

# 2023年历史人物故事演讲稿分钟(精选9篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

## 历史人物故事演讲稿分钟篇一

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好！

俗话说得好“风月为益友，诗书是良师。”是啊，博览群书能增长我们的知识，生活中如果缺少了书，就会变得枯燥乏味。我爱读书，书中的故事常常使我陶醉其中，不能自拔。

《白雪公主》的故事可真美。我常常在睡梦中梦见白雪公主和七个小矮人。但是，我特别厌恶白雪公主那诡计多端，心肠毒辣的后母，真恨不得一开始就让她永久不见在这个世界上，那样，白雪公主就不会受那么多的苦了。

读书给我们带来了不计其数的益处，我的生活因书而变得多姿多彩。

## 历史人物故事演讲稿分钟篇二

亲爱的老师、同学们：

《平凡的世界》，作者路遥。第三世界茅盾文学奖获奖作品。路遥（1949—1992），陕西清涧人。当过农民，小学老师。1976年毕业于延安大学中文系。1973年开始发表作品。

著有中篇小说《惊心动魄》《人生》，长篇小说《平凡的世界》，中篇小说集《当代记事》《姐姐的爱情》《路遥小说选》等。

“只有不丧失劳动者的感觉，我们才有可能把握社会历史进程的主流，才有可能创造出真正有价值的艺术品。”我不否认，在拿到这本书读到这段话时，的确不明白作者为什么要在封面写下这样的句子，当然更不用说我根本理解不了其中的含义。

读了几页之后，我甚至觉得，茅盾文学奖的作品也不过如此，心里虽这样想，手却忍不能住一页页的往下翻，渐渐地，我被书中主人公那跌宕起伏的命运，十年文化动乱中被束缚的社会，勤劳朴实的劳动人民等等这一切深深的吸引住了。“冷落成泥，只有香如故”。很难想像在当时那样的生活条件下，亦会有如此凄美热烈而以执着的爱情。是啊，田晓霞是死了，但她的心依然存在，她那可爱而亲切的笑脸将会永远伴着他孙少平，直到生命的最后一刻。

## 历史人物故事演讲稿分钟篇三

五大原则的第一条：永远要推崇公司，推崇上级，明白吗？

更重要的是，我们每个人都只有一个上级，而你有无数个下级，你只要推崇一个人，你做了一个榜样给你的所有下级看，所以有人来推崇你，爽不爽？（爽！）对呀，这是很舒服的事情，你看你的投资值不值得？但是如果你不推崇你的上级，你跟人家说你上级的坏话，你今天讲一个人的不好，你就做了一个坏的复制，以后会有很多人讲你的不好。对呀，聪明的你，你要选择哪一样？是要推崇上级还是要贬低上级？

（推崇！）对呀，要推崇上级，这是个很简单的道理，当我们每个人都这样做的时候，我们就能够形成一个文化。我们这个事业当中，我们那么多业务员时常在一起共同奋斗，我们能够保持一个很和谐的关系，明白吗？而且要做好直销，

也必须遵循这样的伦理，所谓直销的伦理，就像我们一个家庭一样，公公是公公，爸爸是爸爸，儿子是儿子，公公、爸爸、和儿子的关系是一种伦理关系，我们是不能够随便掉换的，对吗？同样我们不能够随便掉换直销的伦理，上级永远是你的上级，你不要讲上级的不好，就比如你不能够讲爸爸的不好一样，因为他永远是你个爸爸。这个就是伦理。一些朋友告诉我说：“我的上级不好、我的上级不行，我要换一个，我看到另外一个朋友非常的棒，我想他做我的上级。”这是见异思迁，不要管你的上级好不好，他的责任是把你介绍进来，他如果有能力，他会尽量的帮助你，哪怕不帮助你，也不要怪他，因为这是你自己的事业，那个伦理不变ok

