

最新讲故事的演讲稿分钟(汇总8篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

讲故事的演讲稿分钟篇一

大家早上好！

青春是三月争奇斗艳的花朵，青春是七月火红的太阳，青春是十月绚丽迷人的红叶，青春是一月淡雅恬静的白雪，青春是喷雾的旭日，是竞发的百舸，是搏击长空的雄鹰，青春是欢乐的音符，是我们新人的象征。

当今时代是一个电火行空邀宇宙的时代，当今世界是一个瞬息万变令人眼花的世界！知识更新日新月异，科技进步突飞猛进。落后就要挨打，懒惰就会失败！已成为一个不可抗拒的规律。为了中华民族的腾飞，我们每个人都应该竭尽全力去拼搏。只有拼搏才能为祖国现代描绘出一张完美的宏图，只有拼搏才能实现我们青春的价值。

在坐的同学们如果没有拼搏，又何能走出理想大学。让我们用智慧和勇气扬起理想的风帆，用青春和生命奏响时代的强音。让我们抛弃了迷茫、掌握了航向。让我们共同努力，不懈摇桨，一起去奏响那青春的激扬乐章！

同学们！我们驾驭人生的航船，努力地向青春价值地彼岸航行吧，让我们昂首阔步向着我们美好未来前进吧！

最后，我预祝全体同学在即将到来的期中考试中，取得满意的成绩，去实现青春的价值。

期待高三学长能高考大捷，为校争光，创造青春的辉煌。

讲故事的演讲稿分钟篇二

大家好!我是三(2)班的裴史昭，今天我演讲的题目是：安全在我心中。

首先，让我们想一想，当我们走到路口，是否注意到正在为安全站岗的红绿灯?当我们乘坐火车、汽车时，是否听到过“为了您的安全，请不要把头、手伸出窗外”的亲切关照?还记得，小的时候，从我刚刚记事起，父母就用心良苦的教我“无论是做什么事情，都一定要注意安全”;还记得，当我们走进校园，老师教我们的第一件事情就是要注意安全;还记得，从我识字以后，在马路上，商店门口，建筑物前面时常都能看到“请注意安全”、“安全第一”、“安全生产”的牌子。安全真的很重要吗?是的!

安全在我心中，这是一句人人都应当知道的话语，如果不讲安全放在心中，危险就离我们很近。记得有一次，放学后，我正在往家赶，在经过一个路口时，突然，一辆自行车被一辆汽车撞倒在路边。事情已经过去很久了，但是直到今天，我仍然忘不掉那个人痛苦的样子，我更加要将安全在我心中。

同学们，听完这两个故事，你是否也认识到了安全在我心中的重要性?其实，安全并不是只有交通方面，还有很多的地方都需要注意到安全，就如我妈妈说的一样，任何事情都需要注意安全。比如，下课后我们下楼梯时，比如，课间休息我们一起游玩时。安全是无处不在的，所有的事情，只要有人的行为，就要谨记安全在我心中。

亲爱的同学们，世界是多姿多彩的，生命更是美好的，让我们在共同祝愿，祝愿我们每一位老师每一位同学每天平平安安到校，高高兴兴回家，祝愿我们的校园成为安全、健康、拥有无限生命力的和谐校园!

谢谢大家！

讲故事的演讲稿分钟篇三

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：“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。

讲故事的演讲稿分钟篇四

大家好，我演讲的主题是：爱国英雄钱学森。

在祖国的历史长河里，有这么一位英雄，“他姓钱，却不爱钱”。在事业如日中天之际，他毅然选择回归当时几乎一穷二白的祖国，希望为自己的国家贡献力量。“在他心里，国为重，家为轻，科学最重，名利最轻。“5年归国路，10年两弹成。他开创祖国的航天路，劈荆斩棘，把智慧锻造成阶梯，留给后来人攀登。他就是钱学森——“中国的导弹之父”、“火箭之父”、“导弹之王”钱学森”！

