

# 2023年针对工作计划性不强的整改(通用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 针对工作计划性不强的整改篇一

会销团队的建设是从传统管理到现代管理关注的一个主要课程，但是无论是传统管理还是现代管理，其团队建设的核心当然是团队的灵魂，所谓灵魂是一个抽象而又具体的实物，“抽象”是因为它是一种精神，一种看不到、摸不着的；“具体”也是因为它是一种精神，一种贯穿于团队组架、凝聚着团队思想态度、决定着团队发展命运的；“实物”是因为一个团体只有拥有了灵魂才算得上是团队，没有灵魂的集合只能称为团体，而团体是没有任何战斗力的（在此本篇文章对此不作过多的阐述，只在此提出为团队建设的核心是团队灵魂）。

前期在2015年工作总结与培训会议上也曾谈到关于团队发展的问题，后感觉意味尽然，因而再次详细阐述。

针对目前我们新品保健食品而言，我们背靠强大的百灵财力支持与百灵品牌文化的促进，更拥有“银丹心脑血管软胶囊”这样的优秀产品，同时还拥有了陈总良性维护式营销的思想作为指导，我们保健食品团队的发展与市场的扩充的关键只在于人力资源的保障，如果市场有了人力资源的保障，市场的扩张和团队的扩充才可无往而不利。

企业从国营到现代包括西方企业的发展和管理，每一个企业的兴盛衰落，我们不可回避的可以看出其发展阶段的战斗力在于灵魂，而衰落的根本在于组织结构，那么对于一个营销团队而言，核心的灵魂是其战斗力的表现，而组织架构是其生命力的根本。

首先我们来看一下几个团队组织结构图解分析：

图中 a代表团队高层管理者□b代表团队中层管理者□c代表团队基层管理者□d代表团队基层营销人员。

那么我们可以很明显的看出图一中团队甲中层以上人员比例过高，形成了一种明显的官僚主义，同时管理混乱，没有明确的管理分工，简单的说，基层员工都不知道那个是领导，该听那个的命令，而这种管理没有分工，自然奖罚就不能够明确，奖罚就不能够明确，营销团队就很容易散架，同时，没有明确分工的营销团队其管理层中间很容易形成“权利”之争，那么团队就失去了凝聚力，从而走向恶性循环。

在图二团队乙中，相比团队甲，该团队管理层分工相应比较明确，但是从人员分工来讲，一个中层以上干部管理2—3个基层业务人员，很明显这种工作的效益比较低，而且是一种明显的高层管理层人力资源浪费，那么长期以来，基层则感觉中高层过于松散而团队基层没有动力，同样走向恶性循环。

图三团队丙是我们常用的5+1团队。

图四团队丁是我们常用的10+1团队。

下面我具体分析“5+1团队”模型与“10+1”团队模型的可行性与不稳定因素。

一. “5+1团队”模型的不稳定性与可行性分析

首先从单个团队来讲，5+1模型团队只有6人，团队文化氛围与营销激情很难提升，在这种情况下，当营销团队的营销人员常规相对流动较大时，在6人的团队里表现比较明显，从而团队很容易形成流动性团队，流动性团队很明显是不稳定的，也是不可能有销量的。

同时“5+1团队”模型如果成为流动性团队对区域整体的影响也不小，作为一个区域，各小团队中间应该形成一种激励与竞争，而流动性团队则会给整体区域形成一种消极的负面影响。

这种模型比较适合新开发的的城市市场，其组织架构为1名主管+2名老员工+3名新员工，这样的5+1模型在业务技巧方面便可形成一种以老带新，在工作积极性方面可形成一种相互促进的作用，这是比较理想的5+1团队模型。

当然，在很多时候，我们无法建设成这样理想的模型，那么，当5+1模型中老员工较少，而新员工偏多的时候，很容易形成新员工不会工作，而老员工工作激情不高，从而进入一种营销的恶性循环状态，如果要保证在这种状态下5+1模型的高效运转，就要求主管的能力相对较强，而且要求主管的态度非常积极，只有这样方可保证5+1模型的正常运行；当5+1模型中老员工较多，而新员工偏少的时候，这种情况下团队最缺乏的就是活力，任何一个人或者任何一个团队都不可能在没有推动力的情况下一直保持高昂的激情，因而要保证这种团队的效率就需要通过团队与团队之间的一些激励以及区域经理经常组织激励来促进团队的活力与高昂的战斗激情。

## 二.“10+1团队”模型的稳定性与组织架构需求分析

相对“5+1团队”模型而言“10+1团队”模型的稳定性相对高出很多，在“10+1团队”模型中由于人员相对较多，团队营销激情和团队文化氛围比较容易营造，团队比较容易走向正规，在11人中的团队中容易形成“比、学、赶、超”的竞争

文化。

### “10+1团队”模型的组织构架需求分析

相对“5+1团队”模型而言“10+1团队”模型的组织构架人员相对较多，那么就要求团队主管组织管理能力相对较强，整体团队人数越多，中高层管理者直接面对基层的时间和机率就会越少，在这种情况下，如果主管的能力相对较弱，则一方面无法领导整个团队，另一方面对员工的积极性也会有所影响，这也就是山东省区经理翟新龙本期所写的“牢固中层体系”的精髓所在。

### 三. 营销团队中的良性循环与恶性循环分析

作为营销团队，销售量是考核营销团队的最基本也是最直接的一个标准，也许在很多的时候“不以成败论英雄”，但是，作为营销团队而言，如果没有销量，那么该团对肯定存在一定的问题，那么销售量越低同时也说明该团队存在的问题越多。

在该篇序言中我就讲到团队建设关键在于“团队灵魂的建设”，那么所谓营销团队良性循环与恶性循环就是讲“团队士气——销售量——团队士气”，这也就说明，团队士气越高，销售量越高，销售量越高，团队士气越高；而团队士气越低，销售量越低，销售量越低，团队士气越低。这是团队中很常见的一种循环。

对于会销营销团队，没有长久的团队激情，团队激情需要不断的去激发，员工的激情需要主管不断的去激发、去刺激，而同时主管的激情需要员工去感染，作为主管当然从心态上要比员工平稳，但是任何人都是不可能保持长期的激情无限，因而激情需要不断的去相互激励，这更是一个团队的精神文化建设之要点。

后续：本片文章只是对会议营销 团队建设中的组织架构问题简单的分析，其中有很多不尽然之处，笔者的想法只是提出相应的问题，个市场同仁能够随时看到问题，同时结合市场实际环境迅速的解决问题。当然团队建设的关键还是“团队灵魂建设”。

带领一个销售团队是否让你感到疲惫不堪呢？作为销售团队中的一员，你是否感到无法发挥自己真正的实力，无法的到团队中其他成员的认可呢？你的销售团队中是否存在某些问题，严重阻碍了整个团队的前进呢？你是否想过要如何改变团队不和谐状态呢？你是否存在销售团队管理中的六个问题？十年销售老鸟今天带来的正是解决这些问题的有效办法。

问题1：员工流动太频繁，不但造成业务断档，往往带走大量客户，给公司造成很大的损失。

销售团队管理分析：企业的销售活动是解决“钱从哪里来、货往哪里走、人到哪里去”的问题，业务员是企业与客户沟通的通道，是代表公司与客户建立关系的节点，任何时候，业务员的离职都很常见，但公司与客户之间的关系需要持续维护与管理。而这层客户关系的管理不单纯是对客户名单的管理，特别是要对与客户的互动情况进行管理。

解决办法：销售岗位最大的特点之一，就是员工的流动性非常大，这就要求企业搭建畅通的销售团队管理平台，要对可控的资源进行动态的管理和搭配，达到成长与发展的目的。结合我的实际业务经验提以下建议：建立起完善的客户档案，记录下客户的有效信息、交流沟通、业务跟进的具体情况，有条件的可以寻找一些销售管理的软件，我用的还可以的一款“业绩保软件”做销售管理还不错，暂时就用这个举一下例子。

