

# 船长工作体会与心得(优质7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 船长工作体会与心得篇一

安全生产是一种责任，不仅是对自己负责、对家人负责，更是对员工负责、对企业负责、对社会负责。

每一次事故的警笛，都揪人心弦，每一次惨痛的事故，都给亲人心头留下永久的痛，安全生产牵动人心。

安全生产，不仅仅关系你自己，更多的是关系到你我他。

安全生产是社会永恒的主题，是一切工作的真谛。

安全是企业发展的前提和根本，与企业的生存发展息息相关，企业要想寻求更大发展，获得更广阔的市场，就必须切实抓好安全生产工作，全面落实安全生产责任制，遏制生产安全事故的发生，才能创造出更好的经济效益。

作为一名项目经理，深知肩上责任重大，对施工项目的安全生产工作负全面责任。

因此，从自身角度就要牢固树立“安全发展，清洁发展”的指导思想和“安全第一，环保优先，以人为本”的正确理念，坚决克服“重生产，轻安全”的错误思想，切实摆正安全与进度、安全与效益的关系，切实做到“不安全不生产、不安全不开工、不安全不建设、不安全不运行”，确保生产安全。

## 一、正确认识当前安全生产形势

从总体形势来看，公司的安全生产状况总体相对比较稳定，但基层的安全环保工作依然严峻，综合管理能力还不能满足生产经营的需要，还达不到安全发展、清洁发展的要求。

因此，需要我们基层领导正确认识目前的安全生产形势，率领全员扎扎实实地开展安全环保工作，将各项安全环保工作举措落到实处，务求实效，不断夯实基层hse管理，全面提高基层现场的事故整体预防能力，为公司实现持续健康发展奠定坚实的基础。

## 二、提高思想认识

近几年，集团公司、公司对安全环保工作越来越重视，要求也越来越严，可以说，在当前形势下，安全是政治、是大局、是稳定、是和谐，更是一种不可推卸的责任，因此，作为基层领导要充分认识到这一点，不断提高对安全环保工作的认识，增强抓好安全环保工作的紧迫感和责任意识。

深刻理解“安全是否决性指标，经营是计划性指标，节能降耗是约束性指标”，从发展惠及员工、维护员工切身利益的角度出发，切实抓好安全环保工作。

要搞好安全生产工作，思想认识是关键，特别是基层各级领导的安全生产意识，必须认真贯彻执行国家和地方政府有关安全生产方针、政策、法律法规，以及上级有关安全生产管理制度，把安全生产工作列入施工管理的重要议事日程，及时研究解决或审批有关安全生产中的重大问题，并按规定提取安全经费，保障安全设施的及时到位，切实解决安全技术问题。

在日常工作当中，始终坚持把安全生产摆在第一位，不断健全安全生产保证体系和安全生产监督体系，逐步完善hse行为

准则、hse检查及考核标准、hse奖惩管理办法，做到组织落实、措施落实、检查落实、考核落实，促使hse管理基础工作进一步夯实。

### 三、全面落实安全生产责任制

安全环保工作是一项系统工程，是全员、全过程、全方位的工作，项目经理作为施工项目安全生产第一责任人，要切实履行第一责任人的责任，要亲自组织完善各级领导、各职能部门的hse职责，并将责任目标和工作压力层层传递下去，直至每一名岗位员工，要做到横向到边，纵向到底，构建“一把手挂帅，主管领导负责，专业路分管，职能部门监控，党政工团齐抓，全员参与”的责任体系和工作局面。

同时，建立完善hse奖惩约束机制，把hse责任目标落实情况与有效的考核、奖惩结合起来，严考核，硬兑现，促使责任由全员共担。

### 四、加大执行力度

抓安全生产工作，必须注重执行能力建设，严格按照公司规章制度和岗位操作规程办事，养成尊重科学规律，反对违章蛮干的好习惯，养成令行禁止、雷厉风行，执行制度一丝不苟、完成工作精益求精的好作风。

