

警察演讲稿题目(优质7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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

警察演讲稿题目篇一

大家好!我叫，来自xx派出所，今天我为大家演讲的题目是《无私奉献铸警魂》。

首先，我要告诉大家，今天我并非一个演讲者，而是作为一名高铁安保者，向大家讲述我们高铁人对“高铁安保”那份特殊的情怀。

在高铁，我并非真正的“元老”，但我这个疑似“元老”的人几乎见证了高铁安保从一穷二白的基础调查到初具规模、体系完善的常态长效。还记得去年11月份，在处党委的号召下，我积极报名参加了高铁。当时有许多同志、战友都劝我说：“一个新生事物，前景如何，谁知晓?条件太苦，还是不要去了。”但我并没有动摇，义无反顾的选择了高铁。初到高铁，在下车的那一瞬间，我被眼前的一切惊呆了：满路的泥泞，漆黑一片的小村庄，冰凉的乡村农家，难道这就是我们要工作和生活的地方吗?房屋里没有暖气，也没有空调;房间里哈气成霜，被褥潮湿冰冷。但条件的艰苦并没有阻挡我投身高铁安保的火热之心。

记得在联调联试的初期，高铁安保工作异常繁忙，所长黄广乾的爱人身患甲状腺瘤急需动手术，为了工作，他无暇照顾，总是一拖再拖。最后在处领导的一再催促下，他才陪爱人到郑州大学第五附属医院进行了治疗，为了高铁试运行的安全，在爱人动完手术第二天，他将爱人托付给女儿后，毅然返回

到了繁忙的工作岗位。

奉献是忘我的，奉献是无声的，奉献更是无私的。在高铁，每一名民警都有自己的一本故事，这样的故事枚不胜数。他们克服着条件的艰苦、环境的恶劣，克服着重重的压力，克服着对家人、妻儿、朋友的思念，克服了一切难以克服的困难，凭着自己顽强的意志，始终坚守在工作岗位上。

公安局党委、公安处党委心系高铁民警的衣食住行和生活起居。在局、处党委领导的关心下，高铁线路上一座座亮丽、五小设施一应俱全的警务区板房拔地而起，从此，民警有了自己温暖的家。在新春即始的腊月，沈局长、韩处长亲自到我们高铁警务区，慰问每一名民警，送来了关怀，送来了温暖，与民警共渡新年。局处领导无微不至的关怀感动着我们每一位高铁民警的心。正是有了这样强大的后盾作保障，才有了高铁民警稳定的军心，才有了高铁民警任劳任怨、无私奉献的忘我工作，也就有了郑西高铁的安全畅通。

回首高铁安保，风风雨雨一路走来，无论条件再艰苦，环境再恶劣，我们高铁民警没有一个人退缩、没有一个逃兵！在千百里高铁的线路上、大桥下、护栏边、基站旁，一路撒下了我们民警坚实厚重的步伐！

我庆幸我的人生有这段经历，可以让它更加丰富多彩。苦不苦？真苦！但我们高铁民警没有一个喊苦的；累不累？真累！但我们的高铁民警没有一个喊累的。

大浪淘沙，方显英雄本色！我是一名铁路警察，在警察队伍中，也许我只是普普通通的一粒砂。但我们高铁人，心手相连就是金戈铁马，并肩耸立就是钢铁长城！八千里路云和月，万里高铁苦与荣，我为我是这个光荣群体中的一员而自豪。同志们、战友们，回首过去，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍。让我们共同携起手来，在处党委的坚强领导下，承载着高铁的时代精神，继续奋勇前进！

我的演讲完了，谢谢大家！

警察演讲稿题目篇二

“认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。”这是我最信奉的一句名言。我相信，认真不仅仅是一种态度，也是一种能力。

