

2023年周工作心得体会感悟(大全10篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看。

周工作心得体会感悟篇一

商务周是一个忙碌但充满意义的活动，我们需要在这一周内展示出我们的商务能力和团队合作能力。在工作前，我进行了充分的准备，包括研究市场趋势、了解竞争对手和分析客户需求等。这为我在商务周的工作奠定了坚实的基础。此外，我还与团队成员进行了充分的沟通和协调，确保大家都明确了自己在商务周中的角色和责任。这样的准备工作有助于我更好地应对各种挑战和问题。

第二段：团队合作的重要性

商务周的工作是一个团队合作的过程。在这一周中，我深刻体会到了团队合作的重要性。我始终与我的团队成员密切合作，相互支持和帮助。我们共同制定了工作计划并按时完成了各项任务。在商务周的工作中，我们互相尊重和信任，并共同努力实现我们的目标。团队合作的力量使我们能够更好地应对各种挑战和压力，取得了令人满意的结果。

第三段：灵活性和应变能力

商务周的工作环境是不断变化和不确定的。我在工作中学会了保持灵活性和应变能力。有时候，我们的计划可能因为客户需求的改变或者突发状况而需要调整。在这样的情况下，我学会了迅速作出反应，并提供适当的解决方案。与此同时，

我也学会了在压力下保持冷静和专注，并有效地应对各种问题。这样的灵活性和应变能力为我在商务周的工作中取得了成功起到了重要的作用。

第四段：沟通和交流的能力

在商务周的工作中，我深刻体会到了沟通和交流的重要性。作为一个团队成员，我不仅需要与团队内部的成员进行沟通和协调，还需要与客户和其他合作伙伴进行有效的沟通。我学会了倾听和理解他人的观点和需求，并能够清晰地表达自己的想法和建议。良好的沟通和交流不仅使工作更加顺利和高效，也有助于建立良好的合作关系和解决问题。

第五段：总结和反思

商务周的工作是一个很好的学习和成长的机会。在这一周中，我不仅提升了我的商务技能，也发展了我的团队合作能力和沟通交流能力。同时，我也意识到还有很多需要进一步完善和改进的地方。因此，我将继续学习和进步，不断提升自己的专业素养和综合能力。商务周的工作给了我很大的动力和信心，我相信在未来的职业生涯中，我能够取得更加出色的成绩。

以上是我在商务周的工作中的心得体会。通过这一周的工作，我更加明确了自己的职业目标，并取得了一定的成就。我相信这次经历将对我的发展产生积极和深远的影响。我将永远珍视这一次宝贵的经历，并将其作为我的职业生涯中的重要里程碑。

周工作心得体会感悟篇二

来到小贷公司上班历时一周，在任职前台文员这个岗位期间收获较多。为了较好地完成自我的各项任务，认真学习岗位知识和工作要求。现将本周工作的具体资料总结如下：

一、做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每一天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登激作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每一天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的贷款台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、进取协助各部门把工作完成好。在有客户贷款的时候，协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作，及时登记贷款客户信息。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，能够在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。

所以，在下周工作中，不仅仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，并且努力扩展自我的知识面。进取学习各方面的业务知识，为自我以后的工作做铺垫。

周工作心得体会感悟篇三

商务周是商学院学生团队组织的一项重要活动，旨在让学生深入了解商业环境，锻炼商务分析和决策能力。经过一周的

紧张工作，我深刻体会到了商务活动的重要性，并从中汲取了许多宝贵的经验和教训。

第二段：团队合作与沟通的重要性

在商务周的组织过程中，团队合作和沟通发挥了至关重要的作用。我们团队成员之间凝聚力强，相互协作紧密，共同为项目的顺利进行而努力。在每天的项目分工中，我们通过有效的沟通和合作，保持了高效率和高质量的工作进度。

第三段：决策能力的培养

商务周是一次实践决策的机会，也是锻炼决策能力的过程。在处理公司模拟案例的过程中，我们需要根据市场情况、竞争对手等因素做出正确的决策。这要求我们对商业环境有深刻的理解，并能准确地分析和预测市场趋势。通过这次活动，我更加意识到决策的重要性，并且学会了如何在有限的时间内做出准确的决策。

