

生命之重的演讲稿(实用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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

生命之重的演讲稿篇一

世界上最珍贵的东西是什么？是钱吗？是时候了吗？是名利？在我看来，世界上最珍贵的就是生命，平凡却无价！

树，砍掉了，树枝还能再长。草，烧坏了，可以再生。生活就像一粒种子。它顽强地成长。很美好很幸福！我们都应该热爱生活！

伟大的文学家巴金曾经说过：生命的意义在于给予和付出。但也要热爱生命，珍惜生命。虫子还偷偷的活着。蚊子和苍蝇知道如何在危险中生存，更不用说我们人类了。正因为生命短暂而有限，所以我们应该珍惜它，热爱它，让它发挥无限的价值。

在学校经常能看到一些同学在走廊甚至楼梯间横冲直撞，对身边的同学毫无顾忌。每次看到这样的场景，我的心都跟着怦怦直跳。他们的行为有多危险！生命是脆弱的，一旦发生什么事情，就永远无法挽回！

所以，我想提醒在座的所有人，生命是我们最宝贵的东西，它是脆弱而短暂的，所以我们要珍惜和热爱生命！

生命之重的演讲稿篇二

各位领导、各位同事大家好！

激情的六月已慢慢的到来，伴随它而来是以“加强安全法制、保障安全生产”为主题的第十四个安全生产月。然而安全可以说是一个年年讲，月月讲、天天讲的话题，也可以说是一个永恒的、老生常谈的话题。

记得在我蹒跚学步时，母亲就说：孩子绕过前面的石头。这是她对我的关心，因为母亲怕我们跌倒摔伤了自己。在我上过马路时：父亲就会说当心路上的车子。这是他对我的叮嘱，因为父亲怕我们出现意外。随着自己慢慢的长大、成熟，父母亲已不会常常陪在我们的身边，要想他们不为我们担心，我们只有照顾好自己，把安全放在第一位。从学生到企业员工，我们要学的安全知识可以说是不计其数，记得我刚进入单位时我看到一条有关安全的警示标语，那就是：“隐患险于明火，防范胜于救灾。”在以后的工作和学习当中，我们学习了很多有关安全方面的知识也参加了一些与安全相关的活动，如每年单位举行的消防演练活动，节假日举行的安全知识竞赛等，我们都积极的参与和表现自己。通过参与这样的安全演练及培训活动以后我懂的了：安全重于泰山，安全是生命的花园。懂的了：“我的安全我负责，他人的安全我有责、企业的安全我尽责。”懂的了领导耐心细致的安排是为了把安全责任制真正的贯彻落实。以此来达到：“人身事故为零、设备操作事故为零、火灾爆炸事故为零。”这样的目的。所以不要抱怨工作中有人管你是跟你过不去，因为它是一种善意的提醒，也不要抱怨准确的操作规程让你心烦，因为它会使你远离事故的危险。

然而在我们试验室研发也有很多地方是需要我们去注意安全的，如带有刺激性的液体、机械伤害、电器线路维护等。所以去试验室时，我们要戴好防毒面具；试验开始时，一定要再三确认；现场作业时，要做到“四不伤害”。切记不要有侥幸的心态，要一步一个脚印，因为侥幸是危险的前奏，追悔是安全的惩罚。生命我所欲也，安全亦我所欲也，要想兼得，我们只有时刻的具备安全意识，查出安全隐患，及时处理。

综上所述：安全可以说是生命的花园，也是企业生存的基石。忽略安全去谈生命那是子虚乌有，忽略安全去谈企业的效益那是天方夜谭。有人说：“生命像烟花，划破黑暗的天空，绽放自己的美丽。”有人说：“生命像蜡烛燃烧了自己却照亮了别人。”也有人说生命像流星，来也匆匆去也匆匆，留下美好瞬间……等等这些对生命伟大的赞美，那都是建立在安全上，如果没有安全这座花园再伟大的生命也会显得不堪一击。然而，有哪一个人不愿笑语长在，有哪一个家庭不愿幸福美满，有哪一个企业不愿兴旺发达呢？所以请好好的珍爱生命，让安全与我们同行，与生命同在！