同时，还要培养各级管理人员事事从严、事事过细的工作作风，敢于叫真章，善于抓细节，及时发现和堵塞安全环保的漏洞，识别和防范施工现场存在的各类风险，落实各项消减控制措施，强化危机意识和风险意识，增强员工识险避险和事故应急处置能力，树立安全环保工作“没有问题就是最大的问题”和“没有最好只有更好”的理念，时刻保持对各类风险和隐患保持高度警觉，筑起坚固的防范之墙，遏制一切事故的发生。

## 五、切实抓好风险管理

风险管理是开展各项管理工作的基础和前提，因此，要切实抓好此项工作，组织全员开展全面、全方位的危害因素识别活动。

项目经理要亲自组织开展，组织安全管理部门、生产技术部门、设备管理部门按照事故类别、施工工艺流程、设备设施现状开展危害因素识别活动，针对识别出的危害因素，及时制定风险消减控制措施，并充实、完善到施工项目“两书一表”、岗位“两书一表”和操作规程中，指导作业人员施工和操作，防范各类事故的发生。

总之，安全生产工作只有起点，没有终点。

因此，安全生产工作必须全员参与，做到“人人、事事、时时、处处”抓安全生产工作，努力增强全员的安全环保意识，提高全员的安全环保素质，实现“要我安全”到“我要安全，我会安全”的思想转变，从而有力促进公司安全环保形势持续稳定发展。

紧紧张张忙完了家访工作，这期间我走进了许多孩子的家庭，走进了孩子们的心灵世界，走近了孩子们的父母。

感觉自己和家长孩子的心更加贴近更加密切，大家彼此相互理解和体谅。

同时，也深深体会到自己责任的重大，毕竟教育孩子必须依靠社会—学校—家庭的共同努力。

回顾我的家访工作，我获得了不少学习的机会，也吸取了些许心得。

班上学生大都是独生子女，但家庭条件一般，家长多半为生

活奔波忙碌，无暇顾及孩子的学习，而且他们也没有辅导孩子学习的能力。

有的交给老人看管，学生学习的主动性较差。

于是，我决定锁定这部分孩子，尽量帮助学生克服困难，增强自信。

我认为上门家访是打开孩子心灵的一把金钥匙，是学生、家长与老师互动最好的一种方式，老师能比较全面地了解学生的家庭状况，便于对学生有针对性的帮扶。

有的是与学生、家长当面交谈，有的是避开孩子单方面与家长谈话，发现家长都很关注和紧张自己孩子的发展情况，更多是从行为习惯、心理素质的发展方面去探讨，还有对待学习的态度等等。

在入户家访过程中，我详细谈了孩子在校的基本情况，向家长汇报孩子的全方位综合发展，并给家长提出合理化建议。

家长再及时针对学生的基本情况当场反馈给我，孩子在身旁也在聆听着，“朋友式”的交谈，让学生能很好地听取大人的意见，有的提出自己对父母的不同看法，希望父母理解他们；有的大胆向老师提出建议，改进我的教学方法。

