

2023年体育教师个人现状分析及发展规划 (优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

体育教师个人现状分析及发展规划篇一

(一) 风险是影响个人寿险需求的根本因素

风险是决定和影响寿险需求众多影响因素中的根本因素。保险公司正是通过把生命风险(死得太早或活得太久)开发设计成寿险产品出售给投保人来得取得经营利润的。保险产品表现为确定的精神消费与不确定的物质消费(一种或有索取权，或期待利益)统一的特殊使用价值，而不确定的物质消费与风险损失发生的概率分布一致。被保险公司开发设计成各种寿险金融衍生产品，一部分进入生产领域，如企业团体寿险、企业年金等保险保障类企业员工福利计划计入生产成本，而另外一部分则进入了消费领域，如居民个人储蓄性养老保险消费，从而参与到整个社会经济系统的物质再生产与精神再生产过程中。因此，可保的人寿风险是保险公司经营中最基本的生产要素，是保险业赖以存在和发展的必要条件和基础。没有风险，就不会有保险需求，更不会有保险。

(二) 收入水平对寿险需求的影响

1. 收入对寿险需求的影响

收入水平的高低影响着保险需求量的大小。收入水平越高，社会对保费的支撑力越强，保险需求会增加。反之减少。但是，由边际效用递减理论知，当其它因素不变的条件下，随

随着家庭收入的增长，寿险需求会先增长，达到某种水平后则会出现下降。这就是越穷与越富的人保险需求反而低的原因。其次，由马斯洛需求层次论知，保险满足的是人们对安全需求。收入水平增加，消费结构会发生变化，以生存需要为主的单一消费模式转向消费多样化。在总消费中，生存消费的比重逐步下降，安全保障的需求成为人们日常消费中不可缺少的部分，并在消费结构中占有越来越重要的地位。当人们的这部分需求能被寿险所满足时，他们的注意力就会转向更高层次的需求，再多的寿险需求对他们来说都是多余的，过多的寿险需求给人们带来的只是负的边际效用。因此，在其它因素(比如人口)不变的条件下，随着收入增加，寿险需求会先随之增长，达到某种水平后甚至会出现下降。显然，尽管保费收入是居民可支配收入的正函数，但不是单增函数。

2. 寿险需求收入弹性的特征

一个发展中国家逐步变为中等收入国家或由小康国家向富裕国家转变的过程中，随着收入的增长，保险需求也在增长，而且其增长幅度较大，即保险需求的收入弹性系数大于零，尤其在临界点1(如图1)，穷国变为小康收入国家的阶段，弹性系数值更大。因为在临界点1的左边，收入增长基本上用于生存消费，不产生保险有效需求；而在临界点1的右边，任何新增收入都会带来一定的保险需求。这就是处在经济起飞、转轨阶段的国家，保险需求的增长比国民生产总值的增长要快许多的缘由。现今世界上各国都处于临界点1与临界点2之间，如果说到达临界点2则意味着这个国家几乎所有人都已经超出了对安全需求的层次，而上升到了对更高层次的需求了。如果社会物品极丰富后，实现按需分配，这样，商业寿险需求就趋向减少了。

(三) 寿险产品及其替代品、互补品对寿险需求的影响

1. 保险业发展阶段及产品丰富度对寿险需求的影响

保险业发展所处阶段、市场结构特征和产品丰富度有着高度关联，是影响需求的重要因素。寿险产品对保险需求的影响常常取决于市场发育的阶段。在保险业发展初期，市场处于卖方市场阶段，寿险公司较少，产品单一，如垄断市场，保险需求在短期内释放，消费者饥不择食，需求量较大，很难分清优劣，寿险产品因素对需求的影响将不太明显。但当市场发展有一定阶段转变为买方市场时，市场主体增多，寿险品种丰富多样，如垄断竞争市场。此时消费者比较成熟，产品丰富度就成了一个影响因素。

2. 替代品对寿险需求的影响

首先，从风险管理功能角度看，保险作为一种风险管理手段，任何其它风险管理工具都是其替代品。被保险人进行风险管理总是会选择成本最小而保障效用最大的方法。尽管避免风险无疑是最节省成本的一种方法，但这在实际中是不可能的。当风险事故所能造成的损失不是很大，影响不是严重时，选择保留风险则可以降低成本，因为通常收取的保费总是大于期望损失的。比如感冒发生频率高，损失(所需医疗费用)较低，可以在时间上自然分摊其损失，并等于期望损失，因此，保留小型风险可以降低成本。但对于损失大影响严重的风险，保留风险就是不可行的了。预防和抑制都是减小风险发生概率或损失程度，而并未将风险规避。风险转移对于转出风险方无疑成本最低，但它要受到合同条款的限制，而对转人方，仍然要对风险进行管理，比如公费医疗就是个人家庭与单位间的风险转移。而单位将风险转移给保险公司，保险公司运用科学的手段将风险集中处理，分散风险，化解风险，将大的不确定的损失转化为小的确定的损失，虽然有一定的成本，但确实是对风险最有效的管理办法，如单位委托保险公司举办团体寿险。

可见，对于风险管理手段来讲，替代品使得保险的潜在需求减少，但是对于那些难以避免的，损失较大、影响较严重的，难以转移给其他单位或转移成本较大的风险，在其他风险管

理失效时，保险就成为科学处理风险的有效手段。

其次，从保障功能角度看，社会保险和商业寿险存在相互替代关系。社会保险所提供的保障，可以减少人们对个人风险的担忧，从而减小商业寿险方面的需求。另外，在社会总资源一定，用于社会保险增多，用于商业寿险就必然减少。比如，社会医疗保险支付医疗费用比例越多，商业保险自然少人问津。韩国学者kim曾对中国的研究表明，政府的人均社会安全和社会援助支出每增加100美元，则人均寿险保费要减少6.9美元。