钱学森爷爷1911年出生在上海，36岁就通过自己的努力成了

美国处于领导地位的第一位火箭专家”——学术上取得了巨大的成就，但他始终想念着自己的祖国。当新中国成立的消息传到美国时，钱学森内心激动得难以平静，他对周围的人说：“我是中国人，我可以放弃这里的一切，但不能放弃祖国，我要早日回到祖国去，为建设新中国贡献自己的全部力量！”但是，他的回国计划受到了美国政府严重的阻挠。为了留下他为美国效力，他们竟无理地监视和软禁了他5年。

钱学森爷爷没有屈服，他偷偷写信托人带回中国。终于，在周恩来总理的帮助下，他冲破了重重阻挠，回到了祖国的怀抱。

回国后，钱学森他跟所有科技人员一样，吃粗粮、睡帐篷，摸爬翻滚在风沙弥漫的戈壁滩，火箭、导弹成了他为祖国工作的重心。在他的努力下，东风1号、东风2号导弹发射成功，中国第一颗原子弹爆破成功，“东方红”卫星腾空而起，《东方红》的声音响彻了宇宙，震惊了世界！

同学们，钱学森爷爷不仅是科学家，更是一个伟大的爱国者。他和无数的爱国者一样，把祖国和民族的利益看得高于一切。我们景仰他，不仅仅因为他成就斐然、贡献卓越，更景仰他的博大胸襟和爱国情愫。他用满腔的挚诚书写了忠贞爱国的感人篇章，为我们树立了光辉的榜样。

同学们，我们也要像钱学森爷爷一样，从小树立爱国精神，勤奋学习、掌握本领，将来也用全部聪明才智和生命热血来建设我们伟大的祖国！让祖国为我们而自豪！

谢谢大家！

讲故事的演讲稿分钟篇五

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。

讲故事的演讲稿分钟篇六

绘声绘色地讲故事，比如美人鱼的善良，坏皇后的恶毒，唐老鸭的幽默，可多了。有一天，我好奇地问妈妈：“妈妈妈妈，你给我讲的故事都是从哪儿来的呀？”妈妈笑着告诉我：“宝贝，答案在书架上的那些书里边！”我听了，连忙奔向书房，翻开一本精巧的图书——《小红帽》。我被书中那一张张精巧的图片招引住了，开端享用图书带给我的乐趣。从此，书像磁铁相同深深地招引着我。

妈妈满口答应。生日那天，妈妈搬回来一个黑色的大怪物，放在书房。妈妈说：“这就是你的新书。”我才不信呢！妈妈翻开这个怪物，轻松点了几下，又在键盘上敲击了几下，一篇《小木偶奇遇记》出现在屏幕上。我惊奇万分，忙问妈妈是怎样办到的。妈妈告诉我详细的操作方法，我很快迷上了这本大书。但他总得有个名字吧？妈妈说，这就是电脑。我茅塞顿开！

自从有了电脑这本大书，我常常在电脑面前一坐就是1个小时，有时甚至忘记了吃饭，忘记了歇息。现在，我每天都会把从书里读到的故事讲给妈妈听，妈妈听了可开心了。我的故事讲完了，谢谢大家！

讲故事的演讲稿分钟篇七

大家好！

我是三（6）中队的张挺。感谢老师和同学的鼓励，使我有机会站到这里。今天，我演讲的题目是《我感恩我行动》。

“慈母手中线，游子身上衣。临行密密缝，意恐迟迟归。谁言寸草心，报得三春晖。”小时候，我最喜欢背的一首诗就是《游子吟》。如今，我长大了，明白了：“感恩”，不光是会背诗句，还要落实到行动上。

“有了！”我灵机一动，想出个好办法，我可以为妈妈捶背呀！于是，我偷偷地站到了妈妈的身后，小拳头像雨点般地落在妈妈的肩膀上，左敲敲，右揉揉。妈妈被我敲得舒舒服服，嘴里还不停地念叨：“想不到，我儿子真有两下子。”看到妈妈闭着眼睛享受的样子，我的心里别提多高兴了！

