

2023年路桥人演讲稿(实用9篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么你知道演讲稿如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

路桥人演讲稿篇一

尊敬的各位领导，同事们：

你们好！

今天，我的演讲题目是《我爱xx□我们共同温暖的家》。

家这个字在我们的心中都不陌生甚至是非常的熟悉，因为有了家，生活才变得有趣；有了家，工作才能顺心；有了家，才懂得什么叫关爱，什么叫珍惜。家是我们拥有的第一个属于自己空间的地方，也是我们无论身在何处甚至异国他乡，却经常能想起甚至在心里永远也放不下的一个地方。家让我们多了一份情感，多了一份思念。

刚才所说的，是属于我们自己的小家，但是在浩瀚的社会里，在这繁杂的环境当中，我们还拥有另外一个属于自己的家，那就是我们在一天的绝大部分时间里为之奋斗、为之努力的企业□xx□就是这样一个属于我们自己的家。

在这个大家庭里，有很多的成员，来自全国各地。因为这个家，为了一个共同的梦想，我们在这里相遇、相识甚至相知。小家里我们拥有了亲情和爱情，而在这个大家庭里，我们却拥有了最广泛的友情。

因为我们来自全国各地，很多人离家乡很远，一年也回不了

几趟家，世人常说，每逢佳节倍思亲，特别是在中秋节这个团圆的日子里，很多的员工因为路太远而不能回家和亲人相聚，因此，公司便安排了一些列的活动来丰富大家的过节气氛，不仅仅举办了中秋晚会，而且还邀亲了员工家属来到xx参观并和自己的亲人相聚，这一点一滴，都无不在感动着我们。

在我们生病、受伤的时候，公司也无时无刻不在关注着我们的健康情况，当我们受伤无法工作的时候，公司不仅让领导去慰问，还送去营养品，让我们好好养伤，争取早日康复。

当我们在为企业努力工作的时候，公司也在不断的关注着我们，举办的各种技能比赛，为的就是让我们能在比赛这种氛围当中不断的充实自己的技术，提高自己的工作效率，让自己得到了充分的锻炼和发展。公司给了我们发展的平台，我们更应该抓住这种机遇努力向上，奋斗不仅仅是为了公司，更是为了达到自己的目标，实现自己的梦想。

每当我们情绪低落、思绪不宁的时候，领导们总会及时找时间和我们进行沟通并了解情况，在公司力所能及的情况下帮助我们渡过难关，让我们能及时安下心来工作，这也让我们心里自发的有了一种家的感觉。

在日复一日的工作当中，会让大家觉得过的比较平凡，为了丰富我们的业余生活，公司还举办了各种活动，篮球比赛，歌唱比赛、乒乓比赛、拔河比赛包括演讲比赛等等。每年的活动内容都不尽相同，让大家有一种熟悉感之外，还带给大家一种未知的神秘感，这也让我们都有很高涨的情趣去参与活动。不仅如此，还积极组织我们参与到街道的各项活动中去。通过这些活动不仅让我们展示了自己的才华，同时也让我们懂得了团结的力量，把这种团结的精神和在比赛当中勇于拼搏的精神用到工作中去，便是将自己的事业又往前迈出一大步。这便是家带给我们的，用一件事情，用一种方式让我们自己体会到它内部真正的涵义，然后把它衍生出去，应

用到合适的地方，这便是xx这个家长给我们的启发，它让我们学会了在工作中如何奋斗、如何成长。

当我们一开始接触新家时，会感到些许陌生，但随着时间的推移，我们感受到了xx这个家庭对我们的关注、关心、关爱，让我们知道了什么是温暖，让我们在家的关怀下不断的成长。

这就是我们温暖的家所能带给我们的一切。

我爱xx□我爱我们共同生活的家！

路桥人演讲稿篇二

我的优势主要体现在以下两个方面：

一是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中，我在全车间先后推行了班组优化组合，实现了人员双向选择，动态流动，进行了班组整合，将7个专业组合并精简为3个，大大提高了工作效率，实施了设备包机到人，制定包机责任制共6章48条，坚持了每季一次的技术测试，在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施，逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工，煅造成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍□20xx年度，机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩，在全公司所有选煤厂中名列前茅。

