

最新真诚帮助的演讲稿(优秀9篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。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？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

真诚帮助的演讲稿篇一

我叫蒋xx是xx省第二人民医院急诊科的护士长。我汇报的题目是《用真诚守护生命》。

28年前，我从护校毕业，穿上这圣洁的护士服。在这28年里，我这双手，迎接过无数呱呱坠地的新生命，送走过无数去世的老人，抢救过无数生命垂危的患者。在这28年里，我秉承南丁格尔誓言，忠于职守，用真诚守护患者的生命。

我所在的急诊科处理的大部分是危重、紧急病人，准确判断，果断处理，是看家的基本功。几周前，呼啸的救护车把一名口吐白沫的妇女送进了急诊室。因为跟老公吵架，她竟然赌气喝下一大瓶农药。情况十分紧急，必须争分夺秒立刻洗胃！

“快！快！”当时急诊室里气氛紧张到极点。我甚至连口罩都来不及戴，拿起胃管和镊子就去救人，可是当我把胃管插进病人的胃里时，意外发生了。由于胃部受到了刺激，病人突然呕吐，把呕吐物喷得我满脸都是，胃酸混合着农药，一股恶臭熏得我几乎窒息，护士赶紧用毛巾帮我擦拭，还跟我说，“护士长，你赶紧去洗把脸吧”。可是病人怎么办？对于中毒的病人来说，时间就是生命呀。我顾不了那么多，忍着恶臭，坚持帮病人洗完胃。由于抢救及时，终于从死神手里把病人抢救回来。

其实，这是发生在急诊科里的普普通通的一件事情。对于急诊科的护士来说，什么时候送来病人、病人得什么病、有没有传染性、下一秒会发生什么事……这一切都是未知数。这就要求我们时时刻刻以高度的责任心，应对突如其来的状况，我们常常忙得连饭都顾不上吃，甚至上个厕所都没有时间。

记得一天中午，我正在急诊室吃饭，刚吃了几口，“120”电话响了：“有一名女学生因为不堪学习压力，而选择自寻短见”。

小女孩哭得声嘶力竭，而我心里只有一个念头：救人！我一边劝道小女孩，一边帮她止血包扎。没想到她不断地反抗挣扎，手中的小刀竟挥舞得更加厉害，我一不留神，那刀就在我手臂上划了一道口子，鲜血流出来了。

现场的同事都吓呆了，我连忙一边挥手一边说：“我没事！救孩子，快救孩子啊！”大家才从惊愕中缓过神来，赶紧把女孩手上的水果刀抢过来，包扎后把人送上了救护车。而我的手臂也因此留下了一道疤痕。

过了若干年，这个曾经轻生的女孩，竟然拿着一张大学录取通知书来医院找我，她紧紧地握住我的手，抚摸着那道疤痕，流着热泪跪在我面前。她说：“蒋阿姨，是您救了我！我真不知道该怎么感谢您！以后我就叫您蒋妈妈吧！”我看着这个孩子，连忙把她扶起来，说：“好呀！我以后又多了一个女儿啦！”自此以后，每年的母亲节我都收到她送我的康乃馨。每当这个时刻，我都感到十分自豪，因为我用真诚守护了生命！

正如南丁格尔说的，护士不仅要有同情心，而且还要有一双愿意工作的手。而我的这双手，握住的正是对生命无比的尊重。

xx年立冬的那天，寒风刺骨，忙完一天的活已经是晚上9点，

当时我正准备回家。这时“120”救护车接回一位八十多岁、蓬头垢面、浑身湿透、晕倒在街头的老大爷，身上还发出一阵阵恶臭。在场的年轻护士都本能地捂上了鼻子，我闻讯赶到，就积极配合医生进行救治，带着值班护士给老大爷清洗污迹和脓疮，雪白的毛巾变成了黑炭，换了一条又一条，清水变成了墨水，换了一盆又一盆，我们终于帮老大爷清洗干净，换上了整洁的病号服。等他清醒过来，我们才发现大爷患有老年痴呆症，我们没有办法与他的家人取得联系。

