

经理发表讲话(实用10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

经理发表讲话篇一

尊敬的领导、同事们：

大家好！

我从担任餐饮经理以来已经在xx餐厅工作一年多的时间了，由于是从基层员工做起导致我十分熟悉餐厅的工作流程，对于餐厅的发展而言全体员工在工作中的努力是很重要的，因此我也会重视餐厅管理工作的展开并通过自身的努力取得了不错的成效，相对于这些来说我更希望能够在座的各位能够认识到自身职责的重要性。

须知餐厅每个工作岗位的存在都是不可或缺的，正因为如此我们才能够组成团体并为了餐厅的发展而努力着，过去的我正是这般重视自身餐厅管理工作的展开，毕竟我能够在餐厅工作中取得这样的成就也与领导的栽培分不开，而且身处于餐饮经理岗位就应该带领员工们做好餐厅的各项工作，在凝聚了整体的力量以后自然能够创造出较好的营业额，过去的我们也正是这般的在餐厅工作中努力着才能够创造这么多的成果，然而工作成果的获得本就很难得自然得重视自己每次工作的展开才行。

以往我们也有定期开展过例会并针对工作中的难题进行讨论，每当餐厅营业额有所变化的时候都会针对工作中的发展方向

进行思考，如何才能保持现有的优势并避免自己在餐厅工作中犯错才是我们需要思考的，朝着崇高的理想而努力着自然就会更加积极地完成餐厅的各项工作，我在以往的餐厅工作中也是这般努力才能够在领导的栽培下有所成就，希望大家在完成自身工作的同时也要朝着这个目标而努力，仅仅满足于当前阶段工作的完成是难以在餐厅工作中有所成就的。

面对当前的市场变化应该要在餐厅工作中树立新的目标才行，用不拘泥于过去的眼光对待以后的工作才能有着更大的发展，这既需要我们对现有的工作方式进行改良也需要大家的携手努力，想要在职场中有所发展自然得对待当前的工作更加积极些才行，热爱自己的工作并愿意为了工作量的完成而努力才是我们需要做到的事情，所以我们得重视自己在餐厅工作中的努力并为了实现职业追求而奋斗，心中拥有想要做好餐厅工作的信念自然能够为集体事业的发展贡献更多力量。

希望大家能够在往后的日子里做好自己的餐厅工作，正因为属于餐厅的一员才应该要热爱自身的工作并为之而努力，而且我们也要继承这种爱岗敬业的精神并为了工作量的完成而努力，另外我们也要尽快在餐厅工作中建立竞争优势从而获得更多的机遇，怀揣着崇高的职业追求才是我们在往后的餐厅工作中需要做到的事情。

谢谢大家！

经理发表讲话篇二

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家上午好！

风和日丽，清爽宜人，今天我们在这里欢聚一堂，隆重举行世纪坐标广告公司和少林寺旅游公司签字仪式。我谨代表少林寺旅游公司对莅临签字仪式的各位领导和嘉宾表示热烈的

欢迎和诚挚的感谢！

少林寺旅游公司是一家以国家5a级旅游景区—少林寺旅游业为主要发展方向的公司，成立于1998年，经过多年的经营发展和积淀，少林寺旅游公司在“先做精，再做强，再做大”的发展理念指引下，全体人员奋力拼搏，锐意进取，将少林文化传播到世界各国。

“十二五”时期也是公司大力实施人才强企的关键时期，得人才才能得天下，公司致力于为员工搭建广阔的事业发展空间、优良的人才成长环境，公司十分重视员工的再教育和持续培训，不断提高生产经营和管理人才的培训力度，持续引进高层次人才到公司工作，为公司成长提供有力的人才保障，把少林寺旅游公司建设成为追求卓越的公司、勇创一流的公司，公司将以公平、公正、公开的原则，让每一个有思想、有能力、有热情的人都能发挥自己的才干。

