

# 最新公司成长感言(汇总8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 公司成长感言篇一

尊敬的各位领导：

在工作中，我能够做到认认真真、勤勤恳恳，踏踏实实地耕耘在工作岗位上，能够尽自己最大的努力把工作做好。师生关系融洽，能够引导孩子健康地成长。

1、认真学习领会新课程，掌握自己所任学科的专业特点，善于思考，养成多思多想多写的习惯，做的最优化要落实到学的最优化，形成自己的教学风格。

2、认真做好学校各项教学常规工作，抓好教学质量，继续培养学生各方面良好学习习惯。

3、树立终生学习的观念，在不断地综合教学中提升自己的教学素养，成为一个有内涵的教师。

4、关注高效课堂的研究和实践，并能成为学生喜欢、家长放心，领导省心的教师。

作为青年教师，我要充分抓住每一个学习的机会，努力提高自己的教学水平，优化课堂教学，提高教学质量。

1、坚持认真备课、上课、听课和课下耐心辅导经验告诉我备课如果不够充分，上课就会不怎么自信，语言就会不怎么流畅，学生领悟的就不怎么深刻，这样的教学是失败的。这既

没有提高自己的教学水平也影响了学生的学习。本着对自己负责，对学生负责，对家长负责，对社会负责我们必须认认真真备好每一节课。这样才有资格成为一名合格的教师。

2、加强课后反思，并且要不断学习理论知识来充实自己作为一名老师我应该思考今天的课讲好了吗？学生学懂了吗？学生存在什么样的问题？为什么会存在这样的问题？作为班主任我要思考怎样强化优秀的学生？怎样推进后进生？今天我都干了什么？明天我又应该做些什么。

我们每天这样反思了吗？反思后存在的问题进一步解决了吗？如果我们能坚持这么做的话，我们的成长一定会非常快。哪怕一周一次这样的反思和总结也是极其必要的。

另外一个可以提高自己的方法就是广泛阅读，不仅要钻研有关教材的教学理论，关注科学教育前沿的最新动态，而且要阅读各类文学作品，阅读可以丰富自我精神世界的各种书籍。

教学要以发展为主题，要以人为本，要统筹兼顾，努力做到全面、协调和可持续发展。作为xx教师，不仅要教好xx学科，更要树立全局观，主动为学生的全面发展创造条件。在教学中渗透歌曲、游戏、情景等多方面的内容，会让学生体会到综合性、趣味性，培养学生的人文精神，让学生成为全面发展的高素质的人。

谢谢大家！

## 公司成长感言篇二

光阴荏苒，岁月如梭。转眼间，我加入艾欧史密斯（中国）热水器公司已经有四年多了。在这四年中，史密斯热水器从刚刚在中国独资建厂，在无锡市场的默默无闻，到现在全国销量排名名列前茅、无锡人耳熟能详著名热水器品牌。同时我也通过努力，由一名普通的直销员成长为一名负责苏南地

区的市场督导，回想这几年的心路历程，不仅感慨万千。

万事开头难，这句话的体会我是最深的。当时，我被安排在无锡八佰伴商场，也许是我的促销技巧还不够成熟，也许是无锡消费者对史密斯热水器还不熟悉。前几天我竭尽全力的介绍产品，但是没有顾客愿意买我的热水器，我心理失落极了，一开始的兴奋都跑光了。晚上拖着疲惫的身子，回到家中，家里人问今天卖了几台，我失望地说一台也没有卖掉。家里人关切地说，如果这份工作不好做，就不要做了。我也有点犹豫了，但这时候我一贯不服输的牛脾气上来了，我想我不能当逃兵，再难我也要坚持下去。我对自己说，我一定行。其次我想史密斯在美国那么有名气，受到美国消费者的欢迎，将来在中国一定受到老百姓的欢迎。