二是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

第一，牢固树立“安全第一”意识，切实承担起安全生产直接

责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

第二，牢固树立“大成本”意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

第三，牢固树立创新意识，立足当前，着眼长远，通过加强管理和技术创新，确保“恒邦”产品富有较强的生命力和较高的市场占有率。我的“三步走”的工作目标是“提高质量，服务本矿；以质取胜，打入超市；产品研发，走向社会”。为实现这一目标，我将采取以下措施：一是利用两个月的时间，深入到生产厂点，深入到使用本公司产品的单位，调查研究，掌握情况，倾听用户的建议和要求，然后拿出提高产品质量的具体意见，并狠抓措施落实，使恒邦产品更好地为我矿的安全生产服务。二是利用三到五个月的时间，抓巩固，促提高，求创新，提高技术含量，使恒邦公司的产品在与集团公司兄弟单位的竞争中，打好质量牌，做到“人有我优”，以质取胜，让恒邦的产品全部顺利打入矿区超市并站稳脚跟；在确保现有产品市场占有率的同时，以市场为导向，抓好现有项目的技术开发，如精密铸造项目，其主打产品市场前景相当可观，要发挥这一优势，尽可能地上规模、上档次，增加产品品种，尽可能地拓宽和延伸产品领域，发展关联性产品链，形成产业优势，打造我们自己的拳头项目。三是利用一年左右的时间，搞好新项目、新产品的开发，在这方面，我会加强和部分高等院校的联系，利用他们的技术优势，利用互联网等现代媒体，学习、引进和掌握前沿技术，为我所用，提升现有产品的科技附加值。同时，牢牢把握市场占有率和产品生命力两个基本点，争取上一到两个高科技含量、高市场占有率、高附加值的骨干项目，使我们的恒邦产品冲出矿区，走向社会，为把我矿非煤产业做大做强打下坚实基础。

路桥人演讲稿篇三

大家好！我是xxx□现任小型钢丝绳索具厂副厂长一职。步入

巨力至今已第十三个年头，在这十三年里，我见证了巨力的发展与辉煌，感受到了巨力给予的家的温暖，使自己慢慢成长！

从两届索具研讨会的召开，到新能源产业的迅雷式投产，从索具公司的成功上市、巨力地产的兴起到刘伶醉酒厂的收购、这一系列成功举措，都是在董事长总裁的英明决策和领导下，以及所有巨力人共同努力完成的，也正是因为董事长、总裁的英明领导，让我们成了真正的巨力人，让我们中国巨力集团，成为了一个中国式大家庭——————巨力大家庭。

有句话说的好：“家和万事兴”。通过我们这个大家庭中每一个成员的和睦相处，团结协作，使我们巨力集团这个大家庭，日益壮大，快速平稳发展，在我们河北，乃至全国成为响当当的优秀企业。

企业发展了，领导首先想到的生产基层管理者及一线生产员工，为大家增加福利和待遇，提高工作岗位，为方便大家工作、生活，建立了职工宿舍，职工小区，开设职工食堂，职工超市，就连自动取款机也请进了我们的厂区。

记得那是20xx年，董事长、总裁找我们座谈，了解一线员工及基层领导的工作生活情况，当时董事长说了几句话，让我至今记忆犹新，他说：“工作有困难，找当部领导，家里有困难找巨力，在巨力工作，一要做到进厂像工人，出厂像市民。”当时听了董事长的话，我很感动，很有安全感，更有了家的依靠，能在这样的大家庭中工作生活，我感到无比荣幸、自豪，一种家的温暖时刻陪伴着我。

在这个大家庭中，我是受益很深的一员，巨力给了我工作生活，更给了我荣誉，我永远感激巨力，感激巨力大家庭中的每一员，是你们成就了我的一切，让我们共同维护我们的大家庭吧，用一颗感恩的心，用自己的实际行动，来回报我们的巨力大家庭！

我与巨力共同发展，巨力永远是我的家！

路桥人演讲稿篇四

尊敬的各位评委、各位同事：

您们好！

今天，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的机会。

我叫**，现年**岁，中共党员，本科文化，于20xx年5月参加保险行业的工作□20xx年至20xx年在人保公司工作期间，先后担任过理赔内勤，外勤和电子商务部付经理（主持工作□20xx年3月，加入中国人寿财险担任理赔主管至今。我应聘的岗位是理赔客户服务中心负责人。

