

# 2023年快乐银行续写 快乐银行教学反思(优秀8篇)

辩论是一种既考验思辨能力又锻炼个人素质的活动。在辩论中，要善于运用比喻和例证，以更生动有趣的方式来展示自己的观点和论据。下面是一些辩论中的错误做法和需要避免的问题，希望能引起大家的警觉。

## 快乐银行续写篇一

快乐银行是一篇充满快乐的有趣的童话故事。通过学习本文，理解感受内容，正确认识自己，只要找到自己身上的优点，充满自信，就能快乐的生活。

本文的教学当中，有值得欣慰的地方，当然也有需要完味的地方。

教学伊始的出示的广告，其实是文章当中一个自然段，于是经过慎重思考，最后我决定把这一段单拿出来，作为引课来激发学生的学习兴趣。当出示课文题目《快乐银行》时，学生根据课题提出了许多的疑问，有两个问题学生提得特别好：一个是“快乐银行”前面为什么加了“快乐”两个字？一个是“快乐银行是存钱的’地方吗？”此时，学生的思维已经充分被激活，为学习课文做好了铺垫。

利用漂亮的图片以及优美的课件来辅助教学，不仅吸引了学生的眼球，而且也在学习课文起到了事半功倍的效果。

我利用课件出示了几个学生难以掌握的词，如“快乐”、“广告”等等，我并没有一味的讲读，而是采用一些有趣的小办法来让学生记住词语。如教学“快乐”一词时，让学生用“快乐”说一句话，并且在课文当中试着找出与“快乐”相近的词，学生在课文当中找出了“兴

奋”、“开心”。教学“广告”一词时，我鼓励大家说一句喜闻乐见的广告语，学生们兴趣盎然，又唱又跳，趣味横生。我觉得这样来扫清课文障碍，并没有给学生一种老师在教知识的感觉，而学生在无形中就已经把知识学会了。

在教学最后，设计了一个快乐银行向学生开放的小环节。学生们亲身体验，寻找快乐，学之受用。此环节拓展学生的思维空间，培养学生的想象力和表演力，课堂气氛也随之活跃起来。

思考：

一）、尊重学生阅读的独特感受与体验。

“有一千个观众就有一千个哈姆雷特”，有四十个孩子就有四十只青蛙，四十只小鸟。他们可以也一定会有自己的独特感受，他们的朗读就可以表达自己不同的理解、体会和感受。我应该摒弃以前那种刻意去追求“标准答案”，哪必须得读重音，哪必须读拖长音或读轻声。就像文章当中的小动物由“不快乐”向“快乐”这种心情的转变，随之而来就带有语气上的转变，必须给学生创设情境，充分的给时间让孩子自己去探究，想想该怎样读才会读好，让孩子“我口表我意”，在实践中自己发现建构，在互助中研究，合作中探索，充分地肯定孩子在阅读中的主体性以及独立性，而不是一味的强求。当阅读效果不尽人意时，就应该有一定的教学机智，随时做以调整。

二）、评价应注意促进学生的发展

评价是一个认识、教育、提高的过程，把评价交给学生，让他们在评价他人的同时进行聆听观察、分析反思、组织表达，从而加深学生的体验。老师把评价的权利还给学生，尤其是让生生之间进行赏析性的评价，这使被评价的孩子得到激励，感受成功的喜悦；孩子在赞赏别人的优点时，也是在主动学

习，积极接受。当然，还可以是学生自我进行评价，这同样可以激起孩子们的自我反思。

## 快乐银行续写篇二

小熊要开快乐银行的消息，像风一样穿过森林，传进每一个动物的耳朵里。

这个消息很快传到了一个偏远的`农村，农村里的笨笨猪听到了这个消息，心想：前天，我偷摘果子时摔了一跤，腿被摔伤了，最近一点儿也不开心，真想去快乐银行借几分快乐呀。

过了几天，笨笨猪的伤好些了，赶紧一瘸一拐地来到了快乐银行，对小熊胖胖说：“你好，我现在很不高兴，可以借一些快乐给我吗？等我快乐了，一定也会来存快乐的。”

