

最新银行网点调动申请报告(精选5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

企业的演讲稿篇一

大家好!我是来自***的一名员工.今天，我为大家带来的演讲题目是——《我与企业共成长》。

当我怀着激动的心情走向这小小的演讲台时，脑海里禁不住浮想联翩。年轻的我想到了自己，想到了自己肩上的责任和使命，想到了如何让自己的青春更加耀眼、璀璨!淮阳烟草分公司的命运就是每一个烟草人的命运，淮阳烟草分公司的骄傲就是每一个烟草人的骄傲;淮阳烟草分公司的发展与壮大要靠我们每个员工的奉献与奋斗，而只有淮阳烟草分公司发展了、壮大了，也才能成就我们每个员工。说到这里，就承接起我们今天演讲的主题——企业关心员工，员工奉献企业。

“能吃苦方为志士，肯吃亏不为痴人”。作为烟叶口的一员，我们苦的滋味胜过于咖啡，痴的程度不亚于一个孕育孩子的母亲。我们对自己职业的挚爱，日月可鉴;我们对企业的关注，超越自身。多少日子，我们披星戴月，伴着自己要倾注无限精力的事业，走过了一程又一程。多少欢喜的日子，我们舒展疲惫，品味着收获的甜蜜，笑了一回又一回。这一刻，我们深深体会到奉献的价值、追求的快乐，也深深地感受到来自同事们的信任和支持、关心与呵护。为此，我们兴奋、自豪，同时更加地珍惜和热爱我们的烟草事业。

我于97年烟校毕业，分配到大连烟站工作，所在单位主要负责大连乡烟叶生产与收购工作。十几年来，我深深体会到各级领导对我们这些年轻员工素质提高的重视和关心，只要有机会，就会想方设法、尽可能的给我们提供学习与提高的机会。经常去专业培训机构学习电脑知识、烟叶生产、收购知识，使我的专业知识和业务能力有了进一步的提高。学成回来后，在同事们的帮助下，我将工作实践与理论知识紧密结合起来，很快就熟练地投入到了工作中去了。

作为一名烟草员工，我是幸运的。因为有着重视、关心我综合素质提高的企业；有着传我经验、助我成长的同事；有着彼此相携、同舟共济的和谐氛围。通过几年的磨练与刻苦钻研，我从一个对烟草专业一知半解的毛头学生逐渐成长为一个能够独当一面的熟练员工。

我想：做为一名烟草员工，我所要实现的最大职业价值，就是将责任心作为一种本分，融入到所从事工作的点点滴滴之中，融入到“忠诚企业、奉献社会”的矢志追求之中。

进入烟草公司以来，我对工作始终保持着满腔热情。这里有我的付出，有我的牵挂，有我可供一生追忆的足迹。虽然，我的岗位可能微不足道，从事的工作也平凡而普通，但只要我是爱岗敬业的、是勤勉有为的，就是无怨无悔的。我一直坚定地认为，我们每个人走出的一小步，就是企业跨越的一大步，我们添砖加瓦的每一块，就能成就企业发展的一座又一座里程碑。

如果把企业比作一个大家庭，我们就是其中的孩子。企业深怀对每个家庭成员的热忱关怀与疼爱，让每个人都获得成长的财富；而我们这些家庭成员也无比珍视地敬爱与拥戴着企业，并且无怨无悔地维护着整个大家庭的利益。在这个集体中，每个员工都有体现自我价值和展示才华的平台。只有练就一身过硬的本领，才能在敬业爱岗的舞台上炫出自己最美的舞姿。

如果把企业比作一艘航船，我们便是同舟共济的舵手。在漫漫征程里，有无数的暴风骤雨、暗礁险滩，我们只有与企业同心协力，才能冲破种种险阻驶向胜利的彼岸。

在为企业的奉献实践中，使我坚定了搏击风浪的信心；在挑战中的成长，才有我人生的饱满写意与锻造。在企业的关爱呵护中，使我懂得了殚精竭虑的心血是那样的亲和有力。任何成长都不会是绝对一帆风顺的，老一辈烟草先驱者的坚忍不拔为我们树立了榜样，我要像他们一样在岗位上不断历练腾飞的翅膀，向着更广阔的天空去探索、去翱翔！

