

最新中文演讲稿五分钟 初中三五分钟的演讲稿(优秀7篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

中文演讲稿五分钟篇一

叶圣陶先生曾用“口头为语、书面为文”来诠释“语文”的内涵，可见口头表达能力在语文学科中的重要性。下面是本站小编为大家整理的几篇初中三五分钟的演讲稿，希望能帮到你哟。

春天的夜晚，淡月胧纱，娉娉婷婷。有风拂过脸颊，掠起了额前几缕碎发。月光如水，平静柔和。一把古朴的木梳静静的躺在我的手中，有一种古色古香的味道，而思绪，早已在风中远扬。

那时，我大概五六岁，住在乡下外婆家。那是一间古老的小屋，窗子很小，光线不足，屋内显得很暗，就连那把木梳也染上了小屋灰暗的颜色。儿时的我觉得这把木梳一点也不好看。

那时的我还是一头长发，外婆会在每天清晨帮我梳头。外婆用来给我梳头的就是那把旧梳子，梳子上已有三四个缺口，就像外婆那一口七零八落的牙齿。

外婆从屋里搬出一把椅子，我搬了一个小凳子跟在外婆身后。外婆坐了下来，我便将凳子放在外婆跟前，披散着一头凌乱的长发，坐在外婆跟前，向后靠了靠。外婆就开始给我梳头

了，从头顶一下一下的往下梳，很有节奏。

上小学了，我便不住在外婆家了，也很少有机会去看望外婆。

有一次，我在放学的路上碰到了一位卖梳子的老奶奶。她佝偻着身子，头发凌乱，很可怜。我摸出口袋里所剩无几的零花钱，买了一把梳子，一来是出于对老奶奶的同情，二来是因为我想起了外婆，也想起了那把该“退休”的破木梳。我想把这把木梳送给外婆。

暑假时，我又去了一趟外婆家。这时的外婆显得愈发的苍白了，头发也从花白变成了雪白。稀稀疏疏的，凌乱极了。

进入小屋，我竟然有看见了那把熟悉的旧梳子，就是六年前外婆用来给我梳头的那把。不知怎的，一种很亲切的感觉涌遍全身。我伸手拿起那把梳子，它如今已经面目全非了，只剩寥寥无几的几根梳齿突兀的立着。

“你送我的那把梳子我至今未用，还藏着呢。还是喜欢这把旧梳子，毕竟用了十多年了，丢了还真的舍不得。”不知何时，外婆早已含笑站在我的身旁。

“外婆，让我也替你梳一次头吧！”我转过头，巧笑嫣然的望着外婆。

外婆先是一愣，随后高兴的点了点头。就像七年前那样，只是被梳头者和执梳者的角色早已在时光的河流中悄然转换。外婆啊！外婆！儿时，给我梳头的总是你，如今，孙女终于可以给你梳头了。我含笑看着外婆从屋子里搬出了椅子，她坐了下来，椅子便跟随着“嘎吱”响了一下，她叹了口气。

金色的夕阳洒在她布满皱纹的脸上，我看见了阳光沿着她的皱纹在流淌。外婆看起来格外安详。我摘下外婆头顶上的帽子，用那把参差不齐的木梳给外婆梳头，一下一下，很有节

奏。

忽然，一阵微风吹来，满头的银发便随风飘起来。透过发隙，我看见了七彩的阳光，完美的没有一丝瑕疵。

我连忙拿梳子去梳被风吹乱的银发，银发缠住了梳子，越缠越紧，似乎银发与木梳之间缠绕着特殊的情感。

猛然间，我似乎明白了外婆为什么舍不得扔掉这把梳子的原因了。因为这把梳子梳过我的头发，也梳过外婆的头发，与它缠着的哪是头发呀！分明是那连绵的爱呀！

风静了，外婆的头发也垂了下来。取下梳子，模糊间，我发现现在夕阳照耀下这把梳子竟闪着太阳的金光。

从回忆中惊醒，才发觉把木梳握得太紧，手上已有了数齿印，在充满无限眷恋的眼神中，无比温柔的抚上了木梳。

翠烟香绮阁，浅绿柳青心，最是烟雨蒙蒙处，花儿芬芳时

——题记

春，是花儿飘香的季节。蒙蒙烟雨，就是那唤醒花儿纯净清新的天使，随轻风点滴入花，轻柔飘洒，烟翠香渺处，芳菲净柔的春花烂漫，怒放在城市，在乡村，在旷野，含羞晶莹如玉般的细雨，凝露点点映衬着花的容颜，和风细雨中，心儿仿佛摇曳在一曲曼妙舒缓的音乐圣地，任那一袭烟雨，打湿秀发，打湿脸庞，仰视随风轻飘烟雨的朦朦天际，云厚重的深情尽洒，仿佛只为轻轻抹去花颜上淡淡尘埃，秀出袭人视觉嗅觉的花儿芬芳的世界。

