

# 最新海天演讲家 新希望集团员工爱岗敬业的演讲稿(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

## 海天演讲家篇一

流年似水，岁月如歌。转眼间伟大的中国共产党走过了风雨兼程的90个日日夜夜。在这激动人心的岁月里，听着汨汨黄河的声音，看着波澜壮阔的长江，我回忆起我国旧时的坎坷不平。有那雄姿英发，气吞万里如虎，有那铁骑胡尘，遗民泪尽纷纷！半个多世纪风霜雪雨的搏击，让我们五千多年的历史在历史的长河里渊远流长。

新希望集团公司是伴随着国家改革开放的步伐一步一步地走向辉煌的！回首过去的时光，团结拼搏、创先争优是我们成长的不竭动力；大力弘扬像家庭、像军队、像学校的企业文化是我们取得成绩的不二法门；从各项工作的稳步推进到再上新台阶的跨越发展，内强素质和外树形象是我们发展的根本，我们在公司的带领下，在探索中磨合，在历史中跋涉，在拼搏中发展，写出了一页页精彩华章，奏响了一曲曲创历史新高交响乐，有力地促进了地方经济快速发展。每一个成绩的获得，都使我们更加沉稳踏实；每一份赞扬的评价，都使我们更加真诚内敛。

有一种意识，没有拥有就不知道其中的快乐；有一种快乐，没有体验就不知道其中的幸福。是一颗树苗，就要长出枝繁叶茂的树叶，为酷暑中的人们撑起一片休憩的浓荫，那就是

成长。

在不经意中已伴随公司成长了起来，作为公司的一员，我由衷的感到骄傲，感到欣慰，公司的成长也就是我们的成长，在共同的努力中，我们都已完成了自己人生的转折，不再是年轻没有失败的代言了，从现在起我们将可以成熟、理智、自豪的站在属于自己的舞台上从容的面对一切工作与生活，面对自己的人生，永不言败。

作为一名财务工作者，我是幸运的。因为有着重视、关心我综合素质提高的`公司；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。回首自己的工作过程，通过两年的磨练与勤苦钻研，通过领导和同事的帮助，我已由一个青涩的实习生慢慢变得成熟，对于自己的本职工作已能做到游刃有余。

著名作家路遥曾经这样经典的说过：“人生的道路虽然漫长，但是关键之处，常常只有几步；特别是在人年轻的时候，这几步迈不好，有时会影响人生一个时期甚至整个一生”。感谢新希望，感谢领导，感谢命运、感谢生活，自己有幸选择和加入了新希望集团公司。应该说是新希望，改变了我的人生轨迹；是新希望，历练了我的坚强意志；是新希望，培养了我的综合能力。

也许再有一天，我们也离开了这个为之奋斗过半生的岗位时，回首起这些点点滴滴的往事，我们会自豪而骄傲地告诉大家说：“我曾经为新希望集团事业做过点滴贡献，虽然我们走了，但我们无怨无悔了”。

我——是一个普通的新希望乳业有限公司职员，也许只是一滴水、一粒尘埃，我的生命没有耀眼的光华，我做不出什么“惊天地、泣鬼神”的壮举。但是，在党的指引下，在全面建设和谐社会的进程中，我愿意是一颗星星、一粒火种，与我的兄弟姐妹们汇聚成灿烂星空，燃烧出美丽图景，做建设

小康社会的生力军！

有一种精神叫奉献，有一种氛围叫和谐，有一种主题叫发展。在地方经济建设的繁荣与发展的道路上，我们愿意用默默无闻的奉献来尽一份绵薄之力；在新希望集团公司事业不断前进的征程上，我愿意用兢兢业业的工作来尽一份绵薄之力。

## 海天演讲家篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

首先，我要提的是定位问题，对副主任如何定位，办公室的部门工作如何定位。我对“副主任”这个位置的理解有四点：一是副主任是在主任的领导下、协助主任工作；第二，副主任是部门决策的建议者；第三个，是部门计划执行的督导者，其它部门计划执行的跟踪者；第四个，副主任是部门具体行政业务管理的领导者。在对岗位进行思考后，对办公室的发展目标提三个词“窗口、服务、模板”：对外，当好窗口，办公室应作为物业集团的窗口来进行形象塑造；第二，对内，做好服务，为决策层服务，为员工服务，为其它部门的业务达成服务，为企业的发展战略服务；三是对下，建好模板，我认为集团办公室的流程、文字方案、管理方法应当比二级公司超前一步，成为二级公司行政管理的业务模板。

