

最新营销与沟通技巧心得体会(精选9篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

营销与沟通技巧心得体会篇一

在职场工作中，“沟通”是一件很重要的事。不管是对上司、属下、同仁、客户，或对各接洽商谈的单位，都需要更好的沟通技巧，这亦即所谓的“人际沟通”。然而，在职场中，难免会碰到许多不如意的事，也会遭遇挫折。这时，自我心情的调适，或自我不断的激励，就是所谓的“自我沟通”。

有时我们在沟通时，会不自觉地用一些“否定式”、“命令式”、或“上对下”的说话方式。

例如：“你错了，你错了，话不能这么说”。或是“唉呀，跟你说过多少次了，你这样做不行啦。你怎么那么笨，跟你讲你都不听……”。

一般来说，人都不喜欢“被批评、被否定”。但是，有时我们在言谈间却不知不觉地流露出“自我中心主义”和“优越感”。觉得自己都是对的，别人都是错的。可是，有句话说：“强势的建议，是一种攻击”。

其实，我满赞同你的想法，但我很不喜欢你“讲话的口气”。其实，我满同意你的见解，但我很不喜欢你“讲话的态度”。

有时，我们会说：“我这个人很理性啊，你看，我的门都是开的，大家随时都可以进来和我沟通啊”。可是，如果“我们的门是开的，心却是关的”，又有什么用呢？因此，在沟通时，必须注意到对方的感受。毕竟每个人都有“自我尊严感”。

的需求”。

每个人都希望被肯定、被赞美、被认同、被附和，而不喜欢被否定、被轻视。所以，即使双方意见不同，但必须做到“异中求同、圆融沟通”，“有话照说，但口气要委婉许多”。

中国人造字很有意思，想想“我”这个字，是哪两个字的组合呢？是“手”和“戈”。“我”字，竟然就是“每个人手上都拿着刀剑、武器”。所以每个人都常做“自我防卫”，来保护自己。但是，在沟通时，人除了防卫自己之外，也要站在别人的立场来想，善用“同理心”，也学习控制自己的“舌头”。“在适当的时候，说出一句漂亮的话；也在必要的时候，及时打住一句不该说的话”。

因此，我们必须学习：“不要急着说、不要抢着说，而是要想着说”。绝对不要“逞口舌之快”而后悔。

因为说话是没有“橡皮擦”、没有“立可白”的，不能再把话擦掉呀！另外，职场沟通中我们必须学习“情绪忍耐力”和“挫折容忍力”。因为，“脾气来了，福气就没有了”。

在我们碰到棘手的问题时，必须先静下来、勿冲动行事，也学习“先处理心情、再处理事情”，免得事情愈弄愈糟糕。

营销与沟通技巧心得体会篇二

我们从出生到成长，无时无刻不在和别人进行着沟通。那么沟通是什么？每个人对沟通的理解是不一样的。

沟通是为了一个设定的目标，把信息、思想和情感，在个人或群体间传递，并且达成共同协议的过程。

沟通便是通上下左右前后的情，有效沟通是通往成功的秘诀。

人与人相处，最重要的是了解，最可贵的是谅解，最悲哀的是误解。

如果能做到从“心灵”开始的沟通，那沟通的深度就有可能去到“无限”了吧。

管理者的水平如何，说来说去都离不开其所具备的沟通能力是大还是小。沟通的能力决定了一个人的成功与否，决定了一个企业的成败与否。打仗要知己知彼，才能百战百胜；管理要知人知心，才能做到有效沟通。

当我们与别人沟通的时候，一般来讲，是自己讲的比较多还是让对方讲的多一点比较好？让对方多讲。为什么？因为沟通的主角是谁？对方。既然是让对方多讲，表示大多数时候，我们的工作是什么？听。现在问题来了，从小到大有没有哪个老师教我们如何倾听？我们从小到大在学校里面，老师通常教我们的是背、读、看别人写的文章，然后要我们写或是说出我们的想法，所以从小到大没有人教我们如何倾听，难怪人与人之间在沟通时，经常会出现一些障碍。在我们生活中，经常会遇到这样的现象，比如说我有一位朋友，小孩今年上初中三年级，有一次他向我请教怎么样与孩子沟通。他向我抱怨：哎！我那个宝贝儿子，他从来都不肯听我说。

我说：你的意思是说，因为孩子不肯听你说，所以你才不了解他。他说：对啊。

我说：要了解一个人，应该是你听他说，还是他听你说？

这位朋友之所以无法与孩子沟通，是因为他不肯听孩子讲，所以他不了解孩子的想法，他只是用自己的观点去揣摩孩子的内心世界。其实在我们企业管理当中，做领导的也会经常犯这样的错误。很多时候，我们不太愿意听下属讲话。所以要想成为一个好的领导，必须学会如何倾听，这样才能够很好的与下属交流。

一个美丽的德国女孩爱上了一个在德留学的极为优秀的中国青年，很快他们便坠入了爱河。然而在一次共同出外购物时，他们在路口碰上了红灯。男孩看到路上没有任何车辆，毫不犹豫信步走过了路口。

这却导致了他们的分手。

用对方能够接受的方式除了语言外，也包括了文字、声音、肢体动作。

语言、声音、肢体动作的影响力各占多少？（示范）

沟通效果的来源

一位美国心理学家多年前发表过一份他的研究心得，认为沟通效果的来源是

文字 7%

声调 38%

身体语言 55%

我们在工作和生活中，都采用两种不同的沟通模式，通过这两种不同模式的沟通可以把沟通的三个内容即信息、思想和情感传递给对方，并达成共识。

1. 语言的沟通

语言是人类特有的一种非常好的、有效的沟通方式。语言的沟通包括口头语言、书面语言、图片或者图形。

2. 肢体语言的沟通

肢体语言包含得非常丰富，包括我们的动作、表情、眼神。

实际上，在我们的声音里也包含着非常丰富的肢体语言。我们在说每一句话的时候，用什么样的音色去说，用什么样的抑扬顿挫去说等，这都是肢体语言的一部分。

手势 脸部表情眼神姿态 声音 柔和的手势表示友好、商量，强硬的手势则意味着：“我是对的，你必须听我的”。微笑表示友善礼貌，皱眉表示怀疑和不同意。盯着看意味着不礼貌，但也可能表示兴趣，寻求支持。双臂环抱表示防御，开会时独坐一旁意味着傲慢或不感兴趣。演说时抑扬顿挫表明热情，突然停顿是为了造成悬念，吸引注意力。