我踏入工作岗位比较早，我的大部分同学此时还在读大学。我就把企业当作我的“大学”，在这所大学里不但可以学到我以前不具备的知识和技能，而且还可以一边学习、一边为我的企业服务，这也是我比他们更骄傲的资本。

不觉间，在检修工的岗位上已经五年了，在这五年里，我一直不断的学习，踏实的工作，也一直对未来充满憧憬，对企业充满希望。记得刚毕业时，我还是个懵懂的莽撞少年，虽然在学校里学习过一些基本的理论知识，可乍一踏上工作岗位还不免有些迷茫，好比一个斗大的馒头，无从下口。庆幸的是——在我的周围有那么多的良师益友，他们总是耐心的指导我、帮助我，克服这样或那样的困难。

我们的工作性质决定着我们需要经常下乡，到基层变电所去施工干活。最初，我非常的不适应。最多时一月三十一天，竟有二十九天都在基层施工，而且下面的条件一点都不好，有时难免在生活上凑合凑合。因此，我吃过清水泡的方便面，睡过火车道旁伍圆钱一宿的店铺……特别是酷暑严寒，再赶上个刮风下雨，在室外的设备或构架上一趴就是半天的滋味可是相当的不好受呀。于是我就常回忆当初上学时的日子，亦或是在想，倘若是坐在办公室里该多好啊！正在“畅想”间，竟猛又发现在我的身边，检修工区的领导、还有我的师傅们，他们一样和我身处在同样一个恶劣的自然环境里，他

们比我干的时间更久，经历的苦难也就更多，他们仍是脚踏实地的干活，没有像我一样满脑子的空想，更没有放弃和逃避。这是怎么样的一种品格呀！是什么样的精神在支撑他们呢？我认真的思考——是爱岗、敬业的主人翁的精神呀！毫无疑问，他们肩上担的是企业的责任，他们心中想的是企业的利益，他们在自己的岗位上全身心的投入，为企业做无私的奉献，我们企业正是依靠着他们，依靠着这种精神，才有今天的强大。

现在，我们仍是经常早出晚归，在基层所辛勤的忙碌着，人跑瘦了，脸晒黑了，却再也不会觉的下乡干活是一种苦累，而将其当成享受，当成对企业尽力奉献后的一种欣慰了。十分清楚的记得，有一次刚下乡回来，碰到下班的同事，一见到我就说：“这段时间怎么没看到你呀，一定下面的活儿忙吧，看你这脸，晒的黑的。”其实我平时还是比较忌讳别人说我脸黑的，可当时听到这句话时，竟特别的快乐。仿佛觉得我顶着这张黑脸，比穿着一身名牌的西装还光彩。那是一种自豪的满足感。直到现在，一回想起来，还会莫名从心底升出一种感动，一种为自己所感动的感动。

企业的演讲稿篇二

大家好，我叫雷艳蓉，来自黄龙新村第一项目部的，今日，我演讲的题目是：生存的斗志。

在来公司上班的前几个月，我就已经对自我的工资做出了一个小小的规划。第一就是先还贷款，第二就是给家里买一个大大的液晶电视，还有一个更大的愿望就是攒工资给爸妈开个店铺。突然觉得“寒窗苦读二十年”这句话说得一点都不对，上学，苦的不是我们，其实更累的是父母。家里的姐弟三个哪一个不是要钱的主，而父母每一天都重复着一样的生活，那就是挣钱。苦了，一样得干；累了，一样要扛。每年的九月都使我难以忘怀，姐弟三个手里拿着厚厚的人民币，数了又数，生怕多一张，又害怕少一张，看到爸妈额头的皱纹，

两鬓的白发，手上的老茧，当时我就暗下决心，等我赚钱了，必须要让爸妈过上好日子。

期盼的这一天最之后了，如今我成了一名真正的九冶人，在公司培训了四天，了解了一些公司的发展历程，听得我是满心的震撼。培训完后，就赶紧给爸妈打电话：“爸，你放心，女儿没有选错，县城有16的地方都是汉中九冶的，并且这块地方都是汉中九冶一手建造的，还有一个好消息就是公司研究到我们新入职的员工没带多少生活费，就提前发了半个月的工资，怎样样，公司不错吧？”爸爸说“恩，好，那你就好好干，在外多注意安全”！爸爸的几句简单的话语，更加肯定了我在这努力奋斗的决心。滴水之恩，定当涌泉相报。我必须经过自我的努力来为公司贡献自我的微薄之力。

