

# 某某的演讲稿(汇总5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？想必这让大家都很难吧。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 某某的演讲稿篇一

好样的小白兔从前，有一只小白兔很善良，也很热爱帮助朋友，所以小白兔拥有很多朋友，大家都很喜欢它。

有一天，山羊爷爷打电话给小白兔说：“小白兔，我是山羊爷爷，明天想到你家玩。”小白兔爽快地答应了。

第二天早晨，天刚亮，山羊爷爷穿过了一座巍峨的大山，就来到小白兔门前的一条小河边，正准备过河。

山羊爷爷说：“不用了，我自己会走过去。可能刚才赶路太急了！”

小白兔更谨慎了，他迈着艰难的步伐慢慢地摸索着过了河。

## 某某的演讲稿篇二

今天晚上9时，我非常认真地观看了电视直播的我国选手吴静钰迎战泰国选手贝德蓬的台拳道决赛实况，让人不禁为吴静钰的顽强拼搏精神所感动，为她勇夺金牌的风采所喝彩！

比赛一开始，斗志旺盛的吴静钰就斗志昂扬，表现出了咄咄逼人的气势，连续利用下劈威胁对手，给了贝德蓬极大的心理压力。在双方的较量中对方显得非常被动，基本没有还手之力，吴静钰以1-0实现良好的开局。

第二局开始后，吴静钰依旧牢牢占据着场上优势，连续出腿攻击对手，而贝德蓬顽强应对，以挽回败局，用灵活的移动没有让吴静钰再次得分。这一局结束后，吴静钰依旧以1-0领先。

结胜局，吴静钰进攻的势头依旧不减，而贝德蓬则由于过于被动而再次吃到了一个黄牌警告，加上首局的一张黄牌，泰国选手被红牌警告扣罚1分。随着时间的进行，对方眼看失败无法挽救，只好不再进攻。这样吴静钰取得了完胜，五星红旗又一次在赛场上空升起！

祝贺吴静钰为国争光！

### 某某的演讲稿篇三

8岁的时候，我第一次“单独”走夜路，那时我家住4楼，每天放学我都要大人接我回家，而且我爱看鬼片，所以我都不敢自己上楼，有时我自己也总是感到很惭愧，被同学看到了也会面红耳赤。

“你真行？好！就当是锻炼你了。”说完，就给了我5元钱，我穿好衣服拿着钱就走了。

“来喽。”他把一瓶啤酒放到我身边，“2元”

我把钱给了他，然后抓起酒瓶子就跑，到3楼时，我被楼栋里的一道银光吸引住了，那是一块银铁，被月光照的发光，吓人！不管了，我攥着酒瓶子，准备有怪物来时我用瓶子砸死它，然后以最快速度跑回家。

到了家，我得意洋洋的放下酒，对妈妈说：“怎么样？我厉害吧！”爸爸妈妈都鼓掌，我则像常胜将军一样把下巴扬的高高的，讲着这惊心动魄的故事。

通过这件事，使我明白了，做事一定要相信自己，只要有信心，就什么事都能做好了。

## 某某的演讲稿篇四

你好！（微笑ing□

我是你的朋友□□-d□直到现在，我也无法想象，曾经的我们，是怎样分了合，合了分……分分合合，似一副永远也打不开的手铐。象征无休无止，永远也无法割舍的友情。这便是这个比喻原始的精神意义。

也许你看不到这封信，也许你无法理解这样的手铐精神算什么。

正如我也无法理解之前的纷纷扰扰、纠缠不休的争吵算什么。

难割难舍，执拗的我们硬是将它分割，分割了又再次粘合。中间的裂缝是为了让我们看到透过的阳光。什么时候产生的这样荒唐的想法，却也并不是没有道理。

那个雨天我们共同撑伞，可我却因你的一句奚落，愤然弃伞而去。雨下得更猛更狂了，我的衣衫浸透了。不知道是雨水还是泪水。你冲了上来，遮住了我头顶的雨，我却一把推开伞，推开你，朝着与你相反的方向跑去。之后，回到宿舍，捧着我们的相片在床上哭得死去活来。你脱了鞋子，厚脸皮的钻进我的被窝。两个人哭哭笑笑，接着趴在床上谈心。我才知道，你回到学校，上楼找我，发现我捧着相片哭得死去活来。那画面在你看来竟是喜悦无限。你就知道，我们注定要做一生的朋友，不管用多尖锐的利器磨合，依然会永远相依相偎。

这样的依偎让我明白了友情。

记得某个曾经，你到我家玩。午饭的时候，你吃着我炒的鸡蛋火腿肠，我做的拌黄瓜。笑着说好吃。我知道，因为看见你在我炒鸡蛋的时候，偷偷摸摸地吃黄瓜。呵呵，没想到我看见了。吃完饭，我们俩趴在窗户上谈论各自喜欢的。

