

最新支援春运的心得(实用9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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

支援春运的心得篇一

今天，我去找qq博士看他有什么新的发明，果然，不出我的所料□ qq博士真的.发明了一样好东西。是穿越时空可以飞到未来的时空隧道。

我赶紧对qq博士说：“博士，你快让我试试。”

qq博士说：“让你试试倒可以，可是2小时后必须回来哦！”

我说“知道了。”

这时我高高兴兴的走进时空隧道。顿时，我一下晕了过去。5分钟后我醒了过来，发现自己正躺在未来世界大街上。突然我看见了一辆大大的红苹果形状的车向我开来。我想：怎么办呀？我可不想怎么早死了啊！我紧闭着眼睛，过了一两分钟我睁开了眼睛，看见没什么，我就大胆的站了起来。

这辆车突然开口说话了，它说：“我是自动导航出租车。

我连忙拦住了一只翼龙问道：“你们怎么复活了。”

翼龙说道：“是科学家克隆了许多工作恐龙蛋，把我们孵出来了。”

我刚听完翼龙说的话就晕了过去。

qq博士说：“不是说好了让你去2个小时吗？”

qq博士对我说：“下一次我又发明了新的东西你再来试一试吧。”

支援春运的心得篇二

光阴似箭，日月如梭。

作为一名光荣的白衣天使，我特别注重自己的廉洁自律性，吃苦在前、享受在后，带病坚持工作；努力提高自己的思想认识，积极参与护理支部建设，发展更多的年轻党员梯队，其中以年轻的骨干为主，使护理支部呈现一派积极向上的朝气和活力。

20xx年很快过去了，在过去的一年里，在院领导、护士长及科主任的正确领导下，我认真学习马列主义、**思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想。

坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。

在获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

较好的完成了2013年度的`工作任务。

具体情况总结如下：

一、思想道德、政治品质方面：能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业

心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。

在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

二、专业知识、工作能力方面：我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。

认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。

认真做好医疗文书的书写工作，医疗文书的书写需要认真负责，态度端正、头脑清晰。

我认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录。

遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自己的工作要高要求严标准。

工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。

我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中

的一员而自豪。

在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献！在即将迎来的20xx年，我会继续发扬我在过去的一年中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。

作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。

在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到！

一、认真落实各项规章制度

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：

(1) 要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1~2次，并有记录；

(2) 护理操作时要求三查七对；

(3) 坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

4、坚持床头交接班制度及晨间护理，预防了并发症的发生。

二、提高护士长管理水平

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。

三、加强护理人员医德医风建设

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，(定期或不定期测评)满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

四、提高护理人员业务素质

1、对在职人员进行三基培训，并组织理论考试。

2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。

3、各科室每周晨间提问1~2次，内容为基础理论知识和骨科知识。

4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛(无菌操作)，并评选出了一等奖(XXX)□二等奖(XXX□XXX)□三等奖(XXX)分别给予了奖励。

5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：

病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。

6、加强了危重病人的护理，坚持了床头交接班制度和晨间护理。

7、坚持了护理业务查房：每月轮流在三个病区进行了护理业务查房，对护理诊断、护理措施进行了探讨，以达到提高业务素质的目的。

8、9月份至11月份对今年进院的9名新护士进行了岗前培训，

内容为基础护理与专科护理知识，组织护士长每人讲一课，提高护士长授课能力。

9、全院有5名护士参加护理大专自学考试，有3名护士参加护理大专函授。

五、加强了院内感染管理

1、严格执行了院内管理领导小组制定的消毒隔离制度。

2、每个科室坚持了每月对病区治疗室、换药室的空气培养，对高危科室夏季如手术室、门诊手术室，每月进行二次空气培养，确保了无菌切口无一例感染的好成绩。

3、科室坚持了每月对治疗室、换药室进行紫外线消毒，并记录，每周对紫外线灯管用无水酒精进行除尘处理，并记录，每两月对紫外线强度进行监测。

支援春运的心得篇三

20xx年销售xx台，各车型销量分别为x331台；xx161台；xx3台；xx2台；x394台。其中xx销售351台□xx销量497台20xx年增长45(13年私家车销售342台)。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索□20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx□刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年x月正式提升任命xx为x汽车销售公司营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到x汽车销售公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作□20xx年x月任命xx为信息报表员，进行对x汽车销售公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了x汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报x汽车销售公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

