

2023年河伯的故事意思 井下岗位讲述演讲稿(优秀5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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

河伯的故事意思篇一

各位领导、老师：大家下午好！

今天，我演讲的题目是《立足岗位做贡献，用心服务提质量》。在党的群众路线教育实践活动工作会议上强调，这次教育实践活动的主要任务聚焦到作风建设上，集中解决形式主义、一、享乐主义和奢靡之风这“一”问题。这“一”是违背我们党的性质和宗旨的，是当前群众深恶痛绝、反映最强烈的问题，也是损害党群干群关系的重要根源。“四大危险”中最大的危险是脱离群众，“一”是脱离群众的集中表现。只有狠刹“一”、逐步扫除“一”，才能进一步密切党同人民群众的血肉联系，巩固党的执政地位。“一”问题解决了，党内其他一些问题解决起来也就有了更好条件。

作为一名教师，我们首先不能脱离学生家长，不能官僚的只知道学生在校的学习情况，不去了解学生家庭情况，作为农村教师我们更应该多去关注孩子的家庭和孩子的心理所想。此刻，我深感肩上责任之重大。因为在家长心目中，老师是希望，是寄托。是啊，“教师人类灵魂的工程师”“教师是太阳底下最光辉的职业”。作为一名教师应该是德才兼备，有丰富的知识，有亲和的态度，有多样的方法，有全面的能力……所谓：“师者，传道、授业、解惑也。”教师作为人类灵魂的工程师，不仅是学生增长知识的导师，思想文化的

传播者，各种人才的培养者，更是道德的引导者，思想的启迪者，心灵世界的开拓者。作为一名教师，此时，我倍感光荣和快乐。

每当清晨走进幼儿园，面对一声声稚嫩的“老师，早上好！”时，我的心中充满了从未有过的快乐，给我带来了一天的快乐和生机；每天傍晚随着一声声“老师，再见！”“给我留下明天的希望之光。孩子们纯洁的心，圣洁的情，深厚的意，净化了我的心灵。这就是阳光心态。那么每位教师都在心里树立“以人为本”的教育理念，都怀有一颗阳光快乐的心，而且能够为集体利益着想，为了学校工作心往一处想劲往一处使，那么我们就会是一支阳光团队。梨园小学是我乡的一所比较偏远的农村教学点，多少年来不论严寒酷暑、路途遥远我们每位教师就像是它的守护神一样，尽心尽力的坚守着这片乐园。曾一度充满了希望，充满了阳光。今天仍然以实际行动践行着党的群众路线，以师爱的天性、职业的理性教育者的个性滋润着山区孩子的每一个心灵。

比如上学期我们精心设计美化了校园地面，共同策划，每一个人都为了让孩子有一个轻松愉快的活动场所，毫无怨言，起早贪黑，我们每个人牺牲休息时间加班加点的画，每天早上7：30就已经在工作了，下午孩子回家后继续工作，晚上还挑灯夜战，可是老师没有埋怨，无怨无悔这就是阳光心态，老师们加班时都是不约而同，分工合作，一边商量设计一边描绘着美丽的画面这就是阳光团队。通过了党的群众路线教育实践活动后，我们这支阳光团队换位思考如果我是学生，站在学生角度，他们是希望被倾听的，所以要学会倾听学生的想法，走进他们的内心世界。根据小学生爱表现，喜欢被表扬的心理特征，在课堂上我总是用赏识的目光去注视他们，用鼓舞性的语言去激励他们，我告诉他们，相信自己，你一定能行！

让学生也有一颗阳光的心。有了阳光团队和孩子们快乐的笑脸，我们的校园就是一个充满阳光，充满快乐的校园。孩子

们在这充满阳光和快乐的学习环境中会自由快乐的茁壮成长。太阳总在有信念的地方升起，月亮也总在有信念的地方朦胧，信念是永恒的微笑，使你的心灵永远充满激情，使你的双眼永远清澈明亮。

