

# 最新商场演讲稿(优质7篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 商场演讲稿篇一

大家好！

我的演讲主题是：《用心服务创造满意100》。我们家电以“用心服务、诚信经营”为经营准则，并且把“用心服务”放在首位。“用心服务”是营业员的基本要求。任何时候“用心服务”都是衡量一个营业员的标准。用心服务是指要从心里把顾客当作自己的朋友，当作自己的亲人，把顾客的利益放在首位，记在心里。

只有想顾客之所想，急顾客之所急，才能让顾客感动，我们要用优质的服务温暖顾客的心，用我们真诚的服务创造顾客的“满意100”。

当然我们是普通的营业员，同样有酸、有甜，我们服务的顾客各种各样的类型都有，得到过顾客赞扬，也挨过顾客的批评，把嗓子说哑是常事，有时还遇上不讲理的顾客大发雷霆，心里委屈得只想哭，但是委屈归委屈，我们的工作决定我们是服务于顾客的，顾客永远是对的，顾客就是上帝，只有顾客满意了才是对我们工作的肯定。

山林追求高峻、大海追求奔腾，而服务追求的是让顾客满意。那么，如何才能做到“用心服务，让顾客满意”呢？看到顾

客，微笑是少不了的，一个真诚的微笑就像是一把开启我们与顾客用心沟通的钥匙，在接待顾客的过程中要做到热情，细致，周到，对顾客提出的疑问不抱怨，耐心解答，做正确的导购，“用心服务”就应该做到让顾客没有疑虑，满意地购买到适合自己的商品。

企业之道在于诚信，服务之道在于用心。现在的顾客到商场来，已经不再只是想购买到满意的商品，而且还需要享受到优质的服务。用心为顾客提供专业化、人性化的优质服务是我们的责任。我们关注“用心”是因为在服务工作中还有一部分做得不到位的地方，比如：带着情绪上班、挑客、对顾客不能一视同仁、顶撞讽刺顾客等等，更有甚者和顾客大打出手，之所以会这样都是因为我们没有把顾客放在心里，没有把顾客的利益放在首位，没有把本职工作做好。

正是如此，我时刻提醒自己要牢记“用心服务”。努力成为一名优秀的营业员，现在我周围有很多工作干得很出色的大哥大姐，他们在自己的岗位上兢兢业业，无怨无悔。我肯定会以他们为榜样，努力工作，努力用心为顾客创造感动、创造我们自己的“100满意服务”。

最后，我庆幸自己来到家电这个讲诚信、重服务的专业化家电卖场。是家电给了我学习成长的机会，是家电教会我如何用心服务顾客，在这里我得到自我价值的提升。所以我将不断超越自我，用火热真诚的心为每一位顾客创造满意的服务，为“诚信、满意”添砖加瓦。我的演讲完了，谢谢大家！

## 商场演讲稿篇二

责任，一个贯穿我们一生的字眼，一展指引我们一生的坐标的航灯。当我们哇哇坠地，来到这个世间，我们就注定肩负责任。小时候，我们要好好学习，这是我们的责任；长大了，我们要对自己负责，对家庭负责，对社会负责，不断的调整自己、提升自己，这样我们才有能力去履行我们的责任。

当灾难降临黄土大地时，人民

子弟兵始终义无反顾的冲在灾难的最前线，保卫人民的生命及财产安全，让人民时刻拥有幸福的家园，这就是人民子弟兵的责任。

当可怕的病魔缠绕着我们，白衣天使责无旁贷的从死神手中抢救着一个又一个珍贵的生命，开辟生命的绿洲，这就是白衣天使的责任。

当汶川地震中的人民群众辘辘饥肠，身心疲惫时，我们xx百货各级领导组织大家捐款捐物，10元，50元，100元！我们xx人共同支援灾区重建家园，这就是我们xx人代表着13亿中国人的责任。