首先肯定是要要求团队里每个业务员记录下客户的联系方式、公司、职位和认识渠道，还有和客户的建立关系的过程中，

具体做了什么动作，互动交流的情况，做完这些接下来就是对目标客户进行分级管理，我们对目标客户必须要有明确的分类，不同类别的客户要有不同的渠道政策，这种分级管理应该是变化和演进的过程，并非一成不变的；同时不同类的目标客户要有不同的销售组织去对等维护和拓展，比如b类客户达到一定规模和标准后要晋级到a类客户，同时要享受不同的销售政策，由不同的业务组去维护和拓展，不能由同一个业务员去维护不同等级的客户。销售经理要安排专人建立和维护客户档案，把客户档案与销售数据及综合信息结合起来，可以每月更新，借助软件工具管理很方便，也不需要增加更多的成本与费用。要建立客户多层次回访的长效机制，不同类别的客户要分级别定期回访与沟通。其实，这是运转顺畅的销售平台上，业务经理的主要工作内容。

问题2：新员工往往受到老员工的排挤，无法尽快进入工作角色，导致新员工情绪低落，无法安心工作，老员工一边看笑话。

销售团队管理分析：团队更新与人员流动是在销售团队管理中每一个管理者必须长期面对的战略问题，没有新鲜血液的输入，团队容易陷入僵化、懒散、派系斗争、定式思维的怪圈。业务经理的一项主导使命就是要用新思维、新方法不断提升销售团队的创造力和竞争力，要在人员的进入与淘汰轮回中达到新老员工的有效融合，促进团队发展。出现摩擦与不和谐是必然结果，新人员进来必然要打破老员工的“传统势力”，给老员工形成压力和竞争，有些情况是老员工故意制造矛盾、制造障碍，维护自己的私有利益和势力范围。

解决办法：解决这一问题的关键是企业必须建立销售团队发展的长效机制，不要成为一种整顿队伍或针对某一个老员工的个案手段，要让每一个进入企业的员工都要有这种心理准备和竞争压力。建立销售团队发展长效机制要重点解决好三个问题。一是员工要有晋级制度，让有能力的老员工向更高的阶段发展，成为新员工的发展目标和榜样；二是必须给新

员工树立事业目标和成材计划，让新员工关注点在未来发展；三是有新员工跟进培训实施方案，完成岗前和理论培训后，在岗位训练过程中，以老带新的模式进行，把对新员工的岗位实操训练纳入老员工的考核项目，与其薪酬和晋级完全挂钩，这样达到新老员工融合的目的。

问题3：员工相互抢夺客户，竞相压价，无法有效维护已有客户，市场网络的建立往往流于形式，更多的是内耗和无效作业。

销售团队管理分析：在销售行为发生过程中，业务员抢夺客户，互挖墙脚的事时有发生，这是每一个企业和管理者都不愿看到的。我们在面对这一问题时，首先要想到的是制度是否完善，在制度完善的情况下，有人“顶风作案”，必有其利益所在，常言道“无往不利”，企业的游戏规则一定暗藏了其非常规牟利的‘渠道。强制“堵漏”很难，必须要疏通合理的利益渠道，通过有效的竞争法则去制衡和引导。

解决办法：传统的做法比较复杂，在产品定位明确后，针对销售团队管理解决这一问题从三个方面入手：一个是目标市场的区域化管理，企业在销售组织过程中，必须有严格的市场区域规划，由专门业务组织对等管理和开拓；二是在初期市场拓展过程中，业务组的销售目标要灵活，不同的业务阶段制定不同的工作目标和任务，比如一级客户的月回访次数、新客户开发数量等，不要完全用销售量来考核业务员；三是客户的分级管理，我们对目标客户必须要有明确的分类，不同类别的客户要有不同的渠道政策和不同的销售组织专项负责。当然，这是常规的解决办法，针对具体问题，我们必须分析问题关键控制点所在，有专项的策略和办法。不过我现在就是直接依靠我现在用的软件了，直接查看团队中每人跟进的客户情况，就能轻松调配资源，避免掉了抢单和漏单。

问题4：销售经理老是抱怨员工能力不行，不能有效执行工作

指令，无法完成销售任务，动辄赤膊上阵，往往达不到目的。

销售团队管理分析：销售团队管理是管理者与被管理者互动互联的行为科学，管理科学是随着时间和环境的变化不断演化和发展的，人的个性化因素决定了销售团队管理并不是一成不变或等同于机械流程。没有一个团队是至善至美的，一般情况下，一个团队优秀员工和平庸员工各占到20%，普通达标员工占60%。当一个经理不断抱怨员工的时候，我们必须考虑到底是管理者出了问题还是被管理者出了问题。针对以上问题，个人认为首先要考虑的是管理者的问题：目标的合理性、指令是否明确、是否会调动大家积极性等等。

解决办法：我们在实战中都知道，管理者就是教练员，业务经理必须要教会大家去开展业务，要经常进行业务管理培训，要不间断进行岗前、岗位、轮岗和专项理论培训，并有针对性地进行组织实施，对实施结果要进行考核与评估。这一方面我现在也是通过“业绩保”去做了，效果也不错，比起以前的方式，经验复制快速了许多。其次要多与员工进行单独交流和沟通，在业务交流的同时，要多进行个人思想、生活、家庭等方面的关心，让员工有情感依赖性。最后再考虑是不是目标过高、目标消费群的定位有问题或者考核机制没有激励性，一般情况下，尽可能不要过多地去考虑目标与定位的问题，这样容易让员工产生依赖性。当然，业务经理在可能的情况下，主动深入一线，选择重点项目或客户顺利完成任务，也是对团队的一种激励，同时也起到榜样的作用，要避免成为经常性或被动行为，变成救火队员。

问题5：销售经理无法及时掌握业务员的市场信息，无法有效掌握业务员的工作内容，业务策略与业务现状的信息无法对称。

销售团队管理分析：掌握和了解当前的市场信息是每个销售经理的基本能力，是影响销售策略的制定和执行的主要因素，如何应对信息不对称、信息渠道不畅、信息内容不确知是企



业首要解决的问题。销售经理在信息的获知渠道上是多方面的，可以是来源于资料、客户、卖场、经销商、业务员、行业关系等等，同时，如何有效提炼和使用有价值信息也代表了一个销售经理的水平和能力。

解决办法：针对可控资源来讲，业务员是管理者获知市场信息的关键渠道，我们应该充分利用业务员的工作性质和一线环境优势，结合业务总结收取有效信息。设计合理和有效的工具表进行业务信息收集，将业务员每天的工作内容与市场状况综合的一个工具表中，既是对业务员当天的工作总结，也是对市场状况的反馈，与业务员工作内容考核结合起来，每天总结一次，可以设计成多联单，业务组长(部长)能够有效使用，是强化过程销售团队管理的重要手段。工具表设计要简单，不要有过多的文字描述，过多的文字描述会让业务员增加腻烦情绪。建议大家可以和我一样试试工具软件，那这个表格设计的麻烦也一并省了。

还有就是充分利用早会、晚会的机会，了解业务员的工作和市场反应，可以业务组(部)为单位召集，内容要简单明了，以20分钟内为标准，不可陷入文山会海。业务经理要结合不同阶段的销售目标进行不同的数据统计，通过时段性数据分析与比较掌握销售信息和业务员工作内容，作为经营管理者必须要明确“每一个数字后面都有一个故事”。工具表内容是否有效，监督和跟踪抽查是关键环节，业务经理(组长、部长)要对当天业务员返回的总结表进行抽查，通过电话与客户沟通，了解业务员工作内容的真实性，也可以不定期进行实地检查，并与客户沟通，了解业务员的工作状况及市场信息，假如没有监督环节，可能不超过一个月，所有业务员的信息都会变成假的。

