

# 情商低的演讲稿题目有哪些 护士节演讲稿题目(汇总10篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

## 情商低的演讲稿题目有哪些篇一

题目是演讲稿的点睛之笔，能高度概括文章的主旨。下面是一些励志演讲稿题目，欢迎阅读参考。

□1□

- 1、青春的使命
- 2、展现自我风采，让青春飞扬
- 3、扬理想的风帆，铸清洁的灵魂
- 4、放飞青春
- 5、让青春在实践中飞翔
- 6、我们只有这辈子
- 7、用青春吹响奋进的号角
- 8、胜者不骄傲，败者不气馁
- 9、信念的力量

## 10、让青春飞扬

1、知识空间与创新欲望

2、无愧于胸前的校徽

3、激情

4、规划自己的大学生活

5、离别宣言

6、精神的力量

7、明确目的而奋斗

8、“面子”与“粽子”

9、留恋大学

10、冬天的地中海

1、挑战高考，成就人生

2、坚定信念，超越自我

3*i will succeed!*

4、坚守理想，励志成才

5、成功不见得聪明，失败不见得愚笨

6、怎么闯过险象环生的高三

7、人生要奋斗

8、自己命运的行动英雄

9、成功与胜利永属自强者

10、一只眼睛读书，一只眼睛看社会

不抱怨，靠自己！

我出生在一个肥东(县)的一个农户家庭，出生的时候脚先落地，头被卡在里面了，一连几个小时都下不来，我出生的时候没有呼吸，然后赤脚医生就逮着我的腿头朝下使劲地抖，一直抖了十个小时我才有了第一声微微的哭泣，就这样我活了下来，我九岁的时候上小学我记得从我家到小学之家有一条沟，别人很容易就跨过去，我就跨不过去，我也不愿意我的父母天天背着我送我上学，我试着蹲下去然后趴在地上，然后爬下去然后再爬上来，我再看我过去了，也许上天从我小时候就告诉人生没有过不去的坎。

可是我上高中那年我中考的分数在我们县里名列前茅，我被一个重点高中录取了，把学费也交了床单也铺了，突然间被校长发现了，校长就很惊讶地看着我我们学校怎么来了一个残疾人，然后一直在几分钟之内把我和我父亲以及我的行李踢到校门之外，然后指着我说就算你考上大学也没有学校要你，你还耽误我一个名额，我爸当时就跪了下来一跪就是两个小时，我恨我恨我恨，我恨命运对我这么不公平，为什么为什么为什么，我爸用双手捧着我的脸对我说万志你听着，没有为什么抱怨没有用，书还要不要读；我说要；我爸说那么回家吧。

一切靠自己，我上大学的时候我真的害怕没有大学收我，我选择一个比较偏僻的离我们家里很远很远的一所大学，很幸运我被录取了，大学毕业以后我和所有的大学毕业生一样面临着找工作，我天天跑人才市场我投了上百封简历，没有一家单位要我，我记得最后一次我很早很早就去排队，我排在

第一位然后面试的招聘官看着我指着我就说你快走开，你快走开别挡着后面的人。

从那以后我再也没有去找工作，那天走在大街上风好大，我的眼泪再也忍不住地滚了下来，我心里非常地绝望，我要养活我自己我要养活我自己我要养活我自己，那个声音就在我心里嘣嘣嘣的敲打着我，我就想起了我父亲的话抱怨没有用一切靠自己，我改变不了现实我就改变我自己，我已经不在乎别人对我的看法也不再抱怨甚至不再难过，我去摆地摊我卖旧书、卖卡片，我一顿饭当两天吃就这样坚持了半年，我开了自己的一个小书店，后来开音像店、开超市、开网吧，我的书店被烧过，我的超市被偷过，我的网吧被拆了一次又一次，后来我又开始开网店，我把我的几年积蓄的二十多万一下子亏光了，再后来我又开，又成立自己的电子商务公司，然后欠了外债四百万，但是所有的委屈所有的挫折所有的痛苦我埋藏在心里，我说不出我也不想说因为我知道抱怨没有用一切靠自己，就这样我坚持、坚持、坚持下去，一直把我们的旗袍做到天猫第一名。

