

2023年故事演讲稿分钟(大全9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。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

故事演讲稿分钟篇一

早上好！今天我演讲的题目是《学雷锋我们一起行动》。

有一个名字，在华夏大地家喻户晓，他，就是雷锋；有一种精神，感召代代中华儿女，这，就是雷锋精神。雷锋——一位普普通通的共产主义战士。22年的人生旅途，尽管短暂，却像神州大地上空一颗璀璨的星星，照亮了苍穹，温暖着大地，闪烁着耀眼的光芒。

“接过雷锋的枪，雷锋是我们的好榜样；接过雷锋的枪，千万个雷锋在成长”。

他，只是一个普通的鞍钢集团员工，但他倾其所有，不图回报。20年来，他参加了55次无偿献血，累计6万多毫升；20年来，他先后为困难学生、困难职工和灾区群众捐款12万多元，资助180多名贫困生，这些资金全部来自他的省吃俭用。而他一家3口至今仍住在不足40平方米的郊区旧楼房里……他——就是20xx年度《感动中国》十大人物之一——郭明义。郭明义伯伯，用爱心高高擎起了雷锋精神的鲜艳旗帜。他是我们心中的楷模，是时代的热血英雄，是新时期的雷锋。如今，在我们国家，涌现了千千万万个像郭明义伯伯一样可爱的人，“最美老师张丽莉”、“最美妈妈吴菊萍”、“最美司机吴斌”……他们都在用自己的行动诠释着雷锋精神。

我是一名小学生，虽不能像郭明义伯伯、张丽莉老师他们那样，做出感天动地的壮举。但是，我可以尽自己的努力帮助身边的人。

在我们学校，每天都会看到一对熟悉而特别的身影，身患小儿麻痹的女孩，在母亲的搀扶下艰难地攀爬楼梯，两只手紧紧地抓住护栏，每上一个台阶，都如攀登峭壁一样艰难。就这样，第一次与同学陈婷婷母女相识的情景便深深地烙在我的心头，那张汗珠滚落、坚强自信的脸，给了我深深的震撼。一种强烈的冲动在我心头翻滚：帮帮她！帮帮她！帮帮她！

陈婷婷自从上学以来，由妈妈送到教室，一待就是五个小时，她从没有参加过一次课间活动，也没有在学校上过一次厕所。那张板凳她坐的时间不知比别人要长多少倍。她不敢多吃喜爱的水果、不敢奢求渴望的冷饮，就连我们平时习以为常的喝水也不敢尽兴……这样下去，她瘦弱的身体能承受得住吗？我和同学看在眼里，急在心头。于是，一个计划悄悄地开始酝酿了，在学校的支持下，老师的帮助下，紧邻教室的一个办公室内，关闭已久的卫生间，经过重新修整为陈婷婷专门开放了。女同学自觉轮流排班，每天一个人扶她上厕所、陪她到教室外面活动。渐渐地，她忧郁的眼神有了快乐，弱小的身体有了力量，受伤的心灵充满阳光。

善小亦为之，从每一件小事做起，用我们的努力为他人带来快乐。雷锋，就是你、我、他，学雷锋，让我们一起行动！

我的演讲完毕，谢谢大家！

故事演讲稿分钟篇二

大家好！

从什么时候开始，你脸上布着淡淡的忧伤，你说你对亲情绝望，对友谊恐慌，他们伤害了你，所以你想逃避，你不再微

笑。

童年的伙伴，那时的我们天真浪漫，常常玩角色扮演游戏，我是身穿职业装的白领，你是手捧教科书的教师。我们幻想着成年的我们步入精彩的世界，我们憧憬着会像所有偶像剧的女主一样有一位爱她如命的白马王子。

几年的时间似水而过，长大的我们各奔东西要去寻找、去拼搏各自心中的美好生活。我们长大了，距离成年不远了，但是烦恼也跟着来了。我们抱怨父母的束缚，抱怨友人的不了解，抱怨爱情的背叛。我们开始小心翼翼的对待周围的人，害怕一不留神，一切会瞬间面目全非。