首传禅宗，影响极大。因此，少林寺被世界佛教统称为“禅宗祖庭”，并在此基础上迅速发展，特别是唐初十三棍僧救驾李世民后得到了唐王朝的高度重视，博得了“天下第一名刹”的美誉。

现在的少林寺不仅因其古老神秘的佛教文化名扬天下，更因其精湛的少林功夫而驰名中外，“中国功夫冠天下，天下武功出少林”。这里是少林武术的发源地，少林武术也是举世公认的中国武术正宗流派。

少林寺景区还是我国著名的旅游胜地之一。2000年，少林寺景区被国家旅游局首批认定为我国目前最高级—5a级旅游区。

近年来，少林寺文化传播得到快速健康发展。尤其是今年以来，实现了高位快速增长的良好态势，为双方合作奠定了坚实的基础。

真心希望双方在今后的合作中，密切配合、精诚团结、加快速度，创新模式，使双方人才效益、经济效益获得双丰收，为当地经济建设做出贡献。

今天，我少林寺旅游公司与世纪坐标合作关系的正式确立，必将为双方创造新的更好的合作与发展机遇。

尊敬的各位领导，各位嘉宾，今天举行的签字仪式是我们双方合作，追求卓越的一个新起点，我们愿和大家一起以此次签约为契机，进一步发挥自身优势，创新合作机制，努力搭建优势互补、互利共赢、务实高效的合作平台，我们也期待着更加全面和深入的合作。

最后，再一次对各位领导和嘉宾的到来表示衷心的感谢，也预祝世纪坐标公司和少林寺旅游公司合作之树常青！

祝各位领导身体健康，工作顺利。

谢谢大家！

二〇一七年五月二十六日

经理发表讲话篇三

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

我叫xx今年32岁，毕业于江西财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感

恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得1996年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。1999年至xx年，我在分公司营业部担任组训工作，并在xx年被评为全市优秀组训□xx年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师□xx年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职□xx年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名□xx年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；xx年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；xx年11月参加“全省县支公司经理培训班”；xx年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了我，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势

主要表现在以下几个方面：

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿险体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。

由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到xx课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，

有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

经理发表讲话篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

转眼之间，已经是20xx年，首先在这里祝大家新年快乐！现在，我将我20xx年的工作和20xx年的计划做一个简要的汇报：

去年，我在公司上级领导的指导下，严格遵守公司各项规章制度，并结合本职工作积极带领销售团队在激烈的市场竞争中奋发向上，但是因为受外地水泥的影响、市场经济、水泥价格的调整等多方面的问题，导致我们销售部门的总体业绩有所下降。在20xx年，我部门完成了26.6万吨的销售业绩，离年初制定的30万吨的目标还有所距离。

虽然，在去年，我们取得了一定的成绩，但是这个成绩并不是令人欣慰的。纵观20xx年，我们也确实存在一些问题，比如市场协调工作不到位，缺乏深入的市场调研，与外来水泥的竞争意识也有待加强。

所以在今年，身为水泥有限公司销售经理的我，更因积极的根据当前的市场形式，在我公司领导下从以下几方面代表我公司行使营销职权，并逐步培育我公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展：

一是要继续深入开展调研本地水泥产品市场情况的行动，并整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向。在营销过程中，要切实的做到以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

二是要逐步优化销售流程，加大内部管理机制。在明年，我会充分研究各职能模块的工作流程，并制订更加科学的销售计划，进行合理的销售分工，以此有效的控制各个销售环节。

三是要充分调动人力资源优势，并建立起良好的销售团队及团队文化。

四是要强化基础管理，进一步加强制度建设，坚实的做到凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。

我相信以我们齐心协力的合作力，和坚实无比的凝聚力，一定会在今年切实的完成工作目标，让我们大家拿出更多的激情为壮大我公司发展做出更多的努力。最后再次祝大家新年快乐，健康幸福！