这时已接近凌晨，当我走出医院大门的时候，凛冽的寒风扑面而来，我才发现这一晚特别地冷。我一想到医院里躺着的那位大爷，在如此寒冷的季节里，无依无靠地躺在床上打着点滴，鼻头一酸，我马上跑到附近的小店买了一碗热汤面，拿着一个热水袋走回大爷的病房。大爷开心地接过了汤面，美美地吃了起来；我还把热水袋放在了大爷的被子里，给大爷暖身。

年轻护士很是感动。后来，大家轮流照顾大爷，哪怕没有姓名，哪怕他身无分文，护士们还是无微不至地照顾着。大爷虚弱无力，口齿不清，我们倾着身子细听，希望能听到一些关于他家人的线索；大爷大小便失禁，我们帮大爷擦干净身子，重新换上整洁的衣服。

四天后，大爷的亲人终于找到了医院。当心急如焚的他们见到干干净净、神清气爽的老人，激动得热泪盈眶，还给我们送来了鲜花和礼物。这样的冬天，其实过得挺温暖的，老吾老以及人之老，在护士这个岗位上，我能更深切地体验生活中的感动，也懂得施比受更有福的道理。

然而，病人有时对我们并不理解。有一次，一位母亲深夜送感冒的女儿到急诊科打针。小女孩晕针，针头刚插进去，她就昏倒了。她的母亲立马就急了，“你想害死我女儿啊？不会打针怎么当护士啊”，还追着我们的护士要打人。

是呀，28年前，我荣幸地选择了护理这个职业；28年后的今天，工作在护理岗位上的我，对当初的选择仍然无怨无悔。无论过去、现在、还是将来，我将用真诚守护患者的生命！

谢谢！

真诚帮助的演讲稿篇二

记得在我的孩提时代有着这样的'记忆：因为生病，心急如焚的父母把我送进了医院，本来就对医院有恐惧感，刚一进医院大门，就一直哭嚷着要回家，医生还说需要打针，于是在爸爸妈妈软硬兼施的诱逼下，来到了打针的地方，就见有位阿姨穿立脚点白大褂，戴着白口罩，头上还戴着一顶白色的帽子，全身上下都是白色，一手举着针，一手拿着棉签，面无表情地来到了我的面前，我越发害怕，吓得一直往后退，虽然被父母强行按住身体，但还是不停地扭动，就这样，折腾了老半天，那阿姨急了，大嚷道：“你再动，再动就给你多打几针！”还边责令母亲将我按得动弹不得，现在想来，如果当时那个护士不是那么凶，而是微笑鼓励我，也许我就不会那么害怕了吧！

随着时光的推移，我慢慢地长大了，面对人生选择时竟然也戏剧化地做了一名护士，成了人们眼中的“白衣天使”，当我成为儿科护士的第一天起，我就告诉自己说：既然我也是一名儿科护士，就一定要用我的微笑来面对生病的孩子，改变我孩提时脑海中那咱面无表情，看上去让人生畏的护士形象。前不久，有一位6~7岁的小男孩的一句话让我更坚信我这样做是对的。

第一次给这个小男孩做治疗的时候，我就像平时一样面带微笑一样走进病房，他就总是盯着我看，到了第二年，他哭吵着奶奶要找我给他打针，听他奶奶说本来有护士准备给他打针的，可他硬是不肯，握着小拳头不让人碰，偏要找我，于是我就去了，他看到我之后竟然不器了，只是乖乖地伸出两