总之，社会保障水平较高，人们就不愿意多花钱自己购买商业寿险。相反，人们就不得不购买商业保险作为社会保险不足的部分补充。最后，从储蓄投资功能角度看，随着混业经营趋势加剧，引发了货币市场、资本市场、信托市场和保险市场间的互动，兼具储蓄、投资、理财和保障等多种功能的寿险金融衍生产品的创新层出不穷，如子女婚嫁教育险与教育储蓄存款、证券开放式基金与投资连结保险等，吸引大批投资欲望高的消费者。可见，在人们追求资金保值增值，寻求资金投资收益比寻求保险保障更强的今天，金融产品间具有很强的替代性，这对保险需求产生了强大的替代效应。

另外，保险是金融产品中唯一具有转移风险功能的产品。保险的保障作用主要表现在初期当个人资产积累不足时，对遭受损失的个人给予的补偿(见图2)。在初期，当个人资产积累有限时，保险的保障功能比较突出。而当拥有一定的资产(如在保额以上)的水平时，个人可承受一定的经济损失，保险保障作用就降低了，对保险的需求则会降低。随着金融资产变现能力提高，对保险的替代作用也越强。个人拥有的金融资产数量，也决定了个人风险的承受能力，从而影响其对风险转移的需求。

3. 互补品对寿险需求的影响。任何与寿险需求成同向变化的保险产品，都是寿险的互补品。互补品越多，寿险需求就越

强烈。比如，附加险需求增加会导致主险需求增多。住院附加险需求增加会导致医疗险需求增多。其次，社会保险与商业保险间存在着相互替代关系。在一定的经济发展水平下，社会保障程度越高，它对商业保险的替代效应越大，反之相反。另外，保险与储蓄产品间存在明显的替代关系。在其他条件不变的情况下，利率上调，使得保险需求下降，储蓄需求上升。保单持有者通常将以保单抵押取得现金，或直接退保以取得现金向其他货币市场或资本市场投资。反之，利率下调，使得保险需求上升，储蓄需求下降，由于保险公司调整保单利率具有迟延性，人们通常会积极投保，利用时间差获得低价格高收益的保障。同时，由于利率调整，迫使各公司调整寿险产品预定利率，推出新款保单，从而引起新旧产品价格的变化。如果遇到通货膨胀所引起的心理预期的影响，又会推波助澜强化这种波动。利率上升将导致保险产品价格下降，从而增强其产品的竞争力；利率下降，将导致保险产品价格上涨，从而使其产品丧失竞争力，需求下降。

(四) 营销对寿险需求的影响

人们的风险意识和保险意识弱，保险行为就被动，反之则主动。在保险发展初级阶段，居民保险知识缺乏，甚至仍有些人不知道保险和保险产品，更不要说对保险合同的具体条款内容的了解。此时，只要借助有效的营销手段，就能让潜在需求有效化。如采取营销体制创新，拓宽营销渠道，传播普及保险知识，让保险深入人心，则能显著增加保险需求。1992年引入美国友邦营销体制后，我国保险业以35%以上的年递增率的长期高速增长。保险营销员从无到有，十来年就发展到目前130多万人，是他们开拓了银行、邮政、网络、电话等营销渠道，以及各种营销手段和方法创新，是他们创造了中国保险业发展的奇迹和各种神话。当然，尽管最不受欢迎的营销手段是业务人员上门推销，但目前大多数保险公司产生业绩的主要手段仍是业务人员上门推销。

(五) 人口因素对寿险需求的影响

人口因素的影响具体表现在总量和结构。人口总量是形成寿险需求的基础，众多的人口数量标志着潜在保险市场巨大。人口结构决定了寿险的有效需求及差异。现代社会人口的老龄化、家庭结构趋小及多样化的趋势，将带给商业寿险较大的发展空间。首先，人口老龄化已成为世界各国人口结构变化的总趋势，在社会保险和企业年金保险一定时，随着老年人口所占比例上升，对寿险商品的需求也将上升。因为，寿命延长所造成的人口结构老龄化也是一种风险，寿命的延长意味着一个人年老退休后生存的时间更长了，所需的养老费用也就更多了，那么，老年人不得不更多地依靠自己年轻时的个人储蓄性商业养老保险以对付活得太久的风险。

其次，在人口总量一定的情况下，家庭结构也是影响寿险需求的因素。家庭成员越多，老幼相扶、相助和相养的功能就越大。在社会经济不很发达时，家庭则是最有力量的保障。但是，随着社会经济的发展，社会分工的细化和人口迁移的频繁，家庭结构的日益趋小和单一化，核心家庭由夫妻及其未成年子女组成，人数较少，经济条件较好、家庭成员教育水平较高，而单亲家庭增多，家庭成员之间的相互扶助作用很有限，传统家庭的保障功能大大减弱，以往“养儿防老，多子多福”的想法变得越来越不现实，人们越来越依赖于社会化的办法来解决自己所面临的各种风险。因此，在社会保险与企业年金保险一定水平下，商业寿险就成为家庭未来保障方式的首选。

(六) 社会经济、政治、法律和文化发展环境对寿险需求的影响

1. 经济体制与政策

保险业是社会经济政策敏感度很强的一个行业，社会经济发展环境的变化将对保险需求产生直接的影响。首先，不同经济体制下，承担风险的主体不同，商业保险需求差异就很大。在计划经济时代，国家是承担风险的主体，不仅把职工的生、

老、病、死全部包下来，甚至还为其亲属提供了不同程度的社会保障。那时的商业寿险需求很小。市场化改革后，个人成为承担风险的主体，生老病死问题必须个人自己解决，企业年金保险和个人家庭的储蓄性商业养老保险就自然成为个人家庭寿险需求的必选。可见，体制变迁使承担风险的主体发生了变化，创造出来巨大的商业保险需求。

