

2023年春季学期小学少先队工作计划 小学秋季少先队工作计划(实用6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。以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

沟通演讲稿篇一

在我家，你经常看到一对父子在茶几上长谈，就是我和爸爸，他爸爸虽然书不多，但是他知道生活的真相。平时，我会和爸爸聊聊我在学校的学习生活；当然，父亲也会经常向我倾诉。首先要做的是促进父子之间的友谊，同时也要发泄自己的烦恼，消除代沟。因为我是留下来的，所以有很多烦恼我不懂。父亲会主动帮助我，我也会经常为父亲解决烦恼。当然，这一切都是因为沟通。通过和父亲的交流，我学到了很多人生经验，也学到了很多做人的道理。正因为如此，我才脱离了之前幼稚无知的世界，向未来迈进了一大步，为青春期做出了巨大的贡献！这种成长不仅仅是身体的成长，更是思想的转变和能力的提高。

学校的生活往往有很多问题是我爸爸解决不了的。我该怎么办？我想到了老师，他是我们辛勤的园丁，所以我们当然比自己更了解养花的秘密。所以我选择问老师。和老师一起学习让我觉得很开心，对学习更感兴趣，乐于学习，能够学到很多知识。个人觉得老师更像医生，可以接触到很多“疑难杂症”。之前积累的“病”突然好了，我很激动，也很开心。和老师交流可以消除疑惑，拓宽知识面，开阔视野，取得更高的成绩。老师的分析正一步步把我引向知识的点，让我一步步走出有时候的无知。

沟通是成长的重要一步，是心灵的桥梁。没有灵魂之桥，你

将与外界隔绝，成为一个孤独的人。

三人行必有我师。你应该在社会上交流，向别人学习。从他们的生活经历中学习，你就能挑战生活中的困难，突破障碍；借鉴他们的学习经验，你就能在同龄考场出类拔萃，成为群星中最耀眼的一个！

在交往中成长！成长需要沟通！

沟通演讲稿篇二

大家好！

茫茫世界中，有着各种各样的生物，他们都有自己独有的语言和沟通方式：有的以叫声，有的以气味，总之，那是五花八门的。

人类是由森林古猿进化而来的，一步步的进化使人类成为了世界上最高级的动物。“语言”也随之产生了，也许，开始之是意外的出声，后来又意外的发现这样能一次将要表达的意思全部完成，后来大家都这样，我们的祖先就在不知不觉间创造了语言。也正是因为这一壮举让我们体会到了沟通的乐趣。

其实，在我们的生活中，无时无刻不存在着沟通，也许在与父母，也许在与自己，也许在与大自然。换个说法，乐趣其实无处不在。

步入青春期的我们，同时也进入了逆反心理较重的时候，常常会与家人或同学发生矛盾，此刻，我们需要沟通，只要都把话说清楚，大家就能消除矛盾，重新和好。

当身边的人走上一条错误的“路”，我们会很着急，很担心，想尽各种办法将他“找回来”。此刻，我们也需要沟通，让

我们用语言告诉他，那是一条死胡同，走不出去的。

看吧，是沟通，它帮助我们维持了一个平静的家园，也让我们拯救了身边的人，满足了内心的空虚。所以，人与人之间离不开沟通，一个家庭的和谐也离不开沟通。

知道吗，从我们哇哇落地开始，就已经开始了沟通，只到生命结束的那一刻才会停止。或许，有人会问，哑巴呢，他就没有沟通吧？其实不然，沟通并非只靠语言，而是可以靠一个微笑，一个动作，一声哭泣……总之啊实在是太多了。在我们刚出生的时候，还不会说话，那为什么家人总能猜到我们的意思，那是因为，哭声传递了我们的意思。随着我们渐渐长大，父母的爱更多的是表现在心灵的沟通上。

晚上，父母看到睡着的你，总会悄悄地走上前来，替你掖掖被子，然后安静的离开，这是无须用语言来沟通的。如果你没有睡着，那么你一定真真切切地感觉到，就象一碗热腾腾的粥，一直暖到心里。一个正常的人，他若不与外界沟通，过不了多久，他便会脱离常人的轨迹。可见，沟通对于人类来说是多么的重要。它能带给我们很多快乐，能让你感受到幸福，快乐。

沟通，就象一本永远也读不完的书，丰富了知识；沟通，就象一把心灵钥匙，打开了一扇扇内心的大门。它的力量神奇而巨大，我们的生活离不开沟通，让我们学会沟通，擅长沟通。让我们的生活的每一步都过得精彩。去进一步享受沟通带来的乐趣吧！

沟通演讲稿篇三

我叫，来自于09级工商实验班，现在觉得自己越来越没心没肺了，因为老师的作业我想了一周都没有想出来到底对于我来说什么是最成功的沟通和最失败的沟通，也许是因为我对于事情善忘，而且什么事情都没有放在心上，自己觉得目前

为止没有什么事情严重到让我一直的记得。既然没有最成功和最失败的沟通，那么我接下来谈一谈自己认为比较成功和比较失败的沟通。

较成功的一次沟通及其原因

我认为目前为止对我来说比较成功的一次沟通就是大一的时候，当时我还是mba经理人沙龙的副会长，负责外联部和宣传部，当时也有请过李老师去开过讲座。那时候mba经理人沙龙做的比较成功的应该算是一个活动叫做“八大社团辩论赛”，并且因为这次活动我们mba经理人沙龙在09级的55个社团中脱颖而出，从一个名不见经传的校社团成为了第一名，并且获得了校十佳优秀社团的荣誉称号。我想说的比较成功的那次沟通就是为了这个活动而成功的拉到了荥阳联通公司的赞助。

谁谈，但是我们还是毅然决然的去了，并且找到了他们公司负责我们这部分的办公室主任，刚开始他只是一步步的否决，而且告诉我们我们学校别的社团也去过那里，最后都是无功而返，所以我们进行了接下来的一次次的沟通。