- 1、详细了解学习汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与x汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期x课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据x汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员

分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表x汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

支援春运的心得篇四

截至11月份，流量经营综合排名全省第三，其中流量经营收入累计完成2464.65万，调整前的预算执行进度为88.02%（调整后的预算执行进度为78.24%），全省排位第三（调整后第六）；月户均流量完成133.81m³预算执行进度为102.93%，全省排位第二，提前完成预算指标；月均终端活跃率为81.10%，全省排名第八。电子渠道综合排位全省第5，其中电渠移动放号完成进度74.86%，位居第七；交易金额累计完成1884.08万元，预算执行进度83.36%，位居第七；宽带续约率21.11%，位居第一。固网号百累计完成1039.88万元，完成全年预算117.62%，位居全省第 。

回顾全年，中心工作主要围绕预算任务开展：年初制定全年的工作计划，并按实施表有效执行。围绕3g流量开展体验式帮扶炒店，推进主流业务发展；通过下县巡回互动培训，落实产品拓展支撑；立足转型，全力创新，聚焦重点，强化执行，中心全体人员以务实勤奋的干劲贯穿于全年的工作之中。

“智慧城市”做为电信占领本地移动信息运营制高点的重要

工具之一，不仅深接地气，而且还能拉动流量，并有利于提升电信品牌，占领客户心智资源，促进潜在销售。在公司领导的有效指导及各经营单元的大力支持下，“智慧城市”得到强势、高效推广，其中完成进度及日均安装量均居全省第一，安装量绝对值全省第二。不仅为全省各本地网树立了标杆，而且一举获得集团“智慧城市”标杆门户殊荣。

1、强化组织，落实细节。将“智慧城市”推广工作按客户入网属性“一分为二”，梳理并简化“智慧城市”卖点，“有的放矢”的针对性细化开展。新入网购3g智能机客户在辅导时，结合“智慧城市”优先推荐，通过“安装送流量”、“缴水电费9折”等卖点吸引客户积极配合安装注册；存量未安装“智慧城市”的智能3g用户，实行“派单制”，即提取流量活跃并关联促销人、客户经理等字段的清单下发给各经营单元，各经营单元根据清单相关字段进行二次派发给一线客户经理，结合日常营销开展“智慧城市”的随销工作。该公司信息运营中心实行细节管控，每周关注并通报新入网及存量的安装情况，保持全市“你追我赶”的积极态势。

友分享，形成推广氛围的“点面效应”，为“智慧城市”有效推广造势。

3、广泛宣传，营造氛围。“空中地面”组合开展系统宣传。通过整合移动互联网app定点投放[itv]宽带web[短信、微博微信、本地报刊、公话厅、厅店（含供水供电厅店）等资源系统开展“智慧城市”的品牌及业务宣传。

1、加强团队建设，成立全省唯一纵横一体的流量经营队伍。横向方面，市公司本部成立了由前端及支撑关键部门组成的“流量经营虚拟团队”，让流量经营工作在整体推进中取得协同支持与合力。纵向方面，成立了由各经营单元的流量专岗人员组成的“流量经营执行团队”，通过每月kpi绩效对标，“奖先罚末”，加强了各流量专岗对全市流量经营工作的协同推进及本单位流量经营日常工作的落地执行。

2、实施经营帮扶，深入一线开展“3g体验式”娱乐交叉炒店活动，“有声有色”融入并推进主流业务发展。通过热门、新颖、时尚的3g应用聚集厅店人气，并以有奖体验、娱乐互动等方式，宣传天翼3g优势、手机促销政策、热门应用并拉动机卡销售，为县公司今后炒店活动树立了“标准化、低成本、有效果”的炒店样板。目前已启动第二季3g娱乐式交叉炒店活动，交叉主持、互动学习，培育各经营单元炒店能手，打造高效率的营销宣传团队。

3、积极创新运营，在夯实流量经营基础上寻求与探索新的运营思路与利器。

（1）按时间维度梳理汇编流量辅导日常工作并每周反馈执行情况。让流量专岗及流量辅导员的日常辅导工作可知、可见，让日常辅导工作有计划、有提醒、有跟踪、有对标、有考核，属全省首创。

（2）结合实体厅店各客户接触点，自外向内逐一梳理与布路“3g流量”的宣传元素，为流量辅导营造氛围，并自行设计、制作《3g流量使用手册》及《二维码荟萃墙》等辅导元素，该助力流量经营的细节做法，赢得省公司赞同。