从我负责县级微型课题的管理工作开始，对于收交的所有课题，我一一查看，不仅看形式，还注重选题，查看信息的填写，研究计划的制定，方法的设计，过程的规划，成果的呈现等逐一进行认真审查。尤其是去年冬天，老师们闻之评职需要课题研究之后，一线教师申报的微型课题像雪片一样飞来，我几乎每天都要接待来自一线教师交来的课题研究申请书。这个冬天，显得格外忙碌。每天每天，我都高度紧张，既要准备各镇教师的高效课堂展示的点评辅导，还要做好全县青年教师的赛教组织工作，还有复式教学研讨会的召开的准备工作。几乎是白天下乡，晚上回来加班加点，唯恐疏漏；有时下乡回来已到了周末，我的办公桌上的申请书已摞起一尺多高，椅子上，沙发上，满满当当都是。初中的、小学的、高中的、幼儿园的，分学科的，分乡镇的，市级的，县级的……应接不暇。还有室内其他同事代收的，我必须一一登记。我一个一个审查，一份一份修改课题名称，一张一张填写立项证书。对于申报市级的课题，我必须一份份签字、盖章、统计、整理、打包。还有好多老师不会填写课题申请书，电话请教的；还有不知道填报程序，来电咨询的。有时，从早上7点开始，电话就开始响；有时，晚上12点了，还有老师询问。对于所有电话，我都一一耐心回复，悉心指导。有的老师亲自到办公室请教，即使再忙，我也认真给他们讲解。同样的话，我不厌其烦地说过无数遍；同样的事，我一遍又一遍的重复着而不知疲倦。我几乎没有度过一个轻松的公休日，没有几个周末不在单位加班。

今年的微型课题申报，虽然数量少了很多，但大多是一个一

个送来，一份一份受理。

忙碌中，岁月匆匆而过。“把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。”认真，是我永恒的课题。顺利完成这些工作，是我最大的心愿。

“实施高效课堂，感动不如心动，心动不如行动，行动还要互动，互动仍需带动。我们只有让教师积极行动起来，努力去做，去体验、去亲身感悟，才能实现教师在高效课堂方面的专业成长。”小组会议上，陈主任诚恳的说出了自己的想法。希望我能勇于挑战自我，采用体验式培训，让老师亲身体验在高效课堂中学生是如何进行“自主、合作、探究、展示、评价”的，与传统的课堂有何不同之处。

我站在现实的平台之上，仰望这一任务，感受到这犹如一棵直插云霄的参天大树，无以及顶；亦犹如一片汪洋大海，浩淼无穷，找不到出口。这是一座巨石的压力，我不停地在网络搜寻，在无数的博客里寻觅探矿，和认识的不认识的教育阵地交流，籍陌生的或熟悉的教师间请教，希望我的执着和热忱能换得一份释然和自信。

在那次培训中，我首先组织教师组建小组，创建组名，配好对子，展示小组口号。然后进入课堂实际演练，所有的参与培训的教师都是学生，我们小教组的老师参与其中，成为一员。按照“五步三查”的模式，充分让教师们“独学、对学、群学”，然后放大教师们的展示。在此过程，不断给予有效的、具体的评价。对于教师们提的问题，小组解答不了、全班解答不了时，陈主任、张老师积极解答。整个过程，教师激情高涨，争相展示，参与度100%，没有思想抛锚的，也没有东张西望的，更没有干其他事情的。教师的反响非常好。

这是第一次尝试，虽然没有太大的纰漏，但最后的理论提升，我依然没有找到切入点；学习目标的展示和检测的试题还不能完善，评价过度还显得生硬单薄。回来之后，我主动打电

话和石门真的参训老师联系，听取她们的意见和需求。我们大约交谈了3个多小时。”我们的教师不缺乏理论，就缺乏实际的体验和感悟。”孙成娥主任的这句话对我触动很大，我不断反思，在头脑中一遍遍的放映培训的情景。后来，陈主任就这次培训情况和我做了长达4个多小时的交流，小组会议上，每位同仁都真诚地提出了建议和改进意见。陈主任也说出了她的担心和顾虑，充分肯定了我勇于尝试和大胆挑战的勇气。

