

2023年中班游戏抢椅子教案 幼儿园中班 游戏教案(实用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？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。

学校部长工作总结篇一

高中老师还在谆谆教诲：上大学是你们最好的出路。只有知识才能改变命运。爸妈更是爱女心切望女成凤，也是滔滔不绝：要想有出息，就必须好好学习用知识武装自己，上大学是最好的选择。为了大家的期望我进入了大学，也因为要锻炼自己，磨练自己的愿望，我志愿加入了团委这个大家庭。

过去的一年里，在院团委副书记王子林学长和办公室主任的细心指导下，在院级各组织和各部团总支外联部的大力支持下，经过我们的努力，本部的工作蒸蒸日上。我们过得如此充实，干起工作也很有积极性。在这个学年的工作中我学会了很多也成长了很多，有一个稚气的小女生到可以独立工作的外联部干事这一年的工作中我所经历的是历练、是实践。

从最初给各个活动搞宣传，拉活动经费，到和各个老板谈宣传方案，和各个部室合作，我们从最先开始的羞怯到后来的自信，是我们一次次的失败换来的。

都说商人是精明的，也是惟利是图的，拿什么让他从自己的腰包了掏钱给我们是我们应该考虑的。从先前我的羞怯我不敢面对老板们的眼睛和他询问的语气所以有很多的机会都失去了，试想连自己都部相信自己又凭什么让别人相信你。部长的谆谆教导，孜孜鼓励让我们扬起羽翼自由翱翔。

当然我们也遇到过困难，也很为难。但从没有想过要放弃。还记得有一次去一个计算机培训点为他们提供宣传，让他们提供赞助，我们四个人和他谈，老板说话和气，可最后我们猛然发现差点没让人家说服去当培训生。

外联的工作是面向社会面向外界的，所谓外联与外部联系也。也是最锻炼人胆量和能力的。我以前就是一个胆小的女孩，不敢和陌生人说话，当众讲话脸红声颤，但经过这一年的锻炼，我相信我不会再那样，我已经在外联这个大家庭中成长起来了。

我会以昂扬的心态来对待我的工作，相信通过这学期的总结，我们的工作会越做越好，团委学生会会成为老师最得力的助手，预祝我们下一年的工作越做越好。

外联部是院团委新成立的重要职能部门，外联部纳干纳新工作也将在本学期完成。外联部的主要工作在于拉取赞助，协助其他部门工作。对于一个团体来说，资金是各部活动的基础，在这个层面上说，外联部工作做得好坏与否，对整个院团委的工作会产生重大影响。外联部与其他各部一样，离不开各个部门以及书记团的配合与支持，同时，外联部只有积极配合其他部门以及书记的工作，才能使整个院团委的工作正常运转起来。作为外联部的一名老成员，在新的学期里，我的外联部工作计划如下：

1. 迎新，新学期的开始，新生的到来都令学校一派生机勃勃的感觉，在新生到来之际，身为院团委的一个部门，身为新生们的学姐学长的我们也将义不容辞的担任起迎接新生的工作中。布置欢迎场地，为新生们引路，帮助新生熟悉环境等等的工作，我们在努力，我们在等待。

2. 纳新，新学期的开始，新一届的团委换届。在告别上届学长学姐们的照顾，在远离和他们告别的伤感后，我们团委又将长江后浪推前浪的组织纳新工作了。每一位新生都有着想

磨练自己，想证明自己的冲劲。但是团委纳新人数有限，而且又由于外联的工作总是在不断的重复着外出，谈判，是十分辛苦乏味的，这一定要有着很高的干劲、耐心和毅力的。所以我们将在今年的纳新过程中，特别注意那些有坚忍不拔，百折不挠的精神的入围委员，并且鼓励并支持各位同学。我们期待团委能有一批更优秀的后起之秀，将我们团委工作更加优秀的完成，为院团委争光争荣。

外联部需要对内部人员进行编制，协助以部长负责的整个部门工作的协调、管理和开展。

通过内部工作章程和条例的制订和完善，逐步形成四大工作机制，淡化“等级”观念，努力营造外联部特有的部门文化氛围，使得部门工作有章可循，确保工作高效、顺利。

- 1、外联部的工作应该是长期性，持续性的。在平时就密切注意一些与同学们相关的厂商，发掘潜在的赞助商。
- 2、外联部可以牵头搞一些活动，与商家达成互惠互利的合作关系并与其保持长期密切的联系。
- 3、联系社会知名人士做一些符合中文系特色的互动型讲座，举办学生会阶段性成果展等，并拉动其他部门积极参与协作，并争取各大厂商的支持与赞助。
- 4、与文娱部合作，和一些服装联系，举办校园服装秀，间插联欢、游戏等形式进行互动性的宣传。
- 5、协助其他部门工作，提高外联部在其他部门中间的地位，例如在新学期是“五四运动”等政治性运动的纪念日，外联部更应该对此出一份力。

