

# 最新团队室内体验活动方案策划 室内团队建设活动策划方案(汇总5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 事业单位竞岗演讲稿篇一

大家好！

我是来自级班的，现在是学生会生活部一名普通干事，而今天我竞选的职位是学生会生活部副部长一职，来到咱们学校正式进入大学生生活已经有三个多月时间了，在加入学生会生活部这两个多月里，我在学生会学到了很多对自己今后成长有用的生存技能，在义卖报纸的时候，我深知自己不善交流，很有可能就像一根柱子一样现在在那里，被动的等待别人所取，但是最后我从这种自卑中顽强的走出来了，既然不善交流那我就让所有都知道我是义卖报纸的。己所不欲，勿施于人。一直都是我做事的准则，那些不愿意买报纸的决不强求，决不强行推销。我拿出自己的办法，喊报：义卖报纸，武汉晨报晚报，一元一份。我当时脑子里只有一个想法，我不能给生活部给我们部长丢脸。就是这个信念一直支撑着我卖光了手里的报纸，还有同学手里的报纸。感谢外联部。此外还要感谢学习部、文艺部锻炼了我的胆量，他们组织的辩论赛、卡拉ok大赛等我从一开始的不好意思、红着脸去警告那些不遵守纪律的同学，到现在我可以坦然的面对在场的所有人不那么紧张了。感谢秘书部长的教诲，让我知道了做什么事都要有一个规矩，感谢女生部教会了我正规的日常礼仪，感谢体育部让我懂得了兄弟的含义，那一首好兄弟唱的我们其他

部门好嫉妒啊。最后我要感谢我们生活部部长曾凡磊，每一次例会我都学会了不少东西，没一次例会结束后，部长都会问最近学习、生活有什么不懂的地方？每句话都是那么温馨，就凭这一句句关切的话语，我认为我能加入生活部，是我在大学生生活里做出的最明智的选择！

最后，我想说如果我能成功竞选生活部副部长一职，我首先要做的是继续发扬生活部作为一个后勤部门的重要作用，积极配合学生会其他部门的后勤工作，如果竞选不成功，我也不会气馁，就像我在学生会第二次面试时说的那样，我会让大家看到一个憨厚、朴实、任劳任怨的内蒙小伙，不论是现在还是以后，一直都会是。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 事业单位竞岗演讲稿篇二

大家好！

感谢领导给了我这次难得的竞岗机会。我竞聘的岗位是小学语文教师。

本人本科学历，小学语文高级教师。

二、竞岗理由：

我参加竞聘这个岗位，具有以下优势：

1、热爱教育事业，爱岗敬业，团结同事，为人师表。

2、有扎实的语文基本功，注重培养学生的好习惯，积极推进素质教育。在指导学生写作、演讲等方面取得了较好的成绩。

3、有较强的教学能力，工作认真负责，严以律己，关心学生，能胜任班主任工作。参与课改实验，勇于开拓进取，有很强的工作责任心。

4、创立博客，通过网络学习与交流，进行教育教学研究。“绿叶许琳”博客获得了“新课程网络教研”年度优秀教育博客提名奖，并被推荐为晋江首届优秀博客。

三、工作设想：

如果这次我竞岗成功，我会做好本职工作，发扬自己的优点，爱岗敬业，爱校如家，爱生如子，努力做到：廉洁从教，绝不进行有偿补习！成为一个学习型、教研型的教师，改进教学方法，不断完善自我；激发学生的学习兴趣，关心呵护每个学生，促进他们的全面发展；我希望自己能成为孩子们的知心朋友，走进他们的心灵，点燃心灵明灯，照亮前进的道路，让他们的精神世界更明亮！

我是一片普通的绿叶，借助生命的绿，陪衬绿树红花，默默地奉献着……

我希望大家能够和大家一起在这片充满希望的田野上，辛勤地耕耘，为成功小学的腾飞贡献出自己的光和热！

谢谢大家！

## 事业单位竞岗演讲稿篇三

时值春暖花开、万物复苏之际，随着\*\*\*\*集团公司机构和人事制度改革的全面推进，\*\*\*\*人在新的一年迎来了新的机遇和挑战。今天，我走上竞职演讲台，心中百感交集，一是荣幸自己赶上了挑战自我、展示自我的大好时机；二是感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