（3）全省第一个制作“流量辅导电子书”辅导应用，助力辅导工作开展。将梳理的“流量优选集”形成“流量辅导重点知识”应用，通过手机安装，辅导员随时查阅流量辅导知识的盲点，有利于推进辅导员的日常辅导。

（4）巧借外力，协同推进流量经营发展：利用本人之前在客服部工作时积累的关系，积极借力客服部外呼组的力量针对性开展流量包外呼及流量使用提升外呼，均取得喜人业绩，其中流量包外呼成功率及套餐迁转率创全省记录，期间省公司产品部组织团队到抚州开展外呼调研。

1、立足服务，网厅充值稳步提升。持续推进“网厅充值赠送

话费、推荐好友赚话费竞赛活动”，立足方便客户，提升客户感知的宗旨，通过短信推送、外呼提醒等多方式引导现有在网客户到网厅缴费充值，让客户感知到电信对存量用户的体贴服务。网厅充值由1月 47万元提升到11月137万元，提升率全省第2。这个主要依赖于政企客户群的大力支持！

2、渠道协同，快速提升宽带续费率。通过设立地市专区，解决抚州本地化宽带自主续约网厅匹配度不高问题，提升网厅宽带续约率。与客户服务部联动开展网厅宽带续约活动，将所有当月宽带到期用户进行一对一外呼营销，提高网厅宽带续约率，并关联网格经理再开展二次续约营销，大大提升成功续约率。二季度活动竞赛将网厅宽带续约占比指标纳入最小收入核算单元的周竞赛中。通过多种举措，抚州宽带续约占比提升明显，从2月份倒数第1提升至全省第1。

支援春运的心得篇五

本站后面为你推荐更多对口支援工作总结！

一、活动开展情况1□20xx年10月26日，腰站中心小学由完小校长刘春宏带队到小铺子小学，选派县级骨干教师普学艳、普国艳，校级骨干教师刘春宏、鲍长翠、普学艳分别上了一节语文、数学示范课，并进行了学科教学模式运用经验交流，帮助小铺子小学教师提高对学科教学模式的内化与理解并指导运用方法。

2□20xx年11月17日，腰站中心小学校长刘春宏、校级骨干教师张秀梅到小铺子小学参与小铺子小学首届教学开放日活动。两位就创新教学开放日形式，不断改进教研、少先队及工会小组的工作方法和活动形式进行了交流探讨。

3、4月11日下午，腰站中心小学组织学校5名教学能手在教导主任、完小校长的带领下，奔赴小铺子小学开展为期半天的“送教到校”教学交流活动。腰站小学教导主任潘定学老

师，中心完小普学艳老师、顾宏老师以观摩课的形式送来了“主动教育”先进的教学理念、新颖的教学方式，受到小铺子小学全体教师的一致好评。尤其潘老师执教的科学课《摆》，以巧妙的实验设计、精准的课堂导语、娴熟的实验操作和民主包容的教学风格、良好的科学素养给参加活动的教师留下了深刻的印象。五名教师还深入班级了解学生学习情况，走进课堂听课，寻找帮教突破口。观摩课结束后，中心完小校长、教研组长针对小铺子小学课堂教学和学生学习状态等方面存在的不足，从调动学生积极性、有效备课、有效预习、有效探究、有效练习、慎用小组合作六方面提出了中肯的改进意见，并真诚邀请小铺子小学教师到中心完小观摩学习。

交流了完小复习活动的复习、管理等方法，为我校教师后期的复习明确了目标，指引了方向。

二、取得的成绩

1、加强了对口支援工作的重视和管理，不断创新工作思路，形成了“学校搭台，教师唱戏，职责明确，互利双赢”的良性互动新机制，使对口支援工作更具有针对性、时效性和科学性，有力推动了学校各项工作的开展。

2、以活动为突破口两校间、两校教师间建立了更加高效的联系沟通机制。两校在活动参与，工作协商等方面建立了良好互动机制。同时，两校教师间的教学互动交流、少先队、班级管理等工作也在此活动的推动下进一步升华。

3、通过定期组织对口支援活动，召开研讨会、组织校际教研活动等方式，为两校教师提供了许多学习交流的平台，为促进教师专业发展，提高教师教学研究能力，提升各教师自身教育教学能力等方面取得了巨大的促进作用。