在实际工作中，我们会以此工作计划为基础，结合每一次的实际情况进行合理调整，完善自我，相互沟通，起到与外界

联系的桥梁的纽带作用，发挥我们外联部的职能。争取再做突破，为我们团委争光，我作为外联一份子会以昂扬的心态来对待我的工作，相信通过这学期的计划，我们的工作会越做越好，团委学生会会成为老师最得力的助手，预祝我们下一年的工作越做越好。

学校部长工作总结篇二

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们企业的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在销售工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售销售工作计划分析如下：

从上面的销售业绩上看，我们的销售工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在xx市场上[]xx产品品牌众多，由于比较早的进入xx市场[]xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1)销售销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年x月中旬开始销售工作的，在开始销售工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，x个月xx天的时间，总体计算x个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户销售工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们企业产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

3)销售工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售销售工作处

于放任自流的状态，从而引发销售销售工作没有一个统一的管理，销售工作时间没有合理的分配，销售工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的销售工作责任心和销售工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家企业，现在我们企业的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在20xx年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有x个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在20xx年的销售销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，因为xx市场首先从xx开始的，所以xx市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们企业进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天□20xx年是大有作为的一年。

在20xx年的销售工作规划中下面的几项销售工作作为主要的销售工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，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

企业的根本。在20xx年的销售工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的销售工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在销售工作中发挥主观能动性，对销售工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据企业下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为企业20xx年的发展是与整个企业的员工综合素质，企业的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售工作模式与销售工作环境是销售工作的关键。

以上是我对20xx年销售销售工作计划的一些不成熟的建议和

看法，如有不妥之处敬请谅解。

学校部长工作总结篇三

从**调到**工作已经有1年多的时间了，因为之前在女宾从事过服务员的`工作，所以对女宾的工作也是轻车熟路。在女宾负责整个女宾的日常管理与服务工作。

在过去的一年里我认真执行领导下达的各项工作任务和工作指标，严格要求自己。对员工进行业务技能的培训。同时做好防火防盗工作。在工作中我要求员工努力学习业务知识，熟悉本岗位的各项服务工作，不断提高自身的服务水平。在新的一年里我要开展如下工作：

一、 组织本班次的员工及时有效的实际工作当中控制各种客用品、一次性消耗品及洗浴用品的使用。在实际操作当中抓好成本核算，加强各项物料管理的力度，降低消耗、增加盈利。

二、 让员工熟悉部门所有设备的操作及使用，做好设备设施维修保养工作。对工作具有高度的责任感。

三、 要求员工熟练掌握业务知识，提高推销技能，增加销售额。

四、 热情待客、态度谦和，积极妥善处理客人的投诉，加强现场督导。

五、 营业时间保持在所辖区域内进行监督指导，参与服务、带动服务，拿自身所学做模范带头榜样，积极发现问题并及时予以妥善解决。

六、 加强女浴卫生管理，进行定期不定期的大清扫，确保良好的卫生环境。

七、 加强布草管理，杜绝不清洁的布草进入女宾。避免客人投诉。

八、 加强防火防盗管理，避免问题发生。

新年新气象，我将更加努力工作。让领导放心，让客人满意。

学校部长工作总结篇四

1、全校的学风检查是学习部的'日常工作，通过学风检查来达到督促同学充分利用好晚间自习时间的目的。学风检查是学习部的一个主要工作，我会安排好各项事宜，使学风检查发挥出效用!此工作在招干后立即开展。

2、组织多种主题的演讲比赛。

3、如果条件允许会组织大学生全面发展规划等指导同学如何增强个人竞争力方面的讲座。

4、要求各学院学习部尽力去举行一次专业情况专业方向等专业介绍的活动，让同学了解自己的专业，培养出对本专业的信心增强学习动力!具体方式如果可以，保持各院一致。介绍基调一定要是积极的鼓励性的。

5、充分发挥各学院的优势学习活动，动员其他学院同学参加或将其提升到校级活动，如英语角。

6、尝试举办普通话推广活动。

7、通过干事和各学院学习部，充分了解同学学习上遇到的各种情况，努力发动广大同学为学习部开展工作提供帮助，会充分听取各方面的建议，尽可能多开展有利于学习的各项活动。