我叫\*\*\*， 现年\*\*岁， 毕业于\*\*\*学院财会专业， 本科学历， 通过全国会计专业技术资格考试取得会计师职称。 我竞聘的岗位是\*\*\*\*\*公司主办会计。 我觉得这次竞争对我个人来说不仅是一次机遇， 更重要的是一次难得的学习和锻炼的机会。

我参加这个岗位的竞聘， 有5个有利的条件：

一是我具备相关的专业知识知识， 有较为丰富的的工作经验， 熟悉\*\*\*公司的具体情况。 我从事财务工作已经8年， 于20xx年1月进入\*\*\*有限公司， 见证了\*\*\*\*\*公司成立、 发展、 壮大， 到目前相对稳定的全过程。 进入\*\*\*公司5年来， 我先后担任过出纳、 库房治理员、 会计等工作， 非凡是在兼任库管工作期间， 熟悉、 了解了与计算机相关的软、 硬件及网络产品， 为我以后从事it这个新兴行业的会计核算工作打下了一个良好的基础， 一套服务器要配两个热插拨硬盘， 一套公司数据库软件要配一张使用证书， 这些都是我在实际工作中积累的经验， 由于计算机产品更新换代的时间太快， 哪些产品库存时间太长， 已经逐渐被市场淘汰， 需要及时低价处理， 那些产品已经积压报废不能使用， 我都能够做到心中有数， 并及时向营销部门及公司领导提出合理化建议， 使公司损失减少到最低。

二是有较强的工作能力。 大家都知道， 会计按其报告的对象不同， 又分为财务会计和治理会计， 财务会计主要向企业外部关系人提供有关企业财务状况、 经营成果和资金变动情况等有关信息； 治理会计主要侧重于向企业经营者和内部治理者提供经营规划、 经营治理、 猜测决策所需相关信息。 财务会计侧重于过去信息， 为有关各方提供所需数据； 治理会计侧重于未来信息， 为内部治理部门提供数据。 作为\*\*\*公司主办会计， 在生产发达、 治理水平较高的今天， 记账、 算账、 报账已经远远不能满足经济治理的需要， 发挥会计的猜测经济前景、 参与经济决策、 评价经营业绩等作用便成为会计的一项重要功能。 因此， 对于财务人员的工作能力提出了更高

的要求，那就是作为企业财务治理人员必须立足企业自身经济特点，充分考虑宏观经济环境的影响，科学地进行财务决策、加强企业内部财务预算治理，为保证企业生产经营的顺畅进行与货币资源的充分利用，获取最大经济效益发挥主导作用。

三是熟练运用计算机和网络的能力是我的一个优势。现代社会是信息化的社会，中国已加入wto[]在市场日益竞争激烈的环境下，信息化是现代企业治理科学化的重要基础，信息化的建设已迫在眉睫。咱们\*\*\*\*公司通过局域网的建设，各部门资源已经可以共享，部门之间的信息已可以快速交流，就财务工作而言，我们现在使用的最新版本的用友财务软件，我能够熟练操作该软件，能够完成对数据的备份等工作，由于\*\*\*\*公司不在\*\*\*\*集团总部，因此运用网络传送相关数据及报表是非常必要的，我能够利用inter网快速与总公司财务部取得联系，保证财务工作及时完成，我相信再经过努力和加强学习我是完全可以做得更出色的。

四是具备良好的职业道德。由于会计人员从事财务收支等经济治理工作，这种工作性质的非凡性要求会计人员除了受到会计法律、法规的约束外，还必须受到职业道德和职第2/4页业纪录的约束。在多年的会计工作中，我能够做到敬业爱岗、依法办事、客观公正、保守秘密。我热爱财务工作，努力钻研业务，力争使自己的知识和技能适应所从事的工作的需要，严格按照会计法律、法规和国家统一的会计制度规定程序和要求进行会计工作，保证所提供的会计信息真实完整，能够运用自己所掌握的会计知识和会计方法，为改善企业的内部治理、提高经济效益服务，并且能够严守本单位的商业秘密，除法律规定和单位负责人同意外，决不私自向外提供或者泄露单位的会计信息。