其次，经济政策和发展规划对保险需求影响巨大。如中国改革开放后藏富于民政策和全面建设小康社会的社会经济发展目标的实施，则整个社会经济总量和增长速度在持续提高条件下，居民可支配收入不断增多，培育了较强的消费能力，大量中间层的形成，引起消费结构、消费方式的变化。中间阶层已是保险消费的主体。另外，如中国构建和谐社会的社会经济发展目标对保险需求的影响也是明显的，因为，构建和谐社会，有利于增加对保险的需求。一是引起政府和民众对自然灾害、意外事故、社会风险等风险问题的重视，并增加保险供给能力的投入。二是保险业在构建和谐社会中，可以发挥自己特有的社会功能，从而为保险业的发展带来机遇。

2. 社会保障制度

一个国家社会保障体系的完善程度，直接影响到商业人寿保险的需求。以社会基本养老保险为主体的国家年金、以企业团体养老保险的企业员工福利计划为主体的企业年金，以个人储蓄性商业养老保险为主体的个人年金的“三支柱”社会保障体系逐步确立，目前，已成为员工退休后生活质量能与时俱进的坚强基石。今后，随着社会保障体系的逐步完善，广覆盖低保障的社会基本养老保险只能为社会成员提供最基本的生活保障，不足部分必然要通过企业年金和个人年金解决。

从世界各国社会保障制度的演化和发展改革经验看，各国由于政治经济制度、经济发展阶段、价值取向、法律文化传统等方面的不同，社会保障的内容体系各有差异，但减轻政府

财政负担的，广覆盖低保障的改革方向却是一致的。因此，随着社会保障制度改革深入，会刺激企业员工福利保险计划和个人储蓄性商业保险的大量需求，为商业保险开辟广阔的市场空间。

3. 税收政策

税收政策能左右保险购买行为，税收优惠政策会刺激保险需求升高，反之降低。通常做法是税法规定投保人所获得的保险赔偿金或补偿，免缴个人所得税，以及采取减免或延期赋税的办法来刺激对保险商品的需求，促进保险业的发展。如对于企业缴纳的团体保险费税前列入成本，对于个人用于缴纳年金保险费的收入给予税收减免或延期至年金给付时征收。另外，国家给予那些积极参与国家社会改革管理的保险公司税收优惠政策，激励供给间接的刺激了保险需求。显然，税优政策对保险当事人双方的好处是明显的，对企业和政府的好处更是长远的。

4. 金融政策

具有储蓄性质的人寿保险受金融政策的变动影响较大，金融政策的稍微波动将影响到人们在保险商品与其他金融商品间的选择。这主要是通过利率的波动对保险产品价格的影响来影响需求的。在寿险产品定价过程中主要的影响变量分别为预定利率、预定死亡率和预定管理费率。其中，各公司的预定管理费率基本稳定，而死亡率在生命表统一的情况下，这两个变量就是一定的，此时寿险产品的预定利率就成为决定寿险产品价格的主要因素。

当然，放宽保险资金运用限制，鼓励保险与证券、银行间的合作，推进货币市场、资本市场、保险市场间的互动等一系列金融政策的出台，无疑也会使新型投资保障兼具的寿险产品比一般其它金融产品具有更多的波动性。特别是在混业经营趋势下，影响寿险需求的各种因素的交互作用，影响机理

更加复杂，需求也更复杂多变。

5. 产业政策

产业政策对寿险需求的影响巨大。如stalsen把美国19世纪60年代寿险业的巨大发展归功于政府有力的产业引导。二战前，美国保险产业结构单一、国际化程度很低，是典型的内向型发展模式。二战后，美国采取了充分对外开放的国际化政策和一系列产业引导的发展战略。因此，尽管美国的保险发展历史不长，但发展速度非常快，到19世纪90年，美国不但是世界上最大的保险市场，而且还是世界六大再保险中心(百慕大、英国、德国、瑞士、法国)之一，保险产业十分发达。另外，韩国学者kim认为韩国60--70年代寿险业的飞速发展，并很快跻身世界寿险业先进国家行列的原因，也主要得益于国家产业政策的重要作用。

改革开放前，我国强制停办保险20多年，那段时期保险业发展倒退，有需求无保险，-恢复保险后，长期以35%年增长率快速发展。强调科学发展观后，中国保险业努力培育自主创新能力，一系列既能满足日益多样化消费需求又适应社会经济发展要求，又有利于保险业持续健康发展的产业政策不断出台，无疑对推动整个保险业结构的升级和国际竞争力的提升意义重大。

6. 法制环境

保险是保险公司对未来事件的承诺，如果寿险公司届时不能履行承诺，则被保险人不仅失去支付的保险费，而且也无法获得应该得到的保障。因此，大多数国家对保险经营的组织形态、财务状况等从制度和法律方面进行不同形式和不同程度的监管，保证保险人合法经营，切实保障投保儿被保险人 / 受益人的利益。如通过最低注册资本的限度，把一些无竞争力的经营者排除在市场之外。对投资的限制能减小保险经营的风险，从而增加对保险的需求。

因此，法制环境的完善程度，如市场经济的法制化进程、对公司治理结构的完善，对企业的约束从经济层面上升到法制层面等，必然会导致市场经济的成熟与发展，法制化的市场经济必然会使保险有效需求增加。另外，执法部门对保险合同纠纷的正确处理，甚至消委会和新闻舆论部门对公众的保险意识的正确引导，以及对不同保险公司的信誉及险种的评价和推荐的公正透明与合理化，均会诱发保险需求的扩大。

7. 文化意识

文化方面主要指一个社会中人们的习俗、宗教信仰、道德规范、价值观念等。一个国家特有的社会文化环境可能影响人们对风险的态度以及对所面临风险的管理措施，从而对寿险需求产生影响。观念习俗等方面的因素多通过对消费者需求偏好的改变来影响需求。这些影响因素内容十分广泛。

保险的基本功能是分散风险，提供保障，但不同文化意识下，保险需求差异较大。在东亚一些国家，由于居民崇尚勤俭和倾向较安定生活的文化意识，通常把保险看作储蓄保障工具。而同处在亚洲的一些中东国家居民，由于宗教信仰方面的原因，保险被认为是不合适的，因此需求极小。西方国家居民由于崇尚个人自由和注重自我救济等价值取向，对保险需求较大。

