

老同事聚会横幅标语 老同事聚会感动策划 (大全5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

大学生创新创业演讲稿篇一

小时候，我梦想着成为一名画家，用艺术的双手创造我美丽的生活。后来高考的失利让我与梦想擦肩而过，我没能顺利考上美院。偶然的机会我接触了动画这个专业，这是上帝的恩赐！我并没有脱离艺术的范围。转眼间我的第一学期生活结束了。我没敢去想也没敢去计算这半年究竟得到了多少？我唯独可以打包票的是“我的执着”我以百分百的执着走完这似顺非顺的半年。因为我始终相信功夫不负有心人！回想刚进入大学的那一刹那，我没有其他学生那么多对大学的期待与渴望，因为高考过后的我似乎对生活失去了信心，眼前的一切我只有用“失望”来概括。可我始终没有失去的便是对未来的憧憬，我坚信我的未来依旧美好，它在等待这我！

我为我的未来规划了以下几点：大一、大二两年时间完成自己的各项证件的考试，每天学习半小时专业知识，半小时英语，为自己在人生路上打下良好的专业基础，和语言交流基础；每个月对自己的学习做一次总结，总结自己在一个月内的'失败和成功，并记录一些重要的事情，总结出经验，以便自己在以后的工作和生活中参考；作为动画专业的我，每天必不可少的则是思维的记录，就是用手绘或是言语的方式记录下自己这一天的新奇想法和创意，便于以后设计中的需要；还要多做一些专业方面的培训，不要让自己落后于别人，为以后的创业做准备工作。大三，大四两年之内初步建立自己

的人际关系网并熟悉周边环境；充分利用假期时间进行专业方面实训；毕业后的两年时间尝试做一名好员工，积极向身边同事学习一些工作方法和技巧，认真听取同事和上级的意见，做好自己的本质工作，并且在同事中出类拔萃；认真做好工作的同时，不要忘记社会在发展，科技在进步，自己随时都有可能被淘汰，所以还要不断学习，提升自己的技能，努力钻研专业知识，争取在接下来的两年内初步建立自己的公司。

我没有聪明的脑瓜，没有足够的社会经验，更别说强大的关系网。不过我相信只有一无所有才能全都拥有冰心说：“成功的花儿，人们只惊羡它现时的美丽。当初它的芽儿浸透了奋斗的泪水，洒遍了牺牲的细雨。”

大学生创新创业演讲稿篇二

我是梦之圆兼职中介有限责任公司创业团队的黄小平。（我们团队还有卢蒙向 覃世峥 潘康宁 王英姣 欧媛媛 丁鹏）等六位成员。

下面由我来为大家讲解，介绍我们梦之圆兼职中介有限责任公司的创业计划。

我们的创业计划中分有13个模块。

一、下面就先说一下我们的创业背景：目前，由于社会就业压力越来越大，大学生课外做兼职可能是他们毕业后进入社会最好的过渡方式。大学生通过兼职提前积累工作经验，可以为毕业后找工作做准备。可以锻炼自己的能力，使人变得更加成熟，还可以获得物质和精神上的回报。因此，为了给更多人提供自己满意的兼职工作，使他们更好的适应社会，梦之圆兼职中介有限责任公司应运而生。

二、我们公司的宗旨是：关注社会，注重实际，服务大众，

为广大的青年学生能找到一份满意的工作提供一个良好的信息平台。

我们致力于收集各单位的资料及人员

秉承：信息为引 效率为先 重视细节 质量取胜的准则，以品德为先 团结协作 做到公平竞争 互利共赢。

为广大想要找兼职但又没渠道找到兼职的在校生提供兼职机会。给他们提供兼职信息以及相应单位的资料、背景及给没兼职经验的同学提供培训（如面试时的注意事项）或现场模拟等。

三、大学生作为一个特殊的消费群体，备受商家的青睐！消费能力可想而知。在此情形下，则会有更多学生需要做兼职来补贴生活费用。而很多用人单位需要用人，我们可以代替需要人用的单位进行聘人启示的发布，而需要兼职的客户就可以通过我们进行了解。因此，只要我们给双方满意的服务，就可从中收取费用。这让我们公司的运行有了很大的可行性。

