

演讲稿的格式健康饮食 新年演讲稿格式(实用5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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

演讲稿的格式健康饮食篇一

各位老师，同学：

年即将过去。回望往事，年，我们曾经勤奋学习，努力拼搏，团结友爱，互帮互助。而在一年快要结束的时候，大家应当认真反思你在这一年的所作所为，自己是否真正做到了问心无愧？看到弱小同学被欺负时，你是否装没看见？老师上课时，你是否因为知识枯燥而放弃听讲？如果真的是这样也不要气馁，因为那毕竟已经过去了。现在，你要做的是把握未来。

回望，我们心怀坦荡，回望，我们沉沦于昨日成功时鲜花与掌声的簇拥之中；回望，我们没有驻足在昨日构建的美丽梦想中；回望，我们没有黯然伤神，沉沦于昨日的得与失，是与非中；回望，了解最真实的自我，看清今后的方向，选好航程，为一个崭新的日子苦心打造。一年过去之时，给我们带来的感受决不如撕去日历上一页小小的纸片那么简单，一些思索在我们每个人的心湖里荡起涟漪。过去一年，我们在老师和家长的呵护下，懂得了做人的道理，取得了不小的成绩。快乐与悲伤、成功与失败……都化作人生的财富。而今天，成长中的我们将又一次应来充满希望的新年。

年的脚步越来越近了。展望未来，前景灿烂，我们豪情

放飞新的梦想！今天，又一个起点，又一轮朝阳，请打开你的心灵之窗，拥抱阳光！拥抱今天吧！

我的演讲完毕，谢谢大家！

演讲稿的格式健康饮食篇二

演讲者就事物本质属性的某一面，进行剖析、升华。某一“灵感”，可能导致演讲者“萌生”主意，在这个意念之下，所选择的演讲材料就要服务于主题的表达了。而主题定向，就决定了演讲的优劣高下。因此，无论是讲人、议事，还是论理，都不能停留于表面，而是由表及里、由浅入深地挖掘事物本质从提示事物主旨出发选择和确立角度。

笔者曾观看了成都“偶像与青春”青少年演讲大赛。有几位选手的演讲就很有味道。

“我觉得，他们也是普普通通的人，和你、我、他都一样，只是在某些方面更具天赋，成绩突出罢了……我们却往往只抓住他们的长处而忽略了他们的短处，比如知识、处世、人格……我们青年人应该正视自己的长处，发展自己的长处，把偶像身上的长处有选择地拿来，弥补我们的不足。把对偶像的那种理想化的寄托，合乎现实地放在自己身上，作为一个努力的目标。”

《青春需要崇拜偶像》则认为：

“青春需要偶像，因为青春时代是我们树理想、立志向的时代，偶像是我们忠实的朋友，偶像是我们成长进步的参照物。以他们的经历鼓励我们，使我们的生活涂满灿若春花的色彩。生活中哪怕有再大的风雨，只要我们心中有永不褪色的偶像，那么我们头顶将是一片灿烂！”

演讲者紧紧抓住“参照物”在我们青年人的人生理想、事业

成就、生活情趣等方面大做文章，旨在“青春需要偶像”。

这两篇演讲，其主题都提示了“偶像”本质上的东西，但由于角度不同，其主题也就不一样了。可见，从不同角度去认识客观事物的本质，就会得出不同的结论，也就可以形成不同的演讲主题。换言之，对于同一事物，选取的角度不同，立意也就不一样了。

演讲又称演说(oration)是一门综合性的艺术，是语言的一种高级表现形式，是艺术地表达出语言的基本意思，是一种有计划、有目的、有主题、有系统的视听两方面信息的传播。它可以使见解一致的听众更坚定其原有的信念，同时，力争不同见解的听众动摇、放弃、改变其原有的思想观点，心悦诚服地接受你的意见。

演讲者的手势是演讲者在演讲时手部动作的姿势。

演讲活动是演讲者与听众进行思想、意念和情感交流的过程，是人际交流的高级形式。演讲中不但不讲，而且有演，“讲”不是一般地说话唠嗑，在声音、音调等方面有一定的要求；“演”不是一般的表演，而是一种“演示”。演讲中的道具没有别的，除了面部表情之外，主要是依靠手势，可见手势在演讲中是十分重要的。

