

演讲稿加油的话语 加油站演讲稿(精选8篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

演讲稿加油的话语篇一

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

为了优化我们石油部门的管理层，为了寻求新的发展机遇与亮点，强烈的事业心和责任感驱使我勇敢地站在了演讲台上，参加开发科科长竞聘。

第一、我具有良好的个人品质。

第二、我热爱石油行业，具有较强的敬业精神。

第三、我有丰富的知识体系和较强的创新能力。

第四、我具有丰富的组织、协调管理经验。

第五、加大营销力度，扩大市场份额。

第一、强化优质服务意识。

第二、抓管理，促进销售量的提高。

第三、加强安全管理。

尊敬的领导、评委，今后我愿从点点滴滴做起，用青春拥抱时代，用生命点燃未来，用无限的诚心燃起工作的烽火，以火热的情怀吹响时代的号角，以昂扬的斗志写下工作的新篇章！

我的演讲完毕，谢谢大家！

演讲稿加油的话语篇二

大家好！今年岁，这年的工作中，把自己的青春奉献给了咱们石油行业，这些年来我辛苦工作，历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果，通过不断的学习，从一个羸弱的年轻人成长为一个有经验、有上进心的加油站工人，今天，感谢在座的各位领导能给我面试加油站站长一职的机会，好好把握住这次机会，为加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。来自一线，多年从事加油站工作，这些来，先后从事过油库计量员、加油站计量员、润滑油门市、液化气站站长、加油站站长等职位，今天，能来参加中石化石油站站长竞聘报告，主要具有以下优势。

一）有很强的沟通能力日常工作中，服务好新用户的前提下，本人拥有很强的沟通能力。

二）良好的人际关系工作已经有年了这些年来，至今为止。

三）安全教育方面为了能提升安全性能，深知加油站安全工作的重要性。

一）稳定客户。

推行容美茶水服务，落实五项便民措施。形成员工与顾客浓浓茶水情。

长期会员，建立用户会员制。资源紧张时想受优先权。

帮助联系修车，发放救援联系卡。送配件，送润滑油，解决用户困难。

中油脱销时抓好服务，抓住资源。做好宣传加油站经理竞聘报告争取用户。

准确掌握对方销售节奏，解对方的经营情况。做到心中有数。

二) 强化服务。

及时导入现代营销理念，市场竞争如此激烈的今天。以人为本，强化意识，优质服务，加油站员工使用文明服务用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则。

三) 抓规范化服务。

规范化服务的好坏，加油站是中石化对外的形象窗口。直接影响到整个公司形象。为此规范化服务对加油站的形象来说是十分重要，抓好规范服务，就等于抓住了品牌效益。

作为这次加油站站长竞聘稿的积极参与者，各位领导。希望在此次竞聘中获得成功。但是绝不会回避失败。不管最后结果如何，都将堂堂正正做人，兢兢业业做事，为我加油站的发展做出积极的贡献。

演讲稿加油的话语篇三

时间如白驹过隙。三年的高中生活将在一百天的钟声中立我们而去。十二载星月伴书声，百日冲刺激豪情。刚才，听了高三全体同学的铮铮誓言，听了教师代表深情的郑重承诺，让我看到了师生们卧薪尝胆的毅力，破釜沉舟的勇气，奋力拼搏的斗志和誓夺高考佳绩的坚定信心！我非常感动，为有这样一批怀有远大抱负、激情澎湃、奋发有为的学生而感到骄傲，为有这样一支具有高度责任感和深厚学识的教师队伍

感到自豪。我代表全体领导班子向辛勤工作在教学第一线的老师们表示衷心的感谢！向刻苦学习，努力拼搏的同学们致以亲切的问候和美好的祝愿！今天的誓师大会，既是我们高三全体师生高考前的一次精神展示，也是我们打好__年高考攻坚战的战前总动员，标志着我校高三备战高考已进入冲刺阶段。召开这次大会的目的就是：师生同心，目标同向，再鼓干劲，再增措施，奋战最后一百天！在接下来的一百天里，我们将与同学们一道，共同战斗、共同拼搏，共同打造同学们和学校美好的明天！

