

2023年找朋友音乐欣赏教案(精选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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

职场沟通演讲稿篇一

小张是以家公司人力资源部的主管。他所在的公司需要招聘一名文员，要求英语专业的女性。作为全国一家知名的公司，招聘消息在网上发布后没有多久，就接到了大量的求职信。

经过层层考核留下了三个实力相当的应聘者，小张让这三个人写一篇800字以内的中文作文，以方面考察她们的文字表达能力，更重要的是他要通过分析笔迹来判断谁最适合这个岗位。

a 小姐：英语水平和中文表达能力都极其出色，而且由于她看过很多书，谈吐非常得体。在面试时，小张对她的印象很好，已经把她作为第一考虑人选。但通过仔细研究她的笔迹后发现，她的字体非常大、棱角过于突出，经常有一些竖笔划划到下一行的现象。通篇有一种不可一世、压倒一切的霸气。经过分析，小张恩威她是个很有才气同时又很有野心的女孩。她不会安心终日做一些琐碎的日常工作。而且由于她自信心极强，从她的字体中反映出的不可一世，说明她不可能很随和地与她的部门的人相处。而且作为经理，会非常难领导这样的下属。有这样字体的女孩子更适合做营销等能带来高度挑战感的工作。所以小张放弃了她。

b小姐：人长得非常漂亮，口齿伶俐，在面试的一问一答都反应机灵而敏捷。她的英语口语非常出色。但小张在研究她的

笔迹后发现，她的字体非常小儿粘连，弱弱娇娇，字没有一点骨架，有很强的讨好别人的献媚之相。研究后校长强烈地感觉到这是个心胸很小、娇滴滴的、吃不了一点苦的、而且还有极强虚荣心的人。

c小姐：表面看她没有任何优势，她是通过英语自学考试拿到的英语本科文凭，无法与其他人名牌大学的背景相比。虽然通过考试发现她英语口语和写作都不错，但由于人长得非常不起眼，而且说话很少、声音很轻，刚面试时她没给小张留下什么印象。恰恰是她的字让小张立刻注意了她。她的字写得媚秀、清爽、整齐，笔压很轻，通篇干干净净，字的大小非常均匀，而且字体中适度的棱角让字体很有个性，但这种棱角又没有咄咄逼人的压迫之气。从她的字可以判断出来她做事非常认真仔细，自律意识很强且安心做日常琐碎的工作。她又自己的独立见解，但又不致于没有团队精神。

在笔迹分析的帮助下，小张选择了c小姐做部门文员。半年过去了，事实证实她的性格完全与小张当初判断的相符合：她敬业且高效、严谨且认真，她将部门的日常工作处理得非常好。

正如案例中所显示的那样，没有语言并不意味着没有沟通。字迹也可以成为一种非语言沟通的形式，传递更多的、更加真实和客观的信号。

职场沟通演讲稿篇二

人际交往是一门艺术和技巧。在人际交往过程中，我们应重视一些客观存在的心理效应。

一是首因效应。人际交往活动中，我们会很重视开始接触到的信息，包括容貌、语言、神态等，至于后面的信息就显的不是那么重要了，这种心理就是首因效应。首因效应启迪我们一方面要给他人留下良好的第一印象，另一方面又要在以

后的交往中，纠正对他人第一印象的不全面的认识。

二是近因效应。就是指最近一次交往的印象对我们的认识所产生的影响。最近一次交往留下的印象，往往是最深刻的印象。一般来说，熟人之间的交往近因效应会发挥较大的作用，因此我们平时应该注意给人留下良好的最近印象。

三是光环效应。又称晕轮效应，是指在交往的过程中，我们往往会从对方的某个优点而泛化到其他有关的方面，由不全面的信息而形成完整的印象。光环效应往往对恋爱的双方起更明显的作用，正所谓情人眼里出西施。

四是投射效应。就是指在交往的过程中，我们总是假使他人和自己有相同的倾向，即把自己的特性投射到他人身上，从而形成对他人的印象。有时候，我们对他人的猜测，无形中透露的正是自己。所以，我们不要瞎猜别人的坏处，不要那么小心眼，不要以小人之心度君子之腹。

