# 有关项目经理述职述廉报告范文简短(5篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2023-12-30

*有关项目经理述职述廉报告范文简短一时光如水，时光如箭，充满机遇与挑战的20xx年，已是今非昔比。一年来，秉承盾安之道，抓管理、树形象，重庆盾安物业管理有限公司在兄弟单位盾安重庆房地产开发有限公司的大力协助下，顺利接手同创高原项目，扩大了公司...*

**有关项目经理述职述廉报告范文简短一**

时光如水，时光如箭，充满机遇与挑战的20xx年，已是今非昔比。一年来，秉承盾安之道，抓管理、树形象，重庆盾安物业管理有限公司在兄弟单位盾安重庆房地产开发有限公司的大力协助下，顺利接手同创高原项目，扩大了公司在行业内的知名度；全体员工团结一致，战胜困难，提高素质，规范管理。我们倾注了汗水，倾注了智慧，各项工作都取得了新的成绩。看到公司蒸蒸日上，我的内心无比地欣慰，也无比的自豪。我觉得一个人只有不断地努力，不断地拼搏，才能不断地超越自己，才能实现自己的理想，才能实现自己人生的价值。

现将我20xx年的主要工作情况汇报如下：

（1）顺利接管退管。强化后续工作

在上级领导的指导和帮助下，我在新年伊始就着手准备接管同创高原工程。与同创房产、同创物业进行了多次艰苦的谈判，于xxx年xx月xx日签订了移交协议，及时完成了高原项目管理处物业服务主体的手续变更和组建工作。针对同创方对高原工程管理失控的状态，克服人员少、时间紧等困难。3月底先期接管同创高原工程；管理层与同创方反复协调、沟通、督促，最终使同创方整改项目遗留问题的基本节点在6月份得以落实；通过及时跟进、督促项目整改进展情况，使以前久拖不决的整改工作逐步得到落实；由我们带队的工作组，逐户走访、沟通业主，使业主感受到了我们重庆盾安的气节。逐渐认可了盾安物业员工的工作作风。

根据公司战略调整，合同到期后九龙城项目不再进行物业管理，公司已于3月份开始筹备九龙城项目的推介工作。我与政府主管部门和中梁山街道办沟通协调，得到了他们的支持，并整改了项目中的项目遗留问题，协调物业和施工单位整改遗留问题，保证了九龙城顺利交接。较好地完成了公司既定的指导方针和经营策略。

我公司原定于20xx年9月进行的清退工作，因政府相关因素导致服务时间延期，本人多次参加业委会和政府主管部门的协调。最终，九龙城物业服务工作于12月10日正式退出，顺利完成公司制定的退管工作。

高原项目资产和人员接管完毕，九龙城退出后，为确保新接手的员工能够顺利融入到盾安的文化中，我组织制定了从企业文化、《员工手册》到体系文件的全员系统培训计划，从理论到实践，让员工在工作中初步掌握并对全体参训人员进行考核合格后方可上岗；同时，以支援高原项目工作的方式，选派思想积极、踏实肯干的员工和基层管理人员。将盾安的工作作风渗透到新团队中。

为保证各岗位人员需求在较短时间内得到满足，解决门卫岗位人员严重不足的问题，我在招聘工作中拓展思路，与保安公司签订用工协议，加大人防工作力度，弥补技防措施不足的不足，保证小区安全防范工作的正常进行。由于院内工程遗留的工程质量问题较多，导致小区技防设施缺失，不到位。给小区的安全防范带来了更大的难度，所以才会出现住户被盗等事件。在重庆物业的支持下，通过加高外围围墙、启用/增设智能化系统、增设和启用门禁系统等一系列措施，对进出小区的住户实行刷卡入户，及时完善和完善小区的安全防范工作。并适时进行小区活动的宣传和引导，加强业主自身的安全防范意识和防范方法。业主与盾安的距离拉近了，对盾安重庆物业的信任度和满意度也得到了提升。

（2）规范内务管理树立企业形象

完善了公司合同、印章、档案和合作方管理办法，督促企管部、品管部和市场部归档；认真审阅各类合同，确保公司收益如期兑现，通过与政府相关职能部门保持良好的沟通和联系，树立外部企业良好形象。确保全年无重大违法违规行为及重大有效投诉。通过与物业总部有效沟通，及时反馈信息，对公司各项工作进展情况进行准确反映。

在推进物业管理信息化工作中，组织企管部对仓库管理、资产台账等相关信息进行及时录入，确保仓库物资进出库操作规范，如实反映仓库实际情况；规定企事业部需对公司固定资产和低值易耗品进行定期盘点，以保证“账物一致”。

为顺应公司经营发展的需要，有利于公司引进各类人才，提升企业形象，同时也为公司升级二级资质打下基础，拟在同创高原设立招商中心，该中心商业存量资产较为集中，对接管的项目进一步加强现场管理，使招商工作顺利开展。公司在总部领导的关怀和支持下，向同创高原项目搬迁了总部所在地。新楼装修、公司搬迁、后期室内布置等相关工作仅用了20天时间就全部完成。宽敞明亮、整洁规范的办公环境有了物质基础，企业对外形象得到进一步提升。

（3）培养多方面人才创建优质企业

面对人力成本大幅上升的不利局面，重庆盾安物业管理有限公司在寻求适度提高员工福利待遇，确保现有员工队伍稳定的同时，通过走出去的方式，拓宽招工思路，缓解招工难题；同时，联动高校，提供实习岗位，对符合条件的人员进行提前甄选，为公司储备人才。本次媒体招聘共参加5次。现场招聘5次，录入人员71人（已离职38人），完成人员储备25人，重点岗位人才引进率83%，指导新员工入职满意率达100%，基本保障了各科室工作的顺利开展。

同时抓好职工的考勤考绩管理，完成了20xx年的人员编制调整和工资总额的调整。根据实际工作情况，将绩效考核内容合理调整到相关岗位（如“驾驶员岗”），进一步强化员工绩效管理工作。

建设学习型企业是盾安集团的长远战略目标和既定工作，本人年初制定了员工培训计划，除内训师队伍外，各部门负责人积极承担一定的培训任务，全年共开展340次培训，半年人均培训时间30小时，完成3次新员工入职培训。