问题6：业务员不满意销售经理下达的工作指令和任务目标，常常不主动去执行销售计划，更多的是抱怨和指责。

销售团队管理分析：出现以上原因无非有几方面原因：目标

不切合实际，完不成；管理者与被管理者出现矛盾，有意\*\*；指令、策略与市场现实脱节等等。制定合理的销售目标、渠道建设和有效的业绩提升是科学，但如何有效实施是艺术，销售经理要充分发挥业务员个人技艺，形成团队合力去冲锋、去战斗，战术的执行要充分激发业务员的成就感和责任心，要让业务员从情感上有归属感和参与意识，让业务员更多地去执行自己给自己制定的目标和策略。

解决办法：销售经理与业务员应该是“教练员与运动员”的关系，坚决避免成为“\*\*与小偷”的关系。在制定销售目标和策略时，要让业务员广泛参与，首先业务经理要展开多层次沟通，形成指导性框架，由业务组自己提出自己的目标计划和实施方案，业务经理进行汇总归纳，让业务员从情感上成为管理的主体，业务经理不要抢“风头”。目标计划与策略确定后，业务经理要进行多层次的培训和宣讲，让大家能够充分理解和认识，达到统一思想，排除杂念，合力行动的目的。对目标和策略的执行情况进行评估，必要时进行调整，当80%的人员能够完成，而20%的人不能完成时，说明是成功的，当100%的人能够完成或80%的人完不成时，说明目标本身缺乏挑战性。

一个销售团队的管理说难不难，说简单也不太简单。从最基本的方面解决销售团队中的一些问题，避免问题的扩大，也就是说，将问题扼杀在摇篮中，能够有效的提高一个销售团队管理的能力。

## 针对工作计划性不强的整改篇二

在改革开放和发展社会主义市场经济的新的历史条件下，我们党员干部队伍从总体上讲是能够高扬共产主义理想的风帆，坚定社会主义信念，并能够努力为之不懈奋斗的。但是也要看到，党所处的社会环境，肩负的历史任务发生了很大的变化，加上社会经济生活中出现了许多新情况新问题，这必然

会对党员干部产生影响，其中少数意志薄弱者在理想信念方面出现了的问题，有的还十分严重。

### (一)政治思想方面丧失理想信念

多数党员干部政治思想积极，赞同马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观是党的指导思想，同党中央保持高度一致，坚定共产主义的理想信念，坚定建设中国特色社会主义的信心。但是一部分党员干部出现了不同程度的思想迷惘，一些人淡漠、动摇甚至丧失了对马克思主义的信仰，对党的忠诚意识有所动摇，而且逐渐弱化，丧失了理想信念，缺乏对建设有中国特色社会主义的信心。

认识渺茫论在相当一部分党员、干部中存在，不能正确认识要把执行党的现阶段政策同坚持党的最高理想统一起来的道理，误认为强调以经济建设为中心就不需要坚持共产主义理想信念。表现在行为上不能严格按照共产党员条件要求自己，缺乏进取精神，缺乏原则立场，事不关己，高高挂起，好事不点头，坏事不摇头。

### (二)为人民服务宗旨观念淡化

多数党员干部坚持以为人民服务为宗旨，能把集体利益放到优先位置，能为他人和集体牺牲个人利益，集体主义观念比较强。有一部分党员干部内心并不想失去个人利益，在不损害个人利益的情况下兼顾集体利益。还有一部分党员干部宗旨观念淡薄，把党的宗旨抛在脑后，由于受市场经济负面效应的影响，有的党员干部认为市场经济就是追求效益最大化，不存在功利思想和为人民服务，不能正确处理国家、集体、个人之间的利益关系，只追求个人利益而丢掉国家、集体和他人利益，淡化为人民服务观念和服务意识。

### (三)组织纪律涣散，党员意识薄弱

多数党员干部能够严格要求自己，遵守政治纪律、组织纪律、工作纪律，但是一部分党员干部组织纪律涣散，组织意识不强，长期不参加或极少参加组织生活，个人主义、自由主义严重，有的放松对自己的要求，把自己混同于一般的老百姓。

党员意识的强弱反映党员的理想信念坚持与否，关系到对党的先进性的认同感。有的党员由于党员意识淡化不能自觉地按照党员条件严格要求自己，不能发挥共产党员先锋模范作用，思想意志衰退，落伍僵化，不积极做群众工作，脱离人民群众。

#### (四) 部分党员干部道德缺失，缺乏号召力

多数党员干部道德情操高尚，具有道德人格力量，但有部分党员干部道德败坏、腐化堕落和人格扭曲。一个经济繁荣发展、社会深刻变革的时代，必然是一个呼唤和推崇高尚道德的时代。一个思想上、政治上保持先进性，具有真理力量的党，必然是一个保持高尚道德情操，具有人格力量的党。必须看到，现在在干部队伍中确实存在着不容忽视的道德滑坡、道德失范等现象。特别是在极少数党员干部身上暴露出来的人格扭曲、道德败坏、腐化堕落等问题，严重损害了党在人民群众中的形象和威信。

党员的号召力、影响力、战斗力减弱，党员缺乏自觉自律。在有些部门、行业的管理包括党内的管理主要是靠行政命令、制度、经济手段，而像以往那种“党叫干啥就干啥”的局面明显弱化。党员、干部队伍以权谋私，违法乱纪、贪污腐化现象屡见不鲜，这些问题其深层的思想根源在于党员干部理想信念的动摇、淡化。

## 二、党员干部理想信念存在问题的原因

### (一) 历史原因

## 1、封建专制主义的惯性影响

新中国建立以后，中国共产党致力于建立人民民主的新型政治制度，彻底破除封建制度的影响。毛泽东、邓小平等老一辈革命家多次指出，共产党人不是为了做官，而是为了革命，全心全意为人民服务是共产党人的唯一宗旨。但是，我国经历了漫长的封建社会，封建文化具有较为厚重的历史惯性，至今在我国社会生活中仍然有着很深的影响。如：公共权力的运行以“官”的利益和意志为最根本的出发点和落脚点；不少人以是否为官、官职大小、官阶高低为标尺，或参照官职级别来衡量人们的社会地位和人生价值。一些党员干部宗旨意识差，甚至为了升官发财不惜危害党和国家的利益，加上社会普遍存在的敬官、畏官的社会心理，社会层面的监督不力，导致部分党员干部在腐化的路上越走越远，理想信念越来越淡化。

## 2、文化大革命的历史创伤和阴影

文化大革命是给中国人民带来沉重的灾难，过去那种在条件不成熟情况下为共产主义理想社会所做的种种努力失败之后，给人们带来了沉重的阴影。部分人对共产主义的理想产生了怀疑，甚至个别人放弃了共产主义的理想，主张“活在当下”。他们认为共产主义是虚无的，飘渺而不可实现的。文化大革命中长期那种计划经济下禁欲主义被压制的个人物质欲望在改革开放的形势下被释放，理想信念的放弃使得部分党员干部陷入追求物质生活不能自拔。放弃了对崇高理想的追求和高尚人格的塑造。

## 3、国际共产主义运动的低潮，苏联模式的失败，西方敌对势力的“西化”

世界上第一个社会主义国家苏联已经解体，东欧一些社会主义国家也发生了巨变，世界社会主义遭到严重挫折，同时，马克思主义所断言的即将走向灭亡的资本主义经过一个时期的调整后重新获得发展。在这种客观情势下，加上西方敌对势力在意识形态方面的刻意宣传，“马克思主

义过时了”的论调重又鼓噪起来。在这样的背景下，加上一些党员干部不能正确运用马克思主义的立场、观点、方法来观察和解决问题，不能正确分析判断形势，导致对社会主义、共产主义产生怀疑、动摇甚至悲观失望。

## (二) 现实原因

学习马克思主义理论，掌握马克思列宁主义的基本原理，这是坚定理想信念的前提。一般说来，任何理想信念的形成，不是凭空产生的，总是依赖一定的载体，这个载体往往是一种观点学说或者主张等。列宁说过“没有革命的理论，就不会有革命的运动。”一些党员重视业务知识的学习而忽视、轻视甚至蔑视政治理论的学习，不了解马克思主义，或者满足于—知半解，对马克思主义的科学体系掌握的不系统，知之不多、知之不深。一些党员虽然对马克思主义有了解，仅仅把马克思主义当作知识去掌握，而不是当成行动的指南去运用，从而导致马克思主义和日益丰富的社会主义建设实际相脱离，成为书斋里的马克思主义和某些人点缀门面或者谋生的工具。