只小手由我挑选，我很诧异，为什么这个小男孩会有这样的举动，但当时没有问，只是在思考。

接下来几天的治疗都由我为他进行的，可由于工作忙，打完了他的针，我便忙着我自己班上的事儿去了，好久没看到我，他就说打针的部位很痛，要奶奶找我去看他，我去了之后，边微笑着轻轻抚摸，边细声问道：还痛吗？他眨眨眼望着我说：不痛，其实一点都不痛。到了他出院的时候，我就问他，为什么每次打针都找我，而他说了句让我非常感动的話，阿姨，因为我想看见你对我笑。

“三分治疗，七分护理。”于是我越来越能够感觉出护理工作的重要必。曾经有人说过。“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？“护理工作是一门精细的世术。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”新形象的护士是会用她们的爱心，耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语~“神话中天使的美丽在于她的圣洁与善良，而白衣天使的美丽在于温馨与微笑。”进入新的世纪，特别是在加入wto以后，我们的各项工作都面临着新的环境，新的机遇和新的挑战。我想要塑造新时代护士的新形象就应该从心开始，从心做起！

人们常说：“眼睛是人类心灵的窗户”，人类情绪中的喜怒误用东都可以从眼神中表现出来，而人们更希望看到的是医务工作者炽热的眼神和那张被蒙在白色口罩后面真诚的笑脸，要塑造一个城市的新形象，离不开各行各业的形象建设，更离不开一个个行业的新变化。

卫生部门作为“窗口”行业影响和反映了一个地方的新形象，要塑造医务人员新形象，离不开医生护士的共同努力，必须要以敏锐的洞察力和灵敏的观察力，弃旧图新，锐意进取，

并要有顽强的意志和坚忍不拔的毅力，脚踏实地，奋力拼搏，不断地完善自己，充实自己，解放思想，转变观念，善于学习，借鉴，取长补短，实践着护理模式由个案护理，小组护理到功能制护理，责任制护理及现在的系统化整体护理，不再是像以前那么单纯的头痛医头，脚痛医脚，而是将病当作一个整体的人来进行护理。

真诚帮助的演讲稿篇三

大家好！首先要感谢大家的信任和支持，给了我这次演讲的机会。我演讲的题目就是：“用心服务，用爱经营，撑起诚信的蓝天”。

但是，我们的工作不可能总是风和日丽。不可避免的，经常有客户因为不满意建行的服务而责骂、刁难我们。我想，这也是因为我们的工作做得不到位吧。

不必要的麻烦。“用心”服务的过程中，如果你很热心，有耐心，却不够细心，很可能结果事与愿违，好心办错事；如果你细心，却不热心，也没有耐心，纵使你能够解决问题，但一副冷冰冰的面孔又怎么能够得到用户的肯定呢？打个比方，如果说热心和耐心是点亮笑容的烛光，那么细心就是那个默默支撑的烛台。我们要设身处地地为客户着想，尽可能去帮助他们，用自己的真心付出，证明着“用心服务”就是永远从心底里去关爱他人，帮助他人。

随着金融业的不断发展，各家商业银行的竞争也越来越激烈，银行的服务质量和服务水平逐渐成为各商业银行竞争的焦点，而服务也就成了银行的生命线。而我们企业要的是市场，客户要的是服务，而连接客户与企业的命脉就是诚信。诚信是服务的基本要求，只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户在享受建行服务中体验到温馨；也只有用心服务，才能使服务行业在激烈的竞争中立于不败之地。

我们常说，顾客是上帝。但“上帝”也需要真真切切的感觉，而这感觉就来自我们所提供的实实在在的服务，我们对客户的一句亲切问候，一次周到的服务，远不及客户对我们的信任和支持。“用心服务，用爱经营”看似简单的八个字，其实包含了多少内容、多少艰辛、多少付出。我们建行员工正是用自己的心血、汗水和智慧实践着这简单的八个字。秉承“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，使诚信融入我们建行服务的每一个环节。