第一，你们学校也来过几个社团，而且规模也比你们大，我们为

什么不选择其他的社团而选择你们呢？我们其实之前有

响力靠前的社团，这场辩论赛持续时间久，规模可以称的上全部大一新生都参与的活动。

通公司赞助。最重要的是辩题接近我们大学生的生活，如

果贵公司愿意出资的话我们的终极辩题将设置为“你认为

中国联通好还是中国移动好？” ，这样也会做到很好的宣

传。

供帐篷和dm单，还有每张成本价15块钱但是我们可以最高卖到50元的联通卡，还有一些赠品之类的，他们只收取成本费用15剩下的算是赞助，但是我们该做的宣传还是得做，另外经过几次沟通他也同意给我们赞助费用400元。我在当时赞助很难拉的情况下我们同意了，因为我们认为对于我们刚进大学的学生而言，卖卡的同时也是锻炼我们沟通、销售和组织的能力。

般不回家吃饭了下午五点半在我爸妈下班前都会给他们发信息或者打电话提前告诉他们的，但是我爸就是爱找事，就非要说晚上回家晚了不安全，只要他下班回家我不在家就会等我妈回家让我妈打电话催我（我们两个关系不太好所以我们有什么事情我妈都是传话筒），一般七点一个电话，八点一个，九点一个，十点就开始着急就会吵我了。其实我也有自己的计划啊，我九点半左右肯定就要开始回家了，因为有同学家住的近，所以他们也会先送我再回家的，这些我也和她们说过，也做过解释的。但是我爸就是不听，说我一个女孩子家，怎样怎样，我的解释他听不进去，他的解释我也听不进去，而且一般我们的沟通还会有个传递着，那就是我亲爱的妈妈。哎，其实我也很想坐下来心平气和的和他谈谈话，谈谈心，其实我知道他也想的，因为有时候我上学走了他会给我发很长很长的信息让我很感动，他也会喝醉酒了给我打电话。但是由于我们俩脾气都可坏，所以一直没办法很好的沟通，单单这个晚归的问题都解决不了。

我认为主要的原因就是我们的沟通交流少，他不理解我，我也觉得他管得多，我不明白他，他也不理解我需要的只是自由。

沟通演讲稿篇四

因为，讲话有两种类型。第一种，有时候我们纯粹是为了自

身的利益，将心中所想大声地表达出来。也可能是刚刚发生了什么事情，我们通过说话作出回应。通常情况下，我们只会说点自己想表达的内容。

还有一种类型的讲话，目的是为了对其他人施加某种影响。这种情况下，你是在分享一些东西：知识、洞察力、信息、灵感，或是一些经验、一种感觉。

当讲话人的意图是传授一些东西以改变听众的思想时，讲话就变成了领导行为。他为了创造出尚不存在的某些东西而组织语言。他提出问题：“我如何才能让情况变得更好？”之后，就会运用话语和想法去实现这个目标。

这一理由会吸引你不断前进。要有所作为的愿望比受到恐惧煎熬的念头更能使你兴奋；高尚的希望要强于内心的恐惧，它是带领我们克服恐惧的唯一工具。

当然有用！

即使你做的事情只是坐在收费站里，在每次收费之后说声“谢谢”，那也是你的意图在指引你进行沟通。在最基本的日常行为中，包括在说“早上好”时，带着一种分发礼物的意图，也会把你正在做的事情提升到一个新的层次。因为，人的意图可以促使行为更完善。

彼得

我曾在巴黎的一家五星级餐厅观察过一名侍者的工作情况。他走路像溜冰，滑行顺畅、平稳，看他走路让人身心愉悦。当他把食物端到餐桌上时，会与就餐的人说几句。他说话的时候，每一位顾客都会眉开眼笑。我也观察了其他侍者，没有一位像他那样能对所服务的顾客施加那么大的影响。我的行为引起了他的注意，他马上走了过来。

“先生，有什么能为您效劳？”

他笑着回答：“年轻时，我第一次在一家雅致的餐厅上班，领班建议我每次服务完后对顾客说一句‘祝您好胃口’，因为我性子有些急，每次都是刚把盘子放到桌上，就重复说几句‘祝您好胃口’然后快速离开。一天，当我把盘子放下时，我猛然发现，餐桌前的顾客都看着我。在那一刻我意识到，我应当看着他们的眼睛，说一句‘祝您好胃口’，并且真心祝福他们。这样，不用语言我就能告诉他们：‘我希望食物合你们的胃口，我希望你们快乐。’通过这种最简单的动作，就能让顾客感觉很舒畅。这样做花不了我多长时间，将盘子放在顾客面前，就好像菜是我自己做的。我不是简单地提供食物，而是在提供圣餐。我是最幸运的人，先生。招待人们进餐，带给人们营养，提供让人们高兴和快乐的东西，这是多么荣耀的事情啊！”正是在那家餐厅，我懂得了一个道理：带上正确的意图，你可以将任何事情都变成给予别人礼物的机会。

作为演讲者，你会觉得这是个好消息。其意义在于，你不必是完美的，给予礼物的意图胜过对完美演讲过程的追求。的确，说对每句话当然好，但是演讲中出点问题或犯点错误也没什么大碍，因为萦绕在听众脑海里的是整个体验。

沟通演讲稿篇五

如何搞好人际关系是一个技术的问题，在说明该问题之前，先要讨论的是为什么要搞好人际关系。如果没有必要，技术上的讨论也就没有了价值。从心理上讲，不管身份高低，每个人都希望受人欢迎，因为受人欢迎意味着对自我价值的肯定。老师希望受学生的欢迎，学生同样希望老师喜欢自己。一个人可能一时不在乎别人是否喜欢他，但是他不可能所有的时候都不在乎。人们之所以要追求受人欢迎是在我们一出生时就注定了的，因为我们总是不能离开他人而独立地生存。在人际关系问题上许多人共同存在的认识上的两个误区。一

是对人际关系抱无所谓的态度，二是在人际关系上过分讲究谋略。

1、人际关系的真诚原则。真诚是打开别人心灵的金钥匙，因为真诚的人使人产生安全感，减少自我防卫。越是好的人际关系越需要关系的双方暴露一部分自我。也就是把自己真实想法与人交流。当然，这样做也会冒一定的风险，但是完全把自我包装起来是无法获得别人的信任的。