8、积极配合校团委学生会其他部门开展活动。

11、要求各学院学习部尽力去举行一次专业情况专业方向等专业介绍的活动，让同学了解自己的专业，培养出对本专业的信心增强学习动力!具体方式如果可以，保持各院一致。介绍基调一定要是积极的鼓励性的。

xx□充分发挥各学院的优势学习活动，动员其他学院同学参加或将其提升到校级活动，如英语角。

xx□尝试举办普通话推广活动。

14、通过干事和各学院学习部，充分了解同学学习上遇到的各种情况，努力发动广大同学为学习部开展工作提供帮助，会充分听取各方面的建议，尽可能多开展有利于学习的各项活动。

15、积极配合校团委学生会其他部门开展活动。

学校部长工作总结篇五

1、全体成员务必在每周二中午12点30前到8教1阶出席会议，在等待的10分钟里与内部及其他部门交流工作事宜，到12点40会议正式开始。

2、无故迟到者须向学生会主席说明理由，有事不能出席者须向学生会主席或部长请假，经同意后方可。

3、严格遵守例会纪律，开会时态度严谨认真，做好会议记录，并且将会议记录定期上交给上级检查，讨论时发言踊跃，积极主动，绝不以旁观者的态度对待每一次会议。

4、会议期间应将手机调至振动或静音状态，不因个人而干扰整个会议气氛。

- 1、保持每周开一次内部会议。
- 2、请部门成员务必参加，有事不能参加者提前与部长请假。
- 3、助理做好例会记录，每月上交给上级检查。
- 4、会议期间积极交流，增强文艺部内部的凝聚力。

1、留意身边的有才能的同学，鼓励他们展现自己，充实学校及学院内的活动内容，增加看点。

2、多与其他部门交流，增强联系，加强学生会内部的凝聚力。

1、充分调动文艺部所有成员的积极性和主观能动性，深入了解和发挥文艺部每个成员的能力和特长，以及他们对文艺部提出的发展建议，不断提高文艺部成员的综合能力，以共同进步带动文艺部的发展，加强团队合作精神，积极组织各项活动，各尽其责，落实工作，努力开创文艺部工作的新局面，为学生会添砖加瓦。

2、每次活动之前，向主席团进行汇报，听取意见。要详细分配工作及人员，要求各有关人员工作到位。活动结束后留好活动材料，如节目单，联系方式等，并进行书面或口头总结。

3、与各部门保持紧密的联系，确保各部门之间文艺活动的顺利开展。

4、协助其他部门开展工作，共同完成院上的各项任务。

5、加强与部门成员的交流，营造团结一致的工作氛围，有利于各项工作的顺利开展。

6、在工作中不断发现自己的问题，总结经验，以实事求是、积极向上的工作态度面对新问题，迎接新挑战。

（一）校运动会

1、活动时间：

×月29—30日

2、活动内容：

全校3个校区的运动会，做好协助运动会开幕及闭幕节目的工作，与宣传部一起做好运动会前的宣传工作。

（二）“wonderful life”文艺晚会

1、活动内容：

院内大型视觉性文艺比赛晚会。

2、具体安排：

我文艺部将会协同我系宣传部，大力宣传本次活动的各项要求，及时、准确、完整地将本次比赛的流程、时间、地点、要求等有关事宜传达到各个班级，并鼓励和动员×届新同学积极踊跃报名参与本次活动，发掘更多的优秀文艺人才。文艺部成员将在系内应积极组织挑选对本次活动有兴趣，并且有一定功底和演出经验的同学，对其进行技术指导和相关的培训，组织编排有新意、有内涵、能充分体现视觉冲击力的优秀节目。争取在节目人数上、演员质量上、晚会流程中，确保工作无疏忽和漏洞，使本次活动得到进一步的升华，让大家看到我们院的实力。

（三）其他活动：

积极配合院系及各部门的活动。

以上是我文艺部本学期初步的工作计划，若无太大的变动将开展本学期的工作，同时，根据各部门要求和需要，密切配合院上的各项工作，并以实际工作中的变化和需要进行调整。我们将以理解与信任为地基，热情与才华做房柱，勤奋与勇敢做屋顶，在团队协作的力量下，将文艺部工作开展的有声有色，能够真正起到活跃校园文化的作用，为同学们撑起一片快乐的蓝天，共同订做属于我们的天空。

学校部长工作总结篇六

时光飞逝，转眼间大一的生活已经过去。回顾大一这一年来的点点滴滴，从加入治保部这个部门开始进行简单而反复的宿舍晚就寝检查，排查大功率用电器以及配合学生会和主席团开展各种活动维持会场纪律和秩序，到学期末不定期对各宿舍就寝人数进行突击检查，这些工作虽杂糅而繁琐，但也充实了我们的生活也锻炼了我们，增强了我们的意志力，同时也使我们对部门各项工作积累了一些经验与教训。

