

讲方城故事演讲稿(实用7篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

讲方城故事演讲稿篇一

大家好。我是年纪班的。

我今天演讲的题目是：《民族团结一家亲》民族团结一家亲，是我们时常挂在嘴边的一句话。事实也是如此，因为我们的国家本来就是一个统一的多民族的大家庭。56个民族，56种习俗，56种语言，56种文化，把祖国的大地装扮的五彩斑斓，把祖国的天空描画的壮丽灿烂。而我们生活在新疆的各族群众，更能深深体会到各民族一家人的亲情。就拿我们学校来说吧，我们身边有很多少数民族同学和老师，大家和睦相处，团结友爱，互帮互助，共同学习。我们的汉族同学，谁没有几个少数民族朋友？我们的少数民族同学，谁没有几个汉族伙伴？彼此的信赖与默契，构建了我们的和谐校园，真正体现了我中有你，你中有我，休戚与共，风雨同舟的新型民族关系。

在我们的生活中，无论是在乡村，还是在县城，和少数民族作邻居的家庭比比皆是。如果让我们的同学讲讲邻里关系，热情好客，彼此尊重一定是大家共有的话题。民族团结的故事平常而又温馨，多的讲也讲不完。

爱浓与血，在新疆各族人民亲如一家，大爱无处不在。

24岁的陶辉是新疆军区某步兵团一营机枪连的副连职排长。从一个孤儿成长为一名人民解放军军官，他的命运与一户维吾尔族家庭紧密相连。

上世纪80年代,陶辉的生父从安徽老家来疆打工,结了婚并生了陶辉,但是陶辉一岁半时母亲患病去世了,陶辉两岁那年父亲带着陶辉四处打工,来到托克逊县夏乡巴扎村,租住在村民哈里克·买买提家。

哈里克·买买提是一名复员老兵。回乡后靠卖羊肉为生。他与妻子再乃提汗·艾买提养育了三个孩子,生活并不富裕。但他们却一直竭尽所能地帮助陶辉父子,也从未催要过拖欠很久的房租。

那时,陶辉的父亲在建筑工地打工,每天早出晚归,根本顾不上照顾年幼的儿子。活儿多的时候,甚至一连几天回不了家。他常常买上整箱的方便面,让渐渐长大的陶辉自己用开水泡着吃。又是方便面吃完了,小陶辉不得不挨饿。哈里克·买买提夫妇很心疼这个孤单的小男孩。陶辉衣服脏了,再乃提汗·艾买提就拿去一起玩,一起吃饭,一起在炕上睡觉。

有一次,小陶辉到父亲的工地上玩,不小心将左臂摔伤,疼得直哭,再乃提汗·艾买提心疼的落泪,赶紧抱起小陶辉去看病。

20xx年11月,陶辉的父亲又不幸离世。成了孤儿的陶辉开始变得沉默寡言。20xx年寒假,所有同学都回家了,陶辉无处可去,一个人躲在宿舍里流泪。

正在陶辉孤单无助的时候,哈里克·买买提来到了他的宿舍:“傻孩子,放假了干嘛不回家?”一句话瞬间温暖了陶辉冰冷的心。从此,哈里克·买买提一家正式收养了陶辉,还给他起了一个维吾尔名字“托和塔洪”,汉语是“留下来”的意思。

陶辉在这个新家里排行老二,哥哥,弟弟妹妹跟他情同手足,家里做了什么好吃的,再乃提汗妈妈往往你给陶辉多留一点儿。20xx年,陶辉参加高考,哈里克·买买提放下手里的活儿,整整两天站在考场外等候,她想给这个儿子更多地爱和鼓励。

陶辉没有辜负家人的期望,不也就接到了新疆大学的录取通知书,成了一名另人羡慕的国防生。那一天,哈利克买买提家非常热闹,邻居们都提前来祝贺。

20xx年1月,陶辉大学毕业后费裴到新疆军区某步兵团一营机枪连任副连职排长。拿到第一个月工资,他全部寄给了买买提爸爸。从那以后他每个月都回给家里寄钱寄物。他还注定承担妹妹上学的所有费用。

