# 最新沟通演讲稿800字(十八篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-07-31

*演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。沟通演讲稿...*

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**沟通演讲稿800字篇一**

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。

当然，如果讲话人有分发礼物的意图，这对听众来说是件好事。同样地，这对讲话人自己来说也是好事。公开演讲的大忌——恐惧和乏味，会在慷慨精神面前消失殆尽。人类沟通的一项神秘法则就是：当你给予的时候，你会变得更有趣，恐惧感也就消失了，因为你要实现的目标不再局限于个人，魔力效应就会出现。你可以找激发自己兴趣的理由去做正在做的事情，

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。

你可能会说：对那些准备做鼓舞人心的演讲的人来说，这听起来是不错，但是对我呢?我只是每个季度向大家做更新后的数据展示，这些对我也有用吗?

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?”

“我知道这个问题听起来可能有些奇怪，”我说，“但我一直在观察你，看起来你好像对这间屋子里的人都产生了巨大的影响。你对他们说了些什么?”

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800字篇二**

沟通是我们一生一世都在实践和探索着的生存方式，从出生开始，就无时无刻不在与人沟通。随着当今社会的发展，竞争的加剧，沟通能力从来没有象现在这样成为个人成功的必要条件。有人说一个人的成功因素75%靠沟通，25%靠天才和能力，其实这一点都不夸张。

近期，我读了一本由马蒂·布朗斯坦写的名为《有效沟通》的书。它给我们提供了很多沟通的方式和理念，有效沟通在我们的工作中，同家人、朋友的交往中，以及日常生活的方方面面，都扮演着极其重要的角色，但是我们的沟通并不总是有效的，无效的沟通成为我们在工作中取得成功和生活中获得满足的障碍。

那么进行有效的沟通究竟应该怎么做?我想，马蒂·布朗斯坦的这本《有效沟通》能对我们有很大帮助，它将给我们带入一个心与心相交流的氛围与境界。全书分为六个部分，其中在第二部分提及大量在沟通中倾听的注意事项，详细全面。接下来提供了一些建设性的解决冲突的模式和工具包括了电子邮件在内的沟通新手段。特别是最后一部分总结了在特定的沟通环境中的沟通技巧，做到了有的放矢。全书突出特点是内容具有广泛的实用性，并不是光停留在理论层面，而是结合大量实例，适合于各种不同的工作、生活环境，对帮助读者实现更有效地进行沟通，提高沟通效果大有裨益。

书中曾讲了这样的两个小故事：

第一个故事是：一位朋友在不久前谈起了他参加的一个研讨会。开始时气氛还是比较融洽，但这一切都被一名专家给搅乱了。这位专家在探讨到自己涉及的领域时显得十分激动，滔滔不绝，其他与会者发表意见时时遭到他的打断，整个会场只有他一人口若悬河地发表意见，引起了大家的不满，研讨会在很尴尬的气氛中草草结束。

还有一个是则寓言：一把坚实的大锁挂在铁门上，一根铁杆费了九牛二虎之力，却无法将它撬开。一个瘦小的钥匙来了，它把身子钻进锁孔，只轻轻一转，那大锁就“啪”地一声打开了。铁杆奇怪地问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你却轻而易举地就把它打开了呢?”钥匙说：“因为我最了解他的心。”

第一个故事告诉我们：作为一个好的聆听者是成为一个成功的沟通者的重要特质之一。那位专家就是没有注意双方沟通时“注意倾听”这个细节才引起公众的不满。作者说：“成名的捷径就是把你的耳朵而不是舌头借给所有的人。”就是强调了倾听在有效沟通中的重要作用;后一个故事则说明：打开锁其实很容易，只要你有钥匙。人与人沟通不难，需要的是你如何既准确又不失巧妙的方式打开它。

由此看来，本书在语言方面亦不失风趣幽默，读者阅读起来轻松自如，很容易就接受了其中的观点。另外，书中大量简易幽默的插图使读者在欢笑中快速掌握沟通的技巧，令人受益匪浅，回味无穷。

中国联通的一句广告词：沟通从心开始!是的，人与人的沟通就是从心开始的。现代社会是开放交流的，我们不仅要把自己的思想、情感和信息传递给别人，又要解读他人的思想、情感和信息。这种沟通是我们在工作中取得成功和生活中获得满足的一个不可或缺的链接。有效的沟通是我们事业成功的一半，学习沟通的技巧将使你在工作、学习中游刃有余。

相信布朗斯坦的沟通经验将会给我们带来更大的成功!

**沟通演讲稿800字篇三**

各位领导，评委老师们：

大家好!我来自青年民族小学，我今天演讲的题目是《用爱感化用心沟通》。

花开很美，等待花开更美。每当我想起这句话时，心灵被深深地震撼了。长此以来，教师被人们尊称为园丁。是的，教师再教育这块沃土上辛勤耕耘着，精心地培育着每一朵花，并希望每一朵花都能盛开，然而我们靠什么才能让每一朵花都开放呢唯有创建和谐的师生关系，只有通过师生之间坦诚相待，用心沟通，才能消除彼此隔阂，促进相互的理解与信任!

古人说：”亲其师，信其道。”和谐的师生关系所产生的教育效果是不可估量的，自从我登上教师岗位以来，我一直以爱为核心，满腔热情的关心，爱护，尊重每一个学生，用爱感化学生，用真诚的心启迪学生的心灵。我班有个叫刘华东的学生爱旷课迟到，虽然我对他煞费苦心教育他改正，但也无济于事。一天，我在上学的路上碰到他正在按车链子，我停下用电动车锁帮他安上了，我和他边骑车边关切地对他说：”华东，你知道为什么掉链子吗““我骑的太快了!”“不全对，是你的链子需要上油了，车链子上了油才能气得快!同样，你的学习如果也加上油，你就能跑在别人的前面，你说对吗““谢谢你老师，我明白了。”从此以后，刘华东不仅没旷过课，上课也变的积极了，在”美文诵读”“故事交流”“背诵比赛”等活动课上都有他的身影，小小的一次关爱，改变了一个学生的坏习惯。这件小事让我再次领悟到：用爱感化，用心沟通，不仅可以点燃希望的灯火，还可以构建心灵的桥梁;用心沟通，不仅可以挥洒智慧的甘霖，还可以点化难言的心结!

和谐，是一个永恒的话题。和谐之声悦耳动听，和谐之画赏心悦目，和谐可以凝聚人心，和谐可以团结力量。同样师生关系贵在和谐，和谐之美在于宽容。宽容是人类情感的种子，拥有一颗宽容之心，可以浇熄怒火，化解仇恨。苏霍姆林斯基说过：有时宽容引起的道德震动，比惩罚更强烈。著名教育家陶行知先生的”四块糖果”是很值得我们借鉴的，他巧妙的将批评隔入到表扬之中，使学生对自己的错误有了发自内心的觉醒。人非圣贤，孰能无过对孩子来说更是如此，教师应该以宽容的心态对待他们的错误，给他们机会，并帮助他们进步。

和谐之美在于友善。每天早晨，当第一缕阳光照射到你的脸上，当你走在校园里，学生大声地喊你”老师好”的时候，你的嘴角是否会微微上扬，抱以学生一个善意的笑容一面镜子，你对它笑，它也会对你笑;你对它生气，它也会对你发怒。而学生，就是我们的镜子。所以，请扬起你的笑脸，她能让校园充满阳光般的温暖，雨露般的滋润。

如果校园是一棵绿树，那么和谐便是树上的枝枝叶叶;如果校园是一片蔚蓝的天空，那么和谐便是空中一排排成群结队的飞鸟;如果校园是一泓清泉，那么和谐便是泉眼中一滴滴甘甜的泉水。

因为有了和谐，我们在校园中得到的是丝丝春雨，缕缕阳光和阵阵微风;因为有了和谐，我们在老师和同学间得到的是鼓励，赞赏和理解。

老师们!同学们!其实，在很多时候，我们一声亲切的问候，一句关切的话语，一次真诚的祝福，甚至一个甜蜜的微笑，有时也会给一个人的心灵带来一股股催人奋进的暖流!因此，让我们师生之间用心进行沟通吧!让我们用真诚开启心灵，用智慧孕育成长，用希望放飞理想，用和谐谱写校园的美丽篇章!

