# 激励员工演讲稿5篇

更新时间：2024-04-16

*预先准备好演讲稿能看出我们对演讲本身的重视程度，演讲稿是我们在演讲中的利器，让我们更加自信和专注地进行演讲，下面是职场范文网小编为您分享的激励员工演讲稿5篇，感谢您的参阅。激励员工演讲稿篇1尊敬的各位*

预先准备好演讲稿能看出我们对演讲本身的重视程度，演讲稿是我们在演讲中的利器，让我们更加自信和专注地进行演讲，下面是职场范文网小编为您分享的激励员工演讲稿5篇，感谢您的参阅。

激励员工演讲稿篇1

尊敬的各位领导、各位评委：

我是来自五楼运动城的员工，今天我演讲的题目是：《宣誓词激励我不断成长》。

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一颗粮食你是否哺育了有用的生命？如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远守在你生活的岗位上这是伟大的共产主义雷锋在他的日记中写的一段话。他告诉我们，无论身处什么样的岗位，无论从事什么样的工作，都要发挥自己最大的能力，做出最大的贡献，并努力做到爱岗敬业，无私奉献，提高自身素质争取使企业更加繁荣。

光阴如梭，来到大观园已有整整一年的时间了，在这段时间里，亲身见证了她的成长与发展。近80多年的历史，在济南零售市场上曾创下骄人的战绩。灰瓦、白墙、红柱的外观景象，成为新济南中优雅别致的“老济南”，让更多的济南人喜不自禁！而我作为一名导购员，在商场的工作虽然单调，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们每天面前的顾客虽然是陌生的面孔，但在服务的同时，与顾客之间的真挚情感却是真实存在的。

感谢商场给我提供这个发展与成长的平台，一年的时间里，我学到了很多很多，第一次接受企业文化的培训，了解到一个企业的开始，到发展，到辉煌，宣誓词是通过多年发展，多年经验，所摸索出的一条适合自身企业发展的航向。虽然只有寥寥几句，但我感受到了她背后的艰辛，领导班子的正确决策和员工的不懈努力与执行力，我将更加努力的围绕宣誓词学习用心去做，用自己的实际行动去做。

立我志向，就是确立自己的人生目标，志向不立，犹如没有舵的船，没有根的树。坚定我的志向，坚持顾客就是上帝的宗旨，爱岗敬业，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必须。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他一样能创造出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远…………人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多彩。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，永不气馁，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的胜利！

爱我岗位就是要努力培养自己所从事工作的幸福感、荣誉感。我的岗位，这不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是，我天天给自己加油鼓劲，不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的面孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，她也会对着你笑。当我看到顾客对我微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到从未有过的喜悦和自豪！我是用这种方式向社会奉献爱，就像大家经常说的：爱，是我们共同的语言！

强化我的素质，全面提升我各方面的能力。人是不断进步的，社会是不断发展的，整个人类文化遗产和物质财富可以代代相传，但生命却无法永恒。任何一个新生命的诞生，也是一个新生命零的开始。一个人不仅要积累财富，但科学知识，工作技能，工作激情的积累更重要。因此，每个人都要努力塑造自我，使自己的思维、智慧、知识技能结构日益丰满，综合素质日益完善，思想更趋成熟化，行为更趋理性化，不断否定自我并超越自我，面对新的机遇和挑战，在曾经获得我们商场“销售能手”的荣誉上，树立更高的目标“做行业中最好的营业员”。最好的营业员就是拥有高尚品德，极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道，一花独放不是春，百花齐放春满园。我们每个人都是大观园的形象大使，让我们以更先进的营销理念，更专业的营销技能，更完善的服务标准，不断增强竞争力，只有这样，大观园才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会，为员工创造财富和价值。

激励员工演讲稿篇2

作为一个有目标的人是不会感觉到任何辛苦的，只有过一天算一天的人才可能感觉到辛苦，大家的目标不一样，所以每个人所付出的辛苦也不一样。很多辛苦从表面上看只是一种体力上的消耗，真正的辛苦的精神和心理上的，只要心里不觉得苦，身体的苦又算得了什么。

好像我们做会销的人，一旦选择了目标，我们就在为达到这个目标而努力，在没实现这个目标之前所有的辛苦都只是一个过程。我们在电影中看到战场上，战士在没有冲到主峰之前肠子打出来，把它塞回去继续打，等占领了主峰后才发现肠子不见了。这是一种精神因素，精神因素可以战胜任何东西。当一个人的精神垮掉的时候，什么事情也做不成。所以，做事的关键是什么 是精神，精神不可以倒！

