

2023年手机演讲稿(模板9篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么演讲稿怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

手机演讲稿篇一

大家好！

哈佛大学校长说：“在造就一个有教养的人的教育上，有一种训练必不可少，那就是优美而文雅的谈吐。”

据统计，在我国的青少年中，胆怯者约占80%以上，即使在工作多年、有一定阅历的青年中，也有50%左右常感到胆怯。因此作为教师，尤其是作为语文教师，不仅自己要有一个好的口才，还要帮助学生学会说，这责无旁贷。这学期我就开始在我的课堂上引入课前三分钟“脱口秀”活动。

作为一名语文老师，不仅要教给孩子知识，教他们作文，还要教他们学会说话，学会准确的表达自己的观点，并且要敢于表达自己的观点。于是，我想，这一学期，我要做这一件大事，除了完成正常的教学任务之外的另一件大事，就是要为学生创设一个去表达他们观点的舞台，让他们能尽情去展示自己，不仅是锻炼口才更是锻炼胆量。

谢谢。

手机演讲稿篇二

大家好！

童年是一首歌，那歌里充满了我一串串美丽瞬间的回忆。有

生病时奶奶亲吻我额头试体温的瞬间；有在琵琶演出舞台上妈妈为我按下照相机快门拍照的瞬间；有获得英语口语比赛全省一等奖喜悦的瞬间……这太多太多的瞬间都让我难忘。最使我记忆犹新的是得知爸爸那个善意“谎言”真相的瞬间！

那是一个周末，爸爸照例从烤鸭店打包回一只香喷喷、热乎乎的烤鸭。哇！烤鸭上桌了！只见那呈枣红色的烤鸭，油润发亮，一股股肉香扑鼻而来。“开饭啦！”爸爸夹起一块又肥又嫩的烤鸭放在薄饼中间，再加上黄瓜条、萝卜条、葱丝，蘸上甜酱一裹，递给了我。我大咬一口，哇！太美味了！细品起来，在浓浓的鲜香中增添了几丝甜意，那留在唇齿间的味道就如同沉浸在美梦般的梦境里。

这么美味的食物，我可不能独享！于是我学着爸爸的样子给他裹了一卷，送给了他。“别，别！烤鸭里头，我最爱吃鸭架，鸭架就酒、越吃越有！”爸爸边说边把我手里的肉卷挡了回去，然后拿起鸭架，撕吃着上面的一丝丝鸭肉，还不时地吐出一根根小骨头。

从我记事起，每次吃烤鸭，鸭架总是爸爸的独享，那句“鸭架就酒”的话也成了爸爸餐桌上的口头禅！鸭架真有那么好吃？我必须体验一下！想到这儿，我随手拿起一根鸭架品尝起来。我撕呀，啃呀！舌头被鸭骨头戳破了，手指头也被刺红了！肉呢？少的可怜，而且淡而无味。“爸爸，这哪有纯鸭肉的醇香味道？你怎么说好吃呢？”爸爸看着我笑而不语。妈妈冲着我一撇嘴：“小笨蛋，你傻呀！”我瞬间猛然明白，妈妈说得对，我真笨呀！鸭架骨头多，肉少得可怜，爸爸是把最好的肉留给了我！这么多年他竟然一直在骗我，不仅骗过了我的眼睛，也骗了我的心。直到今天我才明白了他的良苦用心，我抬头深情地望着爸爸。

在这一瞬间，我感受到了浓浓的父爱；在这一瞬间，我体会到了我是世界上最幸福的孩子！

手机演讲稿篇三

敬爱的老师，亲爱的同学们：

大家好！

有一种美，令人惊艳令人回味令人追求，这是一种可以吸引目光的美，它——光彩夺目。有一种美，飘逸在浮云上深埋在古垒下，这是一种可以吸引灵魂的美，它——深藏不露。

和谐之美在于宽容。和谐之美在于宽容。拥有宽容才会有和谐。因为宽容是人类情感的种子，她能在人类心灵这片静土上扎根发芽，在爱的呵护下茁壮成长。宽容之心是伟大的，她能浇熄怒火化解愁恨，她可以感化xx播散善良，她能无私奉献从不计较得失，她能化悲痛为力量解千愁为云烟，她可与快乐相伴毫无掩饰，她可与幸福同行畅游天地间，她可以让人间充满真情，让我们享受阳光般的温暖、雨露般的滋润——宽容之和谐，竟妙不可言。和谐之美在于诚信。有了诚信，和谐之美足以体现！愿你拥有诚信之花，送给身边每人一朵，让人间多一缕馨香。

