2021年公务员多省联考《巾论》题（河南11级卷）

一、 注意事项

1. 本题本由给定资料与作答要求两部分构成。考试时限为150分钟。

2. 请在题本、答题卡指定位.翟上用黑色字迹的钢笔或签字宅墳写自己的姓名和准考证号，并用2B 鉛笔在准考证号对应的数字上墳涂。

3. 请用黑色字迹的钢笔或签字笔在答题卡上指定的区域内作答，超出答题区域的作答无效！

4. 待监考人员宣布考试开始后，方可开始答题。

5. 所有题目一律使用现代汉语作答。未按要求作答的，不得分。

6. 监考人员宣布考试结束时，应立即停止作答，将题本、答题卡和草稿纸都•翻过来留在桌上，待 监考人员确认数量无误、允许离开后，方可离开。

二、 给定材料

材料1

进工厂曾是一代人的梦想。时移事易。今年33岁的小孙2018年7月到省城当外卖员，他 曾是家乡县城一家汽车工厂的喷漆工人，小孙不是科班出身，最早由师傅带入行，工作四年， 月工资从3500元涨到了 5000元左右。到省城当外卖员，每月到手收入一度維持在8000元到 10000元之间，他很满意，“这相当于我们当地一家4S店高级汽修技师的收入了。”当高级汽 修技师曾是小孙的梦想，但由于理论知识、技能证书等门槛，初中文化的小孙并未选择这条路。数据显示，2018年，外卖骑手平均月薪为7750元左右，制造业员工平均月薪在6000元左右。 几乎无门槛的外卖行业成为吸纳就业的重要蓄水池。不过，今年以来，小孙送外卖的收入再没 有回到从前的高峰期。谈及未来，小孙说：“先干着，攒点钱，以后看看能不能返乡开个汽车 美容店。”

在23岁的小王看来，工厂工人和外卖员的工作体验是完全不一样的，他曾在一个工厂做 过装卸工，“每天都待在厂子里，搬东西很累，还被呼来喝去。”小王坦言，“我们这个年纪 的，谁会喜欢这样的工作呢？”转行两个月，作为外卖新手的小王并没有实现传说中“月入 过万”，小王很无奈，“ 5月份订单量刚涨起来，又新来了很多兼职外卖员。”数据显示，56% 的外卖骑手有第二职业。“我们没有基本的社会保障，只能多赚点算点，为以后早做打算。” 在他看来，返乡是最后一条路，但也是最现实的一条路。“像我这样只有高中文化的人，在互 联网时代很难在大城市找到满意的工作了。”言语间，小王的无奈与心酸尽显。

时至今日，机器虽然已经替代了工厂流水线上的基础岗位，但并未能完全替代快递外卖配 送线上的基础岗位。在配送线上的“最后一公里”，在面对面的服务环节，依然需要依赖人工。 S大学林教授认为，未来中国服务业的增加值比重和就业份额将继续稳步提升。但一个残酷的 现实是，“服务业中的高端知识型岗位和低端劳动密集型岗位之间的收入差距将会进一步扩 大。”

相比小王和小孙，小李是一所知名大学财经专业的毕业生。2015年，他从深圳一家生产自 动取款机的公司离职，返回家乡创业，现在发展的很好。“行业已经要变天了，我必须早做打 算。公司当时营业收入、利润增长还不错，但我心里没底。移动支付发展太快了！ ”小李如此 解释自己当时的担忧。

现金时代，一台台自动取款机就是其生产厂商的“印钞机〃。上世纪90年代，存取款都 只能在固定的储蓄所；2005年前后，自动取款机开始遍布街头巷尾；2015年，中国成为全球 最大的自动取款机销售市场。当年年末，全球自动取款机行业协会会长充满激情地预言，盛宴 即将开始。但事后回看，这已是盛宴的尾声。

就在2015年，银行纷纷推出互联网金融战略，并开始减少自助银行、自动取款机，用户 使用自动取款机的频次也大幅下滑。与此同时，各个银行的网络金融业务占比大幅提升。根据 上市公司的财报显示，2018年多家自动取款机厂商从净利润下滑开始转向大幅度亏损，2019 年亏损进一步加剧，小李感叹：“时代在抛弃你时，连

