

# 2023年搭建大舞台 青春舞台演讲稿例文(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 搭建大舞台篇一

大家好！

炎炎毒日，告别了小学的小伙伴们，投入了一中一这个县高等学府的怀抱。昨日熟悉的声音成了如今陌生的问候。同学们带着童年的天真与微微的羞涩，走进了校园，他们将在这里度过三年的初中生涯，未来是怎样的呢？他们陷入了憧憬之中。

学校的领导们，为了让同学们锻炼出军人应有的素质，学会战胜自我，用心良苦的开展了军训活动。烈日下，同学们穿着白衬衫，戴着各式各样的帽子，笑嘻嘻的站在操场上。它们面前站着一名“全副武装”的教官，身穿绿色军装，头戴军帽，胸前挂着庄严的勋章。教官立了一个标准的正，用最响亮的嗓音发号施令，同学们整齐地稍息、立正。教官一遍一遍的演示着标准的动作，英姿飒爽，同学们不禁鼓起掌来，并似懂非懂的模仿起来。响亮的口号声在宽阔的操场上回荡甚久。他们迈着步子，朝着美好的未来走去。

半期考

同学们在新的班级中茁壮成长，营造出一个和谐、温馨的学习环境。半个学期过去了，他们都略有小成，毫不骄傲，全

身心投入半期考—这个初中生涯中的第一场大考。

考场上，同学们沉着应试，用智慧与汗水的结晶，换取一科科满意的成绩。考试后，有人欢喜，有人愁。一名同学因没有取得理想的成绩，哭丧着脸懊恼着。“别难过，这次没考好下次再努力，我相信你一定能取得好成绩。我们一起努力吧！”取得好成绩的同学微笑道。哭丧着的同学豁然开朗，两人笑逐颜开，打成一片。

取得好成绩的，别骄傲，明天还有挑战；没考好的，别哭泣，擦干眼泪，金色的未来等着你。

## 运动会

第三十五届田径运动会在鞭炮声中开幕了，舒缓了同学们半期考后紧绷的神经，开幕式上，同学们迈着矫健的步伐，在嘹亮的进行曲中，面向着主席台，大声喊起“发展体育运动，增强人民体质。锻炼身体，建设祖国！”的口号，潇洒的入场式，赢得了来宾们的连声喝彩。

体育竞技是锱铢必较的，选手们在赛场上挥洒青春，观看比赛使人荡气回肠、畅快淋漓，有时也体现出一些做人的道理。女子1500米在观众的加油声中开始了，一个矮小精悍、步伐轻盈的女孩在前领跑，她的神情中洋溢着自信。裁判的发令枪再次响起，示意已是最后一圈，女孩遥遥领先，看来她获胜已是毫无悬念的了。可是以为发生了，她踩着了鞋带，重重的摔倒在地，她扭伤了脚！观众们都“啊！”的叫了出来。此时落后的选手陆续的超过了她。女孩咬咬牙，站了起来，含着泪朝着终点一瘸一拐地走去。此时，观众们都劝她放弃比赛，因为第一名已经决出，继续比赛已是毫无意义了。女孩仍蹒跚的走着，她只想到达终点！观众的心，从当初对女孩摔倒的失望，变成了对女孩为何还要继续比赛的不解，最后变成了对女孩坚持不懈精神的敬佩。加油声如潮水，女孩终于跑完了全程！瘫倒在老师的怀里，“老师，我赢了”

