

2023年神奇的果树教学反思(汇总7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

早会演讲视频篇一

作为一名护士，作为一名产科护士，我一直都觉得非常骄傲和自豪。因为我的工作迎接新生命的到来，双手托起的是明天的希望。看着一个个活泼可爱的小天使的降临，内心会感到无比的开心和喜悦。妇幼护理事业是我所热爱的工作，在产科工作八年，我已经记不清迎接过多少个小生命，护理过多少位产妇，参与过多少次抢救。

我深知：以积极的心态对待工作，工作也会以积极的回报回馈于你。产科是个技术性强，风险性高的科室，工作极富挑战性。面对两个人的生命，产科护士必须有很强的责任心，拥有扎实的专业知识，掌握精湛的操作技能，工作过程中必须要严密观察产程，容不得半点疏忽，才能确保新生儿顺利安全的到来。为了努力做一名优秀的产科护士，在做好本职工作的同时，我深深的懂得继续学习的重要性。参加工作以来，我一直坚持理论的学习，目前已结束护理本科自考课程。去年夏天，我还去了省妇保院进修为期三个月的产科护理，并努力将先进的产科护理理念运用到我们实践中来。但是现代的护理专业发展日新月异，相应，对护理人员的要求也越来越高，所以在业余时间，我学习并通过了全国公共英语三级考试。

护士的工作好不好，产妇心理最清楚，我一直都认为，一个受到产妇和家属赞扬与尊敬的护士，才是真正意义上的好护

士。在工作中，我总是把产妇看作自己的姐妹，把新生儿当作自己孩子般关心和爱护。但是，目前大批独生子女陆续步入母亲的行列，这些孕妇都从小没受过苦，受过累，她们不了解分娩的知识，害怕分娩的疼痛，往往视正常的分娩过程为受苦受累，没有任何异常却要求剖宫产。给我们的工作带来困难。

曾经就有一位年轻的孕妇，是个独生子女，从小娇生惯养，进入临产后，因为疼痛而大喊大叫。当时正值我值班，我给孕妇细心的讲解产程的经过，耐心的劝说她坚持下去，告诉她这是临产的正常表现，却没想到孕妇的丈夫一点都不理解，认为妻子痛成这样，护士却说是正常的，认为我不负责任，甚至气势汹汹，挥起拳头想打。面对这种情况，当时心里觉得很委屈，但我还是沉着冷静的面对，在随后的时间里，我一直陪伴她左右，耐心地指导孕妇如何放松自己，经过漫长的几个小时的产程，孩子终于平安降临了。事后，产妇的丈夫觉得非常愧疚，连声说道歉，甚至一定要塞上红包表示感谢，但我拒绝了。最终，产妇出院的时候，送来一篮鲜花以表示感激之情。

正是因为这样年轻的孕妇越来越多，让我感受到孕期健康教育的重要性。所以在医院开展孕妇学校之后，总是利用自己的休息时间，去给孕妇讲解自然分娩的知识，用通俗易懂的语言与孕妇沟通互动，带领她们参观病房，产房等，消除孕妇心理恐惧感，并取得了良好的效果。

在做好本职工作的同时，我不忘自己是一名共青团员，平时积极参加各种社会实践活动。如自愿者行动，义务献血，到社区送健康知识，并且与小组内另个两位团员共同与镇一位贫困儿童结成对子，尽己所能，帮助她解决实际困难和需要。

