

2023年演讲保险视频(通用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

演讲保险视频篇一

我叫xx是中国平安区域收展一名普通的收展员。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题是《相信你，寿险》。

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我14年人生最好的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。终于被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导郦红仙课长！

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的。

谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保

单的条款，以及保险责任一点不懂。

真正的思想转变应该是在01年的十一月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安人寿”的发展历程、经营业绩、发展远景以及《保险法》，使我逐步认识并相信了公司的实力。听了“寿险的意义与功用”的这节课后触动很大，才清楚地了解到人寿保险的真正含义，人寿保险通俗的理解就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，它保障我们及家人在风险事故发生时可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。特别是在当今社会中，风险无处不在，无孔不入，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、病、死、伤、残等等说不完、道不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧？这时我明白了人寿保险才是我们最科学、最合理、最安全、最省心的转嫁风险的选择，同时也深刻理解到我们人人都需要保险。再想想身边一些人和一些事，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，留给了妻儿无限的悲伤，也使这两个家庭完全陷入了困境。

此时我在想：假如他俩投了充足的人寿保险，他们的妻儿最起码能保证生活来源，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在某医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

演讲保险视频篇二

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使1998年我曾经购买过一份人寿保险，那也是碍于情面的人情单。那么现在大家就要问：是什么让一名“险盲”成为了中国平安公司人寿保险的代理人呢？在这里我不能不提的是带我入司的____-__主管，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出！

真正的思想转变应该是在去年的十月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安人寿”的发展历程、经营业绩、发展远景以及《保险法》，使我逐步认识并相信了公司的实力。听了“寿险的意义与功用”的这节课后触动很大，才清楚地了解到人寿保险的真正含义，人寿保险通俗的理解就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，它保障我们及家人在风险事故发生时可以得到大笔的急用现金，补

偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。特别是在当今社会中，风险无处不在，无孔不入，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、病死、伤、残等等说不完、到不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧？这时我明白了人寿保险才是我们最科学、最合理、最安全、最省心的转嫁风险的选择，同时也深刻理解到我们人人都需要保险。再想想身边一些人和一些事，就在我培训不久前，我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世，因为没有投任何保险，留给了妻儿无限的悲伤，也使这两个家庭完全陷入了困境。此时我在想：假如他俩投了充足的人寿保险，他们的妻儿最起码能保证生活来源，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。与此同时，我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂，生命危在旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

演讲保险视频篇三

大家好！我是周丹球。

于是，我们不断寻找身边的朋友，不断的告诉他们，一定要购买保险，月有阴晴圆缺，人也有旦夕祸福，你是家里的顶梁柱，家里的印钞机，一个人再怎么有能力 疾病和意外永远不知哪个会来，我们绝对不想给老人、或者妻子、孩子留下一生的遗憾吧？俗话说：留爱不留债。

入行的初期大多数人和我的情形一样吧 。最开始的我们从缘故市场而做起，以产品销售为导向！

赵总是我前一家公司的老板，更是我生命中的第一个贵人。我刚进平安的第一年，他为了表示对我工作的支持，在我这里购买了最基础的保险。到我入司第四年，他生意越做越大，公司年产值年年翻番。我也学习了以客户生命价值法为导向，以客户保障需求为出发点的保额销售。通过我的专业介绍，赵总有意识的增加了他的保额。此后的几年中每次拜访赵总，我仿佛陷入了职业瓶颈，不知如何去开启有关保险的话题。每次提到加保，赵总都以他已经购买了很多保险而拒绝我，因为从保额的角度来看也确实无需再配置保单！这个时候绝大多数的我们所聚焦的是保而不是险，力求以产品突出收益，用演练剧本在销售，但产品营销往往是容易被客户拒绝的！

一次偶然的法律公开课，一个全新的视野格局瞬间被点亮！我发现法律与保险相伴相生，缺一不可。法律保障了保险的安全，保险赋予了法律一丝人情味，保险弥补了法律上的刻板与严谨，对高净值的企业家们，有莫大的帮助。与法律一起的保险，才能像宝剑一样，发挥最大效用。

当我再见到赵总，聊的最多的不再是保单，而是他的企业的现状。聊当下的经济形势 聊他对未来的规划！经过深入沟通，发现他的企业与家庭资产混同，企业经营也存在债务风险。

并且他的年龄在50出头，未来第二代接班人遴选存在传承的担忧。这个阶段是我们保险的新征程，我发现只有转换新的思维，以险出发、以保落地，帮助客户识别风险，进而提供解决方案，最后配置工具，这些才是客户所需要的！最终赵总在我的建议下重新对家庭资产进行梳理，运用法商的思维和税务筹划的角度为赵总做了全面的家庭财务规划。在一系列科学工具面前，赵总再次主动加保！法律工具是事后的冰冷，金融工具才是事前的温存，我们只有通过金融工具与法律工具的完美结合，才能真正为客户排忧解难！