我都一一记下来，并和学生家长合影留念。

老师、学生、家长的距离越加拉近了。

这次家访工作感受颇多，主要有以下问题和感想：

1. 真爱和严格要求要相结合。

真爱是与法律，与社会道德规范相一致的爱。

溺爱不是真爱。

父母不能溺爱孩子，在关爱孩子的同时也要对其作出严格的要求。

## 2. 言传、身教、心教相结合。

言传就是通过有根有据有情的道理对孩子进行教育，包括适当的批评。

但孩子对父母的说服教育并不十分重视，因而要进行身教。

身教就是父母在日常生活的一举一动、一言一行都起到表率作用，并在潜移默化中影响孩子。

所以孩子们的家长在日常生活当中要注意自身的一举一动，因为这种方式也是对学生的一种教育。

生活像面镜子，你对他笑，它也对你笑；你对他哭，它也对你哭。

每个孩子都希望父母满面春风，有说有笑。

老铁着脸，开口闭口训人，“眼睛一睁骂到熄灯”的父母，不仅自己活得累，还会影响孩子健康性格的形成。

所以父母要对孩子进行正确的教育。

## 3. 不代替孩子成长。

“成长”是孩子发展智力、非智力、体力的过程，是孩子从自然人变为社会人的过程。

在这个过程中，孩子需要实践、探索，取得直接经验，也需要在直接经验的基础上，经过别人的讲解、传授，学习书本

知识……取得间接经验。

成长是不可代替的，但许多家长却一定要去代替，他们包揽了孩子的一切生活服务劳动。

这对孩子们的健康成长是不利的。

#### 4. 发现和赞扬孩子。

孩子总是特别渴望得到别人的肯定。

一个孩子如果在童年时代缺少家长善意的赞扬，那就可能影响他个性的发展，甚至还可能成为一种终身的幸。

所有受欢迎的父母和老师都拥有一双“爱的眼睛”。

他们能在极短的时间内，发现孩子的闪光点，发现他的长处。

#### 5. 让孩子承担责任。

常听一些父母说：“我的孩子不孝顺”，“我的孩子做作业丢三拉四”，“我的孩子常丢东西”，并询问矫正办法。

情况虽然不同，但原因大抵一致：孩子没有养成承担责任、对自己负责的习惯。

#### 6. 家校合作常沟通。

学校和家庭是孩子接受教育的主要场所。

所以，必须经常沟通，形成同向合力，才能取得最佳效果。

家长要从思想感情上信任学校，信任老师。

要克服包庇自己的孩子、随便指责议论学校老师的不良言行。

对学校、老师有意见时，要通过正常途径取得解决。

教育是一项重要的工程，教育的效果是学校教育、家庭教育、社会教育这三个方面综合作用的结果，三者相互关联且有机地结合在一起，相互影响、相互作用、相互制约，缺一不可，如果步调统一，相互促进，他们的合力就大，教育的效果就会更好。

家庭教育是一切教育的基础，家庭在塑造儿童的过程中起到很重要的作用。

通过家访，我感受到孩子的家庭教育环境很重要，家长素质更加重要。

因此，学校以及老师应加强家校的联系，帮助和引导家长树立正确的家庭教育观念，掌握科学的家庭教育方法，提高科学教育子女的能力。

还有，在作业的布置上，不要布置太多过分依赖家长、或要家长批改的作业，确实有些家长(特别是爷爷奶奶等)的水平还跟不上。

在多年的教学中我发现：每个孩子都希望得到老师的表扬或鼓励，因此，当孩子有了进步或在某一方面取得了一定的成绩时，教师都要发自内心地进行赞扬，由衷地表示祝贺，并通过家访的形式告诉给家长，使学生感受到自身的成就感，这样，他的学习会更加努力，他的思想会更加进步。

同时，家长也会分享孩子的快乐，会更加关注孩子，关注学校，使我们的教学更加生动多彩。

家访工作真的很给力！

1.工作心得体会范文大全



- 2.工作个人心得体会范文大全
- 3.个人工作心得体会范文大全
- 4.工作学习心得体会范文大全
- 5.财政局工作心得体会范文大全
- 6.事业单位工作心得体会范文大全
- 7.社区卫生工作心得体会范文大全
- 8.心得体会大全

## 船长工作体会与心得篇二

首先，我充分利用班级环境的教育功能，有意装贴名言警句，设置星级评比专栏，把板报当成舆论宣传的阵地。其次，培养组建良好的班委和团委，让品学兼优、责任心强的学生来担任，另外，建立激励机制，赏罚分明，引导和鼓励学生，形成积极向上的精神面貌，整个班级形成良好的班风。

在工作中针对现在的独生子女存在只顾索取，不管付出的现象，我一接手班级就告诉学生权利与义务是对等的，并且日常学习中通过多种形式，如班会、劳动及国家发放住宿补助，贫困补助的机会，让学生思考我们应做什么回报国家。让学生明白为什么上课要认真听讲，为什么要完成作业等，提升学生的学习主动性，从而提高学生学习的使命感，收到良好效果。

