

最新居家安全总结心得 安全工作总结(优秀8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

居家安全总结心得 安全工作总结篇一

1、我分场在今年安全目标明确的情况下，严格安全管理，力求把管理作为安全生产的基石。我们认真贯彻落实“各级人员安全责任制”“安全作业卡制度”和《通信反事故措施》、《通信重点部位防火措施》并严格落实。我们年初根据公司下达的安全生产目标制定了分场的安全生产目标，并以之为指导，从加强对分场人员、设备的管理上入手，进一步加强对职工的技术、业务的培训，提高职工整体素质，从而提高设备的健康水平，保证设备的运行率和可靠率。

2、我们采取硬件为主，软件硬件两手抓的方法。一方面保证设备运行安全稳定，为系统和公司提供畅通的信息通道；另一方面加强分场和班组的软件管理，促进了各项工作的顺利开展。利用“春检”“秋检”的时机，对微波、载波、交换机、光端机及电源设备和通讯线路进行了全面认真地检查，找出缺陷及时进行处理。我们还紧紧抓住活动主题，开展了“安全生产月”、“安全技术竞赛”等活动，把活动与日常的职工教育结合在一起，以活动促进生产，使职工技术素质和安全意识得到提高，从而带动生产工作的扎实开展。

3、我们认真召开每周的安全分析会，总结一个月的安全工作情况，找出差距，安排下月的安全生产工作。在每周的安全学习活动中，分场人员到各班组与职工一起学习《安全生产

法》、《电业系统安全工作规程》、《电力系统通讯管理规程》及发生的人身伤亡等事故通报和各类安全文件，认真学习下发的各类安全生产简报、事故通报，对发生的事故进行反思。

4、我们把对员工的教育作为提高员工队伍整体素质，保证安全生产的重要手段。年初提出创建“学习性”分场的目标。在加强技术培训的同时加强对职工的日常安全教育，分场每月下发各班的培训计划。特别在“冬训”等活动中，制定了详细的计划，分场领导不定期进行检查学习情况，使培训收到了实效。提高职工的安全素质和技术水平，使我们的职工都能达到安全、技术双丰收。我们进行的培训工作主要体现对各类职工的针对性，我们在今年的培训工作中突出了对新设备、新技术的培训，重点对所辖班组进行了有关的技术培训，派职工参加光传输学习班回来后进行讲解、每月的学习班都进行有关的学习。采取了技术讲课、技术考问、集中训练和自学等多种方式对职工教学和培训，保证了学习时间，生产人员培训时间全部大于40学时。

5、我们对临时性的工作的安全情况也特别重视，加强对通讯抢修管理，接到障碍立即赶到现场及时进行修复。如到7号楼通讯电缆多次被盗导致线路中断，接到障碍后迅速组织抢修，及时恢复了通讯。我们还为电气分场、信息中心接续了几十芯的光缆，打破了我厂光缆施工依靠外包施工的格局，同时也使我厂光缆抢修水平迈上一个重要的台阶，为保证系统通信畅通提供了技术支持。

6、我们在检修工作中对每一项工作认真进行工作前危险点分析，检查班组对触电、防止高空坠落等方面的危险点分析是否周到，并结合实际情况制定安全措施。我们经常到现场检查通信线路，对不规范的重新整理，力求达到安全、规范。施工中分场主任、安全员经常亲自到场，督促职工严格执行规程制度，基本杜绝了违章作业的发生。

7、安全性评价整改项目中的“未安装调度交换机”的项目也已经完成，符合了电力行业安全性评价要求。我们还按照系统安全性评价标准，对我单位的通讯设备进行了安全性评价的现状查评，设备安全情况良好。

8、我们把严格管理做为抓好安全生产的重点，认真贯彻落实各级人员安全责任制，使各项安全责任落实到人，形成一级抓一级，人人有责任的良好模式。认真学习了事故通报、各种规章等，并按章使用“安全作业卡”85张。在各项施工中工作中，分场主任、安全员经常亲自督促职工严格执行规程制度，检查各班组对触电、防止高空坠落等方面的危险点分析是否周到，并结合实际情况制定安全措施，在工作中没有发生违章作业现象。

