

# 2023年一般管理人员述职报告 管理人员 述职报告(汇总5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大,所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 一般管理人员述职报告篇一

尊敬的公司各位领导、股东,亲爱的同事:

大家好!

20xx年已经过去,从进入公司以来我们一起经历、一起成长,今天我们将以崭新的面貌去完成20xx年的冲刺!

在这8个月时间里公司以及我自己都发生了一些改变。首先从公司来讲□20xx年4月一个崭新的开始,公司不论是从产权还是内部结构都进行了变更,经营者的变换迎来了新的经营理念的转变,1.为更好的适应巴国城宴席为主,打造高品质零餐的大环境,公司决定对内部装修进行改造,将原来的八大作坊酒楼更名为“忆江南品宴居酒楼”,将原来的多功能厅自助餐区、二楼海鲜区、中庭进行拆除或重建,改造后酒楼拥有巴国城唯一1家同时容纳700人就餐的豪华大厅,宴席总接待量提升至160桌,同时配备15个典雅包房,一个6桌连包,三个棋牌休闲区共计29桌机麻,大大提高了宴席预定促成率,酒楼经营业绩较去年同期也是节节攀升。2.在员工福利上公司领导也是决心改善,在薪资结构上对底薪提高的同时增高工龄工资和工龄上限,在酒水提成上做到比例化透明分配,在福利上新增员工季度福利,划分员工专用用餐区域,职工宿舍加装空调、洗衣机等,让员工上班之余有一个舒适的休

息环境，以最佳状态投入到工作中，公司领导人始终把坚持企业与员工同成长作为发展理念，服务万家社会作为经营宗旨。其次，我个人而言，非常感谢公司各领导对我的信任与厚爱，开业之初我升任公司副总经理一职，日常工作我主要负责后勤部、工程部、监管人事部与公司各类行政审批，改造初期重点负责店内装修材料的计划、验收与计量、与各点装修负责人的协调，配合营业部门在进行装修同时保障酒楼的正常营业，协助人事部完善员工档案和店内各项规章制度；正常营业后安排工程部对店内设施的保养、维修，对部分需要外联的维修项目进行核实并申报，对店内需增设的标示进行清点，加强对后勤工作的监督(保洁、传菜、保安)，对各部门申购材料的审查和核实，做好营业的后勤供给，保障酒楼的后勤力量，但在日常工作中我对我及直属部门的工作的不足，特别是管理后续力度不够表示做认真总结，同时对直属部门提出以下希望：

1. 工程部：做到维修及时，让所有花钱的设备为公司创造更大的节能，提高工作效率
2. 传菜部：合理化安排，保证菜品快速、准确的传输
3. 保安部：坚守职责，保证公司财产绝不流失
4. 保洁部：切实干好本职工作保证店面环境卫生
5. 作为一名餐饮管理者，工作上我们必须始终秉持集体利益高于个人利益的管理准则。

最后，新的一年希望与在座同事一起让自己在20xx年活的更有意义，做更多有意义的事，精诚团结超额完成酒楼在20xx年2400万的营业目标，祝愿公司领导及其家人，身体健康!!!

## 一般管理人员述职报告篇二

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

我于 20xx 年 8 月被分配到女鞋商场，最初实习导购的岗位，从基层作初步了解，随着工作深入担任了柜组长的职务，着手开始基层的现场管理事务，12 年 5 月体制改革，我有幸成为经理副理，我所涉及的业务工作更加广泛。在过去的 2 年时间里，从最开始的初来咋到到现在的初窥门径，我学到了很多我所匮乏的东西，也对这个行业有了深入的了解，在此我将对自己所做的工作进行详细的阐述：

日常管理工作：

1、人员管理：每天日常的巡场，检查员工行为规范、商品物价质检、员工的业务知识能力及员工的销售工作状况等，及时指正员工不当的行为。对于不合规范的价格、产地、材质等相关标示和其他不合格的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及柜台在岗率，避免漏失顾客及销售。

