

2023年现代故事演讲稿 讲故事演讲稿(精选8篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

现代故事演讲稿篇一

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一缕阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一颗粮食，你是否哺育了有用的生命？如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远坚守你的生活岗位。这段精彩的语言，你或许会以为这是哪个名人的名言，但，这不是，这只是《雷锋日记》中的一小段，也是他一生的写照。

雷锋，一个22岁年轻的生命，虽说短暂，却强有力地告诉我们：人应该怎样生活？他对工作的热情，对战友的友情，对人民的感情，给我们人生的早晨，添过了一抹温暖的颜色。

细数起来，从20xx年3月5日至今，向雷锋同志学习的热潮已历经49个年头，在这近半个世纪的学习活动中，社会上不断涌现出像雷锋叔叔一样毫不利己专门利人、全心全意为人民服务的好典型好榜样，他们就是生活在我们身边的叔叔、阿姨、兄弟姐妹。

此时此刻的我们，更是责无旁贷，因为学雷锋的火炬在我们手中传承，雷锋身体有病仍坚持参加义务劳动；他冒着大雨步行两个多小时送大嫂回家；把积攒下来的钱一次又一次捐献给灾区人民。这些事儿都是一些平凡事，却在平凡之中见伟大，细微之处见精神。我们要用自己的实际行动，争当一个有责任感、有爱心、有追求的好少年。

雷锋，这座丰碑，已经钻刻在我们的心底。

让我们永远记着雷锋，让我们一起做一个时代的雷锋！

现代故事演讲稿篇二

春秋时代鲁国有一个著名的能工巧匠名叫公输班，因为他做活的技术巧夺天工，所以人们尊称他为鲁班。

有一次，鲁班用木块和竹片精心设计制成了一只鹊鸟。只要一开动机关，这只木头鸟儿竟象活的一样，拍拍翅膀就飞上天空。飞啊，飞啊，它在天上整整翱翔了三天都没有落下来。

满城的军民百姓从来没有见过如此逼真的木鹊，无不仰头喝彩，鲁班也满心欢喜，自以为世上没有再比这做得更巧的东西了。

过了两天，他的好朋友，也是当时很有名的思想家墨子来看望他，鲁班很热情地招待了这个许久不见的好朋友。

“什么？”鲁班很生气，“这还不算巧！”

“是啊！这只鹊鸟还不如马车轴上的木销子。”

“这个……”鲁班答不上来了。

感悟：墨子以功利眼光看问题，人类需要讲实际的人，也需要幻想家、理想主义者。

现代故事演讲稿篇三

黔驴是一头有才华的驴。他饱读诗书，热爱生活，追求浪漫。在未出茅庐之时就三分天下，博古晓今。当他准备实现自己伟大的抱负的时候。生命中却出现一头美驴。

那天早上，美驴美丽的身影从黔驴的窗前走过，黔驴在那一刹那发现自己恋爱了。

他想，纵使天下都是自己的，和爱情相比又能算得了什么？

美驴的理想是到远方一个美丽的城市生活。她说，你有经天伟地的才华，我们到远方去开创未来吧！

于是，黔驴和自己心爱的美驴到了那个城市。他辛苦劳作，不停地拉磨，可是没有人理会他的才华，只把他当做一头驴。在这个社会里，一头驴是不应该有思想的。

在抛弃整个世界后，美驴是黔驴唯一的爱啊！他使用三十六计孙子兵法麻衣神相另外一日三省吾身，用尽办法渴望美驴回到他的身边，可是，没有任何用处。

他最后终于知道，如果一厢情愿地相信爱情可以代替一切，那总有一天会黔驴技穷。

现代故事演讲稿篇四

一条大河，由于连日暴雨河水猛涨已形成泛滥。在这条大河旁边，劳累了一天的老摆渡工正疲惫不堪地躺在他的屋子里睡觉。午夜时分他被一阵大声说话声吵醒。他听出，有旅客想坐渡船过河。老摆渡工跨出门外，看见有两大团磷火正在岸边的小船上空悠悠荡荡地盘旋。他们说，他们事情紧急，想马上赶到对岸。老渡工没有迟疑，立即撑船离岸，以惯常娴熟的动作驾船送他们过河。这时两团磷火发出一阵滋滋声，他们开始用一种完全陌生的语言敏捷地互相交谈，时不时还发出一阵阵响亮的笑声，而且他们一会儿跳到船帮上，一会儿跳到船的坐板上，一会儿又跳到船底板上，他们不停地蹦蹦跳跳，一刻也不肯安静下来。

