

员工手写请假条 手写红楼梦心得体会 会(优秀10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？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

员工手写请假条篇一

《红楼梦》是中国古典四大名著之一，以荣国府为中心，以贾宝玉、林黛玉和薛宝钗的爱情婚姻悲剧为主线，讲述了金领贵族名门贾、王、史、薛四大家族由鼎盛转至衰败的过程，以大观园的点滴琐事，还原了当时的社会生活，展现了穷途末路的封建社会终将走向灭亡的必然趋势。并以其曲折隐晦的表现手法、凄凉深切的情感格调、强烈高远的思想底蕴，在我国古代民俗、封建制度、社会图景、建筑金石等各领域皆有不可替代的研究价值，达到我国古典小说的高峰，被誉为“我国封建社会的百科全书”。

我觉得，《红楼梦》中，最值得学习的，就是其中的诗句了，在第三十七回《秋爽斋偶结海棠社 蘅芜苑夜拟菊花题》中，众人以白海棠来作诗，他们作的诗一首比一首好，一个比一个妙，尤其是林黛玉作的那句“偷来梨蕊三分白，借得梅花一缕魂。”我觉得这个“偷”和“借”用得特别好。还有薛宝钗作的那句“珍重芳姿昼掩门，自携手瓮灌苔盆。”“珍重芳姿昼掩门”让人感觉白海棠是贤淑而端庄的。还有第三十八回《林潇湘魁夺菊花诗，薛蘅芜讽和螃蟹咏》中，众人吟的菊花诗也是很妙，其中潇湘妃子的《咏菊》中那句“毫端蕴秀临霜写，口齿噙香对月吟。”特别优美。作者会写诗已经够厉害了，还会根据各种角色的各种性格来作诗，就更厉害了，作的诗还那么优美，蕴藏含义，真的是太厉害了！非常值得我学习。

《红楼梦》中，我最喜欢的就是林黛玉了，虽然她有些多愁善感，谨慎多疑，但她坦率纯真，聪明过人，才学横溢，作的诗特别优美，引人深思，与宝玉同为封建社会叛逆者，我很欣赏、很佩服她的才华，也很喜欢她率直的性格。

《红楼梦》让我学到了许多知识，积累了许多好词好句，了解到了当时封建社会的生活。

红楼梦读书笔记

员工手写请假条篇二

我们从实际生产中获得知识和技能，培养劳动观念和务实作风，最重要的是通过实习锻炼自己的能力，学到在课堂中学不到的东西，以及将理论联系实际，巩固在学校中所学的知识，提高处理实际问题的能力，了解一些关于服务实操的主要内容，这些对于我们在今后的工作和学习生活中都有及其重要的作用，也让自己在毕业后能够较快适应社会，处理好人际关系与社会顺利接轨做好准备。

二、实习单位

我实习的单位是__酒店。它位于__市__开发区，由__集团投资兴建的一家大规模的四酒店，由__集团旗下专业公司__酒店管理有限公司全权经营管理。酒店占地6万平方米，含有中餐、西餐、客房、娱乐、国际会议中心及8万平方米的生态园等设施。

__酒店力争打造成具有世界水平的、配套设施最齐全和最现代化的四知名旅游酒店。酒店管理服务理念推崇现代专业管理和尊崇人性化服务，倡导以客为本和服务贴心。主打健康、绿色、时尚、温馨概念，限度满足多层次客户需求。酒店实

行部门经理负责制，由经理统筹安排，各分部主管管理本部门事务，与其它部门密切配合，合作完成工作。

三、实习内容

作为一名刚刚走出校园的实习生，我深知自己要学习的东西有很多很多，面对即将踏入的工作岗位，又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾的心理的促使下，我满怀着信息和期待去迎接它。刚到酒店的时候感觉什么事都新鲜，毕竟离开学校步入社会是第一次每个人多挺激动的，多有一股儿使不完的劲，都把酒店看成是施展自己才华的舞台，想把自己的理论知识和自己的想法付诸实践中，那时负责人对我说：“在客房做服务员是体力活，为何不选择餐饮呢？”我是这样回答的：“餐饮服务我曾在暑假时有尝试过，我想尝试没做过的事，是因为好奇，也是因为感兴趣。”但是理想和现实毕竟是有差别的，当我们正式走上工作岗位之后，发现很多事情并不是我们想像中的那样简单，渐渐的我们的激情熄灭了。

