

# 2023年小学沟通案例 小学教师沟通培训 心得体会(优质9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 小学沟通案例篇一

作为一名小学教师，相信很多人都会发现在身处校园中时，沟通是非常重要的一项能力。因此，参加小学教师沟通培训，是我们不可错过的一次学习机会。在此次培训中，我有很多收获和体会，在此分享给大家。

### 第一段：培训开篇

当初参加这次小学教师沟通培训时，我对于沟通的重要性和技巧都有所了解。培训开篇时，我听到的便是一个非常有意思的故事。主讲人讲述了一个在空难后，乘客和空乘人员必须通过沟通协作才能成功获救的真实故事。这个故事真实生动地说明了沟通的重要性，无论是在生活中还是在校园中，我们都需要有良好的沟通能力，才能达成目标、取得成就。

### 第二段：培训核心

在本次培训的核心环节当中，我听到了许多在真实教学工作中非常实用的技巧和方法。比如说，我们在规划课堂时应该先思考并制定出一个明确的目标，以此来诱导学生主动思考、参与课堂；同时，在沟通时要尽量使用促进对话的问句，让学生有机会主动提出自己的想法和问题。此外，主讲人还提到了如何有效地控制教室中的情绪，以及如何更好地倾听和理解学生的声音等技巧，都让我能够更好地融入到教学过程

当中。

### 第三段：培训交流

在培训的交流环节中，我能够和其他教师交流自己学习过程中的体会和互相分享。这种交流不仅丰富了我的教学思想，还提高了我的沟通能力。每个人的交流都非常独特，我们互相探讨时，也会发现更多的教学思路和方法。这让我深刻意识到，教师不应该孤军奋战，沟通是教学合作中的重要方式。

### 第四段：实践运用

在培训结合实践环节中，我们进行了一些沟通技能运用的实践操作。这让我们在实际情境中理解、掌握了诸多重要的课程设计理念和有效的教学方法。这些方法其实并不是全部来自书本，而是来自教学实践中的优秀范例。在实践当中，我们彼此之间的沟通互动会更加流畅，同样，对于教学效果的探索和理解也变得更加深入。

### 第五段：培训总结

通过这次培训，我获得了很多新的知识结晶，并且在实践当中获得了不小的提升。个人而言，沟通能力的提升是这次培训中最大的收获。沟通，不仅仅是一种单向传递的行为，我们更需要了解学生的心理需求，理解学生思维的过程和趋向，协助他们解决问题，焕发潜能。总之，我相信这次培训必将使我在未来的教学实践中变得更加优秀。

小学教师沟通培训心得体会就分享到这里。当我们的沟通能力有所提升，我们的教学必将更加出彩。沟通不仅是智力上的沟通，更是情感上的沟通。让我们一起呼吸校园的清新空气，向更好的教学生涯迈进吧！

## 小学沟通案例篇二

### “多彩贵州” 演讲评析

图文并茂的“多彩贵州”，经过同学的精彩演绎，让我们在短短的几分钟内感受到了贵州的生态环境和文化底蕴，也让我对贵州产生了浓厚的兴趣，这就是“沟通”的魅力。

沟通是人与人之间进行信息交流的必要手段，每一个社会人都离不开沟通。“多彩贵州”通过大量的图片信息，通过“红、绿、白、蓝、黑”五个颜色诠释贵州的多彩，给予我们美轮美奂的视觉冲击，架构清晰，同时，它也在内容上利用了“舌尖上的贵州”这种近期最为热门的词汇，在适当的尾篇介绍，吸引着我们的眼球了。介绍者利用通过信息结构激发受众的技巧，通过提问式的开场白，开门见山的将信息传达给我们。此外，我们可以明显看到介绍者提前做过了自我沟通，贵州是她的家乡，她对贵州有着深厚的情感，这样才更能做到“要说服他人，首先说服自己”，她首先从内心认同家乡贵州的多姿多彩。