2、人际关系的主动原则。主动对人友好，主动表达善意能够使人产生受重视的感觉。主动的人往往令人产生好感。

3、人际关系的交互原则。人们之间的善意和恶意都是相互的，一般情况下，真诚换来真诚，敌意招致敌意。因此，与人交往应以良好的动机出发。

4、人际关系的平等原则。任何好的人际关系都让人体验到自由、无拘无束的感觉。如果一方受到另一方的限制，或者一方需要看另一方的脸色行事，就无法建立起高质量的心理关系。

最后，还要指出，好的人际关系必须在人际关系的实践中去寻找，逃避人际关系而想得到别人的友谊只能是缘木求鱼，不可能达到理想的目的。我相信，受人欢迎有时胜过腰缠万金。

人际关系是职业生涯中一个非常重要的课题，特别是对大公司企业的职业人士来说，良好的人际关系是舒心工作安心生活的必要条件。如今的毕业生，绝大部分是独生子女，刚从学校里出来，自我意识较强，来到社会错综复杂的大环境里，更应在人际关系调整好自己的坐标。

对上司——先尊重后磨合：任何一个上司(包括部门主管、项目经理、管理代表)，干到这个职位上，至少有某些过人处。

他们丰富的工作经验和待人处世方略，都是值得我们学习借鉴的，我们应该尊重他们精彩的过去和骄人的业绩。但每一个上司都不是完美的。所以在工作中，唯上司命是听并无必要，但也应记住，给上司提意见只是本职工作中的一小部分，尽力完善、改进、迈向新的台阶才是最终目的。要让上司心悦诚服地接纳你的观点，应在尊重的氛围里，有礼有节有分寸地磨合。不过，在提出质疑和意见前，一定要拿出详细的足以说服对方的资料计划。

对同事——多理解慎支持：在办公室里上班，与同事相处得久了，对彼此之间的兴趣爱好、生活状态，都有了一定的了解。作为同事，我们没有理由苛求人家为自己尽忠效力。在发生误解和争执的时候，一定要换个角度、站在对方的立场上为人家想想，理解一下人家的处境，千万别情绪化，把人家的隐私抖了出来。任何背后议论和指桑骂槐，最终都会在贬低对方的过程中破坏自己的大度形象，而受到旁人的抵触。同时，对工作我们要拥有挚诚的热情，对同事则必须选择慎重地支持。支持意味着接纳人家的观点和思想，而一味地支持只能导致盲从，也会滋生拉帮结派的嫌疑，影响公司决策层的信任。

对朋友——善交际勤联络：俗话说得好：树挪死，人挪活。在现代激烈竞争社会，铁饭碗不复存在，一个人很少可能在同一个单位终其一生。所以多交一些朋友很有必要，所谓朋友多了路好走嘛。因此，空闲的时候给朋友挂个电话、写封信、发个电子邮件，哪怕只是片言只语，朋友也会心存感激，这比邀上大伙撮一顿更有意义。

对下属——多帮助细聆听：在工作生活方面，只有职位上的差异，人格上却都是平等的。在员工及下属面前，我们只是一个领头带班而已，没有什么了不得的荣耀和得意之处。帮助下属，其实是帮助自己，因为员工们的积极性发挥得愈好，工作就会完成得愈出色，也让你自己获得了更多的尊重，树立了开明的形象。

沟通演讲稿篇六

案例1 有理也让人

市糖果糕点公司下属兴荣食品厂，这几天围绕着职工付金厚与秘书梁牧，谁的合理化建议在前而争论不休。付金厚四处说，梁秘书利用职权侵害了他的利益，非要搞个水落石出不可，大有不获全胜决不收兵的架势。梁秘书却泰然处之，平平静静，和往常一样，一付什么事也没发生的样子。

原来，在沿海厂商糖果糕点和进口糖果的“合围”下，这座内陆大城市十几家国有食品厂几乎家家亏损。兴荣食品厂领导为了扭转亏损局面，发动全厂职工献计献策，并根据其效益设下奖金。二十多天前，付金厚去医院看望一位生病住院的长辈时，买了一盒沿海某厂生产的糕点。他不知长辈得的是糖尿病，不能吃糖食品。

付金厚在医院里了解到，很多病人都希望买点椒盐饼干之类吃，可市场上根本买不到。沿海糕点又含奶油，病人更不喜欢，本地厂家又偏偏跟着沿海厂商跑，一味生产同类食品。付金厚连跑了几家医院，向病人和医生作了些调查后，马上向厂长建议生产一批不含糖又极易消化的椒盐糕点、饼干之类，供应医院病人，并投放市场试销。与此同时，厂长也收到了一份梁秘书作市场调查后写成的内容相同的调查报告。梁秘书向一千多名不同的糖果、糕点消费者发出了一份调查问卷。收回的几百份问卷表明：老人和病人不喜欢吃奶油糕点。他估算了一下本市数百万居民中，老年人有几十万，加上病人，如果每月有一半的人消费一千克这样的糕点，数量也相当可观。

厂长办公会研究后，决定批量生产椒盐饼干、糕点，投放市场后一抢而光。以后，他们根据市场不同消费者需求的口味，研制出不同风味的糕点、糖果。兴荣厂扭亏为盈。可这合理化建议的五千元奖金究竟应该发给谁，职工们争论开了，付

金厚更是四处游说。

梁秘书应如何对待这件事呢?办法:

1. 白纸黑字，梁秘书要与付金厚争个明白。
2. 梁秘书与付金厚平分奖金。
3. 梁秘书让厂长作出决定。
4. 梁秘书“有理也让人”，将全部奖金让给付金厚。

案例2

赖主任是供销社主任，陈厂长是花溪酒厂厂长，两家企业常有业务往来。上次，因酒厂失约，给供销社经营造成了一定亏损，赖主任很不满意。昨天，陈厂长来供销社推销香槟酒，赖主任不冷不热地说：“哟，陈大厂长，还记得起我们这小小供销社啊?你找的是哪家医生，怕是吃错了药哟!”陈厂长自然知道这句话的含义，但想到目前产品积压，资金紧张，又不得不忍气吞声向对方求情。结果，双方仍是不欢而散。