为了提升服务质量，在工作中，我们严格要求自己，每天准时上班。在服务过程中我们坚持使用十字文明用语，实行站立服务和微笑服务，积极、主动、热情的接待每一位客户，用自己的热忱，展示着“以客户为中心”就永远向客户报以浓郁的亲情。最近我们分理处实行了手工排号，使排长龙的现象消失了，营业大厅里因站着排队而心生不满的客户也减少了很多，这大大减轻了我们前台的工作压力，使我们能够更好地“用心服务，用爱经营”，正是这种情感，使我们的精神凝为一体，使我们的境界不断升华；督促我们积极进取，不断开拓，为建行事业的发展而不懈努力。

携起手来，让我们肩并肩，用青春的热血铸造建设银行不老的魂！再次感谢大家给我的这次机会，我的演讲完了！谢谢！

真诚帮助的演讲稿篇四

从心做起，听似简单，其实不简单，如何才能从心出发把工作做得更好呢？好，即完美，完美的工作就要求我们全心投入，真诚相待。

记得在我的孩提时代有着这样的记忆：因为生病，心急如焚的父母把我送进了医院，本来就对医院有恐惧感，刚一进医院大门，就一直哭嚷着要回家，医生还说需要打针，于是在爸爸妈妈软硬兼施的诱逼下，来到了打针的地方，就见有位阿姨穿立脚点白大褂，戴着白口罩，头上还戴着一顶白色的

帽子，全身上下都是白色，一手举着针，一手拿着棉签，面无表情地来到了我的面前，我越发害怕，吓得一直往后退，虽然被父母强行按住身体，但还是不停地扭动，就这样，折腾了老半天，那阿姨急了，大嚷道：“你再动，再动就给你多打几针！”还边责令母亲将我按得动弹不得，现在想来，如果当时那个护士不是那么凶，而是微笑着鼓励我，也许我就不会那么害怕了吧！

随着时光的推移，我慢慢地长大了，面对人生选择时竟然也戏剧化地做了一名护士，成了人们眼中的“白衣天使”，当我成为儿科护士的第一天起，我就告诉自己说：既然我也是一名儿科护士，就一定要用我的微笑来面对生病的孩子，改变我孩提时脑海中那咱面无表情，看上去让人生畏的护士形象。前不久，有一位6~7岁的小男孩的一句话让我更坚信我这样做是对的。

第一次给这个小男孩做治疗的时候，我就像平时一样面带微笑一样走进病房，他就总是盯着我看，到了第二年，他哭吵着奶奶要找我给他打针，听他奶奶说本来有护士准备给他打针的，可他硬是不肯，握着小拳头不让人碰，偏要找我，于是我就去了，他看到我之后竟然不器了，只是乖乖地伸出两只小手由我挑选，我很诧异，为什么这个小男孩会有这样的举动，但当时没有问，只是在思考，接下来几天的治疗都由我为他进行的，可由于工作忙，打完了他的针，我便忙着我自己班上的事儿去了，好久没看到我，他就说打针的部位很痛，要奶奶找我去看他，我去了之后，边微笑着轻轻抚摸，边细声问道：还痛吗？他眨眨眼望着我说：不痛，其实一点都不痛。到了他出院的时候，我就问他，为什么每次打针都找我，而他说了句让我非常感动的話，阿姨，因为我想看见你对我笑。

真诚帮助的演讲稿篇五

从心做起，真诚相待。从心做起，听似简单，其实不简单，

如何才能够从心出发把工作做得更好呢？好，即完美，完美的工作就要求我们全心投入，真诚相待。

记得在我的孩提时代有着这样的记忆：因为生病，心急如焚的父母把我送进了医院，本来就对医院有恐惧感，刚一进医院大门，就一直哭嚷着要回家，医生还说需要打针，于是在爸爸妈妈软硬兼施的诱逼下，来到了打针的地方，就见有位阿姨穿立脚点白大褂，戴着白口罩，头上还戴着一顶白色的帽子，全身上下都是白色，一手举着针，一手拿着棉签，面无表情地来到了我的面前，我越发害怕，吓得一直往后退，虽然被父母强行按住身体，但还是不停地扭动，就这样，折腾了老半天，那阿姨急了，大嚷道：“你再动，再动就给你多打几针！”还边责令母亲将我按得动弹不得，现在想来，如果当时那个护士不是那么隐，而是微笑着鼓励我，也许我就不会那么害怕了吧！