而本学期，我们将一如既往的开展各项工作，争取把部门成绩提升到一个新的台阶，为了实现这个目标我们打算从以下几个方面入手：

- 1、提前做好每日成员排班表及各干事在实验楼的值班表。
 - 2、牢记各班寝室分布情况及其辅导员的联系方式以备寝室出现紧急情况之需。
 - 3、每周进行一次工作总结，并总结寝室在本周的具体表现情况。
- 1、坚持每周定期召开例会，总结上周工作中存在的问题，同时安排本周工作及强调工作重点，并推选干事畅谈工作上的感想及各种建议。

2、每晚对值班干事进行工作监督以排除打酱油等充人数的人从而加强部门管理。

1、每晚安排部门人员对公寓楼实验楼进行就寝检查并如实记录各寝室的就寝情况。

2、每周不定期的对各寝室（尤其是实验楼）进行突击检查，并记录未归人名单，联系他们的辅导员。

1、为了保证同学们的用电安全，在查晚归之余我们部门查房干事会对使用电吹风，插座等大功率用电器的宿舍进行警告。

2、配合学生会开展的各项工作，维持会场秩序，同时与学生会的其它部门保持友好的关系，共同为学生会及同学们服务。

以上这些都是我们在即将到来的新的学期里所要努力完成的工作，这些工作虽普通，但我们会把它争取做到更好。

学校部长工作总结篇七

本学期，我社团部的工作任务主要分为两类：一是积极筹备本学期我校第二届大学生社团文化节；二是“十佳”社团及优秀社员评选晚会；三是严格要求各社团做好活动总结。

《第二届大学生社团文化节》圆满结束。

这是由社团部举办的大会，在很大程度上提高了各社团负责人及社员积极性的活动。社团部根据各社团在一个学年中，所举办活动的量及活动的有益性等，对各社团给予不同程度的奖励和表扬，同时，该晚会伴随着各社团的精彩特色文艺演出，给社员们充分展现自我的机会，也为各社团提供了宣传各社团特色文化的机会，更增进了各社团之间的友谊和凝聚力。

该活动以会议的方式，通过我社团部对各社负责人的管理和相互交流，传达学校的方针和指导，总结各活动中的经验与得失，完善社团部的各项制度，包括对各社团的管理制度以及内部的各项制度，为我社团部更好的管理各社团打下坚实的基础。

在本学期中，社团部除了要全面推进社团的工作之外，更要在此基础上创建集文化气息、生命气息、人文气息为一体的校园文化、大众文化、社团文化。以往，各社团的社团活动虽能正常的运作，但我们还是不难发现，有一大部分的社团成员因为种种原因而无法参与到社团活动中，所以，我们争取通过这一学期的努力，让社团活动真正的溶入到同学们的周围，成为一种大众化的校园文化，将社团部的工作努力做到最好。

学校部长工作总结篇八

一、主要工作

(一)学习经验，不断提高自身素质。

公司9月进行了部门调整，进一步明确了本部门各岗位工作职责、纪律和要求。综合部的工作涉及面广，具体有传真、印件、开介绍信、档案、协调等等，日常事务琐碎，管理难度大，这就要求本部门认真学习其他部门的经验，规范本部门的办事程序，学习文书档案管理的先进方法，注重平时积累，严格履行发文办事程序，使本年度的工作有条不紊。

(二)规范发文办事程序，不断提高工作质量和效率。

自部门调整后，根据公司领导指示，拟定了《公司有关办公程序的管理规定》，坚持规范有序的运作，改进服务方式，提高各项工作的质量和效率。

1. 从严要求，认真做好文秘工作。本年度沈传网发文23件，沈传网办发文6件，从文件的起草、审核、审批到印发，一路均是严当头，严把发文程序关、格式关、文关和政策法律关，坚持程序层层审签制度，既确保了发文质量，又确保了文件的严肃性和有效性，同时维护公司形象。
2. 加强文印管理。无论是用印、用件还是开介绍信，都要办理登记，并由领导审批，在确认领导签后方可加盖公章、使用公司证件、开信函，从而严肃印信管理，完善印信制度。
3. 认真做好文书档案管理。安排了专人负责，认真做好文书资料的收集、整理、归档、立卷，做到资料齐全、目录清楚、装订规范、保管有序。并按照保密制度的要求，认真做好档案借阅、利用工作，全年没有发生文件丢失和泄密事件。