第二：我们说五大原则的第二条：消极不下、旁传。消极的事情千万不要向下、旁传，消极的事情要向上面传。各位，我们都是新业务员，你今天出去和朋友分享的时候，你找了五六个人，五六个人都不要你的产品，你回来的时候，只能把这个消极的东西往上传，你问上级怎么办，上级会告诉你，会帮助你的忙：“哦，这个可能是你讲得不够透彻；哦，这个产品有十个好处，而你只讲了一个；哦，你的诚意还不够，你给人的感觉是推销，你只让对方感觉你要赚他的钱。“对呀上级会帮助你，但是如果你不是向上级传而是向下级传的话，”今天实在倒霉，跟五个人介绍产品，竟然没有一个人购买。”你这样讲的时候，你的下级会怎样想？他会想”这么难做的生意你还介绍我做？”甚至他会想我们的产品是不是真的那么好，如果是的话，怎么没有人买？”对不对？你的下级能够帮助到你吗？（不能！）而且你还把他做直销事业的热情给浇灭了，对吗？所以消极的事情不能够对下级讲，对谁讲？（上级！）因为只有上级才能够帮助你，那么对下级永远只能讲什么？积极的话，鼓励的话，激励的话，明白我的意思吗？今天我出去好不容易做了一个生意，找了十个人，做了一笔生意，那九个不买的不要告诉你的下级，那个买的人对他讲：“我告诉你今天我出去做了一笔生意，你知道吗？如果我每天都这样出去的话每一天都有一单生意，那

就不得了了。”对不对？为什么？不是要你欺骗他，你没欺骗，都是老老实实，你要知道，每个业务员参与进来，他们都带着很大的热情，很大的梦想和希望，我们不能把他的梦想破灭，对吗？我们要不断的去激励他，帮助他，让他的人生当中有不断的追求和斗志。这个很重要，否则的话你不要介绍他进来，然后又把他给弄掉，很可惜□ok□消极不下、旁传。

第三个原则我们说要钱、财aa制，不要有钱货纠纷。直销里面钱财一定要分清，直销都是现金的生意，你不能够说：“各位，我钱不够，先给我开单了，我下次再给您。”可不可以？（不可以！）对吗？同样的你和顾客之间、和上级下级之间的钱财要很分明。有些业务员开始的时候怕人家不买，有些人呢喜欢这个动作：“哎呀，不要给钱，吃好了再给我了。”哎，这是不对的，你这是错误的复制，明白吗？因为这个顾客吃了，他吃的不错，但是你下个月向他要钱的时候，可能他就躲开了：“哎呀，那个保健品我吃了，效果的确不错“但是你向他要钱的时候就麻烦了，你找到他家里，他不在，你打电话给他，又不在。人都有这样一种心理，不是每个人都坏，但是我们造成了很坏的复制。好，哪怕这一个他给钱给您，乖乖的给钱给您，也吃得很好，不过他也会做业务员，他也会跟着做下去。”哎，你不要紧，你拿去吃，你吃好了再给钱。“结果直销变成了什么？直销变成：人家说”你们不是先让吃的吗？不是吃好了再给钱的吗？“对呀，这是坏的复制，更重要的是，不是我们每个人都有这样的经济能力。各位，一些人他经济比较好，他比较有钱，他说不要紧，你先拿去吃，他可以一个月买二三十罐，让您拿去吃，吃好了再给钱，别人怎么办？没有经济能力的怎么办？所以，不要有钱货纠纷。一定要告诉顾客，这是一个好的产品，我们欢迎你们使用我们的产品，我们很高兴和你分享产品，但是一样要给钱。很重要，清楚吗？上下级之间不要欠来欠去，”哎呀，上级呀，我这个月要上初级业务经理，哎呀，你先给我上20xx积分，上级你先帮我给钱。”不可以，明白我的

意思吗？要保持在很清楚。因为我在直销里面已经经历过，我过去曾经经常帮助我的下级，我的下级来问我借钱我也借给他，不过后来我发现当我这样做的时候，我那个很有潜能很有发展的业务员，因为这样他不做了，因为他怕还钱给我，他躲开我，明白我的意思吗？我要帮助他结果反而害了他。所以钱财一定要分明。