第四段：解决问题的能力提升

在商务周中，我们面临许多问题，如分销渠道选择、运营成本控制等。这需要我们善于分析问题的本质，找到最合适的解决方法。通过学会与团队合作解决问题，我不仅提高了自己解决问题的能力，也学会了与他人合作共同解决问题的重要性。

第五段：对个人职业发展的启示

商务周不仅提供了宝贵的实践经验，还为我个人的职业发展提供了一些启示。我意识到商务活动充满挑战，但也蕴藏着巨大的机会。通过对商业环境的深入了解和分析，我可以更好地抓住机遇，做出正确的决策。同时，团队合作和沟通作为一项必不可少的能力，也是我在职业发展中需要努力提升

的方面。

总结：

通过参与商务周的工作，我深刻领悟到了团队合作和沟通的重要性，也提高了自身的决策能力和问题解决能力。商业活动虽充满挑战，但也为个人的职业发展提供了机遇。因此，我将继续努力提升自己的能力，在今后的职业生涯中取得更大的成就。

周工作心得体会感悟篇四

入职一周，收获颇多，感触颇多。

收获：

1. 了解了有关建筑幕墙施工的各种规范，并在唐工的经验总结中着重地识记了几处比较关键的地方。如：玻璃检验批的数量是1000~1500m²；铝合金与其他金属(铁)等连接时一定要用有塑胶垫块；立柱的伸缩缝长度不小于10mm等等。虽然一次不可能把所有的记住，但我想通过日后的不断努力和在工作实际中经验的积累，这方面的知识一定会牢固掌握的。
2. 了解了如何根据施工图向生产部进行提料。第一步是把所要提的材料中施工图中提取出来，并附上平面、横剖、纵剖图，把材料的规格如实地反映在图上；第二步是填写提料单，把要提的材料的型号、规格、总量等一一填写在提料单上，且标上统一的编号。我训练的只是其中的一个材料，更具体的还是要靠日后的学习和积累。
3. 项目管理手册的学习。通过看项目管理手册，并结合与项目经理梁经理的交流，我大概了解了一个项目从中标开始到工程的竣工验收结算整个过程中的运行情况，项目管理人员的进场，与业主方、总包方、分包方关系的协调，以及各个

管理人员职责的划分等等项目管理活动;还有技术方面,如埋件的预埋过程控制,测量放线,以及各种形式幕墙的安装工艺流程等等。虽然这只是个大概,但让我感到自己的视野一下子从一个普通的施工管理人员,转变到了一个项目的帷幄者,能从一个较高的角度去分析把握工作中遇到的问题和事情了。这一点我认为是一个很大的提高。

4. 安全技术培训和资料管理培训。前者由于是第一次碰面,张总的目的也旨在提高我们的安全警惕性,而不是提高我们的管理水平。实际上是一个安全技术交底。通过培训,我提高了对安全管理的认识和在施工现场的警惕性,提醒自己在现场一定要全神贯注,时刻注意自身的安全,不能不懂装懂,不逞强,要正确佩戴安全帽和安全带等等;资料管理的培训中,通过余工根据自己的亲身经历和经验总结,给我们讲解了资料归档过程中要注意的问题和细节,我通过提问的方式把一些模糊的地方给弄清楚了,感觉学到了很多实用的东西。

感触:

1. 项目部浓厚的学习氛围。梁经理和唐工在一天的繁忙工作后,还坚持看书到深夜,一起来项目的其他同事也在抽时间学习,真的有种一天不学习就会落后就会被淘汰的感觉,有时感到自己的脚步都加快了。慢慢适应吧,学习是件好事。

2. 十分简单的工作关系。没有毕业之前,经常听说社会关系如何如何的复杂,如何如何可怕。可来到了这里,丝毫没有这种感觉,大家都在认真努力的工作,能者上,庸者下,没有什么营私,老员工毫不保留的把自己所知道的都教给了我们,项目经理梁经理经常和我们一起玩笑,感觉和朋友没有什么不同的。这不,还要买个篮球,说要组建一个篮球队呢。