仅仅有决心是不行的，我告诉我自己。要想当一名优秀的促销员必须从各方面提高自己。

在办事处的帮助下，我首先强化对史密斯热水器产品知识的了解，特别掌握是史密斯热水器不同于其他热水器的独特之处。这样我在卖点遇到顾客的任何产品知识的问题，都能作出准确的回答，而且由于对史密斯热水器优良品质的充分认识，使我对史密斯这个品牌和产品以及销售好史密斯热水器更有信心了。在销售技巧的学习方面，除了认真参加公司和办事处组织的培训外，平时我在商场注意学习那些老促销员的促销技巧，在她们介绍时，我就在旁边认真地听，看到好的有效的介绍方法就默默的记在心里。休息时还经常到新华书店和图书馆翻阅热水器方面和促销技巧方面的书，学习各种促销技巧和揣摩顾客购物心理的方法；有空的时候，还会到新建成的小区走走，看看那里的房型，什么样的房型，适合装什么样的热水器。功夫不负有心人，经过半年的努力，我已经能得心应手的面对各种各样的顾客，当看到通过我的介绍，顾客高高兴兴的买回家时，我心里充满了自豪。我的销量也不断上升，由一开始月销售十几台，到现在的月平均销售100台左右，在当时无锡所有卖点中是最高的。与此同时

史密斯也成功地打开无锡市场，在无锡老百姓心目中有了一定的地位。

20xx年2月份苏宁电器连锁进军无锡市场。考虑到苏宁是我们公司最重要的合作伙伴，以及其在家用电器市场的龙头地位，所以苏宁历来是我们公司最关照的卖场。基于这样的原因，在办事处的安排下，我从八佰伴调到无锡苏宁商场，到苏宁后办事处领导交给我的任务除了把销售搞好之外，还有一个任务是把我的对班尽快带出来。我在苏宁的对班顾月娟是一个勤奋好学的人，当初的办事处经理选中她的原因就是看中她的这股做事的劲头。但由于她以前没有做过家用电器的销售，所以对热水器可以说是一窍不通，需要一点一点地从头开始。在没有顾客的销售间隙，我就给她介绍产品知识和销售技巧，把我在这三年中做直销员体会和心得与进行分享，把我收集的一些资料交给她学习，由于她的勤奋好学，很快她就成长为一名优秀的促销员。我们两个在苏宁互相帮助，互相促进，一唱一和，使苏宁销量稳定在150台左右，成为无锡办事处销量最好的卖点，而且也是在销量上唯一能超过强大对手阿里斯顿的卖点。20xx年在公司销售管理部陈佳云老师的安排下，我还作为优秀直销员的代表，到武汉、苏州等兄弟办事处与那里的直销员姐妹进行了交流。通过这些交流，我不仅把我的一些体会教给她们，同时自己也得到了提高，更重要的增强了我与别人沟通的技巧。由于当年的工作，我被评为20xx年无锡办事处优秀促销员，并作为无锡办事处优秀促销员的代表参加了总公司营销表彰大会，在大会上又光荣当选为公司十佳直销员，登台领奖的那一刻，是我感到最幸福的时刻，我的工作得到公司的承认，我感到无比欣慰。就在20xx年，我们史密斯热水已经牢牢占据了无锡市场第二的位置，无锡办事处也由于其卓越工作当选为公司先进办事处。

常顺利。由于永乐三店只有我一个直销员，而竞争品牌都有两个直销员，为了能多做一些生意，我主动放弃了一些休息

时间，尽量多在卖场守一些时间。通过我的努力□20xx年6月份，我离开时，永乐三店的销量已经由原来的20几台，增长到月销售90台左右。

20xx年6月份公司为了加强直销员的培训和卖点管理的工作，设立了市场督导的职位，考虑到我以前的工作经历，安排我担任苏南地区督导。新的职位、新的工作，对我来说是新的机会，也是新的挑战。以前只要把自己的份内工作做好，把自己的卖点销量做好就行了。现在我必须帮助苏南地区所有卖点的直销员，与她们进行良好的沟通，把她们的积极性都调动起来，使她们变得专业起来，都成为优秀的直销员。

每个人成长的都离不开别人的帮助，在史密斯几年的工作中，我也有幸一直得到领导和同事提携和帮助，也是我的良友。当我遇到挫折时，他们就鼓励我，当我遇到困难时，他们总是尽力帮助我，当我思想又波动时，他们就激励我，从而使我能够不断进步。

