

# 最新老员工感言与公司共成长(汇总6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 老员工感言与公司共成长篇一

仲裁员是仲裁制度的核心，仲裁员制度的完善在仲裁制度发展中扮演着重要的角色。下面是本站为大家带来的仲裁员工作心得的感想范文，希望可以帮助到大家喜欢。

20xx年，在领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，认真履行岗位职责，较好地完成了本职工作和领导交办的各项任务，自身素质和工作能力都有了较大提高。现将工作情况总结如下：

### 一、认真学习，不断提高自己的政治水平和业务素质

学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为劳动人事争议仲裁工作队伍的一名新丁，时刻感到自己肩负的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与实际工作要求都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，利用工作之余，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，认真学习邓小平理论和“三个代表”等政治理论，认真学习党的及xx届三中、四中全会精神，深刻领会其科学内涵，积极参加党组织的各项活动、履行党员义务，坚决拥护和执行党的各项方针政策，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高。在坚持政治学习的同时，还积极加强业务知识的学习与涉取，认真学习相关法律法规，借鉴吸收外地先进办案经验，提高自身业务素质从而实现工作的主动性，提高工作效率和工作

质量。

## 二、尽职尽责，努力完成好本职工作及领导交办的其他工作

积极参与劳动争议案件的受理裁审工作[]20xx年市本级劳动人事争议仲裁院处理各类劳动纠纷2145件，其中参加处理劳动争议案件2142件，参与率达98%，涉案金额约9285万元，结案率达97%，已超额完成上级下达的年终劳动争议仲裁结案率92%的绩效考评任务指标，并按照档案管理要求完成归档工作。

## 三、扎实工作，践行“司法为民”要求

进入仲裁院这个准“准司法”系统是我的一次人生角色重要定位，我信守“以法为准，以人为本，以德为先”的工作理念。在工作中严格按照要求，认真细致、高质高效地做好案受理、法律文书送达、庭前准备、庭审记录、参与案前协调等各项工作，在处理的各类劳动争议案件中均能秉公办理，并从中学到了许多专业技能知识。

## 四、问题不足及来年工作计划

总结一年来的工作与得失，我感触极深，我深知虽然工作上取得了一点成绩，但还存在许多不足与问题，我的工作绩效离领导的要求，与组织的期望还有许多急待改进与完善的地方，突出表现在：一是对法律条文的熟练掌握还有相当一段距离，在法律运用上理论与实践结合不太紧密；二是工作业务水平还不高，学习范围还不够宽。这些我都将在今后的工作中认真加以对待并着力加以加进与提高，从而使自己逐步具备多方面的工作素养。

我是山东众旭律师事务所的一名专职律师[]20xx年6月光荣地被东营仲裁委员会聘为兼职仲裁员。担任仲裁员当然很荣耀，但身为专业律师的兼职仲裁员，如何才能优质高效地完成领

导交办的仲裁案件?如何才能成为一名合格的仲裁员,不辜负领导的重托?这是我一年来反复思考的一个问题。通过向成功仲裁员学习,结合承办仲裁案件的实践,使我在这个问题得到了一些粗浅体会。现写出来,以就教于大家。

一、当仲裁员,“角色”转换很重要。长期以来,律师的工作范围除了非诉讼业务之外,主要的还是围绕民商事诉讼代理和刑事辩护来进行的。律师从事代理和辩护的突出的特点,就是始终站在委托人的角度,考虑的是如何最大限度地维护委托人的合法权益。而法律对于仲裁员的基本要求,是要始终站在中立的立场上,不偏不倚地公正断案。两者的角度和立场显然有着本质的不同。如果从律师的角度审视所承办的仲裁案件,是很难做到客观、公正的,裁决结果必然会存有这样那样的偏颇,甚至会由此而损害仲裁委的声誉和形象。这就要求律师兼职仲裁员,每当接手一个仲裁案件,必须尽快完成“角色”的转换,使自己由律师完全“变成”仲裁员,只有这样才能保证依法公正、客观主持庭审活动,全面客观地考察和分析案件,最后做出正确的裁决。从某种意义上来说,角色的转换是办理好仲裁案件的前提条件。

二、做工作,尽快地进入“角色”很关键。俗话说:“凡事预则立,不预则废”。接受了承办任务,就要积极主动,尽快地进入角色。而不允许拖拖拉拉。具体说,就是要在第一时间内,查阅和分析案卷材料,使基本案情了熟于心。只有这样,才能在庭审过程中有的放矢地发问,才能根据当事各方的争讼迅速而准确地概括出争议的焦点,合法而娴熟地驾驭庭审活动,避免离开争议焦点的东拉西扯,保证庭审的顺利进行,同时为裁决书的制作打下坚实的基础。在这方面,作为兼职仲裁员的律师,一定要克服“工作忙、顾不上”的思想,切实把接手承办的仲裁案件放在第一位,集中精力抓紧抓好,那种“平时忙于其他,临时仓促上阵”的方法,对办好仲裁案件非常不利,应当注意克服。

三、办案子,同当事人接触应避免。作为律师,同其委托人

接触，那是工作的正常需要，是法律所允许的。因为只有接触沟通，才能充分地掌握委托人的想法和要求，才能吃透案情，最大限度地维护其合法权益的目的。而作为仲裁员，不管案件处于什么阶段，都不应当和任何一方当事人单独接触，更不允许向当事人透露案情和想法。实践中，有些当事人总是千方百计地通过与承办人接触向其施加影响，打探案情，甚至向承办人员请客送礼以达成胜诉的目的。作为兼职仲裁员，如果在这方面不能摆脱作为律师的“思维定势”而频繁地与当事人接触，那就会在有意无意间陷入工作的被动，轻则不能正确地处理案件，重则给仲裁委抹黑，甚至引起对方的当事人的误会而留下不应有的口实，使自己陷入非常不利的地位。我认为，既然以仲裁员的身份承办案件，就要切实以仲裁员的标准严格要求自己，遵守行业规范和办案纪律，尽力避免与当事人单独接触，更不要以任何形式向他们透露案情和合议庭的意见，以树立仲裁员公正无私、刚正不阿的良好形象，维护仲裁委的声誉和威望。