三年来，在董事长和全体教职员工的共同努力下，__中学不断刷新着历史记录。__年，我们又取得了建校以来最辉煌的高考成绩。如今还有一百天，你们就要结束初中生活，百日后你们就要代表母校接受高考的检验，相信你们会用你们的聪明才智为__中学的历史再续辉煌。同学们，三年前你们刚刚来到__时，还是那样稚嫩和天真，经过三年的学习，你们的身体长高了，你们的思想成熟了。你们继承了__中学学子勤奋刻苦、拼搏进取的学习精神。你们的师哥师姐们曾经用自己的汗水为__中学创造了辉煌的过去。今天，你们又成为即将出征的战士，背负着__中学新的历史使命。一路走来，__中学校园里留下了你们三年奋斗的足迹；一朝前行，__中学将镌刻下你们重新刷新的历史成绩。

- 1、要坚持固本强基，查漏补缺；
- 2、要重视归纳总结，及时纠正错误；
- 3、要强化专题训练，提高解题能力；
- 4、要突出“五练”，即练规范、练速度、练重点、练技巧经验、练能力；
- 5、要培养良好的心理素质，正常发挥水平；

6、要注意劳逸结合，保证复习效率。每个人都想成功，而恒心和行动是一个成功者必备的条件。古人说得好：有志者事竟成。有详细的计划，并及时修正你的行动，常言道失败是成功之母，我看反省才是成功之母。每天睡觉前5分钟要反省一天的收获，调整明天的安排，找出必须解决的问题，集中力量去解决。同时要保持良好的心态，注意学习方法。谁没有过成功的喜悦，谁没有过失败痛苦，正是成功的喜悦加上失败痛苦才构成了实实在在的人生。正视喜悦，直面痛苦，哀而不伤，才能保持心境的平和，保持情绪的稳定。有人说“目标决定成就”，不同的目标定位成就不同的人生。同学们，高考是你们人生路上的第一个转折点，要想成为搏击云天的雄鹰，就必须走好这第一步。一百天虽然是你们人生画卷上很短的一笔，但它足以成就一位强者、足以给你们的初中生活留下最亮丽的色彩、足以让你的美丽青春绽放最灿烂的光芒。

同学们，在你们身上，寄托了太多太多人的希望，有望子成龙的父母，有殷勤浇灌的师长，有关心爱护的亲友。百日后，请用你们精心储备的才气、百折不挠的勇气、敢为人先的豪气实现你们的目标！学校将竭尽全力为你们的最后冲刺营造良好的学习氛围、提供的后勤保障。

老师们，在最后一百天，请你们在工作中加强对高考的学习和研究，探索科学有效的复习策略，加强合作交流，增强后期复习的针对性和实效性，减少盲目和偏差。在生活上做学生的知心朋友，相信我们的学生是最棒的，多给与鼓励和帮助。老师们，在你们肩上，不仅承担着同学们的希望、家长的厚望，更承载着学校的重托和__中学教育的一方晴空。百日后的战场上，我们的学生是冲锋陷阵的勇士，而你们将是把握乾坤的将士。

老师们，同学们，高考冲刺的号角已经吹响，苦战百天，用努力谱写高考，用沉着迎接高考，用信心描绘高考，用微笑诠释高考，用100天迎接挑战，用100天改变命运，用100天创

造奇迹，用100天开创未来！

最后，预祝同学们成功！谢谢大家！

演讲稿加油的话语篇四

大家好！

站在这里我的心情非常激动，激动的是我再一次站在了这个演讲台上，再一次有机会与大家在一起交流。我非常感谢各位领导、各位同事给了我这次机会。

自我介绍一下，我叫×常常，×年参加工作。200×年4月起担任××加油站站经理。在担任站经理的两年中无论在个人能力上，还是在业务水平上我都有了很大提高。但我知道是领导的关心，同事的支持，才使我有了今天的成长，在这里我要向大家表示感谢！

缩小眼光看成绩，放大视野看问题。在工作中我还有很多不足，但我请大家相信，我做得不是最好的，但是我是最努力的。

对于今后的工作思路主要从以下几个方面着手：

安全是企业发展的生命线，任何工作都不能离开安全，只有在安全工作的基础上，才能做好加油站的各项工作。

随着社会的发展，公路车辆的增加，成品油市场的前景也越来越广阔。但是对于加油站来说，眼下竞争压力也很大。

今年上半年销售形势出现了前所未有的局面，供不应求，卖方市场，但下半年随着经济危机的发生，受其影响，局势发生了逆转，成品油价格出现了空前的回落。面对突如其来的变化，怎样应对，怎样在营销上打开局面，怎样增加销售已