今年的安全工作中，我们总结了不少经验，同时也找到了工作中的不足：

2、安全教育还需要进一步加强，力求避免形式化。我们要针对上述差距，严格抓好安全培训工作，提高职工的遵章守法的自觉性，争取杜绝习惯性违章，保证人身及设备的安全，保证全厂通讯的畅通，为我厂创造安全生产的长周期、安全稳定运行做出更大的贡献。

居家安全总结心得 安全工作总结篇二

销售经理是有较强的组织能力，沟通能力，交际能力，创造能力，商务技能，谈判策略以及管理下属能力。下面是由本站小编为大家整理带来的家居销售经理工作总结，供您阅读！希望能够帮助到大家！更多精彩内容请持续关注本站！

一、 加强学习，不断创新

20xx年的家居市场非常严峻，非常激烈，品牌家居更新非常

快，为了达到知己知彼战胜对手，我们不断的努力学习各方面专业知识，不断的充实自己，首先在网上多学习竞比车型的专业知识，了解市场最新经济动态，及时掌控最新政策，每个月都让某组销售顾问和店内销售顾问了解竞品车型的更新政策和同行经销商的最新政策，来制定一些特殊区域的新的销售政策及销售理念。现在新销售顾问较多，销售技巧欠缺，解决方案就是学习案例分析，快速提高销售技巧。

二、完善公司制度

20xx年的年初，各部门的管理制度不算太完善，尤其是销售流程，前岗和电话岗总出现空岗，影响销售。但现在公司制度已经比较完善，已经更改过几次，都是在工作中发现问题后加以改善，在以后的工作中也是不断的总结，把制度和 workflows 逐步的改善，同时销售又配备展厅主管起到了监督和管理的作用，使工作更加快捷，提高工作效率。

三、加强公司管理

公司已经成了十一周年，从小到大，从弱到强，其发展速度非常快，为了不制约公司发展的速度，应对公司的管理制度要更严谨，其首先要做到以身作则，与各部门领导干部积极配合。20xx年有很多工作失误之处，欠缺的就是各部门之间的工作衔接。尤其是售前和售后之间的工作交接不连贯，延长了销售时间，但通过几次的改制，现在的售前与售后的工作流程比较顺畅。并且装饰部门现在工作效率也在提高，服务质量比以前有所改变。

四、加强部门之间的协调

注重各部门协调性配合调动员工的凝聚力现在公司发展速度非常快，要提高工作效率，首先各部门要配合好工作，相互之间协商好，关系到某一个部门工作时，先要提前把信息详细告诉对方，让对方有个提前工作准备，争取把工作做到更

细更好。现在销售部门新人较多，通过近几个月的相互之间的工作磨合，同志之间的关系比较融洽，工作起来比较开心。

五、提高服务质量 提升维修技术 着重维护vip客户

销售顾问及辅助工作人员都要提高服务质量，提高客户满意度，售后服务接待和维修技术人员也要注重服务态度和努力提高维修技能，某品牌最省油，它的口碑最好，但广告做的确较少，那我们只能利用少有的广告费用，创造更多的效益，我们利用的耐用、时尚的优势。提高服务质量，提升售后维修技能，维护好老客户，扩大宣传点，而且今年厂家又改善置换业务，增加了销售渠道，能让客户满意而归，从而提升客户回头进店率。因现在新销售顾问比较多，老客户回头率非常少，所以主要在销售基础上增加服务质量，提高客户满意度。还有要靠售后部门优质的维修技术，增加客户满意度。

六、 稳固二级市场

加快二级周边市场占有率的扩张通过20xx年销量的分析来看，大部分家居的销售方向逐步再往二级市场销售，这一年通过广宣部门的市场宣传，下半年其公司领导对二级市场的督导，使销量稳步上升，所以20xx年首要任务是加快对二级经销商销售顾问的专业培训，掌握产品知识和提升销售技巧、服务质量，并且提升售后维修服务态度、及维修技术。之后加大市场宣传面，因公司人手不够，光靠总店派人去宣传比较延误时间，如果让二级经销商自己对周边市场的宣传，先占有市场，有一定知名度后就更会增加销量。

