

# 跟领导说涨工资 领导力提升的个人心得体会(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 跟领导说涨工资篇一

一、领导力是影响力，更是领导魅力的展现。一个领导者能够让下属心甘情愿地去追随，这是由领导者身上所渗透出来的极强的个人魅力对他人所产生的影响力。

由此，我想到在我们的周围，人格优秀的领导者，他的领导能力能够充分地发挥作用。相反，只尊崇权力而不修炼个人魅力的领导者，他即使能做成一些事，也会难以持久，更别提能做成大事了。

二、作为一个领导者，要想能很好地驾驭下属，就要把话说到点子上，把事做到下属的心坎里。对于员工来说，他在工作上取得了成果虽然很小，在你看来也许微不足道，但是对于他来说却是尽了很大的努力。因此，领导者都应给予积极的肯定和鼓励。这样，能使员工备受鼓舞，以更大的热情投入到工作之中！

关于这一点，我有深刻的体会。记得有一次，我参加了一个县级教学大奖赛，虽然准备得很充分，但经过激烈角逐后，还是被“淘汰”，最后获得了优秀奖。说实话，我的心里很不是滋味。事后，领导找到我，对我所做的工作给予了充分肯定，还鼓励我再接再厉，说得我的心暖暖的，心想一定要好好工作，不负众望！

三、能够给予下属希望就是领导者所必须做的功课。如果你不能给他人带来希望和愿景，你就不是一个好的带队者，你的队伍迟早要垮，或者，你被人所取代。那么，如果有了梦想，怎样才能有常青的“基业”呢？一个成功的领导者，必须有明确的价值观以及做人做事的理念，并能督促大家都依照团队的理念去努力工作。现实证明，很对公司就是因为雇佣了这些工作能力出色，但是品格很差、或个人信念与集体信念背道而驰的人，才走向崩溃的。因此，无论是集体，还是个人，坚定的信念、正确的价值观，在任何时候都是不可或缺的。

四、领导者不是强调个人实现，而是“与别人一起或是通过别人”去实现。将别人甩在一边，只顾完成自身任务的人不是领导者，不懂得与别人一起工作，或是不懂得运用他人智慧的人也不是领导者。

领导者就是指挥、协调一些人来共同实现某一目标的过程，其最重要的工作就是“带领指导”和“捏合”他的团队。所以，在团队中，领导者应扮演一个“团队合作协调者”的角色，而不能只顾着突出自己或某个人的才干，而忽视了团队的合作。因此，对于领导者用人来说，如何有效地使用“人才”，是用人之道的核心。只要合理搭配，相互兼容，那么这些“人才”会成为你最大的资本。

五、作为一个领导者，他的魅力不是取决于他的身高能有几尺，而是取决于他的胸怀是否宽广。一个“小肚鸡肠”、斤斤计较的人是不能够成大事的。心中能装得下天下，那么天下就是他最适合的舞台。有些领导者为了显示其职位权力的尊严，故意拉开与下级之间的心理距离，摆足了架子，眼睛向上，反而造成了与下级的疏远、脱离团队的后果，并丧失了领导者的威信。

不要看不起“小人物”，“小人物”的力量汇聚在一起，也足以推翻任何一个“大人物”。所以，领导者必须了解到

这一点，如果没有让人足以心悦诚服的威信，是无法进行有效领导的。只有领导者切实地去尊重追随者，让他们能成为自己的支持力量，为了他们的利益去工作，这样才能得到他们的追随。

由此我想到，作为一名领导，只有与教师多进行有效的沟通，走到教师中去，及教师之所及，想教师之所想，才能使自己的工作更好地开展。

一年的干训学习虽已结束，但是我会以此为契机，多读书，多思考，多实践，多反思，尽最大努力做好自己的本职工作！

## 跟领导说涨工资篇二

您好！

时间飞逝，自20xx年，从代理公司加入凯旋华府项目，转眼间已有4年时间，期间从代理公司转入开发商担任销售主管一职，正式成为常青恒兴房地产开发有限公司一员，本人非常荣幸，也感谢公司领导对本人的信任与支持，转眼间加入这个大家庭已有2年的时间，已算公司的一名老员工，亲历了公司这两年一步步走过的脚印，看到了公司这两年一次次的进步变化，参与了公司一份份辛勤的耕耘，真的非常荣幸，开心。本项目从代理销售，转到公司从组销售团队，销售部的工作从开始的摸索阶段到慢慢走向逐渐完善，再次深切感激公司领导的信任与栽培，使本人在工作中不断向规范、专业化的良性方向发展，这一切真是来之不易的成绩，作为本人自入职以来感受到公司对职员的真诚培养，备受领导的关心，也会在未来的工作中努力进取，不断完善整个销售部的工作，一定为公司做出更大的贡献。