我积极与各管理处协调，根据员工个性及岗位特点，组织专业培训，加大培训力度，健全培训机制，注重培训反馈与改进，使各部门人员的综合素质逐步提高。同时，积极鼓励员工利用业余时间参加各种社会培训学习，并根据职工的发展意愿提供培训的机会，在重视培养物业管理专业进行自学提高。目前，已有1人通过国家特种设备（电梯）操作管理培训并取证，2人考取国家物业管理师资格，3人参加全国会计专业技术资格考试（中级）、2人取得会计上岗证，5人考入自考本专科，1人考上计算机等级考试。通过各种形式的培训，员工的专业知识得到了增强，综合素质得到提高，学习氛围形成。

（2）发扬盾牌安全之道。建设企业文化

为了促进员工参与企业文化建设的积极性，我拟定了一个管理论坛活动。年初组织员工学习了“盾安之道”和吴总的讲话精神，并与“诸暨福邸花园2”相结合。13失窃事件”，深刻理解盾安之道，培养员工正直有德，并以此作为指导今后工作的方向。围绕“提素质”这个话题，引导员工挖掘工作中的不足，热心、用心、尽心尽力地做好自己的工作。以打造品牌物业为长远目标，以提升品质为近期目标，以优秀员工为榜样，为成为企业有用之才而努力提升自己的岗位胜任能力。

在盾安企业24周年之际，组织了以“我与盾安共成长，我为盾安添风采”为主题的活动，让员工在企业关爱下，畅谈对“盾安之道”的认识与感悟、成长与感悟；同时，开展了以“庆国庆、迎国庆”物业服务技能大赛为主题的司庆活动，广大员工以饱满的激情、娴熟的服务技能，将盾安物业人的风采展现在广大业主面前。以吴总在盾安集团20xx年创新发展大会上的工作报告精神为指导，通过大家集思广益，献计献策，对重庆公司明年的创新工作计划进行了充分的讨论，对明年的创新思路进行了进一步的明确。

为了让新员工尽快融入盾安大家庭，我一边组织相关部门宣传企业文化，一边召开工会活动，让新职工把盾安文化融会贯通，成为一名合格的盾安人，为了和睦邻里，向其他项目展示盾安的风采，我们在六一儿童节组织了一场名为《儿时经典老游戏大挑战》的社区活动。加深了彼此之间的感情。围绕“端午节”开展的包粽子大赛、客服人员礼仪大赛等活动，体现了竞技精神，提高了工作技能，同时也让业主们沉浸在盾安的文化氛围中，丰富了员工的业余文化生活，培养了团队合作精神。与兄弟物业公司组织成立的“盾安物业足球队”团队凝聚力和队员自信心得到极大增强，盾安物业在业内的知名度也得到了扩大。

（5）创新工作机制服务企业全局

在不断深化和补充完善的“员工成长体系”创新工作中，我结合各自岗位要求，针对员工专业知识、职业发展愿望等特点，进行了合理有效的人才结构调整。全年共轮岗10人，转岗8人，培训人员达标率达80%以上，部分员工走上了管理岗位，挑起了担子，迈出了事业道路上可喜的一步。本年度，我们经过考核和筛选，评出了2名内训师第一批学员。在下一步的工作中，我们将努力探索科学管理与专业技能相结合的培训思路，在立足专业的基础上，逐步建立与企业特点相适应的培训制度。

为了全面提升盾安物业的服务品质，在重庆物业及物业总部的大力支持下，我们于20xx年12月聘请cbre为物业管理顾问，明确半山公馆项目的\'物业管理模式，明确物业管理服务的基本内容、服务标准，并借鉴cbre的管理经验和方法，设计了物业管理框架性方案。半山居在规划设计和建设过程中，对物业的结构布局、使用功能、工程设备设施和材料等方面提出完善意见。积极参加半山公馆建设联系会议，及时了解项目建设情况，对现场建设质量、施工进度等情况进行跟踪，并提出合理化意见。

作为盾安物业转型升级的新项目，半山公馆通过强化培训，苦练内功，外塑形象，切实保障物业服务质量，进一步提升员工服务意识、服务规范和服务技能。

（6）严格品质监督，提升企业管理

我先后完成了《质量提升计划》、《质量管理检查标准与考核标准》的编写和《管理处工作手册》的修订工作，通过学习行业先进企业的经验，结合公司实际，对管理处工作手册的内容进行了局部调整，使文件的系统性、规范性得到了加强；设计质量月报数据分析统计报表，对服务情况进行直观的反映。便于各责任部门及时改进。

责令品管部加强对各服务过程，特别是受控、外包服务的品质监督，确保公司质量体系有效运行，并按要求完成管理处的服务品质督查工作，认真如实记录，并与部门负责人进行良好沟通，分析问题产生的原因及解决办法。

**有关项目经理述职述廉报告范文简短二**

忙忙碌碌中一年又将悄然划过指尖！在感慨自己又大了一岁的同时，发现自己也进步了不少！回顾这一年来的工作，平淡中带点匆忙，平静中带点波澜，平凡中带点非凡。回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我进步了很多，领导对我的支持与关爱，令我感受到公司的溫情，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮忙，才能使我在公司的发展更上一个台阶;在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢！现将近半年来的工作状况作以简要总结汇报：

在工作上，围绕公司的技术中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各項工作任务。始终持续严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，時刻牢记公司制度和全心全意为公司创造利益的宗旨，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。身为技术总工，我深深的明白它是公司运转的一个重要枢纽部门，除了做好标书设计方案和技术保障外，须对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，同时也具备了必须文字表达潜力和逻辑思维潜力。过去的八年弱电行业经验，使我在工作上更加得心应手，在人际交往过程中所具备的良好基本素质及交际潜力，也拥有了较好的沟通潜力及表达潜力。首先我十分感谢公司领导给了我这个发展的机会，这是对我工作的肯定，对我个人而言是新的开始，也是新的挑战。我对新一年的工作充满信心，要彻底克服自己的急躁情绪，提高工作质量和效率，用心配合领导及同事把各项工作做得更好，严格要求自己做到以下几点：