今天，陈厂长再次登门，在门市部找到了赖主任。赖主任指着货架上的“花溪香槟酒”没好气地说：“你看看，这就是你们厂生产的酒，我这里还有上百瓶存货呢!嫁不出的女儿就往我这里送，我们是收破烂的吗!”陈厂长一时性起：“你话说得那么难听做啥哟!你赖主任今后就不求人啦，皇帝老儿死了还要借铲锹呢!我给你那么多优惠条件，你还说三道四，难道今后就不打交道了吗?”办公室唐主任和业务员小刘来到门市部时，只见两人都伸长脖颈，争得面红耳赤。这种难堪场面，使看热闹的人越聚越多。唐主任知道再这样下去，两位领导人都下不了台，对双方都没有好处。

刚才，陈厂长所说的优惠条件是指：花溪酒厂以出厂价给东兴供销社五千瓶香槟酒，先付款五分之一，其余五个月以后一次付清。供销社管业务的戴副主任同业务员小刘详细算了一笔账，觉得这生意可做。除税金外，这笔资金供销社还可

以借用三个月。

以后的事情，自然可以料定了。

问题讨论：

请你分析一下唐主任是怎样化解两位领导的矛盾的？

案例3

1. 凭自己的关系，在公司内部另外找一个人来帮忙，按时把黑板报办好。
2. 把杨秘书不愿合作的事直接告诉办公室主任，并向主任表明责任不在自己，看主任怎样处理。
3. 再一次去催促杨秘书，并和他摊牌，告诉他：“如果再这样下去，就当面到主任那里去解决。”
4. 过一天算一天，听之任之。
5. 抱着与人为善的态度，采取委婉的劝说方式，启发他与自己合作。

案例4 阎秘书的协调艺术

飞燕实业总公司张总经理与王副经理，因为工作上的分歧，产生了误解，最近一段时间，隔阂越来越大，矛盾也在加剧。总经理办公室阎秘书想方设法在其间协调，但收效甚微，分歧和矛盾依然存在，双方都认为，是对方故意给自己过不去。

来医院看望你，临时业务部经理有急事，硬把他给拉走了。

张总要

我转达他对您的问候，并祝您早日恢复健康，说公司离不开您！”躺在病床上的王总听后，感动得热泪盈眶，心想自己过去是错怪张总了。今后一定要配合张总积极工作。经过阎秘书从中协调，缩短了两位经理之间的距离，驱散了笼罩在他们心头的乌云。王总出院后，主动与张总打招呼，张总也热情问候，两人和好如初。

问题讨论：

这个案例给做秘书的你有什么启迪？

案例5

秘书须有“过滤术”

作为秘书应该怎样“上传下达呢”？

沟通演讲稿篇七

沟通，无处不在；演讲，呈现精彩。沟通与演讲，搭建我与你的心灵桥梁。一学期的沟通与演讲课程结束了，从中学到的东西，使我获益颇多。从刚开始对讲台的畏惧，到现在对舞台的渴望。沟通与演讲，让我更自信的，敢于和大家交流想法，对大家的意见也更为重视。这使我做事的时候更迅速，更完善，也让大家更喜欢和我交流。

沟通，简而言之，是信息产生或掌握的不对称，而产生的需求。沟通是信息流的渠道传达，共享了信息达到有效的交流。在信息社会，沟通的方式从传统地点对点的沟通到现在的全方位立体型的沟通模式的建立，为我们获得资讯信息提供了丰富的途径。

我认为这门课程中最重要亮点在于两面：一是老师耐心的讲解，让我们一步一步学会沟通的技巧，学会演讲的方式；二是谭满益老师设计的采访项目，让我们实际运用学到的知识，自选主题去尝试从最优的角度去与人沟通。虽然其中也有不少困难，但是最终我们组的采访项目顺利完成。

付出与收获总是成正比的。在课程进行中，我学会了更好的与人交流，并且完善了自己各方面的能力，感谢老师以丰富多彩的上课方式，包括各种视频资料，优秀的演讲方式，充分让我们感受到了这门课程的魅力所在。特别是让同学代表进行演讲。不但是调动了同学们的积极性，也使得参加演讲的同学获得难得的锻炼机会。也使得没有上台的同学作为一个听众体会到聆听的技巧。倾听能鼓励他人倾吐他们的状况与问题，而这种方法能协助他们找出解决问题的方法。倾听技巧是有效影响力的重要关键，而它需要相当的耐心与全神贯注。

沟通中的第一个方面就是“表达”。所谓表达就是向你的听众阐述你的思想、主张、要求、建议，意在推销你的观念，发表你的见解，提出你的要求。沟通不是简单地用逻辑分析来说服对方，而是要用沟通对象自己所提供的事实，以及对方不能否认的事实，与对方个人的利益建立起直接的联系，以诱导对方。在这里要绝对避免的问题是，把自己的观点以雄辩的方式强加给对方，让对方感到自己弱智或者输理。沟通的一个主要作用，就是向沟通对象传达自己的想法和情感。这就决定了表达是沟通的最重要环节，因而使表达方式的选择就显得极度为重要。没有艺术的表达方式，要达到良好有效的沟通结果也是不可能的。沟通的另一个重要方面就是“倾听”。上帝为什么给人类两只眼睛一张嘴，意义就在于要让我们少说多听。积极地去体会别人的想法。然后才能把自己的想法和他人共同交流。谭老师指导我们，倾听技巧由4个个体技巧所组成，分别是鼓励、询问、反应与复述。

1) 鼓励：促进对方表达的意愿。

- 2) 询问：以探索方式获得更多对方的信息资料。
- 3) 反应：告诉对方你在听，同时确定完全了解对方的意思。
- 4) 复述：用于讨论结束时，确定没有误解对方的意思。

倾听中还需要注重气氛控制的技巧。安全而和谐的气氛，能使对方更愿意沟通，如果沟通双方彼此猜忌、批评或恶意中伤，将使气氛紧张、冲突，加速彼此心理设防，使沟通中断或无效。气氛控制技巧由4个个体技巧所组成，分别是联合、参与、依赖与觉察。