手势是演讲者拆诸听众视觉、给听众以演讲者直观形象的构成部分。也是交流、传播思想、意念和情感的最重要的辅助手段。诚如早期马列主义宣传家叶·米·雅罗斯拉夫斯基所说的：“演讲者的手势自然是用来补充说明演讲者的观点、情感与感受的。”因此，手势既可以引起听众注意，又可以把思想、意念和情感表达得更充分、更生动、更形象，从而给听众留下更深刻、更鲜明的印象和记忆。

手势的运用没有什么固定模式，完全是由演讲者的性格和演讲的内容以及演讲者当时的情绪支配的。因人而异，随讲而

变。但是手势挥动的高度却有个一般的约定俗成的范围。按演讲者的身材可分上、中、下三个部位。上位，是从肩部以上，常在演讲者感情激越，或大声疾呼、发出号召、进行声讨，或强调内容、展示前景、指未来的时候；中位，即从腹部至肩部，常是心绪平稳，叙述事实，说明情况、阐述理由的时候运用；下位，即在腹部以下，这个部位的手势除指示方位、例举数目而外，多用于表达厌恶、鄙视、不快和不屑一顾的情感，或介绍、评说反面的事物。

当然，这些都不是绝对的。手势的运用各有各的习惯和技巧。中心问题是要与演讲言词的意义相协调，突击演讲的内容和情感。

演讲的开头，是演讲者与听众的一座桥梁、纽带、起着不可低估的作用。一个好的演讲开头，能为全篇演讲定下基调。一篇演讲词，起类别是属于议论型、叙事型，还是抒情型，其格调是庄重严肃、喜庆欢快的，还是诙谐幽默的，往往在演讲稿的开头即可体察品位出来。演讲稿的开头，一般有下面几种方式：

(一) 提问式开头

直接提出一个发人深省的问题，或是一个人们普遍关注的、急切需要解决而一时难以解答的问题，紧接着予以回答，构成“提问式”开头。

(二) 悬念式开头

(三) 揭题式开头

以片语惊人的方式，揭示主题，构成“揭题式”开头。

(四) 警语式开头

引用深邃而新颖的格言，或采用哲言隽语、名言警句，构成敬语式开头。

(五) 故事式开头

讲一个亲切感人的小故事，以感人的情节来吸引听众，构成故事式开头。

演讲稿的格式健康饮食篇三

- 1、顶格写称谓语（如：亲爱的老师）
- 2、下一行空两格写问候（如：大家好）
- 3、正文
- 4、结尾（如：谢谢大家）

1、内容上的现实性

演讲稿是为了说明一定的观点和态度的。这个观点和态度一定要与现实生活紧密相关。它讨论的应该是现实生活中存在的并为人们所关心的问题。它的观点要来自身边的生活或学习，材料也是如此。它得是真实可信，是为了解决身边的问题而提出和讨论的。

2、情感上的说服力

演讲的目的和作用就在于打动听众，使听者对讲话者的观点或态度产生认可或同情。演讲稿作为这种具有特定目的的讲话稿，一定要具有说服力和感染力。很多著名的政治家都是很好的演讲者，他们往往借助于自己出色的演讲，为自己的xx斗争铺路。

3、特定情景性

演讲稿是为演讲服务的，不同的演讲有不同的目的、情绪，有不同的场合和不同的听众，这些构成演讲的情景，演讲稿的写作要与这些特定情景相适应。

4、口语化

演讲稿的最终目的是用于讲话，所以，它是有声语言，是书面化的口语。因此，演讲稿要“上口”、“入耳”，它一方面是把口头语言变为书面语言，即化声音为文字，起到规范文字、有助演讲的作用；另一方面，演讲稿要把较为正规严肃的书面语言转化为易听易明的口语，以便演讲。同时，演讲稿的语言应适应演讲人的讲话习惯，同演讲者的自然讲话节奏一致。

演讲稿对于演讲都有哪些作用呢？主要体现在以下几方面：

- (1) 整理演讲者的思路、提示演讲的内容、限定演讲的速度；
- (2) 引导听众，使听众能更好地理解演讲的内容；
- (3) 通过对语言的推究提高语言的表现力，增强语言的感染力。

