

# 与导师交流的心得体会 沟通培训心得体会 (优秀10篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么心得体会怎么写才恰当呢？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。

## 与导师交流的心得体会篇一

公司成立xx周年后，各部门、各位同事之间的陌生感、新鲜感已经消失，取而代之的是相互间的熟悉和习以为常。而熟悉和习以为常往往带来沟通的惰性，即不注意沟通，不重视沟通细节和技巧，表现为对沟通的不敏感甚至麻木。

本次hr组织的沟通技巧培训很及时，既是为公司员工提供沟通上的理论支持，为公司内部的和谐发展提供了技术条件，又为员工及时地提了醒，为部门间和同事间的和谐相处打下基础，非常宝贵。

通过培训，我们学到了丰富的理论知识，总结了沟通的各项原则和立场，列举了各项沟通技巧，受益匪浅。归纳一下，大致有以下几点心得，愿与各位同仁分享。

老师开课时提出了问题：与人相处应该注意哪些问题？

同事们说出了很多要注意的问题，其中包括换位思考，即常常说的“将心比心”。实际上，这正是沟通技巧里面重要的一个核心原则。自己只有先换位思考，才能体会到对方的感受，才能理解对方的难处，才能明了对方最需要什么，在双方有争议的时候更是如此。因此，只有互相换位，相对地才能说出对方最愿意听的话，让对方最心暖，让对方最宽慰，从而达到最好的沟通效果。反之，沟通的结果就是争吵，争

辩，不欢而散。不但无法通过沟通解决问题，反而，沟通成了制造新矛盾的导火索。

课中的抓间谍游戏（案例分析）给了我非常大的震撼。我们小组“抓”了一个间谍——可怜的王高峰。并且，课上绝大多数小组都犯了同样的错误。事后分析可以发现，人们都因为受到案例材料的影响，都认为小组中有间谍，于是带着有色眼镜去观察别人。一旦发现某人有“异常”立即就进行对号入座，认定此人就是间谍。

我们常常犯的另一个错误是无意识地将自己设定为好人，以自己的立场作评判别人的标准，常看不惯别人。这种错误与前面说到的先入为主有异曲同工之“妙”，都是站在自己的立场去看别人，去评判别人。

我们小组犯的错误值得我去牢记教训，并以此案例为鉴，时时提醒自己不要妄下结论，不冤枉别人，避免自己犯该类错误。

我们常常对一个人形成所谓的“看法”，这当中蕴藏犯错的风险。

我们形成对一个人的看法有一个过程，这个过程无论长短，都会在若干件事情发生后对某个人形成看法。例如，某人做某件事情连续两次或更多次地失败，失败的原因是不同的而且都是客观的。案例当中的风险在于如果我们只看结果的话，就会形成“看法”——认为此人能力有限，不可委以重任——这就是对人不对事。而正确的做法是我们应该分析某人失败的整个事情，找出失败原因，从而客观地评价整件事——即对事不对人，从而保证说服力。

也许是因为我们长期贫穷，很多人都有一种嫉妒心理。幽默的解释是我们身上具有贫穷基因，导致我们害怕“得不到”。但是，嫉妒是沟通的大敌，甚至是罪恶的源泉之一。

课上老师讲的一句话让我印象很深，他说要以富裕的心理看待世界。人们常“不患寡，而患不均”，这就往往造成人们看不得别人好，或只希望自己比别人好，这是人性恶的一面。

如果我们能够调整心态，改造自身的贫穷基因，以积极的态度去面对别人比自己好的状况，那么社会就会减少许多嫉妒和因嫉妒引起的恶行。我们每个人要以富裕的心理看待世界，应喜人之所喜，悲人之所悲。对别人的成就要欣赏，要喜悦。戒除别人所得即我所失的狭隘思想，这样可以带来和谐的沟通氛围。

老师在课上讲了一个人尽皆知的“车上车下，心理极速变化”的例子。

这个例子我们看过，听过并分析过许多次，我们可以从这个例子看到人之善变是如此快速，快到连自己都感觉不到。而我们几乎每次都无法解释为什么人的心理转变是如此迅速，反差是如此强烈。其实解释起来也简单，这种心理转变就是既得利益思维造成的。

那么我们如何化解如此困局，出路只有一条，向换位思考求救。此时只有进行换位思考，才能克服既得利益思维，替别人考虑，这也为何将换位思考称为沟通之王的原因了。

## 与导师交流的心得体会篇二

医患沟通是现代医院医护人员必须具备的一种基本技能。在医学科学不断进步的今天，尤其在医患双方医疗信息不对称的情况下，服务是医疗市场竞争的重要筹码。医护人员对患者的人文关怀、尊重、沟通就是影响服务满意度的关键因素。建立良好的医患沟通制度可以缓解医患关系，增加医患间的信任、保证医患双方的利益，全面提高医疗质量，增加医院的综合竞争力。

通过这次观看医患沟通的视频，我对医患沟通的重要性有了更进一步的理解。首先医患沟通是医患之间不可缺少的交流，良好的医患关系是保证医疗服务高质量的基础，而医患沟通是建立良好医患关系的前提。医患沟通是贯穿于整个医疗活动过程中，在较大程度上决定了医院服务质量的特殊的人际交往过程。其次医方通过与患者的沟通，了解到与疾病有关的全部信息，才能够作出正确的诊断和治疗，医患之间良好的沟通，还可以减少不当医疗行为的发生。例如患者体质上的特殊情况，只有患者自己最清楚，而有些特殊情况医务人员可能检查不出来。如患者药物过敏情况，如果医务人员在询问病史时没有深入地了解，而使用了不应该使用的药物而发生了过敏反应，则会发生不当的医疗行为。

同时由于医患双方在诊疗过程中的地位和作用有一定的不平等性，医务人员掌握医学知识和技能，在医患关系中处于主导地位。患者相对于医务人员来讲，缺少医学知识，主要是在医务人员的安排下接受治疗，解除自身的病痛，所以处于一定的被动和服从地位。因此，医务人员应加强与患者的沟通，才能满足患者对医疗信息的需要。

当在医疗活动过程中，应主动发现可能出现问题的苗头，同时把这类家属作为沟通的重点对象，与家属预约后根据其具体要求有针对性地沟通。当医生与患者家属沟通困难时，另换一位医生或主任与患方沟通；当医生不能与某位患者家属沟通时，可以换一位知识层面高一点的患者家属沟通，让这位家属去说服其他家属。

总之，在医疗工作中，医护人员需要不断地加强自身全面素质的提高，掌握沟通的艺术，努力为患者营造一个舒适、安静、安全、自信的环境。同时对患者提出的各种各样问题应该耐心解释，切忌大声呵斥、简单粗鲁，敷衍了事。医护人员如能和患者沟通的非常融洽，不但可为治疗疾病提供信息，促进疾病的好转，提高疾病的治愈率，更重要的还能及时化解医患之间的误解和矛盾，减少医患纠纷和医疗事故的发生。

所以，教师在与家长交往与沟通中，也会出现家长与教师产生矛盾的现象，最明显的一方面是在沟通方面产生误解。那么，我们教师应该怎么样才能尽量保持与班上的几十名家长协调一致，良好地与家长进行沟通，达到家园共育的目的呢？我认为以下几点很重要：

教师首先要用自己宽阔的心胸来欣赏、包容、热爱孩子。欣赏每一个孩子的长处，包容每一个孩子的短处。本着全心全意为孩子的目的，来与家长进行交流孩子在园的表现，并且在交流中把自己的这种爱传递给家长、感染家长。让家长感觉到老师在爱他的孩子，尽心尽责为孩子们的教育而工作。那么家长自然会信任教师，并且持积极的态度来与教师沟通，热心支持、配合教师的工作。