沟通不仅要讲究技巧，还是一种态度。沟通双方的态度是会影响沟通的效果，在沟通中，我们要尊重与你沟通的对方，同事也要学会去适应对方，了解对方在想什么。介绍者正抓住了像我这样未去过贵州人的心理，使用恰当的沟通节奏，考虑倾听者的观点和立场，注重每个细节，比如开场的互动、简明扼要的幻灯片制作、放慢演示的速度、手势强调重点、眼神的交流等，实现了有效的沟通。所以，在与别人的沟通中，要有一个好的态度，或许在沟通中“态度决定一切”并不合适，但是，拥有一个正确的态度可以事半功倍。

在沟通这个过程中，我们只要认真考虑沟通的七个要素，就更可能成功，它们是发起者、听众、目标、背景、消息、媒体和反馈。“多彩贵州”的发起者是一名同学，听众是课堂上的其他同学，目标是让同学们在短时间内认识贵州，并喜

喜欢上它，背景是mba的专业课程，消息是ppt上的内容和朴实  
的语言，媒体是ppt与语言介绍，反馈是互动方式以及同学们的  
的反应。应用这七个要素将确保你确实是在参与沟通过程，  
也更可能会成功。

当然，本次介绍也有些遗憾的地方。比如，贵州有很多少数  
民族，少数民族文化也是一个很好的介绍素材，而介绍者仅  
从地理风貌和美食文化吸引眼球，缺少人文特色，不够全面；  
还有就是丰富的画面和朴实的语言是沟通的基础信息来源，  
如果能配上贵州特色的音乐，将会更加引人入胜；此外，  
基于沟通的背景是在mba课程班上，所以应秉承mba的特点，  
增加交流和互动环节，以更好达到沟通的效果。

通过管理沟通课程的学习，我认为要做到以下三点才能与他  
人实现更好的沟通：其一，培养一个积极主动的沟通意识，  
这样才可以加强交流，提高效率；其二，保持一个良好的心  
态与别人交流沟通，学习谦和、真诚、委婉、不厌其烦，切  
忌居高临下、盛气凌人、不耐烦；其三，沟通一定要讲究技  
巧，没有技巧的沟通就像是没有加润滑油的机器，很难想象  
会有多好的结果，没有技巧的沟通往往会事与愿违。

地美妙。也正因为有了沟通，语言才显得那么美丽飞扬，让  
沟通走进你我的生活，让矛盾远离人间。

《管理沟通》这门课对社会打拼的我来说非常宝贵。在此，  
感谢楼园老师带给我们带来的精彩课程。

### 小学沟通案例篇三

沟通是人类社会发展的重要组成部分，它贯穿着人们的生活  
的方方面面。尤其是在小学生活中，良好的沟通能力对于学  
生的成长和发展起到至关重要的作用。通过与老师、同学和  
家长之间的沟通，我们能够更好地理解他人，彼此之间建立  
良好的关系，并获得更多的学习和成长机会。

## 第二段：尊重和善意是沟通的基础

在与他人沟通时，尊重和善意是非常重要的。尊重他人意见和观点，不随意批评和指责，可以实现双方沟通的和谐与顺利。我们可以用友善和礼貌的方式与他人交流，表达自己的想法和感受，主动倾听他人的意见和建议。只有通过尊重和善意的沟通，我们才能够建立起良好的人际关系，取得更好的学习成绩和成就。

## 第三段：积极表达与有效倾听

沟通是一个双向的过程。积极表达自己的想法和观点，能够让人更好地理解我们，从而更好地帮助我们。而倾听则是与自己沟通的另一个重要技巧。只有倾听他人的意见和建议，我们才能够更好地理解他人的需求和期望。在倾听的同时，我们也应该学会提问和思考，以激发更深入的交流。只有通过积极表达和有效倾听，我们才能够真正实现沟通的目的。

## 第四段：善于解决沟通障碍

在沟通过程中，我们可能会遇到一些困难和障碍。这时，我们应该学会善于解决问题，以促进沟通的顺利进行。首先，我们可以通过换位思考的方式，设身处地地理解对方的感受和需求。其次，我们可以寻求他人的帮助和建议，从而得到更多的支持和理解。此外，我们还可以通过提出解决方案和权衡利弊的方式，找到最适合的解决方法。只有当我们能够善于解决沟通障碍时，我们的沟通才能够更加顺利和有效。