沟通就是快速地达到共识，这一观点想必也会得到大家的认可。我们要明确的是：（1）沟通是必须的；（2）沟通应及时；（3）沟通是多样的；（4）沟通是组合的。沟通就是对信息的全面掌握，包括倾听，理解。要做到用时短，效果好，使沟通得以目标实现。通则不痛，痛则不通；对沟通所产生的原因进行了高度概括。

在本课程的采访项目中，我在我们的团队中担任的是采访负责人，主要采访过程中的对被采访者的提问和与他们的沟通交流。从第一节课开始，我们就有了自己的团队和团队的任务，这意味着在这个过程中我们都要团结一心想着这个目标努力。正所谓拳头比巴掌大，团队的力量必然也比松散的个人要强。所以在一开始，我们就积极开展团队融合，以团队会议的形式让大家相互了解，然后进行针对性的分工，这样做使得我们的资源内充分利用起来。

团队成员中，从我们第一次陌生生疏，到现在的熟悉热忱，我们现在更多的是理解与热爱，我们坚信我们能够获得成功，能够得到好成绩。我每节课后都积极联系个成员，商讨一下我们的上课成果，以便为最后的采访和总结和打下基础，我们的目标就是通过我们的努力让大家了解到如何科学有效的利用时间，为大家今后的大学生活提供一个良好的引领和导

航，以后大家更好的利用时间，更好的投入到学习和生活中，让自己有个美好青春的大学生活。我们整体运行良好，但也遇到过一些困难和麻烦，主要出现在细节上，我们采访和收集素材时遇到了别人的不理解，但我们总结好了经验以后，运用上课学到的沟通的知识，改变了一下自己和成员还有嘉宾的一些沟通方式，以便于我们工作的实施和进行。

在采访进行中，我们首先遇到的问题是如何进行主题确定，毕竟大家的意见都不同。最后经过团队的讨论，我们筛选出3个主题。然后大家分别对三个主题进行了自己的理解和阐述。之后我们经过投票一致确定了进行以“如何掌控自己的时间和生活”为主题的采访项目。

然后我们进行采访任务筛选。对于这类比较开放的采访，我们筛选了从同学、老师、保安等各类不同的人群进行采访。期望通过全方位的采访调查能得到更精确，更有说服力的结果。在采访中，有写人忙于自己的工作，并不是很配合我们的采访，但是通过我和他们的沟通，让他们体会到我们是在进行一个学习课程，让他们知道他们的意见可能会给我们的采访结果带来很多指导。最终我们如愿的对要进行采访的人进行了完整的采访。其中包括其他专业的辅导员，还有保安，各班的同学，保洁阿姨等。这些在我们的总结视频中都有充分的体现。只是由于时间关系，我们组的视频没有播放完整。这也是我们组最大的遗憾。不过大家都知道，只要尽力过，收获在自己身上。

随着项目的提交和答辩。这门课程也接近尾声。在答辩过程中我们也从同学们的提问中看到了我们自身的不足。有很多地方需要我们继续学习和改进。学好这么课程，不但是为了拿到这门课程的成绩。更重要的是将学到的能力运用到学习生活中。成功源于良好的沟通，感谢和我一起学习的老师和同学们，祝大家在以后的学习生活中沟通顺畅。

沟通演讲稿篇八

聆听擦腮而过的瑟瑟寒风，细细冥想，我们人类经历了无数次与大自然的沟通，一幅连绵雄伟的人类史画才得以绘成。试想，没有沟通这座桥，我们怎能完成从猿到人的进化，从古到今的超越呢？是的，沟通很重要，没有沟通，就没有儿女对母亲的承诺；没有沟通，就没有情侣死亡前不泯的誓言，没有沟通，就没有党员对祖国的无私奉献。抬头看吧，有了沟通，才有日月的替换；放眼远眺吧，有了沟通，才有青山和绿水的交融；侧耳倾听吧，有了沟通，才有东莺和西雀的和应。

由于共性，个体间的普遍联系，我们每个人的经验对他人就具有普遍的参考作用。我们应该多读书学习，多与人交流，取长补短。

我们应该不断学习、学习、再学习，所谓活到老，学到老。知识就是力量。我们应该学习古今中外一切文化，取其精华、去其糟粕、为我所用。这也是人脑计算机网络系统的应用。看别人写的书就是与古人、先哲、现代人进行思维的交流，网上聊天就是和当代实实在在的人交流。多个人脑计算机系统的功能各异，互相交流、求同存异、取长补短，才能共同提高，并有加速提高的趋势。看书或网上聊天时，什么都必须经过自己的大脑，真善美的东西，适合自己身心两方面发展的东西就吸收；假恶丑的东西，不适合自己的身心两方面发展的东西就抛弃。但不要简单的抛弃，要把它当作教训处理，从而转换为好的东西一起被自己的大脑吸收，所谓引以为戒。

存在就是合理。古今中外，所有存在的东西都有其自身的合理性，都是宇宙总规律或客观规律作用的产物，都可以找到其中的种种玄机，为我所用，提高自己的能力。学习不再是个人的事，而是一个群体的事，大家的事，就可以充分利于神经网络、人脑网络计算机系统的优势，迅速激活每个参与者大脑的种种潜力，人体潜能。借助这个巨大的群体生物场，我们每个人都会受益无穷。

交流时必须注意，必须有严于律己、宽以待人的精神。有意见可以保留，关键在于是否能放下执着心，求同存异，才能共同提高。

提高自己的关键要运用否定之否定规律。

对自己要求要严格，要有上进心，要像高等数学中无穷大一样，目标要无限高、无限远，并且要有勇争第一、勇夺奥运会冠军的勇气和魄力。这样才能不断否定自己，不断提高自己。

对他人要宽宏大量，要虚心，要像高等数学中无穷小一样，把自己当一个白痴看待，把自己当作一个三岁小孩看待，直到感到自己似乎一无所有。这样才能尽可能的学习他人的长处、优点，也可以不断否定自己，不断提高自己。