责任这两个字也许平时显得有些空洞，然而此刻一幅幅感人至深的画面是否让您真切感受到她的存在？一个个动人的故事和那故事背后强烈的责任感不能不让人竖然起敬。朋友，您是否与我同一样也看到了一种境界，一种精神，一种情怀！

市场竞争日趋激烈，商业战场硝烟四起□xx人应责无旁贷的用自己的勤劳与智慧托起xx明天的太阳。争做星级员工，推动企业持续稳步发展，这是我们每个xx人的责任。

责任源于感恩，作为与企业一起打拼数十载的我们对xx有着深深的眷恋与无限的情怀，回首走过的路，从一个对商业一无所知、涉世不深的我们成长为今天一名优秀的导购、柜长、经理□xx就像一位慈祥的母亲教我们如何做人、如何处事。让我们在失败中积累经验，在跌倒后找到坚强，在成长中增长了自信，在自信中看到了人生的价值！

滴水之恩当涌泉相报，我们必须清醒的认识到目前严峻的市场竞争形势□xx无时无刻不在经受着血雨腥风的洗礼，如何推

动企业持续稳步发展？如何让xx立于不败之地？事实告诉我们，只有不断的完善软件设施，亮出服务这把利剑，用我们的实际行动来书写星级服务的真谛与内涵，才能美化xx□才能发展xx□因为xx的持续发展是我们的责任！

责任就是对自己所付使命的忠诚和信守；责任就是对自己工作出色的完成；责任就是忘我的坚守；责任就是人性的升华！我们可以不伟大，我们也可以清贫，但，我们不可以没有责任！

因为责任，我们要做到形象职业化，行为规范化；因为责任，我们要懂礼仪，讲礼节；因为责任，我们要使环境优美舒适，设施干净整洁；因为责任，我们要完善服务细节，让服务创优工程开花结果；因为责任…；因为责任，我们都不能放弃肩上的责任，扛着它就是扛着自己生命的信念！

诚然，我们不是人民子弟兵，没有冲在灾难的最前线，我们也不是白衣天使，无法开辟生命的绿洲。但平凡的我们在平凡的岗位上，肩负着自己的使命，我们不需要轰轰烈烈，但必须扎扎实实；我们不需要丰功伟绩，但必须行必其果。

俗话说：国家兴亡，匹夫有责。而我要说xx兴亡，我们有责！

海尔的一名员工这样说过：“我会随时把我听到的关于海尔的意见记下来，不论我是在朋友的聚会上，还是走在街上听陌生人讲话，因为，作为企业的一名员工，我有责任让我们的产品更好，我有责任让我们的企业更成熟、更完善。

我亲爱的朋友们，我们也是企业的一名员工，试问，我们做到了吗？目前，服务创三星的活动正在如火如荼的进行着，我们每个xx人同样有责任让我们的企业更成熟、更完善□xx就像是一首航行于惊涛骇浪中的船，我们每个xx人都是这首船上的水手，既然我们踏上了这条船，我们就要全力以赴的将船划向成功的彼岸。

朋友们，就让我们从这一刻铭记xx人的责任，积极争做星级员工，也就让我们从这一刻肩负xx人的责任，让我们共同铸就xx新一轮新的辉煌！

## 商场演讲稿篇三

大家好！在市场竞争日益激烈的新形势下，我们xx商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为xx商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

第一，长期的商业实践，给予了我竞聘的勇气。累了丰富的实践经验。

xx年，我去深圳在“xx集团”xx分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到xx商场从事xx工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼[]30xxxx个日日夜夜的耳濡目染，我对xx独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

第二，务实的工作思路，增强了我竞聘的底蕴。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特

色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要xx商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

## 商场演讲稿篇四

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们xxx商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为xxx商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

我叫xxx□生于xxx年，现在xxxxxx工作。我于19xx年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的商业经营过程当中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