我在酒店客房部实习，在上岗之前是要经过培训的，而培训的主要内容就是怎样铺一张床。教我们铺床的就是我们的主管，铺床时每一步都有要求，而整个铺床的过程包括：甩单、套被子并铺平、三线合一和套枕套都必须在3分钟内完成。

首先是甩单就很困难，一般要求是一次完成，并且保证传单的中线要和整张床的中线重合。然后是给床单包角，即把床单整齐的包进上下两个床垫之中，这里要的是不能让床单和床垫之间有空隙，否则床单将不能保持平整。接下来开始套被子，这个也很讲究，也很有技巧性，即只要把被子和被套的角相对应，然后用力甩几下就行，其他可以细节整理，应该主要的是被子的中线要和床、被单的中线重合，这就是铺床过程中的“三线合一”。

做完了这些，最后一步是把枕头放进枕套里，要保持饱满的一面朝向床尾，而且枕套的开口的方向朝向窗户，在酒店行

业中，这是很有根据的，曾经就看过一个案例说，一个女客人误把项链放进枕套里了，这就是因为枕套开口的方向不符合规定。培训该记得都记得很清楚了，该怎么铺床也学会了，主管就让我们独自干活了，可是当我正式去客房部工作时才发现客房部服务员的工作还不仅仅是铺床那么简单。客房服务员的首要任务是清理客房，清理客房也是有一定规范可寻的。

实习期间了解到，服务员进房间首先要敲门，进门之后第一步是打开窗户，然后收拾垃圾，倒掉，接下来就是开始整理床，要撤下已经被客人用过的被子、床单和枕套等，按照铺床程序一一换上，这一切结束后，开始打扫卫生，要注意的是这里湿布一般擦木制家具，干布则擦金属和玻璃制的家具，每一个小地方都不能放过，整体上擦拭次序呈环形，整个过程中还要把各种家具器皿归回原位，还有检查房间里消耗了多少日用品，很细节的事情，如电话应该摆放在床头柜之间，放在便条纸上的笔头如何朝向，擦镜子时应注意斜着看几眼，来检查镜子是否干净等等。房间里都打扫完之后，最难的就是收拾卫生间了，这也是我最不愿意干的，卫生间的玻璃上都不能有水印，五金上也一样，更难的是地上不能有头发丝，这一切都结束后，要把卫生间的东西补齐，擦拭时，不能放过任何细节的地方。

在整个清理过程中都要认真对待，打扫过之后，要用吸尘器清理地毯，这里还要让吸尘器的吸口顺着地毯的纹理移动，这样就既不会损坏地毯又能打扫干净地毯。最后一步就是把房间消耗掉的物品补上，如果有丢失的物品，则要记录，并上报主管，实习期间就发生了一件客人弄丢了一块小方巾的事情，由于客人还没走，当客人回来时，由服务员向客人说明情况，最终是要客人赔偿的。在客房服务员工作时，我还了解到每个员工都要有安全意识，服务员要知道，一般的消防意识，额外地服务员还应对本酒店和本市比较了解，这样会为客人提供更多意想不到的服务，让客人满意。

四、实习总结

我在客房部这段实习中可以明白，客房部服务员的工作量是很大的，而另外的客房部的领班、主管和经理都是从基层服务员干起，一步一步走上来的，对基层的工作很了解，也很熟练，主管就曾亲自给我做铺床示范，动作麻利，而且每当酒店接待重要的客人时，通常是主管甚至经理亲自整理、打扫房间，丝毫不疏忽，从这里看，实践和细节是贯穿酒店每个员工很重要的东西，在领导们的指导下，逐渐成长的我十分感激领导们在我身上所做的付出。

