

# 2023年英语专业论文开题报告 体育专业 毕业论文开题报告(大全7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 英语专业论文开题报告篇一

### 浅谈中学体育激励教学法的运用

新的课堂改革要求学生充分发挥自己的主动性，做学习的主人，在学习中学会探究，通过自己的思考发现问题、解决问题，从而达到掌握知识的目的，在学习中还学会合作，与同伴共同学习，共同完成学习任务。实际上，学生在我们体育教师给学生提供自主、合作、探究式的学习机会就是对学生的学习激励，学生具备了这样的意识，才会主动的学习，并在学习通过自己的思考与探究进行创造性的学习，从而激发学生的体育学习热情。

激励手段在体育教学中的显示是丰富多样的，教师要善于对学生的进行学习进行激励，而不是吝啬。激励的方法很多也很有科学性，所以在激励的运动时也要做到科学有效，在平时的教学中就注意自己的激励艺术，让学生时时刻刻感受到教师对自己的激励。激励的方法有很多，下面就对常用的激励方法进行介绍。

每节课都有一定的目标，对每个学生的学习也有制定一定的目标，只有学生在了这习目标的情况下，学生才能有了动力，在学习为了完成目标而努力学习，这种目标对学生而言本身就是一种激励，激励他们主动学习。在目标的'制定时，要让学生能通过自己的努力达成目标，所以不同的学习目标有

所差异，这也符合素质教育的要求。学生有了明确的目标之后，在教师的激励下，以目标为动力推动学生学习，这种动力就成为了一种动机，不断朝这个方向而努力。

在体育教学中给学生树立榜样，其作用是不可小觑的，能激励学生的学习，转化为学生学习的一种内在的动力。树立榜样有很多方面可以影响学生，比如给学生树立体育方面的明星，刘翔、姚明等都是学生心中的体育明星，这些明星的事迹可以多介绍给他们，也激励他们用自己的努力为国家争光。但是，这些明星离我们很远，很多同学心中也没有印象，这样，我们就可以运用身边的榜样激励他们，比如一次运动会上，我们把破纪录的同学加以宣传，让其他同学向他们学习。另外，教师是学生的直接榜样，在教学中或者生活中，教师要学生树立榜样，处处在学生面前表现优秀，让学生把你看作心中的英雄。教师以一种榜样，给学生怎样的激励。首先是出色的体育教学技术技能，从讲解到示范，都要给学生做好榜样的人物在面前时，要做到具有较高的体育技能，让学生感觉教师无所不能；其次是教师的言行要一致。如果要把学生作为榜样，就要选择那些品学兼优，特别是具有一定体育能力的学生，时时起到示范作用，并让其担任小组长起到指挥与协助教师的作用。

学生喜欢得到教师的信任，这样学生会觉得能看得起自己，是对自己的肯定，如果信息度高，那么学生也会有较高的自信心。对学生的信任从而就会成为一种激励，进而激起了学习体育技术学习的主动性。特别是差生，在他们心目中，自己比其他学生差，教师也不会关心自己，久了便会成为一种自卑感，严重影响了其自信心，这样越是没有信心就越是没有学心的主动性。教师在教学中，要对这些学生给一些信任，从语言、表情、行动上多鼓励，让他们感觉是教师对他们的关注是鼓励，从而体验到体育学习成功与快乐，逐步形成体育兴趣。

情感是师生之间互动的基础，如果教师与学生能够友好相处，

形成一种融洽而又民主和谐的学习气氛，那么学生才能带着一个愉快的心去学习。学生也会把教师当成自己的知心朋友，有什么问题会主动向教师请教，在课堂会主动而又细心的听教师讲课，课下会积极的去锻炼，感觉学习是一种享受。教师在教学中要以热情的态度对待每一个学生，比如在学习跳高或者跳箱时，学生有胆怯心理，教师要用微笑打消他们的顾虑，帮助每一个学生克服困难。教师的这些行为，都会给学生很大的鼓舞与激励。特别是新课程改革下的体育教学，特别提出了情感的教学目标。所以教师在教学中也要充分利用情感教育激励。为了实现这一目标，在教学中也要不断地和学生进行情感上的交流沟通，让学生对体育教师产生信任感。如果在教学中对某个学生不关注，他完成的学习情况、动作情况等不闻不问，也不给以鼓励，但是当学生发生错误时，教师却看在眼里，而且会给以严厉的批评，这样会大大损伤他们的自尊心，会变主动为被动，学习时就会缩手缩脚。所以，教师在教学中要做到宽严适度，在与学生保持情感的基础上快乐学习。