我很荣幸能进入到这样一个温馨的大家庭中，有悠久的历史企业文化熏陶着我们，使我们能更快更健康的成长。当前经济的飞速发展，人才的竞争愈来愈激烈，作为刚刚毕业的大学生，我们的实践本事欠缺的太多太多，可塑性很强，有很大的发展空间，所以要时刻去学习，将自我学校所学的理论知识与现场相结合，尽快提升自我的本事，这样才能在竞争激烈的社会中不至于被淘汰。应对困难，我们才更要有百折不挠的活力，中流击水的魄力和不到长城非好汉的气概。

从古至今，上至帝皇，下至乞丐，没有任何人能享受特权，能在一年里比别人多上一天、一小时、一分钟甚至是一秒，没有，那都是不可能的事。因为，时间是公平的。可是我想，只要自我肯苦学多思，多去承担工作与职责，那么我们就能在相同的时间内比别人创造更多的财富，那么在不久的将来，我们将会登上成功的顶峰！

优胜劣汰、适者生存是一个亘(gen)古不变的自然规律，不管你是羚羊，还是狮子，当太阳升起时，我们就要毫不迟疑的向前奔去，为了那年事已高的父母；为了汉中九冶辉煌的明天，更为了那憧憬在心中的中国梦，还在等什么，此时此刻，我

们应当奋起拼搏，努力创造那属于自我的完美明天！

企业的演讲稿篇三

你们好！

在集团党委的正确领导下，通过广大干部、职工的共同努力，几年来我们自来水公司在安全供水、优质服务等方面取得了优异成绩。受到了上级领导和广大市民的一致赞扬，老干部工作部的工作同样与时俱进，也曾多次受到过表扬和奖励，为此，我们感到无尚的光荣和自豪。

但是，成绩只能说明过去，形式在不断的发展和变化，特别是北京市距明年举办奥运会的时间越来越近，市委、市政府、市属企业，科学化、规范化管理等各方面的要求也更加严格，企业要发展，企业的管理水平要上台阶，服务工作如果跟不上将直接或间接影响企业管理水平的提高，影响企业的形象和声誉。

我们老干部工作部服务的对象主要是离休老干部这一特殊的群体，他们是国家的宝贵财富，是新中国的缔造者，上至党中央下至基层各级党组织都非常重视老干部工作。“老干部的事情再小也是大事”的理念始终是我们做好老干部工作的指导思想。集团目前有离休干部53名，处级退休干部26名，而离休干部的平均年龄都已在79岁，随着年龄的增长，他们的身体也在逐年的衰老，因此他们需要更多的关怀和体贴。

尤其是今年以来有6位老同志相继去世，而大量、具体、细致和繁重的善后工作需要及时的处理和解决，这些我们都一一的圆满完成，方方面面对我们善后工作的处理也都非常满意。

我们自始至终把老同志视为自己的亲人和长辈，见到他们就像见到自己的家人一样。老干部张九华是一位90岁高龄的孤寡老人，身边无儿无女，我们老干部工作部的同志们每星期

都要到她家去探望，帮她打扫卫生、洗衣服、陪她聊天。为她解决生活中的困难。他有好几只宠物猫，由于无力管理，把屋里弄的又脏又乱，每次去她家，我们也没忘记给这些小家伙彻底清洗美容一番，为此老人非常高兴。就连这些小猫见到我们也都叫个不停，以示友好和欢迎。

老干部张启民也是一位耄耋老人，身患多种疾病，但他仍然坚持参加每月15日的老干部集体学习，由于行动不便，就让老伴用轮椅推着来，每次到来，我们都主动上前问候，搀扶他到会议室，为他安排好座位并沏好茶水，学习结束临走时，再把他搀扶到轮椅上。事情虽然不大，却让老人感到无比的温暖。

常言说：老人老小孩，老人的生理和心理有其特殊性，最怕孤独和寂寞，有时会像孩子一样，随时可能出现这样或那样的问题，所以我们格外小心，一丝一毫不敢马虎，密切关注他们的一举一动，随时询问，与他们家长里短交流互动，从中去捕捉他们的所思、所想、所需、所求，根据不同的情况主动提供帮助和服务。我们还经常不定期、有针对性的登门拜访送温暖，形式有点像居委会的摸底调查，又有点像学校老师的家访。但宗旨却只有一个，那就是，哪里有老同志的需要，哪里就有我们的出现。