我为能加入史密斯这个团队而感到幸运和骄傲。因为这里有最优秀的企业文化，因为这里有最好的团队，因为这里有最好的同事，史密斯是实现自我价值的最好舞台。现在史密斯正处在高速发展时机，向着做中国做好热水器生产厂的目标阔步前进，而我也将在新的工作岗位上开始新的工作，展望史密斯热水器公司在中国的前景，以及我的未来，我充满信心，美好的明天在向我们招手！

### **公司成长感言篇三**

各位领导，各位同事：

大家晚上好！

欢声辞旧岁，笑语迎新年。经过一年工作的忙碌，在收获的喜悦中，我们即将送走20\_年，迎来崭新的20\_年，在此，我

谨代表公司领导班子，向公司的全体员工及其家属致以节日的问候和最真挚的新年祝福，向长期以来关心和支持公司发展的各界领导和朋友表示衷心的感谢，向长期以来的合作伙伴及兄弟单位致以新年的祝福，祝福大家新年行大运，事事顺通！

即将过去的20\_年，是我公司稳步发展的一年，借着十九大的春风，在市场经济形势多变的情况下，公司抓住了各项发展机遇，取得令人鼓舞的工作业绩：20\_年，在集团公司领导的带领下，我们部门的员工同心协力，工作中拧成一股绳，对外形象得到大幅的提升，在行业内得到了充分的肯定。

在20\_年的发展进程中，我们经历了艰辛，经历了坎坷，受经济危机，天灾、经济不确定的因素，物价上涨等影响导致项目盈利空间进一步缩小；债权催讨难度大，债务诉讼不断，资金压力加大。但是国企的地位要求我们承担的社会责任，国家启动拉动内需政策，路桥板块改制上市工作正在实施，我们面临又一轮机遇，机遇蕴含精彩，创新成就伟业！

20\_年，崭新的一年，开启我们共同崭新的梦想，在20\_年的扬帆起航的关键之年，我们将坚持以十九大精神为指导，紧密依托集团公司领导，以提高经济效益为重心，以改革改制为动力，迎难而上，锐意进取，团结协作，大胆创新，力争尽快实现运营结构的全面优化，共创20\_年我公司发展的新蓝天！

历每一次挑战对于北方北创都意味着一次机遇，我们有理由相信，有我们这个集体，有我们战无不胜的精神，我们一定能够再次迎来新的契机，一定能用我们的共同努力去再次创造新的辉煌！

## 公司成长感言篇四

我与公司企业共成长。我是1976年经劳动部门介绍到供电局

的，从上班后，先后在检修班、尧渡变电所、泉水塘仓库、局仓库上过班。八一年从事农电抄收、管理工作。这么多年来经过努力刻苦学习和钻研业务，完成从不太懂电到熟练的用电管理员的转变。1998年我被派到安庆电力学校参加了华东三省一市举办《用电检查资格培训》学习，使我知识进一步提高，加上本人的刻苦钻研，积累了一些管理经验。回想我参加工作的几年，由其是八一年任抄收管理工作后，确实是苦头吃尽，每月都是骑着破旧的武汉自行车东奔西走，雨天一身泥水，晴天一身灰：弄不好在路边上还要自己修自行车，因为自行车确实太破旧了。尽管工作很艰苦，共同创造美好的明天信心没变；特别是听到了局领导韩局长的年终报告，东至供电局供电量已突破了一亿大关了，只要大家好好工作，供电局会一年更比一年强的。领导的关心、良好的待遇更加激起我对未来的憧憬和期望。

数十年来的工作中，我干一行爱一行，事事不甘人后，每天在工作中遇到问题总是不带过夜，连夜攻关，解决问题，不达到目的决不罢休。所以在处理农电工作时，没有什么事能难倒我的。配电变压器常规试验也是我的强项，所以在农电管理服务中我感到还是得心应手。说得到、做得到，决不欺骗任何人，始终保持“三老四严”的工作作风，也使我倍感信心。在泥溪变电所任农电抄收管理工作中，我看到每逢刮大风下大雨都会引起10kv线路过流跳闸或瞬间接地，我就找了二位要好的电工帮助查线。我发现线路下面有很多毛竹和杉树，急需要人手帮忙，确实需要认真处理才行，我把问题向领导汇报全部问题都得以解决。经过一段时间的细心观察，我发现通电较早的台区低压线路问题比较多：对地距离不够、线径细、线损很大，容易断线，形成严重的事故隐患。我一面向村委会发出低压线路必须限期整改文字通知，一面向所领导汇报低压线路存在的问题。为了方便客户得到安全用电知识，我向局用电股借了安全用电宣传影片《特殊家庭》带到农村放映，开始在官港乡开始，开始两天后来我才知道放映权还有区域垄断。为帮助客户电费能及时上交，我陪同电工上户宣传、催收电费，尽力帮助、解决电工工作中遇到