成为关键。

面对这种局面，我们需要转变观念，扩大销量，打开一片广阔的市场。

首先，要提高员工的服务意识，凭借优质服务，留住老客户，开发新客户，增加进站率，扩大日销量。

服务的质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，引导员工明白我们的工作庄严和神圣，同时也有责任和压力。我们的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。要依靠服务来抢占市场。

同时进一步了解客户信息，建立起完善的客户档案，把流动过客变成固定客户，与客户进行真情互动。建立客户信息平台，在短信中告知客户，要随着季节气温变化更换加油品号等，增进了与客户的情感交流。进一步稳定客户，促进加油站的销量增长。

其次，转变观念，加大推销力度，变被动为主动。一般来说，加油站面临的顾客大体可分两大类，一类是车辆，另一类是中间商。其中车辆加油又可分为个人车辆加油和公家车加油。个人车辆加油时，应从油品质量和车辆的保养上向司机推销；而遇到公家车时，除了要从油品质量上推销外，还应派专人经常到企事业单位、车队等公司进行面谈推销，针对各个客户的不同特点进行推销，开发客户。

第三，积极开展非油品业务

加油站的管理贵在做实做细。推行精细化管理，严格遵守各项操作规范，认真执行班前会制度、考核机制等管理方法，执行内控流程，做好加油站的日常管理工作。

学无止境，勤于学习、勤于做事、勤于思考，只有不断的学习，才能够适应不断变化的情况。在过去的工作中，自身的学习还不够，所以我在今后，我将加强自身的学习，学政治，学本领，同时也将与大家一同学习，不断的提高，适应企业的发展。

这次竞聘，给了我一次展现自我的机会，所以无论这次竞聘的结果如何，对我而言都是一次历练和促进，是一次学习和提高的机会，我都会一如既往地以饱满的热情去工作、去奋斗。保持一颗平常心，扎实工作，“天道酬勤，厚德载物”，我相信机会对每个人是均等的，只要有耕耘就会有收获！只要我勇敢参与，就有希望成功，我衷心希望大家相信我，支持我！

演讲稿加油的话语篇五

我受过良好的教育，多年的工作经历养成了我光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的优良品德，工作中，始终不忘为人民服务的宗旨，形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与组织和领导保持高度一致。

从20xx年参加工作以来，从最基层工作干起，先后干过加油、大班长等工作，熟悉加油站的工作，具有一定的工作经验。通过一年的工作磨练，我已深深地喜欢上了石油事业。工作中，我总是积极把自己的发展融入到加油站的发展中来。加油站经理竞聘演讲稿努力做到爱一行、专一行，以奉献为荣，以吃苦为乐。领导越是给我压担子，我越觉得充实，反之则感到恐慌，生活没有了目标。超负荷的工作一直是我追求的工作状态。

在校期间，我经常利用课余时间参与各种活动，担任班干职务和系里面的职务，使我组织领导能力和团结协作精神得到锻炼。工作后，我识大体，顾大局，处理问题较为周全，同

事之间关系处理较好，善于解决一些棘手的问题。工作认真负责。加油站开发科科长竞聘演讲稿做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度。特别是一年的工作经历，更加锻炼了我较强的组织管理能力，在实际的操作过程中，积累了扎实的组织协调能力。

志当存高远，骏马何需鞭。我个人的性格特点是做事追求完美，无论什么工作，不干则已，要干就要追求卓越，力争达到一流。刚刚进入中石油时，我表现积极、服务热情、有团队精神，受到客户的肯定，王总也在省公司回炉培训大会上表扬了我。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的收费站竞聘演讲稿不足之处汇报给领导。主要有两点：一是知识结构上的不足仍然明显。但是，我一直正在自学有关石油管理、企业管理、财务管理方面的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对石油知识、经营管理、人事管理知识都有所知晓的综合性管理人才。二是处理矛盾的经验不是很足。这点我将充分依靠我站老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同志们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

多年的工作经历告诉我，同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，当好主角，胸怀全局，为领导当好参谋，当好助手。认真做好自己所分管的工作。在工作中和生活上一定要平易近人，做到说真话，办实事，加油站长竞聘演讲稿求实效，团结同事一道献身石油事业。

市场经济条件下，管理也是效益。为此，我将加强本加油站竞聘书管理力度，健全一整套行之有效的管理制度，向管理要效益，积极把制度建设作为突破口来抓，制定相应的工作流程把每项工作纳入到正常的管理轨道。