本人对理赔客户服务中心负责人岗位的理解是：理赔客户服务中心负责人应当既是业务技能过硬的骨干，又是能够推动部门全面工作的指挥者；既是推进部门政策进程的组织者，又是积极投入实际工作的参与者；既要具备独当一面的能力，又要具备“洞察宏微”的观察能力。

截止13年12月**公司案件赔付率52.8%，案件结案率92.12%，金额结案率72.92%，各项指标均名利全市前茅，今天，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把理赔客户服务中心管理工作搞好。

但是，我自信：凭自己多年业务工作能力和管理工作，我能把理赔客户服务中心的工作搞得更好。因此，我决定竞聘理赔客户服务中心负责人这个岗位。

紧密围绕公司改革、发展和稳定大局。树立人才强企和大教育、大培训的观念，以稳定队伍为基础，以提高素质和能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸

引和用好人才三个环节。

- 1、根据省公司下达的各项指标，分工到每个责任人；
 - 2、加强对各个县理赔数据的集中管控；
 - 4、增加与各个4s店及各大修理厂的联系，为公司的业务发展做出贡献；
- 1、根据全市的现状配备一名未决管理岗，负责每天未决案件的更新和督促各个理赔员及时的处理案件，形成奖惩机制。
 - 2、对各县的各个理赔指标集中到中支管理，及时提醒每位理赔人员根据各项指标提出那项工作要加强等。
 - 3、不管现在我们保险行业的地位在社会上有多么低，理赔人员对于4s店及修理厂还是有一定的影响力的，要根据4s店的情况设置理赔人员和4s店直接跟踪，形成互补增强4店的信心。
 - 4、在做好工作的同时，对于理赔客户服务中心负责人这个岗位也是一个连接上面和转达下面的一个重要岗位，这样转达上级领导的各种精神和这样向上级回报下面的意见建议是今后重点要学习的课题。

今天，我站在演讲台上，也许有的人认为我对管理工作，没有经验。对此，我不想否认。我相信，在今后的工作中，我能和各位很好地合作，有信心有能力把工作搞好。若我竞不上管理岗位，也不会灰心，不论在何岗位都会尽自己的能力做好本职工作。

谢谢大家！

路桥人演讲稿篇五

各位领导、同志们：

大家好，我叫李培玲，现任共建物业站物业收费班班长，负责辖区内2408户居民的物业服务工作。在物业收费工作中，我带领收费班姐妹们用诚心温暖居民、用耐心帮助居民、用真心打动居民、用虚心提升自己，促进了物业收费工作的顺利开展，近两年共建物业站物业收费率也实现节节攀升□20xx年全年达到了99.74%□20xx年一季度物业收费率与去年同期相比提高了3个百分点。现在，我将我们在收费工作中的体会和做法和大家在这分享一下。

1、勤于学习，丰富自己

所谓学习就是加强对物业知识、条例规定的学习。这对于物业公司的收费员来讲尤其重要，其意在通过学习，使自己尽可能多的掌握一些有关的物业知识、物业管理范围、物业服务内容。武装自己的头脑，丰富自己的思想，增强服务意识，提高收费技能。充分发挥自己的应变能力和思维能力，利用学到的掌握的知识运用到收费工作中去，随时应对用户提出的各种问题，力求通过收费员的宣传解释来消除用户对物业管理的种种疑虑，达到收费的目的。

2、勤于跑腿，勤于磨嘴

对物业管理不理解或其它某种原因对物业费、物业管理不理解的情况下，思想工作显得尤其重要。也只能通过耐心的、热情的、由表及里的加以解释、以交流思想、沟通感情、主动了解用户困难，主动为其报修解决困难，温暖人心才能使用户消除怨气，才能使用户由不理解到理解，由不情愿到情愿，心通气顺的交费。

3、善于分类，区别对待

以我的观点来看，收费大致上可以分为三个情况：

第一个情况是：愿意交的，一般这种情况会占总体的80%左右，这些居民基本上是在我们做好日常服务的情况下都会愿意交物业费的，当然这些愿意交的居民并不代表他们会全部主动上门来交，所以，这就要我们的收费员做到“三会”：会聊、会跑、会动脑。