（嘘——这是个秘密。）我“叽里呱啦”地说了一大堆要求。之后便茫然，你愣了几秒，哈哈大笑，说：“世上哪有这种人啊，好多性格是矛盾的呀！”是啊，我也知道。那不过是梦寐罢了。

一场游戏一场梦。

回忆如潮水般涌来，奔腾而下，在我的心房跌宕起伏。眼腺承载不住这千斤承重，终于溃堤。

沉寂，依旧是沉寂。

模糊的视野中，见——流连在繁华盛开的院落里，我采撷了一朵在友情的雨露滋润下盛开的花朵，娇艳异常。我轻轻一嗅，闻到了鲜花的芬芳。在一位老者的记忆里，穿越百年时光。

匿名的好友

## 某某的演讲稿篇五

“像我这样在单位有名的好人，今天也被人当成了恶人”

10月1日，中华人民共和国《合同法》正式实施了。真巧，我碰上生平第一次需要认真签合同的事。

一位好朋友z买了一套房子，于是想把前不久刚买的一套一居的房改房租出去，用租金填补一部分每月的按揭。挺好的想法。我于是就成了中人。我要做的事情就是帮她找房客，房

客还得是靠得住的：外地人不行，单身男性不行，单身女性也不行，有孩子的人家还不行，所以只剩一种：二人家庭。

我找了一张《精品购物指南》，在密密麻麻的房屋租赁广告栏里，找出几个貌似靠得住的中介公司，挨个给他们打电话，通报z的房产信息。果然，从这之后的两个月中，我的电话就响个没完。就跟相对象似的，你相中了他，他未必相中了你，就算双方都对上眼了，可还有一个价格问题。你来我往，数十个回合之后，终于到了该交钥匙的那一步。

z说，没完呢，你得帮我起草一个合同。大概是她们单位新近普法教育刚刚学习了新颁布的《合同法》，所以就立竿见影，现买现卖了。于是我的身分就从经纪人过渡到了律师。反正当记者的是万金油。

“啊？私人之间签什么合同啊！用得着嘛？”

“还是,,,还是签一个吧。”我自己底气儿也不足。

第二天傍晚，我和z如约到了燕莎。见一个高个、白衣服蓝裤子戴眼镜的30岁左右的先生正左顾右盼。果不其然，就是陈先生。

我发现陈先生脸上的笑容一下子凝固了，脸色变得有点难看。

这一通话把z说懵了。

那天晚上，我们仨在燕莎商城四层的那块地方，站了足足两个小时。我后来发现，这绝对是高效率的普法教育课，陈先生应该向我支付学费。在后来的这段时间里，他比我和z加起来都精明，一条一条改进和增加合同条文，充分体现和保护了乙方的利益。到最后双方终于同意签字的时候，合同条款已经增加到了21条。

“是啊，像我这样在单位有名的好人，今天也被人当成了恶人。”

合同，在中国老百姓的生活里到底起着什么作用？有什么陷阱？有什么学问？我开始了一场对“合同”的采访。

“中国的传统文化就跟合同不沾边”

我找到了北京朝阳区安贞法庭。

越来越多的人学得聪明了，借钱的时候，打张借条。但借条中也有学问。

我听说了这样一个案子：陈先生要开一档买卖，想借10万块钱，找了一个挺体面的姓林的朋友。朋友说，我可没这笔钱，不过我的一个哥们儿可能能帮你，他炒股刚赚了一笔，正琢磨着干点什么呢。这样，三人坐在一处喝着酒，就把这事办了。

合同挺正式的，有借款的数额，还款的时间、利息，还有借贷双方的签字。那位朋友在“保证人”一栏里签了自己的名。

那哥们儿把林先生告到法庭上，说，你既然是保证人，对方还不出钱，我当然要找你了。林先生大声喊冤，我只是个中间人，我不是什么保证人。我本来是想做件好事，让你们双方都能赚点，我自己一点好处没捞着，反倒得搭钱，天底下还有没有说理的地儿！

最后法院判被告败诉，林先生必须偿还10万元钱。因为林先生在保证人一栏里签了字，这就是担保行为，债权人完全可以直接起诉保证人。

在我们周围，热心肠的人挺多的，可是千万记住，中间人、担保人，有着完全不同的法律责任。

去年冬天的时候，北京一家著名的演出公司策划了一个活动，邀请俄罗斯某艺术团到京演出。一位姓崔的副总经理找到了某乐团吹小号的g先生，向他借款22万元，并约定，4天之内一定还钱。

借据上签了崔的大名，还盖上了演出公司的合同专用章。

g先生很放心地把钱借给了崔副总经理。

4天很快就过去了，可是崔副总从此却杳无音讯。g先生急得直冒冷汗，找演出公司交涉，公司说，崔××只不过是这里临时聘请的业务员，现在已经不在我们这里工作了，谁知道他去了哪里。

