

最新水电站普通员工个人总结(精选9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

水电站普通员工个人总结篇一

转眼间到宝昌化纤工作已经有一个多月的时间了，这是我职业生涯的一个崭新的起点，我对此十分珍惜，尽最大的努力去适应这个新的环境。从刚进公司时的无知到此刻的有所认知，渐渐地熟悉了這個全新的氛围，并深刻的体会到学习的重要性，现特对这段时间的学习做如下几点的总结：

无论到哪家厂，厂里都会给一段时间的适应期。这段期间里很多人都会觉得很无聊，没事可做。我刚来的几天也是。每一天在厂办公室等安排真的很空虚。但是，我至少也明白了办公室是一个厂的枢纽工程，办公室里有很多琐碎的事情，个性是很多突发的状况，很能锻炼人的应变潜力。

之后，我被分到一楼的销售部学习。销售部的同事也是埋头做自己的事。我像是被搁置在那里，无人问津。我迷惑过，但是我很快就明白过来，厂里的学习和学校的学习是完全不同的。学校老师会逼你，会每一天不管你愿不愿意的讲给你听。可厂里，大家都有自己的事，所以，想学到东西就要多问，不会的，不懂的，身边的同事都会回答你的。

最主要就是主动。新人进来，厂里都不会立刻分配具体的工作给新人做，但我们不能自己闲着。相反，我们就应主动找一些事情做，从小事做起，为将来更好的给厂出力打下良好的基础。而且这样也能与同事拉近关系，便于与同事的融洽

相处。

带着这么多的疑问解不开只能请教身边的同事了，别人不能帮你，没有课堂和老师了啊。于是我问出了我的第一个问题：我要学些什么呢？此刻想来这个问题很可笑也很难让别人回答。因为学的专业是信息技术，所以当时的我对销售部真的就是那么一无所知。

万事开头难，接下来的日子我变被动为主动，只要自己发现了的不懂的问题我就问同事。之后我还参加了销售部在车间停产检修前的会议，了解的越来越多，发现的问题也就越来越多。从开始只懂“销售”两个字到此刻了解了我们公司的产品、规格、生产车间、产品行情，以及销售部的基本工作流程。我此刻能够帮忙制作销售合同，去仓库取样，了解了运输上的一些事情，制作提货单等等。明白了怎样给予业务人员最好的配合，怎样和车间持续联系。个性是这一次停产检修，我看到了业务员之间，业务员与计划科之间，销售与生产之间怎样到达好的沟通，做到好的协调。当初，我被分到销售部是到计划科学派车的。但我认为只和一个人学到的东西是不全面的，工作的开展在乎合作，重要的就是群众思想和团队精神。

1，管理：我以前从未进过厂，不明白现实中的厂里工作是什么样貌的，就从我，一个新人的角度来说，我觉得我们厂管理严格又不失人性化，分工明确又很合理化。

就说上、下班吧，每个骑车的人经过南门都会很主动的下车推过去。还有西门和北门都有不同的规定，但是厂里的每个人都遵守的很好。即使违反了也是有相应的惩罚。有制度、有条例、有奖、有罚，我觉得这就是厂里进行生产活动的有利前提。也是我来我们厂的第一体会。

2，工作：在那里的每一个上午都很充实，因为我发现大部分的事情都放在上午来办妥。早上上班很早，比我上学时候早，

上午下班也早。以至一些来拉货的司机赶到我们厂的时候差不多已经是我们厂午饭时间了。

但是我想我们厂人的工作态度，服务态度是最好的。个性是仓库的同事，他们经常加班，为的就是给来拉货的行个方便。有时候晚上十点也来加班，换作我们的竞争厂家必须不会有这样的服务。

多集中，多活动：就像我们华西经常召开村民大会一样，我们厂也能够多搞些活动。能够在安排好工作的状况下轮流参加，就像上次团委组织的游泳活动一样。我觉得这样不仅仅丰富了我们长期处在工作环境中的疲劳状态也给了我们同事之间学习和交流的机会。这是个很好的形式，不必须要多隆重也不必须要出去远的地方。给大家一个平台，一刻简单，对再次投入活动必须大有益处。

建立一种企业文化：企业文化它当然不是什么能直接获得效益的工具。但是就我的认识，有了一种适应时代的企业文化，就有一种凝聚力。让大家自觉的拧成一根绳，决定着企业内部的软环境。

就我此刻的知识和技能对我们厂的了解，我觉得我做一些带有创造性的工作会比较困难点，因为刚毕业参加工作，各方面我还都不够成熟，比如工作的总体思路等。我性格稳重，比较有耐心，不怕麻烦，也不厌倦枯燥。我此刻对销售部这块比较熟悉，当然有新的安排我只会更加努力，不会辜负同事的帮忙和领导的支持。

