# 怎样当一名称职的人大代表

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-08-03

*第一篇：怎样当一名称职的人大代表怎样当一名称职的人大代表人大代表，是国家权力机关的组成人员。怎样当好人大代表，发挥好代表作用，推进社会主义民主与法制建设和经济社会的全面发展，不辜负党的信任，不辜负人民的重托，应该是人大代表不懈追求的奋斗目...*

**第一篇：怎样当一名称职的人大代表**

怎样当一名称职的人大代表

人大代表，是国家权力机关的组成人员。怎样当好人大代表，发挥好代表作用，推进社会主义民主与法制建设和经济社会的全面发展，不辜负党的信任，不辜负人民的重托，应该是人大代表不懈追求的奋斗目标。为实现这一目标，概括起来，要从三个方面做好工作。

一、坚持和依靠党的领导

坚持和依靠党的领导，是当好人大代表的最根本的政治保证。人大工作只有坚定不移地坚持和依靠党的领导，才能始终保持正确的政治方向，只有认真贯彻党的路线、方针、政策，及时通过法定程序把党委的重大决策变为国家意志和人民的自觉行动，才能充分发挥好国家权力机关的职能作用。人大代表作为国家权力机关的组成人员，肩负着艰巨的历史使命，承担着重大的责任。一是人大代表要与党委决策上同心。坚持和依靠党的领导，是代表做好人大工作的最根本的政治保障，要始终坚持把推动党委重大决策部署的贯彻落实，作为工作的重中之重，通过自己的努力达到目标的实现。二是人大代表要与党委目标上同一。人大和党委都是为了一个共同的目标，都是为了经济发展、人民富裕和社会全面进步。招商引资、项目建设、城镇建设等，是新时期各级党委提出推动经济发展的几大主题战略，是党的中心工作，也是人大工作的重点。人大代表要在听取和审议政府专项工 1

作报告，重点围绕党委的决策部署，围绕促进经济发展等方面开展代表工作，积极履职尽责。三是人大代表要与党委行动上同步。围绕党委的决策部署，发挥个人的优势，积极投身于经济建设的主战场，配合政府及有关部门，跑省进京，攻关跑办，争取国家、省部对本地的各项支持，促进地方经济发展。

二、积极协助和推动政府工作

科学发展、富民强国，是全国人民的共同任务，也是人大代表义不容辞的责任。在具体事务落实中，政府是抓落实的主体，任务繁重。做为人大代表，从思想上、行动上、工作摆布上必须围绕经济社会发展大局，把党委决策的、政府推动的、群众关注的大事要事，抓住关键环节，推动相关问题的有效解决。一是围绕中心，服务大局，促进经济工作的顺利开展。人大工作服务和服从于经济建设中心，首先应当从行使决定权的科学性、正确性来体现，善于把党委的重大决策，通过法定程序变为国家意志，成为全体人民的自觉行动。要做到这一点，人大代表参加人民代表大会会议，在每次行使自己的决定权过程中，都要立足于本地经济已有的潜在优势，抓住经济发展中的带有全局性、长远性的重大问题，积极发表见解，充分表达意愿，投好庄严的一票，以负责任的态度，努力促进经济的快速发展。而在闭会期间，人大代表则要审时度势，抓住一个时期经济发展的突出或难点问题进行调查研究，为政府及有关部门积极提出建议、意见，促

进各项工作的快速开展。二是坚持以人为本，切实关注民生，促进社会和谐发展。人民群众是人大代表的根基。人大代表的工作必须恪守以民为本，时刻把人民群众的利益放在第一位，倾听群众呼声，关心群众疾苦，紧紧围绕人民群众的根本利益，敢于监督，努力做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋。在具体监督工作中，人大代表要敢于较真，敢于追根究底，不怕得罪人，敢于介入实质性问题。针对群众反映较多的看病就医、教育质量、食品安全、环境保护等民生问题进行跟踪督办，维护群众利益。三是加强对执法工作的监督，促进依法行政。为促进法律正确实施，维护群众利益，人大代表要选择社会关注度较高的问题，做为侧重点，强化对行政执法工作的监督，针对存在的问题，积极提出改进意见，促进相关法律法规的更好执行。

三、认真联系和听取选民意见

人大代表作为地方国家权力机关的组成人员，对本行政区域内的政治、经济和社会事业，具有参与决策、保障和促进作用。要发挥好这种作用，就必须通过人大代表把人代会的决议、决定，贯彻到广大人民群众中去，并在经济建设中身体力行，发挥模范带头作用，充分体现出代表的先进性、广泛性和代表性。