20xx年，我是在做胆囊手术前去临沧讲课，在会场讲课时我的衣服从里到外都湿透了。患过胆结石的人都知道那种疼痛不是一般人能够忍受的。讲完课我自己打车到医院输液，从下午一直输到夜里，因为那个地方医疗条件比较差，没有好的药剂，是靠注射xxx一直撑到了第二天上午，飞回昆明做手术，就是精神一直在支撑着我。

做一件事情肯定会遇到各种各样的困难，当你面对困难的时候，应该怎么做 当你给自己设定了一个目标，你会采取什么方式去完成你的目标，去实现你的承诺，去履行你的责任 我为什么去临沧，因为秦艳丽、刘金泉两个年轻人在那么艰苦的地方一个月创造了十几万的营业额。当时我的想法是他们两个人这么努力我一定要去帮他们。所以我在日程里安排了去临沧。

我们做事情很辛苦，累都是体力上的，只要精神不累，只要我们活得有目标、有意义，任何困难都不会阻碍住我们。今天你选择了一个事业，选择这个事业的时候你有没有想过要用什么样的精神来完成这份事业，赚钱不赚钱那是生意，但是做事情要有精神，没有精神做支柱是不会把事情做好的。碰到困难就放弃，碰到风言风语就逃避，碰到别人打击就躺下，没有精神作支柱是绝对不行的！

精神也是一种信念。我觉得我们要向把会销人网这份事业做好，关键在于你的信念。你是不是一定要 如果一定要，就一定会得到这个结果，但是你说可要可不要，那么结果就得不到。你承诺这个月多少多少营业额，你是不是一定要，还是随口说一说而已 随口一说是很容易的，但要想达到这个目标是说一说就可以的吗 是拍拍胸脯就可以的吗 有没有认真地想过，有没有认真地计划过，你一定要的话，我相信你会想尽一切办法去完成你的承诺。但是你没有决定一定要、可要可不要、无所谓，“我只是开玩笑，当时我捧捧场而已……”你可以用这种话为自己开脱，为自己的不成功，为自己没做到的事情，找出很多理由，解释是没有任何作用的东西，选定了就要做下去，就要达到自己的目的，要一定要，只要你一定要，你就一定会得到。

做会销也如是，既然选择了远方就注定要风雨兼程，这才是一个会销人应该具备的基本素质。我们各位店长如果没有这样的坚定信心，没有这样的信念的话，就没有办法去带出一个团队，就没有人愿意追随你，所以你的销售就做不起来。你的员工不愿意跟你，你的顾客不愿意去你的店，你的朋友不愿意跟你一起开店，这种情况下你的事业能坐起来吗 所以各位店长，你们作为所在片区的领导、带头人，如果自己没有信念将一事无成；你们自己没有一个拼劲儿，将一事无成，带着这种习惯去做其他事，我想结果还是一样的。

这个社会已经不是机会主义的社会了，在“邓大人”让一部分人先富起来的时代已经过去了，什么倒个钢材、木材、做个传销……没有这样的机会了，因为社会环境已经变了。那么在这种情况下，我们不凭自己拼搏、不凭着实力、不凭着眼光、不凭着坚强的意志去做一件事情的话，再过3年、5年、10年，再回头看看自己走过的路。曾经有一位店长跟我说过这样一段话，他说我为什么做会销人网，因为突然有一天我7岁的女儿问我：“爸爸，要是到你老了的时候回忆你这一辈子，你感觉到最得意的事情是什么 ”我当时愣了，我已经30多岁了，回头想想这一辈子没有什么得意的事情。30几年来，没有一件让我感觉抬直腰杆儿、扬眉吐气的事情。所以他后来找到我说，“王总，我一定要把会销人网做起来，我一定要做一件让我女儿看得起我的事情。”在儿女心中，父母是这个世界上最伟大的人。我们也从很小的时候，看着我们的父母，觉得他们是世界上最伟大的人，等我们的小孩儿长大到30、40岁的时候，他跟你说，“爸爸、妈妈，为什么你们当年不去做点事情，为什么要在家里打麻将，为什么要在家里看还珠格格 ”这个时候你的脸面往哪放