作为世界窗口的首都北京，明年将要举办奥运会，全世界都在高度关注这一重大体育盛会，这正是检验我们中国企业管理水平，展示我们中国企业风采的最好平台和绝佳良机，身为首都供水企业老干部工作部的一分子，我们越来越感到为老干部服务工作的神圣和重要。虽然我们只是沧海中的一滴水，也要在今后的工作中奋力折射出自己的一束光和热，去照亮和温暖值得我们永远尊敬和爱戴的前辈们，愿他们青山不老，夕阳永驻，晚年幸福！

企业的演讲稿篇四

大家好！首先感谢各位领导为我提供了这个锻炼自己，展现自我的机会。厂部近年来在全厂公开招聘各级管理人员，正是为了适应电力体制改革，积极迎接挑战，营造一个勇于上进、不断进取的企业形象而采取的重要举措，它将为企业的可持续发展奠定坚实的基础。我作为电力企业竞聘演讲稿培养起来的一名职工，以有这样良好的用人机制感到自豪，他让我们看到希望，使我们能够一心一意地忠诚于我们的企业。

我觉得我有能力参与这次竞争：

一是我有坚定的政治信仰，积极向党组织靠拢，爱岗敬业，作风正派，为人正直，服从指挥，团结同志，在工作中深受各级领导和群众的好评。

二是有娴熟的工作技能、饱满的工作热情、敢于负责的工作态度和艺术性的工作方式；能科学合理地组织生产，充分调动各方的积极性和创造性，协调好各方关系；能够应付纷杂多变的生产环境，积极稳妥的处理生产中出现的各种事件；节油、值际经济竞赛、安全生产工作成效显著；（……曾获得的奖项）。

三是身体健康、年富力强、家庭幸福，精力充沛，工作之余不忘学习，完成了××学业；自费购买了许多生产技术书籍，从中收益非浅，不断的供电局竞聘追求培养了我一种乐于学习、善于学习的能力，为日后工作的开展打下了良好基础。

一是理顺营销工作流程。以这次规范业扩报装为契机，根据业扩报装受理权限，建立高压用电客户报装资料，和有关部门深入现场勘察供电方案，从供电方式、计量方式的确定，到计量装置的选择，严格把关，按照流程进行用户工程设计及工程预算、签订用户工程委托施工书等，再到竣工验收、供用电合同的签订等，指导供电所低压客户报装资料的收集、

整理等。使全局营销工作依法依规按流程进行，明确供用电双方的产权界限、安全责任、电费缴纳及违约责任，规避企业经营风险，用专业技巧和法律法规切实维护企业自身的权益。

企业的演讲稿篇五

大家好！

作为xxx的员工，我们每个月都会领到一本月刊，看着手里的月刊，特别是封面标题下面的6个小：健康、家庭、事业，我时不时的会静下心来想：现在生活的节奏越来越快，已经很少有时间去认真阅读案头的一本书了。随着社会的发展，生活水平的不断提高，人们在追求物质生活的同时也往往忽略了健康、家庭以及事业真正的成功，好像今天所做的一切都是为了“钱”，为了物质享受的欲望。

每当我看到这简单的六个时，心里都会有感触，既有认同又有感恩。在这里请允许我重温一下无限极倡导的三平衡。

生活是一个整体，健康、家庭、事业三者缺一不可，要平衡发展。

健康是生命的支柱，没有健康，家庭和事业就变得苦涩无彩。家是生命的归宿，没有家庭，就会失去正常的生活秩序，健康和事业都难以为继。

事业是生命价值的体现，也是与社会联系的重要纽带，没有事业，家庭和健康就会变为“无米之炊”。

这三者如果非要给他们形象点的定位，我觉得可以把它们想象成一个天平，天平的左右两端是家庭和事业，而托起他们的健康。健康永远是第一位的，就像大家耳熟能详的那句话：人生的所有财富和名誉是无数个“0”，只有身体健康才

是“1”，如果没有这个“1”“0”。

可以代表你所拥有的车子, 房子, 金钱, 地位, 荣誉, 权利, 但是当1倒下, 消失掉, 那么那些0所代表的东西将和你再没有关系, 1的重要也就是健康的重要!

