

年底工作总结用语 年底工作总结(优秀7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结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总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年底工作总结用语 年底工作总结篇一

自参加工作至今已一年有余，在这一年多的工作中我认真学习，研究技术，无论是能力上还是思想素质方面都在不断提高与完善，在公司与班组的关怀下我已从刚步入社会的学生转变为一名不断进取中的电厂运行工作人员。

敬业爱岗，以公司理念要求自己，诚信待人，踏实做事，服从领导安排，在班组遇到班组缺少人员时坚持在本职岗位上，努力工作，客服自身困难，认真仔细的巡检，不放过现场任何一个细小的设备缺陷，在发现问题的同时第一时间通报级组长，避免了设备重大事故的发生。始终以积极的心态对待工作，特别是#2机组在今年小修期间，连续20多天十二时工作，虽然辛苦但是让我学到了平常设备正常运行时所不能学到的东西。

实践上严格遵守运行规程，培养正确的操作能力，保证不发生误操作事故，把工作中遇到的问题 and 取得的经验、注意事项随时记录下来，虚心向师傅求教，虽然已独立上岗，但深知要想把运行知识学精学透还需要时间的磨练、知识的积累，循序渐进，让自己一天比一天强。在工作之余不忘利用书籍互联网等资源补充自己，让自己视野更开阔，继续充电，补充自己的不足之处。同时公司在机组进入冬季运行之后严抓

员工对机组冬季运行安全意识的不足之处，组织各班组进行学习，通过组织培训让我意识到了自己技术知识的不足之处，激励了我以后更加努力学习。

若说“技术”比作“智商”的话，那么“能力”就可比作“情商”，运行亦是如此，智商高就不见得情商高，因为技术是死的，能力是活的。工作一年的经验告诉我只有做到活学活用，才能更好地干好工作。

在水质合格的基础上，精益求精，安全运行是首要，还要兼顾经济运行。比如在辅机水质不和的情况下及时开打排污，使水质在最短时间内达到合格，并联系化学人员及时对水质进行检验，一旦合格迅速关闭辅机水池排污门，保证了机组的安全运行并减少了辅机水的浪费。

比如现场设备操作及技术知识的欠缺，有时对安全工作的意识不足之处等。在以后的学习工作中我要提高自己的学习积极性与主动性，让自己尽快的成长成一名合格的巡检人员，并加强公司对安全规定的学习与认知，从而为机组的安全运行做出努力。

年底工作总结用语 年底工作总结篇二

转眼又到年末，感觉这一年的时间真的是匆匆而逝，似乎一年过得比一年快了。

大学毕业四年半了，好像每年的常态都是在频繁地跳槽与更换工作。上上份工作已是我工作以来唯一一份待满一年的公司，然而总共也不过才14个月而已。其实每年都辞职、跳槽、找工作、面试……也是非常累人的事情。所以每年的新年愿望都会变成：希望现在最新的这份工作所待时长可以破记录。其实每次对于新工作，明明都是抱着期盼能够长久待下去的心态去做事情的，只是在经历的过程中总会遇到各种原因，导致最终结果没能遂人愿。

掐指算了算，我居然来新公司已五个月，马上就要变成可以“年”为单位计算的时长了，而我却还一直觉得自己才刚来没多久，仍旧只是个新人。不知道是心态问题还是部门团队氛围的问题。因为我始终觉得虽然平常大家都是在一起工作的，但正职对待正职的态度，和对待外包的态度，还是有所区别的。

以前我一直觉得，宁当鸡头不当凤尾，因为鸡头好歹是个头，但凤尾却只是个不起眼的小尾巴。但后来却慢慢认识到，凤尾毕竟是长在凤凰身上的，但鸡头却永远只能长在鸡的身上，即便已经是鸡全身最巅峰最优秀最显眼的存在了，但无论怎样，它永远都不会进化成凤凰。所谓“人中龙凤”“攀龙附凤”，只有凤凰在大家眼中才是真正高贵的存在。

