受你的服务，做律师所有的学问大

概都在这其中了。

做律师应该具备的几项能力

二、通情达理，这样容易被受众接受；律师要心思细密，善于把握当事人的心理。

三、交际能力，个性长袖善舞八面玲珑未必是个好律师，但是有着超强的交际能力无疑会为你带来更多渠道去接触到给你带来案子的人。

四、写作能力，要求文字组织能力强，出稿快，文章说理性强。因为律师要求应变能力强，同时写作方面也要跟的上才行，律师在法庭上的基本功能就是说服法官，所以要求文字的说理性要强。

六、唯美追求，精益求精，法律文书、出庭发言要争取做到没有一句废话，不说一句错话！

要做好律师要注意这几个方面能力的培养：

一、思辩的方法：要看出别人看不出来的问题，想别人想不出来的方法，找别人找不出来的道理，多角度思考问题，要是做不到这点怎么脱颖而出？平日读书最好是多读大家之作，不要浪费太多时间在无谓的争吵和聊天嘻嘻哈哈上。

必须有超越别人的本事，要舍得下一番工夫，除了常识性、理论性、基础性的东

西外，要肯钻艰涩的专业书！！成不成才在自己，不行一定是决心不够。其实要做成功律师真的很简单：

战略上：一、眼界要开阔，一定多跟高层次的人交往，他们不仅可能给你带来高端客户，更有可能提升你人生的品位。

（找配偶也一样，一定选最有潜力的绩优股或成长股）多参加各种研讨班、学术会从现在起你就该学着抓大放小，记住：律师要想作大作强最终要做高端客户的高端业务，起初的低端客户的低断业务只是为了练手，高端客户的低端业务也要做，为了将来做高端业务打基础。

二、努力要执着。要记得：失败得越惨烈，成就得越辉煌！千万不要被一时的失意打倒，律师行业的规律就是这样一开始难得很，做顺了就好了。即使做顺了，也不是每月都保证有钱挣的，心态一定要特佳才行，永远自信！

四、目标明确后，有规划有过程。别和任何人比，心静如水！！人和人的情况不一样，机遇也不一样，永远和自己的计划相比。你要记住：积累得越深，成就得越辉煌！！！学习、发展潜在客户就是积累的内容！别急着挣钱，等积累到一定阶段，想不挣钱都难。

战术上：实习期间

二、多研究法律文书尤其是诉状的写作，一个没有庭审经验的律师想作好非诉讼的业务相当于痴心妄想。

三、业务上精益求精：

（二）感动当事人：就是在费用上和工作中要尽量多给当事人行方便，替他考虑；

（三）挑战极限、超越自我：对每一件案子都把知识、能力、水平发挥到极限！！

四、没有事情的时候，学着找正经事情做。养成思考和动笔的习惯，律师不一定要能说，而是会说，有时无声胜有声！年轻的你很有正义感的，有时候可能会多说，其实不一定会起到最佳效果，这个在实践中慢慢品吧，不是一两句说清楚

的。还是慢慢来吧。

煤场收煤个人工作总结篇五

人生快事，莫如读书。它能让我们知天地、晓人生。它能让我们陶冶性情，不以物喜，不以物悲。书是我们精神的巢穴，生命的源泉。古今中外有成就的人，到与书结下了不解之缘，并善于从书中汲取营养。

我的书有很多，如“《哆啦a梦》、《十万个为什么》、《老夫子》……”

在《名人传》这本书中，我最敬佩的名名人是达芬奇：达芬奇在学画画的时候，老师总是叫达芬奇画鸡蛋，达芬奇觉得有点不耐烦了，就想让老师让他画另一些物品，老师就拿出各不相同的鸡蛋出来，让达芬奇观察这些鸡蛋有什么不同，达芬奇最后发现，全部的鸡蛋都是各不相同的，虽然看起来是个很小的鸡蛋。从此，达芬奇都很认真地观察身旁的物品，凭他的努力，最后成为了一名著名的绘画师。

正是达芬奇这种精神让我懂得了只要认真仔细地观察身旁的物品，凡事从小做起，才能发现更有趣的事情，也会取得更大的成功。

朋友们，快来进入书的海洋吧，你会获得更多。