五是刻板效应。就是社会上对于某一类事物或人物的一种比较固定、概括而笼统的看法。在人际交往中，我们有时会把对某一类人物的整体看法强加到该类的每一个个体上而忽视了个体特征。刻板效应有利于总体评价，但对个体评价会产生偏差。比如，农村来的同学认为城市来的同学见识广，而城市来的同学认为农村来的同学见识狭隘。

一是尊重原则，尊重包括两个方面：自尊和尊重他人。

二是真诚原则，只有诚以待人，胸无城府，才能产生感情的共鸣，才能收获真正的友谊。

三是宽容原则，要学会宽容别人，不斤斤计较，正所谓退一步海阔天空。

四是互利合作原则，你来我往交往才能长久。

五是理解原则，就是我们能真正的了解对方的处境、心情、好恶、需要等，并能设心处地的关心对方。

六是平等原则，与人交往应做到一视同仁，不要爱富嫌贫，不能因为家庭背景、地位职权等方面原因而对人另眼相看。

职场沟通演讲稿篇三

第一：主动向顾客微笑打招呼，主动表示帮助，用我们的热情影响顾客。这样可以让那些犹豫不决的顾客下定决心在此消费，也能提升我们在顾客心中的形象，有利于他们再次光临。

第二：礼貌地解答顾客的问题，并对顾客的`身份有一定的判断，察言观色顾客的兴趣爱好，面带微笑，注意语言节奏和语言的亲和力。

第三：老话说：顾客就是上帝。但是上帝也有不同的嘴脸。对待挑剔的顾客不要对他讲道理，即使对方看上去是在对你发脾气，也不要与他还击或甩手不理，可以微笑夸他幽默风趣。

第四：为顾客提供选择的机会，帮助顾客重新设置期望。

第五：眼睛是心灵的窗户。当与顾客交谈时，保持稳定的目光接触，加上真诚的面部表情，就会将顾客的注意力吸引到你和你推荐的产品上来，有利于提升你对顾客的影响力。

以上就是我思考、反省后的与顾客沟通时应注意的几个方面。下面我把时间留给其他同事，听取、学习他们的经验总结。

职场沟通演讲稿篇四

在那明媚的春天，我和她又见面了。她叫李昕泽，是我原来

学校的同学，也是我的好伙伴。

我们有一年多没见了。再见面，见她长高了，从以前的140长到了150。她的头发不再那么毛躁了，柔顺多了。但她的脾气还一直没变。还和以前一样容易“生气”。

踩到了一地的石头“oh I am sorry.”

这真是让我高兴，我终于洗脱了“罪名”了，哈哈哈

我们又是好朋友了。

我想说：“同学们！让我们多一些宽容，多一些理解，在互助友爱的基础上，快乐的成才”。

职场沟通演讲稿篇五

国旗下演讲稿：沟通需从“心开始”提要：原本可以拉近彼此距离的外部力量也难以奏效。因为这时最缺少的东西是“沟通”，而沟通需要从“心”开始。

更多精品： 客服

国旗下演讲稿：沟通需从“心开始”

沟通，从“心灵”开始，

沟通，为青春引航

各位老师，各位同学：

早上好！我是高一15班的zz

不知道从什么时候开始，我们和家长、老师之间出现了一道

无形的屏障，随着我们的渐渐成长，这些屏障甚至变成了一条难以逾越的鸿沟，让彼此间的交流变得十分困难。这时，看似十分有道理的说教变得毫无用处，原本可以拉近彼此距离的外部力量也难以奏效。因为这时最缺少的东西是“沟通”，而沟通需要从“心”开始。

上个星期六，也就是4月14日，我校高一年级的部分学生、家长、老师、还有义工共约300人参加了名为“成长心连心”的活动。从早上9点一直持续到下午5点钟，大家没有身份、年龄的差别，而只有活动角色的区分，在一系列游戏、表演、谈心、画画等活动中，不断地了解对方、鼓励对方、信任对方、支持对方。相信参加活动的所有人感触都非常深，下面，请允许我用最朴素的语言向大家汇报我的感受。