人生如逆水行舟，不进则退。

总之，我们大家都应该多读书、多与他人交流、严于律己、宽以待人，走双赢的道路。

谢谢大家！

沟通演讲稿篇九

沟通是人与人之间传递，交流各种信息、观念、思想、感情，以建立和巩固人际关系的综合；是社会组织之间相互交换信息以维持组织正常运行的过程。协调是行政管理人员在其职责范围内或在领导的授权下，调整和改善组织之间，工作之间，人际之间的关系，促使各种活动趋向同步化与和谐化，以实现共同目标的过程。

沟通与协调是一个普遍的客观存在，是一个问题的两个方面。沟通是协调的条件和手段，协调则是沟通的目的和结果，两

者是相辅相成。

沟通与协调无处不在，无时不在，其作用体现在：

一、沟通协调是人类社会发展的基础。社会性决定了人与人之间的合作，而合作的前题就是沟通与协调。没有沟通协调，个人与个人之间就不会形成群体的力量来对付外来的威胁，人们之间就不会答成共识，就不会形成协调人类社会各种关系的规则，就不会形成道德和各种法律规范，人类只能停滞于自然状态，就不可能形成群体的力量从而创造出悠久的人类历史和璀璨的人类文明。只有沟通协调才能形成社会强大的力量来进行社会改造，促进社会的发展，推进社会的进步。

二、沟通协调是提高行政效率的保证。沟通协调是效率的保证，效率是沟通协调的结果。没有沟通协调就没有效率，深化改革就是要从体制上加强领导与中层，中层与群众，部门与部门之间的沟通协调，理顺工作关系，形成工作合力，促进各部门，各系统工作和谐高效运转。否则，沟通不畅，就会推委扯皮，延误工作。

三、沟通协调是个人事业成功的基础。一个人的事业成功，要靠集体的力量，没有他人的帮助，仅靠个人单一的事业是很难成功的，要想事业成功，必须善于沟通协调。

心得二：专业技术人员沟通与协调能力的提升心得体会

我参加了千阳县2014年专业技术人员继续教育培训。在培训过程中，通过认真听讲、做笔记，完满的完成了各项学习任务。通过本次学习，受益匪浅，对沟通与协调等内容有了深层次的了解，在与人沟通方面，对自己有了很大的提升，感悟到了一些平时忽略的细节。这次培训学习有助于我在实际工作当中及时更新知识、更新观念，同时提高专业工作水平，拓展了工作思路，增强了解决实际问题的能力。

一、明确了沟通与协调的涵义

沟通，另一个层面的意思就是人际关系。现实生活工作中，我们经常要和上级、下属以及同事交流，还要与其他形形色色的人交往，这些都需要建立人际关系，都需要做好沟通与交流。良好的人际关系是人生、事业成功的基石。沟通于行，交流于心，如果生活中没有沟通，就没有快乐；工作中没有沟通，就没有乐趣；事业中没有沟通，就没有成功。因此，重视沟通、学会沟通，是必须的。

从管理学的角度讲，沟通就是指在组织中，各部门之间、层次之间、人员之间凭借一定的媒介和通道传递思想、观点、情感和交换情报、信息、意见，以期达到相互了解、支持与合作，从而实现组织和谐有序运转的一种管理行为或过程。协调，从哲学意义上看是指事物存在的一种和谐有序的平衡状态。协调是指用各种方法，协商、调整系统内部各组织之间、人员之间、组织系统与其外部环境之间关系，使之分工协作，互相配合，和谐有序地完成行政目标的行为。由此我们可以将沟通协调能力定义为：通过传递思想、观点、情感和交换情报、信息、意见，来协商、调整他人的活动，从而建立良好的协作关系，使之相互配合，和谐有序地完成目标的技巧和才能。个人在进行沟通协调的过程中，包括两个基本的环节：首先，个人通过各种文件、报告、会议、电话、电视、传真、电子网络等媒介和方式，来收集、传递和交流信息，从而促使组织、部门、人员之间的了解；其次，在了解的基础上，个人要努力构建组织、部门、人员之间分工合作、彼此配合、协同一致的和谐关系，实现共同目标。所以，个人的沟通协调能力，包括沟通和协调两种能力，沟通能力表现为与谁交流、交流什么、如何交流；而协调能力则在交流的基础上表现为如何调整交流各方面的利益和关系，使之分工协作，互相配合，和谐有序地完成目标任务。

二、了解了沟通与协调的必要性

通过学习让我认识到了沟通与协调的重要作用，让我认识到沟通是人与人之间传递，交流各种信息、观念、思想、感情，以建立和巩固人际关系的综合；是社会组织之间相互交换信息以维持组织正常运行的过程。协调是管理人员在其职责范围内或在领导的授权下，调整和改善组织之间，工作之间，人际之间的关系，促使各种活动趋向同步化与和谐化，以实现共同目标的过程。通过学习让我发现自己还有许多需要改进和提高的地方，特别是沟通协调方面仍存在不足，如不同工作、不同角度、不同阅历、不同性格的个体对沟通的认识和理解不甚相同，采取的技巧、沟通方式、方法也不尽相同，这些特色和方法不是无字天书，而是大家工作经验的积累、沟通细节的把握、沟通知识的积淀，通过学习是可以培养和提高的。

三、掌握了和人沟通与协调的方法 首先，沟通者要抱着虚心的精神，不要妄自尊大。连孔夫子这样的圣人都说了：“三人行必有我师。”何况我们都是凡夫俗子，就沟通的某个议题来看，从不同的角度不同的人必然有值得肯定的地方，不要有膨胀心理，应该认真倾听别人观点，营造良好的沟通环境，不要拒人于千里之外，更不可藐视任何人。

其次，沟通要把生活与工作分开。很多人经常把工作上的事和生活中的事混为一坛，常常因为与某人有着相似的性格或爱好，在生活中很对胃，就把在生活中的好感移植到工作中。这也是沟通中最难做到的一点。沟通要分清楚沟通的场合、沟通的内容、沟通的成绩。