第二个情况是：因为有问题存在而不愿意交的，这样的情况通常会占总体的12%左右，这些居民关键的症结就是他们都有着没有解决的问题，那怎么样去解决这些一直没有替他们解决的问题呢？答案只有一个：就是用“真诚”二字，我们要做到真诚服务每一天。

第三个情况是：不管怎样都不交，这就是我们通常叫做“钉子户”，这样的居民通常会占总体的8%左右。针对这些钉子户，我们既要发扬锲而不舍，永不放弃的精神，又要多动动脑子，通过一些合情合理的情况来让钉子户反过来求你帮忙，一旦出现他求你的时候，那他钉子还硬的起来吗？无形中他自己就拔走了自己的钉子。

1、进行正面宣传和引导，树立正确的物业消费意识

平时与居民聊天时，加强物业管理知识的宣传，尽量的提高他们对物业的认知度，使居民和物业管理公司建立良好的、和谐的关系，让居民理解实行市场化、专业化、社会化物业管理的必然性，理解物业服务对物业保值增值、提高生活品质的重要性，使居民树立“花钱买服务”的正确消费观念。然后“一传十，十传百”，取得居民的认可。

2、妥善处理居民的来访，提升物业品质

首先，只要居民前来提意见，不论是维修还是建议，都必须有一个回复。如果属于物业管理范畴，那么责无旁贷，尽快

处理；如果属于其他部门，那么我首先表示歉意，随后介绍并协助居民寻找正确的途径。针对居民所提的建议，首先要表示虚心接受，其次尽快反馈或者向居民进行合理的解释，无论对错，我们都要耐心对待，认真处理。掌握居民心声，持续改进工作，使得居民感到“质价相符”，获得“等值”乃至“超值”服务。

- 1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；
- 2、积极搞好与居民之间的协调，进一步拉近与居民的关系；
- 3、做好收费计划。
- 4、发挥好收费班示范引领作用，精心提炼班组文化，使共建收费班成为公司乃至社区的一张精细服务的名片。

1、加强兄弟单位之间的合作关系，因水电气等专业化公司改造

进度较慢，对物业收费产生了一些负面影响，如果全部更换成卡表或者户表外移，物业收费率将会有所上升。

2、建议成立一个“亲民、便民”服务点。以服务老人为主，提供查体、清洁等项目，营造一个和谐的氛围。

3、可在服务大厅或者周围安装一个led显示屏，播放政策法规、物业服务案例等。

4、充分调动起楼栋长的积极性，与本楼住户沟通，宣传物业管理知识，能够协助收费工作。

路桥人演讲稿篇六

尊敬的缪总、各位同事们：

大家现在好！光阴似箭，岁月如梭，奋斗的20xx已经过去，在过去的一年里，我们挥洒汗水，付出辛劳，迎来进步，收获硕果。值此佳节之际，向全体员工致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意！

今天能有机会站在这个舞台上，首先要感谢我们公司的缪总，是您创建了唯丝，为我们提供优越的工作和生活环境，我们把最发财的掌声送给缪总，各部门所有人员的大力配合，正因为有大家的积极参与配合，才有我们今天的精彩，也要感谢的在场的每一位员工。

在过去的20xx年，我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不服输的工作作风，在各位领导尤其是的吴总的英明领导下，还是取得了一个丰收的20xx。相比往年，后道我们做到了少请临时工，且顺利完成了年度任务，我为全体员工感到自豪。在皮球和王冠的到来，希望各位员工极力配合他们的工作，在新的生产模式带领下，让20xx年我们的质量及产值最大化。

今天我给大家带来的《感恩唯丝》希望我们在20xx年以爱心做人，用感恩的心做事，预祝20xx我们唯丝公司再创新的辉煌！感恩父母，是他们给予我们生命，感恩师长，是他们用知识丰富了我们的头脑，给我们飞向蓝天的力量！感恩朋友，茫茫人海、相遇便是最大的缘分。

感恩是一种生活态度，一种智慧，是员工忠诚企业的基础。一个有着感恩之心的员工，会执着而无私，博爱而善良，敬业而忠诚，一个有着感恩之心的员工，会对企业充满感激，转化为勤奋工作。感恩是一种美德，是一种态度，是一种信念，是一种情怀，同时也是人生的一种使命！

