

2023年团队愚公演讲稿(汇总5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

团队愚公演讲稿篇一

上午好！

从一开始，我所在的小队就面临着很多困难：平均年龄偏大，身体素质不好，队员人心不齐，团队如一盘散沙；因此，我们自嘲地把自己的团队命名为“夕阳红”。尽管如此，我们还是全心投入和参与进去，逐渐的发现团队的弱点，克服种种的困难，加强沟通和配合，在勇敢地挑战自我的同时，齐心协力完成了每一个项目。

在大脚霸游戏中，我们的脚连在一起，形成了相互牵制，队员走路的速度不一，掌握不好节奏，我们走得很艰难。任何一个队员出错，整个队伍就无法前进一步。我们从最初的相互埋怨猜疑，到后来意识到完成这个项目，心要往一处想，劲要往一处使。我们试着挽起手臂，形成一个整体，各位大声喊着节奏，慢慢有了默契，尽量做到步伐一致，尽管艰难，却坚持走到了终点。

第一，只要这个小队的每个人能够全心投入，完成每一个项目，就已经是莫大的成功！

而逃生墙项目的完成，让我看到了团队中每个人潜能的激发和一个集体工作中需要的默契和牺牲。最初，对于70个人要

在不能说话的情况下全部爬过4米2高的逃生墙，我是持怀疑态度的，我甚至觉得，一个人要翻越这面墙都是不可能的。当时抱有我这样的想法的人可能不在少数。在迟疑中，我们按照教练教的方法开始行动，但是因为队伍中有人违反了规则，不但被教练叫停重来，还让总队长代我们受罚。天下着细雨，我们的心情变得很沉重，不由自主地流出了眼泪。

第二次，各位仿佛都有了默契，搭人梯、拉人的，还有做防护墙的，各位牢牢的记住了规则，不再说话、鼓掌、嬉笑，全神贯注于我们要共同完成的事情上，迅速行动起来。最初上去的10个人倾尽全力拉下面的同事，搭人梯的同事忍受着肩膀和腿的疼痛，各位的心里只有一个想法：我们乘坐的船要沉了，必须在规定时间内帮助全部队员翻越逃生墙！

这个过程中，折射出来的就是牺牲和配合。一个团队中，必然有人在默默地牺牲，但这份付出全体队员都看在眼里，记在心里。个体的成功不是团队的成功，只有全体顺利翻越才是真正的胜利，所以我们必须集思广益，用最有效率、最恰当的方式，让最后一位同事也翻过去，为了这个目标，每个人都付出了自己的努力。项目完成后，教练宣布我们只用了预计时间的四分之一，在那一刻，各位终于品尝到了胜利的喜悦。

从拓展训练中，我也意识到，每个人从出生以来无时无刻不是在团队中成长，自己是这个集体中的一员，首先要充分发挥潜能，尽全力做好自己的工作，加强配合，发挥自己的创新能力。

第二，团队的发展才是真正的发展。遇到一个问题时，必须集中整个团队的智慧，形成一个统一的计划，然后按照计划去实施，及时调整方法和策略，去完成到最好。

第三，决不轻言放弃，增强勇气和毅力，相信自己能做到的。

第四是学会换位思考，站在对方的角度，替他人着想，换一个角度思考，多一份理解，多一份关爱。

团队愚公演讲稿篇二

大家好！

在许多集体、团队、公司中，都有着各自的规章制度。有的集体可以取得较大的成功，有的却一直没有进步，因为他们的制度不同。有的是要个人适应集体，而有的是要集体适应个人，这就导致了团队之间的差异。

如果要个人适应集体，那一些团队也会有弊端的，如果团队人比较多，那么这种制度就会让这个团队杂乱无章。毕竟每个人是不同的个体，要想大家都一样几乎是不可能的，难免会出错。比如：一个舞蹈团队不可能要求每个人头发长短、身高、高矮胖瘦都一样，但却可以根据大家不同的身体特征编排舞蹈；驾驶舱是按照飞行员身体特征的平均值设计的，可飞行员不是按平均值生长的，所以当他们在少于半秒钟的时间内做出判断和行动时，平均值系统和操作员之间的矛盾容易导致一系列事故。后来改变设计以后，事故率也就降低了。