有体育就有竞赛，这是我们意识中所首先想到的，所以体育教学中也应该时时有一些竞赛，竞赛在一定程度上能激励学生的学习。但是竞赛也要有始有终，竞赛结束之后要进行总结，如果没有总结，学生不知道竞赛后得到了什么，胜的得到了，失败的也要总结教训以下次取得胜利。比如在一次迎面接力的游戏结束后，胜方很显然除了体力好以外，还要其他的优点，教师加以鼓励，而对于失败者，我们除了让学生理解自己身体是一个方面，但我们还要一定技巧来取胜，比如接棒的时候要快、注意力要集中等等。等下一次比赛时，败方却反败为胜了，而这时教师进行鼓励，鼓励他们在方法上有了很大的改进，鼓励他们再接再厉，取得下一次的胜利，这给了学生信心。

有人对新课标下的无劣性评价进行了质疑，说如今的体育课只有激励而没有惩罚，这些质疑的声音是有一定的道理的，所以，在体育教学中，我们不但对学生有奖励，还有适当的

惩罚。我们把这种惩罚看作是一种激励，但是激励的前提是最好不要伤害学生的自尊，而是让他们感觉自己不好好努力就要付出一定的代价。比如在进行“注意力”的反口令练习时，在比赛前向学生声明，但自己出现错误时，要对其进行惩罚，或者是跑100m或者是蹲起跳10次等等，还要告诉他们，这些惩罚是本着学生自愿的原则，不可强求。

体育教学中的评价不可少，科学的评价、正确的评价能真实的反映学生的学习情况，是学生学习的一面镜子。中学体育激励教学法的运用，评价时要以激励为副，以建设性的评价为主。学生都具有自尊心，也希望得到别人的认可，特别是都对他们较高的评价会让他们学习兴趣大增。所以，在体育教学中，教师要注意观察学生的一点点进步，而且要采用即时评价，这种评价方法特别对于那些基础差的学生更具有激励作用。

总之，要想提高体育课堂教学效率，对于学生的激励非常重要，这样可以让学生以更高的热情参与学习，更好的达成教学目标，提高学生的学习信心。

## 英语专业论文开题报告篇二

茶文化，是我国历史悠久的传统文化中的瑰宝，茶以其独特的魅力，将我们深深吸引，于是决定对其展开全面探究。因为作为炎黄子孙，我们有必要去了解中国茶的历史、种类、冲沏等各方面的知识。

现在，茶已经成为现代时尚礼仪的标志性载体之一，它是当前世人公认的一种高雅文化体系，是一个人人格魅力的展现，是礼仪之邦必要素之一。一杯茶品人生沉浮，平常心，造万千世界，茶文化讲究心平静气，了解这门文化，非常有益于身心健康。

### 二、目的和意义

### (一)、目的:

可以让人们了解茶的起源、发展、流行以及茶具、茶道等。

### (二)、意义:

可以更深的了解中国茶文化以及其发展历程，而且可以了解更多的中国文化。

在世界饮食文化的宝库中，茶是最具民俗文化内涵的饮食之一。在中国，茶更具有深远的艺术魅力和广泛的食用价值，从盛有美酒佳肴的餐桌到恬静悠远的茶艺馆，抑或是家中、办公室，总之，人们已经从生活必需品这个层面的意义上接受了茶受并领悟了茶的精髓。

## 三、书目录

《茶》

《茶具》

《茶道》

## 四、设计进度安排

2013年12月1日-12月10日：毕业设计任务书下达。

2013年12月10日-12月12日：毕业设计初期，查找书籍资料了解背景。

2013年12月13日-12月14日：毕业设计初步设想及草案(3个草案及文字论述)。毕业设计初期辅导、检查，收集论文所需文献。

2014年2月24日-2月25日：毕业设计方案确定、深化。毕业设

计中期辅导、检查。

2014年3月17日-3月18日：毕业设计调整、修改，制作成品，同时毕业论文完成。

2014年3月18日-3月24日：毕业设计的整理，毕业设计后期辅导、检查、核实。

2013年4月1日-4月2日毕业设计上交，毕业答辩，毕业设计展览。

## 五、预期成果

能清楚地知道茶的起源，以及一些茶的种类。使我们了解中国茶文化。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 英语专业论文开题报告篇三