一声招呼都不会打。”他也为自己此前 的决定感到庆幸。

材料 **2**

“刚和老婆谈恋爱时，我打趣说自己家是做罐头的，快结婚的时候才告诉她，家里做的’罐 头’其实是煤气罐。”小李介绍道。他羞于说出口的煤气罐，也有过辉煌的过往。不过，随着 天然气管道开始进入千家万户，如果哪个小区还用煤气罐做饭，这个小区就显得不够上档次。

李家 30 多年前就和煤气罐结缘。上世纪 90 年代，小李的爷爷收购了一家集体企业，成立 了鑫旺能源公司，开始生产煤气罐，一步步把公司做成了市里的知名企业。“2010 年，煤气罐 热销，爸爸眼红钱太好赚，赶紧扩大产能，但两年后产能扩大了，煤气罐需求和价格却是直线 往下掉。”小李说。2010 年的超级换爾潮，成了这个行业最后的疯狂，也让公司“套在了高位”。 小李回忆，他 2015 年大学毕业时，“煤气罐单个成本 100 多元，卖 80 元才能出手，做的越多， 亏的越多。”

市场艰难，祖辈父辈一筹莫展，大学一毕业，小李不得不回家接手家族产业。“现在你很 难找到国内煤气罐市场资料，因为已经没什么价值了。”小李说。跑遍了国内市场，他发现有 同行通过网絡往国外卖煤气罐。是啊，世界很大，中国市场萎缩，不代表国外也没人用。思考 一番，他认定外贸是趋势，海外市场是多层次的，一些欠发达地区，一定需要煤气罐。

2015 年 10 月，小李开通了第一个网上店铺，但忙活了 5 个月，期待中的滚滚订单并没有 出现。国外市场，靠谱吗？小李的父亲对此表示怀疑。小李逐渐发现了门道：国内煤气罐只有 4 种型号，但全球有 200 多种型号，很多细节与使用习惯和国内不一样。必须根据国外市场的 标准，做生产端的改造。再次摸索后，小李在 2016 年年底做成了第一笔外贸订单。他清楚地 记得：“下单的人都没有询盘，直接打电话问我是不是一个真实的工厂。我打开直播在厂里转 了一圈，当国外客户看到我们完整的生产线和各种型号的煤气罐成品后，对方立马签了一集装 箱。”

鑫旺能源地处内陆，且长期专注本土加工制造，不像深圳等地的工厂国际视野较好，从建 厂开始就做外贸订单。互联网的普及降低了外贸门槛，让鑫旺能源可以依靠优秀的产品，跨越 式地拉平了与传统外贸工厂的距离。

小李对自己进军国际市场的决定感到庆幸。如今，他正在复制销售煤气罐的成功，开始通 过网店售卖燃气灶等厨房用品。小李说，他很喜欢一句诗：“风后面是风，天空上面是天空， 道路的前面还是道路。”

材料 **3**

仙路控股有限公司是 H 县的一家食品企业，曾有过很长一段的高光时刻：1992 年创办后,

业绩一路高歌，旗下仙路鲜汁成为当时整个饮品行业中为数不多的百亿大单品，缔造了“中国 零食龙头企业”的神话。如今，仙路公司却面临着“中年危机”。记者调查发现，仙路近年来 的增长基本来自于几款多年前的老产品，而非新产品，仙路鲜汁这个单品几乎撑起了仙路的大 半个江山。但鲜汁属于可替代产品，消费者对此类产品容易喜新厌旧。一位消费品行业专家告 诉记者，仙路的第一代产品主要来自日本技术转移，借助中国经济快速发展和繁荣的东风，大 胆生产扩张才获得后来的成绩。遗憾的是，一直以来，它主要依靠代工思維。如今，旗下主要 品类经过多年发展，市场已经接近饱和，产品很难再有增量，业绩下滑是在所难免。

为了摆脱品牌老化的尴尬处境，仙路开启了疯狂的“中年变形记”。2017 年，仙路一度推 出了 50 多个新产品，几乎每月都有新产品上线，覆盖了咖啡、果汁、能量饮料等大类。但分 析所谓的新品，不难发现只是在原来的产品结构上换汤不换药。对于仙路来说，面对庞大的市 场，如果不快速找到第二增长曲线，则很容易在品牌优势耗尽后，走入无可挽回的滑落之路。