## 第五段：沟通力的培养需要时间和实践

良好的沟通需要时间和实践的积累。我们可以通过多与他人交流和沟通，提高自己的沟通能力。此外，我们还可以参加各种沟通训练和课程，从中学习更多的沟通技巧和方法。同时，我们还可以通过阅读和写作来提升自己的表达能力和语

言组织能力。只有不断地实践和提升，我们的沟通能力才能不断地得到进步和提高。

总结：通过沟通，我们可以与他人建立联系和关系，更好地理解他人。在沟通中，尊重和善意是基础，积极表达和有效倾听是关键，解决沟通障碍是必要的。而沟通能力的培养需要时间和实践。尽管沟通是一种艺术，但随着我们不断积累和提高，我们一定能够掌握良好的沟通技巧，为自己的成长和发展打下坚实的基础。

## 小学沟通案例篇四

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。

## 小学沟通案例篇五

沟通是我们日常人际关系中最重要的内容，不同的想法、信息，通过传递、解释、理解，通过我们的行为习惯方式表现出来，让对方与你相互接受，真实的反应各自的感受，达到双方一致的目的，而表达是将我们的思维用语言等方式表现出来。

本周二，我们采购组主管董文丽以“表达与沟通”为主题，为我们进行了一次培训。通过此次培训也让我们受益匪浅。

采购岗位涉及到沟通方面的工作很多，不论是公司内部与各部门同事之间沟通，还是在公司外部与不同的供应商沟通，都需要我们能够通过有效的表达与沟通，最终达成我们预定的目标。

本次培训，董主管主要给我们讲解了6个方面的内容：

### 1、表达与沟通的定义

表达与沟通是为了设定目标，把信息、思想、情感等在个人或群体间传递，并达成共同协议的过程。

### 2、表达与沟通的基本概念

此部分又细分为三方面内容：

沟通的要素：即要有明确的目标，达成共同协议，沟通信息、

思想和情感。

沟通的方式：主要分为语言沟通和肢体语言沟通，通过语言和肢体语言两种方式来达到我们最终需要达成共同的协议。

沟通的行为：则包括说、听、问三方面，通过语言或肢体语言来表达我们自身的信息、通过聆听来理解对方想要表达的信息，再通过提问来了解对方是否理解我们表达的信息，最终达成双方共同理解的目标。

### 3、有效沟通技巧及原则

沟通技巧方面主要分为：沟通的基本技巧、沟通中识别对方是接受还是抗拒信息、以及如何消除对方抗拒的技巧。

沟通基本技巧：表达时应简洁、清楚、自然、诚恳，发问时则应尽量使用开放式的问句，此外通过专心聆听、平和心态来理解对方表达的信息。

此外通过对方的语言、肢体语言来判断对方是否接受还是抗拒我方所表达的信息：如是否有足够的眼神接触、是否专注聆听我方表达的观点、话语中是否有支持我方观点的文字等等信息。

如果发现对方有抗拒的意向时，这是就需要我们通过一些技巧来消除对方的抗拒意向。如直接说明对方是否抗拒某些内容，或说出对方的感受，再则建议一致的想法意见，还可以找出隐藏的一些理由或需要，提出共同解决的办法。

通过这些方式来使对方明白：我明白你的意思、我了解你的感受、我们也有很多一致的地方、我在乎你的想法感受。通过这些方式来最终达成双方一致的目标。

沟通的原则包括有：谈行为，不谈个性；明确沟通的目标；

积极聆听。

以上的几个方面主要是指，表达与沟通针对的事件而非人，只针对事件来分析原因，找出解决办法，而不对执行者个人如何评价，此外需要明确沟通的主题目标，准备齐全的资料内容提升说服力，整理清晰的思路及条理。

