

2023年采访职业的心得体会(实用5篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

采访职业的心得体会篇一

暑假期间，我和几位朋友来到老人中心，目的是来看望这里的退休老党员。

我们来到这里的时候快十点多了，老党员们看到我们的到来都非常高兴，热烈欢迎我们的到来。

我们虽然很累吧，但还是认真地倾听老党员给我们讲他们当年的故事，我们认真的倾听，短短一个小时，老党员们字字如砥，“坚定信念、踏实认真、锲而不舍、追求卓越”，深刻地让青年团员们感受到了他们对于党，对于祖国的深切情感以及对于自身使命的伟大责任感。离开的时候，我们依依不舍，老党员们真心的话语依然回响在耳畔，我们要做的，从现在起，做好每一件事，走好每一步。

当问老党员入党经历的时候，他的话又再一次让我们感受到了质朴与真实的力量。老人回忆说，当时入党确实是因为周围的一些党员身上的优秀品质感染并激发了他。生活与学习中与党员室友不经意间的交谈，让他感受到了党组织的先进思想与积极上进的信念。他向往这样的组织，更期望通过自己的身体力行，言传身教，让这样的精神得以延续。对如今青年人在入党时存在一些动机不纯的问题，老人宽厚的表示毕竟入党动机是一个不断端正的过程。他鼓励青年人应该抱着一种追求上进的政治热情，来加入党的组织。并在入

了党以后，通过党内的教育，不断的提高对党的认识。只有通过不断的学习，不断的完善，才能使我们的党后继有人。虽然没有豪言壮语，如慈父般真情的言语让在场的我们感受到了一位老党员的殷切期望。

倾听完老党员们的故事，我们也将结束我们这次活动，最后我们合影留念作纪念。这次活动让我感受到老党员、老革命者对党的接班人的关爱与期盼，鼓励每一名学生党员都奋力前行，尽力为党、为人民、为身边的同学发挥党员的作用和价值，也引导着其他积极向党组织靠拢的同学融入到党员为他人服务的建设队伍中来！

采访老党员心得体会500字

采访老党员心得体会50字

本文来源：

采访职业的心得体会篇二

在企业里有两种人，一种是对工资福利很敏感，斤斤计较眼前的得失，经常抱怨公司的政策不合理，老板太抠门，在这种心态的支配下，他们的工作自然是应付差事，谈不上什么品质和质量，尽管计较了一辈子，到头来还是在低工资的层次上打工。

也有一种人，同样的环境和工资待遇，他们似乎不太在乎，干起工作来还是劲头十足，有时还专挑别人不想干的棘手的事去做。人家问他：“才给了你那么点工资，你犯得着那样拼命吗？”他们会说：“那有什么，我不干活怎么能知道我的本事有多大？我不干一些困难的事，怎么能见大世面？”最后，这些不计较薪酬的人却得到了令人羡慕的薪酬和待遇。

斤斤计较的人最终一无所获或者所获甚少，而豁达大度、不

计较的人不仅获得了丰厚的收入和回报，也获得了令人尊敬的荣誉。其根本的原因是前者计较了眼前的小利却失去了一生发展与成长的“大利”，后者付出的可能就是多干一点，多辛苦一点，他们却砺练了自己技能和功夫，拥有了一个富足而又有尊严的职业人生。

在职业生涯理论中，对于薪酬有“外酬”和“内酬”之说，也就是“内收入”与“外收入”。所谓“外酬”指的是企业给你发的工资、奖金、补贴、福利等，以及企业现在给你确定的岗位和职务，而“内酬”则指的是员工在工作过程中获得的培训机会、成长的空间、职业资历、技能水平的提高等。相应的，一个员工的职业生涯也就有了“外生涯”与“内生涯”之分，“外生涯”表示你现在的薪水与职务水平等，“内生涯”表示你现在的知识、能力和发展潜力等，是你现在所拥有的职业水平。

由此，我们不难理解，薪酬是大于薪水的，衡量收入的高低不仅要看“外酬”、“外收入”薪水的高低，更要看“内酬”、“内收入”的多少。有一次培训中，一位员工私下问我：“宋老师，我同学所在的那家企业的工资比我所在的企业高，他们那里正好需要人，同学问我过不过去。我在犹豫，您说我该不该过去？”我问：“高多少？”他说：“将近1000块。”我并没有直接回答他的问题，就给他讲了“内收入”与“外收入”的问题。过了一段时间，我再一次去这家企业上课又见他了，说明他做出了自己的选择。