当今社会现象，家庭状况与学校教育存在一定矛盾的情况下，光靠苦口婆心地说教是很苍白的，所以我给学生介绍一些学生榜样。在平时工作中，我也做学生的榜样，从言谈举止到

与人相处都做学生的榜样。劳动时亲自动手，并非只动嘴皮子，所以我和学生关系融洽，学生非常信赖我，所谓“亲其师而信其道”，我们在一起每天都很开心，都有收获。

中学生思想尚不成熟，有时会对学校的制度管制存在抵触情绪，有时会因为学习或者同学的矛盾产生负面情绪，自己不会合理解决，而出现不满或语言的发泄不正当行为等，还有父母远在外地打工，学生缺少父母的关爱，从而有心里失衡的现象，学生会故意犯错来引起老师的注意等。面对多种思想的问题，班主任要逐个进行思想疏导，疏导得好了，很多问题就迎刃而解了，笑容又重回学生的脸庞，他们才会正常地学习和生活。

学生由于学习基础、家庭环境、接受能力等方面的因素，学习成绩会差别很大。班主任除了要鼓励后进生树立信心外，在学习方面给予个别指导也是必要的，教他学习方法及合理安排学习时间等，后进生成绩进步了，信心满满。老师不断鼓励会有更多的惊喜等待着你，学生的潜力无穷。这时教师是何等幸福！总之，班主任的德育工作要讲究科学与艺术，合理疏导才会取得事半功倍的效果。

## 船长工作体会与心得篇三

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下述职。

一、加强学习，领会精神，提高执行力。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公

司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规矩，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

## 二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌；2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步；4月25日，精心组织的项目品鉴会 & 客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展

空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传；售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难；售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持；与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

### 三、强化管理，注重团结，带好销售团队。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮

助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

#### 四、正视不足，改进工作，超越自我。

半年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔；二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

#### 五总结经验，明确今后的工作思路与措施。

1拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。一期一批及二批销售均达到90%以上为目标；一期一批共213套，销售面积24741m<sup>2</sup>，预计可完成总销套数的90%，即22266.9平方米，共191套；自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达万元；一期二批；共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套；自行车库销售金额为万元。回笼资金预计可达万元。

#### 2合理搭配，科学制定广告计划。

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息；中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区；短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间；报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

#### 3完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩；二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

## 船长工作体会与心得篇四

到《新东方精神》编辑的约稿电话时，我和同事正在准备一场关键岗位的。这个岗位从20xx年6月公开招聘至今，已经进行了至少10轮面试，累计面试人数已超过百人，但仍然没有合适的人选。也就是说，百里挑一的标准也没能为我们找到合适的人才。

以此为例做一个简单的计算，按照百分之一的录取率，假设每个月企业的招聘需求为10人，那就意味着hr每个月至少要筛选1000份的并安排面试。而事实上，即便在招聘淡季，我们的实际需求也是这一假设的2—3倍，旺季则呈平方递增。因此，每每饱受在绝望中寻找希望的洗礼时，同事们都坚定地互勉：亲，那人定在灯火阑珊处。

其实，类似的情况在各类企业的招聘中并不少见，如今用百里挑一已无法贴切描述招聘到优秀人才的艰难。而与之形成鲜明对比的，是人才招聘会上人头攒动的喧闹景象，以及hr邮箱中每天三位数的。这其中从本科到硕士、从本土到海归，仅从背景来看，一片繁荣，然而经过层层面试后的平均岗位匹配度，却不足15%。

企业完全不接纳无的大学生吗？显然不是。经验固然重要，但新人的优势也同样突出。职场新人是新鲜血液，具备较强学习能力和融合能力的新人，能为职场的新陈代谢、持续发展提供强有力的推动力，只要明白充分发挥优势这个原则，在竞争中就有无限的发展空间。