人大工作的主体是代表，人大工作的水平看代表。各级人大要落实好代表定期联系选民制度、建立人大代表议政日制度，以此为平台，广泛开展代表与群众的交心、谈心活动，充分了解群众的意愿，然后通过代表议政日活动向政府及有关部门提出、改进，引导代表发挥作用，行使代表权力。一是精选议题，使代表联系选民更具针对性。代表联系选民，收集选民意见，只有紧扣每次代表活动的主题，才能知道群众的真正所想所盼，才能使议政日制度收到实效。当前要重点围绕招商引资，城乡建设，发展环境，民生问题等重点工作进行，提出一些有针对性地意见和建议，促进一些实质性问题的解决。二是准备充分，使代表联系选民活动深入进行。每次活动都要给予代表充裕的时间，使每个代表围绕议题进行调查，联系选民，了解情况，征求意见。三是形成建议，使代表联系选民真正反映民情民意。在议政活动中联系选民时，代表对于选民提出的意见和建议，要进行归纳整理形成有质量的建议，并填写建议、批评和意见专用纸，以在议政日活动时对有关部门提出。

通过组织开展代表联系选民以及议政活动，锻炼代表的参政技能，增强代表的权力意识、责任意识。这样才能实现“人民选我当代表，我当代表为人民”，再加上坚持和依靠党的领导与积极协助和推动政府工作这两条，才能当好一名称职的人大代表。

**第二篇：怎样当一名称职的业务员**

业务员不容易,在一个区域内既要顾厂家,又要顾商家。做好哪些工作,才能够给两家一个好的交代?

日前有位自称是师弟的朋友通过关系找到我,想跟我咨询业务员到底是做些什么工作的,如何当一名称职的业务员?于是,我就把我刚开始做业务的一些心得体会与其交流,希望能够给他一点帮助。

一般来讲,业务员具有两面性,一方面要做好厂家在区域市场的掌舵手,另一方面要做好经销商或代理商在该区域的业务助手。如果一名业务员能够将如下几项工作做好了,就能够给厂家和商家一个好的交代!

区域管理

所谓“麻雀虽小,五脏俱全”。业务员离开公司到区域去做业务,所面临的第一个问题,自然就是了解和掌握所管辖区域的客户数量、经销产品类别和经营区域等问题。

事实上,你的客户可能经销的区域会因为某些历史因素等问题而使得“区域”并不如你想象的那么简单。如我过去所负责的茂名市,A客户签的合同是茂名市,B客户签的合同是高州市,经查,当时这两个客户是根据所经销产品类别不同而区分的,A经销开关,B经销照明,但是随着公司要求把开关和照明整合起来运营,一起给到A和B经销的时候,由于以前的业务员没有详细分开A和B所涉及的开关照明产品类别,使得这两个客户经销的产品出现了重叠,处理窜货问题自然成了“烫手的山芋”。到我接手的时候,两个客户常常会因为窜货问题而频繁向我埋怨,并要求我履行合同承诺等。

一方面为了捍卫公司的声誉,另一方面为了更好地维护客户所得利益,在新一年签订经销合同的时候,我对这两个客户所经销的产品类别和区域都进行了重新划分和明晰,同时又结合任务量而给予这两个客户有区别的区域范围。如A客户由于愿意提高任务量,所以我就把信宜市也明确划入其管辖范围,使其有种“实至名归”的归属感;B客户也愿意提高任务量,我则把化州市明确划入其管辖范围。同时,我还给他们承诺,在我负责的时间内,如果有新产品,一定会优先让他们经销,除非他们不做,否则决不会找第二家。在“恩威并重”的双重作用和自己的努力下,尽管仍然存在一定的窜货问题,但这两个客户的意见已明显少多了!当然,作为业务员,你不可能老是围着一两个大客户转,而不为其他分销客户服务。其实,作为一名称职的业务员,你要时刻有“居安思危”的意识,这都是为了防范大客户“倒戈”。所以,你就要像孔子一样“周游”你所管辖的区域市场,拜访尽可能多的客户,哪怕该客户目前并没有分销你公司的产品。

同时,通过流动性的区域走动,你还要做好把各分销商反映的产品质量、缺货等情况及时收集、分析、整理,及时跟经销商或代理商沟通、交流,其实,这也是考核一个业务员对所管辖区域的客户管理服务质量的一个重要指标!

信息管理

正如刚才所提到的那样,你从分销商那里获得的信息要及时跟经销商交流和沟通,这是你对该客户服务质量的表现。但是,你所收集的信息在与经销商交流前,你一定要自己先行消化、分析和总结,有选择性地与经销商交流。毕竟,业务员是有双重身份的,你更重要的一个身份是属于厂家的,所以不是所有的信息都能跟经销商交流的,要不那就不是交流,而是交代了!