记得活动中有一个游戏叫“疾风劲草”，每一个组由老师、同学、家长、义工约十人组成，大家围成一个圈，平举双手扮演“风”，而其中一名组员则笔直地站在中间扮演“小草”，小草闭上眼睛大声地与组员们沟通说：我的名字是某某某，我准备好了，你们准备好了吗？组员们则齐声回答：“准备好了！”，“小草”再说：“那我要倒啦？”，组员们则再次齐声回答：“倒吧！”这时小草便放心地往后倒下去，而所有的“风”便把“小草”平稳地从一个人的手中传到另一个人的手中。临到我扮演小草时，我还是有点心惊胆战的，但沟通后听到组员齐声响亮的回答时，我知道老师、同学、家长一定会保护我的，我要信任他们，因为我们是一个集体。

像这样的活动还有很多很多，如手拉手钻呼拉圈、几百人完成大拼图等等，正是在这样的交流与互动中，彼此的信任在一步一步地加强。

所以，到了活动的最后，我看到了最多的、也是最幸福的泪水。

随后，同学们也收到了老师、家长给我们系的蓝丝带。许多

同学哭了，但我相信，在那一时刻，泪水决不是软弱的标志，而是理解与幸福的代替物。

最后，当全场响起《好大一棵树》的音乐时，我们将校长高高地举过头顶，同学们在校长的手臂上、腿上、脖子上、甚至耳朵上，都系上了表达感谢的蓝系带，因为校长就像一棵大树一样，为我们付出了很多很多，而我们却没有什麼能够回报的，只想对您说一声：“校长，您辛苦了”。

沟通是从“心灵”开始的，当心连着心时，我们便拥有了无穷的力量，我们便能够信心百倍地去迎接任何挑战。现在，活动虽然已经结束了，但沟通与理解的种子已经种下，我相信我们的校园将因此而更加和谐、更加美好，我们的青春风采将更加飞扬、更加绚丽！

谢谢大家！

职场沟通演讲稿篇六

大家好！

当我与同学产生误会后，回到家里时，心内深知，其实只要能静下心来，好好谈一谈，就完全能够避免这种不愉快。沟通是一柄剑，它能够斩断人与人之间误会与矛盾的荆棘。而你要明白，这柄剑上不应当有锈迹，剑的款式也应当适合你去挥舞。

我与父母成长在不一样的时代背景之下，思想观念存在着必须的差异，于是，构成了代沟，其实我明白，所谓代沟，可是是现代人之间的沟通出现了一些问题，只要我们心平气和的坐下来说话，相信必须能够将问题解决。沟通是一把铁锹，它能够掘起理解与信任的泥土，填平深深的代沟，而你要懂得铁锹要合手，泥土要选好。沟通这个问题，说小也小，说大也大，并且并不只是人与人之间的沟通。

我国是一个多民族国家，要实现统一，就需要各民族之间的团结，而这种团结就需要相互沟通。沟通是一块基石，能承载祖国的统一大业，而我们要想好，这基石不仅仅要形状合理，位置也理定得正确。

我们的祖国日益繁荣，大家都明白，没有改革开放的政革，就不会有今日的发展，而改革开放正是要我们与世界各国进行沟通，沟通是一座桥梁，把我们将与这个世界紧紧地联系在一起，而我们要注意，这座桥梁要建得稳固更要保证“交通”的合法与通畅。

沟通是一柄双刃利剑，若使用不当，即会伤到自我，又会伤到他人，沟通是一把铁锹，若铲得不好，不但平能填沟平壑。反而会越挖越深，沟通是一块基石，若放置有误，整座大厦可能弱不禁风，沟通是一座桥梁，若建造失当，定会带来巨大的麻烦。

把握好沟通的方法与尺度，我们才能顺利地抵达成功的彼岸。