

# 最新日语演讲稿三分钟 代写演讲稿工作总结(大全5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

## 日语演讲稿三分钟篇一

2xx-x年已经悄然走过，这一年我的收获很多，喜悦也很多。虽然也有很多不足却造就了很多更高的要求。在工作中的磕磕绊绊让我从一个只知道自己，不懂的奉献的浮躁青年成长为努力付出，积极投身工作的员工。

在公司，领导的培养和同事们的优秀表现让我懂得了，一个好的员工不但要做好本职工作，还要尽其所能为公司谋取最大的利益，时时刻刻站在公司的角度考虑问题，否则你便没有了存在的更高价值。虽然你会因此失去很多的私人时间，但是失去的同时，你也会得到更多的赞扬，领导会更加认可你，同事也会赞扬你，个人价值不再是虚爱无缥缈的东西了，它会真实的充分的体现出来。

在这里，我知道你有什么样的工作态度，你就塑造什么样的工作氛围。积极参与，真诚合作是成就未来的重要条件。多干点活没坏处，这是公司每个年轻人都必须做到的。每参加一项工作活动你就会融入一个新的小团体中，得到同事对你的认同和支持，这样才会为你的工作发展奠定坚实的基础，为你工作的顺利完成创造有利的条件，收起你的棱角，露出你的微笑，记住良好的人际关系是不可估计的财富！

随着光电子的成立并稳步向前 积极拓向国外市场的发展，让我切实的看到集团公司的光明大道。领导告诉我：好好干吧，积累经验，成熟自己，这里能够磨炼出你珍珠的品质。切记不要总想公司给我多少，而是要想想我所付出的能为公司创造多少利润。要清楚的知道你自认为的辛苦付出有多少是自身的不足造成的，剩下的才是奉献给公司的。

谢谢!我不聪明，也没有傲人的学历。但是我知道努力，知道在学习，我要感谢培养我的领导们，你们的信任让我动力十足，还有我的同事们，你们的支持和配合，让我更快更好的完成工作。

各位同仁：上午好!

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司2011年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意!同志们辛苦了!

2011年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。

尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学

习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

## 一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

### a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破\*\*万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破\*\*万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

### b□1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月

销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x□付x□胡x□任x□张x□张x□尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

## 2、上半年工作的不足之处

### (1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

### (2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不

学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

## 二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

### 1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

#### (1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整

合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a□列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

## (2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合

人资部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

## 2、完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

### (1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿

舍进行改造完毕，人力资源部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

## (2)、要关注员工的成长和进步

人力资源部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人力资源部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

## 4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行



它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们xx必将有一个更加美好的明天。

## 日语演讲稿三分钟篇二

你们好！

我叫，是x小学的一位老师，92年毕业于...师范，专科、本科都是自学完成的[]20xx年才刚刚拿下教育管理专业的本科文凭，说起来惭愧。总结20xx年以来的教育工作也没什么好说的，我只是做到了服从领导，尽心尽力的去做好本职工作，为学校的发展奉献了自己的微薄之力。至于骨干教师、优秀教师、教学能手等一切荣誉称号，都只能代表我的过去，人常说，好汉不提当年勇，走好以后的每步路才是最重要的。

1、做一个有思想的校长。教育的使命是让人们从无知走向睿智、从幼稚走向成熟，教育的最高境界是让人们具有崇高的理想，完美的人格，作为一个有思想的校长，要懂得教育的真谛，把握教育的本质，充满教育的热情，肩负起“促进人

全面发展”的重任。要做一个真正懂业务的管理者。我敢说，不懂业务的校长一定会被淘汰！

2、做一个有勇气的校长。校长要有广阔的视野，进行真正意义上的专业引领。当大多数人只盯住一件事去做而违背了教育规律的时候，作为一个校长，是屈从现实还是坚持真理，是选择沉默还是选择奋起？这不仅需要有思想，更需要有勇气。

3、做一个有智慧的校长。急功近利没有前途，遵循规律才能取得成功。一边是现实需求，一边是上级使命，你如何在现实和使命中找到平衡？这需要校长的智慧。少“专制”多“民主”少“享受”多“服务”也许是小小的智慧，校长的权威不是来自职位和权利，是来自人格力量，“公生明，廉生威”只有公正无私，方能树立威信。和人相处是用爱心来相处的，千万不要把自己太当回事，你只是他们的管理者，是为师生服务的啊；但是，我还会警告自己，千万不要把自己不当回事，要知道你是校长，是学校的灵魂，对学校的发展起着至关重要的作用。校兴我荣，校衰我耻啊！

请相信，给我一个舞台我会用心演绎！谢谢！

## 日语演讲稿三分钟篇三

大家好！

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。（个人简介）。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

第一开拓发展。小平同志曾经说过：发展才是硬道理。我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，

提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有有什么博大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

给我一次机会，我将还您十分精彩！这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体健康、万事顺随！祝愿我们联通公司明天会更好！

谢谢大家！

## 日语演讲稿三分钟篇四

各位评委、各位老师：

下午好!