以上是我一个多月来的总结以及一点推荐。从一个新人的角度出发，我还有不少不懂的地方，有一些不成熟的想法。

新的一个月，可能还有新的工作安排，我也必须以新的面貌、更加用心主动的态度去迎接，争取更大进步。

水电站普通员工个人总结篇二

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近一个月的工作时间了。转瞬之间已经过去了一个月，在这个月的时间里，我有过欢喜，也有过失落。自己不但学到了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。

也许这份工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为商场员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并没有想象中那么简单，那么容易，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近一个月的工作和学习，商场的工作我也可以应付自如了，或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分感动。在这一个月的时间里，自己一直保持着对工作的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还有待提高，但是自己觉得只要用心去做，努力学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作中遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算是对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间内，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，使我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自己在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短一个月的时间，但给自己的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

水电站普通员工个人总结篇三

经过半年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要详实而主次分

明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

3. 工作不够精细化；平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4. 工作方式不够灵活；在开发的过程中，周围能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5. 缺乏工作经验，尤其是现场经验；今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6. 缺少平时工作的知识总结；这半年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提升自己。

7. 做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是

工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

水电站普通员工个人总结篇四

我从入职至今已快一年了，这一年里，在领导和同事的帮忙下，我对工作流程了解许多，之后又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。以下是我的个人工作总结。

一、以情服务、用心做事

工作中我对来访的客人以礼相待，坚持着热情，耐心地帮忙他们，对他们提出的问题自我不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自我代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管

施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每一天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持

到“最终一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自我，争取能做一名合格的xx人，能在xxx这个大舞台上展示自我，能为xxx的辉煌奉献自我的一份力量。

水电站普通员工个人总结篇五

20xx年的春天，我加入进了xx公司，成为了xx公司里的一名前台礼仪。虽然前台的工作比较简单，但是为了培养我们的专业能力，为了让我们能够更好的了解公司，也为了减少我们工作中的失误，所以xx公司的主管亲自给我们上了一节岗前培训课。

在这次的培训课上，主管很用心的为我们每人准备了一本前台礼仪手册，上面写的都是关于前台礼仪需要注意的工作事项。我觉得这个小册子对我们这些新人来讲是很有用的，因为作为一名新人，我们在自己的岗位上肯定会有很多不懂的地方，也会有很多出错的时候，所以有了这本小册子，我们就可以提前了解到在这个岗位上有哪些比较容易出错的地方。唯一感到有一点不足的就是它上面没有写到遇到工作中的种种困难该怎么去解决的问题。但是这个也没有太多的关系，因为在培训课上□xx主管就为我们讲到了这一点。我都把它们认真的记录了下来。

另外就是关于礼仪方面的培训，在培训课上□xx主管为我们做了很多礼仪方面的培训，讲了很多礼仪方面的知识。她亲自给我们示范作为一名礼仪在工作中该有的坐姿和站姿，亲自给我们示范接待客户的礼仪，包括手势，包括语言神态。并

且她还让我们自告奋勇的上台演示，她会帮我们纠正错误。我不想错过这次机会，所以我鼓起勇气上了台，但是我发现并没有之前想的那么紧张，反而感觉到很轻松，可能还是因为xx主管很亲切的原因。xx主管指出了我很多的错误，并帮我进行了纠正，所以我很感激她让我知道了自己身上还有这么多的不足，我也会在以后的工作中做到改正。在经过了这次培训后，我才知道作为了一名前台需要注意这么多的礼仪技巧。但是也多多少少增加了我的见识。

作为一名公司的前台，除了形象好和气质佳外，还有很重要的一点就是需要有一个良好的服务意识和服务态度。在培训过程里，xx主管告诉我们在工作岗位上要时刻保持着微笑，时刻保持着热情的服务态度。接待客户的时候，我们要做到牢记三要点：耐心，细心，贴心。

这次岗前培训，让我学到了很多的东西，也让我对前台礼仪这个岗位有了重新的认识。感谢xx主管为我们亲自进行的培训，我会带着在这次的培训课上所学到的知识和技巧来用心对待我今后的工作。

水电站普通员工个人总结篇六

走过了xx人生中重要的一年，自己从学校走向了社会。

经过一次次的应聘，一次次的竞争，4月份结束了自己的学生生涯，走进中国石化辽宁丹东石油分公司，开始自己的工作。4月14日在石化大厦参加省公司组织的入职培训，4月15日到丹东公司报到，4月16日到凤城加油站开始实习，在这里从基本工作开始学习各个岗位知识，在站长、核算以及各位同事的帮助下，将理论知识运用到实际工作中，自己很快熟悉了加油站各个岗位的工作内容。实习的时间很短暂，4月26日调至宽甸油库继续实习，可是对凤城的那份情，远远不止那10多天，好像已经很长很长时间了。