2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每日晨会时间进行着重强调，督促员工有则改之无则加勉。对于相关业务知识能力也会抽出晨会或其他时间集体进行培训，重点内容通过考试形式进行检验，帮助员工扩大知识面，提升自身的综合素质，成为一名优秀的导购人员。

3、妥善管理新进员工及离岗人员，尤其对于提出离职人员及时了解其心理动态，在不违背原则的情况下开导员工留任原岗位调岗至商场内其他品牌，尽可能减少商场人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等内容的培训及考试，保证新员工的各项基本工作可以顺利完成。

## 货品管理：

1、每月对各品牌库存架构及销售分类结构进行统计分析，了解不同类别货品的库存情况与之带来的销售收益情况，针对畅销款式及时沟通补货，滞销款式采取一定的促销方式拉动销售，

2、每周及每月固定时间对周边竞争店进行市场调研，了解其他店与本店货品差异情况，以及活动、价格、陈列等差异情况，对于我店比其他店存在的劣势，跟厂家沟通对其作出调整，保证我店库存是最优质的货源。

3、在大型活动之前督促厂家储备货源，跟厂家索要货品明细，对活动货品进行审查，确保货品能够为品牌为商场带来切实的销售收益，催促厂家尽早发货，并对货品进行质检和验货，一切无误后在指定特卖场陈列上柜。

## 销售管理：

1、每月根据商场分配给柜组的销售细化到每个品牌，有需要时细化到品牌每天销售，随时跟进品牌及柜组任务完成情况，并对销售较差品牌了解情况，分析原因，并跟品牌厂家进行沟通，在促销、货源、人员方面给出改进建议，尤其是销售淡季联系厂家进行特卖、反季货品促销活动，借此提升品牌销售，向销售任务更近一步。

2、积极与厂家沟通各个档期的促销活动，对扣点情况进行协商达成一致，在保全商场利益的前提下尽量保证活动的参与率，营造活动氛围，提升销售。

3、每周及每月对品牌销售进行全面剖析，从人员、货品、促销等方面发现其中不足之处，挖掘可提升销售的方式和潜力点，并针对相关问题提出可行性解决方案。

## 装修管理：

1、协助主管与装修品牌的装修人员或供应商进行前期沟通，

审查其装修图 纸，约定装修日期，对接相关装修工作，帮助办理施工手续及施工证。

2、专柜装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修要求和注意事 项随时给予提示，尽量避免不符合要求的情况出现，同时催促装修进度，保证在 约定时间内顺利完工。

3、在相关部分的协助下对装修好的专柜进行验收审核，发现问题联系装修 人员立即整改，并随时跟进保证一切验收合格。

工作中亮点和不足：

亮点：1、在万达广场开业之时，我随同主管一起参与了门店调研，而我主 要负责了电子版平面示意图的绘制，由于示意图对图纸精度要求不高，我采用的是 ppt 的自选图形功能，该方法绘图简便易行，不需要专用软件及相关操作技 术支持，此绘图技巧也被领导、同事所认可和赞赏。

2、我对数据比较敏感，在品牌结款的核算工作中表现比较突出，我还利用 excel 表格将各个计算公式设置到表格中，只需将相关销售数据填入表格即可 直接得出结算金额，这样使得结算工作更加方便快捷，核算结果也更加准确。

不足：1、跟供应商的沟通还有待加强，前期主要局限于活动的沟通，对于 人员和货品相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表示不足。所以，现在要做的 就是多于供应商接触，不怕与供应商沟通，与供应商建立共存体系，定期与品牌 供应商对人员、工作状态、货品等方面进行沟通，加强感情联系，让供应商了解 商场的制度与管理方法，使促销、客诉等能更快更好的解决。

