# 信任的演讲稿

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-07-04

*演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在当下社会，用到演讲稿的地方越来越多，你知道演讲稿怎样才能写的好吗？下面是小编整理的关于信任的演讲稿，欢迎阅读与收藏。关于信任的演讲稿1老师、家长们：晚上好！感谢大家在百忙之中参加我校的家长会，第一...*

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在当下社会，用到演讲稿的地方越来越多，你知道演讲稿怎样才能写的好吗？下面是小编整理的关于信任的演讲稿，欢迎阅读与收藏。

**关于信任的演讲稿1**

老师、家长们：

晚上好！

感谢大家在百忙之中参加我校的家长会，第一次教育教学成绩的检测刚刚结束，按学校的要求，本次家长会以班级为单位，学校下发了家长会指南，按我自己的习惯，我要抽样参加学生的家长会，这次我参加了7（8）班的家长会，也许不受大家的欢迎，但这是我的职责所在，我希望大家能够喜欢，既然来了，还是要讲点什么，我进行了很长时间的思考，最后确定一个题目：信任。确立这个题目也是有感而发的，不是信口雌黄的。

信任的意思是什么呢？信任的意思是相信而敢于托付，也是一种承认。

大家知道，人生最大的痛苦是什么吗？是一个人的付出不能得到别人的承认，从开学到现在我对这个感觉比较强烈。当然了，我们7（8）的教师也许没有这个感觉，因为我们7（8）的家长的综合素质跟其他的班级不一样，这个班级是怎么来的，我就不想多说了。关于这个话题我想从以下几个方面予以阐述：

校长是学校之魂，所以我要从自己说起，以赢得大家的信任。我是走上校长的岗位，先后做过花庄中学的校长，肖堰中学的校长，金庙中学的校长，九集中学的校长，城关中心学校的督学，现在任xx县第二实验中学的校长，十四年、多个学校的校长经历成为迄今为止中学校长任职最长时间的校长。我说的是时间长，当校长的地方多，肯定不是最好的，其中有农村中学校长，有丘陵学校的校长，有城区学校的校长，有人说，当校长这个活儿，你算是熟悉了，是的，我很熟悉校长这个职业，每到一个学校，我都会认真思考这个学校的发展方向，制约这个学校发展的症结所在，以及这个学校的发展空间有多大，思考过后，确定学校长、中、短期的发展目标，按着这个目标，团结广大教职工，依靠当地党委、政府一步一步的把学校带上一个良性的轨道。也许就是这样，也有人说：我是一个“救火”的人，只要那个学校需要发展，领导就安排我到哪儿，但我不这样认为，说实话，我真喜欢教育这个职业，我酷爱教书，我更喜欢和学生打交道，和教师打交道，学生是纯洁的、教师是文明的，他们都是无私心杂念的，我就愿意和这样的人打交道。也以此使我的心灵永远保持着净化。其实我还觉得教育如果离开了“课堂”这一主阵地，就不能谈教育，如果谈了教育，就像是鱼儿离开了水谈怎么活一样，所以我一直坚守在教育这个岗位上26年，没有舍得离开学生和教师。

我的座右铭是，不看过去取得过什么成绩，要看现在还存在哪些问题。故此，过去的校长经历是辉煌的，还是失败，我不想自家评论，社会人自有评说。在开学典礼上，我送给学生的一句话是：不看过去存在哪些问题，要看现在如何展示自己。这也是我们xx县第二实验中学确立的办学思想，为此，我们安排了学校的校历，校历公示在橱窗里，那是我们学校一学期来的办学指南，安排了大量的师生活动，我是这样认为的：活动活动，人活着就要动，动中提素质，动中提能力，动中抑倦怠，动中悟人生。教师的活动除了其他学校都有的常规检查、听课评课、工会活动外，我们安排了优质课评选、优秀论文评选、一月一次的教育教学质量的检测，我们这个教育教学质量的检测不是大家说的月考，而是一种阶段性的总结，是专对老师的，是通过检测提高教师的课堂效率；学生的活动，除了一些节日庆祝活动等一些常规性的活动外，我们安排了一月一次的教育教学成绩的检测、外语口语竞赛、数学智力竞赛、政治历史地理知识竞赛等，提升学生素质，提升学生的能力，学校和班级都将成立班级兴趣小组，张扬学生的个性，发扬学生特长。学校有校旗、班级有班旗，也都自己的寓意，班旗的升起将依据每周一次的班级德育量化成绩，谁班的成绩高就升谁班级的班旗，规范学生的言行举止，为学生“成人”打下基础。