摘要：要想保证保险企业保险营销活动的有效、有序开展，关键还是要建设一支水平高、能力强的专业保险营销队伍，

其是实现保险企业保险营销业务规模发展、持续发展、健康发展的重要保证。因此，为了更好地促进我国保险企业保险营销工作水平的提高、促进我国保险企业、保险行业的可持续健康发展；笔者基于丰富的保险企业保险营销人员管理经验，在总结阐释保险企业保险营销人员队伍建设必要性的基础上，分析了当前我国保险企业保险营销人员队伍建设中存在的问题，并针对存在的问题探索性地提出有效的应对措施与改进建议。

关键词：保险营销；人员队伍；建设；保险企业；保险行业

保险营销是我国保险行业向市场开放及保险业务蓬勃发展的必然产物之一，其是指营销人员在特定情境或者环境下，巧妙运用推销相关技巧、方法、手段说服营销对象接受承保，达到扩大保险业务规模、满足社会保险需求目的销售活动。保险营销是扩大保险业务规模、促进保险企业发展的最直接而最有效的手段，是保险企业向市场推销保险商品的最主要渠道。但要想保证保险企业保险营销活动的有效、有序开展，最关键的还是要建设一支水平高、能力强的专业保险营销队伍，其是实现保险企业保险营销业务规模发展、持续发展、健康发展的根本保证。鉴于保险营销人员队伍在保险企业保险营销业务发展中的重要地位与作用，保险企业在着力发展、扩大保险业务同时，有必要进一步加强保险营销人员队伍建设工作，以此进一步提高我国保险企业的保险营销工作水平、促进我国保险企业、保险行业的可持续健康发展。为此，笔者基于丰富的保险企业保险营销人员管理经验，在总结阐释保险企业保险营销人员队伍建设必要性的基础上，分析了当前我国保险企业保险营销人员队伍建设中存在的问题，并针对存在的问题探索性地提出有效的应对措施与改进建议。

## 一、保险企业保险营销人员队伍建设的必要性

### (一) 保险营销人员队伍建设是保险经济快速发展的需要

伴随我国改革开放政策的深入实施，特别是在上个世纪九十年代，我国社会主义市场经济体制真正确立之后，我国经济发展迎来了高速发展时期，社会各行各业呈现出“井喷式”发展，行业规模快速扩大、行业经济总量快速增长，保险行业就是一个很典型的例子；改革开放背景下，人们的思想观念、认识在快速发生改变，特别是受竞争日趋激烈的市场环境影响，越来越多的人感受到从来未有的生存压力、生活压力，人们迫切需要一样东西让自己的生活变得更“保险”，大量的保险需求随之在市场中产生，而市场中有限的保险业务人员很难在短时间内满足社会需求，保险业务人员短缺问题突显，特别是保险营销人员的短缺问题，成为制约保险企业业务规模扩大的最主要因素。从上个世纪九十年代发展至今，虽然保险营销人员在数量上已经有了很大幅度的增长，但快速发展的保险经济也对保险营销人员提出了更高要求，有必要进一步加强保险营销人员队伍建设。

## (二) 保险营销人员队伍建设是企业占领保险市场的需要

理论上说，我国是一个有着13亿人保险需求的巨大保险市场，经济价值潜力可谓无穷。为此，国际上的诸多保险企业没有一个不梦想着进入并快速占领我国的保险市场。该形势不得不说应该引起我国保险企业的警觉，之所以国际的诸多保险企业还没有大规模占领我国的保险市场，是因为受市场准入限制，但放开市场准入限制是改革开放的大势所趋，只不是这一天来得早还是来得晚而已；为此，我国的保险企业应该着力于长远发展思考，不仅要考虑保险业务规模扩大问题，还要考虑到保险市场的占领问题，加强保险营销人员队伍建设，扩大保险营销人员规模、提高保险营销人员素质水平，无疑对国内的保险企业成功占领我国保险市场具有重要意义。随着我国保险市场对逐渐开放，我国保险企业有必要进一步加强保险营销人员队伍建设，迅速占领保险市场，可以说已经到了刻不容缓的时候了，一旦错过这个“窗口期”，后边很可能“翻身无望”。