3. 公司领导和项目经理对我们的关怀无微不至。就说办公室工作环境吧,开始只有一台电风扇,可就因为我们几个来了,梁经理第二天就又买了台电风扇,今天上午公司又从广州公

司特别的为我们送来了一台空调。留给我的只有感慨和感激了。还有在我们成长方面，张总更是关怀备至，给我们安排培训，还特别叮嘱梁经理关注我们的发展进步。

工作环境是艰苦，我的心里是高兴的没有选错公司。太阳是热辣辣的学习的激情是火热的，投入汗水，投入专注，压力和竞争是无所不在的，我相信我的成长也会是显而易见的。喜欢压力，喜欢挑战，喜欢这种工作氛围。

周工作心得体会感悟篇五

近年来，随着人们生活水平的提高和城市的不断发展，社会安全问题也日益凸显。为了保障人们的生命财产安全，提升公众的安全意识和应对能力，我校积极开展了安全周活动。在这次活动中，我深刻认识到了安全的重要性，并从中获得了许多宝贵的经验和体会。

第二段：安全宣传与讲座

在安全周期间，学校组织了一系列丰富多彩的安全宣传活动。其中，最让我印象深刻的是安全讲座。讲座中，专家详细讲解了各类事故的应对措施和预防方法。通过实例介绍和互动交流，我们深切感受到了安全防范的关键性。我们不仅了解了火灾、交通事故等常见事故的应对技巧，还学习到了一些实用的自救常识，增强了自我保护意识。这次安全讲座不仅是学习的机会，更是唤醒了我们对安全问题的重视，树立了自觉遵守安全法规的态度。

第三段：安全演练与模拟实验

在安全周期间，学校组织了一次全校范围的火灾演练。通过这次演练，我们深入理解了火灾发生时的恐慌和混乱局面，并学会了正确的逃生方法。演练中，我们分组进行逃生，灭火器的正确使用更是让我们收获颇丰。此外，学校还开展了

交通事故模拟实验，通过模拟真实场景，我们不仅了解了交通事故的危险因素和应对措施，更增强了防范意识，认识到了安全出行的重要性。这些实践活动让我们在安全意识上有了更进一步的提升。

第四段：安全教育与文化建设

安全周期间，学校还开展了一系列的安全教育活动。学校组织了安全知识竞赛，通过竞赛的形式，使我们更好地掌握了安全知识。同时，学校还组织了校园安全文化建设活动，如制定校园安全规范、绘制安全警示标志等，这些活动为营造安全文化氛围起到了积极的推动作用。通过这些安全教育活动，我们对安全问题有了更全面的认识，并形成了一系列合理的应对策略。

第五段：心得与体会

通过参与安全周活动，我深刻认识到安全对每个人来说都至关重要。我们不能仅仅依靠他人来保障我们的安全，更需要培养自己的安全意识和应对能力。在以往，我常常觉得自己对各类事故的应对和自救措施知之甚少，但是通过安全周活动的学习，我对各类事故产生的危害和防范手段有了更深入的了解。我相信只要我们每个人都积极参与并且持续关注自身的安全问题，我们就能保障自己和他人的安全。

结语部分

通过学校安全周的开展，我深刻认识到了安全对每个人来说都非常重要。同时，我也意识到安全工作的开展需要全社会的积极参与和共同努力。未来，我将积极参与各类安全活动，通过不断学习和实践，提升自己的安全防范能力，同时也希望能成为一个安全意识强烈的人，为社会的安全稳定做出自己的贡献。

周工作心得体会感悟篇六

从事销售工作以来，我一直努力锻炼自己的能力，也时常锻炼自己在人和人之间的交际，我认为这是我做销售工作必须去尝试改变的东西。我知道销售这个行业是艰难的，但当初我选择了销售这个职业时，我就已经做好了准备，我也已经树立起了方向和目标。我相信自己可以坚持到最后，不负自己的期望和努力。以下是我对今年一年工作的总结和思考，希望能够给领导您一个不错的答复。