不同文化程度者对风险和保险的认识不同，保险的平均购买份数也不同。受教育程度越高其保险需求越旺盛，具有较高文化程度的人对人寿保险需求敏感度较高，而迷信、愚昧的人可能相信神灵保佑，却不相信风险的客观存在，祈求神灵保佑则是其主要的风险管理办法。此外，在一个大的文化之中可能包括一些较小的亚文化群，不同亚文化群的人虽同属一种文化，但也存在一定的差异。如不同职业的人其保险需求不一样。从事危险工作的人们，可能比其他人更需要人身意外保险。来自相同的亚文化群体、相同的社会阶层甚至同一职业，但有不同的生活习俗的人也有着不同的保险需求。

二、影响个人寿险需求的主观因素

因为人们会面临着疾病、意外伤害、衰老等死得太早，或者活得太久的风险，从而带来经济收入的不确定性。这不仅会构成家庭或个人较为严重的经济负担，而且还可能增加个人或家庭生活的精神和心理压力。

面对未来的不确定性，通过保险安排可使可能的经济收入下降或损失能在一定程度上得到补偿，使个人心理得到安慰，实现安全保障。而获得的保险产品消费效用，也会强化人们的风险和保险意识。因此，在其它因素不考虑时，影响和决定保险需求的，是由人们对人寿保险消费需求心理所决定的。

(一) 从风险意识看寿险需求的行为心理

尽管心理学发现每个人的风险偏好空间曲线的形态基本相同，但是会在不同的风险程度上达到风险偏好函数的顶点，即不同人需要不同的风险刺激。一些人只需较低的风险水平就能达到其风险偏好需求，而另一些人则需较高风险水平才能达到匹配的风险程度，显然后一部分人要比前者对风险的意识更趋冒险性。阿罗把人们对风险的态度分为好冒风险的“冒险型”、回避风险的“避险型”、漠视风险的“中性”。正是由于对风险的不同意识，才导致购买保险也分为偏爱、肯定、冷淡和拒绝等几种消费意识和行为，从而影响保险需求。进一步看，人们对风险的不同意识取决于每个人的人格心理结构，个人的心理结构是思维和性格倾向的成份组成在每个人身上表现的程度不同，从而形成人们面临同样风险时具有不同的心理和行为特征，这些行为特征实际上就是个人的风险决策。比如，攻击性和表现欲强烈的人对风险意识是好冒风险的，这些人对风险的可接受水平比一般人高，认为在低风险的决定中取胜的机会与一般人差不多，而倾向于冒更高的风险，才能感到心理愉悦。

其次，人们对风险的意识也取决于前述的社会政治、经济和

文化等环境的心理积淀，实质上是这些背景和外部环境下的社会心理因素对个人人格心理结构的形成所起的作用。实际上，构成人格心理结构的过程是从社会定向的性格向个人定向的性格演变。比如由于中国几千年的封建专制，中国人民深受封建制度的剥削和压迫，传统的社会伦理，文化中的儒家训诫等等，使中国人的意志偏于过分的自抑、忍耐和保守，因此中国人对风险的意识大多数属于“避险性”。而美国人开放，敢于抗争和冒险等等，他们对风险的意识与中国人形成鲜明的对比。

另外，人们厌恶风险的假设是保险的潜在需求的主观前提，这是基于保险是以一个小量的确定的损失(保费)代替一个大量的不确定的损失。当保费等于损失期望时，选择保险的人属于风险中性者；当保费大于损失期望时，选择投保的人属于风险厌恶者。而一般公司收取的保费除用于损失补偿外还要提留公司利润和费用，因此，可以粗略地认为保费大于损失期望(这里我们忽略公司的投资所得，或者假设个人投资收益率与公司投资收益率相等)。所以，认为有保险需求的人一定是一位风险厌恶者。而风险喜好者，宁愿选择承受大量的不确定性的损失，甚至主动制造风险，如赌博。而保险的有效需求，其产生的基础是生产力发展到一定水平的产物。原始社会生产力极其低下，饱暖尚不能满足，则不会有剩余社会产品用于补偿损失。因此，即使人们有风险意识，保险的潜在需求也不能转化为保险的有效需求。总之，人们越是厌恶风险的存在，越希望稳健的经营和安定的生活，保险的潜在需求就越强烈；相反，若越喜欢投机，喜欢刺激，往往保险的潜在需求越小。

此时，很难衡量某个因素与需求的量化关系。因此，在研究影响保险需求的因素时，即使该因素是影响保险的潜在需求，也只能通过研究其影响潜在需求心理行为而得到对有效需求量行为结果的影响。当然，通过排除经济因素的影响后，可估计其对潜在需求心理的影响力，而对保险的有效需求行为结果，可用保费收入作为衡量指标，则很容易研究保险有效

需求行为结果与其影响因素间的数量关系。

(二)从保险意识看寿险需求的行为心理

风险的客观存在和人们厌恶风险的心理行为决定了保险潜在需求的存在。风险的存在是保险潜在需求的客观前提，人们厌恶风险的假设是保险潜在需求的主观前提。潜在需求是不以知不知道、愿不愿意或能不能够通过保险手段来化解风险为基础的，而是以风险的客观存在和人们对风险的意识与评价为基础的，保险意识则是将保险潜在需求转化为有效需求的动力之一。由于一些条件的限制，使得一些人可能并没有意识到要用保险来化解风险，但其自身对保险的潜在需求仍然是客观存在的，此时其较低的保险意识就成为了阻碍保险潜在需求向有效需求转化的一个因素。

一般来说，文化教育程度的高低影响着人们对风险认识、预测和处理的水平，决定着人们是否有用保险手段来化解风险的意识与行为。当然，由于保险消费者社会地位、经济基础、文化背景不同，对寿险需求的行为表现也相应不同，在需求心理行为上的差异也很大，根据需求心理行为表现的差异可将个人投保人分为三大类。