在宽甸实习的日子里，自己开始真正接触自己专业的知识，接触到销售、费用、结算、税务等等工作，在两位同事的教导下，慢慢熟悉整个财务流程，将自己零散的知识点慢慢串联起来，逐渐形成一个完整的财务网络。开始学习做出纳，记现金日记账；开始接触销售业务，做销售凭证；开始接触费用报销，做费用凭证；开始学着搞月末结算，结转成本费用，一系列的业务只在课堂上听老师讲过，没有实际操作过，感觉什么都是那么的新鲜那么的生疏。

刚刚走进社会，有太多的东西自己没有接触过，当两位导师因为工作需要调离宽甸，自己突然有一种无依无靠的感觉，极度的不适应。之前有不会的不懂得，我会问他们让他们教我如何做，或者他们做我看着学着。反之，这样也给了我锻炼的机会，我开始自己试着做很多事情，处理很多事情，试着接触之前都由他们去接触的人，就像瞬间被放大空间的婴儿一样，有些适应不了。有了很多的锻炼机会，同时自己也需要付出很大的代价，部分凭证做的乱七八糟，尤其是银行存款，银行调节表不会。我总结：一是基础知识还是不够扎实，在校期间没有好好学习，一些理论知识不会。二是理论和实际相结合做的不够好，不能把理论充分的融入到现实工作中。三是全局意识差，部分细节知识脱节，没有一个完整的知识网络。四是工作不够严谨，随意性大，不重视原始凭证。

在缺陷中不断总结和反省自己，完全微笑的接受导师的批评和教导，刚刚上班能遇到这样一位导师真的不容易，感谢您的耐心和宽容，谢谢您的关心和帮助。

自己上班已经9个月了，我想过渡期已经结束，以新环境为契机，犯过的错误坚决不要出现第二次，一定要提高严谨性，不主观随意工作，一定要有客观依据。稳定自己，落实想法，做好本职工作，做好属于我的xx年。

水电站普通员工个人总结篇七

想一想来到xx工厂也几个月的时间了，不是说人到了一个地方过一段时间就能适应吗？我来到了xx工厂也有一段时间了，虽然不是很久，但是也可以说是一个转变，这里的工作我也适应了，短短的几个月时间过去，来的时候我是一名新员工，但是现在我是一名即将转正的员工了，来到这里的工作的几个月让我对自己的工作也有很多的想法，对自己这几个月来的工作也有一些非常有意义的心得，至少我是这么觉得的，虽说时间不长但是这几月的时间，倒是让我领悟了很多东西，这几个月来在工作上自己经常会想得与失这两个字，现在要转正了，自己在xx工厂这几个月的的工作也的有个交待：

说到在这里的几个月时间，我几乎是有一半的时间都是在不断的适应，适应自己的工作，适应环境，刚刚来到这里的时候对于自己这份新的工作是很满意的，来到这里我更加看到了一个企业能够做大做强的重要因素，那就是管理这两个字，虽然一线工作，但是我能够清楚的感受到来自一个企业的强大，xx工厂也是，我能够感受到这里先进的管理制度，严格的管理制度。

来到车间上半的第一天，我看到了一个非常干净的车间，各种东西都摆放的非常有序，整整齐齐的车间环境让我好感度倍增，投入到工作当中，我子啊工作当中是非常认真了，流水作业虽然是枯燥乏味但是我一直都当作是一种锻炼自己的方式，不管做什么事情我觉得自己最重要的就是保持一颗乐观，平常的心态，既来之则安之，真正领悟这个道理的没几个人，要说能够做到，我觉得做到的更加是少之又少，流水作业虽然说枯燥乏味，但是这样的`感觉不只是我一个人，整个车间的同事都这么觉得的，但是我觉得在这样的工作环境下，能够更加有效率的打磨自身，能够让我快速的适应起来。

在平时的工作中我能够吃得苦，遵守车间的制度，尤其是我们车间禁止的事情，我是绝对的遵守，不触犯，这短短几个月的工作，我在工作中就多次受到我们组长的表扬，工作很积极，每次换岗位总是能够快速的掌握，在短时间内找到技巧，对于流水工作我能很快的就适应下来。

虽然车间的工作很累，但是倒也让我看到了自己的进步，在累的同时我也在不断的收获，沉淀了很多，吸取的很多，特别是刚刚进入xx工厂的那段时间，我一直都保持着一颗乐观的心态，让我在工作中能够正确的看待自己。

水电站普通员工个人总结篇八

转眼间向新单位汇报一个多月。在这个月里，生活似乎紧张而有序。刚进入公司，一切都是新的。我们应该重新认识和理解，信心来自理解。我们应该了解我们的行业、公司和产品。公司为我们提供了一个大平台，产品优势明显。这样一个好的平台取决于我们如何发挥自己。生命是一个不断成长的过程。人生最重要的决定就是决定和谁一起成长！我很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下共同成长。我感谢领导和同事无私地将他们的经验传授给我。他们的成功和失败经验是我最好的老师。通过学习他们的经验和知识，我可以大大减少自我错误，缩短探索时间。在公司这样一个进取的`平台上，作为一个新手，我必须多学，多看，多做！