在对岗位把握与部门目标认识之后，我再谈谈策略问题。首先我从竞聘公告中对部门的职责进行分类与设想，我把它分成五大类：行政体系建设、团队管理、计划管理、业务管理、决策辅助，决策辅助是我再给加上去的。在行政系统中，核心是“行政目标”的实现，围绕着目标，这五大模块互相独立但又互相联系，体系建设是目标实现的“坚实基础”，行

政团队是目标实现的“最大资源”，计划管理是目标实现的“有效手段”，业务管理是行政体系在现实工作中的“表现形式”，而决策辅助既是行政目标的一部分，更是体系建设发展的“终极目标”。

在分类之后，接下来我谈谈每个模块的管理策略。体系建设的思路，10个字，“结构化思考，形象化表达”，结构化是说体系建设要有模块分级的概念，这有利于执行与推广，形象化是说要学会用图表的表达方式，这有利于理解与接受。在团队管理上，在这里我谈不上思路，因为毕竟对部门人员不熟悉，没有针对性，但我谈谈“2点经验”，一是要让团队成员变得伟大，找到工作的价值与成就感，二是团队内部文化的塑造，塑造的关键点是要确定“是非标准”与培训集体荣誉感。计划管理的思路就是“2个关键点”，一是计划制订环节抓关键点，就是分解详尽并可验证，二是计划执行阶段抓关键点，就是提高计划完成情况的信息透明度，通过定期的信息公开，让管理者掌握进度，让执行者形成竞争。业务管理的思路，16个字，“规矩在前，操作在后；外延内拓，专业运作”，前者是说工作的前提是流程完善，后者是说行政的内容应当更加丰富，并以一种更专业、更职业的态度来管理。最后谈谈决策辅助，8个字，“提高认识，思维共振”，办公室要充分发挥信息中枢的作用，不应当仅仅停留在信息接收与传递的层面上。在决策辅助中，关键点是要培养需求发现的能力与问题分析的能力，主线就是要站在企业发展的角度，与决策层形成“思维共振”。我相信，有过顾问的工作经历，有在xx的思维锻炼经历，我会在“决策辅助”上做得相当出色。

以上就是我从一张竞聘公告引出的一篇小小的竞聘报告。从大学的专业学习，到从事专业的管理工作，我完成了从理论到实践的跨越。十年间，我经历了从国有企业到私营企业再到国际化大公司的宝贵历练，更加深刻地感受到不同企业文化的优劣性及其对企业发展的重要性，并对自己的人生规划、职业发展有了更加清晰的目标。借这个宝贵机会，我认真地

展示自己，这是对十年工作的一种总结方式，更是对公司十年培养的一种感恩与回报方式。本次竞聘会，我的脚步可能就到此为止，但我仍感到非常荣幸，与集团优秀的员工同台竞技，同时抱以深深的感激之情，感谢集团给予的宝贵机会。谢谢！

## 海天演讲家篇三

尊敬的各位评委、领导，各位同事：

大家好！

我叫xxx，今年4月来到xxx集团这个人才济济、团结奋进的大家庭以来，在领导的关心指导下，同志们的支持帮助下，我有幸学到不少东西，取得了一点进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢，今天我要竞聘的职位是部门主管。

在刚刚结束的2004年里，在黄经理领导下，在市内公司对本科室所负责的潍坊、淄博、东营、滨州等地的市场进行了积极的开发，深入到县乡，逐一走访客户100多家，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习罗文争做罗文式优秀员工的活动中，我认真学习，体会罗文精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献

的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高xxx的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在2005年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户

保持良好的联系。

6、扎实工作，锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”的xxx精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

再次谢谢大家。

## 海天演讲家篇四

大家好！今天我演讲的题目是《信念如歌》。

一种精神，在神州大地传颂，一种信仰，在华夏儿女心中传递。“向雷锋同志学习”——儿时的记忆在随着年龄增长而历久弥新，雷锋精神伴我走过春夏秋冬。如今“新征程、新气象、新作为”在诠释全新的雷锋精神——解放思想、难题、坚定信念、锐意进取，用满腔的真诚和热情为我们的事业贡献一份力量！