能够加入无限极大家庭是非常幸运的, 这家公司一方面致力于将优秀的健康理念推广到万户千家, 这一点, 从我们平时的工作中, 可以感受到随着市场的增长, 业绩的放大, 公司的健康理念正在被越来越多的人认可, 我们也伴随着公司的成长一起成长。另一方面更重要的是, 它把员工视为重要的财富, 重视每一位员工的利益, 从行动上帮助员工实现“健康人生”。

公司组织了大量的员工活动, 比如我们的康乐活动, 万步行活动, 帮助我们这些都市的办公族养成日常运动的习惯, 为我们的健康加分, 这些都是我们作为一个无限极员工值得骄傲和自豪的地方。企业文化演讲稿再来说家庭和事业, 每个人都想工作快乐, 生活精彩, 但是现在生活的节奏快, 在社会中求生存, 谋发展, 许许多多事情需要决策、料理, 时常遭遇各种各样的矛盾冲突, 让我们有时间紧缺、分身乏术的感觉。于是很多时候, 我们可能觉得必须在成功的事业和幸福家庭生活之间做出选择, 但是企业文化告诉我们, 我们需要做的是平衡。这一点为我们树立这样一个信念: 我们可以两者兼顾, 不必放弃其中一项或者牺牲合理时间用于达成另一目标。

从个人的切身体会出发, 我觉得平衡是不断适应变化进行调整的过程, 它不是一个简单的平均原则, 不是一个量化的指标, 并不是说我们在家庭与事业这两方面占用的精力或者时间五五分成, 就是平衡了。这个平衡应该是一种理念, 每个人视个人情况不同。

最简单的方法之一就是设定事件的优先级, 哪些事是最重要

的，哪些事情是要放弃的。设定的准则是，既从事业的视角去考虑，也要从家庭的角度出发。停止使用一切外部标准，比如其他人的成功、收入、地位、财富、资产，所有的一切，都根据自己的条件来定义，参考自己“内心”的标准——这包括自己对自己的感觉，家庭成员的感觉，我们做出的贡献，我们自身的成长。针对自己真正的需求，做出选择，就会有良好的心态面对自己，面对家人，面对工作，达成家庭与事业的平衡。

企业的演讲稿篇六

有人说：社会是一个大舞台，看谁更精彩；还有人说：竞争是一套有氧健身操，能舒筋活络，谱写跳动的脉搏；我想说，优秀的企业文化、独特的核心竞争力是企业的能量宝库，放飞激情，收获红红火火。

那么应该如何来理解企业文化呢？企业文化的意义在于它充盈着整个企业的方方面面。它既是企业的灵魂和潜在生产力；又是企业生存和发展的动力；更是企业立足市场的源泉。总而言之，企业文化对内是一种向心力、对外是一面旗帜。

也许这样来解释企业文化，会有一些差强人意。其实，在现实生活中，我们每时每刻都在与企业文化打交道。当我们接触到一个企业时，这个企业中最明显、最不同寻常的现象、事物常常会引起我们的关注和兴趣。比如，你踏进一个企业，马上就能感觉到该企业所处的氛围，人们是如何彼此问候的，如何待人接物的，如何规划办公环境的等等等等一些有声无声的事物向您展现着企业文化，企业文化是如此深入的体现在每一个细微之处，甚至是那些容易被遗忘的角落，正所谓企业文化无处不在。

海尔的企业格言中有两句话道出了海尔人的心声：把别人视为绝对办不到的事情办成，把别人认为非常简单的事持之以恒的办下去。这两句话给我留下了非常深刻的印象，这就是

海尔企业文化的精髓，体现了海尔公司永远创新、永远进取的企业精神，以及谦虚务实的企业风貌。

无独有偶，微软公司在招聘员工的时候，曾经用了一句这样的广告语：你喜欢自由自在、手拿可乐、边听音乐的工作环境吗？这对于正四处求职的人来说具有多大的诱惑啊，这也正昭示了微软独特的企业文化。

我们中心的企业文化是发展的、进步的，无所不在的。您看，那一条条规范企业与员工行为的制度是一种企业文化；一次次感恩社会的捐赠活动是一种企业文化；一套套代表整体形象识别系统的工牌是一种企业文化。