船在摇晃了！老人喊道，如果你们这么不安分船会翻的，赶

快坐下，你们这些鬼火！

对于老人的苛求他们发出一阵大笑，他们嘲笑着老人，同时来回折腾得比刚才还要厉害。老渡工只好忍着性子任他们胡闹。不一会儿，船到达了彼岸。

这是您的辛苦钱！两位旅客喊道，说着，许多闪闪发光的金币落进湿漉漉的小船里。

哎呀，天哪！你们想干什么！老人惊叫道，你们会使我遭受到巨大的不幸！这条河讨厌这类金属的东西，倘若金币掉进河里，就会掀起可怕的巨浪，我和我的船都会被波涛吞没。谁知道到那时你们该会怎么样呢，赶快把你们的钱都重新收回去吧！

凡是我们的抖擞出来的东西就一个也不能再收回来。他们回答说。

那么你们还是想麻烦我了，老人说着弯下腰去把金币捡进他的帽子里，我必须一个不落地把它们搜集到一起，然后带到陆地上藏起来。

磷火跳出小船。老人大声喊道：

我的工钱在哪儿？

谁不收金币就是喜欢白干活！磷火喊道。

你们要知道，我只能够收取长在地里的果实作酬劳。

地里的果实？我们鄙视这些东西，也从来没有享用过。

既然如此我不能放你们走，直到你们答应给我三个甘蓝头，三个洋蓍和三个大洋葱头。

老头儿！听着，老头儿！我们把最重要的东西忘记了！

老船工已经离得太远了，没有听见他们的喊声。回到这边河岸，老渡工顺着河流往下走，找到一处永远不会被水淹没的山地，想把那些危险的金币埋掉。这时他发现在两座山岩中间有一道深渊，于是他把金币全部倒进深渊里，然后划船回到自己的小屋。

在这个深渊里有一条美丽的青蛇，金币掉落下来时发出的响声把她从睡梦中惊醒。她几乎还没看清楚这闪闪发光的是什么东西，便立即贪婪地不加选择地一个一个地吞了下去。吃完后还四处搜寻，把散落在矮树丛里和岩石缝中的金币都仔细找了出来。

她刚一吞完金币，马上极为舒服地感到，金币在她的内脏里熔化了，并流散到全身。她欣喜若狂地发现，她变得全身透明，并且闪闪发光。早先人们曾经向她许诺过，有可能发生这种现象，但是她不知道，这光能维持多久，能不能长久保持下去。她想确保自己将来永远是这个样子。这种好奇心和愿望促使她从深渊中爬出来，她要去调查，谁有可能往这里撒下美丽的金币。她一个人也没有找到。她一边在草丛和灌木林中爬行寻觅，一边欣赏着透过自己翠绿的身体发射出来的美丽的光，心里更加高兴。这时所有的树叶都被照得仿佛是绿宝石，所有的花朵都更加鲜艳娇嫩。她爬遍孤寂的荒野，还是什么也没找到。她的愿望变得越来越强烈，这时她来到了一块光秃秃的平地上，看到远处有一种与她相似的光。

我到底还是找到像我这样的光了！她叫道，并匆匆朝那个地方爬去。她不畏艰难，爬过沼泽和芦苇地。虽然她喜欢生活在干燥的山谷草地和高处的岩石缝里，享用着气味芬芳的野草，以晶莹的露珠和清甜的泉水止渴，但是为了得到可爱的金币，为了自己身上永远能发出奇妙的光，付出什么代价也在所不惜。

青蛇疲惫不堪地终于到达两位磷火先生经常玩耍的芦苇沼泽地。她迅速爬过去，问候他们，她十分高兴找到了这么可爱的与她同族的先生。磷火轻轻地向着她飞过来，跃过她，并以他们独特的方式大笑着。

大婶，他们说，即便您的身体是一条水平的直线，这并没有任何意义。的确，从发光的方面来看咱们现在是同族，但是您只管看看吧，我们两位先生变成垂直的直线，身材同样苗条漂亮。他们说着舍弃了自己身体的宽度，尽力把身拉得长长的瘦瘦的。