四点原则：不干扰私生活。包括时间和作息的时间。有很多直销商在做这个事业的时候，把自己的时间弄乱了。有人晚上11点1点还打电话给自己的上级，一些人晚上12点还打电话找自己的下级，结果把下级给吵醒来了，“哦，下级，我通知你哦，明天早上到哪里哪里去哦，你记得了，明天早上你们自己去那里，我明天早上不能太早起来，我先通知你，就这样啊，拜拜”但是你把人家给吵醒来了，明白我的意思吗？你要知道通知人家的事情要有时间性。不能够干扰别人的生活。

尤其是我们这个事业有其敏感的一面，做直销我们很多时候要在晚上开聚会，对吗？开玩家庭会之后我们开会后会，我们也讨论，可能也饿了，出去吃点夜宵然后才回家，有些伙伴的夫妻之间未必能够完全谅解，有些人本身在做但是太太未必同意，对吗？回家迟了，造成一些家庭产生一些磨擦对吗？如果你自己本身都不懂得节制，开会后在慢慢回去了，他本身就不高兴了：“去哪里？12点才回来像什么样子？”“开会”“开什么会？”“家庭聚会”“你改天不要去得那么夜”“马上就火了对不对？你还不知趣，1点多还打电话来”铃铃“谁听？老公听，”喂，谁？”“癌？请问阿玲在吗？”“一听，阿玲哟，一个男的，晚上12点还打电话来找我老婆阿玲，叫得那么亲热。火气上来没有？你还不知趣，两个人在那里激动的讲了1个小时的直销，小声讲大声笑，那个火更大了，从此以后不许出门，你的下级完了，对吗？这个实实在在发生了，哎！

各位，我发现这种事情，真正的事情。我做了直销多年，我

发现有很多人有这样的动作，我很多旁线，上下级都有这样的动作，结婚之前的第一个动作就是把家里的电话号码给改了，明白我的意思吗？你还没有结婚，很多人打电话给你，深更半夜的也算了，对不对，你结婚后，你突然就害怕了，等一下真的有个叫阿玲的打电话找你，会引起麻烦，对吗？所以这个叫做不干扰私生活。我们每个人都有自己的私生活，你要知道人家也要睡觉，他孩子明天要上学的，他老公明天要上班的。对吗？那么打电话要知道时间，你要知道你的上级是不是人，上级也是人吗？上级也需要休息的，明白吗？你不要每天无时无刻打电话给你的上下级，上级很辛苦但是他不敢生气，他怕你不高兴，他真的很辛苦，“阿，没事，没事，还没睡。”“我们要体谅一下我们的上级，关系你的下级。你的下级也很辛苦，他在这个事业上拼搏，他还没有看到成绩，他回去他更痛苦，你不要在他睡觉了休息了还打电话去干扰他。我们有些新朋友在做的时候还要面对家里的压力，有没有？（有）爸爸妈妈不了解的，家里人不理解的，对吗？你回到家里需要休息，但是你还打电话给他，他去冲凉了，他爸爸一接电话，生气了，对呀，结果以后都不许他做。所以虽然这是个很小的事情，但是足以影响到我们整个事业的发展□ok□

还有一个最重要的：第五夫妻同心，男女关系要分清。直销里面呢，我们推崇夫妻一起来做“夫妻同心，泥土变黄金”“因为当你的夫妻一起来做的时候，夫妻之间有更多的话题，夫妻之间有更多的谅解。做太太的会了解为什么丈夫迟回来，因为他今天要开家庭聚会，他很辛苦，对呀，做丈夫的也会了解太太，太太回来迟了是因为她要去跟进他的下级，要去哪里发展，对吗？大家之间能够互相谅解夫妻之间有共同的目标。来，我们这个月一起努力，我们这个月要上初级业务经理，今年一定要做到高级业务经理，对吗？像这样呢大家都能够配合，但是我们在一起的时候，我们有男有女的大家都在一起，直销理念很讲究这个互相关心，对吗？当你关心你的下级的时候，当你真的很关心他的时候，慢慢他会告诉你：”上级，我真的不能没有你“对吗？所以这个关系

要分得很清楚，男女关系不能混乱。一些人做直销，做到家庭不愉快，就是因为没有把这个关系搞好；一些人做直销做到自己本身受到很大伤害，感情上的伤害，也是因为这种关系没有搞好，明白吗？好，那么这个是我们公司的五大原则，记不记得？（记得！）