### (三) 保险营销人员队伍建设是保险行业走出困境的需要

保险业在我国发展起步相对较晚，但发展速度却很快，在保险需求大量涌现的社会环境下，部分保险企业之间为了达到快速占领市场目的，而进行恶性竞争；比如，市场上就出现过保险企业相互争抢代理“肥肉”的现象，他们以明显高于市场、高于竞争对手代理费用为诱饵，争夺市场上的保险代理人等保险营销人员，致使市场上从事保险营销、保险代理人员感到“奇货可居”，谁的代理费用高就为谁代理，结果出现保险代理费扶摇直上、居高不下；可想而知，最终陷入困境的一定是保险企业，其一方面要支付高昂的代理费，另一方面还要面对保险业务收入偏低不足以支付代理费用问题。出现上述问题的最根本原因，笔者认为还是保险营销人员道德素质、业务素质的低下，以及保险行业监管的缺失，保险行业要想走出、彻底摆脱这一困境，就必须致力于企业自身保险营销人员队伍建设，靠“代理”之路发展、扩大保险业务定是“一路凶险”。

## 二、我国保险营销人员队伍建设中存在的问题

### (一) 保险营销人员来源复杂，导致保险营销市场混乱

保险营销人员来源复杂，导致保险营销队伍及营销市场的混乱，在很大程度上影响了我国保险行业的健康发展。主要表现为，我国在我国保险业监管部门取消保险营销从业人员资格考试后，客观上也就是说对保险营销人员没有专门的要求，这使得保险行业、企业在雇佣营销人员时没有了参考标准，这也是导致当前保险营销人员队伍整体学历、知识水平、道德品质等的参差不齐；在保险市场上甚至出现保险营销人员故意骗取客户保单、合同现象，以追求个人业绩的提升；保险营销人员来源的复杂性，导致保险营销人员队伍管理的复杂性，最终导致保险营销市场的混乱；这对于我国保险行业的市场形象及保险行业在未来的持续、健康发展无疑是非常不利的。

## (二)用人制度不健全，队伍不够稳定，人员流动性大

健全的用人制度，是企业实现人力资源有效管理的基础。当前，我国保险企业在用人制度上颇有非议，矛盾也主要集中在营销人员的用人制度上；主要表现为“签订代理合同”，而不是签订劳动合同，二者是有着本质上区别的，就前者而言营销人员只是作为保险企业保险业务的代理人，不属于企业正式员工，这首先使得营销人员在法律地位上是模糊的，不仅合法性存疑，最重要的是个人权益无法得到保障，因为保险营销人员与企业之间并没有形成真正的劳动雇佣关系，一旦发生劳动纠纷，保险营销人员的权益能不能得到法律的保障可想而知；笔者认为，这是造成当前我国保险企业保险营销人员队伍整体不够稳定，以及人员流动性大的最主要原因。

## (三)考核激励机制不够健全，人员的展业积极性不高

当前，我国保险企业对保险营销人员的考核、激励，主要是通过支付手续费或者说“提成”的方式进行，但这种手续费、“提成”通常是首笔业务、首年较高，而后随着业务的扩展、从业时间的增长，相应手续费、“提成”等不但不会提高，还有可能缩减，这主要是因为保险营销人员的收入多少还要受到保险企业制定的“年营销额”的限制，如果能完成保险企业分配的预期任务，则不仅能够保证基本收入，还有可能获得另外的“奖励”，如果不能完成保险企业分配的预期任务，则可能面临降低收入的“惩罚”；而现实情况下，多数保险营销人员都很难完成保险企业分配的预期任务，也就意味着保险营销人员的收入无法得到保证，故保险营销人员的展业积极性普遍不高。

## (四)人员营销培训教育开展不够系统，培训效果有限

多数保险企业在新保险营销人员入职之初，会针对营销人员开展专门的营销培训教育，旨在有效提高保险营销人员的业

务能力，使保险营销人员尽快进入角色开展保险营销业务。但是这些培训教育活动在时间上一般都有一定的随机性，保险企业也是根据需要临时决定开展培训，而不是针对企业的保险营销人员制定系统的培训计划，定期开展营销培训教育活动；调查发现，保险企业中甚至有保险营销人员只在入职之初参加过一次培训，之后再也没机会参加培训；还有就是存在营销培训内容不成体系、针对性差等问题，导致保险营销人员无法在培训中获得所需知识、技能，使培训沦为一种形式；就培训效果而言，对保险营销人员业务能力提升作用着实有限。