今天我演讲的题目是：为了学生。

“一切为了学生，为了一切的学生，  
为了学生的一切!”这就是我——

一名新世纪的人民教师永远的追求。

当今世界，信息化浪潮席卷全球、高新科技迅速发展。这无疑让我们和我们的学生，都面临着巨大的挑战。而且，在大力提倡素质教育的今天，许多应试教育的经验，早已不能适应教育现代化的需求，更谈不上适应培养创新人才的需求!如果教师只是“照本宣科”，如果教师还是“老调重谈”，那么，将来培养的学生能适应社会发展吗?能挑起建设祖国的重任吗?不，不能!面对这些现实，作为一名新世纪的教师，我时刻在思索着，在思索着如何为了他们终身的发展而教书育人!

为了学生，一切为了学生!我要从知识的海洋中不断地汲取新的能量，来灌溉学生那求知若渴的心灵之田。记得，我刚来员村小学的时候，深切地感到自己的教育教学理论还欠缺，尽管我的孩子还只有两岁多，多么需要妈妈的陪伴，为了学生，我却毅然撇下年幼的孩子不管，全身心投入到教学中来。

于是，我不断地关注教改的动态，主动听取教育专家的讲座，认真研读教育类报刊杂志，积极参加各级各类教研活动。一分耕耘，一分收获。我的教育理念有了翻天覆地的变化，教学紧紧跟了时代的脚步，教育思想也不断走向成熟。在新课程教学过程中，为了改变作文教学的现状，为了提高学生作文水平，我不断探索，终于有一天，我从小学语文论坛中得知“循环日记”这种教学作文新形式，立即在班上进行尝试。

为了激发学生的兴趣，我不断改革作文评价方式，既采取自主评价、家长评价、小组评价、老师评价相结合的多主体评价方式，又采用综合评价与单项评价相结合的多元化评价方式。经过两年的实验，我班的作文水平明显提高了。从千篇一律到个性焕发、从表现自我到关注社会、从学会写作到学会做人……处处是同学们进步的标志。许欢等五个同学合写的循环日记——《古树历险记》有30集之多，其中5集刊登在国家级刊物《小学德育》上。

还有4篇文章刊登在各级报刊上。我将循环日记结集成册——《成长的足迹》，更受到各方好评。为了提高课堂效率，我摒弃了许多不必要讲解，大敢地对课堂教学进行改革，在教师与学生之间实现了三个转变：教学方式和学习方式的转变、师生关系的转变和师生角色的转变。为了减轻学生的课业负担，我设计了读书笔记；为了开发学生的潜能，我开展了诵读经典的活动；为了全校的学生，我将自己的教学实践经验无私地传给老师们；为了自身的专业发展，我主动申请教学一年级；为了……为了学生，一切为了学生！

为了学生，为了一切的学生！教育要面向全体，这是人人皆知的。老师要爱好学生容易，要爱特殊学生可就难了！我总是告诫自己，无论是什么样的学生，他都是我的宝贝，我不想他的一生毁在我的手上！一年级的新生更加宝贝，他们带着对学校、对老师的热爱，他们带着对社会、对未来的憧憬，向我们走来。我只有加倍的爱他们，才能对得起这一个个可爱的生命。由于对学校环境陌生，个别学生很难适应学校的生活。

其实，我的喉咙好疼啊，你们可要乖点。”下课后，龙坤来到讲台前，问我：“老师，你哪里不舒服？”我说：“我喉咙疼，谢谢你的关心。你肚子还疼吗？”她说：“不疼了。我下周星期一不哭。”听了她的话，我既惊讶又感动。我和学生的心贴得更近了，我和学生的情系得更紧了！我也明白了爱是相互的！

尊敬的各位领导、各位老师，同行的兄弟姐妹们：

你们好！

在阳光明媚、初夏来临的季节，我们又迎来了新世纪第五个“5，12”国际护士节。今天，当我们又一次团聚在自己的节日里，我们每个人的心中都涌动着一股无言的欣喜：因为我们有幸成为一名白衣天使，成为护理战线上朝气蓬勃的生力军。

自从南丁格尔那盏小马灯照亮无数伤残战士生命的那一克起，便有无数的巾帼志士受到那生命光辉的感召，纷纷放弃优越的生活来到各个需要帮助的人们身边，承担起守护健康守护生命的神圣使命。她们用勤劳的双手和博大的爱心，将人类的至真、至善、至美发挥到了极至，一如春风吹遍世界的每个角落。