学校教师的组成，我也不用多说，很多家长提前都进行了了解，我还不知道谁要当班主任的时候，大家都知道了，我还不知道那个带那个班的时候，有家长们都知道，家长们真是先知先觉。后来也就只得按大家的意思，这么了，说实话，这中间，也给我找了很多是麻烦，也所以，我不想逐个介绍老师的情况，我只想用一句话对他们进行概括：他们都是教学上愿意拼命的人。从开学这一段时间家长们也许已经感觉出来了，我可以这样说当前学校的\'全体教师都憋足了劲儿，都能为教学舍弃一切。为整治学校的校园环境，教师们清扫地面、搬搬运东西、清除垃圾，甚而是包括清扫厕所，工人师傅都不搞的事我们搞了，两天的劳动，我们没有请一个人，为分班开学进行了的语数外测试，和这次进行的语数外成绩检测都是在一天内考试、改卷、统计分等工作全部搞结束，教师们一天吃的是盒饭，这次月考所有老师晚上都是八点多才吃晚饭。班主任们一天五跟班，代课教师们都是提前上课，每个外语教师都是带两个班的课，每天要改近两三百本作业。可以说，没有一次没有一个老师早晨不是在学生到校之前到校的。其实，这些天我也收到了一些令我不舒服的信息，我们既然选择了这个学校，选择了这个班级的，选择了这些老师，家长要对老师要予以120%的相信，家长的职责就是打配合，老师怎么说，怎么搞。可以这样说，我现在对我们的教师都很信任，我从不在他们面前指手画脚，我也不敢这么做，还是我前面说的，离开了课堂谈教学，就好像是鱼儿离开了水，谈怎么活一样，就算我再能，我必定没有走进教师们的每一节课，不知道当时的环境，当时情境呢，教学这个行业是要信息做支撑的，是建立在信息的大前提下，昨天和今天不一样，自己的孩子和别人的孩子不一样，现在的孩子跟原来的孩子不一样，这个学校和那个学校是不一样的，这里面没有半点虚的东西。我在学校住了一个教研组，是外语教研组，我要参加教研组的所有活动，我充当的角色就是一个服务者，一个学习者，按说我当校长期间都是驻外语组的，对这个学科也有一些见识，但是每次我要发言的时候我都要准备好长时间， 了解好长时间，跟专家们谈好长时间，才发言，可以说没有一次无准备的发言的。信任教师切记随意议论教师，能这样说，在孩子面前只能寻找和发现教师的好的一面，树立教师在孩子面前绝对的威信，绝对不能在孩子面前用放大镜找教师的错误。其实，教师就算是出了问题也是正常的，谁敢说我们自己都没有出现过口误或者说错误呢？我们不要做五十步笑百步的人，再说，研究学问的事本来就是众说纭的事。

相信学生的意思大家都知道，但就是在落实的时候走样。

一是要相信自己的孩子在学习上能行，在学习上，对待自己的孩子要多鼓励，有一本书叫做孩子是夸出来的，孩子是要夸，越夸越有劲儿儿，学习好的学生家长在这方面是有所感悟的。

二是要相信自己的孩子在生活能行，在生活中孩子能做的事家长不要做，家长不能包办学生能做的事或者说该做的事。

三是相信孩子在自律上能行，大胆给孩子活动的空间，让学生自主一些，自信一些，不要不相信孩子，总认为自己的孩子自觉性不高，一个人做这个事有什么问题。

老师、家长们，我们都是为人之父母的，我们深知孩子成绩的重要性的，但我们不能用专一的成绩来衡量孩子的能力，成绩和能力是两种不同的概念，当今的时代是经济腾飞的时代，更需要的做人的规范，做事的技巧，当今的社会流传着这样一句话：学习好的人都是在给学习差的人打工。这充分说明成人比成才更重要，让我们共同的携起手来，把孩子培养成人。