朋友，若想演奏和谐的旋律，我劝你再携一颗友善的心，来面对鸟语花香的自然。只要你对每一个人友善，保你朋友如柔云亲情如细雨，让你拥有快乐的天堂。我坚信，只要你对一切真心善待，世上的一切将会更和谐。宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，任天上云卷云舒。愿你为自己寻觅一个桃花源，去发现和谐之美的所在。

谢谢。

手机演讲稿篇四

各位同事：

大家好！

一、强势的工作风格

每天早上过来，你在想：我有没有好的客户可跟；如果没有好的客户可跟，那我今天该不该出去；我是不是只能指望手头上不多的几个质量好些的客户。

客户部出的单，不管是什么级别的，都需要sales去验证，没有可能在电话里就完全了解清楚对方的情况。我们的产品没有用友、金碟那样高的知名度，我们是在销售自己。

也有一种sales为每天早上打电话约不到客户而高兴（也许是潜意识），这是一种在困难面前退缩的表现。

如果单纯按客户部打出的单上写的联络人接洽，则会漏掉很多机会。原因在于客户部的小姐在电话联络时，了解的信息不一定完整，也不一定正确。比如：客户接电话的人不一定了解事情的内幕；电话里也不一定可以得到老板的电话号码等。

强势的sales应该拜访完单上所列联络人之后，在前台不走，同前台小姐了解很多情况，如“老板大多什么时间来厂”“你们公司福利情况如何”等等，了解到这些情况之后，可以在合适的时间直接去老板办公室（“这个项目我同你公司某某谈过，他说做不了主，要和您直接谈才可以”）。如果所谓的联络人不配合你，那你就要绕过他，直接往下走。

要学会引导客户。如果联系人告诉你会将你公司的情况反映给老板，可能你等两、三周之后还没有回音。常规的跟单方法根本无法将我公司同其他软件公司的差异化体现出来。sales要同联系人搞好关系，搞好本身的包装，并在此基础上创造机会让经理同老板见面。

不上门去你如何得到这些信息？其他软件公司的sales出去三天半，你出去五天半，你在时间上就占优了。

这是强势销售风格的问题，不具备主动进攻性的销售经理，就不是一个优秀的销售经理。只有这样才能体现出我们同其他软件公司的差异，这就是真正的fyming团队精神。

手机演讲稿篇五

即兴演讲在个人生活和职业生涯中都具有重要意义，在这些场合事情往往突发，你没有充分的准备时间。但如果按照以下规则和方法去做，你的演讲定能胜人一筹，因为它是独一无二的孤本。即兴演讲包括，告别、就职（为自己、或为别人）、授予荣誉、落成典礼、周年庆典、聚会演讲等。

即兴演讲的四条黄金法则对于演讲者和听众来说，没有什么比一场无准备的演讲更糟糕。如果你无法准备，那么你就应该态度坚定地拒绝演讲。你一定要以某种方式尽可能地拖延时间，以便能够进行准备。你最好找一个安静的地方，或者不乘电梯，步行上电梯，或者再返回去一次，去取你假定忘带的东西，以拖延时间。

一、简明扼要，这一原则众所周知，但人们却总是不能做到，你可以海阔天空地说，只是不要超过三分钟；二、尽可能个性化、人性化，只有独特的、带有感情的讲话才可以吸引人的注意力，但“不要谈论在场的人，而是要面对他们，同他们说话！”，对说“笑话”一定要小心谨慎，因为它往往针对的是少数派或极端情况；三、不要用缘由来开头，如果用不言而喻的事情来开头，听众一定会觉得无聊；四、使用直接引语和现在时，“请你设想，您现在……”同时尽可能运用新的、还未过时的，并且尚未被人所知的名言，当然如果那些名言源自于听众圈的正面言论，或出席者和杰出人物的历史过去，就再好不过了。