走到今天我回头再看看我走过的这些经历，这些挫折，原来都是上天对我最好的安排。

世界是一面镜子，照射着我们的内心，我们内心是什么样子这个世界就是什么样子，选择抱怨我们内心是充满着痛苦、黑暗和绝望；选择感恩我们的世界就充满着阳光、希望和爱。

1.青春励志演讲稿题目

2.励志演讲稿题目大全

3.关于励志的演讲稿题目

4.青春励志演讲稿题目800字

5.演讲稿题目

6.演讲稿题目大全

7.演讲稿的题目

8.五四演讲稿题目

## 情商低的演讲稿题目有哪些篇二

和朋友聊天谈起工作时，他们总会用羡慕的口气说：你的工作最好了，天天和孩子们一起玩多开心呀！是呀，很多人都觉得幼儿园教师的工作很轻松很惬意！的确，在园中，孩子是快乐的，除了老师带给了他们玩的、吃的、学的乐趣外，还有老师为他们创造的舒适、宽松的生活环境！教师是爱孩子的，全身心的去爱，但是很少有人会考虑幼儿教师所处的环境。每个孩子的个性不同，喜好不同，习惯不同等等。诸多的不同，带给老师的不仅是欣喜，同时不可避免的是更多的挑战、困惑和艰辛。

开始踏上工作岗位时，我是信心十足的。然而，想象毕竟不能与现实等同，面对孩子们顽皮捣蛋，面对他们不听我的指挥，面对他们之间经常出现的打闹等等，面对这一切，我开始茫然……我束手无策，无计可施。更叫人头痛的是户外活动的时候，他们会满场地乱跑，让我不得不和他们拼耐力和嗓音。此时的我，开始怀疑自己的价值何在？我能否胜任一名肩负着神圣使命的幼儿园教师呢？我不停地反思自我，我想到了一句名言：最大的敌人不是别人，而是自己，战胜自我就是获得了成功。

有时我常常问自己：一个幼儿教师，一个合格的幼儿教师，首先要具备的是什么？是扎实的基本功，是爱。除了这些我觉得最应该具备的是强烈的责任心，责任感，没有强烈的责任

感，责任心。一切都无从谈起。

因为我是幼儿教师，我就要对孩子负责。我就要平等地欣赏，对待身边的每一位孩子。我没有理由以貌取人，厚此薄彼，助长孩子的自负或伤害孩子的自尊。我唯一能做的是关爱有加，为每一位孩子提供均等的发展机会，让每一位孩子幸福得像花一样健康成长。

作为一名幼儿教师还要做到淡泊名利，敬业爱生，在为人处事上少一点名利之心，在教书育人方面多一点博爱之心；创新施教，要做到以人为本，因材施教，同时要不断加强学习，与时俱进，学习先进的教学理念和方法，更新教育观念，掌握先进的教学技术和手段。

对天真无邪的孩子来说，世界是神奇的，他们的小脑袋里总是装着“为什么”，在孩子的眼中，老师是无所不知的天才，脑子里充满了智慧，孩子们都想从老师那得到满意的答案。可见，幼儿教师的实际工作量、所承担的社会责任、所要掌握的教育技能都是其他教师所无法比拟的。

我相信每个孩子都是独立的、发展的个体，认为孩子应成为活动的主体，教师必须尊重儿童的合法权益与人格。我把这个理念应用在实际教学中，我要求自己做到平等的对待每一个孩子，我把孩子们比作幼苗；比作新玉，我悉心的浇灌他、培育他；呵护他、雕琢他。每天清晨我都带给每一个孩子全新的笑容，让他们开心地渡过每一天。