说到烟雨，总感觉是江南特有的景致，其实，在北方明珠的大连，烟雨朦朦的天气也是常有的，会持续好几天，刚来大连时，觉得这样的天气很压抑，不会把自己闷在家里，带上

一把伞，漫步雨中，感受和家乡不一样的又轻又细，绢丝一样的雨，似有似无的清风，飘飘洒洒的雨烟微朦，让你的心平静了所有的褶皱和涟漪，颇有沾衣欲湿杏花雨，吹面不寒杨柳风的意境。

合上伞，融进烟雨中，随感觉探看一下还不熟悉的地方，一阵花香飘来，不知不觉的自己漫步在那片花海，淡忧的紫色，馨香馥郁，整个人都溶在那花色里，那香气里，烟雨蒙蒙，给这里的花香笼罩上了浪漫的面纱，让人觉得，是因了这些美丽的花儿，才有这样的天气吧，不是狂风暴雨，而似花儿多情而温柔的恋人，此时，怎能不让人停顿繁忙于尘世的百态心性，和花儿，和雨儿相拥，超然洒脱。

有人说会因为爱一个人而爱上一座城市，而认识紫丁香花的那个烟雨蒙蒙的日子，让我爱上了这座城市。

大海的美丽在于广博，紫丁香花儿的魅力是以迷离的忧郁诠释着对生命的深情，以清雅的香气诉说心底的落寞。“青鸟不传云外信，丁香空结雨中愁。”谁人的诗里诉尽衷肠，说不尽的缠绵悱恻，抵死缱绻。于是北国深深的雨巷，留下了化不开的惆怅和绵长的相思。

幽柔的紫，缠绵的白，紫者清丽淡雅，白者清香纯洁。翠碧浓郁的叶衬托着串串玲珑，香气郁夏，芳馨宜人，淡雅清幽。面对丁香，身心会陷入它的柔情里，只为这一份浪漫动容。

淡淡的紫色，淡淡的清香，就在那繁花锦处，花朵就是柔柔的歌，阳光暖暖时，在春风里妩媚的笑颜嫣然。昨天是投在大地里摇曳的影，花的心放逐在明媚的城，尽展枝头，就在春天。渲染枝头的紫色芳菲，是一首首细腻曲折，回肠荡气的诗，以缠绵和细腻诠释着忧郁。

紫丁香花开的季节，是北国的春。她小小的花瓣，娇小的身躯，却是亘古的幽香，她的魂魄是夏之荷花，秋之菊花，冬

之梅花，香气是浓烈的，醉人心脾，如若采摘入室，即是一室的馨香，久久的弥漫，在北国稍冷的春，她是那么让人迷醉。

烟雨蒙蒙方可簇拥清雅花儿的芬芳，花儿的美丽芳菲又是烟雨迷蒙的绝美景致，豁然明白：总是在自己的精神世界里寻找一种叫“放下”的解脱，于是山是高亢的，水是柔情的，四季也都是唯美的，就像那能喜能悲的心情，而这些，都是相铺相成的存在彼此的生命里，把生命里的问号，解释的更让自己接受，于是那份感叹，何尝不是智者的留言！

每逢烟雨蒙蒙的时候，依然愿意把自己置身雨中，漫步心灵的脚步，轻拾自然给的美丽温馨，烟雨朦胧处，邂逅一袭花香！

一路走来，牵着岁月的手，看着世事的变迁，那些如尘如梦如烟的往事，慢慢的飘远，留下些许美丽的影子，在心头荡着无字的歌，就在一花一叶间，感慨，时光的一去不回头，也许，我们应该多嗅嗅春风，在这季节的路口，把温瑞的心，放逐！