在工作中，虽然我只是一名普通的服务员的角色，但我的工作也绝不仅仅是对客服务那么简单，其中也有一系列的复杂程序，在这四个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论是繁重还是清闲，都要用积极地态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小去抱怨。因为抱怨是没有用的，我们要做的是不要把事情想的太糟糕，而是保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉得工作的疲惫与乏味，但仍是避免不了抱怨，每天一下班回到宿舍就累得趴在床上呼呼大睡，连澡都不愿去洗。

实习让我们对社会有了新的概念，当我走在天津的街头，穿梭于这芸芸众生之中，我觉得自己真的如沧海一粟，小的不能再小了。这个社会是如此的复杂，有时候会让人感觉到身心疲惫，在酒店实习的后来一段时间里，我变得沉默寡言了。因为我发现面对这样的大千世界我的想法和观点是如此的幼稚，我的胸襟还不够宽广，我只能静静地去观察，去感受，去磨练。

我们从新人走过来，在“求”的路上，遇到了各种不尽人意的事情，轻则被批，重则被骂，有时候被说得摸不着头脑，施主们会用各种语气方式来施舍你，会让你产生一种排斥感，不情愿接受新人们都会经历这种心理时期，在每次被“施舍”后，无论你承认与否，你确实进步了。当有人批评你时，

你肯定会觉得他们太过分了，甚至是无理，有什么事情不能好好说呢，所有这些都是自己的想当然罢了？现实不是想当然，每一个新手都会经历这些，过去的成功与失败都已成为过去式。我们都不应该以它们来炫耀或为此而悲伤，而应该调整好自己的心态来迎接未来的挑战，人生中有许多要学的知识，我们现在学到的还远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的学习，有目标的出发，努力的付出就会有收获。撒下了种子我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才能有大丰收。

员工手写请假条篇三

首先 喜欢外表干净利索，健康靓丽的医药代表。因为我每天接触的都是哪些愁容满面的病人，而且大部分都是普通的人，所以当 一个衣着光鲜的健康形象出现在我的面前，我会立刻产生好感并且心情愉快。毕竟，人都是感官动物。所以医药代表的外表对给人的第一印象非常重要。

其次，我喜欢谈吐优雅幽默，有知识有教养的医药代表。因为我可以从他的嘴里知道很多我不知道的知识，而且我会不自觉地羡慕他的谈吐，和修养，也希望自己成为他那样的人，那么这样的人我会希望对于他交流。因此作为一个医药代表自身的知识和修养非常重要。

再其次，我喜欢能够察言观色的医药代表。比如我很忙的时候，他不会出现，他永远出现在我不忙的时候。而且她对我的关心，永远恰到好处。因此有敏锐的洞察力是一个优秀的医药代表必须具备的素质。

总的来说，我比较喜欢接待外企的医药代表。因为他们给我的印象都是非常专业的，而且他们的产品都是非常可靠的。比如他们可以非常清楚的解答副作用，及发生副作用以后如何处理。这样使我在给病人用药的时候，心里有底。

我讨厌的医药代表。

第二，我最讨厌医药代表说他的产品没有副作用。这样的话，只能骗老百姓，对于一个医学院毕业的医生来说，说一个药没有副作用，和说这样药没有任何作用道理一样。我会认为，要不是就是这个药无效，要不就是这个代表或者药厂自己都不了解自己的产品，那么他再说什么都是浪费我的时间，这样的药，给我回扣，我也不开。我怕毁我名誉。

第三，我最讨厌没有“眼力见”的医药代表。比如，我诊室里有很多病人等着候诊，他也站在旁边，我看到这样的人就会心里起烦。如果他要在我给病人解释病情的时候，插嘴。我就从心里把这个人拒绝了。我还特别讨厌医药代表坐在我对面的座位。除非是我同意的，否则我会觉得心里特别不舒服。因为我的心理，认为那个位置是医生，我的同事座位。