你不是没有机会，你有的是机会，并且曾经把握过一个机会，但是你没有抓注没有抓牢、没有借势而起，所以你应该让你的子女成为你的动力。有一次我的女儿跟我一起来昆明，她跟我说，“爸爸，我觉得你们的会销人网店铺还是不行。”我说：“你说应该怎么样 ”她说：“什么时候会销人网店铺像家乐福一样，我就觉得你的公司是最好的了。”她给我提了更远的目标，然后我就每天想，我的店什么时候能变成家乐福 每个人都要不断地给自己树立目标，心里有目标行动才会有动力。没有目标的人每天都会懒懒散散，够吃够喝够睡就不考虑别的了。我跟各位比也算够吃够喝，那我出来干什么呀 抛家舍业，别妻离女，每天在外面这么辛苦为什么 所以我觉得每个人做事情都需要一定的精神，这种精神不倒，人就不会倒。

激励员工演讲稿篇3

管理团队需要真诚的赞美。团队领导不要吝啬对员工的赞美。因为赞美是世界上最动听的语言，一句赞美要比批评十句更管用。真正成功的团队管理者，是那些善于恰当地赞美员工，肯定员工的人。因为赞美可以激发员工的热情，挖掘出员工的潜能。他们知道，在赞美员工的时候，他们自己离成功也就更近了一步。在企业中，当管理者为员工摇旗呐喊时，员工会被这种认可和赞赏所感动，自然而然产生积极进取的精神，从而将自己的聪明才智充分地发挥出来，为企业多作贡献。

每个人都希望得到赞美

林肯曾经说过：每个人都希望得到赞美。20世纪最著名的美国心理学家威廉占姆斯发现，人类本性中最深记得的渴求就是赞美。

一天，卡耐基去邮局寄挂号信。年复一年从事着单调工作的邮局办事员显得很不耐烦，服务态度很差。当她给卡耐基的信件称重时，卡耐基对她称赞道“真希望我也有你这样的头发。办事员惊讶地看着卡而基，接着脸上泛出微笑，热情周到地为卡耐基服务。卡耐基的一句称赞，改变了服务员的工作态度，使他得到了良好的服务。称赞可以给平凡的生活带来温暖和欢乐，可以给人们的心田带来寸露甘霖，给人带来鼓舞，赋予人们一种积极向上的力量……

称赞不仅可以增强人们的自信心，还有延长生命的功能。心理学家认为，使一个人发挥最大能力的方法是赞赏和鼓励。在生活中，大多数人希望自身的价值得到社会的承认，希望别人欣赏和称赞自己。所以，能否获得称赞，以及获得称赞的程度，便成了衡量一个人社会价值的标尺，每个人都希望在称赞中实现自身的价值。团队中的员工们也不例外。

赞美下属，团队领导者千万不要吝啬自己的语言，真诚地赞美每个人，这是促使人们正常交往和更加努力工作的最好方法。

赞美是对员工最有效的激励

对团队成员在工作中优良表现和取得的良好绩效，团队领导者别忘了及时予以肯定与赞美。一方面，这是团队领导应该做的事情，当某个人做某件事做得好时，他应该得到你的赞许。另一方面你自己做某件事做得很好，不也是想要人夸奖你吗?

美国的玛丽凯公司的总裁玛丽凯是在赞美声中与员工打成一片的。她认为。赞美是激励下属最有交效的方式，也是上下沟通中最有效果的手段，因为每位员工都需要赞美，只要你认真寻找，就会发现，许多运用赞美的机会就在你的面前。该公司员工在生日那天都会收到一份生日礼物与一张祝福卡。每个新到公司的员工，第一个月内便会得到玛丽凯亲自接见每一位成绩突出的员工，都会受到玛丽凯格外的礼遇，每一次，她真诚的赞美都会深得人心。这主要归功于她有效的赞美策略。玛丽凯说过我们承认员工需要被肯定，所以我们就尽可能给人肯定，她不仅是这样说的事实上也是这样做的，她的确曾送过粉红色凯迪拉克豪华轿车皮大衣，钻石等许多珍贵的奖品给她的业绩最好的推销员。但她更贵重的奖品是不值几毛钱的彩带。她要业绩好的员工站到台上接受大家的欢呼赞美，她颁布给他们奖状来肯定这些业绩超群的人，并且亲自随时召见他们，给他们以鼓励。玛丽凯觉得，最强有力的一种肯定方式是不需要花钱的，那就是赞美，并且称之为赞美使别人成功的原则。她认为没有比赞美和肯定更能使人反应强烈的东西了，她曾经说过我认为你应该尽量可能地随时称赞别人，这有如甘霖降在久旱的森林。她的这些话很符合心理学的原则。著名心理学家史金纳说过，要想达到最大的诱因效果，你应尽可能在行为发生后立即加以赞美。赞美是对员工最有效的激励。正因为赞美是合乎人性的领导法则。每个人都有自己的自尊，都希望得到别人的赞许。对员工适当得体的赞美，会使员工感到很开心，很快乐，进而提升他们的主人翁意识与强烈的进取心。