打开雨的帘幕，倾听春的心音。来和春的约会，就是悠扬的箫笛，给春一个曼妙的灵魂，于是烟雨朦胧处，花儿芬芳时！

在一个小村边，有一片郁郁葱葱的森林。里面有一个美丽的王国，一群机灵活泼的小精灵就住在那里，它们一直辛勤地为村里的人们服务着。

金精灵，它让人们每天都生活在充满金色光芒的快乐世界里；木精灵，它为人们提供了各种木材，让人们有舒适的房子住，有用餐的桌子和椅子；水精灵，它让人们每天都可以喝到甘甜、滋润的雨露；火精灵，它让人们能够吃上煮熟的鲜美食物；土精灵，它让人们有了一片片土地，这样，人们就可以靠种田来维持生活。

就这样，人们一直在精灵的给予中快乐地生活着。

可是，有一天，精灵国王突然召唤了所有小精灵，语重心长地对它们说：“孩儿们，我们精灵，一直以来为人类做了不少的贡献。可是人类却恩将仇报，要毁掉这个森林！”这时，水精灵问：“父王，人类为什么要这么做啊？”国王长叹一口气，说：“哎！他们嫌我们给的田地不够，所以要砍掉这个森林的树，扩大他们的土地。”火精灵生气的说：“总有一天，人类会后悔的！”于是，他们商量了片刻后，便决定明天就开始搬家，到别处的森林栖身。

在小精灵们走了后，人们立刻就开始了砍伐树木的行动。

过了一天、两天、三天……

经过人们不休不止的工作，树木很快就被砍伐光了。接着，人们就利用这些树木，盖成了一座座房子，在里面住了下来。

可是，几天过后，人们发现他们做错了。自从没了小精灵们，人们的生活已经没了快乐，没了健康。以前，小精灵们在时，他们的天空是光明的，是明亮的，可是现在没了小精灵们，他们的天空就变得暗淡无光；以前，小精灵们在时，他们饮用的是雨露，可是现在没了小精灵们，他们就只好喝肮脏的河水；以前，小精灵们在时，他们可以吃到煮熟的鲜美食物，可是现在没了小精灵们，他们只好吃生的食物。

于是，人们决定，派出一个人去找小精灵们。这时，一个叫乐乐的小男孩自告奋勇地说：“大家让我也去吧！”可是，人们却有点不相信这个小男孩乐乐的能力。就在人们争论时，乐乐的妈妈说了一句话：“我想……小精灵会相信乐乐的。”村长也说：“那么，就让乐乐去吧，我们应该相信他。”经过村长一说，人们也就答应了下来，并让小男孩第二天出发。

小精灵们问：“你是谁呀？”小男孩说明了自己的身份后，用

恳求的语气对小精灵们说：“小精灵们，你们愿不愿意和我回小村子呢？”小精灵们说：“那你们是不是要改掉贪婪的习惯呢？”小男孩赶紧说：“当然、当然！可是……”“可是是什么呀？”小精灵们问。小男孩的脸刷地红了起来，说：“可是森林已经被我们破坏掉了。”这时，精灵国王不知从那里走了出来，和蔼说：“没关系，我会用魔法把森林恢复成原状的。”小男孩激动地跳起来说：“真是太好了，那么我们现在就走吧。”“嗯”小精灵们欢快地回答。

小精灵们回来了，全村上下到处都是一派欢乐的样子。他们对小精灵们和精灵国王说：“对不起，当初如果不是我们，森林就不会变成这个样子。”精灵国王说：“没事，我们会理解你们的。”说罢，精灵国王便把森林恢复成原来郁郁葱葱的样子，说：“让大家一起来保护村庄，环保森林吧！”“嗯”人们喊道。

就这样，人们又和精灵们像以前一样幸福、健康、快乐地相处了。

中文演讲稿五分钟篇二

我演讲的题目是：《用无悔的青春奏响动人的文明乐章》。

当创建文明卫生城市的号角响彻湘中大地，当的春风吹遍五湖四海，我们相约在这美丽的孙水之滨，为了心中那美丽的梦想，为了奏响人类文明的动人乐章，我们将用无悔的青春谱写人间最绚丽的诗篇。

今天，我要给各位讲述一个拓荒者的故事，她就是建设湄江国家地质公园的领头雁——王先全书记。20_年，作为普通职工的王书记亲眼目睹了景区20_年停滞不前的尴尬历程，景区陷入了生死存亡的困境。她临危受命，将景区建设的重任扛在自己肩头。明知山有虎，偏向虎山行！王书记把打造国家地