而积极主动的聆听则是强调要设身处地的聆听，来理解对方表达的信息，以此分析对方的目标与我方目标的差异，再通过沟通来达到双方一致的目标。

#### 4、电话沟通技巧

电话也是我们日常工作中重要的沟通工具。而电话沟通也是有一定技巧的，此次董主管为我们讲解了电话沟通的一些技巧，归纳为以下几种：

一、桌子上放钟表以便控制通话时间。

二、运用“等候电话”功能来提高效率。

三、若你说过要回电话，则必须遵守前言。

四、沟通时面带笑容，对方能感觉得到。

五、建议复杂的问题不要用电话来沟通。

六、需使用礼貌用语，声调要保持平和，切勿大呼小叫。

#### 5、会议沟通技巧

#### 6、怎样与上级、同级、下属沟通

此次培训内容中第5、6条，因为日常工作中我们涉及到应用场景相对较少，且培训时间有限，因而仅做了一些简短的讲

解。

通过参与此次“表达与沟通”培训，让我们理解到只有做到有效的“表达与沟通”，减少一些无效的沟通，才能提升我们日常工作效率。此次培训让我们收获满满，期待后期还有更多类似的培训内容。

## 小学沟通案例篇六

人际关系是一种对立统一的关系。人与人之间既有相互依存、互相吸引的一面，也有相互分离、相互排斥的一面。当相互依存占支配地位时，就表现为人际吸引，当相互分离占支配地位时，就表现为人际排斥。人际排斥对人际关系是有害的，有时甚至会对人际交往产生极大的负面影响。

如何搞好人际交往呢？首先应排除妨碍建立良好人际关系的各种不良因素。影响人际交往的不良因素主要有：

(1) 相处距离，首先是空间距离。在同一办公室、同一场合、同一活动圈内，都容易因经常相遇、接触、沟通、互相帮助而建立起良好的人际关系，即友谊关系。良好人际关系的建立在于交往双方相互吸引产生的相互接纳，发现对方的思想、态度、兴趣、为人处事等有自己喜欢和感兴趣的地方，于是继续交往与沟通，在继续交往与沟通中达到进一步的相知，从而结为知交。

(2) 一个人的品格、能力影响着人际关系的建立。人们都羡慕优良、能力出众的人。真诚、坦率、乐于助人、谦虚、谨慎、严于律己、宽以待人的人，对人有吸引力；能力较强的人，容易引起他人的敬佩感，自愿与他建立良好的人际关系。一般来说，人们更倾向于喜欢精明又有小缺点的人，心理学上称此现象为“仰巴脚效应”。意思是指精明的人不经心犯点小错误，不仅不影响他的优点，反而使人觉得他也和常人一样，会犯错误，有平凡的一面，使人感到好接受，产生安

全感。

(3) 由交往而建立密切的人际关系，重要的条件是交往双方的相互吸引。如果一方对另一方热情、羡慕，而另一方却表现冷漠、蔑视，就不可能建立良好的人际关系。引起交往双方相互吸引的因素是双方的相似与互补。

除了相似与互补能够导致交往双方相互吸引外，还有仪表也是一个因素。一个相貌举止端庄大方、谈吐优雅不俗的人，给人形成的第一印象总是良好的，这本身就是一种吸引力量，使人愿意与之继续交往，并对其言行多从好的方面设想、解释。这就有助于双方建立良好的人际关系。

(4) 人际知觉是指对人与人之间相互关系的认知。它包括一个人对自己与他人之间关系的识知和对他人与他人之间关系的认知。人际知觉所认知的对象是人际关系。人际知觉的良好印象会促进良好人际关系的建立、维持和发展；相反，人际知觉印象的不良，则对良好人际关系的建立与维持起阻碍破坏作用。

## 小学沟通案例篇七

为确实提升公司全体员工的沟通技巧，提高公司的工作效率，2月9日，公司邀请到了实战派讲师范兴中教授，为员工们做了如何提高沟通技巧的培训。范兴中教授的培训生动、风趣、轻松、通俗易懂，采用大量的实战案例，互动过程富有启发性，凭借这种独特的授课风格和风趣幽默的内容赢得了员工们的高度肯定。

范兴中教授以其女儿在美国入学开始说起，通过对中西教学方法不同而引发的多次冲突，引导我们去认识沟通的必要性：“一个人，不管是什么职位，不管是什么职务，沟通是所有事的基础，沟通所有人都要用”。范兴中教授结合自身的经历，告诉我们沟通技巧的重要性：“美国老师用赞美+引导的