家长朋友们说：我们会好好配合老师的工作。或者是幼儿园开展的活动，我们做为家长的都会大力支持而且积极地配合；再者是家长对你说：“老师，我的孩子多劳您费心了，您辛苦了”。“恩，这个老师真不错。”就这么一句话或几句话，说明老师的工作得到家长、社会的认可和尊重，家长的支持、配合、理解是老师的付出的回报，这也是教师的幸福所在。

我在这平凡、琐碎枯燥的工作中，默默地奉献着自己的青春和热血，寻找自己的人生价值。

## 情商低的演讲稿题目有哪些篇三

任何形式的演讲，开头总是关键。

在演讲开始后的几分钟或者几秒钟内，听众通常会决定是否接受演讲，是否听下去。

有趣的是，准备演讲从来不是从开头入手，而是应当先确立演讲的目的，然后围绕目的收集材料，并将材料加以\*\*\*\*整理，最后要做的才是着手准备开头。

只有这样，才能更好地选择正确而恰当的开头方式。

那么，应当怎样做好演讲的开头呢？

演讲开头成败的关键在于能否吸引并集中听众的注意力。

演讲时获取听众注意力的方式随题材、听众和场景的不同而改变，一般可以运用事例、轶闻、经历、反诘、引言、幽默等手段达此目的。

我们都知道，演讲是件很难的事。

但是请听听丹尼尔·韦伯斯特是怎么说的吧：“如果有人要拿走我所有的财富而只剩下一样，那么我会选择口才，因为有了它我不久便可以拥有其他一切财富。

”那么，为什么许多有才华的人偏偏害怕演讲呢？

如果演讲的成功与否取决于听众能否理解演讲中的某些术语或概念，那么在演讲开头时对关键术语加以解释就显得格外

重要了。

公共关系，简单地说，就是指“与公众的关系”，即任何涉及到公司或个人的关系。

它的主要目的就是有效地利用最常见的是书面形式——为公司谋取最佳印象或形象。

演讲时，演讲者被认为是专家或权威。

因此，如果听众对演讲的主题不熟悉或是知之甚少，那么很有必要在开头部分对听众讲述与主题有关的背景知识，它们不仅是听众理解演讲所必需的，而且还可以体现出主题的重要性。

我很高兴来到此地，同时我也很感谢应邀和在座各位讨论有关美国黑人问题。

为保持和增进民族间的理解，美国各大州又开始纪念“黑人遗产周”。

在这夏努特空军基地，我们庆祝它则可以对美国空军进行完整无缺的教育。

我们民族的主旋律是：“黑人历史，未来的火炬。”

