

最新文学方面的演讲稿题目(模板5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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

文学方面的演讲稿题目篇一

大家好，我是xxx实验小学四年三班的一名学生，我叫黄xx□今天，我演讲的主题是：书法伴我成长。

众所周知，书法是我国的国粹，博大精深，源远流长，深深扎根于中华沃土之上。随着年龄的增长和阅历的提高，我越发感觉到书法是一门很深奥的艺术，它既能提高审美观，又能修身养性陶冶情操，并且其乐融融。

其实，我初学书法，并不是因为我非常喜爱它，而是因为我在书法班里看到的那些龙飞凤舞、潇洒飘逸的书法作品，我感到很奇怪，一个平平常常的汉字，为什么在书法家的笔下变得那么优美、千姿百态呢？这便激起了我对书法的兴趣，要是我能写出一手漂亮的汉字，那该多好啊！

刚开始，才写几个笔画，虽然看起来简单，但我却写不规范。没有顿笔，横竖写不直，笔画捺写得不舒展等问题都在我身上出现过。墨老是弄在手上，需要妈妈的帮助。在辛苦的磨练中，我当然也碰到了坎坷、困难。但，我没有退缩，反而把这种困难转化成了自己的动力。一次又一次的磨砺使我更加坚强，字也越来越好。后来，我会自己的事情自己做，不再需要妈妈的帮助，成了一个会自理的孩子。

从此，书法便成了我休闲时一项必不可少的活动，春节时，我曾经写过一幅对联“春满人间百花吐艳，福临小院四季常

安。”在我家大门两边贴上一幅自己的作品，每次看到都不禁有为自己的骄傲与自豪。它，不仅增添了节日的气氛，而且还为我家增加了一份文化气息。

随着时间的推移，我对书法的感情日渐加深，而书法对我来说，不仅仅是一种兴趣了，它不但磨练了我的意志，还使我更加稳重，而且，还使我有了一技之长。这还让我明白了——做任何事都必须一心一意，不能马虎。我想用我们书法课上学字的颜真卿的一句名言来形容写字：“欲书先预想字形，布置令其平稳，或意外生体，另有异势，是之微妙。”我觉得练字须静心，敛声屏气，心无杂念，达到忘我的境界，才能写好字。写字这大大地提高了我专心的程度，使我在文化学习上也受益匪浅。

通过中国的传统文化书法，我懂得了；只有用自己的汗水，才能拥有美好的结局，才能换取成功的果实。

我的演讲结束，谢谢大家。

文学方面的演讲稿题目篇二

“羊群效应”来源于这样一个现象：一个羊群(集体)是一个很散乱的组织，平时大家在一起盲目地左冲右撞。如果一只羊发现了一片肥沃的绿草地，并在那里吃到了新鲜的青草，后来的羊群就会一哄而上，争抢那里的青草，全然不顾旁边虎视眈眈的狼，或者看不到其他地方还有更好的青草。

上有一个领先者(领头羊)占据了主要的注意力，那么整个羊群就会不断摹仿这只领头羊的一举一动，领头羊到哪里去吃草，其他的羊也去哪里跟随。

同样，在推销工作中，如何寻找客户，寻找什么样的客户是一个很值得研究的课题。常见的形式是：公司给出一些准客户名单或者大家从一个资料来源中寻找准客户，于是出现了

这样的现象，一个客户出现了，会有很多的推销员一哄而上，而其他很有潜力的客户却无人问津。

多年以前，一个年轻人询问一个名叫豪雷斯·格瑞雷的报纸编辑，问他哪能寻找到机会。格瑞雷回答到：“向西走，青年人，向西走。”这一回答现在已家喻户晓。如果格瑞雷是一个销售经理，那么他的回答可能会是：“搜寻一下，年轻人，搜寻一下”。

搜寻在推销中的作用越来越重要。很明显，如果要进行销售，一个推销员必须能吸引潜在顾客。但是，潜在顾客从何处来，他们会主动送上门吗，有时候可能是这样，例如，对于一家零售店的推销员而言。但是，对于保险、复印机、机器设备和大百科全书的推销人员来讲，仅靠等顾客上门则几乎什么都卖不出去。这些推销人员必须走出去，主动寻找顾客。

即使在个人素质和外表上有所欠缺，推销技巧有些问题，并且知识比较贫乏，但如果能拜访到足够有潜力的客户，则仍然能获得一定的销售额。换一个角度讲，如果没有任何潜在顾客，那么即使拥有超人的素质、突出的外表、理想的表现和丰富的知识，你也不可能销售出一件商品。因此，必须主动找出潜在顾客，这一过程被称为搜寻。对于一个推销员而言，寻找顾客就如同过去一个淘金者寻找黄金一样重要。