每一个孩子都是父母心目中的宝贝，每一个家长也都希望自己的孩子往好的方向发展，每一个为人父母者都喜欢听到别人夸奖自己的孩子，不喜欢听到别人对自己孩子的完全否定。所以，教师在与家长交流孩子在园情况时，要多抓住孩子的闪光点来表扬孩子的优点、肯定孩子的进步。在肯定孩子的同时，与家长一起共同来探讨孩子存在的小缺点，双方形成一致的教育目标、教育方式。这样，家长就会很容易在心理上接受我们、支持我们。如：我班的覃琅小朋友是个很安静、学习很认真的孩子，但她的性格比较内向、与小朋友一直不怎么玩的来，也比较少与老师沟通。在妈妈接孩子的时候，我首先向覃琅妈妈肯定孩子的懂事与乖巧，然后把她比较少与人交往的情况反映给她妈妈听，双方一起探讨孩子形成这一性格特点的原因，寻找帮助孩子改进的方法及家长和老师在今后的教育方式上需要注意的地方。这样，既达到了家园同育的目的，而家长也不会因自己孩子有缺点或者在园表现不好而心情不愉快。

一个班的孩子，有些比较文静，有些比较淘气。针对个性不同的孩子，教师的教育方法应该有所不同，那么对于他们的家长，沟通的方式也有所不同。对于懂事、乖巧的一类孩子，

教师不需要费那么的心思来管教，家长对孩子在学习、生活也比较放心。对于这类孩子，我们除了向家长反映孩子在园的情况外，还可以共同探讨教育孩子的好方法，偶尔也要提醒家长在教育孩子时应该注意的地方。而对于比较淘气、容易伤害到别人的一些孩子，教师需要花更多的心思来关注他们，对他们的要求也会严格一些。那么，教师就要在观察到孩子的顽皮后，把自己的这种教育想法告诉家长，取得家长的支持，与这一类孩子的家长达成教育理念上的共识。当孩子在园做错事情时，教师除了严格要求孩子，向孩子讲清楚教师严格要求的原因，让孩子明白事理，在接受教师教育的同时，也应在家长接孩子的时候，及时对家长说明事情的情况。一来，可以起到共同教育孩子的目的，同时也会避免出现个别幼儿不能领会教师的意思，回家对家长表述不清楚事实原由，让家长对老师引起不必要的误会与矛盾。记得刚来南外的第一学期，有一天，我比较严厉地批评了一位上课玩耍、并影响到别人学习的孩子。孩子回家后，向家长诉说他在园所受的委屈，结果，第二天家长来园询问孩子昨天的情况。虽然没有引起太大的误会，但这种家长上前询问的方式确实让我尴尬了一番。那么，针对目前班上一些因淘气影响别人利益或者犯小错误的幼儿，在坚持我的教育原则的同时，我会想方设法让这些孩子懂得教师对他教育的良苦用心与原因。同时，及时向家长反映情况，以取得家长的支持与帮助。

一个班的家长，性格、受教育程度、职业等都有许多不同。所以，我们在与他们沟通的时候，也有不同的方式方法。对于性格直爽、心胸开阔的家长，可以采用直接的方式与家长沟通，如：今天宝宝上体育课把球打到别人了，我们要一起提醒他以后玩球时注意安全；而对于脾气急躁、比较没耐心的家长，教师又要运用循循善诱、多表扬、婉转提醒的沟通方式；对于缺乏主动与教师沟通的家长，教师要积极、主动向家长反映孩子在园的表现。这些都需要教师根据平时的观察，分析各类家长的特点，采取恰当的沟通方式。

总之，教师在与家长沟通的过程中，要怀着一颗一切为了孩子的爱心、热心地向家长介绍园内活动、教学状况；诚心地帮助家长解决一些孩子生活上、学习上的问题；虚心地接受家长的建议；耐心地解答家长的疑问等等。有了爱，我想，所有的工作也就会迎刃而解，我们当老师的也会做到问心无愧。

## 与导师交流的心得体会篇三

真实而复杂的职场，我们需要学习职场沟通技巧保身，学习更多的沟通技巧，下面本站了职场沟通技巧学习心得体会，供你阅读参考。

### 职场沟通技巧学习心得体会1

通过这次公司组织《职场沟通技能》的学习，我最大的心得体会就是：会听比会说重要！就是要学会聆听，学习不再打断别人说话，让别人把想说的话说了，再表达自己的想法。

在公司里，我们经常听到大家都在抱怨，或者我们自己也参与其中。比如开个会什么的，总是不自觉地去打断，或者思想走神，根本没有深刻理解领导的意思，结果做了很多无用功，又去不停地与领导沟通，解释自己的意思，其实都是因为自己首先没有听明白领导的意思，才有后来的沟通不畅。这种情况，在职场中很常见，很多人都会觉得沟通是一件很难的事情。随着工作频率的加快或者年龄的增长，我们不再愿意接收太多不需要的信息，总是显得行色匆匆，好像因为太忙，就连说话都变得简短。所以说，与领导建立良好的沟通关系是职场中人应该具备的基本人际关系中很重要的一个方面。

很长一段时间，“说”成为我们更多人选择的沟通方式。在吵架的时候，我们放任心情地说，表达自己的愤怒；别人对自己不理解的时候，我们是在绞尽脑汁地为自己辩说；想对父母

尽孝心的时候，我们把自己的心意说给父母听。更多的人愿意用“说”作为唯一的沟通方式，因为它更快、更直接，但大家却遗忘了“只有会听的人才会说”这句老话。

听比说做起来更需要毅力和耐心，但只有听懂别人表达的意思的人才能沟通得更好，事情才能解决得更圆满。沟通就好像一条水渠，首先是要两头通畅，那就是指我们要打开我们的耳朵，倾听别人的话。关上耳朵，张开嘴巴的谈话，不能算是沟通。倾听是说的前提，先听懂别人的意思了，再说出自己的想法和观点，才能更有效地沟通。

多听，有时候也是一种积累，听别人谈成功，说失败，那就是在为自己将来储蓄财富。听和说是不能分开的两个环节，只听不说的人不能成功，只说不听的人也不能成功。在工作中每个人都需要和别人沟通，但是听的多还是说的多，就要看我们拥有怎样的态度。

适应职场生态环境，让我们成为最受欢迎的人是沟通中的最高境界。那就让我们做一个先听后说的人，这样会让沟通更顺利。

## 职场沟通技巧学习心得体会2

有效沟通技能的心得体会是我们自职场上要进行反思总结的，所以说我们在进行有效沟通技能学习的时候一定要严格要求自己。有效沟通技能的心得体会就是我们立足职场的重要保障。

通过这次公司组织《职场沟通技能》的学习，我最大的心得体会就是：会听比会说重要！就是要学会聆听，学习不再打断别人说话，让别人把想说的话说完，再表达自己的想法。

在公司里，我们经常听到大家都在抱怨，或者我们自己也参与其中。比如开个会什么的，总是不自觉地去打断，或者思



想走神，根本没有深刻理解领导的意思，结果做了很多无用功，又去不停地与领导沟通，解释自己的意思，其实都是为自己首先没有听明白领导的意思，才有后来的有效沟通技能不畅。这种情况，在职场中很常见，很多人都会觉得有效沟通技能是一件很难的事情。随着工作频率的加快或者年龄的增长，我们不再愿意接收太多不需要的信息，总是显得行色匆匆，好像因为太忙，就连说话都变得简短。所以说，与领导建立良好的有效沟通技能关系是职场中人应该具备的基本人际关系中很重要的一个方面。

很长一段时间，“说”成为我们更多人选择的有效沟通技能方式。在吵架的时候，我们放任心情地说，表达自己的愤怒；别人对自己不理解的时候，我们是在绞尽脑汁地为自己辩说；想对父母尽孝心的时候，我们把自己的心意说给父母听。更多的人愿意用“说”作为唯一的有效沟通技能方式，因为它更快、更直接，但大家却遗忘了“只有会听的人才会说”这句老话。