由于演讲稿具有以上的特征和作用，它在写作方法上也有一定方法可循。

1、演讲稿的结构。演讲稿的结构通常包括开场白、正文、结尾三部分。

开场白是演讲稿中很重要的部分。好的开场白能够紧紧地抓住听众的注意力，为整场演讲的成功打下基础常用的开场白有点明主题、交代背景、提出问题等。不论哪种开场白，目

的都是使听众立即了解演讲主题、引入正文、引起思考等。

演讲稿的正文也是整篇演讲的主体。主体必须有重点、有层次、有中心语句。演讲主体的层次安排可按时间或空间顺序排列，也可以平行并列、正反对比、逐层深入。由于演讲材料是通过口头表达的，为了便于听众理解，各段落应上下连贯，段与段之间有适当的过渡和照应。

结尾是演讲内容的收束。它起着深化主题的作用。结尾的方法有归纳法、引文法、反问法等。归纳法是概括一篇演讲的中心思想，总结强调主要观点；引文法则是引用名言警句，升华主题、留下思考；反问法是以问句引发听众思考和对演讲者观点的认同。此外，演讲稿的结尾也可以用感谢、展望、鼓舞等语句作结，使演讲能自然收束，给人留下深刻印象。

大多数演讲稿如同一篇议论文，有主要观点，有对主要观点的论证。一篇演讲稿最好只有一个主题，这是由演讲稿的特定情景性和时间性所决定的。在一个有限的时间段内，完全借助于语言、手势等向听众讲明一个问题或道理，同时又要说服听众，就要求在写作演讲稿时一定要突出主题、观点鲜明。

工作学习中，经常需要演讲，有的人风度翩翩，引人入胜，而有的人则比较紧张，上台之后，只知道照着ppt念，效果大打折扣。演讲是需要技巧的。

1、短而精。

首先保证你的演讲简短而精确，这样你的观众才能保持注意力，认真听你的演讲。一个冗长的演讲会使你的观众很快失去兴趣。如果你有很复杂的想法，那么把他分成几个小部分，易于吸收。

2、不要附加无关材料。

演讲中或许需要添加一些奇闻异事，但是太多的无关材料会让观众怀疑你演讲的权威性。让你的每一个词更有分量，删掉每一个没有价值的信息。

3、不要为你的好点子而道歉。

正因为你的想法是伟大的，所以你才在观众面前演讲。不要为你的想法而道歉，自信和热情是使人们关注你的最佳方法。兴奋是会传染的，所以让你的观众沉浸在你的想法中。

4、做一个好的开头。

在演讲开始就要抓住你的观众的眼睛，这样他们才会坚持听到最后。所以刚开始，一定要选取最好的素材，吸引大家的眼球。

5、想象一切都很顺利。

公众演讲是有压力的，人们很容易想到如果演讲出错了怎么办。如果你老是想着什么事情会出错，那么它真的有可能发生。想象一切会顺利，你将会使你的感觉变成现实。

6、一定要自信。

首先你得自己有自信，观众才会相信你。自信的走到人群前演讲，你的自信会使观众抓住你的每句话，达到完美效果。

看完“演讲稿的格式及写作技巧”的人还看：

1、演讲稿标准格式及写好演讲稿的技巧

2、演讲稿的写作格式及技巧

3、演讲稿写作技巧

4、演讲稿的写作格式及要求

5、演讲稿标准格式及范文

6、演讲稿的格式要求

演讲稿的格式健康饮食篇四

尊敬的各位领导、评委、同志们：

大家好！

美国政治家富兰克林有句名言：“推动你的事业，而不要让你的事业推动你。”今天，我正是为继续推动我无比热爱的金融事业而来。能够亲身参与我们xx银行支行副行长一职的公开竞聘，我感到非常幸运和激动。借此机会，感谢xx银行分行为我提供这样一个展示自我的机会，感谢多年来各位领导和同事对我工作的关心、支持和帮助。

这次，我竞聘的岗位是：支行行长。根据省分行的改革思路，我行已实行了“公司业务上移，个人业务下沉”战略，对网点功能进行重新定位。目前营业网点的功能是：向个人、单位提供结算、金融服务，销售各种个人金融产品，拓展个人银行业务、维护个人客户关系。网点分为精品网点、多功能网点和一般网点。支行目前是多功能网点，正在报批精品网点。网点作为银行最基层的经营单位，经营目标是效益化。我行20xx年的经营目标是：以“三个经营”和省行、支行经营方针为指导，以加强内部管理为保障，充分利用网点资源，大力发展个人银行业务和中间业务，全面提升网点的经营效益，努力实现储蓄存款新增4200万元，中间业务收入50万元，利润新增20%，同时完成支行下达的其他各项考核指标，确保全年无案件、无事故发生。