这个已成为美国人民生活一部分的纪念活动，是弗吉尼亚州纽坎顿市卡特·g·伍德森最先提出并计划的，他现在被誉为美国“黑人历史之父”。

伍德森先生于1915年成立了“美国黑人生活和历史协会”。

后来，他又于1926年发起了“黑人遗产周”纪念活动……



演讲时，应当利用开头部分对演讲内容加以概述，让听众了解演讲的中心思想和结构。

女士们，先生们，晚上好。

我很荣幸应科里曼主任的邀请来参加这个在我国很有权威的商业论坛——在见解上它可以与底特律和纽约的经济俱乐部相提并论。

首先，我将对最近的国内经济形势加以展望。

我认为它并非人们有时所想象的那样严峻。

第二，谈谈近期欧佩克的经济增长对国际的经济增长的影响——对包括我们自己在内的许多国家来说是件痛苦的事，但又是完全有办法应付的。

第三，对总统的能源建议作几点评论，我认为它既令人鼓舞，又令人失望。

最后，我将就演讲逐渐成为一种时尚和必要的现象以及美国的现状谈一点个人看法。

在大多数情况下，演讲的开头应揭示出演讲的目的。

如果做不到这一点，那么听众要么会对演讲失去兴趣，要么会误解演讲的目的，或者甚至于会怀疑演讲者的动机。

女士们，先生们，早上好。

谢谢大家给予我这个露面机会。

美国广告联盟是美国传播工业的一个重要组成部分。

当前，美国传播工业还面临许多问题，而重担则落在大家的

肩上。

我今天演讲的目的便是就这些问题及它们呈现出的挑战谈谈我的看法。

从本质上说，听众是很自私的，他们只是在感到能从演讲中有所收获时才专心去听演讲。

演讲的开头应当回答听众心中的“我为什么要听？”这一问题。

我今晚要演讲的题目是“信息的透露”。

确定这个题目之前，我先是查阅了本地的会计年鉴分册和全国会计协会的学术专刊，然后又询问了我的同事亚历克斯·莱文斯顿和戴夫·汉森：“今晚来听演讲的人都有哪些？他们希望我讲什么？”他们告诉我在座的各位都是些很热心的人，希望我的演讲有趣而富有启发性。

因此，我将告诉大家一些有用的知识，我也同时希望我的演讲简明扼要，并留给大家一定的提问时间。

有时候，听众可能会对演讲者的动机发出疑问，或是与演讲者持相反的观点。

在诸如此类的场合——特别是想改变听众的观点或行为时——要使演讲成功就需要建立或是提高听众对演讲者的信任感。

杰弗里和彼得森两位专家针对这个问题提出了下面几条建议：

**(a)**承认分歧的存在，但是着重强调共同的观点和目标。

**(b)**对那些连演讲还没有听就对演讲者的名声和所作所为进行攻击的行为加以驳斥。

(c)否认演讲的动机是自私和个人的。

(d)唤起听众的公道意识，让他们仔细地去听演讲。

演讲技巧 今天上台演讲了管理信息系统的项目，好紧张啊！讲的好烂！不过到后来就好点了，只是噪子有点哑。

总的来说，这次也是一个锻炼的机会吧，讲完后还是有一种莫名的成就感，因为我还是把它给讲完了。

虽然讲的不是很好，却有一种再次上台的'欲望。

因为这个项目还没有完成，所以下次还有机会哦。

下次我一定会做的更好的！

下面分享一段有关演讲技巧的文章吧

你很紧张吗？不用怕！因为你已经做好十足的准备了。

加油！！

在接到面试演讲通知后，不同的人有不同的心理反应。

正确的应试心理应当是热情、积极地响应，自信、平静地对待，并坚信经过自己的努力一定会赢得竞争的胜利。

你内心应该有这样一种感觉：一个难得的机会正向你一步步靠近，你终于有了一个机会充分展现你的才华，用自己的知识和能力把握自己的命运，这也许是你几年来梦想的一件大事、好事。