**关于信任的演讲稿2**

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好！

熟悉上级的心理特征，进行正常的心理沟通。

与上级交往同与其他人交往一样，都需要进行心理沟通。上级也是人，同样存在七情六欲，不熟悉上级的心理特征，就不能进行良好的情感交流，达不到情感的一致性。上级与下级的工作关系，不能完全抛开情感关系。上下级之间双方心理上接近与相互帮促，会减少互相之间的\'摩擦事件和冲突，反之，情感差异很大，就免不了要发生心理碰撞，影响工作关系。《战国策》中“触砻说赵太后”一段能很好地说明这个问题。赵太后刚刚当政时，秦国发兵进犯，形势危急。

赵国向齐国求救，而齐国却要赵太后最疼爱的小儿子长安君作人质，才肯出兵。太后舍不得让长安君去，大臣们纷纷劝太后以国事为重，结果君臣关系闹翻了。太后说：“有复言令长安君为质者，老妇必唾其面!”君臣关系形成了僵局。这时候，左师求见，他避而不谈长安君之事，先从饮食起居等有关老年人健康的问题谈起，来缓解紧张气氛，继托太后关心一下他的小儿子舒棋，引起太后感情上的共鸣。太后不仅应允，而且破颜为笑，主动谈起了怜子问题，君臣关系变得和谐、融洽起来。

这时，触砻因势利导，指出君侯的子孙如果“位尊而无功，俸厚而无劳”是很危险的，太后如果真疼爱长安君，应该让他到齐国作人质，以解赵国之危，为国立功，只有这样，日后长安君才能在赵国自立。这番人情人理的劝导使太后幡然醒悟，终于同意长安君人齐为质。试想，触砻不掌握太后怜子的心理，劝说不仅不能够成功，还真有可能受“唾其面”之辱。了解、熟悉上级的心理特征是为了更好地处理工作关系，不应当怀有个人动机，投其所好，以达到取悦上级之目的。领导者的工作需要得到上级的支持和帮助，为了组织的共同目标对上级有时要进行建议和规劝，这些离开良好的心理沟通是无法奏效的。社会心理学研究认为，交往频率对建立人际关系具有重要作用。对上级不交往，采取回避态度，很难和上级的认识取得一致，没有一致的认识，相互之间的支持、协调、配合都将大受影响。

**关于信任的演讲稿3**

尊敬的老师、亲爱的同学们：

古人云：一言既出，驷马难追。这讲的是诚信，一个讲诚信的人，才值得人们信任。因为信任是金。

如今，在市场经济的浪潮中，许多人没有自己的信仰，甚至忘记自己的本姓，改姓“钱”，一切为了钱。为了钱，可以兄弟相残，夫妻反目；为了钱，可以尔虞我诈，背信弃义；为了钱，可以冒天下之大不韪，万死不辞。那么钱到底是什么？钱是纸，多了只是一个符号或是一个数字，多了就成了累赘成了负担。有钱能使鬼推磨的时代已过去，倒是钱多了让人变成鬼的故事多了。

有志者不在钱多。俗话说，金钱如粪土，情义值千金。人作为动物的一类，的确有“鸟为食死，人为财亡”的生存本能。但人毕竟是高级动物，不能只为财亡。人尤为可贵的是诚信。相互坦诚，是相互信任的基础。但当今时代的有些人就缺乏这一点――信任。他们除了相信金钱，相信自己，就没有相信过任何人。

信任是金，对组织要忠诚。从某种意义上讲忠诚是服从，更多的.是责任和使命。譬如共产党员对党组织而言，便是忠实地履行诺言。要经受住组织的任何考验，尤其是受到打击或者受到委屈时要正确对待，真正做到认清目标，矢志不渝，而且要坚韧不拔，无怨无悔。一旦得到组织的信任，得到重用，也不改初衷，而是更加严格要求自己，高标准历练自己。但现实里，许多人得到组织的信任之后，渐渐忘记了自己当初的承诺，放松了对自己的要求，于是逐渐走向犯罪，成为堕落分子，这里我们有许多血的教训，值得深思。

信任是金，对同事要坦诚。能同事是缘分，有人把人生这样划分：三分之一时间在睡觉（在家里），三分之一时间在工作（在单位），三分之一时间在活动（在外面）。所以有的夫妻干脆说，我了解他（她）还不如单位的同事。百年修得同船渡，千年修得共枕眠，说的就是缘。对同事要坦诚，就要做到相互尊重，相互理解，相互帮助，相互体谅。不论上下级关系，还是平等关系，只有襟怀坦白，大家才能做到同甘共苦，同舟共济。但事实上，一些人并不是如此，在名利面前你争我夺，尔虞我诈，甚至闹腾得不共戴天。于是同事因结怨而成仇敌，以致殃及池鱼。