**沟通演讲稿800字篇四**

父母与儿女，老师与学生，领导与员工……之间都需要沟通。沟通的方法也有很多种，眼神上的，手势上的，语言上的，心灵上的……但是，它们的目的都只有一个：建立一个和谐美好，和睦相处的大家庭。

曾经有一个这样的故事：

在一个冬天，一个被老师认为的坏孩子之一的学生，那天，他又因为种.种原因被老师留下来了。

教室里冷冷清清的，天花板上有的日光灯一闪一闪的，像是在眨着眼睛，窥视这宁静安逸的气氛。远远望去，教室中坐着一个身影，原来是他在等着老师来找他谈话，他一脸的倔强和漫不经心。过了一会儿，老师朝班级方向走去，在走廊上想起他的种.种劣迹，老师酝酿着情绪，想给他来一场雷霆之怒的爆发。刚等老师走到教室门口，就有一个学生气喘吁吁地跑来找老师帮忙，说是一个学生的车钥匙不见了，要去帮忙把锁撬开，于是老师赶忙跑去为他们排忧解难了。

等到老师弄得满头大汗把锁撬开后已是暮色四合。老师长长吁了一口气，嘱咐那个学生路上小心，然后自己也想骑车回家。就在开锁时刻，老师忽然想起他，想他大概早就跑得没影了，不过还是走回那教室，向那边望了望。

出乎意料的是，在暗暗暮色里，那个小小的影子还站在那儿。老师见了，怒气随之烟消云散了。老师走到他跟前，摸着他的头，和气地跟他说：“谢谢你还在这儿等我，天黑了，我送你回家，好吗?”他猛然抬起头来，支支吾吾地说：“不……不用了，我妈妈没有下班。”老师笑着说：“我只想送你回家而已。”他没有说话，跟在老师身后，坐上了老师的自行车。当他到家附近，老师按照他的指点停下车，“谢谢老师!”他一边大声说着，一边飞快地跑了。

很快老师就发现：他再没有出现没做作业的名单中，任课老师表扬他上课认真听讲……在课堂上，老师表扬了他。从此他像换了一个人似的，期中考试成绩竟前进了十多名。

开家长会那天，老师见到了他的爷爷，这才知道他父母离婚了，妈妈不要他，爸爸在外地工作，他只好和爷爷过……老师听到后，心里不惊一震……

人与人之间的沟通非常重要，即使是心灵上的，因为这件事情让我看到，心灵上的沟通能改变一个学生的一生。

**沟通演讲稿800字篇五**

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。

处理好人际关系的关键是要意识到他人的存在，理解他人的感受，既满足自己，又尊重别人。下面有几个重要的人际关系原则：

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。

在工作中，我们也会面临着不同的人，而在工作中我们又应该如何处理好人际关系呢?

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，来到社会错纵复杂的大环境里，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800字篇六**

亲爱的朋友们：

在今天这样一个信息高度发达的社会，沟通在人们的生活中显得越来越重要。沟通，让我们的生活丰富多彩;沟通，让我们的人生丰盈美丽;沟通，让我们的世界生机盎然。没有沟通，就不会有凝聚力和向心力;没有沟通就不会有合作，就不会有发展，更不会有成功。因此，沟通是联系感情的纽带，是事业成功的基础。然而，并不是所有的沟通都能达到满意的效果，沟通，只有从心灵出发而止于心灵，在心与心之间架起桥梁，才能达到预期的效果。

有这样一则寓言：一把坚实的大锁挂在铁门上，一根铁棒费了九牛二虎之力，也没有将它撬开。这时来了一把小巧玲珑的钥匙，只见它把身子钻进锁孔，只轻轻一转，那坚实的锁头“啪”地一声就打开了。铁棒奇怪的问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你轻而易举地就把它打开了呢?”钥匙说：“因为我最了解它的心。”这则寓言说明，打开一把锁其实很容易，只要你有合适的钥匙;沟通其实也并不难，只要从心开始!

在4亿中国移动用户享受着“随时、随地﹑随心”的无障碍沟通的时候，中国移动也以卓越的品质实现了和客户的良好沟通。就是在康平这样一个人口只有35万的小县城，用户也达到了10余万，占据了康平电信市场70﹪的份额。那么，是什么使移动通信在挑战面前立于不败之地?又是什么帮助我们打开了客户的心门﹑让沟通从心开始的呢?我们的“秘密”就是这三把万能的“金钥匙”。

第一把“金钥匙”，是优秀的品牌。让我们一起来看看这些数字：第一个在境外挂牌上市的通信企业;第一个开展客户品牌塑造;第一个推出“开放﹑合作﹑共赢”的产业价值链商业合作模式;连续三年入榜“全球400家a级最佳大公司”;连续五年被《财富》杂志评为“全球500强”;目前拥有4亿移动电话用户，控制了70﹪以上的移动用户市场，已成为目前世界上拥有最大客户群体数量的电信公司;在国内31个省(自治区，直辖市)设有全资子公司……中国移动正以超乎所有人想象的速度实现着从量变到质变的飞跃。面对这些骄人的成绩，移动通信人不敢丝毫懈怠，面对不断变化的环境，居安思危，确立了“争创世界一流企业”的长远目标，我们的未来将更加辉煌!

第二把“金钥匙”，是真情的服务。记得刚到移动公司的时候，经理曾经问我：“你知道我们的核心产品是什么吗?”我凭着对移动产品的肤浅了解，正在心里天真的猜测：是神州行?全球通?还是动感地带?经理看着我一脸迷茫的样子，严肃地对我说：“记住，我们这个行业最核心的产品就是服务。我们的经营宗旨就是追求客户满意服务。”伴随着业务上一点一滴的学习，心灵上一分一分的融入，怀着“沟通从心开始”的服务理念，我逐渐地走进了“移动”的世界，也渐渐悟出了经理那番话的深刻含义。

移动人的付出是朴实而平凡的;10086服务人员连线客户时温柔亲切的声音，营业人员每当面对客户时露出的甜美自然的笑容，财会人员每到月初月末时的深夜加班，维修工人每次外出奔波抢修作业……他们正通过脚踏实地的工作，实践着“追求客户满意服务”的经营宗旨。为了给用户提供更加优质便捷的服务，本着“沟通从心开始”的服务理念，移动的员工从自身做起，从小事做起，增强服务意识和服务水平。对于每天的用户咨询业务，都能够认真对待，做到仔细询问，耐心解答，不厌其烦，热情周到;每次遇到用户的误解和抱怨，也始终会和风细雨，苦口婆心的解释说明，直到用户满意为止;属于我们的工作失误，我们会真诚致谦用户，争取得到用户的理解和信任。总之，面对用户的需求，我们的真情不“欠费”，我们的服务不“关机”，只要能让人与人的沟通更顺畅，让心与心的距离更贴近，让这个世界更加和谐美好，付出再多，我们也无怨无悔!

第三把“金钥匙”，是神圣的责任。“正德厚生，臻于至善”这八个字，体现的是一种关爱民生，兼及天下的济世情怀。而今，古老的儒家文化穿越时空，成为现代中国移动的核心价值观。“正德厚生”，是中国移动的行为责任规范与社会责任的宣言，表达了对自我的最高要求，充盈着对自身严格的责任意识。“臻于至善”，是一种永不止息，创新超越的进取状态和对完美境界孜孜不倦的追求精神。移动人心怀苍生，肩但责任，这责任，是一个承诺，是一份动力，更是一种态度。态度最终决定高度，责任必然铸就卓越。

当我们怀着一份责任去服务客户的时候，就犹如赠送给客户一朵玫瑰，我们的手上一定会留有爱的余香;当我们怀着一份责任去奉献，去创造的时候，我们一定能充分发挥聪明才智，铸就企业明天的辉煌;当我们把责任作为一种承诺的时候，我们一定能够实现中国移动的使命，那就是：创无限通信世界，做信息社会栋梁!

朋友，或许您现在还不是移动通信的用户，但是我们深信，这三把金钥匙同样可以打开您的心扉，让您从此有了信赖和选择中国移动的理由;或许，您已经是移动通信的用户，却还觉得有些服务不能令您满意。请您放心，移动人不会停止追求卓越的脚步，有了您的关注，支持和鼓励，我们会做的越来越好!希望有一天，我们移动人的声音会像一泓清泉，滋润每个人的心灵，移动人的真情会和我们的网络信号一样，无缝隙地覆盖每个地方，移动人的服务会为这个世界架起心与心之间的桥梁，让每一次沟通都从心开始!