教师就像一颗星，没有太阳那样热烈，没有月亮那样温柔，没有朝霞那样眩目，没有白云那样高远，但从来无怨无悔，与世无争，总是在一个不显眼的角落里，奉献那份光和热。

河伯的故事意思篇二

一、营业情况

20xx年以来，面对竞争加剧的复杂市场环境，作为站长，我带领加油站全体员工紧紧围绕分公司“扩销增量”的工作目标，积极开展全员销售竞赛活动，抢抓机遇，争先创优，迎难而上，想方设法增销量，巩固大客户，发展小额配送。我先后与本站领导小组及员工进行座谈，发动员工想办法出主意，增加销量。在经营管理模式上，要求班组成员巩固进站加油顾客，通过社会关系就近寻找客源，另外由站长与领班负责寻找小额配送客户。成效比较理想，先后抓住了广宇通讯公司、市政工程建设等工程用油，保证了每月小额配送油品任务，弥补了零售销售总量的不足。大力宣传长城润滑油的品牌保障，让客户放心使用，从售后服务、价格、质量上找突破口。

截止11月份，汽柴油销量达吨，完成年度任务的%，其中柴油吨，同比%，汽油吨，同比%。润滑油销售吨，同比%。

二、加油站管理

坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了热泵和空调，解决了员工夏天洗澡

和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。

为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐或举办各种文体活动、知识竞赛等活动，丰富员工的文化生活的同时，也增强了员工之间的友谊之情。

狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握加油“八步法”，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，与社会加油点、中石油站展开竞争，在同等价格下比质量，在同等质量上比服务，让广大顾客感觉到在中石化加油站消费放心、舒心。

三、安全管理

今年，是“我要安全”主题活动的第二年。我就以“我要安全”主题活动为契机，认真组织员工学习各项安全管理制度，营造了浓厚的活动氛围，员工围绕“为什么我要安全，”“我的安全责任是什么”，“我如何保安全”，“如何落实谁主管谁负责安全责任制”等问题开展讨论，通过大讨论知道了“安全是对自己生命负责”、“我对安全有责任”、“你我保安全，安全有保障”，从自身出发，自觉履行安全职责，严格执行安全禁令和纪律，规范了作业行为；同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加油站实际情况，细化加油站安全纪律和规定，在加油站日查、周查、月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。

根据公司要求，分别与me签定《安全责任状》，与员工签订安全承诺书。明确加油站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

四、加强数质量管理，努力降低油品消耗

坚持对油罐车进行卸油前的准确计量，油品的核对，对油罐做到每天计量、核算，同时结合实际情况，定期校对加油机的准确度，特别是元丰站，因的主要用户大都为小流量加油的摩托车。在校对加油机的准确度时，必须要考虑到发油方法、数量、频率等因素。总之，加强计量管理，明确计量员职责，发现问题立即查找分析，不隔夜，建立健全计量分析制度，努力确保将油品损耗降到最小。

五、设备管理

本人本着“大修早处理小修不出门”的原则，通过对领班的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保证了加油站设备全年运行正常，在维修中心的大力配合下，基本做到了加油站的设备完好。

不足之处：

1. 精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。
2. 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。
3. 员工规范服务意识还有待提高。
4. 设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

河伯的故事意思篇三

1、个人性。述职报告实际上是对自身所负责的组织或部门在某一阶段工作进行全面的回顾，并依据法规在一定时间内进行。要从平时的工作当中去总结成绩和经验，从中找出不足与教训，对过去的工作做出正确的结论。述职报告强调个人

性，对工作负有职责，必须真实。

2、规律性。事实是述职报告当中很重要的主体，对搜集来的事实、数据、材料等进行认真的整理、分析、研究。找出某种带有普遍性的规律，得出公正的评价和结论，即包括经验和规律的思想认识。议论不是逻辑论证式，而是论断式，因为自身情况就是事实论据。

3、通俗性。述职报告尽可能让所有与会代表全部听懂，对于与会者来说，内容应当是通俗易懂的。即使是专业性、学术性很强的内容，也要尽可能明晰准确，以与会者理解为标准，形式要通俗，结构要格式化，语言则需口语化。