20xx年来到平安这个大家庭，见证它一步步拿下寿险、产险、大健康、银行、证券、基金、信托等金融全牌照，见证它一步步成为全球领先企业500强，变的家喻户晓。而银保监会的合并也预示着保险行业越来越规范，也预示着竞争越来越激烈。能够销售保险产品不再是单一的寿险公司，有律师界成立的家族办公室，银行渠道，第三方理财机构，保险中介结构，保险经纪人，境外保单，互联官网保险，雨后春笋般逐渐介入！

这是一个最坏的时代，这也是一个最好的时代。而伟大的平安在硬件方面给予了我们强大的后援支持，有远程线上培训系统、借助互联网科技打造直播平台，让我们随时随地学习专业技能。同时致力于成为国际领先的科技型个人金融服务集团，坚持科技引领金融，金融服务生活的理念，聚焦大金融资产和大医疗健康两大产业。同时新一代的平安代理人队伍中不乏众多的精英人才、海归、原企业高管、律师、财务总监，这些人为30岁的平安注入新鲜的血液！为客户创造专业让生活更简单的品牌体验！

30年峥嵘岁月，作为平安这艘巨轮航母中的一员，面对激烈的竞争环境，我们只能百舸争流，逆流而上！

不忘初心，充实积累，成为一名保险专家，为客户提供最专业、最全面的保障；肩负责任，自我赋能，成为一名理财顾

问，除了送保障，还要为千家万户送去财富与幸福；传递使命，打破界限，成为一名生活助手，用线上+线下360度的服务，为客户提供满分的爱。

今年是我加入平安的第十个年头。忆自己十年磨一剑的青春，忆自己逐渐丰厚的专业本领，忆与自己一同成长、不断前进的客户！为了不负韶华，我们要站在另一起点，带领我们的优才精英团队，再起航，创辉煌！

演讲保险视频篇四

大家上午好！

很高兴今天能站在这里与大家一起分享，我想借助大家热烈的掌声感谢公司给了我一个这样的机会。

我来自xxxx[]我的名字叫xxxx[]是09-15期实战演练班的学员。在这之前我参加了职前辅导班，岗前培训班等课程的学习。在实战演练班期间我获得了“一马当先奖”“保费优胜奖”和“达标奖”等多项奖励。累计保费11587元，其中长险保单10年以上期交5件，意外险保单5件。

我是湖北人，其实我接触保险这个课题已经两年多了，最早接触的是中国平安，因为我的一个好朋友是在平安做的，我的家人的保险就是跟她买的，而且我朋友一直都在做我的工作，叫我去听课，但是我一直都没时间，因为那时候白天要上班，晚上要给朋友设计图纸。我在加入中国人寿之前在南城添迪制品厂工作，是一位建筑工程师，今年5月份合同到期，公司没有和我续约。就这样我想改行了，在这里，我要再次借助大家热烈的掌声感谢袁启锋经理，谢谢您！是他带我走进了中国人寿这个大家庭，并且精心的培育我成长。通过这段时间的学习，我明白了：这个行业就是我辛辛苦苦所寻觅的行业，中国人寿就是我想要加盟的公司。因为他可以让我不用再经常去找工作了，不用再担心做了今年明年不知道在

哪儿上班，让我可以有更多的时间陪伴家人。在我加入中国人寿以后，有一个我以前的朋友又打电话给我，请我去广州黄埔去做工程主管，月薪5千。（月薪5千呀朋友们，有人想去做吗？）我很自豪的回绝了他，这要是以前我可是求之不得的呀。但是现在不同了，因为我加入了中国人寿，我不用在明年的这个时候又背着行囊去找工作了，因为我知道，要找靠山就要找一棵大树，要改行就要选择一个热门的行业。

