# 月工作总结收获(优质10篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-07-22

*总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们...*

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**月工作总结收获篇一**

时光流转，日月如梭，转眼，在\*\*市“\*\*名师工作室”这个催人上进并温暖如一家人的工作室中学习已一个学年了。徐\*\*老师务实、勤勉、有才气，他带领的工作室作风严谨、工作实在。一年来，在名师的鞭策指导下，我努力前行，虽累却快乐地收获着。

虽短短一年，我们却到过连城一中、漳平一中、上杭一中等三所县级一中参加校际间教育教研活动，每一次，工作室的工作安排都是非常紧张而有序的，第一天下午听讲座、开会；第二天上午连听两节同题异构教学公开课，然后是连续两节评课研讨活动；下午，地方文化采风活动。每一次活动，虽说很累却也很有收获：长汀河田中学刘\*\*老师的《考场作文构思范式例谈》专题讲座：针对学生作文中存在的短板问题，进行有针对性的指导，操作性、实用性都很强。漳平二中黄\*\*老师的《文以意胜，理以气达》讲座向学生阐明议论文写作中如何立总论点与分论点的问题，他把八种逻辑关系进行排列组合共新派生出了512种的逻辑方法，让学生在立论中任意使用，真正在作文写作上给学生予方法，让孩子们在作文时能心中不慌胸有成竹。对照自己所做的《用思想行文，让作文高分》，我以为，两位老师的更实用，更注重方法的指导，而我的讲座，虽比较侧重一种新思路的启发、新方向的引导，却在方法的引导上，存在诸多不足。此外，刘、黄两位老师的钻研精神和日常积累的习惯更是我学习的好榜样。

龙岩一中徐\*\*老师《学红楼，写作文》作文教学研讨课的大气，让人震撼；龙岩一中陈\*\*老师和漳平一中杨\*\*老师关于“分析论据，学会说理”同题异构的两堂高三议论文复习课，龙岩二中张\*\*老师与上杭一中张\*\*老师“名人熟例经典素材的使用”的同题异构课，让大家的思想在多次高品位的碰撞与交锋不断进步。

连城的文化考查、漳平的樱花欣赏、上杭的文化采风，是繁忙之余的慧眼洗心，不仅开阔了我们的眼界，更增长了我们的见识。

总之，一年来，我是俯有拾，仰有取，左右采获，满载而归。但为了自己今后能不断地成长，真正提高自己的业务水平，不负名师的引领，现对这一年来参加工作室的各项活动做一个深刻的反思：

优点是：

1、态度端正，工作有热情，能虚心向室主及众位兄弟姐妹学习，每一次的校际教学教研活动，都能认真参与，积极发言。

3、工作有激情，能认真完成室主布置的各项任务，最突出的是准备一场题为《用思想行文，让作文高分》的作文专题讲座，效果良好。

4、在室主及众位同仁的鞭策下，这一学年较之以往，在论文撰写、教学研究方面比较用心投入，总共开了两节校级公开课，一节省级公开课；写了4篇教育教学论文，其中2篇发表在《学知报》，另2篇发表在《中学语文》等刊物上。

5、更注重自身教育教学理论修养的提高，购买并阅读了四本教育教学书籍，有王栋生的《作文教学笔记》，孙绍振的《直谏中学语文教学》、《高考与语文教学》、王荣生的《教学内容重构》。

不足是：

3、因为孩子放学比较迟，每天都六点半才到家，晚上吃饭都比较迟，因此，每次在线研讨时都有迟到现象。

4、动作慢，每次活动或在线研讨，自己其实也都很有触动，很有想法，结果总会因为这样那样的原因，不能在第一时间内将自己的想法形成论文，最终不了了之。

今后一年，一定努力克服各种困难，以更加积极的态度和饱满的热情参与工作时的各项活动，日常教学中，多钻研，多总结，多读书，并将学习工作所得及时形成文字。

**月工作总结收获篇二**

“负重前行依然无怨无悔，常感疲惫依然矢志不移”可谓这一年的真实写照。20xx，工作上我从没拖过部门的.后腿，生活上要照顾年老体弱的父母，要抚养嗷嗷待哺的女儿，要关爱相濡与沫的妻子。