随着时光的推移，我慢慢地长大了，面对人生选择时竟然也戏剧化地做了一名护士，成了人们眼中的“白衣天使”，当我成为儿科护士的第一天起，我就告诉自己说：既然我也是一名儿科护士，就一定要用我的微笑来面对生病的孩子，改变我孩提时脑海中那咱面无表情，看上去让人生畏的护士形象。前不久，有一位6~7岁的小男孩的一句话让我更坚信我这样做是对的。第一次给这个小男孩做治疗的时候，我就像平时一样面带微笑一样走进病房，他就总是盯着我看，到了第二年，他哭吵着奶奶要找我给他打针，听他奶奶说本来有护士准备给他打针的，可他硬是不肯，握着小拳头不让人碰，偏要找我，于是我就去了，他看到我之后竟然不器了，只是乖乖地伸出两只小手由我挑选，我很诧异，为什么这个小男孩会有这样的举动，但当时没有问，只是在思考，接下来几天的治疗都由我为他进行的，可由于工作忙，打完了他的针，我便忙着我自己班上的事儿去了，好久没看到我，他就说打针的部位很痛，要奶奶找我去看他，我去了之后，边微笑着轻轻抚摸，边细声问道：还痛吗？他眨眨眼望着我说：不痛，其实一点都不痛。到了他出院的时候，我就问他，为什么每

次打针都找我，而他说了句让我非常感动的話，阿姨，因为我想看见你对我笑。

作为新时代的护士，作为山东医务人员中的一员，我一定顺应时代的要求，坚持不懈的努力，为塑造山东医务人员新形象贡献一份力量，为提升江西医务人员整体形象建设增光添彩，紧跟卫生改革发展的步代，为实现山东崛起的宏伟大业而努力奋斗！

真诚帮助的演讲稿篇六

大家好！

我是某公司的员工某某，今天演讲的题目是：真诚是金。某公司位于繁华的十字路口，地理位置特殊，每天来办理业务的客户络绎不绝，这里的年轻人凭着对工作的激情和细致入微的服务让每一位客户感受着股份制改造中的公司脱胎换骨的新变化和新风貌。某房地产开发公司是我公司对公业务大户，一次该公司要退客户集资购房款要求开立定期存单和活期存折，户数多、时间紧、金额大，当营业大厅的同事们得知这个消息后该休班的同事主动放弃了休息日，负责跑市场的客户经理们也来了，和当班的同事一道紧张工作到晚上9点多钟，大家齐心协力完成了工作任务。第二天，有的客户想提取现金，没想到存单、存折都为他们准备好了。他们用惊讶的目光看着我们的员工说：“你们真不愧是讲效率、守信誉的业务”。我们的员工用实际行动深深地打动了客户，本想存几天就取走的资金却沉淀了两个多月。真诚为客户服务，也换来了客户丰厚的回报，这次集资款的沉淀为我公司的吸存夯实了基础、创造了条件。这里的青年人多，思想活跃、可塑性强，他们就按照自己的理解，为它加注了生动的注解：说，我得把柜台上办的事情延伸到客户家里，我要办个理财室，领导当即肯定：行，给你个舞台，你来唱戏。现在他真的在大厅创了个理财平台，正在暗暗地使劲充电，学营销，学所有的公司好产品。他凭着给客户提供一个系列理财金点子，

单卖保险就卖出个全支行第一，现在他在客户当中已经小有名气了。客户良好的口碑实员工们用真诚和细致换来的。一天，有一位做生意的客户拿来一大袋子硬币想要换成整钱。这使原本十分繁忙的前台柜员又增加了一个重任，这时一位轮休的柜员刚好路过单位，看到同事收了这么多硬币便主动留下来帮助点数打捆。

