

# 最新感人的纪检监察演讲稿(实用6篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 感人的纪检监察演讲稿篇一

我是一名平凡的教师，没有什么轰轰烈烈的壮举，更没有值得称颂的大作为，平淡的教学生涯里，点缀其中的，也只是些平凡的小插曲，小事件。

思品课的教学最为忌讳的就是沦入空洞的说教，所以，每次，我都会根据课标的教学目的多多的准备一些历史典故、寓言故事、新闻事件等素材来点缀课堂。以此提高学生们的兴趣，注意力。有时，为了能充分的掌握课堂，我还会在心里预想多种方案，好更为准确的把握学生在课堂中的实际走向。

望向这个学生，他那双充满疑惑的眼神正闪闪发亮的看着我。扫视全场，学生们的眼神更为灵活了。甚至有的学生开始了小声的争辩。到底是哪个警察的做法对呢？学生们的求知欲达到了高潮。

“老师，我”“我，我！”争先恐后的声音，高高举起的手臂，课堂气氛异常的热烈。我边鼓励着学生小组讨论说出更多更广的想法，边在心里调整着思路。

那天，我没有完成既定的教学目标，一课时变为了两课时。但是，我尊重了每一个学生的声音，兼顾了每一个学生的发展，保护了他们的学科兴趣，求知欲，把课堂真正的还给了学生。

生活也许就是这样，当我们不再刻意给自己框一个架子时，才会更接近真实，接近本质。同时结果往往也是让自己有更多的惊喜。因为我发现在我的课堂上，学生们的兴趣更为浓厚了，思维更为活跃了。每次走进教室，学生的眼中总会闪烁出期待和喜悦。这是属于我的平凡小故事，没有轰轰烈烈，没有可歌可泣。但对于我来说，印象深刻，意味深长。

## 感人的纪检监察演讲稿篇二

大家好！

今天我演讲的题目是《以诚实守信为荣》。从我上幼儿园到现在，所有的老师都教导我要做一个诚实守信的人。如果我不能做到这点，就不会品尝到生活的乐趣！大家都听说过《放羊的孩子》的故事吧。故事讲述的是一个孩子在山坡上放羊，感到很无聊，就对着山下大叫：“狼来了，狼来了，快来人哪！快来人哪！”山下的村民闻讯赶来，却没有看见狼，羊正在好好的吃草。孩子不禁大笑起来，人们才知道上了当，告诉孩子撒谎是不对的。第二天，孩子忘记了村民的话，又一次欺骗了大家。第三天，狼真的来了，而村民们谁也不愿意相信他了。结果，狼把羊全部都吃光了。试想，如果放羊的孩子没有前两次的欺骗大家，他的羊会被狼全部吃光吗？对一个人来说，诚实守信是一种道德品质和道德信念，是我们每一个人人格的体现。所以，我呼唤“诚实守信”！做“诚实守信”的人，以“诚实守信”为荣！谢谢大家！它是一只普通的苍蝇，在垃圾堆里化蛹成蝇。垃圾堆是城市代谢废料的集合体，然而对于苍蝇来说，这里却是天堂。这里有着丰富的食物，它们每天不费吹灰之力便可填饱肚子，剩余的时间便是彼此追来逐去，嬉戏玩耍。

那是一个再普通不过的日子，一辆垃圾车像往常一样，将满满一车垃圾倒在地上。苍蝇们争先恐后地围拢过去，想从中发现更新鲜的美味。它夹杂在大伙中间，然而在落到垃圾堆上的刹那，某样东西突然令它眼睛一亮。

那是一幅旧画，画上，一只蜜蜂在花丛中飞来飞去。那美丽的肤色、纤细的腰肢和轻盈的舞姿，都让这只苍蝇羡慕不已。还有蜜蜂的工作环境，总是那么花香四溢，馥郁芬芳。它再瞅瞅自己，生活的这片天地总是乱糟糟、臭烘烘的。更让它恼火的是，几乎所有的生灵都对蜜蜂大加赞赏，而对苍蝇却鄙夷不屑甚至怒骂唾弃。

这只苍蝇不服，它觉得命运太不公平了。于是，它找到造物主，要求他把自己变成一只蜜蜂。造物主见这只苍蝇如此勇敢，对它的行为大加赞赏，然后真的把它变成了一只蜜蜂。看着自己一夜之间变成另外一个样子，它大喜过望，哼着歌儿，轻快地飞进了花丛。“大家好！”它快乐地和其他的蜜蜂打着招呼。

“你好，欢迎你加入我们的队伍。”蜜蜂友善地冲它摆了摆触须，却并没有停下飞舞的脚步。此时它才发现，原来这些蜜蜂在花丛中飞舞并不是玩耍，而是在采集花粉。

接下来的日子，它像一只真正的蜜蜂那样，每天早出晚归，采集一囊花粉，送回蜂房，放下，然后再飞出来，马不停蹄地飞向另一朵花。工作单调乏味不说，每天累个半死，却只能得到一点点食物。

一天两天，它还觉得新鲜，可到了第三天，它就受不了了。趁大家都在忙碌地工作，它悄悄地溜开，飞回到了垃圾堆里。

它以为一切还可以重新再来，不料，落在垃圾堆上它才发现，那里早已不再适合它：那些曾经在它是只苍蝇时的遍地食物，根本无法与它身上这套蜜蜂的消化系统相兼容。最终，它饿死在了垃圾堆上。

