

最新交警第三季度工作总结(汇总7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

交警第三季度工作总结篇一

- 1、我须注重采购职业道德，品行端正。做到不吃回扣，不x污x贿，不吃请，不虚开发票，不从中牟利，不卡、拿、要，公正廉明。
- 2、定期汇总所进的采购资料，协助部门经理、财会进行采购材料成本核算。
- 3、不迟到、不早退。在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高自己的采购业务水平。
- 4、所购大宗材料必须要求供应商提供合格证明，严禁购进质量不合格材料，同时监控材料使用状况，控制不合理材料的采购与浪费的情况发生。
- 5、加强与使用材料部门的联系，尤其是按时、按质、按量控制好所需的各种材料，确保工程能顺利进行。
- 6、运营物品与材料采购供应渠道，进行供应商的择优、品质选择，进行新供应商的开发工作。
- 7、要控制物品及材料入库的数量与质量，能准确无误分配好材料运送到所需工地，做好材料的存放、堆码管理工作。
- 8、在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即

采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

9、要做好供应商的选择、评议工作，对长期使用的物品及材料建立牢固、可靠的供应关系，并不断挖掘新的供应商，以保证物品及材料供应的不间断性。

交警第三季度工作总结篇二

一、安全生产工作基本情况

（一）制定工作方案，明确责任，加强安全生产检查。按照__市关于第四季度安全生产工作部署要求，制定了我镇《第四季度安全生产大检查工作方案》。落实安全生产行政责任，强化安全生产目标管理，确保完成全镇本季度的安全生产工作任务。

（二）定期召开季度安全生产专题会议。我镇定期召开了第四季度安全生产专题会议，专题研究和传达上级安全生产会议和文件精神，对安全生产工作进行传达和部署，绷紧安全生产这根弦。

（三）抓好安全生产主体责任落实。抓好安全生产工作的三个到位：一是责任人明确到位，规定各单位一把手为第一责任人，谁的单位出问题，一把手负总责；二是行业排查到位，镇成立安全生产委员会和十一个检查工作小组，对全镇每一个行业进行安全隐患排查，做到全面覆盖，不留死角；三是督查整改到位，镇安全生产督查小组逐一单位进行检查，发现问题，立即整改，不能立即整改的立即停业整顿，有效地巩固安全生产工作。

（四）加强宣传造势。我镇加大宣传力度，共计出动300多人次，深入各生产企业、各销售网点宣传安全生产知识。营造“人人讲安全、事事讲安全、时时讲安全、处处讲安全”的浓烈氛围。同时加强对安全生产活动的组织领导，建立安

全安全生产工作责任制，把责任落实到人。并制定切实可行的安全生产突发事件应急预案。并对预案中涉及到单位和相关工作人员进行了部署和安排，明确了各自的任务和责任。

二、存在的主要问题

四季度，我镇安全生产工作虽然取得了一定的成效，没有发生过重特大安全生产事故，安全生产态势良好，但离上级党委、政府的要求和人民群众的期望仍存在差距和不足，检查中仍发现一些问题。

（一）烟花爆竹：烟花爆竹代销店存在乱摆放现象，没有专门的储存仓库。

（二）林产品加工企业：业主普遍存安全生产意识和观念不强，配合检查组的检查不够积极。企业存在厂房简陋、机械陈旧、线路私拉乱接、生产车间木料堆积过多，易引发火灾和爆炸起火等隐患。