1。要“想得到”工作中要多动脑筋，想办法，出注意，要勤于思考，增强工作的主动性、预见性和创造性。

2。要“做的细”工作中要细心、细致，从小事做起，工作要严谨细致，一丝不苟，做到不让领导布置的工作在我手中延误。

3。要“讲程序”工作要分清主次，分清轻重缓急。

4。加强学习，充分利用时间，抢着学;结合自身工作，切实学，广泛学。在学习中总结，在实践中提高。

5。以公司定制的新的标准、新的要求，加强自己思想道德的修养严格的要求自己。做到工作认真、务实，在工作中做到自重、自省、自警、自励。

6。要努力做好本职工作以外，要掌握更多的专业知识，不断提升自我，不断充实自己、完善自己。虽然我在一年的工作中取得了必须的成绩，但还存在必须的问题和不足：

1。是工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的质量;

2。工作细节方面还不够注意，有些细节工作忽略了;

3。在工作较累的时候，有过松弛思想;

4。自己会有畏惧情绪，缺少自信心。

为了更好的开展工作，适应\*\*科技的发展，迎接更大的挑战，我把我进入公司后的所看、所想、所思考及推荐分思想动态、技术设计、工程管理、制度建设、业务沟通、团队建设六个方面总结出来。透过总结，发现问题，查补漏洞，既是对公司一个参考，也是对自己的一个鞭策，从失败中理解教训，避免重蹈覆辙;从成功中总结经验，以指导下一步工作。透过对工作的总结得出一般性规律，构成有益的经验，达成一致的认识，使其对今后工作具有指导作用，以利于发扬成绩，纠正失误，变压力为动力，并不断的对工作进行改善，以期更适合公司的发展。站在公司的角度是一个总工，要对老总负责，做好老总的参谋和助手，多提出合理化的推荐，为老总分忧;对我个人来讲，这一年好处深刻，它是我人生旅途中的一个转折点。

1、扎根杭州，立足\*\*

从中原到沿海，从老家到杭州，已经整整四个月。本意是去上海发展，却偶遇杭州;本来下决心不在弱电这个行业打拼，却偏偏又跳入这个火坑;有心栽花花不开，无意插柳柳成荫。也许是巧合，也许是冥冥之中的命中注定吧。但是，既然圣人就说：既来之，则安之;也就只好认命了，就下定决心留下来在金迅发展，在杭州立足，在浙江扎根;至少我觉得浙江比河南富有，杭州比南阳空间更大，沿海的工业比中西部更发达，机会更多，吴越人比中原更具商业意识，更有务实精神。一方水土养一方人，浙江既然经济这么发达，肯定有许多值得学习的地方。我选取杭州还有一个更现实的原因是那里治安比内地、比广州、深圳更好，更适合工作创业和定居。我选取金迅，是我感觉老总比较英明、有眼光、有胸怀;公司虽然不大，但潜力大，正是施展才华的机会，我看中的也正是这点。

2、端正心态，一切从头开始

进入公司四个月来，由看——到了解;由想——到思考;由观察到介入，由执行到领会;也以前想当天和尚撞天钟，可率直的性格和多年所处的位置构成的惯性，使我从曾想躲避，到用心介入;从迷茫彷徨，到参与沟通。看到老总期盼的眼神和创业的艰辛、忙碌的身影，不由回想我以前走过的路;作为老板是多么期望能有一个能理解自己、同甘苦、共患难、心贴心的副手，象张瑞敏和杨绵绵，柳传志和杨元庆那样的黄金搭档，透过时间的磨合和相互的理解，带领公司走向强大！

四个月的时间，对人生是短暂的，但对打工的我却是难忘的;对个人，一切从零开始，只有认真学习相关专业知识，转变知识结构，才能提高自己的素质水平，彻底转变思想观念，用心适应技术设计工作发

展的需要。透过领导和我谈心，也让我更加了解到技术工作对公司建设的重要性，既来之，则安之，只有思想稳定，安心工作，才有所为，尽快转变思想观念，持续清醒的头脑，全身心的投入到工作中去。食君之禄，忠君之命，抱着谦虚、执着，低调、包容，端正的心态，多听、多看，多观察;多思考，多学习、多理解;用心贯彻，领会执行，深入思考;敬业工作，多做少说，让实力证明自己，让时间说明一切！

3、换位思考，给自己定好位置

从进入\*\*公司的第一天开始，我就告诉自己，要给自己定好位置，要转变从老板到打工的心态，放下架子，换位思考;对公司要尽智，对工作要尽力，对老总要尽心;既要体谅创业的艰辛、老总的感受;更要理解员工的难处、关心员工的疾苦。不同的地域，有不同的文化沉淀;不同的省份，有不同的风情习惯;不同的位置，有不同的思维方式;不同的老板，有不同的管理习惯。但凭我多年的认识，有一点是相同的，那就是做事先做人;认认真真做事，踏踏实实做人这是千古不变的道理。坚持己见是我一贯的做事原则。由第一个月的观察了解开始，到第二个月的用心融入;从第三个月做总工开始，到第四个月的业务接触。从陌生到熟悉，从观察到思考;从完成指定工作，到理解的领会执行;从领导的苦恼到关注的问题;从结构布局到人员优化;从业务的得失，看经营的缺陷;从激励机制的设立，到公司的制度建设，从职责的明确到具体的分工;多方位了解，多角度思考，深入领会领导的工作思路，用心的推荐为领导分忧解难。在理解的基础上，要不折不扣将一把手的战略意图执行到位。要认识到维护一把手的权威和组织的权威。尽力做到在有限的权力下，利用自己的业务潜力和技术潜力把工作做好，当好老总的参谋和助手;个性是在某些问题上，自己被误解时，要

沉住气，不能闹情绪，不能散布不利团结的言论。而就应心胸宽广，以大局为重，不计较个人恩怨，继续全力配合、支持一把手工作。在适当的时候同一把手做些交换和解释工作，或者让时间和事实来考验，证明自己意见的正确和人品的可靠。

我从进公司的第一天老总就明确我的工作是技术设计，直到上个月开始明确由我主管技术和工程，我的主要职责是在技术和工程方应对老总负责，所以先总结一下几个月来在技术设计方面的工作。

四个月的时间，一共做了近20个方案或深化设计，主要有：中宇商务大厦、富阳百合蓝鸟苑、温州大学城市学院、银河印象、华邸商业街、名仕雅苑、台州星星集团、威尼斯水城、闲林山水、沈阳德郡7号、虹铁制造、江南春城庭院深深、庆茂印染、省财政厅招待所、老余杭文化园、平湖翡翠花园、闲庭信步、临安筑境花园、华海苑弱电系统移交报告等，透过这些方案的设计和投标的验证，既归纳出一些成功的经验，也暴露出一些存在的问题：