第四，我讨厌过分套近乎的异性医药代表。这样的代表我绝对不会处方他的药，因为我怕他再次出现。

第五，我讨厌说话转大圈，表达不清楚的医药代表。我会觉得他说了半天，我也没有听懂，浪费我的时间。

所以总结一下，外科，妇科医生喜欢说话干脆，清楚，直接的医药代表。内科，儿科可以接受说话转大圈的医药代表，这个可能和工作性质有关。如果说从拿回扣的角度，我喜欢处方回扣不高，但是疗效明确的进口药。对于回扣高，但是疗效不好的药，我从来不开。偶尔开一些回扣比进口药高，但是疗效不好也不坏的国产药。我给病人开药的选择是，朋友，我一般推荐我知道的疗效明确的进口药，只要他们能够支付的起。对一般的人，经济能力不能承受进口药的，我就处方疗效明确的国产药。对于那些回扣再高，疗效不明确的药物，我从来不开。虽然便宜，但是无效，那么就是让病人花一分钱，都是冤枉钱。我想这是做医生最起码的医德。对于目前国内一味强调药物价格，而使很多虽然便宜但是没有什么明显疗效的药物保留在报销目录内，我觉得其实是对病人的不公平。相反有很多非常便宜，疗效非常肯定的药物，

却在市场上消失了。比如吡啶镁锌擦剂。我记得当时也就几块钱。现在居然找不到了，也许换了个名字卖高价了。有很多传统的，经过多年证实的药，就没有必要用进口的。比如apc等。

做一个好的销售，第一要做的事情是在你的客户心理，树立你自己的品牌。你的品牌就靠自己打造，你这个品牌是否能够升值全在自己。

员工手写请假条篇四

第一个阶段，宣传员阶段。当时刚找这份工作的時候就是一种玩的心态，一种想扩大自我对社会的一种浅薄的认识。当初面试的时候感觉自我准备的并不是太充足，感觉自我的基本状况进行隐瞒和装饰，自我当时面试还很紧张，并且对公司相关联的一些测绘方面知识和仪器还很无知，根本不明白还有那些测绘仪器和设备，再加之自我并没有那么十分渴望的想去工作，所以当初不是太在乎。面试以后自我等了一天公司通知让我工作，在那时我就感觉公司此刻急剧的发展阶段，而且很缺少人。我觉得当时是一个机会，思前想后准备尝试一下。我在公司待了两天，刚开始接触一些测绘低端仪器，有的连名字都记不住，更何况是它们的性能和操作，老员工不是很用心的教我。但是经理已经开始让我去宣传产品，第一站就是去清苑县城，当时自我只能比着葫芦画瓢，自我拿着传单开始一个个走访工地，刚开始自我一点经验没有，自我只是瞎跑，一点头绪都不明白，谁是管工地的主管都不明白，自我跑了两天业务就回公司，然后主动向业务员学习点经验，想学好过几天才出去宣传，怎样去了解客户意愿。用了一天的时间我基本上摸透了所有的来龙去脉，找什么人，找什么工地，说些什么资料，如何索要联系电话等一系列的步骤自我熟记于心。这次我开始出差跑下县走访客户，拿着自我设计好的宣传员信息表，每走访一个客户自我就填写一条信息，第一次出差是四天，有时去个三四个县城，每一到个县城自我找一个旅馆，租一辆自行车，拿着公司产品

的传单开始走访每条街道的施工的工地，自我仔细询问技术员的施工状况和仪器需要状况，捕捉每一条有用信息，记下来然后进行反馈。经历一个月时间我基本上把保定的二十二县城十七县都跑过，累计有四百多个工地和施工单位。