那这样吧，我现在没有时间，晚上我再联系你吧。他说，那好，但是你要快点啊。到了晚上七点钟，我去到了他家里，我见到了他母亲，我就明白了他是怎么找到我的。之前我做陌生拜访的时候给了他母亲一张名片，而她象看贼一样的审视我说，现在家里当家的不在，等他们回来了我和他们说，叫他们打电话给你，现在就不要罗嗦了。就这样很冷漠的拒绝了我。听他弟弟说，他哥已经住在广州中山医院，已经确诊了是心脏内膜言，过两天就要做手术了，手术费用要10万，现在为医药费着急了，听人家说保险能帮他解决，就这样开始想了解保险了，他上网查了很多资料，也打了很多电话，咨询过平安的合众的泰康人寿，但是没人理睬他，因为这根本是办不到的事情。他一家人都来自揭阳，他哥有三个小孩子，都在上学，大的上六年级，最小的才6岁。来东莞开了一个小士多店维持经营，现在压力很大。我就和他详细讲解了我们的保险产品，讲了意外险是投了马上生效的，但是保不了他哥现在，还讲解了我们的健康产品—康宁终身。他最后很感激的握住了我的手说：“吴先生，很感谢你的讲解，也很后悔以前没有去了解保险。我现在明白了健康保险是怎么回事了，我打了很多电话，只有你的服务是最好的，你亲自来了我家给我做咨询宣传。”我告诉他说，您说的对。我们中国人寿的服务是最好的，所以人家说“要投就投中国人寿”。他又和我说，等忙过了这阵子我还会打电话给你，因为现在我哥哥的医药费要紧，到时候再为我和我的家人买一份保险。那是，现在是“人命关天”，我相信我还会接到这个客户的电话，下次听了他的电话就肯定是去签单的。到了这时候，我真正明白了做保险是快乐的，想想客户焦急的心

理，万般无奈的神态，我就觉得以前的烦恼和郁闷根本就算不了什么，正是有了太多这样的家庭需要我们去给他们讲解保险，给他们送去保障，正是为了让更多这样的人不再后悔，所以我们的工作才有了更多的意义。所以我对这份职业有了更深刻的认识和更多的感受。

演讲保险视频篇五

白岩松郑大演讲辞

理想不能天天想，天天想就没办法过眼前平常的日子。

房子太贵，买不起房，爱情价也更高了；做北漂的代价太高了，人际关系太难处了,,,很多年轻人觉得委屈和不幸。

不过，这些在白岩松看来，没有一代人的青春是容易的，每代人都有每代人的痛苦、挣扎和奋斗。

昨天下午，央视“名嘴”白岩松为郑大3000名学生作了一场报告，报告的题目叫“青春：用理想和现实谈谈”。

现场

学生太多，转移演讲场地

昨天，这场报告原本定在郑大综合管理中心第一报告厅举行，下午3时30分开始。这个报告厅可容纳500人，之前有人担心坐不满。

不过，后来发现担心是多余的，上午11点半有学生就开始在门外等了，中午12点半报告厅已被挤得水泄不通。

面对如此火爆的场面，郑大临时决定更换场地，学生们来到了能容纳3000多人的校体育中心。

“弟弟妹妹们，你们为自己争取了听讲座的权利，但安全第一。我先当一下郑州大学保卫处处长的角色，提醒大家一定要注意安全。”白岩松一身休闲装扮，一出现就引来一片欢呼。

谈理想

天天想理想

就没法过眼前的日子

理想很丰满，现实很骨感。

对于大学生来说，这一点也逐渐有了更深刻的体会。

白岩松说，如果天天想着理想，你就会觉得现实和理想离得太远了。

如果你拥有一个清晰理想，并把它藏在心里头，去努力做好眼前的每一件事情。也许，一段时间过后，你一抬头会发现，哟，这不是哪个叫做理想的东西吗。“理想不能天天想，天天想各位就没办法过眼前平常的日子了。”白岩松说，理想是个好东西，有时也会压得人喘不过气来。

谈青春

“没有一代人的青春是容易的”

现如今，很多年轻人感叹：房子太贵了，很多人买不起房子，爱情价更高了；想去北京做个北漂一族，代价太高了；人际关系太难处了，都不敢说“不”了。现在的很多年轻人，觉得自己这一代是最憋屈、最不幸的一代。不过，在白岩松看来，没有一代人的青春是容易的，每代人都有自己的宿命、挣扎和奋斗。季羨林去德国留学时赶上了二战爆发，在国外

回不来，一待就是10年。季老说，早知一别再也回不到母亲怀抱，宁愿待在农村老家不出来。

白岩松说，这一代年轻人没什么可抱怨的，有互联网，他们可以将自己的委屈、想法表达出来，并引起社会的关注。青春就是很残酷，有很多第一次都在青春中产生，你要抉择和挣扎，不要因为每一代人都说青春好，你便产生幻觉，只有在回忆中的青春才会是美好的。