在公司领导的正确带领及本人的协助下，自20xx年4月26日起由我们接手，自主建立销售团队，直到现今，在市场竞争日渐激烈的情况下，销售业绩不敢说非常理想，但相对以往来

说业绩还是突飞猛进的，好的业绩为销售人员带来可观的收益，本人也替他们感到很欣慰，但做为一个案场负责人，本人目前薪资3000元，如按照正常情况计算普通销售人员只要每月卖1—2套房，薪资加提成远远超过本人，薪酬是衡量工作价值的最大标准，我也非常理解在追求利润最大化的情况下，公司需要降低成本，但公司经营最终目的是为了获取销售利润，但xxx薪情xxx的好坏、高低直接决定了员工的工作绩效，主观能动性。

目前房地产销售管理，负责整个销售部日常运作、销售人员招聘、培训考核、管理、及售前、售后的协调帮助，市场薪资在5000—6000之间（不包括提成），现在销售部门的管理是我的主要工作，负责销售现场的管理，售前、售后的帮助、协调，新员工培训、考核，是日常工作实际和执行者，帮助公司在激烈的市场竞争中立足发展正是我现今的目标及方向，由于目前人员的配备数量相对不足，工作繁忙或项目人员运转不开的情况下，本人不得不自觉带头放弃休息时间已维持正常工作，实际也是如此。

在现阶段本人也到了而立之年，成家立业，房贷、等等，以现在的经济形势下，本人的工资水平已显得很单薄了，我能感受到公司领导对我的期望，但“基础不稳”，“地动山摇”，目前的工资情况很难支撑工作中给我带来的成就和幸福感，面对这样的局面，本人也非常苦恼，俗话说不想当将军的士兵不是好士兵，不想升职加薪的员工不是好员工，有了追求，员工的能力才能得到发展，提出加薪要求，并不是我居功自傲，我所付出的谈不上“功”，所以请领导不要误会我的本意，我只是实话实说，我相信只要付出，就会有收获，我很珍惜公司给予我发展的空间和培养，因此我提出的加薪要求，以期得到领导对本人工作成绩的肯定和鼓励，更是对本人工作积极的鼓励，如果领导认为我工作中尚有待改进的地方，也敬请领导批评指正，我一定谨记于心，乐于修正进步，希望领导对我的申请加以重视。

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

## 跟领导说涨工资篇三

经理好！

随着我公司的不断发展，我个人的潜质也在不断的提升和进步。这段共同成长的岁月里，同事们给予了我很多。我感谢公司领导对我的栽培和帮忙。

我是20xx年8月进入公司的，自加入公司以来，始终以快乐饱满的情绪投入到工作学习中，一向认认真真、力求把工作做得尽善尽美，对公司的发展做出了自己应尽的职责，正因您是您的直接领导，这些您就应是了解的，您甚至能够从同事们那里得到对我的评价。

我坚信，只要付出，就会有收获，因此我向您提出加薪请求，期望领导对我的申请能够加以重视。

如果公司领导认为我此刻的工作资料及质量还未能到达加薪的要求，我诚恳的期望您能提出宝贵意见或推荐，让我今后有一个发奋的方向和目标，在提升自己潜质的同时将工作做的更好，向更高的目标迈进。

