

2023年介绍吉林的广播稿(模板5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

介绍吉林的广播稿篇一

每一首歌都像一只纸船，承载着一个动人心弦的故事。不同的音乐，不同的风格，演绎着不一样的感受，带你飞越音乐地带，去解读每一首歌曲背后的故事和意义。音乐像小河里的潺潺流水，有着清晨露珠的清澈，有着夜色般的朦胧，听着它就会让你进入心境如梦的境界。

亲爱的听众朋友们：

大家好！现在是(时间)，这里是西藏音乐广播电台我是主持人xx□从现在起，我会给你更多的精彩。现在就让我们把心停留在这里，把你的耳朵交给我吧，跟随我的脚步一起开始今天的音乐之旅吧。

专辑中得以充分展现；于此同时，还斩获了无数音乐大奖，卓越的音乐创作才华以及具有亲和力、感染力、穿透力的磁性嗓音使他成为当今藏族歌坛最耀眼的男歌手之一。擅长键盘与吉他。只要有机会坐在键盘前，不需几分钟，一首美妙旋律，应指而生。下面让根呷的《曼陀铃》一起带入魔法的世界吧！

我不能给你什么能抓得到的奇迹，却能映化出一个最真实的自己。合着音乐的节拍，追随着希望的脚步，我们一起沐浴在有着温暖和爱的音乐天空，一起感悟生活的美好，一起聆听晨起与夕下里的花开花落，用音乐接触着陌生与未曾相识

的朋友，我在用我的真诚与用心为自己和大家搭建着一个彩虹色的音乐国度，你能感觉到吗？你能体会我心灵跳动的节拍吗？这里是西藏音乐广播电台，一个为你放送好音乐的伙伴，我是某某，一个你永远都不用想起，只要记得的朋友，用音乐和你一起聆听这世界。

ok我们今天的节目就到这里吧，最后送上一首我最亲爱的朋友们，我们下次再见吧bye有关音乐广播到此告一段落，以下是我对这门学科感想：

我是一名藏族的女生，我很喜欢音乐但是种种原因我不能报这门专业但是在大学能拥有这一学期的音乐课我感到非常的满足。尽管老师没让我们写感想但我忍不住写下去了，音乐艺术管理——这是一门选修课，我当初选这门课的目的是让自己放松。

不管我们一共上多少节课但每节课我都过得很轻松很愉快这样就够了，有时候因为没接到通知所以傻傻的在教室门口等，等了半天没人来我就在这儿开始胡思乱想。是不是又改时间了？还是我记错时间了……直到上课铃响了真的没人来了我才想可能今天不上课了。还记得吗？老师给我们看您去西藏和尼泊尔旅游时的照片，当时看到西藏的每一个角落我都很兴奋尽管这时我刚从西藏过来。看到西藏的天西藏的水还有我们神圣的布达拉宫我都会很兴奋。千言万语一句话，我不后悔选这门课，谢谢老师！还有，因为以前没有写有关的经验所以写的可能不好请老师见谅！

介绍吉林的广播稿篇二

每个校园都有广播站，接下来小编为大家带来广播稿的格式，希望对你有帮助。

广播稿格式：

一、主题。广播节目首先要把主题介绍给听众。让听众明白我们做这个节目的用意是至关重要的，而这一点也是高考作文命题中对话题的要求。

二、分节。不能滔滔不绝长篇大论，须分成几部分，逐步把主题介绍给听众。而这一点也与作文写作直接相关。

三、音乐。一个没有音乐的广播节目是不能引起听众注意的。广播稿一般要注明所配音乐。这一点是广播稿的一般形式。

四、语言要动听、口语化。广播稿的格式和一般报刊用稿的格式没有什么区别。但要注意收听效果，语言要通俗口语化（书面语改为口头语，文言改为白话），避免因音同字不同造成误解，也不要因念不出标点而产生误解，如“希望小学每个学生都有本《家长捐资助学调查》，”读起来容易使人产生不同的理解。

