

英雄故事演讲稿语(模板5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。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以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

英雄故事演讲稿语篇一

在我们身边，有很多默默工作奉献的党员，他们的故事和经历都是一本很好的教科书。通过这些故事，我们能更好地读懂这本书，更多地了解这些党员平凡中的闪光点。为宣传基层先进典型，集聚党内正能量，充分展现全校党员立足岗位做奉献的感人事迹，学校党委组织部组织和宣传部开展“党员好故事”征集活动，以学校党员的真人真事为素材，用通俗易懂的语言，展现出平凡党员无私奉献、爱岗敬业，做一名合格党员的动人形象。

好故事中有好榜样，用榜样的力量去引领时代，去鼓舞党员，以便更好的服务于人民。时代需要榜样，人民期待榜样。怎样在日常生活中去发现榜样?怎样才能为普通党员树立好榜样?这个时候，宣传和引导就成了最行之有效的的方式方法了。通过“千村党建好故事”这个活动，大力去宣传优秀党员的日常小故事。把榜样树立在普通党员的身边。让普通党员能更直接的了解如何才能成为一个好党员，如何才能更好的体现为人民服务。这就是此次活动的根本目的了吧。

“用心”才能把故事讲好，“用心”才能做好党员。那些优秀的普通党员把自己党员的责任和义务落实在了自己最平常的工作和生活中，他们做着最平凡和普通的事情，却用责任和担当一遍又一遍的体现着一名中国共产党员的精神面貌。

典型就是旗帜，榜样就是力量。在广大党员群众中学习推广“党建好故事”，是庆元继把学习梅振盈先进事迹作为“两学一做”学习教育必学内容后又一生动实践。立足基层“小人物”，从农村党员默默无闻、不计名利、甘于奉献的平凡坚持中深挖不平凡的“大精神”和感动，并以群众喜闻乐见、图文并茂的微故事形式，在浙江新闻客户端专栏这一大舞台上高调亮相。

要深挖身边先进典型这座‘富矿’，让其光芒四射。充分发挥身边看得见、摸得着的先进典型作用。借助浙江新闻客户端等现代媒体学习党建好故事，是中央“两学一做”学习教育方案中提出的“要引导党员利用网络自主学习、互相交流”要求的题中之义，也是“空心村”趋势下流动党员参加“两学一做”学习教育的现实需要。通过学习可信、可敬、可学党建好故事中主人公的精气神，找准价值坐标，增强党性。

“在生命面前上帝都要为之让路”是赵冰洁的口头禅，同时也贯穿在她的工作理念中。她在工作中严格要求自己，为自己定下工作目标：“对每一个遭遇心理痛苦的大学生随时提供心理援助；使每一个痛苦的心灵都能够得到爱的抚慰；在第一时间来到心理危机学生的身边；学生的需要就是工作时刻表；学生的安危永远放在第一位。”这就意味着，她的工作是没有白天和夜晚时间段划分的。有严重心理疾病的学生，尤其是有自杀倾向的学生大多是凌晨备受心理疾病的折磨，常常在夜间发出呼救的信号，她常不厌其烦地在深夜接听学生打来的求助电话，有时连续几个晚上接听同一个学生的电话，甚至会一个晚上接听来自多个学生的求助电话。

20xx年春天，两个学生同时得了抑郁症，都有过自杀行为，并经过医院治疗后再回到学校。在两个多月的时间里，赵冰洁经常在深夜被铃声唤醒，这段时间她特别害怕听到铃声，她对铃声出现了巨大的恐惧，尽管如此，她仍然没有拒绝任何一次呼唤。“也许因为一次疏忽，一个鲜活的生命就会即刻

消逝”，她常常这样告诫自己。在她的心中，学生的安危永远是第一位的。此外，在深夜深入到学生宿舍处理危急事件也是很常见的现象，她在熟睡中被唤醒，便第一时间来到学生身边给予心灵疏导。