我们说沟通的模式有语言和肢体语言这两种，语言更擅长沟通的是信息，肢体语言更善于沟通的是人与人之间的思想和情感。

要素1 沟通一定要有一个明确的目标。

只有大家有了明确的目标才叫沟通。如果大家来了但没有目标，那么不是沟通，是什么呢？是闲聊天。而我们以前常常没有区分出闲聊天和沟通的差异，经常有同事或经理都会过来说：某某，咱们出去随便沟通沟通。随便沟通沟通，本身就是一对矛盾。沟通就要有一个明确的目标，这是沟通最重要的前提。所以，我们理解了这个内容之后，我们在和别人沟通的时候，见面的第一句话应该说：“这次我找你的目的是——”。沟通时说的第一句话要说出你要达到的目的，这是非常重要的，也是你的沟通技巧在行为上的一个表现。

要素2 达成共识

沟通结束以后一定要形成一个双方或者多方都共同承认的一个共识，只有形成了这个共识才叫做完成了一次沟通。如果没有达成为共识，那么这次不能称之为沟通。沟通是否结束的标志就是：是否达成了共识。在实际的工作过程中，我们常见到大家一起沟通过了，但是最后没有形成一个明确

的共识，大家就各自去工作了。由于对沟通的内容理解不同，又没有达成共识，最终造成了工作效率的低下，双方又增添了很多矛盾。在我们明确了沟通的第二个要素的时候，我们应该知道，在我们和别人沟通结束的时候，我们一定要用这样的话来总结：非常感谢你，通过刚才交流我们现在达成了这样的共识，你看是这样的一个共识对吗？这是沟通技巧的一个非常重要的体现，就是在沟通结束的时候一定要有人来做总结，这也是一个非常良好的沟通行为。

你可以观察一下你的同事，他们在沟通结束后是否有这样的结束语？如果有这样的结束语，那么，标志着是一个良好的沟通技巧。

要素3 沟通信息、思想和情感

沟通的内容不仅仅是信息还包括着更加重要的思想和情感。那么信息、思想和情感哪一个更容易沟通呢？是信息。

例如：今天几点钟起床？现在是几点了？几点钟开会？往前走多少米？

这样的信息是非常容易沟通的。而思想和情感是不太容易沟通的。在我们工作的过程中，很多障碍使思想和情感无法得到一个很好的沟通。事实上我们在沟通过程中，传递更多的是彼此之间的思想，而信息的内容并不是主要的内容。

我们在工作和生活的过程中，常把单向的通知当成了沟通。你在与别人沟通的过程中是否是一方说而另一方听，这样的效果非常不好，换句话说，只有双向的才叫做沟通，任何单向的都不叫沟通。因此沟通的另外一个非常重要的特征是：沟通一定是一个双向的过程。

沟通三行为

要形成一个双向的沟通，必须包含三个行为，就是有说的行为、听的行为还要有问的行为。一个有效的沟通技巧就是由这三种行为组成的。换句话说，考核一个人是否具备沟通技巧的时候，看他这三种行为是否都出现。

美国汽车推销之王乔·吉拉德曾有过次深刻的体验。一次，某位名人来向他买车，他推荐了一种最好的车型给他。那人对车很满意，并掏出10000美圆现钞，眼看就要成交了，对方却突然变卦而去。

“喂，你知道现在是什么时候吗？”

“真的吗？”

“肺腑之言。”

“很好！你用心在听我说话吗？”

“非常用心。”

乔不记得对方曾说过这些事，因为他当时根本没有注意。乔认为已经谈妥那笔生意了，他不但无心听对方说什么，而且在听办公室内另一位推销员讲笑话。

这就是乔失败的原因：那人除了买车，更需要得到对于一个优秀儿子的称赞。

乔·吉拉德恰恰没有“站在对方立场思考与行动”。他只是想当然地以为“已经成交了”。

“站在对方立场思考与行动”，谁都明白是金口良言，但做起来实在也难。成功的推销员恰恰做到了这一点。

所以说当我们每一个人在沟通的时候，一定要养成一个良好的

沟通技巧习惯：说、听、问三种行为都要出现，并且这三者之间的比例要协调，如果具备了这些，将是一个良好的沟通。

不要轻视倾听的能力

最成功的管理人员通常也是最佳的倾听者。我特别记得一位，他在一家大公司担任业务经理，但他对该行业的特性一窍不通。当业务员需要他的忠告时，他无法告诉他们什么——因为他什么都不懂！但尽管如此，这个人却了解如何倾听，所以不论别人问他什么，他总是回答：“你认为你该怎么做？”于是业务员会提出方法，他点头同意，最后业务员总是满意地离去，心里还想着这位经理真是了不起。

我朋友成了老板之后，召集所有员工开了一次坦诚的会议。“我希望你们在这里工作是快快乐乐的，”他告诉他们说，“告诉我怎样才能办到？”结果发现，他只要提供几项小小的福利，如现代化浴室设备、在更衣室中装上一面镜子一，以及在娱乐室中放上自动售货机等，结果，迄今工会始终没有介入。员工都很满意。他们真正需要的只是一位倾听他们意见的人。

倾听是一种技巧，这种技巧的第一信条，就是给予对方全然的注意。当有人来到我的办公室和我交谈时，我不会让任何事务打断我的注意。如果我是处在拥挤的房间内和人说话，我也会尽量摒除其他事务的干扰，让对方觉得我们是唯一的在场者。

我会直视对方，此时如果有只猩猩进来，我或许都不会注意到。我记得有次我是如何地被触怒。那时我正和我们的一位业务经理共进午餐，每次有漂亮的女侍走过，他的眼睛总紧盯着她看。我觉得受到侮辱，并不由自主地想到：“那位女侍的腿显然比我对他说的话重要，他根本没听到我说的话，他根本不关心我！”所以你必须注意对方，这样才能听到对方告诉你的话。假如不全神贯注，我们就会心不在焉。