吗？”她疲惫的问。老师一愣，“我可爱的孩子，你赢了，你是第一名！”女孩听后，在老师的怀里睡着了，嘴角露出一丝微笑。

她赢了吗？是的，她赢了！她虽然没有第一个冲过终点，但她的灵魂得到了他人的认可，在别人心中，她就是胜者。只要朝着一个目标而不懈奋斗，终将会获得成功。

一中，让同学们尝尽人间的喜怒哀乐，教会他们如何微笑面对挫折，给予他们坚韧不拔的灵魂。同学们将在一中这个大舞台上扬青春，创未来！

## 搭建大舞台篇二

大家晚上好！，我叫“磁铁不生锈”，来自会计学院07级教改班。我这天演讲的题目是：心有多宽，舞台就有多大。

此刻，我想用一个故事来开始我这天的演讲。有弟兄两个人白天在外面郊游远足，玩得兴高采烈，到下半夜才回家。他们的家住在80层的公寓高楼上，到了电梯门口才发现电梯已经停电检修了，哥俩只有背上重重的行囊，甩开大步往上爬。走了八层十几层还都好，走到20层就太累了，两人就开始商量决定把背包放在20层电梯口，等电梯修好再下来取。在接下来的一路上他们开始抱怨，互相指责，吵吵嚷嚷，又走20层。到60层的时候，连吵架的劲都没有了，他们就拖着疲惫不堪的步子慢慢地走。最后走到80层了，走到自家门口的时候，两个人面面相觑，好像忘了点什么东西。一想，对了，自己钥匙忘在了放在20楼的背包里！

其实这就是一个人生的寓言。一个少年来到这个世界上，受着家长的鼓励，老师的指引，有无数的梦想，一一地扔进行囊，甩开大步，往人生路上走。到了20层楼梯口，这就意味

着你大学该毕业了，这时候我们就会想，我有那么多梦想在社会上得不到，干脆就先适应社会，把梦想存在校园里，等到一天能放飞梦想，再回去取这个梦。最后走到80岁，我们蓦然回首，突然间惊觉，生命的遗憾就在于20岁的那个梦想，一天都没有跟随过自己。

首先是泰然之心，3年前，刚进入大学的我兴奋不已，跃跃欲试。我尝试着把每一件事都做得完美，但学习与娱乐、工作与爱好总是冲突；我尝试着让自己变成熟，但自信与犹豫、期望与失望总是相伴随行。我苦恼过、痛苦过、徘徊过，经过太多的挫折，我才明白，人生的每一条路都是需要自己的脚步去丈量。我开始学会的思考，思考我的大学到底该做什么，思考每一件事该怎样去做，在这样的思考中我渐渐成熟，我也最后明白了那句话：把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。此刻的我，一向以泰然之心做事，兢兢业业，全方位的锻炼自我，发展自我、展示自我。我也时刻提醒着自己，快乐不是因为你拥有得多而是因为计较的少。

我的第二个心是“心坚石穿”。这天来参加十佳大学生评选的同学们几乎都是学生干部，成绩优异，表现突出。几年的大学历程或许我们都有同样的感受：痛苦并快乐着。应对学习和工作的压力，我始终没有放下过，因为困难的本质是一种停顿的状态，只要我向前走，也许“难”还在，但“困”已经解除了。在大二下期，我担任了会计学院学生会主席，身上又多了份沉甸甸的职责。新学生会刚成立，老师告诉我们：一个群众不是因为里面的某几位同学的优秀而优秀，而是需要这个群众具有很强凝聚力、战斗力。我牢牢记住了这句话。教室、寝室、学生会办公室，每一天都在三点一线忙碌。创新、思考、总结再努力，每个人都鼓足了劲，可能大家还记得在去年和前年我院蝉联了2届学校合唱比赛的第一名，更重要的是，2届合唱队员的服装都是由我们学生会同学亲手设计，用了2个月的时间一针一线缝制而成的，美丽而别致的服装给全校同学都留下了深刻的印象。这只是我们学生会的

一件小事，到此刻，我已经能够无愧于心的说，我们的学生会是一个团结而具有超强战斗力的学生会，我们在用心搭建这个宽广的舞台。

我的第三个心是众心成城。我们同学的成长离不开学校的发展，学校的发展也离不开同学的努力。今后，我们更离不开社会的进步，离不开祖国的繁荣强大，祖国的发展也离不开我们宽广的眼界。人这一生，有多大的心力就有多大的世界。我们要学知识，要有梦想，要为社会担职责，要把使命扛在肩上，要把爱校、爱国的情怀揣在胸间。此刻我们用泰然之心提高自身素质，用心穿石坚的精神培养团结、奋斗的意识，将来我们将众心成城建设母校、建设祖国。