4、真实性。真实性是述职报告毋庸置疑的，述职者一定要实事求是、真实客观地陈述，力求全面、真实、准确地反映述职者在所在岗位职责的情况。对成绩和不足，既不要夸大，也不要缩小。

基本结构述职报告外在结构是格式化的，包括标题、称谓、正文和署名四部分。

单行标题：“述职报告”或者“在……(上)的述职报告”。

2. 双行标题：正题写主题，或者写述职报告类型，副题写述职场合。

称谓是报告者对听众的称呼。称谓要根据会议性质及听众对象而定。“各位领导、代表”。称谓放在标题之下正文的开头，有时根据需要在正文中间适当穿插使用。称谓一般采用提行的写法。要用“谢谢大家”等礼貌语言。

述职报告的写法依据报告的场合和对象而定，一般来说采用总结式写法，共分四部分。

1. 基本情况

履行职责的基本情况，须平直、概括、简短。用最精练的文字，概括地交待，如主要情况、时间、地点、背景、事件经过等。

(1) 工作过程。

(2) 内容概括(成绩、经验为主)。可以将总结出来的规律性认识、主要经验或教训、主要成绩或存在的问题用简短概括性文字写出来。(3) 主题认识。这样，听众在对报告的全貌有一个大致的了解，也能够统领全篇，激发听取的兴趣，启发和引导听众积极思考。

2. 成绩经验

自此以下包括问题教训和今后计划共三部分，分层次来分析证明主题，这才能条理分明。层次安排方法，一般采取横向排列(各层次独立性强，共同论证主题的正确)。每一层次都要有一个小的主题，写成层义句。层义句，一般写在层次前面，或者每一层次前后都要写出，也有的层义句写成了小标题。可以是口号(主题句)的反复。层次中间要恰当运用材料。

3. 问题教训

要实实在在，要有条理，不要避重就轻。

4. 今后计划

包括目标、措施、要求三要素。要切实可行。这部分与总结不同，数量少一些，占全文1/5以下为好。报告结束时要用称谓礼貌用语，如：“以上述职报告妥否，请予审议。谢谢大家！”写作要求一要以事实 and 材料为依据。对以往的工作实践进行回顾、分析，因此以往实践所发生的事件是写作的唯一

依据。事件材料必须真实可信，数字要准确可靠，背景材料要有辅助性，能与事实形成鲜明的对比或者烘托。

二要点面结合，重点突出。述职报告过分全面，这样势必犯了大而全的错误。包罗万象，应有尽有，表面看上去好像很不错，实际上眉毛胡子一把抓。抓精华，找典型，以这段时期工作中突出而富有典型意义的事件来反映一般情况，抓住主要矛盾，写出这一段工作的特色，这样的述职报告不会千篇一律，才会具有指导意义。

三要分析事实与材料，找出规律。述职报告的目的是为了以后更好地工作，扬长避短，因此经验与教训是一篇总结的关键。要从自己掌握的事实与材料中总结出现律性的东西，这样的述职报告才有意义。所谓现律性的东西，即是反映事物本质与发展必然性的认识，是经常起作用的认识。

河伯的故事意思篇四

各位领导，各位老师：

很高兴能在读书报告会上向领导和老师汇报自己的读书收获和感悟。最近，一直在看中国台湾作家龙应台的几本书：

《孩子你慢慢来》、《亲爱的安德烈》、《目送》，《野火集》。仔细把这几本书放在一起比较，《野火集》曾经一度在中国台湾军队中被列为禁书，写的是社会问题及思考，刀光剑影，寒气逼人；而另外三本，却是写孩子和亲人，缓缓道来，深情款款。

《孩子你慢慢来》，是龙应台写她的两个孩子从牙牙学语到上小学之前的事情，字里行间有一片珍惜得不知如何是好的柔软心肠，看这本书的时候，心里是欢喜的，平和的，柔软的。没做妈妈的，看了这书会觉得孩子的纯真可爱；孩子已经长大了的，看了这书，会想起自己养育孩子时的无穷乐趣和无限欢喜。