第二个阶段，没想到刚过两个月公司出现人员的变动，有些人不辞而别，有的人坚持要去北京发展，说工资待遇太低，之后他在北京没有待下去回来了，虽然北京的工资的确很高，但是消费也高。还有就是技术员和会计由于性格的原因矛盾重重，最后技术员看不惯会计做事方式愤然而走，在公司正要在市场一片大好的发展中突然出现内部不和谐因素的变故，我虽然刚来公司不到一个月之久我已经发现了这个行业已经有相当大的潜力和市场。测绘行业就像一个一向被隐藏的宝玉突然放在展览馆中一下子被喜欢宝贝的人所理解和认可。然而就这时公司却在人员内部问题出现不利于发展的因素。如果看历史多的人都会想到太平天国，他们就是在发展一片大好的前提下，出现内部矛盾导致实力不断的内耗最后走向灭亡。以历史为鉴能够洞事理，以历史为鉴能够从容处事。我当时我只想用己之能想扭转一些不利因素，当时经理对突然变故的事情也为之震撼，经理让我把技术员叫回来，我当时一点信心没有，一方面我明白技术员的性格和脾气，再之在这时候真是不适宜，我只能厚着头皮按照自我的思维方式去做。我去找他时候以玩为借口，只字不提让他上班回去工作的事，只是说些工作现实和状况引导他不断去思考，因为自我的果断出走别人的一些看法和对公司的一些影响…然后就说些别的闲事和杂谈，一步步的捉摸他在想什么。我也明白他的性格个性倔强，我只能从外部给他一种启发和引导。再加之他本身就对公司本来就有一种职责心，经过一天的时间，最后到晚上经理让我叫他进行一次面谈，以具体了解此事，怎样定夺两人矛盾问题。经理也明白技术员一向在公司一年之久，对公司的事情也是极度的负责和上心，再加之公司的会计在处理账目方面和为人性格方面的确不能让人认同，最后两者轻重选其重，经理再三的劝说的状况下最后把技术员说服了，最后决定把会计辞退留下骨干的技术员。

第三阶段，很多时候我们遇到事情的时候会因为自我没有做过的事情而心里产生胆怯。导致我们很多时候做事一开始就出现问题。我们有的时候不是被别人或是困难吓到而是被自我吓到。

加之自我对一些产品没有熟悉掌握，没有对一些价格和性能进行详细的认知，在一些交流和沟通的时候有点问题，所以自我就应把基本功做好做扎实这样自我才能更好销售自我的产品，做一个具有职业潜力的业务员。

很多事情只要你敢总结，敢去尝试很多困难都不是困难。世上无难事只怕有心人，不断才自我做错的和自我所犯的错误去分析自我，去让自我能从困难中学会经验学会技能学会适应，只有这样自我才能更快的成长，掌握比别人没有的知识，学会比别人没有的技能。告诉自我没有什么不可能只有自我不去做。

员工手写请假条篇五

记得刚来超市卖场时，场地一片狼藉，伸手不见五指，当时，室内的温度也是零下二十度左右，但是，我们依然准时到场，接受了主管安排的军训，员工知识培训。这是我在任何企业工作中都没有经历的，她标志着企业的形象和未来的希望。

接着超市的货架，商品也逐步的进入了卖场，首先，是主管们带着我们组装货架，这对我们来说是有赶鸭子上架，因为我们大家从来都没接触过此类工作，主管们就手把手的教，不厌其烦的讲解，至到大家能熟练的安装完毕。商品的陈列摆放更是叫我们一窍不通，无从下手，还是我们的主管们，耐心的讲解，引导，如何将商品的陈列摆放的更有条理化，美观化，反复调换商品的位置，排面。使我深深地感到，做什么事都要有一种执着，坚定的精神，才能把工作做的更好。

曾经看过一个企业对员工的倡导书，是这样写的：如果你有

智慧，请把你的智慧拿出来，如果你没有智慧，那就请你流汗吧、如果你既没有智慧又不想流汗，那就请你离开吧、我感悟很深。

我来超市上班，就是以这种心态做好超市分配的各项工，既然，选择了。就要认认真真，勤勤恳恳的去做，争取做到更好。

现在，我们穿着整齐的工装，站在宽敞，明亮，干净，整洁的环境里工作，我感到十分的自豪，真是，一分耕耘，一分收获，一份付出，一份回报，这与我们的齐心协力，辛勤劳动是分不开的。也是我更加懂得；众人拾柴火焰高。只有想不到的 没有做不到的。

在以后的工作中，我会一如既往地，恪尽职守，严以律己，尽职尽责做好自己的本职工作，为超市的明天更加欣欣向荣，奉献自己的一份力量。

我相信，我们的超市将是最优秀，最有企业形象，最有素质，最有团队精神的一枝独秀，我作为一名员工，能在这样的企业工作，是骄傲，自豪的。

员工手写请假条篇六

最近公司组织大家学习了《卓越员工的12项修炼》这一本书。该书从各个方面解析了一个员工从优秀成长到卓越应修炼具备的各种品质，读完此书，我思绪万千，有茅塞顿开之感，宛若醍醐灌顶，激动之情久久不能平复。