1. 满足基本需求的心理行为表现

特征是交费相对较低，获得保障为主，希望保险手续简便、交费方便可靠、理赔容易迅速。这类寻求基本利益的投保人与保险公司打交道时，对保险服务的需求是被动接受的，只要方便、规范、高效就行。这类投保人约占总数的70%。

2. 满足较高层次需求的心理行为表现

特征是投保人有一定社会地位，个人收入和文化修养都达到了一定水平，比较理智，希望提供良好的服务。因此，这类投保人在满足其基本需求的情况下，对险种搭配的灵活性，

保障范围的适用性有明显的需求偏好，对保险的服务行为有自己的评价标准。他们对保险服务的需求介于被动与主动之间。这类投保人约占总数的20%。

3. 满足高层次需求的心理行为表现

由于他们事业有成，收入颇丰，保险意识强，对个性化服务较重视，保险需求是多元化的。因此，需要保险、证券、银行、信托等到综合金融服务，对保险服务十分挑剔，特别需要综合-的保险产品组合设计服务，强调自我，要求优质服务和保密要求，属于主动型投保人。这类投保人约占总数的10%。

(三) 从心理预期看寿险需求的行为心理

保险产品是为解决投保人未来不确定性风险设计的，因此，对未来面临怎样的风险的预期就直接影响到其保险行为心理。如保险需求受通货膨胀的影响则取决于消费者对价格变动的预见性。当人们对未来的预期不良时，对当期的寿险产品购买会增加；反之，则会减少对当期寿险产品的购买。在实际中，保险价值通常是以保险标的在保单生效时的市场价值或账面价值确定的。在通货膨胀情况下，保险标的市场价值会随价格的上升而上升，使原先足额保险成为不足额保险。被保险人对价格上涨的滞后反映可能使其不能及时增加投保，从而使保险的有效需求下降。这在一些长期性寿险尤为突出。另外，通货膨胀常使消费者陷入某种“货币错觉”之中，消费者会发现收入增长更快于价格的增长，以至于在消费者看来通货膨胀似乎表现为工资相对于价格来说提高了，消费者的商品和服务(包括保险)的消费水平将会提高，反之亦然。一般来说，大的投保部门，如团体寿险，由于熟知经济形势而较少发生货币错觉。但一些小的消息不灵通的家庭个人投保人，就不可能做到这一点。

当然，通货膨胀的预期还可能对消费者的心理造成影响，会强化人的风险意识，尤其对那些拿固定工资收入者，往往对

工资会继续受到通货膨胀的侵蚀，或对未来社会保险所保障的最低生活费收入的购买力感到担忧。风险感受的增强会促进消费者对保险的购买需求，尤其是某些能够部分抵消通货膨胀风险的保险产品，如可分红的年金保险，与消费指数挂钩的年金保险等，将得到特别欢迎。

体育教师个人现状分析及发展规划篇二

摘要：文章主要从决策阶段、设计阶段、施工阶段、竣工阶段四个层次对工程造价控制的现状进行分析，从而研究出相关对策。

关键词：市政工程造价；工程造价；阶段

随着全球经济的快速发展，市政工程也得到了相应的发展。在我国，市政设施是指在城市区、镇（乡）规划建设范围内设置、基于*府责任和义务为居民提供有偿或无偿公共产品和服务的各种建筑物、构筑物、设备等。城市生活配套的各种公共基础设施建设都属于市政工程范畴。

近年来，我国市政工程得到了快速发展，对改善人们的生活环境有着重要意义。但是我们为了实现市政工程的经济性和效益性的目标，这就要求我们从工程造价上控制建设工程的开销。目前研究者们对工程造价控制作出了一定的研究成果，但是现有的研究成果在一定程度上并没有全面考虑影响工程造价本身的各种因素，仍然有很多因素影响着工程造价的多少，文章针对这些问题展开探讨。

1影响工程造价控制的因素

影响工程造价控制的因素主要从四个方面阐述：决策阶段、设计阶段、施工阶段、竣工阶段。

1.1建设工程投资决策阶段的影响因素

首先在建设工程投资决策阶段，通常会发生预算较实际支出低的情况，这是由于建设工程项目在申请立项的时候，通过降低项目预算支出而增加项目的竞争力。人为因素导致了这种情况的发生。从而导致概算低的情况发生。其次，由于建设项目需要经历撰写项目规划书到建设施工的过程，在概算中一些原材料、人工费用和各种设备的价格会发生一定幅度的增加，导致概算存在一定的不准确性。最后，项目建设的地址选择对工程造价的影响也不容小视，土地使用费，拆迁花销款项的不同，项目所在地的工程地形、地貌、施工难度和一些辅助设施供电供水、交通条件等也将影响建设项目的费用。

1.2 设计阶段的影响因素

首先，在市政建设工程总费用中，设计费用只占总支出的1%，但是如果不选择一家有资历和实力的设计单位会影响其他75%费用的支出。因此，做好设计阶段的造价控制十分必要。其次，设计人员在设计过程中追求设计技术的完美，而忽略了工程造价的经济性和效益性，造成一些不必要的浪费。最后时设计过程和建设过程不能有效的吻合，由于很多设计人员缺乏施工建设经验，对一些新型的施工过程、施工设备不了解，造成在施工过程中经常更换图纸，增加了相应的费用支出。

1.3 建设工程施工阶段的影响因素

首先，在施工过程中，由于建筑公司为了降低原材料的费用支出，选择一些劣质廉价的材料，在施工过程中不能完成设计图纸效果，拆除重新建设，从而延长工期，增加建设费用。其次，施工现场管理混乱也会导致工程造价失控。最后，缺乏专业造价人员。由于监理队伍中没有专职的造价人员，并且监理费用的收取也是按照“费率”来实行的，监理不当，导致造价控制不得力。

1.4 建设工程竣工阶段的影响因素

竣工结算是建设工程的最后阶段，此阶段也会对工程造价控制产生直接影响。在该阶段，存在的问题就是结算书编制与事实不符，一些人通过抬高结算金额获取利益，使得工程造价提升。