是的，我一向相信心有多宽，舞台就有多大。

### **搭建大舞台篇三**

在演讲的过程中，一个吸引人的开场白决定了在接下来的几分钟或几小时里，听众愿不愿意花注意力在你的身上听你讲话。如果开场不能吸引人，他们对于下面的话题可能就没有兴趣了。如何能够吸引到听众的注意力，最主要的你要有一个利他的想法，开场时的讲话贴近他们的生活，了解听众的难处，解决他们的问题，自然而然他们就会亲近你，愿意听你讲话。

开好场后面围绕着开场展开分享的同时，还要记住要有条理有逻辑。建议少用“首先、其次、然后、还有、最后”这些词语来表达条理。我们可以在演讲过程中用“第一点、第二点、第三点·····”来概括我们的分享，即便听众没办法完全记住你分享了什么内容，至少他知道你分享了几点。

还需要注意的是，分享不要贪多，人能记住最多七点重要的内容，三点最好记。所以我们在准备演讲稿时，先例举出围绕主题的分支，再从这些分支中挑出最重要的三四点来讲就

可以了。

回想一下，我们从小到大从学习做人的道理，到处事的经验，能最快让我们记住的就是故事。一个个故事在我们的脑海中形成一个个情景，让我们记忆深刻铭记在心底。

方法和技巧虽然很好，却也离不开实际的练习。想做好演讲并不是一朝一夕的事情，需要在日积月累中不断的精进。在日常的练习中慢慢的去形成自己的风格，会让大家更加容易接受并喜欢上你的演讲。想要快速的提高自己的演讲能力，可以参加专业的演讲培训班。专业的集中培训和自我摸索比起来，不仅仅是效果更好，而且能够减少大量的自我摸索的时间。老天给了我们同样的24小时，当我们在同一起跑线，你选择什么样的方式到达终点，取决于你自己。

## 搭建大舞台篇四

建立一支无坚不摧的销售团队，转变一回影响毕业生的营销观念

台湾营销教父——何亚：《如何成为销售冠军》

最需要本次课程的人群：

1. 想要为自己公司突增销售业绩的老板
2. 正率领业务部队努力向更高目标冲刺的业务主管
3. 刚刚进入业务领域想要一展身手的新进人员
4. 有自己理想的人生却找不到快捷方式的人
5. 有意突破现状，追求更高业绩的人

6. 面临市场改变，想要找出新方向的人

7. 感觉工作疲惫，想要积极充电的人。

何亚老师：著名台籍营销讲师及销售教练、台湾东吴大学经济系学士、美国圣维斯特大学mba□20年销售管理经验，曾任职于台湾国华人寿经理，台湾国宝人寿创办人及区部长，喜福会营销公司董事长，喜福兴业集团董事，马来西亚丰隆人寿首席顾问，上博科技公司发言人，海外特聘讲师。

本次课程导授内容：如何成为销售冠军

生产会受到设备和时间的限制，而销售却是无限大的空间，只要有超然的意志力，配合全新的观念，熟练各种销售技巧，您和您的销售部队都将成为销售王牌军，让亿万富翁的梦想成真。

授课流程：

课程一：保持巅峰状态

目标：使你随时保持巅峰状态，成为顶尖销售高手。

收获：得到保持巅峰状态的方法。

课程二：专业化的推销流程

目标：熟悉各种销售技巧，成为掌握销售步骤的高手。

收获：是推销成为一件简单又容易掌握操作的事。

课程三：快了营销

目标：获得快乐营销的方法

收获：让营销成为快乐的事，并乐此不疲。

课程四：情绪管理

目标：成为一个管理情绪的高手。

收获：了解eq□建立沟通模式，使人际关系及影响力发挥尽至。

本次课程特点：没有空洞无物的理论，有的是何亚讲师20年销售经验的悉心相授；没有呆板的单向导入，有的是在场百万老板和业务管理层的激情互动；没有课后失落感，有的是影响一生的营销观念带来的巨大冲击。