沟通方法，让女儿放弃了游戏，选择了思考，这才是沟通高手采用的方法”。

1、沟通技巧：镜子反射法。把自己当成一面镜子，把别人说的话，用问句反映回去，或将说话者的情绪反映回去。而不要主动去找问题。

对下属永远别想去做好公平，三公中应先做好公开、公正，最后再去做好公平。

2、有效倾听，倾听要做到心到、眼到、手到、口到、耳到，然后用同理心的听、专注的听、选择的听、敷衍了事、听而不闻。

有效倾听的要点：

要点一、了解对方的情绪，让对方知道你已经认识到他（她）的感受，它能减少敌对心情并增进相互信任。

要点二、鼓励对方，让对方积极地参与讨论，起到集思广益的作用。但鼓励对方并不意味着理解或同意。

要点三、了解对方的想法，聆听对方所表达的信息，并通过自己的理解来重复对方所说的。

要点四、询问，通过疑问句或是非句寻找信息并得以证实。

要点五、表达自己的看法。

3、询问技巧：

开放式询问：适用于沟通的开场，收集信息。因效率太差，不适合整体使用。

封闭式询问：是不是？一个蛋还是两个蛋？要对方对问题做

出明确的选择。

#### 4、说的要点：

知道该如何说才说。知道该说什么才说。

只有在这两种状态下才适合说，否则就倾听或询问。

黄金三原则：

1. 自我反省；
2. 以上级做诉求；
3. 给个台阶。

案例1越级报告的应对：要认识到，上级是喜欢听越级报告的，但上级又不应该听越级报告，所以下级做的工作要主动让上级知道；处理时不宜上中下三级共同沟通，应及时找上级采用黄金三原则进行沟通。

案例2当你的上司要将重要任务让你交给你一个不胜任这项任务的下属的时候，应该以上级作诉求，把任务揽在自己的身上，向上司承诺保证完成任务。

案例3越权的应对：当出现越权时，作为中层应及时去制止，首先找上级采用黄金三原则进行沟通，再找下属沟通，讲明会找资源帮助他，为了完成上级交待的任务，要第一时间向你汇报，掌控事情。

跨部门沟通的原则：绝不可威胁或限期；绝不可只考虑自己，而不考虑对方；永远要寻求对方的建议。

所有好的沟通，用的都是倾听、赞美、询问、引导，说要掌握了要点才去说，这样才会达到沟通的效果。

员工对此次培训总体评价良好，对讲师的评价较高，这样的授课方式新颖，互动多，让大家更容易吸收和消化，很多的方法和技巧可以直接运用于工作和生活中。同时也认识到了自己需要进步，需要学习。提出了有更多这样的培训机会的期望。

## 小学沟通案例篇八

职场沟通心得体会范文(一)刚接到职场礼仪培训通知的时候，感觉多此一举，礼仪之邦，这还用培训么?但是通过学习，让我对职场礼仪有了正确地了解和认识，使我自身有了更进一步的提高，同时也找到了自身的不足，为以后的职场礼仪学习运用打下了坚实的基础。

在这次职场礼仪学习后，我恍然大悟，原来在平时的工作中我有很多地方都做得不到位，从与他人交谈到衣着服饰，似乎我都有太多的忽略，职场交往是讲究规则的，即所谓的没有规矩不成方圆。比如自己的衣着服饰，在工作时不是自己喜欢什么就穿什么，个人衣着服饰应符合自己的工作与职位，能够给人以美感。

学习职场礼仪我认为首先应当让每一个人了解学习职场礼仪的必要性，在现实工作当中，很多人对职场礼仪不重视，认为是一些表面的东西，是做给别人看的。但正是这些表面的东西才真正体现了我们的素质和教养，所谓的内行看门道，外行看热闹，你受过哪样的教育，上过哪些场合是一眼能够看出来的。在与人交往的过程中，能否给人留下良好的印象，树立自己良好的形象，更好地与人交往都是离不开礼仪的。学习职场礼仪能够从中得到一些交往艺术，能够更好地与人沟通，知己知彼，才能百战百胜。