2、需要在品牌方面加大学习和认知度，多了解不同的品牌，掌握这些品牌 的相关信息， 提升自己对品牌的敏锐度， 只有自己了解了才能更好的为员工培训。

今后的工作计划：

- 1、现在担任经理副理之际，抓紧时间学习作为副理的各项事务，并把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，成为全方面的管理人员。
- 2、加强与品牌供应商的沟通，在今后的活动、人员、货品等方面的沟通更加顺畅，将工作做得更到位、更完美，在销售淡季联系实力较强品牌做户外路演和室内走秀，将品牌推销出去，让更多顾客了解品牌并喜欢品牌的商品。
- 3、加强自身业务知识，提升工作能力，以便于以后对员工的培训工作可以更加完善，帮助员工成为优秀的导购人员，也使自己成为高素质的管理人员。
- 4、在三期即将开业之际，借此机会认真学习装修相关知识，熟知装修的所有工作流程，学会独立安排和协调商场的所有装修工作。

在过去的两年时间，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！更多的自信！更多的成功！

## 一般管理人员述职报告篇三

各位领导、同事们：

紧张、忙碌的20xx年已进入金秋十月。回顾这段时间以来，我们在上级公司党委的领导下，全体员工克服各种不利因素，同舟共济，不断拓宽服务领域，各项工作取得了一定的进展和提高。在保持共产党员先进性教育活动中，全体党员领导

干部认真学习，认真撰写学习笔记，通过学习，用科学的理论武装头脑，更新了观念，振奋了精神，对教你怎样永葆共产党员先进性及今后的保险工作中教你怎样发挥共产党员的先进性有了明确的目标，尤其加深了对“三个代表”重要思想的理解。按照把整改贯穿始终的要求，在学习教育活动中注重有针对性地查摆自己在人生观、世界观、价值观等方面存在的突出问题，边学习、边查摆、边整改、边提高。下面，我就将我的思想工作等情况向领导、同志们汇报如下：

## 一、认真加强政治理论学习

作为公司的一名管理人员，思想政治素质的高低，是能否做好管理工作的思想基础，要想提高公司的管理水平，提高自己的政治素质，这就要求自己平时不断地加强政治理论的学习。多年来，本人除了积极参加公司组织的政治学习，还能够利用业余时间认真学习政治思想工作等理论书籍，特别是在保持共产党员先进性教育活动中，自己能够充分认识到先进性教育活动的重大历史意义和现实意义。开展保先进性教育活动，是党的xx大作出的重要部署，是贯彻“三个代表”重要思想的重大举措。

这次教育活动是一次自我加压、自我完善、自我提高的良好机遇。所以自己能够以积极的态度自觉主动地投身到先进性教育活动中去。认真遵守公司关于先进性教育活动的各项规章制度，在按时参加集体学习活动的同时，注重利用业余时间撰写心得体会。学习教育培训阶段共写学习心得17篇，党性分析材料1篇，笔记15000余字。学习内容既包括毛泽东、邓小平等老一辈无产阶级革命家的著作理论、也包括新时期《中国共产党章程》、以及“三个代表”重要思想等重要文献。通过学习，用先进理论武装头脑、指导工作。

## 二、尽心尽职，抓好本职工作

我所分管的工作是办公室工作和汽车消费贷款逾期清欠工作，

由于今年机构人员重新设置后，综合部经理由裴勇同志担任，因公司员工较少，很多同志都是身兼数职，综合部经理也承担着很多业务单位的承保工作，加之办公室工作事务繁杂，他又是一名新手，自己从事办公室工作多年，所以很多工作都是带着新手一起干，还有的工作就直接自己承担下来，工作从不分份内份外。汽车消费贷款逾期清欠工作也是目前公司的一项重要工作，由于今年三月份才刚刚接触，所以资料性的收集和掌握是这项工作的入手点，由于该项工作的同志一直从事该项业务工作，从汽车消贷业务的开展到目前的逾期清欠工作，一直没有中断，所以对所有客户的经营情况以及诚信程度了如指掌，所以我虚心向他了解，及时了解客户的基本情况。平时还及时和银行分管这项工作的人员联系，及时掌握贷款户还款情况，对逾期户和担保人及时电话联系催交，并通联系公安部门，得到经济侦察大队人员协助，连同银行人员一起对三期以上逾期户进行上门催欠，通过宣传法规、政策，晓之以利害关系，对无法联系的贷款户，通过各种关系来查找，对逾期大户则采取扣车的办法，高温天气仍然坚持到外地以及乡镇摸排查找逾期户，由于多方共同努力，汽车消费贷款逾期情况得到了一定的控制。