生命之重的演讲稿篇三

20xx年12月8日下午14：10，我厂领导组织全厂员工在王徐庄油田的一口采油井的生产现场召开了一次沉痛的现场办公会。会议的内容是悲伤的、沉重的，是十分痛苦的，更是作为一声惊人的警钟，敲醒着那些在日常工作和生活中忽视安全的人们。

曾经在新闻中、报纸上、书本里、乃至宣教课堂上看到、听到过无数起因为藐视安全而丧命的悲剧，这些教训触动着我的心灵，并一直在告戒我，要时时刻刻牢记安全。然而，就在12月8日早上8：30，当我接到一位同事的电话，传来的消息确是：我身边的一位熟悉的同事因为忽视了安全的提醒而草草地结束了自己仅仅在这世间经历了25年的年轻生命，这样的噩耗让我的心好象突然一下子被一块巨石砸下似的揪心的疼痛。站在那个结束他生命的现场，看到那台平日里为我们谋来利益、今天却结束他宝贵生命、上面还被他的鲜血染红的很旧了的抽油机，我内心的悲痛无法用言语来形容，一时间我无法接受这个现实，就在前天，这个年轻的小伙子还是一脸笑容地冲着我喊“张姐”，而今，我却再也无法看到这样的笑脸。

回过头来想想，我的心中又生出许多的疑问。是怎样的原因

导致今天的悲剧呢？他为什么会站在曲柄底下？曲柄为什么会下来？刹车为什么会突然失灵？刹车失灵，后沉的抽油机的曲柄又怎能停在上死点？种种的疑问让我一时间无法想明白？然而，就算弄明白了又能怎样，这个年轻的生命已经无法挽回。我们下步应该做的是，以此事例来提醒我们，告戒我们，无论是在工作和生活上，安全是第一位的，这个就发生在我身边的鲜活的事例更加警醒我们，安全对于我们就是生命，安全对于我们就是幸福。

这起事故给了我太多的思考，我都还没来得及学会如何去面对那突如其来的噩耗，我都还没来得及学会如何去面对那生离死别，一切都那么急促，他的生命就永远的离开了世间。可是，我们仔细地回顾一下这起事故，如果他当时能够按照操作规程执行操作，如果他当时不站在抽油机底下，如果他具有一定的安全意识，如果他能在工作岗位上积累更多的经验……这些假如对于死者已毫无意义，却给我们活着的人以深刻的警醒。一句话，假如我们每一名采油工人都能够树立安全意识，时时刻刻把安全工作放在首位，在工作中胜任岗位，坚守安全操作规程，对企业负责，对家庭负责，更对自己负责，那么这完全是可以避免的悲剧。这血和泪的教训足以让我们深刻地意识到：安全责任重于泰山！

千里长堤，溃之蚁穴！警惕与安全共存，麻痹与事故相连。朋友，当您筹划着新的一天的工作和生活时，你是否想到了安全，当你对他人的提醒与忠告不以为然的时候，您又是否会想到，这一时的疏忽，一次小小的失误都将会给您个人带来痛苦，给家庭蒙上阴影，给国家造成损失。作为年轻的工作者，作为一名年轻的基层管理者，我不仅要让自己牢记安全，懂得安全操作，向老师傅们学习并积累经验，做到以身作则，更应该提醒他人做好安全工作，制止他人的违章行为，让身边的每个人都从心中明白失去了安全就等于失去了生命的道理。对于我们一线工作者来说，只有保障了安全，就是幸福的最大最根本的来源。

世界上还有什么比安全. 幸福更值得让人回味的记忆吗？没有，绝对没有！安全构筑了我们美好的家园，安全成为我们连接亲朋好友的纽带。如果说幸福是一个圆，那么安全就是这圆的半径，半径越小圆就越小，没有了半径也就没有了圆。

生命对于我们每一个人都只有一次，幸福寄希望于安全，安全又给予我们无限美好的幸福。让我们牢记安全吧，时刻以安全作为我们行动的指南，时刻沐浴在幸福的阳光之中，享受安全. 幸福的乐趣，体现生命的价值。