## 第五点原则：三不准、三不谈

在直销里面，我们有一个很重要的动作，是我们大家不能够做的，也是我们大家要清楚知道的。今天我们大家都是新的业务员，我们从今天开始就去了解，哪些事情是我们不应该做的。

第二：绝对绝对永远不神化产品，要实事求是的分享。千万不要把这个产品当做药，这个产品是个保健品，每个人都可以吃，但是他不是针对某种疾病，他主要是调理我们的身体，我们有些伙伴把他当作仙丹一样，什么疾病都可以治疗，我们公司从来没有说过我们的产品是药，可以治疗疾病，对吗？所以我们要把这个市场稳定，你不要把他当作是药，当你把他当作是药的时候，消费者会来投诉你；政府会来干扰你，因为你这个不是药，政府要来规范你对吗？而且如果你把他当作是药的时候，别人吃好了可能就不会在吃了，因为如果你病好了，你还会去吃药吗？药是有毒的。对吗？为什么我们要给我们的事业带来这么大的麻烦那？所以要实事求是的分享产品。

第三：不许破坏我们公司的组织结构。今天我们去分享，也许你看到：“哎呀，那个朋友是我的老同学，他进了别人的销售队伍了。”然后你又去把他给抢过来，不要去抢人家的销售队伍。”啊，你还没有办卡的哦，你明天早上要办卡，今天晚上加入我们的部门好了。”不要有这样的动作，这是个道德问题。我们每个人都不要有这样的动作，今天你抢人家的，明天人家也会抢你的，抢来抢去这个事业没有一点和谐，你想发展下去也难了，对吗？而且，今天你抢了人家的

销售队伍，如果最后通过电脑查出来了，你还是要把队伍还给人家，明白吗？你给别人养大的孩子，最后还是要还给人家，而且公司还要处罚你，所以不要去抢夺他人的销售队伍。直销事业之所以那么和谐，大家相处合作的那么愉快，因为我们推崇不要抢夺他人的销售队伍。你做不做到？（做得到！）很重要。

那么，更加重要的呢，是我们这个事业当中，第一个我们不要谈政治；第二不谈宗教。做不做到？（做得到！）不谈政治、不谈宗教并不表示我们不关心政治、不关心国家，我们还是关心国家的，但是当我们在分享的时候，不要去谈政治、宗教，不要去批评政治、批评宗教。“哎呀，我是佛教的，你是什么教？”都不要谈这些，那些会造成分裂，明白我的意思吗？会造成分裂。第三：不要讲是非。直销里面有很多人在一起，每天人来人往，对吗？而且每个人的性格特点不一样，我们这个事业是人与人之间的事业不要讲是非。“哎呀，我告诉你呀，昨天我们开完会后，我看到阿花跟阿牛一起走回去”“昨天陈太太回去，和他老公吵架了”可以这样说人家的闲话吗？（不可以！）关你什么事？不要去讲，而且，讲这些对你的事业有没有帮助？（没有）没有的话你讲他干吗？每个人都有自己的隐私权，要互相尊重，不讲是非，对吗？按照这五大原则行事，你的团队将会健康发展。

## 历史人物故事演讲稿分钟篇四

亲爱的老师、同学们：

读书带给了我快乐，有人说“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉，真是一点也没有错。

为什么？有的人说：“古人说的一定没有错”但有的人说：“古人说的也有错的，两个人说法不一样，因为有的说：“古人说的一定没有错的。”“是因为他从来没有看过书。而说：“



古人说的也有错的是因为他看过书，其实以前我也是不喜欢看书的，但是因为我的妈妈，让我喜欢看书，那我们一起看看吧，这个小故事吧，一定让不喜欢看书的你，喜欢上看书。

有一天的早晨，我醒来之后，一看钟表，8：30了，我便叫：“妈妈，过来。

但我喊了十几声，也没有回答，我想：可能是妈妈在跟我玩躲猫猫，也可能是妈妈出去买菜了，猜猜来猜猜去，我想妈妈是出去买菜了，这时，妈妈回来了，并说：“宝贝女儿，你看妈妈给你买什么好东西哪，我高兴地连鞋子都没有穿，我一看是四本作文书，我又扫兴的回到了床，妈妈说：“涵涵，你怎么了。”我说：“你明知道我不喜欢作文书，你还给我买。”妈妈说：“你不知道里面有多么好看，我保证你一看便喜欢看，我听妈妈话吗，随手翻了几页，”哇“真的好好看呀，我说：“妈妈我爱你，真的要谢谢你给我买这么好看的作文书，里面的人物写生，运用了许多比喻句，许多设问句，许多拟人句，许多反问句，更精彩的是，里面的成语，词语，还有一些句子，都是更加丰富，逗得我哈哈大笑。