听比说做起来更需要毅力和耐心，但只有听懂别人表达的意思的人才能有效沟通技能得更好，事情才能解决得更圆满。沟通就好像一条水渠，首先是要两头通畅，那就是指我们要打开我们的耳朵，倾听别人的话。关上耳朵，张开嘴巴的谈话，不能算是沟通。倾听是说的前提，先听懂别人的意思了，再说出自己的想法和观点，才能更有效地沟通。

多听，有时候也是一种积累，听别人谈成功，说失败，那就是在为自己将来储蓄财富。听和说是不能分开的两个环节，只听不说的人不能成功，只说不听的人也不能成功。在工作中每个人都需要和别人有效沟通技能，但是听的多还是说的多，就要看我们拥有怎样的态度。

经常性的自我总结有助于事情的发展，有效沟通技能就是专门为这些事情做得最好的铺垫。职场有效沟通技能就像是我們身边的教案时刻提醒着我们要有效的沟通。

### 职场沟通技巧学习心得体会3

在市水利局统一组织下，我参加闸门运行工职业技能培训班，通过对专业操作技能专业知识的系统学习，对专业技术岗位有了更加深刻的认识 and 了解。在参加培训的这半个月里，经过水校专业老师们对机电和水利专业基础知识的详细讲授，以及多项实践操作，让我受益匪浅，使我在理论与实践上都有一定的提高。

培训使我更加意识到工作前安全检查的重要性。安全工作对于操作工人来说，责任重大，关系到水利经济效益和社会影响；对我们个人来说，涉及到家庭幸福，个人安危，绝不能掉以轻心。只有实现了安全生产，才谈得上经济效益和社会效益，才会保证水利事业健康发展。因此，在日常的维修工作中，首先做好检修前全面的安全检查，比如检修传动设备前必须先断电挂牌并专人监护等。在平时的维修工作中，我只是根据以往的工作经验对设备故障进行维修，缺乏专业理论的支持。通过机电和操作专业技能培训，弥补了我在操作知识理论方面的不足，为我今后的操作运行工作打下了一定的理论基础。我会尽快结合本单位现有设备装置的实际情况及自身岗位特点，把所学的理论知识科学地运用到实践中去。

目前，单位对员工技能的重视程度越来越高，技术工人凭技术拿工资成为一种趋势，在我们迫切需要提高自己技术技能的时候，水利系统组织了技工职业技能培训班，给一线员工提供了很好的学习机会，让我们很感到振奋。

为了更好地提高单位整体技工队伍水平，我们所举行一系列的业务技术学习和专业技能比赛活动，利用业余时间在一起探讨所学到的知识，交流平时遇到的问题，分享实际维修操作过程中的体会和经验。在交流的过程中又潜移默化的使所学习到的知识得以提升，带动身边的同事一起进步。不仅使所学习到得知识和技能传授给了周边的同事，提高了大家的理

论知识水平，还能通过实践提升大家的维修技术水平，使大家更加熟练地掌握维修操作的技巧，真正在同事中形成了传、帮、带。

通过技工职业技能培训班的培训，使我认识到要积极、主动地学习和思考，善于总结，勇于提出合理化建议，不断的提高自己的业务技能和综合素质。同时，还要加强同事间的沟通、交流和相互学习，提高维修队伍的整体水平，为水利事业的快速发展保驾护航，也为我们的个人成长创造了条件。

## 与导师交流的心得体会篇四

又是一个美好的春天，古人常说“一年之计在于春”，在二零一九的初春季，集团公司及时组织召开了集团直属部门、子分公司及集团公司直属项目的中高层领导干部“项目管理经验交流会”和“领导艺术与管理沟通”的培训，通过此次学习交流让我影响深刻的是北京大学总裁班客座教授王剑侠老师所讲授的关于批评的艺术，课上王老师通过案例、视屏、情景模拟教学的方式给我们生动的展示了一个员工在犯错时接受批评教育的生动画面，总的来说批评教育要把握好七个原则：一是迅速、面对面、私下进行；二是就所犯错误的事实达成一致；三是询问和倾听；四是对事不对人；五是说明某项工作的重要性；六是就补救措施达成一致；七是以褒奖的语调结束批评。但在批评时具体采用何种手段何种方式还要分场合、分人、分时间，不同的方式方法会起到的不同结果，但一般批评的方式有以下几种：

一、以鼓励的方式巧妙的批评，这种方式可以不从正面提出批评，而是从侧面绕一绕，巧妙地给予鼓励和提醒，即在批评中饱含着鼓励和鞭策，在鼓励中饱含着信任和期望，在信任中维护其自信和勇气，使其认识到自己的错误而又不丧失自尊，从而起到预期的批评效果。这种方式不仅可以使人改掉坏毛病，而且能增强被批评人养成良好习惯的信心。

二、以商讨的方式温柔的批评，采取这种方式时应该以诚恳、平和的态度，热情的关怀去帮助和引导他们，适时地用适当的语言指出其不足之处，心平气和地同他商讨不良行为的后果以及纠正的办法，使他们感到诚恳的批评是对自己的关心和爱护，从而接受批评进而改正错误。

三、以提醒的方式善意的批评，这种批评是从善意的立场出发，采用及时提醒和暗示的方法，做到言辞诚恳，以情感人，使被批评人容易接受，并且意识到自己的言行已构成或即将构成错误，要能分清是非，能约束自己，避免继续再犯。

四、以沉默的方式无声的批评，实施这种无声的批评，首先要创造一种紧张、严肃的气氛，批评者表情要严肃，态度要冷漠，眼神要专注，使被批评人在严肃的气氛中感觉到批评人的不满和责备，产生一种心理压力，并在自我反省及检查中领悟到自己的不足或过错，从而达到“无声胜有声”的效果。

五、以谴责的方式严厉的批评，在对待个别平时表现极差而又屡教不改的，或者所犯错误性质较严重、影响较坏的。对这些人则不能采取轻松、委婉的批评方法，更不能姑息迁就，而是要进行公开的严厉的批评。批评的态度要愤慨有力，有理有据；表情要严肃认真；批评时不可含糊其辞、目标不明，也不宜威胁鄙夷、讽刺挖苦，更不能嬉皮笑脸、漫不经心，要让犯错误的人及旁人都认识到错误的严重性和危害性，理解和体会到批评人的良苦用心。

总之，“人非圣贤孰能无过”无论你在何种岗位处于何种地位都会遇到批评与被批评的问题，因此批评是一种普遍存在教育方式，具有其艺术性，在批评的过程中只有适时恰当的采用其合适的方法因人而异、因事而施、有的放矢、对症下药才能使你的批评取得良好的效果。

## 与导师交流的心得体会篇五

当我们高高在上时，自然会与孩子拉开一定的距离，沟通便无从谈起。其实，孩子有他们眼中的世界，只有放低做父母的姿态，蹲下来和孩子站在同一个高度对话，我们才会找到许多曾经不解的答案。

笔者曾经听一位妈妈聊起他淘气的儿子，这个4岁的男孩似乎有着天生用不完的精力，连刷牙时也总是不停扭动身体，对着镜子扮各种鬼脸。妈妈一再提醒他要好好刷牙但收效甚微，直到有一天，妈妈自己在刷牙的时候，突发奇想地蹲到了儿子的高度，来尝试一下令儿子百玩不厌的动作，终于发现了其中的奥秘，原来，在儿子的高度看过去，镜子略有凹凸不平，成像便有哈哈镜的效果，这个发现让妈妈都觉得很有趣，更别说对一切充满好奇的儿子了。