回首过往，汗水相伴，泪水相随，笑声相依。经历了坎坎坷坷的探索，风风雨雨的磨砺，不求自己闪耀多少光华，只愿我的付出能为一线教学奉献一份力量，能为教研室的蓬勃发展增光添彩！

谢谢大家！

警察演讲稿题目篇三

最近一直在关注和研究大学生创业的问题，希望能够给孩子们提供更多的帮助和指导。其实并不是要孩子们把学业荒废了，都去做生意。而是经过四年多的工作，感觉孩子们缺乏对生活的理解，有一点享乐主义倾向。虽然每个人都希望生活过得舒坦安逸，可是没有一个奋斗过程，如何让自己让家人过上舒适的生活呢？所以，在我们年轻的时候，要有点理想、有点追求，要为了实现自己最基本的生存需要以及高层次的精神需要而努力奋斗。每个大学生都去创业是不现实的，但是在尝试创业和学习创业的过程中，可以磨炼大学生的人格品质。一个正直高尚的人、一个坚持不懈的人、一个心怀社会的人才能真正得到自己真正的快乐和幸福。

我所提倡的创业并不是一个简单的“金钱游戏”，创业可以获得财富，但财富不是人生唯一的目的；创业可以光宗耀祖、扬眉吐气，但光宗耀祖、扬眉吐气也不能诠释生命的价值。真正意义上的创业是开创一项全新的事业，是创业者强烈事业心与进取精神的体现，是从无到有，从不会到精通，通过

自己艰苦的努力让自己所从事的工作对自己、对企业、对社会、对国家有意义。

我的孩子们都是学经济的，可以说经济无处不在，生活中处处都有突破点，只看你是否有一股改变人生、改变世界的冲劲，是否用心去观察、用心去尝试，可以说就是需要具备创业意识。

创业意识是支配创业的精神支柱，是一种蕴藏于人头脑中的精神能量。每个人都想拥有自己的独立的一片天地，都希望自己能开创伟大的事业，但是这种愿望还不能称为创业意识，仅仅是人们的一种朦胧的自发的梦想。创业意识不仅仅体现在“想”的层面上，更重要的在于拥有创业的计划 and 坚定创业的理念。

创业是艰难的，是成功与失败、兴奋与悲观相互交织的过程。创业过程就像一块试金石，经过大浪淘沙，检验出你是一个什么样的人，你的能力有多大。当代大学生在中、小学时期接受的是传统教育模式的培养，在人格特征上有明显的依附性，缺乏自主意识。大学生创业不仅仅为了创造财富，而是为了在经受风险考验中得到成长，在进行创业策划中增强才干，在创业实践中学会把握机遇。因此，大学生要有正确的创业意识，努力培养自己的创业兴趣，使自己具有广泛的人文关怀精神；敢于独立开辟人生道路、自主创造人生价值的精神；勤于实践、生命不息、奋斗不止的进取精神。

孩子们，年轻无极限，勇敢的走出校园、走向社会。路在脚下、路在心中，活出你们的精彩！

警察演讲稿题目篇四

岁月葱茏，一晃又是年末。一年来，我坚守“真真切切做人，踏踏实实做事，认认真真的学习，兢兢业业的工作。”可以说，忙碌伴随着经历，汗水孕育了成长。

踏入教研室这块平台，我深刻的感受到“山之高，林之密，树之大，才之多。高手如云，遍布林海。”相形之下，我是那么浅薄，犹如幼儿园刚刚起步的娃娃，在教研教改方面一片空白而不知所措。记忆最深的是，当田主任将厚厚的一沓数学资料书放到我的办公桌上，并告诉我再过一个礼拜，北京师范大学的专家到灵口小学调研，要我充分做好应届的准备的的时候，我懵懂了。担忧和恐惧像一座大山一样压在头顶。虽说，我在教学一线负责教学管理十几年，可我一直担任的是五、六年级的语文教学。对于数学学科，我还真是所知甚少，教研教改不是做题，教学研究也不是上课。要求我不仅要和数学专家面对面交流，还要对从教二十多年的优秀数学老师的课堂进行点评，提出指导性的意见和建议，这还真不是临阵磨枪就可以做到的。我害怕因我的无知闹出笑话；我担心，我所学的皮毛无以和专家面对面的交流而让单位蒙羞；我更怯于指导教师在教学中深入贯彻分层教学的理念。这些像更大的一座大山压得我喘不过气。