4、学生的学习方式有所转变、学习技能有所提高。

三、存在的不足

1、活动内容的组织与安排有待进一步完善。本年度的对口支援活动虽然在时间与内容的安排上尽力做到合理，既有学期初的新课教学示范又有学期末的复习研讨交流，同时在课程、人员安排上尽量满足受援方的需要，但在具体的实施过程中还存在一些不足。对口支援活动的内容不够丰富，多次活动都仅仅只进行课堂展示、议课等内容，而其它方面如教学研讨、学生管理、班级管理、少先队工作，德育特色创建，教师间的工会交流活动等未能组织安排。

2、学习主动性不强，总是寄希望于支援方帮助解决具体的教育教学或班级管理的问题，对支援方提出的指导性意见没有灵活运用到具体工作之中，虽然在开学初就提出了主动派教师到腰站中心小学全天跟班学习，但始终未能有效实施。

支援春运的心得篇六

一、工作思路：根据上级有关文件精神，方旺中心学校与金马中心学校结对子”，成为“手拉手学校”。近一年来，两校间建立联系纽带，加强学校间的交流，采取“由点代面”的支援方式，共享优质教育教学资源，互相帮助，共同进步。

二、工作举措：

一年来，两校进一步加大对口支援的力度。坚持求真务实的原则，精心组织、周密实施，对口支援工作，做到“四有”，即有组织领导、有阶段性计划、有实施方案、有检查督导。以此推动结对、帮助工作的规范化、制度化、程序化运作。

（一）在教师培训提高方面给予指导：

骨干到我校授课、听评课，力争使我校教师在管理理念、教学思想、教学管理方法等方面有所突破。

(二) 在学校常规管理方面给予指导:

一年来, 我校每学期均安排学校行政人员到金马中心学校参观学习, 交流探讨。通过实地考察, 观摩研讨, 我校行政人员在管理理念、管理方法方面均有不同程度的收获, 得到一定程度的提高。

三、工作成效:

一是两所学校的领导有了新的办学理念, 明确了办学目标。二是我校教师在交流活动中, 感受到了不同的管理模式, 认识了规范管理的重要。

三是有限的优质教育资源得到了共享, 促进了教育人事制度改革的进一步深化和农村基础教育的均衡发展。

总而言之, 开展教育对口支援是基础教育改革和发展的大事, 对口支援工作是一项历史使命。在今后的工作中, 我校将继续坚持从实际出发, 根据学校发展需求, 加强交流, 虚心向支援学校学习, 取人之长, 补己之短, 努力开创学校发展的新局面。

支援春运的心得篇七

20xx年6月20日, 我们华州区人民医院接受渭南中心医院20xx年度对口支援医疗队, 一行五人由医务科周东升主任带队抵达我院, 我院向支援医疗队详细介绍了本院的总体情况, 各受援科室主任也分别介绍了科室情况, 随后支援医疗队就正式进驻我院各科室, 熟悉各科工作及环境。

一、医疗队来院后, 医院领导特别重视医疗队的生活问题, 立即安排总务科及医务科协调生活和工作环境, 是他们住、吃、工作和学习有保障。

二、七月底，医务科请医疗队田苗、张潇、李艳、葛大明对我院全院进行心肺复苏培训考核工作。按照20xx年新版心肺复苏指南要求，进行了持续1个多月的徒手心肺复苏培训考核，共约206人次，涉及十余个临床、医技、行政科室。在这次活动中通过和支援对老师们讨论交流我们很快和大家熟识起来，对后期开展科室工作起了很大的帮助作用。

三、支援对分别在各自所属科室（急诊科、放射科、骨科、内一科、儿科）积极参与临床实践，不断熟悉工作流程，探索工作方法，增加与我院医务人员的沟通与协作，积极引进先进经验技能，得到了我院的认可，日常医疗工作有条不紊地逐步开展。

四、在各科主任的强力支持下各自开展了专科的新业务（吕斌开展钼靶摄影；田苗开展气管插管术；张潇开展胸腔闭式引流术）。

五、根据各科室的需求，医疗队员制作了近xx个专业课件组织科内集中学习、讨论、经验交流。使我院的医疗技术水平有所提高。

对医疗队前期工作，总体医院比较满意，愿支援队和科主任甚至院领导积极商讨问题，探求解决方案，制定实施计划，配合科室积极准备，也为我院二甲复审做出各自的努力。实现资源共享，优势互补，达到医院双赢的目的。

xx人民医院

.20

支援春运的心得篇八

一. 教室和寝室卫生检查我们部门工作人员通过不定期检查，教室为一周三次，记录并公布成绩，将存在问题公布在学生

栏上；寝室为一月三次，记录成绩和把结果反馈给学生办。经过大家的努力，使得教室和寝室卫生状况显著提高。但有的宿舍还是屡教不改。希望在下学期的时候，通过我们的努力，他们能够有所改进。