同时,业务员还要及时地把厂家信息如促销信息、价格变化信息、新产品上市信息、品牌宣传信息等有选择性地向经销商透露。当然,业务员还要及时地把

经销商对产品分销价格变化、促销等信息知会分销商,以提高他们对厂家、经销商的知情权和忠诚度。

此外,对信息的收集还要包括对竞争品牌新近市场举动、新品上市、促销等信息的收集、分析和整理总结,并第一时间把这些信息向上级或公司领导反映、报告,促使信息真正成为一种无形价值!

产品管理

产品类别是产品管理中的重要项目之一,真正的产品管理还包括产品开发、产品品种等多个项目。对于一名称职的业务员来说,能够对公司的产品了如指掌自然是一件很好的事。

不过,对开关照明领域来说,品类品种繁多,所以很多业务员在与经销商签订合作合同的时候,对照明产品的品类品种并没有进行明确的分解、区分,很多时候都是用“统称”来概括。这就会在无形中伤害到新经销商的积极性,甚至最终会导致合作的失败。

如照明产品中有T2支架、T3支架、T4支架、T5支架、T6支架、T7支架、T8支架等支架,有75型灯盘、T5灯盘、嵌入式节能管灯盘、进口不锈钢格栅灯盘、国产磨砂铝镜面铝格珊灯盘、进口磨砂铝镜面铝反射灯盘、机片灯盘等灯盘,有2U节能灯、3U节能灯、4U节能灯、全螺节能灯、半螺节能灯等节能灯„„而且,每个厂不同,产品的命名又会不一样,所以,作为业务员,如果能根据经销商的历史销售情况等综合因素来帮助他们在合同上进行规范书写、区分,让他们理解和信任,那么,就可以为自己所管辖的区域争取尽可能多的经销商数量,而又不会使他们互相“打架”。

同时,作为一名新业务员,还必须对公司的产品质量充满信心。当客户对产品质量刁难的时候,你要懂得运用别人的事例或自己亲身的事例耐心进行讲解。我就曾多次运用下面这个事例跟客户讲解我们公司品牌的产品质量。我家的楼房建成于1999年,从开关到照明都是用MANK牌的。到目前为止,开关还从来没有换过,支架也没换过,节能灯有换过,平均2年换一次。因为是农村,所以没用过吸顶灯,不过大家都知道,吸顶灯主要靠的是镇流器,你看支架上的镇流器都能用这么多年,试问吸顶灯的镇流器应该也不会差到哪里去吧?

品牌管理

由于我在做业务前曾负责过品牌策划方面的工作,所以很清楚要做好品牌管理,需要很多部门共同协作才能完成。不过,作为一名业务员来说,更多是想办法把品牌宣传做好。

当我负责茂名市场的时候,我曾多次建议公司加大对店招广告牌的广告费用力度。毕竟由于开关照明领域的特殊性、使用人群的限制性等因素,特别是分销商销售的区域性因素,要想使一个品牌在该区域尽可能快地让分销商知道,一个很好的做法就是做店招广告牌。只要该店铺有销售开关照明产品,就赠送一个广告牌给他,并与其签订广告牌一年的使用权。当然,最好是能给这个店铺申请到一定的报销费用。

同时,业务员还要把产品手册、价目表、新产品宣传单张、广告笔、广告衫、广告伞等品牌表现媒介及时、妥善地传播或免费派发给分销商,再通过分销商传播或免费派发给消费者或使用者。

当然,如果业务员还能够通过各种途径或方法争取经销商拿出一定的经费,用于帮助品牌在当地重点区域专业市场做大型的户外广告或到电视台做广告,那对品牌传播就会起到更为重要的作用。

有些业务员更懂得品牌效应的重要性,他们会把自己开的车全部染成品牌的颜色,并用品牌VI来展示。不过,有些新业务员没有那样的费用支持,但也会穿着品牌的广告衫、打着广告伞在拜访经销商、分销商的时候做一种无形的广告品牌宣传。

授信管理

说起做生意,自然就会有亏有赚,有赊欠。其实,业务员还有一个很重要的工作和责任,那就是向经销商追收欠款。

每一笔生意谁都想做到“货到付款”或“款到发货”,但为了更好更快地发展业务,搞好客情关系,提高客户忠诚度,在开关照明领域,很多厂家都会允许经销商“每月结账”或“双月结账”。