我们的职业被人们尊称为“白衣天使”，也许只有同行们才清楚这天使背后的苦和累。还在我刚刚受到医学的启蒙教育时，我的老师曾说，你选择了这一行，就选择了奉献。毕业后，便成了“白衣天使”中的一员，可那种对护理事业美好的憧憬和向往，随着那单调而乏味的工作已变得虚幻而飘渺，每天周而复始的重复着同样的工作反而觉得自己更象只陀螺旋转不停，便开始迷惘“提灯女神”的那份美丽。

光阴荏苒，斗转星移，回首着我们在护理岗位上度过的日日夜夜，所做的点点滴滴，这一刻，我们更加清晰地感觉到我们的理想插上了翅膀，青春焕发了活力，生活充满了希望。

每当旭日唤醒黎明，上班的号角吹响生命的晨歌。一顶燕尾帽、一袭白战衣又开始了这项伟大而又神圣的使命：带着一份炽热的爱心，穿梭在那没有硝烟的战场上，拯救着那无助的呻吟与满脸的痛楚。当我们日复一日地辛劳迎来了一张又一治愈康复笑脸盎然的脸庞，那一刻，我们想到了什么？作为

白衣战士，也许这便是我们无限的自豪与骄傲，因为我们的工作得到了肯定，我们的收获有了回报。

去年12月份的一个下午，救护车给我院送来了一个被人遗弃的无名氏。他来的时候已是半个植物人了：全身皮肤已出现全身严重黄染，腹部也有严重腹水情况。那一刻，我们并没有因为他的身无分文而对他采取任何推延的借口。每小时一次的生命体征监测一刻也不敢怠慢，尤其是护士长不辞辛苦，不怕脏，不怕累地为他处理大小便，更换被褥，擦拭身体，甚至有时工作到拖班也毫无怨言。

其实我们都知道纵使再如何尽心尽责地护理，他最终的结局也是走向死亡，因为前两天的检查报告中确诊了已是肝癌晚期。但我们依然不放过任何一次可以拯救患者的机会，加班加点地守护在他身旁，为他迎来了一次又一次的奇迹。就在老师们这样无眠无休的日日夜夜，也终于深深地感动了无名氏的家属。那一刻，他们内疚地握住我们的双手，感激地说：“你们一个对他素不相识的人都可以尽心尽责，而我？又有什么资格轻易放弃？”家属这深深地感触在让我们在未来的日子中更加充满激情。

由于抢救得到了及时，患者的呼吸开始平稳。看着患者家属渐渐平息的不满和随之而来的感谢，我们更真切的体会到了作为一名护士肩上沉重的责任。尤其是刚刚踏入工作岗位的我们，年青人，谁不想拥有假日？不想追逐安逸？谁没有几分脾气？谁没有几分娇惯？但为了护理事业，我们乐于奉献，没日没夜，没年没节，视患者，如亲人。

## 日语演讲稿三分钟篇五

老师们好，同学们，今天我给你们，带来了两个消息：一个好消息，一个坏消息。



坏消息是：不知不觉我们已经20出头了，到了这个年纪，不论我们是否准备好，我们即将要承担起建设国家和社会的重担，我们作为团、党的一份子，更是需要负起比别人更多的责任和义务。

另一条消息是：那就是我们都长大了，变得成熟了，90后的我们，曾被称为慵懒、散沙、脑残，但我们逐渐学会了勤奋，明白了团结，找到了自我，现在的我们被称为新一代的“动力人群”。终于轮到我们能够接过党和国家的大旗，把我们的青春和热血洒在这片热土之上。

我们伟大的社会主义总设计师邓爷爷就曾经说：需要让一部分人先富起来，然后先富带动后富，最终达到共同富裕。难道我们现在不是这样吗？创先争优，争当先锋的核心正是让我们团员努力做好，作为一个榜样，带动身边的人。或许有人对先和争产生了一些顾虑，什么“人怕出名猪怕壮”啊，什么“枪打出头鸟”啊，或许这些都会成为阻碍你的绊脚石。其实不用担心。有句世界名言，“未来是我们的，也是你们的，但终究还是你们的”，落后是可怕的，同学们看看你们的掌心，握起我们的拳头，命运就掌握在我们的手里，那为我们的命运而奋斗就是理所因当的。我们作为21世纪的党员、团员、先锋，在芸芸众生之中，作为他们的榜样，他们的力量，我们就更应该发挥自己的所长，创先争优。

“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”。从军事的角度来讲，要想获胜，就要捉住战略的先机，先下手为强，当我们在争取先锋的时候，我们就有在未来获胜的可能，不仅为自己赢得未来，更会为社会赢得未来。

有些东西叫经典，经典这种东西是不会随时间的流逝而变质的，就好比雷锋精神。我们的创新争优就应该学习雷锋精神。我们眼中的雷锋可能就是生活在聚光灯下的一个人，每件小事、好事都被记录下来，那些我们几乎不可能做到的事情，其实这是一种曲解。雷锋精神并不是指打完球去喝水龙头水，