经理发表讲话篇五

各位领导、各位同事：

大家下午好！下面我谨代表****高速公路第*项目经理部作表态发言，认真贯彻本次集团公司“****”动员会精神，全员发动，形成合力，力争完成各项指标任务，我们坚决做到：

第一，落实责任，提高干事履职的执行力。本次动员会目标明确，我们回去后将做好动员发动工作，要强化目标意识、大局意识、责任意识、实干意识，制订落实方案和措施，强化责任落实，在**高速9标全体参建人员中统一思想、提高认识、鼓舞士气，迅速掀起劳动竞赛的高潮，确保实现目标任务。

结合**高速项目特点和**地区的气候条件，抓住第四季度乃至春节期间至20xx年3、4月份的施工黄金期，完成路基工程的90%工程量，完成桥梁桩基施工，为桥梁工程全面施工创造条件，另外实现**大桥和**大桥主墩出水这一节点，春节前

完成0#块支架搭设和预压。

工作安排中，我们将抓住关键：优先安排**乡道和**县道跨线桥的下部结构和箱梁预制安装施工，盘活箱梁预制场的流水生产，加快**县道跨线桥、**互通及**互通的全面施工，解决产值来源。突出重点：以路基进度保桥梁，在线外征地较少的情况下，加快主线路基贯通，为箱梁运输安装创造条件；以凤山枢纽通车节点为关门日期，加快**段工程的施工。攻克难点：集思广益解决**大桥深水基坑施工、**互通高支架现浇施工和跨***国道、***省道等的边通车边施工的交通管制等难点。

第二，团结协作，形成团队作战的合力。要加强与内外各方面的沟通。项目部做好外部协调的同时，弘扬团队精神，抓好团队建设。要突出做好供应链保障、技术质量保障和综合协调保障这三大保障工作；抓住团队执行力和队伍生产力这两大保证；全面统筹，强化团队建设。充分调动项目部和施工队各个方面的积极性，顾全大局，互相尊重，互相信任，互相支持，形成人心思干、人心思进、和衷共济、共谋生产的良好局面。

第三，创新实干，增强工作机制的活力。**的任务很重，我们将以等不起的紧迫感，慢不得的危机感，坐不住的责任感，认真策划和谋划，实干、巧干，在务实工作的基础上，落实好前面汇报中提到的工作思路及措施，另外项目部将围绕完成任务目标这一主题思想，开拓思路，在集团公司的指导下，多想多做加快生产的各种措施，恳请集团公司给予支持。

尊敬的各位领导、同志们，在这里我庄重承诺：请集团公司放心，**高速第*项目经理部将以坚定的信心和饱满的热情，全身心投入到第四季度的各项工作中去，脚踏实地，顽强拼搏，艰苦奋斗，圆满完成集团下达的指标任务，向各位领导和集团公司交一份满意的答卷！

经理发表讲话篇六

尊敬的各位领导、各位同事：大家好！

今年是落实《**职工生活基地调整改造“十一五”专项规划》的起步年，作为**两大公司服务生产的总后勤和构建和谐的主阵地，我公司迎来了前所未有的发展机遇。但承担如此繁重的民心民利工程，深感责任之重大。正如*经理所说：“机遇千载难逢，挑战前所未有”，在这“喜人又逼人”的新形势下，我们如何圆满完成全区的宅区整治工作，给**两大公司交上一个满意答卷，如何团结协作、励精图治，再塑一个勇于进取，敢于拼搏的**事业人的新形象，是我们在座的每一位义不容辞的责任和义务。

在总公司工程管理一盘棋，上下一条心，统一思想，统一安排的调度下，作为**项目经理部，到五月二十日，须完成单控改造37栋，单控外线38条，干线改造3条，总工程造价约1290万元，占全年总工程造价的35。时间之紧，任务之重，这在二处的施工史上是不曾有的。但困难与收获同行，只要我们继续发扬肯吃苦的精神，就没有战胜不了的困难。只要我们共举总公司效益最大化一面旗，就不会计较局部的荣辱得失。