为了保障资金的安全性,无论是“每月结账”还是“双月结账”,都会有一定的金额限制,这个限制一般称之为“信用额”。当突破这个信用额的时候,厂家就会派遣业务员与经销商交涉,待经销商把该笔款项汇入指定银行或给到业务员之后,厂家才会给予发货或进行下一步的业务,这表示交涉成功;如果经销商没有把该笔款项汇入指定银行或给到业务员的话,厂家就只能发信用额度内的货物,超过信用额的则不给予发放。

可以这样说,处理好授信管理是体现一个业务员是否有业务能力的重要杆杠之一。为什么呢?因为业务员可以利用信用额来融洽与经销商的关系,扩大销售业绩。

比如我在负责清远市场的时候,遇到一次公司搞优惠促销活动,只要经销商在促销期内进货就可以给予一定的折扣优惠。于是我就发动各经销商争取在这段时间内进货,同时又积极给他们策划所管辖区域的市场促销活动。在这种双重努力下,很多经销商都积极清点库存、下单。

当时有一个经销商因为下的单金额比较大,超过了其信用额。从公司客服助理那里获得信息后,我第一时间就赶到该经销商那里说明情况,并建议其赶快汇款到公司指定的银行账号以争取优惠。刚开始该经销商并不同意,以各种理由推搪。于是我又向其说明目前其仓库的库存情况,以及诸多分销商都想看到该经销商或厂家搞促销优惠活动„„经过一个小时左右的努力游说,最终说服该经销商汇款回公司以填补信用额的不足。通过努力,该月我的销售业绩突破500%,取得了历史性的飞跃。

对于一个业务员来说,由于既要帮助厂家尽可能地提高销售业绩,又要帮助经销商从厂家尽可能大地拿到优惠的价格和支持,所以,业务员要做一个很会说话的人。

但是,如果你发现自己不是一个很会说话的业务员怎么办呢?那你就多做事少说话,该说的就不掩口,不该说的只字不提,毕竟嘴只有一张,手却有两只,干也能出实绩!

当然,作为业务员来说,日常的销售数据管理也是需要时刻放在心上并抓紧的,否则,连日常的销售数据都没有做好,谈何提升呢?

曾有一位朋友与我调侃坐办公室与跑业务的区别,我认为,坐办公室是乐中思苦,跑业务则是苦中作乐。这两种人生过程我都经历过,并继续经历着。

**第三篇：做一名称职的人大代表**

如何做一名称职的人大代表

做一名合格而且称职的人大代表，要时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，树立人民选我当代表、我当代表为人民的思想意识，结合工作的具体实践，注重自己的身份，要勤于给自己充电，乐于为事业创新，善于为群众做事。

一、要加强学习，不断提高自己的综合素质

有句格言说得好：“刀不磨要生锈，人不学要落后”。在这个各项事业飞速发展、社会安定、百业俱兴的时代，作为一名人大代表如何紧跟时代，使自身的思想意识和素质与时俱进，做一名称职的人大代表，不仅是自身实践的需求，人民群众的期望，同时也是党和人民赋予我们的光荣使命。

因此，首先要结合自己的工作实践，坚持学习党的路线、方针和政策，深入领会其精神实质，不断提高自身的政治觉悟和理论水平，增强代表意识；其次要认真学习《地方组织法》、《代表法》等法律法规，提高自身的法律知识水平，增强自身的法律意识。除此之外，要通过各种信息途径，了解国内外的最新动态，掌握党和国家的最新政策，深入基层，了解群众生活，倾听百姓意见，向群众宣传党和国家的方针政策，帮助他们解决生产生活等实际问题。通过学习，不仅要懂得当好人大代表就要模范执法守法，而且要学会如何依法行使代表的权力和义务，学会怎样参政议政，反映人民群众的呼声和建议，为自己政治业务素质的提高、为进一步履行代表的职责和做好公司的管理工作奠定坚实的基础。

二、要善于正确处理各种关系

当好人大代表，就需要正确处理好各种关系。一是处理好本职工作与代表工作的关系。要坚持把本职工作与执行代表职务，实施法律法规与执行本单位的政策，调研本职工作内容与联系群众听取反映等有机地结合进行，做到“两不误、两促进”；二是处理好局部与全局的关系。在执行代表职务时，要坚持从全局的高度发现问题，提出意见，把局部问题放到全局中掂量，把眼前问题放到长远中权衡，从根本上代表人民群众的利益，真正为多数人谋利益；三是处理好督政与协政的关系。法律既赋予代表监督政府的权利，也规定了协助政府做好工作的义务。要经常深入基层、深入群众了解情况，特别是人民群众关心的热点难点问题，经过自己的考虑加工，再向政府反馈，为政府科学决策提供依据；坚持向群众多宣传，对群众不清楚、不理解的问题坚持多做思想工作，尽力把群众的思想统一到党的路线、方针、政策上来，统一到本地区的大政方针上来。