曾经常看到这样一句格言：“今天工作不努力，明天努力找工作！”这句格言，让我深深体会到了没有企业，哪有员工

的道理！企业的命运也就是我们每一个员工的命运，企业的发展与富强要靠我们每一名员工的奉献与奋斗。对我们赖以生存的企业，只有有了感恩的心态和意识，才能有感恩的行动，我们的企业也才能因此而绽放和谐之花！

永不放弃□20xx让我们与唯丝公司一起腾飞！谢谢大家！

路桥人演讲稿篇七

各位领导、各位同仁：

大家好！

能有今天这样的机会向各位领导和同事汇报自己的工作思路，我深感荣幸！今天，我竞聘的岗位是服务部经理岗众所周知，服务部经理是全面负责服务部日常经营管理，贯彻实施公司经纪业务发展计划，组织部门完成总部及营业部下达的业务、风险控制指标，以保证服务部经营管理目标的实现。从这个层面上来看，我认为：作为一名服务部经理应努力实现以下“四大”功能：

1、管理功能。

其管理范围包括员工的管理、业务的管理、经营管理、风险的控制。

2、衔接功能。

3、营业部窗口功能。

服务部尽管是公司各项功能辐射的最前沿，但它仍然体现着公司的形象，所以，服务部经理负责在当地建立良好的公共关系，为公司树立良好商誉，通过加强团队的建设 and 努力开拓业务，来展示我们的形象和实力，弘扬公司的企业文化。

4、协调功能。

负责协调好服务部内部各岗位之间的关系、服务部与营业部各方面的关系、服务部与当地政府及主管部门的关系。

如果我有幸能走上服务部经理的岗位，我将通过以下几方面的工作去实现这四大功能：

第一，以身作则狠抓团队建设，服务部作为营业部的一个团队，其团队的工作不是只靠经理或某个人就能完成的，而是要在公司和营业部的领导下靠团队的每个成员共同努力、共同经营和管理才能完成的，所以我会通过自身的工作热情和敬业精神来感化和熏陶他们，用公平、公正的工作作风来对待每个员工，通过公司的企业文化来培育他们敬业爱岗、无私奉献的精神，督导他们认真钻研业务知识，熟练掌握业务技能，从而更好地搞好客户的开发和服务工作，提高团队的竞争力。

第二，加强培训学习，提高员工队伍的素质。

第三，确立团队发展目标，鼓舞员工士气，争创一流的营销团队。

路桥人演讲稿篇八

各位领导、各位来宾：

大家好！首先，热烈祝贺鞍山市物业行业协会成立。作为协会的一名正式成员，我也代表全体会员，坚决拥护和支持协会的领导，尽最大努力完成协会交办的各项工作任务，为协会的健康发展建言献策，做出积极贡献。

我认为，行业协会是市场经济的产物，是国家经济管理体制改革、政府职能转移的产物。因此，行业协会必须遵循市场

化、规范化发展原则。在自觉接受政府主管部门的指导，并取得政府主管部门的支持的同时，坚持协会的民办特色。不能希冀政府在经济上扶持，要学会在市场中生存；不能利用政府职能转移的机会来强化协会权力，要靠自立自强来争取协会的地位；不套用行政管理的手法来处理协会内部事务，要以诚立会，以信立会，民主决策，取信会员，真正把协会办成会员之“家”。

行业协会是大家自愿结成的社会组织，“自律、发展、协调、互助、服务、交流、调解和制衡”是协会的基本职能。行业协会的管理不能靠行政命令，不能拿“官脸”、沾“官气”、打“官腔”，要以专业见长，以服务取胜。要以自律管理，信誉管理，道德防线，市场成本，利益机制来求得内部的协调和统一，在充满人性化的管理中实现会员的互动多赢。

发展是硬道理，创新是原动力。协会的工作也要敢于大胆创新，走前人未走过的路，一切妨碍发展的思想观念都要坚决突破，一切束缚发展的做法和规定都要坚决改变，一切影响发展的体制弊端都要坚决革新，以新求变，以变强会。