谈素质

最重要的素质不是才华是心理

大学生要有强大的心脏，被生活一拳拳击到后，要有不倒的能力。没好的心理素质，大学生从校园里一路走出来，会特别困难。

白岩松告诫学生们，不靠谱的夸奖更容易毁人，它像鸦片一样，一定要保持警觉。他认为，一个成功的人需有一颗“强大的心脏”，一个强大的心脏对批评有耐受性，对表扬有警觉。

谈生活

生活的真相是平淡

从大学走出去的年轻人，有些到社会上发现，生活不像想象的那样。

生活的真相是什么？白岩松说，是平淡，每个离开校园走向社会的大学生最应该接受的就是平淡。

有人说过，生活，5%是幸福，5%是痛苦，其余90%是平淡。可就是，那5%的幸福，吸引着我们一路追逐。

一个聪明的人，是善于把那90%向幸福靠拢。

我想过最浪漫的事，就是陪你一起慢慢变老。礼花很漂亮，是因为一年偶尔放一回，要是天天放，有人会起诉的。

“人生跟自己的理想、事业、同伴、生命都是一场谈判，从来不会单方面的获胜。”白岩松说，因此大学生要学会双方妥协。

谈态度

最终的裁判是自己

不要活在别人的眼里

生活就像拳击手，人要学会被打而不倒。

“不怕失败才是成功的关键，但很多人都很难做到不怕输，而只有做到不怕输才可能得到成功。”白岩松说。生活中，每个人都想赢，但很少人不怕输。事实上，只有不怕输的人，才有可能赢。因为他们想到最坏的结果，并且去做，往往便能成功。

将来，高考肯定要改革，但方向不是全国一张卷。可能会有让大家信任的自主招生，它公平公正，每年不止一次高考，也不再是一考定终生。

“未来的高考，肯定不是大一统，而是多元化的。”白岩松说。

2. 大学生就业过程中出现了“拼爹”现象，家里有背景有关系的学生，很容易进一些不错的单位，没关系没背景人，却难找工作。你怎么看待这个现象？白岩松：确实会存在这种情况，但那都是个别现象。

我相信，有能力会路路通。我刚来北京的时候，不认识一个人，那么多年，我没有因为职位变化给人送礼过。

再说了，你相信领导会招那些没有能力不会干活的人吗？

3. 对你影响最大的一本书是什么？

白岩松：《新华字典》。读书，是个寻找自己的地方，而不是去读别人，而对自己影响的书太多，自己无法去评说。

这就像一顿饭吃完，你只夸了咸盐，但是醋会失落的。这个问题就像，你问我这辈子哪顿饭对我最重要。

白岩松郑大演讲

90后：十几个人坐一起，没人说话，都在拿手机跟别人聊天

在我成长的年代里，我不知道什么是新闻。因为我在内蒙古一个边疆的小城市里。在我们那没有新闻，我也不知道记者是干什么的。广播学院考试容易过，逃课没人抓，课外书随便看。

因为这个报考的。现在考广院，恨不得北大、清华的分才能进热门专业。我说，我买的是原始股。因此，有很多不认为自己的学校是名牌大学的学生，我经常给它讲我的故事，北大很牛，不是现在在那里上学的学生造成的。我们要用自己的努力，把一个学校从无名之辈变成名校。要成为原始股的购买者。人家买的是期货，不是现货。我夫人认识我的时候，我什么都不是，只是一个很可爱的人。对于爱情来说，这个就够了。

但是现在要用房子、车子来衡量是否要跟他拥有爱情。对于60后来说，连上大学都是懵懵懂懂。房子太贵，我们这一代人从来都没有想过，能买自己的房子。有人说，我们在上

海漂流，是蚁族。但是我们这一代连漂流的机会都没有。你们的痛苦是让我们羡慕的幸福。过了30之后社会才给我们这样的人提供漂流的机会。89年，我们的毕业空前绝后。我们是唱着大约在冬季，一批一批人在火车站泪洒火车站，充满了绝望，不知道未来在哪里。有时候，经历了也发生变化，那似乎是一个转折。

我待的地方是周口店。从我的窗口就能看到猿人遗址，一年就看了21次这个遗址。偶尔从周口店回北京城，第一件事就是花一块钱买一根香肠，站在马路上吃完。跟你们比，我是幸福还是痛苦？我在北京搬了八次家。我的孩子就是在搬家过程中孕育的。我一直离城市的距离保持在五环之外。白哥，你别装了，你还能买不起房子？我现在能买得起房子。本台最后一次分房子，我排倒数第一。我肯定拿不到朝向好的房子，“没关系，朝下我都要！”成了中央电视台的至理名言。这是我们这一代的故事。