一、提高销售技能，掌握销售技巧

销售技能在我们这个行业之中是非常重要的，他有时候占据着我们大部分的契机。销售的技能是可以学习的，在我们平时的工作上，书籍上，网络上，都可以找到很多的干货，供我们学习。虽然有些人说这些就是心灵鸡汤，没有任何的好处，但是当我们真的理解进去了的话，这些就不是纸面上的东西了。我们只有将他们实践到工作当中去，才会知道他们最真实的用处。而销售技巧的掌握也是提高销售技能的一种方式。无论我们工作当中遇到怎样的问题，只要我们自身的能力提升上去了，我们才有可能把这份销售工作越做越好。

二、注重服务态度，调整服务理念

当我进入销售行业的那时候起，我就知道这个行业最注重的就是服务态度，因为我自身除去吃饭等等都会比较在乎对方的服务态度，更不用说对于我们销售行业来说了。我们更应该注重一点个人的态度，因为我们的一言一行对方都是非常关注的。而我们公司也不止一次强调了我们的服务理念，为客户着想是第一条，其次就是要为后期发展考虑。有很多方面都是要我们自己去思考的。因此在态度和理念方面，我是需要下一些功夫的。这一年，我也在实践中逐渐找到了更适合我自己的方法。不仅可以保持一个好的态度，还可以调整我的工作状态，让其达到一个最好的状态和水平。

三、平时注重积累，灵活运用方法

我们每接触一次客户，就有不同的感受，也有不同的一些心得，这些都是我们实践中的积累，这些实践之后的产物都是需要积累起来的，及时总结就是一个很不错的方法。其次当我们把这些东西积累到了一定程度之后，就应该懂得学会灵活的运用。方法是我们逐渐找出来的，而运用也是我们灵活选择的。所以这样的话我们的工作就会提升的更快，技巧也就掌握的更加全面了。这一年过去了，新的一年我也对其充满了期待，我希望未来一年的我，可以创造出更闪耀的业绩来！

业务员每周工作心得精选篇4

周工作心得体会感悟篇七

第一段：介绍商务周的背景和目的（约200字）

商务周是为了让大学生更好地了解商务活动、拓宽视野、提高综合素质而开展的一项实践活动。在商务周中，我们亲身参与了各种商务活动，与企业代表交流，探讨商务策略，体验商务管理的实际操作。通过这一周的体验，我获得了许多宝贵的经验和启示。

第二段：商务周的主要收获（约300字）

首先，我通过商务周了解了企业的运营机制和市场竞争环境。在参观了多家企业后，我明白了企业之间的竞争是多么激烈，如何在市场中立足和发展是一个企业必须面临的重要问题。了解了企业的经营模式、产品设计、品牌推广等方面的操作，对我今后自己创业或者工作时具有重要的指导意义。

其次，在商务周的交流活动中，我与多位企业高管进行了深入的沟通和交流。通过他们的分享，我了解到他们在工作中的思考方式、沟通技巧、决策能力等。这让我深刻认识到，一个优秀的商务人员不仅仅需要基本的业务知识，还需要具备优秀的沟通和决策能力。这对我来说是一个很重要的启示，激发了我提升自己的决策能力和沟通技巧的动力。

第三段：商务周中的困难和挑战（约300字）

在商务周的实践过程中，我也遇到了一些困难和挑战。首先，由于市场竞争激烈，企业之间的利益冲突较为明显。在这样的环境下，如何在企业之间寻找合作空间，协调各方利益成为了一个重要的问题。其次，商务活动往往需要我们面对复杂的市场情况和激烈的竞争，在时间和压力方面都会给我们带来很大的挑战。

面对这些困难和挑战，我学会了坚持和勇敢。要面对复杂的市场环境和竞争，我们需要时刻保持清醒的头脑，深入了解市场动态，学会快速反应。与此同时，我们还需要保持自信和积极的心态，相信自己的能力，勇敢面对困难。

第四段：商务周的启示和收获（约200字）

通过商务周的实践活动，我深刻认识到商务能力对于一个人的职业发展是非常重要的。商务能力涵盖了沟通能力、决策能力、市场洞察力等多个方面，这些都是在实践中不断磨练出来的。我也体验到了商务拓展的快感，它不仅是对自身能力的提升，也是为企业带来更多机遇和价值。