代表会员、服务会员始终是协会工作的重中之重。服务工作不能停留在为会员排解具体困难的层面上，更要注重维护行业的整体利益，维护会员的长远利益，解决好事关全局的普遍性问题，为整个行业服务，起到解决一个，受益一片的效果，真正发挥行业协会规划引领行业健康发展、为在到来的国际化竞争中抵御市场风险的领军者。

最后相信在鞍山市房产局领导的指导下，在会长、副会长、及秘书长的带领下，鞍山市物业行业未来发展之路，必将迎来春色满园的春天。

谢谢！

路桥人演讲稿篇九

尊敬的各位局领导、各位同仁：

大家好！

我叫xxx，目前在xx公司任xxx主任，今天，我站在台上，参加这个岗位的竞聘，面对这么多真诚而又鼓励的目光，首先要感谢局领导给我们这次展示自我、提高自我的机会，我将勇敢的与高手过招，虚心的接受大家评判。我竞聘的主题是“向高处立、就广处学、往宽处行”。

我是xxx人，现年xxx岁，大学文化，xxx专业，98年到xxx参加工作，15年党龄。曾先后担任过文秘、总支书记、分公司副经理、工会主席、公司党办主任、公司办公室主任等职务。

我对公司党办主任工作的理解是：围绕局党委、董事会发挥参谋理政作用，服务局发展的核心工作和重大事项。做到“谋有方、行道正、办有力”，在政治上有敏锐的方向感，在工作中要有超前的意识。在当前xxx跨越发展的形势下，更加要求党办主任具备国内外形势的认知水平，拥有处理复杂事务的应变能力，做好细致服务的工作态度和融合团队进取的亲和力。党办职能的综合性使这项工作说起来不简单，做起来十分杂，干好要水平。即是脑力活，也是体力活。服务和协调是基础工作，把握原则和讲究方法是重要素质。

我竞聘这一岗位的优势在于：多年从事机关党务工作的经历使我对党组织的核心地位和重要作用有深刻认识，基层的履职过程丰富了我应对复杂局面的能力，目前从事的两办主任职务，提高了我对文字的写作功底，对文字的表达有把握，对文字的使用很谨慎。此外，虽然我目前远在外区，但曾在武汉工作过八年时间，基本熟悉xxx的环境，也能在较短时间内完成角色的转换。我的年龄和经历使我具有接受新事务，承担重任务，敢于创新的精神。最重要的是我想干好这件事，

我有信心干好这份重要的工作。

我的不足之处在于没有局机关工作的经历，但如果各位领导看惯了老面孔，增加个新面孔也是个不错的选择。

如果我有幸竞聘成功，我的工作初步设想是：

1、加强学习，当好领导参谋。学习胜作进步的源泉，不管过去曾经做过什么，一个新的岗位都会有其独特的职业要求和素养。我将“于无字句中读书，与有肝胆人共进”，站在全局发展的高度思考问题，为领导决策提供信息，出谋划策。

2、立足本职，精心做好服务。服务是办公室工作的天职，在这方面要团结同志，调动积极性，“及时、热情、超前、立体”的标准来要求自己，努力做到“不以事小而不为，不以事杂而乱为，不以事急而盲为，不以事难而怕为”，做好台前准备，干好幕后服务工作。

3、加强管理，充分发挥局办功能。当前三局的发展形势之迅速，已经要求全国是一盘棋，全局是一盘棋，当然也要求全局的办公系统是一盘棋。局办既是联系总办和各级单位的枢纽，也是对内和对外的窗口和形象。不要让事情堆积，不要让下级等待，不要让政令变形，更好的为决策层提供依据，让政令和信息更快、更高效的传递到全局。

以上是我对自身的经历和想法的粗略展示，也是对竞聘这一职务的初步设想。我深切感受到，目前，不管在哪个岗位上，个人的发展与三局的发展已经紧密的联系在一起，都应该为她奉献力量。我相信有在座各位领导、同事的信任和支持，我一定能够当好一名称职的局办副主任。

如果竞聘成功，我将始终面向领导，面向基层、面向群众，做好服务工作，如果没有成功，我也把参与的经历当成学习和提高的机会，一如既往的努力工作。另外啊，我的家就

在xxx[]没有成功，就当是抽空回了趟家。

谢谢大家，请予指正！