《卓越员工的12项修炼》里所列十二项内容实际涵盖了日常工作的各个层面，我主要从工作态度、工作技巧和职业道德三个方面进行归纳、解读和反思，在此主要和大家分享书中关于工作态度方面我所获得的一些认识。

工作态度对我们工作的执行效率和效果起着至关重要的影响，积极的工作态度应是成为卓越员工的首要条件。书中首先提到的“敬业是最卓越的工作态度”、第5项修炼“积极主动地工作”及第7项修炼“决不找任何借口”都是对工作态度修炼的具体指引。

爱岗敬业是各行业对从业人员的最基本要求，而真正的敬业才能称之为卓越。

正如罗宾斯在《敬业》一书中所言，敬业，就是尊敬、尊崇自己的职业。只有将自己的职业视为自己的生命信仰，那才是真正掌握了敬业的本质。全心全意工作，今天比昨天努力也是源于我们对工作的崇敬和热爱。爱岗敬业的员工在生产服务的过程中，他（她）感受最多的肯定是创造新物品或者获得尊重的自豪感。我非常认同《卓》一书中提出的“要敬业，更要专业”，这是一种新的敬业观。热爱一项工作则不可空有热忱而无法落实，这需要专业技能的支撑；各种技术的不断更新换代也要求敬业不能墨守成规安于现状，应臻于至善力求完美，并为此不断提高自身专业技能，以期将业务水平提高至无懈可击，并对任何专业问题都可独立思考从容应对。敬业需要持续的热情，长期坚持并将其培养成习惯并非易事，但只有如此才能成就出类拔萃的卓越员工。

源于对工作的热爱而非薪水酬劳，“我的工作量完全对得起我的所得薪酬……”这一类的句式不会出于一个追求卓越的员工口中或心里。主动代表着超出期望值，卓越员工的努力永远不会止步于基本完成任务。为此，我们的追求的目标应适当高于上级或者客户的预期，无论是时间效率，还是产品服务的质量，这也是卓越员工不同于优秀员工之处。在日常的工作中，主动归纳总结经验必不可少，在此基础上思考如何改进流程，将各个工作环节信息化、模块化，将运营效率提升到新的高度，这也是卓越员工乐此不疲的习惯。

卓越员工从不在工作中寻找任何借口，他们总能最大限度地

满足客户提出的要求，而不是推诿搪塞；他们总能出色地完成上级安排的任务并尽全力配合同事的工作，从不延迟或找借口推托。借口只是逃避责任的托辞，或对自己的心理慰藉。“没有任何借口”是美国西点军校200年来奉行的最重要的行为准则，学员遇到军官问话时，只能有四种回答：“报告长官，是”、“报告长官，不是”、“报告长官，不知道”、“报告长官，没有任何借口”。除此以外，不能多说一个字。同样，这也是一种诚实的工作态度。卓越员工不仅具有意志力和自制力，也富有责任心，无论在什么样的工作岗位上，我们都要对自己的工作负责。习惯找借口推诿任务的人往往不具有团队合作精神，或者纪律观念淡漠。卓越员工全力以赴工作而不习惯找任何借口。我们应抛开任何借口，在工作中投入自己的忠诚和责任心，尽职尽责，设身处地为上级考虑，处处为公司着想。“千万不能为犯错误找借口”，在不允许妥协的地方绝不妥协，在不需要借口时绝不找任何借口，我们犯错误时需要的是总结经验教训，而不是找理由为自己开脱。当然“决不能养成找借口的习惯”，懈怠恶习缠身之时，便是满腹借口之日，凡事下定决心或排上日程时我们应立刻行动，切不可怠惰拖延。这都是卓越员工应具有的工作态度。爱岗敬业、积极主动而拒绝借口是每一个卓越员工坚持的工作态度。卓越品质的创造需要卓越的员工，我们每一个人都有责任为成为卓越员工而潜心修炼，兢兢业业，将阅读中所获得的积极思想用于指导我们的实际工作，让我们从平凡走向优秀，从优秀走向卓越，与公司一起铸造卓越明天。