36岁，是即将迈入中年之际，也是一个重任在肩的年龄，好象没有哪一样可以懈怠的。尽管如此，我还是兢兢业业干好本职工作，同时也能尽量抽出时间照顾父母妻儿，尽量挤出时间与网友聚会聊天以求共享网络成长的快乐。虽然忙得不可开交，虽然累得心力交瘁，但我很自豪，因为，我觉得这就是生活的乐趣之所在。

“一分耕耘，一分收获”，20xx，我付出了行动，也收获了灿烂：“同事们知道我热心肠好说话，有什么需要帮忙的都找我；妻子单位的同事出去耍知道我会驾驶，每次都不忘问我有没有时间帮他们当免费的驾驶员；孩子的班主任老师知道我有个同学在重百电器当副总经理，每次买电器都请我出面给他们拿折扣……”

“与同事相处到底应该保持怎样的距离？”这是三年前我刚加入润通时常苦苦追问自己的一个问题，如今，这个问题早就有了明晰的答案——这里的生活和工作乃至学习环境一点也不压抑，我们都能走进对方的心灵，同事之间说话都能“掏心窝”。

写到这里，我觉得离800字不远了，于是停笔，洗漱一番便钻进被窝，老婆冷不丁对我说了一句：“我发现自己越来越爱你了！”

我一骨碌爬起来问她：“怎么了，是说我的稿子写得好？”

“总结写得一般，但我没想到一个简单的事情在你笔下居然显得生动活泼起来。”老婆笑着说。

我说“停”，“这话我爱听，你的发言对我太重要了，我得把它补在总结后面”，我穿衣起来，边走边说，“一个成功男人背后一定有一个贤惠的女人，我写随笔你支持，你的功劳很大，在总结时无论如何也要补上你这一笔！”

“贫嘴”，卧室里又传来了妻子娇憨的声音。

**月工作总结收获篇三**

“负重前行依然无怨无悔，常感疲惫依然矢志不移”可谓这一年的真实写照。20xx，工作上我从没拖过部门的后腿，生活上要照顾年老体弱的父母，要抚养嗷嗷待哺的女儿，要关爱相濡与沫的妻子。

36岁，是即将迈入中年之际，也是一个重任在肩的年龄，好象没有哪一样可以懈怠的。尽管如此，我还是兢兢业业干好本职工作，同时也能尽量抽出时间照顾父母妻儿，尽量挤出时间与网友聚会聊天以求共享网络成长的快乐。虽然忙得不可开交，虽然累得心力交瘁，但我很自豪，因为，我觉得这就是生活的乐趣之所在。

“一分耕耘，一分收获”，20xx，我付出了行动，也收获了灿烂：“同事们知道我热心肠好说话，有什么需要帮忙的都找我；妻子单位的同事出去耍知道我会驾驶，每次都不忘问我有没有时间帮他们当免费的驾驶员；孩子的班主任老师知道我有个同学在重百电器当副总经理，每次买电器都请我出面给他们拿折扣……”

“与同事相处到底应该保持怎样的距离？”这是三年前我刚加入润通时常苦苦追问自己的一个问题，如今，这个问题早就有了明晰的答案——这里的生活和工作乃至学习环境一点也不压抑，我们都能走进对方的心灵，同事之间说话都能“掏心窝”。

写到这里，我觉得离800字不远了，于是停笔，洗漱一番便钻进被窝，老婆冷不丁对我说了一句：“我发现自己越来越爱你了！”

我一骨碌爬起来问她：“怎么了，是说我的稿子写得好？”

“总结写得一般，但我没想到一个简单的事情在你笔下居然显得生动活泼起来。”老婆笑着说。

我说“停”，“这话我爱听，你的发言对我太重要了，我得把它补在总结后面”，我穿衣起来，边走边说，“一个成功男人背后一定有一个贤惠的女人，我写随笔你支持，你的功劳很大，在总结时无论如何也要补上你这一笔！”