活、世界和心灵。龙应台“认识了人生第一个十八岁的人”，安德烈“也第一次认识了自己的母亲”。

我觉得这本书不仅仅探讨了一个人青年时期的困惑，例如“为什么要用功读书？”“你十八岁的时候知道什么？”“如何接受平庸？”之类的问题，更多的是关于东西方教育差异、文化沉淀和包容、道德与民主、社会贫富差距甚至还有政治敏感问题的探讨。

如果家里有中学生的话，这本书实在应该看，大人和孩子一起看，探讨沟通。不仅能加深父母和孩子之间的理解，更能使孩子开阔眼界与心胸，让他们知道——世界，不仅仅只有眼前，还有远方与梦想、家国与责任。

谁没有父母兄弟，老人孩子？这本书告诉你，这些离愁别恨人人都得经历，今天是我，明天，将来，是你。心爱的人，自以为离不得的人，一个个的，都将失去，求不回，得不到。以前平淡的每一天，其实都是幸福。

河伯的故事意思篇五

公司陈总以及各位同事：大家下午好！

20xx年度本人担负售后部经理的岗位，我的本职工作是负责公司售后服务部经营管理全面工作。

1—3月份本人的工作目标及完成情况主要是以下几个方面：

1、信息管理中心组织机构的调整，现已完成，将信息管理中心设立技术主管一名、信息主管一名，信息接待员一名、信息结算员二名，岗位人员已全部安排到位。

2、维修人员的工资体制的变革。从以前的固定工资改变为计件工资（也既是多劳多得）从xx年11月份开始适应，在xx年2

月份已走入正轨，大大提高了员工的积极性。

3、信息管理中心的工资体系变革，将以前的固定工资模式改革为绩效工资模式。班组长按除安装以外收入任务的绩效工资（分年度和月度）；信息接待员按当月接件的数量和质量单件计付绩效工资；信息结算员分别根据当月安装维修的收入总额计付绩效工资。

4、公司售后服务管理系统的应用，进入售后系统化管理。公司从07年12月对售后服务系统进行了适用，今年2月份正式应用，真正实现了售后系统化管理，在流程管理、结算管理、财务管理特别是在客户资料上得到了极大的改变。

4、售后的财、物管理以及责任人的划分。我们将财、物管理分为配件管理、接修机退换货管理、现金管理、各厂家安装维修结算管理。各个岗位都明确了责任人，如有遗失、损坏、漏结都由相关的负责人负责赔偿。

作为售后部经理，今年1月份就制定了全年的收支平衡的经营目标、关注细节、流程、作到心中有数，在这里我要感谢我部门的所有同事，在你们的理解和支持下，我们共同完成了系统的操作和应用、结算分工管理、业绩激励考核、服务人员三统一等，在此期间，我们增加业务量，分别和格力、威力、松下合作，从而增加保内收入，从xx年前3个月来看，收入正在稳定增长，主要体现在厂家保内维修结算，空调1、2月共处理保内维修67件，到厂家共结算4225元，在07年的基础上增长80%，1—3月份共处理3815件投诉，按制定的目标信息处理满意率控制在99.9%以内，乡镇网点的开发、模式的变革大大降低了经营成本，在去年的基础上差旅费用降低了60%以上。

一、信息中心前台人员服务意识不强，单独作战能力差

由于我本人作为售后部经理，没有加强人员的约束，只要客

户来了有人接待登记，然后给用户预约上门就行了，没有真正做到“感动顾客”，为了真正让客户满意，加强前台人员接待的礼仪礼节的实践培训，要多替客户着想，主动为客户服务，接待时要多听客户反映问题，当用户说完后，再根据用户的需求服务。如果我们没有更好的去服务于客户，和竞争对手在人员素质上，公司的制度方面，我们不出创新、对自己岗位上的问题不重视不出想怎样才能更加优化我们的工作环境，自己的业务能力差，不知道找原因不主动学习，有这么一句话“一个人的成功，99%的勤奋，1%的灵感”，那我们要做好准备，为公司创造价值，为自己创造平台。在今后的工作中，大家互相监督，我们将严格执行公司标准。