为了公司辉煌的明天，我会和全体员工们共同努力为明年的销量再创佳绩！

转眼间□20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年家居行业将会又是一个大较场，竞争将更加

白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为8000万，基本完成年初既定目标。总的说来是销售量正常。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。

2、 细节注意不够：如表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，隳侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客

户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1、工作报告：相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2、例会：定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通

太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3、定期检查：计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4、公平激励：建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

居家安全总结心得 安全工作总结篇三

每年工厂新员工66名，转职病假的复职者15名，按工厂分类

教育的10项内容，危险源的识别内容和现场实际教育相结合进行规范教育，对于他们熟悉本部门的安全生产规则制度、劳动规律的工作场所存在的风险、防范措施以及事故应急事例等，由于上岗的工作组织各班组学习安全文件，组织我厂全员进行国庆节前安全教育，观看事故案例录像，参加人数200多人，组织396人参加安全部节前教育的安全操作规程试验和抽取试验52人。安全生产责任制试验和抽样试验52人。3月组织天车40余人参加公司专业教育培训4月由张友良劳灾事故组织组织工厂班长以上人员60余人，进行多年轧钢厂事故案例学习、班组安全工作方法培训，在开展“安全五人一人”活动的5月制定起爆车指挥手势图本37份，共有18人掌握情况，上半年新员工34人，全部进行二、三级安全教育培训，存档答案。10月份利用停产限电期组织我厂班长以上人员共62人进行安全培训，并进行试验。安全基础。

安全检查是搞好安全生产的重要手段，其基本任务是：停止“三违规”，监督各种危险性和危险性的发现、明确和促进改善。继续开展安全现场调查和整改，保证按厂安全生产条件，每年进行48次组织现场调查，全年调查危险312项，均发出整改通知，共审查145余人，整改98%。维持不同工厂没有大风险。交通消防要加强防火和道路交通安全的教育、宣传，全厂接受消防和道路交通安全试验，加强重点防火区域、地下液压站、电室、加热炉的管理和整改，分厂无年火灾事故，无厂内交通事故。2月份分工厂制定防火、交通安全方案，学习传递消防“四种能力”，调查总人数50余人，在悬挂消防标语牌14张的6月份制定分工厂防洪应急方案。9月按时召开分厂中秋节前安全会，及时传达公司安全方面的各种文件、要求。根据公司安全部文件的要求，我制定了轧钢厂百日安全活动方案，分发给各作业区，要求人人都知道，每个员工都清楚方案的内容。10月厂长率领部队，大规模地调查了节前的安全上的危险性，敦促各作业区立即纠正检测出的危险性。11月组织参加安全部职业健康防火防爆问题和保安部消防交通安全问题活动，共有309人对工厂灭火器进行了特别检查，发现问题得到改善。

全年大小检查共十几次，分别制定安全检查方案，特别是5月份修理，更换加热炉煤气管道大部分，进行轧机检查等检查项目，共五人外队签订安全环境保护协议，由检查人员相互保证，安全责任人员现场监视，制定试运行方案，检查10月根据安全部的要求，制定了我厂停产期间的安全工作计划、实施计划。

5月份分厂接受防暑药品和食品，立即分发员工同时接受饮料的桶有12个，分厂在高温工作场所购买10台电风扇和冷冻库，夏季每天供应100包冰。另外，6月利用检查期间设置了200个防汛袋、6台防汛泵、6条消防带、20根铲子，为防汛做了准备。

为了提高我整个轧钢厂的安全生产意识，根据全国第九个“安全生产月”活动的要求，结合我轧钢厂的实际情况，开展20xx年的“安全生产月”活动，具体内容：6月1日按厂制作两个宣传横幅，14个宣传栏，在营造宣传氛围的6月6日召开“安全生产月”的职员演讲选拔赛的6月9日召开各工厂的安全标语全员签字活动的6月12日发行“给轧钢工厂的职员和家人的公开信”的6月16日参加公司的“安全生产月”职员演讲比赛，获得优秀组织奖的6月19日组织职工20人观动力工厂火灾应急救援训练6月22日工厂20人参加公司组织安全生产测验活动6月28日组织57名班长以上人员参加公司安全生产月训练。