### 三、我国保险营销人员队伍建设问题对策与建议

#### (一) 严把选人、用人关，奠定高素质保险营销人员队伍基础

实践证明，保险业务营销并不是任何都能胜任的，其同样需要从业人员有一定的专业素质基础，这也是由保险行业的特殊性决定的。因此，对于保险营销行业的选人、用人决不能“粗制滥造”，必须严把保险营销的选人、用人关，奠定高素质保险营销人员队伍基础。首先，要观其品行，严格考核应聘人员的思想道德品质，坚决将那些有不良品行的违法乱纪人员拒之保险行业门外；其次，要重点考核保险营销应聘人员的学历水平、专业素质水平，要求准备从事保险营销的应聘人员必须具备一定的保险学、经济学、心理学、社会学相关专业基础知识。之所以如此，除了考虑到保险企业保险营销工作水平的提高，同样考虑到了保险营销人员队伍的长远发展。

#### (二) 深化用人制度改革，避免人员过度流动，夯实队伍稳定性

不论是哪一个行业，用人制度都是影响其从业人员队伍稳定性的重要因素。针对前述保险企业保险营销用人制度不健全问题，有必要从明确保险营销人员地位入手改革保险企业保

险营销用人制度；首先，通过与准保险营销人员签订正式的劳动服务合同，改传统保险企业保险营销人员的“代理制”为“雇佣制”，以保证保险营销人员的合法权益，消除保险营销人员的后顾之忧，达到避免保险营销人员过度流动的目的；其次，尝试将那些业绩优秀保险营销人员转为正式的企业员工，让那些营销能力强、业务水平高的优秀营销人才能够为保险企业所用，并使之逐渐成长为企业保险营销的中坚力量，夯实保险营销人员队伍稳定性。

### (三) 健全考核与激励机制，提高保险营销人员的展业积极性

对于当前我国保险企业采用手续费、“提成”等方式向保险营销人员支付报酬的考核、激励方式，我们不能说没有科学性，因为该种方式确实在一定程度上发挥了对保险营销人员的激励作用，吸引更多人员参与到保险企业的保险营销业务中来，但其同样有需要进一步改进之处。比如：应该科学合理制定每一个保险营销人员的“预定任务”额度，而不是要求所有保险营销人员都达到一个统一的标准，这样既有利于发挥“预定任务”对保险营销人员的激励作用，也有利于保险营销人员在完成属于自己的“预定任务”后体验到一种成就感、成就感，从而主动提高自己的“预定任务”，保持高度的展业积极性，期望自己获得更大的成功。

### (四) 强化系统培训实施，着力提升保险营销人员的业务能力

要想彻底解决当前我国保险企业保险营销人员培训教育开展不够系统问题，必须从制度入手，着力提高保险企业保险营销人员培训教育的系统性，切实保证保险企业保险营销人员培训教育的效果。首先，对于实力雄厚的保险集团，可以考虑成立专门的保险营销人员培训教育机构，促使保险营销人员培训工作日常化、系统化，通过多次的、系统化培训的实施提升保险营销人员的综合素质。其次，针对保险营销人员营销业务能力要求较高的事实，可以不定期邀请营销行业的专家、学者开展专题培训，对保险营销人员所需的、急需的

专业知识开展专题讲座等。总之，多种方式、方法并用，致力于保险营销人员业务能力、综合素质的提升。

#### 四、结语

伴随我国保险市场管理的越来越规范，特别是诸多保险企业保险业务的规模化发展，保险营销人员队伍建设是保险企业必须要做的一项重要工作，其不仅关系到保险企业保险业务规模的扩大，更关系到保险企业在未来的可持续健康发展；保险企业只有扎扎实实地做好保险营销人员队伍建设工作，打造一支属于自己的水平高、能力强的专业保险营销队伍，才能够做到凡事“水到渠成”，使自己的保险业务，以及保险企业自身进入一个良性循环发展过程。

#### 参考文献：

- [1] 马草. 保险营销存在的问题思考及创新探索[j]. 科技经济市场, (4).
- [2] 雷晴. 中邮储安康分行保险业务营销人员培训体系研究[d]. 西北大学, .
- [3] 戴娟. 中外资保险公司营销员培训体系对比与分析[j]. 金融经济, 2016(8).
- [4] 李霞. 保险营销业务人员品质管理探究[j]. 金融经济, (2).
- [5] 马坤峰. 探析我国保险业人力资源现状及对策[j]. 赤峰学院学报: 自然科学版, 2017(14).