四、公司的人员管理及分工：

策划部是策划有关项目的施行，业务的拓展，公司的发展目标

网络部主要是构建平台与收集、发布网络资料，在网上与客户交流；

保障部是协调各部门的工作并保障公司的正常运行，员工的保险；

人事部进行人员管理，不定期举行会议，综合各方面反馈的意见或建议

外联部则与各合作公司联系，并对客户进行解说；

宣传部则负责宣传工作

五、公司的运作：

日常将安排相关人员处理事务，让公司得以正常进行。

六、公司投资预算

前期预计要投入30000元，其中购买必要用品和租用办公用地大概要10000元，剩下的作为公司的流动资金。预计3年后公司将配备较好的设备，改善工作及生活环境。应大学生自主创业优惠政策，可暂向银行贷款20000元到30000元之间。

七、收费标准是：以所介绍工作时间的长短来收费的。

这是我们公司得以运作的依赖。

大学生创新创业演讲稿篇三

下午好！

我叫xx现在我把我的创业计划说一下，希望大家为我提出宝贵的意见。

首先我的项目是美发。我的店名“亮剪美发设计中心”；店面面积不要太大，30多平米就行。计划投资5万元。资金的来源基本上是自己筹备。资金分配：房租每年一万，其他设备等一万元，剩余做流动资金。

法律形态：个体工商户。

地址将选在大同市棚户区的b区。因为这个地方没有太过专业

的理发店。不论是固定和流动人群都比较大，客户方面不用愁。

我的目标顾客主要就是棚户区b区的长期住户，次要顾客就是棚户区其他中低层消费者。

在人员上面我计划聘请一名技师，一名徒工和我，暂时就三个人。

再就是我介绍一下我的特色服务，除正常的理发，烫发，新娘盘发外，也就是我在竞争对手中的优势：我主要推出儿童理发不但不哭，而且还要在开心愉快的环境下就能完成理发，目前方法还在进一步研究当中。（暂时保密）。价格会和其他店基本持平，一般剪发十块、烫发30-200元、儿童理发在2-5元。

劣势就是新店老顾客少知名度不高。因此我计划开业前发一些传单，营业期间以积分卡的方式给老顾客一定的优惠。这也就是我的促销方式。

其他就是：在我店的每一位顾客都要体会到温馨和舒适的感觉。

我店将会在成立之后的几年里不断致力于美发事业的发展，并吸取各界人士的宝贵意见，我们更会在我点的特色服务儿童理发上大下功夫做到儿童去理发和去玩耍一样的心情。

亮剪美发设计中心让您的美丽人生，将在这里从“头”开始。专业和完善的美发设备，将尽显您的身份与尊贵。专业的美发产品和精湛的技术，体贴入微的全程服务，和创新理念将带您走入不一样的美丽人生。

完美是您的追求，专业是我的宗旨。

欢迎老师和同学们到时来我店光顾，一定会把你们的美体现的更加完美。

谢谢大家……

大学生创新创业演讲稿篇四

大家好，我是品尚汇的创始人兼ceo泰瑞，张辉军。我今天演讲的主题是“创业就是要不断地把坏事变成好事”。那在创业之前我有幸在华为工作了12年，因为我一直有创业的想法，所以20xx年我就申请去了欧洲。当时我们去欧洲的时候实际上是非常艰苦的，那个时候根本不知道你华为是什么。当时我们就定了个目标，就是说我们要把这个世界第一大的运营商叫vodafone沃达丰突破。

沃达丰这个部门他的负责整个增值业务的总监他叫jens phasma[]他非常喜欢葡萄酒也非常懂葡萄酒，那我印象特别深刻的就是我第一次请他正式地吃一个晚宴的时候，点完餐，然后那个waiter就拿个这个酒单。那拿酒单过来我就晕掉了，这个酒单这么厚翻开就跟中国人的菜单一样，我看肯定有一千种酒，我怎么点?很尴尬。大家知不知道我当时是怎么点的?对了，说对了，就是贵的。就是选了一瓶198元欧元的一瓶的酒。这时候因为jens这个人非常懂酒，他知道泰瑞肯定是不懂酒的，他又非常nice[]他于是把酒单拿过来又重新点了酒。通过这个事情，就是我觉得我要想搞定这个客户，我一定要去学葡萄酒。