三、要积极履行代表职责

人大代表不仅是开会时的代表，而是365天全天候的。参加代表活动是最基本的要求。首先是保证出席会议，缺席就辜负了人民群众的重托和信任。充分行使代表权力，有效履职是通过参加活动体现的。既要重视对人大常委会和“一府两院”的工作报告的审议，投好每一张“神圣的一票”，更应该积极参加闭会期间代表活动，包括集中视察和小组活动，学习培训，监督评议，列席专门会议等，也包括个人执证视察，深入选民座谈对话，调查研究等活动。

我认为，代表的权力意识和责任意识的统一，是履行职务的思想基础。这两个意识淡漠，必然导致实效不佳，质量不高，无功无为，成为“吃饭代表”、“举手代表”、“闷葫芦”、“应声虫”。代表责任决非开会时举举手、画画圈，而是承载人民群众深切厚望，肩负宪法赋予的神圣使命。要敢讲真话实话，倾听群众呼声，不能闭目塞听；维护群众利益，不能麻木不仁。否则就是失职，就会失去信任。多年来凡是人大组织的活动我都积极参加，凡是人大各种会议都积极发言，凡是群众关心的热点难点问题都积极反映。

**第四篇：怎样当好一名称职的中层干部**

怎样当好一名称职的中层干部

一、当好中层干部应处理好的几方面关系

中层干部承上启下,起着二传手的作用。一个好的二传手,死球可以变成活球;二传手不到位,好球可能变成臭球。由此可见,当好中层干部,对于搞好一个科室的工作是至关重要的。要当好中层干部,应该处理好以下几方面关系:

一是责任与权力的关系

当好中层干部,有没有责任心,责任心强不强,是能不能当好中层干部的前提和思想基础。中层干部对所担任的工作应该主动负责、敢于负责和善于负责,即“在其位谋其政”。要有解决具体矛盾的勇气和能力;有处理棘手问题的方法和魄力。

二是与上级领导的关系

当好中层干部,在工作上坚持下级服从上级的组织原则的同时,必须保持自己独立的人格与尊严,与上级领导以同志相处,取长补短、相互促进,既可以获得上级领导的尊重,促进上下级关系,又有益于树立良好的作风,促进单位工作健康发展。

三是接受工作部署与同领导研究工作的关系

接受领导工作部署与同领导一道研究工作是不同的,应该加以区分。接受领导部署的工作任务时,领导怎么交办就应该怎么执行,错了,上级负责;作为下级,只能服从,不能说我不办,或者说我不能办,如果这样做,就是违反组织原则,这种人就不适合做中层干部。研究工作,是同领导一起商量问题,或者领导虽然有了一个基本想法,但是还没有最后拿定主意,还想听听下属的意见,特别是不同的意见。这时候,有什么想法都可以提,反对的意见也可以提。讨论定下来之后,有不同意见可以保留,但在行动上必须服从。定下来的事,不服从,另搞一套,就是违背组织原则。

四是向领导请示工作与汇报工作的关系

请示工作与汇报工作也有区别。请示工作,第一,要讲程序,先向直接分管的领导请示,不能越级,经分管领导同意也可再向上请示。第二,不能搞多头请示,特别是不能利用多头请示搞实用主义。第三、不能只讲问题不拿解决问题的办法。第四,中层干部中的副职请示工作,应先同正职商量,经正职同意后可以直接向分管领导请示,否则,不符合组织程序。汇报工作也应讲程序,但可以不那么严格,除向分管领导汇报这外,特殊情况下,甚至可以直接向主管领导汇报。但汇报与请示工作兼有时,必须先向分管领导汇报,然后再向主管领导汇报;汇报时,如果主要领导提出了对部门工作的意见,汇报人必须及时向分管领导转达,以利于贯彻落实。五是对上级负责与对下级负责的关系

对上级负责与对下级负责是一致的。只对上级负责,不对下级负责,说明对上级负责也不是真的,是有个人企图的。只对下级负责,不对上级负责,那么,对下级负责也不是真的,是假借群众之势,与上级分庭抗礼,实现个人的某种目的。这两种倾向在工作时有发生,应根据实际情况加以纠正。