我是接待战线上的一名讲解员，工作至今快七年了。六年多来，最主要的工作就是讲解百脉泉景区。这是一项单一重复的工作，并且随机性强，活动量大，很容易让人产生厌倦。但是，我时刻谨记雷锋同志的话“做一颗永不生锈的螺丝钉”。加强学习，提高业务，热爱工作，热爱生活。用坚定的信念指引自己走向光明的彼岸！

雷锋同志说：“学习要发扬‘钉子’精神——一靠‘挤’，二靠‘钻’”。我注意抓住一切机会挤时间学习。任务间的空闲时间，可以阅读相关资料；给前辈讲解员提音箱的过程中，可以学习她们的长处和优点；休息时，和同事们探讨相关古籍的和要义；不怕难为情，与大家共享自己讲解过程中，遇到的问题和困难。逐渐的，我了解了章丘的地理构造，再不怕被来宾问起专业性知识；逐渐的，我掌握了更多章丘的历史典故，可以绘声绘色的讲述更多的历史人文。可能是吸收了泉水的精灵之气吧！偶尔我也能做几句打油诗，令来宾在开怀一笑中，对景区的印象更加深刻。每每这个时候，我都感到无比的幸福，我用准确生动的讲解吸引游客，我用真诚和热情感染来宾，相信他们在我的引领下穿行在如诗如画的环境中会更加心旷神怡！

在我们的日常工作和生活中，我们渴望雷锋，我们就是雷锋，我们需要雷锋精神，我们也正在以自己的实际行动铸就新时代的雷锋精神——那就是在“新征程、新气象、新作为”中昂扬斗志，解放思想、难题、坚定信念、锐意进取、发扬精良的作风，去成就明天的辉煌！

演讲稿三：爱岗敬业，扎实工作，在平凡的工作岗位上实现自身价值

大家好！今天我演讲的题目是：爱岗敬业，扎实工作，在平凡的工作岗位上实现自身价值。

基建科的工作很普通，很平凡，可他确实又与大家的工作和生活息息相关。自从到基建科工作以来，我立足本职，扎实工作，在干中学，在学中干，不断追求进步。在工作中，我也遇到过一些挫折，经历过一些迷惘和失落，但在工作实践中，我真实地体验到了工作着的充实和乐趣。

记得还没搬到龙泉大厦前，有一年夏天，办公楼内部重新粉刷，为了不影响正常的办公秩序，领导决定晚上施工。为了



保证工程质量和进度，我们科整个晚上都在办公楼负责督促施工，困了就轮流到办公室打个盹。早上5：00，停止施工，开始打扫卫生，清扫掉落在地上的垃圾，再用自来水管把地面冲洗干净，不留下一点晚上施工的痕迹。卫生打扫完了，也基本上到了上班的时间。粉刷的工期是一个星期，我们就坚持了一个星期。虽说很辛苦，但是一个科室的辛苦，换来了整个办公楼正常的工作秩序，大家都觉得值了。

今年年初的一天，早上5：00多，一宿舍院内有一绿化用水管破裂，白花花的水柱冲起一米多高。领导安排我和孙师傅及时的赶到现场，停水，更换好破裂的水管。减少了水的浪费，保证了住户早上的正常用水。

无论是单位、宿舍，还是住户家里；不管是白天，还是晚上，只要出现问题，需要维修的，我们都力争以最短的时间，最快的速度维修好，尽可能的把本职工作做家，做到位。我也先后被评为市里的“精神文明先进个人”、“优秀共产党员”。荣誉虽说是给我的，我却觉得这应该是基建科共同的荣誉。

大家或许都听说过这样一个故事，说有人问两个砌砖工人：“你们在做什么”第一个工人说：“我正在砌砖。”第二工人却说：“我正在建造世界上最美的大厦。”故事的结果就是到了最后，第一个工人还是普普通通的砌砖工人，而第二个工人却成了伟大的建筑师。人们通过这个故事，无非是想讽刺第一种人胸无大志。而赞美第二种人有远大的理想，能够成就大业。但我对这个故事却另有一种看法：这个世界需要好的建筑师，同样也需要好的砌砖工人。这个世界有伟大的建筑师，同样也会有伟大的砌砖工人。伟大的工作需要人来做，平凡的工作也同样需要有人来做。