材料 **4**

同样位于 H 县的国欣家居用品有限公司，是一家老牌的制造企业，产品是家居行业极其细 分的市场一一化纤丝，董事长陆建国与总经理陆欣是一对父女。

“以前的牙刷、化纤丝都是圆柱形的，触感和舒适度都不好，我们将圆柱改成圆锥，变得 更加柔软，且便于口腔清洁和牙龈保护。”陆建国说。从柱体到锥体并非靠磨，而是需要一系 列复杂的工艺来打造，看似很小的行业，却需要很强的专业支撑。90 年代初，国内市场对此类 化纤丝的需求量非常大，但全部依赖进口，且价格昂贵。

1993 年，陆建国毅然选择下海，创办了国欣家居，立足新材料方向，做国产化替代。经过 不断学习、实践，陆建国终于让生产出来的牙刷丝更加柔软舒适，并先后拿下了许多知名公司 的订单。

在牙刷丝领域站稳脚跟后，国欣家居将目光瞄向了原理相通的油漆刷丝市场。在做市场调 研的时候，陆建国发现，质量好的油漆刷用的都是猪鬃、羊毛等天然材料，原材料比较匮乏。 “当时的油漆刷使用场景相对单一，实际上油漆是水性还是油性，刷的是墙面还是地板，对油 漆刷是有不同要求的。”陆建国说。沿着这一思路，国欣家居将产品从牙刷丝扩展到油漆刷丝，并拿下了油漆行业的数家大客户。

“公司每次产品的更新，都是有契机的。”陆建国告诉记者，2007 年一家合作伙伴因企业 战略变化，欲让国欣接管整个制刷项目。这对于迅速扩充公司实力无疑是良机，但是从只生产 其中的丝，到生产整个刷具，这样的转型能否成功？经过反复的考量，国欣家居决定接受这个 挑战。

陆建国告诉记者,国欣家居如今能够在市场如鱼得水，与女儿陆欣的接班助力有很大关联。 “让女儿接班，并非我的本意，毕竟她会有更好的选择。”陆欣曾在一家世界 500 强企业工作，可是偶然间看到的一幕，让她改变了主意。“有一天下班已经很晚了，看到父亲戴着老花镜， 还在跟客户打电话，说着并不流畅的英语，两鬓已经斑白，真的觉得我有责任回来帮助他。” 国外的学习和工作经历，让陆欣跟着父亲一起打拼市场时显得游刃有余。父亲专业积累过硬， 女儿胜在国际视野，两人互补联合，拿下了不少国际大单。

对于国欣家居的未来发展，陆欣也有自己的考量：“之前提到中国制造，大家的第一反应 就是价格便宜，实际上不是我们做不出好产品，而是好产品需要供应槌上下游的共同发力。” 通过在化纤行业的精耕细作，陆欣看到了匠心的价值，她希望自己将来能够搭建一个平台，把 好的资源整合起来，共同打造优质的产品。从产品部件，到生产成品，再到布局产业销。国欣 家居在父女二代接力中正发生着“蝶变”。

材料 **5**

“要把芯片技术领域的十年经验凝练到一场不到半小时的PPT 汇报里,还得接受专家提问， 这是一场大考，不敢大意。”恒心科技有限公司陈总说。这场“考试”是由 Q 市科技局组织， 共有 32 家单位“参考〃，以“揭

榜制”形式择优确定 8 家单位承担本市的重大科技创新专项。 这些揭榜单位需要“有实力一一竞争择优; 受监督一一合规合法; 有绝招一一取得成效”。其 中，恒心科技有限公司提出的“面向 5G 技术的芯片攻关类”项目，最终“揭榜”成功。陈总 说:“这种做法保证了企业持续的研发投入，使成果转化工作不半途而废，毕竟成果转化不是 一蹴而就。揭榜制方式，能促进资源要素的对接，消除信息不对称，更好地突破关键技术，从 而推动产业发展。”

在 Q 市科技部门负责人看来，“把需要的关键核心技术项目以及相关技术标准、资助标准、 完成时限等张出榜来，英雄不论出处，谁有本事谁揭榜。用 1 元财政资金撬动企业 10 元投入， 放大作用明显。”作为大赛评委，郑教授深有感触:“无论是科研院所、高新企业，还是一些 中小型科技企业，都踊跃参加，这证明了这种揭榜制在 Q 市得到了大家的认可和欢迎。”