## 历史人物故事演讲稿分钟篇五

尊敬的领导，老师，亲爱的同学们：

大家好！

期中考试已经结束，一次考试并不是句号，更不是人生的全部。人生的道路有风和日丽的日子，也有阴雨连绵的岁月，我们不能左右天气，却可以改变心情；我们不能改变容貌，却可以展现笑容；我们不能改变世界，却可以改变自己。一句话：态度决定一切！我们要从临时的喜悦中走出来，从临时的沮丧中走出来，胜不骄，败不馁。及时调整自己，为下一次考试早做预备。

我谈不上有什么经验和诀窍，只能在此说点体会和教训。谁都想学习成绩好，我认为自觉和毅力是关键，同时应该形成适合自己的学习方法。我认为要注意以下几点：

第一，学习要有计划。“足踩西瓜皮，滑到哪里算哪里”这是很不好的。高尔基说：“不知明天该干什么的人是不幸的。”恰当地安排各项学习任务，使学习有秩序地进行，有了计划可以把自己的学习管理好，到一定时候对比计划检查总结一下自己的学习，看看有什么优点和缺点，发扬优点，克服缺点，使学习进步。

第二，全面开展，不偏科。同时，我们也可以在全面发展的根底上培养自己的优势科目。各门科目就像是一个作战的整体，假如没有人拖后腿，另一方面又有一两个人做先锋，那么，这支队伍多多少少会让对手心惧的。

第三，学习要注重效率。与其效率低下地学习一个晚上，不如有效率地学习一小时。学习效率也和好的学习技巧有关。

第四，在保持独立思考的同时，要虚心地向老师请教，与同学交流。

最后，我想说，期中总结也是一个新的起点，让我们在接下来的学习跑道上继续努力，跑出自己的风采吧！

我的演讲完毕，感谢大家！

## 历史人物故事演讲稿分钟篇六

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好！我叫x□能在这里和大家谈谈心爱的读物，我很开心。

书是人类进步的阶梯，是人类默默无闻的老师，有了书我们

才能学习；有了书我们才能成长；有了书才让我们的生活更加充实。书里的故事有的让你乐趣无穷，有的让你感动无比.....

教会了我们对兄弟要讲义气，诸葛亮教会了我们做事要三思而后行，刘备教会了我们要仁

义.....其中我最喜欢的片段是：《桃园三结义》，让我给大家读一下吧。

次日，于桃园中，备下乌牛白马祭礼等项，三人焚香再拜而说誓曰：“念刘备、关羽、张飞，虽然异姓，既结为兄弟，则同心协力，救困扶危，上报国家，下安黎庶。不求同年同月同日生，只愿同年同月同日死。皇天后土，实鉴此心。背义忘恩，天人共戮！”誓毕，拜玄德为兄，关羽次之，张飞为弟。祭罢天地，复宰牛设酒，聚乡中勇士，得三百余人，就桃园中痛饮一醉。

一本书带给我们的有乐趣，有道理。我把它推荐给同学们，希望大家能从中受益。谢谢大家。

## 历史人物故事演讲稿分钟篇七

尊敬的老师、同学们：

大家好！

读书给我带来许多荣耀和惊喜。记得有一次，我看见小伙伴画的猫头鹰，脱口而出：“画错了，猫头鹰是没有牙齿的，当它吞下老鼠后，先把皮、肉、内脏消化掉，第二天再把骨头和毛吐出来。”小伙伴吃惊地望着我问：“是真的吗？你是怎么知道的？”“是《十万个为什么》告诉我的。”我自豪地回答。有一次语文课上，老师讲完苏轼的生平时，问大家：“谁还知道有关苏轼的知识？”同学们都哑然了，只有我