也不是拿吃饭的钱去捐献，其核心是身体力行地去为人民着想，全心全意地服务人民。

就像我们的上一代80后一样，网络上也曾经把他们评价为无能的一代，但是当生活的重担落到他们的肩上时，他们义无反顾地挺起了“中国的脊梁”。而现在，我们，责无旁贷！

既然我是首当其冲，那我就先冲一下吧！首先为我们完成学业并即将踏入高考的征途送上最美好的祝愿！

回顾昨天，在新时代的这一年我们留下了一段特殊的记忆，你一定记得刚踏入新时代的信誓旦旦，看着“新时代欢迎你”这几个大字你是多么的兴奋；你或许记得与时间赛跑拼命做题似的紧张气氛和盼望放假的那种期盼的心情；你也会记得考试过线时的欣喜和落榜的悲伤；你或许记得这所设施不太好的学校不断创造奇迹的故事；你或许记得打水房的拥挤和暖水瓶常常被偷的无奈；你或许记得食堂里那令人畏惧的饭菜和钢铁般的馒头，也记得与同学们在操场上疯跑时的随意与自由和篮球场上的激情，你一定记得春天学校食堂门前那天充满花香的“香舍利”大街和那70厘米深的池塘。可是你是否记得数学课上激情四射的班主任，“这个小东西，它爱咋弄咋弄！”；是否记得那具有穿透力嗓音的生物老师，“请同学们注意一下，从这次的阅题的情况来看，还是读题的问题，对题干的把握不准确！”；是否记得返老还童的化学老师，每次上课都带着他那憨态可掬的笑容，没讲到兴奋时总是大声问道：“对吧！这都不知道，你的素质也太不行了吧！”；是否记得一问三不知的基能老师，“这题问你们的物理老师，这题问你的化学老师，这题问对面的同学，这题我不会！”但愿这些都能成为你大学的最初记忆。同学们，新时代的校园里有太多的人和事需要我们去记忆！

我知道，我们好友一些特别的记忆，我们一定记住了“俯卧撑”，“躲猫猫”，从热闹中我们记忆了努力，我们一定记住了“打酱油”和“妈妈害你回家吃饭”从麻木中去我们记

忆了责任。我们一定记住了姐的狂放，哥的犀利。未来有一天或许当年的记忆让你问自己曾经是姐的娱乐还是哥的寂寞！

面对今天，高三五班给我留下了永恒的记忆。我记得“物理小王子”青天，没当上物理课时。老师总爱提问他，而且每当不会时，它总爱用手摸摸自己的头发，这从而影响了它整个高四；我记得所向披靡的小钢炮，他那爽朗的笑声令我们所有倾倒，尤其是他旁边的同学更被他所折服；我记得极其乐观的老段，见了同学总时“亲~~~~”是每个同学都火冒三丈；我记得单纯可爱的小姜飞，课间时的突然地抒发感情和发飙，总是令同学们哭笑不得；记得团委一行三人办板报时的艰辛和成功时的喜悦。还有，整天人生苦短的杭妮，走个性路线的超仔，搞怪十足的郭大侠，积极乐观的永对□cf的王者李可等等。他们都是我心中抹不去的记忆！俗话说“一辈子同学三辈子亲！”我们一定要，亲！亲！亲！

我记得自习课上乱哄哄的样子，常常气的纪律委员发飙的场景；记得我们考倒数第一时的尴尬场面和班主任那无助的表情；记得各科老师无数自己我们的话常常令我们无地自容；更记得跑操时一片乱糟糟的场面。但愿我们要有五班丑陋的记忆，只要我们共同记忆那些丑陋，总有一天，我们将丑陋转化为美丽。我相信30天后的高考就是我们见证奇迹的时刻，给别的班级color to see see 让他们见识见识什么是真正的五班！

展望未来，奔向大学我们的烦恼可能会越来越多，考虑的问题也越来越现实，没关系成功更易光顾磨难和艰辛，正如只有经过泥泞的道路才会留下脚印；请记住别太多的抱怨，成功永远不属于整天抱怨的人，抱怨也无济于事；请记住努力拼搏，这是每一个成功人士的秘诀；请记住“新时代“这个我们奋斗一年的母校。什么是母校，就是那个一天骂八遍，却不许别人骂的地方。

dear们，也许我们难以有那么多的记忆。如果问我们关于一

个字的记忆，那一定是“被”。我知道，我们不喜欢“被坚强”，那就挺直你们的脊梁，挺起你们的胸膛，努力去学习，坚强而勇敢的面对高考！

dear们，也许我们难以有那么多的记忆，也许我们很快忘记这一时刻，尽管我们都不喜欢被，但我还想用一个“被”子。我们的未来会被五班记忆！