包括他女儿出生的年份的酒，都是他挚爱的`一些产区的酒。当时，说到这个jens是非常感动的，那就因为这个契机我们最终在一年之后我们突破了这个沃达丰。

那么现在创业了六七年回想过来肯定就是当时因为不懂酒的这件坏事情促使了我们不断地去学习这个葡萄酒，最终做成

了让中国的大众、老百姓都能喝上葡萄酒这样的一件好的事情。

此后，张辉军开始研究红酒，在一次超市买酒的契机下他发现了红酒行业的巨大市场并迅速抓住时机创办了品尚汇。一切看似一帆风顺时，意想不到的挑战却接踵而至。

在短短的一周半的时间，就有骨干的核心的三个团队的成员跟我提出这个离职的想法。其实对于我来说是非常打击非常非常大的。那就在这个苦苦思索的时候，最后一击给我来了。我刚刚引入了半年的是一个高管，以前一个华为的同事，他说：“泰瑞，我在你这儿工作了半年，我大概基本上想清楚了我的方向，我决定离职。”听到这个消息的时候一下子人就垮了。那天是我40岁的生日，因为四十不惑，对吧？但是对于我来说，我在这么一个特别的日子里你会发觉你有很多的惑。

后来的一周多的时间我基本没有做任何事情，公司的业务没有进行处理。我当时怀疑我自己的情商是不是不够，所以买了《人性的弱点》读了两遍。包括我去找很多创业的前辈去探讨用人之道。那一周多之后我基本上理清了自己的思路。

首先，我们把整个公司的人做人员的优化和人员的补充；那第二个就是我们引入了合伙人的机制，核心团队的高管团队变成公司的合伙人；那第三个，上市之前我拿出了价值一个亿的股权分给了我的核心团队。解决它之后那么欣喜地看到，从20xx年到现在，核心团队、骨干团队没有一个人离职的。

这个也是非常典型的一个例子当公司遇到很多坏的事情的时候，你不要怕，你把它沉下来、想清楚、解决掉就变成好的事情。为什么变成好的事情？因为我现在的这个团队更加有战斗力、更加好、更加能够担当了。

公司骨干的相继离开让张辉军更加重视人才战略，他的团队

也不断完善壮大。正当品尚汇踏上了飞速发展的轨道时，一件出乎意料的坏事又悄悄降临了。

品尚汇它在20xx年到20xx年它只做了葡萄酒，那么我积累了大量用户，大概三百多万的购买用户。当时我们在想，这么多用户怎么能够把他转换一下，所以我们就扩展了一些品类。进口的啤酒，我们认为它还是比较好做的，所以我们就做了进口啤酒。当时考虑了想了一下，就是我们大概能够做四千万到五千万的销售额。所以当时把单下下去了，下给德国的第二大和第三大的啤酒厂。

但是，运气比较差，就是下单之后的4月份，德国的这两家啤酒厂工人都罢工了，然后六七月份又是欧洲的假期。结果接近两百个货柜的进口的啤酒，9月底才到。旺季就是在夏天，6、7、8对吧？那9月份之后，其实进口的啤酒基本上就没有什么需求了。当时愁坏了、非常愁，因为啤酒的保质期只有12到15个月，这个酒如果在春节之前不卖出去的话，就意味着这些酒全部要被销毁，你这个公司就亏损几千万吧。然后还有一些竞争对手就说品尚汇会不会倒闭、你这个供应商不要跟他合作了等等。

这些流言蜚语传到我们团队耳朵里，他们更加地激起了他们战斗的热情。每个人都去主动地去承担这个销售额、销售量，我们加大了很多的营销方式，那光是线上还不够，因为还有很大的线下。那么我们就在想，那我们是不是能通过b2b的这种模式去跟商家约谈呢？谈完之后，别人都不跟我们合作。为什么呢？他说你们是电商，你们又不懂线下。