（三）煤气店：现有煤气店都存在证照不全，空瓶堆放高。

（四）建筑施工方面：农村大部分建筑工程队没有相应的资质，建筑工人都是临时拼凑组织，安全生产防范意识差，施工工地没有设置安全标志。

（五）企业方面：玉美姿动模特衣架厂存在无独立原料仓库，电路开关防护不当，部分线路老化，安全警示标语牌少；常发木制品公司存在工人在车间吸烟现象；。

（六）道路交通方面：__至大车公路有4处隐患，公路临崖边坡易发生崩塌；坝首至西冲公路有一处塌方。

针对排查出的各项安全隐患，镇安委会都及时下发了限时整改通知，都在限期内完成了整改，切实保障了群众的生命财

产安全。

三、下一步工作计划

（一）加大宣传发动力度，及时传达贯彻落实上级会议精神。安全生产是一项容不得虚假的实实在在的工作，因此，要经常召开好安全生产的会议，一是及时传达学习上级会议精神，其次是布置落实工作任务，三是听取检查小组检查汇报，认真听取来自一线检查人员的意见和建议，认真挖掘潜在的问题和隐患，共摆困难，共同研究，共想对策，去除假话、空话和套话。

（二）提升检查人员素质，保证检查质量不“缩水”。目前，镇级没有专门的安监部门，安全生产检查人员都是身兼多职，“上面千条线下面一根针”。因此，下一步要加大对安全生产检查人员的培训学习力度，将一些行家专家请进来上课，切实提高兼职的安监人员的素质，让他们能成为一名合格的而不是滥竽充数的安监员，成为保障我镇社会经济优质良好发展的真正“卫士”。

（三）完善队伍建设，提升排查整治影响力。加强安全生产检查队伍建设，把现有的力量充分调动起来，充实过于单薄的检查队伍，在进行安全生产检查时，对一些难检、难改、难整甚至对检查组提出的问题置之不理的业主，要组织政府、工商、公安、电力、国土等强力部门的人员实行联合执法，集中整治，不能让一些刁蛮的业主把检查人员当成“弱势群体”，做安检人员的坚强后盾，树立检查人员的信心。

交警第三季度工作总结篇三

一、坚决服从上司的领导，认真领会执行公司的经营管理策略和工作指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

二、坚持“预防为主、防治结合”的治安管理方针，时刻教育和要求队员，并严格要求自己加强对项目工地的巡查力度，于10月19日发现一棵倾斜的大树存有安全隐患。于11月2日抓获一名从边检站办公区翻越铁丝网进入我司辖区的可疑男子。

三、坚持“预防为主、防消结合”的消防工作方针，完善消防设备巡视及保养措施并加强队员的消防知识培训，提高队员防火意识，使队员能熟练掌握消防设备的操作方法。确保项目工地的消防安全。

四、制定、完善部门各项规章制度、管理规定。在日常工作中具体实施运作。

五、总公司领导经常带领客人到项目工地参观，要求各队员认真做好礼节礼貌等工作。

1、遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，积极关心鼓励队员，有意识培养凝聚力和队员的团队精神。由小及大形成部门合力、战斗力和对公司的集体荣誉感。

2、以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队员良性发展，营造健康的工作气氛。

3、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖、过必罚”树立管理威信，充分调动队员的工作积极性。

4、在工作、生活中细致、认真，时刻了解掌握和关心队员的工作、生活及思想状况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任。以此鼓舞队员的工作热情。在思想工作是一切工作的生命线的方针指引下，针对保安队的实际情况，引导队员与时俱进，提升素质转变自身观念。

5、 在各类理论培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻教育队员要有紧迫感，应具有上进心，使其明白保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。成为一名合格保安员关键在于人的主观能动性和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

1、 工作方式过于急躁，对新入职队员要求过高造成1__年8月至10月保安队人员流动率增高。

2、 工作中时有松懈。

3、 工作经验和相关管理知识仍需进一步学习、积累。

20__年即将过去，我们将满怀信心地迎来20__年，新的一年意味着新的机遇，新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花更红。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，物业公司的明天会更好。做为公司的一份子，在明年的工作我将一如既往，全心全意的为公司服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄。

交警第三季度工作总结篇四

第四季度以来，我局在县委、县政府和市审计局的正确领导下，在县法制办的精心指导下，不断加大审计法规宣传力度，强化法律培训，增强法制意识，更新执法理念，规范执法行为，提高执法水平，依法行政工作取得了较好的成绩。