“既然选择了远方，便只顾风雨兼程。”我强迫自己进入炼狱般的学习。强迫自己看数学课标，强迫自己一遍又一遍的做题，强迫自己将生活与数学联系起来，强迫自己和数学老师交流。强迫自己反反复复寻找数学感觉。12本数学教材，几乎是我每天都要温习的课程。为了深切的感知《观察物体》的内容，我的办公桌上经常堆积着用土豆切成的小正方体，用纸叠的大正方体，通过一次又一次的摆放来深化理解；为了将不懂的问题彻底弄明白，从二楼到一楼，我无数次地向慧珍杨老师请教数学立体图形的感觉，请教数学思想和数学思维在教学中的体现。为了弄清《旋转和平移》，我一次次的用纸条拼接，用圆珠笔在纸上画。我知道，要想胜任小学数学教研员的工作，我必须不停的学习，不厌其烦的练习，从零做起，从一步一步开始。

那一年我负责审定小学1—6年级的数学期末考试试题，我做了不下8遍，我仔细翻找了每一个知识点，我反复计算每一道题的答案。我一道题一道题的验证，连标点符号也不放过。

考试虽已过去很久了，我的心依然悬在半空。那一年，我明白了什么叫如履薄冰，什么是胆战心惊。

直到今年，我才基本介入数学领域，有了自己的粗浅思考和想法。虽然期末考试的数学试题还不尽人意，但融入了我自己的思考，突出了数学即生活的思想，渗透了高效课堂的理念，对一线教师的数学教学有针对性、指导性。如果借此能改变教师“以学为主”关注过程的教学方式，就是我最大的欣慰。

为了丰富自己，我将自己变成一只采蜜的蜜蜂，所到之处，一旦有花香，我便竭力去实现采蜜的愿望。下乡笔记本上，密密麻麻的，每一个字都是一颗宝贵的珍珠；美一点体会，都注入了我的希望；每一份反思和设计，都印证了我的足迹。

我倍加珍惜每一次外出学习的机会。在西安参加的北京清华附小的“1+x”模式的课堂观摩，窦桂梅老师的真实课堂，让我感到深深的震撼。她开启的不仅是学生的思维，更有厚重的人生思考。“皇帝爱美，喜欢打扮这是他的爱好，本没有错，但是过分了，就会衍生出许多荒诞滑稽的事情。爱好一旦变成嗜好，超越了度，变成痴迷，就成为病态了。”“皇帝在游行大典上出丑，第一责任人真的只是首次派遣出去的两位大臣吗？后来派去的那一群大臣呢？他们没有责任吗？皇帝自己也去看了，他就没有责任吗？”“如果我们每个人都负有着主人翁的思想，都认为自己有责任，那么，一个集体，一个团队，一个公司，会很快趋于瘫痪的趋势吗？还会有事不关己，高高挂起的现象吗？”这一反问，激活了学生的思维，也激发了听课者的思考。将“责任人”的内涵和外延诠释得淋漓尽致。

宝鸡之行，高效课堂的理念贯彻的如此之深、之透让我有洞开心扉，醍醐灌顶之感。尤其是和副校长李晓萍、数学教研组长张荣娟的交流中，我深刻感受到我们学的是那么浅薄，领悟的非常浅显、有限。那次教研交流研讨活动上，我看到