也许有的时候，我们无法选择自己的工作。有的时候，你所从事的工作，不是你理想的工作。但是，在我们无从选择工作的时候，我们能够选择的，就是我们对待工作的态度。要想工作

上有成绩, 要想事业上有成就, 要想实现人生的价值, 就要有一种认真负责的工作态度, 有一种勤劳扎实的工作作风, 有一种对待工作高度敬业、无私奉献的精神, 平凡无奇的工作同样可以变得精彩纷呈, 同样可以拥有美丽的人生。

## 海天演讲家篇五

各位领导、各位同事、各位同学：晚上好！

根据杨明贵董事长的安排，今晚由我跟大家谈一下职业生涯这个话题。在座的同事，有在校的学生；有来自包括清华、复旦、中大、北大等全国各高等学府刚刚毕业的同学，还有部分管理部门的部长、经理等。我希望今晚探讨的有关话题能涵盖这几个层次，让我们一同度过一个美好的夜晚！（掌声）

一个十三岁的小学毕业生和一个研究生同在街边卖雪梨，他们的区别不会太大，那么为什么要读研究生呢？在人事部报到，高中毕业证或大学本科或研究生学历，为何在未看你工作能力给你定第一份工资的档次就不一样呢？如果一样，全世界就没有存在那么多学府的必要。今天诸位来到金正集团投身于这里，你是否想过，在这里干多久？想干什么？通过一段时间你会成为什么样的人。这个公司从97年的几十人发展到今天的几千人，是我们杨总的远见，从这里我们看到，一个人职业定位中你必须把镜头拉长延伸到你的一生。一个人没有事业心的话，他的一生能够参照的只有父母所走的足迹。

张问：“娃，你在干啥？”

孩童很悠闲的答：“我在放牛！”

“为啥放牛？”

“放牛挣钱！”

“为啥挣钱?”

“挣钱娶媳妇!”

“娶媳妇干嘛?”

“娶媳妇生娃!”

“生娃干嘛?”

“生娃放牛!”(笑声)

八岁的小孩就想好了他一生“职业定位”是从祖辈开始放牛到他放牛，一直处于循环当中。诸位来到这里一定不想继续过放牛-挣钱-娶媳妇-生娃再放牛的生活吧?没有志向的人经常立志。我有一位拥有硕士学位的同学五年干过十三个行业，基本一无所成，只积累了每个行业不成功的丰富经验。在高科技高速发展的现代社会，往往一个专业足够一个人奋斗一生，在这种分工很细的空间里我们自己的特长在哪里?我们立志在哪个行业干一辈子?你对行业的透彻见解和有所作为令人敬佩和追崇，那你的收入和你的生活才能跟一般人不一样。所以古人才说：“有志之士立长志，无志之士常立志。”(掌声!)

如果以一般人同样的工作量、同样的睡眠、同样的娱乐，凭什么比别人成功?吃别人不愿吃的苦，挨别人不愿挨的难，才能享受别人无法享受的生活。职业定位的准确，关键在立志。毛主席毕业于长沙第一师范学校，按理他的职业定位应是老师，但当他十七岁走出韶山时便发自内心立下“身无分文心忧天下”的誓言，这是一个政治家的魄力。在我们这个行业里，有位著名的广告界人士李光斗，复旦大学毕业的高才生，是第一屆亚洲大专院校电视辩论大赛最佳辩手。1989年秋天，李光斗与小霸王结缘，经过短短的十年成为三角洲为数很少的全国著名广告人，中国十大策划人之一。在座的各位同学，

十年后我们又成为什么样的人呢?十年后，我们在座的有没有董事长?有没有总经理?有没有老板?这就看你有没有这个目标，因为立志会让你战胜自己，我们要竞争的并不是身边的那几个同事，而是在你这个年龄段的天下所有的人，但这不是第一个敌人，第一个敌人是自己;人最难管的是自己的生活，自己的情绪。战胜了自己，那么一切都不成问题。(掌声!)