您别生我们的气，亲爱的亲戚，您看，哪个家族可以以此来炫耀呢？自有磷火以来，我们没有哪个坐立不行，平躺也不行的。磷火接着说。

在这种亲戚面前青蛇感到十分扫兴，因为她总想把自己的头高高地昂起，想抬多高就抬多高，而现在她却只能把头弯向地面，好赶快离开这个地方。刚才在昏暗的小树林里，她对自己美丽的光泽满心欢喜，而现在在两个晚辈面前，她的光似乎每时每刻都在减退。是的，她很害怕这光最终会完全熄灭。

在窘迫之中青蛇急忙问两位先生，能否告诉她，前不久落在山谷中的闪闪发光的金币是从什么地方来的。她猜想那是下了一场金币雨，是从天上掉下来的。磷火听了这话一边哈哈大笑一边摇晃着身子，顿时，大量的金币掉落在他们周围。青蛇迅速地追逐着金币，把它们一个个地吞掉。

祝您吃得满意，亲爱的大婶！两位先生殷勤有礼貌地说，我们还能提供更多的金币款待您。

他们又灵巧地摇了几回，那青蛇的速度跟不上了，忙得她团团转，好不容易才把这些昂贵的食物吞食完毕。显而易见，她的光在一步步增强，而且确实发出了最璀璨的光。此时磷

光已变得又瘦又小，然而愉快的心情丝毫未减。

现代故事演讲稿篇五

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。

现代故事演讲稿篇六

大家好，我是xx三中的实习教师徐xx,开设的课程为——《现代诗欣赏》。我觉得，如果将课程名称就设为这个，同学们不会太感兴趣，但如果换个名称，大家可能会想象出我的课是怎样的一种形式。那么换个什么名字呢？不如叫做《语文好声音》吧！

既然是好声音，就一定有它好的地方，让我们一起来看看吧。

首先，老师展示一首我上初中时最喜欢的诗歌——《一棵开花的树》（席慕蓉）。这首诗非常的唯美，我们可以通过朗诵来将其演绎出来。著名主持人汪涵曾经在节目中朗诵过，我们一同来听一听。

欣赏完了这首诗，我们再来看北岛的《一切》。大家说这首诗有什么特点呀？没错，这首诗每句话的开头都是“一切”。那么这样一首朦胧、抽象的诗我们该如何学习呢？亦或是用何种方式将其表现出来呢？不要着急，北大的一位才女程璧已

帮我们解决了这个难题，她出了一部专辑《诗遇上歌》，在此专辑中，她将很多现代诗改编成了歌曲，用动听的音乐将其演绎，我们不妨来看一下她在《天天向上》中的演出，听听这位才女是如何演唱这首《一切》的。

我们已经知道，在老师的课堂中，现代诗可以朗诵、可以唱，那么还有什么形式可以尝试呢？看下面一首诗《我爱xxx□□》这首诗很长，老师只截取了一部分。同学们不难发现，这首诗跟上一首一样，开头两个字都是“我爱”。那么，这样的诗我们又如何学习、如何表现它呢？看一个视频，是郭涛年轻时参演的一个话剧。

看完了话剧，我们明白了诗还可以用话剧的形式来表现。那么在我的课堂上，现代诗可以朗诵、可以唱、可以演，可以和很多很多流行元素结合，同学们是不是能想象我的《语文好声音》是怎样的一节课了呢！

以上为新诗的学习，那么除了学习现代诗，老师更鼓励同学们创造小诗，网上非常流行的三行诗就是不错的例子，如：岁月失效，时光停滞，为留夏。除了三行诗，我们还可以再写写百字令。试想，当教师节、母亲节时，你不仅仅再是买一些装饰品而是可以将这些诗附在自己做的卡片上时，收到的人会是怎样的一种心情！简单的动笔，将日常生活中的记忆存留下来，多年之后回望，会成为多么美好的时光。

我的课程介绍就是这么多了，欢迎各位才子、才女或有意成为才子、才女的'同学加入进来，老师会将你们平日上课的活动录制成小视频送给大家，也希望同学们能够享受现代诗的课堂，谢谢大家！

现代故事演讲稿篇七

大家好！我是群立小学五年级二班的王全淦。今天，我很荣幸能站在这里为大家讲一个故事。故事的题目是“鲜血铸就

的幸福”。

站在余姚这充满温暖的幸福土地上，望着这曾经洒满革命英雄热血的土地，我，想起了他们，令我永远铭记于心的革命英雄们！其中让我印象最深刻的要数刘志丹同志和黄明同志，因此，我想把他们作为我这次演讲的主人公。