省科技厅张副厅长表示:在主体的选择上，一改过去由政府主导遴选项目实施主体的做法， 从过去的“委派制”，改为“揭榜制”，不仅是科技创新理念的重大转变，更是科技项目遴选 方式的重大突破; 项目实施过程中，政府要做好相关服务和对专项资金使用情况的监管; 项目 验收结项时，不仅要看专利或奖项，更要看成果的可转化性和应用前景。

在 Q 市还有一块科技体制改革“试验田” 一一 Q 市产业技术研究院。作为产研院的“当家 人”，马院长从金属材料工程领域的专业科学研究一路走向了更为广阔、也更为艰难的“科技 转化”之路。“科技创新既需要仰望星空，也需要脚踏实地，要让技术成果从实验室研究走向 更广阔天地。”马院长说，从科学技术到产业成果，跨越科技成果转化的“死亡之谷”，他们 就是“桥梁”，一头连着科研、一头连着市场。目前，Q 市产研院已培育建设了 35 家专业研究 所，与细分产业领域的龙头企业合作建设了 60 余家联合创新中心，衍生孵化科技型企业 200 多家，转移转化技术成果 1500 多项，服务的企业超过 10000 家。

“我们既非政府机构又非事业单位，既非高校院所也非成果转化中心，很多人说我们是 ’四不像’。”马院长说，通过这块试验田，产研院在新型研发机构运行、人才引进、资金使 用、提炼企业需求等领域进行了大刀阔斧的改革和探索。“不与高校争学术之名，不与企业争 产品之利，只为全力以赴打通从’科技强’到’产业强’的通道。”

材料 **6**

“入驻 G 市真的是对了！ G 市政府在营造良好的营商环境方面从不吝啬，甘当企业的服务 者而非指挥官，始终不遗余力地在政策上给予我们各种优惠，这是我们成长壮大的重要因素。” 源发科技有限公司总裁廖总说。G 市对项目行政审批实行“一窗受理、全程代办”，为企业入 驻提供全过程、全流程、全周期“保姆式”跟进服务。

源发公司聚集着一批轴承研发人才,这群平均年龄不到 30 岁的年轻人,是源发公司创新 实验室的研发团队。“自 2019 年 9 月起，实验室研发团队已开始组建，成员都是我们面向全 球选拔的行业优秀人才。”创新实验室柳副主任说，“加入这支团队的人虽然大多非常年轻， 但都有很强的家国情怀，希望做出世界级的科研成果,让国家在轴承领域占据先发优势。″2018 年起，源发公司就在全球轴承销量榜上名列前茅。业界普遍认为，这家中国公司的快速成长， 源于全球顶尖的人才储备和科技研发投入。

“我们成立创新实验室要做的是’从。到 1’的原始创新研究，而不是在别人已有的技术 基础之上做一些局部突破。要开发出自己的’黑科技’，破解’围猎’难题。促进我国轴承科 技实力的整体提升。”柳副主任说，“虽然我们身处三线小城，但我们与国内外的一流科研机 构、高等院校一直有紧密的科研合作。”截至 2019 年年底，该公司拥有授权及正在申请的国 内外专利合计 5397 项。

“我留学时，就是在一个很小的城市里。我很享受在安静环境里做科研的人生。G 市不但 环境优美、空气清新，而且给我们提供了极为便利舒适的居住环境。”海归隋博士说。为了给 高科技人才提供更加便捷舒适的居住环境，确保员工安心工作、扎根当地，G 市建设了人才公 寓。公寓与市重点小学仅一路之隔，配套设施完善，

隋博士和源发公司的许多同仁就住在公寓。 她表示：“从国外大学转到G市工作，我在科研上并没有感觉到有任何落差。公司对未来发展 的顶层设计，让青年科研人才看到了一个广阔的未来。后顾无忧，前景又可期，剩下的就是大 家在科研工作中的全情投入了。”

“G市的科研氛围非常好，定期会有学术交流日。大家在分享交流过程中，往往会碰撞出 一些非常有意思的结果。”隋博士说，在2020年8月举行的学术交流日上，她就自己的研究 方向做了一次演讲。“当时就有其他科研单位的同志对我说，可以帮助做一些基础原理的确认 工作。经过几轮改进之后，大家发现这个东西还挺有价值的。目前，相关专利的申报工作已经 启动。”隋博士说，“有这样的环境，有这样的团队，对一个喜欢科研工作的人来说，夫复何 求。”