第五段：对商务周的建议和展望（约200字）

在商务周的经历中，我认识到了自身的不足之处，也明白了未来需要努力提升的方向。我希望能够更加深入地学习商务知识，提升自己的商务水平。同时，我也希望学校能够进一

步完善商务周的设计和安排，加大对实践环节的重视和支持，为更多学生提供更好的商务实践机会。

总结：商务周是一次宝贵的实践经历，通过参与其中，我不仅学到了许多商务知识和技巧，也成长了许多。商务能力的培养需要在实践中不断锤炼，我相信通过不断的努力和实践，我将会成为一名优秀的商务人员。

周工作心得体会感悟篇八

安全周是一个重要的工作活动，旨在提高全员的安全意识和工作能力，保障企业的安全生产和员工的身体健康。通过安全周的开展，可以检查和改进现有的安全管理体系，并促使员工加强安全知识的学习和应用。在过去的一周中，我们共同参与了一系列的安全培训、演练和宣传活动，对于这次安全周的工作，我深有体会和收获。

第二段：安全周工作的组织与准备

在安全周前的准备阶段，我们进行了充分的组织和筹备。首先，制定了详细的工作计划，并根据各项任务确定了责任人。同时，对各个通道、电气设备、危险区域等进行了全面的安全检查和隐患排查，确保在安全周期间没有任何漏洞和隐患。此外，还组织了安全培训课程，提高员工的安全意识和应急能力。

第三段：安全周工作中的亮点和困难

在安全周的工作过程中，我发现了一些亮点和困难。首先，通过安全培训，我们的员工对于个人安全意识的提升非常明显，不仅能够在日常工作中注意安全，还能主动参与安全事故的预防和处置。其次，定期的应急演练让员工具备了一定的应对突发事件的能力和 experience，提高了企业的抗压能力。然而，在安全周的组织 and 推动过程中也遇到了一些困难，如员

工对于安全工作的认识程度不一，部分人员参与度不高等问题，这需要我们进一步加强宣传教育，增加安全周工作的吸引力和实效性。

第四段：个人在安全周工作中的体会和收获

作为本次安全周的参与者之一，我也有一些个人的体会和收获。首先，通过安全周，我更加深入地学习了有关安全知识和法律法规，了解了如何识别和处理各种安全隐患，提高了自己的安全素养。其次，在工作实践中，我学会了如何利用周边的资源和团队的协作，及时发现和处理各种安全问题，提高了解决问题的能力。最后，参与安全周的工作让我深刻地认识到安全无小事，每个人都要有责任心和使命感，做好自己的职责，共同维护一个安全和谐的生产环境。

第五段：对未来安全工作的展望和建议

通过这次安全周的工作，我认为在未来的安全工作中，需要进一步加强宣传工作，提高员工的安全意识；加强隐患排查和整改工作，保证生产环境的安全；加强应急演练，提高企业的应对能力；加强安全督导和考核，强化安全责任落实。同时，也需要不断完善和创新安全工作机制，推动安全文化的进一步深入发展，为企业的可持续发展提供有力的保障。

综上所述，通过安全周的工作，我们不仅加强了安全意识、提高了安全能力，更重要的是，形成了一种共同的安全文化，使每个人都养成了安全生产的好习惯。希望在未来的工作中，我们能够不断总结经验，发扬安全周的精神，为企业的安全生产和员工的身体健康作出更大的贡献。

周工作心得体会感悟篇九

时间过得好快，在东师的校园已经生活了两周的时间，两周的培训快乐充实并让人久久回味，从最初被学院优美的景色

所吸引，到最终被各位教授博大精深的学术理念所震撼。我的学习方法、知识水平和教学理念也得到了充实、创新和提高。

近距离地聆听多位教授专家的精彩讲座，时时引起我的心灵的共鸣。每天的感觉是幸福而又充实。因为每一天都会面对不同风格的讲师，每一天都会听到不同类型的讲座，每一天都会感受到思想火花的冲击。众位教授的讲课深入浅出、博古论今，对国内国外教育进行对比阐述，同时穿插指导教育教学工作的精彩案例。听了他们的讲课，我受益匪浅、收益良多。尤其是于伟教授的课，让我记忆犹新。

