

最新警民合作的演讲稿 合作的演讲稿 稿(精选5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

警民合作的演讲稿篇一

施老师叫我介绍经验，哪里有什么经验，全是从一次次的课改实践中总结出的教训。不吹牛皮，这些教训全来自于一个个鲜活的案例，它是我校一年多来实施“学程导航”教学范式的见证。

为什么要实施“学程导航”教学模式？那是有原因的。一个是因为我们的师资队伍薄弱。自从xx年并入东洲小学以来，除了三个校长有所变化之外，没有一个教师进出。招生范围还是原来开发区小学的范围。学生自主学习的能力很差，也得不到家长的支持。老实讲，老牌的直属小学，学生如果考一百分，其中五十分要算在家长的头上。而我校学生，要考一百分，就要付出一百分的努力。

基于这样的考虑，我们就决定实施“学程导航”教学范式。可是，老师们讲，我们按原来的教学模式运作，不是挺好的吗，为什么要另起炉灶，另辟蹊径？我们说，你们还不知道“学程导航”小组合作学习有多少好处。

于是，我们就带全校教师都到山东杜郎口中学去参观。在座的老师大部分都没去过。但如果你去一次，一定会受到震撼，一定会大开眼界。那里的孩子比我们这里的还要黑，还要土，但是，他们对学习的专注比得道高僧都要强，表现出的自信

远远地超过我今天的状态。大家雄心勃勃地回来了，立即就投入到了“学程导航”实践研究中去。

做这个研究相当劳累。我们共进行了三轮研究。第一轮是尝试课，第二轮是过关课，第三轮是展示课。每天“学程导航”推进组成员至少要听两节课，中午要进行听课反馈，下午要撰写听课反思。每天都累得直不起腰，一坐到椅子上就想睡觉。有个老师说：我来了只有半年，头发都白了，你要赔我。我说：我到这所学校来了四年，头发差不多都掉光了，谁赔我？哈哈。

当然，既然有了一年多的实践，我们对“学程导航”教学范式的核心内容——小组合作学习还是有点认识上的积累的。施老师只给我十分钟，我只能简洁地介绍一下当时我们的所行所思。

第一，学习小组如何组成？

起初我们大部分班级都按“就近安排”的原则分组，将座位排成“口字形”。但家长看到我就反映：仇校长，我女儿上课脖子都转酸了。哈哈，改革不能以牺牲孩子的健康为代价吧。于是，就改成了t字形，4到6人一组。这样排座位还是有许多优势的，比如利于讨论，利于合作，利于观察对方，利于动手实践等等。

每个小组的组合，我们按“组内异质、组间同质”的原则组合。就是把学生按学业成绩、表达能力、组织能力等分成三类。组内“好中差”搭配，组与组之间实力均衡。这样，小组内就有了互动和帮扶的能力和可能。

是不是一定要排成这样的座位？老师们很纠结。我们想，因为认定了小组合作学习方式是先进的，就要从内容和形式上进行改革。我们先从改变形式入手。通过改革形式来改革内容。这就叫强势推进。

第二，小组长如何培训？

没有小组长，小组学习是一盘散沙。刚才上课时，黄老师说，小组长权力很大。是的，真的很大。他有什么权力呢？他有权力分配任务，他有权力组织大家学习，他有权力叫某某同学说出心中的疑问，他有权力确定展示反馈的方式，他有权力最后总结陈词。等等。

对小组长，我们是怎样规训的呢？首先提高小组长的威望。起初选派优秀的学生做小组长，这样大家心悦诚服。当小组学习成型之后，就让组员轮流做组长。老师再三强调，小组长就是灵魂，是小老师，是老师的代言人。树立了威信，小组长的组织就能见效。

提示，给小组长以明确的引导。如“轮流说说”、“做好记录”、“先独立思考”、“小组长决定计算方法”等等。这样，小组长就能有法可依。第二，教师示范。在小组学习时，教师成为学习活动的参与者，给小组长以手把手的指导，随时纠正小组长的组织问题，教给正确的方法。

第三，“学习单”如何拟制？

“学习单”包括“预习单”和“检测单”等。在实践中我们发现，一至三年级学生的预习要靠教师的扶，更多的采用“课中预习”的方法。而四至六年级，学生掌握了比较好的学习方法，具备了比较强的自学能力，就要增加“课前预习”的分量。

“课前预习单”设计的内容我们主张应基于基础，比较浅显，是少量的，必要的。主要用于检查学生的自学情况，并从中发现问题。当然，课前预习也不是每一堂课所必须的。

“课中预习单”我们主张要

提示学习方法。比如查找资料、请教他人、观察事物、记录疑问等等。如果遇到有难度的问题，就将问题分解，变成若干个有梯度的相关联的问题，便以学生逐个解决，最终达到目的。

