

最新课后沟通心得体会(通用7篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

课后沟通心得体会篇一

在xx集团公司组织下，我们公司参与了“魅力沟通，潜能拓展”训练活动。通过参加这次拓展训练活动，我的身心得到了锻炼，虽然训练是幸苦的，但是我们都信心十足，勇于表现，团结友爱，个人能力得到了充分的发挥，圆满完成了训练任务，在我的人生中留下了难忘的记忆。

1、团队的力量是无穷的。

在训练中，我们取得良好成绩，得益于团队成员都有强烈的集体荣誉感。通过完成一个个集体项目，我们手拉手心连心，充分发挥集体智慧，个人的力量都有效发挥出来了。但我们在平时的工作和生活中，由于处在一个相对比较封闭的圈子里，没有如此强烈的集体感，也就没有这样强烈的必胜的信念。所以团队的能力发展起来就会大打折扣。组织管理者要合理设置团队的目标，并采取有效的激励措施。

2、个人习惯如何融合到集体的生活中来。

我们的集体是临时组建起来的，每个人都有不同的生活习惯、爱好、长处和短处，这些习惯，有些有利于团队，有些有害于团队。所以我们要正确区分工作时间和休息时间，个人时间和团队时间，不要把生活中的不良习惯带到工作中来，积极、快速的转换自己的角色和状态准确定位，服从安排，扬

长避短，乐于奉献。

3、竞争机制的建立和队伍建设的重要性。

在我们的生活中，竞争无所不在，我们可以感受到工作过程中，来自方方面面的竞争，但是我们很多时候忽略了公司内部的竞争。内部竞争机制的建立和完善是公司保持活力和积极向上的保证。通过这次活动我们看出，为了完成任务，取得胜利，就必须合作，必须建立团队。但不是有了团队就万事无忧了，一个有竞争力的团队，要有完善的组织体系、要领导有力、分工明确，要互相信任、理解和包容。这样我们的目标、任务就能够完成得又快又好。

4、正确的决策、强有力的执行就会实现目标。

一个团队在有效设置目标后，只有充分发挥大家的智慧，才会形成正确的决策。从群众中来，到群众中去，这在我们金刚队的每次决策中都完美地体现出来了。所以我们很快能够抄到完成任务的有效的、科学的方法。正确的决策需要强有力地执行，大家一切行动听指挥，拧成一股绳。执行过程中协调和反馈也相当重要，平时工作中，目标制定了，但分配下去就没有了下文了，没有及时地总结、反馈、巩固成果，所以往往收效不大。如何解决执行难的问题是每个成员应该认真思考的问题。

5、我们如何面对平凡的生活，充满激情地去完成工作。

我们发现，在集体游戏活动中，我们干劲十足，完成任务又快又好，但一旦回到工作岗位上，一旦生活重归平静、平凡，我们很难说还能够把自己的精神调节到最佳状态，满怀激情，全力以赴去过好每天的生活、完成好手头的工作任务。讲老实话，要突破自己、改变自己很难，但如果不突破，重复同样动作，只会得到同样的结果。所以我们要每天有所改变、有所进步，在工作中同样做到最好。

拓展训练是结束了，正如训练前培训老师所讲的一样：拓展不只是一种训练，是体验下的感悟，是震撼下的理念。我相信每一个人体验完了、震撼完了，都会从拓展中得到了或多或少的启发，但我们是否能把拓展中的精神运用到实际工作中去，能真正把在拓展中得到的启示运用到工作和生活的困难当中，还需要一个更长的磨练时间，我们只有坚定信念，不断地磨练自己的意志品质，才能不断发展，向着人生的更高目标前行。

课后沟通心得体会篇二

关于沟通的重要性，古人云：“可与言而不与之言，失人。不可言而与之言，失言。知者不失人，亦不失言。《论语·卫灵公》”。那什么是沟通呢？所谓沟通，是人与人之间的思想和信息的交换，是将信息由一个人传达给另一个人，逐渐广泛传播的过程。著名组织管理学家巴纳德认为“沟通是把一个组织中的成员联系在一起，以实现共同目标的手段”。没有沟通，就没有管理。怎样才能有效进行管理沟通呢？我认为，目标明确、知己知彼、善“听”会“说”是最基本的有效沟通策略。