随着时间一分一秒的过去5000多枚硬币一分不差的点完了，当我们的员工撮撮沾满污渍的十指，满脸笑容地将426元整钱递到客户的手中时，这位客户感慨的说：“谢谢你们，真是太辛苦了！我相信你们是最好的”。这虽然是一句普通的感谢，却凝结着对大家工作的肯定，它一下子使我们和客户的距离缩成了零。就在这样一次次感动和被感动中，我们用行动实践着“以客户为中心”的诺言，我们用心灵与客户交流，我们用双手阐释着“令人信赖的服务质量，令人赞许的服务效率，令人满意的服务态度”的深刻含义。我们和前来的客户成为了朋友，朋友是世界上最大的财富，因为它能像美丽的光环一样一圈一圈地套出舍弃的光晕，套出成百上千的朋友群，被我们感动的客户成了我们义务宣传员，他们把亲戚、朋友一股脑全介绍到我们这里来，客户的支持让我们没有理由怠慢，更加尽心尽力、尽善尽美地报答客户的厚爱，不留下一丝一毫的欠缺和遗憾。还有一次，一位老人来我公司业务。他先看了看柜台上摆着的老花镜觉着干净、明亮，就把钱存在了我公司。事出有因，原来老人的钱是想存在某行的，就是因为某行的老花镜不干净才打消他在那里业务的念头。随后老人抱着试试看的心里来到我公司看到老花干净明亮柜员的态度也很好不但把钱存了下来还购买了保险。细节决定成败，正是我们的员工注意到了每个细节，用细节征服了每一位前来试探的客户，一见面就再也舍不得离开。由于我公司的特殊业务，房地产开发公司、太保、人保的款项都是晚上快下班的时才来存的。有时是几百万的房款，可前台的柜员从没有一丝抱怨，几年如一日几乎没有准时下过班。客户们说：“我们一直在各家业务进行比较，只有在这里最方便，从不嫌钱脏、乱、零，也不嫌时间晚，我们就认准这里了”。

他们成了我们的铁杆客户，比亲人还亲。

“时时保持敬业精神，处处维护客户利益”，这是每天班前晨训必备的话，也根深蒂固地化作了工作习惯。员工们聚精会神的干好每一天的各项工作，还积极学习网上业务知识、个人汽车消费贷款知识、会计结算制度等扩大知识面，他们讲：学习和培训是打开为客户服好务的一把金钥匙，因为这样才能在服务客户中做到有求必应，不求上门也要去应，赢得客户的心。

谢谢大家！

真诚帮助的演讲稿篇七

大家好！我演讲的题目是：真诚服务每一天。

快，工作顺利，身体健康，家庭幸福。

很荣幸我能有这样的机会参加今天的演讲，我是营业服务部的一名普通营业员。作为公司女职工的一员，此时此刻我最想说的是：我们是幸福的。在工作上，我们与男同胞一起并肩耕耘，播撒着汗水，拥有同样的广阔天地，拥有同样的平台尽情施展着才华，我们还得到了比男同胞更多的关爱与支持，这一切极大的丰富了我们的工作和生活。我深深的为自己是中国电信一名员工而感到自豪。

从走进电信公司到如今一晃几年过去了，电信是我从业后的第一个大家庭，也将是我今后为之奋斗的终生理想。我深知要把工作干好，把事情做成功，就必须把自己的全副身心精力扑到工作中，负有责任心，尽心竭力，干好每一件事，处理好每一个细节，丰富自己的工作经验，“用户至上，用心服务”对每一位员工而言，不仅是工作，更是一门艺术，一门需要全心投入、用心付出的艺术。

