

教师竞聘上岗演讲稿三分钟(汇总5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

教师竞聘上岗演讲稿三分钟篇一

尊敬的各位领导、各位主考官：

大家好！

首先感谢领导们给我这次机会让我站在这里，来进行竞聘演讲。相信这次竞聘将是我未来人生中的一大转折。我的名字叫……，大专学历，……。学院中文专业毕业，05年10月荣幸地加盟……。移动分公司，就任……。区域中心临时负责人。在上级的正确领导下，我们成立了……。移动营业厅、推广了商务20、成功地完成了反抢等工作。工作半年来，移动公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，使我坚信：选择了中国移动就是选择了人生发展的机遇。

我今天参加竞聘的岗位是……。移动分公司……。区域中心主任。这一职位肩负着四大职责，即销售、服务、信息搜集、市场营销组建及烟草竞聘上岗方案管理。其核心是服务，基础是管理。

作为世界五百强之一的中国移动通信公司，如何适应市场经济的规律，在日趋激烈的市场竞争中站稳脚跟。从实践情况来

看，我认为只有以市场为导向，以客户为中心，以网络为依托，全面提高移动通信的服务水平。立足服务求生存，立足创新促发展，立足品牌拓市场，立足管理增效益，力争在短时间内创造杰出的移动通信品牌，提升企业的核心竞争力，只有这样我们的企业在市场竞争中才能处于不败之地。客户是中国移动的生存之本，服务是中国移动的生命线，市场是中国移动永恒的主题。面对我们的竞争对手，怎样提高服务水平、改善服务质量、打造服务品牌是当前作为一名基层管理者的首要任务。“服务”就是要我们的企业和员工通过我们的产品或活动为客户提供物质或精神的价值感受。但是每个人的价值感受很难有统一的标准来衡量。因此，我们必须要有服务创新意识和服务创新的措施才能提高服务水平，改善服务质量。以企业员工的实际行动去不断满足客户对我们服务的价值感受，最终在基层区域实现中国移动“服务与业务领先”的战略目标。我的具体认识是：

一、通过服务创新实现服务领先。中国移动通信烟草专卖竞聘演讲的服务理念是“沟通从心开始”。我认为：要切实做好“沟通从心开始”，必须要做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”。也就是说我们每一位员工不仅仅要有服务创新的意思，而且更重要的是要将这种服务创新的意思应用到实际工作中去。在目前，移动通信市场的竞争中，服务已成为企业竞争的绝对因素。对手同我们的竞争已经从原来简单的价格竞争全面转移到服务竞争上来。谁的服务内涵丰富，谁的就是市场的赢家，服务创新将成为开拓客户市场的有力武器。公司已由成立之初的手机用户只有通话服务和来电显示服务发展到如今的语音信箱、手机银行，移动办公等二十余种具有附加值的服务功能。在基层营业部，目前仅仅局限于业务技术的创新是远远不够的，最主要的是我们企业的管理者和员工怎样在具体的实践工作中来做到“沟通从‘新’开始”和“沟通从‘行’开始”呢？我认为：目前实施“零距离服务”；推行“首问负责制”就是很好的措施。所谓的“零距离服办公室竞聘务”也就是让每一位员工对客户进行贴心服务和贴身服务。即从服务意识、服务提供上同客

户的需求保持“零距离”。用心、诚心、真心为客户服务，强化“客户就是我们衣食父母”的服务理念，达到思想认识上的“零距离”。人性化、人情化、人文化服务，打破时间、空间的概念，以客户满意为标准达到全方位服务的“零距离”。加强企业与客户之间的交流、沟通。改变服务方式，强化被动式服务向主动式服务转变，营业向营销转变，等客户上门向上门服务转变，满足型服务向满意型服务转变。从而全面提高客户对中国移动的认知度、信任度和满意度，最终使客户与企业融为一体，达到企业与客户的“零距离”。推行“首问负责制”，也就是客户到营业部来办理或处理移动业务所接触、询问的第一人，这个人就负责解答客户的提问或帮助指导客户处理完业务直到客户满意离开。他不得以任何理由推托，让客户耗费更多的时间和精力。推行“首问负责制”是通过建立一个全员、全程、全方位的服务体系的方式，倡导全员服务，树立客户至上，杜绝在接待客户方面推诿、扯皮现象的发生，以提高办事效率来改善服务质量。既增强员工了的主人翁意识，树立了企业良好形象，同时也锻炼了员工解决问题的能力。