20xx年的冬天,陶辉又一段时间没回来探家了,再乃提汗艾买提妈妈想儿子了,决定去部队看看。她早上9点出门,一路打听,几经转车,下午4点才终于找到陶辉部队的驻地。见到陶辉时,妈妈一下子抱住儿子,冰天雪地里母子相拥。陶辉大声喊道:“阿帕(妈妈)!”母子俩忍不住流下了热泪。

从小经历磨难的陶辉懂得知恩图报,不仅回报父母的养育之恩还竭尽所能帮助身边需要帮助的人。20xx年探亲期间,他得知贫困学生巴合迪力和夏提古利米吉提面临辍学,当即资助美人1000元帮助他们完成学业。。在部队,陶辉用自己熟悉汉语,维吾尔语,哈萨克语 英语 的优势主动帮助战友辅导功课,在他的帮助下两名少数民族战友终于圆了“军校梦”。

陶辉乐于助人事情很多,质朴的感情在陶辉的生父和养父买买提之间产生,并在陶辉身上延续。陶辉把这份爱传递给更多的人,传递到社会的各个角落,让大爱温暖人间,让团结之花永驻人间。

再来想想,我们多么幸运,因为出生在这样一个繁荣富足和平美好的时代;我们多么幸运,因为和许许多多不同的民族生活在一起,感受着不同的文化,创造着共同的未来!

民族团结,是维系中华各民族人民共同生活的精神纽带;民族团结,是支撑中华民族生存发展的精神支柱;民族团结,是推动中华民族共同走向繁荣强大的精神动力;民族团结,是中华民

族最伟大的不朽的灵魂!民族团结一家亲,让我们共同建设美好的家园!谢谢大家。

讲方城故事演讲稿篇二

大家好!今天我要演讲的题目是《洛克菲勒的一美元小费》。

在一个既脏又乱的.候车室里,靠门的座位上坐着一个满脸疲惫的老人,身上的尘土及鞋子上的污泥表明他走了很多的路。列车进站,开始检票了,老人不紧不慢地站起来,准备往检票口走。

忽然,候车室外走来一个胖太太,她提着一只很大的箱子,显然也要赶这班列车,可箱子太重,累得她呼呼直喘。胖太太看到了那个老人,冲他大喊:“喂,老头儿,你给我提一下箱子,我一会儿给你小费。”那个老人想都没想,拎过箱子就和胖太太朝检票口走去。

“谢谢,不用了,我只是刚刚做了一个为期三天的徒步旅行,现在我要回纽约总部。”老人客气地回答。

“什么?洛克菲勒?”胖太太惊叫起来,“上帝,我竟让著名的石油大王洛克菲勒先生给我提箱子,居然还给了他一美元小费,我这是在干什么啊?”好忙向洛克菲勒道歉,并诚惶诚恐地请洛克菲勒把那一美元小费退给她。

“太太,你不必道歉,你根本没有做错什么。”洛克菲勒微笑着说道:“这一美元,是我挣的,所以我收下了。”说着,洛克菲勒把那一美元郑重地放在了口袋里。

讲方城故事演讲稿篇三

诗人问:“是生存,还是死亡”;哲人说:“艰难和困惑是生命的本身”;我即思而言:是安全!是安全捍卫着我们的生命,

是安全在维护我们生存的权利，是安全在为我们注入无限的力量。

是啊!有什么能比安全和生命更为重要，看一看，没有了安全，重庆特大井喷事故，剧毒气体弥漫四周，吞没234条生命，近千人住进医院，近万人吸染毒气，六万人变成灾民，大量牲畜中毒而亡;辽宁铁岭发生的烟花爆炸，死38人，伤50余人。如果说，作为天灾的大地震瞬间吞没了一座古城和近三万条生命再次显现了人类在难以预测的自然灾难面前的脆弱;那么，重庆井喷、氯气泄漏、飞机失事和其它那些满是血和泪的事故，则是纯粹的人祸!!!