人活着就应该有一点追求，年轻人，青春正为火热，应该把火热的青春，默默奉献于无悔的追求。

刚来电信的时候为了尽快掌握公司业务知识，我牺牲了周所有节假日，牺牲了与家人、朋友相聚的时间，利用一切可以利用的时间，全面细致地学习公司各项业务知识，不知道熬了多少夜，吃了多少苦，如今我对公司各项业务知识了如指掌，运用自如，早已被调到值班主任台，在工作中我始终不渝的为用户提供优质的服务，使用户在享受电信优质服务的同时产生“宾至如归”的感觉。与此同时，我的工作成绩得到了公司的认可，成为营业员的典范，学习标兵，多次被评为优秀营业员。

记得那个冬日的夜晚，已下了一整天的雨，路上早已不见行人。为了输小灵通的单子，已经加了三个小时的班了，望着那一堆小山似的资料，心情可想而知，我心里打了退堂鼓，心想“算了，明天再输吧！”，可是，又想：“早一天为用户开通小灵通，就早一天为用户服务”，想到这里我，我又开始工作了，键盘的敲击声与时钟的嘀答声和谐了，直到凌晨两点，我终于做完了。回家的路上，在风雪中，我心中暖暖的，我第一次真切地体会到了付出的快乐，风雨兼程中，有奉献精神，有快乐与我同行。为用户服务首先要调整好自己的心态，遇难到每一位客户都要在心里说：“我喜欢他”，把客户当作亲人一样，这样才是合格的服务者。

在营业厅工作的每一天，我都用心为用户服务，用户也用真诚的笑容、朴实的话语感动着我，心与心的交流中，我又一次体会到了付出的快乐，真真切切。昨日的艰辛造就了今天的辉煌，昨日的磨练凝聚成了今日的坚强。依然从每一个清新的早晨开始，依然用我们真诚甜美的微笑修筑起感动用户的心之桥。今天，雄伟的事业、多彩的人生、用心的服务构筑在这平凡的三尺柜台前，我看到的是电信人奉献精神和客户们满意真诚的笑脸，我想到的是中国电信灿烂辉煌的明天！

我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。然而，我是营业员——一名电信公司营业员，我要感谢我的职业，是它让我知道如何平等、善良、真诚地对待每一个生命，是它让我理解了活着就是一种美丽！我要感谢我的职业，是它让我懂得了如何珍爱生命，明白了平凡就是幸福，奉献让我更美丽。

创优无止境，服务无穷期。在营业员这个平凡的服务岗位上，我要以新的姿态，展示新的风貌，创造新的业绩，让青春在无影灯下焕发出绚丽的光彩，真诚服务每一天！

谢谢大家！

真诚帮助的演讲稿篇八

大家好！

首先感谢我们行举办这次演讲会，给我们广大员工搭建了一个交流经验的平台，更感谢大家的信任和支持，让我站在了这里，给了我抒发感情的机会。我是来自。。。部的。今天，我演讲的题目是：心永跟爱一起走。

穿上梦寐以求的工作

制服，行走在宽敞明亮的银行大楼，我一遍一遍抚摩着胸前“济宁银行”的标牌，一种莫名的感觉就这样让我不能遗忘，一种异样的欣喜就这样在我心中激荡。我真想大声喊一句：济行，我来了。

既然选择了远方，就该风雨兼程；既然选择了济行，就该奉献真情。我虽是一名普通的员工，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着济行的形象。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的济行人，用心服

务，用爱经营，让自己的梦想与心爱的济行一起飞翔。

千里之行，始于足下。为更好地掌握业务知识，提高服务水平，我认真从小事学起，从点滴做起。记不清多少次的练习，点钞纸磨破了我纤细的手指；记不清多少次的背诵，写有信贷政策的小卡片塞满了我的记忆。学习是枯燥的，成长是快乐的，凭着自己艰辛的付出和不懈的追求，我终于较好地掌握了服务技能，赢得了领导的信任和客户的好评，同时，也收获了一份快乐而自信的人生。