四、庭审完毕，草拟文书莫拖拉。承办案件审理完毕，合议庭的意见或独任仲裁员的意见一经作出，仲裁员就应当趁热打铁，及时地制作裁决文书交领导审核修改，不能借口忙而一拖再拖，也不能等到审限到期再匆忙草拟。及时地草拟文书，有两方面的好处，一是可以保证文书质量。庭审合议完毕，思路比较清晰，“锅子正热”，草拟文书有水到渠成的感觉，制作的东西往往逻辑严密，说理性强，质量较高。而“拖一段时间再说”，往往需要重新清理思路，回忆庭审的有关细节，所以草拟出的东西相对显得凌乱，费时费力，效果欠佳。二是能争取时间，避免超出审限。文书草拟完毕，呈送领导审核修改定稿，这需要时间。如果你草拟的文书过晚，领导一时抽不出时间审核修改，就有可能因此超出法定审理期限。这在程序上是违法的。

聘任专业律师兼任仲裁员，这体现了仲裁委领导对我们的信任，也是对我们的鞭策和鼓舞。我们没有任何理由不做好工作。我们要充分发挥精通法律、有一定办案经验的长处，任

劳任怨，高质量地办好领导上交的每一个仲裁案件，以卓有成效的工作实绩，推动东营仲裁事业的蓬勃发展，为黄河三角洲的开发建设做出应有的贡献。

仲裁工作，作为解决民商事纠纷的重要手段和方式，是中国特色法律服务体系的重要组成部分。我理解做好仲裁工作是基于这样三个需要，一是构建和谐社会的需要；二是完善市场经济体制的必然要求；三是加快政府职能转变的重要途径。对做好仲裁员工作，我以为要把握这样几点：一是工作要认真。二是程序要到位。三是方法要和谐。

一是工作要认真。我们仲裁员都是兼职的，都在从事一方面的的工作，有业务精英，甚至单位或地方领导，有企业老总，有大律师等等，都重任在肩。当接受当事人选定或仲裁委指定后，要与份内工作一样安排，在时间上，精力上，质量上保证。每个案件对当事人来讲都是一件重要的事情或者说是非常重大的事情，多数当事人可能一辈子就碰到这么一个案件，所以对每个案件都要高质量，严要求，做到一丝不苟。

二是程序要到位。仲裁案件从申请立案、仲裁庭的组成到开庭、审理、调解或裁决，操作程序上都有制度规定，每个环节都要按照规定办事，否则如果程序上的不到位、不合法将会导致案件实体处理的错误，所以程序一定要到位。

三是方法要和谐。仲裁庭审理案件，在依法的前提下，自始至终要体现和谐执法、和谐仲裁的精神，依靠仲裁庭特有的机制，因为至少有一位仲裁员是当事人自己选中的、信得过的，要讲究方法，尽量做好当事人的工作，使案件能调解结案。

我从20xx年开始担任仲裁员工作，通过对近十年办案工作的回顾，对做好仲裁员工作还有这样几点体会。

一、做好庭审前的基础工作。

仲裁委受理案件后，当事人和仲裁委按规定选择和确定仲裁员，组成仲裁庭进行审理案件，我们仲裁员接受选择或指定后，要认真、详细审阅当事人的仲裁申请书、答辩书和提交的全部证据材料，并做好开庭审理的准备工作。针对每个案件，不同的法律关系要理清审理的思路，做好阅卷笔录，制定审理的方案，前期准备工作越充分，计划性、预见性越强，工作进展越顺利，时间成本越低。开庭尽量一次解决，如果必须开几次庭的，前后内容要衔接。庭审方案要考虑庭审中各种程序问题，可能发生的预案，要有意识牢牢掌控庭审的方向和进度。

## 二、营造和谐气氛，提高案件的调解率。

仲裁案件的开庭气氛需要理性与和睦，在整个开庭过程中要以营造和谐宽松的庭审氛围为基点，进行通情达理的沟通与对话，平和磋商的庭审方式，通过法律、道德、情感、习惯等综合手段，注重在庭审中发挥主动性，通过自身的人格魅力、调解技巧、法律知识等消除当事人的非理性对抗，积极引导当事人做出合符法律规定的基本判断，使其从内心深处产生相互理解的处理愿望，从而化解当事人之间的矛盾；同时，在查明事实的基础上充分发挥仲裁的优势，有针对性地确定和解思路，耐心做好释法析理工作，公平合理、及时有效地解决纠纷。

## 三、尊重当事人的意思自治，体现和谐仲裁宗旨。

仲裁制度强调尊重当事人的意思自治，因此在仲裁的各个环节里都充分考虑当事人的自由选择权，如对仲裁规则的适用，仲裁员的选择，庭审时间和地点的确定，审理的时限，仲裁原则等规定，都最大程度地体现了这一仲裁理念。在开庭中，仲裁员应当适时提醒当事人，仲裁庭不是当事人的角斗场，引导当事人诚信、友好、善意的行使权利，遵从仲裁规则的指引和仲裁庭的指示，不滥用法律赋予当事人的权利。面对当事人的争论，仲裁员首先需要认真考虑的一个问题是，应