了我县教师的渴求和希冀，西街小学的老师们，通过一年来“121目标教学”模式的实验，步入瓶颈了，他们像一对穿越草原的骑士，来到广袤的大草原上，没有了路，也没有了方向，找不到东南西北了，陷入茫然和混沌之中。古城小学、景村小学的教师通过两、三个月的“临帖”学习，师生已经没有了当初的新鲜感，陷入疲倦之态。那次研讨交流，让我县教师找到了方向，真正明白了“教学有法，心中有模，手头无模”才是真境界。领导的安排的这次外出学习，真是一场及时雨，灌溉了一片片渴求引导的心田。

由此，我深切的感受到，学习是我一生的课程！

警察演讲稿题目篇五

在生活、工作和学习中，大家一定都接触过书信吧，书信具有明确而特定的用途和接受对象，并有固定的或惯用的格式。还是对书信一筹莫展吗？下面是小编收集整理的诚信之路演讲稿，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

尊敬的各位领导、各位同仁：大家好！

我叫金春，来自美丽的山水桥城——贵州省都匀市，8月28日加盟中国人寿，多年来，在各级领导的栽培以及各位同事的关心支持下，我从一个普通的保险业务员逐步上升为今天的银保部客户经理。

我所处在的网点是中国人寿黔南分公司都匀支公司，由于未曾在网点销售过保险，对此项工作的开展也就有诸多不便，所以我只好从熟悉银行的业务开始，先在大厅帮客户叫号、填写汇款单、进账单等等，然后学习网上银行的操作，以便为顾客提供更大的方便。

然而，一个星期过去了，见我的工作没有什么起色，宋行长

就找到我，说我来到工行网点好几天了，到现在一单都没出，一年马上要结束了，还有很多任务没完成，看看能不能想想办法，出点单。我心里咯噔一下——大厅的服务工作让我热情得竟然忘记了自己是来协助银行销售保险的了，多亏行长的提醒！之后，我就开始想办法、找技巧。回忆起省公司、州公司关于“5.11工作模式”的学习情景，想到职场里优秀客户经理的敬业精神，我就暗暗下决心，一定做出点成绩来，努力实现我们的目标，为我们黔南的国寿争光！“5.11工作模式”，要求我们每天拜访5个客户，我想，以现在的形势，我只有比原定的节奏要快半拍，才能顺利达到目标。于是，我决定每天拜访客户5个以上，多的时候甚至10个。我相信，只要用心，没有办不到的事！

一天，网点来了一个客户，办了一笔2万元一年的定期存款，当我发现的时候为时已晚，后来从柜员那里了解到匀城支行地处老城区，客流量虽然不小，但大多是一些老年的客户，他们的观念相对还是比较保守，认为存款比较稳定，所以不愿办保险。因此很多柜员经常抱怨不好销售保险。我想，顾客不愿办理保险应该还有别的原因吧，我认为顾客保留传统的观念只是一方面，更多的是我们的宣传做得是否到位，我们销售保险的出发点是否站在客户的立场上，还有一个至关重要的因素，那就是连接我们与客户之间的纽带——诚信！

于是，我每天上班来得很早，争取在公司的其他客户经理没到之前就进入网点，每有一位客户进入银行，我都主动热情地接待，嘘寒问暖、询问客户办理什么业务，帮忙叫号，指导客户填写进账单、汇款单，教会客户网上银行的操作等等，并借机向客户宣传保险业务。终于有一天，我成功销售鸿丰趸交元，数目虽小，但总算给自己增加了一点自信心。由于我的热情不断，接下来的两天，我又成功地销售了2单，因此更是信心百倍。