居家安全总结心得 安全工作总结篇四

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

1、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

2、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

3、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

4、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

5、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

6、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

7、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

8、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

9、学会“进退战略”。

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

居家安全总结心得 安全工作总结篇五

坚持把粮食安全工作作为事关百姓生活稳定和社会和谐的基础予以重视，确立行政首长负责制度，建立涵盖监测、预警、稳控、应急等各环节的工作机制，着重把握农田保护、市场

监控干预和产能挖潜等重要环节，确保粮食安全。

一是对乡村二级耕地保护制度、应急队伍建设制度、村级巡查制度等一批涉及粮食安全的机制体制予以完善，层层签订责，层层落实把关。二是高度重视“6.16”“6.19”洪灾灾后恢复建设和小型农田水利项目建设，确保粮食稳产增产。截至日前□xx等处水毁项目均已建成，共投入资金30余万元，同时阳坞堰等项目也已与区水利局等部门完成对接，即将开工建设。三是严格落实耕地保护措施。通过乡村两级的联防联控，形成严防严控之高压态势；积极发挥国土规划的关口作用，守好最后一道关卡；发挥好村级巡查员短距离信息快的优势，实现动态式全天候管理。

在严格耕地保护，确保粮食安全上，我们进行了一些积极有益的探索与创新。其中“三无村”持续创建活动为杜绝违法建设、切实保护耕地方面起到了积极作用。

虽然，本年度我们在粮食安全方面做了一些工作，也取得了一定成绩，但我们清醒地认识到“人均占有耕地面积十分有限”这一基本乡情，我们依然任重而道远，因此我们仍将做出更大努力。同时十分期望区贸粮局、区农业局等相关部门能继续给与大力支持！

居家安全总结心得 安全工作总结篇六

纽扣电池。美国大西洋沿岸中部地区医疗主管、儿科急诊专家大卫·西森博士提醒，很多汽车遥控器、便携式led灯等装置都以纽扣电池为动力。纽扣电池极易被小家伙当作吃的东西往嘴里塞，一旦卡在食道，电池中的酸性物质就容易灼伤食道，导致终身伤害。因此，尽量别买带纽扣电池的玩具。家里的纽扣电池要收拾好，别让孩子随意把玩。

高压水枪和伸缩梯。美国克利夫兰诊所急诊医学研究所副所长赛思·波多尔斯基博士提醒，高压水枪射出的水柱极容易

误伤孩子。大多数孩子都爱攀爬，对梯子极感兴趣。然而，如果没有大人在场或保护措施不当，孩子很可能从高处坠落跌伤，特别容易导致头部外伤和小儿肺脏塌陷等严重意外伤。

过期止痛药。美国匹兹堡大学医学中心急诊医学部主任医师费迪南多·米拉奇博士提醒，过期止痛药(尤其是麻醉止痛药)应及时丢弃处理。一旦被小儿误食就容易导致氢可酮和氧可酮过量，导致意外，甚至伤亡。一片缓释止痛药片就有可能夺去一个孩子的性命。

仿真玩具枪。美国亚特兰大儿童保健医院儿科急诊专家艾米·巴克斯特表示，很多孩子，尤其男孩特别喜欢舞刀弄枪，对玩具枪爱不释手。然而，一些高仿真玩具枪存在极大危险。玩具枪射出的橡皮子弹或弹珠具有一定杀伤力，容易伤及自己或他人。

碗装拉面。大卫·西森博士指出，碗装拉面经微波炉加热后，其发泡胶容器非常烫手，这也是临床上儿童烫伤的一大常见原因。有时候，父母将碗装拉面摆放到饭桌上的时候，没有意识到拉面有多烫，一旦蹒跚学步的孩子乱碰乱摸就很容易烫伤。

高脚椅。美国杜佩奇中心医院急诊专家布赖恩·福德博士指出，孩子坐在椅子上，喜欢用脚踢东西，一旦用力过猛，高脚椅就很容易向后翻倒，极可能导致儿童颅骨骨折，严重时还会导致死亡。