当如何将自愿的原则加以延伸，即在当事人自愿将争议交由仲裁之后，如何促成当事人能够进一步愿意坐下来，心平气和的探讨争议解决方法，接受仲裁庭的调解。调解也要讲究方法，有一种说法叫做背靠背工作，面对面调解，就是说当事人的工作要一方一方地做，到工作做得差不多了，然后双方坐下来进行调解。一般来讲这样做工作，调解达成协议的概率比较多一些。如果工作做到家，讲清利弊关系，即使最后调解没有成功，以裁决结案，当事人对抗的心理状态也会降低一些。绍兴仲裁委对有的裁决案件在正式裁决书出去前搞一份裁前预告，我认为这个方法很好，充分体现了仲裁审理民商事纠纷的特色，加深了仲裁庭与当事人对案件事实认定和法律运用的沟通，增加了案件处理的透明度。

#### 四、仲裁庭团结协作，互相融合。

由于仲裁员组成的仲裁庭是一个临时工作班组，每个成员的工作直接影响到案件的审理和处理。因此，仲裁庭的成员要有团队精神，大局意识和整体观念，互相尊重，谦虚相行，相互分工，默契配合。仲裁员之间由于经历不同、职业不同、看问题角度方法不同，对案件的事实认定、证据判断、法律理解上出现不同，这是正常现象。首席仲裁员应该允许各仲裁员依公正中立的立场发表意见进行探讨、争论，互相之间要尊重，要以建设性的态度、合作精神办案，按照少数服从多数的原则，最后形成一致意见。

最后说下制作裁决书。仲裁审理结束后，要起草制作一份说理透彻、论证缜密、认定事实准确、适用法律恰当的裁决文书。裁决书重在“说理”，体现以理服人的原则，达到胜败皆服，案结事了，法律效果与社会效果统一的目的。要对案件争议，当事人双方主张、主要观点、理由、证据认定与否，以及仲裁庭的主要意见和理由都有交代。

## 老员工感言与公司共成长篇二

入职一周年的新员工只有认真对待自身的入职感想，才能变得强大成熟起来。写入职感想需要注意一些格式要求，以下是本站小编为大家整理的入职周年感想范文，仅供大家参考！

xx年是我加入公司团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一起奋斗了一整年;xx年也是我加入公司团队的第一年，因为这才将是我与阿斯兰共同成长进步的完整的第一年。

xx年的工作掐指算来正好4个月整。

9月份，那是一段轻松地入门培训时期，每天都有很多新的知识要学习，同时当天刚学完的内容，第二天就要马上实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，计算机操作的速度也相当的缓慢，自己越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自己的工作效率，我也想了一些有效或者无效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新;在图书馆借了本关于excel操作教程的书，想看看有什么内容可以运用到了我平时的工作中，以减少我的人工筛选的时间;下班回家路上我还会时不时地回顾一下一天的工作和自己学习的新知识。

10月份，对我最大的挑战就是客服电话，特别是第一次拨打客户的电话。还记得每次我在拨号之前，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训中的对话内容，并且自己预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。后来，我开始留意有经验的同事们的客服电话内容，同时他们对我也进行了帮助和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但



在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了市场部的销售助理，第一项负责的内容就是典型客户计划，那是一个看似十分简单，但操作起来确实颇为负责的项目。上至网页后台设计，下至客服短信，都是我必须考虑完整的。刚开始的计划雏形可以说是漏洞百出，感觉就像是一件破破烂烂的衣服，经过了多次的修改和大伙儿的群策群力，这才是有了一点雏形。“创业容易守业难”说的也就是这个道理，终于建立好了完整的计划方案，本以为已经是百密而无遗漏的方案了，可是没想到在执行的过程中还是遇到了这样和那样的问题。每个细节都是因为之前没有考虑到而导致后期的执行变得很缓慢和艰难。幸而我还有我们团队的支持和鼓励。第二个负责执行的常规项目就是常规宣传。这部分的工作虽然已经有了一个十分固定的模式，和后台工作分配体制，但这些机械的内容对于宣传工作时远远不够的。我时常觉得网络另一端的客户的心就像海底针一样难以捉摸，而且现在的信息源越来越多，客户的眼光也变得越来越挑剔，一成不变就是死路一条。当工作的投入得不到回报的时候，有些心灰意冷的我，面对问题没有寻求积极的解决方法而是沉浸在消极的情绪中，对数据的反馈太乏感应，对工作的态度缺少坚持。

12月份，我学到了很多，特别是如何培养自己的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自己的工作内容之后，突然发现自己有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自己急着赶末班车的时候才会反思一些自己的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自己不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

时间飞逝，转眼间新的一年已经悄无声息地到来，而旧的一年已浑然不觉地逝去。在这辞旧迎新的季节里，感觉有必要对自己的工作做下总结了。目的在于吸取教训，总结经验，

提高自己，以至于把今后的工作做的更好，使自己更有信心也有决心把明年的工作做的更好。

虽说是年度工作总结，但我来到公司也不足两个月而已，要说工作总结也没什么好说的，可是有好多感想是真的，下面就谈下我这两个月的工作总结感想吧，以及对xx年的一些展望吧！