广播稿的要求：朗朗上口，声声入耳。

广播稿是指供广播电台、广播站播发的稿子。叶圣陶先生曾说：“希望写广播新闻稿的，写完后好好念一遍”，“自己先来检验一下，写下来的那些语言上不上口，顺不顺耳”。可见，能否上口入耳是广播稿写作的要法。所谓“上口”，就是念起来顺口，流畅自然；所谓“入耳”，就是听起来顺耳，一听就懂。因此，广播稿语言要口语化；句子要简短；主题要单一集中，重点突出，注意上下文连贯衔接。广播稿的内容没有多大的限制，可叙述可评论，可播新闻报道，可播启事通知。与报上刊出，杂志登载的文章相比在内容写法上并没有多大的区别，最大的不同在于其他文章是供阅读的，而广播稿是口念耳听的。正是这一特点决定了广播稿的要求：朗朗上口，声声入耳。

介绍吉林的广播稿篇三

翘盼春天来了，在风羽翼下，雨在歌唱，雨是春天姹紫嫣红梦，是春天一树树提前拂动柳丝，是春姑娘芳菲情愫，打开馥郁心灵，雨在天空中飘飞！

雨滴，吧哒吧哒在地上传响，像神曲中诱惑人心绝响，大地绽放开小花变得晶莹；斜飞箭簇一节节被折断，一个个清澄透亮灵魂进入了泥土，种子生命攒动了；喜悦，像一群轻盈、活泼、顽皮小孩踏水而来。那一串串优美动听旋律，仿佛是青涩诗句，一阙阙平平仄仄押着诗韵词，又宛若争分夺秒行走时钟，如果把这温润、绵延不绝声音汇集起来，可以使长江浪涛再一次翻滚，也能使钱塘江潮汐再一次澎湃。

春雨丝丝连连，袅袅娜娜，季节交替更迭。冬天与春天相遇，已不再是一颗冰冷心；雨丝是一张进入春天门帘。雨，为绿色而来，为鲜花而来，为春天璀璨而来，是少女清脆甜蜜笑声，是情郎高亢缠绵情歌。新鲜清馨空气环绕在生命呼吸里，枯枝伸出了翠绿小手，一束束花枝孕育出含苞欲放蓓蕾。

鸟，追寻三月风景，风和日丽风景。雨和风在接力，种子和禾苗接力，绿色和花朵在接力。恒久不变模式，一阵春雨，一抹微笑。春天终于挣脱寒冬桎梏，向大地发出一张张绿色请柬，绿色之后便是五彩缤纷绚丽。

湿漉漉细雨，揉动着人盈怀爱；透明水如翅羽，在一棵棵草尖上放飞心情，汉江正在蕴育一场激情澎湃春潮。

春雨摇曳起了春光，树梢正在酝酿美丽言辞，春天准备放歌.....

介绍吉林的广播稿篇四

顾客朋友们，你们好：

欢迎您的光临。香港至尊家用纺织品有限公司于20x年x进军国内市场，是一家集研发、生产、销售于一体的专业家用纺织品企业。

多年来，至尊依托中国最大家用纺织品制造基地的区位优势，并采用先进的品牌化管理模式进行不断的发展扩张，至尊以独特的设计魅力、现代简约的自然风格、卓越的产品品质，实惠的价格，博得了众多专业人士和消费者的青睐。先后获得iso9001:20xx质量体系认证、中国著名品牌、国家免检产品、香港紫荆花优秀企业等荣誉称号，多项产品在中国民族家用纺织品设计大赛中获奖。

9月10日香港至尊家纺强势进驻新河良友服装，开业期间，特价优惠秒杀全城，洋洋贴心被89元限时抢购，斜纹印花四件套特价169元一套，开业优惠多多礼品多多，欢迎您的光临。