看着电视画面中一幕幕的惨祸惨景，我神伤了;看着那事故中的弱小孩童，我哽咽了;看着那事故现场伸出的粘满灰尘需要援助的手，我流泪了!是的，是那些无视安全的无良之人，是那些可悲可叹的安全事故，强取豪夺，取人性命，平时高唱的“以人为本”到哪里去了?是的，正是这些惨痛的事故，让千万个家庭失去了欢笑的权利，让无数个母亲、和妻儿在哭泣号啕，这些惨痛的事故，无一不突现出无良肇事者对生命的蔑视、无一不暴露出无知违章人对制度的淡漠。黑暗给了我们黑色的眼睛，我们要用她来寻找光明，从事故中知道安全可贵，从事故中总结安全教训，是事故留给我们的唯一利益。

母亲给予我们以生命，所以母爱的伟大由古至今众君皆吟，而安全，捍卫着母亲赐予我们的生命，就像一把巨大的保护伞，无声无息地为我们遮挡着狂风暴雨。的确，安全与生命息息相关，连在一起，不可分离。作为中石油运输企业的员工，我深深地知道：安全，是我们永恒的主题。“高高兴兴上班、平平安安回家”是每位职工共同的希冀，安全与个人、与家庭、与企业更有着千丝万缕的联系。

深化公司始终以安全工作为中心，是每周例会上各级领导必提的话题。每一个生产岗位的安全，都是上至经理，下至科室负责人最为关心的问题。安全真的是咱们公司的传家宝、

护身符。听，办公室里科室负责人正为员工讲解“安全经验分享”；看，岗位上师傅们正仔细检查设备存在的隐患；瞧，太阳暴晒下的师傅们正以满腔的工作热情，严格的按照安全操作规程进行着工作。“起始于辛劳，归结于平淡”是对我们这些保证安全生产的员工最好的写照。

“智者是用经验防止事故，愚者是用事故总结经验”，这是我们耳熟能详的安全格言。因为事后补救不如事前防范，为此我们定期召开安全会议，学习文件，交流经验，谈安全问题，做安全汇报，从他人的教训中吸取经验，用于我们日常的工作中。有了警惕，不幸的事故就会躲开，有了防范，不幸的事故才会远离。因此在日常工作中，我公司有严密的安全检查制度，做到领导时时检查、教育，员工时时学习，刻刻注意。

“爱企业、爱工作、爱生活”这是我们每一个职工的心声！企业的兴旺发达，离不开每位职工的谨小慎微。“保证安全生产，防患于未然”是为了我们的明天更美好！让我们为了这共同的目标，都行动起来，安全工作时时抓、事事抓、长期抓，永不放松！

敬爱的老师、亲爱的同学们：

大家好！

今天我要给大家讲一讲发生在我和妈妈之间的故事，题目叫做《爱如春风》。

花儿感谢小草，小草的碧绿衬托花的美丽；小草感谢大树，大树的遮风挡雨带来小草的油油生长；人要有一颗感恩之心，首先要感谢的便是我们的父母。

像天下所有的妈妈一样，我的妈妈总是无微不至地关心着我，除了在学习上细心体贴地照顾着我，更是在思想上引导我进

步。我和妈妈之间就像牵着一根线，我的喜牵动着妈妈的喜，我的乐牵动着妈妈的乐，我的悲牵动着妈妈的悲。我参加比赛活动，妈妈总是会不断地鼓励我，给我提意见，比赛的时候，她比我还要紧张，拿到第一名，她比我还要兴奋。但是，有的时候我并不理解她，甚至误会她，生她的气。