沟通必须目标明确。沟通前，作为沟通者应当首先明确“你的沟通目标是什么？”没有沟通目标，则抓不住中心思想，不能明确表达的意图。在与你的沟通对象进行沟通之后，很可能从他们那里得到各种不同的反应，因为他们的反应可能是不理睬或反对。然而，有明确沟通目标的沟通者能适时把握主题，因势利导，得到其想要得到的反应或者实现其希望实现的目标。

沟通要知己知彼。“知己知彼，百战不殆”，知己，就是换位思考，思考你的沟通对象对你的看法，换句话说，你要考虑自己的可信度：他们对你的信任、信心以及信赖。他们对你的看法在很大程度上影响至你与他们的沟通方式选择。知彼，就是你对沟通对象的了解，并根据其需求和喜好调整沟

通方式的技巧。如何达到知彼呢？自问：他们是谁？（确定沟通对象范围并决定以谁为中心进行沟通，其文化背景、知识、信仰、喜好、偏爱如何），他们了解什么？（关于沟通主题他们了解的是什么，他们还希望了解或得到什么，他们的沟通风格、方式偏好如何），他们感觉如何？（他们的情感态度如何、对沟通主题的信息感兴趣程度如何，他们可能的意见是正面还是负面），怎样说服他们？（诱之以利，投其所好，底线战术、神秘故事法等）。

沟通要善“听”会“说”，善听，不仅要倾听，还要听懂其的意思及言外之意。美国知名主持人林克莱特一天访问一名小朋友，问他说：“你长大后想要当甚么呀？”小朋友天真的回答：“嗯…我要当飞机的驾驶员！”林克莱特接着问：“如果有一天，你的飞机飞到太平洋上空所有引擎都熄火了，你会怎么办？”小朋友想了想：“我会先告诉坐在飞机上的人绑好安全带，然后我挂上我的降落伞跳出去。”当在现场的观众笑的东倒西歪时，林克莱特继续着注视这孩子，想看他是不是自作聪明的家伙。没想到，接着孩子的两行热泪夺眶而出，这才使的林克莱特发觉这孩子的悲悯之情远非笔墨所能形容。于是林克莱特问他说：“为甚么要这么做？”小孩的答案透露出一个孩子真挚的想法：“我要去拿燃料，我还要回来！”

这个故事告诉我们：你听到别人说话时……你真的听懂他说的意思吗？如果不懂，就请听别人说完吧，这就是“听的艺术”。因此，在听对方讲话时要专心致志，不要心不在焉；其次，不要心存成见，也不要打断对方讲话，急于作出评价，或者表现出不耐烦，这样会使对方不愿把沟通进行下去；最后，要善解人意，体味对方的情感变化和言外之意，做到心领神会。

会说，会根据所掌握的信息（知己知彼）选择恰当的方式、恰当的时机表达自己的意见。在表达自己的意见时，要诚恳谦虚。如果过分显露自己，以先知者自居的话，即使有好的

意见，也不容易为人接受，会使人产生反感和戒备心理。讲话时要力求简明扼要，用简单明了的词句表明自己的意思，语调要婉转，态度也要从容不迫。在谈话时如果发现对方有心不在焉或厌烦的表情时，就应适可而止或转换话题，使沟通能在良好的氛围中进行。而且，在表明某个意思后，最好能稍作停顿，并向对方投以征询的目光，这样，使对方有插话的机会，也是尊重对方的表现。

有一智者曾说过这样的话：组织是将凡人组织起来进行天才工作的团体。此话真正的道破了组织的本质，凡人一旦联合合作就可能从事伟大的工作。然而，其中最重要的是凡人的合作。合作是一个过程，在这个过程中需要不断地进行相互间的沟通，不然“天才的工作”可能难以进行并获得“天才的成果”。通过这次学习，我充分认识了沟通在组织管理中的重要意义，并熟悉了有效沟通的技巧。让我们这些凡人行动起来，共创“天才的成果”！

课后沟通心得体会篇三

人们都说大学是半个社会，我觉得也不尽名副其实，首先一点是大学里面没有社会上的金钱、物质、等级等关系体现得那么赤裸裸。其次大学里的同学关系，也算是比较质朴的，涉及的厉害关系也不是很多，没有社会上为生活为养家糊口的那种必要性，不喜欢做的事情，也很多是可以不做的，当然，这只是比较随性的我个人的看法了。

细细一想，我已经是一个准大四学生了。从当初一个面对陌生人总会害羞生怯的刚离开高中校门的高中生到现在一个开始倒数着离开学校的日子的大学生，在人际沟通上，我还是有些许心得的，因为我也曾在人际沟通上摔过许多跟头。