即兴演讲的框架和所有演讲一样，即兴演讲也由导语、主体、结尾三部分组成。然而你可以改变一种方式来操作，其架构为，昨天、今天和明天。

昨天部分：回想一下过去，也就是“昨天”，你可以在那里找到演讲开头，以下问题对你将有所帮助：某事从何时开始？怎样得到这一机会？对此你等待了多久？当时情况是否能够预见？你是如何认识某人的？这样你便回到了过去，你可以就过去的某一事件做出相应评价。不要忘记——这里正是非常适宜的时机，利用直接引语能使演讲变得多滋多味。

今天部分：现在你就进入到演讲原本的动机中去了（开业、升职、周年庆典或类似事由）此部分通常比较简短。当前，与过去和未来相比，毕竟只是很短暂的一瞬间。当你针对某个人做演讲时，切忌不要言过其实，大肆夸张。即便你对那人的赞颂理由充分、公正合理，他也很快会对此感到别扭、不自然，甚至十分尴尬。

明天部分：在这一部分，你应该就近期或远期展望一下未来。一般来说，在演讲的最后提出愿望。然而，如何最适当地表达你的愿望呢？你要搭建起一座从过去通向未来的桥梁。你应该祝愿未来也能像过去所经历的某些事情一样顺利，希望它能够顺利继续下去。然而在这里人们常常犯下一个致命错误，祝愿“万事如意”，这形同虚设，在这个世界上没有人能够奢望“万事如意”，这也不切实际，根本不可能实现。与此相比，表达某种有所针对的、较为特别的愿望会显得更加亲切和人性化。你无需祝愿“万事”只要表达对仅此一件，但却十分恰当的事的良好祝愿，就能够达成与祝愿对象之间的友好联系。

此外，表达祝愿的言语不应该是空洞的套话，无论何时何地，针对何人都不能生搬硬套，否则就违背了前面所讲的第三条法则，“尽可能个性化（独特的）和人性化（有感情的）”，如果你能将这条基本法则牢记于心，那么你对某个生日的寿

星的祝愿肯定是最精彩的，因为它是一份独一无二的礼物。

不过一旦从昨天过渡到今天或明天之后，就不能重新再回到今天或昨天，否则必定会打乱演讲架构的逻辑性。

手机演讲稿篇六

中国是一个文明礼貌的古国，礼貌是博爱的花朵，它对于我们来说十分重要。一件小事，让我深刻的懂得了这个道理。

一天早晨，我背着书包去上学，边走边回忆，脑子里不断盘点着课堂所需要的用具：文具盒……带了。作业……带了。走到楼下，我还是放心不下，于是便放慢脚步停下来，扒扒书包，突然发现语文书没带！一定是我晚上预习课文的时候忘在学习桌上了。于是我把脸朝着六楼窗口喊：“妈妈！妈妈！我的语文书忘到学习桌上了，请帮我扔下来吧！”

刚喊完，就听到一个温柔而又熟悉的声音：“孩子，书我扔下去了！”说着，一个塑料袋就落下来了，我赶紧跑过去捡起来，心想：啊！万幸！万幸！妈妈竟然听到了！关键的时候还是妈妈帮了我。这时，我一看表，哇！都七点五十五，马上就要上课了！我大喊了一声：“谢谢妈妈！妈妈再见！”心急如焚的撒开腿向学校飞奔。

这时，楼下的阿姨也听到了，她喃喃自语的说：“这孩子真有礼貌，孩子，听见没有？”“对妈妈还要这么客气吗？真是啰嗦……”她的孩子不以为然的嘟囔。晚上，我们一家出来散步，正好碰见了楼下的阿姨，她笑着亲切地摸摸我的脸，说：“哟，你们家孩子真有礼貌，不像我们家的孩子，从来都不说什么礼貌用语……”听到阿姨夸奖的话语，我心里像喝了蜜一样甜滋滋的。事过半年，阿姨还不止一次的把这件事提出来，教育自己的孩子，引以为鉴。