也请您放心，如果公司不予思考，我仍然会像以前一样，用用心的、认真负责的态度去做好每一件事，不会因此怠慢工作，这不是我惟一的追求。

敬礼！

申请人：

申请日期：

## 跟领导说涨工资篇四

尊敬的公司领导：

你们好！

这四年来，我热爱和珍惜现在的工作岗位随着我公司的不断发展壮大，我个人的能力也在不断的提升和进步。这段共同成长的岁月里，我对公司的同事们产生了深厚的感情，我喜欢公司的企业文化，喜欢公司的工作氛围，喜欢公司的每一个伙伴们。我给予了他们的同时，他们也给予了我更多。我感谢公司领导对我的栽培和帮助。我非常信任你们。

近年来物价逐渐上涨且本人工资不高的情况下经济显得愈发吃力。希望公司领导能体恤员工的困难。对本人的工资进行提升。基于对公司的热爱和对领导的信任，鉴于现在的工作职责范围和工作强度，我希望月薪是3500元(在原基础上增加500元)。以能减轻生活压力。我相信，只要付出，就会有收获！

也请领导放心，如果公司不予考虑，我仍然会像以前一样，用积极的、认真负责的态度去做好每一件事，不会因此怠慢工作，这是我的知识和修养要求我应该做到的。

期待你们的答复！

申请人□xxx

20xx年x

## 跟领导说涨工资篇五

领导力就是影响别人，让别人跟从的能力。下文我们一起来看看关于领导力提升的培训心得吧！

20xx年8月18日至22日，在市分行安排下我有幸参加了浙江大学“中国银行安庆分行中层管理人员领导力提升培训班(第二期)”的学习，端坐在浙江大学宽敞明亮的教室内，聚精会神聆听知名教授们深入浅出，精彩授课，令我耳目一新，受益匪浅。在理论、理性、理智方面有了进一步的提高，在此我对各位学识渊博的老师表示崇高的敬意，对市行领导寄予的厚望表示衷心的感谢。现将几天来学习心得阐述如下：

### 一、弘扬复命精神，打造完美执行力

王建军教授在讲课中提到：单位员工存在的怪现象“主管总是没时间，而下属总是没工作；制度定了一大堆，却没有办法落实；天天泡在会海里，却没有改进和结果；员工总是有很多道理让你觉得他做不好是有原因的”。这不正是我们在工作中常出现的现象和问题吗？而改变这种现状的方法就是要弘扬复命精神，打造完美执行力。

“复命”单纯的讲就是对工作任务的无条件接受、无条件完成和兑现并予以第一时间答复和反馈。但我们对复命的理解不应该仅局限在完成工作的层面上，而更应该把它提升到这个复命是不是优质和高效上。作为一名员工，必须要拥有良好的工作态度，科学的工作观念，虚心的工作精神，扎实的工作作风，以及不断丰富自身的复命意识，才能够在工作中不断历练自己，完善自己。只有这样，才能够完成好上级和领导交给的每一项任务，做到优质复命。所以在今后的工作中，我将加强自身修养，带动周边的同志，进而提升整个团体的执行力和创造力。

## 二、弘扬复命精神，完善营销体制

目前，我支行几乎没有系统的营销体制，主要依靠地熟人熟的优势。随着外资银行的建立和商业银行的进入使竞争逐步加剧，应对竞争、加强营销成为我行下一步业务拓展的关键而且是长期发展战略的需求。做好客户分层、分类、掌握客户贡献，建立贡献度网络统计手段也很关键，同时，针对不同的客户开发适应产品，靠实力抓住新客户，稳住老客户显得更加关键。

## 三、通过心灵拓展，提升领导力

通过学习使我更加认识到生命是短暂和宝贵的，认识到了工作生活的快乐和幸福的真谛，那就是学会尊重他人、听取和采纳他人的意见。

作为领导，要有激情，才能做好各项工作，对上、对下、对家庭实现自己的承诺，对单位、员工、家庭负起责任来，懂得欣赏他人、懂得聆听下属的意见、学会付出才会得到同事和下属信任，做到用人不疑，才会感召同事、下属实现共赢。

## 四、做好风险管理工作

操作风险是造成问题贷款的隐性杀手，内部管理的缺陷，主要是高管道德素质不高和管理能力不足，再有内外勾结骗取贷款。因此进一步加强内控，做好岗位分设，贯彻执行授信管理办法，认真执行前、中、后信贷管理制度成为防范操作风险重要手段。