小熊胖胖微微一笑说：“好的。”说完便转过身去，在柜子里找出了小牛、小兔和小马的快乐。他对笨笨猪说：“你要谁的快乐呢？”笨笨猪想：小兔平时蹦蹦跳跳，看起来很开心。“那就要小兔的快乐吧。”笨笨猪说道。

“好的，给你！”

笨笨猪拿到了快乐，高高兴兴地走了。

没过多久，城里来了一个叫坏坏狼的抢劫犯。他听到了这个消息不由地想：真是天助我也！又有东西可以偷了。

坏坏狼用一条大丝袜套在头上，又拿起家里祖传的菜刀来到了快乐银行。坏坏狼走到柜台前大喝一声：“抢劫，都不许动！”小熊胖胖一眼就认出了坏坏狼，因为他在电视里见过这个坏坏狼。胖胖老实地拿出了一份快乐交给了坏坏狼，坏坏狼连忙把快乐吞进了肚子，然后像疯子一样冲出了银行。

没过多久，坏坏狼就一头栽进了马粪里。原来，胖胖熊给坏坏狼的是屎壳郎的快乐。

一天，胖胖熊看见象妹妹有些不高兴，就问她：“你怎么啦？”

“昨天考试考砸了。”象妹妹难过地说。

“别伤心，下次再努力，我送你一份快乐。”

象妹妹拿着快乐顿时变得开心起来：“下次我一定要努力，考出好成绩。”

就这样小熊用它的快乐银行帮助了一个又一个人。

## 快乐银行续写篇三

快乐王子把一切奉献给他的子民后，他的灵魂飞到了天堂。

上帝看到后，把他接进了天宫，与他享受天堂的快乐。过了几天，快乐王子开始闷闷不乐，上帝看出了他内心的焦虑。于是，把快乐王子转世到人间，不过只是家庭比较富裕的商人人家。快乐王子偶然间，看到一位女子，虽身穿平民百姓的便装，却隐隐约约透露出高贵的气质非常人能比，而那女子只是对快乐王子微微一笑，快乐王子便爱上了这个女孩。

一天，在皇宫舞会上，他又遇到了这位女孩，只是，这次她的身份并不是平民，而是当朝国王的公主——白雪。快乐王子邀请她跳舞，她答应了。白雪也深深的爱上了这位王子。于是，舞会的最后。快乐王子牵着她的手向国王征得他迎娶白雪的同意。国王拒绝了。国王对快乐王子说：你必须去制服刀枪不入的狮子，打败九头龙.....嗯嗯，最后要把金苹果从巨人的花园摘回，才可以迎娶我的宝贝女儿。

快乐王子去完成任务，可回来的时候却听说公主已经嫁给了东胜岛的王子。王子悔恨不已。一位好心的士兵告诉他公主大婚的路线。快乐王子听后，做好了充足的准备，他要与公主永远在一起。

大婚当天，车队路过快乐王子家门口，快乐王子纵身跳出，劫了公主逃向远方。部队在后方追着，只见前方竟是悬崖。二人无路可走，便跪在地上，对天祈祷，如果同意我们在一起就让天上的云散开，如果不同意，我们便跳下悬崖。三分钟过去了，天上的云还没有散开。于是他们手牵手跳向悬崖。一阵狂风过后，两只蝴蝶从峡谷飞上，他们的灵魂已在天堂中升华！

## 快乐银行续写篇四

伴随着“用心服务，快乐工作”的口号声，一天的晨会又结束了。晨会不仅振奋精神，还同时激励着我们对工作的热情。自从标秆网点导入学习和开始使用后，规范了我们的服务工作，培养了我们的服务耐心，提高了我们的服务质量，也让我真正体会到了什么叫用心服务，快乐工作。