### 三、严于律己，勤政廉洁

我始终坚持严格自律，在错综复杂的腐败现象面前坚持党性原则。能够严格按照党和国家的政策、法规、和党纪、政纪的规定执行纪律，工作中不谋私利，如何做到秉公执纪。严格遵守党风廉政建设各项规定，始终如何做到廉洁、奉公、守法，干干净净干事，堂堂正正做人，清清白白从政，扎扎实实办事。作为领导身边的副职管理人员，我始终摆正位置，不做先斩后奏、越位犯规的事，决不因为个人利益而让领导为难。我始终做好表率，严格管好自己，不做有损自己声誉、败坏自己前途的事，坚持如何做到自重、自省、自警、自励，做一名廉政勤政的合格干部。

回顾近期工作，我个人的工作尚有许多不足之处，一是以共

产党员先进性标准还有差距，保持和发挥党员的模范作用还不够。在保持和发挥先进性方面，在日常工作和生活中有时把自己混同于一般群众，降低了对自己的要求和标准。满足于过得去、差不多。认为工作只要过得去就行，没有养成好的学习习惯，学习的自觉性、主动性不强。对业务知识的学习没有引起足够的重视，只满足完成本职工作，总以为各项业务工作的发展是上面的事，上面怎么说就怎么干，被动地去学习，而没有自觉地去学习、理解性地学习，主动地、创造性地开展工作的不够。

二是对于业务人员的指导和帮助很少，解决业务实际问题少。在协调业务关系上主要是经理和副经理做的工作多，本人做得少。在业务管理上想得也较少，提出建设性意见和合理化建议少。三是工作预见性、主动性还有待于进一步的加强。在内部管理、从严治司、严格要求方面还需要进一步加强。

以上是自己的不足，衷心欢迎大家多提批评意见，以便今后改善自己的工作方法和提高自己工作能力。在今后的工作中高标准、严要求，严格遵守党的各项规章制度，时刻用党员的标准严格要求自己。转变作风，积极工作。身体力行“三个代表”，做“三个代表”有效的、科学的实践者。脚踏实地地做好本职工作，树立高度的责任和敬业精神，从我做起，从现在做起，从一切能够做的事情做起，少说空话，多办实事，在群众中树立良好的形象。

## 一般管理人员述职报告篇四

根据《东丽区国家公务员年度考核实施细则》的要求和科委的安排，对自己在全年的工作，分德、能、勤、绩四方面做如下总结：

的工作在委领导的支持和有关同志的配合下，比较圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，在政治思想觉悟和业务能力等方面都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打

下了良好的基础。所得的工作成绩主要有以下几项：

## 一、思想品德方面

最近，自己又结合党的\_\_\_\_大的召开和天津市委八届二次全会的召开，认真学习了\_\_\_\_\_同志关于《全面建设小康社会，开创中国特色社会主义事业新局面》的报告和张立昌同志在市委八届二次全会上的讲话，做为一名党员进一步明确了我们党的下一步工作目标和任务，很有收获。同时，进一步坚定了共产主义信念。

在工作中能够坚持全心全意为人民服务的宗旨，热情接待各方面的人民群众，耐心宣传各项政策和办法、程序，坚持为基层多办事、办实事。对于个别的提出要办一些违反政策法规的现象给予了坚决的抵制，自觉地维护了国家机关的工作形象，具备了工作岗位及社会活动中应有的职业道德和社会公德。

## 二、业务知识和工作能力

自己在目前的工作岗位上已工作了\_\_\_\_年，经过不断学习、不断积累，具备了比较丰富的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字表达能力等方面，经过多年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在实施上述各项工作的过程中，没出现过明显失误。