新公司不仅背景平台好，就连部门里的同事，几乎个个都是出身好颜值高会打扮水平棒工作能力强的人。在这样一个优秀的18人团队里，让我第一次感觉到，我就是最差的那个：既没有好的家庭背景而且还是非科班出身；颜值低就算了，还不会穿衣打扮不会化妆保养；不仅跟其他人的消费水平不在同一条线，就连工作能力也是差强人意。老实说，在这样的环境中，我有着深深的自卑感。尤其是看到新招进来的正职，被资深设计师手把手带着教着，有好东西也会跟她主动分享，而我却只能自我摸索，替别人解决脏活累活，还不能做到让他们完全满意，还要东改西改……真的，眼里是满满的羡慕与嫉妒，眼底却是深深的自卑与不堪。我承认她们的设计水平都很厉害，然而也知道他们心底其实还是有点瞧不起外包的，毕竟外包在实际上并不能与他们平起平坐，比肩而行。尤其是每个节日发礼品的时候，时时刻刻都在提醒着大家，外包人员的待遇根本就不能与正职人员同日而语。我其实很理解他们的瞧不起，毕竟他们有这个资本和底气。

而私底下的交往中，因为消费水平的差距，他们所说的品牌我都未曾听说过；因为不会打扮，他们讨论化妆品的时候我也插不上嘴；因为经济背景不同，他们在商讨买房问题的时

候而我只能默默退到一边……仿佛自己越来越显得格格不入，无论我多努力地想要融入到他们当中，与他们打成一片，但似乎到最后都是吃力不讨好。因为不在同一个水平线上，真的很难说到一块儿去，彼此都get不到能让双方产生共鸣的点。

虽然我很迫切地想要通过提高水平受到他们的认可，至少这样在工作上还可以有共同语言来交流，然而我却不知如何进步，时常感觉前路迷茫。即便我知道是需要多看多听多想多练，但又不知道从何入手，于是每天忙忙碌碌，机械般重复地工作着，但设计水平却还是一直止步不前，难以得到提高，更别想说能有质的飞跃，取得突破性的进步了。

大概是以前待的环境，公司同事的整体水平都太low，所以我几乎没有出现过这么强烈的自卑感和无力感，也没有觉得自己是这么的差劲。但来了新公司才发现真的是天外有天，人外有人，同在一个屋檐下工作真的是相形见绌，时常觉得我能跟他们共事都已经是走了狗屎运，是因了侥幸才得以加入这个团队，也难怪他们会瞧不上我了。

想想自己在上海的这些年，貌似因为换工作的频率太高，所以都没交到什么朋友。本来以为上上份关系好的同事是可以当朋友处的，后来发现大家跳槽离职之后，基本上就很难再有什么交集了。

时间一天天流逝，年纪越来越大，明年就要开始面临谈婚论嫁的问题，家庭的复杂因素更进了一层，也会在一定程度上消耗掉一部分的精力，想想都觉得心好累。感觉这些年的生活轨迹也真的是有点太过按部就班循规蹈矩了，很多时候都想再停下来，用多一点时间去学习。花点钱，找个靠谱的老师，也可以手把手教我，让我能够得到快速的进步，毕竟自己摸索的过程，总是难免会走一些弯路，消耗掉了更多的时间与精力。

然而遗憾的是，耗不起的时间却没有足够的力量花掉金钱去

提早补回来，仿佛变成了为了赚钱而机械地工作，每天循环往复的日子变成了得过且过，好像在慢慢磨平了当初来上海时那颗想要拼搏奋斗一展宏图的心。不过还是依旧庆幸自己可以加入一个优秀的团队，无论如何当凤尾总比做鸡头好，虽然所承受的压力也要多得多。

还有一周左右的时间今年就过完了，虽说对于升职加薪的事情，明年是没有什么期待和希望了，毕竟要到八月份才能满一年，才有资格申请升级调薪，而且也要看我的项目表现和领导对我工作的满意度才行。所以我打算集中精力全身心投入到提升设计能力的努力中，所以对于新年的愿望，叶终于可以有所改变：希望自己能够忙碌起来，力争上游，不再懒惰，不再拖延；这一次绝对不会主动选择离开，只求不要被开，可以顺利地继续在这个优秀的团队中待下去，尽最大的努力提高工作水平，在最大的程度上得到团队同事的认可，排除万难转为正职！

年底工作总结用语 年底工作总结篇三

转眼间，20__年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花

时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

年底工作总结用语 年底工作总结篇四

在20xx年度，南屯电厂信访工作坚持以“三个代表”重要思想为主要指导，在集团公司、科澳铝业公司的领导和公司信访办的帮助指导下，围绕“稳定促进生产、依法治厂”的战略目标，做了大量细致工作，取得了一定成效，促进了我厂安全生产，维护了社会稳定。