由此，我们还不难理解，在职业生涯过程中，关注薪酬、待遇是应该的，也是必须的。但是，薪酬、待遇、职位之类的东西只是属于外职业生涯，外职业生涯的因素通常由别人决定、给予的，也容易被别人否定和剥夺。企业今天能给你加薪，明天也可能给你降薪，今天给你升职，明天也可能降你的职、免你的职。而知识、能力、技能、素养、态度这些“内收入”，则主要靠借助企业的平台，自己持续努力地学习、探索和积累获得，这些并不会随外职业生涯因素的改

变而丧失。

可见，“内生涯”是根本，“外生涯”是表象，“内生涯”是原因，“外生涯”是结果，“内生涯”决定“外生涯”，“内收入”决定“外收入”。所以，我们应该眼睛向内，注重提高自己的职业技能，这样才能在职业竞争中无往而不胜。

什么是为自己打工？在你成长发展的进程中，什么时候你的工作热情、努力程度不为工资待遇不高、不为上级评价不公而减少，从那时起你就开始为自己打工了。

我们必须树立一个最基本也是最重要的理念：个人成长第一，工资待遇第二。一定要珍惜企业为你搭建的平台，把工作真正当成愉快的带薪学习的过程，抓住一切可能的机会，创造一切可能的条件，在职业实践中提高自己。

著名银行家克拉斯年轻时也在不断地变动工作，但是他始终抱有一个梦想——想管理一家大银行。他曾经做过交易所的职员、木料公司的统计员、簿记员、收帐员、折扣计算员、簿记主任、出纳员、收银员等，换了一个又一个的工作岗位，最后才接近自己的目标。

在谈到他年轻时为什么频繁换工作时，他说：“一个人可以有几条不同路径达到自己的目的地。如果我换工作仅仅是为了每周多赚几块钱，恐怕我的将来早为现在而牺牲了……我之所以换工作，完全是因为现在的岗位、公司或老板无法再给我带来更多的教益了。所以，你必须懂得自己想做什么，想要什么，为什么要这样做。”

无论何时何地，你都要把自己的职业成长和能力提升当成第一位的事情，只要在成长方面有所收获，至于工资待遇方面的事要学会看得淡一些、忍耐一些。如果在良好的发展成长环境下，你斤斤计较工资福利，你就是在与自己的职业未来

斤斤计较，你必定不会达到更高的职业境界。如果这家公司能够让你提升能力，即使工资再少，待遇再低，也应该坚持干下去。

不要因为薪酬而跳槽，而要为能力而跳槽！

职业人生说起来从20岁到60岁，也就是40年的光景。25岁之前的五年，有的研究生刚毕业，有的大学毕业还不适应，频繁跳槽，职业方向和目标还没有最后确定，我们可以把这叫做职业探索期或适应期；55岁之后的五年，我们开始考虑退休后的生活，如何软着陆的问题，我们可以把这叫做职业黄昏期。这样算来，掐头去尾之后，真正的职业黄金时期也就是30年。

特别是第一个十年，是出力流汗的十年，是“锄禾日当午，汗滴禾下土”的十年，是付出多回报少的十年，是提升自己的知识、能力和经验的十年，更是投资自己的十年。作为职业人士要有自己的“固定资产”，也就是自己的职业知识、能力、经验和态度，这个“固定资产”的形成主要就是在第一个十年里投资获得的。

著名职业经理人、原用友总裁何经华先生在接受记者采访时说：

“什么叫投资自己？你有没有花很长一段时间，就像我们练功夫一样，先把马步练好。第一个十年你不要追求工资。我常常告诉我们公司一些年轻的员工，我说你今天的工资可能是五千块六千块，我说我现场加你两千块钱一个月的工资，你告诉我你的生活会改变吗？不会的，奔驰宝马你还是买不起，大房子你也买不起。在第一个十年大家工资的差异是没有差异的，你的同学也许早你一年升个什么组长、什么经理，那也不重要。最重要的是你在第一个十年你要扎扎实实地投资自己。我们在今天跟往后的社会里凭借着两个东西在竞争，一个叫知识，一个叫技巧。我再举个例子，我每次出差，经

常给分公司员工演讲。我一站到台上，我说今天如果说每一个人都给我自我介绍一下，何总我是谁谁谁。我说待会你们介绍完了我就全部都忘记了，我一个都不记得。用友今天有四千多个员工，我说你要怎么让何总认识你。如果你是销售，如果你能够做到全国的销售状元，到北京来我给你颁个奖，我一定认识你了。”

职业生涯第一个十年的关键是要明确个人职业生涯目标，并为此做积累、积累、再积累。只有先武装自己，才能期望高薪。谁在这十年投资了，投资的多，投资得扎实，谁就能在未来的20年里笑得最灿烂，谁就能在未来的人生里过得滋润、过得舒心。