主办单位：

研习营投资□rmb 1280元/人 会员价格□rmb 880元/人

投资费包括：午餐及晚餐 授课期间茶水 课程互动活动用具 办公用品

注意事项： 1. 请按研习营流程准时参加 2. 参加演习营时请着正装

联系电话： 15987971638

地 址： 普洱市老干公寓。

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。

## 演讲稿特点

### 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，评论和论辩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。

## 搭建大舞台篇五

你们好，我是x班的，很高兴站在这里，把我的职业生涯设计同大家分享，希望我的这次职业生涯设计演讲能给你们带来快乐□xx年9月正式开始了从事建筑的职业生涯，从那一刻开始心中就有了想成为建筑师的梦想。也是从那一刻开始，我走上了学习建筑的道路上。

建筑改变城市，二十一世纪不仅是个信息时代，而且是一个建筑的时代。建筑是一个城市的标志，一座城市拥有独特的建筑，将会带给这座城市无尽的财富。万丈高楼平地起，再独特的建筑也需要人把它建起，而我就是那个把独特的建筑建起来的人。因为成为建筑工程师是我未来的梦想，为了实现这一个梦想，我为自己制定了这样一个具有独特性的职业生涯设计。现在我就给大家说说我的职业生涯设计。

首先我会好好利用在校的三年半的学习时间，把专业知识学好，学扎实，把每门课程的内容弄懂，弄透。这样才能在工作中游刃有余，作为职业生，技能很重要，拥有一技之长才是立足之根本。所以我会利用好时间把专业知识学好，精益求精。在学好专业知识的同时，我也会尝试去培养自己的非专业能力。不仅在专业知识上有突出的成绩，在非专业能力上也有不错的成绩。

我会把部分时间用在学习专业知识上，考证是我们建筑人最

有利的武器，我会利用在校的时间，把可以拿到的证书，拿到手。毕业之后我将从施工员做起，所以拿到施工员证是我的短期目标。等拿到施工员证书之后，我把下个目标定在了二级建造师。这两个证书是我在校期间的目标。除了这两个目标外，提高自己的学历也是必要的，我选择了自考本科的形式，提高自己的学历，而这一切都将在毕业前完成。

在非专业能力上，我会尝试去做些具有挑战性的事情，我的语言表达能力不是挺好，所以我会参加一些有关锻炼语言表达的活动或者比赛，我参加这次比赛也是想锻炼自己的语言表达能力。所以学校举行的活动或者比赛，我都会报名参加，这样才能更好的锻炼自己和表现自己。我将在在校期间，把这两方面的事情做好，充实自己的生活。

明年我就要毕业了，正式走向工作岗位，告别学生时代，成为一名就业青年，踏上现实的社会。新的环境，新的转折点，我所做的就是适应，适应新的环境，适应周围的人群以及相处的同事、上司。刚踏入社会，遇到挫折是正常的事，只要坚强的挺过去了，挫折不再是挫折，困难不再是困难。

在毕业后的三年内，我希望用自己的努力可以带领一个建筑班组完成一个工程项目，组织班组进行施工，我会多做达到游刃有余的程度。这样不仅可以提高了工程效率，自己也得到了锻炼。我会利用这些实战，获得更多的经验，并且会用理论与实践相结合，学以致用。更好的去管理一个班组，以及一个团队。

毕业后的五年，自己的学习理论和实践经验都有一定的提高，到那时，我会把自己带领的班组根据实际情况扩大，形成自己的团队。这样团队的规模才能扩大，我也会好好管理我的团队，把自己的管理理念带到团队中去，把团队打造成一个优秀团队。

这是我五年的职业生涯规划，我会按照自己规划把它实现，

因为我相信拥有目标并为之努力，梦想就会实现。谢谢大家的到来，我的职业生涯设计演讲到这里就全部结束。