平凡的事重复做是非常难的，我们总是可以原谅自己，原谅自己的失败，原谅自己的惰性，总在为别人的成功找原因，为自己的失败找理由，认为自己还有许多的人生路程在等着我们耗下去，耗到有一天，我们看到左右的人都超过自己，原先不如我们的人他的生活、工作、安全感都比自己强了，然后自己得到的只有后悔-叫悔恨终身。一个好习惯决定一个人的一生---习惯决定命运!毛主席在长沙爱晚亭读书的那几年，每日不管刮风下雨都用冰凉的井水往身上淋，这是常人难以做到的，“野蛮身体，文明精神!”。

第一类是人物，伟大领袖、国家元首、企业家，即能够改变别人命运的人;

第二类是人才，能够决定自己命运的人;

第三类是人手，出卖劳动力维持生存的人;

最后一类是人杂。

没有谁愿意成为渣。立志，不是说今天立了志，明天就一定能实现，但你没有想，你就永远回到放牛-挣钱-娶媳妇-生娃-放牛这样的循环中。

对职业生涯做出规划，才能在规划中实现你的志向。一个人一生当中最大的幸福在于作对两件事，一是找对单位、找对老板、找对上司;第二件事就是找对妻子或丈夫。为什么这么说呢?当太阳升起时我们与上司共事，当日落西下时我们与自

己的爱人相拥。我认为，在座诸位已找对了公司，金正公司是值得大家去投入、去尝试、去奉献的一个年轻人的企业。一个人一生只有三天，那就是昨天、今天、明天。昨天意味着过去，除了经验没有太多时间值得我们顾恋，选好起点是在今天，找对了方向你就早一天到达明天。

第一：我能干什么？即你的特长，这是别人要给价钱的最重要的标码，也是你个人赖以生存的筹码。

第二：我正在干什么？专心致志，不要同时希望挖两口井。

第三：我应该干什么？先强迫自己做应该做的事儿，才有机会做自己喜欢做的事儿。

第四：我还在等什么？永远不要等待，等待将给人无尽的借口。

其次，我讲讲人生职业走向设计法则职业定位，简单讲就是认准选好了这块地方，认为底下有水，坚持挖下去。所谓跳槽，就是这挖一个坑那挖一个坑，最后只有挖到职业的坟坑。（笑声！）人生是单程票的航船，我们可以后悔，但青春不会回来，如果你觉得选择对，那你坚持一步一步走下去，事实上几千人已经证明了金正这口井是有水喝的，有许多今天还在职业介绍所徘徊找井挖，很无奈，很无助，他们要选择。所以说，人生最大的痛苦不是奋斗而是抉择。（掌声！）

职业走向设计的前提是我们要找个点，为这个点做些什么准备：

第一，年龄。你不能在十七岁、十八岁时跑到人才市场说：“你们能否请我当总经理、董事长？”即使你父亲也不会聘用你。实践的第一步，考虑你的年龄适合干什么。

第二，学识。我们学的哪些知识是对工作有用的，把精力放在《天龙八部》、《小李飞刀》上又有什么用呢？它只有让你畅

想于江湖之中，产生暂时的遐想，生活却没有着落。学专业  
知识才是你工作的基础。

第三，形象。一个卖假药的和一个大学教授，一个摆水果摊  
的和一个公司高级管理员是不是众人一看就知道形象不一样。  
我们每日是否精神抖擞，是否给人有精神上的感染力，整洁、  
大方的形象在一个公司、人才市场是很重要的。你像一只落  
汤鸡、丧家犬，谁都会离得你远远的。

第四，胆识。敢不敢选择一个行业，敢不敢坚持这一行做下  
去，学了很多东西却不敢用，不去做，你只能是个会走动的  
书柜。(掌声!)