妈妈的爱像温暖的阳光照耀我，让我快乐成长。小小的我怎么回报她呢？从那以后，我就经常为妈妈捶背，我要让她做一个健康美丽的好老师！

同学们，感恩无处不在，回报不论大小。一张贺卡，一个拥抱，一杯热茶，一次捶背。都会让父母感到幸福。

同学们，让我们行动起来吧！从感恩父母开始，感恩老师，感恩学校，感恩大自然。只要常怀感恩之心，我们的生活就会更加美好！

我的演讲就到这里，感谢大家倾听我的演讲！

讲故事的演讲稿分钟篇八

敬爱的老师们，同学们：大家早上好！今天我们演讲的主题是

努力学习，只争朝夕。

年轻是搏击风浪的航船，昂扬潇洒。知识是青春航船的动力，永不衰竭。处在花季中的我们，应该抓紧时间，持之以恒，努力学习，只争朝夕。

为理想而努力，为将来而奋斗，先辈们为我们做出了榜样。

因为努力，安徒生从一个鞋匠的儿子成为童话王子；因为努力，罗曼·罗兰二十年的心血凝结成《约翰·克里斯多夫》；因为努力，巴尔扎克给人类留下了宝贵的文学遗产《人间喜剧》；还是由于努力，爱迪生才有一千多项伟大的科学发明；爱因斯坦才得以创立震惊世界的相对论；先贤古哲才给我们留下悬梁刺股、凿壁偷光、囊萤映雪的千古美谈。

爱因斯坦曾经说过：“在天才和勤奋之间，我毫不迟疑地选择勤奋”；卡莱尔更是激励我们：“天才就是无止境的刻苦勤奋的能力”。长江后浪推前浪，就是我们的雄心；强中自有强中手，这是我们的豪情。让处于学习阶段的我们，像爱迪生、巴尔扎克那样刻苦努力、不懈追求，只有这样，我们才能在学习的道路上将一点一滴的知识积累，才能在人生的旅途中将一方一寸的风景珍藏；只有这样，我们才能实现自己的理想，让生命放射出灿烂耀眼的光芒。

然而，奋发进取并不能只是一朝一夕，要持之以恒，贵在“当下”。

中国共产党创始人李大钊曾说过：“我以为世界上最宝贵的是“今”，最容易丧失的也是“今”。正是因为它最容易丧失，所以更觉得它宝贵。”是啊，昨天已经过去，明天尚未到来，我们所能做的只有把握今天。

著名教育家班杰明曾接到一个青年人的求教电话，并约好了见面的时间和地点。待那个青年人如约而至时，眼前的景象

却令他颇感意外，大教育家的房间里竟然乱七八糟，狼藉一片。没等青年人开口，班杰明就招呼道：“你看我这房间，太不整洁了，请你在门外等一分钟，我收拾一下你再进来吧。”说着，他就关上了门。一分钟后，班杰明又打开了房门，并热情地把青年人让进客厅。这时，青年人的眼前展现出另一番景象——房间内的一切已变得井然有序。可是，没等青年人把问题讲出来，班杰明就非常客气地说：“好吧，你可以走了。”青年人一下子愣住了，既尴尬又非常遗憾地说：“可是，我，我还没向您请教呢。”“这些，难道还不够吗？”班杰明一边扫视着自己的房间，一边微笑地说，“你进来已有一分钟了。”“一分钟？一分钟，”青年人若有所思地说，“噢，我懂了，您让我明白了一分钟的时间可以做许多事情，也可以改变许多事情的深刻道理。”向班杰明道谢后，青年人开心地走了。

故事讲完了，很简单，却很耐人寻味。正像故事里所说的那样“一分钟里，我们可以丢掉很多事，一分钟里，我们也可以完成很多事。”一分钟看起来并不起眼，可是我们的人生就是这样由一个个一分钟组成，现在的一分钟很快就会成为过去，将来的一分钟也很快就会变成现在。所以同学们，珍惜时间，就必须从珍惜你的每一分钟做起，从现在做起。只有把握好你生命的每一分钟，你才能踏上成功之路，攀上理想之巔。到达成功的彼岸。

“早岁哪知世事艰”，由于我们的生活环境过于舒适，有些同学走向了生活的误区：抛开学习，恣意攀比，沉迷幻想，徘徊不前。孰不知世界上最快又最慢，最长又最短，最平凡而又最珍贵，最易忽视又最易令人后悔的是时间。古今中外，凡是为人类做出杰出贡献的人，都是从把握今天起步的。