质公园品牌作为重中之重，在整整两年时间里，她先后三次上北京，26次赴长沙。为了节省开支，她挤大巴、坐火车，来回奔波。长期超负荷的劳作，竟然把王书记累倒了。年初的一天，她只身悄悄到医院检查，竟发现子宫里有个3厘米大的肿瘤，当时她并没在意，瞒着丈夫和同事依然没日没夜地工作。年底，她实在支撑不住了，到医院复查，肿瘤居然长到了12厘米。她拖着病痛的身子回到家里，一头倒在丈夫怀里，嘤嘤地哭了：“申报工作正处在紧要关头，我要是倒下了，就会前功尽弃，这可怎么办啊！”最终，她被送到了长沙湘雅医院进行手术。手术做了整整5个多小时，终于成功切除了肿瘤。但住院仅7天，身体尚未完全康复，王书记就赶回了单位。景区的乡亲得知后，纷纷提着土鸡、包着鸡蛋前来看望，王书记不禁热泪盈眶。乡亲们的信赖和关爱更坚定了她振兴景区的信念：就是豁出自己，也要把地质公园搞成功！

20_年8月17日，这是令王书记终生难忘的日子：经专家组评定，国土资源部批准，授予湄江国家地质公园称号。得到喜讯，王书记喜极而泣。

艰辛付出，终于拓展了振兴湄江的希望之路。针对景区群众思想意识薄弱的环节，王书记别出心裁地采取“四两拨千斤”的方法，推进景区文明素养教育。组建地质公园青少年科学工作室，编印《湄江岩溶地质科学》等乡土教材300套，选择长春联校作为乡土旅游教育示范基地，精心组织“我是湄江小导游”活动，开展一系列青少年科研考察实践项目，引起了国家和省市有关部门的高度重视。其中《马方溪地质科学考察记》、《水资源探究活动》等项目，分别获得国家青少年科技创新大赛一等奖，赢得了全省青少年科学调查体验活动启动仪式在湄江举行。

花香蝶自来，梧高凤必至。全国著名的旅游策划大师、天下凤凰公司总裁叶文智亲临湄江，确定了“游涟源湄江、赏福地洞天、走平安之旅”的开发思路。达成投资3亿元整体开发湄江的意向。从此，湄江建设翻开了崭新的一页。

既然选择了远方，就只顾风雨兼程；既然选择了奉献，就只管义无反顾。整整21个春秋，王书记把自己那火热的年华都奉献在湄江这一片热土上，用无悔的青春吹响了文明的号角，谱写了一曲最壮美的人生乐章。没有铮铮誓言，没有赫赫威名。当面对湄江老百姓那一双双渴求的眼睛，王书记心无旁骛。“咬定青山不放松，任尔东西南北风。”在纷至沓来的诱惑面前，王书记用一种“壁立千仞、无欲则刚”的执着，用“精卫填海、愚公移山”的坚毅谱写了建设湄江的不朽诗篇。

滚滚黄河，滔滔江水孕育了浩瀚的华夏文明；莽莽昆仑、巍巍珠峰铸就了中华子孙不屈的脊梁。在祖国经济腾飞、精神文明之花灿烂开放的今天，就让我们沐浴着的春风，努力拼搏，用无悔的青春去奏响更加动人的乐章。

中文演讲稿五分钟篇三

大家好！今天，我能够站在这里，参加竞聘农村商业银行支行副行长职位，深感荣幸和激动。莎士比亚曾经说过，自信是迈向成功的第一步。作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的“银行人”，我勇敢地站在了这里，接受各位领导和评委的遴选，心中充满了一种崇高的使命感和责任感。

我叫，现任(职位或在工作)，今年?岁，大学国际金融专业(函授毕业)，大专学历。党校金融保险专业(函授毕业)，本科学历。90年参加农村信用社工作，先后在基层支行做过记帐员、综合柜员、信贷员、信贷组长□xx年调入总部计划信贷科工作，负责信贷调查，1104报表□xx年至今在总部风险管理部工作，信贷审查，1104报表多次荣获市行“先进工作者”称号□xx年通过了全国首批《中国银行业从业人员资格认证》考试。

参加竞聘农村商业银行支行副行长这个职位，我具备以下优势：

第一，经验丰富，处事灵活。我自年进入银行系统以来，先后从事过、(岗位具体名称)等岗位，多年的银行工作经历，使我对农村银行的业务流程、工作方法、服务对象非常熟悉，积累了大量有用的经验。