第一，技术设计力量的薄弱;

第二，只重视报价，不重视交流;

第三，设计仅凭甲方带给的图纸或招标文件，而忽略了双方重要的沟通;

第四，设计技术资料、模版匮乏，资料档案不健全;

第五，技术人员的频繁变动致使公司技术积累沉淀缺失;

第六，缺乏既懂技术又懂沟通的复合型人才;

第七，缺乏固定品牌代理合作渠道和技术支持;

第一，领导重视，指导有方;

第二，方案设计认真，报价选型准确;

第三，校装认真，胶装美观大方;

第四，准时守诺;

第五，通力协作的好。

从做过的方案效果看，自我评价就应是7、3开，七分成功，三分失败，象绍兴中宇阳光商务大厦、富阳百合蓝鸟苑、华邸商业街、名仕雅苑、庭院深深、台州星星集团、省财政厅招待所等方案就应说是较成功的;成功的关键在于能够充分了解和把握甲方的真实需求，领会客户的真实意图，时间充裕，沟通及时，标书目的清楚，说明详细，要求具体。方案的设计是为甲方服务，所以需要尽量了解、接近甲方的实际需求，需要工程部施工过程的实际反馈，当然，设计潜力和设计力量也是至关重要的环节。而温州大学、银河印象、沈阳德郡7号是不尽人意的，时间紧张只是其一，但更主要的原因总结有以下四点：1、双方沟通缺失或不及时;2、闭门造车、一相情愿;3、求大求全，脱离实际需求，根本没有了解甲方的真实意图;

4、报价随心所欲、升降无据，仅凭揣度，缺乏思考甲方感受。

设计一个好的标书，仅凭几张图纸和甲方对弱电系统模糊的理解是远远不够的，每个项目都有其特殊性，忽视特殊性，无疑走入照搬照抄的境地，对甲方的不负职责，只会造成最终的落标，甚至前功尽弃，浪费人力、物力、财力。标书还在继续做，方案也要越做越完善完美，基于以上所思所想，提出以下几点推荐和同事们共勉。

1，加强技术队伍建设，规范设计流程，强化沟通意识;

2，加强职责观念，深入了解需求，理顺产品选型，提高设计人员素质;

3，设计人员要参与到业务中去，从技术的层面切入到项目的沟通及谈判中去，经过甲、乙双方技术人员的反复沟通，让甲方了解我们的实力，感觉我们的诚信，认同我们的观点;同时我们也能从双方接触的过程中，了解甲方真实的实际意图，如：投资规模、建筑风格、价格预算、功能需求、子系统增减及品牌倾向意图;

4，把控引导方向，做好甲方参谋，避免闭门造车、一相情愿，不断提高设计工作效率和提升投标的中标率。

5，购买一台小型投影机（二手也可）和一台小笔记本，作为投标所用，一能够提高公司的品位，二能够让甲方了解我们的实力;三作为与甲方沟通交流的手段，让甲方感受到我们的专业。

工程的实施实际上是一个系统集成的过程;工程的管理实际上是对产品集成、技术集成、品牌集成和服务集成的过程控制;管理的目的是透过对人、财、物的调动和资源的配置，利用我们的技术和服务把工程的成本风险降到最低，把利益做到最大化，最终实现弱电集成这个目标，这也是工程管理的精髓所在。透过工程实施和管理，完成创业的资金积累，经验积累，客户积累和技术积累。所以工程的进度计划，成本控制，质量监督，材料把关，安全把关等就显得十分重要。透过我们近期做过的台州监控、千岛湖弱电、竹海水韵、威尼斯水城这四个工程项目，我亲自到过现场的有两个：竹海水韵、威尼斯水城;直接或间接了解到的，暴露出来的问题主要是：技术不熟练，眼高手低，对产品性能不了解，效率低下、盲无计划、准备不充分、没有职责层次、不注意具体细节、思想工作不到位，工作不协调等问题，导致多次重复返工，既浪费了人力、财力和精力，更影响了公司的信誉，就应是令人失望的，而且是每个工程都不同程度的或大或小的都出现过，而且多是低级错误，是不该犯的，这对一个以工程为主的弱电公司个性可怕，究其原因有以下几点：

第一，领导对规模小的项目重视不够，激励机制缺失;

第二，技术力量薄弱，指导缺位;

第三，技术人员素质差，对系统原理、设备性能不了解;

第四，心态不端正、职责心不强，缺乏敬业精神;

第五，做事缺乏计划、思考不周全、没有协调潜力;

第六，缺乏强有力的项目领导层;

第七，施工人员社会经验、沟通潜力、应变潜力差;

第八，公司结构不合理，职责不清，分工不明，缺乏授权，缺少动力;

第九，制度不健全，奖惩不到位，领导一插到底，缺乏执行层次，看的多，干的少，缺少工作热情，员工为了自保，不敢承担职责。

以台州、千岛湖为例：台州、千岛湖都是一个小工程（10万以下）本来能够一次搞定的，由于计划不周、技术人员素质差、对产品性能系统原理了解不够、准备不充分、缺乏职责心、沟通应变潜力差等原因，造成一而再，再而三的返工，车费、吃住、工资、精力的浪费，信誉扫地，浪费了公司的人力、物力、财力;能够说用“一塌糊涂”四个字，一点也不为过。竹海水韵但是三万的工程项目，从我进公司到这天为止，仍在继续，打打停停，反反复复，真正有多少是在做有多少是返工有谁能说清费用直线上升，利润从何而来这样的技术，这样的工作态度，这样的施工效率，谈何效益公司如何发展、金迅如何壮大