六是会上与会下、当面与背后的关系

中层干部直接面对群众,在群众中有一定的影响力,是科室之首。单位的领导意图能否实现,既取决于领导意图是否正确,是否符合实际,也取决于中层干部的思想作风,取决于中层干部能否做到会上与会下、当面与背后表里一致。如果中层干部在会上说得很好,当着领导的面说得很好,而回到自己所领导的部门、科室,就自觉不自觉地流露甚至公开散布这样或那样的不满情绪,这是很不好的作风,必须纠正,否则就会影响团结、影响工作。

七是局部与全局的关系

中层干部必须树立全局观念,立足本职,胸有全局。有些工作在全局看来是可办的,在局部看来是不可办的也得办;在全局看来不可办,在局部看来可办的同样不能办,这就叫局部服从全局,就是全局观念。牺牲局部利益,服从全局利益,一些职工可能会有意见,可能一时想不通,这就需要中层干部做好思想工作,讲清楚局部与全局的关系,讲清楚根本利益、长远利益与全

局利益的一致性。

八是原原本本地贯彻上级精神与创造性工作的关系

作为中层干部,必须认真贯彻上级的决定。原原本本地贯彻上级决定是应该的,但不是最好的,最好的应该是创造性的工作,开创工作的新局面。创造性地工作,需要形成创造的思维方式和敢闯、敢试、敢为天下先的精神,要学会运用《方法论》分析问题和解决问题。九是工作与学习的关系

当好中层干部,既要努力工作,又要善于学习。要善于向实践学习,向群众学习,向书本学习。向实践学习,就是要善于总结实践经验,不但要总结成功的经验,还要注意总结失败的教训。向群众学习,就是要尊重群众的意见,尊重群众的首创精神,坚持“从群众中来,到群众中去”的工作路线。向书本学习,就是要养成良好的读书习惯,结合工作实际,需要什么学什么,不断提高马克思主义基本理论水平和文化知识水平。只有善于学习的人,才能善于工作。

二、中层干部应具备的心理素质

众所周知,内因是决定事物前进方向的主要动力,而当好一名中层干部的内因则是个人的心理素质,只有具备相应的心理素质,才能有成功达到自己目标的可能。心理素质具体包括以下方面:

首先,作为一名中层干部,要具备开拓创新的意识。大胆尝试,以超前的眼光看问题,其次,在日常工作中,中层干部要有真抓实干的精神。作为部门的领导,既是指挥员又是战斗员,应该体现自己的能力和水平,越是面对棘手难缠的问题,越要沉着冷静,迎难而上。第三,要有吃苦耐劳的精神。这是必须谨遵的原则。要牢记“为人民服务”的宗旨,做到不畏艰难困苦,扎扎实实地开展工作,勤勤恳恳地做好事情。

第四,中层干部必须有包容的心态。要心胸宽广、胸怀博大,做到小事讲公德、大事讲原则。无论做什么事情,都要尽量抛开个人因素,不能只考虑自身的好处,无视集体和他人的利益,必要时还应该牺牲小我,成全大我。“为官先为人”,“正人先正己”。

三、当好中层干部应具备的几个条件

第一,要有良好的思想政治素质和理论水平。实践证明,中国共产党是我们前进道路上的指路明灯。要想沿着正确的方向不断进取,就应该不断提高自己的思想政治素质和理论水平。第二,要有较显着的工作业绩。作为中层领导,在工作中就应该以身作则,比普通群众做得更加出色,只有拿出令人信服的业绩,群众才会心服口服。

第三,要有较强的组织协调能力。部门是一个整体,如果一个领导没有较强的组织协调能力,那么这个整体就会变成一盘散沙,部门成员之间也就缺乏默契的配合,从而导致工作无法正常开展。因此,学会怎样充分调动各自的长处,团结协作,达到相互支持、取长补短的效果,是中层领导必须具备的条件之一。

第四,要努力开展批评与自我批评。每个人都会有自己的优点和不足。只有认清了自身的缺点,才能想办法弥补它,达到扬长避短的目的。在做自我批评的同时,也要对他人身上存在的问题提出批评,从而不断提高整体素质。

第五,要具备与本岗位相关的知识。作为一名中层干部,要开展具体工作,如果对业务一无所知,指挥别人也是空谈,要想发挥好领导作用,就必须熟知相关的业务知识。

第六,要善于团结同志,特别是有错误的同志和过自己持不同意见的同志。对任何犯了错误的同志,只要能改正就是好同志。而对于反对过自己的同志,要搞清楚为什么人家会反对你?人与人之间有矛盾是正常的,一旦出现了矛盾,就应该正视矛盾,而不是回避,更不是激化,只有这样才能从根本上解决问题。