一气之下，g先生到法院起诉演出公司，要求公司偿还全部22万元欠款和利息。第一次开庭没有结果。

第二次，原告方出具了演出公司给崔××的授权书以及聘请崔××担任副总经理的聘书。从聘书、授权书和借据的印章上，法院认为，崔的行为并非个人行为，而是公司行为，所以，演出公司应该清偿g先生的债务。

最后，在法庭的调解下，双方和解了，演出公司同意在1999年年底偿还原告g先生人民币22万元。利息就免了。

我和清华大学法律系副教授陈建民谈起这个案子，她大声地说，这种事太多了，公司内部管理不规范，委托人授权不明，业务员可以拿着合同到处走，随便就跟人签约。别人来找你履约了，总经理这才发现，我怎么不知道这件事？这时候已经晚了。

在这个案例中，g先生实在算是个聪明人，尽管没有律师介入，尽管没有经过公证，g不仅要求崔副总在借据上签上了自己的大名，而且要求他盖上了公司的合同专用章，这后来成了他

在法庭上获胜的最有利的证据。

也有的人觉得自己挺聪明的，但还是犯了傻。

安贞法庭的赵华珍副庭长给我介绍了一个案例。

一位小伙子通过婚姻介绍所认识了一位姑娘，小伙子对姑娘挺有好感。于是一听说那姑娘家中老人病了，急等着钱住院，小伙子立刻把他这几年积攒下来的4万多块钱都拿了出来。姑娘和她的父亲千恩万谢，承诺一年之内一定还。

在接下来的一年中，小伙子和姑娘的感情没有继续发展，恋爱关系中断了，可是那笔欠款只还了1万块钱左右。小伙子找到姑娘的父亲，索要欠款。可对方一时拿不出这笔钱。双方立下一个字据，上书：1997年1月，向张××借款42000元整，已偿还11300元整，尚欠30700元，原定还款计划没有实现，经重新商定，定在1999年5月1日以前还清，否则将以现住房部分抵押补偿（中国××工业总公司，已购居住权）。特此承诺。

虽然没拿到钱，可毕竟有了一个字据，小伙子放心多了。

这样的借据有问题吗？

“太有问题了！”赵庭长说。

“你们这简直就是霸王合同！”

中国消费者协会日前提提供的数据显示，商品房已成为自1997年以来的投诉热点。在这一年，北京市消费者协会共接到250起有关购买商品房的投诉，商品房投诉率上升了110.9%。据上海市有关部门统计，1993年以来，上海市房地产案件收案数年递增达28.4%。市高级法院民庭所受理案件中，90%以上为房地产纠纷案件。



在房屋买卖中，合同的游戏成了买卖双方考验智力的战场。

我采访了一位到消协投诉的女士，她姓樊。樊在北京三环路附近买了一套高级外销公寓，采用分期付款方式，在楼的建设期间定期将款额划到发展商的账户上。

离规定交楼的时间已经很近了，樊女士怎么也搞不明白，一个还没有封顶的楼，怎么可能在剩余的一个月内交付给业主呢？外装修、内装修、精装修，这都需要时间啊。

她找到发展商提出，如果不能按时交房，她将拒绝支付剩余的款项。

对方毫无惧色，好啊，你如果不按时付款，就必须支付违约金，每延期一天，必须支付全部房款的万分之三的违约金。

可是你不能按时交房啊？

是你违约在先。更何况，你在合同上并没有对不按时交房提出任何异议。所以，樊小姐，我们并不会拖太长的时间，只不过是目前资金一时周转不开，再过两个月肯定能交房。樊小姐愣在那儿了。

她让我看了她的那份合同书。上面对乙方的违约责任规定得十分详细，而对甲方、也就是对发展商却没有一条违约的约束条款。

我问她：“你怎么会签这样一份合同？这明摆着是欺负人嘛。”

“我哪儿懂这个！那天他们的售楼小姐打电话给我，说是今天要签合同，让我去。到了那儿，她们递给我好几份厚厚的打印好的合同文本，告诉我说，你在这里那里签名就行了。那合同印得很漂亮很正规。我想这是外销公寓，发展商都是

香港来的，绝对不会有错。所以连合同内容都没看就签了名。”樊小姐一脸的委屈。

人们常说，买的没有卖的精。虽然大家都已经明白买房之前先看“五证”，但这远远不够。售楼合同中的陷阱很多，绝大多数的中国人还没学会怎样看合同，为此已经有不少人付出了代价。