《威尼斯水城住宅小区弱电智能化》项目严格好处上说就应是我进入公司后承接的第一个真正的弱电工程，这也是我要重点总结的。总结的目的，是为公司以后的发展成长，制度建设、规范管理，团队建设，查补漏洞及承接更大的项目奠定一个基础，建设一个高效率的精英团队总结经验依据。对于威尼斯工程工地，我前后共去了五次，最长一次是12月31日到元月1日，同住同吃，以总工的身份，主要的目的是多看、多听、多了解、多观察，找出存在的问题及需要改善的地方，既看到了工作的成绩，也发现了不少的问题，总体就应说基本满意，首先，公司领导对工程高度重视，全力以赴，这也是保证工程实施的前提，这点十分重要;其次是项目主管吴工、李亚、张敏敏都比较敬业务实，能以身作则，能为领导分忧;第三，和业主、监理、物业等沟通到位、协调;第四，授权到位，职责明确，分工清楚;第五，公司协调有力，后勤保障及时，调派适度。第六，安全措施监督到位;第七，材料设备、工具管理及技术资料管理落实到位。但是工程实施过程中也发现一些问题，暴露一些不足，这对任何一个项目来说都是再所难避免的，但我们的职责就是把风险降到最低，利益最大化，透过工程实施，找出差距，总结成功，吸取教训，培养人才，带出团队。从间接

或直接的了解中发现的问题主要有以下几点：

第一，技术指导不到位，效率低下;

第二，工作计划不周，工作进度不明;

第三，员工技术素质差、施工经验少，工作机械、不灵活，不敢承担职责;

第四，缺乏敬业精神，不能以工地为家;

第五，思想工作不到位，员工之间配合不协调，有推荐不敢说出来;

第六，沟通渠道不畅，员工思想有包袱，找不到沟通的地方，日积月累容易，出现疲惫、想家、思想波动，直接影响工作及效率。

发现问题靠水平，解决问题靠潜力，优化过程靠智慧，掩盖问题是渎职。没有水平发现不了问题，没有潜力解决不了问题;一个工程项目实施的成功，七分靠水平，三分靠发挥;作为一个项目经理有五大要素：计划——沟通——协调——指导——监督;这五大要素中，计划和沟通是关键，项目主管认真抓好现场施工质量的跟踪检查，发现问题当场指出并要求改正，尽量把隐患消灭在萌芽状态，要善于发现问题、敢于提出问题、热心帮忙解决问题，要认真履行职责，发挥好督察的作用。我以前鼓励过员工，只要是有利于公司的发展，有利于公司的壮大，有利于提高公司的效益，工作上你们只管往前冲，出了问题我替你们顶着。不要抱怨，不要畏惧，想做事的总有办法，不做事的总有理由，办法总比困难多，扯皮、抱怨、牢骚无助于业绩提升，要冷静的思考，理智的研判，勇敢的去做。工程讲求在保质的前提下推进量，没有质量的数量是没有任何好处的。质量与数量统一，动机与结果统一，以绩效论英雄。

既然老总让我分管工程部、质检部和设计中心，我时时刻刻要为公司着想，要为工作负责，要为公司尽职，否则任命我这个总工，就失去了好处。工程的管理和实施直接牵涉到工程项目的效益，因此事先应详加分析，周密思考，力争在纠纷发生之前即构成有关文字，避免矛盾，以保证工程的顺利进行;材料采购费用控制也一向是工程成本控制的重点和难点，分析自己的优劣势，合理安排时间;十个空谈家不如一个实干家，十个实干家不如一个指挥家;能够感动自己，才能够感动别人;一流的人才找方法，末流人才找借口。大家要结合执行力认真思考和体会，这对于在今后工作中加强配合与协作，扫除执行障碍具有用心的好处。

随着公司的不断发展壮大，各项工作也要逐步走向正规，各个工作流程要规范，各种规章制度要健全，激励奖惩制度要建立。一个小公司要成长为一个人人敬慕的大公司，有一个从发展到规范，从“人治”到“法制”的转变。公司的竞争实际上是人才的竞争，但归根结底是制度的竞争，是激励机制的竞争;任何一家成功的企业，离不开一个精英的团队，但更需要完善公平的规章制度和公正合理的激励机制，没有一套规章制度，就不会带来规范化的管理;没有制度就没有量化的标准，管理就无章可循，员工就会无所适从，工作就会盲无目标;公司的管理分三个层次，初级是人治（人管人），中级是法治（制度管人），高级是自治（环境管人）。公司小不怕，怕就怕在没有一个成为大公司的梦想。目标要实现，制度要健全，规范要明示，职责要明确，授权要到位，分工要合理，奖惩要兑现。一旦构成决策，就要坚决执行，决策如刀，行动似箭，鉴于公司目前的实际状况和适应公司明年的目标，我推荐：

1、急需找一位既懂技术又懂业务的复合型人才，加强管理及监督;

2、建立健全各项规章制度、激励机制和奖惩考核办法;

3、新进员工一律理解三天的公司综合培训，灌输公司技术、文化，认同公司;

4、明确岗位职责，合理分工，严格奖惩，规范各项工作流程，落实目标职责。

企业的管理单靠人力是不行的，务必靠严格制度去推动，靠行为规范来约束，靠利益奖惩来激励，靠优秀人才来发展。要做到以上几条，必需实行管理制度化，行为规范化;工作程序化，目标具体化;考核标准化，业务一体化。使这些规范化、制度化的经营管理行为转化为全体员工的一致行为;一个企业务必建立一套完善的岗位职责制和和规章制度，即依靠制度化来保障统一行动和指挥，依靠规范化来促进管理的良性循环，制度化是规范化的基础，规范化是制度的体现;制度化、规范化、程序化三者互为依存，相互作用。制度化务必要有必须的规范和程序作保证才能实现，规范化则是用制度去对员工行为进行统一约束和规范，使员工行为能够严格遵守公司制度及其程序，而程序化则要求将工作过程中要坚持的程序设计与方法步骤尽可能用制度的形式确定下来。只有正确处理这三者之间的辨证关系，公司才能稳步发展，蒸蒸日上。

公司的发展是以人才为根本，团队为基础;业务为龙头，技术为核心;以集成为手段，以工程为主体;以赢利为目标，以管理求效益;积聚精英，合理授权，不断提升公司核心竞争力，把公司业务的宽做成1cm，把深做到1km，做专，做深，做精，突出重点。既不瞻前顾后，也不盲目扩张。专注才能专业，专业才能出类拔萃，不能把手伸到各个方面，就应充分运用自己的一技之长，争取在某一方面争取到达第一。