第一：智商iq□学业上的基础理论，专业知识。

第二：情商eq□我们控制感情的能力，一气之下，一怒之下对  
人生不负责任的冲动会造成很大的损失，现代人有很多压力，  
工作压力、感情压力、人际关系压力，承受不了这些压力你  
就不具备eq的能力。

第三：意商，即一个人意志力的承受度。意志力、忍耐力是  
人一生的成功支柱，一个成功的人应该是聪明、理智、意志  
力强同时都具备的。南非的总统曼德拉曾坐了三十多年牢，  
他的意志力使他相信他一定能得到支持和成功，这就是意志  
力的体现。既来之，则安之。既然你选择在金正干，你就干  
到成功，干到你能昂首挺胸的回到家乡，打工的最高境界就  
是：干到不要让随随便便的人或单位能请得起你!(掌声)面对  
生活也应该以乐观积极的态度对待，今天的生活最美好!《泰  
坦尼克号》的男主角说过这样一句话：“享受每一天!”无论是  
痛苦还是快乐都要面对每一天，要珍惜拥有，否则就没  
有。(笑声!)马克思四十年在同一个图书馆同一个座位上学习，  
他喜欢一边看书一边脚底下磨地板，经过四十年，他脚底下  
的水泥地板都被磨出一个坑，这就是意志力。

在职业设计上我们应该有这样的原则“任何时候做任何事，按最好的计划，尽最大的努力，作最坏的准备。”你的人生词典里就不会有失败这个词。除了贫穷不用计划，做任何事都要有计划。

杨总能以一个普通员工到现在的总经理，这样的艰辛步履是值得我们崇敬学习的。但如果每天你关注着电视连续剧十七岁的小燕子演到七十岁的老燕子，这些跟你个人生活又有什么关系呢？他们走他们的路，那是人家的人生舞台，你的人生舞台是在金正。（掌声！）

现在我说说怎么选点。什么叫选点？就是进入哪个行业站于哪个岗位从哪里开始。

在这里我想先和大家说说这一阵的热点人物-吴士宏女士，吴士宏曾是北京一个医院护士，在ibm当勤杂工起步，到销售部业务员再到华南代理分公司总经理□ibm公司中国区域总经理，到后来的微软公司中国区域总经理到现在tcl的副总裁，这是个奇迹！全世界有多少勤杂工？有多少护士？为什么只有她那么杰出？她的成功是她选点的正确，她能够一步一步的学，永不言败，永不服输。她的足迹是值得我们学习和参照的，一天工作16小时，从未摸过键盘，能在两个星期内打字速度达到专业打字员水平，这只是她的一件小事。一个人四十岁前应强迫自己做应该做的事，四十后才能做自己喜欢做的事，在学习、工作、实践当中要敢于犯错误，但不要犯同样的错误。人与人之间的区别不在于上班，而是看他下班后干什么。看一个人的品格，你就观察他身边的朋友是什么样的人。近朱者赤，近墨者黑嘛！也有一句话是物以类聚，人以群居。还是毛主席说的那句话：“好好学习，天天向上”。天天向下只有被淘汰。（掌声！）

同学们想过没有“家有良田万亩，不如一技随身”。记住：容易得来的钱不是福是祸，杨总曾讲过的这句话是语重心长的。职业走向设计第三点，工作意味着什么？工作意味着我们告别

了大学里悠闲朗读诗句的日子，告别了在校园柳树下看着池塘鱼儿慢慢游的闲情逸致。工作意味着竞争，一个人的工作代表他成人的标志，社会的认可。同时工作是一个人生存的基本条件和资格。如果手停了，口也停了。我们的各方面的资本积累不够，必须去拼，这是我们的现状。你不工作有人去做，物竞天择，适者生存，优胜劣汰。第四点是工作结果。工作结果就是人生的成果。每个人都有自己的人生结果，但人们要求证的是你为社会贡献多少。政治家谈统治的方法，企业家谈市场风云，慈善家谈救济了多少穷人，教育家谈多少桃李满天下。热爱工作，高尔基说过：“工作快乐是天堂，工作痛苦是地狱。”工作选择很重要，选择一定要在努力之前。找错方向刻苦也没有用，反而加速你的灭亡。一个人奋斗总有一个结果，闭上眼就是结果，但是不是好结果，关键在于当初的选择。一位西方著名科学家曾向学生演讲时说道：“我降临到这个世界时嚎啕大哭，周围的人哈哈大笑；但愿有一天我辞离世间时，能含笑而去，而周围的人却是嚎啕大哭。”(掌声!)这段话能让我们触及灵魂去深思，我们要对自己的选择负责!社会主义，社会就是这样，“主义”自己拿!(笑声!)