## 英语专业论文开题报告篇四

### 一、选题意义：

1、理论意义：随着经济的发展，社会的不断变革进步；秘书成为一种国际化职业，发挥着越来越重要的作用。各单位的秘书部门则是该单位联接上下、左右、内外的主要枢纽；同时也是党政机关、企事业单位、社会团体工作的重要窗口，它像外界展示出该机关单位工作水平的基本面貌。

2、现实意义：传统的秘书工作就是收发文件、写写画画，重复、劳累、繁琐的日常文字处理工作；到了近现代，秘书工作有了明确的分工，对秘书知识素质的要求也有所改变；其中，办公自动化的应用，进一步增进了秘书的工作效益；中西文化的交流，使秘书的知识更为广泛，知识素质大为提高。

## 二、论文综述：

1、理论依据当今社会，经济全球化发展，秘书职业也走向国际化。面对各种多变的局势，秘书人员要做到机警应变，运筹帷幄，不仅要求有较强的文书写作功底，还要具备多方面的知识技能，掌握基本的办公自动化操作、流利的言语表达，善说、及时为领导的决策提供参谋咨询、准确传达上级的指示、汇报工作、安排会议、处理日常事务、接待来访客人等。时刻为领导分忧解难，维护领导的公众形象，成为领导的得力助手及参谋。

2、(国内外)有关研究综述秘书工作从属并服务于领导工作，不能游离于领导工作之外，更不能与领导工作背道而驰。因此，领导工作的发展直接影响和制约着秘书工作的发展变化。秘书部门是领导的办事机构，要联系上下左右，沟通四面八方，了解领导的意向和需求，熟悉领导的活动规律、决策过程，为领导掌握情况、作出决策提供服务。在此过程中，通常是领导才出点子，秘书从理论上酝酿构思，从逻辑上推敲完善，从文字上整理阐述，最终使领导的观点具体化、理论化、系统化。因此，秘书必须具有全局的、战略的思维方式和思考能力，为领导出谋献策(选自《秘书素养》吴欢章著)。

3、本人的评价当今社会是一个信息时代，经济飞速发展，社会竞争越演越烈，优胜劣汰成了不可阻挡的时代潮流。我作为一个文秘专业的学生，一方面努力学习好学校开设的各门学科，尤其是本专业的学科知识，文书写作及办公自动化，我要求自己熟练掌握，并能恰当的运用到实际的工作中，有效的指导我的工作，让我的工作少出现错误，尽快适应工作，投入工作，为我所从事的职业做出一份贡献。另一方面，我积极参加社会实践，锻炼自己的语言表达能力，掌握和不同的人交流要用的各类语言和表达技巧，培养自己在公众面前落落大方的形象；了解一些地方独特的社交礼仪，避免因文化差异而出现尴尬局面。无论何时，都不断学习，塑造一个良好的外在形象的同时，用知识武装头脑，内外兼修，让自己真正成为一名合格的秘书人员。

### 三、论文提纲

#### 前言

#### 本论

- 1、现代秘书应具备的知识素养；
- 2、现代秘书应具备的语言表达能力；
- 3、现代秘书应具备的心理素质。

#### 结论

- 1、《秘书理论与时务》郑典宜著
- 2、《秘书大地》常宗宜著
- 3、《秘书之友》郭方忠杨效之著
- 4、《现代秘书心里学》赵中利著

5、《秘书学》杨素华著

## 五、完成论文的条件

图书馆借阅文秘类相关书籍，网上搜索有关本篇论文的资料，整理所收集到的材料，结合自身所学的相关知识，以及在论文老师的指导下完成本篇论文。

## 六、时间安排：

20xx年4月22--30日：论文选题

20xx年5月1--18日：论文开题报告初稿

20xx年5月18--31日：论文开题报告二稿

20xx年6月1--10日：论文开题报告三稿

20xx年6月11日--9月5日：毕业论文初稿

20xx年9月6--30日：毕业论文二稿

20xx年10月1--31日：毕业论文定稿

## 英语专业论文开题报告篇五

开题报告内容要求：

选题的理论、实际意义

研究动态、见解

研究思路、方法、技术路线



## 选题的理论、实际意义

### (1) 选题的理论意义

一般边坡绿化按其实质可分为土质边坡绿化和石质边坡绿化，其实质意义是非常明显，作用是非常巨大的。就土质边坡绿化来说，边坡绿化对道路路基的保护作用和美化效果尤其突出。坡面防护方法大致可分为植物防护和工程防护；植物防护方法就是栽植草木等植被进行坡面防护，又被称为生物防护方法；工程防护方法包括构造物、挡土墙栅栏、锚固、喷浆等传统工程防护方式。而道路边坡绿化一般大体分为施工和后期养护两阶段。即施工工程和养护工程。