第七,要有较强的文字总结能力。中层干部在做好具体事务性工作的同时,还必须经常对各方面的工作作出宏观的总结归纳,得出相关的经验教训,以报告的形式体现出来,为以后的工作提供借鉴。

除此之外,中层干部还必须具备适应形势需要的一些知识,以便审时度势。总的说来,作为一名中层领导干部,既然得到了任命,就要在有限的任期里做出无限的努力,创造无限的成绩。要多听、多看、多学;要多调查、多研究、多思考;要多鼓励、多表扬、多赞美;还要多向兄弟

科室学习,多和兄弟单位交流,相互促进;注重全面发挥自身的能力和主动性创造性,做到“为官一任,留芳世人”!

**第五篇：怎样当好一名称职的中层干部**

怎样当好一名称职的中层干部

一、当好中层干部应处理好的几方面关系

中层干部承上启下,起着二传手的作用。一个好的二传手,死球可以变成活球;二传手不到位,好球可能变成臭球。由此可见,当好中层干部,对于搞好一个科室的工作是至关重要的。要当好中层干部,应该处理好以下几方面关系: 一是责任与权力的关系

当好中层干部,有没有责任心,责任心强不强,是能不能当好中层干部的前提和思想基础。中层干部对所担任的工作应该主动负责、敢于负责和善于负责,即“在其位谋其政”。要有解决具体矛盾的勇气和能力;有处理棘手问题的方法和魄力。

二是与上级领导的关系

当好中层干部,在工作上坚持下级服从上级的组织原则的同时,必须保持自己独立的人格与尊严,与上级领导以同志相处,取长补短、相互促进,既可以获得上级领导的尊重,促进上下级关系,又有益于树立良好的作风,促进单位工作健康发展。

三是接受工作部署与同领导研究工作的关系

接受领导工作部署与同领导一道研究工作是不同的,应该加以区分。接受领导部署的工作任务时,领导怎么交办就应该怎么执行,错了,上级负责;作为下级,只能服从,不能说我不办,或者说我不能办,如果这样做,就是违反组织原则,这种人就不适合做中层干部。研究工作,是同领导一起商量问题,或者领导虽然有了一个基本想法,但是还没有最后拿定主意,还想听听下属的意见,特别是不同的意见。这时候,有什么想法都可以提,反对的意见也可以提。讨论定下来之后,有不同意见可以保留,但在行动上必须服从。定下来的事,不服从,另搞一套,就是违背组织原则。

四是向领导请示工作与汇报工作的关系 请示工作与汇报工作也有区别。请示工作,第一,要讲程序,先向直接分管的领导请示,不能越级,经分管领导同意也可再向上请示。第二,不能搞多头请示,特别是不能利用多头请示搞实用主义。第三、不能只讲问题不拿解决问题的办法。第四,中层干部中的副职请示工作,应先同正职商量,经正职同意后可以直接向分管领导请示,否则,不符合组织程序。汇报工作也应讲程序,但可以不那么严格,除向分管领导汇报这外,特殊情况下,甚至可以直接向主管领导汇报。但汇报与请示工作兼有时,必须先向分管领导汇报,然后再向主管领导汇报;汇报时,如果主要领导提出了对部门工作的意见,汇报人必须及时向分管领导转达,以利于贯彻落实。

五是对上级负责与对下级负责的关系

对上级负责与对下级负责是一致的。只对上级负责,不对下级负责,说明对上级负责也不是真的,是有个人企图的。只对下级负责,不对上级负责,那么,对下级负责也不是真的,是假借群众之势,与上级分庭抗礼,实现个人的某种目的。这两种倾向在工作时有发生,应根据实际情况加以纠正。

六是会上与会下、当面与背后的关系

中层干部直接面对群众,在群众中有一定的影响力,是科室之首。单位的领导意图能否实现,既取决于领导意图是否正确,是否符合实际,也取决于中层干部的思想作风,取决于中层干部能否做到会上与会下、当面与背后表里一致。如果中层干部在会上说得很好,当着领导的面说得很好,而回到自己所领导的部门、科室,就自觉不自觉地流露甚至公开散布这样或那样的不满情绪,这是很不好的作风,必须纠正,否则就会影响团结、影响工作。

七是局部与全局的关系

中层干部必须树立全局观念,立足本职,胸有全局。有些工作在全局看来是可办的,在局部看来是不可办的也得办;在全局看来不可办,在局部看来可办的同样不能办,这就叫局部服从全局,就是全局观念。牺牲局部利益,服从全局利益,一些职工可能会有意见,可能一时想不通,这就需要中层干部做好思想工作,讲清楚局部与全局的关系,讲清楚根本利益、长远利益与全局利益的一致性。