由此可见，沟通的前提是父母要能够从孩子角度来想、来观察、思考孩子这么做是为什么。当我们能够更加理解孩子的时候，就不会再觉得他的举动是无意义的，就能与他很好地沟通了。

### 第二计：建立与孩子之间的信任感

唯有信任，才可能让孩子愿意把自己的心交给你。其实宝宝年龄越小，亲子之间的信任度越高，小宝宝看到爸爸妈妈总会伸出手让爸爸妈妈抱，这便是对于信任最好的诠释。然而，随着宝宝日益长大，亲子之间的信任度却可能呈下降趋势。改变这一现状的最好方法便是让孩子感受到家长的尊重与关怀。父母要扩大与孩子的沟通范围，除了学业，更要关心孩子的快乐与烦恼。

在这里，推荐使用“跨级培育法”，即用超过其年龄段的一些内容，如用教育6岁孩子的态度去教育3岁的孩子，这样不仅可以培养孩子的独立能力，在孩子创造力和模仿力非常活

跃的时候，培养出良好的习惯，还可以让孩子感到你对他是有信心的，从而可以提升亲子之间的信任感。比如，可以带着孩子走进厨房，做一些亲子料理，让他品尝家务劳动的喜悦，或者有意识地给孩子布置一个小任务，让他去完成，考察他独立能力的同时也可以很好地提升解决问题能力。在这样的日积月累中，亲子信任度也会得到提升。

### 第三计：尊重孩子，多给孩子选择权

通常3岁的孩子已经开始拥有简单的决定能力了。这时，爸爸妈妈要有责任有意识地进行“基础教育”，让孩子开始学习为自己的行为负责。举例来说，可以让孩子自己决定穿什么衣服上幼儿园，先告诉他一些简单的穿衣规则，什么场合穿什么样的衣衫，然后再让他自己决定。如果孩子仍然穿选错的衣服去幼儿园，爸爸妈妈可以先不要指出，等孩子意识到周围人的眼光，得到“教训”后，再教导孩子“应该为自己的行为做决定”，这样体验式的学习能够让孩子成长得很快。

同时，当孩子遇到问题时，他也会知道，爸爸妈妈会像指路明灯似地帮助他，站在他身旁。一方面有来自父母的尊重和理解，另一方面，当自己犯错误时又能够得到父母的指导和帮助，这种状态对于孩子而言是很棒的，而当孩子有了积极的成长心态，亲子沟通当然也会变得更为顺畅。所以，不妨让孩子做一些小的选择，练习思考能力，学习对自己的决定负责，在生活中学习思考。比如吃饭、上幼儿园、过马路，爸爸妈妈都可以和孩子讨论对话，并让其学会思考，千万不要事事包办。

## 与导师交流的心得体会篇六

说道沟通，我的话就多了。沟通是架起人与人这件的桥梁。我也不清楚这是谁说过的！不过，这句话对我留下的印象确是永远忘不了了！原来我并不把沟通这两个字放在我的字典里，可现在我把它看为人生的重要一步！以前的时候，我考试都是

很马马虎虎。考完试后就仔仔细细的检查一遍，可是考卷交上去一回想，还是错了一道计算题。怪不得妈妈老说：难得不错，简单的就错！太马虎了！之后，我每天做什么事都没精神，一脸郁闷。生怕小周公布成绩让母亲知道会伤心，说我不争气。

后来，我决定和母亲说清，让她有心理准备。妈妈得知了，他嘻嘻的朝我笑，对我说：你不用担心，只要你努力了，靠70分我都无所谓！听了这话，我心里立刻平静了、开心了，做什么事都精神抖擞！以后的考试中我一点也不担心了，压力没了，十分轻松。成绩一下子有了飞跃性的`提升。

和自己的知心者沟通，可以令有难题得你得到知心者的指点迷津。也可以让无聊的你觉得有趣不已。更可以让无助的你等到帮助！沟通是架起人与人之间的桥梁！

## 与导师交流的心得体会篇七

为了提高销售人员的综合素质及专业技能，拓展工作思路，近日公司销售部组织开展2016年营销培训。营销总经理鞠传宝先生大家培训的内容是《性格与沟通》。

我们每个人都是自己的雕塑师。先天条件来讲，也许只有两点是不可更改的，一个是出身，另一个是性格。

鞠总指出性格分两大块即感性及理性，分四个类型即和平型、活泼型、力量型及完美型，同时阐述了不同性格类型的特点。结合培训内容大家都为自己分析了下性格类型，结合每个类型的独特特点，总结经验，探寻方法，以此更好的开展工作。

此次培训给营销人员提供了不一样的视角，激发了大家学习热情。并且性格没有好坏之分。每个性格特点的善用是优点，特点的误用则会成为缺点。

并且鞠总还说：我们要先了解自己，扬长避短，把自己变得更优秀，更具有亲和力，再去了解他人，否则会因为沟通不畅而造成矛盾或误解。只有了解沟通对象的性格，并根据他的性格去分析问题，创造良好的沟通氛围，才会加大双方之间友好的合作关系。

听了这节课，使我受益匪浅。课后我认真分析了自己性格上存在的不足之处，让我更好的完善自己，让我对如何改变自己有了明确的目标。同时我意识到，在沟通的过程中，一要态度端正不浮躁。二要设身处地认真聆听。三要观点要明确，对事不对人，四要学会换位思考，但不能失去原则性。只有了解他人性格，掌握沟通技巧，才能与同事相处融洽，与客户合作愉快。

## 与导师交流的心得体会篇八

篇1：管理沟通培训心得 11月26日参加了张晓东培训师讲解的管理与沟通课程，令我学习到了一些新的知识，感悟到了一些平时忽略的细节。这次培训表面上看有点零散、不系统，但细想起来，所讲到的点点滴滴都是我们工作中的方方面面，虽然有一些问题没有深入的讲解，但还是让我们能够领略其中一些深层次的东西。这次培训给我印象比较深刻的有三方面的问题，一是思想和学习的问题，二是企业二次创业中可能遇到的现实问题，三是如何做好企业的员工以及基层团队的领导。一个人具备什么样的心境、站在什么样的高度、受到过什么样的教育、培训，进行过怎样的学习，决定了这个人的行为处事方式。“心有多大，舞台就有多大”，只要敢想敢做，就没有做不成的事情。关键看你想怎么样，想要得到什么样的结果。授课中，张晓东老师讲到：任何问题都有三种以上的解决方法，现在解决不了的关键是因为我们还没有找到合适的方法。这种理论是我第一次听到，曾经总以为很多问题是无法解决的，现在回想起来，并非如此。很多困难在特定的时候，转变思路就会发现新的突破点。没有人做不了的事情，关键在于如何去做。作为一名中层员工、管理



人员，个人思想很重要，自己的思想是否适应企业及部门的发展需要，能否带领本部门员工顺利完成领导交付的各项工作任务，是否能为企业的发展献计献策至关重要。张晓东老师讲到的企业二次创业过程中经常遇到的问题在我们公司也同样存在，那么如何进行改革、改革过程中需要注意什么就是我们在今后的工作中要面临的问题了。现在公司的管理中存在着一些制约企业发展的习惯或思想，只有下决心去改革，突破制约的瓶颈，才能保证企业发展有新的突破。市场变化莫测，只有触角灵敏、尖锐，企业的改革顺应市场大气候的变化，公司才能基业长青。各公司、各部门应以大局为重，抛开个人或部门的小利益，保障公司、集团的整体利益。自己在企业中是一个什么样的员工？是不是最有价值的员工？自己都为企业做了什么？应该是每一个员工应该考虑的问题。有些人终日抱怨，却没有想到自己为企业究竟付出过什么。企业是追求利益最大化的，通过自己的努力为企业能够创造多少利润，才是个人价值观的真正体现。同样，作为一名员工是合格的，那么作为一个领导呢？有一句话叫做：做事先做人。做领导更是如此。做人应正直，做事应公正、思路清晰，通过自己的人格魅力来影响员工。篇2：沟通培训活动心得体会 人与人之间最宝贵的是真诚、信任和尊重。其桥梁是沟通。关心员工善于听取员工的意见和建议，充分发挥其聪明才智与积极性。企业决策广泛征求员工的意见，参与的员工越多，获得支持的员工越多。“一言堂”排斥参与，只有争议、争辩、“斗智”，才能增强员工的主人翁意识，才能集思广益，才是真正的沟通。沟通是从心灵上挖掘员工的内驱力，为其提拱施展才华的舞台。它缩短了员工与管理者间的距离，使员工充分发挥能动性，使企业发展获得强大的原动力。