(一)抓领导，落实信访工作责任机制。做好信访工作，责任在领导，机制在长效，关键在落实。只有不断完善领导干部下访约访接待群众的制度，才能解决群众疑难信访问题，做好新形势下信访工作的有益探索，也是倾听群众呼声、了解民意、转变作风的有力举措。坚持把信访工作列入重要议事工作日程，作为“一把手工程”来抓，不仅厂党政主要领导要亲自抓，分管领导具体抓，且其他领导配合抓，努力形成厂统一领导，各部门、车间齐抓共管的大信访格局。

(二)抓预警，落实不稳定因素排查机制。全厂基层部门、车间严格按照《实行信访稳定工作责任制的实施意见》和《南屯电厂信访工作领导小组工作制度》要求，定期对不稳定因素进行排查，形成月排月报、随排随报、急排急报的“三排三报”季度汇总制度。逢重大政治活动和重要节日期间还要做到应急排查。对排查出来各类苗头性、倾向性的不稳定因素要及时报送厂领导，并依照“谁主管、谁负责”的原则，责任到基层，落实到个人，从而真正杜绝“三访”事件发生。

(三)抓化解，落实矛盾基层调处机制。按照《兖矿科澳铝业公司南屯电厂信访工作责任制》要求和“分级负责，归口管理”以及“管好自家门，看好自家人”的原则，进一步强化基层基础工作，建立健全基层信访工作网络，加强基层信访干部素质，着力提高基层处理问题、化解矛盾的能力，力争把信访问题解决在基层、解决在内部、解决在萌芽状态，真正做到小事不出班组，一般事不出车间，大事不出厂，确保一方平安。

(四)抓效能，落实处理问题效率机制。加强效能建设，做好信访工作关键要提高工作效率，加大对信访问题处理的力度。尤其对信访处理交办单、上级领导重要信访批示严格按《省信访条例》规定办，做到能解决的，立即解决；暂时不能解决的，创造条件逐步解决；不能解决的，做好说服教育工作，真正做到有一件，处理一件，不留尾巴，不留后遗症，杜绝不作为、乱作为、无所谓以及久拖不决的工作态度。花大力气，完善了信访网络建设，进一步提高了办事效率。

(五)抓规范，落实信访工作长效机制。定期召开信访交流分析会，强化了信访干部的培训工作，使工作人员的政策水平、业务水平和法律水平得以提高，协调处理能力得以加强。进一步建立和完善了各项信访制度，特别是发生重大问题加强请示汇报，使全厂信访工作朝着规范化、制度化、法制化轨道迈进。真正用制度来规范信访工作，以确保信访工作的效率和质量，有效地维护厂区稳定，促进生产进展。

20xx年是科澳公司全面发展的一年。在科澳公司信访部门指引下，我厂信访工作的指导思想定为：坚持以“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻xx大和xx届三中全会精神，突出一个载体，加强两个建设，抓住三个重点，强化四个活动，落实五个举措，真正把处理群众来信来访的过程，变成为企业为群众排忧解难的过程，密切联系的过程。

1、突出一个载体。即新创建开展“创文明接待办”活动，提倡人性化接待，设置政策宣传栏，提供政策咨询，不断改进工作作风，树立良好形象。

2、加强两个建设。即信访干部队伍和信息网络，强化工作人员政治学习和业务培训以及与基层网络单位的交流沟通工作，确保全厂信访工作的顺利进行。

3、抓住三个重点。即集体访、越级访和重复访，厂与各基层部门“一把手”签订信访工作责任书，进一步健全和落实信

访工作责任制，将矛盾真正化解在基层，坚决杜绝“三访”的事件发生。

4、强化四个活动。即信访人员学法、人员接待、基层下访、问题回访，要认真学习新的相关信访知识、法律法规，深入研究当前职工群众信访反映的重点、热点、难点问题，通过以上方式，真正解决疑难信访问题。

5、落实五个举措。即定期排查、回访抽查、现场督办、季度考核、信息报送，将责任落实到基层部门，落实到个人，并将各项举措与年度目标考核相结合，与先进个人评比相结合，与推动当前各项工作相结合。