后来我们就内部开研讨，我们能不能做成海外直采？我们把价格打下来，只加10%的服务费。这样我们就去跟他们去谈，谈完之后他们非常激动，可以，因为他的现在的采购一瓶的进口啤酒的价格变成三块多钱，那他以前的采购价格是六块多到七块多。所以当时我们跟这个华南最大的商场叫天虹商场做了合作之后，卖疯了。

那在春节之前我们真的做到了，这个两百个货柜的啤酒全部卖出去了。春节回来之后我们规划我们今年的啤酒的时候，我们惊喜地发现就是通过去年那艰苦的四到五个月没日没夜的、我们把全中国的所有能够销售啤酒的渠道全部占领。

从那个时候起，我就从内心就有一个自我的安慰，就是说这个坏的事情出了，思想中我潜意识的认为它能变成好的事情。当你有了这样的心态，你会不断努力、不断找到方法沉下心来去解决这个问题，那我觉得就有可能柳暗花明，就有可能把坏事变成好事。

大学生创新创业演讲稿篇五

大家好。我今天演讲的题目是冲刺！学期结束。

时间是一首无声的歌；时间是风的痕迹；时间是一张没有回程的车票。向前看，时间似乎无穷无尽；回头一看，才知道是弹指一挥间。

同学们，时间把我们送到了期末的最前线，冲刺的枪声已经打响。俗话说“三分注定”，七分靠努力，爱必胜！“既然期末考试战鼓已经敲响，我们别无选择。

数学小测验的子弹和英语单词的炮火能让期末试卷多一些红色的勾号吗？早晚苦练，各科苦练，能让自己爬上几个名次吗？只要努力，就应该无怨无悔。

先来看看我们班的xxx同学。数学课，认真听讲，不会的就问老师问题，把错题整理在错题本上。语文课上，她的回答总能让老师眼前一亮。下面说说她的小课题背诵。她上课跟着老师的思路走，课后认真背诵知识点。可以说，她是我们的榜样，是认真对待期末考试的榜样。如果我们想在期末打一场漂亮的仗，我们必须像她一样。

然而，一些学生上课不认真听讲，没有很好地完成作业。在最后的战斗开始前，他们成了逃兵。

老师说：“种下学习的种子，只有细心呵护，才能收获美丽的果实。” 期末考试的号角已经吹响，让我们认真种下美丽的种子。用辛勤的汗水灌溉；小心等待胜利的果实。

让我们冲刺到期末。

大学生创新创业演讲稿篇六

考试临近，希望同学们尽快确立期末考试目标，写下自己的目标，时刻提醒自己，鞭策自己。

学生在复习过程中，难免会遇到思想、生活、学习上的困难。困难就像弹簧。当你弱的时候，他们强。目前，弱者永远是一座不可逾越的大山，因为一次考试失利而消沉的人，在困难面前一定是弱者。为了实现心中的目标，我们应该鼓起勇气，正视困难，在思想上，生活上，学习上坚强起来。

现在就开始，不要把今天的事情留到明天。如果在复习过程中发现自己有什么没学到或者没理解的地方，要立即向老师同学请教，及时了解，不要拖到明天再去解决。如果在练习过程中发现自己做错了什么，要及时找出原因，然后重做错题，巩固知识。

注意方法。好的方法可以事半功倍。学生可以自己制定复习计划，把一个学期学过的知识进行系统的梳理，看看哪些知识自己掌握的不够好，需要补上。什么类型的题经常做错，需要重点练习。平时学习好的同学可以适当加深应用。平时学习差的同学，要重点掌握基础知识，多练基础题，努力打好基础。

为了把美好的愿望变成现实，我们应该立即行动起来，抓住

最后的时间，认真复习备考，提高复习质量。努力在期末考试中取得优异成绩。同学们，让我们迎接新年的朝霞，一起珍惜今天，珍惜现在的每一分钟，以饱满的热情投入到期末复习中。祝同学们期末考试取得好成绩！

大学生创新创业演讲稿篇七

我们用手指向天空，一定是看到了划破长空的闪光点；我们用手推开窗户，一定是希望阳光伴着新鲜的空气涌进窗口；我们用手拖住下颚，一定是在度过充实的一天后憧憬着美好的未来。农村信用社的“二次创业”正如同划破长空的闪光点；如同阳光伴着新鲜的空气；如同我们每一位员工憧憬着的美好未来……我演讲的题目是：高举“二次创业”的旗帜，吹响“二次创业”的号角。