年少的我们辍学，步入这个无限憧憬的社会，我们后知后觉的发现这是个鱼目混珠的大社会。我们遇到披着羊皮的大灰狼，我们的纯真、无知给他们吞噬了。

也许很多年以后我们才会习惯这个时代的冷漠。但是生活还是一样继续，我们可以适应，我们依然能够积极的生活着。请你微笑，没人爱我们，那就让自己更爱自己。

我的演讲完毕。

谢谢大家！

故事演讲稿分钟篇三

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。

故事演讲稿分钟篇四

有一年，春天早早儿来到了群山环抱的天鹅湖，一些候鸟也从南方飞来。

可是，谁也没有料到，寒潮突然降临，北风呼啸，湖面又上冻了。

突然，一只老天鹅腾空而起，它并没有飞走，而是利用下落的冲力，像石头似的，用自己的胸脯和翅膀重重地扑打冰面。

镜子般的冰面被震得颤动起来。

接着，又是第二次，第三次,,,

别的天鹅似乎怔住了。

它们呆呆地站在那里，瞧着这位“破冰勇士”。

只听得“咯吱——”冰层裂开了一条小缝，接着又裂开了一条，，，冰面终于塌陷了，出现了一个小的冰窟窿。

有几只天鹅来帮忙了，很快，整群天鹅，大约百来只，都投入了破冰工作。

终于，小小的冰窟窿变成了一片很大的`水面。

所有的天鹅同时结束了工作。

它们昂着头，挺着胸，在水里游动着，捕食着鱼虾，不时发出胜利的欢呼声：“克噜——克哩——克哩！”同学们，天鹅们不惧困难、团结拼搏的精神不正是我校的乒乓精神的写照吗？在每一次的乒乓球赛、田径运动会、篮球赛、文艺汇演甚至每一天的学习、工作中，我校的师生是那么的齐心，我们团结一致，顽强拼搏，取得了一个个佳绩、创造着一次次的辉煌。

我的故事讲完啦，谢谢大家！

各位领导、老师、亲爱的同学们：

大家好！

今天我演讲的题目是：《我爱读书》！

在蓝蓝的天空中，是谁最快乐？是鸟儿，因为蓝天给了鸟儿一双坚硬的翅膀；在茫茫在大海中，是谁最欢畅？是鱼儿，因为大海给了鱼儿一片广阔的世界；如果你问我做什么事最开心，我会毫不犹豫地回答：读书！因为书给了我无穷的知识，给了我智慧的头脑书给了我一个广阔的世界。

小时候，我常常沉浸在书的海洋里，静静品味书中的故事。

我曾为卖火柴的小女孩流下同情的泪花；也曾为《皇帝的新衣》中愚蠢的皇帝而捧腹大笑；更为居里夫人、诺贝尔他们追求科学，坚强执着的精神而感动。

我就像一只勤劳的小蜜蜂，不知疲倦地在书的百花园采集花粉，又好像一块海绵，日夜不停地在知识的海洋中吸收水份。

我从书中吸取了无穷的智慧 and 力量。

长大后，我对书中的故事含义有了更深刻的理解。

大诗人歌德曾说过“读一本好的书，就像和一群高尚的人对话。”是的，一本好的书，能给予我们精神的力量。

文学大师们有着敏锐的、洞察的目光，将自己的所见渗入到自己的思想之中，与读者们在书本中交流，因此，书中便有了大师们的精神。

《巴黎圣母院》充满着雨果对腐朽社会的愤怒，洋溢着他对爱，对人道主义的向往，《阿q正传》如同针一般刺入国人麻木不仁的肌肤；《论语》中流露出孔子诲人不倦的身影；我从书中学会了欣赏，学会了真、善、美，我从书中体会到了博爱，了解了作恶的下场。

然而，在读书的过程中，我也遇到过种种困难。

当我读书不求甚解，囫囵吞枣时，老师教导我：读书而不思考，等于吃饭而不消化；当我对书中的话语百思不得其解时，妈妈鼓励我：书读百遍，其义自见；当我写日记写作文感到笔下枯竭时，老师告诉我：读书而不积累，就象一个人身入宝山，却空手而归；当我在书店不加选择随意借看时，妈妈建议我：读一本好书，就是和许多高尚的人说话，反之还不如不读。

渐渐地我明白了，读书要读好书，读书要积累，读书更要思考。

“问渠哪得清如许，为有源头活水来。”同学们，让我们畅饮这“源头活水”，攀登这人类进步的阶梯，成为知识的富翁，精神的巨人！拥有书，我们就拥有了整个世界；拥有书，我们就拥有美好的明天！同学们，让我们一起热爱读书吧！让书香伴我们快乐成长，让书籍带我们扬帆起航！

我的演讲到此结束，谢谢大家。

故事演讲稿分钟篇五

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。

故事演讲稿分钟篇六

高尔基曾经说过“只有爱孩子的人，才能教育孩子。”而现在的孩子不好教，要么是独生子女，要么是家中的独子，在家中宠惯了，以我为中心，稍有不顺，就说要这样，要那样。我就遇到过这样的学生。他在家中排行第四，前面有三个姐姐，打小全家人什么都依着他。想要什么，买什么；要吃什么，其他人想吃也得让给他吃；稍有不顺，就把自己就关进