要求每个人都适应集体，未免有点太严格了。说明这个团队的领导人一定太急于求成。就拿身边的例子说：一个公司对员工严格要求，要求每天必须穿同样服装，上班不得迟到早退等，这都给与员工很大的压力。然而让他们每周穿一次自己风格的衣服，或者在他们有事情或者生病的时候偶尔迟到那么一两次，或是适当给员工放放假，发发福利、奖金什么的，员工的积极性一定会大大增加，他们会为自己的公司带来更大的利益。

集体适应个人那是有一定的好处的。根据大家不同的情况设计出相应的规章制度，给大家以轻松的工作环境。俗语

说：“得民心者得天下。”有了民心，有了动力，还怕一个集体取不到好成绩吗？当然，不管怎样，无论是个人适应集体还是集体适应个人，都是有利有弊的。凡是皆有好坏两面性。当个人适应集体的时候，会导致大家不能够完全一致，工作死板，急于求成；当集体适应个人的时候，会导致个人过于放松，变得懒散。不管是何种制度，都应该有一种积极向上和团结互助的心态，这样才能为集体争光，取得成功。

总的来说，集体适应个人还是不错的，一个集体如果为它的成员考虑，根据成员不同的特征修改制度，取得比较大的效益，那也是好的。

团队愚公演讲稿篇三

今天我演讲的题目是：《快乐奋斗精彩人生》。

最近，我们参加了兰州“团队执行力”的培训，感谢公司提供这次机会。通过张荣老师激情务实的报告，我受益匪浅，也let我不禁想到了当今全球堪称神话的美国苹果公司。大家都知道苹果的首席执行官是乔布斯。乔布斯是苹果的创始人之一，近年来多次被评为全美最佳ceo。在乔布斯的带领下，苹果股价去年一路飙升，超越微软成为世界第一大科技公司，今年8月苹果超越埃克森美孚成为全球最大市值企业，截止上季度持有现金达到了762亿美金，甚至超过了美国政府国库存款。

这都充分给我们展示了，一个企业成功的法宝就是团队的执行力。

当然影响团队执行力的原因很多，不仅仅是高层管理者或领导者。员工自己更是一个关键份子，因为执行力的“大厦”是由一粒粒沙子组成的，每一粒沙子都要紧密团结在一起，这个“大厦”才能建得更高。我们做为员工要有主人翁意识，理解好公司的各项制度政策，把自己的目标与公司的目标结

合起来，积极主动努力完成工作任务，只要公司好了，我们才好！

房子是他自己的，他一定会用最好的建材，用最精致的技术来把它盖好。然而，现在他却为自己造成了一个无法弥补的遗憾。

这则故事警示我们：聪明人任何时候都会把他所服务的公司当作自己的公司一般。这当然不是自欺欺人的官话，聪明人知道，只有具备这样一种主人翁精神，他才能够最大限度地从工作中学习成长，才能够最大限度地受益，也才能够最大限度地做到快乐工作。

记得几年以前曾有人说过我，“你做的事本身是对的，你的话想想也没有什么不对，但是你的皱眉，你的表情，你的语调都让人不舒服”，从那时起我就试图改变态度，让表情舒展，让语调明快，心态也变得更加宽容了。就我自己而言，每当我遇到灿烂的笑容，孩子般的会面，和善的交谈，我的压力与烦恼会消失很多。

给所在的工作环境输入正面信息，而不是负面垃圾，是每一个工作者的责任与义务。每个人都尽自己所能为创造一个快乐的工作环境而努力。从公司层面来看，公司效率的提高有赖于管理系统的完善，员工高效地完成工作。特别是行动是否有效，员工的态度是否主动积极，都是公司效率的体现。

不同的工作态度导致不同的结果，尤其是在一些技术含量不高的职位上，大多数人都可以胜任，能为自己的工作表现增加砝码的也就只有态度了。这时，态度也是你区别于其他人，使自己变得重要的一种能力。