第四季度以来，我局多次召开局务会、全体干部会，对依法行政工作进行研究部署，努力增强广大干部的法制意识和依法行政理念，不断提高依法行政水平。为了认真贯彻落实《审计法》、《行政许可法》等法律法规，促进审计工作的制度化、规范化、法制化，我局成立了以局长为组长，分管

局长为副组长，相关股室负责人为成员的依法行政工作领导小组，为该项工作提供有力的组织机构保障。并成立了法规股，确定了专门人员，具体负责研究部署相关法律法规的宣传贯彻工作，进行审计质量监督检查。

近年来，我们根据县委、县政府及上级审计部门的统一部署，以“五五”普法为契机，结合我局实际，把学习《行政许可法》、《审计法》及相关通用法律知识和从事审计工作所需的专门法律知识，纳入到年度法制宣传教育实施方案中，要求局机关工作人员认真学习，深刻领会。按照“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实”的工作方针，增强了审计法制意识，把依法行政、依法审计贯穿到维护国家财经秩序、促进依法理财工作中。第四季度局机关聘请有关法律专家进行法制培训2次，有20人次参加了省市县组织的业务学习培训。通过宣传教育，全局领导干部充分认识到了全面推进依法行政、依法审计的紧迫性，营造了人人依法审计、尊重法律、崇尚法律、遵守法律的良好氛围。

为提高依法行政和执法水平，加强审计监督，落实国务院《全面推进依法行政实施纲要》，防止行政执法人员在工作中出现行为不规范，我局进一步完善了《审计项目公示制》、《审计项目程序制》《审计项目限时审结制》、《审计项目复核制》、《审计处理座谈制》、《审计质量追究制》、《审计落实回访制》、《审计结果公告制》等项业务工作制度 and 依法行政制度，按照“谁主审、谁负责”的原则，建立健全审计执法责任制和审计风险责任追究制度和跟踪反馈机制，完善了局内部管理制度及决策程序和议事规则，对审计工作严格按照审计程序、审计工作纪律进行开展，全面推进审计工作的科学性。同时，严格执行收支两条线的规定，对所有违规罚没资金在财政专户收缴。

第四季度以来，我局认真贯彻落实县委、县政府《关于进一步加强审计监督工作的意见》精神，严格按照法定程序履行审计职责，加强审计项目的复核工作和质量检查工作，实施

审计质量责任与过错追究制度。加强岗位责任制和审计组长负责制，推进审计回访制度，确保了审计成果的有效落实。按照客观公正、实事求是的原则，严格依法处理处罚，认真听取被审计单位的意见，切实保障被审单位的合法权益。此外，我局还积极稳妥地分步推进审计结果公告制度，自觉接受人大、政协、司法、新闻媒体和人民群众的监督，充分发挥社会舆论监督作用，形成监督合力，积极落实审计决定，促进审计发现问题的纠正和整改。第四季度我局对县人大办、自来水公司等10个单位进行了审计回访，对农村新型合作医疗资金审计结果和城镇职工医疗保险基金结果进行了公告，收到较好的效果。为加强对行政执法行为的监督，确保依法行政工作顺利开展，我局除了严格执法程序外，还进一步加强内部监督，强化自我约束，同时设置了举报电话，自觉接受群众的监督，并且对执法人员制定了严格的违纪责任制度，有效地杜绝了有法不依，执法不严，滥用行政权力的现象。

通过推进依法行政工作，我局广大干部的执法理念进一步更新，执法水平不断提高，各项工作取得显著成效。全年，共完成审计项目187个，查出违纪违规资金3443万元，管理不规范资金576、6万元，应上缴财政资金112万元，已上缴财政资金112万元，入库率100%，清收各种欠税104、6万元，归还原渠道资金444、7万元，纠正管理不规范资金576、6万元，核减工程造价347、2万元。各项指标均创我县审计史新高。全局行政执法工作和审计人员执行廉政纪律情况继续保持了零举报、零投诉、零案件，没有发生群众举报、投诉的行政不作为和乱作为情况，也没有发生执法责任追究案件和行政诉讼案件。