生命之重的演讲稿篇四

12年前我从美国回来时，搞了个小发明。当时我很兴奋，但跟中国很多企业沟通时。他们都说：这东西一点技术含量没有。但我没有放弃，我相信这个东西一定会有人气。在日本我刚谈了一家，他们就非常有兴趣。于是大家今天在街上见到了一种叫“大头贴”的机器。

后来我又做了一个跟大头贴相近、但技术含量高一些的东西——大家常见的卡拉ok中的“计分器”。经常有人说：唐骏，原来是你发明的，怪不得不准！当时我做这个发明时，做了很多数学模式。同时用自己的标准制定一个体系来打分：如果我自己唱一个曲子，连自己都感动，那给个90分；唱得一般就给70多分，唱得不好就给30分。唱到最后我想多少分就写多少。所以实际上这是我的标准，如果你唱的效果跟我最相近就能得高分。所以想得高分？很简单，在ktv模仿唐骏的声音吧。

但专利发明出来，光自己唱唱歌是没意义的，应该投向市场。当时我还是一个学生，一无资金，二无市场。怎么办？我应该寻找一个买家。后来我把专利卖给一个当时名不见经传的小公司，据说现在还有点名气，叫“三星公司”。

当时市场占有率最高的公司是日本的先锋公司，市场份额27%，

第二名是三星公司，但只有2.3%的市场份额。我跟老大合作，他当然不会理我。于是我就跟老二合作，经过一番周折。他们最终决定给我8万美元。我跟他们说：中国人不在乎钱的！8万也好，7万也好，都不重要。其实我的心理价位是5万美元，就这么一笔生意，改变了我的人生。

后来我才知道三星公司当时快倒闭了，却因为拿了我这个专利，市场份额从2.3%涨到10%以上。更重要的是，它把专利使用权又卖给先锋公司。光第一笔使用专利就要了500万美元。更更重要的是今后先锋公司每用一次专利，就要付3美元！为什么今天有盖茨？盖茨不过做了一个dos，但当时ibm要花20xx万美元买下来，20xx万美元对一个年轻人是非常诱惑的。但盖茨比我聪明得多，他没卖。而是签约：每使用一次dos就收5美元。现在我明白了我与盖茨的差距。但当时我拿了这笔钱内心还是挺感动的。穷学生一下子变成了8万富翁！

当拿到三星公司的钱，我对自己说：现在的唐骏有了8万美元身价，绝对不能再开600美元的车了。第一件事就是把刚到美国时花600美元买的“五手车”换了一——花1万美元买了辆“一手车”。旧车怎么办？卖掉。不然是种资源浪费。

我花了8美元把车一洗，拍张照，贴个广告，上面写的很简单：车很好，价格面谈。来了一个美国人，问：这车怎么样？我说：非常好。他问：为什么要卖？我说：看见那辆新车没？那是我的。我不是车要坏才要卖掉，而是因为有了新车。他问：车的性能好到什么程度？我说：你放心，拿回去先开三个月，不用交钱。开完后，你觉得好，回来交钱，不好，把车送回来。首先在气势上就把他压住。他从未听说过这种卖车方式：哪有用三个月还不用付钱的？性能一定很过关！不然你不会这么自信。他问：多少钱。我说中国人不在乎钱的！他说总得有个价格。我说：很简单，你说多少就多少，你只要开出价，即使不付钱我都让你开回去！（又在气势上压住他）他说：实在不好意思呀，我觉得这车各方面都挺好，我先开一价吧，900块行不行？我心想：我买来的时候600美元，

我开了1年多还反倒升值50%！其实我很想往600以下砍。最后为了保持信用，900块钱成交了。

当时我除了有自己的软件公司，还有另外一家叫“好莱坞娱乐影业公司”的公司。（名字大吧？没办法，“皮包公司”一定要起个大名字！）

因为我从小就是一个相声迷。当时我就想把中国一流的相声演员都请到美国的十大城市巡演，让美国人也感受一下相声，当时这叫“国际走穴”。中国人出国需要签证，我就委托洛山矶最有名的律师去办这些签证，他说没问题，结果离演出还有10天时，当我把所有场地包下来后，15场演出的30000张票全卖出去时，意外出现了：姜昆突然告诉我：签证没办出来。我一下子瘫了。倒不是在乎钱，最多我把场地费赔了，把广告几十万美元赔掉。但有一个我赔不起的是信誉！而美国人最喜欢做的就是起诉，这是欺诈行为呀！