谈到人际沟通，我觉得首先应该秉持一个信念：不要怕！还记得大一时候，本来性格就有点内向的我遇到陌生人总会不由自主的紧张，而紧张所带来的便是思维行为上的混乱，因为

紧张害怕而说错话而引起误会的情况也实在不少。犹记得大二的时候参加导生面试，已经过五关斩六将坚持到最后的单独面试，却最后还是被刷下来。我还记得那时鼓起勇气问导生组的组长我为什么会落选，她只回复了我八个字：“能力足够但太害羞”。这也算是我第一次因为人际沟通上的问题而吃了大亏，因为面试时面对陌生人的过度紧张而被定义为“害羞”，最后与快到手的机会失之交臂。

也是那时起，我开始有意无意地让自己更多地与陌生人接触，试着去练胆，比如积极地加入社团活动，参加座谈会等，抓住每个机会试着与陌生人多接触，多敞开心怀谈论一些想法，慢慢的消除怕生的情绪。经过一段时间我发现，我的朋友圈慢慢扩大，面对陌生人也不会再无所适从，甚至渐渐喜欢上与陌生人的交流、思想碰撞、情感传递，我也渐渐变得更加开朗，更加快乐。其次，我觉得在人际交往中，要努力做到：多观察。大学让我认识了更多来自不同地方，有着不同社会、文化背景的人。在和他们的交往中我发现，如果在面对面或者其他方式沟通中不留心观察的话，很容易便会因为一些不必要的事情引起误解，给我们的人际关系带来负面影响。而在我看来，观察就包括周围的人的生活作息、生活习惯、喜好兴趣最后，我觉得，在人际沟通过程中，还要注意：别插手！不过这视乎你与沟通对象的关系而定。因为我便曾在这方面上过亏。

当初，我与班里的两个同学（一男一女）较为要好，而渐渐地也看出二者之间有些许火花，便有意无意地撮合他们俩，而也算是在我的帮助之下吧，他们两个也最后走到了一起。不幸的是，不久之后，两方便因为种种原因而关系破裂。而我，最后便无奈地像夹心饼干里的夹心层一样夹在两人中间，进退不得，关系十分尴尬。最后的最后，和他们的关系也越来越远，由于种种隔膜无法再和当初一样沟通密切。所以，在我看来，当涉及到感情、金钱等敏感问题的时候，应该综合关系亲疏，利害与否等因素整体考量，再决定要不要牵涉其中，而如果是彼此关系尚未达到较为亲密的层面的时候，对

方的较为私人的事情，我们还是不要插手为好，谨慎地给予意见，以避免不必要的误会和尴尬。

总而言之，人际沟通是一门高深的学科又是一门艺术，我还有很长的路要走。且行且努力吧！

课后沟通心得体会篇四

基于幼儿园教育教学工作的复杂和繁琐，教育对象的稚嫩，家长的普遍关注等等因素，家园沟通是一项需要极高智慧和应变能力的工作。但是，即便面对如何复杂多变的状况，和形形色色的家长，都应该遵循以下原则，方能万变不离其宗，以不变应万变。为了表述方便，以下论述假设为幼儿园一次小的意外事件为背景，围绕此事件展开的家园沟通。

沟通的有效性基于谈话双方的就事论事和积极地解决态度。无论是教师还是家长，在沟通中要提醒自己时刻保持谦和，不被情绪所干扰。设想一个场景，幼儿甲在玩耍中出于某种原因推打了幼儿乙，在面对甲的家长时，老师如果处处表现出“你家孩子可真能给我添乱”，或者乙的家长总是表现出“你家孩子太无理，我必须要求两倍甚至三倍的惩罚于甲”，甲的家长很有可能带着歉意而来，却最终被激怒，从而拒绝接受惩罚，而转变为为自己的孩子辩护。

教师在向家长陈述事件经过或者幼儿表现时，应该客观描述，不歪曲，将自己所看到的事件的情节、幼儿的表现据实讲述，看到什么就是什么，没看到的不要编造。有的教师语言很有表现力，讲述事件经过像是讲故事，还描述的绘声绘色，实则很多情节教师并不清楚，甚至是自己臆想出来的。再有一些教师，出于个人喜好，或者教师与家长私教，在讲述时偏向某一方，刻意贬低某一方，这都是不客观的。