**沟通演讲稿800字篇七**

尊敬的:

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800字篇八**

诚信是心灵圣洁的鲜花，诚信是沟通心灵的桥梁。诚信陶冶着我们高尚的情操，净化了我们纯洁的心灵，拓宽了我们博大的胸怀，带给我们思想的启迪。

诚信是我们每一位大学生做事之本，是大学生树立理想信念的基础，是大学生全面发展的前提，是大学生进入社会的“通行证”。

《孟子离娄上》有曰：“诚者，天之道也;思诚者，人之道也。”意在告诉我们诚信渗透在我们每一个人身边，故做人要诚实，不讲假话，不欺骗，不作弊。短短一句话深深教育我们每一位学子要树立诚信的信念，学会诚信学习，诚信做人。

很自然而然地我们就知道了我们大学生肩负了重任——构建和谐校园。对，构建和谐校园需要我们每一位同学诚信做人，诚信学习，最重要的是建立诚信的学风、校风。在与学长、学姐接触过程中，他们所说的诚信学风——如春风化雨，深深地吸引了我，让我有了一股为心中理想、目标努力拼搏，奋斗前行的冲动感。与大学老师畅谈人生，畅谈校园，才知道诚信的校风是他们引以为傲的。那是因为诚信的校风严谨、文明、积极向上，为校园打造了一个浓厚的教育环境氛围。

虽然我还只是大一的学生，但通过老师、学长学姐，我已经真正的体会了诚信的学风与校风。我们的校园就是一个温馨的大家庭，在这个大家庭里我们虽充当不同的角色，但我们有共同的目标——构建和谐校园。脑海中那一幕已深深定形——领导、老师为了我们的学习、生活，默默无闻，恪尽职守，无私奉献;领导，老师就像我们的父母一样，给予我们关爱，让我们在爱的阳光下茁壮成长。同时周边人描述的诚信学风、校风也让我受益匪浅。是的，在一个集体组织中，我们始终应有一颗诚挚的心，一颗感恩的心，要学会做一个理解、尊敬、关心他人的好学生。与我们的老师站在同一队伍中，团结一致，努力奋斗。

每天早晨漫步在美丽的校园里总会见到那些默默无闻的清洁工，见他们也那么积极为构建和谐校园贡献自己的时间时，我反省了。作为昌大的一名学子，我怎能置之度外?

构建和谐校园从小事做起，从捡垃圾做起，每天用微笑去面对校园里的一切，用实际行动为更好更快的构建和谐校园贡献自己的一份力量。构建和谐校园是我们昌大领导、学子义不容辞的责任和义务。正是这和谐校园的构建才能体现我们学子的诚信，体现我们与学校领导、老师团结一致，勤奋努力。

诚信的人生，和谐的校园，需要你、我她他在日常生活中相互信任、坦诚相待，在学习工作中，兢兢业业，求真务实，认真对待学习工作中出现的难题;诚信的人生，和谐的校园告诉你我她，在考试中我们应坚持杜绝舞弊现象，用我们的诚实和实力给我们的父母和老师交上一份满意的答卷。

也许在“诚信人生，和谐校园”这条路上有荆棘，有泥泞阻步，我相信这些都会因我们的坚韧而消灭的。亲爱的昌大学子们让我们共同把握在这个大家庭里的每一天吧，让我们朝着构建和谐校园的方向前进吧。真诚的希望我们的每一位学子诚信学习、诚信考试、诚信做人，也相信昌大的我们是诚实守信。构建和谐校园的主力军，加油吧，我们可以的。

诚信的人生，和谐的校园。因为诚信，所以校园笑了。因为诚信，所以校园温馨······

**沟通演讲稿800字篇九**

在准备写这篇演讲稿前，我在百度中对“客户”、“沟通”这两个名词进行了搜索，试图从最简单的名词解释中找寻思维上的突破，期望产生新的收获。

“客户”即服务请求方，在客户关系管理中，客户是指对企业产品和服务有特定需求的群体，它是企业经营活动得以维持的根本保证。“沟通”是人与人之间、人与群体之间思想与感情的传递和反馈的过程，以求思想达成一致和感情的通畅，沟通包括语言沟通和非语言沟通，语言沟通包括口头语言和书面语言沟通，非语言沟通包括声音语气(如音乐)、肢体动作(如手势、舞蹈、武术、体育运动等)，最有效的沟通是语言沟通和非语言沟通的结合。

这个月的 3 日～ 5日，我受邀参加在上海举行的由国内权威培训大师张珈豪老师讲解的《总裁商业系统班》的学习，收益匪浅。张老师讲到的“企业存在的目的就是创造顾客并保留顾客，赚钱是自动的结果”、“营销的最高境界就是服务客户，管理的最高境界就是服务员工”、“没有沟通不了的客户，只是你的态度和方法还不正确”等经典论点深深吸引了我、震撼着我的灵魂，他还引用了美国著名目标管理大师彼得·德鲁克的一段话“营销就是满足客户的需求并且让客户主动找到你”。感谢张老师的教诲，培训回来后我就将这次参加公司组织的以扫除沟通障碍为主题的专题活动月演讲的题目定为“心系客户、沟通之本”。

你的心中有客户，客户的心中就会有你，这个简单的原理往往会被很多人忽略。客户是上帝，如果你能维护好客户，他会让你上天堂，如果你得罪了客户，他会让你下地狱。思维定势以自我为主的人，很难树立“客户第一、自我第二”的思想意识，而且对自己沟通不畅也很难找到正确的解决方法。“心系客户”的本质就是坚持以客户为中心的原则，充分理解和挖掘客户现实和潜在的需求，用不断创新的技术、管理和服务，满足客户不断发展和变化的需求。

作为多佳维的一员，我和大家共同见证着多佳维每一天成长的足迹，共同的事业、共同的梦想让我们走到了一起，尤其是哪些在 07 年和 08年初就加入我公司的老员工，更是和我一起共同经历了创业的艰辛与坎坷、分享着成功的喜悦与力量，有多少次，我们胜者举杯同庆、败者拼死相救。记忆犹新的是 2 年前的 6月，哪时多佳维的发展正经历着残酷的考验，业务量的不足、资金的短缺、核心人员的流失等一系列的问题一起袭来，大有山雨欲来风满楼之势，多佳维的发展信心受到了严重打击，接下去的路怎么走?当时大家还都很迷惑，发展思路还没有现在清晰，但我们挺过来了，在不断地探索与实践中，我们终于看到了胜利的曙光，时至今日，我忘不了哪时就在我公司任职并且现在还在公司的八位同志。

今天的多佳维，又迎来了许多来自五湖四海的新同仁，他们分布在公司的各个条线，为多佳维的发展注入了更为强劲的活力。几年来，多佳维不断致力于工作环境和运营机制的改善和优化、不断致力于先进企业文化的丰富和沉淀，多佳维这个火热的熔炉会很快地使我们大家融入到一起，共同并肩战斗，在“激情、创新、超越、快乐”的企业精神感召下，多佳维必将创造一个又一个奇迹，多佳维这个大家庭会变得越来越温馨、越来越美好!

对我来说，在座的各位就是我的客户，是我必须用心去服务的对象，关注大家不同层次的需求是我服务好大家的前提，包括生理、安全、归属、尊重、自我实现等各个层次的需求。我不是救世主，也不是超级能人，我只能怀着一颗爱心去诚实勤劳地做好本职工作，努力让大家一样工作一天，在多佳维能比在其它地方收获得更多一些。要真正把自己工作的动力由实现个人的人生理想转变到成就员工价值方面上去。

我相信“任何企业和个人有成就，都是内在丰富饱满向外自动延伸的结果”，服务员工、狠抓内功是我工作的主要部分。但作为同时分管公司营销条线的一名领导，我又必须把更多的精力关注在公司的外部客户身上。

在今年三月份的公司文明服务专题活动月中，公司以“挖掘客户需求、满足客户需求”为主题，组织了一次全员参加的“外部客户需求征集反馈”活动，共收到针对 14类外部客户的 54 条需求和建议采纳，公司积极进行消化，并于 3 月 30 日 的全员总结大会上动员落实。应该说，这次活动和 4 月 18 日举行的公司营销专题会议，拉开了公司“ \_\_ 营销发展年”的序幕。

近日，公司于 5 月 31 日 召开了“提高 12345 转派单子服务质量对策专题会议”，客服部加强了电话回访的工作要求，公司 e&ps业务拓展筹备小组成立并于 6 月 18 日 完成了 e&ps业务客户分析，营销中心建立了公司短信平台，正在制定《公司客户短信问候控制程序》，并引进了行健动力客户关系管理( crm)软件开始试用，一系列的活动把心系客户的工作推向了高潮。

在写这篇演讲稿时，我又翻阅了一些有关客户方面的资料，希望藉此使自己对有关客户的理解更加系统化，这对公司下一阶段的客户服务工作必将有一个大的推进。通过对“了解客户的五要素”和“服务客户的七要素”两个方面的学习，我深刻地感到公司的心系客户工作做得还很不够，对待客户，我们的心用得还很不够，与公司提倡的“无微不至、极限服务”的服务观相距甚远，公司客户服务的提升空间无比巨大，前景无比光明。

让我们共同来分享一下“了解客户的五要素”和“服务客户的七要素”的知识，共同从中寻找一下我们在“心系客户”方面的不足。

了解客户的五要素：

一是客户面临哪些商机?竞争环境如何?