介绍吉林的广播稿篇五

有一些同学们在准备广播稿的时候总会需要用到一些关于名人的故事，小编在此为大家整理两篇介绍名人广播稿，一起来看看吧。

前不久，著名演员赵本山带着夫人和孩子出席一次宴会。

宴会结束，赵本山一家刚走出宾馆大门，许多媒体记者突然围上来，几十只“长枪短炮”对着赵本山一家，抢抓镜头。

这时候，赵本山的身边冲上来十余位西装革履的男子。

他们组成“人墙”，面带微笑地说，请不要拍照，谢谢配合！在人墙的阻挡下，赵本山一家返回宾馆，从预设的另外一条线路安全撤走。

这次安保的负责人名叫陈永青，现任中国天骄特保安全顾问有限公司董事长兼首席执行官。

陈永青不仅是赵本山的特级安保顾问，同时，还为李彦宏、刘德华、梁稳根、比尔·盖茨等著名商人、歌星、影星做过特保服务，被业内人称为“中国第一镖师”，其声誉驰名中外。

陈永青出生于内蒙古通辽市一位普通的农民家庭。

初中毕业后，他便回家务农。

17岁的他继承了蒙古人的剽悍和健壮，爱上了摔跤，并很快成为十里八乡小有名气的“摔跤王”。

可是，摔跤不能当饭吃。

一个夏天的中午，他跟着母亲在大草原上割草。

烈日当空，汗水很快打湿了他的衣衫。

这时候，一位卖冰棍的商贩走了过来。

他问母亲要了2元钱，买了10根冰棍。

他让母亲吃，母亲舍不得，让他吃。

那一刻，他流了泪。

他发誓要冲出大草原，要像他们的先祖成吉思汗那样，成为大英雄。

为了实现自己的梦想，他报名参了军，当了一名特种兵。

在部队，他勇于吃苦，敢于拼杀，练就了一身本领。

由于成绩突出，他被派往中央首长身边，多次参与首长的安保工作。

退伍后，功夫卓越的他被一家私人保镖公司请去当保镖。

那时候，国内的保镖公司混乱不堪，多数公司主要以帮债权人讨债为主业。

在参与了一起讨债行动后，他就辞职不干了。

因为，他发现这不是在“执行任务”，而是在违法。

保镖公司对债主进行讹诈、恐吓甚至打砸抢。

他要成为英雄，他不想成为罪犯。

陈永青辞职后，联系了60名退伍兵，成立了中国天骄特保安全顾问公司。

所谓的“安全顾问”、“安全助手”，说白了，还是私人保镖。

不过，陈永青要做的不是那种江湖的私人保镖，他要做正正当当的高端安保工作，为国内私人保镖业打造出一个典范。

陈永青运用在部队所学的知识，制定了以“首长”为中心的安保制度和训练方案。

他要求职员们要做到“无我”。

陈永青说，只有无我，才能无敌。

一般的驾驶员开车遇到车祸，习惯往左打方向，用车身来保护自己。

而陈永青要求向右打方向，要用自己的身体来保护“首长”。

当然，最让人不能接受的是“打耳光”。

在训练中，队员会突然受到教练莫名的耳光。

这时候，队员要做到没有任何反应，继续自己的训练。

如果反抗，则要被淘汰。

因为，在执行任务中，保镖不可能因为自身受到攻击停止执行安保任务。

陈永青苛刻的训练方法锻造出一支过硬的保镖队伍，很快就在安保行业出了名。

公司成立后的第一宗任务是由陈永青亲自带队执行的。

那是2008年春节前的一天，一位房地产公司的老板聘请天骄做安保工作。

陈永青带着十余骨干队员前去执行任务。

可是，当他们随着老板刚走出公司大门时，便遭到了一群手持大刀农民工围攻。

农民工是为讨要工资而来的，并且大有同归于尽的势头。

情况十分危急，随时都可能有流血的事件发生。

这时候，按照行规和相关法律，陈永青与他的队友可以使用武功，将这些农民工打趴下。

可是，陈永青不愿意出手。

他知道，自己下手很重，一出手，一定会有人受伤。

这时候，一位农民工手持长刀向陈永青身边的老板刺来。

陈永青迅速出手，用双手夹住了飞来的长刀刀刃，把刀刃夹断。

陈永青鲜血染红了手中的半截儿刀刃。

农民工惊呆了。

而陈永青却微笑着说，麻烦你，请让开！一次危机就这样化解了。

陈永青与他的天骄特保出了名，生意接连不断。

陈永青手下的特保顾问，最高的年薪高达50万元，最低的也要拿到20万元。

可是，却一直还是供不应求。

不仅如此，陈永青还发明了电子安保控制系统，生意做到了美国、英国等西方国家。

无我，才能无敌。

陈永青的成功不仅仅是一个安保的问题，而是一个人生的问题。

在人生中，我们可能会面临许多危险、困难或者挫折，但是，只要你能做到“无我”的境界，不顾一切地与困难做斗争，那么，你就会像陈永青一样，所向披靡，战无不胜！

李嘉诚还没成功的时候，曾经流落街头。

一天，天正下着大雨，李嘉诚无处藏身，就躲在学校门口的一棵树下，破衣服全都淋湿了，冻得他瑟瑟发抖。

这时，一个中学生打着伞上学来，见他冻成那样，就走上前去，把伞递给李嘉诚，说：“叔叔，用我的伞吧。”