“贫嘴”，卧室里又传来了妻子娇憨的声音。

**月工作总结收获篇四**

老师们：

下午好！说实在的，今天坐在这里，真是非常惭愧，这个学期来，带领我们胜利一年级语文团队没有做过太多轰轰烈烈的事迹，也就是把自己该做的事情按学校的要求顺利完成好。

本学期，我们教研组共8位语文老师，在教研室的带领下，完成了一年级新生的家长开放日活动，朱莎老师还主动承担了城乡结对联谊活动，王胤老师还上了电子白板课，让每位听课老师领略了白板教学的神奇魅力。

此外，我们教研组还开展了一年级写字比赛，年段还举行了亲子绘本剧的表演，组内的班主任老师很多都是亲力亲为，为孩子们能够在舞台上展示最好的自己而辛勤排练着。

我们组内的老师也是互相关心互相帮助，大家庭其乐融融，涌现出了许多感人的故事。莫灵铚老师在刚开学时摔伤了手臂，办公室老师主动帮忙改作业，数学李老师刚毕业工作，年轻老师经验不足，搭班的潘樱老师和沈奇娇老师总是一遍又一遍，不厌其烦地教好方法，让她能够更快地适应教师这个角色。孟老师家中有事请假，搭班的将月红老师，还有莫灵铚和赵佳老师都主动承担课务。平时，哪个老师生病了，老师们都会送上暖暖的问候，哪个老师有困难，大家都会伸出援助之手，一杯暖暖的水果茶，一碗热气腾腾的藕粉，都凝聚着老师们彼此浓浓的爱。

同时，我们教研组老师在这一学期里也取得了许多可喜可贺的成绩。

2.朱莎老师，一篇论文省级发表，一篇论文区级一等奖，被评为浙江省中小学教师信息技术应用比赛优秀学员。五个小队活动在《绍兴晚报》上发表，四篇文章和一幅绘画在市级报刊上发表。

8.孟琴老师（太多不清楚略）

成绩只是代表过去，展望未来，我们需要努力的地方还很多，在新的一年，我们年级组的老师一定还会再接再厉，携手走过更加灿烂的2024年！

**月工作总结收获篇五**

20xx年是我在x分理处担任会计主管的第三年。在这一年中，我积极学习相关业务知识，努力工作，认真履行工作职责，圆满地完成了各项工作任务，现将一年来的工作情况述职如下：

20xx年我根据支行要求制定落实了各项内勤学习例会制度，组织全体内勤职工及时对于上级行下发的文件和办法及时学习讨论，通过采取互通形式的方法，使业务学习取得了良好的效果，通过坚持开展内勤业务学习制度使我分理处柜员牢固的掌握了各项业务知识。虽然我分理处今年的业务量有了大幅增加，同时今年总行各类业务新品种也层出不穷的推出，但我分理处员工通过业务学习制度，提高了自身的业务知识和技能，在面对对各类业务时都能熟练的.应对。

发现问题，及时整改，促进会计出纳工作基础规范化水平的提高

1、在工作中，我始终坚持以“提高柜面服务质量”为目标，从工作制度、员工素质入手，高标准，严要求，苦练业务技能，强化管理考核。一年来，我认真贯彻和执行总行各项会计、出纳制度及操作规程，发现问题，及时整改。比如：对挂失业务、全国支票、汇兑业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题，对于发生的交换差错事故及时整改，制定出相应的交换岗位职责，防止了各类差错隐患的再次发生。

2、在工作中，我正确处理两个关系，加强内控管理，一是正确处理制度的建立与贯彻落实的关系。各项会计出纳制度是内勤员工做好本职工作的基本依据和行为准则。在完善制度和贯彻落实上，我注重双管齐下、标本兼治。充分发挥内控的监督和规范作用，使我分理处内控工作制度化、规范化。二是正确处理好临柜监督与事后监督的关系。首先按照我行各类文件的相关规定，对临柜会计出纳业务进行即时、每日、定期的监督和审核，其次做好和事后监督中心的沟通工作，正确处理好事后监督中心发现的相关差错，及时做好事后监督差错的分析反馈工作。从各个环节加强对柜面业务的管理，提高了我分理处的内控机制。