二是客户的客户是谁?客户的竞争对手是谁?

三是客户的决策过程是怎样的?

四是客户企业文化是什么?主导思想和价值观是什么?

五是客户的长短期目标和具体重点工作是什么?

服务客户的七要素：

一要提供个性化的服务;

二要对客户表示热情、尊重和关注;

三要帮助客户解决问题;

四要迅速响应客户的需求;

五要始终以客户为中心;

六要持续提供优质服务;

七要设身处地为客户着想。

可以说，“了解客户的五要素”和“服务客户的七要素”为我们今后更全面、系统、准确地进行客户分析和客户服务提供了理论指导，让我们在实际工作中与客户的心贴得越近，沟通自然就流畅。

我们每一个人，每天都在面对客户而工作，把“为客户服务”作为自己终身的追求，树立“客户需求万变，我们努力不变”的指导思想，在实际工作中，既要当销售员，又要当客户经理。心系客户，让客户感觉你经常在他身边;心系客户，为客户付出我们的真心、热心和耐心。记得曾有一位经济学家说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱。这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，只有这样你才能真心实意地善待每一位客户。”

松下幸之助有句名言：“企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。”管理者的真正工作就是沟通。不管到了什么时候，企业管理都离不开沟通。据调查，管理人员有 90%的工作是沟通，是和人打交道，所以，搞好人际关系很重要，要学会沟通的技巧。许多人在和别人沟通时容易只站在自己的立场上，希望别人能够理解自己，忽略了别人内心的想法，经常觉得自己是正确的，别人应该听自己的，或者爱用自己的标准去要求别人，结果却给别人造成“以自我为中心、盛气凌人”等不好的印象，尤其是位置越高，这个问题就越严重。心理学家要求这样的人要学会站在别人的立场上去想问题，考虑自己的利益，也要考虑别人的利益。

公司提出“ 3 个 2基本认识”的概念是多佳维成员进行有效沟通的思维基础，是建立顺畅沟通渠道的保证。“尊重个体”是多佳维系统安全的重要组成部分，然而多佳维最值得尊重的应该是一线员工，在多佳维，职位越高，地位越低，领导的权力不是让你用来指手画脚、发号施威的，是用来帮你解决实际问题的。领导者既要善于表达，更要学会倾听。

演讲的最后，以一首打油诗《因为心中有了客户》结尾。

因为我爱自己，所以我爱我的客户。

因为有了客户，我的心灵变得更为充实，人生变得更为富有;

因为失去了客户，我的心灵变得一片荒凉和不安。

在中秋节的日子里，我会想起我的客户，因为他(她)们就是我的亲人;

在感烟节的日子里，我会想起我的客户，因为他(她)们就是我的衣食父母;

在春节的日子里，我会想起我的客户，因为他(她)们伴我共同长大;

在我成功的时刻，我会想起我的客户，因为是他(她)们给了我机会;

在我失意的时刻，我会想起我的客户，因为还有他(他)们在陪伴共同度过。

因为心系客户，我因此变得崇高，我的灵魂在不断地得到洗礼和升华。

因为心系客户，让我真正明白，沟通其实如此简单。

**沟通演讲稿800字篇十**

各位教师、同学：

大家好!我们都知道在生活中，人与人之间的交流是必不可少的。那么今天我就谈谈关于沟通的话题。沟通是联络感情的重要桥梁。原本是素不相识的陌生客，是通过交流沟通成为朋友及至知己。就像我闪，可以说是从四面八方会聚于炳辉，又成为师生、同学、朋友。这不仅仅是缘分，而更多的是源于一天又一天的交往与沟通。古人也曾说过：休言举世无谈者，解语何妨话片时? 不论是何种形式的，是与谁之间的沟通，都可以将大家由彼此的陌生到相互的熟识。对于学习、人际关系等等，在这一独特的过程中，我们学会成熟、理智，更是一种思想融合的表现。

而许多人渴望被人理解，却又将沟通束之高阁!

可以说我闪最初的沟通是源于与父母的沟通，而随着时间推移，渐渐的成长。你是否还与你的父母促膝长谈，无话不说?我想一部分人的答案中否定的。因为在伴随时代的发展，两代人之间的代沟就会显而易见，没有共同的语言，没有了沟通，与父母的感情也就在不期然之中渐淡了，就如瓶中的白开水，毫无内容。而真的是没有共同语言了吗?其实是你不愿沟通罢了。

在人生的各种寻寻觅觅中，其实就是在寻找一种与人与生活的沟通。 以前的我是很少与老师沟通，总认为老师不理解、体谅我，更是不敢与老师交流。自从进入炳辉，各科的老师经常和我们沟通、交流学习或生活上的问题，使我感到与老师似乎更亲近，更容易相处了。可能这就是我们最后所寻觅的人际关系。松下幸之助曾经说过：一个人的成功也就是他的人际关系的成功。倘若我们能够通过沟通向老师询问一些学习的好方法与经验，这对于我们来说都是有益无害的，为何不浓度呢?

人与人之间原本像一粒粒有小间隙的沙子，需要关联与沟通，将其融合成为充满感情的沙团。我尚且不说在这个社会上，就说在这个校园中，每一个人都不会感到孤独，只要你不拒绝沟通。同学们，让我们学会沟通吧!与家长、与老师、与同学。我相信沟通会使你受益匪浅，会使你学的快乐，学的成功!

**沟通演讲稿800字篇十一**

尊敬的:

沟通，是建立人际关联的桥梁，如果这个世界缺少了沟通，那将是一个不可想象的世界。

能够这样说，没有沟通就没有人际的互动关联，人与人之间关联，就会处在僵硬、隔阂、冷漠的状态，会出现误解、扭曲的局面，给工作和生活带来极大的害处。信息时代的到来，工作、生活节奏越来越快，人与人之间的思想需要加强交流;社会分工越来越细，信息层出不穷，现代行业之间迫切需要互通信息，这一切都离不开沟通。

对个人而言，良好的沟通能够使咱们很坦诚地生活，很有人情味地分享，以人为本位，在人际互动中充分享受自由、和谐、平等。不难想象，在一个家庭，一个单位，人与人之间，如果没有沟通，那是多么闭塞、无聊、枯燥、乏味。事情难以处理，工作难以展开。

现代的世界是个沟通的世界，透过沟通能够拓展个人关联的网络，发展人际关联中的支持系统;使交谈富有好处而且简单愉快，使对方感受到你的尊重和明白，能够迅速激发他人对你的理解，让他人自愿地带给更多的协助，发展互惠互利的合作关联;另外还能够，避免人际之间无谓的争论，不伤双方的感情，减少因误解所造成的压力，克服愤怒、恐惧、害羞等有害情绪，促进身体健康。沟通如同黑暗中的一缕阳光，让一切有了生机和活力。多少感情、婚姻、友谊、同事之间、上下级之间的关联，因没有沟通或沟通不良，而濒临破裂，因良好的沟通而冰释前嫌，真是世界上没有沟通不了的事。

谢谢大家!

**沟通演讲稿800字篇十二**

我们都曾听过一些人的演讲，他们语言恰当，幻灯片的演示也准确无误，但给我们的感觉却是冷冰冰的。还记得前些年臭名昭著的泰格·伍兹的道歉吗?他的每个用词、每个画面角度都堪称完美——但结果是，人们更加气愤了。说话的人是在迎合我们的需要，还是在维护背后自身的利益，个中差别，我们自能体会。

还有另一种现象——一些人演讲时言语中可能有很多纰漏，他们说话粗鲁、缺乏经验或紧张急躁，但他们却以某种让人永远不能忘怀的方式打动了我们。完美并不是答案。你不必为了对周围的人施加更多的影响，而变成老练世故、迎合他人的人，你只需做一个更可信的人。 自我意识无非就是过于关注自己。自我意识强的人通常纠结于这样的问题：“我好看吗?”“我说的话明智吗?”“我怎样才能确保自己看起来不像个傻瓜?”