最后，你应当以一种平静的心态来迎接激烈的挑战，因为你毕竟还是你自己，你不可能在短时间内超凡入圣、脱胎换骨。

只要自己尽了心、尽了力，就不要为自己不能把握的事而追悔莫及。

## 2、树立强烈的自信心是争取面试演讲成功的必备条件。

演讲答辩者要树立强烈的自信心，就会有顽强的意志和饱满的精神，就会有志在必得的姿态。

当然，不应该有狂妄自大，有“非我莫属”的心态，但要有竞争取胜的信心，只有这样，演讲答辩才会有力量，才有取得成功。

每一个第一次参加面试的人，可能在面试开始前是有点紧张，心跳比平常要快，呼吸也比平常急促，这是非常正常的反应。

试想，在人生的重要关口，有几个人能泰然处之？这时不要强迫自己平静下来，因为这样往往适得其反。

经验表明，适度紧张有利于集中精力活跃思维，并不是坏事。

因此，面试前最好是顺起自然，因为决定成败的因素并不是全有自己把握的。

怯场的心理因素和防治 演讲的时候紧张，这是每个人都会遇到的事。

有谁敢说自己第一次上台不紧张呢？有的人在上台的前一分钟就呼吸困难想怯场。

既然非上不可，为什么不勇敢面对呢？可是，光有勇气是不够的。

有过公众演讲经历的人都知道，很少有人能心情平静信心十足地登上演讲台。

造成怯场心理的原因多种多样，往往也因人而异。

但下面几点原因却带有极大的普遍性：

这是造成怯场心理的最主要的因素。

现代心理学认为，在任何存在评价的场合，人们一般很难发挥自己原有的水平。

大多数人对自己在初次约会中的表现不十分满意。

在演讲中，由于评价是单向的，也就是说听众在“裁判”演讲人，所以演讲者的忧虑更多，心理负担更重。

如果我们面对的听众比我们的地位高，或者我们认为比我们重要，我们讲话时便感到特别紧张。

求职者在评估小组面前的表现往往很不自然，这一方面是因为评价忧虑，另一方面也无疑是因为评估小组“大权在握”。

一般人都愿意在“小范围”内讲话。

如果听众人数很多，演讲者便会倍加谨慎。

因为他们觉得一旦出错或表现不佳，“那么多人”一下子都知道了。

过分的小心谨慎加大了怯场的可能性和程度。

大多数人在“熟人”面前讲话比较自然。

面对陌生的听众我们之所以紧张是因为我们对他们几乎一无所知，而他们在几十分钟甚至十几分钟内便会对我们作出评价。

如果你知道听众或大多数听众所持观点和你的观点一致，那你便会信心十足。

2017企业演讲稿题目大全

企业演讲稿题目大全

销售演讲稿题目大全

励志演讲稿题目大全

1.教师演讲稿题目大全

2.银行演讲稿题目大全

3.学生演讲稿题目大全

4.励志演讲稿题目大全

5.销售演讲稿题目大全

6.企业演讲稿题目大全

7.爱国演讲稿题目大全

8.2017企业演讲稿题目大全

## **情商低的演讲稿题目有哪些篇四**

刘老师，我们的数学老师兼班主任，她把自己的青春献给了教育事业，把自己的知识传播给下一代，把全部的爱献给了她的学生。她尽职尽责，爱生如子，爱校如家。她就是我们心中最美的老师。

那一日我的眼角湿润了。

暑假里，刘老师做了腿部手术，日子一天天过去了。开学那天，我们大家明白了刘老师生病不能来上课。教了自己5年的老师竟换了，心里有一种说不出的难过。

但唯一安慰的是：杨老师告诉我们，此刻只是代课，并没有换老师。时间也好快，转眼一个星期过去了。听说刘老师要来，我们心里好激动——既兴奋又担心，在教室门口等待，“刘老师来了！”张嘉格喊道。刘老师面带微笑的脸庞略显苍白，她蹒跚地向我们走来。我们簇拥在刘老师身旁，用关切的目光望着、问着。

“刘老师来了！”

“您好些了吗？”

“刘老师您怎样……”

“刘老师您能……”

刘老师用亲切地目光望着我们，笑着回答我们：“我好多了。”“能坚持上课了。”那天的课上刘老师的声音虽然不高但还是那么清晰。我们格外地安静，听得那么认真。我们明白，刘老师站不了多久。但是她还是坚持站着给我们讲课。看着刘老师有时微微皱起眉头，有时一手按着桌角用力撑着那条伤腿，有时额角上渗出细细的汗珠。我明白那是她累了，痛了，但他还在坚持，坚持……看到此情此景我的眼角湿润了。就这样直到讲完课她才肯坐下，坐下后又要继续给我们判作业。

我深深地明白刘老师怕我们不适应代课老师的讲课方式，怕我们把功课落下，所以身体还没恢复好就来上班，就坚持给我们讲课。不是为了我们，或许刘老师此刻还在家里休息吧！

记得我们去看刘老师时，她总是叮嘱我们：要教教不会的同学，多背背书上的定义，没事多看看数学书，不会就问。代课老师讲的快，有些细节你们可能听不懂。还有我看了下6年級的数学书，不太难，你们要好好听讲，跟着老师的思路走。天哪！刘老师生病了还在惦记着我们，这不是哪个老师都能做到的。我们都说母爱是世界上最伟大的，最无私的，可我认为这份爱与母爱比毫不逊色。长大后，无论我们走到哪儿，永远记住她的这份情；无论我们走到哪儿，都会永远记住她的话。无论我们走到哪儿，都会永远记住她的爱，无论我们走到哪儿，都会永远是她的一朵花。

