# 用马克思主义哲学指导先进性实践(银行)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-11-23

*开展共产党员先进性教育活动，是坚持用三代表重要思想武装全党，使我们党永葆先进性的一项重要举措；是提高党的执政能力、巩固党的执政基础、完成党的执政使命的重要举措；是全党政治生活中的一件大事，是一项重要的政治任务。对于我们xx银行来说，保持共产...*

开展共产党员先进性教育活动，是坚持用三代表重要思想武装全党，使我们党永葆先进性的一项重要举措；是提高党的执政能力、巩固党的执政基础、完成党的执政使命的重要举措；是全党政治生活中的一件大事，是一项重要的政治任务。对于我们xx银行来说，保持共产党员先进性教育的现实要求就是学习先进理论，提高党员素质，解决实际问题，推动xx银行加快发展。其中学习先进理论是首要的，而马克思主义哲学是基本理论，胡锦涛同志在保持先进性重要讲话中提出，必须重视马克思主义哲学基本理论，

子曰：“学而不思则罔，思而不学则殆”。在先进性学习教育活动，我们不能仅仅就学习而学习，为了受教育而学习。而要作深入的思考，如何将先进性学习成效体现在我们各项工作去，去促进我行的改革发展。这就要要求我们有先进理论的来指导我们的实践，历史上，我们党曾经出现过理论与实践“结合”不实的问题，因此出现了很多阻碍我国发展的事情，根源就是对马克思主义的基本理论掌握不好，铸成了一些不该出现的错误。我们进行先进性学习教育，归跟到底是为了党员个人的不断完善超越，从而推推动我们事业的发展。如果我们不能从先进性学习中掌握科学的方法论和重要理论，那在实践中注定是盲人骑瞎马，纵有满腔的工作热情和严谨的职业道德，其结果也只能是事倍功半的效果，甚至给xx银行事业带来危害。今年是xx银行重组上市年，总行提出要将xx银行建设成为具有国际水准和自身优势特色，以大中城市为依托，最具价值创造力的现代股份制商业银行的战略远景目标。省分行提出要在全面落实xx银行发展战略的进程中，赢得浙江分行价值创造力的比较优势，成为好客户的好银行，这是对我们的全新考验。如何适应市场经济条件下真正的商业银行的经营管理要求；如何改善客户结构、业务发展结构和成本费用结构来支撑可持续发展；如何建立“以客户为中心的”服务体系，如何规范经营防范风险等等。要解答这些问题，都离不开先进理论的指导，都需要我们掌握辩证法和方法论。

管理哲学上有一个著名的“木桶理论”，即木桶盛水量是由最短的那块木板决定的，也称为“短板理论”。我们说要在工作抓薄弱环节，也是这一理论投射的结果。而目前江苏沸沸扬扬的“特浓奶之争”，却似对此理论作了否定，据对南京的奶制品市场调查，苏果现在共销售7个品牌的150种奶制品，抛开品牌之争不说，其公司对奶制品进行了全方位竞争，应该很符合木桶理论，但为何其经营确陷入了困境呢？其实这是一个曲解“木桶理论”的典型案例，是目前市同质化竞争产生的根源。只要我们深入领会马克主义哲学理论，从哲学辩证法可以找到答案，其战略失败的原因就是没确定研究的对象，没抓住主要矛盾或矛盾的主要方面。我们说木桶理论中加长短板的竞争理论，是指一个系统的各个方面而言，就如我们的银行业务，前台、后台的营销服务就是一个木桶的两块板，哪一块不足都是致命的，再如我们银行整体，管理、营销、服务也是一个系统，都要紧密合作才能做到好客户的好银行。但是对客户结构这个对象来说，省分行提出“大中小客户合理布局”，而不是大中小一视同仁，都要一力营销，为什么呢？在这里，我们应该把客户结构看作木桶的一块板，而所有的客户都是其一部分，虽然成分不同，但构成了一块长板。这就是当前现代化企业关注的把握企业竞争生态位的现实需求，也是我行对小额账账户收费的动因。同理，我行提出四大支柱业务，而非机械按照“木桶理论”全部一视同仁。有些人因此认为木桶理论是一个悖论，这同同样是没有理解马克思主义哲学理论，用僵化的思维重般硬套相对真理的错误，不考虑研究对象和参照物的不同，走上了形而上的歧路。所以说，我们在工作中一定要用哲学的眼光来看一件事物，要弄清对象，抓住主要矛盾。否则只会使自己思想陷入泥淖，把事情弄糟。特别是基层管理者，在决策时决不能照般经验，偏用管理原理，而是要加强对全局的驾驭能力，审时度势，方能使自己走在先进性的行列。也许有人会质疑，青岛海尔在涉及大部分电器，为什么在竞争中还是当胜利者的位置呢？青岛的成功有其机制、运作、资源配置方面的优势，别的企业在家电的竞争力上无法与之抗衡，从整个行业来讲，青岛海尔目前正是占据矛盾的主要方面，其成功正是印证了问马克思主义哲学的基本观点。所以说，我们一定要掌握先进性思想教育中马克思主义的哲学理论，才能在实践中抓住工作中心，占据主动。