营销与沟通技巧心得体会篇三

不论是何种形式的，是与谁之间的沟通，都可以将大家由彼此的陌生到相互的熟识。以下是关于沟通演讲稿，一起去看看吧！

亲爱的朋友们：

在今天这样一个信息高度发达的社会，沟通在人们的生活中显得越来越重要。沟通，让我们的生活丰富多彩；沟通，让我们的人生丰盈美丽；沟通，让我们的世界生机盎然。没有沟通，就不会有凝聚力和向心力；没有沟通就不会有合作，就不会有发展，更不会有成功。因此，沟通是联系感情的纽带，是事业成功的基础。然而，并不是所有的沟通都能达到满意的效果，沟通，只有从心灵出发而止于心灵，在心与心之间架起桥梁，才能达到预期的效果。

有这样一则寓言：一把坚实的大锁挂在铁门上，一根铁棒费了九牛二虎之力，也没有将它撬开。这时来了一把小巧玲珑的钥匙，只见它把身子钻进锁孔，只轻轻一转，那坚实的锁头“啪”地一声就打开了。铁棒奇怪的问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你轻而易举地就把它打开了呢？”钥匙说：“因为我最了解它的心。”这则寓言说明，打开一把锁其实很容易，只要你有合适的钥匙；沟通其实也并不难，只要从心开始！

在4亿中国移动用户享受着“随时、随地、随心”的无障碍沟通的时候，中国移动也以卓越的品质实现了和客户的良好沟通。就是在康平这样一个人口只有35万的小县城，用户也达到了10余万，占据了康平电信市场70%的份额。那么，是什么使移动通信在挑战面前立于不败之地？又是什么帮助我们打开了客户的心门、让沟通从心开始的呢？我们的“秘密”就是这三把万能的“金钥匙”。

第一把“金钥匙”，是优秀的品牌。让我们一起来看看这些数字：第一个在境外挂牌上市的通信企业；第一个开展客户品牌塑造；第一个推出“开放、合作、共赢”的产业价值链商业模式；连续三年入榜“全球400家a级最佳大公司”；连续五年被《财富》杂志评为“全球500强”；目前拥有4亿移动电话用户，控制了70%以上的移动用户市场，已成为目前世界上拥有最大客户群体数量的电信公司；在国内31个省(自治区，直辖市)设有全资子公司……中国移动正以超乎所有人想象的速度实现着从量变到质变的飞跃。面对这些骄人的成绩，移动通信人不敢丝毫懈怠，面对不断变化的环境，居安思危，确立了“争创世界一流企业”的长远目标，我们的未来将更加辉煌！

第二把“金钥匙”，是真情的服务。记得刚到移动公司的时候，经理曾经问我：“你知道我们的核心产品是什么吗？”我凭着对移动产品的肤浅了解，正在心里天真的猜测：是神州行？全球通？还是动感地带？经理看着我一脸迷茫的样子，严肃地对我说：“记住，我们这个行业最核心的产品就是服务。我们的经营宗旨就是追求客户满意服务。”伴随着业务上一点一滴的学习，心灵上一分一分的融入，怀着“沟通从心开始”的服务理念，我逐渐地走进了“移动”的世界，也渐渐悟出了经理那番话的深刻含义。

移动人的付出是朴实而平凡的；10086服务人员连线客户时温柔亲切的声音，营业人员每当面对客户时露出的甜美自然的笑容，财会人员每到月初月末时的深夜加班，维修工人每次外出奔波抢修作业……他们正通过脚踏实地的工作，实践着“追求客户满意服务”的经营宗旨。为了给用户提供更加优质便捷的服务，本着“沟通从心开始”的服务理念，移动的员工从自身做起，从小事做起，增强服务意识和水平。对于每天的用户咨询业务，都能够认真对待，做到仔细询问，耐心解答，不厌其烦，热情周到；每次遇到用户的误解和抱怨，也始终会和风细雨，苦口婆心的解释说明，直到用户满意为止；属于我们的工作失误，我们会真诚致谦用户，争取得到用

户的理解和信任。总之，面对用户的需求，我们的真情不“欠费”，我们的服务不“关机”，只要能让人与人的沟通更顺畅，让心与心的距离更贴近，让这个世界更加和谐美好，付出再多，我们也无怨无悔！

第三把“金钥匙”，是神圣的责任。“正德厚生，臻于至善”这八个字，体现的是一种关爱民生，兼及天下的济世情怀。而今，古老的儒家文化穿越时空，成为现代中国移动的核心价值观。“正德厚生”，是中国移动的行为责任规范与社会责任的宣言，表达了对自我的最高要求，充盈着对自身严格的责任意识。“臻于至善”，是一种永不止息，创新超越的进取状态和对完美境界孜孜不倦的追求精神。移动人胸怀苍生，肩担责任，这责任，是一个承诺，是一份动力，更是一种态度。态度最终决定高度，责任必然铸就卓越。

当我们怀着一份责任去服务客户的时候，就犹如赠送给客户一朵玫瑰，我们的手上一定会留有爱的余香；当我们怀着一份责任去奉献，去创造的时候，我们一定能充分发挥聪明才智，铸就企业明天的辉煌；当我们把责任作为一种承诺的时候，我们一定能够实现中国移动的使命，那就是：创无限通信世界，做信息社会栋梁！

朋友，或许您现在还不是移动通信的用户，但是我们深信，这三把金钥匙同样可以打开您的心扉，让您从此有了信赖和选择中国移动的理由；或许，您已经是移动通信的用户，却还觉得有些服务不能令您满意。请您放心，移动人不会停止追求卓越的脚步，有了您的关注，支持和鼓励，我们会做的越来越好！希望有一天，我们移动人的声音会像一泓清泉，滋润每个人的心灵，移动人的真情会和我们的网络信号一样，无缝隙地覆盖每个地方，移动人的服务会为这个世界架起心与心之间的桥梁，让每一次沟通都从心开始！

沟通是我们一生一世都在实践和探索着的生存方式，从出生开始，就无时无刻不在与人沟通。随着当今社会的发展，竞

争的加剧，沟通能力从来没有象现在这样成为个人成功的必要条件。有人说一个人的成功因素75%靠沟通，25%靠天才和能力，其实这一点都不夸张。

近期，我读了一本由马蒂·布朗斯坦写的名为《有效沟通》的书。它给我们提供了很多沟通的方式和理念，有效沟通在我们的工作中，同家人、朋友的交往中，以及日常生活的方方面面，都扮演着极其重要的角色，但是我们的沟通并不总是有效的，无效的沟通成为我们在工作中取得成功和生活中获得满足的障碍。