五是有强烈的事业心和高度的责任感、有吃苦耐劳的精神和开拓进取的意识。我能以大局为重、宽宏大量，从不斤斤计较个人利益和得失，能尊敬领导、团结同事。我也深知在知

识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，努力在各方面充实自己。

假如我竞聘成功，担任\*\*\*\*公司主办会计，我会认真做好以下几个方面的工作，真正当好公司领导的参谋。

1. 加强学习，积极主动做好日常事务工作，努力提高服务质量。只有不断加强法律法规和公司的各项治理制度和相关业务知识的学习，不断充实自己，才能胜任岗位要求。公司财务部门的工作，实际上是为经营等其他部门服务的工作，是信息传递、落实政策、上下内外沟通的窗口，既要承担繁忙的日常事务，又要参与政务，当好做好公司领导的参谋。

2. 做好综合协助、协调工作，处理好与领导和同事的关系，确保公司的政令畅通。我将及时地传达贯彻公司的各项财务制度，并加强督办检查，促进我公司各项决策的落实。并且认真、科学地做好与公司领导，与其他相关部门之间的沟通协调工作，使大家通力合作，密切配合。工作上要摆正自己的位置，认真完成财务部、公司经理安排的工作，合理分工、合理调度，认真落实岗位责任制；还要在关心同事、理解同事上下功夫，做到以诚待人、以理服人，通过沟通、调节，协调好各方面关系，保证扎扎实实，井然有序的做好本部门的各项工作。

3. 当好参谋助手，服务公司领导决策。我将及时准确地把握公司的财务工作动态，及时向财务部和公司领导反馈相关信息；并且注重调查分析，主动为公司领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判定，为领导决策提供可靠的依据，真正为领导当好参谋助手。

我认为我能够胜任\*\*\*\*公司主办会计工作，请大家投我一票，谢谢大家。

## 事业单位竞岗演讲稿篇四

大家好！

今天，我怀着激动的心情，来参加市行的竞聘大会，非常感谢市行党委为我们提供了这样一个公开公正地展示自己的机会，同时也为我行的人事制度改革不断深化而感到高兴，能有幸参加这次竞聘自己也感到无比的荣幸，作为\*\*银行大家庭的一员，我每时每刻都能感到这个大家庭的温暖，也为自己能为我行事业的发展贡献出自己的一份力量而感到无比的自豪。

我叫\*\*，现年\*\*岁，中共党员，经济师，中科院硕士研究生毕业，回顾参加工作\*\*年来的经历，我深深地感到我取得的每一点成绩和进步，离不开党组织对我的培养，离不开各级领导和同志们对我一贯的关怀、支持和帮助，在我从事信贷管理工作期间，我时刻没有放松对新的商业银行理论知识的学习，\*\*-\*年，以优异的成绩毕业于河南电视大学金融专业，并三次参加省行行长培训班，由于我把所学理论与工作实践紧密结合，提出了收贷收息要树立三铁的经营理念，即铁心肠、铁面孔、铁手腕，注重信贷资产风险的事前防范和事后化解，使\*\*支行的信贷资产质量一直保持着全省领先水平，双呆贷款一直控制在1%以下，曾两次得到总行信贷部的好评。由于我始终坚持依法治贷，提出法律顾问要参与信贷管理的全过程，并首次提出要加强信贷资产的独立债权管理，得到省行法律事务部的肯定和采纳，\*\*年\*\*支行被省行法律事务部定为条法工作重点联系行，在我任\*\*支行行长期间，利用职工夜校形式注重提高员工队伍的素质，并提出政治建行、依法治行、存款立行、效益兴行的经营理念，\*\*年被省行定为重点联系行，被河南省委宣传部等7家部委授予河南省职工读书自学活动先进单位，\*\*年获得河南省思想政治工作先进单位，获得平顶山市五一劳动奖章，全国优秀职工之家，被中华全国总工会职工教育协会破格吸收为全国17家理事单位，也是全国金融系统唯一的一家。省行两次在\*\*支行召开现场