学习不深入，对理论没有透彻的掌握，就不能深刻理解社会主义运动目前遭受的暂时挫折，学习不深入，就不能使用马列主义，毛泽东思想，邓小平理论和三个代表重要思想，科学发展观等来指导自己的实践，就不能在实践中不断加深对理论的理解。因此，学习马克思主义，不仅是一个理论问题，更是一个实践问题。

2、在重视经济建设的同时，忽视思想政治工作，导致治党不严，党建工作不力。

改革开放以来，全党和全国人民以经济建设为中心，取得了巨大的成就，与此同时，对思想政治工作不像以前那么重视，十一届三中全会以后对党员干部的教育曾经经历全国性的整党教育、“三讲”教育、作风建设教育和先进性教育，但是

仅靠阶段性的教育是不够的，往往是教育过了容易松弛，在一度时期放松了对党员、干部的经常性的思想教育和世界观的改造，致使部分党员淡化了理想信念。

3、理论宣传与现实反差比较大，宣传手段单一，过于重视说教和正面教育。一方面，理想信念宣传手段过于单一，侧重于传统媒介，如报纸、电视、报告会等，而对新传媒如互联网、手机短信等的运用不够，不能适应信息时代发展的需要；理想信念的宣传侧重于说教，强调“理论灌输”，缺乏理论创新。另一方面，理想信念宣传的内容空泛，与日益丰富的现实之间存在不符的现象，侧重于对革命时期形成的优良传统，如“毫不利己、专门利人”、“无私奉献”、“大公无私”、“一不怕苦、二不怕死”等内容的宣传上。革命战争时期形成的优良传统当然应该发扬光大，但这些要求是先进性的要求，不能作为一般性要求宣传。过去由于误解，我们把社会主义集体主义价值观和个人利益价值观割裂开来、对立起来，在发展社会主义市场经济的条件下，片面强调集体利益而忽视个人价值，导致“你说你的，我做我的”，从而严重削弱理想信念宣传的效果；由于我们过去对“什么是社会主义，什么是马克思主义”的认识不是完全清醒，导致在理想信念的宣传上存在着说理不彻底的现象，影响理想信念宣传的效果。理论只要彻底，就能说服人。因此，强化共产主义理想和中国特色社会主义信念必须在及时总结经验的基础上，不断开创马克思主义理论创新的新局面。

#### 4、市场经济对党员理想信念的冲击

社会主义市场经济极大的推动了生产力的发展，带动了人们物质生产的积极性和创造性，市场经济是一种法治经济，我国从计划经济向市场经济转轨，法制近乎健全，市场经济的一些理念、原则在法制缺失的背景下对领导干部的行为取向产生负面影响，如自由、等价交换。特别是一些掌握权力的领导干部，在监督缺乏的情况下，等价交换异化成一种权力的寻租行为，市场经济的逐利性使各种思想无不打上利益的

烙印，使部分领导干部为追求个人利益而进行权钱交易。面对利益和金钱的诱惑，其人生观价值观必然受到影响，从而导致人们对理想信念的忽视。

## 5、党内腐败现在导致党的形象和威信下降，使理想信念虚无弱化

在市场经济的冲击下，部分领导干部腐败的现象表明，被市场经济扭曲的世俗化的价值观已经影响了一部分人，这些人以权谋私，贪污腐败，官僚主义，腐化堕落。这些问题虽然发生在少数人身上，但是严重败坏了党的威信和形象，削弱了共产主义理想的号召力和正义性，因为中国共产党是执政党，群众对党寄以很大的的希望和信任，腐败现象使群众对党产生失望，对党的前途产生疑惑进而怀疑共产主义理想能否实现。腐败现象也让一些正直的党员对党充满忧虑，意志薄弱的党员往往禁不住诱惑坠向腐败的深渊，而坚持斗争的党员受到排斥打压时往往产生绝望情绪，不愿与腐败分子同流合污，愤而选择放弃乃至退党。因此腐败问题对党员干部的理想信念的恶劣影响是显而易见。

## 三、解决党员干部理想信念问题的对策建议

### (一)加强理论学习和理论创新

如前所述，很多党员干部理念淡化是因为了理论学习，或者学得不精，未能学以致用，只有对马列主义基本原理和中国特色的社会主义理论体系有深刻的认识，并能运用这些理论来指导自己的实践，领导干部才能认清目前国际共产主义运动低潮的实质，才能深刻理解目前中国快速发展正为实现共产主义打下坚实的基础。加强理论学习，一方面，党员干部自学很重要，倡导多读书，读好书，领导党员要自觉的阅读马列主义经典著作，还要重视研究马列主义中国化的成果、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想和科学发展观等。另一方面，要加大干部培训力度，各级党校、干部学院



要加大干部的培训力度，要把过去不是很清楚、困扰人们很久的问题说清讲透，如什么是社会主义，怎样建设社会主义、社会发展客观规律等等，只有理论透彻、才能使人信服，进而产生信仰，理论清晰了，眼光远了，眼界宽了，心胸就会开阔起来，信念就会足起来，理想信念就能坚定起来。

## (二) 理想信念教育与实现个人价值结合起来

过去极左思潮的年代，我们一度忽视党员普遍人性的一面，对个人价值不够尊重，那个年代塑造“高大全”式人物往往显得不真实，虚伪，不可信，共产党员也是一个具体人，也有七情六欲，也有社会交往和关系，也需要养家糊口，共产党员也离不开个人利益。因此，要把共产党人的理想信念与共产党员的个人价值结合起来，保证有理想信念的人是个人价值实现最为充分的人，一个受到人尊重的人。

## (三) 以人为本，以情动人的理想信念教育

党员理想信念教育根本上是主体与客体的价值互通与心灵融契过程，这就决定了党员理想信念教育在具体方法上必须切入个体的心性世界，激发个体的心灵共鸣。在党员理想信念教育中贯彻“以人为本”的思想，就是要像党的xx大报告强调的那样，在理想信念教育中，“注重人文关怀和心理疏导”。“人文关怀”和“心理疏导”的提出进一步丰富了党员理想信念教育的内涵，拓宽了党员理想信念教育的视野。在党员理想信念教育中注重“人文关怀”，就是要尊重党员的个体价值、做人尊严和人格完整，实施“人性化教育”，营造舒心环境，增强教育的“人情味”。人文关怀和心理疏导契合人的本性，是理想信念教育的有效方法。因此，在干部培训的过程中增加适当的心理学的课程，是十分必要的。

## (四) 理想信念教育的方式要创新

我们过去的理想信念与教育：以正面宣传为主，进行灌输。

这种方法曾经起过很大的作用，但是这些方法也有一定的局限性。道德谴责、法律惩罚、反面教育不失为是正面教育的一个很好补充，过去怕暴露党和政府的腐败阴暗面，怕影响形象和群众承受能力不足，现在看来，敢于自揭其短也是一个心怀坦荡的执政党应有的胸怀，对于一些党员干部道德败坏、违法违纪的行为的严厉惩处，可以起到震慑人心、反面教材的作用。揭露可以促使一些理想信念动摇的党员干部猛醒、反思，起到警戒人心、惩恶扬善、巩固信念的作用。

## 针对工作计划性不强的整改篇三

党的纪律和党内规矩是党的各级组织和全体党员必须遵守的行为规范和规则，是党的生命线，党员在遵守党的纪律方面存在哪些问题呢？下面是小编为大家收集整理的遵守党的纪律存在问题分析，欢迎大家阅读。

### （一）贯彻落实情况

自从参加工作以来，自己严格遵守党的政治纪律，坚持党的基本理论和基本路线不动摇。在政治原则、政治立场、政治观点和路线、方针、政策上同党中央保持高度一致。自觉维护党的集中统一，坚持反对分裂党、抵触党的言论、思想和行为。坚决维护中央权威。对党负责，听党指挥，对中央做出的重大方针、政策和决议没有不同意见，也没有公开发表与其相悖的言论，更没有与之相违的行动。