沟通是一门学问，也是一门艺术。说沟通是学问是因为任何沟通都是有其本身的目的，把握住沟通的目的，同时掌握沟通的要领，将相互的理解或者思想表达出来是需要练习和实践的；说沟通是一门艺术，讲的是沟通是技巧，其中包括语言的，非语言的，外部因素，交流双方对事件的认知度等等。

沟通的目的有很多，最浅显的一个目的便是信息的传递，信息的传递包括了单向和双向传递，而此时，信息传递的有效性，及时性，保真度等等都是需要重要考虑的方面；沟通的高一级别的目的在于沟通的影响性，也就是我们通常所认为的去“说服”沟通的一方的行为，思想等。

有效地改善沟通工作中的沟通并不总是看起来那么容易，但它却是一个工作基础，你可以利用它来建构你的团队，显示你的领导能力并提供及时的指导。你需要从基础出发来决定使用如何来补救工作沟通不顺的现状。当信息输入之后无法得到输出时，沟通实际上就是封闭的。在一部分团队成员能够访问到一些确切的信息，其他成员不能的情况下会出现沟通封闭。管理者的关键性职责就是提供定期的信息反馈，例如状况汇报，工作日志，会议记录或仅仅是一张发表工作信息的通知、便条。你应该提供一个完整确切的工作信息来避免团队中出现错误的沟通和混乱。另一方面，你应该确保你给客户或其他成员提供了正确的信息，而不是给他们提供过量的不相关的或是重复性的信息。优秀的管理者知道如何计划他们的沟通工作，了解每一个团队成员需要什么类型的信息，并在工作中采用了很广泛的沟通方式。总之，在工作中我们要善于沟通应用沟通才能达到更好的工作效率。部门改善计划：

- 1、定期给其他员工开展沟通培训课程，提高全队沟通意识。
- 2、通过沟通，提高成员的团队协作意识，进一步提高工作效率。
- 3、增强外部沟通，和内部沟通的能力。
- 4、与各部门之间多开一些现场协调会。明年沟通的目标：进行沟通理论的进一步学习和实践，把沟通与实际相结合，取得更多更好的工作实效。篇3：沟通实训心得体会 通过了为期一个星期的实训，我不但从中懂得了很多沟通的技巧，

也懂得了很多做人的道理。真的是听君一席话，甚读十年书啊。与人交流要求我们巧妙地运用听和说，而不是无所顾忌地谈话。交流技巧再高的人也是一点一点磨练出来的，以前只是学习书面知识的我，对沟通不是非常的了解，但上了许老师的沟通技巧实训课，我有了很大的收获。第一堂课老师教我们学习能力，它包括书本学习的能力、向别人学习的能力与自我学习的能力。目前，我只具备了基本的学习能力，还需通过各项努力来提高自己的各项能力。这样才能成为更好的沟通者。这个社会是一个以貌取人的社会，爱美之心，人皆有之！对于大多数女性来说，在当今的经济时代，美丽的外表常常是工作的筹码。美好的外表和良好的气质能够提升我们的魅力，它能帮助我们更好地找到工作。穿衣服不仅为了漂亮，而且也是为了自己的人生和事业。在当今这个以貌取人的社会，我们只能用这样的形式来创造自己的未来。许老师在课堂上讲了每个人都有其自身所匹配的着装风格，我的着装风格是古典型和自然型，所以在以后的工作场合中，应该穿比较端庄、高贵、经典和自然的服饰。不过有了这些还是不够的，更重要的是，我们需要良好的沟通能力。良好的沟通能力能够提升我们个人的竞争力，获得生活和事业的双丰收。沟通是无处不在的。人与人之间要经常沟通才会有感情、友情，甚至亲情也需要经常沟通，不然的话日子久了，渐渐地会产生一点生疏的感觉，心理上觉得好像有些事不方便讲，不好意思讲等。就把这份本来可以维系并发展下去的友情给淡化了。在职场上，我们通常看到一些管理者恃才自傲，在与别的部门有工作上的交涉时一概文字化，规范化，文件来往，文字冷战。各部门之间也谈不上配合。好像在他们的管理理念中处理事情根本不需要沟通与协调，于是便造成各部门之间各司其政，各部门间处理工作上的事务的时候各有心事，层层关系如履薄冰。如果一个人不与人沟通，在整个团队进程中，会显得势单力薄，俗话说：一个好汉三个帮，经常不与人家沟通，别人很少会主动凑过来，时间长了会自然而然地被淘汰出局，成为孤家寡人了。没有沟通的团队，是不会有长足的进步的，因为他们不与人交流，不借鉴别人的好的经验，学不到新的方法、新的知识，无法实现现

实生活、工作中所需要的知识技术等方面的知识更新，固步自封，久而久之，渐渐地落后，渐渐地被淘汰。所以我们要学习沟通课，通过沟通课我们能够得到更多的关于沟通的知识和技能，更好的帮助我们学习与工作。老师教我们内在与外在的形象，与人沟通之外，还教我们要有一颗“感恩”的心。感恩之心，就是对世间所有人所有事物给予自己的帮助表示感激，铭记在心。感恩之心是一种美好的感情，没有一颗感恩的心，我们这样的孩子永远不能真正懂得孝敬父母、理解帮助他的人，更不会主动地帮助别人。人的一生中，从小时候起，就领受了父母的养育之恩，等到上学，有老师的教育之恩，还有朋友的帮助之情。他们都是我们一生中最重要的。在课堂上，同学们都讲了自己或身边的亲情、友情和爱情。很多的故事都很感人，同学们听了之后都流眼泪了，真的是超感人的。

#### 篇4：沟通实训心得体会

沟通是建立良好关系的开始，医生良好的沟通可能是最有效的药，医生的沟通技巧可以给患者及其家属安心，保持平和的心态。在这次的人文技能培训中深深体会到了沟通的重要性，现今国内社会医患关系紧张，有很大一部分原因是由于医生不能与患者做到良好的沟通。在这次的人文技能培训中的角色扮演的练习中体会到了病人在患病时作为弱势群体情绪易波动，如果医生没有良好的沟通技巧与耐心的解答很容易引起患者及其家属的不满，甚至会导致医疗纠纷，如果医生能够运用人文的技巧与病人沟通，即使医生犯了一些小错误都可以得到病人的理解。这次培训通过沟通医德、与患者及其家属的构建和谐关系、病史采集、解释问题制定双方同意的治疗方案、病情告知这五个模块的理论学习，同时进行了各部分的角色扮演来对理论学习内容的进一步理解和运用。在角色扮演过程中，不论是扮演医生或者是病人都有很深的体会和很大的收获。以前一直以为医生拥有精湛的专业知识就足够为病人治好病而就能够成为一名优秀的医生，经过这次的学习，让我理解到了一个优秀的医生不仅要有精深的专业知识而且也应该拥有正确的科学价值观，职业化的服务态度，与人沟通的能力，医疗工作的管理能力及医疗团队的合作精神和心理适应能力。医生给患者看病不仅要了解病情，也要了解患者，