20xx年信访工作虽然做了不少工作，取得了一定的成绩，但还存在一些不容忽视的问题：一是个别基层部门的领导对新形势下信访工作的重要性认识不足，信访工作责任制特别是“一把手”负责制还没有真正落实到位。二是有的信访干部科学决策、依法行政水平不高，对信访工作出现的新情况、新问题研究不深，拿不出行之有效的治本措施，没有及时把问题化解在基层。三是依法规范信访活动的工作和法制宣传工作相对滞后，部分职工群众法制观念淡薄，不善于正确运用法律，维护自己的合法权益。这些问题我们在新的一年将采取切实有效措施，努力加以克服解决，以维护科澳铝业公司稳定发展大局。

年底工作总结用语 年底工作总结篇五

一、业务的不断熟练，进一步巩固了管理工作的成效

不管是工程的顺利建设还是项目部的正常运转，始终认为组织管理工作至关重要。而熟练的业务能力对组织工作有推波助澜的作用。记得初来佛山时，由于业务能力的不足，不清楚佛山移动内部的运转习惯而处处碰壁，业务管理工作也难

见起色，但唯一令我兴奋的是每天能面对新的工作，面对新的问题，给了我一个成长学习的机会，这期间始终坚持学习，把提高业务能力作为工作的一个关键环节来抓。一是向书本学习，充分利用平时休息时间，继续补充和不断完善工程建设、监督管理等业务知识的学习。二是向实践学习，我喜欢思考工程监理过程中出现问题产生的原因及处理方法，在与其他监理单位和施工单位接触中，也注意吸收他人的经验，学习别人先进的管理方法和施工技术来充实自己。三是向领导和同事学习，工作中，凡是遇到不懂的问题，我都虚心向领导和同事们请教，一起分享好的管理方法、管理思路，以及如何更好的统筹安排各项工作。在领导和同事们的帮助下，我的组织协调能力、业务管理水平都有了明显的进步。

1.化妆助理年底工作总结模板

2.医生的年底工作总结

3.班组年底安全工作总结

4.客服年底工作总结

5.医生年底个人工作总结模板

6.资深导游年底个人工作总结模板2020

7.营业员个人年底工作总结模板

年底工作总结用语 年底工作总结篇六

间过得真快，又是岁末了，作为导游员的我似乎还没能回味过来这一年的滋味，适应这季节的变化，但是你，时间不等人，日月老人将要给2020画上句号了，我所从事导游工作又经历了一个年头了，我喜欢这个工作，不论酸甜苦辣，我总

是一个“乐”字，现在我把这一年工作的乐趣给归拢一下，从中总结经验，吸取教训。

从业一年来，我一直严格要求自己，作为一个国内专业的导游员，我时刻牢记着热爱祖国，热爱人民，热爱祖国几千年的优秀文化，认真学习各项政治政策，经济政策，学习挡在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，在思想上紧跟形势，努力使自己成为具有优秀道德品质，高尚的职业情操，遵纪守法，尽职尽责的导游员，积极参加省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识，导游业务，在学习中坚持勤动脑，打量的阅读有关景区。经典的资料和有关风光民情的书籍，勤动手，打读到看到的相关资料都分类管理，以丰富自己的知识，增加自己的见闻。

导游工作是一个知识集密型和高智能的服务工作，除了要求导游员要有广博的知识外，还需要导游人员具备高超的技能，如讲解能力，组织能力，分析能力，解决问题能力等，在告诉实践中逐步的总结，不断提高自己的业务技能和服务水平。

1、掌握好游览节奏，在实施旅游计划中要做到“有张有弛，劳逸结合，有急有缓，快慢相宜”，总之，导游员就是旅游活动的“导演”，根据不同的团队，从实际情况出发，安排好，组织好旅游活动，使旅游者获得乐趣和享受，这才是一次成功的导游活动。