树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，为此，我将加大对售油人员的管理力度，强化服务意识。以服务赢得市场，赢得消费者的信赖，从而促进竞争优势的形成。

石油工作不比其他工作，来不得半点马虎。为此，我将广泛开展加油站长竞聘演讲范文活动，将安全生产深入人心，坚持“预防为主，安全第一”的工作方针，进一步落实安全生产责任制，全面提高加油站各项安全问题，严防安全漏洞。增强全体员工的健康、安全意识，为加油站的发展壮大提供有力保障。

打铁先要自身硬。我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断加强自我创新能力与自我约束能力，不断提高工作能力和管理能力，增强自身综合素质。在为加油站奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向，把一颗赤诚的心奉献给**加油站。

有人说，大材小用，基本没用，因为大材小用会扼制人的潜能的发挥；小材大用，基本有用，因为小材大用有利于激发人的潜能。希望借我们加油站人事改革的“东风”，使我块“小材”得到大用的机会，一旦如愿，竭诚领导用挑剔的眼光看我，多提宝贵意见。最后，我想以丘吉尔的名言结束我的加油站经理竞聘书范文：“我没有什么好奉献，有的只是热血、勤劳、眼泪和汗水”！

演讲稿加油的话语篇六

大家好！

首先，感谢公司领导给我这样一个公平、公正、公开的竞聘

平台，给我这样一个展现自我的机会。我叫xx来自xxx站，xxx年出生，20xx年进进中石油后，前后在基层加油站工作8年。多年的基层经历，让我积累了较为丰富的工作经验，并深信自己具有胜任加油站站长的能力和素质。

在这次站长一职的竞聘中，我以为自己具有三个方面的上风：

一是善于在工作中提升责任意识。自跨进中石油这个大家庭，我始终对工作布满强烈的责任感和事业心，重视在干中学，在学中干，不断提升业务素质和工作能力，初步了解和把握了加油站各项基础管理知识。

二是乐于在服务中提升沟通能力。我性情开朗，心胸豁达，与人为善，不但熟习加油站各类客户，还善于捉住客户的心理，积极与他们沟通交换，发展和动员他们成为我们的虔诚客户。

三是勤于在学习中提升工作水平。多年来，我以站为家，带着这份情感，内心总会迸发出一种强烈的学习动力。平时，我重视理论和业务学习，不管工作再忙再累，都定时学习经营管理、安全生产和各种规章制度，逐渐熟习了加油站各项业务，并把握了一定的管理知识。

一、优字当头，全力规范服务。只有为顾客提供优良满意服务，才能不断（提升加油站的竞争力。我将带头加强与消费者的沟通，微笑服务、主动问候、询问需求，创造干净卫生、舒适靓丽的消费环境，为顾客提供细致周到服务。同时，努力完善加油站服务功能，增加便民设施，为客户提供道路指引、景点介绍、酒店住宿等服务信息。

二、量字领跑，努力拓展各项业务。在成品油销售上，不断创新营销理念，完善服务措施，为顾客提供放心油、舒心油，稳固老客户，拓展新客源。在非油品销售上，巧做商品配备文章，掌控顾客需求，丰富品种，科学摆设商品，从而吸引

客户的眼球和增强客户的购买欲。并综合斟酌消费群体和往年客户需求，制定公道营销方案。

三、严字为先，倾力加强安全管理。安全工作是一切工作的保证。在抓好明火防范的同时，做好防盗、防抢、防欺骗等工作，层层落实安全生产责任制，完善安全设施，落实安全措施，确保安全工作万无一失。

各位领导，各位评委，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我渴看成功，但尽不躲避失败。不管结果如何，我都将以更加饱满的热忱，更加务实的作风，更加优良的服务，为我们加油站和公司的发展做出积极贡献。

我的演讲完了，谢谢大家！

演讲稿加油的话语篇七

大家好！

首先感谢公司各位领导和同事给我这个机会来参加营销技能演讲比赛，我会加倍珍惜。同时感谢跟我一起工作的同事们对我的关心和支持。

我叫。。。，来自。。加油站。我演讲的题目是“细节决定成败”。

道家创始人老子有句名言：天下大事必作于细，天下难事必作于易。意思就是做大事必须从小事做起，做难事必须从容易的做起。海尔总裁张瑞敏说过，把简单的事做好就是不简单，可以毫不夸张的说，现在的市场竞争已经到细节致胜的时代。不论是从企业的内部管理，还是外部的市场营销、客户服务等细节问题都可能关系到企业的前途。作为一名加油站的工作人员，往往每天要做的事，就是每天重复着简单又平凡的小事——为顾客服务。然而作为与顾客有直接接触的