那么进行有效的沟通究竟应该怎么做？我想，马蒂·布朗斯坦的这本《有效沟通》能对我们有很大帮助，它将给我们带入一个心与心相交流的氛围与境界。全书分为六个部分，其中在第二部分提及大量在沟通中倾听的注意事项，详细全面。接下来提供了一些建设性的解决冲突的模式和工具包括了电子邮件在内的沟通新手段。特别是最后一部分总结了在特定的沟通环境中的沟通技巧，做到了有的放矢。全书突出特点是内容具有广泛的实用性，并不是光停留在理论层面，而是结合大量实例，适合于各种不同的工作、生活环境，对帮助读者实现更有效地进行沟通，提高沟通效果大有裨益。

书中曾讲了这样的两个小故事：

第一个故事是：一位朋友在不久前谈起了他参加的一个研讨会。开始时气氛还是比较融洽，但这一切都被一名专家给搅乱了。这位专家在探讨到自己涉及的领域时显得十分激动，滔滔不绝，其他与会者发表意见时时遭到他的打断，整个会场只有他一人口若悬河地发表意见，引起了大家的不满，研讨会在很尴尬的气氛中草草结束。

第一个故事告诉我们：作为一个好的聆听者是成为一个成功的沟通者的重要特质之一。那位专家就是没有注意双方沟通时“注意倾听”这个细节才引起公众的不满。作者说：“成名

的捷径就是把你的耳朵而不是舌头借给所有的人。”就是强调了倾听在有效沟通中的重要作用；后一个故事则说明：打开锁其实很容易，只要你有钥匙。人与人沟通不难，需要的是你如何既准确又不失巧妙的方式打开它。

由此看来，本书在语言方面亦不失风趣幽默，读者阅读起来轻松自如，很容易就接受了其中的观点。另外，书中大量简易幽默的插图使读者在欢笑中快速掌握沟通的技巧，令人受益匪浅，回味无穷。

中国联通的一句广告词：沟通从心开始！是的，人与人的沟通就是从心开始的。现代社会是开放交流的，我们不仅要把自己的思想、情感和信息传递给别人，又要解读他人的思想、情感和信息。这种沟通是我们在工作中取得成功和生活中获得满足的一个不可或缺的链接。有效的沟通是我们事业成功的一半，学习沟通的技巧将使你在工作、学习中游刃有余。

相信布朗斯坦的沟通经验将会给我们带来更大的成功！

沟通，如涓涓细流，给干涸的心田以滋润；沟通，似冬日暖阳，给孤独的心田以温馨；沟通，如盖绿荫，给燥热的心田以清凉。

沟通如花，带给心灵几多芬芳；沟通似风，拂去心灵几多迷惘。学会沟通，构建与人和谐交往的桥梁。沟通，在合作中升华。中华民族自古就有合作的美好传统。《春秋吕氏》中说：“万人操弓，共射一招，招无不中。”在沟通合作互助中取得成功！春秋烽烟起、战国刀枪鸣。面对强秦的进攻，廉颇负荆请罪，和藹相如沟通合作，一个武略艺高，一个文韬超强，二者相互配合，救赵国于水深火热之中，拒强秦于国门之外。海峡两岸的人民永远不会忘记，面对狰狞的侵略者，国共两党交流沟通，建立统一战线、全力以赴抗击日本侵略者，终于将其逐出国门。

沟通，能促进合作、搭建合作交往桥梁，最终战胜困难、取

得胜利!沟通，在宽容中升华。学会沟通，能够让人在交流中学会心怀一份宽容，人与人之间，相处就会更多融洽。记得那是一个高考的时节，一位考生的证掉在服装店里，等他发现时，可店主已经关门走人。考生焦急万分，情急之下，只好让消防队员将店主的门撬开。事后，考生多次埋怨自己不小心，并打电话向店主解释情况，并表达了自己对因为撬门而使店门受损的歉意。

最后店主老板说：“都怪我没细心看看，提醒他带好自已的东西，幸好没耽误这孩子考试。”这位考生很聪明，因为及时和店主沟通而避免了因为自己粗心而产生的矛盾。思想必定是在与人沟通中产生。所以，学会沟通、学会宽容、学会大度，那么等待你的将会是一片更广阔的天空。沟通，在与人际交往中升华。在老家独特的大杂院里，常常是几家人住在一个院子里。因此，磕磕碰碰在所难免。有时候会是这家的孩子打碎了那家的窗户、有时候会是那家的猫偷吃了这家的鱼、也有时候会是下棋时因为规则而争得面红耳赤、有的甚至还会摔盘而去。可是不久就会坐在一起互拉家常、问候对方。每天，大家都会在一起沟通、聊天，张家杀鸡、王家杀猪，都会端给对方尝一尝，每逢有喜事都会恭喜问候一番，每个人心里都暖洋洋的。沟通，搭起了一座桥梁，使人们在相处中更融洽、更和谐，即便有再多的摩擦，心中也是一片温暖了。

看看现在的世界，人们整天都只是忙于工作、学习，不再习惯于嘘寒问暖，少了沟通，多了矛盾，多了隔阂。如果我们尝试着去与父母沟通，那么亲情就会更加温暖;如果我们尝试着去与同学沟通，那么友情就会更加融洽;如果我们尝试着去与老师沟通，那么师生情谊就会更加和谐。那么，就请从现在开始，学着去沟通吧，构建与人和谐交往的桥梁!

尊敬的xx:

沟通，是建立人际关联的桥梁，如果这个世界缺少了沟通，那将是一个不可想象的世界。

能够这样说，没有沟通就没有人际的互动关联，人与人之间关联，就会处在僵硬、隔阂、冷漠的状态，会出现误解、扭曲的局面，给工作和生活带来极大的害处。信息时代的到来，工作、生活节奏越来越快，人与人之间的思想需要加强交流；社会分工越来越细，信息层出不穷，现代行业之间迫切需要互通信息，这一切都离不开沟通。

对个人而言，良好的沟通能够使咱们很坦诚地生活，很有人情味地分享，以人为本位，在人际互动中充分享受自由、和谐、平等。不难想象，在一个家庭，一个单位，人与人之间，如果没有沟通，那是多么闭塞、无聊、枯燥、乏味。事情难以处理，工作难以展开。