因此，不光是这些礼仪，还有生活中的其他细节都应留意，也要学会设身处地地为他人想想。这就是这次礼仪培训我的所得，通过这次职场礼仪学习，我才明白在原来的平时工作

中我们有很多地方都做得不是很好，从小小的电话，短信用语，鞠躬礼到文明用语，似乎我们都有太多的忽略，比如在平时工作中接电话是否在铃响了三遍时接听，是否先报自己的姓名部门以及工作单位，还有我们是否做到了语调热情，大方自然，声量适中表达清楚，简明扼要，文明礼貌。鞠躬礼是否标准、文明用语声音大小是否适中、面部是否有表情等常见问题我们好像都没有多加注意。所以，我们应该加强礼仪方面的学习，还要做到学以致用。

提升个人的素养，不仅是员工素质的竞争，它还有助于维护企业的形象。在商务交往中个人代表整体，个人形象代表企业的形象，个人的所作所为决定了他人对本企业看法。所以说，它是企业形象的竞争，教养体现细节，细节展示素质。

本次礼仪学习开拓我的视野，让我受益匪浅。所以，我觉的我们在平时的工作中应真正的做到 注重细节，追求完美。

职场沟通心得体会范文(二)卡耐基说过：一个人的成功，只有 15%归结于他的专业知识，其他更多 85% 归于他的表达思想，领导他人以及唤起他人热情的能力!伴随着市场发展的风起云涌，人际关系也日益复杂多变，要想自如应对，就必须掌握有效的沟通技巧，为企业和自身的发展扫除障碍，为个人发展创造契机。沟通是人与人之间信息的传递与反馈的过程，从而达到信息的通畅。现实生活中每个人的表达方式不一样：有的善谈、有的善听。但是善于交谈不一定善于有效沟通，对于个人、组织、企业来说，评价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有贡献。在这次网院集中学习中，我充分了解到沟通的重要性。沟通的意义和目的，对于个人和企业来说，主要是解决所遇到的问题，即通过解决问题来做好企业和组织中的事情。沟通是有针对性的，在沟通中最重要的是如何进行这个过程，既如何进行有效且高效的沟通。

在现实生活中，我们经常遇到的就是我们会觉得和别人无话

可说，害怕和别 人沟通，尤其是和领导。现在看来，我觉得可能有这样的原因：一方面，自己不 够积极主动。当积极主动去做一件事情时，情绪才会被调动起来，思维也会随之 更加活跃。另一方面，对于沟通的话题自己没有做好准备。在进行沟通的同时要 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。在与别人沟通的时候，应该是多听少讲，至少是先听后讲，要掌握倾听的技巧，不要随便打断对方、集中精神、不要批评、站在对方立场、控制情绪；还需要我们有倾听的能力，倾听在前、问题在后，能在对方的讲话中 捕捉到可供沟通的信息。

通过这次培训我学到了宽容，不论是公司同事，还是客户，一定要宽容的 对待，从一而终的保持微笑，给对方良好的沟通环境。在与上级领导的沟通中，既要怀着感恩的理念，也要有辩证的理论而不是一味盲目的服从。在倾听同事表达时，也要客观的发表意见，不能把自己的主观意见强加于同事。肢体语言也是 沟通的一项表达技巧，我认为主要就要表现出静，这样对方才会放松心情的 和我聊天，从而得到更多信息面对对方，同时要善于赞美、把握时间、用词。多 请教别人的专长，运用相似性原理来鼓励沟通的对方主动表达，从而获得更多的 反馈信息。在将近两个小时的集中学习过程中，老师细致的解说使我受益匪浅。同时 也反映了我公司 重视人才、培养人才 的战略方针。这种形式的培训对于我们 来说是一场及时雨，让我们学到了很多课本上学不到的知识和技巧，开拓了我们的思维。通过这次精彩的培训学习，使我明白只有靠自己的聪明与才智、努力与 勤奋，才能更好的为我们未来的更好发展贡献自己微薄的力量。

职场沟通心得体会范文(三)踏上职业道路已有4年之余，在这漫长的4年时间内我确实学了不少的知识，技能以及做的道理。但是这些都远远的不够，常言道： 书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。无止境地学习，是每一个智者所必需的。人要想不断地进步，就得活到老、学到老。在学习上不能有厌足之