员工手写请假条篇七

来银行工作已经有两个多月了，在这段时间里我认识了许多新朋友新同事，也学习到了很多新知识新技能，随着时间的推移，我将会慢慢的融入银行这个快乐的大家庭，成为一名优秀的银行员工。

经过这两个月的了解给我印象最深刻的就是中行的培训体制，

安排密集，培训内容充实，让我这个刚刚参加工作的新人从中学到了很多，也深深认识到了自己的不足之处。

在柜台的培训和学习中，我认识到要做一名合格的柜员并不是我想象的那么简单，不仅要有过硬的业务技能还有“三心”：耐心、细心、恒心。对“极品”的顾客要有耐心，对繁重的工作任务要细心，对于工作的态度要有恒心。从银行的业务角度来说，我还是属于很不熟练的，我要通过勤奋的学习和训练来不断提高，这个是需要一段时间的，但是对于这“三心”，只要有一良好的心态就能做到，并且做的很好。

在柜台的工作中我还深刻体会到待人接物的重要性，我们每天面对形形色色的'顾客，有一个良好的心态来接待对我们和银行的形象的建立将会起到至关重要的作用。要做到这一点，每天上班的好心情和对心情的调整是关键。这对我来说并不简单，我要好好学习，每天都把自己调整到最佳状态。

除了一个良好的心态外，人际关系的维护也是工作如鱼得水的保证之一。人际关系包括与同行之间和与顾客之间。其中与同事保持一个和睦相处共同进步的关系显得尤为珍贵和必要。这不仅可以把工作的心情变得愉快，还可以让我从同事前辈中学到许多在培训中学不到的宝贵经验，这些积累将成为我在岗位上的终身财富。

在银行短短两个月的工作和学习已经令我受益匪浅，我相信在今后的日子中我将获得更多宝贵的知识和财富，我也要不断提升自我价值，做一名出色的中行人。

员工手写请假条篇八

我感恩我的父母，是他们给予我生命，给了我一个温暖的家。坚实而温馨的避风港将永远成为我栖息的地方。

我感恩我的爷爷，奶奶，是他们为我创造了无忧无虑的氛围，

使美妙的童真永存于我的记忆之中。

我感恩我的老师，是他们阳光般的笑脸抚慰我心灵的创伤，用无悔的青春书写不朽的辉煌篇章。

我感恩我的朋友，同学，是他们让我感到集体生活的快乐，“朋友是世上最大的宝贝。”让学生时代成为相册中最真最纯的一页。

我感恩那些曾帮助过我的人，是他们让我感到人间处处有真情，人与人之间的缝隙中不只是无形的空气。

我感恩那些被我帮助过的人，是他们给予了我回报他人的机会，同时也让我感悟到：助人之乐，妙不可言。

我感恩那些鼓励过的人，是他们让我看到希望的晨曦，一改颓然，乘着行动之舟朝梦想的彼岸驶去。

我感恩对我不满的人，是他们的不满，我才认识到自己的不足，从而朝着正确的方向前进。

我感恩嘲笑我的人，是他们给了我前进的动力，让有些动摇的心愈来愈坚定，从而一步步走向成功。

我感恩……

很多很多的人……

倾听别人讲述他那动人的故事，我不由得流出了泪水。现在的我们是幸福家庭的孩子，而有的孩子他们的父母不是离异，就是不在他们身边了。那些孩子多么羡慕我们啊！可我们却不珍惜自己现在所拥有的，还与父母顶嘴。吵架。

时光消逝，带走了天气的变化，带来的却是父母的衰老。看着父母头上的白头发渐渐多了，身躯渐渐瘦弱，脸庞渐渐憔悴

悴了。我们却无知地一直与父母相斗。

辛勤的园丁，教给我们做人的道理。而有人却在背后说他们的种种坏处，有时还在贴吧上说这个老师每天都用那种可怕的眼神看着他们。这些话不应该是我们说，我们应该说的做的，就是尊敬老师。