问题。

为了保证每月电费数据正确无误上报，我经常核对数据至深夜一两点，核对准确后才休息。我认为做好工作不仅是对单位负责，也是对自己和同事负责，所以我知道应该做好这些工作。在担任抄收管理期间，我利用休息时间自学了电流互感器检查技术，并运用所掌握的技术查获了部分配电屏计量问题（总表计量ct内部接线两正一反），甚至还有配电屏一次线接线错误造成电量流失，发现后及时纠正，给局挽回了损失，降低了线损。我的工作如何？局领导是知道的，多次被评为先进工作者。在这样情况下我感到是被鞭策、又是被鼓舞，所以必需继续努力、加倍的努力工作以回报领导给我关心爱护和帮助。

xx年由于改革的需要，拆站建所。我被安排到花园供电所任核算员兼高压抄管工作，我无条件服从领导分配。由于种种原因（高低压帐同时建，但又不能混合），开始工作非常吃力，出现很多差错。后来在局、财务部领导以及所领导关心、帮助下，选派出技能好会计帮助，才让我摆脱了困境。

去年开始，在执行省公司《聪明理财》的任务中，开始不太顺，后来经财务部领导关心帮助下，特别是朱会计、姚会计的细致的指导、帮助，问题很快解决了。我认为干任何工作必需有责任心和耐心加必胜的信心，没有什么困难不可以克服的。

我认为国电公司制定《十项承诺》、《十个不准》和《五项禁令》都是出于爱护和关心员工，为了避免员工在工作中犯错误，以致走向犯罪的道路。这都是公司领导的关心和爱心的体现，而不是给员工下难题，更不是给员工过不去，在这里我忠于感谢公司领导的关心和爱护！谢谢。



## 公司成长感言篇五

尊敬的各位领导、各位同志：

大家好！

我是来自xx的一名员工。今天，我为大家带来的演讲题目是——《我与企业共成长》。

当我怀着激动的心情走向这小小的演讲台时，脑海里禁不住浮想联翩。年轻的我想到了自己，想到了自己肩上的责任和使命，想到了如何让自己的青春更加耀眼、璀璨！淮阳烟草分公司的命运就是每一个烟草人的命运，淮阳烟草分公司的骄傲就是每一个烟草人的骄傲；淮阳烟草分公司的发展与壮大要靠我们每个员工的奉献与奋斗，而只有淮阳烟草分公司发展了、壮大了，也才能成就我们每个员工。说到这里，就承接起我们今天演讲的主题——企业关心员工，员工奉献企业。

“能吃苦方为志士，肯吃亏不为痴人”。作为烟叶口的一员，我们苦的滋味胜过于咖啡，痴的程度不亚于一个孕育孩子的母亲。我们对自己职业的挚爱，日月可鉴；我们对企业的关注，超越自身。多少日子，我们披星戴月，伴着自己要倾注无限精力的事业，走过了一程又一程。多少欢喜的日子，我们舒展疲惫，品味着收获的甜蜜，笑了一回又一回。这一刻，我们深深体会到奉献的价值、追求的快乐，也深深地感受到来自同事们的信任和支持、关心与呵护。为此，我们兴奋、自豪，同时更加地珍惜和热爱我们的烟草事业。

我于97年烟校毕业，分配到大连烟站工作，所在单位主要负责大连乡烟叶生产与收购工作。十几年来，我深深体会到各级领导对我们这些年轻员工素质提高的重视和关心，只要有机会，就会想方设法、尽可能的给我们提供学习与提高的机会。经常去专业培训机构学习电脑知识、烟叶生产、收购知