竞争中，我们不是比谁读书读得多，而是比谁的知识应用多，效果好。——知识不是力量，知识只有被使用才有力量。读得多，用得少这是愚蠢；读得少用得多是智慧。职业素质结构有三要素：1、知识，2、技能，3、职业态度。知识包括两个方面，一方面做人的知识，另一方面做事的知识。把这两个知识有机组合起来是现实社会对人的要求。我们见过有些大学生刚工作时打个电话都不会，名片不知怎么递，坐在办公室弓着腰，和领导说话站没站相，汇报工作不知所云，还有有些人字写得像鸡爪爬的。基本素质会影响一个人以后的发展。世上有独特魅力的领导人不是他有钱，也不是他有势，是他能带给人希望。人最怕失望，红军只有几万人跟着毛主席从瑞金出发长征，一路爬雪山过草地，还要受蒋军队的围追堵截。红军战士他们为什么干？一没工资二没奖金，因为坚信跟着毛主席就有希望。小米加步枪的军队能胜利是每一个领导向他的战士高喊：“共产党员跟我上!”；拥有飞机大炮的国



民zf军队的惨败原因是，每一个上司对他的部下嚎叫：“弟兄们，给我顶住！”。今天你相信金正才来金正，那么跟着金正走下去，不要太多怀疑，因为在你犹豫时已有人开始在干了，当你在干时，别人已经取得成功了，永远比别人晚一步不好玩对吧？自信，是人生最宝贵的财富。学东西不是单纯的书本知识，要结识朋友，从别处学到课本上学不到的知识。据研究，全世界的人士，他们的成功经验是一辈子至少要有250个朋友。大家翻翻自己的记录本，够不够250个朋友。没有，说明你的知识、社会阅历还很局限，你离成功还有距离。在职业素质结构三要素中我还要强调一个要素：职业态度，职业态度不仅是工作，学习也同样重要。现在给你们编的课程一定有它的道理，但你学习的态度不端正，不去学，又怎能有知识？又怎能应用？那你是空的、虚的、浮的。只有为人民服务的心，没有为人民服务的本事，谁要你呀！

1、做人，2、做事，3、职业精神，4、职业方法。

有很多60岁的老人都还会说：“做人难啊！”为什么六十多了他都还在感叹？人大都不是作为个体存在的，一生要与人打交道。你们看“人”字的写法，要两笔相依托才构成一个“人”字。每个人做人的原则应该是堂堂正正做人，踏踏实实做事。有些人被押向刑场才感慨：“我当初堂堂正正做人，踏踏实实做事就不会落得这样的下场。”我们太多的人认为在年轻时期可以拿青春赌明天。

一是永远跟自己的上司学习。一个人不可能生下来就是老板，他能成为我们的上司一定有他的道理，要不怎么没叫你当这个上司呢？如果我们真的不喜欢自己的上司主管，应该这样想，他这个人我不喜欢，但是他的经验一定是我喜欢的，我不能讨厌他的成功经验吧。还有一点就是永远不要说使自己生存下来的上司的坏话，这是一个职业品德。我们拿了他发的工资，是为他解愁，替他分忧，食君之禄，为君添忧的主儿谁敢要！中国人有个糟糕的劣根就是口是心非。俗话说：“谁人面前不说人，谁人背后无人说。”当着领导说一套，背过领

导又说一套，这是人的道德问题，难改，但活到一百年也要强迫自己每天改一点。

二是对同事相互尊重、坦然相待。

三是对新人，要想到初心。

四是对朋友忠义两得。

做任何事是需要别人合作才能顺利完成，那就须忠义待人，不忠厚待人，不仁不义谁敢接近你呀。我们全公司的人都是风风雨雨同路人，从工作角度上看是同事；从生活的角度上看是朋友兄弟姐妹；所以我们要珍惜这份相处的缘分。下面再谈做事。