看！礼貌待人很重要吧！它是一种良好的道德品质。礼貌，说

起来每个人都知道，但做起来却十分的不容易，这种习惯往往被人忽略，它需要从小养成，从小事做起；从日常生活中的点点滴滴、举手投足做起。如果能习惯性的做到礼貌待人，那会使我们的生活更加和谐安详。

这件事虽然已经过去了很久，但是至今还刻骨铭心、深深的印在我的脑海里。

手机演讲稿篇七

啃老问题是社会热点，一直都是。

虽然现实中有很多人啃老，但电视里，教育专家，各大名人是鄙视啃老的。他们号召大家自立自强，成年、工作后，不再应该再找家里要钱。

没错，我非常强调自立，崇尚独立人格。为此，很多次写文章来谈。但我想说，在现有环境和框架下，上面的观点皆错。

有些时候，啃老是对的。而且必须。

1993年左右，油条2毛钱一根，前天我买一根油条，3块。25年，油条价涨15倍。

房价自然不说，同样九十年代，京沪的房产均价1000多。现在多少，大家心里也大致清楚。

时代的前进，对于物价，其实就是价格后面加个0的过程。有的十年加一个0，有的15年，有的5年。当我的后辈跟我差不多大的时候，可能，大排面100块一碗。

货币之水，呈浩瀚之势，所经之处，皆被淹没。要想不被淹没，那么你能只能生长。向上涨的速度，大于水升高的高度。

速度越快，离水面越高。

怎样跑赢通胀？对于普通百姓来说，比较笨拙和靠谱的方法，就是换成砖头加杠杆了。

砖头自不必说，选择对城市，地段和价格入手，一般是坐等升值。

比如，每年放水速度导致你手里的毛爷爷实际缩水13%大致假设，贷款利率是5%大致假设，那么你借钱不但跑赢通胀，且增长速度是8%。只要借到钱，就是赚到钱，而且速度是8%，财富三年增长1/4。

毛爷爷不是资产，负债才是。知道王首富为什么能成首富么？因为他欠银行1000多亿。欠银行1000块，你是屌丝；欠1000亿，你就是首富。

必须变成砖头加杠杆，双管齐下。这是美国打破布雷顿森林体系后，时代财富之战术的大转变。

那么问题来了！

但你没钱怎么办？

巧妇难为无米之炊！

你成年了，也大学毕业了，甚至还工作了，当然不能再找家里要钱。还要，就是啃老。但你想让自己的生活过得更好，你想娶上你心爱的老婆，给你们共同一个更富有的人生，你看清了未来，知道怎么走，但你差一些启动资金。

你怎么办？

说服父母，让他们拿出自己辛苦多年的积蓄。甚至是所有。这钱，他们或许留着养老，或者想等退休了出去旅游。

说服他们，让他们支持你，拿出他们的终生艰辛积攒，作为首付，加上最大杠杆，买下正确的房产，打光所有的子弹。

这是一场赌博。对你来说，这是一场豪赌，并且带上父母一起的赌博。而输赢的概率，来自你对经济的研究，对未来趋势的判断，对城市的考察和地段、价格的审视。在货币之水永远流淌下，你可能等待不起，因为，大排面马上要40块一碗。

你只能寻求他们的帮助，拿到第一份“启动资金”。这已经是你，是你们家最好的反击。

当然，这种反击，并不一定就是砖头加杠杆，你能找到“生长”很快的东西，也同样可以。

时代巨轮滚滚向前，碾压一切，只漏掉极少数，比如赵家，以及他们身边的亲密人士。你父母的财富，即使可能现在可观，如果不进行二次投入，那么最终也会逐渐被稀释殆尽，数十年的辛苦沦为乌有。

所以，你说服你父母，拿走他们部分，或者全部积蓄是对的。这种行为，和啃老有着根本的区别。

要想不被淹没，那么你得努力生长。

手机演讲稿篇八

绿水绕着青山，青山抓着白云，白云后又藏着蓝天，这就是我向往的地方。在优美的自然环境之中，少去了一分市井的喧嚣，多出了几分虫鸟的合唱，流水的潺潺，还有微风荡着枝叶的沙沙。