赵冰洁说，这是一份“用心去工作”的工作，要以充分的爱和健康的心去抚慰受伤学生的心灵。尽管她是一个心理咨询老师，但她也是一个平凡的人，也有不良的情绪和身体不适的时候，每当这时她必须压抑自己的痛苦，“乔装”成一个快乐、健康的人。许多年来她没有休过病假，尽管身体和心灵都十分疲劳，但是她从来没有过怨言，总是用热情和微笑迎接每一个咨询学生的到来，在课堂上和报告厅里总能看到她充满活力的身影，听到她积极向上的、充满力量的语言感染着学生。

小故事短小精悍、通俗易懂，非常适合基层党员和外出党员学习，最重要的是讲发生在我们身边的好故事，读起来感觉特别亲切、特别感动。每次阅读都是满满的正能量。要通过转发朋友圈等形式把这种正能量传递到更多人心中！让我们一起来行动吧！

英雄故事演讲稿语篇二

附送：

我的辅导员演讲稿

我的辅导员演讲稿

尊敬的各位领导、老师：

一是具有工科和经济管理的双重背景，熟悉母校的管理运行模式，能更好更快的进入角色。我是贵校的毕业生，热爱母校，对母校的管理运行模式十分熟悉，能很快进入角色，可

以有效规避突发事件带来的风险。

二是良好的思想品德和较高的政治素质。一直以来我都接受着先进组织的教育领导，多年来自己一直能做到坚持以集体利益为重，助人为乐的良好品质得到老师和同学的认可，看待时政问题更加客观透彻。

三是交流沟通能力强。我的性格乐观开朗，个性较稳重，有很强的计划性，同时做事比较细心负责。在学院中，与很多同级同学，师兄师姐，师弟师妹们都结下了深厚的友谊。这一点有利于自己在以后的工作中能积极了解同学们的情况，使得工作更加容易开展。

坚持：

1、加大学生政治思想工作力度，建好学生班级管理档案、诚信档案、心理咨询档案，做好学生干部的选拔、考核工作，培养一支品学兼优、积极肯干的学生骨干队伍；在综合测评、评先树优、助学贷款、勤工助学等学生日常管理工作中，做到公开、公平、公正；2、每学期组织多种形式的主题班会不少于4次，随所带班级听课不少于5次，与每个学生谈心不少于1次，深入了解学生思想状况、心理特点及其发展规律，防止因心理问题而引发恶性事故；3、加强对考研课程的学习辅导和报考动员教育工作，使学生充分认识自我，做好就业决策，充分发挥自己专业优势和形象、气质、性格、语言表达能力等非专业优势，确立合适的就业目标，树立竞争性的择业观，主动出击，使考研率和就业率均超过省内同类学校的平均水平。

英雄故事演讲稿语篇三

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。

就说这次演讲比赛的事吧！

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！

英雄故事演讲稿语篇四

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。

英雄故事演讲稿语篇五

亚拉射月这天早晨，亚拉对准月亮，把箭就射出去了。射了一早晨，就是射不着月亮。亚拉正在犯愁，背后一座大山突然裂开了，走出来一个长胡子老爷爷，对亚拉说：“想射着月亮，逮住北山的猛虎和南山的大鹿，以鹿角做箭，以虎尾做弦，才能射得月亮团团转。”说完以后，大山的裂缝又合上了，也不知长胡子老爷爷哪里去了。

亚拉在织布机上割下大锦，绑在箭上，“唰”的一声，射到月亮上，就把月亮给蒙住了。从此，月亮上就有了棵梭罗树，树下有了白兔和白羊。谁知，月亮升上天空的时候，嫦娥朝月亮里一望，自我竟飘飘摇摇地飞到月亮上去了。亚拉急了，从东山跑到西山，望着月亮也上不去，急得他“哇哇”直哭。

这一哭呢，嫦娥就听见了，她把头发解开，朝下一扔，头发就耷拉到地上，亚拉抓住头发爬了上去。

之后呢，嫦娥就在月亮上织锦，亚拉放白羊、养白兔。夫妻俩在月亮上过着美满幸福的生活，地上的人也觉得月光比以前柔和多了。