我又碰到壁垒了：面临进监狱。就剩下十天时间，我什么也做不了。但毕竟我在美国也混了两年，对美国社会有些了解：美国是一个政治的社会，他们的国会议员扮演着非常重要的角色。当时我把56个众议院、参议院的所有人名都拿到手。做什么？给每个议员写信。当然如果我在信的末端注明：在两天之内收不到回信，我会把信转抄给《纽约时报》等报纸。

很多人给我回了信，说很关注这些事情。也有一些议员直接给白宫、国务院、移民局、驻华使馆打电话、发电传，都询问这件事。因为总统最怕参议院、众议院。所以总统也发传真到驻华使馆询问这件事。如果你是驻华大使，一下子收到这么多有关同一件事的询问，他肯定觉得这家公司来历不小呀，连美国的国家机器都被他动用了，背景一定很强！

于是，所有签证很快拿下。花了19000美元请的最大的律师没有做成的事，我却做成了。那他能做成的事我就更能做了。于是我马上花100美元注册了一个公司——“美国第一移民律

师事务所”。让人感觉还有第二、第三。把名字弄得响一点。

但美国是一个律师市场很成熟的竞争社会。人家介绍律师时，都是哈佛、耶鲁的法学博士。唐骏算什么？计算机科学的博士。有人理你吗？于是我又采用了高姿态的强势方式。

律师都是按小时收费，一小时300美元。所以，如果他缺钱就给我打个电话，随便侃一小时，你就要准备300美元支票。但有时候你谈几次、花很多个300美元，也不一定办下来。

所以我跟他们玩得不一样，我采取完全透明的方式。怎么透明？把签证收费写清楚：学生签证转工作签证600美元！明码标价总比含糊其词容易让人信服。另外，对客户而言，比价格更重要的是成功率。抓住这个心态，我又采取了一个高调方式：不成功不收费！

更重要的，别的律师事务所的广告措辞通常是模糊的：本事务所成功率“较高”。而我则说：目前，本律师事务所成功率是100%（我总共做了一个，就成功了，你说是不是100%？）。

没有想到吸引了一大群人。我只租了三条电话线，根本接不过来，电话总占线，客户开始抱怨。我赶紧跟自己另外一个软件公司的部下说：你们先别做软件了，都过来帮我接电话！

统一接电话模式是：当客户想跟律师谈一下时就回答说“我们律师很忙，所以你的案子只能以书面形式来交给我们。”总共就一个律师，当然很忙！一方面给人的感觉是，我们的生意很好。当然，我也根本不敢跟他们见面。我在做什么？我在读书呀。虽然美国的法律书那么厚一摞，而且全是英文。没办法还得硬着头皮啃。

大学里什么最重要？不是学习成绩，而是学习方式。社会上需要的也是懂学习方式、有学习能力的人。尤其要学会快速

学习方式，要学会抓重点。

这么厚的律师书，我在看什么？目录，把目录记住就可以了。既然不可能把一个个案例细节记清，那只要听到一个案子时能以最快速度翻到对应的某页就可以了，到时再临时攻关。

最后，越来越多人都要我这里来办理，一下子变得非常成功，比我的主营业务还要成功。我突然有种失落感：我是做软件出身的，结果软件没有做出什么来，做律所反倒成功了。而这个律师事务所最大的创意就是它的高姿态广告——抓住了消费者的心态。

我喜欢挑战，虽然律师事务所做的还不错，但不是我的追求。我的追求是什么？做软件。但我觉得做软件我又做不大，30-40人的小公司，没有成就感。1994年，到了事业顶峰时，我选择了放弃。虽然在洛杉矶有三份事业，可是我觉得做三个“小公司”，没有追求，我要到外面更大世界去看看。当时恰好因为在日本发明的“婚姻配对机”引起了微软注意，在接到了来自微软的两个招聘电话之后，我毫不犹豫地放弃了洛杉矶的三家公司，结束忙碌而无为的“小老板”生活。但加入微软时，我只是一个软件工程师。很多人不理解，放弃自己公司的总裁位置，去做工程师？我觉得人要能上也要能下。