如果我们不再强迫性地关注外表如何，而是关注如何为听众服务，我们就会开始提出不同的问题：“我该如何影响他们?”“我能与听众分享哪些知识?”“我能提出什么独到的见解?”“我该如何安慰他们，如何祝贺他们，如何减轻他们的工作负担?”“我如何才能带给他们欢乐、舒适、好奇或兴奋的感觉?”

到那时，面对人群演讲时你将不再茫然，你的内心会升腾起一股巨大的荣誉感。一旦一个人为了他人而行动，就会表现出不同的品质。关注点的简单改变会召唤出我们最出色的智慧、最强大的能量。它会将一直蕴藏于我们身体之内，但可能仍处于休眠状态的表达能量释放出来。这个时候，我们意识到，自己活着是为了更多人，而非仅限于自身，我们将变得更加机智。当你演讲的时候，你想要获得更多的鼓励吗?那么，让你的演讲服务于更多的人而不仅是你自己。在更高尚的意愿驱使下，你很容易就能获得鼓励。我们曾经支持什么、现在支持什么，都会如实地表达出来。当需要有所体现的时候，我们会发现，声音、洞察力、能力、精力或者意志力，自己都已经具备了。

你每周都会与重要人员进行成百上千次谈话。你可能会在餐桌旁与一个人说话，也可能会在大礼堂里对着五百人演讲。每一次对话都有可能改变你的生活、职业生涯、家庭、学校或公司中发生的事情的进程。寻求改变是一种英勇、大胆的行为。

实际上，寻求改变是一种领导行为。简而言之，为了得到向往的结果，沟通必须是有效的。 在这个世界上，想法不为人知的聪明人比比皆是。

**沟通演讲稿800字篇十三**

如果说一个学校最重大的事是教育孩子，那么，一个家庭最重要的事会是什么呢?我想，同样也是教育孩子。不过，与学校教育相比而言，家庭教育是建立在亲子沟通的基础之上的，换句话说，家庭教育是否真正成功，很大程度上取决于亲子沟通有没有真正实施，所以，用心与孩子建立正常的亲子关系，进行良好的亲子沟通，是有效教育孩子的前提条件。下面我将谈谈本人与自己孩子进行沟通的一些经验和体会，以求和大家共同交流，共同探讨。

第一，父母要用心做孩子的朋友。

我这里所说的“用心”，就是要诚心诚意放下架子，与孩子平等相处，以朋友式的姿态与孩子交流，沟通。为此，本人在与孩子进行沟通时，常常坐下来，或者蹲下身子，与孩子保持平视状态。我发现，这比站着做孩子的工作要好得多。

有一次，我与孩子一起外出散步，因为孩子现在的个子比我矮得多，走着走着，我也就不经意地将手搭在他稚嫩的肩膀上。没想到孩子却善意地将我的手挪开，似乎对我的亲近不大领情。我有点纳闷，难道自己做得不对吗?我原以为这也许是孩子一个不经意的动作，于是，又将自己的手轻轻地放回到他的肩头。可这回，孩子干脆停住了脚步，将身子往外一侧，我的手也就很自然地从他的肩头滑落了下来。我意识到，这次孩子绝不是不经意的，而是有意为之。可这是为什么呢?我一时摸不着头脑，就把孩子牵到路边，蹲下身子，看着他的眼睛，诚恳地问：“儿子，你不喜欢爸爸将手放在你肩上吗?”孩子点点头。我连忙追问：“为什么呢?”孩子摇摇头说：“不为什么，我想和爸爸手牵手。”我当时一头雾水。过后想想，原来孩子已经长大，开始有了自我独立意识，不愿再躲在父母的翼下当“宝宝”，因为在孩子看来，手牵手才是平等的，而自己的肩膀被人搂住，有一种被控制住的感觉。之后，我和孩子一起散步时，要不手牵手，要不就并排而行，我再也不随便将手放在他肩上了。我觉得，做父母的要懂得尊重孩子，给孩子以平等的心态，这是和孩子能顺利沟通的第一步，也是关键的一步。

第二，父母要放心给孩子更多的时间与空间。

我们常说，孩子是我们的希望，是我们的未来。所以，现在的孩子也挺累的，试想，要能顺利实现父母寄予的厚望，谈何容易?所以，聪明的父母应该放手、放心让孩子自己走路，让他们有时间和空间做自己的事情，既让他们亲身体验成功的喜悦，也让他们真切感受失败的痛苦。

和大家的孩子一样，我的孩子今年也正读一年级。他的语文老师很有创意，现在就要求他们开始学写作文。虽然每天只要求写几句，但这对家长来说，或许心比孩子还要急。起先，我也很着急，看着孩子不知何为作文的痛苦劲，我恨不得亲自为他写。还是他妈妈有耐心和远见，说如果帮孩子写作文，他现在倒轻松了，但以后怎么办，总不可能帮他写一辈子吧!所以，我们就放手让孩子自己写，不管写什么，写多少都行，甚至写得乱七八糟，我们也不责备。有时，看着孩子实在写不出，我们就干脆让他先停下不写，或带他出去走走，或想个游戏跟他一起做，尽量给他创设一些作文的情景和材料，再予以适当的点拨和暗示，他也就有话可写了。我想，现在很多孩子之所以越来越怕作文，大概跟他们开始学写作文时，家长、老师要求过多，限制过严有关吧。希望这种悲剧不要在我们的孩子身上重演。

第三，父母要真心给孩子以宽容。

成长中的孩子容易犯错，孩子是在犯错中长大的，所以，任何时候父母都要真心接纳孩子。“人非圣贤，孰能无过?”就是圣贤，也难免出错，更何况是孩子。当孩子犯错误时，我们往往很少去想孩子为什么会犯这个错误，或怎样去对待孩子所犯的错误，而是一味地责骂或痛打孩子。其实，当孩子犯错误时，父母打骂孩子是非常不好的，会给孩子带来很多负面的东西，甚至影响孩子的一生。

我觉得，教育孩子就像种庄稼，世界上没有种不好的庄稼，只有不会种庄稼的人。庄稼在生长过程中出了问题，没有一个人会站在田地里去骂庄稼，相反，我们往往从自己身上找原因。同样，孩子在成长过程中，总会出现这样或那样的错误，孩子也正是在不断犯错和不断纠错中成长的，重要的问题不是孩子会不会犯错误，而是父母采取什么样的态度来对待孩子的错误。

作为家长，我们或许都为孩子迷恋看电视而头疼;我也曾有过这样的体验。其实，现在的孩子整天被“关”在笼子里，生活单调，对他们来说，看电视或许就是最好的娱乐方式了。但放任自由又不行，强硬剥夺又不好。为此，我和妻子一起，想了一个两全其美的办法，跟儿子就看电视问题约法三章：一、上学期间，无特殊情况不能看电视;二、双休日要先完成作业，时间有余，再看电视;三、平时表现好，作为奖励可以看一会儿电视。儿子也乐意接受，尤其第三条，对他很有诱惑力。从此，孩子在看电视问题上，也不再让我们头疼了。

第四，父母要精心讲究沟通的技巧。

作为父母，我们没有不关注孩子的学习成绩的。谁都希望自己的孩子考高分，但我们又常常觉得高分离自己的孩子太遥远。有些父母，平时不大重视孩子的学习过程，而非常重视孩子的学习结果，孩子考了个低分，就如临大敌，将孩子的所有亮点都毁于一“骂”，弄得孩子惧怕考试，惧怕知道成绩。可又有谁在成长的路上没有失败过?我觉得，孩子的一次失败并不算什么，关键是失败后如何让他重新站起来，去迎接新的挑战。这就需要我们做父母的，及时与之沟通，讲究沟通的技巧，予以适当的鼓励和帮助，这既是我们做父母的责任，也是我们做父母的义务。

有一次，我孩子的数学考试不很理想，他知道成绩后，以为我要批评他，所以当晚早早的就睡了——他以为睡了，就听不到爸爸的批评了。当我从四中上夜自修回来听妻子这么一说时，我怔住了，觉得孩子也挺可怜的，如果我这个时候把孩子从睡梦中叫醒，或责骂一顿，或苦口婆心地教育一下，显然都是不合适的。但假装不闻不问，又是不行的。我一时也不知道该怎么办。我坐下来沉思了一会儿，觉得自己应改变一下与孩子沟通的方式——既然你已经睡了，我也不叫醒你，我就给你写信，等明天你睡醒了就可以读到了，或许这样的效果还不错呢!于是，我取出他的一个作文本子，在上面写道：“孩子，听妈妈说你这次数学考试不是很好，为此你很难过，这说明你是一个求上进的孩子，爸爸感到高兴。爸爸告诉你，一次失败没什么，重要的是不灰心，找找失败的原因，这样，下一次你肯定能成功。”末了，我还加了一句：“孩子，你是爸爸、妈妈共同的骄傲，我们希望你好好学习，将来做一个有用的人!”