G市企业发展促进局薛局长表示，G市没有“官老爷”，只有“店小二”，围绕金融、人 才、技术、管理等需求，提供一站式综合服务，当好企业的“管家”，为企业提供一个适宜生 存和高质量发展的生态系统，打造一个发展前景更加美好的G市。

材料**7**

1949年3月23日下午，西柏坡阳光明媚，毛泽东同志从住了 10个月的小院里走出来，正 好碰到迎上来的周恩来同志。他望着远处连绵雄伟的太行山，意味深长地说：“今天是进京赶 考的日子。”周恩来答道：“我们都应当考及格，不要退回来。”毛泽东坚定地说：“退回来 就失败了。我们决不当李自成！我们共产党人进北平，是要继续革命，建设社会主义，直到实 现共产主义。”

2013年7月，习近平总书记在河北省调研时指出：“当年党中央离开西柏坡时，毛泽东同 志说是’进京赶考’o 60多年过去了，我们取得了巨大进步，中国人民站起来了，富起来了， 但我们面临的挑战和问题依然严峻复杂，应该说，党面临的’赶考’远未结束。”

2020年10月，党的十九届五中全会审议通过了《中共中央关于制定国民经济和社会发展 第十四个五年规划和二0三五年远景目标的建议》。对于中国发展来说，“五年规划”是党治 国理政的重要方式，也是量度中国步伐的显著路碑。从1953年新中国开始实行第一个“五年 计划”，到2020年“十三五”规划完成，一个又一个五年，诠释了不同时期的历史标识，推 动中华民族迎来了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃。

《管子•乘马》言：“■故事者生于虑，成于务，失于傲。”虽说前路并非一片坦途，但 要坚信的是，一往无前、永不止步，戒骄戒躁，从来都是成就伟大事业的最正确姿态。

三、作答要求

（-）昭合“给定资料 **1”**，分析理解三位年轻人“返乡”的不同之处。（**20** 分） 要求：全面、准确，深入，有条理，不超过 250 字。

（-）昭合“给定资料 **2”**和“给定资料 **4”**，为仙路控股有限公司的发展提出建议。 （**20** 分）

要求：紧扣材料，针对性强，条理清晰，不超过 250 字。

（三）请根据“给定资料 **5”**和“给定资料 **6”,**对 **Q** 市和 **G** 市通过放管服改革促进企业 发展的情况进行椅理概括。（**20** 分）

要求：全面、准确，有概括性，不超过 350 字。

（四） 昭合你对“给定资料 **7”**中划线句子“是故事者生于虑，成于务，失于做”的理 解，参考”给定资料”，联系实际，自拟题目，写一篇文章。（**40** 分）

要求：观点明确，内容充实；思路清晰，语言流畅；参考给定资料，但不拘泥于给定资料；字数 1000-1200

2021 年公务员多省联考《巾论》题（河南 **11** 级卷）参号答案

来源：F 需要网课联系 V：d2240499720,可公考答疑及面试指导

一、参考答案（**F**）

能力不同：小孙与小王学历低，只能从事门槛低、竞争大的劳动密集型岗位；小李学历较 高，可选职业多。

规划不同：小王对返乡后的工作没有想法；小孙鉴于先前工作经验，初步决定返乡选择熟 悉的行业创业；小李明确职业目标，跨行创业。

原因不同：小孙与小王因行业低迷，难在城市找到有社保、收入理想的工作而被动返乡； 小李危机意识强，预见行业衰败，为谋求发展而主动返乡。

心态不同：小孙与小王无奈心酸而返乡；小李庆幸返乡。

新时代，小李这种“返乡”利于自我长远发展，值得借鉴。我们要抓住机遇，提升能力， 做好规划，主动寻求发展。

二、 参考答案（**F**）

1. 主动寻求新市场。调研市场，掌握不同消费群体的诉求，挖掘市场新需求，打开国内 外市场。

2. 拓展销售渠道。利用直播，展现完整的生产线和各类成品；开通网店，做好线上销售。

3. 更新改进产品。根据市场标准与消费习惯，生产新品，优化产品种类与结构，提升体验 感；不惧风险，把握契机，应对挑战，升级产品形态。

4. 加强技术创新。开发新原料，自主创新技术，改进工艺流程，加强专业支撑。

5. 完善战略布局。吸纳有国际视野的年轻人才，实现新旧人才互补，推动国际化发展；布 局产业销，搭建平台，整合资源，打造优质产品。

三、 参考答案（**F**）

Q 市开展科技体制改革，促进关键技术攻关和科研成果转化。

1. 实施“揭榜制”。张榜公示重大科研项目，择优确定承接单位，对接资源要素，消除信 息不对称；撬动企业投入，保证研发持续性，提高企业参与积极性；做好服务工作，监督资金 使用，注重成果的可转化性和应用前景。