现在我们都提倡创新，创新是民族的灵魂，我们银行业同质化竞争特征也迫使我们要创新，特别是“以客户为中心的服务”理念上，在风险可控的情况下，我们要创新变通，但程序要严密。管理哲学上有一个分粥的故事，大家都很熟悉，同样是七个人，不同的分配制度，就会有不同的风气。这个故事告诉我们，制度决定行为，所以一个单位如果有不好的工作习气，一定是机制问题，一定是没有完全公平公正公开，没有严格的奖勤罚懒。如何制订这样一个好制度，是每个领导需要考虑的问题。从故事内容发展我们可以看到，达到最后一个制度前已经定过了三个制度，为什么他们没有在第一次就制订出最合理的呢？我们同样可以从马克思哲学中找到答案，即从实践中来，到实践中去，事物的发展是有一个过程的，只有通过实践的检验，才能发现真理---即最好的制度。同样，我们现在的金融制度也不是最完善的，银监局的一些规定是10年前制订的，那么它不一定适合现在的情况，我们在风险可控的情况下，能变通的就要变通，并及时向上面反映。我们银行服务不是本本、条条的，而是具体的，生动的，优质服务是站在客户的角度看问题，而管理者制订的制度是从犯罪的角度出发的，我们要找到风险可控的平衡点，也就是创新。在我们的服务中有很多值得思考的问题，有这第一个案从例：有位vip客户取一万块钱但没带身份证，与经办人员都已经是多年相识，但制度就是要带身份证，号码提供也不合规定，结果没取成。这个案例中风险明显可控，我们完成可以制订变通程序满足客户需求。如果都是僵化的执行制度，创新只能是叶公好龙，或者说基层没有创新。我们要明白创新是为了效率，是为了效益，而不仅仅是春节发发短信这么简单。分粥的故事告诉我们好的制度的重要性，更重要的是点出了制度是要不断创新完善的，创新的本质就是发展的观点，与时俱进的观点。马克思主义哲学要求我们以历史眼光看待事物，要用发展的眼光看问题，我们管理者一定要要根据内外部的变化，及时把握住市场的机会，做出决策，而不能在时间、空间、对象都发生变化的情况下，还守住本本和教条。其实，这也是我们在当今社会激励变革，市场充分竞争情况下整合内外部资源的能力，是我们能不能打造核心竞争力的考验。

当然，创新不是叫你去违反制度，更不是让赤道人穿上时髦的滑雪杉，创新要实事求是，这也是哲学认识论的本质和特征。还是回到服务上来，那能不能因为上面我们vip客户可以创新，从而确定别的客户也可以办理呢？答案是否定的，辩证法告诉我们，个体不能推出一般，我们知道，

vip客户可以变通，是有条件的，即风险可控，我们不能因个别现象而推出普通规律。就象我们说事物的变化是内外因在起作用，其中内因是占主导地位的，如东南亚的金融风暴，便是因国内金融系统矛盾到了不可调和的地步，量子基金这个外因起了导火索的作用。但是印尼的海啸，我们还是把他归入无法抗拒的外界因素。

这里我们可以联系到我们银行的发展，决定的因素便是我们自己，而不是外部竞争者，服务以客户为中心，好客户的好银行最终承载体都在于我们内部的机制与员工，这也是先进性教育重要性和必要性体现，通过先进性教育，加强各级党组织建设，提高党员员工骨干的素质，可以为我行的改革、发展、稳定提供保证。二十一世纪，没有危机感是最大的危机。特别是入关在即，电信，银行，保险首当其冲，面临诸多的变数，狼来了惊呼声一片。一些员工对面临外资的竞争表现出了畏惧的心里，信心不足，通过我们这次先进性教育，我们应该树立起竞争的信心，因为内因决定事物的发展，xx银行的命运掌握在我们自己手上。但是，我们也不能掉以轻心，我们xx银行目前在机制、管理水平、盈利能力、资源整合能力、队伍素质等方面都还有欠缺，马克思主义哲学告诉我们，事物都是从量变到质变的，外因到一定程度会影响内因，相信大家都学过齐桓公与扁鹊的故事。对此我们都应该有强烈的危机感、责任感和使命感，防微杜渐，不断强身健体。同时我们更要有信心，因为我们党的一大特征，就是能在发展中不断完善自我，我们各级党组织坚持以马克思主义哲学来指导我们的先进性实践，理清发展思路，一定能实现余静波行长提出的三个“一”的文章，将xx银行打造成好客户的好银行。

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！