公司管理我推荐实行哑铃式管理，抓关键的两头放中间，高层管人管钱，中层管事，基层管过程。即高层要剥离日常事务，培养中层，抓住业务这个龙头;中层要身体力行，控制效量;基层要过程管理、现场指挥。分解利润目标和任务到岗位人头;一方面，从经营策略层面上管理好事务，坚持用严格的制度约束人，用良好的作风影响人，着力营造环境温馨、学习舒心、工作安心、生活开心的企业文化氛围，营造有利于工作人员个人发展、同事协同进取、部门团结和谐的人文环境;优化公司的制度、规范、流程;使公司上下沟通流畅;讲究方法措施，高效地营运项目和妥善地处理日常业务。另一方面，从微观角度管理好具体作业过程：掌握成本、质量、进度、安全和效率、效益，保证本部门在规定时间周期内按质按量、按标准按流程完成公司的利润目标和其他任务，从而促使公司不断地发展，实现公司价值的最大化。

管人：备好、选好、用好中层干部队伍，“外圈用才，内圈用德”，规范干部监督管理运作，以职责目标管理为中心，以明确职责、落实职责、考评职责为主线建立科学的项目绩效目标考评体系。“上级搭台，下级唱戏”，选拔适宜的人在适宜的位置发挥适当的表现，让“愿干事的人有机会、能干事的人有舞台、干成事的人有前途”。

管事：带好员工队伍、“做正确的事”。企业战略目标分解量化到部门;发挥制度和机制的刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公道和公正，强化制度的针对性，完善制度的科学性，细化制度的操作性将管理工工作所有操作环节和技术层面都制度化、流程化;在经营上遵循“大权独揽，小权分散”、“集中信息、协调运转，统一政策、授权管理，各司其职、有效制衡”的原则;在日常决策上遵循“民主决策”、“权威管理”和“从贤不从众”原则，强化基层执行力度;

推荐：07年目标设在20xx万;立足20xx万，争取2400万，每个部门，每个岗位承担起各自的职责，在每周、月、季、半年、1年度，都要有利润目标额和工作进度安排，目标层层分解，职责到人，逐级落实，奖惩挂钩，实行高效益高工资，努力实现产值翻两翻的既定目标（2400万），只有在分解目标的指引和压力下，才会提高工作效率和产生效益。在管理上遵循“人、财、物分线;业务、设计、施工分块”原则;在分配上，处理好管理者与员工、伙伴与客户、部门与公司、公司与社会的利益平衡关系。

透过我参与的温州大学城市学院、嘉兴银河印象、绍兴中宇商务大厦、庆茂印染、省财政厅招待所、闲庭信步、闲林山水及庭院深深等几个业务观察总结，我觉得我们的业务主要在于重“术”轻“道”，偏重关系，缺乏正面进攻，过于依靠关系，忽视了技术层面的沟通，没有让客户真正感受到我们的技术实力，这也是项目成本加大的主要原因之一。

对一个人来说，最大的敌人是自己;对业务来说，只知己，不知彼是商战大忌。沟通是基础，需求是关键，满足用户需要的方案才是最佳的方案。业务要知己知彼，有的放矢;业务靠什么，一是靠跑;二是要转（关系）;三是要沟通;沟通靠什么，靠技术、靠理解、靠领会、靠实力。但是，最重要的是沟通，心与心的沟通，技术层面的沟通。业务方面就应“以正合，以奇胜”，在重视“术”的同时，更就应重视“道”，不就应把电话作为依靠，要深入了解甲方的真实意图，不断修正完善设计方案，制造机会，接近甲方，了解需求;在依靠线人的同时，不能坐等，而就应主动出击，及时交流，不能偏重业务公关而忽略技术层面的沟通。业务上要扬长避短，集中优势，始终持续造势与做实的协调发展，方可赢得独有的竞争优势;只有集中才能成功，只有专注才会令强者却步，才会构成自己的核心竞争力，才能奠定自己的地位。我推荐：

1、业务是公司的龙头，要专职专责;

2、技术是业务的灵魂，要介入辅助业务谈判;

3、加强正面进攻，“道”和“术”并重，以正面为主，以关系为辅;

4、业务谈判要以技术专家身份切入，不要以业务员身份出现;

5、沟通要及时，不要太过相信线人，只能作为外援，不能作为依靠;

6、耐心倾听用户的诉说，以静制动，引导对方说出最真实的意图。

从公司的现状和未来发展的需求看，我推荐就应重视团队的建设和人员的选拔;个性是公司部门的领队;尽量筛选出职责心强，能吃苦，务实勤奋，有敬业精神、志同道合的员工，团队的选拔应提倡能者上庸者下，不比资历比潜力，不靠文凭靠水平。双向选取，优胜劣汰，动态管理，真正体现公开公平。对普通员工来说，有德无才，留下来培养;有才无德，限制性使用;无德无才，坚决开除。

团队建设遵循人力资源262的黄金原则，稳定留驻20%的优秀精英，培养60%的骨干人员，淘汰20%混日子的员工。对于同床异梦、懒懒散散地干工作，只是在混日子的人，要坚决的消灭。一头狮子带两的一群羊，能打败一头羊带领的狮子;所以我认为选取中层领队是至关重要的;团队应既能够充分发挥每个人的最佳效能，又能够产生最佳的群体效应。团队是发挥群众的力量，各展其长，所以需要培养团队员工之间的团结、协作精神和互助精神。

建立激励机制实行目标管理高效的运作，务必建立一套激励机制，透过无依靠的市场压力传递，使内部机制永远处于激活状态。高效的管理务必实行目标量化管理;没有激励就不会有动力，没有奖惩就不会有压力，没有压力就会一盘散沙，就会人浮于事，无所作为，就不能构成战斗力，出工不出力，效益从何而来投资何时收回奖不可虚设，罚不可妄加;激励机制的建立务必做到职责到人，分工明确，目标量化，奖惩兑现。要着重培养员工的敬业精神和团队精神，只有让每个员工提高职责意识。管理职务设立的依据是对职能和业务流程的合理分工，并以实现组织目标所务必从事的一项经常性工作为基础。职务的范围应设计得足够大，设立职务的权限应集中。以强化职责、减少协调和提高任职的挑战性与成就感。对设立职务的目的、工作范围、隶属关系、职责和职权，以及任职资格应做出明确规定。团队的建立和健全，务必：

