

最新探索与发现演讲稿(模板8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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

探索与发现演讲稿篇一

劳动是人类的本质活动，是推动人类社会进步的根本力量。人世间的一切幸福都来自辛勤的劳动，只有通过辛勤劳动才能实现人世间的美好梦想。劳动光荣、创造伟大，是人类文明进步的铁律。“民生在勤，勤则不匮。”中华民族是勤于劳动、善于创造的民族，勤劳智慧的中国人造就了中华民族的辉煌历史。新中国成立后特别是改革开放以来，在中国共产党领导下，全国各族人民焕发主人翁精神，用自己的辛勤劳动创造了一个又一个奇迹。

正是因为劳动创造，我们拥有了历史的辉煌；也正是因为劳动创造，我们拥有了今天的成就。”今天，我们比历史上任何时期都更接近实现中华民族伟大复兴的目标。面向未来，决胜全面建成小康社会，建成富强民主文明和谐的社会主义现代化国家，实现中华民族伟大复兴的中国梦，根本上靠劳动、靠劳动者创造。特别是在当今时代，随着科技进步、社会生产力提高，劳动的方式和内涵也在发生深刻变化。劳动者素质对一个国家、一个民族发展至关重要。劳动者的知识和才能积累越多，创造能力就越大。提高包括广大劳动者在内的全民族文明素质和科学文化素质，是中华民族发展的长远大计。

我们在实施“十三五”规划中，要认真贯彻尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造的重大方针，大力弘扬劳动光荣、知识崇高、人才宝贵、创造伟大的时代新风，牢固树立和贯

彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，积极推进大众创业、万众创新，练就一身真本领，掌握一手好技术，努力做知识型、技术型、创新型的劳动者。要在实现中华民族伟大复兴中国梦的奋斗中，通过辛勤劳动、诚实劳动，彰显劳动的伟大力量，弘扬劳动的伟大品格，把发展推向新境界，让梦想抵达新高度。劳动最光荣，工人最伟大。我国工人阶级从来都具有走在前列、勇挑重担的光荣传统，是我们党最坚实最可靠的阶级基础。

我国工人运动从来都同党的中心任务紧密联系在一起，在党的领导下团结带领全国人民，不畏艰险、奋力拼搏、艰苦创业、开拓进取，为实现民族独立、国家富强和人民幸福建立了不朽的功勋。劳动模范始终是我国工人阶级中一个闪光的群体，“爱岗敬业、争创一流，艰苦奋斗、勇于创新，淡泊名利、甘于奉献”的劳模精神永远是我们极为宝贵的精神财富。不论时代怎样变迁，不论社会怎样变化，我们党全心全意依靠工人阶级的根本方针都不能忘记、不能淡化，我国工人阶级地位和作用都不容动摇、不容忽视。在我们社会主义国家，一切劳动，无论是体力劳动还是脑力劳动，都值得尊重和鼓励；一切创造，无论是个人创造还是集体创造，都值得点赞和表彰。

我国工人阶级和广大劳动群众要增强历史使命感和责任感，增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，牢固树立中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信，大力弘扬劳模精神，自觉把人生理想、家庭幸福融入国家富强、民族复兴的伟业之中，把个人梦与中国梦紧密联系在一起，把实现党和国家确立的发展目标变成自己的自觉行动，为全面建成小康社会、坚持和发展中国特色社会主义作出更大的贡献。

探索与发现演讲稿篇二

作者：林牧雅格

午间的阳光挑逗我慵懒的神经，
我大口朵颐着极品猫粮的诱惑，
咀嚼着上唇贴下唇狂吻自己的激情。
那些曾经香醇的残渣碎片，
见证我们纯洁的爱恋。
童话故事入不了我的眼，
我只钟爱我的动画片。
噢，晚饭时间到了，
噢，我亲爱的猫粮。

探索与发现演讲稿篇三

大家好！

今天我要演讲的题目是《传承劳动精神，创造幸福生活》。

一提到劳动，大家总会第一时间说出：“民生在勤，勤则不匮”，的确如此，劳动就像是无穷无尽的财富，只要你肯付出汗水，你便会有收获，它更像是一位老师，让我们从中收获技能。劳动不仅仅和我们现在的生活有关，它甚至与我们的未来也息息相关，所以我们应该重视劳动，一同为我们的未来打好基础。

可是在我们身边依旧有些同学已经习惯了那一种衣来伸手，饭来张口的生活，他们认为劳动是可有可无的东西，他们没有理解到劳动的意义，他们只觉得劳动只不过是消遣时间的一种方式。

但是他们可曾想过，如果没有劳动，难道他们还可以坐在舒适的教室里边吹空调边上课，难道他们还可以天天都不用饿着肚子，难道他们还可以享受到高科技产品，这所有的一切都不是从天上掉下来的，都是从古至今人们用自己的汗水，拼搏回来的。

也许很多人会问，何为劳动，其实劳动的意义很简单，劳动只不过是人生成长中的考验，是我们生活常识与技能的提高，提高我们的生活水平，让我们收获更多的幸福感，它是非常美好的快乐源泉，它像一支画笔，给世间万物描绘出美丽的颜色，同时也表达出人们对美好生活的向往。

袁隆平爷爷为什么会研究出杂交水稻，他之所以有这些成就可是不是他突然有一天凭空想出来的，这都是因为他每天都到田里去对水稻进行观察与研究，无论是烈日当空还是狂风暴雨，他都依旧尽职尽责的成果，他每天都在劳动，他在劳动中得到收获，用劳动体现他的人生价值。

虽然我们现在拥有幸福美满的生活，可是这并不代表我们可以放弃劳动，我们要不断进步，要去为未来的生活做准备，所以，我们必须发扬中国民族的优秀品质，让我们身边的人意识到劳动的重要性，只有每个人都有这种意识，每个人都会为之而努力，我们的生活才会更加幸福美满。

最后，我希望同学们可以爱上劳动，可以为祖国的发展贡献出自己的力量，可以把我们中国的优良传统传承下去！

谢谢大家，我的演讲完毕。

探索与发现演讲稿篇四

大家好在作为服务型企业，以服务创造价值是企业长久使命。服务型企业不再局限于过去的第三产业还包括制造业、金融业、轻工业、党政机关这些从某种角度上来说都是服务型企业。服务和创新是放之四海而皆准的服务准则。

现在市场的竞争已从过去单一价格战转为品牌战。品牌的基础是企业文化，企业文化的根基在客户。企业在客户竞争方面的核心问题是：“我们为客户提供了什么样的价值？”这些价值是否是无可替代的。世界著名的市场营销学权威菲利普·科特勒认为，客户的价值是一个整体，主要是指客户从给定产品和服务中所期望得到的所有利益。要使价值最大化，主要可通过四个要素来增加其价值，即：产品、服务、人员和形象。而客户要获得一定的价值也是需要付出一定的成本的，主要有货币成本、时间成本、体力成本、精神成本等。只要客户的价值减去客户的成本的差额部分越多，客户所享有的“利润”（或利益）就越大，那么，如此经营的企业就越有竞争力。

服务属于企业的软实力，看不见摸不着却能真切的感觉得到。服务型企业将无形的服务转化为给客户带来可感受到有形的价值。这种价值就需要不断通过服务创新来完成。服务创新不是创造新的服务，而是通过创造性思考整合现有资源、深入探究客户尚未意识到的需求逐一超出客户预期的满足。海底捞，仅靠过硬的服务这一项就掀起整个餐饮业乃至商业关于服务模式的思考。

客户流失严重，开发新客户所花费的精力是留住老客户的5倍。增加客户黏性单靠同质化的产品是不够的，还需要人性化的服务，定制不同需求。越是高端客户对服务越发看重，从情感、流程、环境等环节上细微却精准的服务上足以打动他们。购买化妆品，其实是为了留住美丽；购买减肥药，是为了保持窈窕身材；购买电钻，是为了墙上的洞；去星巴克喝咖啡，

是为了体验咖啡文化；客户购买什么不重要，重要的是他想通过这种购买获得什么或解决什么问题。如果找到症结，解决，皆大欢喜。

听过一个历史段子：话说慈禧大寿，百官纷纷绞尽脑汁准备寿礼。金银珠宝，慈禧收了无数，也没有欢喜之情。刘墉端上一青花瓷大碗，碗里盛着刚刚煮好的清水面条。刘墉对慈禧说：这是给您的寿礼，名为“心慈面软”。慈禧大悦，厚赏无数。

慈禧当权，对名利、财物是不屑的。但不论做到多高位置权利多大，终归还是一个女人，希望得到别人的对她最妥帖赞美。不论她做过多少“脸酸心硬”的事还是想树立为人和善的好口碑，不论年纪多么大还是爱漂亮，希望面色娇媚。刘墉一碗面，将慈禧身心都大夸一遍，慈禧怎么能不高兴。

慈禧就好像是服务的大客户，他们需要的不一定是财物、名利或许一件小事、一句话就能打动，如何找到引爆点，如何满足。以后将撰文深入阐述。

我的演讲到此结束，谢谢大家。

探索与发现演讲稿篇五

各位同事：

上午好，欢迎大家参加集团一年一度的人力资源盛会。大会指定我代表复星人力资源条线做主旨发言，我发言的题目是“管理融于服务，服务创造价值”。

“通过管理与服务，推动企业成长”，是郭总在去年的人力资源年会的对我们复星广大人力资源工作者的寄语□

企业变大了，自然会带来的人才量的短缺，人才特质要求会不一样，组织架构、管理体系、游戏规则等等需要改变的问题。我们要有大企业的视野，但又要防止大企业病。随着上市，我们复星面临的主要竞争对手要么是垄断的中央企业，要么是已经大而强的世界五百强企业，和他们比，我们要时刻想着我们的比较优势，千万不能大企业的规模优势，还没来的及体现，我们倒患了恐龙病。这一点是我们在考虑2019年乃至今后很长一段时间工作需要注意的。

劳动合同法带来的机遇和挑战，我就不多说了，相信年前hr有很大一块工作是在积极贯彻新的劳动合同法。这里我就想提醒一点，我们的精力除了让我们的制度行为适法外，要关注如何让新的劳动合同法为我们所用，即把它看作机遇，而不仅是挑战。

客户流失严重，开发新客户所花费的精力是留住老客户的5倍。增加客户黏性单靠同质化的产品是不够的，还需要人性化的服务，定制不同需求。越是高端客户对服务越发看重，从情感、流程、环境等环节上细微却精准的服务上足以打动他们。购买化妆品，其实是为了留住美丽；购买减肥药，是为了保持窈窕身材；购买电钻，是为了墙上的洞；去星巴克喝咖啡，是为了体验咖啡文化；客户购买什么不重要，重要的是他想通过这种购买获得什么或解决什么问题。如果找到症结，解决，皆大欢喜。

听过一个历史段子：话说慈禧大寿，百官纷纷绞尽脑汁准备寿礼。金银珠宝，慈禧收了无数，也没有欢喜之情。刘墉端上一青花瓷大碗，碗里盛着刚刚煮好的清水面条。刘墉对慈禧说：这是给您的寿礼，名为“心慈面软”。慈禧大悦，厚赏无数。

慈禧当权，对名利、财物是不屑的。但不论做到多高位置权利多大，终归还是一个女人，希望得到别人的对她最妥帖赞美。不论她做过多少“脸酸心硬”的事还是想树立为人和善

的好口碑，不论年纪多么大还是爱漂亮，希望面色娇媚。刘墉一碗面，将慈禧身心都大夸一遍，慈禧怎么能不高兴。

慈禧就好像是服务的大客户，他们需要的不一定是财物、名利或许一件小事、一句话就能打动，如何找到引爆点，如何满足。以后将撰文深入阐述。

我的演讲到此结束，谢谢大家。

各位领导，各位同事：大家好在

作为服务型企业，以服务创造价值是企业长久使命。服务企业不再局限于过去的第三产业还包括制造业、金融业、轻工业、党政机关这些从某种角度上来说都是服务型企业。服务和创新是放之四海而皆准的服务准则。

现在市场的竞争已从过去单一价格战转为品牌战。品牌的基础是企业文化，企业文化的根基在客户。企业在客户竞争方面的核心问题是：“我们为客户提供了什么样的价值？”这些价值是否是无可替代的。世界著名的市场营销学权威菲利普·科特勒认为，客户的价值是一个整体，主要是指客户从给定产品和服务中所期望得到的所有利益。要使价值最大化，主要可通过四个要素来增加其价值，即：产品、服务、人员和形象。而客户要获得一定的价值也是需要付出一定的成本的，主要有货币成本、时间成本、体力成本、精神成本等。只要客户的价值减去客户的成本的差额部分越多，客户所享有的“利润”（或利益）就越大，那么，如此经营的企业就越有竞争力。

服务属于企业的软实力，看不见摸不着却能真切的感觉得到。服务型企业将无形的服务转化为给客户带来可感受到有形的价值。这种价值就需要不断通过服务创新来完成。服务创新不是创造新的服务，而是通过创造性思考整合现有资源、深入探究客户尚未意识到的需求逐一超出客户预期的满足。海

底捞，仅靠过硬的服务这一项就掀起整个餐饮业乃至商业关于服务模式的思考。

试想，当购买者心满意足的从厂商拿到一件产品，我们再回以一个微笑，这该是多么生动美好的画面！本着以“微笑服务”为宗旨，企业本身与消费者进行着互动，不断沟通不断磨合，不断调节市场方向，迎合时常需求。这样，我们才能做的更好。

然而，回归到国企的立场。开办国企的目的仍是创造社会财富，凝聚社会信心与创造就业条件。在百年难遇的金融危机冲击下，许多资本家，银行家一夜之间从百万富翁变成了贫乞，这对于我们来说不得不说是是一个警示。做实业，就要多到家。妄想一步登到搞资本，那恐怕是“高处不胜寒”。

于是就需要我们稳扎稳打的盈利。这种盈利，既来自于出售产品创造的经济效益，也来自于我们创造的社会价值。

首先，国企为国民增加财产收入，支撑国家经济命脉仍然是我们的的重要工作。随着一些中小型企业，民营企业的蓬勃发展，国有企业将面临更大的挑战，怎样才能保持创收的稳增长？我说过，产品质量，是一项硬性指标。另外就是日趋成熟的经营体制和管理方式。

然后，作为国企，更应当担当起一分社会责任。向“5.12”地震受灾难民捐款，周济仍挣扎在平捆下以下的孩子们，是我们义不容辞的责任。我们是面临国民的企业。对待社会，对待国家应该有一分责任感。只有真心服务社会，才能创造不朽的佳话。

总的来说，服务创造价值。当前我国的市场和经济正经历着巨大转型。只有抓住机遇，不断创新，大胆实践，重视基础，真心服务社会，我们必将在这一仗里取得完胜！

谢谢。

各位领导，各位同事：

大家下午好，我今天演讲的主题是：服务创造价值

全球经济迅猛发展，科技日新月异。根据最新的调查结果来看，中国取代德国成为世界第二大经济体。这对于中国来看，既是机遇，又是一次挑战。撇开作为传统根基的农业，工业这第一第二产业，第三产业的兴旺与否往往成为衡量一个国家经济是否发展的重要指标。

那么，作为民族工业的骄傲的长虹国企，应该怎样在这里历史的风口浪尖上把握自己，更加融入国际金融体系呢？那些所谓权威，教授的“金点子”往往过空过大。作为一个长虹人，我们坚信——服务创造价值。

一所能够传世的伟大企业，必然有其不朽之处，我想长虹，是与其完美的服务态度和服务精神被购买者，甚至是被世界所接受。这种服务，不仅体现在她过硬的技术，还在于她良好的销售态度和经营理念。“没有金刚钻，不揽瓷器活”。技术要求是一个企业立于不败之地的硬性指标。我们知道，消费者最注重的仍然是产品的质量，所以在一些细微的细节，我们必须力求完美，精益求精。

良好的销售态度和经营理念是产品的销售的强大后盾。一个产品通过零件组装，流水线的操作，到最后的出厂，每一步都凝聚着“长虹人”的心血，若它最后落得个积压仓库的下场，未免太够可怜。所以销售部的工作尤为重要，包括善待出厂产品，推销新款产品，做好售后服务工作，这一系列环节必不可少。它从细微处体现长虹对每一位购买者的关怀，也体现出长虹企业的凝聚力。

探索与发现演讲稿篇六

大家好，在作为服务型企业，以服务创造价值是企业长久使命。服务型企业不再局限于过去的第三产业还包括制造业、金融业、轻工业、党政机关这些从某种角度上来说都是服务型企业。服务和创新是放之四海而皆准的服务准则。

现在市场的竞争已从过去单一价格战转为品牌战。品牌的基础是企业文化，企业文化的根基在客户。企业在客户竞争方面的核心问题是：“我们为客户提供了什么样的价值？”这些价值是否是无可替代的。世界著名的市场营销学权威菲利普·科特勒认为，客户的价值是一个整体，主要是指客户从给定产品和服务中所期望得到的所有利益。要使价值最大化，主要可通过四个要素来增加其价值，即：产品、服务、人员和形象。而客户要获得一定的价值也是需要付出一定的成本的，主要有货币成本、时间成本、体力成本、精神成本等。只要客户的价值减去客户的成本的差额部分越多，客户所享有的“利润”（或利益）就越大，那么，如此经营的企业就越有竞争力。

服务属于企业的软实力，看不见摸不着却能真切地感受得到。服务型企业将无形的服务转化为给客户带来可感受到有形的价值。这种价值就需要不断通过服务创新来完成。服务创新不是创造新的服务，而是通过创造性思考整合现有资源、深入探究客户尚未意识到的需求逐一超出客户预期的满足。海底捞，仅靠过硬的服务这一项就掀起整个餐饮业乃至商业关于服务模式的思考。

客户流失严重，开发新客户所花费的精力是留住老客户的5倍。增加客户黏性单靠同质化的产品是不够的，还需要人性化的服务，定制不同需求。越是高端客户对服务越发看重，从情感、流程、环境等环节上细微却精准的服务上足以打动他们。购买化妆品，其实是为了留住美丽；购买减肥药，是为了保持窈窕身材；购买电钻，是为了墙上的洞；去星巴克喝咖啡，

是为了体验咖啡文化；客户购买什么不重要，重要的是他想通过这种购买获得什么或解决什么问题。如果找到症结，解决，皆大欢喜。

听过一个历史段子：话说慈禧大寿，百官纷纷绞尽脑汁准备寿礼。金银珠宝，慈禧收了无数，也没有欢喜之情。刘墉端上一青花瓷大碗，碗里盛着刚刚煮好的清水面条。刘墉对慈禧说：这是给您的寿礼，名为“心慈面软”。慈禧大悦，厚赏无数。

慈禧当权，对名利、财物是不屑的。但不论做到多高位置权利多大，终归还是一个女人，希望得到别人的对她最妥帖赞美。不论她做过多少“脸酸心硬”的事还是想树立为人和善的好口碑，不论年纪多么大还是爱漂亮，希望面色娇媚。刘墉一碗面，将慈禧身心都大夸一遍，慈禧怎么能不高兴。

慈禧就好像是服务的大客户，他们需要的不一定是财物、名利或许一件小事、一句话就能打动，如何找到引爆点，如何满足。以后将撰文深入阐述。

我的演讲到此结束，谢谢大家。

探索与发现演讲稿篇七

大家好。我是来自克拉玛依市第一中学的左昀可，今天我演讲的题目是劳动创造美好生活。

其实对于劳动，我们应该是很熟悉的了，从小时候背的锄禾日当午，汗滴禾下土。谁知盘中餐，粒粒皆辛苦。到童孙未解供耕织，也傍桑阴学种瓜，再到田家少闲月，五月人倍忙。莫里斯曾经说过劳动是生命的法则，也是最美的果实。马克思曾经说过劳动创造世界。高尔基曾经说过，我知道什么是劳动，它是世界上一切欢乐而美好事情的源泉。可见劳动，是人类永恒的主题。

劳动能磨砺我们的意志，修身养德。这一点从我国古代所说治家当中就有所体现。曾国藩的家训中提到“子侄除读书外，教之扫屋，抹桌凳，收粪，除草。是极大好事，切不可以为有损架子而有不为也。”可见在当时人们看来，使后代养成勤劳吃苦的习惯，是可以修身养性培养德行的。从小勤恳劳动，意志和心境便能逐渐被磨练。长大后做人才踏踏实实，做事才不骄不躁。

劳动使我们发现自己，也更是可以帮助我们实现自我价值。在劳动的过程中你静下心来，可能会发现“原来我能干好这样的事，原来我也可以这么耐心，原来我很适合干这一行，原来我这么厉害！”往往劳动所给我们带来的思考与成就感才是最宝贵的财富，认识自己才是最本质的目标。

劳动带来发展与成就，从举世闻名的金字塔到蜿蜒盘旋的万里长城；从神秘壮观的吴哥窟到鬼斧神工的佩特拉古城。他们诞生于勤劳的双手之下，同时也是人类智慧的结晶。放眼现在从中国天眼探索天空，到墨子号量子卫星发射成功，从创造奇迹的北京大兴国际机场，到万众瞩目的港珠澳大桥通车，这些都是苦干实干中来之不易的成就！

说到这有的人或许还是会说，科技进步这么快，劳动的事，以后交给人工智能不行吗？而且劳动还费时间。如果这样想那就大错特错了，科技进步和人工智能难道不需要科研人员的辛勤劳动吗？而且等到人工智能能够真正代替人类劳动的那一天，还有很长时间需要我们付诸于行动。同时劳动的价值是不能用时间衡量的。没有劳动，哪来的华为5g？没有劳动，哪来供我们休闲娱乐的网络游戏？凡事想不劳而获肯定行不通，一个吃不了苦，不愿劳动。不会劳动的人也注定无法在社会上立足。

中国的未来属于青少年，中华民族的未来也属于青年。抓住机遇，脚踏实地，成就一番事业是我们的目标。担起重任，不言放弃，做新时代的奋斗者是我们的使命。

作为新时代的青少年，我们要向老一辈奋斗者们学习，学会创新，奉献，拼搏，工匠精神等等。从心系祖国奉献一生的两弹元勋于敏，钱学森，邓稼先，到宁可少活20年，也要拿下大油田的铁人王进喜，再到践行誓言日夜思索的中国杂交水稻之父袁隆平和直面生死，用一生做了一件铸国之重器大事的天眼之父南仁东。最后到精益求精坚持不懈的大国工匠高凤林，李万军，刘云清。每一位都是砥砺前行，将爱国情怀熔铸于强国梦想之中的人，一思尚存，此志不懈！他们才是我们最值得崇拜的人，他们可贵的精神品质更是值得我们铭记一生。

作为新时代的青少年，我们要摒弃不爱劳动，不会劳动的坏毛病。从小事做起，体验生活甘苦。从亲手做一顿饭，养一株花，栽一棵树到卖一次报纸，裁剪一件衣服，换一次灯泡，买一次药，做一次社会志愿服务，参与一次秋收农忙，假期打一次工，做一次城市绿化设计……直到以后真正的贡献自己的价值！

作为新时代的青少年，我们还要以优秀的同龄人为榜样，勉励自己久久为功，砥砺前行。从实力派音乐创作人宿涵到15岁解决斐波拉契数列与贝祖数估计的谈方琳，再到国际创客马拉松大赛联合创始人高二学生张劭麟，无锡小霍金陈籽蓬和全自动机器人发明者覃政，他们以一己之力，为我们这一代青少年照亮了前行的路，我们也应以此为目标追寻未来的路。

最后，我想说“人生最大的快乐是自己的劳动得到了成果。”让我们共同从这一刻开始，重新认识劳动，树立劳动观念，尊重劳动，学会创新劳动，做新时代的劳动者！

探索与发现演讲稿篇八

经过了一个全民防疫、闭门不出的特殊假期后，刚刚过去

的“五一”小长假一定让大家放松不少，出门游玩的喜悦让很多人忘记了“五一”除了是一个愉快的假期，还是国际劳动节。

劳动是人类社会赖以生存和发展的基础。马克思说，任何一个民族，如果停止劳动，不要说一年，就是几个星期，也要灭亡。小到身边的环境卫生，大到一个国家的荣辱兴衰，莫不依靠劳动。就说这次疫情吧，我们之所以能够快速战胜新冠肺炎，得益于医护人员、警察、建筑工人、外卖小哥等许许多多普通人的辛勤劳动；我们之所以能够在疫情初期迅速产出大量合格的医疗物资，得益于医药行业人员的诚实劳动；我们之所以能够对彻底战胜疫情越来越有信心，得益于科研人员的创造性劳动。

辛勤劳动是美好生活的基础。看看我们身边那些勤劳的人，他们收获富足美满的家庭，收获幸福快乐的生活，收获安宁喜乐的人生，更收获了他人的肯定和赞扬。校园的美好环境同样来缘于辛勤的劳动，有的同学把公共区打扫得一尘不染，有的同学把教室清理得整洁如新，有的同学把书架整理得井井有条，当我们享受着这些美好的环境时，都会对他们称赞有加。

诚实劳动是安定生活的来源。为什么我要用安定这个词呢？请大家想一想，假货、诈骗、谣言等不诚实的现象是否已经造成了社会的不安定呢？更不用说受害者的生活了。假币案件大家都听说过不少，湖南娄底的李大爷原本就家境贫寒，老伴又不幸因脑溢血偏瘫在床，李大爷拿着好不容易收获的一点水果去市场贩卖，本想卖个好价钱给老伴买一些营养品，可是一堆水果换来的却是一张假币，老人又气又急，晕倒在地，最终撒手人寰。不知道那位用假币买水果的人如何能够安心享用老人的劳动果实，不知道李大爷的老伴该如何面对今后的生活。

就我而言，一次不诚实劳动的经历一直让我难以忘怀。那是

一次小长假，老师布置了一篇游玩的作文。因为要出门去玩好几天，我又不想带作业出去，就打算在放假第一天把作业全部搞定。于是，我开始闭门造车，把网上看到的几篇旅游攻略打乱重组后造就了自己的作文，虽说相似度高达80%，但我侥幸地认为老师根本发现不了。随后的几天我一直在忐忑中度过，因为几乎每一个景点的讲解词都出现在我的作文里了，天哪，这可怎么好啊！妈妈发现了我的小心思，我只好如实招供。老妈笑着说：“以你的本事，逛了这一圈，一篇作文肯定不在话下。”是啊，我为什么要去网上抄呢？我自己的观察、自己的感受居然都用别人的话代替了，真的太不划算了！假期的最后一天，我提起笔来，文思泉涌，一篇美文顺利诞生，看看，诚实劳动的结果多么美好！

创造性劳动是通往文明生活的必经之路。泱泱华夏五千年，多少神话故事都和劳动结下了不解之缘。神农氏教会人们农耕稼穡，伏羲氏教会人们结网捕鱼、嫫祖教会人们养蚕织布，在这些古老的故事里，总是闪烁着智慧的光芒，我们的祖先在辛勤的劳动中不断观察、不断总结，每一次创造性的发明都能让他们的生活向着文明更进一步。放眼当下，九天揽月、深海潜龙的梦想已经实现，劳动者用智慧和创造编织着崭新的神话！

同学们，为实现中华民族伟大复兴的中国梦，让我们用辛勤劳动实现美好的梦想，用诚实劳动破解一切难题，用创造性劳动铸就生命中的辉煌！