所以，要知道自己该追求什么，不该追求什么；该计较什么，不该计较什么。何经华在谈到自己刚参加工作时的经历时说：我也不是学校毕业第一天就干老总的。我干sales就是马路上的基层销售人员。我当时在美国干销售我是怎么干的，只要太阳还没有下山，外面是白天我一定在外面跑。跑客户，找商机，做事情。等太阳下山了，客户下班了，我回办公室做几件事。第一把我今天一天跑下来的东西做一个总结，第二件事就是把我明天要去拜访的客户再做个总结，做准备。常常等我一抬头的时候已经凌晨两点了，我忽然想起我好像没吃晚饭，我忽然想起我好久没上厕所了。

现在的你，职位低、薪酬低不重要，重要的是，你三年、五年、十年之后有没有历练出拿高薪、做高位的技能和水平，这才是最重要的。特别是在职业生涯早期，在金钱与权利上斤斤计较，患得患失，可能会让你因急功近利，而失去未来的大利益。

天下没有免费的午餐！栽一棵树的最佳时间，一个是20年前，一个是现在。只有从现在开始，持续的投资自己，积累自己，磨练自己，才能拥有一个美好的职业未来。

采访职业的心得体会篇三

离开了大学校门，我便很荣幸地成为天音的一员，怀着自己美好的希望和从零开始的心态，开始了自己人生的新征程。

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地对我们进行了新员工入职岗前培训。这次为期15天的培训的内容可以说是十分丰富，主要有公司历史、组织机构、企业文化介绍、职业角色转变、商业礼仪文化、人际关系交往、军事素质训练以及以团队建设主要目的的户外拓展训练。经过这十五天的培训，使我很快的了解到本公司的基本运作流程，以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些以前从未接触过的专业知识。通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。首先，了解公司历史、与公司机构、企业文化。

培训的开始就是介绍我们天音的发展历程，历史变革，老师介绍得很详细，非常的精彩，仿佛带领我们重走过黄总及其他前辈们这十多年的风雨历程，见证企业的进化，公司的愿景，公司的核心价值观，公司的战略人才培养理念，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。之后我们学习了公司现在的组织机构，使我们从宏观上了解公司的各大部门及其主要职能，为以后联系工作，提高工作效率做好铺垫。如今我在公司已经我在公司已经工作了三天了，我感觉公司的工作氛围、人际交往甚至是走在去公司的路上都是有激情而又放松的。有激情是因为在工作中能学习到很多的知识与技巧，放松则是心理上的，虽然有时候工作紧，稍微有些辛苦，但是心里感觉却很充实，我想这正是“痛并快乐着”的感觉，让我感到无比的满足。

第三，培训使我对公司主要业务有了基本的感知与认识。

军训是非常难忘的一段经历，感觉公司花了很大的力气来培养我们这些11届新入职的大学生，把我们安排在了北京某军

区某装甲团，虽然时间很短，只有短短的4天，但是在这四天里，每个人的形象面貌都有了质的飞跃，不管是从平日的作风习惯，兴趣爱好，还是到以后的精神品质，毅力耐力等各方面都在这短短4天的时间里，有了很大的变化，培养军人的意志，严格要求的自己的品格，百折不挠的心态，以及适应艰苦环境的本领。四天的培训我们硕果累累。

最后，就是户外拓展训练

最后几天我们公司精心给我们安排了一次非常有意义的课外活动，也是在这次培训的安排之中的，但是却非常出乎每个人的意料，我们10个人一个小组，被分为若干组，背着摄像机，在规定的时间内拍摄一部电影短片，看似简单的一个活动，但是真正操作起来，却困难重重，如何在一个团队里发挥作用，如何团结一个团队，齐心协力做好一件事情，如何在给定的时间内，完成一项艰巨的团队任务，如何克服种种困难迎接挑战，等等好多好多的实际问题，十几天培训的目的，都在这一次活动中不同程度的用到了，突然觉得，自己已经不再是一个刚毕业的大学生了，自己已经不再是一个什么也不懂的企业文盲，发自内心的对公司的这次培训表示赞扬，感觉非常有意义。到现在为止我已经在公司工作好几天了，这次的职前培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，“通路无限，梦想实现”，在今后的工作中、生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。我作为公司的一员，要为适应公司不断发展的需求不断完善自己，争取做到自己对公司利益的最大化。

相信自己能行，证明自己真行！以鹰为自己以后的文化品格，永葆青春，超越自我，登高望远，雷厉风行，我要不懈的努力与奋斗，让“成为流通领域的领导者”这一目标成为现实！

最后再借用一句公司的话激励下自己：通路无限，梦想实现！！

采访职业的心得体会篇四

奥运会期间，《民情民声》节目组重点关注的报道主题是反映广大市民在奥运会播出期间积极支持奥运，响应奥运精神，参加各种活动，支持奥运的热情。

我原本以为奥运期间我们节目组的工作会相对轻松一些，甚至会无事可报，因为我觉得奥运会和“民情名声”似乎有点不挨边，但没有想到新闻部的总编辑程志峰老师会在周一的例会上想到这样一个主题，把奥运和普通民众的生活以这样的一个巧妙的形式联系起来。使我们节目组在接下来的两周时间里都围绕这个主题工作，从这点上，我发现自己在这个方面还是表现出新闻敏感不强，之前总是就事论事地看待要报道的事件，没有把国家大事和民众的生活联系起来，这也许是因为我没有真正理解“民情民声”这个概念的缘故吧。