为实现以上目标，我准备从以下几方面开展工作：

一、经营客户，提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点

我行位于黄埔大道西旁，对面是区政府，毗邻南海黄埔，其所在区域是天河区行政、生活的中心，临近居民较密集，客户资源相对较丰富，该区域一直是金融机构必争之地。在以我行为中心的前后300米范围内，聚集了6家商业银行，金融竞争异常激烈。经过11年的发展，该办已吸收、积累了大量的客户，目前已有客户44,000户，储蓄存款余额为19,300多万元，但是户均存款仅4,300元。可见，本办个人客户总量虽不少，但低端客户占绝大多数，造成业务量大，办理业务人多，客户等候时间长，难以吸引、留住优质客户，存款增长有限。

要使储蓄存款有较大幅度的增长，我认为：首先，要经营好客户。经营客户，就是要对客户进行综合评价，根据客户对银行的贡献度确定营销的方向和方法，对客户有所取舍，并将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，从而扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，如对存量客户，可通过查看每天打印的《储蓄重要事项稽核清单》，找出余额达到一定数额的客户帐号，然后通过帐号查阅详细客户资料，挖掘潜在的vip客户；对新客户，一定要求前台柜员配合，对大额存款客户资料详细登记，并及时发放vip卡，逐步建立完善的客户档案，便于加强与客户的沟通与联系，全面提高客户维护水平。为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高vip客户的占比。第二，要主动走出银行，积极营销。营销人员要对周边的社区资源、环境变化、市场动态等进行认真的调查分析，及时掌握信息，并根据相关信息，积极、主动开展工作，走出行门，走进社区，主动出击，将客户带进银行。对于陌生的环境，可通过旁人的穿针引线，特别是政府主管部门的引荐，寻找突破口。第三，根据客户的不同

需求，能为客户提供不同的金融产品，满足客户的需求，并能以优质柜台服务不保障。

二、大力拓展中间业务，提升盈利能力

在存贷利差不断缩小的今天，中间业务已成为银行增加利润的重要来源。我行的中间业务主要来源于结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。明年，我办将在继续加大原有中间业务产品营销的基础上，不断拓宽新的收入渠道，增加中间业务收入。具体思路是：1、深入到各大市场，营销“速汇通”；2、与花地房地产有限公司联系，争取明年交楼的万贤苑300多户的代扣费业务，并以此为契机，进而争取该公司属下中鹏物业管理公司的和区府宿舍共1000多户的代扣费业务；3、充分调动全办员工的营销积极性，在实行柜台流程再造后，把压缩的后台人员充实到营销岗位，在大堂设置机动营销人员，加大对柜台代理保险、代理基金、代理国债、银证通的营销力度，增加代理证券手续费收入；4、向存款额大的客户营销个人委托贷款业务。

三、加强个贷管理，发展个人资产业务

资产业务是高风险业务，在发展业务时，我办将注重风险的防范，严格把好风险控制关，对每一笔个贷都认真落实贷前调查，上门实地察看抵押物，严格控制放贷成数。发展目标以代发工资、我行的vip客户、收入稳定的公务员、事业单位等目标客户为主，同时，计划与区个体协会联系，举办一次个贷业务宣传活动，为有资金需求、信用好、有抵押物的工商个体办理生产经营性个人贷款。

四、加强内控基础管理，防范风险

银行是经营风险的行业，风险防范是银行一项常抓不懈的基础工作。作为网点负责人首先要正确认识、处理业务发展和风险防范的关系，认识规章制度是我们各项业务健康发展的

基础和保证。不仅本人要做执行规章制度的模范，还要经常教育员工，不断提高员工风险防范意识，养成按章办事的操作习惯。只有在柜台业务办理的每一项业务、操作的每一个节都按章处理，风险是可控的。除此之外，还必须依靠、支持风险经理的工作，充分发挥风险经理对网点柜台的交易、授权以及核心环节实施全面协调、监督与控制的职能。在规范、有序的基础上发展业务，使办事处的业务发展建立在扎实管理的基础上。