会，\*\*\*行长亲笔提字经验在全省推广。今年年初，中华全国总工会还在\*\*支行召开了关于企业职工现状的座谈会。我个人也曾获得总行\*\*-\*\*年工会系统先进个人，省市思想政治工作先进个人，市委宣传部等六部门授予的市职工读书自学活动优秀组织者，我行文明职工十颗星，市行优秀党务工作者等荣誉称号。

在日常工作中，我还潜心钻研法律知识，并取得了全国首次企业内部法律顾问执业证书，由我和\*\*\*合写的《办好职工夜校、培育四有合格新人》经验材料参加了全国职工教育协会第八届年会获得二等奖证书；我写的论文被国家级报刊杂志采用三篇，\*\*年还获得市社科联理论研究成果三等奖。

这次我竞聘的岗位是：信贷管理部副经理职务。目的就是要把我所学知识和实际工作中掌握的技能全身心地投入到我行的信贷管理工作中去，使我行的信贷资产风险得到有效的管理和控制，信贷结构得到有效的调整，信贷队伍的素质适应形势，为我行三年扭亏目标的顺利实现作出自己应有的贡献。

### （一）存在问题

一信贷资产质量结构不合理，尤其是其他地市行大批量地甩掉历史包袱之后，随着企业经营中深层次矛盾的逐渐暴露，我行信贷资产存在进一步恶化的苗头。

二企业经营步履艰难，想方设法逃废银行债务现象普遍存在。

三贷款审批手续过于烦琐，影响贷款效益的提高。

四由于客观原因影响，信贷队伍数量减少，素质不高，不适应新形势的需要。

### （二）采取的对策



1、要建立优质客户、优质贷款种类服务的绿色通道，实施优质客户发展战略，提供差异化的贷款服务。掌握好贷款进入的原则和标准，改善服务质量、提高服务效率、简化贷款手续，减少中间环节，提高贷款审批效率，从源头上控制风险；对项目贷款、开发贷款给予全方位的服务，在社会上树立\*\*银行个人住房贷款业务方便、快捷、严谨的业务形象。使我行信贷业务持续、健康、稳步发展。

2、进一步加强各项基础管理工作，有效地调整信贷结构，把信贷管理纳入全行工作的大局中去，高度重视贷后管理工作。并配套建立目标客户动态档案跟踪管理制度建立贷款资产质量实时监控制度，建立贷款情况快速上报制度。

要及时从资质差、信誉差的企业中果断地退出来，一方面要铁心硬碗收贷收息，另一方面，要抓住时机，用足、用好、用活双呆贷款的核销政策，完善手续，甩掉包袱，轻装上阵。

3、营造良好的内、外部环境，对内建立和谐、高效的人际关系；对外取得市委、市政府、人民银行和有关部门的大力支持，防止企业逃废我行贷款，支持我行理直气壮地收贷收息。

4、培养锻炼一支高素质的信贷队伍。将具备较高的政治和业务素质、较强的分析能力和科学的管理技能的优秀人才选拔到信贷岗位，提高贷款操作的质量和水平。要充分调动我行信贷人员的积极性，加强信贷队伍的培训和培养，以适应目前业务的要求。

这次我如果竞选成功，我一定会摆正自己的位置，全力支持经理的工作，和同志们一道尽心尽力地干好本职工作，如果没有被聘用，说明我还存在着差距，我仍会保持良好的心态，改正不足之处，一如既往地\*\*行的发展作出自己的贡献。

谢谢大家！

## 事业单位竞岗演讲稿篇五

大家好！

我叫（个人简介、经历）……

我今天竞聘的岗位是酒店的楼层经理一职。

首先我想先谈一下我对楼层经理这个词的理解：楼层——指的当然就是一个区域。而经理的含义就是经营和管理。对于管理我有自己的理解。

所谓人心齐泰山移，做为一个新上任的楼层经理：首先要做的无疑是尽可能多的了解本区域员工一些工作和生活方面的情况。并尽自己最大努力为他们切实的解决一些生活方面的困难；扫除一些工作上的障碍。做为员工的父母官一定要能够听取员工的意见并采纳其中的正确部分。当一个管理者能够设身处地为员工着想及为员工解决难题的时候；他就成功的笼络的人心。当一个楼层成为一个小团队时，接下来再去做工作就容易多了。