我们专门利用每周一次的教材深度研讨来设计“学习单”。经过大家讨论的“学习单”比自己设计的更为科学，更为有效。

第四，小组学习时机如何确定？

研究之初，老师们为了应付我们听课，各个环节都组织小组学习，看上去热热闹闹，眼花缭乱，其实，没有效果。

什么样的情况之下适合小组学习呢？一是在学生独立思考不能解决问题的时候。就像刚才《三角形的初步认识》这节课，“两边之和大于第三边”，这是难点，学生需要借助他人的力量，就要小组学习。二是独立思考而思考结果并不能完善的时候。像刚才《年月日》这节课中，计算一年的天数，我们预计学生只能想到一种，要想到多种方法，就要利用小组的力量。三是必须分享学习成果、或者概括总结的时候。就像《年月日》中，背记忆儿歌，自己背不知道对错呀，就只好用小组的方式了。

第五，小组学习中教师如何定位？

在小组合作学习时，我们常见到老师在学生旁边转悠，且美其名曰“巡视”。有一次，我发现八个小组中，竟然有三个小组把题目做错了，老师竟然都没发觉。数学课上的错误竟然被我这个语文老师发现，那问题可大了。就像我管后勤时说的，我到食堂，要让我这个近视眼看到碗没洗干净，那确定是脏得不得了了。

原来我们得出的结论是，小组学习时，教师应由“观

众”、“演员”升格为“导演”，现在我想，老师要做做“导演”，也要做做“演员”。教师要参与学生的小组学习，和学生一起学习。但是，这时老师又要高出学生一筹，在合作学习中给学生树立榜样，把学习引向深入；给学生以及时的指点、帮助；及时发现学生学习中存在的普遍问题，及时调整策略；发现学生的课堂生成，思考处理的方法。后两点特别重要。

第六，小组学习时学生如何活动？

我们首先提倡“课堂上没有绝对的错与对，只要你敢想、敢问、敢发言，你就是最棒的。”但是，时间一长，我们发现不行，没有经过大脑思考的回答是没有价值的回答，对小组合作学习只有坏处没有益处。

于是，我们又提倡，小组讨论交流之前，学生一定要有一个静思默想，独立思考的过程。这样，学生交流时才能有话可说，而且说得有思想，有依据。没有这个基础，小组合作学习只是凑热闹。

在小组讨论时，我们对学生提出了这样的要求：听出相同的意见，听出不同的观点；听出错误的意见，听出可供借鉴的观点。在倾听的基础上，发表自己的意见，补充别人的观点，辩驳别人的意见，完善自己的观点。

第七，展示反馈应该怎么做？

我们认为，展示环节要突出学生的主体地位。绝对不能用教师为主导的一问一答式来代替学生的自主展示。要努力引导学生与学生之间进行对话、交流、碰撞。你看今天《年月日》这节课，那个女孩子只有三年级呀，就像个老师一样。她问：我的生日是三月二日，你们的生日呢？五月一日是星期几？你是怎么想的？这就是生生间的互动，能促进小组学习的深入。

第八，小组学习如何评价？

第一，要真诚表扬。所谓真诚，就是要落到实处，不能讲空话套话。学生要表扬，老师也需要表扬。开始我们听课时，老师们都害怕，就怕我们批评。其实，我们也不懂，小组合作学习也不知道怎么搞，只是我们一边听课，一边在思考，思考得比较多一些而已。我们听完课之后，就专门拣他们的优异表现讲，他们听得高兴，干得也带劲。

第二，要整体评价。这个问题我与杜郎口中学的教导主任研讨过，现在我们也采取了他们的方式。我们分阶段提出不同的评价机制：第一阶段，评小组发言的次数；第二阶段，评小组发言的面。第三阶段，评发言质量。

第三是个体评价。学生把评价表贴在文具盒或是学科课本上，用一颗星到五颗星对自己一天的课堂活动作出自评。内容包括“你今天发言了吗？”、“你今天补充了别人的意见吗？”、“你今天题目做对了吗？”等等。

说实话，我们没看到物质性的非常功利性的进步。比如这个学生原来考八十分，经过小组合作学习，考到了一百分。等等。他原来考九十分的，现在最多就是考九十五分而已。

但是，我们清晰地看到了这些东西。

学生变得有自信了。今天我要来个王婆卖瓜，自卖自夸。你们看到，今天两堂课中，学生多有自信呀，声音响亮，落落大方，还说，我要反驳你，多么理直气壮。哈哈。有些老师说，这有什么了不起的，这样的学生我们学校多着呢。我原来在东洲小学教书时，就看到过这样的学生。但是，如果你知道三四年之前学生是怎样的，你就会惊叹不已，就会感叹，这些学生真是发生了质的飞跃！