现代的世界是个沟通的世界，透过沟通能够拓展个人关联的网络，发展人际关联中的支持系统；使交谈富有好处而且简单愉快，使对方感受到你的尊重和明白，能够迅速激发他人对你的理解，让他人自愿地带来更多的协助，发展互惠互利的合作关联；另外还能够，避免人际之间无谓的争论，不伤双方的感情，减少因误解所造成的压力，克服愤怒、恐惧、害羞等有害情绪，促进身体健康。沟通如同黑暗中的一缕阳光，让一切有了生机和活力。多少感情、婚姻、友谊、同事之间、上下级之间的关联，因没有沟通或沟通不良，而濒临破裂，因良好的沟通而冰释前嫌，真是世界上没有沟通不了的事。

谢谢大家！

各位教师、同学：

大家好！我们都知道在生活中，人与人之间的交流是必不可少的。那么今天我就谈谈关于沟通的话题。沟通是联络感情的重要桥梁。原本是素不相识的陌生客，是通过交流沟通成为朋友及至知己。就像我闪，可以说是从四面八方会聚于炳辉，又成为师生、同学、朋友。这不仅仅是缘分，而更多的是源于一天又一天的交往与沟通。古人也曾说过：休言举世无谈

者，解语何妨话片时？不论是何种形式的，是与谁之间的沟通，都可以将大家由彼此的陌生到相互的熟识。对于学习、人际关系等等，在这一独特的过程中，我们学会成熟、理智，更是一种思想融合的表现。

而许多人渴望被人理解，却又将沟通束之高阁！

可以说我们最初的沟通是源于与父母的沟通，而随着时间的推移，渐渐的成长。你是否还与你的父母促膝长谈，无话不说？我想一部分人的答案中否定的。因为在伴随时代的发展，两代人之间的代沟就会显而易见，没有共同的语言，没有了沟通，与父母的感情也就不期然之中渐淡了，就如瓶中的白开水，毫无内容。而真的是没有共同语言了吗？其实是你不愿沟通罢了。

人与人之间原本像一粒粒有小间隙的沙子，需要关联与沟通，将其融合成为充满感情的沙团。我尚且不说在这个社会上，就说在这个校园中，每一个人都不会感到孤独，只要你不拒绝沟通。同学们，让我们学会沟通吧！与家长、与老师、与同学。我相信沟通会使你受益匪浅，会使你学的快乐，学的成功！

营销与沟通技巧心得体会篇四

在这个社会中，人要融入这个集体，就必须学会沟通。小编为大家整理了学会沟通的演讲稿 沟通演讲稿范文多篇，欢迎大家阅读。

尊敬的各位领导，同事们：

大家下午好，今天，我演讲的题目是《学会沟通》。

通过上周“打造一流新中层”的学习，我认为，一个一流团

队的打造，首先离不开团队之间的沟通。不管我们有多么宏伟的蓝图和完美的战略，如果缺乏良好的沟通，就会导致全盘皆输。沟通的重要性不言而喻，对我们每个人来说，只有学会沟通，才能够在同员工的交流中游刃有余，更有效的激励员工为企业努力的工作。

那么，什么才是沟通？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。我们每天有三分之一的时间都是在工作场所，和我们的员工打交道，只有学会尊重员工，和员工沟通，让他们说出自己的想法，激励员工的工作积极性，才能实现区域销售的最大化。上周由于年中庆活动开展的第一波，区域任务很重，我就在早班会上将目前区域的销售及市场情况给大家做出了分析，并让所有员工发言，表达自己对达成目标任务的想法和措施。每个员工都在会上表达了对达成目标的想法和信心，并协商每天加班出夜市，销售区域内的特价商品，冲刺销售，达成销售目标。通过早班会与员工的沟通使员工的目标同本部门的目标紧密相连，让员工意识到自己将要完成的工作，对企业的整体目标来说是不可或缺的一部分，员工能够在这样的过程中体会到自己的价值，这样也激励员工为实现自己的价值和区域的目标而相互合作努力工作。因此，学会沟通，在沟通过程中把员工放到与自己平等的位置上，像尊重自己一样尊重员工，听取员工的不同意见，鼓励员工畅所欲言，挖掘出员工的工作积极性与热情提出建议，让员工切实感受到企业主人翁应有的责任和权利，激发员工爱家的思想，进而增强企业的凝聚力，更好的为企业服务。

我的演讲完毕，谢谢大家。

——文章来源网络，仅供参考

大家好！首先谢谢大家的聆听！有人说得好，所谓演讲，就是“理性思考、感性表达”。希望我今天的演讲，能够不负众望，给大家带来理性和感性的双重享受。中国移动有句广

告语：“沟通从心开始”。这也正是我今天演讲的题目。这句广告词之所以被我用来作为这次演讲的题目，是因为它一语道破了沟通的要诀。中国移动还有另外一句广告语，同样是六个字，高度概括了沟通的重要性，那就是“沟通无处不在”。每天，我们都在与各式各样的人，进行着各式各样的沟通。一句问候、一次点头、一个微笑、一个眼神，都是沟通的传递。沟通融入了我们日常的学习、生活和工作中，如影随形，无处不在。

不论是何种形式的，是与谁之间的沟通，都可以将大家由彼此的陌生到相互的熟识。对于学习、人际关系等等，在这一独特的过程中，我们学会成熟、理智，更是一种思想融合的表现。

随着时代的迅猛进步，文化的不断发展，人口数量的不断增加，生存的压力越来越大，而正是这种时代的压力，决定了沟通是我们必不可少的课题。沟通也就成了当今人在社会上生存的最大需要。

人与人之间需要沟通，人与自然、社会之间需要沟通，从某种意义上讲，人与自己内心也需要沟通。沟通，应当从心开始，从真诚开始。

自我沟通——承认自己的价值，正确地评价和认识自己，修正过去，振奋现在，调整将来。

人际沟通——消除相互的猜疑，促进相互的信任；消除之间的隔膜和矛盾，促进彼此之间的了解和融合。良好的沟通能力会给自己创造一个宽松、舒适的人际环境，进而能最大限度地发挥自己的潜力，实现自己的人生价值。