加油员，我们在为顾客服务的过程中，每一个小的细节，都可能会影响到销售量和企业形象，从而影响到企业的长久发展。两个月的加油生活，带给我的感触颇多，现在我将工作中发现的销售细节列出一二与大家共同分享。

细节一、利用情感营销，抓住顾客的心

在讲到情感营销前，我要先为大家介绍一下情感营销的概念，所谓情感营销，就是把消费者个人的情感差异和需求作为企业品牌营销战略的核心，通过心里的沟通和情感的交流，赢得消费者的信赖和偏爱，进而扩大市场份额，实现企业的经营目标。

随着中石化落户哈密，哈密的成品油销售市场的竞争变得更加激烈，虽然成品油销售市场属于具有中国特色的“寡头垄断市场”，竞争并不充分，然而我们东疆分公司的市场占有率却不足哈密的成品油市场的10%，我们还是有很大的晋升空间的。在产品同质和价格相同的情况下，服务成为我们获取市场份额，多分一杯羹的重要突破点。而服务的核心就是情感沟通，在情感消费时代，消费者看重的更多的是自身的情感满足。如果我们的加油员，或者说是销售人员能够在销售过程中，从“情”为切入点，在营销过程中倾注情感，对待客户用心，找到与顾客沟通的情感纽带，进而进行准确的定位和有分寸的切入，使消费者持续不断的感受心灵的冲击，即能够潜移默化的影响顾客的心理，从而全力激发其购买欲望，达到“细雨润物却无声”的境界，我们的销售量就会自然随之上升。

叔会为来加油的司机开油箱盖，这里可能大家会有疑问，为顾客开油箱盖不是十三步法里要求的嘛，这里我要解释一下，巴叔不仅仅为小车司机开油箱盖，一些大货车的油箱盖他也会帮他们开油箱盖，我曾经听到一个跑长途的司机老乡过，他开了几年的大货车，为他开油箱盖的加油员是少之又少，而我们火箭站的巴图尔就是其中一员。我也看到我们的站长

张海英和冯小凤为长途司机烧开水泡方便面，为司机在漫长枯燥的行车过程中送去一点温暖，我也看到了李双虎和赵阳提醒司机路上开车注意安全，做到来有迎，走有送，我看到了情感营销在工作中的真实体现，无形之中，通过一些小事，我们就做到了情感销售，而这些被我们情感营销的顾客自然而然就成了我们的常客、回头客。

细节二、敢于猜测顾客的心理，进行逆向营销

很多私人加油站，司机一进站，他们的态度特别好，又送手套又上茶水的，结果加上的油都不禁烧。想到这个细节，我也想冒险试试，就不给他推荐我们兵团的加油站了，来个逆向推销。接着我就又说了一句：师傅，我们的加油站都是公家的，属于兵团国资委的，我也不会骗您，您如果相信我就加满，如果不相信的话您说加多少加多少，就算现在就停枪我也同样欢迎你下次再来。这时这个司机就说：你这样说，我就加满，还有上面的大油箱都给我加满，因此，在我不经意的“逆向营销”的过程中，这个顾客不但加了4000块钱的油，我还忽悠他买了我们一百多的小食品。并且，几天以后，我又在我们的加油站看到了这个可爱的司机。从表面上看，我的这种推销方式似乎我们会吃亏，可事实上我们却占了便宜，我们抓住了顾客的这种怀疑的心理，谁能迎合顾客的心理，谁就能把握更大的主动权，从而在市场上获益。（3）针对性。针对性是对合理性的补充，逆向营销方式只是针对部分具有逆反消费心理的顾客才比较实用，不是通用的，一些经常来我们兵团的加油站加油的顾客，我们就要竭力向他们推荐我们的优点和特长了。

加油站是石油公司的窗口单位，顾客透过窗口就能看到公司的服务质量和水平，作为窗口中的加油员更要牢记“细节来自于用心，细节来自于习惯”，在工作过程中用心，用情做好岗位上的每一件小事，哪怕只是拾起一张废纸，为顾客递上一杯热水。从自身做起，从点滴做起，用实际行动立足岗位作贡献，为石油做出无愧于时代、无愧于企业，无愧