于伟老师说：老师要为学生提供“糖衣”+“炮弹”。炮弹就是国家教委、学校规定的硬性指标：如纲要、课标之类的东西；而“糖衣”指的是教师的教学艺术。作为教师，我们无法改变“炮弹”，但我们却可以改变“糖衣”的糖份，通过改变糖份，而让学生喜欢学习，愿意学习，不把学习当成一种负担。因为只有这样，才能真正发挥学生学习的主动性，使学生乐学，爱学。可如何能做到这一点，就要靠教师的教学艺术、教师的教学智慧了。作为一线工作的教师，要想办法让我们的学生，热爱学习，愿意学习。

于伟老师提到，在中小学阶段，教师要注重培养孩子对一些经典著作的学习，注重科学教育与人文艺术教育的整合学习。

现在的孩子缺少的是对经典著作的学习，他们很少接触到国内或者是国外的一些经典名著。别说孩子，就连我们老师自己，又读过多少名著呢？咱不说国外的名著，就说国内名著，我又读了几本呢？一本，还是两本！真是屈指可数。我们读的书真是太少了！真的需要坐下来，读读书了。因为读书不光是学生的事情，也是老师的事情。作为教师，要多创造让学生接触这些名著的机会，如充分利用学校的图书室的藏书，利用周末或假期的时间，让学生读一些经典名著，让孩子们受到熏陶。自己也应该抽出时间，静下心来，多读读这些名

著，让学生做到的，我们老师要首先做到。

在这一部分，于伟老师分析现在孩子的特点：自私、任性、孤独、心理承受能力差、责任感缺失、不想长大等特点。这正是现今社会“一家一个独生子女”的现状。在这样的大环境下，现在的孩子容易失去自我，产生心理健康疾病。这就要求我们教师，在做好“教书”的同时，还要做到“育人”。关注学生心理健康发展，培养学生健全的人格和良好的心理素质。

最后，于伟老师通过简短的十二个字，道出了我们这次培训的目的，“学点词、交点人、养养神、写点文”结束了此次讲座。

是呀，出来的培训的目的，不正是为了学习一点新的思想，新的理念，更新一下自己的教育观念吗？（学点词）通过此次培训，有幸结实了全省各县市的同行，以及东师的教授，以及来自全国各地的为我们上课的专家、教授。如果没有这次培训，我只能生活在自己那狭小的圈子里，可能这辈子都不可能认识我的同学、老师。（交点人）在培训的三个月里，没有学校诸多繁杂事务的困扰，可以让真正自己静下心来，好好地反思一下自己。（养养神）最后，把自己的在东师的所学所得、以及反思、感受写出来，总结一下自己、梳理一下自己。（写点文）

在东北师大集中培训还有两个星期的时间就要结束了。我要充分利用这仅有两周时间，认真聆听各位专家、教授的精彩讲座，向各位专家、教授学习新的教学理念和方法，更新自己的教学观念。让自己度过一个充实而有意义的东师培训。

周工作心得体会感悟篇十

只有实践，才能知道自己存在的不足。在学校组织学生自主管理中，让学生自己评比。在第八周评比中，我们表现得不

错。做到了公平，公正，公开。

执勤是一周内评比其他班级。我们班同学踊跃参与。在不同方面也有不同的改进。我想反思一下自己的执勤工作——班级卫生评比。在评比初三年时，前几天好多班级做的不够好，但是后几天在评比中，他们一次比一次做得更优秀。这可以得出一个结论：只有团结一致，才能一起进步。

我们需要改进的地方是：要扣得太严，一个年段有8个班级。但满分的只有一两个，其他却都只有扣一点。以后再也没有机会参加这种活动了，但是我们很珍惜这些机会。

个人感想：学校为了办学理念“学生第一”让学生自主管理，让同学们有了实践的机会。但是这并不是最好的做法。只有让每一位同学真正投入到此项工作中，那这项工作中，那这项工作才是真正的成功。

晋江一中的办学理念“学生第一”。学校让每一位同学当了一回执勤人员。让他们看到别人的优点与缺点，让自己以后进行学习与改正。