信任是金，对朋友要真诚。孔子曰：“有朋自远方来，不亦乐乎”。大千世界，芸芸众生，所能交真心朋友者唯真诚也。我国古代许多仁义之士为朋友可两肋插刀，视朋友之事为己事，成千古美谈。但如今，某些人信奉的是“没有永远的朋友，只有永远的利益”，一幢楼一个单元，甚至门对门的邻里，见面不打招呼，相遇视同陌路，可想而知，一旦有难，你还能企求他人倾力相救吗？对朋友要热情，要真诚，要相互信任，相互救助，这是中华民族的传统美德，也是构建和谐社会的应有秉赋。

信任是金，对家人要心诚。家人也称亲人，是血脉相连，生生不息的渊源，是自己生命的扩展和延伸。俗话说，打仗靠父子兵，打虎靠亲兄弟，讲的就是信任。信任说到底是责任，是义务，是奉献。

时下，黄金贬值，而信任无价。让我们以忠诚之心，坦诚之意，真诚之道，心诚之怀来共同维护信任之堤吧。

**关于信任的演讲稿4**

尊敬的各位同事，领导：

大家好。我是xxx，今天站在这里想和大家分享一下信任营销。

培训项目中经常会用到一种叫“信任背摔”的活动：一名队员站在高处，背向队友，闭上眼睛，双手交叉放在胸前，整个身体向后倒下，依靠队友将自己接住。这个活动的价值体现在两个方面：首先，它无疑能教会我们信任他人的重要性;同时，它也能让我们学习如何换位思考，在轮到自己去接应队友时，你就能体会到他们在释放重力、向后倒下的那一瞬间的感受。把这个项目代入我们的营销工作中，我认为充满信任的营销，背摔下面是可靠的臂膀;而缺乏信任的营销下面则是致命的砧板，轻则鲜血淋漓，重则一命呜呼。我认为“信”是在营销活动中最重要的元素。

古人对于信的解释是这样的，信诚也，言合于意也。用今天的话说，信就是诚实，不欺骗，不怀疑，认为可靠的意思。

通常认为信任是由五个维度构成的，正直、能力、责任、沟通、约束。其中正直来源于自小的教育及环境影响，决定信任的高度。能力和责任则是后天习得，决定信任的宽度。沟通和众所周知营销部门是一个接触钱比较多的部门，信任是商业社会无论个人还是企业的立足之本。有个故事，讲的是秦末有个叫季布的人，一向说话算数，信誉非常高，许多人都同他建立起了浓厚的友情。后来，他得罪了汉高祖刘邦，被悬赏捉拿。结果他的旧日的朋友不仅不被重金所惑，而且冒着灭九族的危险来保护他，使他免遭祸殃。因此当时流传着这样的谚语：“得黄金百斤，不如得季布一诺。”(这就是成语“一诺千斤”的由来)一个人诚实有信，自然得道多助，能获得大家的尊重和友谊。

那时，在狩猎和战争时，人们手上经常拿着石块或棍棒等武器。他们遇见陌生人时，如果大家都无恶意，就要放下手中的东西，并伸开手掌，让对方抚摸手掌心，表示手中没有藏武器。这种习惯逐渐演变成今天的“握手”礼节。

喝酒碰杯则起源于古罗马。古代的罗马崇尚武功，常常开展“角力”竞技。竞技前选手们习惯于饮酒，以示相互勉励之意。由于酒是事先准备的，为了防止心术不正的人在给对方喝的酒中放毒药，人们想出一种防范的方法，即在角力前，双方各将自己的酒向对方的酒杯中倾注一些。以后，便逐渐发展成为一种碰杯礼仪。作为一名业务员，我们周围的信任系统主要是建立在以下三个方面，同事之间的信任、上下级间的\'信任，以及和客户之间的信任。

我认为，同事的信任是团队战斗力的奠基石。当我喝的输液的时候，同事的臂膀和关怀是我最好的解酒药，我相信有他在，可以放心去醉;当我出差在外不能回所时，家里的同事总是认真的帮我处理一个个传真、一次次发货，我相信有他们在，我可以安心出差。