2. 成立产业技术研究院。在新型研发机构运行、人才引进、资金使用等领域进行改革，培 育专业研究所，

建设联合创新中心，孵化科技型企业。

G 市优化营商环境，围绕金融、人才、技术、管理等需求，提供一站式综合服务，打造适 宜企业生存发展的生态系统。

1. 做好企业服务。行政审批实行“一窗受理、全程代办”，为企业入驻提供“保姆式”跟 进服务。

2. 为人才提供便利舒适的居住环境。建设人才公寓，完善配套设施。

3. 营造科研氛围。定期举办学术交流活动，催生科研成果。

四、 参考答案（**F**）

事者谋定而动行且坚毅

《管子•乘马》言:“是故事者生于虑，成于务，失于傲。不虑则不生，不务则不成，不 傲则不失。”在庆祝改革开放 40 周年大会上，习近平总书记引用了这句古语，强调伟大的梦 想与事业都是拼出来、干出来的，告诫我们无论是政府建设、企业突围、个人发展，想成就一 番事业都要用深谋远虑的眼光、真抓实干的行动和自我警醒的意识来干事创业，推动站起来、 富起来、强起来的伟大飞跃。

事者生于虑，要全面性、系统性地规划，还要在规划中结合实际，兼具创新性和突破性。 谋定而动方能笃行致远，为了实现国家富强，我们深惟重虑，从对外开放到一带一路、从攻坚 脱贫到乡村振兴、从服务型政府到数字化政府建设，在不同时期制定了不同的发展战略，不断 突破自我，挑战自我，为国家建设提供指导性的政策规划。国家如此，企业亦如此。企业发展 建设也要以市场为基、创新为源、技术为本，如华为在发展中，从生产用户交换机到发展智能 移动通信设施，从安卓系统到鸿蒙系统，实现了自我的华丽转身。新时代的发展，需要我们不 忘初心，砥砺前行，多一点从长计议、高瞻远瞩。

事者成于务，需躬行实践、深耕细作，还需在过程中善于变通、与时俱进。“制心一处， 无事不办”。从卖油翁到庖丁解牛、再到百步穿杨，众多能工巧匠通过执著实践，实现遊刃有 余、技进乎道的精妙技艺。如果说秉承匠心的探索能展现格物致知的深刻哲学，那当下随着开 放的发展，我们还要顺应需求，主动求变。建国初期，邓小平同志创新提出经济特区建设，使 得南方小渔村深圳，成为改革开放的试验场；国际餐饮巨头肯德基在发展初期因错估市场情况 无奈撤出香港市场，而后耗时 5 年，打造符合中国人口味特点的系列产品，最终实现发展蝶变。

面对新形势下的挑战，做成一件事的关键不仅在于谋划决策的战略眼光、真抓实干的精气 神，还要时刻警惕“傲〃这一顽疾，始终保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的作风，强化谦逊的血脉传 承。

事者因傲而失。在功成名遂的时候，既不可满足已有成绩，固步自封，骄傲自满，失去忧 患意识，亦不可丧失自我认识，盲目自信，莽撞冒进。风靡一时的手机巨头诺基亚正是由于躺 在过去的功劳薄上，安于现状、坐享其成，最终才会黯然退出手机市场。正所谓“生于忧患， 死于安乐”，只有永葆危机意识，不断进行自我革新、挑战未来，才能取得最终的胜利。但是，在突破发展的道路上，也不能头脑发热、急于求成，照抄照搬他人经验，走上另一个极端。而 是要明晰自我角色，利用自身优势，结合客观规律，稳扎稳打，积小胜为大胜，积陛步致千里。

“正入万山圈子里，一山放过一山拦。”追求成功的道路上布满荆棘坎坷，不仅要事前放 宽视野、精心谋划，事中秉持匠心、抓住机遇，还需要时时小心在意、戒骄戒躁，方能成就伟 大事业！