首先，在此我先感谢公司能给我提供这个工作的机会，并给我展示的舞台表示感谢。请你们相信且放心：你们的选择没有错！说实话，来到公司之前，我是一点专业知识都没有的，可以说一切都要从零开始，我不仅不了解工业电器这个行业，同时我也不是学这个机电，电气自动化专业的。所以，刚进来，公司难免会给我们安排一个月的产品知识培训，让我们对自己销售的产品加以了解，熟悉以及掌握它们的每个功能。虽说时间很短，但是通过公司专业人士的培训，再加上我们不断的学习，取得了良好的效果，对产品已有了大概的了解，基本的功能已初步掌握，可是也存在一些不足，对这些产品的技术问题以及一些专业的知识掌握的过于薄弱，可以说不理解，或许原因就在于我不是这个专业的缘故吧！

接下来就是接近一个月的市场培训了，很幸运的是我被分配到上海市场，对于这个富于挑战而又充满机遇的大城市里，显然我是不能很快熟悉，以及进入工作状态。在这工作快三个星期了，前一个星期主要是对整个上海的地形地貌，人文环境进行了解，而后一个星期就真正出去工作了，刚开始出去都是我的老大——张经理带我出去的，和他一起去拜访客户，一起去设计院，跑工地，给我的收获很是不少，真的，在他没有带我之前，我很是迷茫，根本不知从何下手，更是有悲观的心态。不过在他的带领后突然间有了方向，不迷茫也知道如何获取渠道信息，如何与客户交谈，更懂了一些产品知识。同时，最重要的是在我悲观沮丧时，他给了我很大的鼓励与关心，让我重新找回自信，以积极的心态去面对我的工作。在这我向他说声谢谢，在他的领导下，我学了好多

知识。当然我的同事——小娄哥也帮助我不少，从他那里我也取得了一些知识和经验。但是我还是存在一些缺点，就是对于我们这个行业市场了解的还不够深入，尤其是上海市场，品牌众多，竞争对手多，所以到现在我还不能独立面对客户，存在这些的原因可能是我对产品了解的还不够透彻，行业市场不熟，当然也不够自信以及时间短。

虽然我存在以上的不足和缺点，但是我会吸取教训，总结经验，从学习产品知识入手，以及对行业市场知识的了解，同时还要学会操作。

新的一年新的计划，新的开始，面对xx年的到来，我要放眼展望，放手拼搏，做一个全面的工作计划□

(1) 制定一个明确的工作目标和详细的计划，在一个月內尽快进入工作状态中去，独立面对客户，并同时了解和熟悉工作的基本操作程序。

(2) 要加强对产品知识的理解和掌握，熟悉每个产品的功能，能处理好客户提出的各个问题。

(3) 提高自身的整体素质，增强交际能力，能很好的与客户沟通，并能进一步的与客户维持好关系。

以上就是我的年度总结，回首，展望，相信我的今年是个突破，是个很好发展的开始。

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏□20xx年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现总结如下：

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所

以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切地感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

### 一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

### 二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

### 三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素

质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

## 老员工感言与公司共成长篇三

### 一、队列训练的目的

组织纪律观念、集体观念和讲求规范及雷厉风行的工作作风，促进校风校纪建设。

### 二、队列训练的内容

队列训练的内容主要有队列动作、队列队形和队列指挥等。

队列动作的主要内容包括单个军人的队列动作和班、排的队列动作。

队列指挥主要包括指挥位置、指挥方法、指挥要求等，它是队列指挥员必须掌握的基本技能。军训员工担任指挥员组织队列训练，可以有效的提高自己组织、指挥和管理队伍的能力。

### 三、队列训练的要求

#### （一）对指挥员的要求

1. 指挥位置正确（把握等边三角形站位和斜线示范动作法）；
2. 姿态端正。精神振作，动作准确；
3. 口令准确、清楚、洪亮；
4. 训练前后：清点人数，整理着装，认真验枪等；
5. 严格要求，以身作则，为人师表，维护队列纪律；
6. 示范动作准确，讲解清楚，善于发现问题和纠正问题；
7. 善于做积极的思想工作，充分调动练习者的积极性，提高训练效益。
8. 将团结、互助、友爱之风带入班级体中。

#### （二）对学员的要求

1. 坚决执行命令，做到令行禁止；
2. 姿态端正，军容严整，精神振作，严肃认真，禁止在队列里说笑、打闹和做小动作；
3. 按照规定的位置列队，集中精神听指挥，动作迅速、准确、协调一致；
5. 认真练习体会要领，勤于思考，虚心学习，不耻下问。
6. 说明相关的奖罚政策。

### （三）队列训练的意义

军训不仅仅是对员工身体素质的考验，更是为了培养当代员工艰苦奋斗、吃苦耐劳的作风，学会以严谨的态度对待员工活所面对的问题，以积极乐观的态度对待生活（接受军训的态度就是以后接受工作培训的态度，培训的态度说明工作的态度，工作的态度说明事业的态度，事业的态度说明人生的态度）。

### 第二节单个军人的队列动作

#### 科目1：立正、跨立与稍息

##### 一、立正口令：立正

要领：当听到立正的口令后，两脚跟靠拢并齐，两脚尖向外分开约60度；两腿挺直，两膝夹紧，小腹微收，自然挺胸，上体正直，微向前倾；两肩要平，稍向后张；两臂下垂自然伸直，手指并拢自然弯曲，拇指贴于食指第二节，中指贴于裤缝；头要正，颈要直，口要闭，下颚微收，两眼向前目视。

##### 二、跨立

跨立主要用于军体操、值勤和舰艇上分区列队等场合。可以与立正互换。

##### 口令：跨立

要领：左脚跨出约一脚长，两腿挺直，上体保持立正姿势，收腹挺胸，身体重心落于两脚之间。两手后背，左手握右手腕，拇指跟部与内腰带上沿同高；右手手指并拢自然弯曲，手心向后，两眼向前平视。