二、技术中心服务人员的技巧沟通方面有待提高

技术中心是售后部一个核心的板块，他们的服务质量将直接影响到公司的售后服务在消费者心目中的地位，因此加强技术中心人员的素质的培养是我们的首要任务，我们要把服务进行标准化、格式化，以优质的服务得到客户的口碑。其实技术员的能力分配是50%做事，50%做人，客户的需求不仅仅是将他的产品修复，更重要的是在于和用户的沟通和协作，光做事不说话，做完了就走，还有保外维修没有讲究技巧，和客户没有沟通好，导致客户不给钱或少给钱，就述以上问题，就告诉我们的服务人员，一个优秀的技术员，他也是一个销售员，他不仅仅买服务还会销售产品，做为管理者，我们要遵循公司“更快、更好”方针，每天总结并进行案例分析，为公司发展提供最有利的保障。

三、管理中心执行力还不够

售后部前段时间应用了售后服务系统，在流程上、考核上都进行了细化，这样管理上的问题就暴露出来了，有些违规事项没有得到相应制度的处罚，执行者觉得这件事不是很严重，只要下次注意就算了，有的是不干说或不执行，不想得罪人，有的是自己也无组织观念，执行不了。综上所述，本人作为

售后服务部经理，没有管理和落实好各项制度的考评考核，认为在一起工作是好朋友，以为他们能自觉遵守，就是因为这些，纵容了他们，也从容了我们自己，为了公司的发展、为了自己的将来的发展，我们不能纵容任何一位员工，在今后的工作中，大家共同监督，公司的各项考评考核靠的是执行而不能把它当成一种人情去纵容违规□ xx年度前3个月已经过去了，对于以前取得的成绩和不足，不管怎样大家都付出了很多，给予了很多的支持与帮助，在这里我要非常的感谢大家！下面我将从以下几个方面制定4月份工作目标。

一、旺季人力资源的工作计划

1、 安装人员组建30人以上，维修人员城内组建7人左右□z组建第十个乡镇网点即桃花源网点，以上工作将在4月底之前全部完成。

2、 安装人员的培训，本次培训除了现场实践、需安装的家用电器的基本知识的培训、安全操作规程（如在各种墙体上如何安装支架、如何使用安全设施、如何用安全绳绑外机等各类不确定因数情况下的安装注意事项）、电工的基本知识、公司的企业文化，做到人人弄懂人人过关。以上工作在4月底之前完成。

二、日常工作的管理计划

1、 严格执行维修机卫生管理制度，卫生未达标的负激励10元/次（相关管理人员必须也要负连带责任）。

2、 严格执行技术中心持续1个月每天30分钟的晨训（内容主要是关于上门服务的技巧及沟通的实践演练），由技术主管执行，未执行的负激励负责人20元/次（特殊情况可申请），上门服务人员不主动参与或有抵制情绪的，根据情节的严重性给予10—100元的负激励并通报批评。

3、 严格执行信息中心持续1个月的岗位培训，真正让信息中心的每一位职员都能独立完成所有流程，全都成为全能手。4月底进行各个流程、系统操作、考核标准等的实践考核，考核未通过的负激励100元并停岗培训待培训合格后方可上岗。（参照4月份培训计划）

总之，通过这一年来运作，我们的团队精英们付去了很多，也获得了可喜的成绩。可我们还有不足之处，2008年是中国的奥运年，也是大地年，是大地实现梦想的一年，我相信，在公司上级的正确领导下，在各团队精英的理解和支持下，我们一定能再接再厉，我们的目标是全年35万的维修收入，做到收支平衡，打早同行业服务新标准！力求做本土服务行业的领导者！（大家有没有信心）

以上就是我的述职报告，我会全力配合好各部门的工作，请陈总和各位同事在今后的工作中进行监督和支持。谢谢大家！