### （二）存在差距和不足

理论学习还存在差距，投入时间也不够，坚持思想路线上还有待努力，比如在私下场合，谈了自己对有些现行法律政策的看法，认为国家应加大改革开放力度，倾听老百姓的声音，解决贫富差距、腐败严重、道德和生态被破坏等问题。

## 二、贯彻落实中央八项规定及省、市实施办法情况

### (一) 贯彻落实情况

坚决拥护和执行党的《xx届中央政治局关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定》和省、市实施办法，时刻严格要求自己，切实维护党的良好作风。能够较好处处理家庭关系、朋友关系、同事关系。

### (二) 存在差距和不足

有时感觉一方面反对文山会海，一方面会议仍很多，虽有想法但没有公开提出意见。自己分管综合，每天阅改大量材料，有的可发可不发的也签发了。

### (三) 有关情况说明

单位的车子有时也用于去机场接人。群众反映强烈的人情消费、职务消费、“三公”经费开支、配备秘书、违规占用住房和办公用房等方面，本人都没有违规现象和问题。

## 三、学习视察广东时的重要讲话情况

### (一) 贯彻落实情况

认真学习了广东省委《关于认真贯彻视察广东重要讲话精神的通知》，原原本本地学习了讲话内容，并与群众路线教育实践活动结合，把思想统一到省委市委的工作部署上，带头落实讲话精神，把改革开放思想贯穿外经贸工作始终，紧紧扭住外贸转型升级的工作大方向，积极开拓国际市场，力求实现外经贸发展的新突破。

### (二) 存在差距和不足

理解得还不是很深很透，把讲话精神与实际工作相结合的契合点把握得还不是十分到位，比如如何借助新丝绸之路的战略，更好地把汕头的优势产业推向海外，让更多的汕头产品流通到国外市场。

#### 四、“四风”方面存在的突出问题

##### (一)形式主义问题

1、对政治理论学习存在片面性，对群众路线教育实践活动缺乏全面深刻的理解。有时候比较重视业务知识的学习，重视对法律法规的了解，但对政治理论和党的路线方针政策的学习不够耐心细致深入，掌握得也不够全面，总认为开了会听了报告看了新闻就基本知道了，有时拿到理论书也是翻一翻又放下，没有耐心研读，却又自认为看了，有摆样子求形式的心理预期。这次群众路线教育实践活动也大体如此，看到别人赶笔记也画瓢，有时没有系统深入学习，只是把相关内容抄一遍，笔记本记录的内容厚实了，但脑子里并没有装那么多。

2、实际工作中疏于精确细节，比较注意重要的问题和节点。由于分管的综合工作涉及大量的文件材料，几乎每天都是在不断到来的或长或短或急或缓的文件材料中工作，特别是修改相关的材料要耗费大量的精力和很长的时间，因而难免产生审读疲劳感。对有的材料，感觉与以前的内容差不多，有时又认为不审读也不会有什么问题的，便大致浏览一遍，修改把关得就不大严格，走走形式即签批发文。

3、工作上以开会和发文多，去基层调研容易浅尝辄止，时间短

情况摸得不太深透。用会议的形式布置工作多，用会议传达落实工作较多，工作交办了就认为落实了，工作就等于开展了，后续的效果和结果不怎么认真检验。

4、企业对外投资审查环节把关过于轻松，久而久之流于形式。平时，严格要求科室认真把关，细致审查相关材料，做到严格要求高效率，不要给企业增加负担，能一次办好的事不要让企业跑两趟。依照规定的审查，是对企业的负责，更是对国家的负责，我相信科室人员的认真负责态度和工作能力，所以每次不看内容即签名批准。这样做简单了事，但往往也是不太负责的表现，思想认识上总认为科室已经审查过，签名只是一种形式，时间长了，于是习以为常。

5、对基层情况的了解以听汇报看材料的方式获取较多，深入基层掌握第一手情况少，以至于对基层问题了解掌握得不全面不准确，当然也不够深，一定程度上影响了解决问题的思路和决策。当然，也有工作时间长了依靠经验判断的做法，对待经验和实际情况缺乏实事求是的态度。

## (二)官僚主义问题

的方式方法不够积极和主动，总感觉服务对象有需求再服务，尽量少去打扰基层和企业，主动问主动服务的意识缺乏，因而造成了服务落实不太到位。

2、对分管的工作跟踪督促不够，主动性跟不上，后续结果过问少。对待分管工作基本是安排科室承担，文件批转和布置基本及时到位，但对后续工作的开展过问少，工作效果也就放之任之。

3、工作中有时遇到科室间互相推诿工作，协调方式方法不多，不大能按原则坚持责任到位，存在不想得罪人的思想和动机，最后让自己分管科室承担工作，看似解决了问题，其实还是想息事宁人，不想太复杂，得过且过。

4、对基层和企业反映问题的解决落实方法简单，每次接到反映的问题，基本是交待分管科室负责落实解决，认为可以很好地得到办理，自己反而没有用心和太多精力重视解决落实。

### (三) 享乐主义问题

费神去想一想如何做得更好，工作效果更完美。

2、有时习惯多一事不如少一事，最好能够没有事。做事多了招人说，做事多了也容易出现差错，还不如少做些事不出差错。把余下的时间看看书，还能提高自己的学识，别人看了还认为很勤奋。

3、有得过且过轻松自在的想法。对工作中的矛盾、前进中的困难甚至阻力，慢慢丧失了较真精神，能够绕开的尽量绕开，能够不管的尽量不管，觉得反正有人会探索会碰硬会解决，自己轻松工作和生活。有时，在市里开会结束了还不到下班时间，也不再去办公室，要么回家要么去原来的工作单位坐一坐。

### (四) 奢靡之风问题

1、有时下基层时接受宴请，宴请大多都要饮酒。虽然没有主动提出过要求，也曾婉言谢绝过，但慢慢感觉社会风气大致如此，如果不接受好像也是不给基层面子，反而影响了跟基层干部的关系，渐渐就成了习惯，有时尽管喝酒喝得身体不舒服，也觉得伤了身体没有伤感情，是值得的。

2、公车有时也私下使用。单位的公车，应该用于开会调研等公务活动，但很多时候上下班成了代步工具，有时也去机场车站接送人。

虽然上下班时车子开的不算多，但总觉得使用也没问题，去机场车站接一下人也不是大问题，久之便放松了自我约束。

3、接待上级来人，有时陪同的人太多，尤其是吃饭的时候，感觉是一种基本的礼仪。也曾经反思过，认为可以少一些人，但担心分管的科室人员不高兴有意见，工作任务分配他们做，

吃饭时就赶人走，好像没有人情味。同时也感觉陪的人多给人的印象是热情，上级领导也会高兴。

## 五、产生问题的原因分析

通过这次群众路线教育实践活动，不少问题的思考触及到灵魂深处，剖析的问题虽有客观因素的一定影响，但更多的原因还在于主观。

1、宗旨信念上不能出现丝毫偏差。我是一名有近30年党龄的党员，党龄也是我的工龄。从大学时，学习并通读了很多党的理论著作，从而坚定了理想信念。工作后，特别是近些年来，看到党内和社会上一些腐败与不良风气与现象，痛恨之余也一定程度上怀疑党一贯的主张宗旨为何这般被人歪曲，并且利用党的威信中饱私囊。种种社会现象，不可避免地影响了自己的思想和心理，看不惯，痛恨，又觉得无能为力，有时工作上严格要求下属都觉得没有力量似的，因而难免有应付而只求凭良心做事的想法。通过这次活动，让我深刻认识到宗旨信念上的丝毫动摇都是不能原谅的。