第二，理论扎实，功底深厚。在实际工作中，我不仅坚持学习金融、经济、股改等方面的理论知识，运用理论解决实践中的问题;还注重调查研究，把实践经验上升到理论高度，不断探索银行的改革动向和管理方法。

第三，政治可靠，清正廉洁。我在政治上一向要求进步，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，坦坦荡荡做人，认认真真做事。

各位领导、各位评委：如果我竞聘成功，我将在行长的领导下，放开手脚，竭尽所能，从四个方面入手，为我行事业的快速发展做出的贡献。

一是更新思路，规范管理。理论指导实践，制度规范言行。正确的发展战略和合理的制度体系，可以有效地避免管理上的混乱和工作上的失衡。

二是知人善任，弹性管理。管理之要，在于用人。我将致力于建立一个优秀的员工队伍，继续深化用人机制改革，坚持绩效考核，坚持人尽其用，坚持能上能下的人事工作导向，不断加强人力资源管理，不断提高员工队伍的整体素质和创业能力。

三是以身作则，人本管理。其身正，不令自行;其身不正，虽令不申。我将实行人本管理，以身作则，严于律己，自觉遵守各项规章制度，自律、自强、自警、自醒，用人格魅力感召和团结员工，使他们“士为知己者死”，发挥的潜能和力量。

四是从谏如流，开放管理。在新的岗位上，我还将充分尊重行长的意见，善于聆听董事会的指示，积极吸纳下属的建言，采取开放式、*式管理，为同心同德谋发展、群策群力抓业绩搭建优良平台。

各位领导参与这次竞聘。我也深深知道，任何竞争都会有两种结局，如果我能够成功，我将以全部的*投入新的岗位，再造人生新起点、再创事业新巅峰；如果不能成功，我也将以平常心态来面对，更加努力地做好本职工作，勤奋学习，不断进取。

我的演讲完毕，谢谢各位的支持！

中文演讲稿五分钟篇四

“啦啦啦啦……”天啊，我那同桌又在卖弄他那副破嗓子。真是的，也不看看唱得那叫什么歌，都成古董了还唱。无语呀，哎哎哎哎。

我同桌，姓x名。特点是小气、霸道、无聊、不正常。他这个人，总喜欢仗势欺人，以前吧，总仗着他坐外面，我做里面，每到上课时，要我千般哀求，对他说遍所有的赞美词，才露出一副“算你识相”的表情，然后乖乖地翘起凳子让我进去。为这个，我已和他吵了不止九九八十一次了，不过，我大人有大量，看在他平时没人夸的份上一一哎，就浪费点口水，夸夸他吧。

我同桌本是一善良学生，还被一些人夸为“眉清目秀”，但由于长期生活在我的阴暗统治下，变成了典型的君子——“动口不动手”。他的座右铭是：“我打不过你我气死你。”于是，在我每次对他实施“拳击”时，他总是一边闪躲，一边数我的罪行。结果，我总是被他气得目瞪口呆、脸红脖子粗，却愣是挤不出一句反驳的话。哼哼哼哼，虽说我说不过你，但我打得过你，正所谓“你不入地狱，谁入地

狱”吗！

有一次，别人告诉我，说同桌的发型很像西瓜太郎。我听后，立马回座位，盯着他看了整整一分钟。当他正自恋地摸着自己的小白脸不好意思得问：“是不是发现我长得很帅？”时，我突然拍手大喊：“哎呀，这太像了这！”他吓了一跳，没好气地瞪我一眼：“像像像，像什么像啊！”我一脸无辜地说：“像西瓜皮……”“什么？”他一下子跳起来，惊讶无奈悲哀地说：“我怎么会像西瓜皮？啊，人生太失败了……”我“啪”地一拍桌子，“你急什么啊，话还没说完呢！我是说你的发型像，又没说你的人长得像……笨哪！”“我的……发型……像西瓜皮？”他小声嘀咕了一会，又摸摸头发，终于，以一副“败给你了”的表情，悲壮地说：“做人哪，观察力就别那么敏锐。这事可不准说出去啊，大小姐，否则我就完了……”“好！一定不说！”“真的？君子一言，驷马难追啊！”哼哼哼哼，我可不是君子，我是小人，这事我说定了，哎呀呀呀，谁叫你平时总跟我斗！知道错了吧！