领导的信任则是团队大胆向前，勇敢开拓的火车头。宋代欧阳修是这样说的，任人之道，要在不疑。宁可艰于择人，不可任而不信。在座的每个人都是一层层筛选进入营销系统的，这筛选的过程就是领导对我们建立信任的过程;一份份标书上自己的名字，是领导对我的信任;一张张报销单上，领导的签字也是对我的信任;一次次不辞辛劳的来到湖北给我帮助，更是让我心中愧疚，唯恐辜负这份信任。

当有了同事的信任、领导的信任，我们便可放手建立与客户之间的信任。根据《中国保险报》调查：70%的准客户作出购买决定是因为信任业务员，20%是相信制度，10%是认为商品合适。营销中建立信任能够帮助你将原来1/20的成交率提高到1/15，甚至1/10。

吃喝玩乐，礼尚往来，解决的只是营销的方法和手段，使我们增加与客户的沟通机会，然而沟通的真正目的是要让客户信任我们，拉近彼此间的距离。我认为正真能拉近客户距离的并不仅限于礼物的多寡，而在于你是否真的用心。不能陪客户举杯豪饮，我就陪客户晨跑;不能和客户挽手逛街，我就和客户交流种花心得;不能和客户谈天论地，我就仔细聆听，虚心请教。

慢慢的我发现：原本满脸严肃的客户笑了;原本不耐烦的客户居然帮我倒茶;甚至客户教给我的知识，我居然可以分享给新的客户?拜访客户不再是这样愁眉苦脸，也可以是这样喜笑颜开。

在20xx年的营销工作中，我用真诚浇灌我的信任种子，使他发芽在未来的工作中，我想换一把大一点的壶，同时装上真诚、专业、以及责任心，继续浇灌希望这个信任的幼苗，能在同事，领导，客户之间扎下深根，开枝散叶。谢谢大家。

**关于信任的演讲稿5**

尊敬的老师、亲爱的同学们：

是谁一直在默默无闻地批改着堆积如山的作业啊?是谁一直在深夜准备着明天要上的课啊?是谁一直在给予我们知识，并告诉我们做人的道理啊?是谁把雨露撒遍大地啊?是谁把幼苗辛勤哺育啊?这都是老师。老师如醇酒，味浓而易醉;老师如花香，芬芳而淡雅;老师如秋天的雨，细腻又满怀诗意;老师如寒冬的梅花，高洁又傲然挺立。老师，您就是美的耕耘者，美的播种者。是您用美的阳光普照，用美的雨露滋润，我们的心田才绿草如茵，繁花似锦!

老师，您对我们的付出与我们对您的回报是那样地截然不同!如果说老师像那堆砌万里长城的劳动者们，他们用汗水洗刷过的一块块砖建起了蜿蜒长城。那老师正是如此，就像那建长城的人们一样，不辞辛苦，用您所拥有的`知识一点点地给予我们……您为花的盛开，果的成熟忙碌着，默默地垂着叶的绿荫!您就象一根蜡烛，光虽然微弱，却照亮了每一个人;您也象一级级石梯，帮助我们一步步登上学习的顶峰。啊，老师，您的精神，我永远也不会忘怀!您的爱，太阳一般温暖，春风一般和煦，清泉一般甘甜。您的爱，比父爱更严峻，比母爱更细腻，比友爱更纯洁。您的爱，天下最伟大，最高洁。

在那百花盛开的春天，我愿化作绚烂的阳光，为您增添几分光彩。在那烈日炎炎的夏季，我愿化作一把遮阳伞，为您遮住那酷热的阳光。

老师的爱是无止境的，是无微不至的。老师的爱是五颜六色的粉笔，为黑色的土地添上色彩;是甜润的雨水，滋养着大地;是温暖的太阳，使幼苗茁壮成长;是清爽的春风，吹拂着我们稚幼的心灵。伟大的人类灵魂工程师啊!

**关于信任的演讲稿6**

敬爱的老师，亲爱的同学：

信任，是人与人之间沟通的桥梁。生活中需要信任，可他们却如薄雾般在我们的生活中若隐若现。

几年前有一个家喻户晓的新闻 ——一个老人在路上摔倒，三个放学回家的学生将他扶起，结果老人一口咬定是三个学生将他推到的。为此，这三个学生，明明是因善意而去帮助老人，却反被赔偿大量的人民币。这件事深深地烙印在我们心中。结果，这件事的`后果可不仅仅是赔偿人民币，他还扼杀了人与人之间最美好，最重要的——信任!