识，使我的专业知识和业务能力有了进一步的提高。学成回来后，在同事们的帮助下，我将工作实践与理论知识紧密结合起来，很快就熟练地投入到了工作中去了。

作为一名烟草员工，我是幸运的。因为有着重视、关心我综合素质提高的企业；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。通过几年的磨练与勤苦钻研，我从一个对烟草专业一知半解的毛头学生逐渐成长为一个能够独当一面的熟练员工。

我想：做为一名烟草员工，我所要实现的最大职业价值，就是将责任心作为一种本分，融入到所从事工作的点点滴滴之中，融入到“忠诚企业、奉献社会”的矢志追求之中。

进入烟草公司以来，我对工作始终保持着满腔热情。这里有我的付出，有我的牵挂，有我可供一生追忆的足迹。虽然，我的岗位可能微不足道，从事的工作也平凡而普通，但只要我是爱岗敬业的、是勤勉有为的，就是无怨无悔的。我一直坚定地认为，我们每个人走出的一小步，就是企业跨越的一大步，我们添砖加瓦的每一块，就能成就企业发展的一座又一座里程碑。

如果把企业比作一个大家庭，我们就是其中的孩子。企业深怀对每个家庭成员的热忱关怀与疼爱，让每个人都获得成长的财富；而我们这些家庭成员也无比珍视地敬爱与拥戴着企业，并且无怨无悔地维护着整个大家庭的利益。在这个集体中，每个员工都有体现自我价值和展示才华的平台。只有练就一身过硬的本领，才能在敬业爱岗的舞台上炫出自己最美的舞姿。

如果把企业比作一艘航船，我们便是同舟共济的舵手。在漫漫征程里，有无数的暴风骤雨、暗礁险滩，我们只有与企业同心协力，才能冲破种种险阻驶向胜利的彼岸。

在为企业的奉献实践中，使我坚定了搏击风浪的信心；在挑战中的成长，才有我人生的饱满写意与锻造。在企业的关爱呵护中，使我懂得了殚精竭虑的心血是那样的亲和有力。任何成长都不会是绝对一帆风顺的，老一辈烟草先驱者的坚忍不拔为我们树立了榜样，我要像他们一样在岗位上不断历练腾飞的翅膀，向着更广阔的天空去探索、去翱翔！

今天，我们见证了历史，与烟草精英们共同磨练智慧的灵光；未来，历史将见证我们，与后来者一起分享收获的馨香！

一枝独秀不是春，百花齐放春满园！让我们在淮阳烟草分公司党组的正确领导下，以“努力超越、追求卓越”的企业精神，开拓进取、奋发有为，去开创淮阳烟草更加辉煌、灿烂的明天！

我的演讲完了，谢谢大家！

## 公司成长感言篇六

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家早上好！

今天我演讲的题目是“我与公司共成长”。

我于20xx年x月加入xx这个大家庭，我很荣幸自己能够成为财务部的一员。

刚入司时，我就在心里暗暗对自己说：这里将是我的另一个家，这里将是我为之奋斗的地方。我目前所从事的岗位是会计，负责本部和各厅、点的账务处理及税务申报工作，月底市内厅财务报表及各项附表的上报。我会尽职尽责，全力以赴的完成本职工作，做到账实相符、账账相符，使每一笔费用的支出都有据可查。

在xx工作的xx多个日日夜夜，一路成长，期间有成功的喜悦，也有失败的痛楚，无论遇到怎样的困难，企业的关怀始终是我最强后盾。她的栽培、信任、包容，赋予了我成长的宽阔舞台。每当我和同事共同配合完成一项繁杂的工作时，心里总是有一种满足感，那是一种在集体中特有的愉悦感，没有完美的个人，只有完美的团队，个人只有融入到团队当中才能博采众长来弥补己之所短，才能创造1+12的效果。一个人的力量往往微不足道，但是，如果每个渺小的我们，都付出自己最大的努力，那么便能积小流以成江河。

记得有这样一个故事：一名刚毕业的护士跟随一名医生实习。在一次手术结束清点纱布时，护士发现少了一块，怀疑少的那块纱布可能会在患者的腹中。医生则认为一块纱布没什么影响，缝合伤口要紧。护士阻止医生的手术说“作为一名医护人员，我们要对患者负责！”这时，医生笑了，他挪开脚，露出踩在脚下的那块纱布，并且十分欣慰地对护士说：“你将成为一名出色而有责任感的护士！”