第二天早上，我在孩子睡醒之前就到四中上班去了，临走时只叫妻子将我昨晚写的信给儿子，别的也没多想。没想到那天中午，妻子发来短信对我说：“儿子看了你写给他的信后感动得哭了，并说要给你回信。”我忽然觉得孩子长大了，懂事了，他也需要和我沟通。当晚，我一回到家，就迫不及待地想看儿子给我的回信。儿子在信中说我是个爱他、懂他的好爸爸，在他失败的时候给了他信心，他会认真学习，下一次考出好成绩，不再让我失望。读着儿子的回信，我感到做父母责任之重大，也真正认识到和孩子好好沟通的重要性。

最后，我想跟大家说：对孩子应多些鼓励与赞美，少些批评与指责，做到用心交流与沟通。切记：赞美鼓励使孩子进步，批评抱怨使孩子落后，亲子沟通就要从心做起。谢谢大家!

**沟通演讲稿800字篇十四**

叮……，随着这个铃声，我们走出了考场，“啊!好难啊!我根本不会。”同学甲说着。

过了一个礼拜天，试卷下来了，考试名次下来了，这是我的心里已经知道回家又是一阵吵架了。

“你看看你，考的什么呀!20名，你们一共才几个，复习麼不好好复习。”一阵马上在空中回荡，而我随手一甩门，直接就走进了房间，对于这些，已经是习惯了，父母就是这样，他们怎么知道我不努力?怎么知道我没复习?他们从来就不管我!我没考好又怎么?考好不就行了?这是的我一个人躲在房间静静地哭泣。

经过好几次的分数下降，名次下降，爸爸说：“妮妮，星期六我们去海边，你好好的想一想这几次是为什么会这样的。”我懒洋洋的吐出两个字：随便。

星期六如约而至，我们也去了海边。我记得我在书上看到过说：“海也是有心情的，灰暗色失落，黑色是难过，伤心。而此时的我感觉这一片大海竟是灰暗色调，它怎么了?它也伤心了吗?我往海边走去，想知道大海它怎么了，走进，走进，再走近，海，你是因为我而哭泣吗?海，我懂了，懂了我该怎么做。海，是因为以前的分数使他们对我的期望很高，而这次的成绩，让他们从期望变成了失望对吗?只是，爸爸跑过来说：”妮妮，我想你应该想通了，我们回去吧!“我开心地说：”恩。“这时水上的水珠在阳光下闪闪发光。是太阳使海变得开心了吗?海，你也在为我高兴对吗?海，你会随我一起悲伤一起欢乐对吗?

哪一个父母不望子成龙，望女成凤的?父母的教训使我们更加的懂事，父母的关心使我们健康的成长，父母的一切都是为我们好，我们应该理解他们，理解他们是成长中的必修课。

**沟通演讲稿800字篇十五**

尊敬的各位领导，同事们:

大家好!今天我要演讲的题目是和谐医患关系，从沟通开始。 目前医患关系比较紧张，中华医院管理学会 对全国270家医院的调查结果显示:三级甲等医院每年平均发生医疗纠纷在30起左右，73.33%的医院出现过病人及家属殴打、威胁、辱骂医务人员现象;59.63%的医院发生过因病人对治疗结果不满意，纠集多人在医院围攻、威胁医务人员的情况;76.67%的医院出现过患者在诊疗结束后拒绝出院，且不交住院费用现象;61.48%的医院发生过因病人去世，病人家属在医院摆设花圈、设置灵堂等现象。医患关系从总体上看，是构建和谐之中存在着局部的不和谐因素。医患关系成因复杂，有医疗资源不足，群众“看病难”、“看病贵”，患者有意见;有医疗质量不高、服务态度不好，群众不满意;也有更复杂的社会因素。医疗纠纷问题不仅仅是一个单纯的医疗问题，已经演变为一个社会问题。另据北京大学医学部 对三家综合医院的医疗纠纷投诉 分析表明:80%的医疗纠纷与医患沟通不到位有关，只有不到20%的案例与医疗技术有关;表现为72%的医生在倾听患者叙述23秒后就打断患者说话，患者能不间断的陈述说话的时间只有6秒钟;忽视患者的心理感受，医生只注重身体疾病。研究表明缺乏与患者沟通的医生更容易成为被告。

可见，医患之间的沟通不畅是导致双方关系不和谐的关键因素，相互间缺乏尊重、理解和信任。良好的医患沟通是实现“以病人为中心”，减轻病人心身痛苦，创造最佳心身状态的需要;是促进医患之间相互尊重、信任、理解与支持，提高诊疗效果的需要。良好的医患沟通，医疗机构和医务人员是主导方面，加强心灵与情感的沟通尤为重要。 医务人员首先要具备精湛的医疗技术和规范的职业道德，这是建立和谐医患关系的前提。

其次，要理解和尊重患者。再次，要有良好的沟通能力与技巧。因为患者求医的过程比较艰难，患者承受着病痛带来的精神折磨和巨大的经济压力，这时候他更需要医护人员的理解和关怀，作为医护人员，我们首当其冲，需要设身处地的为患者着想，如果我们能够把患者当朋友，满腔热情，主动服务，在就诊过程中能够把病人所担心的事情讲清楚、说明白，那么，病人还有什么理由会不满意呢?

就我现在在急诊的工作来说，经常会遇到急性腹痛的病人，当病人抱着肚子，忍着剧痛说，“大夫，肚子快疼死了，赶快给点止痛药吧!”，这个时候，我们都知道不能轻易给病人止痛药，以免掩盖了病情。但当病人拿到b超、拍片的检查单时却很不理解，甚至会怀疑或质问医务人员。这个时候我们是不是应该要理解疼痛给患者带来的急切与不安?耐心的向患者解释“您先不要着急，经过查体，您腹部的情况还不明确，现在给您止痛药，可能会掩 盖某些病情，这样会耽误你的，您先赶紧做完检查，我们就帮你处理!”也许这样，病人的情绪就会稳定，就会理解且信任你。俗话说“良言一句三冬暖，恶语相向六月寒。” 医患之间的沟通应该是心灵的沟通和感情的沟通。如果医务人员设身处地为患者着想，把病人担心的事情讲清楚、说明白，帮助患者选择既保证医疗质量，又能够减少费用支出的诊疗方法，患者必然会理解医务人员。 换言之，假如我是病人，我需要什么?我希望医院有着条理清晰、方便快捷的就医程序;我希望得到医术精湛的医务人员以一丝不苟的精神来为我诊治;我更希望有一个畅顺的医患沟通渠道，能和医务人员平等相处，当需要帮助的时候，不再茫然不知所措! 语言是人们表达思想、交流感情、传递信息的工具。在医疗实践中，我们要避免说话生、冷、硬、顶;对不熟悉、不明确、不专业的问题不能主观臆断;不能不顾及患者的感受和情绪，不分时间、地点，有意无意间说出带有刺激患者的话，使患者感受到不愉快或受到伤害，或在患者不理智、不冷静时出言不逊，厉言回击，以泄私愤等行为;这样都可能为医患矛盾和纠纷埋下伏笔。而我们要:尊重对方，做到礼貌、客气、称呼准确，必须使用“请”、“您”、“对不起”、“谢谢配合”等文明用语。语言力求在保证专业化，职业化的前提下通俗易懂。事关诊断、治疗、手术、预后等医疗问题，说话留有余地，要经得起推敲，还必须说明白，交代清楚。对患者交代病情要知道哪些话不能说，哪些话要婉转地说，如有的患者到了病情晚期，已经没有好的治疗办法，就不能跟患者说:“你这病上了北京也治不了，没有好办法!”以免引起患者的不满及产生悲观厌世的心理。如果手术前，医生与患者沟通时只是说:“这个手术有风险，出了问题你自己要承担风险，要不就别动手术。”这样的沟通肯定也起不到良好的效果。而我们的医务人员要耐心地开导患者积极地配合医生的治疗，给他们战胜疾病的信心，消除患者的心理压力和不稳定情绪;尊重患者的人格和隐私，对晚期病人，能做到临终关怀;始终顾及到患者的内心感受，使之产生亲切感、信任感。