2 市政工程造价的控制对策

针对影响市政建设工程造价的决策、设计、施工、竣工四个阶段因素，我们分别提出了工程造价的控制对策。

2.1 投资决策方面的对策

投资决策阶段是降低市政工程造价的关键阶段，所以要做好投资决策方面的控制对策。首先，投资预算是建设工程项目的前期环节，这样的一个决策性文件决定着整个工程项目的经济效果和效益效果。相关预算人员必须加强对预算编制的重视，审核通过了可行性报告之后，根据工程的实际情况对投资限额作出科学的预算，并以其为依据进行资金筹措[4]。其次，投资预算要跟设计内容紧密联系，投资预算应该按照设计的内容给出精确的预算结果。对施工建设过程中遇到的一些问题，应该多方考虑，多方比较，依照造价管理的原则，全面对影响投资的动态因素进行分析，在保证施工难度可行性的同时保证经济的合性。

2.2 工程设计方面的对策

首先，设计单位的选择至关重要，所以对选择设计的单位应该采用招投标的方法选择，在与设计单位签订的合同中，要明确设计单位的责任，要求设计人员对设计的项目内容尽职尽责，如果设计变更费用超出施工合同价的5%，就要扣除一定比例的设计费用。其次，对设计出的项目设计方案应该不断优化来控制工程造价。这就要求设计人员应该对某一工程

项目拿出几套备用方案，聘请专家组对几套设计方案进行论证筛选，最后选出最优的设计方案来达到控制工程造价的目的。最后，要明确设计收费方式。要利用限额按比例提成方法，让设计单位和建设单位都有共同控制工程造价意识，进而实现成本控制目标。

2.3 工程施工方面的对策

首先，对施工现场的管理应该更加完善。施工这一环节作为整个工程项目的实施阶段是至关重要的。要求在施工过程中的施工人员严格按照设计方案施工，不准随意更改施工方案，收集工程资料，掌握施工动态，协助业主应对因设计变更而产生的费用，及时调整造价控制目标，为工程结算做好准备。其次，要严格控制工程的变更计划。在市政工程施工过程中，工程变更经常出现，但为了有效控制工程造价，要对其进行合理控制。因此，要加强变更管理，先算账后变更，以有效控制工程造价。

2.4 工程竣工方面的对策

首先，明确差额标准。在编制招标文件和相关合同时时候，规定施工单位上报的竣工结算造价费用与设计预算造价存在一定的差额，但这个差额不能超过一个数值，否则就要由施工单位承担超出部分的费用，并且对其进行罚款。其次，在审计时可以同时聘请两家审计单位进行审计工作，对两次审计结果进行对比，以控制审计质量。如果两家的审计结果存在差额，这个差额应控制在一定范围内。通过这样的方法保证审计质量，减少审计的负面影响。

参考文献

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

体育教师个人现状分析及发展规划篇三

一、问题的提出

每一个幼儿都有独特的性格，性格是在生活实践中形成的。现在的孩子大都是独生子女，家长对孩子也是万般的宠爱，孩子过分的依赖父母，遇到挫折、困难就产生消极的情绪和态度，不懂得寻求解决的方法，受到批评心理就承受不了，同时也不能接受别人的意见，看待和处理事物比较偏激，再加上受到社会多方面的影响，久而久之就形成不良个性。因此，从小培养幼儿良好的个性是基础教育的根本，是幼儿走向社会人的关键。

本文试以笔者所在幼儿园的幼儿为研究对象，通过对幼儿家长 and 幼儿教师进行问卷调查，了解目前城市幼儿个性的发展现状，通过对发展现状的原因分析，提出相应对策，以期能为指导城市幼儿良好个性发展提供一些有益参考。

二、研究方法

(一)研究对象

本文的研究对象是同福幼儿园幼儿。笔者抽样选取了200名家长和部分幼师作为调查对象。

在幼儿家长抽样样本中，男性幼儿占53%，女性幼儿占47%，两岁幼儿占30%，三岁幼儿占35%，四岁幼儿占35%。家长学历大专以上的占64%，高中、中专的占32%，初中以下的占4%；家

长职业是企业公司职员的有35%，机关工作人员的有8%，科教文工作者的有6%，医护人员的有10%，服务行业的有26%，个体工商户的有8%，其他的占3%。

(二) 研究工具与方法

本研究采用文献法、调查问卷法、实地观察法、电话访谈法等，以弥补调查问卷的不足，以对调查结果作出客观的解释，并期望形成更深层次的认识。

三、调查结果与分析

(一) 幼儿个性发展现状的调查结果

调查结果是68%的孩子具有较好的自我服务能力，仍然有一部分还要靠老师提醒、督促才能作到。在愿意与人分享自己喜欢的东西以及得到合作这一项中只有66%的孩子能够达到。在有同情心，懂得关心别人这一项中也只有53%的孩子能够达到，其次孩子在家里具有较大依赖性；在自我服务能力上只有48%孩子能够达到，在家里过分的依赖家长。“任性”“发脾气”“不讲道理”也是许多家长反映的问题。这和家庭教育是有很大的关系的。有些家长对孩子千依百顺，包办代替一切事情，没有让孩子了解父母的辛苦、孩子也就觉得父母这样是应该的、自然而然也就缺少了关心、照顾别人的情感，不能满足要求时就发脾气，其实这是害了孩子，应该培养孩子懂得谦让、关心他人的情感。

目前幼儿个性发展现状并不容乐观，存在许多问题、对孩子成长都会造成很大的影响。

(二) 幼儿个性发展的家庭环境科学影响因素

1. 父母的遗传因素以及相互作用

我们发现刚出生的孩子会有不同的表现，有的温顺安静、有的活泼好动，有的怕事哭闹……这些差异都是来自父母的遗传基因所产生的。我们不能忽视也不能否认遗传因素的作用，正是父母给予子女的遗传素质，奠定了个体发展基础。同时，幼儿个性的发展也是在与父母的相互影响、作用产生的。孩子出生以后，对现存的社会一无所知，他们对社会的认识是从父母开始的。父母是孩子的第一任老师，任何人是无法代替的，家长要为孩子上好每一课。家庭教育在整个教育中的地位是至关重要的。