希波格拉底说过：“了解什么样的人生病比了解人生什么样的病更重要”。医生看的不仅是病，而是一个整体有感情的人，医生通过人文的技巧沟通与关怀，了解病人所患的病也了解病人各方面，与病人一起商讨制定更好的治疗方案，病人需要的不仅仅是药物或器械的治疗，优秀的医生能给予更好的人文治疗方案——有时去治疗，常常去关怀，总是去安慰。这样的治疗才能更好的给予病人帮助，能让病人的病情更快的好起来，医生也会赢得病人的信任与尊敬，成功的达到医患双方双赢。培训中最具特色的就是角色扮演环节，在这个项目中让还是医学生的我从以前学习传统的医患沟通方式学到了人文的共同技巧，通过病史采集，病情告知等方面都学到了很多与病人沟通的技巧，通过扮演病人也了解到了病人的所思所想，更好的理解到了病人需要什么，运用人文的技巧探讨病情如“您还有什么其他问题”？您还想了解什么？等话语能让病人说出更多有关与病情的信息，也有助于医生对病情做出正确的诊断，而且也很赢得病人的尊重。也体会到良好的沟通可以避免许多问题，不至于闹成医疗纠纷。医生是病人的医生，病人是医生的病人，两者是有密切的关系，只有双方通过更好的沟通，医生才能更好的了解病人及其所患的病，同时制定出更好的方案，病人也在医生的帮助下治疗疾病，医生也能完成自己神圣的职责，双方达到共赢。

篇5：聚成学习《高效管理沟通技巧》心得 首先非常感谢公司给予这次培训的机会，尤其对于我们做技术出身的人员，管理沟通是个误区或者说是欠缺，通过本次学习有以下收获：

- 一. 通过管理行为来规范个人思想。对于技术性强的部门（it资讯）部要有一套标准规范的技术指导书。
  1. 硬件方面：标准的网络布局图，电脑维护技术标准手册，设备保养计划，让技术人员参照技术指导书作业；
  2. 软件方面：做项目方案可行性分析，解决方案分析，系统流程，各部门使用的erp系统要作系统的作业指导书，通过标准化作业来规范企业的操作流程，统一思想；
  3. 内部技术授权，根据技术人员的能力分配权限，技术必须在权限范围内作业，以防止系统混乱。标准化作业将是it资讯）部将来工作的方向和重点。

二. 认同企业立足自己的文化，企业的高管来自企业内部。加强本部门团队建设，让下面的技术人员各有所长，既分工又协作，打造一个协助高效团队。三. 沟通更多是人性化沟通，心灵抚摸。（现状）印染行业的特殊性造就公司内部多个小“团体”，各股势力互相排斥心理，严重影响企业内部之间的沟通。1. 个人觉得企业，生产过程是一个需要既分工又需要协作的生产流程。所以各部门要换位思考，沟通中的一个部门出现了段裂，整个生产过程的结果是不能转化的结果。2. 部门内部：企业管理者应该放下高高在上架子，真诚聆听下属员工的声音，尤其是一线技术员工，他们的心声真实反映生产的真实状态。只有了解到问题才能行之有效解决问题。同时下属也必须尊重管理者的决定。总之，各部门应该积极主动的沟通。真诚希望企业部门内部和谐，部门与部门之间沟通达成默契。公司的发展能一步一个台阶。

## 与导师交流的心得体会篇九

虽然每个人的生活环境不同，文化层次不同，因而所追求的目标和理想也不尽相同，但是，在内心深处，每个人都会有自己不同程度的做人原则。

做人的原则应该是多方面的。比如说对待学习、生活、工作等，每个人都会有自己的原则，也就是说有个做人做事的底线，会有所为有所不为，懂得那些事应该努力去做好，那些事可以做，而那些事是绝对不能做的。

做人不能没有原则。没有了做人的原则，也就没有了衡量对与错的尺度，如果自己都不知道那些事该做，那些事不该做，那么，就很容易走入歧途，因为人是具有社会属性的，时时事事都要受到社会公认的法律和道德等准则的约束，不可能游离于社会之外。

做人要有原则，但这些原则也是与时俱进的。社会在不断发展，观念在不断更新，需求也在发生着不同程度的变化。在

不同的社会背景下，法律和道德等准则会有所不同，这个时期这样做可能是对的，而同样的做法放在另一个时期就是错的，甚至是违法的。那么，做人的原则也要随着变化着的社会而不断调整。

做人要有原则，但还应当考虑到原则与发展的关系。有时候，做人的条条框框太多，并且养成了固有的行为习惯，则可能会束缚人的思维，让人失去开拓创新的精神，甚至思想僵化，很难适应不断发展变化着的社会环境。因此，人们在遵守做人的原则的同时，还要随时做出适当调整，使自己的做人原则时刻能够适合现时代的要求，不要让原则束缚和禁锢自己的思想。

在把握做人的原则上，要有个度。给自己定做人原则的时候，要合情合理，还要切实可行。人总是要有一点精神的，不能没有追求，但是，要让自己感觉到目标经过努力是可以达到的，如果突破了这个原则，那么，太重的压力是让自己背包袱，会成为沉重的负担。做人，无论是做人的原则，还是目标和理想，最终目的是快乐，这样才能达到人生幸福的最高境界，活的太累，是永远快乐不起来的。

做人难，做个好人更难，因为做好人有原则，他有道德水准的约束，需要忍让谦和。忍：事临头三思为妙，怒上心一忍最高，小不忍祸端常起，互无欺各自平安！让：退一步海阔天空，让三分心平气和，能让人并非我儒，变干戈和睦常乐！谦：人有成绩莫自夸，骄胜自大无益多，历览天下许多事，成由谦逊败归奢！和：世上谁能无有过，莫为小事动干戈，和与人交受众敬，百忍堂中有太和！

说到底，做人做事都是要有原则的，也希望这些原则能够成为自己不断完善人生的起点，把握适度，不求最好，只求更好，在不断进步中快乐自己，奉献社会。

## 与导师交流的心得体会篇十

通过这次的学习与培训，回想自己的经历，我对师生之间如何进行有效沟通有了点滴心得：

### （一）尊重与理解是前提

传统的观念中，学生必须尊敬教师，唯师是从，使学生对教师产生了畏惧感，学生害怕与教师进行沟通，导致师生之间关系的不和谐。其实，师生之间要进行有效沟通，不仅学生要尊敬教师，教师也要尊重学生。尤其是在处理学生问题的时候，教师当众学生会使学生的自尊心受到伤害，会使事情变得更加糟糕。因此教师可以选择单独与其进行交流，在与学生沟通时，教师一定放下架子，让学生对你不再具有畏惧感，能够敞开心扉与你进行交流，这样教师就可以及时了解学生的想法及问题产生的原因。只有在互相尊重与理解的基础上，师生之间才能够平等、融洽地进行沟通。

### （二）学会倾听是关键

### （三）用心交流是诀窍

在师生沟通中，我觉得教师要做到三“xin”——用心，用欣，用新。用心交流，是指教师在与学生沟通时，一定要用心，比如教师要与问题学生进行交流前，要事先做好充分的准备工作，了解他的家庭环境，兴趣爱好，朋友圈子等，如果教师了解了他的兴趣爱好，那么交流时谈一些学生的兴趣爱好可以使谈话的氛围变得轻松，让学生敞开心扉与你进行交流。用欣交流，一是指教师要用欣赏的眼光去看待学生，去发现学生身上的闪光点，多用鼓励性的语言表扬学生，提高学生的自信心。二是指教师在与学生交流时，态度要好，面对学生的错误时，不管你心中多么的生气，也不能立刻发火，要面带微笑地向学生了解事情的经过，因为有时候事情并非你所想象的那样。用新交流，是指教师要用新颖的方式与学生