刘老师那无私奉献的精神，那爱岗敬业的品德，那爱生如子的态度就是我追求的目标，刘老师就是我心中最美的老师。

## 情商低的演讲稿题目有哪些篇五

大家好！

在这金风送爽，天高云淡的季节，我们迎来了祖国五十八岁的华诞。在这个时候，我们中国大江南北的儿女们都在纵情高歌，尽情欢畅。

每当我听到那庄严的国歌响起，义勇军们威武、勇敢的样子便浮现在我眼前。当那鲜艳的五星红旗冉冉升起，我的脚步都不由自主地停下，身为中华儿女的自豪感就油然而生。

仰望长空，中华的历程坎坷不平。唐汗两朝时中国的繁荣昌盛，让数个国家是者千里迢迢的来到中国，交流中西文化，交换国家的产作物。历史从清朝改变，清政府的腐朽无能，让中华人民受尽磨难，四个不平等条约给我们的祖国增添条条伤痕。

为了新中国诞生，为了民族的解放，无数英雄儿女们前仆后继，呕心沥血，像火一般的爱国情怀，燃尽了自己的所有青



春和活力!我们忘不了，忘不了那使中国再度崛起的中华儿女。

“为中华之崛起而读书。”我们敬爱的周总理十五岁便立志。我们是不是也该为了祖国，好好读书呢?祖国的未来全掌握在我们这一代新世纪少年的手中。

同学们，让我们好好的学习吧!让我们努力，学得知识，用自己的双手为祖国开创美好的未来!

## 情商低的演讲稿题目有哪些篇六

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种东西的时间。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多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这个道理：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！

## 情商低的演讲稿题目有哪些篇七

青春是一团火，笑容与彩霞飞映，汗水伴露珠潇洒，脉搏跳动着奔腾的节奏，智慧弹奏着优美的旋律！青春用它火一样的热忱，全身心地投入，获得动人的笑颜。

青春是一条河，平静时，泉水叮咚响，绵绵诉说着青春的故事；激荡时，汹涌澎湃，激情放射出绚烂的光芒。

青春是璀璨的夜空，犹如月色般美丽的抱负，也有数不清的幻想之星。只是青春的月亮比夜空的月亮更圆，青春的月亮比夜空的月亮更耀眼，青春的星星比夜空的星星更繁，青春的星星比夜空的星星更亮。

青春是一条山路，它时而展现青春盎然的图景，时而滋长浸满血泪的毒草，它会为你指引一个光明的前景，也会设下陷阱使你堕落。但是，是水手何惧惊涛骇浪，是樵夫何怕荆棘深涧，只要我们把准前进的目标，头顶的阳光一定是灿烂的！

然而，曾几何时，我们这些带着彩色的梦走进大学校园的莘莘学子们却拥着青春，在被赋予“本科大学生”之称的壮丽岁月里，高喊着：平平淡淡才是真。且有人认为“与世无争，恬淡一生”便可无忧无虑的生存，颇有要把老庄的“无为”思想发扬光大之势。是什么使我们充满青春活力的校园生活减退了缤纷的色彩呢？又是什么使我们真实的熔浆凝固，不再有来自内心深处的热血沸腾？是因为我们没有走进梦想中的象牙塔？是因为我们未走出自我困惑的地带？还是因为我们的心的不再年轻，确实把一切都看的平淡了呢？然而我要说不！

都不是!主宰世界的是我们，放弃世界的仍然是我们。

不再回头的不只是那古老的辰光，也不只是那些个夜晚的星群和月亮，还有我们流逝着的青春。所以请拒绝平淡，告别无为，让我们的青春在阳光下真正的飞扬起来，激荡起来!