在参加学校比赛的时候，为了让我取得好成绩，妈妈和我一起回忆我和她之间发生的事，还帮我查了很多资料，指导我写了一篇很长很长的稿子。在比赛之前，我一句一句读给她听，她就一句一句帮我提意见，告诉我要用什么样的感情去读，告诉我哪个词要读得重，哪个词要读得轻，哪一句要读得快，哪一句要读得慢。一遍没读好，就来第二遍，两遍没读好就来第三遍。这样反反复复，反反复复，我对演讲比赛这件事渐渐有一点厌烦了。何况这么长的稿子要背下来，真是一件令人头疼的事，能不能不参加啦！我想放弃了。

就在这一刻，我突然想起了很多事情：寒冷的晚上，是妈妈是用她温暖的身体把我冰凉脚捂热；生病的时候，是妈妈温柔慈爱的眼神让我不再害怕、不再孤独；在外面受了委屈，是妈妈紧紧的拥抱让我重新变得快乐自信；为了这次演讲比赛，妈妈很晚了还趴在书桌前帮我修改演讲稿……我有一个全世界最好最好的妈妈啊！可是这时候，我的妈妈在哪里？……我猛然想起此时还站在门外的妈妈，这么冷的天她一定冻坏了吧，何况我刚才还说了那么令她伤心的气话，妈妈还会理我吗？妈妈还会像以前一样喜欢我吗？我冲出门，刚说了“对不起”三个字，妈妈就一把把我搂在怀里……妈妈的怀抱多么熟悉、多么温暖，我从来没有感觉到妈妈的怀抱这样温暖过！我终于明白了：温柔慈爱是爱，严厉责备也是妈妈的爱啊！正是妈妈的严厉才让我一次比一次进步；正是妈妈的严厉，才让我懂得做人要勤奋，要上进；正是妈妈的严厉，才让我不至于走弯路、走错路！

虽然，此时正是寒冬，妈妈的爱却如柔柔的春风，轻轻地、暖暖地抚摸着，让我能抵挡成长过程里各种各样的寒风，

让我能沐浴和煦的阳光茁壮成长。

妈妈，谢谢您！

妈妈，我爱你！

讲方城故事演讲稿篇四

我是一名平凡的教师，没有什么轰轰烈烈的壮举，更没有值得称颂的大作为，平淡的教学生涯里，点缀其中的，也只是些平凡的小插曲，小事件。

思品课的教学最为忌讳的就是沦入空洞的说教，所以，每次，我都会根据课标的教学目的多多的准备一些历史典故、寓言故事、新闻事件等素材来点缀课堂。以此提高学生们的兴趣，注意力。有时，为了能充分的掌握课堂，我还会在心里预想多种方案，好更为准确的把握学生在课堂中的实际走向。

望向这个学生，他那双充满疑惑的眼神正闪闪发亮的看着我。扫视全场，学生们眼神更为灵活了。甚至有的学生开始了小声的争辩。到底是哪个警察的做法对呢？学生们的求知欲达到了高潮。

“老师，我”“我，我！”争先恐后的声音，高高举起的手臂，课堂气氛异常的热烈。我边鼓励着学生小组讨论说出更多更广的想法，边在心里调整着思路。

那天，我没有完成既定的教学目标，一课时变为了两课时。但是，我尊重了每一个学生的声音，兼顾了每一个学生的发展，保护了他们的学科兴趣，求知欲，把课堂真正的还给了学生。

生活也许就是这样，当我们不再刻意给自己框一个架子时，才会更接近真实，接近本质。同时结果往往也是让自己有更

多的惊喜。因为我发现在我的课堂上，学生们的兴趣更为浓厚了，思维更为活跃了。每次走进教室，学生的眼中总会闪烁出期待和喜悦。这是属于我的平凡小故事，没有轰轰烈烈，没有可歌可泣。但对于我来说，印象深刻，意味深长。