生命之重的演讲稿篇五

大家好！

我演讲的题目是《生命的支点》。希腊数学家阿基米德曾经自信地说过：“给我一个支点，我可以撬起整个地球。”可惜的是，这位让人尊敬的学者并没有找到这样的支点，他当然也没有能够撬起地球，但这句流传千古的名言足以说明一个最朴素不过的道理：人的一生要有一个支点为支撑才能演绎出应有的意义与价值！那么，生活在新时代的我们，支点

又是什么呢？讲到这里，我不得不说一说我们陆家嘴城管办的优秀职工方xx同志。

一提起小方，上上下下对他的评价就是一个“实”字：实实在在的为人，实实在在的做事，实实在在的成绩。小方从事城市综合协调管理工作，事情杂，头绪多，任务急，难度大，许多让别人焦头烂额的事情却让他像钉子般地“攻下来”了。去年，在他卓有成效的工作下，最终落实无障碍住宅小区改造130个，宾馆、大卖场27家，500平方米以上餐饮饭店135家，落实资金2600万元，为浦东新区的无障碍改造工作奠定坚实的基础。

今年，在迎浦东开发开放15周年“一道三区”环境美化与整治工作中，他在各方的支持下，尽心协调，完成工地景观围墙改造5.4万平方米，其规模为历次改造之最。更值得称道的是，这次工地围墙改造所需的100多万资金，完全是由区域几十家企业共同出资的。当同事们不无敬佩地提起这些成绩，小方总是憨厚地一笑，略带羞赧地说到：“别那么夸张，其实没什么的。”这正是大家熟悉的小方，总是忙忙碌碌，不辞辛劳；总是默默无闻，不善言谈；总是从从容容，不计得失。了解他的人都明白，小方有“六字真经”——这六字曾被她恭敬地写入《入党申请书》——那就是：做一个善良、有用、快乐的人。他正是以此为支点，开拓出施展才华、燃烧青春的大好舞台，为自己谱写了一曲生动的奉献之歌。

善良，是他作为一个党员品质修养的道德基石。因为拥有一颗善良的心，他才能充分理解残疾人士的各种苦处，在工作中给予他们恰如其分贴心的关怀。为切实了解他们的实际需求，他和同志们一起奔走于各类残疾人的住所，认真听取残疾人士的意见，优先设计特殊群体住宅门栋的改造，在建筑入口三四级台阶加装了安全扶手，受到了普遍称赞。这样以心换心的理解，就像一剂可口的调料，可使原本机械的工作变得生动起来；就像一缕缕春风，可使疲倦满脸的同事变得轻松起来；就像一位高级美容师，可使略显疲惫的心重新充

满了活力与希望。有用，是他作为一个党员奉献社会的价值所在。因为有了有用这个基准，他才有了勇于牺牲、全心投入的干劲与信心。深夜回家，当看见等不到爸爸回家的孩子已经熟睡眼里还噙着泪珠的时候，当为了改造计划陪伴着星星和月亮苦苦燃烧自己思维的时候，当由于加班忙而顾不上吃饭的时候，或许，那时候的小方也会想到很多，很多。

工作本来也是一种生活，如果一种工作让人失去太多，那么，拥有这种工作的人就需要一种精神来支撑，这种精神就是：牺牲自己，全心为人。正是这种力量，他的奋斗有了更多的滋味与沉淀，他的人生变得更加富有与丰实。快乐，是他作为党员精彩人生的风采展示。生命的真谛，在于微笑着面对生活。让自己快乐，让别人快乐。因为有了这样一种对生命本真的参透，他能够以一份宽阔的胸怀去体验自己，关心别人。放下自己的名利，想着大家的利益，把自己的事业与大众的利益联系在一起，这样，心胸开阔，豁然开朗，觉得阳光原来这么温暖，空气原来这么清新，世界原来这么美好，人们原来这么可爱。