正如20xx年度感动中国获奖人物王万青在颁奖盛典上说:“医患之间感情交流，互相信任，互相亲切，很多问题可以解决,很多药物不能解决的都可以解决。”他以藏乡为故乡，视牧民为亲人，全心全意为牧民解除病痛，温暖了草原民族的心。

沟通,从心开始。 患者在就诊期间特别渴望得到医护人员温馨、体贴的关爱和帮助，我院在医护人员中开展医德医风学习活动，要求医护人员在与患者的沟通过程中要能体现出爱心、耐心和细心。首先，作为医务人员，要使病人真正放心，最主要的是医务人员要有一颗爱心;如果能换位思考，体恤患者的病痛，同情患者的困难，尊重患者的想法，打消患者的顾虑，努力让患者获得最佳的身心状态，就能让患者安心、放心的接受治疗，解决很多药物都不能解决的问题。一个对病人缺乏爱心的医生，即使他医术再高明，也会给病人带来担心和忧虑。其次，要有耐心，作为医生，有时病人提出在你看来十分简单的问题，也必须耐心地进行解答,因为他们中的大多数，不具备医学知识，作为病人或家属怀着焦急的心情想对病情和治疗措施探个究竟的时候，医生不能当成鸡毛蒜皮的小事 不予理睬或敷衍了事，在耐心的背后是爱心在支撑;另外，医疗工作是一个涉及到多个环节的复杂过程，任何环节出现问题，哪怕是一句不经意的言辞或动作失误，都可能造成严重的后果。有效的情感沟通，能拉近医患之间的距离，消除医患之间的情感障碍，赢得患者对医护人员的尊重和认可，提高诊疗效果。

总之，医患双方的根本目标是一致的，只有通过医患之间的心灵与情感的沟通才能达到共同的目标。构建和谐的医患关系是一项长期的任务，只要我们善待患者，加强沟通，设身处地地为患者着想，为患者提供温馨、细心、爱心和耐心的服务，做构建和谐医患关系的推动者，就会赢得患者的尊重和信任。我们相信，经过全院职工的共同努力，我院必定会构建起更加“和谐”的医患关系，把我院创建为一所“百姓放心”医院。祝我院未来灿烂美好!

**沟通演讲稿800字篇十六**

一个人能够与他人准确、及时地沟通，才能建立起人际关系，而且是牢固的、长久的。进而能够使得自己在事业上左右逢源、如虎添翼，最终取得成功。

石油大王洛克菲勒说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。”由此町见沟通的重要性。

人与人的交流、沟通如果不顺畅，就不能将自己真实的想法告诉给对方，会引起误解或者闹笑话。

南方的孩子没见过雪，所以不知道雪是什么东西。老师说雪是纯白的，儿童就将雪想像成盐;老师说雪是冷的，儿童将雪想像成了冰淇淋;老师说雪是细细的，儿童就将雪想像成了沙子。最后，儿童在考试的时候，这样描述雪：雪是淡黄色，味道又冷又咸的沙。

人与人的交往，就是一个反复沟通的过程，沟通好了，就容易建立起良好的人际关系;沟通不好，闹点笑话倒没什么，但因此得罪人、失去朋友，就后悔莫及了。

有一个人请了甲、乙、丙、丁四个人吃饭，临近吃饭的时间了，丁迟迟未来。

这个人着急了，一句话就顺口而出：“该来的怎么还不来?”他听到这话，不高兴了：“看来我足不该来的?”于是就告辞了

这个人很后悔自己说错了话，连忙对乙、丙解释说：“不该走的怎么走了?”乙心想：“原来该走的是我。”于是也走了。

这时候，丙对他说“你真不会说话，把客人都气走了。”那人辩解说：“我说的又不是他们。”丙一听，心想：“这里只剩我一个人了，原来是说我啊!”也生气地走了。

沟通作为一个重要的人际交往技巧，在日常生活中的运用非常广泛，其影响也很大。可以说，人际矛盾产生的原因，大多数都可归于沟通不畅。

在国与国的交往中，特别强调“增加共识”，实际上就是多进行有效的沟通。还有，人最怕的就是被冤枉，冤枉是怎么产生的?不就是因为沟通不畅或者沟通错误嘛。

善于观察的人都知道，猫和狗是仇家，见面必掐。起因就是，阿猫阿狗们在沟通上出了点问题。

摇尾摆臀是狗族示好的表示，而这种“身体语言”在猫儿们那里却是挑衅的意思;反之，猫儿们在表示友好时就会发出“呼噜呼噜”的声音，而这种声音在狗听来就是想打架的意思。阿猫阿狗本来都是好意，结果却是好心得不到好报，反而当做了驴肝肺!

但从小生活在一起的猫狗就不会发生这样的对立，原因是彼此熟悉对方的行为语言含义。所以熟悉对方语言，进行有效沟通十分重要。

《圣经·旧约》上说，人类的祖先最初讲的是同一种语言，日子过得非常好，决定修建一座可以通天的巨塔。由于人们沟通流畅、准确，大家就心往一处想，劲头朝一处使，高高的塔顶不久就冲入云霄。

上帝得知此事，又惊又怒，认为人们能建起这样的巨塔，日后还有什么办不成的事情呢?于是，上帝决定让人世间的语言变成好多种，各种语言里而又有很多种方言。这么一来，造塔的人言语不通，沟通经常出现误会、错误，巨塔就再也无法建造了。

由此町见，如果一个团队能够沟通顺畅。上下合力，所爆发出来的力量是上帝都害怕的。所以沃尔玛公司总裁沃尔顿说：“如果你必须将沃尔玛管理体制浓缩成一种思想，那就能就是沟通。因为它是我们成功的真正关键之一。”

现代社会，不善于沟通将失去许多机会，同时也将导致自己无法与别人的协作。你我都不是生活在孤岛上，只有与他人保持良好的协作，才能获取自己所需要的资源，才能获得成功。要知道，现实中所有的成功者都是擅长人际沟通、珍视人际沟通的人。

一个人能够与他人准确、及时地沟通，才能建立起人际关系，而且牢固的、长久的。进而能够使得自己在事业上左右逢源、如虎添翼，最终取得成功。

**沟通演讲稿800字篇十七**

为什么学生见了老师要绕道而行，让高尚的师生情变质?为什么父母与子女之间的代沟会越来越深，使和睦温馨的家庭僵化?为什么人与人之间的交流氛围越来越少，让人感到世态炎凉，人心冷漠?……

由心酿成的苦酒也当由心来品尝。正因为人与人之间缺少真心的沟通，人们在各自心里筑起一道“围墙”，把心牢牢地裹住，正因为如此，才使缺乏沟通的世界变得暗淡无光。

沟通是人与人的交流，是心与心的对话。只要你肯伸出你的双手，敞开你的心扉，让别人去拥抱你的热情，那么也许只要一个眼神，一个手势就足以让人感到有一颗赤诚的心了。

我和她从小是邻居，但却算不上朋友。大家天天见面，但我们之间却少有对话。她和我同龄，父母们经常在我么面前那我们作比较。夸对方，我们都不会善罢甘休。从小到大我们都是这样暗自较量着。

直到那一年春节，我才真正了解她，认识她。提到春节，对我们来讲都是美好的。那年，我们几家邻居家的小孩和大人一起出游。长时间坐车着实难熬，我们几个小孩打起了牌。我从小和她比，她总是那么好，我并不喜欢她，甚至有点讨厌她。所以这就成了我报复的好机会。但凡她出牌，我就一定压，即使我的牌再不好，我也一定要胜过她。“你为什么总是压着我打?”“谁压着你打了，我的牌好，没办法!”我还装出一副得意的样子，其实我手中却只剩下几张小的不能再小的牌了。几轮下来，她似乎也察觉到了我的用意。这样到自然是输，但我仍为能压过她而得意。