于青春的贡献。

演讲稿加油的话语篇八

我是一名普通的加油员，我爱我的岗位，加油站朝朝暮暮，风风雨雨，它与我结下情思在一朝一夕，说也说不完，我愿服务于中石化。

清晨我迎接东方冉冉升起的朝阳；傍晚我送走日落西山的晚霞。

春夏秋冬，风霜雨雪，我拥着勤劳的双手，温馨的情意，使每一位顾客匆匆而来，满意而去。是我们的石油能源给每一部车辆注入了动力和生机，他们奔忙穿梭，绘制着工农业生产的蓝图，使我们的爱心像春风，把每一位顾客送向胜利的彼岸。我自豪，我骄傲，因为是我们的这双手使得这座美丽的城市有了勃勃生机；是我们的这双手使得大街小巷有了车水马龙；是我们这双手让多少人能潇洒地奔驰在春风秋阳里。

别瞧不起自己手中的油枪，没有它很多事情就会瘫痪，别瞧不起自己胸前佩带的石化标志，正是他赢得了顾客的信任，小小加油站，人生大舞台，金光闪闪的石化标志，在我的心中是那样的神圣而庄严，我感到它似一首无字的诗歌，似一幅奔流的画卷。

作为一个石油企业，作为一个面向社会服务窗口，在市场竞争激烈的今天，要想占领市场，除了靠过硬的质量，足够的数量，还必须靠优质的服务，和良好的经营来赢得客户。服务是窗口，也是一门艺术，服务质量的好坏个人素质的高低直接影响着企业的形象。

那是4月的一天，我正在为客车加油时，来了一辆卡车，载满层层蜂箱，密密麻麻的蜜蜂一涌而来，正在加油的客车上的乘客都对我大声喊道：“不给他加油，让车赶快离开。”这时我定好加油抢，不顾一切的急忙帮乘客关上车窗，当时拉蜂的卡车

司机大声嚷道：“管你们什么事”。我相互劝阻着，说实在的，我更怕这些蜜蜂，真想把司机打发走，因为小时候已经尝到了被它蛰的滋味，常言道：“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”当客车离去后，我抬头看见坐在峰车上戴蜂罩的放蜂人，那饱经风霜的脸上带着惆怅，声音沙哑并带有南方口音恳切地说：“你们这能不能给加点油，别的地方都不给加”。听到这我心里矛盾极了，还没来得及多想的情况下，我只想到了企业的形象，想到了我们是企业的窗口，想到了加油员的职责，就利索的拿起油枪。当时的我浑身爬满了蜜蜂，使我异常害怕，说来也怪，怕啥有啥，突然间我的脸部左侧向针刺了一样，我尖叫一声我意识到脸已经被蛰了，我坚持把油加好，才放下加油枪，用手捂着脸，呆呆地站在那儿。脸上有一种灼热感，又痛又痒，也不敢用手抓，感到非屈，这时候，放蜂人从车上跳下来和司机一同站在我面前说：“你被蜜蜂蛰了，真对不起”。然后，拿了两桶鲜蜂蜜对我说：“你一定要收下，要不然我们心里过意去”。我婉言谢绝了，放蜂人充满感激之情，再一次向我道谢，并说：“你真是个好姑娘，服务好，人更好”。临走时它们相互说着：“以后加油还是上国有企业中国石化”。“祝您平安，欢迎再来。”伴着悦耳动听的亲切话语，把他们送上开阔的坦途。我想加油员的价值不是充分体现出来了吗？在以后的几天里我带着肿胀的脸，带着刺痛，一直坚持在岗位上，优质服务给我们企业带来了效益，优质服务给我们企业带来了生机，我要时刻通过优质服务维护企业形象。

“梅花香自苦寒来”正是在平凡的岗位上我从顾客的微笑里找到了满足，用我们的真诚，我们的执着，换来了一声声的赞许，得到了肯定和赞扬，即使我是一棵小草，也要显示出小草的顽强生命力，即使我是一根火柴也要在关键时刻有一次燃烧。

那丰收在望的田野

那朗朗笑声不绝于耳的农家小院

清晨的钟声、夜晚的鸣笛、花钱月下船头岸边、宽敞的马路

飞奔快车,一幅幅美丽的景色都有我们加油员绚丽的笔画。

让我们用辛勤的汗水,优质的服务为铸造企业灵魂,为展示企业风采,为振兴石化献出一曲响彻云霄的胜利赞歌。