其一，是指看待幼儿要辩证。教师要本着辩证的思维来评价幼儿，没有完美的幼儿，也没有一无是处的幼儿，不能因为

某个幼儿平时乖巧，就主观认为他（她）一定对，某个幼儿平时调皮，坏事就一定是他（她）做的，从事件本身出发就事论事。其二，是指看待事件要辩证。一个事件可能是一次伤害，同时也是一次发现幼儿、了解幼儿、改变幼儿的教育契机。以事件为契机的教育可遇不可求，不也正好反映了教师敏锐的教育意识和高超的教育水平么。

一次事件，教师往往关注到的是结果，而非起因和经过，在没有详细客观的了解清楚之前，切忌妄加推测，主观“断案”，更不可将自己的猜测以肯定或含糊的语气告知家长，殊不知如此会将家长对教师的信任转变成为家长之间，教师与家长之间无法消除的误会。而且很多时候教师碍于脸面，是不会主动承认自己的误判的。

教师之间互相欣赏，绝不仅仅是同事相处之道这么简单。在家长面前夸奖同事处理事件的果断、熟练，尤其是新同事，还能帮助同事尽快在家长心目中树立良好的形象，减小工作的阻力。同时还有利于展示幼儿园团结和谐的精神面貌，让家长对孩子的教育更加放心。而面对事件，教师积极承认自己的工作失误，并寻求补救办法，比一味解释更能获得家长的谅解。

请不要误会，并不是要教师只挑幼儿的优点进行表扬，对缺点就刻意隐瞒，以达到讨好家长的目的。诚然，每个人都喜欢受到夸奖，心理学研究也早就表明，夸奖能够比批评更好地提高他人工作和学习的效率，所以在非原则性的重大失误面前，教师应该尽可能多的寻找幼儿优点，并在家长面前进行表扬。但面对幼儿的心理、行为问题，教师也应该本着负责任的态度，以巧妙的方式委婉的表达，和家长共同寻找并实行解决办法。

诚然，家园沟通的内容不仅仅局限于“汇报已经发生的事件”，幼儿的成长进步，班级的工作重点等等都可以是家园沟通的内容，无论是就何种内容与家长进行沟通，教师都应

该把握好以上六条原则，才能够在家园沟通中有理可循，进退有章，充分发挥家园沟通的威力。

课后沟通心得体会篇五

席瑞沟通表达课程是一门专注于提高沟通技巧和表达能力的课程。在这门课上，我学到了很多有关沟通的技巧和方法，对我在工作和生活中的沟通有了很大的帮助。以下是我对这门课的一些心得体会。

首先，在课程中，我学到了有效的聆听技巧。沟通并不只是说话，更重要的是能够倾听对方的意见和想法。通过学习课程中的聆听技巧，我能够更好地理解他人的观点，并更好地回应他们。这种技巧不仅在工作场合中 useful，还在日常生活中起到了积极的作用。我现在更加能够与他人建立良好的关系，并更好地处理冲突和问题。

其次，课程教授了非语言沟通的重要性。在沟通中，我们并不只是通过语言交流。身体语言、面部表情和姿势等非语言因素同样重要。通过课程，我了解到了自己的非语言表达习惯，并学习了一些改进的方法。我现在能够更自信地展示自己，并更好地理解他人的意图和感受。

此外，课程还教授了建立信任和积极影响他人的技巧。沟通并不只是传递信息，我们还需要建立信任和互动。通过课程中的案例分析和角色扮演，我学会了如何与他人建立积极的关系，并通过影响他人达到更好的结果。这对于我在工作中的领导力和管理能力有了很大的提升。

最后，课程的教学方法也给了我很大的启发。课程采用了多种教学方式，如案例分析、小组讨论和角色扮演等，使教学更加生动有效。我深受启发，意识到沟通并不是一成不变的，我们需要灵活运用不同的方法和技巧来适应不同的情况。这种灵活性不仅在沟通中 useful，也在我日常工作和学习中起到

了积极的作用。

总的来说，席瑞沟通表达课后，我的沟通技巧和表达能力得到了很大的提升。通过学习聆听技巧和非语言沟通，我能够更好地理解他人和自己，并建立良好的关系。同时，我也学会了通过影响他人和建立信任来达到更好的结果。课程的教学方法也给了我很大的启发，使我更加灵活和自信地应对各种沟通场合。我相信这些学到的技巧和方法将在我的未来发展中起到重要的作用。