今年的各项工程开工在即，经过多次的培训学习、多次聆听总公司的教诲，使我们明确了形势，找到了方向，摆正了安全、质量、进度与效益在工程管理中的关系。

“安全是第一责任，安全是第一目标”，这是总公司明确的安全理念。因此，在安全管理工作中，我们将全面强化安全教育，提高安全意识，使广大职工提高分析判断和紧急情况处理能力，确保全年安全无事故。

质量是企业赖以生存、得以发展的保证。特别是隐蔽公用工程质量的好坏，直接影响着几年甚至几十年的运行效益。因

此，在今年的项目管理中，将严格控制隐蔽工程的质量和验收，从被动的让人管、抵触厌烦转变到自我约束和自我管理。坚决服从两大公司、监理公司及总公司各级部门的监督。

进度是衡量施工单位组织协调能力的具体体现，作为项目经理部，一定严格按照各级公司的进度要求，安排好每一个细节，组织好每一道工序，为兄弟单位的后序工作创造良好的条件。

效益是第一目的。在建设优美、舒适的人居环境条件下，效益是唯一目标。而工程的效益来源于严格的工程管理。

人员管理是整个工程成败与否的关键。人永远是工作的第一要务，如何充分发挥全体职工的企业主人翁责任感，充分利用一切可以调动的力量，是工程得以顺利进行的关键。二处106人的在册职工中，大修一线管工仅37人，在这庞大的人工成本下，在人文亲情的关怀下，在确保安全施工的重要前提下，人员安排是工作的要务。俗话说：骏马能驰骋，犁田不如牛；坚车能载重，渡河不如舟，如何让每位职工摆正自己的位置，如何让每位职工在合适的工作岗位上，发挥最大的潜能，是降低人工成本的有效途径。

工程材料的管理，直接影响工程效益的大小。只有降低材料成本才能创造效益，对于材料高达80的单控工程，工程利润的多少完全取决于原材料的控制。因此，今年的工程施工将严格执行单项工程预决算制度。使职工真正树立节约就是效益的理念。

在工程决算上，严格按照公司各级部门的决算流程，合理、合法地，在确保安全、质量、进度的前提下，取得最佳的经济效益。

同志们，面对新的形势和新的任务，这场万众瞩目、事关总公司转折发展的施工序幕已经拉开，虽然前面有我们预料或

没预料到、这样或那样的困难，但机遇与挑战并存，困难与收获同在，只要有总公司党委的正确领导，有各兄弟单位的鼎力支持，有全体同仁的共同努力，我们就会给**大地装点亮丽，就会给**的父老乡亲交上一个满意的答卷。

谢谢大家！

**项目经理部

经理发表讲话篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是餐厅部的一名普通员工，很感谢海怡大酒店给我这份学习和工作机会。我也很荣幸和自豪能同大家一起召开我们酒店的全体员工大会既开业动员大会。我荣幸是因为我们的队伍各个部门有优秀敬业的带头人，他们热爱事业，勤奋工作；我自豪是因为我们的团队有优秀的员工，他们积极学习，努力提高。在此，我代表海怡大酒店对大家表示感谢。感谢你们对前期培训的正确认识，感谢你们对筹备工作的无私奉献，感谢你们在开业后更多的付出。

经过这一个月的学习，看吧！我们每一个人都激情澎湃，神采飞扬，每一张面孔都掩饰不住对酒店工作的热爱和渴望。我们将以一个最灿烂的笑容，最优质的服务，服务好我们每一位宾客。我作为餐厅部的一名服务员，为自己的岗位做些什么，这是我们一直在思考的问题，从小事做起，立足于自己的本职工作，点滴见真情是我们每一位员工的工作准则。我们不求伟大的成就，我们只求在这平凡岗位上的工作能得到人们的认可。选择了我，就请相信我！我希望每个人的努力能够使酒店的明天更加美好！