2. 家庭结构类型以及教育方法的影响

每位父母都很疼爱自己的孩子，但是过分地爱孩子或者不正确地爱孩子，就会使幼儿得到不良的发展。幼儿的性格很大程度上是取决于幼儿与各家庭之间的双向联系。首先是父母、长辈、与幼儿之间的关系。在以成人为中心的家庭中，孩子的今天地位多半处于顺从、依附、被动的地位，这就容易养成顺从、听话、胆小、退缩的性格；在孩子为中心的家庭里，有的孩子甚至成为家庭中的“小太阳”，指挥和决定家庭的整个动向，家长围着孩子团团转，百依百顺、为所欲为、这就容易让孩子形成自我为中心、自私、任性、不守纪律或依赖、造成不良性格的形成。

3. 家庭人际关系的. 影响

如小嘉自控能力差，与同伴发生冲突时，他往往以打人抢东西等暴力方法解决问题，还有一个比较大的毛病就是讲粗话。有一次，在自由活动时，小嘉和小明为一个玩具挣抢起来，谁都不肯放手，后来小嘉举起拳头准备向小明打去，还对小明说粗话。通过种种情况分析，小嘉与同伴发生冲突时不能控制自己的不良情绪，不会以和平的方法来解决问题。那为什么他会产生这种不良情绪呢？与家长沟通交谈后，才知道原来小嘉经常跟家长看一些暴力的影片，模仿了电视上的一些动作，所以当小嘉与同伴发生冲突时，他就自然地把学到的

动作用上去。家长经常无意识地在孩子面前讲粗话，再加上孩子的父母是个体经商，经常会为了生意上的事情发生争吵，这样无形中就在孩子的心理造成压力，而孩子年龄小，还没有分辨能力，就模仿电视上的动作和学家长讲粗话。

4. 家长文化素养的影响

父母的言行举止、生活习惯、情绪态度、兴趣爱好等对幼儿有很大的影响。如果家长好学，孩子也会对学习感兴趣；如果家长的言行举止文明、有礼，幼儿也会模仿；如果家里都是文艺工作者，幼儿也一定会对文艺方面感兴趣。

四、建议

1. 营造和谐的家庭气氛

在一定的家庭关系基础上形成的家庭气氛，其好坏也有一定的标准。一般来说，良好的、和谐的家庭气氛应该表现为：家庭成员和睦相处，互相尊重、互相关心，互相信任，互相支持，互相体谅。有了和睦、温馨的气氛，家庭便真正成了孩子可以停泊心灵之舟的“避风港”。父母只有平等对待孩子、尊重孩子，家庭才可能有一个宽松、愉快的氛围。

2. 给孩子创设“自由天地”

居住环境作为家庭成员的生活空间，既直接影响着子女和其他家庭成员的生活、学习、工作和身心健康。现在人们的生活水平不断的提高，家长在装修房子时也给孩子留有一席之地，为孩子创设相对独立的居室，让孩子拥有一快属于自己、可以让自己支配的空间，有助于他们从小形成自主意识、逐步培养自理能力以及劳动的好习惯和创造力。

3. 运用恰当的家庭教育方法

性格是个性的重要特征。培养孩子性格的关键取决于父母的教养方式。家庭教育是家庭的基本职能之一，良好的家庭教育对孩子的个性发展有着重要的作用。家长要以身作则、言传身教；家长要正确施爱。

体育教师个人现状分析及发展规划篇四

在影响东莞市新生代农民工体育锻炼的因素上，不外乎两种情况，一种是主观上的，另一种则是客观上的。在主观因素方面，包括自己对体育锻炼健身和卫生保健常识的认知、对体育锻炼的态度和目的、自身对体育锻炼的需要等。在客观因素方面，包括场地设施、锻炼环境、锻炼指导等。

1. 主观因素的影响

本研究关于主观因素对体育锻炼影响的探讨主要包括新生代农民工的体育锻炼态度、认知、需要三方面是怎样影响体育锻炼频率和时间的。东莞市新生代农民工的体育常识认知与其锻炼态度、锻炼需要、锻炼频率呈显著正相关；与锻炼时间呈显著负相关。我们知道，个人的认知水平会影响个人的态度和行为，新生代农民工对体育常识的认知自然也影响其对体育锻炼的态度和锻炼行为。从上表可知，新生代农民工的锻炼态度与其锻炼频率呈显著正相关，与锻炼时间呈显著负相关，说明态度越积极则选择锻炼的频率次数则越多，锻炼持续时间则越长。锻炼需要与锻炼频率呈显著正相关，说明，新生代农民工对体育锻炼的需要程度越强，其在锻炼频率上则越表现得越积极，但锻炼需要的程度却与锻炼时间没有直接关系。

2. 客观因素的影响

本研究关于客观因素对新生代农民工体育锻炼的影响探讨主要包括居住地的体育设施是否充足、居住地的体育宣传满意度、体育活动的组织开展情况和获得体育锻炼指导情况等四

方面是怎样影响其体育锻炼现状的满意度和工作的. 满意度。场地设施是人们进行体育锻炼的前提条件，相关的体育宣传和指导能起到促进人们参加体育锻炼的作用。从表4-42可以知道，居住地的场地设施、社区的体育宣传和单位的活动组织与锻炼现状满意度呈显著正相关。说明，充足的场地设施、充分的体育宣传、单位加强活动的组织对东莞市新生代农民工体育锻炼现状的满意度有直接影响。从表中我们还可以知道，东莞市新生代农民工体育锻炼现状的满意度与其工作满意度呈显著正相关，说明完善客观的锻炼环境，能促进新生代农民工积极的参与体育锻炼，并且对工作满意程度有促进作用的。

3. 意见和建议

从影响东莞市新生代农民工体育锻炼的主客观因素上来说，他们对体育锻炼的需求是非常强烈的，而且对客观锻炼的环境也是充满期待的，社区和企业在这其中能起到关键作用。因此，社区或企业适当增加体育活动的组织，通过举行形式多样的体育比赛来增加新生代农民工对工作地或企业的归属感和凝聚力，营造一个和谐的打工环境和氛围。对于现今东莞的企业来说，适当增加体育娱乐项目可作为留住员工的方法之一。

参考文献：

[1]王娟, 珠江三角洲农民工体育活动参与现状调查——以东莞市部分镇为例[j].体育科技, , 32(2):9-11.