这段期间，我和节目组的记者们主要的报道方向是各个社区和企业，报道他们在奥运期间的各种支持奥运，响应奥运精神而举办的各种活动。

今天，我和王愉老师第三次去社区采访，之前去两个社区的采访工作我觉得完成的都还比较好，根据以往采访中发现的记录方面的问题我都比较注意，基本上完整、全面地进行了记录。出发前，王老师决定让我来写这一次的先期采访计划。让我提前准备一下采访时要提问的问题，简单的拟定一个采访的整体要点，这是我半个月来第一次写电视新闻采访计划，昨天晚上，我看了一下前几次的采访记录和电视新闻稿签，勉强写出一个采访计划。

有了前两次社区采访的经验，上午的采访进行的基本还算顺利，王愉老师对我写的采访计划也基本满意，但他同时也觉得我制定的采访问题还是针对性不强，没有更深入地体现这一时期我们节目组的报道主题，并且我在采访中所选择的采访对象典型性不够强，没有全面的选择采访对象，这些问题

我在先前制定的采访计划中都没有涉及，体现出了我在采访工作的方面的不足。

采访完毕回到台里已经快11点了，我们节目组的要求在12点之前将上午采写的摄像素材连同新闻稿件送审，因此我们要在一个小时的时间里将上午的采访做出全面的总结，并结合不到2分钟的摄像素材写出400字左右的稿件，对我来说确实有些紧迫，我必须在15分钟之内将我的采访记录整理好，结合摄像素材将采访要点条理理顺，之前只是看着节目组里的老师们做这项工作，自己还从没有涉及过，紧张的整理后，虽然还是有些生疏，但最终勉强地完成了我的工作。

1. 新闻专业生实习总结
2. 新闻学专业实习总结
3. 新闻专业实习心得总结报告范文
4. 报社新闻采编实习总结
5. 新闻专业大学生实习总结报告模板
6. 专业实习个人总结
7. 物流专业实习总结
8. 音乐专业实习总结
9. 地质专业实习总结
10. 新闻制作实习总结1000字

采访职业的心得体会篇五

这些工作中的感悟，献给初入职场的一些朋友们，能使你们少走一些弯路，尽可能快的适应这个社会。

1、养成良好的思维习惯

有一个最典型的职场故事，讲两个人去市场买菜的故事□a能把可能发生的事情或其他的菜都记下来回复给老板□b却要老板喊一样，看一样。这就是两个人思维习惯，思维模式的不一样□b不是不想做好，而是他想不到这一层。平时已经习惯了这样的做事风格，一下子让他做某件事情的时候，他总是丢三落四，不能做全。

所以我经常给小小曹说，平时工作的时候，就要尽心尽力，做好自己应该做的事情，不需要经常被人盯着。如果平时你就习惯了，大小事务都能做的细致具体，到某一天，机会来临的时候，你才能发挥平时你所积累下来的好习惯。做事的习惯直接影响了你的思维习惯，所以从小事做起。

2、打好基础

坚实的基础非常重要，当有一天你到了一个不上不下的位置，如果基础不扎实，你会非常尴尬。

想从事销售管理的，首先要做好自己销售，这个尤为重要，其次，是用心。真正的用心去做这样一件事情，相信就一定能做好。

3、谦虚，虚心，多审视自己

大部分的人，可能更多的时间，花在了抱怨别人不好，而没有审视自己是否已经做的最好了。

4、有容人之度，能发现其他人的优点

尤其在团队管理过程中，如果你能清楚的知道团队每个成员的优势，从而做出调节互补，团队将发挥最大的力量。

多吸纳优秀的人才在身边。

5、不看重眼前小利

太看重某些利益，或者太注重于一些小钱的，可能最终不会收获太多；

如果你能为了将来的收获，而暂时放弃目前的利益，回报，将是目前你放弃的很多倍。

6、敢想，敢于承担

永远都不要被自己的思想束缚住了自己，不要害怕承担责任。你非常优秀，并且一个敢于承担的人，将能收获更多的信任。

7、做出行动

要做行动的巨人，不要做思想的巨人。我们公司的招聘经理就特别好，时间安排，行动到位，抓住工作当中的每一个空隙做好应做的事情。

总结为十二个字：思为本，列为纲，克为重，行为先