讲方城故事演讲稿篇五

大家好！今天我演讲的题目是“工匠精神”。

纪录片《大国工匠》以热爱职业、敬业奉献为主题，讲述了八位“手艺人”的故事。他们中间，有在中国航天事业中，给火箭的“心脏”——发动机焊接的第一人高凤林，有载人潜水机上被称作“两丝”钳工的顾秋亮，有高铁研磨师宁允展，有港珠澳大桥深海钳工管延安，有捧起大飞机的钳工胡双钱，有镌刻人生、为apec会议制作礼物的孟剑锋，还有捞纸大师周东红。

“中国创造”释放出更为夺目的光彩。

在这个五光十色、极致物欲横流的当下，对这些成功的工匠们也少不了几倍工资、几套房子、几多升迁的诱惑。但是，他们都没有为此所动。因为他们的共同和特殊点，不仅在于技艺精湛，而且在于有一颗热爱祖国，对所从事的事业的爱心和忠心，有一种令人高山仰止、富有职业操守的“工匠精神”。

大国工匠，匠心筑梦——每一个从事五金制造的业者，都是一个个工匠，都有一份份责任。每个业者都应该以同样“大国工匠”的精神尺度，尽职尽责，赢得尊重。

谢谢大家，我的演讲完了。

讲方城故事演讲稿篇六

大家好!我是三(2)班的裴史昭,今天我演讲的题目是:安全在我心中。

首先,让我们想一想,当我们走到路口,是否注意到正在为安全站岗的红绿灯?当我们乘坐火车、汽车时,是否听到过“为了您的安全,请不要把头、手伸出窗外”的亲切关照?还记得,小的时候,从我刚刚记事起,父母就用心良苦的教我“无论是做什么事情,都一定要注意安全”;还记得,当我们走进校园,老师教我们的第一件事情就是要注意安全;还记得,从我识字以后,在马路上,商店门口,建筑物前面时常都能看到“请注意安全”、“安全第一”、“安全生产”的牌子。安全真的很重要吗?是的!

安全在我心中,这是一句人人都应当知道的话语,如果不讲安全放在心中,危险就离我们很近。记得有一次,放学后,我正在往家赶,在经过一个路口时,突然,一辆自行车被一辆汽车撞倒在路边。事情已经过去很久了,但是直到今天,我仍然忘不掉那个人痛苦的样子,我更加要将安全在我心中。

同学们,听完这两个故事,你是否也认识到了安全在我心中的重要性?其实,安全并不是只有交通方面,还有很多的地方都需要注意到安全,就如我妈妈说的一样,任何事情都要注意安全。比如,下课后我们下楼梯时,比如,课间休息我们一起游玩时。安全是无处不在的,所有的事情,只要有人的行为,就要谨记安全在我心中。

亲爱的同学们,世界是多姿多彩的,生命更是美好的,让我们在共同祝愿,祝愿我们每一位老师每一位同学每天平平安安到校,高高兴兴回家,祝愿我们的校园成为安全、健康、拥有无限生命力的和谐校园!

谢谢大家!

讲方城故事演讲稿篇七

有一次，我在云南昆明培训，课程结束司机送我去机场的路上，我发现前面的出租车后玻璃窗上贴了一个广告画面，我对广告画面的内容产生了兴趣，便让司机开车追上了前面的出租车。近了，终于看清楚画面上的广告语了“叛逆、网瘾、厌学、难沟通，问题孩子，一个电话我们帮您”，原来这是一家青少年心理辅导机构的广告语。面对这样的广告语你的第一感觉是什么，在你的大脑中有没有画面感？当你正遭遇着广告语中所遇到的问题时，我相信你肯定会产生深深的共鸣，这家青少年心理辅导机构没有标榜自己有多么专业，在青少年心理辅导领域有多么大牌，只是用了短短的几个词，就把客户生活中遭遇到的问题给形象地勾勒了出来。