因此，核心问题不是企业要不要，而是企业要什么。对于职场经验为短板的新人来说，放之四海而皆准的标准应当为：独立、成熟、能承压、善学习、善合作。显然，应聘者中基本没有认为自己不具备以上任何一项素质的，所以当落选的现实摆在眼前，大多数人会产生疑惑，我到底哪点不符合？原因是，这标准远没有看上去那么简单。它既不是求职宝典、攻略所能教授的技巧，更不是为得到一份工作，在试用期那一两周的坚持。它沉于心，才浮于面。因此之时，我们面对的其实不是某一个企业的面试官，而是是否在大学期间完成成熟蜕变的自己，曾经经历的每一次转变都在此时天然积累成了必然的结果。

### 独立是能力，成熟是心态

独立意识和成熟的心态并非随着年龄的自然增长而自然形成，每一次成长必定伴随着某种触动，也许是成功的狂喜，也许是失败的无力，可能是自身的内动力驱使，更多的是无奈地被动接受。总之，这些经历让我们体会到了成就、渺小、震撼、愧疚等心理的波动。

首先是思维的独立。但请注意，不是粗暴的叛逆。在家庭中树立独立地位的成熟方式，是给予家人足够的安全感，让家人信任你可以理性处理问题，而不再担心你会莽撞行事。比如，当家人和你持有不同观点，双方各执一词时，是选择冷静分析，还是闭口不语，甚至扬长而去？在冲突中不仅要强迫自己形成控制情绪的意识，还要懂得如何平复他人的情绪，摒弃消极的冷处理，对家人意见表示理解的同时，心平气和地阐述利弊，尝试说服或形成折中方案。长此以往，当你走

进社会面对同事的质疑、交流的障碍乃至误解时，这些积累而成的思维习惯能帮你迅速摆脱僵局和困境。

有社会学家做过相关调查表明，从小在和睦的大家庭中成长或与兄弟姐妹相处较好的孩子，其沟通和融合能力高于独生子女，且在组织中表现出较强的说服力和忍耐力，道理很简单，潜移默化的交流方式和意识奠定了擅于主动沟通和解决问题的职业素养。

其次是经济的独立。经济独立是加速自身社会化的最大引擎，通过力所能及的工作让自己在经济上拥有独立的支配权，既有利于成就感的获得，更有利于社会经验的积累。但在选择上需注意，大学期间的打工不可以经济目标为惟一导向，应当明确每份工作的意义和技能所在，收获行业体验。

这其中最简单却也是最艰难的，是独立于父母。因此，作为一种心理暗示，从新生报到的那一天起，我们就应该抢过父亲肩头的行李，大步流星地迈入校门，向明天宣告独立的开始。大学时期的可以分为三个阶段。第一阶段是纯打工，只要不违法，做什么工种都可以，但哪怕是做保洁，也尽量与大品牌建立联系，这样你可以亲身感受到企业的管理模式和。现在很多知名度较高的企业针对高校学生都有实习生或管培生的项目，从一线岗位熟悉企业运作的模式，基本的、规范，各部门基本分工等，为第二份工作的经验要求奠定基础。

第二阶段有的放矢，围绕本专业或你未来想致力于发展的行业，向其低门槛岗位进军。在这一环节要立足本岗，注重对该企业、该行业的深层次了解，熟悉管理架构、晋升空间、业务流程，特别要在过程中不断评估自身能力、兴趣等与行业及岗位的匹配度，找出自己做此行业的优劣势，以及是否与最初的想象产生反差等问题，同时开始建立自己的人脉。比如，我是人力资源专业的学生，我向往毕业后到苹果公司的hr工作，以我目前的职业素养而言，核心岗位肯定是无法企及的，我就去应聘hr实习生，哪怕端茶送水、订餐都无所



谓，关键是要在琐碎中观察、和提问。

第三阶段进入实战，有了前两个阶段共四学期寒暑假的磨砺，有了明确分辨是否喜欢和能否胜任某一行业的基础，或许你还是无法选择哪个行业更适合自己的，但至少明白了，我所向往的行业是否符合我的想象，是否真的适合我。而正是由于在大三就进入了宽松的选择期，大四的实习择业自然能够摆脱被动，游刃有余。