2、党性修养上不能出现丝毫放松。我工作近30年，下过基层，做过教师，在不同的地区和岗位上工作过，工作经验和能力积累了很多，而且党性和原则性一直较强，自信能胜任很多工作。但这次活动让我意识到，党性修养是一辈子的事，作为党员领导干部，应带头活到老学到老，党性修养只有起点没有终点，无论是政治理论、组织纪律、思想作风还是文化知识、领导艺术和工作能力，每个方面的修养都还需要自我学习、自我教诲、自我锻炼、自我改造、自我提高。总之，对自己作为一名共产党员的要求一刻也不能放松。

3、个性品行上不能出现丝毫麻痹。人都是有个性化的，但无论什么个性都应有良好的品行，这是做人的基本，更是作为党员领导干部的根本。从小在农村长大，看过体会过基层的苦和难，家庭和学校也教会了我做人的道理。品立则人立。然

而随着社会阅历的积累，也看到了太多的无德无良者的得意，尤其是一些富人并不是通过合法勤劳致富，人性的卑劣昭然于世，但他们却能逃避道德的谴责而生活得很好，久之难免有失望之性情。于是，个性中不足的一面失去了改进的动力，对工作的要求也不像以前那样认真严谨，对下属也有放任，纪律的要求也松了，更别说以前的开拓创新和进取精神，都有所懈怠。

## 六、今后的努力方向和改进措施

通过教育实践活动，我进一步深刻认识到：群众路线是我们党的根本工作路线，也是我们党的生命线。自己找出问题、分析问题再解决问题，对症下药，才能健康成长，才能无愧于共产党员的角色，才能真正起到先锋模范带头作用。

### (一)努力方向

对照自己的不足，坚决清除思想上精神上的病因，严格按照共产党员的标准约束自己，努力做到学习认认真真，工作勤勤恳恳，生活简简朴朴，做人清清白白，始终把群众利益放在第一位，多为群众着想，说实话明实情办实事。

### (二)整改措施

1、继续加强学习，努力提高工作能力。学习党的理论和政策，学习法律法规，学习业务知识，积累工作经验，创新工作方法。增强学习的自觉性、系统性和实效性，带着问题学，针对问题学，向实践学，向群众学，不断提高政治敏锐性和鉴别力，提高思想素质和理论修养，大胆解放思想勇于创新，提高运用科学理论解决实际问题的能力。

#### (一)遵守党的政治纪律的情况

党的政治纪律是维护党的政治原则、政治方向和政治路线，



规范党组织和党员的政治言论、政治行动、政治立场的行为规则，是党最重要的纪律，是党的全部纪律的基础。作为一名拥有二十多年党龄的老党员，从宣誓入党之日起，我就以优秀共产党员的要求严格要求自己。几十年来，我一直严于律己，严格按照党章和各项政治制度办事，不断提高党性修养，在工作中做到以法律法规为依据，坚持原则，依法治校，自觉抵制不当请求，不损公肥私。

在政治上，我始终与党中央保持高度一致，认真贯彻执行党的各项重大决策。深入学习党的精神，不断贯彻落实中央、省委等有关文件精神，并在学校的各项工作中，把好党的政策方针这个大方向。立足现实，着眼长远，大力推进石室中学朝着一流化、现代化、国际化的学校发展，为学生、教师的全面发展、终身发展打好基、导好向、服好务。

(二)贯彻中央八项规定及省委省政府十项规定、市委市政府实施办法精神的情况。

在中央八项规定及省委省政府十项规定出台以后，我校党委班子高度重视，积极拥护党的决定，并立即传达学习中央、省、局的相关文件精神，并根据石室中学的具体情况，制定了《石室中学干部八条基本要求》《石室中学党员先进性的具体要求》《石室中学党风廉政责任制实施办法》等相关制度、文件。

个人方面，我严格遵守中央八项规定和省委省政府十项规定，贯彻市委市政府实施办法精神。首先，坚持务实作风，深入工作一线。作为中共四川省委四川省人民政府决策咨询委员会委员、四川省第十二届人民代表大会代表、成都市青羊区第六届人民代表大会代表，我经常深入学校一线、深入教师群体，听取和反映他们的意见与要求，自觉接受监督，履行代表职责。作为石室教育集团管委会主任，围绕集团申报的“”课题《龙头学校“一校两区”协调共济发展带动教育集团成员学校均衡发展的研究》，我坚持积极深入集团成员

学校，基本上做到每半月到一次成员学校，积极发挥“龙头学校”的辐射作用，带动集团内部各成员学校的均衡发展，实现教育资源的公平化。作为石室中学的校长，我坚持“一校两区、一脉相承”的原则，坚持每周至少三天在北湖校区办公，并针对北湖校区新人新校新办的实际情况，深入师生生活的第一现场，坚持与各级干部、各类骨干教师交心谈心，坚持与学校教职工沟通交流，了解各位教职工的工作情况与思想状况。其次，精简会议和简报。控制会议规模，提高会议实效，注重写短文、开短会、说短话。能在行政干部内部解决的问题，绝不召开全体教职工大会；能用视频会议解决的问题，绝不召集两校区教职工现场会议。简化各类简报，坚持非必要不发，非集体不发，非重点不发。第三，厉行勤俭节约，减少公务支出。对必要的公务出行，尽量减少人员、尽量缩短行程、尽量降低档次，不搞形式，不充门面。就我个人而言，坚持工作期间与教师同吃同住，不搞特殊化。

### (三) 转变作风方面的情况

调学校系统的目标。由此，拟定了《石室中学五年发展规划纲要》，为学校未来五年的发展进行系统规划；注重学校管理的系统性，从学校整体着眼看待学校的各个部分，使学校各职能部门的管理服从学校整体的目标，使学校各条线的工作服从于学校整体的发展目标。

第二，更加注重务实工作。坚持服务学校发展，服务师生成长。如：带头深入课堂一线，并要求所有校级干部、校长助理、中层干部、全校教师全员关注课堂、深入课堂，并每月统计各位干部及教师的听课节数。本学期开学至今，我共听课25节。又如：注重倾听师生意见，建立师生交流渠道。学校师生可通过校长信箱□qq留言□qq邮箱、手机短信等多种方式进行信息的交流与沟通。以校长邮箱为例，设立至今，共收到信件975封，同时定期在全校大会和行政会通报来信内容。定期召开学生座谈会，了解学生呼声，倾听学生意见。

第三，更加注重虚心学习。坚持在学习中提升，在提升中发展，在发展中进步。如：建立了干部学习群，定期在qq群上向干部推荐学习文章，迄今为止共推荐文章80多篇。再如：坚持日常阅读，自己带头阅读相关书籍如《平生只想办好一所学校》《理想的丰满》《优质学校的六个原则》《叩响命运之门》等，并向各位干部推荐书目，在今年七月，还举行了专门的干部读书交流会。又如：带领干部、骨干教师赴发达地区、知名学校进行参观学习，自担任校长以来，共派出干部及教师120多次，分别赴北京、上海、深圳等地区参观学习，扩大教师视野，转学教师观念。

第四，更加注重改革创新。自担任校长以来，在学校稳步推进多项改革举措，以使古老名校能够积极顺应时代的发展和时代的挑战。首先是带领领导班子反复调研，制定了《石室中学五年发展规划》，以此确定了学校未来五年的发展规划。其次是在今年开学之初，以《石室中学五年发展规划》为指导，提出了本学期的十二项重要工作及未来三年的六大工程，包括建立石室管理标准体系、推进石室祥云网络教育、大力推行校园信息化、分校区试行课堂改革、积极探索拔尖创新人才的培养、逐步推动北湖校区校园文化建设、国际办学水平再上新台阶等，使石室中学的内涵发展在新时期焕发新的生机与活力。

## 二、“四风”方面存在的突出问题

这次活动的主要任务是聚焦作风建设，集中解决形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风的“四风”问题，通过对党的群众路线的深入学习、调研，在问题摆查上，认认真真“照镜子”，老老实实“正衣冠”。经过认真对照党章、廉政准则、改进作风要求、群众期盼和先进典型，我认识到在四风问题上，就我自身而言主体是好的，但仍在一些方面存在着不足。从20xx年初的民调率来看，文庙校区满意率(很满意+满意)为91.9%，不满意为8.1%，北湖校区满意率(很满意+满意)99.11%，不满意为0.89%，这其中的8.1%和0.89%就不容