为其实服务是相互的，用主动、周到、热情的服务换来客人的愉悦和灿烂的笑容，也就是自己最大的快乐。

新的岁月带来新的希望，新的岁月带新的梦想！在今后酒店平凡的.日子里，我们将用创造性的工作把希望变成现实；把梦想掌握在自己的手中。过去几个月的时间里我们不畏艰辛，克服困难，基本完成了开业的筹备工作，在面临试业经营新挑战时，我们将一如既往的团结协作，努力工作，保持最积极地态度，以最职业的微笑来面对每一位客人，以最标准的服务语言来迎接每一位远道的来宾，以最新鲜的面孔面对明天的到来。

在以后的工作中我将会不断地充实自己、完善自己、不断调整好自己的心态来对待我的工作和生活。

最后祝愿海怡大酒店的明天更加美好！

谢谢大家！

经理发表讲话篇八

尊敬的领导人、同事、朋友们：

大家好！首先，感谢公司给我这个机会，作为项目经理的代表在这里发言。请允许我代表项目经理向大家拜年，祝大家在新的年里工作顺利，健康，一切顺利！

20xx年，我们项目经理在公司精准领导下，在各单位、各单位的大力支持下，带领项目部全体人员圆满完成各项工作任务。在质量管理上，创新管理模式，确保工程质量。在安全管理上，始终把安全工作放在第一位，重视安全管理的弱点和重大危险源的控制，全年没有发生重大伤亡事故。在文明施工管理上，转变观念，加大投入，使文明施工有新的突破，达到地区一流水平。在团队建设上，采取切实可行的措施，

增加新鲜血液，保持团队稳定，增强团队凝聚力。

1. 积极学习，始终站在行业技术发展的前沿，努力提高项目管理水平。
2. 加强自我修养，遵守职业道德，规范经营，认真执行公司各规章制度，确定目标责任书。
3. 坚持高标准、严格要求，以一流业绩，争取工程质量奖和安全文明奖。
4. 周密规划，科学施工，严格执行，确保工程施工顺利进行。

目前，市场竞争空前激烈，巨额筹资恶性价格不断上涨，行业风险越来越大，行业平均利润长期下降□20xx年仅为3.91%。百艘争流千帆竞争，借海扬帆奋斗者先，市场形势要求我们项目经理们更加精致，克服困难，努力工作。让我们谈谈我对未来工作的一些想法：

- 1、深入贯彻只有管理好现场才能赢得市场的理念，向项目部的所有员工进行工程，树立丰碑，交朋友，开拓市场应该是项目经理这一水平的经营理念。搞好建设工程，赢得业主的信赖是加工后续工程的关键。增强项目部管理能力，提高工程施工质量，提高项目部竞争能力，以新管理、新思路谋求项目部新发展。
- 2、每个项目都要利用社会所有可利用的资源、渠道，开拓市场，自寻活源，利用所有可利用的条件和机会大力宣传公司的整体优势和整体实力，扩大公司影响力，形成稳定的合作伙伴。
- 3、加强后备人才培养，将一些青年学生推向一线进行实践锻炼，充分发挥青年学生的优势，提高项目对新技术的应用水平，为项目经理团队培养后备人才，为企业健康持续发展奠

定基础。

最后，祝xx公司在新的一年里更加辉煌，蓬勃发展，更上一层楼！非常感谢你

经理发表讲话篇九

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我是xxx□毕业到公司近x个月，搭乘公司的人性化平台，借助领导的不倦教导，已从一名普通业务员成长为高级客户经理，一路走来，涂涂改改，感触多多。今天很荣幸能代表公司全体业务员发言，表达我们的心声：