让我们在阳光明媚的日子，愉快地歌唱;在花开的日子里，遨游知识海洋，一起编织梦想;在飘雨的季节里，用心情的音符，谱写青春悦耳的篇章!任前方荆棘丛生我们将持之以恒。茫茫学海中，我们要做勇敢的水手，乘风破浪，共赴前程。青春的脚步如行云流水，青春的岁月需要知识的滋养。让我们把握生命中的每一天，向着成功的彼岸前行。

不再为落叶伤感，为春雨掉泪;也不再满不在乎于地挥退夏日的艳阳，让残冬的雪来装饰自己的面纱;岁月可使皮肤起皱，而失去热情，就也可以使灵魂起皱，让生命失去激情。所以，我们要用智慧和勇气扬起理想的风帆，用青春和生命奏响时代的强音。当我们抛弃了迷茫，掌握了航向，当我们共同努力，不懈的摇桨，青春的激扬乐章终将奏响!

## 情商低的演讲稿题目有哪些篇八

学生演讲稿有什么题目?下面是小编整理的学生演讲稿题目大全，欢迎阅读参考。

- 1、学习是成长着的人生
- 2、激扬青春,畅想未来
- 3、未来掌握在自己手中
- 4、信心留给自己

- 5、青春的注脚
- 6、把握机遇，从小做起
- 7、告别昨天 把握今天 创造明天

8、保持一颗向着太阳的心

9、在阳光雨露下成长

10、让我们扬眉出剑

1、挑战高考，成就人生

2、坚定信念，超越自我

3*i will succeed!*

4、坚守理想，励志成才

5、成功不见得聪明，失败不见得愚笨

6、怎么闯过险象环生的高三

7、人生要奋斗

8、自己命运的行动英雄

9、成功与胜利永属自强者

10、一只眼睛读书，一只眼睛看社会

1、知识空间与创新欲望

2、无愧于胸前的校徽

- 3、激情
- 4、规划自己的大学生活
- 5、离别宣言
- 6、精神的力量
- 7、明确目的而奋斗
- 8、“面子”与“粽子”
- 9、留恋大学
- 10、冬天的'地中海

尊敬的各位领导、老师、亲爱的同学们：

大家好！

我是来自合阳县甘井镇中学七年级(1)班的贺晨洁，今天我演讲的题目是《阳光校园，我们幸福成长》。

时光荏苒，转眼间我们挥手作别六年的小学时光，迈进了中学的青春走廊。

沐浴着清晨第一缕阳光，我们漫步校园，开始享受这充实而又美好的新的一天。

听！书声琅琅，早读总是一天最富有朝气的时光；看！同学们排着整齐的队伍，个个精神抖擞，在做着广播体操；瞧！那打扫卫生的伙伴们，正穿梭于校园的每一个角落。

七彩的阳光照耀着美丽的校园，美丽的校园里雀跃着许多阳光、快乐的青春少年，那一个个青少年们都绽放着一张张笑

脸，创造了一个温暖和谐的大家庭，大家你帮我，我帮你，温暖而友爱！欢快的上课铃声响起，和蔼可亲的老师向我们走来，她脸上始终都挂着淡淡的微笑，眼眸透露着些期许，带我们走进一个又一个神奇的知识殿堂。

巍峨的八达岭长城，宏伟的埃及金字塔，远古的恐龙遗骸，近代的灿烂科技，在老师的细心教导下，我们不断充实着自己，领悟到了许许多多以前不了解的知识；同时，我们也深深感受着老师心灵深处那令人陶醉的浓浓的爱意。