边坡绿化可稳固路基、保护路面、美化路容、改善环境、减少噪声、舒适行旅、诱导汽车行驶；边坡绿化可美化环境，涵养水源，防止水土流失和滑坡，净化空气；边坡绿化也是防风、防沙、防雪、防水害的重要措施之一。

### (2) 选题的实际意义

通过对水东路的边坡绿化具体实例分析，展现贵州省贵阳市的林城城市的绿化特色。边坡绿化对于美化城市环境、改善人车行驶环境、防治地质灾害等都有重大意义。因此对边坡绿化工程的发展和建设，将提高和影响贵州省社会经济可持续发展的高度。一个良好的人居生活环境是城市发展的高度和整体形象的重要标志，更是发展中的林城贵阳环城林带的宣传标志。

## 研究动态、见解

### 研究动态

国际上有关道路防护与加固技术的研究，多年来一直是广大道路工作者关注

的焦点之一。中国自20实际90年代以来，高等级公路建设已成为中国基础设施的投资热点和重点，其中高速公路的建设是重要内容之一。公路的迅猛发展，给人们生活带来极大方便的同时，也在一定程度上加剧了人口p资源p环境的矛盾。公路运营后，路体分割了生物的生存空间，产生了噪音p汽车尾气等。使生物的栖息环境逐渐恶化，在这样的背景下，高速公路的环境建设和绿化被重新认识和加以重视。随着人们生活水平的提高，对生活环境和公路的要求越来越高，因而道路的建设和绿化更是作为一项重中之重的任务来抓。搞好公路绿化工作对于国家绿色大通道建设战略决策的实施具有非常重要的意义。

## 见解

关于贵阳水东路的边坡绿化情况，可以从以下几个方面来具体分析;1. 调查、研究和分析水东路段的工程绿化情况。

## 研究的思路、方法、技术路线

研究方法：我采用的方法主要有以下两种：

实习观察法:通过参与水东路的绿化施工实习，系统的分析水东路绿化过程、绿化方式、绿化的作用、绿化现状，以及分析边坡绿化在贵阳城市绿化中的作用及影响。

## 英语专业论文开题报告篇六

目的：移风易俗,莫善于乐。音乐是一个人精神生活所必需的。纯真的儿童更需要接触更多的自然的音乐。儿童强烈的好奇心使他们有一颗更善于倾听的心。要想更好地理解音乐再也没有比倾听音乐更重要的了，什么也代替不了倾听音乐。音乐幼师应该在此点多发精力潜心研究。音乐教育应该把冗杂的知识系统化，把复杂的音乐明了化，教师针对儿童授课更应注意此点。一个国家的音乐教育水平是衡量一个国家教育

水平的一个重要标准之一，启超先生有句名言：少年强则国强。少年儿童做为一个国家的未来，音乐启蒙教育这一块国家应予以高度重视。如今摆在我们音乐幼师面前的一个问题如何推进落实音乐教学，并把它的地位和影响更好的展现出来。音乐启蒙教育要让少年儿童真正了解何谓音乐，真正发挥音乐对少年儿童的成长历程的潜移默化的影响。

意义：音乐教学涉及一般教育学，心理学，社会学的问题，也是音乐学的一个重要部分，而对儿童音乐的启蒙教育更是其中的一个重要环节。促进儿童发展是儿童教育的任务，是确定教育目标、设计和组织教育活动首先要考虑的问题。音乐教育则要尽音乐艺术之所能，发挥音乐艺术教育之优势来促进儿童的发展。音乐艺术之所能，音乐教育之优势，都可从音乐艺术的特殊性中去探索，去挖掘。从事儿童音乐教育工作，既要把握儿童发展的规律和特点，又要熟悉音乐艺术的特殊性，把两者有机地结合起来，使儿童音乐教育能够切实有效地促进儿童发展。音乐教育可以陶冶学生的情操，增强学生欣赏和理解音乐的能力，从而促进学生音乐素质的提高。音乐的声音确不具有确定的含义，是非语义性的。但音乐能通过音调的变化表现出音乐的基本含义。音乐用声音来表达思想内容，是一种表情性的音响。我们知道音乐艺术的主要传播方式是声音，声音只为听觉接受，儿童只有通过聆听音乐，接触音乐，有了一幅音乐的耳朵，才能更好的欣赏音乐，理解音乐，表现音乐，创造音乐。