所有这一切都证明了我们的中心是这样这样一个充满温情的、充满人性的大家庭；我们的团队是这样这样一个具有凝聚力、向心力的集体；我们的领导是这样具有亲和力、英明决策的领导；我们的员工是这样互助互爱、团结协作的员工；我们的企业文化是这样以人为本、精诚团结的文化。

一艘航船的顺利航行是一个舵手的成功，一个企业的成功是一个激情团队的成功。

在这个团队中，只要我们紧紧地拧在一起，我们就是一道闪电、一束火绳；我们聚在一块儿，我们就是整个太阳，整片天空；我们站在一处，我们就是用心灵结成的铜墙铁壁；我们携手并肩，我们就能笑傲江湖、屹立群雄，真正做到别人无法取代。

企业的演讲稿篇七

我们该如何理解今天所处的环境？这是我最近一直在关注的问题，也是大家问我最多的问题。大家会从各个角度去看，无论是中美关系，还是我们看到今天大的经济环境的调整。

1、所有东西都在不断升级

在今天的整个经营环境中，所有的东西都在迭代升级，没有东西可以停留在原来的框架之下。这种不断迭代的要求，是对每个企业根本的要求。在我们回看自己时，第一个对环境的认识，就是必须不断地迭代。

比如微信，它已经是一个我们非常熟悉的产品，但它依然在不断地迭代。我们看到的所有的行业，今天都在重新定义。更重要的是，你的产品和服务的融合，必须是一个跟随顾客不断成长的过程。

2、一切都正在转换为数据

所有的东西都在数据化。数据决定了我们在市场中的机会到底在哪里。所以我们在讨论整个企业的价值方向时，我们要理解两个最重要的东西，一个是效率，一个是价值创新。很多人说商业模式创新是很困难的，特别是传统的企业，我就告诉他，不用紧张，如果你的效率比别人高，机会还是有的。因为数据的转换过程中，两个维度都有机会。

3、大多数的创新都是现有事物的重组

在今天，大部分的事物都是现有事物的重组。并不是说很多东西是没办法想象的，我们今天看到的非常多的东西，就是我们现在已知的东西，怎么样重组？最典型的例子就是苹果。苹果并不是第一个做手机的，但是它改变了这个行业。它也并不是第一个出电脑的，但是ipad出现，我们发现整个应用变得完全可能。我们很多人很怕新，但是它并没有那么困难，你只要对现有的事物更好地去做重组和组合时，就会发现大多数的创新，都是由这个地方发生的。

4、深度互动与深度学习

因为创新的要求，使我们需要很多的学习，我们讲的人工智能，或者未来更多的深度智能化，很重要的一个部分，不在于机器能不能像人，而在于人能不能保持自己的创造力。所以我之前说过一句话，其实我并不担心机器像人一样思考，我比较担心人像机器一样思考。我们一定要拥有自己深度学习和深度互动的能力，这种深度学习和深度的互动使得人更具创造力和更有创造的价值。包括我自己也在做在线课程的尝试，就是希望有一个新的技术手段让我与企业家之间的深度互动和深度学习可以更加推进。

5、核心不是分享，而是协同

在今天，核心并不是分享，更重要的是协同。我写文章不断地和大家交流，更重要的不是陈老师要分享什么，而是我们之间通过不断地协同、互动，做这样一个知识分享，这种协同的效率，是更容易产生价值的。

所以大部分的情况下，很多人会说，我一定要去做分享，分享很重要，但我们还要再加一样东西，就是你愿不愿意协同创造价值？如果我们没有能力协同创造价值，我们就没办法创造更大的系统价值。

6、联接比拥有更重要

(1) 你能不能够把员工边界和顾客边界打开？

(2) 你能不能让自己不可替代？

如果从这个角度去讨论，你会发现动态是一个根本的特征，我们所有人都必须接受，没有哪些东西是固定不变的。所以边界一定要调整，不断迭代和优化，集合智慧形成解决方案。

7、*不是从内部出现的

很多人怕被*，但*一定是个事实，因为*从来都不从内部产生。在你不经意的时候，有可能就被*了。我们要从外部看被*时，内部怎么调整自己？怎么开放学习？怎么和这些将要*我们的人产生共同协同的价值和共生的价值？这一次我们比较在意「创」、「赢」和「生」，但我更在意前面的「共」字，如果没有共就没有创，没有共就不会有生，没有共就没有赢。实际上「共」的概念变得重要，如果你不这样了解，外部就会把你*掉。*相机行业的是手机，*银行的也可能是支付宝。