1、有利于强化职责，确保公司目标和战略的实现。

2、有利于简化流程，快速响应顾客的需求和市场的变化。

3、有利于提高协作的效率，降低管理成本。

4、有利于信息的交流，促进创新和优秀人才的脱颖而出。

公司的宗旨是为建筑智能化带给先进的系统集成一条龙服务！我们的使命就是让全世界生活和工作的人们都能享受到建筑智能化所带来的安全、便捷和舒适、和谐的现代化环境！我们的职责是为社会创造就业机会，为股东创造效益回报，为员工谋取利益！

我们的目标是用三年时间，把金迅做到浙江一流的弱电系统集成公司！无私者自成其私，分享共赢，才能恒久，我们愿在员工、客户、公司之间建立利益共同体，我们不一味的追求最大利益，我们只追求可持续发展的合理利润。

新的一年，我将一如继往地持续高度的工作职责心，并坚定信心与公司一齐成长壮大并承担更多的职责，不断提高自己的技术水平、业务潜力和管理水平，争取在今后的工作中发挥更大的作用，为公司创造更多的价值，同时也实现自身的人生追求！在决策面前，我必须会陈述自己的意见，但会把握分寸;提任何推荐都会站在公司的立场上，从公司的利益出发，本着善良的原则，监守职业道德。如果领导的决策有偏差，不管冒什么样的风险我都会直接提出来。对自己分管的领域必须会从专业的角度对组织的决策带给推荐。对于一旦构成的决策，会坚定不移地带头贯彻执行，把领导的意图落到实处;对执行中发现的一些新状况、新问题，我会及时向领导反映，与领导一道及时完善决策，以保证实施的效果。

此外，我会在一些事关全局的重大问题决策之前，站在全局的角度，对各种意见进行周密的思考。并且，对思考得比较成熟且贴合实际的见解和推荐，有胆识向领导直陈;对不理解、不赞同的意见，也要敢于和善于进谏，讲清问题的所在及可能带来的不利后果，并时时维护领导的权威。如果领导不正确，我的任务就是想办法使它变得正确。我会在有限的权力下，利用自己的业务潜力和主观能动性把工作做好。我相信，一个企业拥有了专业的团队，就必须会创造出辉煌灿烂的未来！我也坚信，\*\*科技必须会走向强大！！

由于个人水平有限，加之来杭短暂，对本地人性习惯、公司运做思路了解不够，所思仅为一己之见，挂一漏万，肯定有偏失的地方，诚望领导能提出指正。成长是务必付出代价的旅程，行飘过程中总会不断的捡到和丢掉一些东西。在新的一年里我将丢掉所有的不足之处，捡到一个最完美的自我。

20xx年，我相信我自己！加油！

在这段期间内，承蒙公司领导的信任以及其他同事的帮忙、关心以及工作的支持，在此表示感谢！

**有关项目经理述职述廉报告范文简短三**

我是本公司项目经理，在20xx年公司委任我担任x项目的项目经理，x项目自20xx年2月开工，到现在已经6年时间，在公司的大力支持和具体指导下，经过项目部全体员工努力，x项目已经按期交付业主使用，并且现在已完成工程结算，工程款也先后全部收回。

现将自己在x项目的工作情况向公司报告如下：

一、工程概况：

x项目由5栋楼组成，其中13#、30#、50#楼为砖混结构，24#、25#楼为框架结构，总面积为20xx0㎡。

二、项目部人员组成：

x项目是公司xx年建设项目，我作为项目经理被公司批准后，立即开始了项目部的组建工作，从公司抽调了部分管理人员，建立了质量管理体系，项目管理目标和管理人员岗位责任制。本项目部由担任项目副经理，担任技术负责人。项目部总体情况是年轻人居多并且多是是大中专院校的学生占很大比例，项目部管理人员能吃苦，是一个能打硬仗的团队。

三、工程特点、难点：

本工程总建筑面积不大但是单体结构较多，并且由框架结构、砖混结构组成，俗话说麻雀虽小五脏俱全，因此在项目部有限的人员配置下多栋楼同时施工，做好各项工作的统筹协调显得尤为重要。

四、工作情况

1、明确任务，有计划、有组织的抓好施工质量生产

工程中标后根据公司下发的项目管理措施和实施办法。为保证整个目标的实现，组织项目部管理人员根据自己的实践经验，结合本工程的特点，项目部从质量创优计划的优化、施工方案的编制、交底、落实等每一项工作都细心做好。在工程开工前期项目部将图纸上的多数问题经过图纸会审予以解决，在施工中项目部经过努力自开工至竣工没有因图纸或设计问题而造成返工或做错问题的发生，在业主及监理中留下了很好的口碑。

工程开工以后，从钢筋、模板、混凝土各个分部分项的施工方案着手，首先项目编制各施工方案然后经公司总工审批，在方案确定后项目部安排施工熟练的班组进行样板施工，然后给工人现场进行交底，使各参建员工充分认识到工程质量的标准及做法。

在保证工程进展顺利的前提下，本工程做到了每一道工序实施前都要得到技术负责人的批准（含施工图、材料、施工方案以及技术负责人认为需要批准的事项），批准后方可施工。这项工作除了工作量非常巨大外，其难度也非常之大，此外监理工程师对审批十分谨慎和严格，每一个技术提交都要符合国家规范和设计要求，另外许多图纸、施工材料、永久设备和施工方案都要经过二、三次甚至更多次提交才能经过审批。我经常鼓励大家不要气馁，坚定信心，这个难关一定会闯过的。实践证明，我们成功的攻克了技术难关，保证了工程的顺利进展。

2、加强安全管理工作，做到生产无事故

公司给项目部提出的安全目标是工伤事故频率控制在0。5‰以内，无死亡、重伤、火灾和坍塌以及重大设备安全事故，为了完成目标项目安排了专人负责安全管理，从职工进场的安全教育抓起到给每位职工进行安全交底、班前安全教育等每一项工作逐步落实。

根据本工程专职安全管理人员少、施工场地大的特点，项目部要求所有管理人员参与安全管理，所有管理人员特别是分项主管工长要做到跟踪管理，只要有工人在现场作业就必须有管理人员现场监控，并且每天安排安全值班人员，以确保夜间施工、吃饭间隙、休息时间内发生安全事故。