作为一名客户经理，要有敏锐的洞察力，随时观察形势，抓住机遇，发现准客户之后，找到最佳切入点。在长时间的观

察中，我发现有一对年轻的夫妇，几乎每天早上9点都要来银行，在银行的电脑上进行网上银行操作，而且每次都在30分钟以上。

经过了解，得知他们是在办理何种理财业务上的问题捉摸不定，于是我主动上前询问最近银行有一款很好的短期理财产品，有没有人给她宣传过，女士的回答是从来没有人给他们说过。我想机会来了，于是我就将鸿富产品仔细地给他们介绍了一遍。果然那对夫妇对这个产品和服务饶有兴趣，但从他们的表情上，看得出他们还是有点迟疑，这也正常不过，就好比我们去买东西，对商品不熟悉也不会马上购买一样，每个人都有对自己不熟悉的事物持怀疑态度的权力，一理通百理通。为了消除他们的疑虑，我就请行长亲自为他们讲解一遍，同时给他们详细地介绍中国人寿的实力及其发展情况。事情进展得如我所愿，三天后，那对夫妇再次来到银行，我和行长在其投保单上顺利签了字，12万元鸿富趸交产品就此成交！

虽说出入本网点的客户大多是年长者，但只要我们主动服务、用心服务，那么对于我们本来没有把握的东西也会成为可能。当有老人坐在休息区等候办理业务的时候，我会主动上前询问我能为他做些什么，如果他们对相关业务有疑问，我就耐心地给他们解答，深得顾客的信任和喜爱。曾有一次，我主动给一位老人家详细分析当前的3年期、5年期的利息情况的同时，正值鸿盈上市，顺便把鸿盈产品和老人家介绍了一下，也许是我的诚心打动了她，老人家立刻从20万的存款里，拿了10万元办理鸿盈趸交产品。

在逝去如飞的日子里，我每天热情依旧地接待客户，协助客户取号、填写进账单、汇款单、交通罚款等，每服务一个客户，我就不失时机地向客户宣传我们的保险，鸿丰、鸿富、鸿赢等产品，力求为提供满意的服务。与此同时，除了服务好客户，银行里面一些力所能及的事，我都主动去做，比如客流量大时，帮助银行疏导客户，平时大厅脏了就扫、雨天

地面湿了就拖，为的是给顾客营造良好的理财环境，也表示我们对顾客的尊重与关怀。

工行都匀支行同时有三家客户经理在这里驻点，可以说是兵家必争之地。我只坚定一个信念就是：“咬定青山不放松，立根原在破岩中，千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。”在工行的服务过程中，银行柜员对我是零投诉，客户对我办理的业务也是零投诉。也正是由于诚实、守信、尊重客户、不误导客户，我赢得了柜员和客户的信任。一季度我和银行合作，共创收保费90多万元，其中期交21.67万元。虽然在当时和整个工行的其它网点相比，不是最好的，但是我已经尽了一个客户经理应尽的责任和本分。

小赢靠智，大赢靠德！在专业知识方面，我还要加强学习；而在自身修养上，更要不断的提升。在工作生活中，时刻保持如临深渊，如履薄冰；在待人接物中，就要做到想人所想、诚信为先。如果我们每一位客户经理都尽到了自己的责任和本分，我想我们的团队将是攻无不克战无不胜的队伍，这样的队伍才能更好地服务大众！愿广大朋友能在中国人寿这把大伞的庇护下，走向美满幸福的人生之路！

再次感谢公司领导对我的关怀与指导，感谢各位同事对我的帮助与配合，感谢所有客户对我的信任与支持！我的分享完毕，谢谢大家！

警察演讲稿题目篇六

我是有价值的吗？我的人生是有目标的吗？我为什么活着？唯有对生命意义和人生目标的追寻才能使我们的人生变得有真正的价值。

很多时候，那些我愿意做的事因自身的软弱没有去做，而那

些我不愿意做的事却做了。当我将自己的价值奠定在与他人比较的基础上时，我总是在骄傲、自卑和嫉妒之间徘徊，所以很长一段时间，我处在焦躁不安的状态。我渐渐明白，每个人都是独一无二的，都是有价值的。然而当骄傲覆盖我的身心时，我成了一个看见却不明白，听见却不清楚的愚昧人。当我悔改，我还可以选择新的`生活，做全新的自己。我要做一个正确的选择，选择一条不断磨练我心智的人生之路。