刘志丹同志，1903年冬出生于陕西保安县，在青少年时期目睹了民不聊生的凄惨景像。于是，他想改变社会，复兴中华。通过努力，他考进了黄埔军校。1926年毕业了，然后随军出征，他多次带领革命战士与敌人发起斗争，屡战屡胜，并联合老百姓们打土豪，分土地。

之后，他带领着部队又在三交镇与敌人展开斗争，与敌军从清晨对战到下午，由于敌众我寡，他在亲自上战场指挥战斗时，他不幸被敌人的子弹射中了左胸，伤到了心脏，在牺牲前他含着最后一口气，大声朝战友们说：“兄弟们，一定要把三交镇给拿下来…”话落，刘志丹同志倒下了。

直到生命最后一刻，刘志丹同志放心不下的仍是“三交镇”，他这种伟大的奉献精神，不禁让我热泪盈眶，视线模糊中，又让我不得不起与他一样，同样令人钦佩的伟大英雄，那就是革命战士黄明同志，下面，就让我们一起走进黄明同志的故事吧！

黄明原名金达，家住余姚市南面15公里处的一个金岙村。由于，在一次掩护地下党组织撤退中，不幸被捕，被关在了梁弄监狱，小小的牢房竟关了50多个人，房内破棉被散发着浓重的霉气，粪便桶发出阵阵恶臭，大伙连睡觉都要轮流，黄明既要在恶劣环境下生活，又要对付敌人，还联合难友们制订了一个秘密越狱计划。

一次，四明山党组织指导梁弄地下党与黄明配合行动，黄明组织难友们用筷子把浸湿的报纸塞进墙缝以减少干灰浆的粘

性，把石块挖出来，白天用棉被堵住洞口伪装现场，晚上在部分难友的掩护下继续干，一切准备妥当之后，不料敌人突然查牢，洞口暴露，黄明毅然挤在了难友们的前面，并承认是他主使的，敌人气的当场将黄明吊在了房梁上，对他一阵严刑拷打后发现黄明仍未说出一句话，于是，敌人决定利用黄明来一个“猎鹰”行动，将地下党们一网打尽。

敌人唯恐会有批漏，在一个小小的梁弄，竟调集了一个特务营，一个武警中队，县自卫大队，还有绥靖指挥部的警卫班等兵力。

行刑那天，黄明默默地注视着周围的百姓们，当在一个偏僻角落发现一个熟悉的战友时，他竟不顾一切大声喊着：“有埋伏，不用管我，快走……”地下党们听到了，迅速撤离，在敌人们眼皮底下溜了，敌人气的当场开枪打死了他，革命英雄——黄明同志！

一个刘志丹倒下了，一个黄明倒下了，可千千万万个像刘志丹、黄明这样的英雄前仆后继的冲上来，是他们用鲜血铸就了我们今天的幸福，为了我们奉献出了一切。

我的演讲完毕，谢谢大家！

现代故事演讲稿篇八

读了《狼牙山五壮士》这篇课文，我被五壮士的壮举震撼了。

课文讲述了1941年秋，日寇集中兵力，向晋察冀根据地大举进犯。七连六班接受了掩护群众和连队转移的任务。敌人被五位壮士引上了狼牙山。为了不让敌人发现群众和连队主力，五位壮士把他们引上绝路，英勇歼敌。最后跳下悬崖。

五位壮士有着热爱人民、热爱祖国、英勇无畏、仇恨敌人和勇于牺牲的革命精神。他们是中国人心目中真正的英雄！

在中国的历史长河中，还有许多这样的人。如：抗日女英雄——赵一曼。有一次，赵一曼去传送抗联机密。在路上不巧被敌人抓住。敌人把她抓回军队，他们问：“你要去传送什么消息？”赵一曼大义凛然，把嘴闭得紧紧的。敌人见她不说，就用最狠毒的手法折磨她，但她依然没有透露一点儿情报。敌人急了，又对她用刑。赵一曼的身子开始发抖，汗珠一颗一颗从额头上冒出来。靠着顽强的意志和对祖国的热爱，最终一个字也没说出来。

此外还有钢铁战士杨靖宇、宁死不屈的赵尚志、民族英雄吉鸿昌……他们总是把安全留给别人，危险留给自己。他们是那么英勇无畏，他们的革命精神是多么令我敬佩！他们就是我们心中永恒的丰碑！