小视。

## (一)形式主义方面

第一，学习不严，理论不深。在理论学习上，常常对自己要求不高、要求不严。作为理工科出身的领导干部，对党的经典理论和行政管理的经典著作，一是读得不太多，二是读的过程中多数是浅尝辄止，没有深挖掘、细推敲。常常因为工作忙，时间紧，放松了理论学习和水平提升，在处理具体事务的时候容易忽略理论指导，导致个别时候缺乏理论与实际的有机联系。

第二，工作欠深，落实不细。因为兼顾学校工作、集团工作、专委会工作、人民代表工作等多项内容，头绪繁杂，事务繁多，有时难免出现顾此失彼、忙于事务的现象。如对学校五年规划的落实与执行上，有时没有深入一线，有时没能及时督促，导致深入不够、落实不够，以致有时不能及时发现工作中出现的问题。

第三，前瞻不足，创新不够。作为校长，只有创新意识和前瞻意识才能使学校的发展与时俱进。但由于日常工作繁琐，很难深入发达地区进行长期、实在的考察学习，也很难静下心来仔细研究、学习改革学校的经验与做法，以致在工作中前瞻不足、创新不够。如在创建全国一流学校项目建设、拔尖创新人才培养、学校信息化建设等方面，改革的步子还不够大，改革的力度还不够强。

## (二)官僚主义方面

第一，交流上与学生有距离。作为校长，对学生的情况了解主要通过班主任和年级领导小组的介绍汇报，虽然坚持召开学生座谈会，并积极参与学校活动，但深入接触学生还是不够。了解学生、倾听学生还不够，主动下班级、访学生的行动还不足。

第二，管理上深入一线不够。一是对集团成员学校的管理深入不够。作为石室教育集团管委会主任，对集团成员学校的管理主要通过参观、交流、视导等方式，难缺乏对成员学校深入、具体、细致的考察。同时由于成员学校较多，距离较远，无法做到面面俱到，在管理上有时会出现以点概面，以偏概全。二是对北湖校区的管理还要继续深入。虽然每周坚持有两天在北湖上班，坚持召开视频行政会和全校大会，但对北湖校区的管理情况、课堂情况了解得仍然不够深入。第三，工作上民主作风需继续转变。自担任校长以来，一直坚持科学管理、民主管理和系统管理，但在“民主管理”上还需要进一步转变作风。为了切实开展工作、推动改革，在校长会、行政会研究事务时，有时会急于事功，以致出现独断情况，会议民主氛围不够理想，没能很好的听取其它校级干部和中层干部的意见和建议。

第四，情感上与教师沟通有疏忽。虽然积极通过座谈会、教职工代表大会、个别交流等形式了解教职工的所感所想所求，但因为学校扩大迅速，教师增加迅速，很难做到和所有一线教师尤其是新入职的教师的交流沟通，对教职员工工作、生活的具体情况了解不够。到目前为止，两校区500多教职工，仍然有近30名教师未能认识，也谈不上了解。

### (三) 享乐主义方面

第一，懒惰心理作祟，工作细致不够。在对一校两区管理过程中，随着工作越来越细化，具体工作越来越繁琐，有时出现了懒惰心理。个别工作由于有具体分管干部，所以偶尔会出现督促不够、深入不够的情况。在对石室教育集团的管理中，有时畏于路途，对三圈层的学校考察较少，指导较少。

第二，吃苦精神不足，工作深入不足。随着学校规模的扩大和教职工人数的增加，与中层干部交流多，和一线教职工交流较少。虽然在日常工作中会经常询问教职员工的工作、生活情况，但深入了解、深入关心的程度还不够。

#### (四)奢靡之风方面

奢靡之风在我个人身上虽然不甚明显，但从主观上来讲，日常工作仍然存在着“办公条件好一点、办公设备高一点、环境布置好一点”的思想，出差在外依然存在着“住宿好一点、饮食好一点、交通便利点、环境优美点”的思想。在具体工作中，有时可能出现对公务接待标准把握不准的情况。特别是在中央八项规定出台之前，在与外单位尤其是上级单位的交往中，容易出现档次低了怕怠慢、档次高了怕违规的情况。

关于“舌尖上的浪费”、“马路上的浪费”等问题，本人无人情消费和职务消费，没有违反规定占用住房和办公用房，无违反《廉政准则》的问题发生。

### 三、产生问题的原因分析

(一)政治理论学习不足，理论联系实际不足。思想先进是其他各方面先进的根基，保持思想先进的关键在于用与时俱进的科学理论武装头脑。加强理论学习，是共产党员加强理论修养、永葆先进性的内在要求。但在具体工作中，受到实用主义的影响，忽略了理论知识的学习，认为只根据自己的工作经验就能完成好工作，陷入了经验主义之中。有限的理论学习又没有与具体实践相结合，无法与时俱进。

全意为人民服务的宗旨意识，认为只要把手头的具体工作做好，就完成了一名共产党员的历史使命。实用主义的耳濡目染逐渐侵蚀了对正确的世界观、人生观、价值观的追求；树立了具体目标、最低目标，忽略了共产党人的最终目标；做到了在思想上、行动上入党，忽略了在思想上、行动上紧跟党。

(三)主观世界改造不主动，客观能力提升不刻苦。主观世界改造的不主动，在现实情况下具体体现在对群众路线的认识不深入，没有从思想上弄清楚“我是谁，为了谁，依靠谁”，有时候认为，我为基层教职工操了心，办了事，却没有得到

相应认可和满意。这都是群众立场不够稳，自我认识不够准造成的。只有不断的坚定群众路线，才能不断的自我净化、自我完善、自我革新、自我提高。客观能力提升不刻苦，主要体现在自己功底不够，没有将马克思主义与具体实践相结合，没有将科学的管理经验与飞速发展的教育管理实际相结合，满足于坐稳领导位子，保持工作样子。

#### 四、今后的努力方向和改进措施。

(一)进一步加强理论学习，努力提高自身素质。继续把学习作为提高自身素质的第一途径，静心阅读马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想等经典理论，潜心阅读有关教育工作的各种书籍，在多看中多思，在多思中多做，并理论联系实际，将学到的理论知识切实运用到学校的实际工作中。主动钻研，主动学习，进一步提升自己的理论素养和理论水平。继续坚持原有的干部学习制度，通过推荐书目、推荐文章、专题讲座、专家报告等形式，带领干部队伍和教师队伍共同在学习中进步，在进步中提升。同时对自己严格要求，带头进行学历提升。

(二)进一步加强创新意识，努力提升办学水平。紧密围绕成都“教育三化”的战略部署开展工作，创新学校管理举措，大胆推进学校工作改革，进一步提升学校的办学水平和办学质量。如：发展石室中学教育集团，促进城乡教育均衡，使更广大市民从优质教育资源的辐射中获益；积极推进校园的信息化建设，将教学改革与信息技术进行有机结合，真正实现教育的信息化和数字化；拓宽国际教育渠道，扩大国际办学规模，满足群众不同的教育需求。以“聚精会神办石室，一心一意谋发展”为宗旨，坚持把学校办成一所既有悠久历史又有现代水平的高品质知名学校。

(三)进一步加强联系群众，始终保持务实作风。时刻牢记密切联系群众，继续坚持与全校师生的交流谈心，继续坚持对离退休教师和生活困难教师的关心帮扶，继续坚持一学期一

次的学生座谈会，继续坚持开座谈会、问卷调查、个别访谈、案例剖析、群众测评、网上校长信箱等工作形式，积极听取年级组长、备课组长、党委委员、支委委员、工会委员、普通群众、离退休教职工的意见和建议，确保工作的务实、求实和踏实。