沟通，又必须从心开始，从真诚开始。只有这样，才能赢得大家对你的信任和支持，才能和大家在共同的蓝天下共同进步，共同分享人生的甜和美。虚假，只能是骗取一时的信任，

而最终会失去朋友，失去友谊。

我呼唤真诚的沟通，时代呼唤真诚的沟通。

——文章来源网络，仅供参考

很多时候，一声亲切的问候，一句无关紧要的话，一个微笑，也会给一个人的心灵带来一股暖流。

沟通，是人间盛开的最美的花，带着清香，把爱散播四方。今天，我希望大家沟通愉快，让爱充满教室的每一个角落。

大家好！我的手机每次开机，都会首先看到六个字：“沟通从心开始”。这也正是我今天演讲的题目。中国移动的这句广告语，之所以被我用来作为这次演讲的题目，是因为它一语道破了沟通的要诀。中国移动还有另外一句广告语，同样是六个字，高度概括了沟通的重要性，那就是“沟通无处不在”。每天，我们都在与各式各样的人，进行着各式各样的沟通。一句问候、一次点头、一个微笑、一个眼神，都是沟通的传递。沟通融入了我们日常的学习、生活和工作中，如影随形，无处不在。

沟通是联络感情的重要桥梁。原本是素不相识的陌生人，是通过交流沟通成为朋友甚至知己。就像我们，可以说是从四面八方会聚于海医，又成为师生、同学、朋友。这不仅仅是缘分，而更多的是源于一天又一天的交往与沟通。古人也曾说过：休言举世无谈者，解语何妨话片时。意思就是：不要说世上没有可以谈心的人，如果你懂得说话，不妨说一会吧！

不论是何种形式的，是与谁之间的沟通，都可以将大家由彼此的陌生到相互的熟识。对于学习、人际关系等等，在这一独特的过程中，我们学会成熟、理智，更是一种思想融合的表现。

随着时代的迅猛进步，文化的不断发展，人口数量的不断增加，生存的压力越来越大，而正是这种时代的压力，决定了沟通是我们必不可少的课题。沟通也就成了当今人在社会上生存的最大需要。

人与人之间需要沟通，人与自然、社会之间需要沟通，从某种意义上讲，人与自己内心也需要沟通。沟通，应当从心开始，从真诚开始。

自我沟通——承认自己的价值，正确地评价和认识自己，修正过去，振奋现在，调整将来。

——文章来源网络，仅供参考

环境，进而能最大限度地发挥自己的潜力，实现自己的人生价值。

沟通，又必须从心开始，从真诚开始。只有这样，才能赢得大家对你的信任和支持，才能和大家在共同的蓝天下共同进步，共同分享人生的甜和美。虚假，只能是骗取一时的信任，而最终会失去朋友，失去友谊。

我们呼唤真诚的沟通，时代呼唤真诚的沟通。

很多时候，一声亲切的问候，一句无关紧要的话，一个微笑，也会给一个人的心灵带来一股暖流。

沟通，是人间盛开的最美的花，带着清香，把爱散播四方。所以，只要你能用心去了解对方，真心地去理解对方，就会形成一条畅通无阻的沟通纽带。这样我们每个人都可以活得开开心心，每个家庭都会幸福无比，那么我们的国家自然也会强大起来。

同学们，就让我们从今天起去与周围的每一个人真诚沟通吧！

尊敬的各位领导，同事们：

大家下午好，今天，我演讲的题目是《学会沟通》。

通过上周“打造一流新中层”的学习，我认为，一个一流团队的打造，首先离不开团队之间的沟通。不管我们有多么宏伟的蓝图和完美的战略，如果缺乏良好的沟通，就会导致全盘皆输。沟通的重要性不言而喻，对我们每个人来说，只有学会沟通，才能够在同员工的交流中游刃有余，更有效的激励员工为企业努力的工作。

——文章来源网络，仅供参考

成的工作，对企业的整体目标来说是不可或缺的一部分，员工能够在这样的过程中体会到自己的价值，这样也激励员工为实现自己的价值和区域的目标而相互合作努力工作。因此，学会沟通，在沟通过程中把员工放到与自己平等的位置上，像尊重自己一样尊重员工，听取员工的不同意见，鼓励员工畅所欲言，挖掘出员工的工作积极性与热情提出建议，让员工切实感受到企业主人翁应有的责任和权利，激发员工爱家的思想，进而增强企业的凝聚力，更好的为企业服务。

我的演讲完毕，谢谢大家。

世界之大，无奇不有。请大家听到我这个题目的时候，也别太惊讶。也许和尚也会有需要梳子的时候。好了，言归正传，今天我要演讲的题目是《如何将一千把梳子卖给和尚》。

周末在和朋友聊天的时候，朋友问了这样一个问题，“如果要你把一千把梳子卖给和尚，你会怎么做？”我当时是这样回答的：和尚一生都在积德，我会去寺庙劝说和尚，让他们把梳子买下送给那些需要帮助的人，多积点德。

听完我的回答，朋友给我讲了《水煮三国》里的这个故事。

故事中卖出一千把梳子的主人公式这样对老和尚说的，庙里经常接受别人的捐赠，得有回报给别人才队。买数字送给这些人，并在梳子上刻上“积善梳”，这样作为礼品储备在那里，谁来了就送，庙里香火岂能不旺。

故事中主人公的回答和我的回答存在着思维的不同，我只是在推销对象上做文章，而他是在推销对象和木梳两者身上大做文章，赋予了木梳新的涵义。他打破了常规，跳出了固定的思维模式，因此将木梳全部推销了出去。

回学校以后，我一直在想，如果真的在现实中遇到类似这样的困难。我们会用什么样的思维去思考这些问题呢？这个故事就让我明白了一种看似复杂却极其简单的道理。凡事都要善于动脑筋，想办法，克服思考的障碍，创造性地开展工作。在现实生活和学习中，有很多问题看起来很难，但只要经过长期坚持不懈地努力，本着一颗一定能克服困难的决心，就一定能成功。

——文章来源网络，仅供参考

——文章来源网络，仅供参考

营销与沟通技巧心得体会篇五

我们都曾听过一些人的演讲，他们语言恰当，幻灯片的演示也准确无误，但给我们的感觉却是冷冰冰的。还记得前些年臭名昭著的泰格·伍兹的道歉吗？他的每个用词、每个画面角度都堪称完美——但结果是，人们更加气愤了。说话的人是在迎合我们的需要，还是在维护背后自身的利益，个中差别，我们自能体会。