在心情忧伤时，朋友。同学是我们唯一的倾述者；在遇到难题时，朋友。同学是我们的救星；在高兴时，朋友。同学是我们的共享者。他们是我们的宝贝。

“感恩”体现在生活的每一个细节中。让我们怀着一颗感恩的心，用平实的话语和实际行动表达出发自内心的谢意吧！

员工手写请假条篇九

时光荏苒，光阴似箭。转眼已在板仓收费站工作实习了一个月。在过去的一个月里我收获颇多，同时也知道自己要学习提高的地方还有很多。感觉自己就好像一根稚嫩的竹笋刚露尖角，看到了广袤的天空，但要成长为一颗参天大树，还需阳光雨露的慢慢滋养。

第一次参与季度考核动员会议，心中泛起的那份紧张；

第一次列队做操，因无法完全放松自己而感到无所适从；

第一次收费手忙脚乱，自己内心的那一丝窘迫；

第一次验货、拍照参与绿色通道检验，感觉到的那股压力……好在板仓站这个温暖的大家庭在我身后一直支持着我，让我顺利的度过了每个第一次。有汤站无时无刻的鼓励，有班长详细的教导，有同事们热心的帮助，让我不再畏惧第一次。我知道，每每经历过后，定会收获宝贵的‘经验，这对我日后的工作，乃至自身都是无价之宝。

其实，没去板仓站前，我认为高速口收费就是件简简单单的事情。但自己从事这个工作后，才发现这收费真的不简单。面对整齐排列的长长车阵，要从容不迫，仔细核对车牌、车种、车轴等信息；无论是清晨还是夜半五更，都要处处严格把关；面对司机的诉求要尽力去帮助他们，还要把高标准的、高素质的服务展现给每位车友。这不仅需要业务素养，还需要高度的责任心，这是对个人综合素质的一种考验。越是看似简单的事情，越是要细细揣摩、越是要把它做得完美。

通过这一个月的工作学习，我已经找到自己该努力的方向。在接下来的工作中，我将加倍努力，不断完善自己。多钻业务知识，多积累经验，不懂就问、虚心请教，紧跟班长的脚步把工作做得越来越好。

员工手写请假条篇十

进入保险公司已经一年有余了，这一年多的日子，是我进入社会以来最为丰富的一段日子了。虽然经历了很多的挫折和失败，但是我从未放松过，即使眼前有再大的磨难，我都没有放弃前进和探索。我知道想要冲破这些防线需要很大的勇气和坚强，但是这一年，我做到了，我比以前更好了。

一、学习上、态度上

在工作当中，尤其是对于我这种刚进门的小青年来说，学习就成为了一件更重要的事情。许多的时候，学习是一件可以提升我们的事情，但同时，学习也是一件可以让我们看见未来的事情。这一年当中，我参加了很多的培训，在这些培训当中，我积极进取，每一次都做好了笔记，并且进行总结和运用。平时在工作当中，我也积极去请教和学习，遇到了不懂的就询问那些经历比我足的同事，渐渐的，我和大家的关系更好了，我的技巧也得到了更大的提升。这是一份学习的态度带来的进步，也是我之后可以继续保持的一种状态。

二、工作上、进步上

工作是一件很谨慎的事情，它不像我们在学校里，可以对待学习那么自我和随意。工作是在公司这个平台上去努力，贡献自己的价值。我在这份保险工作当中认识到，其实每一个人的压力都是很大的，保险工作的确要比我想象的更加艰难，也要比我认识的更加具有专业性。所以这一年，我对这份工作是抱有一份非常忠诚和努力的态度的。最后，我也得到了这个成绩，我在某一些领域里是成功的，我的整体也提升了不少。

三、不足上，计划上

虽然得到了一些成绩，但是反思自己之后，我发现自己也是存在着一些不足的。比如说在和同事们的合作和交流上我的确还是处于一个劣势，平时自己也没有想到这会影响到我整个发展，但是现在想一下，这一点是我立马需要改正过来的。我们是一个团体，如果不紧跟大家，保持个人主义的话，有可能就没有办法前进，没有办法去突破以前的自己。并且这项工作还是需要合作的，有了同事们的帮助，我才能更好的完成它。未来一年，我会倾尽自己所有的力气去追求的，我也会为将来的道路做好计划，争取走向更好，也争取走向更成功的方向，做到更优秀的自己。