19xx年，我去深圳在“xxx集团”xxx分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到xxx商场从事xxx工作。一年多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对xxx独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，

以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的最大敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

尊敬的各位领导、各位同仁！

虽然我到xxx的时间不长，但我已深深地感受到xxx\*这个大家庭的温暖，看到了xxx\*的发展前景。我也确信，我对商业工作充满激情，精力充沛的我，渴望拥有一个能够实现自我价值的舞台。假如这次条件够不上，我将继续努力，在原有的工作岗位上更加努力地工作，更加刻苦学习，做一个合格的xxx人。假如大家相信我、信任我，能够给我一次机会，我将在新的岗位上勤勤恳恳工作，认认真真做事，清清白白做人，不辜负领导和同志们的希望和重托，将自己的每一份光和热都融化到xxx的事业中去，脚踏实地地干出一番事业。

## 商场演讲稿篇五

在座的领导，广大的商户，商管们大家好，我是北区大卖场《恋上你的家》家饰软装体验馆的店长王xx[]很感谢xx城的领导给我和大家一起沟通交流心得的机会。《恋上你的家》家饰软装体验馆，从开业以来一直致力为顾客提供物美价廉的商品和超出顾客期望值10倍以上的服务，及设计，配送，安装为一体为顾客打造高品质的家，真正让顾客做到省心，省力，省时间，从20xx年10月1号商场开业以来到目前已经整整



三个年头，1000多个日日夜夜悄无声息的从指间溜走，回想这三年的经历，可以总结为几个关键词“辛苦”“充实”“坚持”“服务”“感恩”。

说起做生意的辛苦，相信在座的每个人都感慨万千身有体会，商场的营业时间长，除去进货的时候从早到晚大部分时间都在商场里，工作时间差不多11个小时，包括午饭也在商场解决，因为工作没有时间陪家人孩子，记的有一次因为商场停电早早回到家里，上幼儿园的女儿小丫和爷爷在家，她看看我看看窗外好奇的问：“妈妈外面天黑了吗？”我说：“没有呀？”想想也是平时下班太晚总是夜幕降临时才急急忙忙的往家赶，而天亮的时候总在店里忙活，听她这么说感觉很心酸，自己因为做生意陪孩子的时间太少了。

在商店还只是12平米的时候，自己包揽了所有的工作，进货，卖货，送货，设计和安装，为了给顾客省下安装费用，等商店打烊后自己去给顾客做安装，记的有一次在金碧院一个顾客家里帮她装一个挂钩，还是在世界杯期间，顾客的老公下班回来看到我正扛个电钻在外墙上钻眼，吃惊的说“现在的女人太大厉害了什么活都能干了。”还有一次给水岸华庭一个大姐家装一个双面表，当时我进门时她说“就你一个人？你会安装？”我镇定的说：“没问题。”钻眼--上涨塞--拧上螺丝--挂上表搞定，安装完后在回家的路上一直都在担心那块表会不会掉下来，所幸两年过去了，那块表还依然稳稳的挂在墙上，而那位大姐成为我们店一名忠实的顾客。现在店里有专业的安装师傅，顾客可以花很少的钱就能得到很专业的服务[]20xx年在小店时店小放不了多少货，每有顾客要货时都要到仓库去取，因为库房在后面二期有些远，为了节约时间必须跑步去，在那条有昏暗路灯的通道里，每天都像个运动员一样在店和仓库之间来来回回的奔跑穿梭，当时签名是：“奔跑，奔跑”有朋友来店看到我说你现在怎么这么瘦，她们看到我的瘦，没看到我是怎么跑的。呵呵，这就是我的减肥秘籍~~~辛苦过后收获的是充实，每天虽然很忙碌但过的很充实，因为做的是自己喜欢的事，所以并不感觉累，每天