省联社廊坊办事处主任樊鸿武同志在全市农村信用社“二次创业”动员大会上说：“农村信用社的发展处在第二阶段，即爬坡阶段，主要任务是真正建成规范化、强势化的农村金融机构，使农村信用社在与其他金融机构的竞争中昂首挺胸，立于不败，这个阶段的主要任务称为‘二次创业’”。通过这次会议，全市农村信用社正式打出了“二次创业”的旗帜，吹响了“二次创业”的号角。

这正如同一道划破长空的闪光点照耀在这片立足三农、不断发展的农信大地上，让我们每一位农信员工都在这闪光点下凝神聚智，奋力爬坡，向着更高、更强、更具有凝聚力和影响力的目标奋勇前进！

“二次创业”的总体目标是把农村信用社建成规范化、强势化、亲情化的农村金融机构。这便是阳光伴着新鲜的空气从农信之窗迎面而来，吹到了每位员工的脸上，沁入每位员工的心脾，沐浴着每位员工的身心。

“规范化”是阳光，它使规章制度全面覆盖农村信用社；它使

执行力得到大提高，实现遵规守矩的全员化和自觉化；它使违规行为基本杜绝，各类风险得到有效控制。

“强势化”是新鲜的空气，有了新鲜的空气，农村信用社便能在总体实力上强于竞争对手，能在竞争力上优于竞争对手。

“亲情化”是阳光与新鲜空气吹进农信的窗口，它面向系统内，又面向系统外，它在全系统打造一种乐观向上、好学求进、心情舒畅、和谐高效的良好氛围。

高信贷质量；用充满活力的经营提高资产有效利用率，增加效益，进而提高全员的收入水平。

行业风气大好转，就是要在竖起优良之风、形成具有自身特色的企业文化体系的同时，强化“从严治社”，细化“以德治社”，深化“文化治社”。

深化改革大突破，就是要加快股份制改革步伐，尽快改制为农村商业银行，实现从合作制到股份制的根本性体制变革，使我们可以与其他商业银行平等竞争，使农村信用社进入一个新的更高的发展阶段。

硬件设施大改善，就是要按照标准化、全能化、现代化、精品化的要求，加快硬件设施的改造和建设步伐，增强农村信用社的吸引力和竞争力。

队伍素质大提高，就是要把农村信用社的员工培养成为具有现代素质的员工，进而适应现代化金融企业需求。

党的建设大增强，就是要健全党的组织体系，更好地发挥基层党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用。

一段段美好的憧憬，一个个美好的未来，在“二次创业”的旗帜下和号角声中显得格外亮丽和崇高。作为农村信用社的

一名员工；作为一名共产党员，要从我做起，从现在做起，从点点滴滴做起，争当“二次创业”的前头兵，为实现“二次创业”的宏伟目标而不懈努力！

大学生创新创业演讲稿篇八

大家早上好！今天，我要演讲的题目是《期末考试，你准备好了吗？》。

翻开我们的语文书，诸多关于学习的名言警句你都记住了吗？

一年之计在于春，一日之计在于晨。

宽为限，紧用功，工夫到，滞塞通

玉不琢，不成器；人不学，不知义。

读书破万卷，下笔如有神。

读书要“三到”：心到、眼到、口到。

身怕不动，脑怕不用。手越用越巧，脑越用越灵。

是的，这些句子不仅仅是语文试卷的考点，更是时刻提醒我们如何学习的良师益友。期末考试仅仅是我们学习中的一次小小的测试，面对这样的测试有的同学积极准备，温故知新；有的同学珍惜时间，认真学习；有的同学奋笔疾书，埋头苦读……用自己的学习方式去挑战这次小小的测试。虽然每一次测试都不能决定什么，但是我们的学习态度和学习方法是决定我们成功与否的关键。