## 三、工作态度勤奋敬业方面

能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真学习党和国家制定的各项方针、政策并努力贯彻到实际工作中去。积极参加市、区各归口单位组织的业务培训，提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心。认真遵守科委机关制定的各项规章制度，努力提高

机关工作效率和工作质量，基本上保证了全科工作的正常开展。

#### 四、工作数量、质量及贡献

按照年初制定的各项工作计划，经过一年的努力，全面完成了各项工作任务，基本上达到了预期效果。在文件起草，提供调研资料，科技培训等方面的数量都要高于往年，为各级领导决策提供一些有益的资料，数据。同时也使自己受到了很好的锻炼，从面向全区的高度上，进一步理解了科学技术对于推动区域经济发展所起到的重要作用。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足。比如讲，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在新的一年里，自己有决心认真学习党的\_\_\_大精神，努力提高思想觉悟和业务水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

### 一般管理人员述职报告篇五

一、20\_\_年公司参与了20项工程项目的投标工作，中标项目为9项，其中有5项工程实为完善招投标手续用的。

首先从投标角度汇报我心态的变化，去年和以前不一样，以前老觉得没希望的项目尽量就不要参加了，太累且有点儿忙不过来。今年却总盼着有招标项目下来，不管结果怎样只有项目我们就有希望，否则连希望都没有。

去年适合公司参与投标项目约20项，我们都参与了，签约项目9项。分别是：20\_\_年大张庄镇0.5万亩农业综合开发、20\_\_年老旧住宅小区整治改造项目、特困人员救助供养中心老年养护楼、市燃气公司技术服务咨询类土建入围项目、

历山中学消防泵房及室外管网工程、县悦庄信用招待所项目、韩旺中心学校附属工程、灵龙山居工程、沂河西苑工程。其中后边5项工程实为完善招投标手续的，无竞争压力。

二、20\_\_年我负责了5个工程的项目施工管理工作，施工过程中对工程质量安全扬尘治理清欠方面均做了严格管控，各方面均满足相关要求，其中有3个工程已通过竣工验收。

20\_\_年继续分管未完工程项目。怡景工程从年初便进入主楼装饰安装及沿街工程的施工阶段，10月份顺利通过竣工验收并如期交房；历山中学工程年初开始吊装双t板，随后装修安装及配套泵房同时展开，10月底通过竣工验收，11底通过消防验收；中医院工地从年初开始地下人防装修安装工程施工，院方原因后期进展缓慢，目前还不具备验收条件；20\_\_年历山街道办旧小区改造项目从3月份开始施工，一开始便陷入人手少工期紧任务重牵扯住户多投诉多问题，通过我们努力最终变被动为主动，工程进展顺利，并于11月份通过竣工验收；10月份新接手了沂河西苑工程，目前地基基础部分已基本完成，进度质量等达到华科要求。

三、组织参与公司集中培训授课，平时也解答员工的技术问题；有针对性的引导鼓励员工加强二建学习，解答学习中的问题，最终有2位通过二建考试，有1位通过2科考试。

年底停工期间，根据公司计划安排我组织了公司的集中培训，根据实际需要对接课人授课内容及授课时间做了规划，涵盖了质量安全扬尘治理文明工地电气施工及16g101-1平法施工图等内容。先后由四位一线老师根据自己的所长和公司实际需要进行授课，贴近实际，既有理论又有实践。我所讲授的内容主要是16g101-1混凝土结构平面整体表示方法制图规则及构造详图，解答了很多一线模糊的问题，提高了一线员工的认知能力。同时一年来也不时解答一线员工在施工中遇到的技术问题，有问必有答，当时回答不了的问题我会先查找答案再做回答，做到有理有据，从来不凭感觉经验应付了事。

集训后正常施工期间，我也没有忘了继续鼓励和引导有意愿参加二建考试的员工挤时间学习，给他们提振信心，同时也给有需求的员工答疑解惑，张福鹏就时不时地找我解答困惑。通过他们积极响应和自身努力，最终取得了满意的成绩，张福鹏张涛通过了20\_\_年的二建考试，周本超则通过了2科。