心。更何况像深圳这样的一个 全国性经济中心城市 为基准就必须的去学习，不然的话就会真的赶不上 深圳速度。在写这份心得起笔时还得非常感谢我们亲爱的卢总，冉总是他们给了我们这么好的学习机会，能让人听到不觉得厌烦，那么深动又有活力的培训。说真的让我听了还想听的课程，虽然这些极其平凡的语句，确给了我以后的人生规划有了莫大的动力。在也不想得过且过过着每一天了。

有时，我每看完部奋斗励志的电视剧，看完一本有色彩丰富的书的时候总会有一定的感想。我要怎么怎么样，总是那么的意气奋发，对待工作，生活都充满了激情很有冲劲，但好景不长，懒惰的心理过不了多久又出现了，至今都没有实现自己的目标。直到今天听完了这次培训，让我的心灵再一次受到震撼。的确，一个人职业规划的好坏会决定了这个人的一生。我不希望等到我以后回首往事时却是不堪回首。

我是一个有理想，有目标的人。我现在从事生产计划这一块，对于我而言这是一个很有挑战性的工作，却又是一个高难度的工作，做我们这一行的最最主要的就是要善于沟通协调，最大的目地就是让我们的客户满意我们的交期，质量。其实在这其间可以从中学到很多我意相不到的知识。我现目前的话就是想在我现有的工作岗位上再更上一层楼。我觉得应该具备以下几点：一、拥有良好的沟通协调能力；二、英文水平需不断地提高；三、有强烈的团队意识；四、认真的做每一件事，真诚的对待身边的每一个人；五、取长补短，不能好高骛远，向我的同事们去认真的去学习，弥补自身的不足。

从这次培训雷老师给我们上了一次生动的职业课，同时也让我明白了怎样做好自己的工作，走好我以后的人生道路。面对我的工作，这次我给了我职业的重新认识、规划。作为一个学历不高及其它方面也并没有多少特长的我来说要不断地创新、探索，学习在工作中不断地追求完美，随时洗洗老充实一下自己，提高自己的职业道德素养。要想公司做的很好，自己飞的更高就必须深入了解公司的运作模式，给出自己的

建议不管是否被采纳至少有这种想法。做好自己份内的事情。困难并不可怕，可怕的是我们没有用正确的态度去面对，不用正确的方法去解决。我知道人无完人，但是我相信我能够了解到自己所在的位置。多向身边的人学习，高调做事，低调做人，不做与工作无关的事情。把工作当成自己的事业去经营；不要为了工作而工作；快乐的工作。珍惜我们现在所拥有的。学会感恩。用心做事。不为自己找任何失败的借口，只为成功找方法。

通过这次的培训，使我的职业规划及我的人生目标又更为前进一步，我将会更加有信心，因为我知道良好的职业心态会让我在以后的人生道路上越走越辉煌。

## 小学沟通案例篇九

在听了吴湘洪老师讲解《高效沟通技巧》后感触颇多，当今社会沟通在日常生活中起到非常重要的地位，人与人之间需要真诚的沟通才能增进情感，才能化解矛盾。企业与企业之间有效沟通才能创造价值，赢得利润。

人与人的交流、沟通如果不顺畅，就不能将自己真实的想法告诉给对方甚至有可能引起误解。对于同样的一件事物，不同的人对它的理解是不同的，在我们日常的谈话与沟通当中也是同样的。当你说出一句话来，没有注意表达方式，自己认为可能已经表达清楚意思了，但是不同的听众会有不同的反映，对其理解也有可能是千差万别的，更有甚者理解为相反的意思，这将大大影响我们沟通的效率与效果，所以在沟通的时候我们要注意用词的准确性。

沟通就是心与心的交流和理解，每一次有效沟通都将打破心与心之间的隔阂，缩短心与心之间的距离。我们在进行沟通的时候，需要体会对方的感受，做到用“心”去沟通。要做到面带笑容，沟通最忌讳的是一脸死像。

技巧的，同一件事情，不同的沟通方式给人的感觉迥然不同。达到的效果也截然不同。

现代社会，不善于沟通将失去许多机会，同时也将导致自己无法与别人的协作。你我都不是生活在孤岛上，只有与他人保持良好的协作，才能获取所需要的资源，才能为企业创造更大的利益。

品质部：李清明