公司的管理模式非常人性化。它因地制宜，因材施教。一个多月来，公司没有对我提出任何要求。我充分发挥自己，展示我的才华。公司会根据你的实际能力安排适合你的工作，就在进入公司前几天，领导和同事带我去拜访客户。他们经常有意识地向我展示整个销售过程，然后向我仔细分析，从寻找项目、会见客户到与客户沟通。每一步、每一个环节、每一件事情都可以仔细分析，这让我对公司的产品和业务场景有了深刻的了解。几天后，我开始独立拓展周边业务。我是一个“无法忍受孤独”的人。我喜欢经商、与人打交道和

社交。我从未意识到这一点。最后，我成了朋友。看着一个项目，我一点一点地被挖出来，直到我做了一笔生意。我非常喜欢这个过程，！我总是喜欢做销售工作，喜欢挑战和自我挑战。虽然我的经验和经验有限，但我始终坚持用心做每件事！成功的销售人员是那些敢于坚持自己目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自己的素质，克服自己的缺点，朝以下方向努力：

（1）养成学习的习惯

销售人员销售的第一件产品就是销售人员自己。每一个成功的销售人员总能与客户达成很多共识，这与销售人员自身的洞察力和知识密不可分。有多少洞察力和勇气，有多少模式。这方面的自我仍然缺乏，我们必须继续学习。这是一个不断自我总结和积累的过程。自我应该有一个学习的目的，不断充实自己！

（2）有责任感

不断锻炼勇气和毅力，提高解决实际问题的能力，在工作过程中坚持对公司、客户和自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不能，你就必须！如果你必须，你必须！

（3）善于总结和自我总结

我对市场的把握和对工作的分析能力似乎还不成熟和缺乏，需要在今后的工作中加以总结、改进和加强。目前，我对销售的理解还很肤浅，不能说我有把握市场的能力，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力来不断提高自己。

水电站普通员工个人总结篇九

本人到公司工作，在于短短的几个月时间里，对于自己确切自我认识了许多由中也看到了自己的不足之处！

当我拿到第一个单时，是进公司的两个星期后，那时的心情真的很开心，顿时间也十分自信，认为业务很简单，没什么大不了的。此时我就犯下了一个大错误：人本应自信，但过分的自信就等于自大，自信心是必须要有的，重要的是，作为一个业务员，除了自信还得谦虚！

由于刚到公司不久，有些不明白的地方，总是自己摸索，在公司经理看到这个现象后，找我谈了谈，经理说：“你现在走的路是我们老员工走过来的了，不懂就要问，这样的话不就事半功倍了吗？”是的，时间就是金钱，这样的确很浪费时间，有这么多位同事这么多的经验，这么大的学习的平台，这么好的经验资源，为什么我不好好利用呢？提高自己的工作水平，不亦乐乎，何乐不为！，人，不懂就要问，要不耻下问！何谓学无止境？就是在不同的环境中，不同社交人际中，都要做到眼到，思维到，活到老，学到老，不懂就得多问，在工作生活中不断学习，不断历练自己，提高自己的工作能力，提高自身价值！

在这几个月中，我迟到了几次，开会的时候被经理说了，我真的感到很不好意思，有句话说得好“只为成功找方法，不为失败找理由”同样的道理“不为迟到找借口，要为早到找方法”为什么我就不能早休息半个钟，少看半个钟的电视呢？互调一下不就有一个钟的时间，那我怎么还会迟到呢？迟到在普遍人看来很正常，没有什么，认为大不了就罚点款，应付一下制度，存在这样想法的人，除了所谓的“运气好”不然的话，是不会有作为的！每个人都应该有一个正确的时间观念，守时就是一个诚信问题，打个比方，约了客户，你认为是让客户等你，还是你应该先去等客户呢？所以，时间观念是很重要的，不仅仅是提醒你安排工作的需要，更是一个人树

立自身诚信形象的重要前缔!

新年已经来临，(目前来说)明年我给自己定了一个目标：就是明年开始一个月至少增加五个单量!

计划是成功的钥匙，认真做事是合格，用心去做才是优秀!善于反思，吸取教训，耐心是本等心态，敬业是责任态度，态度亦是积极的行为!成功就是被多次的拒绝加一再努力中得到的!别人给你打一百分的时候，自己应认为只有八十分，而自己心中的分指数应该是一百二十分，这样的话，自己才会做得更好!

与强争锋，强者永存，诚信待人，以智制强是宗旨!

宗旨是自己树立的，计划不仅仅是想出来的，还是做出来的