四、要求员工要加强学习不断提高自身业务水平，避免业务盲从；树立正确的思想意识，避免跟风社会丑陋现象，做到廉洁自律。

工作中我一直要求员工加强业务学习，提高自己判断问题处理问题的能力，逐渐摆脱掉以前凭身份凭感觉凭经验处理问题的方式，做到有理有据不盲从。领导或建设方处理问题的方法不一定完全正确，员工的处理方法未必就不可行，鼓励他们运用自己的业务所长独立处理问题，而要想自己能够独当一面就要加强学习，只有这样才能具备相应的能力，遇到问题才能够作出自己的判断，给出自己的解决方案，提高自己的业务能力和认可度。

我始终坚信责任比能力更重要，良好的职业道德是立身立业之本。每个人期初能力都很有限，只要能尽心尽力脚踏实地的去干一件事，不出5年你就是行业能手，如果专注于这件事10年你就是当之无愧的专家。我平时这样教育引导身边的员工，更这样激励自己。另外我县建筑业从业人员入职门槛较低，工作中难免会遇到形形色色人和事，是非曲直我们要正确判断，要有自己的思想定力，不能追随极个别思想滑坡动不动就吃拿卡要的人，不能被他们一时的风光所迷惑，要树立正确的价值观。

五、20\_\_年公司所承接的工程项目数量及产值均有减少；公司投标项目多局限于政府采购；目前公司缺乏电子投标的能力和经经验；中标的项目利润低，个别工程项目部甚至难以收回施工成本，这对公司和项目部健康发展都极为不利。

我经常思考的是目前公司面临的发展瓶颈问题，这是任何一家建筑企业都要面临的发展问题，其中有些通过公司的努力可以有所突破，而有些是我们无法改变的。20\_\_年公司业绩同比明显少了很多，这主要是因为公开招标的项目明显少了，特别是八月份之后就没有适合我们投标的招标项目了，接下来的20\_\_年形势也不容乐观，这种现状我们无法改变。另外公司公开参与投标的项目多为政府采购项目较为单一，而去年政府采购项目也在减少，这是一个大的市场形势，我们不能仅限于政采项目，还要寻找机会参与公共资源等招标项目，公共资源的招标项目虽然极少但却也是机会。从外出参与评标过程中我学习到，电子投标局域网上评审成为今后发展的趋势，电子投标必将成为我们的常态工作。而在这一方面目前我们没有经验，亟需学习掌握，以具备电子投标的能力，我相信通过我们的努力和今后的实践一定能够胜任这一工作。最后我想说的是，目前公司施工的项目中，建设方把工程投资额度都压得不能再低，工程款还不能及时支付，严重挤压了我们施工方的利润，相反行政主管部门对施工要求越来越多越来越严，又造成了施工成本额外增加，一反一正加重了项目部的负担，形成恶性循环影响公司的健康发展，要想扭转我县的这种压级压价的乱象，还需全县建筑企业共同发声方可有望改进。

六、对员工在施工现场的管理，我的建议是分管领导要学会放手。

我所说的学会放手，不是无原则的放任员工，而是要把尽可能多的机会留给员工，把他们推成主角，我们分管领导做好配角，在后边给他们助力，我们干预的应该是员工大的原则性错误，小问题我们可根据需要决定是否提出我们的建议，切忌大事小事追问，这样不利于员工成长也无益于公司发展壮大。沂河西苑工地我便有意把张涛推成主角，我站幕后，工地上大小事情全部由他去具体安排，包括临设道路硬化监控广告施工任务均由他自主决定并安排，可以不用向我请示，他即使请示我也几乎全部支持，事前我对他要求就是做好签

证，不明白的不要急于下结论，确保质量安全，不可随意提高标准。有项目经理不放心找我核实的，我会直接告知是我安排的放心执行便是。从目前效果看张涛进步很快，项目经理业主也都非常认可他，同时工作还开展的非常顺利。综上这种放手行之有效可据个人情况不断完善推广。