恰到好处地扣高帽

常言道：十句好话能成事一句坏话事不成。高帽谁都喜欢戴，恭维话人人都爱听，这是人们的共同心理。恰如其分的适当恭维肯定会让别人精神愉悦，赢得他们的信任和好感。

身为团队管理者，若是有恰到好处地给下属戴一戴高帽，定能给改善与下属的人际关系带来意想不到的好处，有力地赢得下属的好感和信任，更重要的是，它有时能给那些不太自信的下属以极大的鼓励。让他们精神抖擞，自信地去完成领导交给他们的任务。

玛丽凯经营的化妆品公司在全世界都亨有盛誉。在玛丽凯所提倡以人为本的管理方式中，就提到了高帽子的艺术。有一次，公司跳槽新来的业务员在跑营销屡遭失败后，对自己的营销员技能几乎丧失了所有的信心。玛丽凯得知此事后，对自己的营销员并对他说：听我前任老板提起你，说你是很有闯劲的小伙子。他认为把你放走是他们公司的一个不小的损失呢。这一番话，把小伙子心头那快熄灭的希望之火又重新点燃了。果然，这位小伙子在冷静地对市场进行了研究分析后，终于在自己的营销工作上打出了一个出口。获得了成功。其实玛丽凯根本就没有与什么前任老板谈过话，但借助赞扬这顶高帽子却神奇地让这位业务员找回了自尊与丢失的自信。为了捍卫荣誉与尊严，他终于背水一战作了最后的一搏，最终以再次的成功增强了自己的自信心。

团队管理中的扣高帽并不是那种不切实的夸大阿谀奉承溜须拍马。在某种程度上，若是团队领导能用高帽子，定能让员工重新重视自己，树立一个自信的自我。

赞扬可以改变一个人，会使先进更行进，落后变先进，可以有效地激励员工，赞扬是催人向上的最好动力。人的生活离不开赞扬。那些被自卑感压倒的人，那些谨小慎微，猜疑心重的人，往往就是因为少年时代缺少了赞扬。赞扬对于人类的灵魂而言就像阳光，没有它，人是无法开花结果的。

千万不要认为没有必要去赞扬员工。如果团队领导善于发现员工身上的闪光点，并加以赞扬，就能有效地激励员工为企业工作，同时，领导者也会感受到生活的恩赐，员工努力的工作让领导者收获成功的果实

在内部引入竞争机制，让员工在良性竞争中成长

韦尔奇曾经从实践中总结得出，大多数成功的管理者认识到：成功的团队来自于区别对待，即保留最好的，剔除最弱的，而且不断提高标准。但有一种误区就是认为团队内部不能竞争，否则就称不上是团队。其实，团队精神在很大程度上是为了适应竞争的需要而出现并不断强化的。这里提及的竞争，往往很自然地被我们理解为与团队外部的竞争。事实上，团队同样需要有竞争。

在团队内部引入竞争机制，有利于打破另一种形式的大锅饭。若一个团队内部没有竞争，在开始的时候，团队成员也许会凭着一股激情努力工作，但时间一长，他发现无论是干多干少，干好干坏，结果都是一样的，每一个成员都享有同等的待遇，那么他的热情就会减退，在失望，消沉后最终也会选择做一天和尚撞一天钟的方式来混日子。通过引入竞争机制，实行赏勤罚懒，赏优罚劣，打破这种看似平等实为压制的利益格局，团队成员的主动性，创造性才会得到充分的发挥，团队才能长期保持活力。