潜在顾客是指对产品或服务有需求或购买愿望的个人或公司。很多有经验的推销员认为，寻找到相当数量的潜在顾客是他们工作中非常重要的方面。“搜寻”不仅增加了销售机会，而且对于维持一个稳定的销售量起着极为重要的作用。

所有的推销人员都会因为时间的推移而失去一些客户。

那些不持续寻找新顾客的推销员将发现他们的销售额与日俱减。

搜寻如同操作一个“费氏转轮”。这就如同在一个游乐园里，一个大转轮旁边等着想要上去的人。操作者每隔一段时间停下转轮，让坐在轮上的一些人下去，并让另外一些人上来。用这种方法可以保证转轮始终是满的。一名好的推销员必须用类似的方式来不断地寻找新顾客以替代失去的老顾客。

如果你未能找到充足的新顾客，那么你将面临一个类似于“费氏转轮”操纵者所要面临的局面，即允许乘坐者离开，但又不代之以新的乘坐者，最后转轮上很。便空空如也。

搜寻新顾客的方法有很多，采用何种方法取决于你所销售的产品和服务以及所要接触的客户类型。例如，挨家挨户上门推销适用于推销百科全书但却不适合推销飞机发动机。

当前顾客。公司的其他部门可能正在向你不知道的一些顾客进行销售。你可以从这些部门获得顾客目录清单以及与这些顾客有关的有价值信息。这些目录清单可能包括一些你以前忽略掉的潜在顾客。由于这些顾客是你公司的老主顾，所以非常有理由相信他们会对你提供的商品或服务感兴趣。

财务部门。公司的财务部门能帮你找到那些不再从公司买东西的从前的顾客。如果你能确定他们不再购买的原因，那么就有机重新赢得他们。这些潜在顾客熟悉你提供的商品或服务，而且公司的财务部门对其信用也表示认可。另外，公司的财务部门可能还有与这些潜在顾客签订信用合同的各种记录。现在正是利用这一资源的大好机会。

服务部门。公司服务部门的人员能向你提供新的潜在顾客的信息。因为，他们经常与从公司购买产品并需要维护或维修的顾客进行接触，因此，他们更容易识别出哪些顾客需要新的产品。专业销售员要学会鼓励服务部门的人员提供有关潜在顾客的各种信息，并且当在他们帮助下销售成功时，要给予一定的回报。公司的送货员也容易出现潜在顾客的需求。最后，别忘了与非竞争对手企业的服务部人员进行合作。

公司广告。很多公司订货增加是因为它们做了大量电视和广播广告，或是在报纸杂志上做了大量宣传，要么就是在特定区域内寄送了大量优惠卡。人们对这些措施的反应值得注意——他们为什么会有这样的反应呢？一般地，有这些反应的人被称为活跃的潜在顾客。要在你的销售过程中尽量发挥公司广告所带来的好处。

展销会。每年要有成千上万次展销会举行。有汽车展销、旅游用品展销、家具展销、电脑展销、服装展销、家庭用品展销等，名目繁多。公司要记下每个到展销柜台的参观者姓名、地址和其他有关信息。然后，把这些信息交给销售人员，以便他们进行跟踪联系。公司一定要迅速找到并吸引这些潜在顾客，因为展销会上的其他公司同样会对这些潜在顾客感兴趣。所以，你一定要争取先拥有他们。

电话和邮寄导购。很多公司寄出大量的回复卡片，或是雇人进行电话导购联系。用这一方法可以获得大量潜在顾客，而且，几乎所有的公司都可以用这一方法吸引感兴趣的潜在顾客。因此，要努力使你能通过应用这一方法获得好处。

除了本公司内的资源以外，在公司外还有很多资源可以用来寻找潜在顾客。选择何种方式取决于你所销售的商品或服务。

其他销售人员。其他非竞争公司的销售人员经常可以提供有用的信息。在与他们自己的顾客接触时，可能会发现对你产品感兴趣的顾客。如果你与其他销售人员有“过硬”的关系，那么他们会把这些信息通知你。所以销售员要注意培养这种关系，并在有机会时给他们提供同样的帮助。

名录。目前市面上有很多带有姓名和地址的特殊目录或数据资料出售，你可以买到需要的名录。例如，你可以买到所有幼儿园名称和地址的目录，全国所有水产养殖场的名称和地址的目录，以及所有汽车销售代理商的名称和地址的目录，等等。很多行业协会或主管部门有其成员或下属机构的名录。