做事要做到四个字“尽职尽责”。职业精神应该是敬业、乐业，喜欢这份工作并以此为荣。工作中不可能不存在困难。要知道成功的人就是解决困难最多的人。我的笔记本里有这么一句话：不放弃任何解决困难的机会，人的一生就是解决困难的过程。当我们走完一生才能说没有问题要解决了。面对工作、生活上的压力，面对来自家庭、朋友、同事、上司等的困惑。要排除万难，否则我们就会被万难排除！（掌声！）企业竞争来自学习力，不学习哪来信息？有学习力才有判断力，有了判断力就有了分析力，有分析力以后才有洞察力，有洞察力的人一定有凝聚力，接踵而来的是组织力、财力、个人魅力、影响力，这一切都来自我们的学习力。

最后，我来点击一下如何确定基本的人生观和是非观。有个故事：从前有个小伙子，祖辈都是菜农。小伙子每天挑粪去菜地浇菜，从小习惯了这年复一年的活。一天，艳阳直射头顶，他去菜地的路上在一棵大树下歇脚，坐在挑粪扁担上，扇着那顶破草帽，远眺村里大财主的那幢豪华楼房，心里突然有个梦想：有一天我要是像他那么有钱，我一定要打一副用金子做成的挑粪的扁担。（笑声！）

观念决定财富，有什么样的想法才有什么样的做法。举个例子来说吧，同样是卖鸡，一个老太太养了鸡拿到农贸市场上去卖，辛辛苦苦卖了一辈子，养活了全家，盖了几间房屋，这叫圆满人生，幸福生活；另一个呢，肯德基也是卖鸡，甚至他还不卖整鸡，只卖鸡翅、鸡腿，但他的生意能覆盖全球，因为他有连锁店这个思路，他有做大生意的观念。确定基本的人生观和是非观也确定了一生的财富。

必须有吃苦的人生观。为什么我们现在的一些孩子出门就叫taxi，可他父母都是骑自行车出身的，因为他不懂得钱得来的辛苦。再富也要穷孩子，让他知道一些苦，懂得如何吃苦，苦和乐是相对而言，又相互转化，乐极生悲嘛。有一个词是痛快，先痛苦之后再快乐。你带着模糊的所谓的理想南下发展，带着你模糊的人生观，职业定位不准，雾里看花，最后只有行囊空空踏上北去列车，回到原来旧貌依然的贫穷小山村，甘心吗？没有是非观我们就分不清谁是好友，谁是损友、谁是人物、谁是人才、谁是渣。首先要想的是我要成为一个什么样的人？做一个心地善良、坦诚的人，有正直原则的人，有理想抱负的人，有责任心的人，这不容易！不识货半世苦，不识人一世苦。跟对人，才能作对事，跟对上司，跟对老板、跟对领导这就是你是非明确体现的第一步。

在这里我还要穿插讲个孤独观，独立的思考应是一种享受。一群人遇困惑，我们会经问周围同样困惑的同事：该怎么做？困难怎么解决？如果他能给你很好的答案，他就不会被问题同样困扰了。所以我们强调独立思考，学着比我们成功的人去思考，做有个性的见解。你的所谈内容的深度与广度与众不同才行。我们必须学习自己去思考问题，解决问题，这需要我们承受孤独。

一类：是解决问题的人；

二类：叫被问题围绕的人；

第三类：是制造问题的人。

一个公司三类人的比例决定公司的生命力长短。还有我要强调作为现代社会知识竞争群体，应选择像狼一样进取拼击精神。我想引用深圳华为总裁任正非一段话供参考：“企业就是要发展一批狼，狼有三大特性，一是敏锐的嗅觉，二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，三是群体奋斗。企业要扩张、必须有这三要素。我努力构筑这样一种宽松环境，让大家去努力奋斗，新机会点出现时，自然会有一批领袖站出来争夺市场先机。每个部门都要有一个狼狈组织计划，既要有进攻性的狼，又要有精于算计的狈。只有这样，才可能在激烈的国际竞争环境中生存下来。”竞争社会环境中，是羊必被狼吃掉；是狼就必须要去战斗！（热烈掌声！）

我个人十三年营销职业生涯得出总结认为成功应该是以下三个方面要素同时具备：一是比我的同龄人优秀或有一番建树。二是任何时候在情感方面的处理比较圆满，包括亲情、友情、爱情。三是在金钱使用方面上，不会因为钱的原因而改变自己做人的原则。没有存折便没有人格，当一个人穷得只剩下人格时，人格也不值钱了。这就是我对待名、利、情三个方面的个人见解。