这个故事，让我感悟到：责任重于泰山！奉献、敬业、忠诚、责任，这四个词汇在人的一生中占有很重要的位置。在以后的工作中我也会遵循这样的一个原则：用心、专心、细心，踏实地完成好每一项工作，对自己的工作付出多一点，奉献多一点，对自己所做的工作负责、对结果负责。

诗人艾青说过这样一句话，让我记忆犹新：

“为什么我的眼里总充满泪水？因为我对这片土地爱得深沉！”在xx我是鱼，企业就是那渊博的水；我是鹰，企业就是那广阔的天；我与企业的关系，就是一滴水与大海的关系；我与企业的情意，就是绿叶对根的情意！我与企业共发展，我与企业共命运！

谢谢大家！

## 公司成长感言篇七

我叫xx□作为一名普通员工，此时此刻的我感到无比的高兴与自豪，在辞去旧岁迎接新春的时刻祝愿公司生意兴隆，事业亨通；并同时祝愿公司领导及全体员工身体健康，吉祥如意！

言归正传，我带给大家的演讲是《我与同发展》。

不断锐意创新，勇创佳绩，这就是我们。在此，我不得不说不一声：，我爱您！是您把来自五湖四海的我们团结在了一起，也是您教会了我们在困难面前努力拼搏与奋斗，更是您——让我重获新生，在不断地自我完善过程中找到了新方向，新发展，新目标！我们深深懂得，每一次发展与壮大是我们每一个普通员工最大的骄傲，每一次成长与进步更是我们每一个普通员工最终梦想。我们永远相信，思想有多远，我们就有信心让走多远。

效率上去了，我们笑了；业绩提升了，我们笑了；繁荣了，我们笑了！员工是种子，是鲜活生命的传承延续；是员工的雨露，是员工茁壮成长的坚实臂膀。所以，站在第一条战线的我们必须更加勤奋地工作，爱岗敬业，为美好未来献计献策，为加速腾飞添砖加瓦，贡献自己的每一份力量。凡事“不要问给了我们什么，问问自己给做了些什么”。

众所周知，21世纪充满着无数的机遇与挑战，在感怀20xx收获的同时，我们不得不殚精竭力，一步一个脚印与我们最热爱的一同成长。

我真的很荣幸加入，虽然自己有着很多的缺点和不足，但我想，因为有了，我才能挺直腰板，站在这里发下豪言壮语，也正是因为有了，我才能自信满满，继续冲锋在最前线，为发展保驾护航。

最后，愿我们大家共同携手为腾飞撑起一片蓝天！让我们以蓬

勃的朝气和奋发的斗志来迎接这崭新的一年吧！我坚信：明天一定，一定更加美好。

## 公司成长感言篇八

尊敬的各位领导、各位来宾、亲爱的同事们：

我和我的祖国，一刻也不能分割；无论我走到哪里，都流出一首赞歌！

这首歌铭记在我记忆深处，每当这个旋律响起，我的心就会一次次感动，对祖国的热爱之情油然而生，心中激荡的是千千万万中华儿女的心声！眼前充斥着各个岗位艰苦奋斗的同胞！情感涌动、心潮澎湃，这是音乐的魅力，更是我们内心的爱国共鸣！今年是建国70周年，伟大的祖国用70年向世界演绎了波澜壮阔的传奇，而我用30多年的时间思考我该如何存在的问题，这就是我今天要演讲的题目——我该如何存在。大家好！我是来自省新业公司的潘俊瑾，怀揣着我的中国梦与大家一同分享。

人固有一死，或轻于鸿毛、或重于泰山。看我年纪轻轻的跟大家谈生死，莫不是一种笑话。其实，在我身边的亲人离我而去时，我就开始思考这个人生的哲学问题，面临死亡，就好像我们没有存在过，特别害怕我就那样悄无声息的死去，所以小时候老师问我说，你的理想是什么，我说老师，我的理想是千古流芳，我那个时候觉得人生的意义，就是成为最成功、最有影响力的人，做惊天动地的大事情。