我知道这很困难，然而我必须选择正确的道路。这条路时刻提醒我种什么收什么的原则，当我种的是对的种子，我收的是果实累累。纵然被纠正的过程很痛，但追求做正确的事情，是通往美满人生的必经之路。

警察演讲稿题目篇七

从很大程度上讲，人是机遇的产物。我们在评价一个人的能力以及他的成就时，我们不能完全忽略机遇的重要性。有些时刻比几年都要重要，在时间的重要性和价值之间没有均衡。一个出乎意料的5分钟就可能决定了一个人的命运。

但是，人不是靠偶尔撞在木桩上的兔子获得成功的。事实上，通常我们所说的命运的转折点，只是我们之前努力所取得的成绩所集成出的机会。美国哈佛大学的著名校训就精辟地诠释了勤奋、机遇和成功三者之间的关系：时刻准备着，当机会来临时你就成功了。

麦克阿瑟将军说过：“召集军队上战场的军号声对于军人来说，就是一种机会。但是，这嘹亮的军号声，绝不会使军人勇敢起来，也不会帮助他们赢得战争，机会还得靠他们自己来把握。”促使一个人抓住了成就他一生的那个机遇并走向成功的，正是他的个性、他的个人能力。

偶然的机会有时只对那些勤奋工作的人才有意义。

流传甚广的奥尔·布尔的一件轶事能够更好地说明这个道理。这位杰出的小提琴家，多年以来一直坚持不懈地练习拉琴。通过不断的练习，他的技艺早已成熟到后来他出名时的那个程度了，但是他始终还是默默无闻，不为大众所知。

不过，他的运气迟早会到来。

一次，当这个来自挪威的年轻乐手正在演奏的时候，著名女歌手玛丽·布朗恰巧从窗外经过。奥尔·布尔的演奏使她如醉如痴，她从来没有想到小提琴能够演奏出如此优美动人的音乐，她赶紧询问了这个不知名乐手的姓名。随后不久，在一次影响力极大的演出中，由于她突然与剧场经理发生了分歧，不得不临时取消了自己的节目。在安排什么人到前台去救场时，她想到了奥尔·布尔。面对聚集起来的大批观众，奥尔·布尔演奏了一个多小时，就是这一个多小时，使奥尔·布尔登上了世界音乐殿堂的巅峰。对于奥尔·布尔而言，那一个小时便是机遇，只不过，他早已为此做好了准备。

成功的秘密在于，当机遇来临的时候，你已经做好了把握住它的准备。对于那些懒惰者来说，再好的机遇，也是一文不值；对于那些没有做好准备的人来说，再大的机遇，也只会彰显他的无能和丑陋，使他变得荒唐可笑。

人们总是喜欢办事认真、不出差错的雇员。没有人希望总是像对待游手好闲的人或傻瓜那样，时时刻刻防备自己的雇员。就好像如果一个木匠必须亲眼看着徒弟的工作，才能肯定他没有做错的话；或是一个银行司库员必须亲自核查他的簿记员的账本，方能肯定准确无误的话，那么与其让别人来做，还不如自己亲自来做！所以，公司会马上炒这些不称职的雇员的鱿鱼，更不用说要给他们机会了。当一个人“撞上”了一个好职位的时候，并不仅仅是因为他利用了有什么有利的条件，而是因为他已经为得到那份工作做了多年的准备。

每一天，都要尽心尽力地工作，每一件小事情，都要力争高

效地完成。尝试着超越自己，努力做一些份外的事情，不是为了看到老板的笑脸，而是为了自身的不断进步。即或是在同一个公司或同一个职位上，机遇没有光临，但在你为机会的来临而时时准备的行动中，你的能力已经得到了扩展和加强，实际上，你已经为未来某一个时间创造出了另一个机遇。

谨记哈佛校训：时刻准备着，当机会来临时你就成功了