[3]陈小蓉, 谢红光, 张勤, 等. 珠江三角洲农民工身体健康与体育行为调查研究[j].体育科学, , 30(3):11-21.

[4]迟晓峰. 新生代农民工体育发展影响因素的归因分析[j].经济研究导刊. 2011, 114(34):45.

体育教师个人现状分析及发展规划篇五

论文摘要：本研究运用文献资料法、调查问卷法、数理统计法等研究方法，对河南省高中女教师参加体育健身活动的情况进行调查与研究。并提出积极的建议和对策，以期能为高校女教师健身运动提供理论参考，同时为我国中小城市职业女性更好地开展全民健身活动提供参考依据。

论文关键词：河南省女教师体育锻炼影响因素

学校是开展体育锻炼较为有利的场所。作为学生崇拜与仿效的对象，教师的体育意识与健身行为，直接影响和带动着学生进行体育锻炼的积极性。因此，通过对河南省高中女教师参与体育锻炼情况的调查，了解教师体育锻炼现状，分析其存在问题的主要原因，提出相应的对策，不仅有利于教师的身心健康，给家庭和社会带来积极的影响，而且对于提高教育教学质量和效率，营造学校体育锻炼氛围，支持学生锻炼也具有积极的现实指导意义。

一、河南省部分城市高中女教师体育锻炼现状

（一）河南省高中女教师个人基本情况

在河南省高中女教师队伍中，年龄为22-45岁之间的中青年教师比例最大；在学历方面本科学历占的比例较大有74.2%，研究生和大专学历的教师比例较小；其中家庭有28.6%的属于核心家庭，有18.6%的属于主干家庭，两者之和占到了家庭结构总数的47.2%，表明她们的家庭负担和生活压力是比较明显的。

（二）河南省高中女教师参与体育锻炼的现状

河南省高中女教师整体参与体育锻炼的比率达到78.1%，远远超过我国职业女性的体育参与率为39.18%，强度在中等或中等以上为78.1%。表明河南省高中女教师的体育锻炼参与率还

是挺高的。但是每周锻炼三次且每次锻炼三十分钟以上的参与者的比率还不到20%，说明河南省高中女教师队伍中，达到国家体育人口标准中关于体育锻炼频度和体育锻炼时间的比例还比较低。其中羽毛球、乒乓球、慢跑或散步，舞蹈，健身健美操最受高中女教师的喜欢。在这些项目中，慢跑和散步、乒乓球、交谊舞是35-55岁的中年女教师较喜欢的运动项目。

（三）河南省高中女教师对体育锻炼的认知

结果表明：93.68%的河南省高中女教师认为体育锻炼可以有效增强体质，说明河南省高中女教师对体育本质功能的认同度较高，63.56%的女性认为体育锻炼能缓解身心紧张和疲劳，而48.32%的认为体育运动可塑造形体、完美身材，25.89%的认为体育可以增强女性的自信和竞争意识。以上数据显示河南省女教师对体育锻炼的认识程度不断加深、认识层面不断扩大，不再局限于其健身功能，而是更广泛地从多角度认识到体育锻炼在心理、审美和个性培养中的价值。

二、河南省高中女教师体育锻炼的影响因素

（一）健康因素对参与体育锻炼的影响

对河南省高中女教师的健康调查中发现，由于职业形成的责任感、紧迫感，她们大部分出现过亚健康的状态，有55.4%的女教师患有慢性疾病。

（二）周围同事与家庭成员对参与体育锻炼的影响

在河南省高中女教师体育锻炼形式的调查中发现，有20.90%的人选择与朋友或同事一起锻炼。从心理学角度讲，生活在社会上的人在进行社会活动时都具有从众性，这是个体安全的需要，也是人主动社会化的过程。在河南省高中女教师的调查中我们发现，在日趋加快的生活节奏中很需要找到一个

同龄群体，找到一种归属感，这样有助于缓解工作和生活的压力，提高生活质量，可见有体育锻炼爱好的同事或朋友对个体参与锻炼的影响很大。

（三）学生时代对参与体育锻炼的影响

根据河南省高中女教师科学锻炼的知识来源调查发现有42.6%的人表示学生时代的体育经历是他们获得科学锻炼方法与知识的主要渠道。

（四）媒体对参与体育锻炼的影响

（五）不科学的运动对河南省女教师参与体育锻炼的影响

调查过程中，我们发现93.3%的女教师都有体育锻炼的经历，但是常年坚持的人群很少，只占锻炼人数的8.7%。影响女教师坚持参加体育运动的因素众多，其中有一个重要因素是个体锻炼的目的性过强，而忽视了其积极情感的体验。在河南省高中女教师锻炼现状的调查过程中发现有65.9%的人锻炼是为了减肥、美体，这种功利化的思想弱化了锻炼的健身作用。

三、结论及建议

高中女教师体育运动的内容成多元化发展，多以要求投入较少、场地器材简单的基础项目为主。政府和学校在注重高中女教师的体育参与率的同时，还要注重提高体育人口的数量。

河南省高中女教师对体育锻炼价值的认同度较高，但是对科学体育锻炼的认识程度偏低，这反映了河南省高中女教师体育锻炼具有盲目性，这大大影响了他们体育锻炼的实效性。因此需要政府和学校应该有意识的加强对科学健身的引导和宣传。

参考文献：

[1]进霞,徐淑斐.国内外妇女体育研究概[j].体育与科学,1995(3):4-5.

[2]卢元镇.社会体育学[m].北京:高等教育出版社,.8:38.