## 船长工作体会与心得篇五

刚刚毕业，初入社会，受伤、彷徨、不知所措，等等等等，这一切的一切都是在所难免，但是，对于我来说，唯一不变的是，一直不灰心，始终对自己不抛弃、不放弃。我坚信：努力，有改变就会有进步！

从学校出来，就会面临很多问题，诸如工作，生活，找对象一类，都是要解决的问题，可是我们绝对不能盲目。我朋友小崔，他是个幸福的人，就要打算月底结婚了，这不是每个人都能做到的，得有实力，得有资本养得起家，我没有，所以我还要奋斗。

我的应聘真言是：我要的是工作，不是工资！

这样的信念使我很容易在这个社会上生存，所以，现在我可以安徽一笑堂茶业公司里学习，公司虽然不是什么巨头，但是对于我这个初出校门的学生来说，同样可以学到相当多的东西，没有工资、更没待遇，这使我更加努力地学习，更加谦虚的向师兄师姐们请教，因为我知道，公司最终不会让一个毫无用处的职员留下。

很多时候，我个人认为我的一些同学、朋友在找工作的过程中走进了一些误区，总把工资、待遇放在最前面，而最先考虑的不是前途、发展和将来。这样完全不好，刚毕业，家里

也不会指望自己挣多少钱，都是父母的骨肉，他们也能体谅的，更不是说一年带个多多少少钱回家才算是好儿子、乖女儿。

很多朋友不理解为什么我愿意在这公司这样被“剥削”，都说我是不是大脑不好使、脑袋进水了，都不明白为什么有些不错的公司让我去面试都被我以已经找到工作回绝了，都劝我不要学了，其实他们完全不明白我想要的，我不愿意为了眼前的工资去放弃这样的学习机会，即使学习过后我还得重新找工作，那样我也会觉得值！

一份好的又前途的工作，比一份眼前的“高”工资好多了，我不是“富二代”，人生路怎么走，得靠自己，一笑堂的总监教会了我，做大脑勤劳的人更容易成就事业。

无论结果是什么样子的，我都是会努力的！

## **船长工作体会与心得篇六**

时间过得远比想象的快,从去年来到信息中心运维科到现在已经过去了一年,在这一年的工作中,我受益匪浅。

是的，在这个竞争激烈节奏快的社会中生活的确会让人感觉到紧、压力……但是这不是最重要的。社会是这样，但是我们可以笑对生活、笑对人生、笑对生命。

在这一年的工作中,我体会到了工作是一项需要热情的事业,并且要有持之以恒的精神和吃苦耐劳的品质。工作时要学着仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析,并努力学会把学习到的知识应用到实际工作中,尽力做到理论和实际相结合的最佳状态,培养执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也要培养耐心和毅力。平时处理打印机和电脑故障是比较繁琐和复杂的工作,虽然故障看似是一些小故障,但是在处理过程中会发现往往一个看是简单的故障却是因为很多细小的

问题引发的，要发现这些故障，需要细心的查找问题所在，处理完故障一定要学会记录，不仅是对自己知识的巩固，还是为今后遇到同样的问题积累经验。在处理网络故障时，一定要注意力集中，要沉着稳重，因为网络设备中，如果不小心输入了一条错误的命令，后果可能是灾难性的，特别是环境保护厅不管是专网、互联网的网络流量随时都很大，随时都有人在使用，随时都可能在发送或下载一份重要的文件，所以更不能使网络在上班时间出现严重的故障，所以上班时间维护一台网络设备一定要特别细心和小心。

平时处理故障时发现书本知识直接运用在实践当中很多行不通，碰到了很多自己无法独立完成的困难时，这时就要学会虚心请教有经验的同事，或者想办法在网上查找解决办法，找到同事帮忙时，一定要虚心请教，认真学习，接受同事提出的意见，这样不仅可以很好的解决问题，还能培养良好的团队气氛。说道团队气氛，我觉得在运维工作中是十分重要和必须的，环保厅运维工作比较繁琐和复杂，不管个人能力有多强，知识有多丰富，一个人是不可能完美的处理好一件事情的，三个臭皮匠能顶过一个诸葛亮，每个人都有不同的想法和能力，处理同一件事的方法也不同，带来的效果也不同，中和大家的方法，可以更好的解决一件事。我感觉在信息中心工作的这一年中，不管是运维科还是其他科室，都有很好的团队意思，良好的工作氛围使我在工作中有更好的积极性，而且身心也很愉快。特别要感谢领导平时的关心和照顾，不管是工作中还是生活上的照顾，对于我在信心中心的工作起到了很大帮助，让我感受到了信息中心这个大家庭的温暖。