可俗话说乐极生悲，司机一个急刹车，打牌地方小，我一个没坐稳，正要滑出去，心想这回可出丑了。“小心!”我只感到有人在这一刹那抓住了我，我连忙靠这一拉坐稳了。我望着那关切的眼神，真不知该怎么说。她拉着我的手，说了句“坐好”。我不禁想起了往事：她是那么活泼开朗，喜爱唱歌跳舞;我文静寡言，只爱看书写字。双休日不出家门，一直学习，她却是向往户外运动。我们就像两个世界的人，没有共同语言。可就在那一瞬间，使我们多年来的隔阂冲破，使我们之间的心结解开，她用一个柔和的目光和关切的手势，使我们的心不再有距离。那一刻，我也紧紧拉着她的手。

沟通并不一定需要恳切的长谈，我和她的沟通就只发生在几秒钟内，但她比任何时候都更能打动我的心。沟通其实是一件很容易的事，那堵墙只要用真心去感化也会轰然倒下。

主动地沟通会化干戈为玉帛，这样才会有一份份真挚的情感。是一切皆有可能。

**沟通演讲稿800字篇十八**

人类世界并不缺少人,一个人也不能缺少另一个人,人与人之间,最重要的就是沟通了。下面是为你整理的几篇学会沟通演讲稿,希望能帮到你哟。

学会沟通演讲稿篇一一名小学班主任,感觉孩子小,懂得不多,很少与孩子沟通。

在最近的一次六一“露一手”活动中,我深深的体会到,孩子内心渴望与班主任交流,但是他们需要的是正常的思想和感情交流。问题是有时候我有时不给孩子这样的机会,因为班主任每天所要做的事情很多,加上课程的压力有时候容易忽视一些想要沟通的孩子,但是一旦有时间我就要趁机过问孩子的学习问题,正襟危坐跟孩子谈。或者就是问那些不知问过多少次的问题。这样的谈话,孩子当然盼望早点结束。

反思自己的过去,我跟孩子谈心交流确实有些少,今后我会对自己要有个适当定位,要有个恰当的心态,还要有个恰当的切入点,更要想方设法营造一个随心所欲的自然和谐的氛围。要随意一些,不要表现出明显的目的性。

通过六一活动的交流,我觉得沟通特别重要,与孩子沟通时应该注意以下几点:

倾听是沟通的前提。倾听可以满足对方自尊的需要,减少对方自卫与对抗的意识,为心理沟通创造有利的条件和氛围。倾听的过程是深入了解对方的过程,也是准备做出反应 的过程。师生交际中,倾听不仅是教师尊重学生的体现,而且能避免教师在处理问题时由于武断而造成的失误。但倾听并不是只用耳朵去接受信息,必须用心去理解,做出应有的反应。

我曾经看到这样一段话:“我多希望老师每天能笑着上课呀!”这是孩子们发自内心的感慨。对他们而言,微笑是老师对自己独有的爱与鼓励,是他们渴望获得进步的动力!微笑着面对每一个学生,微笑着面对人生,会在获得与学生沟通的最佳时机的同时,自己的心灵也获得平静。 无论班主任还是父母在日常生活中一定要严以律己,要在孩子的心目中树立一个良好的形象,要让孩子感觉到自己周围的人很棒,并为身边有这样的人而引以为自豪。这就给班主任与孩子进行正常的交流和沟通奠定了一个良好的基础。

老师要站在孩子的立场去想问题、考虑问题、处理问题,同时也让孩子做做老师班主任的角色,让他们体验一下互相的难处,角色的互换就很容易赢得相互的理解和信任。相互之间的理解和信任是进行交流和沟通最重要的前提条件。不妨试试和孩子轮流做老师,让孩子体验一把做老师的感觉,负责整个班级某一段时间的日常事务。到时候,他不和你们沟通,恐怕也不行了。

放下老师的架子,坦开自己的胸怀,尊重孩子的观点, 和孩子平等地交谈。给孩子营造一种他们已是大人的气氛,让他们享受大人的部分权利,同时引导他们自觉地履行大人的义务。如果做到这些,他们与老师的共同语言就多了,父母与孩子的交流和沟通自然就更容易了。时间一长,孩子就会什么都告诉你的,老师和孩子就会成为无话不谈的好朋友了。

此外我还积极配合科任老师的课堂教学工作,解决好科任老师与学生的关系,并且通过他们的言传身教将德育渗透到班级的各个角落。

学会沟通演讲稿篇二世界之大,无奇不有。请大家听到我这个题目的时候,也别太惊讶。也许和尚也会有需要梳子的时候。好了,言归正传,今天我要演讲的题目是《如何将一千把梳子卖给和尚》。

周末在和朋友聊天的时候,朋友问了这样一个问题,“如果要你把一千把梳子卖给和尚,你会怎么做?”我当时是这样回答的:和尚一生都在积德,我会去寺庙劝说和尚,让他们把梳子买下送给那些需要帮助的人,多积点德。

听完我的回答,朋友给我讲了《水煮三国》里的这个故事。故事中卖出一千把梳子的主人公式这样对老和尚说的,庙里经常接受别人的捐赠,得有回报给别人才队。买数字送给这些人,并在梳子上刻上“积善梳”,这样作为礼品储备在那里,谁来了就送,庙里香火岂能不旺。

故事中主人公的回答和我的回答存在着思维的不同,我只是在推销对象上做文章,而他是在推销对象和木梳两者身上大做文章,赋予了木梳新的涵义。他打破了常规,跳出了固定的思维模式,因此将木梳全部推销了出去。

回学校以后,我一直在想,如果真的在现实中遇到类似这样的困难。我们会用什么样的思维去思考这些问题呢?这个故事就让我明白了一种看似复杂却极其简单的道理。凡事都要善于动脑筋,想办法,克服思考的障碍,创造性地开展工作。在现实生活和学习中,有很多问题看起来很难,但只要经过长期坚持不懈地努力,本着一颗一定能克服困难的决心,就一定能成功。

熟话说:“事在人为”就是这样的道理。路都是人闯出来的,当今世界,可谓“八仙过海,各显其能”,是“龙”就能飞起来,是“虎”你就能跃起来,到处都是展现自己才能的舞台。我想把“把一千把梳子卖给和尚”的故事送给大家,因为在我们这个年龄,对我们而言这一生的路还很长,所遇到的困难和挫折还会很多,但如果我们能保持快乐的心态,打破固定的思维模式去对待,等待我们的明天会更好。

学会沟通演讲稿篇三刚才几位组长都已经谈了很多好的学习方法,我就不再谈这些了,我就来谈谈网上那些事。

最近网上有一幅图片很火,说的就是切糕:图片上是一 个卖切糕的少年,少年双脚张开,头偏向一方,虽然看不清少年的面部表情,但是他给人一种自信的感觉,原因就在于他的双脚张的比肩宽。有研究表明:人在站立时如果双脚张开的距离比肩宽则代表着自信,如果与肩平行则代表着中立,如果双脚的距离比肩还窄,那么这个人就可能有点自卑,诸如此类,我们可以从很多非语言的交流来获取信息,比如瞳孔的放大、眼睛的转动,反重力行为等等肢体语言来判断一个人的心理,这就是所谓的读心术。

其实读心术没你想象的那么神秘那么高深,它就是一种沟通方式,今天我演讲的主题也就是沟通。

沟通是一门学问也是一门艺术。日常生活中我们要学会与人沟通。

僻如,一个人怒气冲冲的进来,把书包往桌子上一摔,这个时侯,你千万不要去问他:“你看起来好象很生气”,如果你问了,说不定他就一大耳光过来,你可以把你手上的东西也摔在桌子上,告诉他:“我完全能够理解你的心情,如果我是你,我也会很生气!”这样你们之间的距离就拉近了,两人之间交流的主导权就掌握在你的手中了,接下来你可以告诉他:“其实这个事情有更好的解决方法,你可以这样处理……”这就是一种良性的沟通。

在我们的日常学习过程中,无论是你给别人讲题还是别人给你讲题,都需要一种良好的沟通:讲题前你要清楚的了

解别人的习惯是边讲边问还是全部讲完了再问,试着去迎合别人的习惯,那么讲题和听题都会变成一件快乐的事。

同样,在你告诉别人去做一件事时,如果发现他们有逃离的情绪,你就应该马上结束对话,并且在结束时不要告诉他任何重要的事情,因为告诉了也是白搭,他们根本没有功夫去理你,这也是沟通。

总之,生活离不开沟通。

今天大致就讲这么多,谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找