唤起员工的竞争意识

调动每个人的积极性，使每一个员工都忙碌起来，这是每一个团队管理者所希望的。要做到这一点，就要在团队内部适时引入竞争机制，唤起员工之间的竞争意识，让员工在良性竞争中成长。竞争是激励员工的最有效手段，心理学家的实验表明，竞争可以增加百分之五十或更大的创造力。人人都有一种不甘落后，以落后为耻的心理，而竞争恰恰可以使人们在成绩上拉开距离，从而激励员工的上进心，没有压力，人的潜力很大程度上将处于被压抑状态，若团队如此，则团队就会没有活力。每一个人都有自尊心和自信心，其潜在心理都希望站在比别人更优越的地位上，或自己被当成重要的人物，从心理学上来说，这种潜在心理就是自我优越的欲望。有了这种欲望之后，人类才会努力成长，这种欲望也正是构成人类干劲的基本元素。这种自我优越的欲望，在有特定的竞争对象存在时，其意识会特别鲜明。只要能利用这种心理，并设立一个竞争的对象，让对方知道竞争的存在，就一定有成功地激发起一个人的强烈的竞争意识。

史密斯在美国加州经营了好几家工厂。但其中一个厂子的业绩始终很差，厂子里工人也都没有干劲，不是缺席，就是迟到早退，交货总是延误。而且该厂产品质量低劣，不是缺席，就是迟到早退，交货总是延误。而且该厂产品质量低劣，消费者的抱怨和投诉不断。该厂的管理者也想尽办法想激起员工们的工作士气，但始终不见效果。

于是，史密斯决定亲自出马解决这个难题。这个工厂采用昼夜两班轮流工作制，史密斯在日班下班的时候，在工厂门口拦住一个正要下班的工人：你们这一班今天制造了几部暖气机。六部工人答，史密斯不说一句话，在地板上用粉笔写下了一个大大的阿拉伯数六字，然后离开了。夜班工人班时看到地板上那个六字，就问这是什么意思。大老板今天来这了，那位日班工作的员工说，他问我们制造了几部暖气机，我们说六部，他就把它写在了地板上。

第二天早上，史密斯又来到工厂。看到夜班工人已把六擦掉，写上一个大大的七字，就满意地离开了。日班工人第二天早上来上班时，当然看到了那个大大的七字。一个爱激动的工人大声叫道：这意思是夜班工人比我们强，我们要让他们看看到底是谁强。他们加紧工作，那晚他们下班之后，留下一个颇具威胁的十字。就这样，两班工人竞争起来。不久之后，这家产量一直落后的工厂终于超过了其他工厂。

仅仅用一个小小的数字六就改变了工厂的面貌，这个小小的六字解决了骂甚至开除都办不到的事情。史密斯的高明之处在于唤醒了工人的竞争意识，以此来激发起员工的工作能力。

在部属的管理中引入竞争机制，让员工都有竞争的意念并能投入到竞争之中，企业的活力将永不衰竭。业绩永远是比出来的，只有通过不断竞争，员工才会激发他全部的潜能。两个人跑步要比一个人跑步轻松，竞争可以将人的荣誉感激发出来。要想让团队更优秀，除了设计一套加强凝聚力的制度外，引入竞争机制非常重要。人都有惰性，可是当竞争性表现出来的时候，为了团队的荣誉奋力一搏的时候，他的全身的潜能都会迸发出来。

让员工在良性竞争中成长

每个人对美好的事物都有羡慕之心。这种羡慕之情来源于对别人拥有而自己没有的好的东西的向往。有的员工羡慕别人的长处，就会鞭策自己，努力工作，刻苦学习赶超对方。这种人会把羡慕渴求的心理转化为学习工作的动力通过与同事的竞争来缩短彼此间能力的差距。这种良性竞争对团队有很大的好处，它能促使团队内的员工之间形成你追我赶的学习，工作气氛，每个人都积极思索着如何提高自己的能力，掌握更多的技能，从而取得更大的成就。这样一来，整个团队的整体水平就会不断提高，充满生机与活力。但并不是所有的人都明白，临渊羡鱼，不如退而结网的道理，有的人会由羡慕转忌妒，甚至是嫉恨。这种人不但自己不思进取，相反还会想出各种见不得人的花招打击比他们强的人，通过使绊，诬蔑等手段只会影响先进者的积极性，使得团队内人心惶惶，员工之间戒备心变强，提高警惕以免被暗箭所伤。如果整个团队内长时间形成了这样的气氛，那么员工的很大一部分时间与精力都会耗费在处理人际关系上。就是管理者也会被如潮而来的相互揭发，抱怨给淹没，这样的团队还能有什么指望呢?