在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习，相互促进;在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断进行自我定位，更新观念，提高服务意识，增强服务水平。

总之，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到较大程度的提高，但我深刻体会到，这与组织的要求还有一定的差距，有些方面还存在着很多不足，对自身业务素质有待更进一步的提高。但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我将会更加努力，认真学习信用社的法规、规章制度，提高自己的理论知识和业务知识、加强思想道德建设，树立正确的人生观和价值观。把工作做的更稳更好，争取在以后的工作中能有更好的成绩。

**月工作总结收获篇六**

xx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印！我于xx年xx月份进入xx公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将xx年的工作总结如下。

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。工作主要从以下几个方面开展：

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案（涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式）。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐（反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度）。

7、建立销售费用台帐（反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额）。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的.销售业绩。xx年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能的为公司利益着想。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

**月工作总结收获篇七**

第一周的工作已经顺利结束，从一周的运行情况看，幼儿园各项工作开局良好。现将开学工作总结如下：

8月30日上午，学校召开了班子会。对本学期的各项工作进行了精心的部署。

8月31日下午，学校召开全体教师会。对开学初的工作及开学报到注册工作进行了精心的部署，明确了各教师的工作任务。

9月1日学校严格按照上级收费政策，公开收费项目，大多数班主任、副班主任按时组织学生报到注册，各班的报名工作井然有序;发放课本、作业本、清洁工具、校园巡查的教师始终坚守工作岗位，保障了开学报到工作的有序顺利进行。

教师节当晚，全体老师前往珀悦会所，大家在ktv房内尽情高歌，时而疯狂跳舞，时而品尝“鸡尾酒”，时而碰杯共同祝福彼此教师节快乐…9月2日，按正式按课表上课，教导处对教案进行审签，早晨组织本学期第一次升旗仪式，李校长做了新学期动员讲话，对全体师生提出新的希望。

为了充分发挥教研组长和年级组长在教育教学工作中的引领作用，全面提升教育教学质量，上周四晚召开了年级组长、教研组长会议。学校校领导、年级组长、教研组长参加了会议。会上，杨主任、姚主任分别明确了教研组长、年级组长的职责，李校长围绕本学期学校的工作重点对教研组长、年级组长的工作提出了具体要求，希望两组组长当好教学、教研活动的组织者、常规管理的\'监督者、认真落实学校的办学理念和工作重点，确保学校工作目标的实现。

本次会议使教研组长和年级组长进一步明确了新学期的工作重点和方向，对学校全面强化教育教学管理起到了积极的促进作用。

亮点：

1、班主任能按时下班，坚持跟操、操后训话制度。

2、通过学校检查和领导深入课堂听课情况看，上周教学秩序井然有序，各任课教师能按时到岗，教学准备充分，教学方法灵活，课堂教学秩序良好，教学效果好;学生能准时上课，认真听讲，课堂气氛活跃。

3、本周安全值班、路队护送人员能按时到岗、认真履行职责。

**月工作总结收获篇八**

即将过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，我站在新旧交替的时光站台，回首过去，展望未来，不禁思绪万千。过去的一年里，在集团的指引下，在部门领导的关心帮忙及同事之间的友好合作下，我的工作学习得到了长足的发展。

在前台主管，领班以及同事的热心帮忙下，我的业务技能有了明显的提升。前厅部作为酒店的门面，每个员工都要直接应对客人，所以我们员工的工作态度和服务质量就反映出一个酒店的服务水平和管理水平。而前台又是这个门面最核心的部分，我深知自我的职责重大，自我的一个疏忽就会给酒店带来经济上的亏损。所以在工作中，我认真负责的做好每一项工作，积极主动的向其他同事学习更多的专业知识，以加强自我的业务水平。只有这样才能让自我在业务知识和服务技能上有进一步的提升，才能更好的为客人带给优质的服务，让客人喜出望外。