近年来银行业的市场竞争愈演愈烈，“服务”越来越被各大银行所重视，与时俱进的同时，我社也提出了属于自己的服务秘诀，那就是坚持五心高标准服务，即坚持对年轻的顾客要细心，对年老的顾客要关心，对急性的顾客要耐心，对特殊的顾客要贴心，对挑剔的顾客要热心。六十岁以上老人每个月都可以享受政府发放的养老金，很多老人每个月都会来领钱，当时我想就几十块钱，有必要每个月都要来取吗？而办理老人家业务，不但慢而且沟通起来也很难，久而久之让我感觉厌烦。有一次晚饭后在街上和几个同事散步，碰到一位老人家一定要让我们去他家坐坐，很热情的给我们倒水，这才明白信用社在朴实的劳动人民群众眼里是那样的让人肯定，让人放心，无限的自豪感从内心深处涌现出来，从那以后我重新调整了的自己的服务心态，对待老人家的业务更加的主

动和热情。

在信用社工作的这段时间里，我深刻体会到了细节决定成败，用心去和客户沟通，用心去帮助客户解决问题和困难的重要性。每个客户都有他们自己的一些习惯和特点，在工作的接触中，我们会逐渐熟悉和掌握他们的需求，进而能针对性地为之服务，解决各种问题。例如某单位唐姐就是一位急性子的人，她的要求就是要第一时间先办理她的业务。业务多的时候，我该怎么办呢？优先办吧，怕排队的客户有意见，不办吧，怕唐姐有意见。用心，让我很快解决了这个问题，我的柜台可以看到营业场的大门，每当我看到唐姐进入营业大厅时，我会以最快的速度将她们单位的回单拿出来，当她走到柜台时我会微笑地跟她打招呼：“唐姐，您的回单我已经整理好了，请您稍等一下，我这就拿给你？”然后马上将回单递给她，并表示会马上办理她的业务，安抚她急切的心情。就这样，一次次地坚持，我发现唐姐的心情也越来越好了，不再那么急切，人多的时候，她也不会催促，而是会先检查一下回单，渐渐地我知道她也学会等待了。用心，其实很容易！

高尔基曾经说过：“工作快乐，人生便是天堂；工作痛苦，人生便是地狱。”在现实生活中，也许选择什么样的工作有时候身不由己，但我们却可以通过改变心态来面对挑战。世界上没有不好的工作，让我们对工作产生不满的是不平衡的心态。因此，快乐工作的关键取决于心态。放弃抱怨，用乐观的心态去面对当前的工作，那么，我们就会从这种积极转变中找到快乐。从自己胜任工作后的那一刻起，我们会发现，原来快乐工作就在自己身边。真情付出会让自己快乐，同时也会感染来办理业务的客户感到一丝丝的愉悦，就像那首歌词写的你快乐吗？我很快乐！快乐工作即有利于提高增加工作效率，还能又降低业务的差错率，有好的心情就有好的状态办理业务，自然就会减少差错了。我们每天都应该以发自内心的微笑和快捷的服务迎接客户，随时随地将好的心情传递给客户，让客户切身感受到，来我们信用社办理业务是一

种享受，也是一种快乐。让客户从心底深处感受到我们信用社就是本着一切为人民群众的利益谋福利为根本出发点。

只有把每一位客户都当作天使，我们的服务才算是上了天堂。我们只有坚持以客户为中心，规范服务细节，用真情服务赢得客户的信赖与尊重，在未来的道路上，我们才能不断强化服务，提高服务水平，以更加饱满的热情，更加忠实的工作，让我们以更加优质的服务为我们信用社的美好明天而努力奋斗吧！