教师竞聘上岗演讲稿三分钟篇二

各位领导、各位同事：

大家上午好！

第二次走上这个竞聘演讲台，心情依然很激动，首先，我们应该感谢酒店领导培养人才的良苦用心，这次竞争上岗的目的是引入竞争机制，打破岗位终身制。上次的竞聘情形仿佛就在昨天发生，酒店用人的机制改革使我又获得了一次锻炼的机会，竞聘上岗演讲使我进步很快，我个人在胆量、口才、气质等方面都比以前有了明显的提高。我感觉比以前更自信、更稳重，我呼吁每一位员工都能珍惜这样的锻炼机会，勇敢地站在台上来参加竞聘演讲。相信我，不论成败，你都会收获很多。

本人陈辉，经过上次的竞聘演讲，我想大家对我已有了一个大概的了解，如果我还滔滔不绝地再来介绍自己，就浪费大家的宝贵时间了，如果你还不认识我，不了解我，那我们私下多沟通，好，言归正传，今天我竞聘的岗位是酒店办公室主任。

首先谈谈我对办公室工作的几点看法：

我们常说的总办其实是一个重要的综合协调部门，通俗来讲：总办主任就是酒店王国的“不管部长”，别人不管的他要管，别人管的他还要插上一手。总办工作既是“垃圾桶”，又得招人厌，看起来好像很麻烦。而这正好说明了总办工作的重要性，它是酒店管理的桥梁和纽带，是企业文化的催化剂，是部门之间的润滑剂。要做好办公室主任最重要的工作方法就是“协调与沟通”。过去说办公室主任是耍笔杆子的，能写出点xx就行了。而新形势下的办公室主任不但要有过硬的文字功底，还得具备先进的现代酒店管理理念及管理能力。上要为酒店领导分忧解难，出谋划策，下要以员工的利益为重，为员工服务，“想员工所想，急员工所急”，真正地体现现代酒店管理服务理念：总经理为经理服务，经理为员工服务，二线为一线服务，员工为顾客服务。另外办公室主任还必需具备较强的对外公关能力。尽管办公室工作纷繁复杂，但只要抓住重点，理清思路，所谓的难题我想也会迎刃而解的。七年的工作经历使我具备了一定的组织协调能力和综合管理能力以及较强文字表达能力和沟通能力，而我的这些长处正好是作为一个办公室主任所必须的。

如果我能竞选成功，我的工作思路如下：

为领导分忧解难，出谋划策，及时、准确为领导提供各种信息，以便做出正确的判断和决策；当个好参谋，比如领导提出了一个好的思路，就得多分析，勤琢磨，完善细节，为领导献计献策。

及时与一线部门沟通，当好“后勤部长”。在旺季及人手缺少的情况下合理调配人手支援一线部门，同是一家人，不分你我，彼此友好合作，保证酒店运营工作正常进行。

在酒店对外公务事多车少的情况下，合理做好用车调度工作，主动询问各部门当天的用车情况，尽量保证各部门办事方便，不耽误正常工作。

宾客入住酒店，留下深刻印象的一定是我们的员工，客人不会在意这个酒店的总经理是谁，客房部经理是谁，他在乎的是酒店的环境以及酒店员工能为他们提供怎样的服务。只有把招聘、培训、督导等每一个环节都做细做实，才能使我们的员工以最佳的工作状态为客人提供独具天湖特色优质服务。培训工作其实是给员工最大的福利，是酒店对社会担负的责任。

目前我们的员工可能对培训有抵触情绪，认为培训占用了大家的休息时间，不能去约会、去谈恋爱。其实，我们的员工没有真正认识到培训的意义，酒店培训工作是双赢的。酒店通过培训提高了员工的服务意识及工作效率，员工通过培训学到了一定的技能，为以后就业及人生规划打好了基础，比如说，刚进来是作保安，经过酒店培训及个人兴趣，他学习了电工知识，加入了工程部工作，考取了电工证，过几年后他就有能力开个家电维修部，可以个人自主创业了；客房、前台员工通过培训学习有可能因为工作表现突出，升至领班主管，进入酒店管理层；工作能力上了一个台阶，以后择业也会更自信，机会更多。古人曾说：“与人鱼不如授之以渔”，翻成现代文的意思就是：与其直接送给人鱼吃，不如教会他如何捕鱼。其实，酒店根据员工的不同情况，有针对性地培养员工一技之长，我觉得比多发员工一个月的工资更有意义。因为我们不能只看到今天，我们还有未来。因为年轻的生命不允许我们随意蹉跎。