学生会倾听了。大家都是从课堂当中走出来的。学生上课时，

只顾自己发言，基本上是不听其他同学发言的。而现在，你们看到，他们能听到其他同学哪里讲得不对，哪里可以补充。多么了不起的进步呀。

提示，把学习顺利地进行下去。这比学到一点知识更为重要。

更重要的是，学校发生了变化。我们刚来时，我和沈曙在校门口导护。沈曙说，你看，这个家长多的气质呀。我一看，果然，一个气质非凡的女家长正从校门内走出来。我说，明年你就看不到她了。为什么呢？因为按惯例，她会把孩子转到东洲小学本部或者通源小学。

但是，结果怎样呢？我告诉你，她到现在还在。不但是她在，更多更有气质的学生家长都来了。去年秋季我们一年级招到了四个班，而且每个班都是近六十人。如果有空教室，完全可以扩为五个班。这就是实施“学程导航”教学范式，我们学校所产生的影响！

我们从来没有指望，通过一年的“学程导航”研究，学生会发生天翻地覆的变化。但是，我们坚信，只要坚持下去，这种巨大的变化大家一定能够看到！

警民合作的演讲稿篇二

我们任何人在这个世界上都不是孤立存在的，都要和周围的人发生各种各样的关系。不论你从事什么职业，也不论你在何时何地，都离不开与别人的合作。尤其是在现代社会里，如果你想获得成功，就必须学会合作。

而现在我们是x里的一员，这里是一个团队，就更须要合作了。那么我们大家就要懂得合作，理解合作，从而学会合作。

什么是合作呢？顾名思义，合作就是互相配合，共同把事情做好。世界上有许多事情，只有通过人与人之间的相互合作

才能完成。一个人学会了与别人合作，也就获得了打开成功之门的钥匙。所以，人们常说：小合作有小成就，大合作有大成就，不合作就很难有什么成就。这是非常宝贵的人生道理，我们应该牢牢记住。

怎样才能卓有成效地合作呢？我们一定在音乐厅或电视里看到过交响乐团的演奏吧，这可算得上是人与人合作的典范了。是什么力量使上百位乐师，数十种不同的乐器合作得这样完美和一谐？我想，这主要依靠高度统一的团体目标和为了实现这个目标每个人必须具有的协作精神。

在回答这个问题之前，先跟大家讲个故事。

可见，成功的合作要有统一的目标，大家始终要把那个目标放在心里，为了一个共同的目标而奋斗。

当然光有目标是不行的，还要尽力做好份内的事情，而且还要心中想着别人，心中想着集体。

合作中，肯定有很多之前没有预料到事，那么我们就要有自我牺牲的精神，认真把这些事情做好。

即然是在一个团队里打交道，肯定大家有不同的观点，在面对同事的不解，质疑，或者是反对时。我们首先要学会的是宽容，进而用缓和的语气和大家商量。

有合作才能优势互补、取长补短、收拢五指、攥紧拳头、形成合力。发挥出集体的力量，体现集体的价值。

这些道理，大家可能都知道了，但真有付于行动的可能不多，望在以后的我们的团体活动中，今天讲的对我们各位都有所帮助。

我的演讲完毕，谢谢大家！

警民合作的演讲稿篇三

大家早上好！

在现代社会中，有一个永恒的话题，那就是竞争与合作，一个人不可能独立地生活在社会中，而人与人之间的竞争与合作又是我们社会生存和发展的动力。树有长短，水有清浊，芸芸众生忙碌于大千世界，他们都离不开竞争与合作。

所谓竞争就是两个或两个以上的个人或群体，在某项活动中争胜过对方的行为，也就是双方争夺一个目标，而且只有一方能胜，而合作则是两个或两个以上的个人或群体，为实现共同目标在某项活动中联合协作的行为，双方有一致的目的，且双方共享结果。

对于竞争，在场的各位一定不会感到陌生，没有中考的竞争，我们也就不会站在这儿，然而一个巴掌拍不响，缺少了合作，“南北对话”“南南合作”都将成为空谈；缺少了合作，建立国际空间站将成为泡影；缺少了合作，我们今天将仍活在“非典”的阴影下，处于禽流感的困扰之中。