坚持“以人为本”的理念和“安全第一、预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟长鸣；对施工人员、施工机具操作人员、起重机械驾驶人员等加强安全教育，强化全员安全意识；切实落实安全生产责任制，保证了本工程安全管理工作的平稳运行。

3、精打细算、控制成本

成本是项目管理的根本。车城项目在成本管理中，对内项目部在大中型材料、辅材、周转材料租赁、机械租赁、人工、分包等各方面计划使用、严格控制，对外在甲方处积极经营，努力争取，取得了不错的成绩。

在大、中型材料采购上：项目部配合公司材料部积极询价，多方比较，坚持“优质低价”的原则，对进场的材料严把数量关。如钢材的进场，不仅要求项目部材料人员对线材要认真过磅，要把过磅单据附到收料单后面才能办理验收，对直材要认真清点数量，还要求项目部负责钢筋的专业工长在每批钢材进材以前对钢筋原材料堆场进行盘点，并作好标记，在钢材进场以后进行新进钢材的清点和核对，签字确认，多方控制，严把漏洞。

辅材采购方面：项目部在开工初期便找了几家辅材供应商，对其价格和质量进行对比，并经过和兄弟项目的价格进行比较，到市场询价，最终确定了辅材供应商及其价格。在施工过程中项目部还不定期的派不同人员到建材市场了解价格动向，严格控制材料的价格。项目部需要使用的辅材，必须先由管理人员计划申请并报项目执行经理签字确认后，项目材料部门才予以采购；采购进场的辅材由申请使用的管理人员和项目材料人员共同确认后才能办理验收。

项目部在人工费的控制方面：项目部在公司的帮助下，积极寻找合适的施工队伍，报经公司批准签定合同后进场。班组进场后，对于合同规定的内容，项目部坚决按照合同规定执行，由内业技术、现场工长和公司分管明宫新城项目的预算员三方分别计算工程量，以保证工程量的准确；对于合同以外的工作内容，本着不超出预算工程量或签证工程量的原则，由现场工长、内业技术工程师和项目执行经理三方确认同意后才能予以给算；零星计时工，由用工管理人员在执行经理处申请后才能使用，并且要求当天发生的计时工当天进行签字确认，有效地杜绝了人工的浪费。

五、获得荣誉

在工程施工过程中，我也做到了以当地政策为主，紧密配合当地建设局、质检站、安检站、公安、消防部门、环保局、地税局管委会等职能部门工作，为工程的顺利进行打下了坚实的基础，同时也给企业带来了良好的口碑。

六、取得的经济效益：

本工程实际成本支出为xx元，实际成本收入为xx元，利润为xx元。

七、工作中存在的不足：

虽然在工作中做了一定的努力也取得了一定的成绩，但与公司领导的要求和业主的期望相比，仍存在一些问题和差距，主要表现在：

1、平时因工作较忙，自身技术学习和业务水平还有待提升。

2、另外，因为有急于求成的心理，总想以最短的时间把工作出色的完成，特别是进入工地初期，生产各方面的任务繁重，致使工作在比较急躁，工作方法有待进一步改进，管理水平和管理艺术还需加强。

3、对甲方分包队伍的管理力度仍需加强。

以上是我在车城项目中的工作情况。工作中难免存在不足之处，恳请各位领导及同事给予批评指正。同时，在今后工作中，我将积极改进不足之处，迎难而上，确保在今后的项目中能更上一层楼！

**有关项目经理述职述廉报告范文简短四**

职责：

1、 负责系统集成项目前期与客户的技术交流、沟通、咨询以及需求挖掘，客户关系维护;

2、 负责系统集成项目方案设计，包括系统方案等工作，并有能力优化、管理、总结形成行业标准化方案或项目产品化方案;

3、 负责项目产品选型和报价、项目概算编制等相关工作、招投标事宜及合同的洽商;

4、 负责项目实施及实施管理，带领项目组成员，保障项目按时按质完成;

5、 负责项目验收文档的组织编写及项目验收工作。

任职资格：

1、有3年以上从事it系统集成工作经验;

2、掌握基本的网络系统知识;

3、熟练掌握linux或unix操作系统及其集群架构，有3年以上linux或unix操作系统配置、维护的经验;

4、熟练掌握和配置emc或netapp等主流存储阵列;

5、对oracle数据库集群或服务器高可用有较多的实施经验;

6、具备服务器虚拟化经验，精通vmware服务器虚拟化;

7、有很强的学习能力，能自主的查询资料解决问题，具备良好的沟通和服务意识;

8、有金融证券行业的it实施和维护经验优先;

**有关项目经理述职述廉报告范文简短五**

1、负责公司投资新建的酒店的改造、装饰工程、协调、工程质量及进度控制等;

2、参与公司装饰工程项目的设计管理，提出设计意见;

3、负责装修施工质量管理、工程建筑材料的招标管理;

4、参加酒店方案初步设计、施工图设计审核;制定项目设计计划及设计任务书;

5、负责对项目现场进行跟踪和监督、以及技术和资源的整理;

6、协助材料部对装修项目材料进行确认工作;

7、负责工程招投标、施工合同、工程成本、面积计算管理，并对部门内的工作质量及其合法性承担直接的管理职责;

8、负责对接弱电、机电的工程设计及施工过程的监督，并对工程各阶段的分部工程的验收及隐蔽工程的验收;

9、协助制定和撰写装饰工程现场管理制度和规范;

10、对项目实施难点和应用难点有充分的预见和计划能力，顺利提出解决方案，满足项目验收需要和公司需求;

11、要了解国家和工程所在地地方工程建设和城市管理方面的法律法规，要执行各项管理制度和质量体系文件，全面履行达标标准;

12、负责签发工程部上报的各种文件、报表、通知和内部管理规定;

13、负责审核施工单位的施工进度总计划和具体单位工程进度计划，审批施工单位分步工程计划，并督促监理单位和工程具体分管人员的工作;

14、负责组织讨论项目实施进度情况的会议，其中包括对质量事故等问题进行分析并监督相关人员进行查改;

15、控制成本支出及对月工程量进度款计划安排，制定降低成本计划和措施，要对施工成本进行分析，对工程成本要全面掌控;

16、在授权范围内做好劳务方、分包方、供应商、监理等的协调工作;

17、每月定期向上级领导汇报当月完成和进行的主要工作及下月的主要工作安排。

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！