我对自己特别狠，逼着自己去努力，那时候冬天早上起不来，就在床边放一盆水，放一个毛巾，第二天醒过来迷迷糊糊的时候，我就把冰毛巾啪的一下糊在脸上，立刻起床去学习，但是我没有坚持到现在，为什么？因为长期反人类的强度之下去忙碌，我慢慢地觉得很疲惫，孤独、不快乐，如鱼饮水冷暖自知，我们不是活给别人看的，我们是活给自己的，我

们拿别人的赞美和铭记，来凸显那一点点可怜的存在感，未免太可悲，但是呢，时间在马不停蹄地向终点飞奔，我们到底要做什么，才算没有浪费生命。就拿我目前从事的岗位来说，工作近10年，有2个字，最能表达我作为公司普通一员的深刻感受。

第一个字：忙。未进新业公司之前，对企业工作充满了神秘感。之前中午在食堂吃饭，最深的一个印象是，其他单位人员已经吃完饭从食堂返回，这个时候，总是能看见新业公司的同志才从电梯出来到食堂就餐。常用三个“班”来向朋友解释为什么一般没时间聚聚，那就是“上班、下班和加班”。上班的时间是提前的。来公司后，基本都是提前几分钟到班上，梳理一下一天的工作内容，把手头的工作排好次序，统筹进度，提高工作效率。工作标准是要实之又实、细之又细的，无论是材料的标点符号、字体格式和段落间距，还是表格的数字、会议通知的时间，每一项都不能出一丁点差错。下班的时间是迟延的。有时候挺怀念在学生时代的日子，事情相对单一，主要是学习，相对要轻松一些。而在公司，下班都是在六点之后，最好的情况是准时下班。相比单位，可以说，我们公司是不需要考勤的，大家都会自觉遵守。加班是正常的。晚上多加会儿班是常态，手头事情多，尽可能地处理结束一件，好去处理其他事情。有的时候周末也需要加班，经常在周五下午的五点半到六点之间，比如要求下周一上午报材料、下周领导来调研或督导，必须要精心去准备。再有是晚上有紧急任务的加班，电话晚上是不可以静音的，必须随时待命。感觉陪孩子家人的时间比较少，家属也会抱怨，大家所说的5+2、白+黑，由衷点赞，深以为然。

第二个字：写。写作对我来讲，是一门必修课，工作内容很大一部分是要面对材料的。进入公司这几天，一直在行政部室，感觉写材料相比之前有很大提升，虽然在写作群体中还是一枚“菜鸟”，但大体已经掌握了公文材料的一些特点。现在，小材料基本可以应对。一般的动态信息、各种小结和调研报告，时间充裕的话，还能应对自如。党务类的材料，

标题和二级标题比较重要，写东西要有层次，有个基本逻辑点，对仗工整也是十分必要的，不过个人感觉，有时候过于工整也不好，缺少了诗歌、散文那样的灵动。大材料开始入门。半年工作总结、年度工作总结、领导讲话稿、实施方案等大材料，向来是怀着忐忑之心来学来写，放空间的个人心得可以散文般信马由缰，但这些材料必须得严谨方正。感觉大材料，必须要先谋划定好框架，理清思路和大纲，动笔之时，要将上级的精神和领导的具体要求贯穿其中。硬材料确是心结，这几年一直没有耕种好，也是现在和今后必须要迎头补上的一课。对我来说，材料能上省级平台是仰望，国资委平台是奢望，公司平台是期望。深刻回忆我在企业的这些青葱岁月，成长了很多，收获了很多，为我今后的人生成长打下了坚实基础，今后，我将继续埋头苦干，扛起责任，延续光荣。

说这么多不是向大家倒苦水、谈辛苦，而归根结底是想说我是快乐的，因为忙碌证明了我的存在，我想快乐也不仅仅是，及时行乐那么简单，无目的随心所欲的生活，只会增加我们的虚无感，一点都不会减少我们对死亡的恐惧，我们不应该因生命的无常，就放弃追求、坐地享受，相反的我们更需要一个追求，来帮助我们减少，对这种无常的恐惧，只是这个追求，他不是简简单单的屈从于欲望，成为他的奴隶。

我的演讲到此结束，谢谢大家！