通过努力，我局在依法行政工作中取得了一定的成绩，但还存在法律宣传不广泛、不深入，个别干部法制意识不强、执法力度不大等问题，有待进一步加以解决和规范。今后，我局将继续通过强化法制观念，规范行政行为，加强监督管理，使行政执法人员的依法行政能力和执法水平不断提高，从而使审计工作更上一个新台阶。

交警第三季度工作总结篇五

时光流逝□20xx年第二季度即将过去，回首过去的第二季度，内心不禁感慨万千。回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。对于我们每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策。

行政人事部是公司的关键部门之一，行政人事彼淙簧侏但在第二季度里任劳任怨，竭尽全力将各项工作顺利完成。为了总结经验，继续发扬成绩同时也克服存在的不足，现将20xx年第二季度的工作做如下简要回顾和总结。

20xx年第二季度的行政人事部工作大体上可分为以下三个方面：

(1) 根据部门人员的实际需要，通过各种渠道，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位。

(2) 规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

□3□x月份正式新使用考勤管理系统，不断完善人事管理制度。

- 1、办理好各门店的证照并如期进行年审工作。
- 2、办理好公司车辆如期进行正常年审工作。
- 3、协助各部门做好菜牌、、点心部的点心纸的设计跟进工作。
- 4、对内做好办公用品的采购，严格审查各部门的办公用品的使用状况，并做好领用登记，以节约降低成本为第一原则，合理地采购办公用品。

5、加强员工宿舍管理，定期进行检查并在每季度末进行季度优秀文明宿舍评比。

6、加强员工饭堂管理，加强员工饭堂餐具卫生管理等

1、顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度。完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。在日常工作中，及时和公司各个部门、门店密切沟通、联系，适时对各部门的工作提出些指导性的。

2、逐步完善公司监督机制。有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强了对员工的监督管理力度。

3、加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。

4、充分引导员工勇于承担责任。逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

作为行政人事部负责人，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作，使公司各项工作正常进行。

1、完善公司制度，向实现管理规范化进军

的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。随着公司的不断发展，搞好公司管理制度无疑是其持续发展的根本。

2、加强培训力度，完善培训机制

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前公司各门店及部门人员的综合素质普遍有待提高，尤其是酒家各部门主管及部门中层管理人员，加强对员工的人性化的管理，留住员工，留住人才，他们身肩重责。需根据实际情况制定培训计划，从真正意义上为他们带来帮助。另外完成新员工入店手册。

3、协助部门工作，加强团队建议

继续配合各门店及各部门工作，协助各部门处理各种突发事件。

其实正所谓“难事始于易，天下大事始于细”。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、责任心强一点，我相信我们会越做越强。

交警第三季度工作总结篇六

20__年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的最后一个季度的工作做的更好。下环境我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方环境的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间

的信息和积累市场经验，现在对____市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方环境，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间

没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在第四季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

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根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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工作中发挥主观能动性，对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) 建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访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，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的

浪费。

5) 销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，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。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，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工作模式与工作环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步： 招聘员工

- 1、看销售人员的心态及人品
- 2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标
- 3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

第二步： 培训员工

- 1、让员工学习产品知识及互联网常
- 2、培训员工的销售和与人沟通的技巧
- 3、培训员工的快速成交法
- 4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

第三步：发挥员工的个人优点

1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体环境，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解）

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整（思想积极地为公司服务）

2、具体问题具体分析（首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致）

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步 目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大（目标：让思科网络做到苏北互联网的老大）