“开源节流，增收节支”是每个企业不矢的追求。在部门领导的带领下，我们积极响应酒店的号召，开展节约节支活动，控制好成本。为节约费用，我们利用回收废旧的欢迎卡做为酒店内部人员使用，当hse房入住，当sales要带客人参观房间，我们都利用这些废旧的\'欢迎卡来装钥匙以减少欢迎卡的使用量，给酒店节约费用。打印过的报表纸我们就用来打草稿，各种报表在尽可能的状况下都采用双面打印。透过这些控制，为酒店创收做出前台应有的贡献，也尽自我的一点微薄之力。

在部门领导的培训帮忙下，我学到一些销售上的小技巧。怎样向客人报房价，什么样的客人报何种房型的房价?如何向有预定的客人推荐更好的房型?等等。在那里我要感谢我们的部门领导毫无保留的把这些销售知识传授给我们。在增长我自身知识的同时，我也积极地为推进散客房销售做出我自我的一份努力。只要到前台的客人，我都想尽办法让客人住下来，哪怕是ug。以此争取更高的入住率。

酒店就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生些不愉快的小事。前台作为整个酒店的枢纽，它同餐饮，销售，客房等部门都有着密切的工作关系。所以在日常的工作生活中，我时刻注意自我的\'一言一行，主动和各部门同事处理好关系，尊重别人的同时也为自我赢得了尊重。家和万事兴，只有这样，我们的酒店，我们的集团才能取得长足的发展。

在这一年里，我成长了不少，学到了很多，但不足之处我也深刻地意识和体会到。

1、在服务上缺乏灵活性和主动性，因为害怕做错而不敢大胆去做。

2、遇到突发事件，缺乏良好的心理素质，不能冷静处理问题。

3、在大型会议团队的接待中不能很好的控制好房间。

新的一年即将开始，我将在饭店领导的带领下，踏踏实实，认认真真做事。积极主动配合领班，主管以及各位领导完成各项工作，努力提升自身的综合素质，提升服务质量，改正那些不足之处，做一位优秀的前台接待。争取在集团这个优秀的平台上取得更好的发展，为集团的繁荣昌盛奉献自我的绵薄之力。

**月工作总结收获篇九**

毕业的我，兴奋地踏上了向往已久的幼教这片热土，来到了一群活泼可爱的孩子中间，那时的我还是一个对幼教行业懵懂的女孩，对于怎样教育好孩子，用怎样的方法方式去引导孩子、指导孩子，对于哭啼不休的孩子怎样去应付……一系列的问题出现在我的面前。那时的我在工作中时常表现出在孩子面前放不开，有些羞涩又有些紧张，不过在领导的带领下以及同事们的鼓励和帮助下，使我很快摆脱了这一恐惧，进入了角色，将自己的理想融入到了孩子们的一日生活中。

至今从事幼教工作已数年，在岗位上虽有酸苦但带给我最多的还是甜，不过无论是怎样，这些都将会是我人生的财富。以后我会背着这个行囊徜徉在我的旅途。

幼教一个特殊的职业，同样也是一个极为重要的职业。一个个孩子刚刚离开父母的襁褓，来到我们这个大家庭，我们就像他们的第二任父母一样，把他们的一切交给我们。幼教又与初等教育接轨，在这里的一切决定了孩子的未来，我们就是孩子的第一位导师。引领他们接受新的事物，踏上一段纷繁的学习之路。

在这个特殊的环境中工作，就犹如是世外桃源一般。这里没有烦恼，没有污浊，有的只是孩子们单纯的笑声，无邪的笑脸，天真的想法。孩子们围绕在膝，竟可以使我忘记自我，有时候也天真的认为自己也这么大，正是祖国的花朵。孩子们的感染力就像是一层一层涟漪一次次的冲击我们的心田。我常常对自己说：“我是一片绿叶，孩子们就是那一朵朵花蕊，我愿意为花蕊送去足够的营养，让花蕊绽放的更美丽。”