送走最后一名顾客，打扫完卫生回家的时候，是我一天中最幸福的一刻，背后是忙碌而充实的一天，前面迎接我的是女儿的笑脸和拥抱，虽然披星带月但也无怨无悔。

关于服务，《恋上你的家》为顾客提供物美价廉的商品和超出顾客期望值10倍以上的服务，喊口号时总是很容易，当实际中遇到问题时做到言行一致也不是那么容易的事，服务是实实在在的事情，看过一篇文章，一个犹太人临终时告诉他儿子：“这个世界不是有钱人的，也不是有权人的，而是有心人的”商店有免费给穿高跟鞋的顾客提供的拖鞋，有一次性杯子和开水，夏天有小瓶的矿泉水，有的顾客来店带小孩，会有人帮她们看孩子，有三天之间无条件退换货的服务，等等，总的来说做好服务并不是一件容易的事，海底捞火锅以服务闻名，我也希望服务能成为《恋上你的家》的金牌产品。

还有一个要感谢的人是自己，感谢自己的坚持，三年时间《恋上你的家》由20xx年的12平米到20xx年二期的40平米到20xx年40和50平米2个店再到目前的155平米的《恋上你的家》家饰体验生活馆；店里的会员由一名发展到现在的5000多名，员工由我自己一个人到目前的7个人，而《恋上你的家》这个商标也于20xx年5月份经过一年多的时间注册成功，我们也一直把这个牌子当品牌一样去呵护和爱惜。所有的成长都离不开“坚持”2个字，“简单的工作重复做好就是不简单”而我们其实每天只是在把简单的事情重复做，坚持做；感谢我亲如姐们的店员们，感谢你们一直的不离不弃，共同打拼的岁月会成为我们最美好的回忆；感谢我的家人对我工作的支持，感谢老公默默的付出，感谢我那可爱的父母双亲，他们现在广州姐姐家度假，听不到我的心声，在我的内心深处他们是这个世界上最可爱的老两口，感谢如同家人的老顾客们，有你们一路上的支持和跟随才有了《恋上你的家》的发展和壮大；感觉我的同行们，因为有竞争才有发展，在你们的身上有太多值得我们学习的地方，《金粉世家》的货品陈列整齐有序，《小天才》吕永斌的踏实与勤奋，来英丽成熟的插花技

术，阿兴玉器老板出众的口才和亲和力都是我们学习的榜样；最后要感谢的是在做的各位商户，是你们让xx城小商品的业态越来越丰富，商品的种类越来越齐全，是你们的辛苦付出为商场赢来更多的人流量□xx城也因为你们的存在而更加的精彩，最后把我最真诚的感谢，最真挚的祝福送您们。谢谢大家。

## 商场演讲稿篇六

这时，艳丽发现老太太好象很累的样子，扶着柜台不敢走动，一问才知，老太太的右腿不慎摔断过一次，已经卧床两年了，才刚刚能走路，艳丽赶紧找了一把椅子让她坐下休息，慈眉善目的老太太忙不迭地连声称谢，老先生在超市里转来转去，原来他的一百块钱还没有买够，又不知该买什么，郭艳丽就给他介绍了老人爱吃的无糖高纤消化饼等食品，就去收款台帮忙装袋了。不一会儿，郭艳丽看见老先生提了一大篮的东西过来了，有一只手中竟然还拎着一大桶食用油，后面跟着那位行动不便的老太太。

“你们买这么多东西能拿动吗？住的地方远不远？”细心的艳丽边装袋边问老人。

老人一听这样问，好像顿时充满了希望，高兴地说：“你是不是能帮忙送送我们呀？我正发愁呢，我们家不远的，就在服装公司里面。”艳丽一听明白了，于是左手提油，右手提一大袋食品，“走，我送你们去。”一路上，艳丽看到老先生的手又可以腾出来继续搀扶自己的老伴，心里别提有多高兴了。老人走路慢，艳丽就一边儿走一边儿跟老人闲聊，知道家住服装公司三楼的两位老人，离百货楼这么近，竟然有两三年的时间没有逛过百货大楼了，老太太因为腿脚不方便，老先生就不愿意把老伴一个人留在家里，快三年了，老伴的腿终于能走了，今天老两口第一次相扶相搀一块儿逛大楼呢。两位老人回忆起身体结实的时候逛大楼的情形，不禁来了兴致，绘声绘色地讲起他们记忆中的百货大楼，毫不掩饰