很多商业名录将公司按照规模、地理位置和商业性质进行分类。这些名录是你寻找新的潜在顾客的一个绝好出发点。包含公司管理人员姓名和地址、工厂地址，财务数据及其相关产品的大型名录在大型的公共图书馆或大学图书馆中都可以找到。并且，请注意不要忽略地方上出版的人名或商业的名录。像从名录手册中获取信息一样，我们现在也可以从电脑中获取信息。使用计算机数据库非常简单，一旦你进入系统，只要指出想要查询信息的关键字即可。

社团和组织。你的产品或服务是否只是针对某一个特定社会团体，例如，青年人、退休人员、银行家、广告商、零售商、律师或艺术家。如果是这样，那么这些人可能属于某个俱乐部或社团组织，因此，它们的名录将十分有用。

报纸和杂志。只需留意一下宣传印刷品，就会发现许多潜在顾客的线索。报纸刊登的工厂或商店扩建的新闻对销售人员会很有帮助。在商业杂志以及其他一些杂志上，你可以找到更多的商业机会。专业杂志对于许多产品的销售人员有重要意义，销售员应了解一下本行业的杂志并从中寻找潜在顾客的线索。

文学方面的演讲稿题目篇三

世界上最珍贵的莫过于生命，而生命对每个人却只有一次。何况人生在世肩负着太多太多的责任。因此，重视健康是珍爱生命的前提。

同学们都理解“平安是福”、“平安是金”等话语所包含的对生命的思考；我断定，同学们都曾用“平安、健康、幸福、顺利”等吉祥词语对父母、亲戚、同学、朋友表达过良好的祝愿。是的，安全重于泰山，它历来都是个人、家庭、集体、社会最基本的生命线，更是维系个人享受生活和集体保持稳定的最重要的保障线。

校园安全涉及到青少年生活和学习方面的安全隐患有20多种：食物中毒、体育运动损伤、网络交友安全、交通事故、火灾火险、溺水、艾滋病等。在全国各类安全事故中，学校安全事故所占的比重很大。据了解，我国每年约有1.6万名学生非正常死亡：学生因安全事故、食物中毒、溺水、自杀等死亡的，平均每天有40多人，就是说几乎每天有一个班的学生在“消失”。

当前，学生中相继出现了不少因思想、心理、行为上的偏差而引发的伤亡事件，暴露出了当前学生在思想上、心理上和行为上具有普遍性的安全隐患。一个个触目惊心、血泪交织的悲剧不能不叫人扼腕叹息、心有余悸，也更对我们敲响了安全的警钟。

“生命”，一个多么鲜活的词语；“安全”，一个多么古老的话题；“幸福”一个多么美妙的境界。同学们：一人安全，全家幸福；生命至上，安全为天；安全第一，预防为主。生命只有在安全中才能永葆活力，幸福只有在安全中才能永具魅力。安全构筑了我们美好的家园，成为连接亲朋好友的纽带。在安全的问题上，来不得半点麻痹和侥幸，在安全的问题上，我们必须防范在先、警惕在前，必须要警于思，合于规、慎于行；必须要树立高度的安全意识，人人讲安全，时时讲安全，事事讲安全；必须要筑起思想、行为和生命的‘安全长城。

文学方面的演讲稿题目篇四

各位老师，同学们，大家早上好。我们是来自高二(2)班的钱程、徐子文，今天我们国旗下讲话的题目是——做一个懂得感恩的人。

钱程：“感恩”是个舶来词，“感恩”二字，牛津字典给的定义是：“乐于把得到好处的感激呈现出来且回馈他人”。“感恩”是因为我们生活在这个世界上，一切的一切，生育我们的父母，教导我们的老师，甚至是我们挚爱的母校

的一草一木，它们都在帮助、指引我们成长，都对我们有恩！

其实，感恩是一种处世哲学，是生活中的大智慧。人生在世，不可能一帆风顺，种种失败、无奈都需要我们勇敢地面对、旷达地处理。这时，是一味埋怨生活，消沉、萎靡不振？还是对生活满怀感恩，跌倒了再爬起来？英国作家萨克雷说：“生活就是一面镜子，你笑，它也笑；你哭，它也哭。”你感恩生活，生活将赐予你灿烂的阳光；你不感恩，只知一味地怨天尤人，最终可能一无所有！

徐子文：是的，记得上学期新东方的张戈老师曾勉励我们做一个有益于社会，有益于他人的人，这也就我们学校所倡导的“最好的自己”，那么什么是最好的自己呢？首先，就应该常怀感恩之心。让我们来看看美国的罗斯福总统是怎么做的吧：据说有一次罗斯福的家里失盗，被偷去了许多东西，一位朋友闻讯后，忙写信安慰他。罗斯福在回信中写道：“亲爱的朋友，谢谢你来信安慰我，我现在很好，感谢上帝：因为第一，贼偷去的是我的东西，而没有伤害我的生命；第二，贼只偷去我部分东西，而不是全部；第三，最值得庆幸的是，做贼的是他，而不是我。”对任何一个人来说，失盗绝对是不幸的事，而罗斯福却找出了感恩的三条理由。