##### 三、稍息

口令：稍息

要领：听到稍息的口令后，左脚沿脚尖方向伸出全脚长大三分之二，两腿自然伸直，重心大部分落在右脚，上体保持正直。（行进中的稍息：看齐之后，流水作业自行稍息）

讲解完毕后，将排与排之间的间隔拉大，立正，稍息，练习。定性三分钟，逐个检查纠正错误。

科目2：四面转法、半面向右（左）转

一、向右（左）转

口令：向左（右）——转

要领：以右（左）脚根为轴，右（左）脚跟和左（右）脚掌协调用力，迅速使身体协调一致向右（左）转体90度。重心大部分落于右（左）脚，两脚挺直，稍做停顿后，左（右）脚取捷径迅速靠脚，恢复成力正姿态。

半面向右（左）转，按照向右（左）的要领转45度。

二、向后转

口令：向后——转

要领：以右脚跟为轴，右脚跟和左脚尖协调用力，迅速向右转体180度，两腿挺直夹紧，重心落于右脚，稍做停顿后，左脚取捷径迅速靠拢右脚，恢复力正姿势。

科目3：敬礼、礼毕

一、敬礼

口令：敬礼



要领：当听到敬礼口令后，右手取捷径迅速抬起，五指并拢自然伸直，中指微贴于帽檐前方两厘米处。（不戴帽或戴无檐帽时微接太阳穴，与眉同高）手心向下，稍向外张，手掌与水平面约成20度角。手腕不得弯曲，右大臂与两肩成一条线，同时注视受礼者。

## 二、礼毕

口令：礼毕

要领：当听到礼毕的口令后，右手取捷径迅速放下。

## 科目4：蹲下、起立

### 一、蹲下

口令：蹲下

要领：当听到蹲下的口令后，左脚平移后撤半步（与肩同宽），前脚掌着地，蹲下时，两手沿裤缝线下滑，手指自然并拢放在两膝上，左大臂夹紧左肋，右手自然伸直，臀部坐实右脚跟，膝盖不着地，两腿分开约60度。上体保持正直，两肩要平，两眼向前平视。

### 二、起立

口令：起立

要领：听到起立的口令后，两手环膝并沿裤缝线上滑，全身协力迅速起立，两腿挺直，稍做停顿后，迅速靠脚，恢复成立正姿势。

一、二”。

## 科目5：行进间动作

## 一、齐步

口令：齐步——走

要领：：“齐步”是预令，“走”是动令。听到预令，上体前倾；当听到动令后，左脚向前方迈出约75厘米（约平时走路的步距），按照先脚跟后脚掌的顺序着地，同时身体重心前移，右脚照次法动作；上体正直，微向前倾；小腹微收，自然挺胸；手指轻轻握拢，拇指贴于食指第二节；两臂前后自然摆动。向前摆臂时，手臂伸直自然里合，手心向内稍向下，拇指跟部对准人体中心线，并与最下方衣扣同高（与夏季作训服第四衣扣同高），离身体约25厘米。向后摆臂时，手臂自然伸直，沿裤缝线垂直向后摆出（有擦裤缝声），腕前侧距手裤缝线约30厘米。起步走的行进速度为116—122步/分。

## 二、正步

口令：正步——走

要领：“正步”是预令，“走”是动令。当听到动令后，左脚向正前方迅速踢出75厘米（腿要绷直，脚尖下压，脚掌与地面平行，离地面约25厘米〈约为一脚之长〉），适当用力使全脚掌着地（落地有声），同时身体重心前移，右脚照此法动作；上体正直，微向前倾；手指轻轻握拢，拇指伸直贴于食指第二节，手背要平；向前摆臂时，肘部弯曲，小臂略成水平，手心向内稍向下，离身体约10厘米（一拳之距）；向后摆臂时，手臂上扬，沿裤缝线垂直向后摆（有擦裤缝声），手腕前侧距手裤缝线约30厘米。

## 三、跑步走

口令：跑步——走

要领：“跑步”是预令，“走”是动令。听到预令，双手迅速握拳（英雄拳：四指蜷握，拇指贴于食指第一关节和中指第二节），提到腰际，与腰带同高，拳心向内，肘部稍向里合。听到动令，上体前倾，同是左脚利用右脚的蹬力向前跃出约85厘米（平时跑步时的步距），前脚掌先着地，身体重心前移，右脚照此法动作；两臂前后平行摆动，向前摆臂时，大臂略垂直，肘部贴于腰际，小臂略平，稍向里合，两拳内侧各距衣扣线约5厘米；向后摆臂时，拳贴于腰际。行径速度170—180步/分。

## 二、立定

口令：立——定（口令的“定”一定下在右脚）

要领：齐步和正步时，听到口令，左脚再向前半步着地，脚尖向外约30度，两脚挺直，右脚提跨取捷径迅速靠拢左脚，成立正姿势。跑步时，听到口令，再跑两步，然后左脚向前半步（两拳收于腰际，停止摆动）着地，右脚靠拢左脚，同时将手放下，成立正姿势。

补充：

### 一、踏步与立定

#### （一）、踏步

停止间口令：踏步——走

行进时口令：踏步

要领：两脚在原地上下起落（抬起时，脚尖自然下垂，离地面约15厘米；落下时，前脚掌先着地），上体保持正直，两臂按照齐步摆臂的要领摆动。

(二)、立定(口令的“定”一定下在右脚)