但竞争与合作并不是对立的，有的同学却把它们分得太开了，有的只谈竞争不谈合作。当别人问他问题时，头也不回甩去一句“不知道”，认为把别人的疑难解决了就是给自己培养了一个对手，对自己的竞争不利，这样的人是自私的，最终将被社会淘汰，有的则认为竞争是没有必要的，片面讲究合作，从而导致了安于现状，无进取心的悲惨状态，当他还在安乐窝里做着美梦的时候，这个世界已将其遗忘。所以，以上的两种做法都是不正确的。我们应该把竞争与合作放在同等重要的位置，让他们物尽其用，物为我用，使自己达到更高的境界。

警民合作的演讲稿篇四

（提出双赢理论，提出合作这一话题。）

休息。雁阵尾部的两个位置最为轻松，强壮的大雁就让年幼，病弱以及衰老的大雁占据这些省力的位置。雁阵不停的鸣叫，这是强壮的大雁在鼓励落后的同伴。如果哪只大雁因为疲劳或生病而掉队，雁群也不会遗弃它，他们会派一只健康的大雁，陪伴落队的同伴一直等到它能够飞行。

（运用对比的写法：海鸥与大雁。）

我们既要抓住机遇，敢于竞争，又要遵守竞争规则，讲究道德，反对不正当竞争。参与竞争，就要在规则允许的范围内靠实力取胜，不能不择手段，不讲道德。这是一个只有合作才能取得成功的时代。我们每个人的智慧和力量都是有限的，任何人想要成功都离不开他人的帮助。任何天马行空，独来独往的“江湖独行侠”行为，在这个高度组织化、协约化的社会中将不再有一席之地。

简评：应该说中间部分关于海鸥与大雁的介绍，很是精彩。但是仅以它们作为主要内容，并不足以支撑文章的观点。竞争与合作，这是一个关系型话题，不可忽略任何一个，二者之间的关系是什么？这需要更为深入的论述。

警民合作的演讲稿篇五

大家好！首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表演讲，团队合作演讲。在金融市场竞争日益激烈的形势下，作为一名大堂经理如何为银行发展做贡献呢？我认为要振奋精神、开拓创新，团结协作，全力做好工作，以优质服务吸引客户，从而扩大我们银行的业务。为此，我今天作“加强团队合作，打造服务品牌”的演讲。

品牌是树立银行形象，给客户温馨、细致、周到服务的概括，是用热心、诚心、耐心为客户排忧解难，架起银行与客户之间的桥梁，是银行吸引客户、扩大业务、展示自身良好精神风貌的形象工程。有了品牌，就有了客户，就有了业务，就有了银行的经济效益。我是大堂经理，要始终不渝地打造品牌，服务好客户。

要打造品牌服务好客户，必须要做到团队合作，发挥团队的力量。在这里，我要把自己真正看作是团队的一员，把自己融进团队，团队的目标就是我的目标，团队的任务就是我的任务，凡是团队需要做得事，自己争先恐后把它做好，给团队创造一个良好的工作环境。在团队中，我要做到严于律己，宽以待人，认真听取团队员工的意见与建议，与团队员工同呼吸，共命运，加快团队各项工作发展，演讲稿。我要搞好团队团结，增强团队凝聚力与战斗力，使大家团结一致，齐心协力，共同促进业务发展。

加强团队合作，发挥团队力量，始终不渝打造品牌，服务好客户，我要有一颗无私的心，甘愿做一颗铺路石，默默无闻地奉献。比如，我要早一点上班，晚一点下班，搞好营业厅的清洁卫生工作，给团队营造良好文明整洁的工作环境。客户来到营业厅，我首先要做好服务工作，回答客户的各项咨询事宜，帮助客户填写单项凭证，让客户搞清楚，心中没有疑虑，直接上柜台办理业务，这样可以减轻一线柜员工作压力，加快工作进程，提高工作质量。一线柜员与客户产生纠纷，自己要主动去协调，做好解释说明工作，维护营业厅的和谐稳定。

加强团队合作，发挥团队力量，我要维护团队的形象，做到只有为团队增光的责任，没有为团队抹黑的权利，要把团队的形象看作比自己的生命还重要，时时加强团队合作，处处维护团队形象。在发扬团队精神中，我要坚持以服务立行，以服务兴行。对待所有客户一视同仁，高端客户热情客气，普通客户也一样热情客气，始终做到来有迎声，问有答声，

走有送声，让客户在我们银行有宾至如归的感觉，真正感受我们银行的优质服务。

各位评委、领导、同志们，加强团队合作，打造服务品牌是一项长期的任务，要高标准、高质量，持之以恒地坚持下去，提高我们银行的服务质量，让客户充满激情、高兴快乐地来我们银行办理业务，促进我们银行健康持续发展。

我的演讲完了，谢谢大家！