(四)进一步加强自律意识，自觉接受群众监督。“善禁者，先禁其身而后人。”按照学习理论与投身实践统一、党性锻炼与人格修养统一、自我修养与制度约束统一的要求，我将继续坚持自重、自省、自警、自励，做好勤政廉政的表率，并积极接受群众的监督。如：继续认真参加党内政治生活，积极开展批评与自我批评，接受群众的公开评议；继续自觉执行民主集中制的各项制度规定，严格按照规范“三重一大”决策程序，推进依法民主科学治校；继续严格遵守各项规章制度，以实际行动贯彻领导廉政准则；继续做好实施党务校务公开、严守招生录取政策、杜绝收费违规违纪、严管基建维修工程、规范公务车辆使用、完善财务工作程序等，自觉接受党和人民群众的监督。

自我革新、自我提高”的自能能力。

通过参加党的群众路线教育实践活动，随着“三个环节”的深入推进，经过“四风”问题的深入剖析，我深刻意识到群众路线在保持共产党员先进性中的重要作用。在今后的日子里，我将在上级领导的帮助下，在相关同事的帮助下，在广大群众的监督下，与全体班子一道，进一步加强学习，提高思想认识，转变工作作风，积极推动问题解决，为石室中学、石室教育集团和成都市的教育事业做出更大贡献！

共2页，当前第1页12

## 针对工作计划性不强的整改篇四

一、自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟进一步提高



一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，热爱祖国，热爱中国共产党，拥护中国共产党的领导。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

## 二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。一是认真学习党的精神和党的各项方针政策；二是认真学习业务知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在工作中存在的不足，有针对性地进行学习，不断提高自己的业务工作能力；三是认真学习法律知识，特别是统计法律、法规的学习，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

## 三、业务工作方面，扎实做好各项工作

一是专业工作：1、居民消费价格指数收集、编制工作。这项工作是我们消费价格科室的主要工作，为了完成好此项工作，我主要做到了调整和充实调查网点及部分代表规格品，确保数据收集齐全完整□20xx年全区调整了10个调查网点和100多个代表规格品。严格按照方法制度收集价格。2、带领科室做好全年手持采价工作，今年5月手持采价试运行开始，我们科室就进一步强化了“三定”采价原则，要求采价员一定按照国家采价日规定，定时、定点、定员开展价格采价，就是遇到节假日都坚持在工作一线。3、提高价格专职调查人员和辅助调查员的整体素质，今年对专业采价人员实施培训4次，各网点辅助调查员培训交流2次。4、认真开展数据质量检查，严格把好数据质量关。做好全年数据质量检测工作。今年科室共撰写工作信息13篇，经济信息40篇，专业分析材料9篇，年终评为全省消费价格工作一等奖。

二是队上其他调查工作：全年参加区上、市上专项调查共计36次。

三是党务工作，协助支部建立网上党支部，并负责网上党支部资料的编辑和上挂。做好了今年入党积极分子的发展工作，帮助他们成为合格预备党员；在网上党校认真学习，对学习的文章都留下了心得体会。针对金马镇金泉社区和永盛镇开展了义务“一体化”培训4次以上，到所在社区一东街社区开展了党员双报到，并承担东街社区安排的宣传工作。3月和9月去到挂钩村一万春镇三井村开展了2次基层党组织和农村基层治理调查；7月参加了温江区级机关党内民主满意度的调查工作。

#### 四、今后工作努力方向

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，分析能力不够强，此外业务水平还不够高，经济信息综合撰写能力也有待加强。党务方面业务能力还需加强。20xx年，我一定认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面推进调查事业的发展作出自己的贡献！

### 针对工作计划性不强的整改篇五

党的群众路线教育实践活动的主要任务是作风建设，集中到解决形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风的“四风”问题上，并透过“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”，对作风之弊、行为之垢来一次大排查、大检修、大扫除。我重点学习了《论群众路线——重要论述摘编》、《厉行节俭反对浪费——重要论述摘编》以及《党的群众路线教育实践活动学习文件选编》等，受益匪浅。充分认识到“四风”问题存在，严重损害了党在人民群众中的形象，严重损害了党群干群关系。

## (一) 贯彻落实状况

我认真学习了马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想和科学发展观，用正确的理论武装头脑，真正做到理论上清醒，从思想上行动上提高自我的工作职责心，树立一切为人民服务的思想。树立正确的世界观、人生观、价值观才能有坚定的梦想信念，正确对待得与失、苦与乐、荣与辱、贫与富以及个人同他人，个人同社会的关系，持续清醒的头脑，发挥党员表率作用。同时，自律、自省、加强自身修养。大力加强党性修养，持续清正廉洁的生活作风。要经常照一照镜子，看一看自我的言行举止是不是贴合党性政治纪律的要求，有没有差距和相违背的地方，常怀律己之心。

## (二) 存在差距和不足

透过深刻反思，发现自我：第一、党员意识淡薄。很多时候不能以身作则，没有做到不仅仅在学习上、工作上要有优异的表现，并且还要能够认真地从身边的小事做起，努力在各方面不断充实自我、完善自我。组织纪律观念淡薄，有时候只顾管好自我，不能带动其他教师共同提高，把自我当成普通群众，没有发挥先锋模范作用。第二、自我约束力不强。忽视政治理论学习，导致党性修养等方面出现问题。第三、对不良行为不敢管，明哲保身，不愿得罪人也不愿管。

## (一) 贯彻落实状况

从自我做起努力营造以勤俭节俭、廉洁自律为荣，以骄奢淫逸、好逸恶劳等腐败行为为耻的良好氛围，从身边小事做起，一点一滴积累提高。

## (二) 存在差距和不足

问题还是存在在行动上，在小事上不能始终严格要求自我，

### (三) 有关状况说明

#### (一) 形式主义问题

工作职责心、工作用心性主动性有所下降。在学习任务繁重、时间紧、头绪多的时候，牢骚满腹，怨天尤人；在工作方面缺乏热情，工作不扎实，不细致不到位，表率作用不突出。

#### (二) 官僚主义问题

暂无

#### (三) 享乐主义问题

没有做到始终刻苦学习专业知识，提高自我综合素质。满足于现状，陶醉于已经取得的成绩，不立新目标，缺乏新动力。

#### (四) 奢靡之风问题

这一方面，个人尚能抑制奢靡之风，终做到不铺张浪费。

暂无

(一) 政治理论学习不够深入，不肯钻研，学习自觉性稍差，重视不够。

(二) 在存在求稳和等靠的思想，不敢大胆去探索和创新因而学习、工作产生依赖性。主要表此刻有时学习、工作欠主动，遇到棘手问题，不肯动脑筋去想办法解决，产生得过且过心理。

(三) 是未能很好处理学习与工作的关系，往往以学习、工作繁忙的为借口放松政治理论学习，未能深刻认识到理论对学习、工作的巨大促进作用。

## (一)努力方向

- 1、加强政治学习，提高自觉性、用心性。
- 2、要坚定立场，大胆主动，不计较个人的得失，以为党为人民的高度负责去做好本职工作，时刻牢记自我是一名共产党员，务必在平时发挥党员先锋模范作用。
- 3、合理地安排时间，针对性地解决目前学习、工作中存在的突出问题。
- 4、进一步加强党性锻炼，做一名优秀共产党员。在学习、工作和生活中，严格遵守党纪国法、严于律己，以身作则。

## (二)整改措施

第一、加强学习和提高理论水平，提高自律潜力。

第二、对自我做过的事经常总结，看看自我的哪些是正确的，哪些是错误的，坚持好的，改正错的，以此激励自我不断提高。第三、改善工作作风，提高工作用心主动性，提高工作质量、办事效率。

第四、加强与其它党员同志的联系和配合，提高思想政治素质和道德水平。

第五、常常深刻分析自我，找到自我的不足。多与同事，好友交流，悉心听取他人意见，要不断严格要求自我，认识自我的不足，敢于批评和自我批评，改正不足之处，不断完善自我。

对党员教育形式多样化，让更多的党员走出去学习，理解教育提高党员的思想素质，真正发挥共产党员的先锋模范作用。