到那时，面对人群演讲时你将不再茫然，你的内心会升腾起一股巨大的荣誉感。一旦一个人为了他人而行动，就会表现出不同的品质。关注点的简单改变会召唤出我们最出色的智

慧、最强大的能量。它会将一直蕴藏于我们身体之内，但可能仍处于休眠状态的表达能量释放出来。这个时候，我们意识到，自己活着是为了更多人，而非仅限于自身，我们将变得更加机智。当你演讲的时候，你想要获得更多的鼓励吗？那么，让你的演讲服务于更多的人而不仅是你自己。在更高尚的意愿驱使下，你很容易就能获得鼓励。我们曾经支持什么、现在支持什么，都会如实地表达出来。当需要有所体现的时候，我们会发现，声音、洞察力、能力、精力或者意志力，自己都已经具备了。

你每周都会与重要人员进行成百上千次谈话。你可能会在餐桌旁与一个人说话，也可能会在大礼堂里对着五百人演讲。每一次对话都有可能改变你的生活、职业生涯、家庭、学校或公司中发生的事情的进程。寻求改变是一种英勇、大胆的行为。

实际上，寻求改变是一种领导行为。简而言之，为了得到向往的结果，沟通必须是有效的。在这个世界上，想法不为人知的聪明人比比皆是。

营销与沟通技巧心得体会篇六

当一个身影悄然飞到我身旁时，她的嘴凑近我的耳，说了句悄悄话，我愣愣的朝她看，反应过来才和她一同在走廊上嘻嘻哈哈，笑得没心没肺。

上课时，当教师讲一个议论性问题跑下来时，我立即接住，说出了自我的想法，与此同时，另一个声音也报出了同样的答案，我循声望去，瞧见了她，她歪歪脑袋，朝我调皮地吐吐舌头，我微微一笑，其实我想说：嘿！这么心有灵犀。可是，我相信她能读懂我的意思。

她是我的死党，我们都是不喜欢多言一些无谓的山盟海誓，在彼此的眼神中，亦或是不经意的手势，便是进行沟通。

友谊的帆船上承载了你我之间无言的沟通，却更是在我与父母间的交往中的“重量级人物”。

总是惊叹为何时间过得如此快，不觉间早已步入初二的下半学期。脑海中早已没有了哪个女教师漂亮啊，哪个教师偏心之类的话题，取而代之的则是：重高的人数，有没有进年级前列和如何复习预习效率才最高。

我不再像以前一样和死党们疯了，开始变得沉默，没头没脑得只明白学，回到家，放下书包就开始做作业，一句话也不说。偶尔在空间的留言板上看到死党给我的留言：我们认识的那个梦丫头随着记忆去了。两行眼泪流过脸颊，竟什么感觉也没有，觉得有些悲壮，我花了比别人多的时间才勉强挤进年级还算前列，而那个死党却稳稳地坐在年级前五的座位上。我，只是不甘心。

沟通，你愿意一向陪伴我么

沟通，让我牵起你的手，我们一齐向前走。

沟通，是你让我的生活更完美。

营销与沟通技巧心得体会篇七

人与人之间最重要的就是沟通，无论是朋友之间，亲人之间还是师生之间。这个道理我们都懂，但很少会有人去细细体会这其中的奥妙，沟通，能让我们在快乐幸福时，让更多人体会到我们的心情，和我们一起快乐和开心；沟通，能让我们在痛苦和悲伤时，让更多人分担我们的伤感，把我们的痛苦一减再减，沟通对我们来说是多么重要啊！

一天晚上，我一个人孤零零地走在放学回家的路上，快到家时，我看到一位身穿蓝色运动装，头戴蓝色鸭舌帽，脚踩蓝色运动鞋的“纯蓝派”女生，她大步流星的走着，我认识她，

她就是隔壁新搬来的住户，是我的邻居。

可是我要不要跟她打招呼呢？我们只见过两次面，我不认识她，她也不认识我，可是我们又是邻居，迟早要认识，于是我加快了脚步。可是，走近了一看，她冰冷着个脸，似乎很难以接近，我有些犹豫，不过我还是大声的说：“嗨，你好，你要上哪里啊？”一瞬间，她放下了冰冷的脸，笑盈盈的和我攀谈起来。

这只是一个小小的插曲，其实这就是沟通，在这小小的沟通的交流之中，让我感受到沟通和交流所带来的愉快和幸福。

沟通如雨丝般细小但不乏晶莹闪亮，他奔向大地，汇成溪流，义无反顾的流进心灵交汇的江河；沟通如雨滴般无声胜有声，一滴一滴的流坠，碾着时光的足迹，终于滴穿了人也人之间如石般的隔阂。

营销与沟通技巧心得体会篇八

大家好！我来自青年民族小学，我今天演讲的题目是《用爱感化用心沟通》。

花开很美，等待花开更美。每当我想起这句话时，心灵被深深地震撼了。长此以来，教师被人们尊称为园丁。是的，教师在教育这块沃土上辛勤耕耘着，精心地培育着每一朵花，并希望每一朵花都能盛开，然而我们靠什么才能让每一朵花都开放呢？唯有创建和谐的师生关系，只有通过师生之间坦诚相待，用心沟通，才能消除彼此隔阂，促进相互的理解与信任！

古人说：“亲其师，信其道。”和谐的师生关系所产生的教育效果是不可估量的，自从我登上教师岗位以来，我一直以爱为核心，满腔热情的关心，爱护，尊重每一个学生，用爱感化学生，用真诚的心启迪学生的心灵。我班有个叫刘华东

的学生爱旷课迟到，虽然我对他煞费苦心教育他改正，但也无济于事。一天，我在上学的路上碰到他正在按车链子，我停下用电动车锁帮他安上了，我和他边骑车边关切地对他说：“华东，你知道为什么掉链子吗？”“我骑得太快了！”“不全对，是你的链子需要上油了，车链子上了油才能气得快！同样，你的学习如果也加上油，你就能跑在别人的前面，你说对吗？”“谢谢你老师，我明白了。”从此以后，刘华东不仅没旷过课，上课也变的积极了，在“美文诵读”“故事交流”“背诵比赛”等活动课上都有他的身影，小小的一次关爱，改变了一个学生的坏习惯。这件小事让我再次领悟到：用爱感化，用心沟通，不仅可以点燃希望的灯火，还可以构建心灵的桥梁；用心沟通，不仅可以挥洒智慧的甘霖，还可以点化难言的心结！