高高地举起小手，给大家讲了苏轼名字的由来。同学们都向我投来羡慕的目光，我自豪极了。有了这样的经历，我更爱读书了。

同学们，都来读书吧！如果你喜欢上了读书，你就会发现，读书使我们快乐，读书使我们聪明，读书使我们高尚。好书伴我们一路成长，好书助我们逐步成功！

## 历史人物故事演讲稿分钟篇八

尊敬的老师，亲爱的同学们：

大家好！

我最喜欢的一本书叫一滴水的智慧。这本书中有一个很感人的故事，一位年轻人的事业失败了，家庭也离散了。只剩下一栋旧屋子和一位老父亲。他已经对生活失去了希望，整天垂头丧气。有一天，一位算命先生叫啊过去算命，那位算命先生看了看他，说：“你是一个出色的商人，将来一定会成功！”年轻人喜出望外，他连忙把这件事告诉了父亲，老人点点头：“努力吧！孩子，你一定能成功！”

年轻人立刻精神饱满，好像完全变了个人似的。第二天大早，年轻人便出去找到了一份工作。他每天都认真工作，最后成为了一个出色的企业家。他的父亲也很自豪，但是，老人的身体越来越差，最后只能躺在床上，老人把儿子叫到身边，说：“其实当时那位算命先生是我花钱请得，为了唤醒你的心。”年轻人这才明白父亲的苦心，抱头痛哭不已，老人也在这时便悄悄离去了！

这段故事下面有一段默想：“其实在你心灰意冷时，家人或朋友正在暗处默默地帮助你。这本书中的道理很多，虽然每个故事都很短，却很容易使人理解，它告诉了我许多人生感悟。

或许这本书在课堂上不大有用，但是这本书一定可以医治任何一个人的心灵疾病。

## 历史人物故事演讲稿分钟篇九

尊敬的老师和同学们：

大家好！

首先，我要感谢学校领导和老师给我这个机会与你们沟通学习阅历。虽然我在期中考试中有些科目取得了比较好的成果，但是学习方法和过程差不多是一样的。下面来说说我的观点。

首先，我们应当养成听讲座的好习惯。在我看来，我们是否能够把握课堂——也就是说，我们是否能够集中留意力听讲座，对学习效果有着重要的影响。

在课堂上，老师不仅用语言来传递信息，而且可以用手势、表情来帮助，用眼神来沟通。因此，我们也应当乐观思索和运用起来，让同学更好的汲取我们传达的内容。

当然，做好笔记也是听课过程中极为重要的一部分。学习之后很快就遗忘了内容，对每个人来说都是不行避开的。准时把老师在黑板和多媒体课件里的重要信息记录下来，能够很好的巩固和复习。

其次，我们应当养成准时复习的习惯。也就是说，我们必需在课后准时巩固所学的学问。而仔细完成布置的作业无疑是复习巩固最有效的手段。与学校相比，学校有一个显著的.特点，那就是科目多，作业多。

然而，假如你不仔细对待作业，高质量、高数量地完成它，不仅会使当天的学习得不到充分消化，还会影响到下一个学问点的学习。假如在完成作业后还有空闲时间，可以扫描、

回忆或者查看是否已经把握了当天所学的全部学问点。假如仍旧不明白，可以记录下来，其次天准时请教老师和同学。

培育多读书的习惯，课后肯定要多读有益的课外书籍。由于多读书不仅可以开阔我们的视野，丰富我们的精神世界，还能提高我们的阅读理解力量和写作力量。

在这些科目测试中，假如在政治选择题和语文阅读理解题上都失分了，也许就是由于小时候读书不多。

最终，我们要有毅力去坚持一个好习惯，究竟“罗马不是一天建成的”！好的学习成果不是一天取得的，不能三天打鱼，两天晒网。形成肯定的毅力精神，仔细听讲每一节课，仔细完成每一个记录，仔细做每一个作业，仔细改正每一个错误等等。

以上就是我的讲话，盼望对同学们在今后的学习中能有所启发或关心。