八是原原本本地贯彻上级精神与创造性工作的关系

作为中层干部,必须认真贯彻上级的决定。原原本本地贯彻上级决定是应该的,但不是最好的,最好的应该是创造性的工作,开创工作的新局面。创造性地工作,需要形成创造的思维方式和敢闯、敢试、敢为天下先的精神,要学会运用《方法论》分析问题和解决问题。

九是工作与学习的关系

当好中层干部,既要努力工作,又要善于学习。要善于向实践学习,向群众学习,向书本学习。向实践学习,就是要善于总结实践经验,不但要总结成功的经验,还要注意总结失败的教训。向群众学习,就是要尊重群众的意见,尊重群众的首创精神,坚持“从群众中来,到群众中去”的工作路线。向书本学习,就是要养成良好的读书习惯,结合工作实际,需要什么学什么,不断提高马克思主义基本理论水平和文化知识水平。只有善于学习的人,才能善于工作。

二、中层干部应具备的心理素质

众所周知,内因是决定事物前进方向的主要动力,而当好一名中层干部的内因则是个人的心理素质,只有具备相应的心理素质,才能有成功达到自己目标的可能。心理素质具体包括以下方面: 首先,作为一名中层干部,要具备开拓创新的意识。大胆尝试,以超前的眼光看问题, 其次,在日常工作中,中层干部要有真抓实干的精神。作为部门的领导,既是指挥员又是战斗员,应该体现自己的能力和水平,越是面对棘手难缠的问题,越要沉着冷静,迎难而上。

第三,要有吃苦耐劳的精神。这是必须谨遵的原则。要牢记“为人民服务”的宗旨,做到不畏艰难困苦,扎扎实实地开展工作,勤勤恳恳地做好事情。

第四,中层干部必须有包容的心态。要心胸宽广、胸怀博大,做到小事讲公德、大事讲原则。无论做什么事情,都要尽量抛开个人因素,不能只考虑自身的好处,无视集体和他人的利益,必要时还应该牺牲小我,成全大我。“为官先为人”,“正人先正己”。

三、当好中层干部应具备的几个条件

第一,要有良好的思想政治素质和理论水平。实践证明,中国共产党是我们前进道路上的指路明灯。要想沿着正确的方向不断进取,就应该不断提高自己的思想政治素质和理论水平。

第二,要有较显着的工作业绩。作为中层领导,在工作中就应该以身作则,比普通群众做得更加出色,只有拿出令人信服的业绩,群众才会心服口服。

第三,要有较强的组织协调能力。部门是一个整体,如果一个领导没有较强的组织协调能力,那么这个整体就会变成一盘散沙,部门成员之间也就缺乏默契的配合,从而导致工作无法正常开展。因此,学会怎样充分调动各自的长处,团结协作,达到相互支持、取长补短的效果,是中层领导必须具备的条件之一。

第四,要努力开展批评与自我批评。每个人都会有自己的优点和不足。只有认清了自身的缺点,才能想办法弥补它,达到扬长避短的目的。在做自我批评的同时,也要对他人身上存在的问题提出批评,从而不断提高整体素质。

第五,要具备与本岗位相关的知识。作为一名中层干部,要开展具体工作,如果对业务一无所知,指挥别人也是空谈,要想发挥好领导作用,就必须熟知相关的业务知识。

第六,要善于团结同志,特别是有错误的同志和过自己持不同意见的同志。对任何犯了错误的同志,只要能改正就是好同志。而对于反对过自己的同志,要搞清楚为什么人家会反对你?人与人之间有矛盾是正常的,一旦出现了矛盾,就应该正视矛盾,而不是回避,更不是激化,只有这样才能从根本上解决问题。

第七,要有较强的文字总结能力。中层干部在做好具体事务性工作的同时,还必须经常对各方面的工作作出宏观的总结归纳,得出相关的经验教训,以报告的形式体现出来,为以后的工作提供借鉴。

除此之外,中层干部还必须具备适应形势需要的一些知识,以便审时度势。总的说来,作为一名中层领导干部,既然得到了任命,就要在有限的任期里做出无限的努力,创造无限的成绩。要多听、多看、多学;要多调查、多研究、多思考;要多鼓励、多表扬、多赞美;还要多向兄弟科室学习,多和兄弟单位交流,相互促进;注重全面发挥自身的能力和主动性创造性,做到“为官一任,留芳世人”!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！