李嘉诚看看中学生，问：“那你呢？”中学生说：“我跑进去就行，放学时你记得还我。”说着，就跑进了学校。

李嘉诚打着那把伞，避过了那天的大雨，但那天放学的时候，他却因为到处奔波没能给中学生送伞。

第二天，李嘉诚给中学生去送伞，可等了一天，也不见中学生从校门里出来。

第三天，第四天，第五天……李嘉诚一直在学校门口转了七天，始终没见到那个中学生。

后来，李嘉诚成事了，有钱了，可他只要有时间，就会拿着那把伞到那所学校门口转一圈儿，想找到那个中学生，把伞还给人家，可他却一直没能如愿。

再后来，李嘉诚成了全球华人首富，那所中学也搬迁易址，但李嘉诚还是不死心，每次出门的时候都带着那把伞，希望有一天能遇到当年送他那把伞的中学生。

二十多年过去了，李嘉诚还在寻找当年的那个中学生。

但他已经没有精力自己寻找，而是把这个任务交给了行政部张经理，他说，只要找到伞的主人，就让伞的主人马上去见他。

张经理恭敬地收下那把伞，说会尽力寻找伞的主人。

可是后来，李嘉诚多次催问，张经理都说没有找到。

李嘉诚认为张经理办事不力，决定把他下放到下属公司。

临走那天，张经理找到李嘉诚，希望能带走那把伞。

李嘉诚说：“不必了，寻找伞的主人会有人继续做。”

张经理沉思良久，说：“李总，你不用再找了，我就是伞的主人。”

李嘉诚笑了：“你就是？我不希望你跟我开这种玩笑。”

张经理说：“我没有开玩笑，我就是当年送你伞的中学生。”

张经理说，他当年送给李嘉诚伞之后，曾在放学的时候寻找李嘉诚，但李嘉诚没在学校门口。

第二天，他就转学去了别的地方，再后来又回到英国上大学，时间一长，他就把送李嘉诚伞的事儿忘了。

大学毕业回到香港之后，张经理应聘到李嘉诚的公司，他看见李嘉诚经常拿着一把伞，也一直在寻找伞的主人。

而张经理也认出了那把伞，那把当年他送给一个街头小贩的伞。

如今，街头小贩已经成了香港赫赫有名的人物，成了他的顶头上司。

他没有去认领那把伞，他不想用那把伞在公司里遮风挡雨，不想借着那把伞往上爬。

他从小职员干起，一直干到公司行政部经理，但他始终没对李嘉诚说那把伞是他的。

今天他找李嘉诚，也不想向李嘉诚提什么要求，只是想澄清事实。

张经理说完，李嘉诚愣了好久。

突然，他走到张经理面前，郑重地给张经理鞠了一躬：“小张，谢谢你，谢谢你当年对我的帮助，我知道你不想让我为你做什么，但有一件事我要告诉你，你送我的那把伞，我在创业时一直使用它，因此，我把它算做了10%的创业股份，现在，我把这10%的创业股份还给你，请你接受。”

10%的创业股份是多少钱，张经理心里清楚，但他却摇摇头，说他的那把伞不值那么多钱，只希望李嘉诚还给他那把伞。

李嘉诚被张经理深深打动了，恭恭敬敬地把那把伞还给了张经理。

以后的故事不必再说，但我们不能不为李嘉诚的诚信和张经理帮助别人不求回报的精神震撼。

做人一定要讲诚信，受人滴水之恩，就当涌泉相报。

但做人更应该大度，既然帮助了别人，就不要念念不忘，更不要苛求别人给予回报。

不求回报的帮助，往往会得到比回报更多的回报。