课间，同学们一个个如鸟儿般雀跃嬉戏，那么的阳光，充满了朝气。

操场上，男同学们抱着篮球在阳光中跳跃；一些喜欢安静的同学则坐在一旁聊天。

我们的校园生活就是这样的迷人。

在这七彩的校园里，我们已收获了很多很多……

在这里，我们学会了自信。

老师告诉我们：“喜欢你自已，不要自傲和自卑，克服自卑最好的办法是将某件事做到极好。

”因此，我们积极进取，坚持做更好的自己！

在这里，我们学会了自强。

生活中，我们照顾好自已的饮食起居，勤奋自主学习，持之以恒地为着理想不断努力奋斗。

老师告诉我们：“自古英雄出少年，自强要从少年始。”

在这里，我们学会了欣赏。

同学之间，互相尊重，互相谦让，以诚相待。

在这里，我们学会了尊重，同学之间，互相取长补短，也明白了因为差异，这个世界才如此丰富多彩；我们学会了合作，在合作中，我们一起成功，一起失败，一起欢笑，一起前行；我们也学会了感恩，明白了感恩是一种人生智慧，拥有一颗感恩的心，我们就能发现事物美好的一面，让平淡的生活焕发出迷人的色彩！

阳光校园，阳光的我们。

在这片沃土上，我们生活无比幸福，学习无比快乐；在这片沃土上，我们播撒了微笑，收获了自信；在这片沃土上，我们播撒了真诚，收获了信任；在这片沃土上，我们播撒了友善，收获了和谐。

我相信，在这片沃土上，我们一定会健康幸福地成长，为家乡、为祖国成就更好的自己！

沐浴阳光，我们心潮澎湃；和着晨钟，我们扬帆起航！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

1.演讲稿题目大全

2.企业演讲稿题目大全

3.教师演讲稿题目大全

4.爱国演讲稿题目大全

5.销售演讲稿题目大全

6.银行演讲稿题目大全



## 7.励志演讲稿题目大全

## 8.2017企业演讲稿题目大全

### 情商低的演讲稿题目有哪些篇九

各位评委！

大家好！

顾客在我心中作为销售人员，我们应该时刻把顾客装在心中，怀着一颗感恩的心来对待我们的顾客，因为顾客给了我们生命的源泉，顾客是我们的衣食父母，顾客也是实实在在的人群，需要我们提供实实在在的服务，一声亲切的招呼，一句温暖的问候，都能赢的顾客的信赖。我曾经就有过这样的经历，我的一位顾客他病了，在他生病期间，我给他发个信息，问候他的病情，并告诉他有家私人诊所可以治疗他的病，当时顾客没有个我回信息，我也没往心里去。

但是，半年以后，顾客的病好了，只有短短两个月的时间，就在我们柜台消费了七千多，而且还带了朋友过来消费，顾客告诉我，这就是因为那条信息，他选择了我们的品牌，这一刻，也是我明白，只要你心中装着顾客，顾客心中就会有你。

面对日益激烈的市场竞争，面对不断变化的市场需求，销售已经不再是简单的买卖，优质的服务 and 专业的技巧，已经成为销售行业的重要之本，商场如战场，如何吸引顾客，留着顾客，培养顾客的忠诚度，是我们销售人员应该重复关注的问题。

如何让顾客在众多门店中选择我们的门店，如何击败我们的竞争对手，答案很简单，从细节做起，行内有句话说的非常

经典，门店无大事，做的是细节，门店无小事，细节做不好就是大事情。我们要让细节产生差异，让差异创造优势，我们要用一种挑战自我，超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化，人性化、差异化。

顾客为我们送来生意，我们要为顾客送去满意，顾客永远是对的，我们一定要处理好顾客投诉，每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，对投诉，我们要在规定时间内处理完毕，不躲避，不推脱，给顾客一个满意的答复。

俗话说：

“耕地靠牛，点灯靠油”。那么我们销售靠的就是顾客，实现零投诉，让每一个顾客高兴而来，满意而归。虽然，我们不能做到尽善尽美，但是我们一定要做到尽职尽责。

没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有最好的陈列，只有更好的陈列，让我们一起努力，留着每一位顾客，让自己的业绩站在金字塔的顶峰，为销售行业写下光辉的一页！谢谢大家！