口令：立——定

要领：听到口令，左脚踏一步，右脚靠拢左脚，原地成立正姿势。

二、坐下

口令：坐下

要领：左小腿在右小腿后交叉，迅速坐下，手指自然并拢放在两膝之上，上体保持正直，两眼向前平视，肘部贴于腰际。

## 老员工感言与公司共成长篇四

通过读书，将个人理想、人生思考和工作实际有机统一起来，多一些理性、多一些科学、多一些沉稳和长远。今天本站小编整理了企业员工读书后的感想，希望对你有帮助。

经过一个月的时间，我把这本书看完了，阅读完后给我带来了许多启发，它向我讲述了许多哲学故事和名言，丰富了我的知识，教会了我很多做人及做事的道理，我感触非常的深，这本书作者用了不少心力来编写，该书通俗易懂，书中阐明了很多道理，不是简单的说教，如果是那样的陈词滥调，恐怕没有人能看完它，而我是认认真真的饶有兴趣地从头读下来，书中通过大量的事例与操作方法，向我们详细解析了如何通过结果来证明自身的一切，并向我们告知了如何表达到理想的结果和实施步骤。阅读它就是个造就高执行力员工的培训过程。

每一个员工都要在证明自己的能力后，才能在企业中立足并发展。如何证明呢?在现代企业的管理中，结果的价值导向异常明显，那么我们就只能以结果来证明自己的价值。结果

决定一切!结果第一!这是一个凭结果说话的时代!

结果，即我们要达成的目标。它永远不会从天而降，也不会唾手可得，而是要经过慎密思考，精心准备，积极行动，不断变通，执着地寻找解决方法，不断尝试突破，才能达成的。结果是一个公司的生命之源泉，成长之基石。没有结果，公司就不能发展，同样，没有结果，员工就不能生存。公司作为一个经营实体，必须靠利润发展，而发展需要公司中的每个员工都贡献自己的力量和才智。公司的员工努力证明自己能力的战场，无论何时何地，如果贡献结果，你迟早是一枚被弃用的棋子。

我们每天都要用结果来交换自己的报酬，也要用结果来证明自己的能力。只要你能创造结果，不管在什么公司你都能得到老板的器重，得到晋升的机会。没有人去注意你过程中的笑和泪、得与失，鲜花和掌声只会褒奖创造出结果的英雄。你出类拔萃，获得大家一致的认同，你就是冠军。只有这时，你才有资格去谈论你过程中的酸甜苦辣。在市场竞争如此激烈的今天，老板首先要考虑的是公司的生存与发展，高帽子戴着再舒服也比不上公司利润的增长。因此老板心中最高分的职员，一定是那些成绩斐然的员工。在职场上，只有不断地创造结果、提升业绩，才能做到名副其实，只有花架子而无真本领的人，无法赢得他人的尊重与赏识。任何看起来华丽但无实际作用的外在因素，都不能决定我们的内涵与价值，要想证明自己的能力和价值，唯有靠真本领来取得惊人的结果。

书中提到了百事可乐公司的“执行力”文化，百事可乐公司强调公司员工“主动执行”公司任务，100%地去完成它。那些成绩优秀的员工总是能得到公司的嘉奖，而那些业绩不佳的员工则被不断地淘汰。这种以“结果”论成败的企业文化塑造了一支有着顽强战斗力的员工队伍，从而使百事可乐逐渐成为可口可乐唯一的对手。

在这个以结果为主要竞争力的时代，没有能力改善公司的业绩，或者不能出色地完成本职工作的员工，是没有资格去要求企业给予回报的，因为这种人恰好是公司准备“删除”的人选。

拿出最好结果的人，就是最有能力的人。所有卓越的企业和人才都拥有一个共同的特征，那就是竭尽全力，创造最出色、最完美的结果！这就是我阅读完后的感受，要用结果证明自己的能力！

公司领导为了丰富职工娱乐生活和提高工作的积极性，购买了《快乐工作》和《五星级员工》两本书给员工阅读。我抽空阅读了《快乐工作》感到受益非浅。

对于大多数人来说，人的一生，除了吃饭睡觉，最主要的活动恐怕就是工作了。工作，首先是为了满足人类最基本的需求：工作可以更好的提高自己的生活质量；其次，从较高的层面来说，工作还是人们体现自我价值，创造社会财富的最主要途径。尤其是在现代的社会化协作越来越成熟的时期，每个人所做出的工作都能比以往任何时代发挥更大的作用，因此，如何能尽我所能的利用才能创造财富和推动社会进步就成了现代社会人们关注的热点问题。

本书中有这样一句话：“在工作中不失去热情，你会生活的更快乐。”可以这样理解这句话，曾有人做过这样的统计，在人的一生中平均工作时间是9.1小时/天，占了三分之一还多；如果你在在工作中毫无热情，得过且过，那除去睡觉休息的时间，我们生活中的大半时间都将变得索然无味。因此，快乐的工作不仅仅是关系到工作质量的问题，还与我们的生活质量息息相关。在一定程度上可以这么说：快乐工作等于快乐生活！

但在实际工作中，还是有一部分人怎么也提不起精神和热情，只能日复一日，年复一年的被动地完成工作，在枯燥重复的

感觉中消磨时间。这是什么原因呢?原因是多方面的，书中都给我们作了分析。

首先是定位，寸有所短，尺有所长，一个人应该清楚自己的特长和兴趣，且以之作为主要条件来选择你的工作，而随波逐流或盲目跟风所选的工作自然不容易培养兴趣，又怎能有快乐呢?“要实现自己的理想，享受自己在奋斗过程中的幸福和快乐，就要选择正确的道路。”