时光荏苒，转眼工作了八年。八年前，我还是一位听到孕妇疼痛叫喊声时会感到害怕的小姑娘，如今已成长为科室里的骨干力量。但是医学殿堂无止境，未来的道路更漫长。努力，

我会一如既往。把繁忙的工作谱成优美的旋律，让婴儿的啼哭化作华美的乐章。做一名快乐的产科护士，将是我永远追求的梦想！

谢谢大家！

早会演讲视频篇二

什么是演讲的题目？说白了，就是一篇演讲的名字。

也可称为标题、题名、名称。

演讲的题目是一篇演讲稿有机的组成部分。

它与演讲的内容、风格、语调有直接关系。

内容决定了题目，题目则鲜明地表现内容的特点。

一个新颖、生动、恰当而富有吸引力的题目有以下三个作用。

第一，具有概括性。

它把演讲的主题、内容、目的全面地反映出来。

如毛泽东的《反对党八股》、《为人民服务》等演讲题目，一讲出来就让人明白内容和主题。

第二，具有指向性。

题目一讲出来，听众就知道你要讲的是哪方面问题，是政治性的、学术性的还是伦理道德的。

第三，具有选择性。

题目能在未讲之前就告诉听从你要讲什么。

听众可以据此进行选择听或不听。

那么，应该根据哪些标准来选择题目呢？

标准之一，演讲的题目应能揭示主题。

如，曲啸的演讲题目《心底无私天地宽》，一听就知道演讲的中心思想和主题是什么。

标准之二，演讲的题目应能提出问题。

如，鲁迅的演讲题目《娜拉走后怎样》、《未有天才之前》等，听众听讲就可以一种浓厚兴趣进行思考，听时自然就容易理解。

标准之三，演讲的题目应能划定范围。

如《大学生的任务》、《美术略论》这样的演讲题目，听众听后就可知道演讲的内容、范围及涉及的具体问题，以选择听还是不听。

当然，要选择一个好的题目，除了按上述三条标准外，还应注意以下问题。

第一，题目要有积极性。

即要选择那些光明、美好、有建设性的题目，使听众一听就有无限希望。

如《自学可以成才》这样的题目，就可鼓舞听众充满信心地走自学之路。

英国一位演讲家曾讲过，一个好的题目是属于“怎样？”“是

什么?” “为什么?” 三方面。

如：《学校怎样开设演讲课》，这属于“怎样”的，是解决疑难的题目；《为培养新人而努力》，是属于“是什么”的，是指出目的和办法的题目；，指出目的。

初学者选题时按这个要求去检查，题目就容易有吸引力和积极意义。

第二，题目要有适应性。

其一，要适应听众的实际。

即选题考虑听众思想修养、文化水平、职业特点、阅历等，这样才能有的放矢。

其二，要适应自己的身份。

即要选择与自己所从事的工作性质、专业、知识面接近的题目，因为自己熟悉的东西容易讲深讲透，容易收到好效果。

其三，要适应演讲的时间。

即是要按规定的时间选择题目。

如果规定的时间长，题目就可大些；时间短，题目就可小些。

第三，题目要有新异性。

只有“新”和“奇”，才能像磁石一样吸引听众。

司空见惯、屡见不鲜的事物，人物，人们是不易关注的。

比如《我的祖国》、《青春在岗位上闪光》等，人们听得厌倦了，很难吸引人。

第四，题目要有情感色彩。

演讲者的演讲总是充满强烈的情感色彩，并把这种强烈的爱憎情感注入到题目里去，从而打动听众有一种情感的导向作用和激发作用。

如鲁迅的《流氓与文学》、马克·吐温的《我也是义和团》等，其爱憎情感都是很鲜明的。

第五，题目要有生动性。

演讲题目生动活泼，就能给人一种亲切感、愉悦感。

像前面举的《老而不死论》、《象牙塔与蜗牛庐》等，都非常生动活泼。

当然，生动活泼与否主要由主题和内容而定。

严肃的主题和内容就不宜用活泼的题目，用了反而会冲淡和破坏演讲的战斗性和严肃性。

选择一个好题目并非一件容易的事，需要长期锤炼，反复琢磨，久而久之就会找到规律。

初学演讲者在选择题目时往往容易犯以下毛病：1、冗长的题目既不醒目，也不易记。

如《祖国儿女在为中华腾飞而拼搏》，这个题目就太长了。

2、深奥怪僻，艰涩费解。

这样的题目往往让人摸不着头脑，自然就失去了听的兴趣。

如《我对文明之管窥》、《葡萄与大学生》、《五彩石》等，很晦涩、难怪、别扭。

3、宽泛、不着边际。

如《我自信》、《理想篇》、《责任》等，这样的题目听众根本捕捉不到演讲的范围和内容，也不会愿意听讲。

演讲的题目有一种特殊情况，就是有一些演讲辞的题目是以发表时间、地点或会议名称而定的。

这类演讲都是有特殊意义的，且演讲者都是某段历史时期著名政治家、社会活动家和知名人士。

这种题目属于特殊情况，不能和我们的一般演讲题目同日而语

早会演讲视频篇三

时间流逝得飞快，正如小品中所说的：一眨眼，一天的时间就过去了。人们常常抱怨自己的时间太少了，其实，时间是公平的，不多给你一秒，也不少给你一秒，每个人一天只有二十四小时。有许多哲学家说，人的一生分为三天，昨天和今天还有明天。仔细想想，的确，昨天一去不返，今天正与你在一起，明天很快就会来到，也很快就会流逝。

都说时间来原因匆匆忙忙，走得匆匆忙忙。都说时间是悄然无声地来，静悄悄地走。都说时间是奔跑着来的，健步如飞走的。人们经常回想昨天，幻想明天，对今天不闻不问，今天好如被父母抛弃的婴儿。可是一天前，“今天”是令人幻想的明天，一天后，“今天”是令人回想的昨天。人们时常把握不住今天的时间。当生命快落山时，人们才明白一个道理：珍惜时间等于珍爱生命。

马克思曾经说过：“一切节省，归根到底都是为时间的节省。”是的，你节省使用某一种东西，同时也节省出了你买这样

东西的时间。这句话也说明了时间在世人的生命、生活中的重要性。

我曾读过一个故事：

一天，一个小学生在学校旁边看见一家银行，名字甚是奇怪，时间银行，小学生迫不及待地走进去探个究竟。

公共场所四个字在门上贴着，小学生推开门，向大厅走去。工作人员告诉小学生说这家银行是用来借时间的，不等工作人员说完，小学生毫不犹豫向银行借了两个小时的时间来打游戏。