房间，管他谁叫也不开门。小的时候父母都不以为然，可上一年级开始，麻烦事就来了：同学碰了一下他的脚跟，赌气不上学；见别人有点读机他要买，不买赌气不上学；好不容易他来上学了，科任老师希望他坚持来上学，故意安排一些职务给他做，他觉得辛苦又赌气不上学？？总之不上学是常事，家人及老师为了让他坚持天天来上学，可谓是绞尽脑汁。家人为此也不知流过多少眼泪。有时都把他送进教室了，他都执意要回去。身为班主任的我，给了他母亲般的爱。

“爱需要用心去聆听”。我觉得要想与孩子得到沟通，必须从聆听开始。对于这样的孩子一味的指责是不行的，我从他的家人、邻居、与他要好的同学、朋友入手，聆听所有关于他的事情，对他进行初步的了解。然后再与这个孩子进行交流，尽管头几次去都吃了闭门羹，隔着房门，我像一位慈祥的母亲，我跟他说：“老师见不到你来上学，老想着你，想来听听你的声音。”一开始他跟我说的很少，慢慢地他跟我说的话多了，他知道我是他的忠实听众，从而我开始走进他的内心世界。

“爱需要真心去欣赏”。作为一个班主任要学会欣赏自己的学生，就像母亲欣赏自己的孩子。无论怎样的孩子，总有他自己的优点和长处，我们要仔细地去挖掘。其实这个孩子也很聪明，尽管他经常没上学，嘱咐他姐姐回去教一下他，他的成绩几乎是全班最好的。这也是我欣赏他的地方。在欣赏他的同时，也尝试教他去欣赏自己，去欣赏别人。这样才能“取人之长，补己之短”。

“爱需要持久的付出”。对于教育这样倔强的孩子，真不知道要拿出多少的耐性。他不是一天两天不来上学，有时会连续好几天，你必须一有空就往他家里跑，耐心去引导。虽然过程是艰苦的，但我始终相信坚持就是胜利。

“爱是感动”。天下的所有父母都希望自己的'孩子是个有情有义的人，而这个孩子有严重的自我为中心，只想自己，很

少去理会别人。对于父母、老师、同学为他做的很多事情，他都熟视无睹，不懂得去感恩。要改变这个孩子，必须让他学会感动。我常利用班会课开展关于感恩的主题班会，并收集不同时期发生的一些重大事件，如地震、水灾、火灾中的一些感人画面，让学生观看，让孩子的心灵得到洗礼。让孩子学会感动，从而知道感恩，成为一个有血性的人。

“谁言寸草心，报得三春晖。”我庆幸自己是一群孩子的母亲，见到孩子们在自己的精心培育下，健康快乐地成长，我无怨无悔。

故事演讲稿分钟篇七

附送：

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。

故事演讲稿分钟篇八

大家好！

我是来自通道一完小的康诗琪，我给大家带来的演讲题目是《我是公益小天使》。

梁启超先生曾经说过：今日之责任，不在他人，而全在我少年。

我们小学生作为社会的一员，是时代的先锋，是祖国未来之栋梁，对此有着义不容辞的责任。因此，我认为，小学生应当培养社会公益精神，使社会制度逐渐于完善，使社会风气得以改变。那么什么是社会公益精神呢？我认为公益是益公，做对大家都有益的事情。聚集资源，为公众利益而服务。就是社会公益精神。

所以，我们不但要学习科学文化知识，培养各方面的能力，增强自己的综合素质，还要注重培养社会公益精神，有一颗奉献的心，才能在实现自己人生价值的同时，为社会做出自

己的贡献!

我的演讲完毕，谢谢大家!

故事演讲稿分钟篇九

别看它是一条黑母牛，牛奶一样是白的。

珍妮是个总爱低着头的小女孩，她一直觉得自己长得不够漂亮。有一天，她到饰物店去买了只绿色蝴蝶结，店主不断赞美她戴上蝴蝶结挺漂亮，珍妮虽不信，但是挺高兴，不由昂起了头，急于让大家看看，出门与人撞了一下都没在意。

珍妮走进教室，迎面碰上了她的老师，“珍妮，你昂起头来真美!”老师爱抚地拍拍她的肩说。

那一天，她得到了许多人的赞美。她想一定是蝴蝶结的功劳，可往镜前一照，头上根本就没有蝴蝶结，一定是出饰物店时与人一碰弄丢了。

自信原本就是一种美丽，而很多人却因为太在意外表而失去很多快乐。

温馨提示：无论是贫穷还是富有，无论是貌若天仙，还是相貌平平，只要你昂起头来，快乐会使你变得可爱——人人都喜欢的那种可爱。