管理者是团队的核心与希望，一定要留心团队内的气氛，要能认识到，下属之间肯定会存在竞争，但竞争分为良性竞争和恶性竞争，主管的职责就是要遏制下属之间的恶性竞争，积极引导他们之间的良性竞争。

企业就好比一台大机器，每个员工都是机器的一个组成部分。管理者的职责就是激励这台大机器的各个部分，引导员工们进行良性竞争，让大家心往一处想，力往一处使。只有这样，员工的工作能力才会越来越强，公司这台大机器才能越转越好。

激励员工演讲稿篇4

各位同仁：

大家好！

从年到年，这些年我们公司得到了很大的发展，这是我们共同夜以继日、共同奋斗的结果，在此，我首先向各位兄弟姐妹们道一声：你们辛苦了！

我感谢你们为公司的发展做出的巨大贡献！一个企业的创立与发展，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工，企业的长期发展，更需要新血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、相互激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信经营领先和成为世界一流的磷化工制造商和供应商。我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。你们家境、品行不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人翁！企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，您们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间；也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体，企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！为此，我再次向为企业辛勤工作的全体同仁表示衷心感谢和敬意！

作为企业的领导人，我没办法承诺让所有员工都能得到自己满意的职位，拿到自己满意的薪水，但至少可以保证给予大家一个公开、公平、公正的竞争环境和一份相对稳定、合理的报酬。我们既要让每一个员工感受到竞争，真正让那些德才兼备、群众公认，想干事、能干事、愿干事的员工脱颖而出，真正做到“揽有用之才、育可塑之才，用敬业之才”，今天，也许你还是一个默默无闻的员工，明天，也许你就成为企业的栋梁，华鑫的未来及一切可能，属于我们所有的员工。

同仁们，我们不难发现我们的企业此时也同样面临着前所未有的困难。面对周围商圈日益激烈的竞争与全球金融危机的巨大影响。整个销售业都为之困惑，此时的我们就更加需要这种积极进取的工作态度和“专注、实干、服务、高效”的企业精神，在工作中不断充实自己，永不懈怠。曾经有人把员工与企业的关系比着鱼和水的关系，鱼因为有水而得以生存。水，因为有鱼而更具活力，为了让我们的企业更具活力，我们一定要共同努力，大家众志成城，我相信再大的困难都能迎刃而解。我们落实员工的薪酬福利，规划员工的职业发展，提供公平的竞争环境，肯定员工的成绩，实现员工的价值成长。

激励员工演讲稿篇5

尊敬的领导、同志们：

大家好!人的生命是短暂的，让短暂的生命放出宝贵的光彩，这是生命的需要，也是社会的需要，更是自我价值得到体现的需要。

人是不断进化的，社会是不断发展的，整个人类文化遗产和物质财富可以代代相传，但生命却无法永恒。任何一个新生命的诞生，也是一个新生命零的开始。一个人不仅要积累科学知识、积累工作技能。财富固然要积累，但经验、朋友、友谊的积累更重要。因此，每个人都要努力塑造自我，使自己的思维、智慧、知识技能结构日益丰满，综合素质日益完善，思想更趋成熟化，行为更趋理性化，不断否定自我并超越自我。人生活在社会大环境中，既要获得维持生命延续的物质资源，又要获得对个人价值承认的精神鼓励。每个独立的人组成一个团队、组成了社会、大家都需要得到，这就注定大家都必须付出!如果每个人都想得到而不付出，得到就会成为自私和贪婪，就成了无源之，无本之本。因此，朋友们，不能以自我为中心而忽略他人的存在，要善待他人，尊重他人的存在，承认他人的利益实现。

每个人都在纷繁复杂的大家庭中扮演着不同的角色，发挥着不同的作用，有的是泰山，有的是尘埃;有的是大树，有的是小草;有的是太阳，有的是星星……。每个人都有自己的思想，自己的追求，自己的价值观念和行为规范，但社会有它的完整性、社会性和利益性，因此，明确认识自己的社会角色，规范履行自己的行为，合理确定奋斗目标，才能实现自身的价值。每一个人都要给自己定好位，把握好自己的角色，生活与社会合拍，思想与社会合拍，行为与社会合拍，少走一些弯路，少一些挫折，与社会多一份和谐与默契，充分发挥自己所在团队的作用。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com