总之，这次的培训给我创造了一个检查和审视自己知识经验的一个环境，使我收获了以往在工作和学习中不能获取的知识和经验。在一定程度上改变了我的思维模式，帮助我进一步认识了自己，培养创新、应变、沟通、进取等素质，深层次挖掘个人潜能，提高处理人际关系和沟通协调的素质。



提升我的思维能力，帮助我培育辨识能力、判断能力、管理能力和组织战略推进能力，我建议市分行多进行类似的培训，并针对支行管理薄弱环节，对支行员工也要加强培训，以全面提升全体干部员工的整体素质。

通过在xx党校几天的培训学习，结合自己的工作经历，虽然是在一个很低层的位置做一名副职领导，而且时间不算太长，正因为这样，才更需要不断学习，不断总结经验，不断摸索前进，下面谈谈个人对领导能力的一些个人看法。

## 一、领导能力需要专业素质做支撑。

一名出名的领导，必须具备有扎实的业务素质，必须具备管理部门所具备的必要的知识，不能门外汉管理门内汉，非专业的管理专业人士，尤其是一些专业性较强的部门。俗话说，内行看门道，外行看热闹。如果专业不扎实，当为一个部门或者单位的领导，引领整个部门路线时就会发生偏差，讲话、做事、方针、政策甚至会闹笑话。因此，做为领导，必须具备有扎实的业务素质。提高业务素质，必须从学习出发，从实践出去，在学习中进步，在实践中进步。要有钻研的精神，向工作一线的同志学习，向专家学习，把业务知识系统化、专业化，这样开展工作，才有的放矢，找到问题的关键，对症下药，少走弯路，对于干部和下属才有说服力。

## 二、领导能力需要博大胸怀做内涵

一名领导曾对我说，你的肚子里能容下多少人，就能管理多少人。领导就是一名协调员，是一名和事佬，是去解决问题，化解矛盾，推动发展的。集体是由人组成的，人与人之间相处久之后，总会有不协调的声音，如何化解这些不协调的声音，求同存异，做为领导，就必须具备有博大的胸襟，以问题为出发点，以解决问题为宗旨，对事不对人，把问题引导到正解的路线上来，不因人而异，坚持正确的立场，问题总是能纠正到正确的路线上来的。朱镕基曾说过，“吏不畏我

严，而畏我廉，民不服我能，而服我公，公则明，廉则威。”做为一名领导干部，公正廉洁，处事以公，以理服人，必然受到其他同志的尊敬。反之，如果任人为亲，徇私枉法，必然引起干部队伍的不公正看法，滋长歪风邪气，不利于开展工作。

### 三、领导能力需要八面玲珑为润滑剂

记得有一句话是，做事先做人，做人成功，做事便会成功。一个善于处理人与人之关系的人，就必须能成大事。领导的性格有千百种，但就我所接触的人来看，他们都是善于处理人与人之间的关系的。他们工作时认真负责，一丝不苟，平时工作之余，性格随和，善于交际，与同事、朋友能交心。他们言行一致，知行合一。同事与之相处，没有压力，没有高高在上的感觉。要善于发现人才，对于有才干的干部，要重点培养，加压加担，要给他一个成长的机会与平台，培养他、教导他。而对于小人，则要敬而远之，找合适的机会教育他，让他明白成绩是做出来的，能力是在工作中体现的。

### 四、领导能力需要效率优先为加速器

领导承担着更大的压力，要要对工作负责，对上级负责。必须要有效率优先的原则，效率体现能力，专业体现水平。现在领导力都讲究执行力，要善于如何开展工作，如何把重担挑下来后，把业务在最快的时间内完成，做出特色，做出成绩，就必须做到：一要多锻炼，二是不怕，三是多跑腿，四是多动脑。千万不要有侥幸的心理，偷懒的心理。好事不出门，坏事传千里，坏的消息更易于传播。细节做不好，就不能做领导，不能成大事。事前多思考，多谋划，事中多注意，事后多检查。把差错降除到零，把工作做得更专业，无可挑剔，这样的工作才体现水平。