关于我同桌的故事，还有很多很多……在这里，献一段话给他吧：

中文演讲稿五分钟篇五

大家早上好！

今天，我们演讲的题目是——守规是最大的自由。

自由，是我们每个人心中快乐的代名词。然而，有一些人却曲解了自由的含义，认为自由就应该无拘无束，为所欲为。实则不然。真正的自由都要受到一定的限制，没有任何限制和约束的“自由”是不存在的。我们中国有句老话：“没有规矩，不成方圆。”“规者，正圆之器；矩者，正方之器。”正所谓无规不成圆，无矩不成方。遵规守纪，是我们每个人最基本的行为准则，是我们为人处事的根本。只有人人遵规

守纪，营造出和谐有序的社会环境，我们才能享有充分的自由。遵规守纪，是我们获得自由最根本的保障。

大江东流，日月交替，大自然生生不息，用规则演绎着生命的轨迹。火车之所以能够奔驰千里，是因为它始终遵循着坚实的铁轨；风筝之所以能高高飞翔，是因为它总是情系着身后的长线。

今天，在同一片蓝天下，茵茵绿场上的我们，以整齐划一，井然有序的阵容，以站姿标准，精神高昂的风貌，彰显着济外的精神。迎着朝阳，向着希望，是何等的英姿飒爽，朝气蓬勃。

校规校纪是他律，而比他律更进一步的，是自律。让我们从自己做起，从规范使用手机做起，从不倒剩饭做起，在原样交接中传递文明，在垃圾分类中践行文明，在音乐引领中体验文明……提升自我、超越自我，同学们，让我们在守规中获得最大的自由，在自律中成就优秀的自己；让济外的明天因为我们而更加辉煌、灿烂！

中文演讲稿五分钟篇六

大家早上好！

今天我给大家演讲的题目是《怎样给有钱的人谈保险》，对于保险营销员来说，这是一个众说纷纭，见仁见智的问题。曾经在一次启动会上一位总监就说过，和有钱人谈保险，比和普通的客户谈保险要容易得多，爽快得多，而我们大多数人，包括本人在内，都认为和富人的距离是那样的悬殊，那样的遥不可及，连见上一面，说上几乎话都很困难，别说是和他们讨论保险了。

其实，这个世上的人，不管高低贵贱，无论贫富贤愚，都脱离不开人这个范畴。既然是人，那就不能不食五谷杂粮，不

能不穿棉布缎绸，不能不生喜怒哀乐，不能不思生老病死，因此，作为一个优秀的，专业的保险代理人，首先要做到的就是明白他们在想什么。

要了解富人在想什么，最好的方法就是将心比心，在这个资讯发达的时代，那种“等我有了钱，豆浆喝一碗，倒一碗”的想法终究只不过是人们嘴上的笑谈。现代的有钱人真正忧虑的问题，只有两个方面，第一就是自己的生命，第二就是自己资产的保全问题。

在这个法制较为健全的时代，公民的生命安全在一定程度上已经得到了保障，因此有钱人更多的关注的问题，更加期待解决的问题，便是金融资产的风险规避。这一点，大至美国，欧洲的那些石油大亨，金融大鳄，小到缅甸，越南的土霸王，土财主，都在思考，于是，一笔笔巨额的存款被送进了瑞士银行——那一个任世界风云变幻，其财富也不会随之增减的地方。

然而，不是每一个人都有资格把自己的钱送入瑞士银行的，大多数人只能选去别的方法来解决财产的风险问题。于是，银行储蓄，国债，房地产，股票，期货，外汇，黄金，玉石，古玩等等各式各样的理财方式层出不穷。然而，银行安全则安全了，收益性却几乎可以忽略不计，如果算上恐怖的cpi那么，剧烈的缩水令这种所谓的安全也变得不怎么安全；房地产，一次性投入太大，不是一般的人能够支配，且变现慢，受政策影响严重；股票，高收入同时伴随着高风险，十个人购买只有一个人能赚钱；期货和外汇，非对金融很了解的人，不能玩转；至于黄金，古玩和玉石，对于专业的要求更是高的出奇，稍不注意就弄到假货，血本无归。

更重要的是，这些所有的投资方式，对人的本身都是没有保障的，而人一旦没有了，就什么(神马)都是浮云了。

因此，有钱人最关注的资产保全问题，首要的就是安全，其

次是保值和增值，最后才是其收益性，特别是对于有投资渠道的人来说，这最后的一点都是可有可无的。

但这一点，很多寿险营销员，都做得恰好相反，每次但凡遇到客户，就一个劲的吹嘘自己公司的保单收益和红利分成，有的甚至超出实际的数值——殊不知，这是以己之短，攻彼之长，说起来谁都知道这个不可取，但事实上，很多人都对这种错误的做法乐此不疲。