最后，我用1缕春风，2滴夏雨，3片秋叶，4朵雪花，做成5颜六色的礼盒，打着7彩8飘的丝带，用9分真诚，10分热情装进祝福：祝孩子们在期末考试中取得理想的成绩！

大学生创新创业演讲稿篇九

大家好，我是etcp创始人董事长ceo谭龙。今天我要给大家分享的故事是，创业就是不断地死里逃生。

因为从小的话呢，我有一个商业梦，所以在空军六年之后，我就一个人留在北京了。那个时候我想创业，刚刚准备在寻找方向的时候呢，我的父亲得了癌症，所以呢把他接到北京来治病。因为我父亲得的是食管癌，食管癌他不能吃东西，所以我就需要找一个地方给他要去煮一些汤，所以呢我就在医院对面租了一个房子。

那个房东有一次就跟我聊天，我就跟他讲了我的情况，正好这个房东的话呢，他是做节能的，但是他做的并不大。在他的连哄带骗之下吧，交5万块钱购买了他一批设备，成了他的代理商，这就是我的第一次创业，我认为还算勉强强做起来了。

三年之后，我的第一次创业的公司成为了行业的领军企业，叫中国节能在线。但是那三年的话对我的人生来讲，简直的话，我不知道该怎么去形容。我们什么都没有，我们每天需要不停地去追寻于各种饭局、酒局，去建立关系啦等等各方面。所以的话呢，把自己身体给搞毁了。

20xx年5月12日那天，我就在手术室动的手术，得了肿瘤。我在手术室动手术的时候，我的遗书都写好了，万一我在手术室起不来怎么办，我还有一个妈妈一个姐姐，我得把她们的事情，后面的生活安排好。当我从监护室醒来的时候，还好是良性的。所以呢这家公司做了三年，我在20xx年的下半年，我把它卖给了我的股东。

经历了生死劫难，谭龙更加明白创业不易。结束第一次创业后，他用几年的时间不断摸索市场，而接送女友往返机场的习惯，竟让他意外的发现了新的创业方向。

那个时候呢，我有一个女朋友，她是国航的一个乘务员，她每天飞航班，我就每天到机场去接她送她，我记得我一个月在机场可能要跑50趟。当时在北京机场高速有etc□我当时就在想，我说如果把这个etc的技术，这种方式把它用到停车场，节省我们汽车排队等候的时间，当时我就觉得感觉很好。所以呢etcp当时是因为一位空姐引发的。

然后我们是在，这个公司是在20xx年的8月份正式开始运行的。当时的话呢，我们用那种跟etc一样的模式，车上贴一张卡，然后在出入口装一个读卡器去读它的这个电子标签，但是如果这个卡你要贴不好，你会读取失败，因为我们都不懂，都没做过，要一点点去摸索。

我记得有一次，在一个停车场进去之前，我们油箱几乎是满的，第二天早上出来油箱报警了。为什么呢？开着车在停车场不停地转悠，各种测试，停车场测试一通宵，我开着车回到家楼底下了，我实在实在没有力气上楼了，我就在车里睡着了。大家知道夏天早上开着空调，在车里睡着的后果是什么，半个小时到四十分钟就意味着你的小命可能就没了，二氧化碳中毒。当时正好我的女朋友，她早上醒来看我一晚上没回家，她打电话给我，打我手机，幸好她的电话打得及时，要不然的话，今天我可能就不能够站在这个舞台上，给大家来讲述我们的过去是如何的死里逃生。

慢慢地慢慢地我们走上正轨了，但是我们不能够按照这种传统的厂家一样，去卖设备，因为那样速度会很慢。怎么办？我们选择的是免费给他这些系统设备，每个停车场就会需要投入10万、20万、30万甚至更高的成本，这个时候的话呢，我们的资本亮起了红灯了，没有钱了，公司干不下去了，怎么办？我就把所有的员工叫到会议室，我说现在公司账上还有多少钱，我们要么就把仅有的钱，我们发薪水；要么的话呢我们接着去购买设备，接着往下干。当时我们的同事一边流着眼泪，一边拍着胸脯讲，不管怎么样我们要坚持走下去。

大学生创新创业演讲稿篇十

大家晚上好!