当它的灵魂重新来到造物主身边时，造物主问它：下一世，想做蜜蜂还是苍蝇。“苍蝇！”它毫不犹豫地回答。

## 感人的纪检监察演讲稿篇三

雷锋活在我们心中，雷锋精神也活在我们心中。下面的事情就足以证明。

这位妈妈做的事使我气愤极了。我攥紧了拳头，很想打过去，可我忍了。

像最美妈妈、最美司机、最美战士·····都是雷锋。雷锋出差一千里，好事做了一火车。大家一定知道，这是的致辞。我们不用像雷锋一样，好事做得那么多。雷锋是一个人做好事，只要我们中国人一天每人做一件好事，那么，每天就会产生13亿件好事。

我们要谴责些不做好事的人了。

今天，我去濮上园玩了，31路车塞得满满的，我终于挤上来了。我旁边有一位年轻人，他倒心安理得地坐到那里。翘着二郎腿，眼睛往车外看。我心里有着无法压制的愤怒。

现在的人，都把传统的美德渐渐淡忘了·····

## 感人的纪检监察演讲稿篇四

大家好！

我是初等教育系高起班的xxx□学生会纪检部部长竞选演讲稿。我要竞选的职位是学生会的纪检部部长。

学生会在我心中是个神圣的名词，她连接学校与学生，是一个学生自己管理自己的组织。

学生会纪检部对于整个学校集体来说，有着非常重要的意义。

遵纪守法，可以反映出一个人的品质、道德情操。我相信我们学校的全体同学必然是立志成才的，有所追求和抱负的。只要脚踏实地，严于律己，坚持不懈，我们就一定能排除艰难险阻，最终达到自己的目标。

我不能够说我是能力最强的，但是我可以保证我会全力以赴我有充足的自信，我有信心把工作做好。

如果我竞选成功：我要进一步完善自己，提高自己各方面的素质。以诚待人，以心换心，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事情。这样同学们才能支持我的工作。我将会和纪检部其他同学们一道，对老师分配的各项工 作积极认真负责，并以同学利益无小事为宗旨。妥善的去处理和解决每一个问题。虽然困难重重，但我会始终保持自己的优良作风，以不变应万变。

敬爱的领导、老师，最后我只想 说一句话：给我一次机会我将还您十分满意。

我知道，再多灿烂的话语也只不过是一瞬间的智慧与激情，朴实的行动才是开在成功之路上的鲜花。我想，如果我当选的话，一定会言必行，行必果。

不论竞选成败如何，我都会以自己的人生格言激励自己，看成败，人生豪迈，只不过是从头再来。

谢谢大家，我的演讲完毕！

## **感人的纪检监察演讲稿篇五**

大家好！我今天演讲的题目是——沿着先辈的足迹。

先烈们，是你们在中华民族生死存亡的时候建起了万里长城，与日本帝国主义侵略者血杀拼搏。你们英勇倒下了，而成千

上万的中国人民却站起来了，他们高声唱着《义勇军进行曲》，那声音传到大江南北、传到长城内外；先烈们，是你们把中国人民从生死边缘拯救回来，你们不怕牺牲，勇往直前，用血肉建设了新中国，让老百姓们当家做主了。

亲爱的老师，同学们，还记得邱少云吗？敌人的一枚枚燃烧弹扔下，正巧有一枚落在了他身边，要知道，当时他只要打几个滚，就可以免遭死亡的危险。但，为了整个潜伏部队，为了整个作战计划，他顽强地忍下来了。他绝不是钢铁铸造的，而是一个人，一个有血有肉的人！如果换成当今世界的每一位，能做到吗？但是，他却做到了，这是一种什么精神？这是一种坚韧不屈的爱国主义精神！

刘胡兰，一个听起来多么娇弱的名字，那颗爱国的心却远远重于泰山。她在已成为敌区的家乡往来奔走，秘密发动群众，配合武工队打击敌人。虽然她只有15岁，但站在敌人面前却镇定自若，坚定的目光吓得敌人心惊胆颤。死亡的狰狞并没有使她畏缩半步，争取革命的胜利才是她不灭的信念。然而，凶狠的敌人毫不留情地夺走了她年轻的生命，她为中国历史写下了“生的伟大，死的光荣”的辉煌一页。

是呀！在那段艰苦的岁月里，涌现出许许多多胆识过人的革命英雄，他们为了国家的未来，为了人民的幸福，宁可抛头颅、洒热血。这种无私奉献、英勇的行为，难道不值得我们世代传颂、永远学习吗？我们的革命志士是多么爱我们的国家！

同学们，我们是时代的幸运儿，生活在一个和平、美好的环境里。幸福生活来之不易，只有懂得珍惜，懂得我们所肩负的历史责任和历史使命，才会更加努力地去创造未来，创造美好的生活。战争的年代造就了烈士们的坚强与勇敢，和平环境同样会把我们培养成材，我们要有信心，因为我们有榜样！

我们是祖国的未来，民族的希望，我们是国家的接班人，让我们沿着先辈的足迹，继承先烈遗志，发扬前辈爱国精神，为祖国的日益强大、繁荣富强而发愤图强、珍惜时间、努力学习、积极锻炼，共创祖国美好明天！

## 感人的纪检监察演讲稿篇六

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。