就像张老师讲得这个故事：阿朵卖《圣经》的故事就可以体现出态度的重要性，阿朵是一个结巴，做营销《圣经》工作，刚开始一个月他没有一个业务，老板要炒掉他，他说给他一

个机会；第二个月他仍然没有业绩，他又向老板要了一个月的机会，后来他每到一户推销圣经时，当主人们打开门时他就先将脚伸进去，然后就很热情的对主人说读《圣经》的各种好处，开始人们都不愿意要，然后他就说：不信我读给您听，主人们实在忍受不了他的结巴，然后就同意买下了这本《圣经》书，就这样他取得了很高的业绩。虽然这是一则笑话，但是阿朵的热情和心态很好，致使他才获得了成功。一个团队里面人员的态度是最为重要的，其次才是能力、再次是领导力，态度常见的分为忠诚、正直、责任心、积极、热情、亲和力。

有人说，找工作就像找伴侣——我爱的人名花有主，爱我的人惨不忍睹。而工作久了，也会像夫妻一样，开始感到厌倦。某一天，当你发现自己已经开始讨厌这份工作时，甚至每天如坐针毡想离开时，它是否就像你的糟糠之妻？那是因为你的工作缺乏成就感，没有了成就来激励，工作何谈快乐？而这种成就感来自于端正的工作态度、注重细节、以及良好的行为习惯。细节决定成败，好的态度必将产生好的驱动力。

其次，在这次培训中，老师不止一次的提到小事、细节、习惯。越是自己平时不注意的、不在乎的、无所谓的，越是成功与否的关键。那什么是小事情？是说话的方式、语气、身体在某种场合的姿势，还是上下班的时间观念、文明用语、礼貌做事，打扫卫生、关门关窗？1985年，海尔对全厂冰箱进行检查，发现库存的76台冰箱虽然不影响冰箱的制冷功能，但外观有划痕。时任厂长的张瑞敏决定将这些冰箱当众砸毁，并提出“有缺陷的产品就是不合格产品”的观点，在社会上引起极大的震动。作为一种企业行为，海尔砸冰箱事件不仅改变了海尔员工的质量观念，为企业赢得了美誉，而且引发了中国企业质量竞争的局面，正因为海尔如此的注重细节，才被评为中国消费电子产业第一品牌，并连续两年荣登十大品牌之首，甚至成为了国际化的大品牌。

工作中，我们常常忽略细节、忽视小事，慢慢养成了习惯。

据说，柏拉图因为一个小孩玩一个荒唐的游戏而责备他。小孩子说：“就因为这点小事，你就责备我？”柏拉图回答说：“如果养成了习惯，可就不是件小事了。”如果你懒得尽心做小事，养成了马虎懒散的工作作风，那情形会更糟。当你能胜任的大事摆在你面前时，你可能会不由自主地以一贯的作风去做它，结果可想而知。

大事是由众多的小事积累而成的，忽略了小事就难成大事。从小事开始，逐渐锻炼意志，增长智慧，日后才能做大事。

即使是最普通的事，也不应该敷衍应付或轻视懈怠，相反，应该付出你的热情和努力，多关注怎样把工作做得最好，全力以赴、尽职尽责地去完成，养成良好的职业素养。

团队愚公演讲稿篇四

新的一年即将到来，时光的车轮又留下了一道深深的印痕，今天我们相聚在这里，新一轮的太阳已然冉冉升起，让我们用心感受真情，释放你的激情！各位优秀的伙伴们，大家早上好！

你们昨天睡的好吗？吃早餐了吗？刷牙了吗？洗脸了吗？开个玩笑，新的一天，祝大家旗开得胜，保单大开，保费越做越超爽。现在开始报数！

销售一部……营业三部，谢谢。

好，真是精神抖擞士气高，看到大家，我们对未来充满信心。今天团队中的每一个伙伴都是我们最亲密的战友，我们每天一起拼搏在展业的第一线，我们是不可分割的一个整体。此刻，我想请大家静心的听一个小故事。