在我上台以前，大家都看到了刚才的电视片，这是乔布斯回到苹果以后，在苹果公司还没有做出ipod这样一个音乐产品的时候，他决定要改造苹果公司，为此而做的一个苹果公司最初的广告片。在这里面，大家看到了刚才新东方演讲师们所提到的不平凡，看到了爱因斯坦，看到了甘地，看到了莱特兄弟，甚至看到了乔布斯和他的伙伴。他们用不同的思想、不同的勇气，改变了世界，推动人类文明进步，推动社会变革。他们是给人类带来进步的一代又一代英雄、政治家、科学家和艺术家。我们在这样的片子中到底看到了什么?我们看到了什么样的主题?是的，我们看到了梦想，看到了信念，看到了勇气，看到了坚持，看到了独特。

生命是一种勇气和姿态

每一个人的生命，需要的是突破，突破，再突破!

请问，我们在座有多少同学有梦想，有多少同学有10年，20年，甚至一辈子不改变的信念;我们又有多少同学用自己的勇气来坚持自己的信念，用自己的坚持向世界证明你的与众不同。我们太多的人，在日常生活和学业的折磨中开始放弃自己。因为我们说这个世界有太多的艰难，因为今天有风，明天有雨，因为哈尔滨这个天地半年就在风雪之中，所以我们还不如过上老婆孩子热炕头的生活。我们不断长大，童年过去了，青年过去了，我们不知不觉走向中年，走向了夏鹏刚才提到的30出头。今天夏鹏的演讲，推翻了以前他所有的演讲风格，他讲完以后，下去我拥抱了他一下，我说你超越了你自己。因为过去的演讲，我一直听的是夏鹏讲自己如何获得世界英语演讲比赛的冠军，如何用英语来征服所教的学生。但是今天，他讲到了梦想，阐释了梦想，他开始超越自己。如果说我们每一个人都在超越自己，那将是一个伟大的开始。

我们有多少人在30岁以后还能够告诉自己：你必须坚持！我们大部分人日益变得平庸，人生充满迷茫；我们因为碰到各种各样的困难，因为失恋，大学毕业找不到工作，创业找不到资源，变得越来越胆怯，越来越懦弱。我们开始放弃自己的梦想，我们甚至放弃自己最需要的进步。最后，我们附和社会，还给自己起了一个非常好听的名字，叫“和光同尘”。其实是把你的光弄没了，你的精神和灵魂，覆盖了厚厚的尘埃。世界上80%的人，都在默默无闻中度过自己的一辈子，都在抱怨中过着每天的日子，对社会以及对周围的亲人和朋友不满，他们用颓废来打发自己的日子，从来没有想过，身上到底丢了什么东西？实际上你丢了梦想，丢了坚持，丢了信念。你丢掉了最重要的东西，保留了无端的疑惑，再也不相信任何东西。你留下的是平庸，迷茫，懦弱，放弃和附和。

同学们，我们每个人的生命，都需要突破，突破，再突破！挡住我们前进的脚步，恰恰是我们自己。10年前我曾带了一帮已经是企业家的朋友到呼伦贝尔草原去玩，我们看到草原上的连绵山坡，在蓝天的映衬下如此美丽，但是山坡下有道道铁丝网。我们很想翻过铁丝网，看看站在山坡上的草原到底是什么样的，但没有人敢越过一踩就能过去的铁丝网。我成了第一个勇敢的人，翻过了铁丝网。同行的朋友拦阻说，你千万别过去，那是别人的领地，而且牧民可能会有枪。我说那么美的山岗，为什么不能去看一看？牧民也是人，就算看到我闯入领地，也顶多骂我一下。山坡其实也就最多40米高，在山坡顶上，我看到牛羊满坡，草地高低起伏延伸，一直到天边，正是天苍苍、野茫茫、风吹草低见牛羊的壮阔景色。我大喊一声，所有的人都爬到了坡顶。其实那些铁丝网只是为了挡住牛羊不走到邻居的草地上。因为包产到户，所有的草地都分给了牧民。

因为我们的胆怯或者服从，我们大部分人一辈子没有任何精彩，就算有欢乐，也只是跟朋友喝酒的欢乐，或者你的老板给你多发了200块钱奖金的欢乐。我们陷入在世俗的平庸里，其实生命的盛宴一直在地平线那边等待着你。