通过这次专业技术人员继续教育的学习，我开阔了视野，拓宽了思维，为今后更好地工作储备了知识。进一步提高了政治修养，强化了理论素质，更重要的是发觉了自己在沟通与协调方面的缺点和不足，随着世界科学技术的突飞猛进，综合国力竞争的日趋激烈，社会对人才的需求越来越强烈，对人才素质的要求也越来越高。一个人要想在职业生涯中得到更好的发展，就必须具备更加优秀的素质。通过这次沟通与

协调知识的培训学习，使我更加清醒的认识到自己和优秀的差距。在以后的工作与学习当中，我必须努力提升自己的知识素质、能力素质、心理素质和身体素质，逐步发现自己，提升自己，发展自己，在实践中不断完善自己的修养，为企业的更好发展贡献自己的微薄之力。

心得三：学习“沟通与协调能力”的心得体会

近段时间以来，我认真学习了“沟通与协调能力”这一课程。通过学习，受益匪浅，懂得了作为一名优秀的工作者要能胜任工作需要，依法履行公职，完成公共管理任务，必须着力提高其应有的沟通、协调能力。沟通，另一个层面的意思就是人际关系。现实生活工作中，我们经常要和上级、下属以及同事交流，还要与其他形形色色的人交往，这些都需要建立人际关系，都需要做好沟通与交流。良好的人际关系是人生、事业成功的基石。沟通于行，交流于心，如果生活中没有沟通，就没有快乐；工作中没有沟通，就没有乐趣；事业中没有沟通，就没有成功。因此，重视沟通、学会沟通，是必须具备的能力。

在工作中沟通协调是我的弱项，对沟通协调学习的很少，理解的少，通过学习才真正认识到，沟通和协调一个是手段一个是目的。良好的沟通促进协调，有效的沟通未必协调的现实意义。国家对相关工作人员沟通协调能力基本要求，有全面观念、民主作风和协作意识、语言文字表达条理清晰、用语流畅，重点突出，尊重他人，关于团结和自己意见不同的人一道工作，坚持原则性与灵活性相结合，营造宽松、和谐的工作氛围，建立和运用工作联系网络，有效运用各种沟通方式，提高工作人员沟通协调是满足政府改革创新管理模式的需要，是全面提高工作人员管理整体水平的要求是公务员自身的内在要求。认真学习沟通协调的知识，请教他人沟通协调的经验，积极参与沟通协调工作的实践，在不断训练中锋利沟通能力。

在实践中通过以下方法提高自身沟通协调能力：提高阅读效率，经常练习写作，提高写作能力。加强言语训练，学习倾听，善于倾听，掌握倾听的技巧，学会说话的方法和技巧。学会以非语言方式进行沟通协调。注意与上下级之间的关系沟通协调，消除沟通协调障碍，不断丰富和完善自己，使自己更好地适应于这个时代的要求。

社会是一个大舞台，纷繁复杂。人擅长表达自己的方式不一样：有的善谈、有的善听、有的善行。生活在这大环境中难免不会与人产生矛盾，难免不会出现这样或那样不愉快。有了矛盾怎么办？出现了问题怎么处理？这就需要我们去沟通，多交流。人没有了交流，那就意味自闭。沟通是一盏指明灯，可以随时较正我们航行的方向。

沟通协调不是一种说服，而是一种感染、一种形像展示、一种言行一致的体现。提高沟通协调能力，首先要端正心态，主动沟通与协调，其次要提高理解别人的能力，最后要增加别人理解自己的可能性。

以上是通过学习的一些体会，主要还是书本上的知识，十分的新鲜，十分的实用，也确实是新成果，今后要认真学，与时俱进，乐观生活，心平如镜，才能达到“宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天上云卷云舒”之境界。

心得四：学习《领导干部沟通协调能力塑造与提升》心得体会

一、加强学习努力提高领导干部的素质

（一）树立服务观念，强化领导干部的职业形象和政务礼仪意识，着力培养自己高尚的道德修养和健康心态，有反腐倡廉坚强作风和深入细致、求真务实的工作作风，才能在群众中有口碑，为提高协调沟通能力提供基础。

（二）提高政策理论业务水平，是提高协调沟通能力的关键。理论使人深刻，政策使人清醒。只有具备了较强的理论政策素养，才能熟悉党的路线、方针、政策和上级的指示精神，形成科学的世界观，站在全局的高度思考问题，从而提高出谋献策的层次和能力，在实际工作中不做出格的事，不说出规的话，在事关原则性的问题上，毫不含糊，敢于坚持真理，才能使人敬佩。

（三）打造较强的业务工作能力。只有具备比较高的业务工作能力，才能更好地履行领导干部的职责。努力学习认真提升自己的五种能力：调查研究能力、语言和文字表达能力、组织协调能力、快速反应能力和行政执行力，才能有提高协调沟通能力的保证。

（四）注重培养自己卓越情商构建和谐的上下关系，要更广泛地拓展知识面，精通本职业务，做到职内外知识要了解，有关知识要明确，相关知识要掌握，从而提高出谋献策的层次和能力，为社会多做贡献，得到社会和别人的认可。

二、认真掌握好领导干部的沟通协调的方法

在工作中，我们要结合自己工作特点，建立有效工作沟通的基本流程：

（一）与上级沟通。与上级沟通时，应注意事先整理好要谈的话题，并选择好沟通的时机；沟通过程中，要能够准确理解和领会上级的意图，并能针对问题提出解决方案；当与上级意见不同时，要尊重上级做出的决定，并积极执行；完成工作或解决问题后，要及时作汇报。

（二）在工作执行中沟通。首先要尊重指令传播环节，切记不要越级或绕过上级去报告工作，要遵循指挥—汇报链；其次要遵循行政执行的一般程序，即接受任务、分析并拿出办法、实施并办理、总结并反馈。同时要注意，不要加入到说

三道四和流言蜚语中去；要直接与他人沟通；冲突时，焦点要针对问题，而不是个人；当处于错误的情况时，千万不要试图顽固到底，而要向人致歉以结束争论；同时，还要学会换位思考。