此后，常常会有新闻报道——老人街头晕倒，来来往往的路人从他身边经过，甚至有人观看，却无人拨打求救电话，甚至没有人上前去扶一把……这样的事情一件件地发生，可我们的社会——他，注意到了吗? 我们的社会开始变得越来越冷漠，无视那些需要我们帮助的人。曾经，我们以为，那是人与人之间缺少了关爱之心。可是我们后来才发现，这些事故的旁观者大多数都说过这样一句话：万一她(他)是骗子呢?多么令人寒心的一句话!当生活失去了信任，这个社会将会变得多么可怕!

社会的良心在急剧下降，其中典型的一个悲剧：一个大学生在路边走着，突然，一辆要转弯的大货车把她撞倒在地，但大货车并未停下，它开走了。大学生只好把求助的目光投向街道上的行人，可迟迟没人上前将她扶起。她就在那儿躺了半天，直到第二天早上，才被救护车送走。

信任是一阵风，推动着我们前进;信任是一座桥，沟通着我们的心灵;信任是一条链，让我们彼此心连心。

让我们彼此多一份信任，创造共同的美好家园。

**关于信任的演讲稿7**

亲爱的老师，同学们：

在座的诸位，一定知道，人类社会当中，在维系人与人之间关系上起关键作用的只有两个字——信任。没有任何一个人可以摆脱它。所以我今天所要讲的就是信任。

信任，之所以被赋以这么大的能力，原因就在于人们的关系上，那么一个人，想要完成一件事，必须借助社会所提供的物质基础。这样，为了得到这些，就需要信任。可以说无处不存在信任，就连各位脚下的地，天花板上的电灯电扇，现在正在使用的课桌椅，同样也存在着信任。但这并不是胡说，假如你不信任造这栋教学楼的人，那么你还能若无其事的安心坐在这里吗？假如你不信任装电灯电扇的人，那么你还能在此随意使用而不怕危险吗？假如你不信任制造课桌椅的厂家，那么你还敢在此放心使用而毫无忧虑？

故此，也许在座的有了疑问：我说了这么多，到底想说明什么呢？其实，我真正要说的，就是如何被人信任。被人信任，说难，是对那些没毅力的人。说简单，是对那些有能力的人。信任基于一个人的底线，就是你能做到什么？即你的底线是什么？譬如，甲乙丙三个同学，甲的性情暴躁，乙的性情温和，丙的个性懦弱。若你是老师，有事找人帮忙，肯定选乙。不为别的，只因乙的性情温和，这是他做事的底线，不会弄砸了。我们也是一样，把握自己的`底线，是使他人信任自己的前提。没有底线，就没有信任。然而被人信任是幸福的，被人怀疑是痛苦的。我想，没有人愿意永远活在痛苦里。所以，做一个被人信任的人吧。

如果说，我今日的演讲，能够带给各位一些思考，那么我也不虚此行了。好，我的演讲完了，感谢大家的支持。

**关于信任的演讲稿8**

尊敬的老师、同学们：

大家好!

人与人之间最珍贵的是什么呢?没错，是诚实和信任。人与人之间仅有把关系搞好了，才能互相信任。听说过成语推心置腹吗?它的意思是诚实的对待别人。我也有过被信任的喜悦。

那天，我和好朋友小鑫约定明天早上七点十分到校门口集合，一齐上学。明天立刻就到来了。早上，我着急向学校跑去，我心里想：天哪，早上竟然忘记看时间了，小鑫不会走了吧?我试探性地看了看，并没有看到她的身影，我悲痛地向大门走去。

我一边走一边想：或许是我真的来得太晚了，她必须在班级了吧。正当我即将踏入校门的时候，我忍不住回头再最终看一眼，这次，我看到的仍然是失望。我悲痛的转过头的.时候，我觉得有人拍我的肩膀，我转过头一看，竟然是我苦苦寻找的小鑫。

我们异口同声的说：“你去哪里了?”小鑫对我说：“你去哪里了?我都找不到你了。”我不好意思的对她说：“对不起，我今日来晚了一会儿，你不会怪我吧?”“不会。”小鑫说。“对了，我们快走吧，不然真的会迟到了。”小鑫一边说一边拉着我往班级跑去。