是啊，一条小小的蓝丝带为什么会有这么大的魔力呢？因为它是一个信念的力量：我们看到自己的价值，我们接受自己，

关爱自己，其实，我们不仅要关爱自己，更要关爱他人，关爱我们的伙伴，关爱我们的客户，现在，就让我们把爱的蓝丝带传递出去，请给你的伙伴带上这条蓝丝带，让我们彼此的关爱永恒。

从今往后，让我们相信彼此的爱，相信自己，相信美好的明天，现在请伙伴们呈体操队形散开。销售团队早会主持词。一起跳《相信自己》。

好，一曲《相信自己》让我们越跳越精神，现在我们一起看一下最近又发生了哪些焦点新闻。

以上是今天的新闻资讯，下面让我们聚焦一下我部的焦点话题——业绩通报。

这是截止到昨日为止的团队保费业绩，大家请看，从这张业绩表中我们发现做的最好的是哪个团队？对，销售一部，他们的累计保费是，昨日业绩，我们给他们热烈的掌声表示祝贺。这支团队都是清一色的娘子军，她们不仅提供了优秀的后勤保障服务，还成为本周展业的冠军团队，确实非常不容易，别看她们平时都窝在家里不出门，可保费照样做的样样红，这里面不仅仅有她们付出的努力，更是她们智慧的结晶，让我们再给这支出色的内勤团队以热烈的掌声。

团队愚公演讲稿篇五

大家下午好！

我是生产部xx，很荣幸能够作为优秀团队代表在这里发言。作为优秀团队的一员，我深知这是一份沉甸甸的荣誉，更是公司对我们的激励与鞭策。透过这份荣誉，我们看到了公司对我们的认可，同时也看到了公司对我们的希望，对我们的重托，在这里，我们要感谢公司给我们的这份殊荣与激励，感谢各部门对我们的支持与配合，我们知道，这份荣誉仅仅是

我们一次成功的表现，是我们前进路上的一块路碑，它见证了我们的成长与进步。

回想过去， we 有过艰辛、有过欢笑，在这一年里，我们部门始终把提高产品质量作为员工们的第一要任，鼓励员工们认真学习和贯彻公司的各项会议精神。正因为通过不断的努力，才有今天这种接纳与认可，才有这份“优秀团队”的荣誉称号，这份荣誉是我部全体人员共同努力的结果，也是我们生产部每一位员工的骄傲。此次获奖，是我们部门的集体观念，也营造更加良好的工作作风。但成绩永远代表着过去，它是我们的阶梯，而不是绊脚石，我们应踩着它一级一级地向上攀登。

通过这次荣誉，让我们看到了，尽管我们在各方面认真努力做出了良好的成绩，但是，还有许多存在的不足。一是在车间生产安全方面虽有过学习与加强，但还没有深度与广度；二是车间工作定位，没有让员工们进一步提高自己的工作能力；三是工作中不够大胆，总是在不断学习中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。为此，为了让这份荣誉永存，让员工们更加努力、勇往直前，特做出以下几点作为今后工作的目标。

我们要认真学习和贯彻公司的会议精神，牢记公司要做中国食用菌产业链第一品牌的愿景，积极调动员工的主观能动性，提高工作效率。

我们要针对生产部的各工序特点，挤出时间学习相关知识，培训相关技能，提高专业水平，在实际工作中把理论知识与工作经验结合起来，努力做好本部门各职工作。

我们要认真做好本部门工作，在努力完成公司下达的各项任务的同时，协助各部所需要的援助，争取做到与各个部门上下沟通，事事相融。

“没有完美的个人，只有完美的团队”，只有优秀的集体，才会有优秀的个人，只有个人的不断提高，才有集体的巨大进步。或许，我们还不够优秀，但我们努力向着优秀看齐，尽管我们很平庸，但我们踏实的走着每一步，用心珍惜着每一天。

在坐的同事们，只要我们把集体当成自己的家去营造，去付出，就会有这份幸福的荣誉收获和丰厚的自我满足。在此，我以集体为荣，集体以我为傲！就让我们不负公司的厚望，不负领导的关心，不负全体同仁的配合与支持，共同努力、共同营造保捷更美好的明天！