朋友们，榜样的力量是无穷的。让我们以此为镜，用年轻的生命和知识的精华去创造世界，以不变的信念融入新时代的强劲脉搏，青春一定会放射出更加灿烂的光华。最后，我以汪国真的一首诗结束演讲。“我们像一只响箭，一往无前的出征，我们不是风中的墙头小草，摇摆不定，我们出征，让生命和使命同行。”谢谢大家！

生命之重的演讲稿篇六

生命是我们最珍贵的东西，它是我们所拥有的一切的前提，失去了它，我们就失去了一切。生命又是我们最忽略的东西，我们对于自己拥有它实在太习以为常了，而一切习惯了的东西都容易被我们忘记。因此，人们在道理上都知道生命的宝贵，实际上却常常做一些损害生命的事情，抽烟、酗酒、纵欲、不讲卫生、超负荷工作，等等。因此，人们为虚名浮利

而忙碌，却舍不得花时间来让生命本身感到愉快，来做一些实现生命本身的价值的事情。往往是当我们的生命真正受到威胁的时候，我们才翻然醒悟，生命的不可替代的价值才突现在我们的眼前。但是，有时候醒悟已经为时已晚，损失已经不可挽回。

“生命”是一个美丽的词，但它的美被琐碎的日常生活掩盖住了。我们活着，可是我们并不是时时对生命有所体验的。相反，这样的时刻很少。大多数时候，我们倒是像无生命的机械一样活着。

人们追求幸福，其实，还有什么时刻比那些对生命的体验最强烈最鲜明的时刻更幸福呢？当我感觉到自己的肢体和血管里布满了新鲜的、活跃的生命时，我的确认为，此时此刻我是世界上最幸福的人了。

生命平静地流逝，没有声响，没有浪花，甚至连波纹也看不见，无声无息。我多么厌恶这平坦的河床，它吸收了任何感觉。突然，遇到了阻碍，礁岩崛起，狂风大作，抛起万丈浪。我活着吗？是的，这时候我才觉得我活着。

生命害怕单调甚于害怕死亡，仅此就足以保证它不可战胜了。它为了逃避单调必须丰富自己，不在乎结局是否徒劳。

文化是生命的花朵。离开生命本原，文化不过是人造花束，中西文化之争不过是绢花与塑料花之争。

每个人都只有一个人生，她是一个对我们从一而终的女子。我们不妨尽自己的力量引导她，充实她，但是，不管她终于成个什么样子，我们好歹得爱她。

生命之重的演讲稿篇七

大家好！

今天，我们再次站在这里，看着国旗冉冉在蓝天下升起和飘扬；听国歌雄壮有力，回荡在校园里。我们是多么幸运。我们有明亮的眼睛，敏锐的耳朵，聪明的头脑和强壮的身体。从我们出生的那一天起，我们就不断地探索着整个世界。

但是我们都知道，花死了还能再开，燕子飞了还能回来，但是生命只属于人一次，一旦死了就无法挽回了。生活本身就是美好的，健康是最大的财富。如果我们失去了生命，这一切都将不复存在。“生命对人来说是最宝贵的，生命对每个人来说都只有一次”，这是每个人都记得的。但我们往往粗心大意，经常听到、看到、接触到各种安全事故。

据统计，我国中小学因交通事故、建筑倒塌、食物中毒、溺水、治安事故等原因非正常死亡的人数超过40人。相当于一个班的学生每天都在消失。令人震惊的数字敲响了校园安全的警钟。比如去年__省某中学在做课间练习时，学生在楼梯间拥挤踩踏，造成几十名学生伤亡；湖南有个学生想翻墙跑出学校，不小心从墙上摔下来死了；在我们的校园里，也有许多威胁我们生命安全的现象。比如学生在楼道里玩耍追逐，上下楼梯时互相打架，不在学校食堂吃饭，在外面吃或者买一些没有任何卫生保障的食物。所有这些不和谐的现象都应该引起学生的高度重视，因为它们总是威胁学生的生命安全。

学生，其实避免以上现象并不难。如果能从思想上重视起来，时刻牢记“安全”二字，随时随地为自己的安全约束自己的行为，让我们携起手来，聚在一起，学会生存，学会珍惜生命；让我们沐浴在明媚的阳光中，享受安全、健康的成长和幸福的生活。让生命的清泉永远流淌！

我的演讲结束了，谢谢！