这种*是外部带来的挑战，怎么给自己选择一个解决方式，我们今天的「共」，就是一个很好的解决方式。

8、可量化、可衡量、可程序化的工作都会被机器智能取代

我认为这八点对大家来讲非常重要，我们如果从这个角度看，会寻找到更多新的机会。

基于这样的理解和研究，我认为我们要有三个的变化：

1、关于战略，从「竞争逻辑」到「共生逻辑」

第一个变化，战略上我们要调整。这是我和廖建文教授的一个持续研究中的一个结论：我们要从竞争逻辑转向共生逻辑。如果我们按照工业逻辑去讲，我们要赢，我们肯定就是一个竞争关系。但如果我们按照数字逻辑去看，我们就必须寻求生长空间。因为我们很多行业被重新定义时，边界被打破时，游戏规则被改变时，你并不知道新的游戏规则是什么。所以我们所谈的赢的所有条件的基础已经改变，我们更重要的是要寻求生长空间。如果要寻求生长空间，我们战略的空间定义就要被调整。

我们讨论战略只说三个最重要的东西：

（1）我想做什么？

(2) 我能做什么？

(3) 我可以做什么？

所以我们在战略上基本上是回答这三个问题的总合。

想做什么就是我们初心，能做什么就是我们的资源和能力，可以做什么就是我们跟产业条件和外部市场做对接。但今天的战略逻辑如果我们继续回答这三个问题，你会发现变了：你想做什么？是要重新赋予定义；你能做什么？最重要跟别人连接；你可做什么？要跟别人跨界。

(1) 连接器；

(2) 重构者；

(3) *者；

(4) 新物种。

当这些优秀的创新企业出现，整个市场的格局确实被它们重新构建出来了。所以我对很多人讲，不是今天机会变小了，真的是变多了，最重要的是你要把你的经验扔掉，才能做得到。

所以我们在可持续的数字战略中，要成为一个赋新者、跨界者和连接者。这样才能找到我们全新的机会，这是从战略上我们要做的改变。

2、关于商业，探索未知、穿行时光、呼应人类感性的行为

我们一定要讨论商业价值是什么。大家也很清楚，我最近经常讲，人在这个世界上并不是一个消费者，他应该是一个生活者。有人和我说，这个不一定完全对，我们还应该是一个造物者，我觉得那是企业家的逻辑。对于任何的商业逻辑来

讲，我们必须回到人是一个生活者，如果人是一个生活者，商业在完成什么？商业在完成认知与呼吁人类行为的部分，我们要注意这件事。

我一直在研究大企业，这些大企业真正有影响的不是因为它大，不是因为它有野心、有远见、有能力，而是因为它们对于追求美好生活所带来的价值，以及帮助人类近距离、远距离分享价值的能力。当它有这个能力时，它就去满足了个体，也同时给了过程体验。这时，他们的产品实际上就是一个交心的过程，是爱、惊喜和可靠的传递。

如果我们的产品不能给这三样东西，这个产品就无法得到大家对它的追随。所以我非常希望大家的产品是一个心与心的交换，心与心的托付。

3、关于企业，成为全新价值的创造者

我认为企业就应该成为全新价值的塑造。当你成为全新价值的塑造者，就像华为走到终端，海尔的「人单合一」，大童的中介保险服务，它帮助我理解了我们怎么用保险爱护人、推动人，我们要理解什么是全新价值的塑造，这也是我对很多企业的愿望。

因此，我们的核心就是要做这三件事：

- (1) 以价值成长激励成员。
- (2) 以伙伴关系促进创新。
- (3) 以个性服务赢得顾客。

未来的组织应该是一个共生型的组织，不是一个独立的组织，也不是简单的平台型组织。未来的组织形式是互为主体的，你是主体，我也是主体，最重要的是共生。当我们可以共生

时，整个状态才会存在出来。这样的共生，打破了单向的竞争，打破了价值活动分离的模式，我们真正围绕着顾客价值形成了一个理解顾客的概念，这个组织就是我希望的组织，也希望你能成为一个共生型的组织。