一.工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。由于个人能力素质不够高，工作效率不高。二.工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，工作没有提前量。三.对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。以后我将进一步发扬优点，改进不足，做好本职工作。不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验和知识的欠缺，在实践中暴露出了

一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。现在吃的苦，所经历的一切都是为了以后而服务，来的苦还很长，没有三五年的磨练，不多受挫折，那么成功将永远不会来!所以，趁现在年轻，多经历些，经历多了懂得也就多了，要学会慢慢成长，相信自己，我可以的，我知道，前面的路十分艰辛，但是，我也会勇敢面对，努力做到最好。

## 船长工作体会与心得篇七

转眼20xx年又过去了，在上级领导及员工共同努力下，我较好地完成了本项目部上半年公司及客户交办的各项安保服务任务。

为了提高保安服务质量，切实维护我公司利益和展示我公司良好形象，保证被服务单位有一个正常的工作秩序，严防各类突发事件的发生，为客户带给一个良好的工作环境，在上半年严格落实保安公司各项规章制度，严格执行相关的、可行的奖惩条例，透过奖惩条例的执行激励了一些态度不端正的、工作懒散的员工，使得员工在工作中产生一种好学、追求上进的兴趣，同时营造了一种浓厚的学习氛围。仅第一、二季度组织员工消防培训8课时、业务技能培训144课时，组织消防演练2次，使每位员工熟练的掌握了消防知识、业务及操作技能，另外还起草了各种应急突发事件的预案。

督促和进行相关的内务整理培训，使得员工能够自觉的养成区域卫生不定时清洁、内务整理规范有序的良好习惯。

增强保安人员的职责感，不定时检查他们工作，看他们是否养成良好的工作习惯。首先对摄像监控室定期的进行抽查设备状况，查记录，对记录填写不属实严格的进行了处理，透过严格的管理使得每位员工都拥有了一份职责心和职责感。当然，其中也有的员工常常会产生对工作逆反的心态，甚至产生惰性，对这样的状况我们没有先处罚，首先加强培训，

耐心沟通，同时透过多次组织开班前会、单对单沟通形式将惰性的局面整体扭转。

年初至今半年时间陆续拓展2个项目，增加人员8人，这些成绩源于宾馆严格的管理，宾馆的管理就是所属区域的门面牌，只有好的服务质量才能够吸引超多的顾客。其中这些还是靠实际内在的一些东西就是质量，形象、服务意识、素质三者缺一不可。只有这三样能够长期的持续下去才能够吸引超多的顾客眼球，才会有超多的“买主”。

上半年来，每一天都在发生着巨大的变化，一、二季度作为保安部的我们配合甲方迎检2余次，检查部门主要包括消防支队、区安监局、治安支队、区分局内保处，共查出问题3项，现场进行了整改，主要问题项。在工作中用心配合甲方，有问题及时协助甲方处理，在这一方面得到了客户方领导的认可。同时使得客户方对我保安公司予以工作上的肯定。

当然整体来看是不错，但实际工作当中还存在着一些不足之处：保安员对“保安行为规范”的认识了解还是不够。如个别保安员在执勤期间与不配合保安疏导安全出口的客人因为不听保安指挥导致发生争执，严重影响了保安员形象，未做到“打不还手、骂不还口”的宗旨及顾客至上的宗旨，出现问题处理不了的要及时汇报，由上级解决。针对这点，每月务必对工作人员的行为规范、服务意识、以及各项规章制度进行培训，以到达完善管理要求。