## 快乐银行续写篇五

一天，小山羊的房子倒塌了，它要建一所新房子。小熊看见了说：“山羊弟弟，要帮忙吗？”小山羊说：“熊哥哥，我的房子塌了，你能帮我盖一座新房子吗？”小熊说：“好啊，我们一起来盖房子吧。”小山羊说：“我要盖一所有三角形屋顶、正方形窗户、长方形的门和圆柱体的’烟囱的房子。”它们花了一整天的房子，终于盖好了一所漂亮的新房子。

小山羊说：“熊哥哥，谢谢你帮我盖新房子。”小熊说：“不用谢，本来朋友间就是要相互帮助的。”

## 篇七：小山羊和小熊续写

一个寒冷的冬天，只见一只小山羊顶着鹅毛大雪往家走，它是越走越冷雪也是越下越大，突然小山羊看见前面是小熊的家，小山羊走到小屋前敲了门咚咚，小熊来开门了，小山羊一看是熊大哥，小山羊走向前和它说：“熊大哥你好，外面下着好大的雪我今晚可以在你这住一晚吗？”熊大哥回答说：“小山羊你进来吧！”

小山羊连忙说：“谢谢你熊大哥。”小熊笑着说：“没关系的大家都是朋友啊！”

## 篇八：小山羊和小熊续写

一个风雨交加的夜晚，小山羊没带伞，又经过小熊的家，小山羊说：“我浑身都淋湿了，能在您这住一夜吗？”小熊说：“好的，上次没让你进屋，真是对不起。”小山羊进了小熊的屋子。

又一个下着鹅毛大雪的夜晚，小熊路过小山羊的家，小熊说：“好冷呀，我要冻死了，我能在您这住一夜吗？”小山羊说：“好的，好的，您睡床上，我睡地上。”小熊说：“不用了，还是我睡地上好了。谢谢您。”

## 篇九：小山羊和小熊续写

小熊红着脸走进了小山羊的家，并对小山羊说：“还记得冬天的时候，我没有让你进我的家，对不起，是我不好，你让我明白了要乐于助人的道理！”

小山羊摇摇头说：“没关系，这是我应该做的！从此，小熊和小山羊成为了好朋友，还一起做了很多助人为乐的好事，交了很多新的朋友。”

## 篇十：小山羊和小熊续写

小熊很不好意思的对小山羊说：“山羊弟弟，上次你到我家，我没有让你进去，真对不起！”。小山羊赶紧说：“没关系的，不用放在心上”。小熊说：“以后我们就是好朋友了，我也要帮助你。”，小山羊答应道：“好啊，好啊。我们做好朋友，互相帮助。”

从此以后，小山羊和小熊成了最要好的朋友。

## 快乐银行续写篇六

冬天里的一天,小山羊到郊外去玩,玩着玩着下起了鹅毛大雪。

小山羊便急忙往家跑,正好路过小熊的家,小山羊便敲门说:“熊哥哥,外面的雪这么大,能让我在你家住一晚上吗?”小熊说:“不行。”小山羊只好冒着雪回家了。

时光飞逝,转眼间来到了夏天。这一天,天空下起了滂沱大雨。正好小熊在外面玩,没有回家,他急忙往家里跑去。

在回家的路上,他经过了小山羊的家。他便对小山羊说:“山羊弟弟,我能在你家住一晚上吗?”小山羊说“行,你睡床上我睡地上。”

小熊红着脸、惭愧地走进了小山羊的家,从此他们便成为了好朋友。

## 快乐银行续写篇七

从事一线柜员岗位已经两年,我每天面对着形形色色的客户,处理着各种各样的业务,也或多或少遇到一些问题和困难。银行业务从根本上来讲就是服务,服务的好坏直接影响银行各项经营活动。对于服务工作,我有以下几点体会。

### 一、服务需要主动。

客户走进网点,大堂经理上前询问,之后客户走向窗口,柜员微笑着迎接,并且高效快捷地办理好业务,是我们每天都要经历的过程,服务贯穿始终。虽然每天都在重复,但我们仍要主动服务,这不仅仅是我们的工作内容,更是我们的职责所在。服务是银行的第一产品,我们要主动“推销”,而不是等待客户来“购买”,而且这一产品的好坏是一眼就能看出来的,一下就能感受到的,这就要求我们树立主动服务