一个星期过去了，小学生每天来借两个小时。

直到第二天要期末考试，小学生吃完午饭想要复习，结果一看表，竟然四点了。小学生揉揉自己的眼睛，睁大眼睛一看，四点半了。

小学生急急忙忙跑向时间银行，想问清楚原因，工作人员告诉小学生，你已经向银行借用了十四小时的时间，并未奉还，现在要双倍偿还你所借用的时间。

小学生一听，马上着急得大哭起来。

故事结束了。可以说这只是童话故事，因为现实中不可能借用时间，偿还时间，一天只有充分的二十四小时供你使用。也同时是寓言故事，这个故事向人们诉说了个道理：一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴，故事情节反反复复、时时刻刻提醒人们珍惜时间，利用好生命中的每一分每一秒。

提醒人们珍惜时间的故事、名言警句数不胜数，人们还是像往常一样浪费时间、浪费生命，总是对自己说最后一次，下次不会了。可一生中又有几个“最后一次”？又有几个“下

次”？总是说下一次，可下一次还说下一次。en这样，永远你都节省不了时间。有人说时间是挤出来的，确实有道理。一件事与一件事的间隔中的时间可以利用，久而久之，时间慢慢地就节省出来了。

时间珍贵、宝贵。可人们却不珍惜，总说“时间长”、时间还“有很多”，其实时间并不多，比人们想象的少许多。

如果一个人可以活到一百岁，那么一年只有三百六十五天，他最多可以活三万六千五百多天，一天二十四小时，顶多可以活八十七万六千多小时。请好好珍惜每一分、每一秒吧！

早会演讲视频篇四

大家好，我是来自xx支行的xxx。今天我为大家演讲的题目是：中国梦，工行梦，我的梦！

梦想是水，它能浇出生命的苗；

梦想是苗，它能长出参天的树；

梦想是树，它能开出美丽的花；

梦想是花，它能结出丰硕的果。

正因为有了梦想，我们才能百折不挠、一往无前；正因为有了梦想，我们才能历经沧桑而信心不改；正因为有了梦想，我们才能从彷徨走向坚定，从迷茫走向成功。

去年，习xx总书记在参观国家博物馆时，首次提出了“中国梦”这个概念，“两会”期间，总书记更是多次提及“中国梦”。

“中国梦”深刻地阐述了中国近代历史发展的主题，巧然地

描绘了中华民族生生不息、不懈奋斗的美好愿望。

“中国梦”之于国家，就是要民富国强，实现中华民族的伟大复兴；“中国梦”之于工行，就是要当好中国经济发展的“助推器”，为中国经济腾飞保驾护航。

三十年前的工行梦，是梦想成为世界一流的金融银行，三十年后的今天，我们做到了。

工行自1984年建立至今，由一家资产只有2000多亿的专业银行，发展成为全球市值最高，赢利能力最强，品牌价值最大，具有国际影响力的大型上市银行。

连续多年被《环球金融》、《银行家》、《欧洲货币》等国际知名杂志评为“中国最好银行”，“新兴市场最好银行”。

这些成绩的获得，归功于几代工行人的不懈奋斗，也归功于工行人正确运用国家经济政策，勇于尝试体制改革与创新。

在三十年的发展历程中，工行始终把企业发展与国家经济发展相融合，积极把握每次重大改革机遇，大力拓展经营范围，深化内部体制改革。

在建设现代金融企业的道路上，工行走过了从小到大、从弱到强、从中国到世界不断成长的30年。

然而，下一个三十年，工行要怎么走，是固步自封，还是改革转型，又一个历史选择摆在了我们面前。

然而，我们智慧的工行人选择了积极转型，这无疑是一个英明的选择，因为在新的市场环境下，还走前人的老路，无异于坐吃山空。

我们还记得，曾经名噪一时的柯达公司宣布破产，就给了我

们很好的警示:由于战略部署的墨守成规，著名的好莱坞柯达剧院改名为好莱坞高地中心。

“工于至诚，行以致远”，如今的工行，企业改革已进入到深水区，转型的蓝图已初见端倪，新一轮的“工行梦”已经扬帆启航。

“不想当将军的士兵不是好士兵，不想在工行干出事业的员工不是好员工”。

我们每个工行人都有一个“工行梦”，通过自己的不断努力，在工行这个大舞台上，实现我们的人生价值。

然而，要实现这个梦想，就要用心感悟工行文化，积极践行工行发展战略，把三尺柜台当舞台，用过硬的业务素养为客户提供最优质的服务，用周到、真诚的服务赢得客户的信赖，在“工行梦”的带动下实现个人理想。

不忘昨天的艰辛与奋斗，无愧今天的责任与使命，不负明天的梦想与追求，为“工行梦”“中国梦”的实现，贡献我们的绵薄之力。

这就是我的梦，我的“工行梦”，我的“中国梦”！我的演讲完毕，谢谢大家！

早会演讲视频篇五

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我

今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在xxx主编□xxx总经理的带领下，我们成功在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以xxx主编□xxx总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这

是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是脸颊的汗水，委屈的神情，我感受到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场的需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。