当然作为酒店，在以后的培训工作中也将会采用先进的培训

思想，多样的培训的方法，采用互动与趣味的培训，通过游戏竞赛、团体活动、业务操作比赛等理论联系实际的方法，使大家对培训产生兴趣，真正学到技能，为人生目标及未来发展做好铺垫。另外，应提倡换位思考，以培养员工的'工作能力为出发点，提倡自我学习，自主管理，打开员工心锁，变被动为主动，从主动到卓越，使员工真切认识到只有通过不断的学习提高自己的能力，在机会来临时才不会错过。

关于督导的工作，我就以宿舍卫生为例，我们的员工可能比较烦酒店办公室定期检查卫生，其实这是酒店对大家身心健康的关心，住在一个空气不好，卫生糟糕的环境，对大家来说等于慢性自杀，走在外面，我们小伙子一个比一个帅，姑娘们也打扮的漂漂亮亮的，有时走在街上我都认不出来是我们酒店的员工。可我们也得做好宿舍卫生，不能一走进男生宿舍一堆臭袜子乱丢，卫生间里散发出浓浓的干海鲜味；女员工宿舍，衣服乱放，化妆品到处都是，丝袜经常堵塞厕所，等等等等。虽然我们实际上没有这么可怕，但以小见大，要想大家能更好的为宾客服务，我们就得从宿舍卫生抓起，通过辐射原理，从点到面，从局部到全局，员工宿舍卫生搞好了，楼道慢慢就干净了，酒店公共区域的卫生也慢慢变好，随后酒店范围内的卫生都搞好了，我们就会展现给客人一个优雅、舒适、卫生的环境。

由于我长期从事营销部外联工作，对外公关工作是我的强项，我将在日后的工作中继续发挥从事营销工作对外公关的优势，与消防、卫生□xx□工商等管理部门处理好关系，并积极与上级管理部门及各相关单位处理好关系，及时了解国家政策对酒店经营的影响，采取积极应对措施。

对外公关工作的好坏能直接为酒店节约开支，减少负担。假如做不好对外公关的工作，消防部门、卫生管理部门□xx局，工商局任何一家都有借口使酒店关门，停业整顿。通过一定的公关手段请相关领导讲一下人情，酒店的经营工作就好做多了，与这些领导搞好关系，会为酒店节约很多不必要的开

支，减少不必要的麻烦。

各位领导、各位同事，有人说从事办公室工作没什么大事，不像从事营销工作那样轰轰烈烈，也不象客房餐饮那样立竿见影。办公室主任是个无名英雄，我愿意做这个无名英雄，我对担当办公室主任这个角色充满信心，我坚信，只要有领导的关心和支持，同事们的帮助和配合，我一定不会辜负领导的信任和同事们的厚望，将办公室的工作做好。再次感谢各位领导及同事一直以来对我工作上的指导与帮助。

我的演讲到此结束，谢谢大家。

教师竞聘上岗演讲稿三分钟篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

此刻，站在这个竞聘的讲台，我以平常、诚恳的心态接受大家的检阅，向大家汇报自己的工作，阐述自己的理想。希望给大家带来的是一个真诚、坚毅、稳重和成熟的我。

第一，我有充分的激情和自信。今年××岁的我，不仅有健全的体魄、充沛的精力，而且有青年人特有的朝气与投入工作的激情；不仅有只做不说的性格、雷厉风行的作风，而且有无私无畏的风骨和敢抓敢管的魄力。同时，我是一个来自农村的人，特别能吃苦、特别能耐劳，朴实无华的品格。另外重要的一点，就是我家庭稳定，负担较轻，妻子及家人全力支持我的工作，使我能够摆脱家庭事务的纠缠，全身心地投入我所热爱的××事业。这些，都使我对工作充满了激情与自信、对未来充满了憧憬和希望。