进行交流。当今的社会是社会，学生都非常喜欢用qq、飞信等通讯方式因此，教师在课余时间，可以用qq等聊天工具和学生聊天，问一下学生最近心情好不好，有什么需要教师帮忙的等等。这种并非面对面的交流方式可以消除学生内心的约束感，使学生更加能够敞开心扉，说出心里话，让教师了解到更多真实的情况。

## 第二篇：听有效沟通心得体会 听有效沟通心得体会

沟通是一个很大的话题，对于个人和企业来说又是一个极其重要的事情。一个人和一个企业的成功，这其中的沟通起着非常重要的因素，对于集团和公司的每个人来说都是如此。这节课里余世维博士谈了对沟通的认识：如沟通的目的和意义，现实中应该遵循的沟通原则以及常见得沟通形式和注意事项。

首先讲了是沟通的4个目的：激励、表达情感、流通信息、强化信息防止信息断裂，还分别举了多个通俗的例子：如日本人“老鸡带小鸡”的管理现象。人擅长表达自己的方式不一样：有的善谈、有的善听、有的善行。善于交谈不等于善于有效沟通，对于个人、企业和社会来说，有效沟通的标准应该取决具体的沟通是否有利于问题的解决；是否对个人的发展及企业和社会有贡献。而沟通的目的和意义呢，对于企业和个人来说，他认为最终目的就是为了解决问题，通过解决问题来做好企业和社会中的事。在沟通的坚持过程中，经常会出现局部冲突，让沟通双方的心理感受很累。这样的沟通冲突问题，存在于对对方不够关心，没换位想一下，也就是站他的角度考虑问题，在乎他的处境；一旦他感觉到你有在想他的难处，那就很容易让感情产生共鸣，于是所有的问题也就都迎刃而解了。

所以，沟通不是一种说服，而是一种感染、一种形像展示、一种言行一致的体现。余世维博士首先讲述了沟通的目的，一是沟通是为了控制成员的行为，看看员工是否按照你的意

思去做，如果不经过沟通是不会知道的。二是激励员工，改善绩效。三是表达情感，分享挫折与满足。四是流通信息，强化你的信息，不让信息断裂。这就要求我们在平时的工作中，加强与员工的交流，切实指引员工的行为，是有益于公司的发展，不断激励员工有效的提高工作效率，与员工共享挫折的教训与成功的喜悦，把握我们的工作持续、良性的发展方向。

沟通的基本问题是心态，这要求我们管理者要端正沟通的态度，从如何提高工作效能出发，加强与员工的交流。沟通的基本原理是关心，这要求我们要时刻关系员工的成长，鼓励员工把实现自身价值与为公司创造价值相结合，在努力工作的工程中实现个人发展与公司壮大的双赢。沟通的基本要求是主动，这要求我们管理者要主动的和员工进行交流，当员工出现困难要主动支援和主动反馈，使整个沟通管理处于积极的畅通的状态。在进行沟通时要注重沟通的方法，考虑沟通对象的态度、知识、社会文化背景，正确使用沟通的艺术，排除各种障碍。沟通还要注意上下左右沟通的问题，与别人沟通的时候，应该是多听少讲，至少是听在前面讲在后面，要掌握倾听的技巧。

这就要求我们管理者，以企业发展为己任，不断的学习研究，把所学的沟通艺术与实际的管理工作相结合，在实践中进行吸收、提升、创新，适应企业发展对管理水平日益提高的这种需求。

### 第三篇：有效沟通心得体会 有效商务沟通学习心得

“如何让别人理解你，如何更好的理解别人，达成共识”。很简单的一句话，通过一天时间的培训学习让我对这样一句简单的话有了不一样的看法。与人沟通不难，难的是如何通过沟通达到自己的目的，让别人认同你的想法。

家人之间需要沟通，朋友之间需要沟通，情侣之间需要沟通，

上下级之间更需要沟通。可以说生活之中无时无刻都在与人沟通。不同的沟通方式会出现不同的沟通结果。语言、动作、表情都是沟通的一部分，与人沟通出现问题时，如何通过沟通解决问题这是我们最应该学习的。通过学习我发现了自己本身在沟通发面的不足，以前与人沟通时总是只顾着表达自己的想法，没有顾忌他人的感受，往往使得事情适得其反。

整个培训过程中使我印象最深刻的一段就是学习换位思考，如何站在他人角度看事情。只有了解到他人真正的需求才能知道如何帮组他人，实现有效的上午沟通。

总结有效上午沟通的四大关键：1、彼此了解。2、尊重理解。3、换位思考。4、求同异存。

只要完全掌握以上4点便能实现有效的商务沟通，使自己和他人都能到达目的，实现双赢，终身受用。

身为一名教师，随着工作的深入，我逐渐认识到：“亲其师而信其道”的道理；融洽的师生关系，孕育着巨大的教育“亲合力”。师生间有效的沟通让我逐渐走出了刚参加工作时“爱要怎么样说出口”的尴尬和困惑。怀着无限感慨的心情，我小结了自己在传“爱”的路上逐步摸索到的策略。

## 一、让“爱”无处不在——师生沟通的时空策略

### （一）“爱”在课上教室里。

虽然课上师生活动的空间基本上以教室为主，在时间上以授课为主，用以师生沟通的时间十分有限，但我却发现只要从时间上把握好三个阶段，将这个师生互动的空间转变成我播洒“爱”的主阵地就轻而易举了：

1上课前。课前教师可以提早几分钟到教室，利用这宝贵的几分钟与学生进行沟通，如询问学生课前准备工作有没有做好，上课中有什么好的提议等等，这样不仅能帮助学生提前进入

角色，又能拉近师生之间的距离，上好一堂课就有了保证。尤其是对于新老师，课前几分钟的情感交流，可以让你尽快融入学生之中，也因此上课的紧张将减少甚至消失，因为你面对的是自己熟识且友善的面孔。我刚参加工作上课的第一周，我上课前都会提前到任课的班级教室和学生谈天说地，甚至还一起玩游戏，不到两天的时间，学生们和我的感情就突飞猛进，上课时，课堂师生互动性好，不管是我还是学生都少了初见的生疏和紧张，课堂气氛美好而融洽。

桌的两个学生挥拳相向，互相推搡，看得出他们决不是真的在打架，他们只是在闹着玩，但却违反了课堂纪律，我走到他们身边，让他俩站起来，说：“如果你们真想一决高下，我很高兴做你们的裁判，相信同学们也很愿意做一下观众吧。”在学生们笑声中，两个孩子都认识到自己的违纪的举动，不好意思的坐正了身子，这时，我便乘机说：“不错，两个人都坐得不错，平分秋色。”然后继续上课，课堂气氛没有受到丝毫影响，反倒让学生们更加积极地投入到后来的互动学习中。3下课时。下课后教师不要马上急着就离开教室，而是可以询问一下学生这节课听得怎样，还有什么地方没有听懂，哪些地方需要老师作进一步改进等等，这些对于教师来说都是有益的，作为年轻老师，我切身体会“教学相长”这个词的含义就是从课后与学生的交流时开始的。现在下课，我还是喜欢多在在教室停上几分钟，一般这时就会有学生围上来，或问题目，或提意见，或随便聊聊天。别小看这短短的几分钟啊，其实这样的举动很容易让师生之间的沟通会变得自然而然，有水到渠成的感觉。

## （二）“爱”在课余教室外。

利用课余时间与学生进行沟通会让人感觉更自由一点，因为课余时间受时间和空间的制约相对要小得多，沟通的话题可以更广泛一些。在球场上，可以为他们的比赛加油呐喊；在食堂里，可以和他们一起吃大家都爱吃的饭菜；在劳动时，可以看到很多默默无闻，却肯干扎实的身影。这么多沟通的