其实，无论和什么人谈保险，只需要解决四个问题就可以了：第一，为什么要在我手上买保险；第二，为什么要买本公司的产品；第三，为什么要买这个险种；第四，为什么是现在买，而不是明天，后天，一年以后。

要回答第一个问题，就要对自己有信心，要相信我是最优秀的代理人，任何人在我手上购买保险都可以得到最详细的信息，最完善的保障，最贴心的服务；要解决第二个问题，就要对自己的公司有信心，要相信我自己的公司是最有实力，或者说最有潜力的公司，要永远想着公司的好处，公司的优势，公司曾经的荣誉，公司现在的成就，公司背后千万客户的支持，还有就是公司给予自己的发展平台；要应对第三个问题，就要对产品有一个全面的深入的了解，更要产品有着关注，有着喜爱，有着一份始终不渝的执着，始终确定，自己给客户的产品，给他的保障规划，是为他量身定做的，是最适合他的；最后的一个问题，乃是要让客户明白，早一点投保，就早一天得到一份生命的保障，得到一份财产的保全，得到一份令家庭天长地久的计划。

在此，要补充一句，停售的问题，可以说，但不要常说，可以说一次，但不要反复说，可以在说明的时候，随意地提上一句，但不要在促成的时候，作为让客户非买不可的理由，否则，也许会适得其反，因为现在的客户也变得精明了，对于停售多半会认为是市场炒作，特别是对于有钱人，不如不说。

提到促成，下面介绍两种促成的方法：

5、婚前财产虽然婚姻里面不应该参与太多的经济问题，但是随着婚姻的破裂，家庭的不复，潜在的财产问题也随之浮出水面，为此发生的纠纷也不在少数，此时，唯有为家人的投保，即使是在结婚之后，也是属于个人的财产，私有的财产。

第二种叫做恐惧销售法，顾名思义，就是让客户感觉到自己生活中一些不安定不稳定的因素，拥有居安思危的意识，当然，这种方法如果不是有足够的经验和把握，一般不要轻用，因为掌握不好这个度的话，就会弄巧成拙的。

富人的身上共有六大风险：

6、税收风险前几年，网店是不需要征税的，但是这个即将成为历史；而上世纪就开始提议，现在开始在中国沿海城市试行，即将在大陆内地征收的遗产税和赠予税；虽然说纳税光荣，但能够避税，谁愿意多花那个钱呢。也许终有一天，能够合理避税的也就只有保险了吧。

也许我们现在还和富人有一定的距离，但是保险行业却是我们最好认识他们的办法；也许我们的经济，地位上都不能和他们等同，但是我们的心理上首先要与他们平起平坐；也许……有一天，我们也会和他们成为一样的人，收获得不仅仅是财富，还有他们的感激。

这就是我们从事寿险营销工作的意义吧。

中文演讲稿五分钟篇七

大家好！

大家好，我是一个可爱的小男孩，拥有一头乌黑的秀发和一双明亮的眼睛是我的特点。

就像七色的玻璃折射出七彩的阳光一样，我们每个人都有不同的优点。有的同学天资聪明，学习名列前茅；有的同学心灵手巧，多才多艺；而我呢？我不仅爱学习、爱运动，在学校里是老师的小助手，而且我拥有一颗善良的心灵，因为我乐于助人。

那天放学的时候，雷声大作，天空下起了倾盆大雨，我打着伞走在回家的路上。

在快回到家的时候，我看见一位腿脚不方便的老奶奶，正一步步艰难地向前走着，突然，她脚底一滑，“嘭”的一声摔在了地上，雨伞也落在了地上。我连忙走过去扶起了老奶奶，关心地问：“老奶奶，您没事吧？”老奶奶十分感激地说：“小朋友，谢谢你！奶奶没事，你真是好孩子。”我微笑着说：“不用谢，我把您送回家吧。”于是我就扶着老奶奶一步一步地走回了家。然后，我微笑地跟老奶奶说：“老奶奶，时间不早了，我也该回家了，妈妈一定等急了，再见。”于是我就开心地回家了。

我就是这样一个助人为乐的孩子。我喜欢帮助别人，在帮助别人度过困难的时候，心中就会有一股难以言说的自豪感会涌现出来，助人为乐真好！