抱怨的。幸运的你们，由于有了互联网，可以把你们的委屈和抱怨让世界看到，于是诞生了蚁族、北漂，这是痛苦中的幸福。社会应该关爱你们，但不是溺爱。身在青春期的应该明白，天上不会掉馅饼，如果掉，于是铁饼。

21岁，我们走出青春的沼泽地。这首诗，我回想起来的时候，青春回忆的时候很美好浪漫，但经历的时候很残酷。青春就是残酷，人生的很多次第一次都在青春期，你要抉择，不要以为每一代人都说青春好，你便产生了幻觉。我经常会受到我在青春期的时候经历的痛苦和挣扎。我们在实习的时候，集体口号是，装孙子。我们那一代人比你们更艰难，也比你们更会找艰难。我们那个时候要打水、拖地，你们不用了，有饮水机、有清洁工人。青春既然是不容易的，面对它。这是作为过来人的感慨，有的有用，有的没用。

靠谱的表扬更会毁人。对批评有耐受性，对表扬有警觉。

第二，17年前，龙永图那时候入关谈判，他问我什么叫谈判，不就是像你们一样么，跟对手在争斗在吵架。他说，不，谈判一门双方妥协的艺术。我是在年到40的时候才明白这个道理。任何单方面的谈判，不是谈判，是战争、侵略。人跟自己的理想、事业、同伴、生命都是一场谈判，从来不会单方面的获胜。只有双方妥协才是一种获胜。你怎么能够完全让生命按照你认为的方向去走呢？那不是谈判，那是你对生命发动的战争。爱情、婚姻也如此。离婚的一定是有一方不妥协，或者双方都不妥协。关键时刻，伤人的那句话能够憋住，才会有传奇。踢足球也是一样，我现在一周两场球，我的队友有三分之一是国家队。别忘了，我四十多了。要学会用40岁的方式去踢足球。各种伤痛都经历了，我还在用20多岁的方式去踢，很暴力、很想获得胜利，但是我现在明白了，我必须妥协。第三，生活的真相是什么呢？平淡。今天7月5号，郑大的毕业生已经离校了。每一个从大学校园走向社会、生活的时候，最重要的就是要接受平淡的日子。生活5%是幸福、5%是痛苦，剩下都是平淡。那5%的幸福，就像是铁钳子上叉的肉，吸引我们跑完了全程。我现在当着几千人，众星捧月，但是不是，是我在伺候你们，因为我不一定愿意来。新闻，是一个树欲静而风不止的行业。永远不能保证未来会发生什么。计划没有变化快，变化没有电话快。但更多的时候是平淡。一对中年夫妻在家里，老公开电视、老婆织毛衣，之后洗脚，睡觉，你觉得这样的生活怎么样？快离了吧。我想过最浪漫的事，就是陪你一起慢慢变老。礼花很漂亮，是因为一年偶尔放一回，要是天天放，你会起诉我。

在美国做记者，做编辑，最初的时间是跟着车跑，一跑就是好几年，你接受么？要接受，提早明白生活是平淡的。

我说是新华字典。一顿饭吃完，你只夸了咸盐，但是醋会失落的。那是一个你寻找自己的地方，而不是去读别人。对我影响的书太多了，我没法去一一评说。对于我来说，大学的四年，对于成为今天的我，是最重要的四年。刚入学的孩子是一样的，四年后，不一样了。没有任何杂质的友情，第一

位；见证了你和这个国家的情感，第二位；学会了逆向思维；学会了如何用新闻眼光来看待自己；学会了如何学习。我是个到现在依然本科的大学毕业生。我就想知道一个本科生究竟能走多远。

中国的高考有万千个毛病，但目前是最公平的。高考要改革，可不是你的方向。中国的高考，一定要告别一张卷子。要让高校自主招生，你还要信任它，公平。高考的未来，恰恰不是大一统，而是多元化。

新闻联播你有权不看，但你无权扼杀。

面对就好，去经历就好。没事别找事，有事别怕事。

你自己定义成功。我从来不庆幸，这是命。总有人跟我说，哎呀，辛苦；我说，不，命苦。从事任何职业都是一个工具，不是一首歌、不是一个节目，而是态度。偶尔自卑的人才可能成功。一件事交到你手里，你不那么自信，有点自卑，你就会付出120%的努力，事儿就能做好。