### 五、领导能力需要一技之长为个人魅力

人无完人，金无足赤。领导也是人，现实社会是一个信息爆炸的社会，一个领导不可能成为一个通才、全才，样样精通，达芬奇式的人物是少之又少。每一名出色的领导，都有自己的的一技之长，这是领导的魅力所在，也是领导的特点所在。一个领导无特色，无特点的领导，最后也不会留给别人太多的记忆，也注定不能让群众干所信服。古往中來，多少领导，都能在一方面有一技之长，毛泽东诗词、书画，周恩来的处事艺术，温的古诗词艺术。这些都可以让后人所传唱。做为一名低层的领导干部，拥有自己的兴趣爱好，可以让自己的生活更丰富，结交更多的朋友，同时可以也是个人魅力的一个重要方面。

通过20xx年昌乐市寒假校长培训班的学习，本人感觉受益匪浅。我深刻地领悟到新时期校长必须具备的素质，也看到了教育发展的辉煌前景。在此谈几点心得体会□

作为一校之长，如何在课程提升领导力 我认为：首先，校长要有自己的办学思路，学校要办出特色和成绩，让主管部门满意，甚至欣赏，校长不要总是抱怨，关键是要有行动，要有所作为，重要的是如何为学生们办一所理想中的好学校。

近几年来，课堂改革轰轰烈烈，流派纷呈，各种教育创新和改革如跑马灯般，你方唱罢我登场，各领风骚三五天。但到最后很少有长久生命的东西，为什么 我认为校长因为没有自己的办学思路，没有坚定的教育操守，所以经常忘记了自己的目的，反而把一些用来达到目的的手段变成了目的，比如教材、教法、分数、作业、考勤等都是学校帮助学生健康成长的手段。这些手段在很多场合都自成目的，甚至让培养人这个目的反过来为这些手段服务，于是教育蜕变为压抑人、控制人、折磨人、奴役人的异己物，成为剥夺学生幸福生活的“教育因素”。

试查一所好的学校，它不在高楼大厦，不在权威讲坛，也不在那些张扬的东西，而在有自己独特的灵魂。通过讨论与交

流，师生共进，教学相长，形成一种独具特色的教学氛围，并不断完善和发扬，影响越来越多的学生，打造出亮点，创办出特色。所以一定要学会用自己的脑子思考，要有自己的教育哲学——时时刻刻想到和做到。

作为学校的领头雁，校长必须牢牢把握“学校是为学生们而办的”理念。山东乐陵市实验小学李升勇校长得出了“学会回到原点思考教育”的英明论断：采用分组合作学习，让每一个个体生命都能在课堂中充分成长。华师大课程与教学系博士生硕士生导师——崔允漷提出了“做好自己想做且能做的事”。他们以独特的视角，用别人从未尝试的教育方法创造了成功的素质教育的典型案例。

由此看来，在课堂教学中，真正起决定作用的不是某种特定的教学模式，而是学生的兴趣爱好、感知能力和知识储备等主观因素，教学内容等客观因素以及教师的语言表达、知识素养等综合素质。

那么学校课堂改革的成败由什么决定呢？

## 一、 人心问题

一所学校一定要有一种凝聚力，一旦失去教师的齐心协力，失去教师的信赖和支持，校长想要有所作为很难。真正为学生负责的教育，自然少不了要人文关照、人文情怀，因为有了这些灵魂的东西，教育才会真正成为学生生命未来着想的教育，也才能成为润泽学生生命，为学生生命添彩的教育。

## 二、 打造队伍

有一支积极进取、业务精湛、品德高尚的优秀教师队伍，在学校形成一种积极进取、不断创新、共谋发展、互比贡献的良好氛围，才能使课堂改革稳步推进，并结出累累硕果。

### 三、 改革探索

要使课堂教学质量此文来自优秀教育资源网斐斐, 课件园高, 解决学生兴趣问题是关键。

校长运筹帷幄, 稳坐校中, 课程改革照样轰轰烈烈, 照着你独具特色的想法走下去, 这就是领导力。

通过这次学习, 我认识到: 时代的发展、社会的进步对教育教学此文转自斐斐课件园及课堂改革提出了全新的要求, 不是改方法, 而是换“脑袋”;不是改良, 而是重建。总之, 校长的观念必须跟上时代发展的步伐, 让自己先进的思想引领学校的长效发展。