2、处理好几个关系即：强弱关系，多数与少数关系，劳逸关系，在团中处理好这几个关系，就能带出一个和谐欢乐的旅游团队，成功的完成一次旅游活动。

3、多沟通，交朋友沟通了解做起，交朋友从尊重对方做起。导游员和游客相处不要争强好胜。满足一时的虚荣，不要保持融洽的气氛，建立“君子”式的朋友关系。

以上是我从事导游服务工作实践中的一点体会，总结出来，

以便在以后的工作中进一步改进和完善。今后仍要不断学习旅游知识，努力提高业务技能，提高为游客的服务水平，为旅游业的发展做出自己的贡献。

年底工作总结用语 年底工作总结篇七

本人自参加工作以来，抱着对学生和家长负责的信念，全身心地投入到教育、教学工作中去：我热爱教育事业，自觉遵守教师职业道德规范，能以大局为重，自觉维护学校的声誉和教师的形象；工作上勤勤恳恳、任劳任怨，虽默默无闻，却勇挑重担；我热爱学生，平时用自己的一颗爱心去教育学生、感化学生。

为提升专业理论水平，以适应新课程改革的需要，我不断地更新教育理念和教学方法，每年都订阅《小学教学设计》、《小学语文教师》、《教学月刊》、《xx教育》等刊物，并认真阅读，以丰富自己的专业知识，充实自己的业务库存，并将所学知识有的放矢地运用到数学教学实践上，取得较好的教学效果。

在教学上，我切实做好“五认真”，深入钻研教材，课前精心备课，以学生为主体精心设计每一堂课，撰写教案，课后认真反思，记下学生学习中的闪光点或困惑，积累宝贵的第一手资料。我也不断地转变教学观念，改进教学方法，使学生积极主动地参与学习，做到向课堂40分钟要质量，轻负高效。精心设计学生作业，做到少而精，并及时批改、及时指导订正。我坚持认真对待每一个学生，不轻言放弃，对个别基础较差的学生，做到面批，有针对性地进行辅导，及时给予鼓励，尽可能让他们多学点知识，努力缩小他们与优等生之间的差距——辛勤的耕耘，换来了丰硕的成果。在小学小学任教的5年，每学年的全镇统考班级成绩都是名列前茅，深受家长的好评和爱戴。在后山店和西堆任教的4年，所执教班级在原有基础上成绩不断提高，得到领导的高度赞赏。来到xx小学任教后，每年班级的优秀率和及格率都在逐步提高，

学生在各类比赛：书法、作文、普通话等比赛中屡获一、二、三等奖。

担任班主任十几年，始终坚持以人为本的指导思想，注重教师自身素质养成，做到为人师表，关心爱护每一位学生，做学生健康成长的引路人。善于捕捉学习，生活中的细节，对学生进行思想品德教育，使学生能够在愉悦的心情中找出并改正自己的缺点和不足。对于学困生和后进生，我更是特别关爱，热情鼓励，耐心辅导，使其学有所获，得到发展。并教育学生关爱他们，帮助他们，让他们感受到集体的温暖，师生的关爱，奋发上进，融入到集体之中。由于自己的努力，我所带过的班级，班风正，学风浓，班级和谐、有生气，整体素质提高得快，多次被评为文明班级、优胜班集体。我本人也数次被评为镇优秀班主任、镇先进工作者，受到学生、家长、学校信赖。

一直以来，我把培养新教师作为自己义不容辞的职责，积极参与学校多年来进行的“青蓝工程”，作为师傅教师，主动帮助青年教师解答备课、上课、说课、评课以及学科教研中遇到的各种问题，毫无保留地向他们介绍自己的教学经验，如xxx□xxx□xxx□xxx等老师，指导他们把握教材，给他们上示范课，积极参与他们的公开课试教活动，她们每次成功的亮点都倾注了我的心血，使他们较快地成为学校教学骨干。令人可喜的是xxx□xxx老师在xxx小学综合实践和劳技优质课评比分别获得一、二等奖□xxx老师参加了横店基地英语教师团队磨课活动展示课，获得了教研员的好评，在xx市小学英语素养大赛中获得一等奖。

一个合格的教师应该有着永远清醒的头脑，时常新鲜的血液。在平时的教学中，我也能勤思考、勤总结，积极钻研教学新模式，探索新的教学方法，在教学中不断实施，积累成功经验和教训，并形成理论。任现职以来，我撰写的《###》等8篇论文在xx市、xx市教研室组织的比赛中获奖。

我深深地懂得：作为一名新世纪的人民教师，人类灵魂的工程师，肩负着重大的历史使命和对未来的责任感。今后，我将一如既往加倍努力，争取在教育教学中取得更佳的成绩。