销售讲故事就是要让消费者意识到自己的痛苦，并且放大这种痛苦，“在伤口上撒把盐”，在生活中我们会对这样的行为不齿，但是在销售中却是销售高手经常在干的一件事。好故事需要销售人员具有深刻入微的生活体验，能够站在客户的角度和立场上思考问题，如果你是卖手机的自己都没有用自己销售的手机，试问你如何卖得好，如果你是卖钻戒的连自己都没戴过戒指更没保养过戒指，试问你如何卖得好？好故事还需要销售人员拥有超强的逻辑能力，等等，我没有听错吧？讲故事不是感性的行为吗，怎么又扯到了理性的逻辑能力呢？没错，销售故事需要你能够高度提炼跟客户相关的故事内容，去除那些无关的内容，如果缺少逻辑能力的话，想要做到这一点自然会很难。

最近很多身边的朋友都在谈oppo和vivo逆袭的事情，说最传统的线下品牌靠着营销from的手段把曾经风靡一时的小米手机生生的拉下马来，可是我想说这就是营销的力量，这就是讲故事的力量。其实，不管是什么牌子的智能手机，你满大街的随便拉住一个人问问他使用智能手机最大的痛点是什么，我敢打赌，他一定会回答“手机电量严重不足啊”□oppo做了

很多的广告，请了很多明星讲了很多的故事，原来电视中经常出现的音乐手机，来一场说走就走的旅行，可是这一回他们只是喊了一句话“充电五分钟，通话两小时”。就是这一句话成就了今日的oppo，因为他讲了一个经典的销售故事，因为他直接戳中了很多消费者的痛点问题，让消费者的大脑中马上出现了手机电量不足的画面。评判一个好故事的标准是，这个故事得有冲突，oppo用了一个对比的技巧，将这个冲突成功地呈现了出来。

一句话就可以是一个销售故事，对于很多销售人员来说这当然很难，当你习惯了用讲故事的技巧去做销售，当你习惯了不断收集和整理讲故事的素材，这也并不是特别难的一件事情。有一位顾客来到一家家具店，在跟店员的沟通过程中质疑公司的产品是否环保，这个时候店员没有去解释自己的产品用了多么环保的材质，而是笑呵呵的跟客户说道“先生，您瞧瞧我这么大的肚子还在这里上班，不环保的话我早辞职不干了”。销售人员将自己的处境讲给客户听，这是证明自己产品质量好的一个销售故事。

你产品最大的卖点是什么？这是我在培训的课堂上经常问学员的一个问题，得到的答案却是五花八门，因为每一名销售人员都觉得自己的产品是个宝，拥有着众多竞争对手所不具备的优点，所以他们就会如数家珍一般的给我说上十个八个卖点。那我就问宝马车的卖点是什么？驾驶的快感！沃尔沃汽车的卖点是什么？安全。没错，这些高端汽车品牌只用一个词就说出了自己产品的最大卖点，而我们说了一堆的卖点，如果你的卖点太多，那么就是没有卖点。

一个词就是一个销售故事，提到德芙巧克力，你想到的词是“丝滑”；提到雪碧，你想到的词是“透心凉”，一个词能够在你的大脑中创造出画面感，而这种画面感是独一无二的场景体验，是跟企业的产品完美结合的画面感。所以销售高手在讲故事的技巧修炼上，你不能不修炼自己的语言功底，我曾经讲过一个案例，就是我有的一次在重庆的街头偶然间遇

到我多年未见的好友(提前没有预约)，这个时候我问大家这叫什么?有人说“偶遇”，有人说“缘分”，还有人说“艳遇”，可是那些销售高手抛出了一个更有画面感的词，叫做“邂逅”，此言一出，压倒全场，邂逅一词不知道比偶遇要高出多少个层级，销售中的语言也要有质感。

尽管今天有越来越多的销售人员认同了讲故事做销售的重要性，但是真正能够用好这个技巧的人仍然少之又少，如果你连最基础的产品卖点还不够熟悉的话，你很难抓住讲故事的核心，讲故事不是和客户闲聊。当然，要想修炼到讲故事越简单越好的境界，还有很长的路要走，我们现在要做的首先是尝试着用讲故事来做销售，至于如何讲得更好，则需要更多的时间历练。