自古以来的伟人无不有着一颗感恩的心，感恩不需要惊天动地，需要的使我们源自内心的尊重和敬畏，有时只需要一句问候，一声呼唤，一丝感慨。同学们，让我们从感恩我们的父母、感恩我们的老师，感恩每一个帮助、关心我们成长的人做起，我们共同努力！

接下来，有请许可同学为大家带来诗朗诵：《感恩的心》

从茫茫渺渺的远古洪荒，到熙熙攘攘的今日世界，

我们只是这个时间巨河中微不足道的一滴。

从百万年前人类的始祖，到今天全球的几十亿人，
我们，只是生生不息的生命中微小的一个。

面对浩渺的时间巨流，

我们难免感到弱小，但我们依然需要感恩。

亲爱的朋友们，

在看着太阳又一次从地平线上升起时，

让我们感恩于这个世界的和平吧！

在看着父母相依偎于门口等你回家时，

让我们感恩于他们的坚韧与包容吧！

如果朋友这一刻心里还记着你的名字，

就让我们感恩于他们的信任与爱护吧！

如果师长这一刻还在灯下读着你的文字，

就让我们感恩于他们的执着与无私吧！

如果你明天还睁开清澈的双眼，

那就感恩于天空的湛蓝和世界的宁静吧！

如果你今天还在球场上奔跑，

那就感恩于大地的宽广和青春的生命力吧！

如果此刻你手上所拥有的幸福，

都来自于他人，请感恩于他人的慷慨吧！

用你的笑与泪，还有眼里的真诚，

如果还有一些幸福是你自己的创造，

那就感恩于自己的专注与平和吧！

用祝福与微笑，还有一颗美丽的心灵。

文学方面的演讲稿题目篇五

假如沟通是一扇门，那么语言就是这扇门的钥匙。

如果沟通的门通向的另一方是漆黑的深夜，那么语言的钥匙便引领着你走向皓月当空，繁星满天；如果沟通的门通向的另一方是一望无际的沙漠，那么语言的钥匙便引领着你走向鸟语花香的绿洲；如果沟通的门通向的另一方是浩瀚无边的大海，那么语言的钥匙便引领着你走向如宗悫般“乘长风破万里浪”。语言在沟通中是多么地重要！它是一把闪光的钥匙，使沟通直接到达人的心坎上。

恰如其分的语言表达，利于亲情的沟通。诚然，父母们都“望子成龙，望女成凤”。然而，当子女跌倒时，是痛斥“没用的东西，怎么搞的”，还是送以一句“这次是有点失策，下回努力”，即会收到截然相反的效果。当子女摘吃了早恋的禁果时，父母们是郑重声明：“那不行，绝对不行”，还是先说一句“你的心情爸妈能理解”再述之以理，效果更不用提起。尽管沟通的心都如月光般皎洁，但语言的表达却让沟通的效果不一样。可见，亲情的沟通，要用好语言的钥匙。

恰如其分的语言表达，利于友情的沟通。高适的“莫愁前路

“无知己，天下谁人不识君”与王勃的“海内存知己，天涯若比邻”，都用优美的语言送走了友人，达到了友情的沟通。李白《蜀道难》一文中劝说友人归来的语言精辟，达到了友情的沟通。从李白的“上有六龙回日之高标，下有冲波逆折之回川”可知“蜀道之难，难于上青天”，友人便从言语中感受到友人的关怀，沟通也便到了心坎。沟通并不像白居易说的“此时无声胜有声”，它需要语言为它传达彼此的关切。友情的沟通，需要语言的钥匙。

恰如其分的表达，利于爱情的沟通。文学著作中简·爱与男主人公罗伯特早期的认识，便因为罗伯特孤傲的语言表达而困难重重。幸好，简·爱直接而爱憎分明的语言打破了两人间的障碍，两颗相爱的心才得以沟通。刘兰芝被遣回家时对焦仲卿所说的“君当作磐石，妾当作蒲苇”，焦仲卿“誓天不相负”的回答当中，爱情得到了沟通。爱情有时不能像柳永说的“执手相看泪眼，竟无语凝噎”，而需要沟通。爱情的沟通，需要语言的钥匙。

再看，触龙说赵太后、魏征谏太宗，无不以恰如其分的语言表达见称。君臣间的沟通，同样需要语言的钥匙。

一言以蔽之，请好好运用语言的钥匙，让沟通直接到达心坎上。