五、加强员工队伍建设，提高员工素质和网点服务质量

员工是网点最重要的资源。加强员工队伍建设，充分发挥员工的工作积极性，是网点负责人的重要工作之一。我认为：作为网点负责人，除了要发展业务，还应该带好队伍，对员工的成长负责，为员工提供良好的发展空间。首先应多给予员工人文关怀，尽量为员工排忧解难，工作中多给予员工赞扬和激励，在网点营造一种轻松、和谐的工作氛围。其次，要多组织员工进行各种培训，在办事处形成良好的学习氛围，提高员工素质。如定期组织点钞、辨钞、汉字输入等业务技能培训 and 考核，强化前台柜员的操作技能，提高业务办理速度，减少差错和客户投诉。除组织技能上的培训，还要多进行我行金融产品和营销技能的培训，让所有员工都熟悉掌握本行的各种个人金融产品，每一个员工都能胜任业余的产品宣传、营销工作。继续推行有效的激励与约束机制，建立科学的考核办法，主要体现在对绩效工资网点实行二次分配上，实行彻底的同工同酬，真正体现多劳多得、奖勤罚懒、奖优罚劣的分配原则，拉开收入差距，对工作起到积极的促进作用。

我相信，有省分行领导的正确指导，有支行领导的大力支持，有我行各位同事的齐心协力，有我本人倾尽心力的工作，桥东办一定能增创佳绩，再上新台阶，实现网点业务总量、经营效益和服务质量的全面提升。

演讲稿的格式健康饮食篇五

日月开新年，天地又一春。我们送走了令人难忘的xx年，迎来了充满希望的xx年。至此辞旧迎新之际，我代表xx火锅店向全体员工及其家人、朋友们致以节日的祝贺和亲切的问候。

刚刚过去的一年，是我们发展史上极不平凡的一年。面对艰难的经营环境和日常工作中的新情况、新问题，我们一起审时度势，科学决策，迎难而上，有针对性的解决经营运行中的突出矛盾和问题，推动了各项工作中的平稳发展。

我们的管理工作也不断加强，春季运动会，通过比赛增强集体荣誉感。我们每周日都要进行一次培训，培训的内容很广，有礼貌礼仪，如何与人沟通，怎么说话，如何提升自己的个人魅力，如何与同事相处，团队精神的重要性等等，在出现问题时也是及时与员工沟通，及时解决在为顾客服务时遇见的疑难问题。春天组织员工郊游踏青，去太平公园一日游，放松自我，缓解压力，明年针对老员工计划去北京，看看我们祖国首都北京。淡季请来专业培训师组织集中培训，标题“为自己工作”，通过学习领悟到：人生心在哪里收获就在那里，人生处处是考场，人生人人为我师，人生事事皆考题的真正含义。对人员编制及时调整，宁缺毋滥，大大改善了每个小组工作的积极性，工作态度也由被动转为主动。11月成功举办了五年店庆活动，通过活动增加了餐厅品牌影响力，知名度和美誉度；为提高全员服务意识、工作积极性；还进行服务大比武，评出“当日服务最优之星”，在内部开展征文活动，题目是“我的选择——粥火锅”，并进行评选活动，评出优秀作品6人并给予现金奖励以资鼓励，这样的活动大大提高了员工们的文化素养，为xx年更好的发展打下良好的基础。每月为员工会餐一次并为当月过生日员工集体送上生日祝福，提高孩子们的团队精神和归属感。xx年重阳节，我们带领员工去咸阳银杏敬老院送上我们鲜粥慰问老人，让员工深刻理解敬老爱老的传统美德。我们今年还为员工买了

意外保险，在发生意外的时候在经济上有所补偿。每年年底组织员工搞迎春联欢会，这些都是员工们利用业余时间排练出来奉献给大家的，通过这些活动丰富了大家的文化生活，增强了团队意识，提高了员工的整体素质。

xx年是加快职能转变的关键之年，我们认清形势，把握机遇，增强工作的紧迫感、使命感，提高工作的预见性、主动性和有效性，转换角色，真正发挥出自己的能力。

古人云：“器大者声必阔，志高者意必远”。新的一年点燃新的希望，新的形势赋予新的使命，新的起点力争新的跨越。让我们以更加进取的精神、更加创新的思路、更加有力的举措、更加务实的作风，开拓奋进，扎实工作，为我们更美好的明天一起加油。