其次，高效的工作也是重要的因素。如果，拖延的工作作风会给我们带来什么，相信很多人都会有所体会，当时间、精力在拖延中一点点的被磨掉，当没做完的工作越来越多，而限定时间越来越接近的时候，那种被山压迫一般的沉重感不是谁都可以谈笑应对的。因此有很多人之所以在工作中慢慢变得烦躁不安，心情恶劣，就是因为一个不好的习惯——拖延。要在工作中感到快乐，就要减少“不快乐”的事，“珍惜时间，管理时间，学习科学管理时间的方法和技巧，减少低效率重复劳动”就是我们的工作良药了。

再次，良好的人际关系和有效的学习能力也很重要，有句俗话说的好“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，而后者则决定了事业发展的前景和深度，如果把工作当作人生中长期旅行的话，学习能力就是这个漫长征程中的一个个加油驿站。

最后一点就是协调好生活与工作之间的关系了，工作带动生活质量，生活质量又反过来影响工作状态，两者之间的平衡十分重要。我们既不能一味的疯狂工作，做个加班狂人，又不能好吃懒做，纵情享乐。疯狂工作只是在透支自己的精力，很容易造成身体变差—加倍工作的恶性循环;而好吃懒做则是种消极的生活状态，是任何一个投入生活的人所不耻的。

如何快乐的工作，可以概括为：了解自己，确立方向，高效工作，和谐人际，协调生活。如果你还在为工作而烦恼，就试着改变一下自己吧。即使不能做到如鱼得水，也应该

向“恢恢乎其于游刃必有余地矣”的庖丁学习。

最近看了一本书——《我们为谁工作》。它从每一位员工都需要自我反思的人生观——“我们为谁工作”这一根本命题着手，进行了深刻细致的论证和解答。掩卷沉思，自觉收获不小：原来我们每天辛辛苦苦地工作，都是在为自己工作，为实现自己的人生价值而工作，不是为薪水而工作（持有这种观点的集团员工不在少数），更不是为了工作而工作。可以说，读完这本书，我对“我们为谁工作”这一思想深处的问题有了根本性的认识，颇有豁然开朗之感。

全书从一个大家耳熟能详的故事开始。故事说的是一个心理学家到一座正在建设中的教堂，询问三位正在砸石头的工人在“为谁工作”。第一位工人怨气冲天地说他正在用重得要命的铁锤去砸硬得要死的石头，在为工作而工作；第二位工人无可奈何地说正在为一家老小的温饱而砸石头，在为薪水而工作；最后一位工人心平气和地说他正在参与兴建一座雄伟的教堂，和建设一座现代化的都市，在为人生价值而工作。原创：面对同样工作（砸石头），三个人有三种看法，三种看法导致三种不同的工作感受，也产生了三种不同的结果。由此可见，工作的心态影响到工作的业绩。

在客户经理的工作中有一项话费催欠。炎热的夏天里，小张和小王都出发上门催欠去了，二人均无果而归。刚从机房转岗过来的小张垂头丧气地向小王抱怨：“这么热的天，这么远的路，上了门不但要看他们老总的脸色还被数落了一通，欠费不交居然还理直气壮，真气人，下次我再也不去这家公司了。”小王从座位上站起来：“为什么不去了？去！！欠债还钱天经地义，理直气壮的应该是你，明天你还得去。”第二天小张出发去了别的单位，经过第一次的碰壁，小张采取了电话催欠的形式，他不愿再看客户的脸色了。从前台服务部门转岗过来的小王接连几天往欠费单位跑，有时甚至一坐就是二三个小时，终于，他拿回了支票。可见，不同的心态导致不同的工作态度，不同的工作态度导致不同的工作业绩。



那么，为什么说工作不是为了工作而工作，也不是为了薪水而工作呢？因为单纯为工作而工作的人，看不到自己的潜能，缺乏前进的动力和信心，只能按照上司交待的任务、交待的方法去做事，因此将失去许多宝贵的机会，最终将与成功失之交臂。原创：因为单纯为薪水而工作的人，盘算着干什么样的工作能得到什么样的报酬，干多少工作能得到多少薪水，只想到工作只要对得起自己得到的薪水就行，全然没有责任感可言，更谈不上、体会不到工作带来的成就感。他们看不到艰苦的工作能锤炼自己的意志，挑战性的工作能拓展自己的才能，与同事的紧密合作能提升自己的人格，与客户的和谐交流能造就自己的品性。殊不知，相对于这些“西瓜”，微薄的薪水充其量也只能算作“芝麻”。如果成天为自己到底能拿多少工资而斤斤计较、大伤脑筋，看不到工资背后蕴藏的巨大成长、锻炼机会，岂不是丢了大西瓜拣了个小芝麻吗？排除了上述两种错误观点，我们究竟在为谁工作的答案就只有一个，那就是在为自己工作。为自己工作，因为工作能为我们提供实现自我、提升自我的机会。

为了提升沟通能力、协调能力、处事能力，我转岗成为一名客户经理，经历了从被动到主动的转变。由于营销工作的特殊性，免不了要和形形色色的商企客户打交道，经过长期的磨练，积累了一些营销经验，体会到推销产品就是推销自己。在针对某一客户推荐某项业务时，首先要了解该公司正在使用哪些电信业务，使用情况怎么样，才能判断出客户是否有增加或更新某项电信业务的需求，然后制定一个整体营销方案，方案主要内容要让客户明白使用新的电信业务可以给其公司带来实际的经济效益，我们可以通过一些数字的对比来说明，一个好的营销方案可以起到激发客户消费电信业务的重要作用。但在实践营销中，光有好的营销方案是不够的，关键是如何去操作这个方案，这就要讲究营销技巧了。客户是有潜在需求的，但客户往往不会轻易接受我们的提议。唯有拉近与客户的距离，消除客户的抵触情绪，才能激发他们的消费欲望。遇外网用户，我都以拜访、服务、聊天为主，循序渐进地与客户拉近感情距离，建立融洽的关系，把用户