我向往的地方，那儿能够带给我心灵的宁静，是我心的归属之地。在那里，我能够在碧青的流水之中，观赏到鱼儿的嬉

戏，小虾的舞蹈，还有石块上宛若入定的螃蟹。我悄悄朝着它们走近，然后一跺脚，我偶尔的调皮将鱼儿吓到了深水处，将小虾躲去了水草旁，至于那入定的螃蟹，也忽的不见了身影。

当我望着抓着白云的青山，身体的行动已经先一步朝着那方山顶爬去。我也想抓住那飘荡在天空上如棉花糖一般的白云。爬山的路是崎岖的，那些隐藏在山间里的小路长满了野草，我踏着绿朝着洁白的云，还有湛蓝的天向上。我的心里带着期待还有藏不住的雀跃，山顶又将是另一番景象。

终于爬上了山顶的我，直接盘坐在了山顶的石块上。山顶的景象虽然并不是我所想象中的那般，白云从我的身侧飘飘而去，但是我放眼望去，起伏的群山已经足够令我感到另一番震撼。山顶的白云看上去已经大了许多，在一朵一朵白云的追逐间，那是更远的湛蓝的天空。

每个人都会有自己向往的地方，有人向往波涛滚滚的大海，有人向往霓虹闪亮的大都市，也有人向往……找准自己的定位，跟着自己的内心走，我们都能找到自己向往的地方。

手机演讲稿篇九

我永远不能忘记的是那一段黑色的日子□20xx年10月，第一次参加进编考试的我因一分半之差被拒之门外。我失望，彷徨，一度想，要离开，想去看看外面的精彩世界，但最终我选择留下来了，我离不开我心爱的讲台，我离不开我心爱的学生，这里有我儿时的梦，这里有我一生的追求。

“一腔热血温故土，四季甘霖润嘉禾”，我无悔我的选择。

“撑一支长篙，向青草更青处漫溯”，我将永不懈怠我的追求，我深信，终有一天，我会“满载一船星辉，在星辉斑斓里放歌”。

演讲稿三：教师即兴演讲——如何理解班主任是最大的骗子

现在的老师面对的都是90后的学生，而这个群体是非常有个性，有着自己想法的一群人，所以作为老师在与他们交流的时候不仅仅是凭着经验，要有方法和技巧，要讲究班主任的艺术性。

一、班主任要以身作则，提升自己的个人魅力，这样才能让学生相信你，佩服你。这就需要班主任在平时的生活工作教学中时刻都注重着自己的一言一行，在与学生打交道的过程里做到尊重，公平。

二、教育应该是春风化雨般地润物细无声，班主任不能想着通过大型的活动和班会课来教育学生，教育应该无处不在，在平时的细节小事里无处没有教育的契机。班主任要善于抓住细节，诸如扫地擦黑板，从小的方面才能更好的让学生体会更多道理。

三、教师要学会宽容，公正，真诚，要尊重学生的不同差异，更要因材施教。因为我们面对的是一个一个不同的个体，他们的成长环境都不一样，所以我们要根据不同的孩子给他们不同的锻炼方式。有的孩子从小比较胆小，我们就要把他多推到前台，让他展示自己，如果他的习惯不好，我们就可以从一些细节上面来严格要求他帮助他改掉一些毛病。

四、教育要讲究艺术，我们总希望自己的学生除了学习之外能有更好的人格魅力和理性发展，所以我们的教育不能简单停留在批评指导上面，我们可以通过各种各样的情境让学生感悟，就像是教学中的情境引入，利用好正确的情境可以更好的让学生体会。比如，一个学生如果犯错误了，我们可以不去一味的指责批评，可以让学生自己来评论帮助他，从而让他更好地接受。

总之，教育是一个重要而复杂的过程，作为一个班主任，只

要用心，用你的爱去做事，不管是什么技巧方法，都可以做好。