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

交警第三季度工作总结篇七

光阴如梭，时光荏苒，大学毕业就匆匆过去了两年，在这两年里经历许多酸甜苦辣，既然选择了这一条路，就注定需要孤独负重前行。

一、工作情况回顾

20__年__月至20__年__月，最开始在区间现场值班，那段时间初来乍到什么都不懂，每天带个卷尺，拿本图纸到处跑，才发现“纸上得来终觉浅”学校所学与现场还是有一定的差距，其中有两件事情让我印象深刻的两件事情，一次是九号线左

线iva断面开挖的时候，我询问区间测量员现场的施工里程，我发现他给我说的里程和我记录的里程无法对应，领导叫我自己一个人拿着卷尺两米两米的测量，这时候我知道了，立场与方向不一样，别人的话不能轻信，凡是必须要自己去考证，第二次也是在区间九号线左线va断面垫层浇筑的时候，我在现场值班，浇筑质量出现了一些问题，我尽力去管控了但是没有效果，我明白许多东西不是个人能够左右的，我们每个或者都好像飘在大海的孤舟，谁又能决定风浪下次打向哪一个方向？每天跟不同的人打交道，每天发生的事情都不一样，第一次对工地生活有了深刻的印象。

后来工作调度，调动至车站施工，车站这边环境要比区间恶劣的多，每天跟着__在工地上东奔西跑，也明白了自己工作的意义所在，知道自己应该管什么，做什么了。每天现场值班，生活单调却又有规律，那一段时间真的很艰苦，每天带着口罩下去，回来的时候口罩上面确实黑色的灰尘油烟，有时候咳出来的痰都是灰褐色的，自己用钢筋去敲焊疤，焊渣飞溅起来在脸上躺了一个小疤，现在值班打混凝土现场守了一夜，第二天开会还要被人泼脏水说现在浇筑混凝土，技术人员不到场，爬上台架上面去量超欠挖，下方装载机确来移台架，台架的晃动，差点把我摇下来了。我曾一度怀疑过人生，怀疑自己上过的大学。

再后来作业面开展的更多了，自己一个人独立去管理4a出入口衬砌施工，虽然过程中出了一些小问题，但是总体方向把控还是心里面有一个数，还是保证安全质量的前提下完成了4a出入口衬砌，当时现场施工员是一个__多岁的老隧道工，相当有经验，和他合作的这段时间确实还是收获了许多东西，在重难点问题作出确定的时候，我都会跟他商量一下，因为自己经验不足，有的时候出发点和想法都是很好的意见，到了现场确无法实施出来，这一段时间我明白了，我们技术部门就是服务于工区并管理工区，保证安全质量的前提情况下保证施工进度的最大化。

现在，人员调动原因，我也转战后勤内业资料这一块，负责据实结算、施工方案、计价已经施工资料这一块的管理，协调，感觉资料还是很乱，后期要做的工作还要好多好多。

二、自我鉴定

_年时间的工作，我自己也有了一定的认识，先说性格方面：做事雷厉风行、风风火火，但是却有点毛躁，工作完成得快质量却不能得到保证，有时候资料修改的时间比做的时间还长。我今后一定注意这一点，做事一定要慢细。

工作方面，虽然现场管理有了一些经验，但是明显意识到自己现场管理经验还是不够的，不懂测量，许多问题上的考虑不够充分，现场管控能力还有点欠缺，方案编制过程很多问题考虑得还是不很周到，规范容易混淆，后期自己还需要加强学习与理解。

三、自我总结

- 1、保证按时上下班，自己的工作加班也要按时完成；
- 2、抽时间学习规范、文件、图纸，每年看两本工作外的读物；
- 3、尽自己最大努力完成_部长_总交代的事情；
- 4、梳理后期资料，并及时安排人员进行修改整理；
- 5、经常去工地，随时掌握工地施工动态，抽空学习测量工作，争取在今年考得二级建造师证。
- 6、稳住自己的心情，不管任何时候，不抛弃不放弃，坚持自己选择的路。