第二，我有丰富的成长历程。我出身农村，家境贫寒，能够上了大学又分配到银行工作，可谓是幸之又甚。所以从××年大学毕业参加××工作的那天起，我便深深地爱上了××这份工作。之后，无论工作角色如何变换，我都干一行、爱

一行、专一行、精一行。我先后在××从事过（……担任过的职务）。能够从基层营业所一步步走向市分行机关，这个过程对我来说受益匪浅、终身难忘。我常常这样想，是党的政策、组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心，不懈地追求、努力地工作，才能报答多年来领导和同事们的教育、培养和关爱。

第三，我有较强的专业实践能力。或许是执着追求、情有独钟的缘故，近××年的办公室工作实践，使我积累了一定的专业优势。（……工作中获得的奖项）。

第四，多年的综合管理岗位健全了我的品格，提高了我的宏观驾驭能力和组织推动能力。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。做事必须先学会做人。参加工作后，我时常告诫自己：对党对××要忠诚、做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。并把忠于、勤于自己的事业化作不懈追求的实际行动。坦诚地说，通过几年的磨练，我真切的感受到办公室工作确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，也是一个干事的岗位。真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做文如此，做事、做管理工作更是这样。在组织推动、综合协调方面，我能主动应对，把握得当。在“王婆卖瓜”的同时，扪心自问，我也存在一些不足之处。一是工作的预见性还不够。二是创新能力不是很强。三是在加强联系方面还做得比较欠缺。总以为自己作为一个普通干事，在工作职责范围内，应力争做到不越权、不越位，只要干好领导交给的事项便够了。这些，虽然不是什么原则性问题，但也是想干事、干好事的一大忌讳，都有待于自己在以后的工作中加以克服和解决。

各位领导、各位同事，竞职竞聘重在参与。站在今天的讲台

上，我已经成功地实现了参与！至于能否成功，这取决于我自身的学识水平、务实的工作目标、健全的人格品德、独挡一面的工作能力以及对××、对事业的忠诚度。当然，还有您手中最关键最神圣最为重要的一票！

有人说办公室工作十分清苦，是件苦差、杂差，大多数人不愿干，就是正在干的人也千方百计想要离开。但我认为办公室工作是一首歌，只要你细心耕耘，精心谱曲，照样能苦中取乐，弹奏出精彩的乐章！如果我这次能够竞聘成功，我的工作目标就是：以为争位、以位促为，真正使办公室工作在全行有为有位，在××改革与发展中有所作为。

第一，找准定位，以为争位。我想作为一名办公室副主任关键是要找准自己的定位，做到办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。要善于和敢于承担责任，推动工作。注意当好“副手”，协助主任发挥好决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的经营理念，简化办事程序，提升办公层次，着力打造现代商业银行办公室工作品牌，真正让行领导放心、上下级行称心、全体员工顺心。用自己对事业的热爱和忠诚以及出色的表现，来赢得领导与同志们的信任、来提升办公室的地位。

第二，转换角色，以位促为。我将在主任的直接领导下，尽快转换工作角色，抓紧抓好以下三方面工作：一是抓好办公、办文、办会、上传下达等日常工作。要简化工作程序，切实提高办事效率。特别对重要公文要及时处理，不积压、不延缓。对各支行的请示、报告要以最快的速度交与行领导及有关科室批办、落实。二是抓好领导临时交办的阶段性工作和其他中心工作。坚持做到随喊随到、随到随办，办有回复、办有结果。三是抓好文字综合工作。争取宣传工作、综合信息工作都能够持续在全省名列前茅。

第三，勤奋工作，有为有位。我将身先士卒，率先垂范，努

力做到“三勤”：一是腿勤。无论是行级领导交办的任务，还是同事及支行领导托办的事项，我都不怕多跑路，不怕多流汗，不怕多付出，舍得花气力，舍得下大劲，把工作做实做细、做在前面。二是脑勤。勤学善思，注重研究剖析矛盾，解决工作中存在的难点、热点问题，为领导多当参谋、多出点子。三是嘴勤。多向主任和行领导汇报工作情况，多向各科室和各支行通报行务信息，加强上下沟通，密切左右配合，切实提高办事效率，保证机关的健康、高效运行。