虽然迟到了，但小鑫并没有责怪我不和我好，反而把我原谅了，被别人信任的感觉真好。

**关于信任的演讲稿9**

尊敬的老师、亲爱的同学们：

大家都知道马云，阿里巴巴集团主要创始人，开创了中国电商的新时代，从平淡到风云，现在的他已退居幕后。20xx年5月10日正式卸任阿里巴巴集团CEO的马云在淘宝十周年晚会上发表了“因为信任，所以简单”的主旨演讲。

他说，我们是很幸运的人，十年前的今天，也就是20xx年，是非典在中国最危险的时候，所有人都没有信心，大家都不看好未来，我们十几个年轻人相信十年后的中国会更好，十年之后电子商务会在中国受到更多人的关注，很多人会用它，但我没有想到十年之后我们变成了今天的样子。这十年，无数人为此付出巨大代价，为了理想，为了坚持走了十年，即使把今天阿里巴巴的99%拿掉，我们都还是值得的，今生无悔，更何况我们有那么多相信的人，那么多相坚持的人。

其实我自己也在想，是什么东西让我们有了今天，是什么让马云有了今天，我是没有理由成功的，阿里也没有理由成功，淘宝更没有理由成功，但我们今天走了这么多年，依旧对未来充满理想，我想这是一种信任，在所有人不相信这个世界、不相信未来，所有人不相信别人的时候，我们选择了相信，我们选择了信任，选择了十年之后的中国会更好，我们选择了相信我的同事会比我做的更好，相信中国的年轻人会做的比我们更好。

20年前也好，10年前也好，我从没想过，我连自己都不一定相信自己，我特别感谢我的同事信任了我。当CEO很难，但是CEO的员工更难。我从没想过在中国大家都认为是缺乏信任的时代，居然，你会付钱给名字叫闻香识女人之类的陌生人、买一个你可能从来没见过的东西，经过上千上百公里的路程，通过一个你不认识的人送到你手上，今天的中国拥有信任，拥有相信。每天2400万笔淘宝的交易，意味着在中国有2400万个信任在流转着。

是的，信任很重要，无论是在家庭、在单位还是在社会，都需要我们信任，对爱人的信任，对朋友的信任，对同事的信任，对领导的信任，对组织的信任。

聚焦到我们医院这个小社会，它包容了众多的社会关系，他的发展更需要信任的存在。

首先是员工对组织的信任，包括薪资待遇、福利待遇、职业发展支持等等，近日来，医院在紧锣密鼓的开展养老金测算工作，为的是值得大家信任，保证大家可以安心工作，无后顾之忧，尤其是向医院新进的人事代理性质的员工们给予许诺，保障人事代理人员的养老等问题，为大家安心工作提供保障。国内外很多学者也对组织信任与员工，特别是医务工作者的`工作效率进行研究，认为组织信任与医务工作者的工作效率之间有明显的多重相关性，忠诚的员工，培养员工的责任感可以提高医院的工作效率。

第二是员工之间的信任，包括上层对下层的信任以及医护之间的信任。首先是医护关系，拿手术室来说，一台手术的开展需要外科医师、麻醉师、手术护士的多方协作，相对封闭的手术间环境决定了医护关系的特殊性、。医护之间如果对彼此工作能力不信任，沟通不良，对对方专业缺乏了解就会导致冲突产生，直接影响手术的质量。因而手术护士必须不断提高自身素质获得手术医师的信任，在相互理解中建立信任，从而手术高效、高质完成。

第三是医患之间的信任 “医患关系”，这个我们熟悉又陌生的名词，它充斥着我们的日常生活。所谓“接触多了总会有矛盾”，“医患”纠纷层出不穷。我们经常能够从新闻中了解到一些暴力伤医事件，曾经我们会觉得有些事情离我们很遥远，但有些时候他就会发生你身边甚至你身上，我知道离我最近的就是12年冬天安医二附院的伤医事件，一死四伤，带来的不仅是社会的震动，更让无数一线工作的医务工作者甚至是在校的医学生对医疗环境的心寒与胆颤。

人不是机器，总有生老病死的时候，医生是我们健康的“润滑剂”，有了他们，我们的生命才有了保障，信任、尊重医生是对我们最起码的要求。作为医务人员，更要以身作则。医务人员同样也应该信任前来看病的患者，“态度”是每个医生的必修课，伸手不打笑脸人，退一步海阔天空。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！