接下来要说的是卫生。对于卫生每个酒店都有一个标准。首先是让你的员工知道这个标准。（包括餐前和收尾）。接下来就是检查和督导，对于不用心做卫生的员工要与之沟通，并尽量去开导，但对于率教不改者要给予一定的处罚。

然后再说说服务。餐前准备的充分与否不可质疑的左右着我们的服务，所以餐前准备至关重要。每日开餐前的检查必不可少。而优质服务并没有什么捷径可走，关键在于现场管理要到位以及不间断地培训。现场管理又体现在现场督导和走动式管理上；不间断培训主要是指员工需要不断地学习提高和更新知识。而酒店对于员工的考评也要跟上，这样员工才会有压力和动力。

对于管理，归根结底一句话：用心管理收获人心！

经营的概念很广，想成为一名合格的楼层经理，首先他应该熟悉一些老客户的资料，包括喜好，电话及工作单位。职务等。并能在客人到店时用姓氏+职务的称呼，这样客人会感觉很有面子。其次要能够自如的去和各种客人沟通，以方便解决一些客人的投宿。并适当询问，认真倾听客人的一些意见及建议，及时与各部门沟通解决。并对本区域每餐客人的消费情况加以了解，对于一些老顾客，高消费的客人给予一些特别的照顾。

首先要了解客人心理及大概消费情况，站在客人的角度去点，并合理搭配，几次下来客人基本相信你的时候，再根据其消费去推销。那时客人才会买你的帐。

以上说了这么多，都是我在以往的工作中自己的一点体会，如果各位领导能给我这个机会，让我也去做这个职务，我一定会认真用心把这份工作做到最好，今年的我22岁，此时的我已没了年少时的轻狂，取而代之的是稳重和忧虑。我现在只想找一份值得自己全力以付去努力，去不断学习，而且还有一定升值空间的工作。这里无疑是我最好的选择。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 事业单位竞岗演讲稿篇六

大家好！

我的名字叫，大专学历，学院中文专业毕业，年月荣幸地加盟移动分公司，就任区域中心临时负责人。我今天参加竞聘的岗位是移动分公司区域中心主任。

一、所谓的“零距离服务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客户的

需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户“零距离”。

推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

二、在座的每一位都知道，在经济学中有一个很重要的法则，叫做“二八原理”。它深刻分析出我们的经营收入的80%是由20%的大客户带来的，这20%的大客户就是我们企业的忠实客户、信誉客户和最佳客户。显然，我们有更多的理由让这些大客户对我们的产品或服务更加满意。我们应该把大客户看作是企业生存和发展的命脉。就市场竞争现状来看，大客户已经成为竞争对手同我们争夺的焦点，做好大客户服务工作，提高大客户的忠诚度，保持大客户群稳步发展是企业打造服务品牌，实现业务领先工作的重中之重。

目前，公司已经实施了大客户经理制度，但在基层营业部就大客户的基础资料、服务策略、队伍建设和业务流程等方面还存在着一些欠缺。

我认为：要搞好大客户服务工作，

首先，要在纷繁复杂的客户群中找准目标，辨别出谁是大客户、谁是重要客户、谁是潜在大客户，要摸清大客户所处的单位、行业、规模等情况，建立完善的大客户基础资料，为市场营销打下坚实的基础。

其次，是在为大客户提供共性服务的同时，还应提供“优先、优质、优惠”的个性服务。以人盯人的方式，定期分层次地走访大客户，了解客户的需求及竞争对手的活动情况，制定出“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的服务策略，竭尽全力地满足大客户的特殊需求。

第三，就是将企业中素质高、业务精、能力强的人才安排到大客户服务工作中去，切实加强大客户队伍建设。

第四，要优化大客户服务工作的业务流程，要围绕“综合受理、内部分流、优先处理、结果反馈”的原则建立大客户服务“绿色通道”并确保其在运行中畅通无阻。最终打造出中国移动的服务品牌实现业务领先的战略目标。