## 二、已了解的本课题国内外研究现状

1983年霍华德·加德纳提出了多元智能理论，把音乐作为人的八大智能之一。这一理论在美国和世界各地的教育家和教育工作者中受到广泛而热烈的欢迎。柯达伊·左尔坦终生追求的目标是“让音乐属于每个人”。这个教育目标的哲学思想基础是他对于音乐与人的全面发展的关系的理解。他认为音乐和人的生命本体有着密切关系，人的生命中不能没有音乐，没有音乐就没有完满的人生。音乐是人的心灵的表现，音乐

满足人在精神上的需要，是每天生活的有机部分。“音乐是不能被其他东西所代替的精神食粮，得不到它的人只能生活在精神的贫血症中，没有音乐就没有健全的精神生活。”他认为，音乐是人类文化绝不可少的部分，对于一个缺少了音乐的人来讲，他的文化是不完善。他还认为，好的音乐教育不但能够极大地提高学生的音乐能力，而且能够促进学生其他学科的发展，促进儿童智力和情感的平衡、健康成长。这样培养出的儿童，精神生活是丰富的，不管他将来从事何种职业，都会成为一个比音乐上无知的人更有用的社会成员。音乐教育在学校的重要性，甚至超过音乐本身，培养音乐的听众就是在培养一个社会。近年来，在加德纳的“多元智能”理论的影响下，人们对个体差异的理解发生了变化，由过去认为的认知能力强弱差异，个性差异演化为认知结构、发展速度及心理特质的差异。要真正尊重幼儿的个体差异，发挥幼儿学习的主动性，就必须使学习内容、学习方法、学习进度等适合每一个幼儿身心发展特点与水平。

### 三、本课题的研究内容

研究内容：

- 1) 概述音乐教育与儿童发展
- 2) 研究当前小学音乐教育现状
- 3) 如何运用音乐教育促进儿童发展的对策、建议、途径和方法等

### 四、本课题研究的步骤、方法及进度安排

步骤：

- 1) 确定论文题目，写出报告，确定大概方法

- 2) 查阅资料，实地调研
- 3) 整理记录，研究出科学数据
- 4) 系统分析访谈记录与调研数据，写出调研报告
- 5) 得出结论，撰写论文

方法：实地调研，科学对比，记录分析，成果论文

研究的进度安排：

7月—208月搜集文献资料，并对这些资料进行初步整理。

2011年8月—2011年9月精读并分析文献资料，对文献资料做摘录和整理。

1月—202月编写发放问卷，进行访谈。

2012年2月—2012年3月整理、统计并分析问卷和访谈内容。

2012年3月—2012年4月撰写论文。对材料进行综合，最后成文，形成初稿。

2012年4月交至导师对论文进行指导修改，最终定稿。

## 五、主要参考文献

[1]郭声健. 艺术教育[m].北京教育科学出版社，2001

[2]郑品乐. 音乐欣赏时教师如何“描述音乐”[j].中小学音乐教育，

[8]杨立梅李姐娜. 走向未来的音乐教育[m].海南出版社，

[9]洛秦. 音乐中的文化与文化中的音乐. 上海书画出版社,

[11]褚灏. 养成“健全人格”，造就“艺术的人生”[j]. 音乐研究,

六、指导教师意见：

签名：

年月日

七、院系或教研室审核意见：

1. 通过 2. 完善后通过 3. 不通过

负责人：

年月日

## 英语专业论文开题报告篇七

专业文秘

班级文秘1232班

学生姓名莫

学号12240

指导教师汪xx老师

毕业设计题目宇峰教育二建开课策划方案

毕业设计类型策划方案

## 1. 选题依据与意义

我在职的岗位是前台，主要的工作是接待来访宾客，打印、复印学习资料等日常性事物，以及上司安排的一些临时性事物。为了让学员们更好的融入学习氛围，同时提高公司同事们的工作效率，提高工作积极性，加强团队精神。

## 2. 设计实施的方法与主要内容

实施的方法：

全公司员工分工协作，刘、李、夏三位老师分别负责通知自己学员到课，分发书籍有一位老师负责，分发资料由一人负责，签到、刷学习卡各有一人负责。

主题：长沙宇峰教育二建开课策划方案

色彩搭配：黑字白底

排版风格：严格按照毕业说明书提交要求格式排版。

文字字体：设计题名为3号黑体，章节标题为4号黑体，小节标题为小4号，正文及其他文字内容均为小四号宋体。

图片内容：用内容相关图片，图文结合。