二. 寝室设计大赛为了丰富校园文化建设，营造一个良好的寝室文化气氛，为了使同学们拥有一个安宁、舒适、温馨的生活环境，健康的'生活习惯，督促同学按时就寝，坚决的杜绝夜不归寝的不良现象，我院生活部组织人员不定期的对寝室进行查寝，同时检查寝室生活中存在的不良现象并督促其改进。并对寝室成绩进行记录，对不完善的地方提出整改的意见，并督促改正，提高大家的寝室生活情趣以及同学们对寝室文化建设的认识。同时为配合校级寝室文化建设月活动，院部学生会经过制定计划书，前期宣传报名，初评终评及获奖情况公布，顺利完成了本次活动。之后配合学校生活部的寝室设计大赛，推荐了优秀寝室。并且提高了宿舍文化氛围。因此，我觉得明年要继续进行。

三.、阳光体育活动经过参加阳光体育活动，同学们的积极性很高，我们部积极做了义务工作，这也体现了学生会成员的积极和热情。

四. 配合其他部门搞好其他活动。在这些活动中，如寝室设计大赛就举办得十分成功，可以看出我院学生较高的创新和动手能力，这是我们值得骄傲的地方。但也有问题的存在，这学期本部活动开展不太多，没有起到积极带头的作用，在某些方面也有些失误的地方，工作也总是处在一种被动的状态，我希望我们部在今后的工作中能改善一些工作方式，不断的完善自我，争取在下学期里取得更好的成绩，请学生会各部门，老师检查并指导不足！

大一新生由于工作经验的不足，在实际工作中摸着石头过河，使学生会各项活动的组织工作不能完全到位，缺乏整体性和连续性。部内成员不够积极。生活部将工作着眼于细微之处，

力求能在一些小事上服务于同学。

在这点上本学期得到了很大的成效。相信在逐渐的实践摸索中和在明年的工作中希望我们会做的更好，改正不足之处，以做到尽善尽美。生活部将在来年更充分发挥它的作用，全心为同学们服务！

支援春运的心得篇九

时间飞逝，岁月如梭，转眼间我到——甲醇厂已经一年多了，在这一年多的时间里，在厂相关部门领导的指导、关心和帮助下，在相关同事的大力支持和配合下，经过自己认真的学习和努力工作，在转化岗位上，尽到了自己应尽的职责，我由一个对工作空白的学生变成一名合格的员工。

一、加强学习，提高自己的工作能力

二、工作积极主动，尽职尽责

工作中，我积极主动，尽职尽责。尽管自己只是一名普通的工人，但我明白，再大的机器设备，一颗螺丝钉松动了也不行，在坚定的信念下，我每每上班期间，深入岗位了解和查看设备运行、工艺状况。及时有效地排除各种隐患和问题，保证了生产的安生顺利进行。同时，还主动地跟同事们交流和探讨工作中碰到的新问题，查询有关的资料和信息，不定期地向领导汇报个人的工作情况。保证工作的质量和效率稳中有进，向着更高的方向发展。

三、培养积极思想，不断提高个人综合素质

问渠哪得清如许，为有源头活水来，为了更好的服务于工作，不断的学习进步是我汲取知识和提高个人素质的主要方法。正确地对待工作，培养积极、乐观、向上的阳光心态和阳光思维。正确处理好人际关系，做到尊重领导，尊重同事，协

助、配合好团队工作，尽可能站在全局角度考虑问题，主动出谋划策，分忧解愁。时刻以有文化、有思想的先进员工来严格要求自己。

回想这一年多在工作中既有辛酸也有快乐，过去的一年风风雨雨似乎都浮现在眼前，我非常感谢领导和同事们对我的信任、支持和栽培了我，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社稷经验。增强人与人之间的沟通让明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

在今后的工作中，我会认真的做好每天的工作，积极主动，不断充实自己，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所一用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，为我公司的发展贡献自己的力量和智慧。