的思路一步步地带到自己的框架中去，直到最后同意我的观点，达成交易。通过一次次的失败、成功，成功、失败，我深深体会到，只有坚持不懈，抓住每一个机会，发现潜在客户，用心与客户进行交流，用行动为他们服务，才能获得最后的成功。

滴地积累经验，增长技能，培养和锻炼能受益终身的本领，才能最终达到全面充实自己、提升自我的目的。借助这个舞台，才能在充分品味工作中的乐趣、充分享受工作带来的荣誉、充分体味人生的价值和意义的同时，赢得他人的认可，收获社会的尊重。一旦失去这个舞台，生存就没有质量，生活就失去了基本的意义和理由。为自己工作，因为人生在世需要工作。人立于世必须要有最基本的生存需求：要解决个人的温饱，要养家糊口，还要进行社会交往，只有通过工作获得相应的报酬，才能使这一切皆有可能；其次要有一定的精神寄托和追求。原创：离开了工作，不仅生存需要无法得到保障，而且精神也会极度空虚、郁闷，甚至完全崩溃。在现实工作中，还经常会听到“工作需要我”这种说法。持有“工作需要我”这种观点的人，认为他所从事的工作非他不可，如果换了人就会耽误工作甚至完全做不好他这份工作。这种观点是相当有害的，容易使人工作因循守旧甚至固步自封，骄傲自满甚至目空一切；缺乏激情甚至不思进取。同时这种观念也是十分荒谬的，它脱离了当今劳动力供过于求的实际，要知道找一份工作决不是一件容易的事，要找一份自己称心如意的工作，则是相当困难的事。

如果有机会工作，应该感谢为我们提供工作机会的人，应该以感恩之心珍惜工作、用心工作、善待工作，这才是智者之举，才是君子所为。如此看来，弄清楚“你在为谁工作”，实在不是一件小事。对于这个问题的正确回答，有助于我们解除困惑，摆正心态，重燃工作激情，使人生从平庸走向杰出。

## 老员工感言与公司共成长篇五

自从我x月份加入公司以来，已经快三个月了。在过去三个月的工作和学习中，我遇到了很多人和事。我很高兴我的成长，但我也明白我有很多缺点需要改正。在各级领导的指导和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等方面都取得了一定的成绩，综合素质也得到了提高。下面我将对这三个月的工作做一个简要的总结。

带着无限的人生憧憬，我走进了某某。在实习期间，我一方面严格遵守公司的规章制度，不迟到，不早退，严格要求自己，自觉遵守工作制度；另一方面，我努力工作，积极主动，吃苦耐劳；在完成领导交办的工作的同时，积极配合其他同事开展工作，在工作过程中虚心学习，全面提高自己的能力；此外，我还成为了一名光荣的宴会预订员。除了日常基本的客户信息，我还负责与客人的沟通和联系。

现在是我努力学习的时候了。酒店里的每个同事都是我的老师。他们丰富的经验和工作行为对我来说是宝贵的财富。我记得我刚到宴会部时，对宴会上的一切都是生疏的。虽然我不是酒店管理专业的学生，对酒店管理知之甚少，但是在负责人的悉心指导下，我受益匪浅。在对工作充满热情的同时，我逐渐熟悉了部门的运作。

作为一个新人，我现在能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒汗水，焕发青春和热情，让自己得到更多的锻炼。虽然我只是个初学者，但我和其他年轻人一样对工作充满热情。我经常思考如何做好我的工作，尤其是当我在年底很忙的时候，所以我经常向老员工寻求建议。一路走来，在与负责人一起学习的过程中，我深感自己的业务知识和基本功不足，也体会到了基层工作的艰辛！作为一名年轻的工人，我未来的职业生涯很长，有很多学习的机会。为了尽快实现目标，我要求自己努力工作，保持优势，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业的美好未来尽自己最大的努力。

## 老员工感言与公司共成长篇六

各位领导、各位同事

大家好！我是市场部商务助理某某。

很荣幸能加入某某某集团。我在这个职位上已经很久了。我很高兴地发现，这是一个年轻而充满活力，有着无限创新力量的群体，这种力量正越来越深深地影响着我。每天早起，来到公司，感受公司的活力，看着周围同事温暖的脸，所以这一天，有了一个好的开始。虽然北京的天空一如既往的阴郁，但这种温暖舒适的氛围也能带给我一个阳光的心情。

公司的同事都很善良，乐于助人。当我遇到问题时，不管我问谁，他们都会耐心而详细地回答我。我的部门是公司的市场部，我的职位是商务助理。我的主要工作是负责市场部的一些后勤工作，如合同的归档、标书的制定等业务方案。我认为胜任这个职位最重要的先决条件是要小心，因为我们经常要处理合同的问题。合同的金额和条款一点也不会出错。一个错误会给公司带来巨大的损失和麻烦。在接触的初期，我对这些作品了解的并不多。非常感谢部门领导的耐心指导。我也努力学习。我每天都过着充实快乐的生活。我觉得再累一次是值得的。到目前为止，我学到了很多商业相关的知识。在不断的工作积累中，我对一些专业知识有了更深的了解，也能独立完成各项工作，并帮助新同事。我有一点成就感。

在以后的工作中，我会更加努力做好每一件事，学习更多的知识，提高自己的能力。最后，我希望我们走得越久，做得越好。我也将追随中国共产党的步伐，与之共同进步、共同成长。谢谢你！