偶然的机遇，遇见了_，而这一——却必然的使我告别了曾经的茫然和无助！

从最早的那句话：我们不是仅为为了赚钱，而是要学会赚钱的本领，我尝试性地接受并迈入_。从“如果你不知道做什么，那么就把手头上的事做好”，就这样我从曾经自认为的不可一世，转而投入到初级的跑盘塞条等业务中。从住集体宿舍的温馨无忧到员工间的友好互助，从领导培训至深夜的恩情到店长送我到医院看病的关怀，使来自他乡的我们感到家的温暖。我们——不再需要更多的理由。

这些，使我们没有理由不贪婪地学习！不充满激情的工作！

狼道精神，更使我们认识到：既要能孤身奋战，也要善于群体进攻！当我们像狼一样傲视一切时，我们就一定能成为职场中真正的强者。

在精神上，有优秀文化的熏陶，有店长每月每周甚至每天的

目标激励;在实践中,学会了如何有组织有纪律的运用策略;如何快速把握客户收取诚意金;也深知成功前应积蓄力量、不急于求成、等待全面爆发的谋略!

在公司领导的关心和同事的协助下,新的一年,我们将以全新的面貌,积极进取,全面提升,培训,打造优秀团队,竞聘店长,从而实现自我的飞跃!20xx年的市场等待着我们去开拓,20_年的荣誉同样也等待着我们去摘取!我相信的未来不是梦,我们的未来不是梦。

请允许我用很喜欢的一句话来总结:用人去感动人,用改变去影响人,用状态去燃烧人,用实力去征服人,用坚持去赢得人!

最后,预祝大家搭乘_航母,冲向辉煌明天!

谢谢大家!

经理发表讲话篇十

各位领导,各位同仁:

大家下午好

很高兴也很荣幸在今天晚上能够和大家一起共聚一堂,来参加物业2020的团年晚会。在这样一个特别的夜晚,我有一些感想,有一些心里话想要和大家分享一下。

回想起来,四年前的春节,我们当时刚刚起步,只有十多个人,当时我们服务的项目是豪园,都是做一些前期的工作,我们分头在的几家大排档吃团年饭,四年后的今天,我们今晚到会的员工有两百多人。4年当中我们经历了很多的事情,也付出了许多的汗水和努力,如果将我们的经历写出来,差不多就可以写成一本现实版的创业及励志的案例书,所以今

天在这里，我的心中有一些感慨。

我们当中的大部分人，都是出身在农村，来自五湖四海，从遥远的家乡来到了这里，我知道我们每一个人都有着一段艰辛的经历，两百多人，背后就有着两百多个故事，加上我们的父母、爱人、孩子等等，我们的背后有着更多双期待的眼睛。

那么，我们这一群人的命运是什么，我们的未来将会怎样？这是一个很大的问题。要想清楚这个问题，不妨先让我们先回顾一下过去。

让我来讲关于几个人的真实的故事。

在xx年的时候，有一个人，他在物业当巡楼员，不管严寒酷暑、春夏秋冬，每天大概要爬9栋7层的没有电梯的楼梯到楼顶去签到，在夏天的时候，汗水经常把衣服都湿透了，除了巡楼签到，他每月还要负责抄上千户的水表和电表，有一些水表是隐藏在地下的沙井里学习网的，要先用钩子把很重的铁井盖钩开，然后再趴在地上抄，那时候，他感到很迷茫、很困惑。

另外的两个人，一个大概在20年的时候去花园找工作，由于并不怎么起眼，一开始的时候并没有应聘上，都是过了一个月才候补通知他去上班的，而另一个的情况也差不多，他们两人都是从站门岗开始，而且兢兢业业，一丝不苟，一站就是两年。

还有一个人，他的父亲很早就去世了，他辍了学，和村里的大人到的搬家公司去工作，有几次因为搬很重的东西爬楼梯，又饿着肚子，差点晕倒在楼梯间里。

我和大家讲到的这几个人，就是、总、总和总经办的经理。

我在这里和各位同事，特别是一些年轻的同事分享这些故事，其实是想告诉大家，我们许多人的出身、起点和经历都是比较相似的，我们都不是富二代，但这些经历说明，即便是起点比较低，通过努力，我们还是有机会使我们的命运得到改变。