（三）与下属或群众沟通。可以采用“和缓”的交流方法。安排和检查下属的工作是职能之一，但我们需要注意的是方式和方法。我们知道，人都有一种被尊重的需要，作为下属，他们更有这种需要。领导习惯于采用命令的方式安排下属的工作，习惯于采用斥责的方式批评下属的工作，这都是非常有害的。工作中我们需要有意识地尽量“淡化”上下级差别，采用“建议”或“安排”的口吻来安排工作一定会比“命令”更有效；采用“晓之以理，动之以情”的方式来指出下属的过失或不足一定会比“斥责”更管用。有些人担心自己的“威信”会不会因为自己这种“和缓”的交流方式而变得“荡然无存”，其实这种担心完全是多余的；恰恰相反，您的下属只会越来越尊敬您。

三、灵活运用好沟通协调的技巧艺术

（一）注意场合，选择时机，事半功倍。

与领导干部沟通，要注意场所、选择时机。注重方法的变通，方法正确才能减弱或者消除对方的戒备心理。要根据领导干部不同的情绪状态和个性而采取适当的沟通方法，因人因事地而用：一是直接指出问题所在，表达自己的态度和观点的方式；二是旁敲侧击，暗示下属；三是转移注意，在谈笑之中让下属明白你的意思。避免直接的对立面，好让别人接受。

（二）坦诚相待，冷静谦和，切忌急躁

在工作中，下属要赢得领导的肯定和支持，很重要的一点是要让领导感受到你的坦诚谦虚。工作中的事情不要对领导保密或隐埋，要以开放而坦率的态度与领导交往，这样领导才

觉得你可以信赖，他才能以一种真心交流的态度与你相处。作为领导，应该降低自己的姿态，真诚谦虚，不要以先知者和必胜者的心理自居，不要老是一副严厉的面孔，用一种朋友间沟通的平等心态去和下属沟通。

（三）了解内心，发挥人缘和情感作用

不管领导者还是被领导者，他首先是一个人，作为一个人，他有他的性格、爱好，也有他的作风和习惯。对对方有个清楚的了解，是为了运用心理学规律与对方进行沟通，以便更好地处理上下级关系，做好工作。人性中有一种最深切的秉性，就是被人尊重的渴望。与人交往时要永远记住，人都希望别人恭维他、赞扬他。你要找出领导干部的优点和长处，在适当的时候给别人诚实而真挚的尊重。

（四）主动沟通，加强互动，合理处理下属的合理需求

平时多关心同事，正式场合的交流能够了解的更多的是下属的工作情况，多安排非正式的沟通渠道：闲聊、联欢会、内部活动等互动活动。与人沟通是一门艺术，在沟通的过程中，应注意做到以下几点：要知晓别人的优点和长处；与人交谈时，微笑是最好的语言，倾听胜过长篇大论；别探听别人的私事，无意中知道了，也要放在心里当成秘密；坦然承认别人指出你的不足，这样，他们只会更尊重你而不是轻视你；当朋友悲伤失意时，一定要靠近一些，而朋友高兴得意时，不妨稍微离开一点；与人同行，不要走得太快，不要离得太近，给别人一些进退的空间。建立直接上报的渠道开辟表达需求的空间，满足合理需求，应该让下属看到你的办事效率，增强下属单位的信任，在做出分析后，尽快满足下属的合理需求。

（五）均衡关系，着重劝慰，团结为上 与上级沟通的意义在于工作上能得到正常的支持，遇上困难能得到帮助和化解，个人价值能得到上级的肯定，只有相互支持和良好合作才利

于搞好工作，至少不能让上级整治下级给小鞋穿；与下级沟通的意义在于有利于调动下级的工作积极性、主动性、创造性，提高工作能力实现目标，有利于增强凝聚力，实现组织系统的最佳效能。

与上级沟通协调时，应该服从而不盲从，尊重而不奉迎，以大局为重不计个人得失，尽职做好本职工作而不越位，在上级之间保持中立等距离外交，一样的支持、服从、对待。与下级沟通协调时，应该以人为本、做好服务，要注意拉大能力距离而缩小感情距离，大事要讲原则，小事要讲风格。

正职与副职沟通协调时，应该授权、放权、不越权，支持、依靠、不撒手，关心、揽过，不透过。正确对待领导、下属和自己。我想自己作为副职，上有领导下有员工，更需要正确地对待领导、下属和自己。我们需要“敬以向上”、“宽以对下”、“严以律己”。“敬以向上”是需要我们尊敬自己的领导，但不是阿谀奉承、溜须拍马；“宽以对下”是需要我们对自己的下属宽容，但不是听之任之、放任自流；“严以律己”是需要我们对自己要求严格，但不是只讲奉献不要回报。

沟通演讲稿篇十

我有一双明亮的大眼睛，一个小鼻子，一张粉红色的小嘴，黑色闪亮的头发，其中我最喜欢的是我的头发。大家看到我的头发都会说；哇，你的头发又长又细又嫩。每次听到这些话，我都很开心！虽然我对自己的外表有点自信，但我不擅长与人交流。

记得有一次，有个几年没见的的朋友来我们家，我就一直和弟弟一起画画，一边画画一边讨论事情。虽然我想和朋友打招呼，但我从来不知道怎么说。朋友一直看着我们姐弟俩，好像在等我们陪她玩。就这样，这位嘉宾朋友一直坐在客厅里，等着我照顾她，我却动不了嘴。最后朋友失去信心，对

爸爸说：“爸爸，我们回家吧！”从那一刻起，我就知道我可能被朋友误会了。

我不仅有一个特点，还有另一个。人们说：“女儿是妈妈的小棉袄。”当然，我也是。

有一次我妈发高烧，40多度。我赶紧去找邻居的医生，让医生去我家看病人。医生赶紧让我带路。回到家，医生负责看病，我负责照顾妈妈。医生照顾好我后，我赶紧让爸爸买单，然后带了一盆冷水和一条毛巾。一个星期过去了，妈妈终于康复了。我妈夸我是个懂事的好女儿！我太开心了。

你愿意和我这样的女孩交朋友吗？一个只会用行动做事，却不会张嘴接纳别人的女生。