空谈误事，实干兴行。虽然没有豪言壮语，也没有博大精深的施政纲领，但我相信有在座各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我一定能够当好一名称职的办公室副主任。坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望取得成功，但我更重视参与的过程。我认为参与的过程有时可能比结果更为重要。我想对大家说的是：无论竞聘成功与否，都不会改变我对党的忠诚、对××事业的执著，也不会改变我对在座各位的尊重与热爱。总之，无论怎样，我都会用一种平和的心态，直面挑战，笑对人生！

给我一次机会，我将还您十分精彩！这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。我的演讲完了，谢谢大家！

教师竞聘上岗演讲稿三分钟篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！非常感谢建行党委领导为我们提供这次公平竞争上岗的机会，也感谢领导和同事们对我此次参加竞聘的鼓励与支持。在建行这个温暖的大家庭中，我的工作能力和综合素质都得到了很大的提升，借此机会我要感谢单位多年来对我的培养。我今天竞聘的岗位是建行办事处主任。

我叫xx，今年xx岁，高中毕业，现任北沟办事处客户经理。这次竞聘是一次难得的学习和锻炼的机会，也是展现自身价值

的机会，希望得到大家的认可。

自1990年10月参加工作至今，我已经在咱们建行工作了二十多年。在这期间，我亲身经历了建行的巨变。在市场经济的大潮中，我们北沟办事处的全体干部职工，在行党委的正确领导下，群策群力，大胆创新，努力拼搏，取得了骄人的业绩。在北沟建行的长期工作中，我与当地的群众和企事业单位建立了良好的关系，积累了丰富的工作经验。对北沟辖区详尽的了解是我这次竞聘的优势。一旦踏上新的工作岗位，我将在最短的时间内，以最快的速度投身到工作中去，把握机遇，迎接挑战。

1、提高自身素质，积极配合上级工作。

办事处副主任是我们建行工作在最前沿，最贴近职工，最贴近用户的基层干部，他要求我们具备很强的工作能力，丰富的的工作经验，要有广泛的亲和力，和与时俱进的创新精神。所以在今后的工作中，我一定努力学习，掌握现代化的专业知识和业务技能，以及先进的管理经验，使自己的思想水平和业务水平永远保持较高水准。在工作中坚决做到服从上级的领导，全力配合正职的工作，维护集体利益，团结好每一个员工，起到承上启下的作用。同时虚心听取不同意见，坚持原则，凡事要掌握好一个“度”字。

2、倡导创造性服务，大力拓展新市场。

我们金融系统是一个非常重要的服务型行业，所以服务是我们的灵魂。只有靠优质的服务才能赢得客户，拥有市场，我们必须靠服务取胜。有人说“搞中间业务要靠关系单位，搞存款要靠亲戚朋友”。可是我认为这些潜力是有限的，而服务的潜力是无限的，我们只有抓住服务这个中心，把服务做到社会的每一个角落，让建行的品牌深入人心，真正和群众建立起“鱼和水”的关系，才能真正拓展新市场。巩固老市场，才能立于不败之地。同时，服务是要讲究方法的，每一

件事情都有它的自身差异，都有它的独特性，这就要求我们在实际工作中，要有的放矢，开展卓有成效的创造性的工作，创新出效益，创新求发展。

北沟是蓬莱市的经济大镇，也是多家金融机构的必争之地。近几年来，许多金融单位都在北沟设立了分支机构和代办网点，竞争空前激烈。但是在挑战面前，我们也看到了机遇，蓬莱市西城开发区就座落在北沟沿海，良好的投资环境吸引了众多的企业□20xx年以来，就有30多家企业在开发区落户。其中外企一家，合资企业3家，总投资50多亿元。其中规模较大的青岛广源发投资6亿元，国电公司前期投入20多亿元。北沟经济日新月异的发展，为我们提供了巨大的市场空间。在今后的工作中，我将不失时机地抓住机会，采取灵活多样的工作方式，和他们开展业务关系，从而使办事处的各项业务再上新台阶。

3、狠抓落实，实施现代化管理

首先在管理方面，树立“以人为本”的观念，想职工之所想，急职工所急，增强凝聚力，发扬团队精神，营造良好氛围。俗话说“人心齐，泰山移”，大家心往一处想，劲往一处使，就没有克服不了的困难。