课后沟通心得体会篇六

席瑞沟通表达课程是一门针对沟通技巧和表达能力的培训课程。它不仅仅关注言辞的表达，更注重情感的沟通和非语言的传递。在课程中，我学到了很多实用的技巧和方法，深感受益匪浅。

第二段：掌握有效的沟通技巧

在席瑞沟通表达课程中，我学到了许多有效沟通技巧。例如，倾听是有效沟通的重要组成部分。通过充分倾听对方的观点和意见，我们能够更好地理解对方的需求和想法，从而更有针对性地回应。此外，课程还强调了身体语言的重要性。通过恰当地运用手势和面部表情，我们能够更准确地传递我们所要表达的情感和信息。

第三段：提高自信与自我价值感

席瑞沟通表达课程更是帮助我提高了自信与自我价值感。通过练习和模拟实践，我逐渐克服了公开演讲的恐惧和不自信。在课程中，我们学习了如何优雅地进行自我介绍和自我陈述，在展示自己的同时，也更深刻地认识到自己的独特价值。这种自信的提升让我在与他人交流和合作中更加从容和自信。

第四段：深化人际关系和合作能力

席瑞沟通表达课程还帮助我深化了人际关系和合作能力。通过学习如何与他人建立积极健康的人际关系，我在与他人的交往中变得更加理解和体贴。课程还教授了如何与他人进行有效的合作与协调，使我在团队合作中更具有参与性和指导性，为团队的共同目标做出更大的贡献。

第五段：总结与展望

通过参加席瑞沟通表达课程，我不仅学到了实用的沟通技巧，提高了自信心和人际关系，也深刻认识到表达的重要性和艺术。这门课程对我个人和职业发展都产生了积极的影响。我希望通过不断的练习和运用所学到的知识，能够在今后的工作和人际交往中更加游刃有余地应对各种挑战。席瑞沟通表达课程是我个人成长的重要一步，我会继续努力，不断完善自己的沟通技巧，为自己的未来奠定坚实的基础。

课后沟通心得体会篇七

cathy马上要为客户讲管理沟通了，很不错的一个专题。

顾名思义，沟通首先是有沟，即渠道，然后才有通。通什么呢，一定得有内容。这就说明沟通只能是手段和形式，绝不是目的。可是有时候人就是那么的怪，一旦强调了某事的重要，立刻就忘记了原本研究它运用它的目的了。就像走路，走走就迷失了。难道真的是开始的目标不明确吗，我想不是。开始目标一定很明确，不然怎么就想到了要沟通呢？只是一旦发现了新东西，我们的注意力就发生了转移，就会自我遗忘原始的目的。所以，沟通一定是手段，在沟通的同时一定要牢牢记住自己的目的。

解决了沟通目的，接下来的情形又让我们犯难了。因为在沟通的过程中我们往往直奔主题，太关注目标，结果欲速不达。

这不是吗?本来一个好端端的沟通，结果总是变得不欢而散，令人沮丧。何故?原来是我们又犯了一个错误：试图说服别人。要关注目的，但不能只是关注自己的目的，不注意别人的目的。一个好的沟通，如同谈判一样，是一个换位思考、合作共赢的过程。这里就有一例：

记得一次我曾去给客户辅导，就出现了令人不快的结果。通过长期的观察和研究，我发现客户老板的问题很严重，因为企业的员工之所以不愿意好好工作，关键在于他们十分的不认同老板，甚至认为这个老板“无情、小气、不诚信”。我本着快速解决问题的愿望出发，希望老板做一个调整，特别是让老板更进一步地明白：“老板文化决定了企业文化”。但结果令人失望。我们双方都不开心地结束了沟通，甚至我也因此失去了这单业务。

原因何在?后来我经过多次反思，终于悟到：

如果沟通的一方，只想着用自己的思维方式和表达风格去沟通，不管对方感受如何，是不是认同，愿不愿接受?单纯只是想着一个目的：证明自己是对的，让别人听自己的。这样的沟通虽然目的很明确，结果适得其反，注定要失败。

于是，结合我的实际体会，总结沟通要点不外有三：

- 1、端正态度，首先是尊重、肯定与欣赏，还有辅以极度的宽容与理解；
- 2、找准话题，直入痛处，只谈行为后果，不要颠覆身份；
- 3、营造氛围，从发掘优点开始，鼓励与赞美并重，在过程中达成共识，只给建议不要代替决策。