在幼教工作中，我让孩子们看到了一个绚丽多彩的世界，为孩子们打开了一扇心灵的窗户，同时我自己也在不断的成长，给自己铺上了一条向往成功大道。我捧着一颗诚挚的心去爱护孩子，关心孩子、体贴孩子，与他们真心诚意的成为好朋友，使他们感受到师生之间的信赖与真诚。作为一名幼儿教师的我，对每一位孩子播撒爱心，用爱的行动让他们重新点燃希望之火，当孩子流着长长的鼻涕走到我面前时，我会亲手用纸巾将他擦拭干净;当孩子离开父母哇哇大哭时，我会像妈妈一样抱起他，给他温暖给他安慰;当孩子犯错时，我会耐心的教导他，让他明白一些简单的做人道理……我用我的行动表达着我的爱意，使孩子们感到老师在意他、喜欢他、信任他、关心他。

印象最深的是小班孩子第一天上幼儿园，当父母离开他们，急着去上班的时候，孩子们总会哭闹，豆大的眼泪不停的流下来，这时我的心弦就会被触动。我总会不由自主的抱起孩子，轻轻的抚摸他们，为他们拭去眼角的泪水，亲亲他们的小脸，让他们感受妈妈般的温暖。看着他们眼泪的风干，露出甜甜的笑容，我的心里就会泛起一阵甜意。而当孩子们从无知到智慧，在一定的程度有了进步时，所体验到的那种成功感，是其他任何工作都无法取代的。从这一刻起，幼教这种职业就植入我的心里，我知道我会热爱幼教。

在幼教行业的数年里，有太多太多的事情让我感动：当大班孩子即将离开幼儿园的时刻，“老师我们以后经常会来看你的”一句话简洁的话语打动了我的内心，感动的会泪流满面;当我辛勤的汗水浇灌在孩子身上时，当我汗流颊背，口干舌燥时，“老师先喝口水吧”突然之间我发现孩子们长大了，懂事了，聪明了;在一次家长半日活动过后，家长们看了我的工作后不禁地感慨：“看了老师半天的活动，才明白作为幼儿教师的工作是多么的繁忙琐碎，多么的辛苦，看了老师教那些调皮捣蛋的孩子，才让人了解到什么叫做耐心。”从孩子的话语，家长的话语中感觉到了工作在教育第一线的我是多么的自豪。

我热爱幼儿教育事业，我爱我的孩子，我将坚定地，脚踏实地地走下去。

虽然我只是幼教成员中最普通的一员，但是我对幼教的热爱与每一位幼儿教师都是一样的，我愿意把我的青春献给我的岗位，献给每一位含苞欲放的孩子，他们的成功比我们的成功更让人可喜。我为自己是一名幼教工作者感到光荣和自豪，我将尽心尽力尽职尽责的做得更好，不断学习，不断探索，踏实工作，锐意，开拓创新，为我们神圣的幼教事业发挥更大的价值。

**月工作总结收获篇十**

这次实习带给我们的不仅仅是经验，它还培养了我们吃苦的精神和严谨认真的作风。

此次金工实习使我们学到了很多书中无法学到的东西。它使我们懂得观察生活，勇于探究生活，也为我们多方面去认识和了解生活提供了一个契机。它是生活的一种动力，促进我们知、情、意、行的形成和协调的发展，帮助自我完善。有些老师不只教我们金工实习的内容，还教我们如何学习，如何做人，让我们学到了课本上学不到的`知识。例如一起实习的同学就让我受益匪浅。毫无私心的帮助，真诚的相互鼓励加油，一切分担工作的压力，更一起分享成功带来的喜悦，金工实习更象是一个集体活动，拉近我们彼此的距离，填补了曾经存在的隔阂，大学里连同班同学相处的机会都很少，感谢金工实习给了我们这样一个机会。

任何理论和知识只有与实习相结合，才能发挥出作用。而作为思想可塑性大的我们，不能单纯地依靠书本，还必须到实践中检验、锻炼、创新。去培养科学的精神，良好的品德，高尚的情操，文明的行为，健康的心理和解决问题的能力。

此时，我们还在怀念充满成就感的金工实习，它充实了我们的知识，使我们懂得操控机床，车零件，使我们懂得钳和锉。至此，心中总结出一句言简意深的话“纸上得来终觉浅，投身实践览真知”。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn