

2023年创新创业演讲稿(汇总7篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

创新创业演讲稿篇一

亲爱的同学们，敬爱的各位评委们。今天很荣幸的能站在这个小小的舞台中间，有一个展示自己以及我们团队的机会。此时内心充满着激动，也夹杂着紧张。

在座各位，我们都正值青春年华，不知你是否听过这样一句话“让青春的烈火燃烧，让生命的闪电划过天空，用所有的热情换回时间，让年轻的梦没有终点”。在做给位的青春烈火是否燃烧着你是否愿意让它可续永恒得燃烧着是否愿意让自己年轻的梦延续到现实，递增到永远。

纵观古今，有不计其数的前辈先人为了自己的梦想而付出心血，撒下汗水。梦，对每个人来说都是必不可少的。有梦才有一切。但梦的形式形形色色，各色各样。我们现在所学的、所做的一切都是为了以后能在社会上找到一份好工作，一份好收入，一个好生活，园一个好梦。

为了梦想，我们必须付出，要奋斗，要拼搏。今天，很幸运的有了一个机会，一个为展现梦想的时机-----我们的创业梦。在这里我将携手我们的团队和大家一同分享我们的创业想法。

就目前大学生就业是一个难以解决的难题。这针对全体大学生来说是一个严峻的挑战。于此同时在校的大学生也形成了一块丰富的资源。如果能充分利用好这个份资源，所带来

的效益是不可计量的。也真是针对于此，我们创业想法的出发点就来源于此。总体设想如下：在在校大学生与社会之间成立一个正规的、系统的组织，此组织不同于中介，也不同于网络交际平台。这个组织主要经营业务代理，兼职聘请，活动赞助，组团旅游。这就是我们的产品。看着似乎不具什么特色，但是针对企业和学生来说有这样一个组织机构给他们带来的便利相信是不言而喻的。

如果你是一个学生，经历高考，来到大学。现在在坐每一位同学都不想平平淡淡的度过自己的大学生活就像高中一样，忙碌，不停的忙碌着学习。大学本来就是一个小小的社会，如果还像高中一样，我相信很多人会说youareout!!!在大学里面学习方法要转型，你只有知识而没有经验进一个企业很难立足的，有多少企业宁愿要经验丰富的，也不要刚出道的学生。而我们这里给你提供了获取足够经验的机会。当你想要增长阅历，寻找兼职无从下手时；当你看到墙上兼职广告而无辜受骗时；当你即将毕业到实验单位没有着落时；当你学校或者组织为了举办大型活动而没有赞助商时。会想到这样的一个组织，我们都会及时给你们提供服务，提供帮助，更加提供机会。将企业的最新动态分享给你。难道你们不懂得成功只属于时刻有准备的人吗我相信不会不懂的。你是选给你机会让你选择还是让机会去选择你我想相信你们选择前者，让自己选择机会。

就企业而言，他们要人才，要人力资源，大学生不就是最好的资源吗这里汇聚着精英。但是，他们为了寻找这些资源，要不停的做着广告宣传，不停的到处来回奔波，谁想这样做我相信他们谁都不想这样。然而突然有一个组织能够帮他们奔波，而且带给他们的是他们想要的资源，甚至会比他们想要的更好，难道他们就不愿把他们的广告费呀，人力费用呀……这些那些的费用给我们吗我相信他们很乐意，非常的乐意。

我们组织机构另一大优点：提供外出旅游服务。在校的每个

大学生内心都希望自己的生活能够充满价值，充满意义，也想使以后对自己的生活有一段段充满阳光的回忆。外出旅游是越来越多的大学生所喜欢的业余生活，一是能够陶冶情操，二是增加阅历，三是能够放松心情。对此我们提出外出旅游这一产品。我们可以为你们联系旅行社，我们会尽我们最大的力量去帮你们获得比你们自己出去找旅行社更好的服务。外加现在很多大学都有旅游专业，为什么我们不能充分利用这点资源呢让大学里面的旅游专业的同学当导游，一可以帮助这些同学积累经验，为以后就业多一份保障，二来可以增加学生与学生之间情感友谊，游山玩水同时，认识更多好友。有句话说得好“朋友多了路好走。”我觉得这句话说得很有道理。

创业，成才，是每个人都渴望的。以上是我们团队的创业想法，虽然不是很具体，但是每个细节大家都会抱着百分百认真的心态思考。由于时间限制，我们想法的详细方案不能拿出来给大家分享，但是我们会在以后的比赛中逐步地给大家呈现一个完美的创业方案。创业的激情将会永远伴随我们，没有了激情也就相当于你失去的. 拼搏的动力，高瞻远瞩的信心。不论成败，我们都将以高昂的姿态，饱满的面貌来面对它，因为它汇聚着我们的汗水，心血，智慧。哪怕失败，但是塞翁失马，焉知非福]在每一个失败中都含有成功的因子，我相信从失败中学到的东西，要比成功中学到的东西多。

在座的各位，内心都有创业的激情，都有属于自己的一份创业想法。前进的号角已经在无形中为我们吹响，大学生自主创业是时代也随着历史的车轮驶到了我们这个年代，未来在召唤着我们这些热血青年，你准备好了吗自己的那远航的巨轮你构建好了吗创造属于你自己的事业，想的[]let'sgo!

创新创业演讲稿篇二

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……

创新创业演讲稿篇三

可能大家不知道，我为什么要把声音提得这样高，因为啊，一是我尊重大家，而是我害怕上台说话，特别是面对咱们这些帅哥靓女莘莘学子，更是胆怯，因为也许不久的将来，听我演讲的人们，将会是领导，将会是艺术界出伦拔萃的人物，当然，也有可能是我的老板。

今天，我们要谈的是关于就业的问题。这是一个老生常谈的问题。我当初读书的时候，我的理想很大，很宏伟，那是一个令人激动的奋斗目标，是什么理想呢？我的理想是做一名电影放映员。

大学生毕业找工作，是人生中一件非常重要的事情，找不到工作，却是件非常痛苦的事情。但是并不能说明咱们没工作能力，也不是说咱们没工作经验。

在元朝建立初期的一个风和日丽的下午，一个年轻人跋山涉水，他走过居庸关，跨过蒙古草原，他一直来到了正在关外带兵作战的成吉思汗的帐篷外，年轻人向卫兵说明来意后，卫兵仔细搜查了他的身上是否是武器，发现没有，然后让他走进帐篷。成吉思汗见来人很有礼貌，加上那几天他正感冒

好一点，心情也高兴，大手一挥，说你坐下你坐下，问到，你来找我有事情么？这一问才知道，原来年轻人是来找工作的，成吉思汗很是惊奇，一般很少有人找工作直接找他的，而且这个年轻人应聘表也没填过，笔试也没参加过。下面的官员也没发个电子邮件或打个电话通知说，有这样一个年轻人要来应聘。年轻人是甩着两条腿就直接来找成吉思汗面试了。成吉思汗想想这家伙也挺搞笑的，反正也闲着也是闲着，正没有人和成吉思汗聊天，便按照应聘的流程开始问，一问又才知道，年轻人叫耶律楚才，是个契丹贵族，生长在燕京，也就是今天的北京，他的祖先耶律阿保机，是赫赫有名的辽国辽太祖。人家一个契丹贵族来找工作，这点事情还有点难办，要安排一个什么工作岗位给他呢，而且人家又读过大学，一看毕业证书，还是师专艺术系毕业的。

作为领导者，成吉思汗慎重地打量着这个年轻人，听他谈话很有见解，因为初次见面，不知道对方的能力，看见推荐表上说，耶律楚才还在金朝的朝廷里实习过，并且还有点点成绩。说到这里啊，我顺便班门弄斧简单的说一下当时的历史：宋朝后期，辽国日益强大，以至风雨飘摇的宋朝最终灭亡，而辽国正在高兴的时候，突然又杀出一个金朝，没多久，耶律家族建立的辽国也被金朝灭亡，而江山都还没坐稳的金朝，也如昙花一现般，消失在蒙古大军的铁蹄下。经过这次见面，耶律楚才被成吉思汗安排了一个职位，什么工作呢，就是每天写会议纪要的书记官，偶尔也为蒙古贵族算算命，占卜占卜一下星相什么的。遗憾的是，只到成吉思汗逝世，耶律楚才也没得到重用，也没把自己的专业用上。只到窝阔台即位，耶律楚才才从一个小小的官做到宰相，而且一做宰相就是元朝的名宰相，为元朝的发展做出了巨大的贡献，也实现了他的人生价值。

我给大家说的这个故事，其实是想说明三点：

一、作为即将毕业的大学生，应该敢于主动去找工作，敢于主动去寻找机会就业。

在国家不包分配的今天，主动寻找就业，是职业生涯中一个非常关键的技巧，而不是等待家庭的安排或者是等待机会的到来；什么是就业？我的理解和新东方的总裁俞敏洪先生理解的几乎一样，就是找上一份工作，不管喜欢不喜欢，能在工作干，能通过自己的努力得到一份薪水，不再需要花父母的钱，这就是就业。

二、任何工作都需要持之以恒、都需要认定工作是不分贵贱的。

刚才我们说到的耶律楚才的故事，就是一个贵在坚持而最后做到宰相的事例。一个人在工作岗位上，作为领导者，不是来看你今天跳槽明天跳槽的，他需要看见自己招聘的工作人员是不是能安心守份地上班。

三、只有在寻找就业的时候放下自己，那么才能在工作中开心。

你可以让自己起点高，你可以直接去找成吉思汗去应聘，这说明你起点高，也是一个充分有自信的表现。但是能给你的岗位，也许并不是如你意的，或者还是与你专业背道相驰的，这个时候，要沉下心来，坚持你的岗位，坚持就业的方向。跳槽是允许的，但是一定要条件成熟。

所以大家在就业的时候，都会走入一些误区：

例如：1、错把理想当目标。一个人，有理想是应该的，那样才有动力，但是理想不是就业时候的目标，就业的目标是做好本职工作。

的一个过程。但是当在就业的时候就抱着择业的思想，那是不对的，只有先就业了，有了一定工作经验和社会资源，在这样的平台上，也才能选择自己的职业。

3、错把知识当技能。有的同学，认为我有了书本知识，便是一种技能，这对于现在日益竞争的社会来说，充分适宜社会才是最好的技能，知识，有的时候，是辅助自己工作的一种必备前提，而不是工作技能。

4、错把经历当能力。在就业的过程中，很多人都把实习的经过或者是生活的经历认为是一种能力，其实这也是不对的，因为每个工作岗位，都是不同的，在新的环境下，你就是一个新人，这样保持一种谦虚好学的态度，在每个就业岗位，你都会赢得很好的印象。

所以，初期的工作，一定要放下自己，调整好心态，这就是就业。

说了找工作，我们说说大学生应不应该一开始就创业。其实这是一个很滑稽的话题，为什么说滑稽，因为创业可以实现自己的梦想，而就业可能就默默无闻。也有同学说了，比尔盖茨还连大学都没毕业就去创业，人家不是成功了吗？可是问题是，象比尔这样的好同志，全世界也仅仅他一人。也有同学说了，像李想、高燃、娄雷、丛松、孙甜等等这些成功创业的80后，他们不也是大学一毕业或者没毕业就创业了吗？但是，我依然说，他们是许许多多失败者中少数成功的代表。

说到这里，有同学也许会问我，那你为什么要创业？我要回答大家，我是就业都快十年左右之后，才创业的，当时我选择创业，也是因为各种条件已经具备才开始的，而且当初创业的时候很艰难，说直接点是被迫的，也许大家都会说，不被迫谁愿意去创业啊，都是因为生活所迫啊。我可以说，当时我创业的时候，一般的小日子是完全已经能过的，当时我已经任过几个公司的总经理，已经把自己定位为职业经理人，但是由于领导的无作为，使得我的工作根本无(来源：)法开展，最后被迫我出来创业。在这里就不多说那些辛酸的事情，我的个人主张是，大学生不适合一走出校门就去创业，而是要找了工作，得到锻炼并且有一定机会时候，再开始创

业。当然，如果一直找不到工作，或者找了工作又无法忍受的时候，可以考虑创业，但是不要沉沦，一定要在任何时候，都要坚强地站起来。

李白一生很传奇，最为传奇的是他一生没找到好工作。虽然，他很想找工作，其实也在一直找工作，但是最后还是没找到他认为合适的工作。他到处游历，希望结交朋友，结交社会名流，希望得到引荐，一举登上高位，去实现政治理想和抱负。可是，十年漫游，却一事无成。有人说以李白的文化知识，他要找个好工作是简单的，但是这位大诗人却一直找不到，最好的一次工作是在翰林院，职务是草拟文告，这个官职现在的人可能有点难理解，但是只要解释一下，大家就懂了，这个职务也就是在陪侍皇帝左右，写点游记，弄点博客日志、整点qq空间什么的。但这份好工作，也在不久后，草草结束了。史书记载他丢失这份工作的原因是：李白放浪形骸的行为被很多人，也就是长安街上那些所谓的主流不认可，加上又被翰林学士张坦所，两人之间产生了一些矛盾，最后，李白在竞争中失业了。

失业之后的李白几乎再也没工作，加上安史之乱，本来想创业做个酒吧的李白也没了心思，短暂地和一个朋友在酒厮里呆了几天后，喝得大醉的李白在一个黄昏又开始上路漫游了。但是这次，伟大的诗人选择了一条不归路，公元762年，时年62岁的李白病死在他漫游的路途中。

我刚才说的这个故事，也是想告诉大家几点：

三、在座的同学们，都是80后，而80后多是独生子女，据说80后的人，占有欲望很强，不容易和人分享。其实和人分享自己的劳动果实，也是一种交往，我们要学习伟大的诗人李白，他给后人分享了他伟大的诗篇，也给当时的人分享了交往，他认识了很多很多人，所以说，不管是就业还是创业，与人分享，与人交往，是当代大学生适应社会的一种技能！所以，大家毕业回到家中，不要做宅男宅女，明天，你就行动

起来，为自己的就业去寻找机会吧！

最后，因为说到了李白，我就用李白的一句诗歌作为结尾，大家共勉：天生我材必有用，千金散尽还复来！

谢谢大家！

创新创业演讲稿篇四

过渡：而面对如此艰难的就业形式我们能做的是什么呢？我想创业之路是最好的选择 我们的创业思想：有道是万事开头难，创业之路可谓难上加难那么如何走一条比较不那么难成就又不低的创业之路呢？我们得出的结论是——前人之路，新兴的前人之路。话到这里可能会有点矛盾，既然是前人之路又怎么会是新兴的？事实上正有这么一个行业！——微商。微商，是兴起于中国移动互联网浪潮中的一种职业，且必将在三年之内必将成为最时尚的兼职。成为中国的第361行！为什么说能成为中国的第361行？因为它是一种新兴的行业，为什么说这是一条前人之路，据我们了解截至20xx年6月6日天猫商城上的店铺已经高十万九千七百七十三家，注意此处说的是天猫商城，淘宝上的店铺数量过于庞大也鱼龙混杂，而天猫商城上的卖家几乎都是整个淘宝网的经营店铺，而这些店铺都足以成为我们的去借鉴和学习经营方式的“学校”。

我的微商之路：再次感谢这个舞台，因为我本身正是一名微商。我本人并不是空口无凭的演讲，在这里我将给大家讲述我的微商之路，去年2月份，一个偶然的机会我和朋友看到了一家专门卖罐装零食的小铺，也许是机缘巧合，我萌生了这是一个绝佳的货源的想法，于是当机立断决定做起微商，和老板商讨完价格后当天我们就定了接近两千元的货，因为不会宣传一直卖不出去，我们想了无数种宣传方法效果都不明显。

值得在微博遇到了一个微博草根红人，我看着她3，7万的粉

丝，就灵机一动请他帮忙推广，帮忙推广也就她发一条微博、400块，当时也犹豫了挺久，但是已经没有办法了死马当活马医了，幸好我没有放弃当天晚上八点她发的微博，到晚上12点我们原来可怜的40几个好友已经突破了400，两千多块的国货在推广后11天终于回本了，再刚开始的那一个多月了我们的虽然看似源源不断的出货出货两个人忙的像狗，但是实际上拿到手里的钱一分都没有，而且还在贴钱，因为挣来的钱都拿去宣传了，一罐零食的利润也就那五六块，一条宣传动则两三百，四五百。

这是我统计出来的，近三个月我们的盈利额，大家可以看一下

我想微商的潜力和生命力是巨大的，我可告诉大家，尽管11月份最后统计还未出来，但是截至今日我们已经突破了5000元，有望突破8000甚至破万，大关这将是我们的店铺尽一年来的最高纪录。

作为一个相对有经验的微商我们将学生微商分为三个阶段

初级微商月收入20xx——5000元

普通微商月收入5000——10000元

高级微商月收入10000元以上

注意，这是学生微商

想做某一个领域的产品，首先得成为这个领域的专家！

在传统品牌发展代理的年代，代理商不需要对产品和行业有很多了解。只需要立足市场。但是想成为一名微商，必须是这个领域精通很多知识，因为你是身体力行。

你要人缘好、口碑好、朋友多，有广泛群众基础

朋友圈是一个以人际关系搭建的圈子，相互之间的信任是基础。每一位微信好友都是你的潜在客户，只有他们分享才能带来更多的客户。她们凭什么购买你的产品？你的口碑！她们凭什么分享你的产品？产品的质量！

不经营产品，只经营生活。

没有人会喜欢在朋友圈天天推销产品的人。尽管你真正的身份是微商，但是不要忘记朋友圈的初衷是分享。要学会在分享中凸显自己，先推销出去自己，这是第一步。让你的朋友圈内容成为大家生活的一部分吧！分享你在这个领域的常识、经验、总结和发现，让大家对你的印象慢慢转化成这个行业的代言人，然后产品推广做到张弛有度，收发自如。于是你推荐产品成了他们的首选！

俗话说：360行，行行出状元。行行都有祖师爷，比如工匠都拜鲁班，但对于微商来说，谈祖师爷还为时太早，但却已经出现很多领军人物，比如补水皇后的郑薇薇。她的微信不是在发布产品，而是发布一种精彩的生活。

薇薇一心一意做自己喜欢的事情，她没有像其他微商那样广撒网捕大鱼，而是做最有把握的产品——补水皇后面膜，并立志将此作为终身事业。

她在朋友圈产品只有两种，一种是安美源酵素，一种是补水皇后玻尿酸原液面膜。最重要的一点是，以上两款产品都是薇薇使用了两三年才决定代理做的，身体力行，正是这积累的大量经验，因此指导消费者轻车熟路，对于消费者的问题也能轻松应对。

很多初来乍到的微商抱怨没有客户。每天习惯性地刷屏，结果某一天发现自己被好友们在朋友圈屏蔽了。而翻开薇薇的

朋友圈，很少能看到纯粹的产品宣传贴。更多的是与买家、代理们交流的内容以及自己的人生感悟，完美地将产品穿插其中，用个人魅力吸引了更多的买家。

定时跟买家和代理们交流，这是一项琐碎又需要耐心的工作，时刻与大家保持互动，一起分享自己的美丽心得，薇薇说这就是她之所以能够走进大家内心的一个秘诀。

微商的最高境界是：你的朋友担心错过了你，就错过了一种精彩的生活！所以，你有没有像经营生活一样经营微信？这才是最重要的.！

希望大家勇敢的加入微商行业，创业并不那么艰难！

谢谢诶大家！

创新创业演讲稿篇五

我来自云南省xx州xx县，一个偏远的小山村[]xx县属国家一级贫困县，在这样的环境之下，读书成了很多人的出路。打小养成不服输性格的我急切的想通过读书让自己的生活不同于别人，但在我们这样的小山村一个大学生想要顺利的毕业是有一定困难的，资金就是最难解决的。但幸好有党和国家一系列的助学政策，使很多的求学之人能顺利的完成自己的学业。我是家里的独生女，在中学时期就受到了国家对独生子女上学资金支持的好政策，使我更加的有信心我可以完成自己的求学之梦，并以自己的方式回报国家、回报社会。带着我的梦想及对国家对社会有所回报的心20xx年我踏上玉溪，开始了我四年的求学之路。

一直沐浴在党和政府资助阳光下的我，在大学里，获得了国家助学金政策及国家奖学金政策的支持。在大学不用再担心因资金问题无法顺利完成学业，我积极的参加各种活动，通过各种各样的方式来增强自己的能力。以下便是我在这三年

中的奋斗点滴。

思想之潮

进入大学的我认真学习党的路线、方针、政策，关心国家大事，自觉拥护中国共产党的领导。我把“日行一善”作为我的行动指南，在“日行一善”的指导下我从现在做起，坚持每天做一件善事，用实际行动践行“日行一善”并感染召唤更多的人参与“日行一善”，让更多的人产生共鸣，唤醒更多的人参与践行，创造强大的正向磁场。我还加入了青年志愿者协会，成为了一名光荣的志愿者，在校内校外积极组织志愿活动，服务同学，帮助需要帮助的朋友们。在大学一年级时我积极向党组织提交了入党申请书，进行党员培训，大二学年成功的成为预备党员。我会继续努力争取早日成为一名合格的中国共产党员。

学之风采

区青年创业大赛》，成功的进入了一百强。长时间的坚持，终于，功夫不负有心人，我成功的获得了国家励志奖学金、玉溪师范学院优秀学业奖学金及以上所有的荣誉。“梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出”，荣誉见证着我的坚定不移、勇于当先的个人品质。

生活点滴

是大一学年放暑假时我没有回家，而是留在了学校做了一个多月的兼职。那次我挣到了最多的一次工资1318元。在宿舍和班级里我与同学们关系良好，大家互帮互助，团结一致。无论在班里，还是在整个学院，我都结交了许多朋友。

工作之乐

正在准备着20××年4月的省级优秀班集体评比。在20××年

我获得了玉溪师范学院“优秀共青团干部”荣誉称号、玉溪师范学院“优秀青年志愿者”荣誉称号。在20xx年获得了玉溪市“优秀共青团员”荣誉称号。这些荣誉都是对我一直以来所从事的工作的肯定。我会一直努力，做好学生干部的带头作用，为同学们服务，给大家传递正能量。大学里的我一直沐浴在党和国家的资助阳光之下，在大学的环 境里我做过的每件事都有很多的收获，使我不 断的成长，不断的进步。

创新创业演讲稿篇六

敬的各位领导、评委和职工朋友：

今天，车站演讲比赛的主题是“安全生产依靠谁”？当看到这个题目时，我想每个人的心里都有一份答案。安全生产到底依靠谁，有些人会说，安全生产依靠上级的监管，依靠管理制度的完善，有些人会说，安全生产依靠安全第一的思想教育，依靠基础装备水平的不断提高。而我，作为铁路运输生产战线上的一名普通员工，我认为，安全生产就是依靠我们年轻一代对铁路事业为之奋斗的激情。

战争虽然离我们遥远，但那种为国家，为民族浴血奋战的激情却永远延续下去，它延续在和平年代里，延续在铁路发展中，延续在安全生产上。激情无处不在。一代代铁路人胸中无限澎湃的激情，伴随着我们行进在安全生产的漫漫历程中，走过春夏秋冬、走过酸甜苦辣、走向成长、走到今天。

安全依靠激情，因为激情可以迸发责任感。责任是天，是铁路安全生产赖以生存的源源动力；责任是我，是我用无限激情时刻保持的高度警惕；责任是擎起的利刃，具有斩断一切事故根源的力量与锋芒。因为有责任，我们才足以从微小的细节中发现事故的隐患；因为有责任，我们才可以从不断变换的安全问题上积累进步的经验。

安全依靠激情，因为激情可以激发事业心。因为有激情，我们的心中才能不断升腾出追求事业的渴望，因为对事业的渴望，才让我们在平凡的岗位上安心工作，奉献到底。

安全依靠激情，因为激情可以历练高素质。只有高素质才能坚强我们的意志，只有高素质，才能让我们一次次在安全难题面前游刃有余。

安全依靠激情，因为激情可以让我们在平凡的岗位上闪耀光辉。我们只是铁路运输生产战线上一个平凡的小兵，在铁路发展的大潮中，也许无法创造出辉煌的价值。但是我们有激情，激情如花，绽放出青春的风采；激情似火，升华出生命的价值！惊天动地固然壮美，润物无声更具回味。一个微不足道的小兵在安全生产的天空里，不用光芒万丈，只要激情不熄，哪怕只发射出一点点光辉，也足以成为一颗耀眼的明星。

朋友们，安全生产需要我们的激情，安全生产更加依靠我们的激情，激情可以迸发勇气、激情可以迸发责任、激情可以迸发出更大的力量，让我们在铁路轰轰烈烈的跨越式发展大潮中，再次燃烧激情吧：于无声处创造自我价值，为铁路安全竭尽绵薄之力，用青春激情撑起铁路安全一片明媚的天空。

我的演讲完了，谢谢！

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深

刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辩要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听

众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。

创新创业演讲稿篇七

创业，对于我们在校大学生来说，既是满怀期待，却又充满着迷惑。期待，是因为我们渴望成功，迷惑，是因为我们不知从何做起，不知道该如何去做。

其实创业就是追逐成功的过程，成功固然不可复制，但成功所需的品质是可以复制的，它将促使我们成功，升华我们的成功。虽然我们常说理想很丰满，现实很骨干，但我们同样明白一口气吃不成一个大胖子，所以要想让骨干的现实发育成像理想一样丰满，就得需要一点一点地积累。

然而这积累是需要长时间去完成，为了今后进入社会时我们不再茫然失措，为了今后面对机会的悄然来临时我们不会说i'm sorry □我还没准备好，为了在今后我们能不畏艰难、长风破浪，我们需要从现在开始，奠定基础，不论是学习还是工作，我们每天都要告诉自己，我们的今天需要比明天更好，为了让我们每一天都有进步，首先，我们需要敢于去进步，敢于迈出那通向成功的第一步，这就好像我喜欢一个女孩子，如果我一直就这样远远望着她最终看着她被别的男孩子牵走，那我一辈子都会遗憾，遗憾当初没下手，但如果我敢于向她表明我的心意，那么我也就在走向成功了路上了，但往往一次的追求是很难成功的，如果我放弃了，那么随着时间的流逝人家也会把我淡忘，但是如果我再去追第二次，第三次，总有一次会成功，即使最终也都不成功，那这女孩子也会一辈子记住我，当她回忆这一生时，或许她会忘记其他帅哥，但她永远也不会忘记在那个美丽的大学里有那么一个傻小子执着得追求了她不下于10次，在她今后对自己的婚

姻不满时，也会想起我，悔恨当初没选我。

所以不仅要敢于去做，更要坚持去做，

值得尊重的固然是位于高山之上的人，但更值得尊重是不停向上攀登的人，攀登的过程充满艰辛，会一次次的跌倒，会被暂时的迷雾遮挡住视线，但我们不能因为跌倒了就不再起来，将自己定位在跌倒的高度，看着别人超越自己，看着别人一步步迈向成功，要想追求更美的风景，要想将看到的地平线不断往外推广最后走向远方，就需要不停的攀登，不去贪恋于眼前短暂绚丽的烟火，而是去追求远方永恒璀璨的星辰。或许最终我们无法达到山顶，或许最终我们无法摘到星辰，但是我们因为自己的顽强攀登而看到了更远的风景，我们因为自己的顽强攀登而无怨无悔，这已经就是成功，去追逐的过程就是收获的过程，收获了就是成功，至于结果如何，那是上天的惊喜与恩赐。若真要求一个结果，那每个人的结果都是一样，就是死亡。

享受过程，让自己的生命像流星一般，纵使短暂，但耀眼于群星，创业的过程固然艰辛，正是因为如此我们才努力去追逐这个梦想。成功了，我们能体会到实现梦想的美妙，即使没有成功，我们也能享受到过程的快感。

有一句话说的好，底蕴的厚度决定了事业的高度与生命的高度，然而积累底蕴走向成功就需要一个坚强不屈的心态和一颗勇敢往前走的心灵。

所以我们想要让我们短暂的生命创造出永恒的价值，就需要勇往直前，坚持不懈，去创造自己的成功，去实现自己的梦想，去成就自己的生命。