和谐，是一个永恒的话题。和谐之声悦耳动听，和谐之画赏心悦目，和谐可以凝聚人心，和谐可以团结力量。同样师生关系贵在和谐，和谐之美在于宽容。宽容是人类情感的种子，拥有一颗宽容之心，可以浇熄怒火，化解仇恨。苏霍姆林斯基说过：有时宽容引起的道德震动，比惩罚更强烈。著名教育家陶行知先生的“四块糖果”是很值得我们借鉴的，他巧妙的将批评隔入到表扬之中，使学生对自己的错误有了发自内心的觉醒。人非圣贤，孰能无过对孩子来说更是如此，教师应该以宽容的心态对待他们的错误，给他们机会，并帮助他们进步。

和谐之美在于友善。每天早晨，当第一缕阳光照射到你的脸上，当你走在校园里，学生大声地喊你“老师好”的时候，你的嘴角是否会微微上扬，抱以学生一个善意的笑容一面镜子，你对它笑，它也会对你笑；你对它生气，它也会对你发怒。而学生，就是我们的镜子。所以，请扬起你的笑脸，她能让校园充满阳光般的温暖，雨露般的滋润。

如果校园是一棵绿树，那么和谐便是树上的枝枝叶叶；如果校园是一片蔚蓝的天空，那么和谐便是空中一排排成群结队的

飞鸟;如果校园是一泓清泉,那么和谐便是泉眼中一滴滴甘甜的泉水。

因为有了和谐,我们在校园中得到的是丝丝春雨,缕缕阳光和阵阵微风;因为有了和谐,我们在老师和同学间得到的是鼓励,赞赏和理解。

老师们!同学们!其实,在很多时候,我们一声亲切的问候,一句关切的话语,一次真诚的祝福,甚至一个甜蜜的微笑,有时也会给一个人的心灵带来一股股催人奋进的暖流!因此,让我们师生之间用心进行沟通吧!让我们用真诚开启心灵,用智慧孕育成长,用希望放飞理想,用和谐谱写校园的美丽篇章!

营销与沟通技巧心得体会篇九

如何搞好人际关系是一个技术的问题,在说明该问题之前,先要讨论的是为什么要搞好人际关系。如果没有必要,技术上的讨论也就没有了价值。从心理上讲,不管身份高低,每个人都希望受人欢迎,因为受人欢迎意味着对自己价值的肯定。老师希望受学生的欢迎,学生同样希望老师喜欢自己。一个人可能一时不在乎别人是否喜欢他,但是他不可能所有的时候都不在乎。人们之所以要追求受人欢迎是在我们一出生时就注定了的,因为我们总是不能离开他人而独立地生存。在人际关系问题上许多人共同存在的认识上的两个误区。一是对人际关系抱无所谓的态度,二是在人际关系上过分讲究谋略。

1、人际关系的真诚原则。真诚是打开别人心灵的金钥匙,因为真诚的人使人产生安全感,减少自我防卫。越是好的人际关系越需要关系的双方暴露一部分自我。也就是把自己真实想法与人交流。当然,这样做也会冒一定的风险,但是完全把自我包装起来是无法获得别人的信任的。

2、人际关系的主动原则。主动对人友好，主动表达善意能够使人产生受重视的感觉。主动的人往往令人产生好感。

3、人际关系的交互原则。人们之间的善意和恶意都是相互的，一般情况下，真诚换来真诚，敌意招致敌意。因此，与人交往应以良好的动机出发。

4、人际关系的平等原则。任何好的人际关系都让人体验到自由、无拘无束的感觉。如果一方受到另一方的限制，或者一方需要看另一方的脸色行事，就无法建立起高质量的心理关系。

最后，还要指出，好的人际关系必须在人际关系的实践中去寻找，逃避人际关系而想得到别人的友谊只能是缘木求鱼，不可能达到理想的目的。我相信，受人欢迎有时胜过腰缠万金。

人际关系是职业生涯中一个非常重要的课题，特别是对大公司企业的职业人士来说，良好的人际关系是舒心工作安心生活的必要条件。如今的毕业生，绝大部分是独生子女，刚从学校里出来，自我意识较强，来到社会错综复杂的大环境里，更应在人际关系调整好自己的坐标。

对上司——先尊重后磨合：任何一个上司(包括部门主管、项目经理、管理代表)，干到这个职位上，至少有某些过人处。他们丰富的工作经验和待人处世方略，都是值得我们学习借鉴的，我们应该尊重他们精彩的过去和骄人的业绩。但每一个上司都不是完美的。所以在工作中，唯上司命是听并无必要，但也应记住，给上司提意见只是本职工作中的一小部分，尽力完善、改进、迈向新的台阶才是最终目的。要让上司心悦诚服地接纳你的观点，应在尊重的氛围里，有礼有节有分寸地磨合。不过，在提出质疑和意见前，一定要拿出详细的足以说服对方的资料计划。

对同事——多理解慎支持：在办公室里上班，与同事相处很久了，对彼此之间的兴趣爱好、生活状态，都有了一定的了解。作为同事，我们没有理由苛求人家为自己尽忠效力。在发生误解和争执的时候，一定要换个角度、站在对方的立场上为人家想想，理解一下人家的处境，千万别情绪化，把人家的隐私抖了出来。任何背后议论和指桑骂槐，最终都会在贬低对方的过程中破坏自己的大度形象，而受到旁人的抵触。同时，对工作我们要拥有挚诚的热情，对同事则必须选择慎重地支持。支持意味着接纳人家的观点和思想，而一味地支持只能导致盲从，也会滋生拉帮结派的嫌疑，影响公司决策层的信任。

对朋友——善交际勤联络：俗话说得好：树挪死，人挪活。在现代激烈竞争社会，铁饭碗不复存在，一个人很少可能在同一个单位终其一生。所以多交一些朋友很有必要，所谓朋友多了路好走嘛。因此，空闲的时候给朋友挂个电话、写封信、发个电子邮件，哪怕只是片言只语，朋友也会心存感激，这比邀上大伙撮一顿更有意义。

对下属——多帮助细聆听：在工作生活方面，只有职位上的差异，人格上却都是平等的。在员工及下属面前，我们只是一个领头带班而已，没有什么了不得的荣耀和得意之处。帮助下属，其实是帮助自己，因为员工们的积极性发挥得愈好，工作就会完成得愈出色，也让你自己获得了更多的尊重，树立了开明的形象。