自己对大楼的深厚感情，说没想到，多少年了，大楼的服务仍然这么好，这么热情周到，实在不容易呀，啥时候还是咱百货大楼最值得老百姓信任。

艳丽把老人的东西提上三楼，赶紧又回过头接手扶着楼梯一点点地往上挪的老太太，像叮嘱自己家的老人一样叮嘱他们，以后想来百货楼了，就常来转转，别一次性买这么多东西了，注意自己的身体要紧。慈祥的老太太拉着艳丽的手不肯丢，非要她回家喝口水再走。艳丽说我正在当班，不能久留，婉言谢绝了，她想的是赶紧回到自己的工作岗位上，赶紧溶入到还在忙碌着的伙伴们中间。

食品超市最多的商品就是油盐酱醋，食品超市每天的工作比任何一个部门都琐碎，对食品超市的员工来说，熟知每一种商品的价格和特点都已经很不容易，还要忙着上货理货，夏季来临，食品部每日早晨必做的工作就是从五楼六楼拉成件的饮料和瓶装水，几位女员工一拉就是一大车，没有一个人说过累，爬高上低，争着干重活累活，尤其是郭艳丽，但事实上，郭艳丽仅是积极向上的集体中的一员而已。在一个将大楼的各项指示和精神理念始终贯彻落实的集体中，深知楼兴我荣，楼衰我耻的绝不是某一个人，以大楼的利益为自己的利益，将每天的宣誓词落实到行动中的绝不是某一个人，而是食品部辛苦忙碌着的每一名员工。

思想决定着态度，细微之处见真情，在忙碌着又快乐着的食品部员工的日常工作中，那些优质服务的闪光点，岂止是月评三件好事能说得完的？又岂止是一个郭艳丽能代表得了的？我们有理由相信，百大食品部的工作，以大楼先进的理念作指引，在部门领导的带领下，将不断地跨越优质服务的新台阶。

## 商场演讲稿篇七

各位员工、同志们：

大家上午好！今天，我们冯坪集输站在这里隆重举行一年一度的“119”消防宣传日灭火实战演练。消防演练不仅是一次生动的消防安全教育，同时也可以增强广大员工的消防安全意识，提升我站消防工作的实战应急能力。

做好消防安全工作是促进企业健康、稳定发展的关键，是保障员工生命与财产安全的重要环节，是我们石油企业安全稳定生产的重要组成部分，通过今天的消防演习，旨在进一步加强消防安全宣传，切实增强员工的安全意识，提高员工自防自救互救等消防能力；号召广大员工积极参与我站消防安全工作，形成我站安全工作保障有力的局面，为我站营造良好的消防工作环境。

今天的实战演练，是一次生动的实战教学。希望职工同志们向我们做一次高水平的技能展示。我们在日常工作中要会熟练掌握各种消防器材的正确使用方法、各种疏散逃生技能，更深的意义在于：警示我们要提高安全防范意识，杜绝一切安全隐患，防止任何事故的发生。同时，我们还要加强安全知识学习，提高自救、自护能力，让更多的人关注安全，珍爱生命。

最后，我希望全体员工能以这次演练为契机，进一步把我站的安全工作做好、做实，把各种安全隐患消除在萌芽状态，采取有效措施杜绝一切安全事故的发生，真正做到“防患于未然”，确保我站安全无事故工作目标的实现。最后，祝愿本次活动取得圆满成功。

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

## 主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

## 主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辨要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

## 第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

## 第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

## 主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。



第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。