机会，这么多可以象学生“说爱”的机会，真的该好好利用！学校、社会、家庭、朋友、同学都是师生沟通的话题，在这些时候，教师更加容易发现学生身上不易觉察的闪光点，学生也可以了解到老师除了上课以外的另一面，这样的沟通更自然也更亲切，容易拉近师生之间的距离，自然也就增进师生之间的友谊，而谁又会拒绝友情之“爱”呢？可惜的是，升入初三，因为工作的原因，与学生促膝谈心的机会大不如以前了，但是我还是会尽可能挤出时间来和学生们聊聊天，给升学阶段的他们排除过多的压力，自然地引导他们正确对待学习问题。

二、“爱”就大胆“说”出口——师生沟通的方法策略 如何让“爱”无处不在？如何让学生感受并接受你的爱？方法是多种多样的，特别是信息技术日益发达的今天更是如此，不同的沟通途径可以采取不同的方法。

（一）面对面谈话式沟通。这是最直接、最传统的沟通方式，师生直接面对，真诚而坦率地交谈，沟通的效果可能立竿见影。这时师生的空间位置关系有如下几种：师坐生站、师站生坐、师生共站、师生共坐等。一般情况下，前两种感觉让师生的距离拉得太远，老师的“爱意”难以传达。所以我在师生沟通时尽量注意与学生的平等，尽量多给学生一些尊重；在室外我一般采用师生共站的方式，在室内采取师生共同坐下的沟通方式。实践证明，交流的效果一般都好过老师居高临下的训斥式方式。

（二）书信便条交流沟通。书信交流进行沟通也是较为传统的一种师生沟通策略。但即使在现代高度发达的社会里，这种沟通方法还是能起到很好的作用。在某些环境下，可能有某些事情师生之间不方便直接面对面沟通，那么通过书信来进行沟通就不失为一种较好的方法。通过这样沟通，教师可能会了解到平时不易掌握的情况，可能能直面学生的内心世界，而作为学生也会得到教师更为完备的帮助和指导。其实写的学生评语和家校联系本的评语也是书信交流的一种，

学生可以通过回执来反馈自己的感受和意见等等。现在的学生嫌信太长，浪费时间，所以更偏爱便条交流，如我的班上，学生碰到有小问题或小意见的时候，总是会将便条塞入我的办公桌。而一般可以写清楚的，我也同样以便条回复。不能马上答复的，就利用课余时间再进一步交流。这样的沟通方便，于是成为了我与学生喜爱的交流方式之一，也成为我大胆“说爱”的主要方式之一。

（三）作业沟通记得第一次检查学生作业的时候，就有学生写了这么段话：“mizhang,第一次上你的课,看到你灿烂的笑容,听到你流利的英语,感受你热爱英语的心情,我发现我好象一下就喜欢上了你,同时我也喜欢上了英语这门功课希望在以后的日子里,我们真的能象你说的,成为好朋友”那时的感动到现在还记忆犹新于是我有感而发回复到：“起初进入课堂的紧张,因为有你和与你一样可爱同学们的热情回应,在踏上讲台的那一刻烟消云散,因为你们的积极配合,我成功地完成了第一节英语课希望以后我们可以共同度过三年快乐的日子你的新朋友兼老师”现在很多老师批改家庭作业已经不仅仅停留在对与错的层面,因为作业本也是师生沟通的重要途径,很多教师都作业本上给予学生诸多的鼓励和引导:“做得真不错”、“希望你继续努力”、“以后可不要再这样粗心了”“细心啊,不要让‘小小粗心’抢走你的一百分”等等,一般都起到了良好的效果。而我也在也一直用这样的方式与学生们倾诉自己对他们的鞭策、鼓励还有无限的爱意。

上进行了学习专讨的聊天会呢!在网络越来越成为我们生活中的一部分这种趋势将无法阻挡的时候,我想我们要做的不是绝对禁止,而是应该利用网络为我们的生活、生产和学习提供帮助,正确引导学生,让网络成为我们当代教师又一个倾吐”爱意”的新阵地。

第：有效沟通心得体会

在公司广泛开展的争做优秀部（室）主任的活动中，我认真

观看了余世维博士的《有效沟通》学习光盘，聆听了余博士关于沟通艺术的精彩诠释。有效沟通管理艺术为我们公司管理工作提供了一个学习提升的机会，这将对以后管理工作有很大的启迪与帮助。正如余博士所讲的“xx世纪是一个充满激烈竞争的世纪，作为一名成功的管理者，不仅要有应对问题、困难和挫折的能力，还要与客户、同事、合作伙伴和供应商建立良好的人际关系，因此，提升个人的沟通艺术，运作好人际关系，就成为事业成功的重要环节。我们公司目前处在发展的关键阶段，如何正确实施公司的发展战略，抓住千载难逢的发展机遇，这就要求我们这些管理人员，切实提高自身素质，利用一切可以学习的机会，丰富提升自己的沟通艺术水平，创造性的完成公司交给的各项工作，有力推动公司的各项事业顺利进行。

余世维博士首先讲述了沟通的目的，一是沟通是为了控制成员的行为，看看员工是否按照你的意思去做，如果不经过沟通是不会知道的。二是激励员工，改善绩效。三是表达情感，分享挫折与满足。四是流通信息，强化你的信息，不让信息断裂。这就要求我们在平时的工作中，加强与员工的交流，切实指引员工的行为，是有利于公司的发展，不断激励员工有效的提高工作效率，与员工共享挫折的教训与成功的喜悦，把握我们的工作持续、良性的发展方向。

沟通的基本问题是心态，这要求我们管理者要端正沟通的态度，从如何提高工作效能出发，加强与员工的交流。沟通的基本原理是关心，这要求我们要时刻关系员工的成长，鼓励员工把实现自身价值与为公司创造价值相结合，在努力工作的工程中实现个人发展与公司壮大的双赢。沟通的基本要求是主动，这要求我们管理者要主动的和员工进行交流，当员工出现困难要主动支援和主动反馈，使整个沟通管理处于积极的畅通的状态。在进行沟通时要注重沟通的方法，考虑沟通对象的态度、知识、社会文化背景，正确使用沟通的艺术，排除各种障碍。沟通还要注意上下左右沟通的问题，与别人沟通的时候，应该是多听少讲，至少是听在前面讲在后面，

要掌握倾听的技巧。

我们的企业是从煤矿做起的，发展到以煤炭为主业、跨行业多业并举的集团公司，这既是一个机遇，又是一个挑战。原有的管理方法、观念远远不能满足蓬勃发展的需求。这就要求我们管理者，以企业发展为己任，不断的学习研究，把所学的沟通艺术与实际的管理工作相结合，在实践中进行吸收、提升、创新，适应企业发展对管理水平日益提高的这种需求。

有效沟通心得体会（2）：

前段时间有幸参加了公司组织的沟通服务等培训讲座，让我学到很多东西，沟通中应注意的细节、沟通的要点、有效化解冲突、正确批评、赞赏人的方法，以及与上级、下级、平级很好沟通的技巧等，使我受益非浅，同时使我认识到自己以前在沟通中的不足，这对我以后的工作将会有很大帮助。

首先要摆正自己的位置。沟通时心态要好，不能自私、自我、自大，注意对方情绪，注意对方的需求与不便；相处中也要以诚相待，主动问一下工作中的难题，主动帮忙解决难题，都会促使双方相互理解。所以在与人交往中，心态是沟通的基本问题。学习沟通使我了解了沟通的重要性，今后我会运用所学沟通技巧，处理好工作上的人际关系，继而全身心地投入到工作之中。作为管理者，不仅要有应对问题、困难和挫折的能力，还要与同事、合作伙伴建立良好的人际关系，因此，提升个人的沟通艺术，运作好人际关系，就成为成功的关键。