三、一个企业如果基础管理的基本功不好，虽然也会有短期的快速发展，但绝不可能长期持续发展下去。随着市场竞争的白热化，问题也就会慢慢浮出水面，如服务不好、统计不实、素质不高、考核不严等等。这些都会使我们企业的市场竞争力大打折扣。因此，加强基础管理工作，建立建全激励约束机制在基层营业部势在必行。

首先，要合理分工，协调好企业内部的各个部门，树立“前台为客户服务，后台为前台服务”的企业协作观，使全体员工认识到前台是后台的客户，上一道工序是下一道工序的客户，形成后台服务前台、个人服务集体、部门服务全局、全员服务客户的观念。

其次，是增加管理工作的透明度，积极推行“司务公开”制度，大力开展“民主评议”的活动，这样既使管理者的工作得以有效监督也使员工的主人翁精神和参政议政的能力得以充分发挥。

第三，基层管理者要树立学习观。即，向员工要学习，把员工的需求作为基础管理的导向；向用户学习，把用户的意见作为改进工作的忠告；向竞争对手学习，用他人之长补我所短；向兄弟营业部学习，互通有无、及时改进。总之要博采众长，合理消化，有效利用。第四、基层管理者要有安全生产意识。要遵循“生产必须安全，安全促进生产”的原则。

人是生产力中最活跃的起决定性作用的因素，他也是企业中的宝贵资源。在管理学中有个“木桶定律”就是说，一个用许多木板箍成的木桶，其水容量的多少不取决于最长的木板或全部木板长度的平均值，而取决于最短那块木板。因此在企业内部一定要加强业务学习，提高整体业务水平，这也是改善服务具体工作的实施。企业管理要以人为本，尊重人的自身价值和创造价值，以完善的机制激励人。制定出“天天有学习、月月有主题、月末有评比、季度有分析、半年有总结、年年有佳绩”的激励机制。通过实施行之有效的激励机制不但可以充分调动了员工的主观能动性和创造性而且也可以增强企业的凝聚力和向心力，最终营造出一种人人有前途、个个有干头、领导关心员工，员工关心企业，和谐温馨的企业氛围。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 事业单位竞岗演讲稿篇七

感谢领导、同志们的信任和支持，给我这个机会参加竞职演讲。我叫林源，原籍广东，现年32周岁，中共党员，大学本科文化。在担任财务会计。在工作。1997年参加全市公务员统一招考，被录用到市xx局。20xx年来，相继在基层科、教

育科和办公室工作。

一、具有强烈的事业心和工作责任感。

二、具有较高的政治素质。能系统地掌握马克思主义基本原理，对毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想有较深刻的认识；能够牢记为人民服务的宗旨，树立科学发展观，认真学习党的路线、方针、政策，熟练运用马克思主义的立场、观点和方法去分析问题、解决问题，在政治上、思想上与党中央保持高度一致，始终保持党员先进性。

三、具有良好的思想道德修养。平时注重个人修养，踏实做事，正直为人，坚持原则，公正地看待问题，处理问题。有大局观念，团结意识、配合意识强。

四、经过多个工作岗位的实践锻炼，培养了自己多方面的能力；本人出身农村，来自企业，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，且深感人生不易，颇具同情心，乐于助人。这些正是团结同志、做好工作的基础。

这次如果走上科长职位，我将和全科同志一起牢记“”八字局风，发扬“”的行政精神，扎扎实实地做好各项工作，圆满完成领导交给的各项任务。自身方面，一是加强自身修养。在认认真真学习上有新进步，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效，在清正廉洁上有新形象。二是向领导多请示，勤汇报，并且搞好与兄弟科室的协作配合。了解领导意图，琢磨领导思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟科室学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。三是搞好科室内部团结。生活上多关心同志，让同志有一种温暖感；工作上帮助同志多出成绩，让同志有一种成就感；在利益和荣誉面前，不争不抢，多让同志，让同志有一种被承认感。对于同志之间的矛盾，在坚持原则的前提下，多做思想工作，求同存异，让大家一起朝着共同的目标迈进。