而所有的改变，我想很重要的，是从心怀梦想开始的。有了梦想，就有目标有计划，然后持之以恒，坚持不懈，就可以每天一点点，一步步的接近自己的目标和梦想，因此大家来到e物业这里，最重要的，是我希望能在每一位同事的心里，播下一颗梦想的种子。因为梦想有一种神奇的力量，你的世界会因此而不同，它可以改变你的世界，改变你的人生。

在平时工作的过程中，我非常留心观察我们的同事及员工(包括我们的安管员、保洁阿姨等等)。他们大多是平凡的人，在平凡的岗位上默默工作，有的时候看到我，他们会点点头，羞涩的笑。在很多时候，我会问我自己，我在他们的身上看到了什么?——我在他们身上看到了“善良、诚实、正直、热忱和勤奋等等”。这使我感到有一种力量，也使我感到了一种希望。我认为这些品质对于一个人、一个团队甚至是一个社会来说都是非常重要的。

不同的人，他的出身、地位会有所不同，能力也有差异，但这不会影响我对每一位员工的人格、思想和劳动的尊重，因为我认为每一个人，在精神和人格上其实是平等的，我们可以看到，在小悦悦事件中，挺身而出的那位老婆婆，在出席电视台的颁奖晚会上，当她出场时，全场起立，为她鼓掌，长达5分钟，因为她的品格和行为，无法不令人肃然起敬。

人生的道路很长，在人生的道路上，我们会遇到许多的困难与波折，但我认为，我们要保持和坚守这种善良和诚实的本性，因为我相信“大道至简，守正出奇”，就像董事长所说的，善良和诚实可以护佑我们的一生。相反，用一些投机取巧、旁门左道的方法，短时间内也许有用，但我们身边的许

多例子已经证明这样做是不长久也是行不通的。因为水落终会石出，时间可以证明一切。

许多和我们接触的客户或一些同行朋友都对我们说过，对我们印象最深的，就是作为一个团队，我们有着很强的凝聚力，加上我们扎实的、较好的专业功底和能力，以及我们的诚实、善良和热忱，使我们打动了别人，赢得了客户。是的，如同那一次我在项目的岗亭里看到员工们贴的那首歌——团结就是力量，这是我们一贯以来的优良传统，每当遇到一些困难，在一些危急的时刻，我看到我们的同事们总会众志成城，总会一起上，没有一个人会退缩。我觉得这样的传统，是我们非常宝贵的一笔财富，我们一定要继续传承和发扬。

在我们成长的过程中，我们得到了许多好朋友、好心人的帮助，回想起来，物业的发展过程，其实就是一个不断得到帮助的过程。对于这些帮助，我觉得我们一定要感恩，不能忘记。我开会的时候经常讲，也经常提倡——我们得到别人的帮助，所以我们也去帮助别人，帮助别人就是帮助自己，因为我觉得一个互相帮助团队是温暖的团队，一个互相帮助的社区是美好的社区，一个互相帮助的社会是美好的社会。

我记得在我们起步的时候，在艰难的时候，我的老领导——花园的总，给了我们许多关心、帮助和指导，也包括在资金上给以支持，我们的好朋友——地产的先生也给了我们很多帮助，还有的先生的帮助如同雪中送炭。许许多多帮助过我们的人我都会铭记在我的内心。我想特别提到和感谢的是，在帮助过我们的朋友中，今天有地产的朋友作为嘉宾到达我们的晚会，让我们用最热烈的掌声对他们表示感谢！

当然了，不能忘记和感谢的是我们的这些好同事，我们很多都是多年的同事及好朋友，，我想说，能够和你们作为同事，是我一辈子都感到荣幸的事。