我们常说，顾客是上帝。只有用心服务，才能得到客户的信赖；只有用心服务，才能使客户体验到温馨；也只有用心服务，才能使我们济行在激烈的竞争中立于不败之地。服务是一种文化，更是一种细节。我们银行系统的都知道，揽存是门苦差事，只有你找别人的，没有别人找你的道理。为了在激烈的储蓄竞争中站稳脚跟，我在揽存工作中充分运用自己的诚心、爱心和耐心，只要有百分之一的希望，就用百分之百的努力去争取。中区某企业是金融大户，但多年来一直没有与我行往来，眼睁睁地看着一池肥水总是流入外人田，我心里真不是滋味。去年底，我通过同学找到这家企业财务处的王处长，但他却不愿进一步接触。为了打开突破口，我悄悄打听到王处长的生日，并且在他过生日时给他送去了一束鲜花。不料他当时正因感冒正在医院输液，我闻讯后马上自费购买了一些礼物到医院看望他，祝他生日快乐、早日康复，并详细向他介绍济行的服务优势和信誉。精诚所至，金石为开，王处长及他的家人被我的诚意深深打动，出院后，当即将存在其它银行的钱款全部转入到济行。那一刻，我既激动又感动，感动的是客户对我们济行的信任和支持，激动的是让我再一次体验和感受了优质服务的魅力。

树叶绿了又黄，黄了又绿，就这样，秉承着“以市场为导向，以客户为中心”的宗旨，我们一直行走在路上。也许，我们曾经因为客户的误解而委屈过，哭泣过；也许，我们曾因为工作的枯燥而烦闷过，茫然过。但是，服务无止境，服务不

打折，我们一直践行着“用心服务，用爱经营”的承诺。

亲爱的同事们，亲爱的朋友们！工作是美丽的，工作也是庄严的，工作更是幸福的，只有在工作中我们才会感觉到生命的悸动，只有在工作中我们才会体会到生命的价值。锤炼良好银行，打造精品银行。因为有梦想，所以我们只争朝夕，披星戴月；因为有承诺，所以我们义无反顾，勇往直前！心永跟爱一起走，优质服务手牵手，只为，只为我们有一个共同的名字：济行人。

谢谢大家！

真诚帮助的演讲稿篇九

大家好！

我演讲的题目是《播撒真诚的种子》。

小学伊始，启蒙老师就教会咱们“朋友”这两个字。不音世事的我们，脑壳中装下了“朋友”这个词，却远不懂它深刻的含义。

时间如白驹过隙，斗转星移。转眼，“朋友”这个词已陪伴我们走过了十来个春秋。

“朋友”真的很深奥、很神秘，始终无法揭开其面纱，至今也没能完全明白它的内蕴。蓦然回首，却发现自己的人生路程中，友谊一直陪伴着自己。是友谊陪自己走过那黑色地带，是友谊陪自己走出那令人迷茫的大草原，是友谊陪自己冲破那令人窒息的灰色天空。

可是，它有一个前提，在友情土壤里，你必须播种真诚的心……

撒下真诚的种子，你将收获绿草如茵的友谊；

撒下真诚的种子，你将收获绚丽多彩的友谊；

撒下真诚的种子，你将收获妙不可言的友谊。

当我们来到这个世上时，我们什么也没有带来，却又什么都带来了。等待我们的是一个充满爱的世界，情的天堂，有味道的人生。因为友谊在你身边，只是一直无言，默默为你撑起一片晴空。

“桃花潭水深千尺，不及汪伦送我情”。这是诗人李白的友情，好深！然而，我不要，我只要真诚的友情就好！

“笼鸟槛猿俱未死，人间相见是何年”。这是诗人白居易的友情，好浓！然而，我不要，我只要真诚的友情就好！

“蜡烛有心还惜别，替人垂泪到天明”。这是诗人杜牧的友情，好纯！然而，我不要，我只要真诚的友情就好！

我需要简简单单，纯纯粹粹的友情，因为我喜欢，我热忠于此！