的意识，不能被动、机械地应付客户，要以客户为中心，要经常站在客户的角度来审视自身的表现，不断反思，不断进步，从而赢得客户的满意。

## 二、服务需要真诚。

真诚的服务是自然的、热情的、发自内心的、不做作的。无论是从脸上的表情，说话的语气，还是待人的态度，客户都能感受到我们是否真诚。机械性的服务很难做到适度，有时太冷淡了让人觉得不受重视，有时过头了又让人觉得谄媚、虚假；然而，真诚的服务是细致周到并且始终如一的，会让客户进来时觉得他是受欢迎的，离开时知道你欢迎他再来，对客户的提问不推诿，不拒绝，耐心细致地解答，这样就会赢得客户的多次光临，带来荣誉和口碑。只有真诚的服务才能深入人心，给客户留下深刻的印象，从而取得客户的信任。

## 三、服务需要用心。

用心的服务是想在前、做在前的。想客户之所想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，客户想到的我们要提前做到，鉴别不同客户的不同需求，以高品质、多样化、有针对性的特色服务，满足客户的多层次需要。服务的真谛不仅体现在日常工作中，更体现在问题和困难出现之时，用心的服务不仅是标准化的操作，而且是在客户遇到困难时为其设身处地着想，帮助其寻找处理问题的最佳方式，从而体现我们爱岗敬业的服务态度和无私奉献的务实精神。把普通的服务用心做好，突出我们的服务优势，赢得服务品牌的竞争，从而获得客户的忠诚。

高水平、高质量的服务是银行获得客户、营销产品的基础，体现的是银行管理水平的高低和员工的精神风貌，展现在公众面前的是一种品牌，更是银行提升综合竞争力的关键因素。今后，我们要加强服务的思想意识，提高服务的水平，以更加真诚的态度为广大客户提供最优质的服务。优质服务永无

止境，重在坚持，贵在落实。请相信，我们会做得更好！

## 快乐银行续写篇八

清晨，一缕阳光射进森林，我感受着温暖，小心翼翼的提着裙摆，跨过脚底的树枝，抬头，露珠凝聚在叶子上，嗅了嗅空气，一股松香充满鼻腔。

”哎呦“刚刚在向松鼠招手时，我一不小心踏入了荆棘丛中，一股浓郁的血腥味弥漫在森林的小路上，我用手擦掉脚脖子上的血，已经习以为常了。当我到达到芒果奶奶的家中，一大群和我同龄的孩子已经坐在蘑菇板凳上，认真的看着芒果奶奶在黑板上写的汉字，时不时跟周围的孩子讨论今天的课程。”我来晚了，芒果奶奶“我对正在教孩子们写作文的.芒果奶奶报道了一声，走向最后小樱给我留的位置。我向她笑了笑，用唇语给小樱讲今天来晚的缘由，果然这小妮子一脸紧张的望了望我的脚。”没事啦“我继续用唇语对她说，然后指了指芒果奶奶，示意她认真听课。芒果奶奶今天讲的课很深奥，虽然她已经满头白发，但声音温婉动听，她喜欢孩子们，所以在森林深处建造了第一所学堂。我们都会缠着她讲故事，每到这时，她总会笑笑，然后开始讲故事，从来不重样。今天的精彩点到了，那就是品尝芒果奶奶的烘培。今天是蛋糕，大家簇拥在芒果奶奶的身边，然后笑嘻嘻的端着蛋糕坐在位子上。每个人脸上洋溢着幸福的笑容，我走了过去，把手搭在芒果奶奶的肩膀上，微笑着望着她：”奶奶，今天我们回家，好久都没吃你做的蛋糕了。“”好“奶奶笑着，望向满脸奶油的孩子们，呵呵的笑了。