二、存在不足

一是部门刚规范，有些职能有待继续确定，

二是部门工作纷繁复杂，需要时间学习，

三是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

三、明年工作打算

1. 尽职尽责抓印信。要严格按照发文标准，提高发文质量；做到文件及时收发、传阅、送阅；明确印鉴管理程序，完善使用登记制度，禁止无登记、无审批用印现象的发生；完善各项规章制度，按照各项制度办事，做到收文有规范、办事有制度有纪律，各项工作都有章可循，有据可依。
2. 努力做好新的职能工作。对领导安排的接待工作，要提前学习，要不断加强个人修养，自觉抬高接待标准，利用网络

学习其它企业在接待工作上的先进工作方法，努力适应接待工作的需要，树立企业良好形象。

xx年综合部的各项工作虽然取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我部门将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力和管理水平。紧紧围绕公司的中心工作，以脚踏实地的工作作风，求真务实的工作态度，积极创新。

学校部长工作总结篇九

一、20__年工作简介

20__年全年的工作分为两个阶段，第一个阶段为20__年1月至6月代综合计划事业一部部长(辖管电器部、硅胶部、机加车间、箱体部、综合计划一部、物流部(高压组装配套发货))重点关注电器部和箱体部的生产计划以及工厂搬迁的协调工作。第二阶段为20__年7月至12月搬厂后的组装发货工作，作为物流部副部长主要对高压物流组装进行组织、安排、管理工作，其中12月份代电器部部长，开始对电器实施全方位试点改革。

(一) 电器部和箱体部的生产计划以及工厂搬迁的协调工作

20__年1月至6月主要从事电气部和高压箱体的组装发货的生产协调工作和市场信息与生产信息的综合分析来控制生产进度以及陆续搬厂的搬运装车协调工作。不论是工厂搬迁的装车还是电器部的生产协调，不论是组装发货还是部门之间的协调，都是一个人在不停地奔跑。总体来说是一个失败、低迷、无奈的六个月，一次次的错误，一个个的损失，工作压力随着心情变得愈来愈不可想象，不知道何去何从，这一切的一切都是自己对自己认识不足，对环境的杞人忧天造成的。细思量，终于明白自己犯下不可饶恕的错误、这不仅是我们中层管理者的错误，也是我们高层主管的错误，正如余世维

在职业经理中常犯的11种毛病：

1、拒绝承担个人责任，我在不停的表现自己的同时又在努力的辩解“这不是我的错”。总是“我以为”而不能面对“这是我的错”。我作为一个完美主义者总是在“问题在那里结束”和“你有没有负起你的责任，事情发展到什么程度”中去审视别人的不是，而忽视了别人的优点和地位。

2、不知道启发自己的员工，总认为人力资源的培训教育是人事部门的事情，对人事部门的权力认识不清，太过于夸大、相信人事部门的权力，而没有随时随地的对员工进行“专业教育”，也没有有效的方式方法去教育部员工。（没有一个人理解我的管理方式，然而，过不了多久他们就知道我骂他们是为了他们好，让他们减少被老板骂的次数）

3、只重结果，忽视思想，把一个想法变成一个触动，将一个触动变成一个行为，将一个行为变成一个习惯(文化)，那是一个漫长的时间的问题，而我总是用自己的行为标准去衡量别人，总认为自己是正确的，对公司的企业文化认知不够导致事情做了不少，人得罪了不少，造成的负面影响不小，让自己孤立了自己，自己成了自己最大的敌人，让自己成了最大的失败者。

4、在公司内部形成对立，“他们、你们、我们”在公司是一个普遍而严重的问题，强调“负起我们的责任”、强调“我们”这个观念才能真正理解“团队”与“团体”的不同之处，而不是我帮你怎么怎么样，将公司的事情对等于某一个私人的事情来提高自己所谓的能力和协作精神。

5、一视同仁的管理方式，我们都知道员工来至五湖四海，他们受到不同的家庭教育、学校教育、社会教育，对上级处理问题的方法的认知也是不一样的，做事的主动性和被动性在责罚的方法也应该有所区别。（“被动性”是一种脸皮比较厚的人，你骂他，他是不当一回事的。而主动性一般自尊心比

较强，需要鼓励或单独交流。)而公司或部门绝大多数员工是在“被动性”工作。

6、忘了公司的命脉：利润，节约就是利润，利润是企业生存的必要条件，而我只会去抓一些小问题、小浪费(实际上利润就是从小处着手的)，因小而失大实在是一个错误。而作为一个一线管理人员上要为公司“创造利润”，下要为一线员工谋求福利。