第二，建立完善合理的激励制度，充份调动职工的工作积极性和劳动热情，使大家真正能够做到“笨鸟先行，快马加鞭”。

第三，工作制度是我们必须遵守的行为准则，它是几代人工作经验的积累，有的甚至是以生命和流血为代价的。所以在不断总结经验，完善制度的同时，落实更是关键。如果没有落实，再好的制度，再好的措施，都只是一纸空文，只有严格地落实工作制度，才能保证我们的工作安全顺利地完完成，才能使我们的管理水平达到一个新的高度。

不管今天的竞聘结果如何，我都会认真服从单位领导的安排部署。我相信以我多年的工作经验和工作能力一定可以很好地胜任办事处，希望领导评委能够给我这次机会，我一定会认真踏实工作，为我们建行的进步贡献自己最大的力量！

谢谢大家！

教师竞聘上岗演讲稿三分钟篇五

尊敬的'各位领导、各位同事：

大家好！今天是个难忘的日子，是我第一次面对大家进行竞聘演讲。我首先感谢领导给我这次竞聘的机会，感谢同志们对我的信任和支持。我已经步入人生的而立之年，在这充满生机和活力的新世纪，机遇和挑战并存。我常常问心自问：“我还该不该有自己的梦想，我还有没有梦想？我的梦想在哪里？”我深思过，也彷徨过、惆怅过。凭心而论，我工作时间虽长可人生平凡而普通。十多年来，我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来。为此，我来这里展示自我，让大家认识我，帮助我，进而支持我。我希望能靠自己的知识和水平，靠自己的实力而不是靠运气来赢得这次竞聘。我这次竞聘具有五个优势：

一、有丰富的工作经验。我在房产局工作十年。

二、有较强的工作能力。在日常生活和工作中，我能不断加强个人修养，以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，踏实干事，诚实待人。在领导和同事的关心帮助下，我的组织协调能力和判断能力、办事能力都有了很大提高。

三、有乐于奉献的敬业精神。我出生在农村，种过田，进过厂，吃过苦。我爱岗敬业，不管干什么，干一行爱一行，努力把本职工作做得更好。

四、有一定的写作能力。我喜欢看书读报，在平时的工作中，也撰写一些信息、先进事迹、经验材料和调查报告，具备较好的文字功底。

五、有较大的年龄优势。我正值人生中年，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，能够全身心地投入所热爱的工作中去。

一、加强学习，提高素养。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论水平；另一方面加强业务知识的学习，不断给自己“充电”，尽快完成角色转换，胜任本职工作。

二、摆正位置，当好配角。在工作中，向领导多请示多汇报，真正做到工作到位不越位。

三、勤奋工作，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干。

今天，我是本着锻炼、学习、提高的目的来参加竞聘。如果我竞聘成功，我会努力；如果我竞聘不成，我会更努力。我想，在一个人的成长过程中，每走一步，包括参与这次竞聘，都属于成功。天生我才必有用。我将以这次竞聘为新的起点：对待人生，会多一份梦想；对待工作，会多一份努力；对待领导，会多一份尊敬；对待同事，会多一份微笑；对待生活，会多一份热爱；对待家庭，会多一份责任。我相信，只要努力，有时我们自己都会惊讶自己的潜能。

各位，现在，我以一个小故事结束今天的竞聘演讲。著名的发明家爱迪生费尽了大半生的财力和精力，建立了一个庞大的实验室，但是一场大火，无情地将他几乎一生的心血付之一炬。当他的儿子在火场附近找到父亲时，67岁的爱迪生居然平静地坐在一个小斜坡上，看着熊熊大火烧尽一切。他扯开喉咙对儿子说：“快叫妈妈来，让她看看这场难得一见的大火。”大家都以为这场大火可能对爱迪生的打击是沉重的，

但是，他平静地说：“感谢上帝，正是这场大火，我又可以重新开始了”。没过多久，就诞生了留声机。

最后，我有个请求，请允许我邀请在座的评委、领导、亲爱的同事和我一起，用最真诚、最热烈的掌声，为参加竞聘的同志加油；为获得成功的同志祝福；为我们光辉灿烂的明天祝福。

谢谢大家。