从今年开始，北京房地产市场已经基本上都采纳了建设部统一制订的商品房预售契约，这就避免了很多可能发生的问题。但法律专家说依然要警惕隐性的不平等条约。

合同的第七条规定：“除不可抗力外，甲方未能按期将房屋交付给乙方，乙方有权向甲方追索违约金”。

北京明德法律事务所张翔说：

商品房预售中的“不可抗力”应当是发展商与置业者签订商品房预售契约或者补充契约时不能预见、不能避免并不能克服的客观情况。这些客观情况包括：1. 人力不能抗拒的自然灾害，如地震、洪涝灾害等；2. 人力不能抗拒的社会事件，如战争、社会\*\*等；3. 开发商或者销售商不能抗拒的国家行为，如国家对房屋的征用或者对房屋建筑材料的征用导致在建房屋不能如期竣工等。

而经常在合同中出现的下列情况并不应该属于“不可抗力”范畴：

5. 商品房在建过程中第三人不能及时提供有关设备的情形；

高档精装修的物业中，还会存在着装修的陷阱。发展商通常会用极有诱惑力的条件吸引客户。比如在合同中承诺“铺装进口高级木地板、赠送豪华厨卫设备”等等。我曾经在北京东三环一个知名度极高的某“城”中，参观他们的样板房，

售楼小姐对我说：“你看这组衣柜，是从意大利进口的，市场价格3万元。”也许是我少见多怪，反正我当时没搞明白它为什么能值3万元。

据悉，高档公寓这类带室内装修销售的房屋，几乎所有客户都遇到了麻烦。位于西三环的某外销公寓一位客户曾经投诉说，其室内铺设的所谓“高级木地板”和墙地砖大部分都是用劣质产品顶替的，几乎所有装修都没达到合同中约定的标准。

如果在合同中只有“高级进口木地板”这样的字，而没有对此进行更细致的约定，上面的纠纷就一定不可避免。其实解决起来很容易，只需让开发商在补充合同中标明地板、地砖及厨房设备的品牌、规格、价位及装修质地，问题就会简单得多。

房屋销售合同中另一个最可能成为陷阱的是房屋面积和总价格的问题。通常客户都会担心房屋面积缩水，交了100平方米的房钱，住进来之后发现只有95平方米，差5平方米就可能差上好几万块钱。把拿出去的钱再拿回来不那么容易，开发商总是有很多的说词。所以当购房者在合同中看到这样的条款：“房屋交付使用时按实测面积为准，据实结算。”便觉得开发商不错，蛮讲道理的。殊不知，缩水固然不该，可若是房屋面积像面团似地长起来更是令人尴尬。

关先生大吃一惊，这不是又买了一套房吗？

这个案例比较特殊。但在大量的房地产纠纷中，房屋面积悄悄地长大几平方米的事比缩水还要多。拿出数十万元买房本来就属不易，面积一涨，还得往外掏几万。

所以在签署房屋销售合同中，一定要就实测面积与暂测面积的误差作一个限定，这个误差通常不超过3%。在规范合同中，这种限定是写在合同里的，但是要警惕发展商在补充合同中

就此钻空子。

## 警惕信息欺诈

那天，陈建民给我介绍了一个由她代理而败诉的合同纠纷案。这个案子令她无比气愤，以至于不得不上书北京市人大常委会，请他们认真监督关于合同欺诈的行为。

2万个。后来大概有80多家偏远山区的小学校和小作坊找到了这家公司，请求帮助加工。信息公司说，不是我要货，是苏州的一家公司要这批货，我可以带你们去考察，如果你们签了合同，你必须支付我5%的中介费。如果没有签合同，我一分钱不要。于是这80多家小企业的代表就随信息公司的人到了苏州，看到那边是一个正规的公司，有执照、有办公场所，墙上还挂着和中央领导人合影的照片。人们相信了，于是就纷纷与苏州公司签订协议，转身就向信息公司支付了数万元的中介费。

人们回到北方的家乡，就等着履行合同了。可谁知合同的另一方要么就再也没有消息，要么就大大压缩需求。有的人按照对方的要求制作出样品，而这个样品却永远不合格，所以合同被解除了。

被欺骗的人们愤怒地去找苏州的公司，那边已经无影无踪。人们转而来找中介信息公司。公司说，不关我的事，是你们亲自去考察的，你如果信不过对方，你可以不跟他签约啊。这样你就可以不付给我中介费。我作为中介，只能保证你们能够签约，并不保证你们能够履约。受骗者只好把信息公司告到法院。法院说，对啊，你们的合同就是这么约定的啊。中介机构不能代替履行合同，你应该找到合同的另一方。代理律师提出，信息公司提供虚假信息。法院说，是你自己亲自去考察的啊。

案子败诉了。面对这样的恶意欺诈，法律有时候真是无能为力

力。我们只能自己变得聪明起来。

求购：编织袋200万条，松木箱1万只，锹把20万根，工作服5万套，铸造井盖800吨。

联系电话：,,,,

“那么那边是一家正式的公司吗？不会到时候又不要货了吧。”