# 沟通与协调心得体会实用(优秀11篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-05-21

*沟通与协调心得体会实用一沟通是一种集思广益的表现，是一种谈判的艺术及科学的方法，更是领导魅力中不可或缺的一环。成功有效的沟通其首要法则是抓住对方的心。沟通的目的是要建立人与人间的桥梁，就像江河能纳百川。沟通协调为人类的企业组织提供更深层的意...*

**沟通与协调心得体会实用一**

沟通是一种集思广益的表现，是一种谈判的艺术及科学的方法，更是领导魅力中不可或缺的一环。

成功有效的沟通其首要法则是抓住对方的心。沟通的目的是要建立人与人间的桥梁，就像江河能纳百川。沟通协调为人类的企业组织提供更深层的意义，让广大的员工有所追随。多元化的社会更需借助沟通过程来达成共识，使得整个决策能顺利推动。所以在现代化的企业管理，有效的沟通协调是品质保证的先决条件之一。

沟通方式分为4种；沟通管道可分为2种；第一种沟通管道是正式管道，例如：布告栏、意见箱、内部通讯、年度报告、员工手册、员工调查、庆生会、忘年会、小组会议、动员月会、公文签呈等。第二种是非正式管道，例如：葡萄藤（小道消息）、球友、牌友、酒友、标会、结拜、死党、小圈圈。

沟通协调的障碍在于每人心中害怕说出真正的感觉、拒绝聆听别人的看法以及常见的防卫意识。企业体系内沟通协调的障碍包括：层层关卡阻挡（例如接待人员、助理秘书、总机小姐）、老板经常不在家（例如出差、开会、打球）、叠床架屋的结构（例如超过层级太多、下情无法上达）、本位主义浓厚（例如只接受本单位的工作训练，缺乏整体生产流程规划）。

为了消除以上种种障碍，我们必须大刀阔斧进行几项改革措施。

沟通是一种与生俱来的欲望，迫切想与他人沟通协调。运用浅显易懂的辞句，掌握人性基本的原则，历经模拟情境的演练，达到融会贯通的意境，成为沟通协调大师。

良性沟通协调不外乎想达成2种最终的成果，第一种是包容不同意见，向上开展，获得最小公倍数；第二种是建立共同观点，向下聚焦，获得最大公因数。沟通协调方式包括书面的方式及口头的方式，书面沟通协调方式包括公文签呈、备忘录、意见书及通知书等等。口头式沟通协调方式包括语言、眼神、表情、姿势、衣着、仪容、生活形态、个人风格等等。

沟通协调犹如盖房子，开场白就像是盖地基，主文就像是钢筋水泥、隔墙屋顶，结论就像是内部装潢、粉刷油漆。沟通协调如同文章也应有起承转合、抑扬顿挫。在沟通协调的过程中应讲究以下原则：保持清晰的头脑，想什么就说什么、不拐弯抹角、简单扼要、真诚无伪、不矫揉造作。

企业内不仅主管能与每位员工保持畅通的管道，员工也必须随时向主管反应，同时员工之间的联络也同样重要。

管理阶级不仅要与员工共享资讯，更应大胆地将营运成败交付在第一线工作人员的手上，故资讯的快速流通将是当前企业的首要任务。企业的运作像海绵般从四面八方搜集各种信息，然后再将所有信息快速传达到内部各个角落，如此运作起来才能发挥出最大的功效。企业内部的沟通并非由老板下达指令，也不是由基层呈报，而是由上下前后左右三度空间共同操作的沟通型态，这种快速的沟通模式称之为海绵式的沟通协调。

“海绵式”的沟通协调侧重4f技术，4f就是四大原则。

“说服”的内容不单纯是阐明真理，最重要的是要让对方接受。语言仅透露出某人的想法及意见，非语言的东西则流露某人的感受，93的沟通是属非语言性质。语言的沟通需注意：音量要深沉柔和，速度要冷静自持，声调要沉稳内敛，抑扬顿挫、收放自如。过程必须有起承转合，条理分明。非语言的沟通管道包括语调、身体语言、面部表情、衣着打扮及其它方式。

说服是通过特殊技巧劝说他人接受某种信仰和价值观，并且改变他人思想和行为。价值观和信仰在说明过程中占举足轻重的地位。你要说服一个人，首先要让对方相信你是他最诚挚的朋友。要想说服别人，就要懂得掌握说服的技巧。说服的关键在于创造双赢的局面、共同分享彼此心中秘密、勾划共同的立场、倾吐出内心深处真实的话，说服的最终目的就是在每一个情境中创造双赢的局面。

一般人通常只听进对方说话的25，专业人士的成有40-80是靠聆听得到的。当员工有问题来找你时，你必须很专心。当员工主动提出沟通时，倾听也是极重要的。加强你倾听的技巧，让员工有机会回应。

聆听比演讲还难，尤其对有主见、意志坚强的管理者更是如此。聆听者需要超凡的胸襟与意愿来包容不同的想法，这表示要让多样的愿景共存共荣。用心聆听是统合所有个人意愿的正确途径，成功的企业领袖就是要能倾听组织的声音。聆听的原则就是不要打断对方的说话，不要预设立场，不要有偏见、定见、陈见。注意对方说了什么，而不是看对方怎么说。要放开心胸，接纳忠言直谏。要明察秋毫，注意对方一举一动。

聆听的好处在于我们可以从聆听中学习。要表现出对双方的交谈深感兴趣，充分了解对方的需求及动机，解除对方的警戒及防卫。通过聆听对方，也让对方聆听自己，增加互信基础，达到双向沟通。

深度汇谈（dialogue）这个字的原意是与他人共处、与他人谈话，使真正的意义能够在谈话人之间流通。

参与深度汇谈尚有4项基本条件。

深度汇谈的真谛就是在人们之间深植自由流通的意义，就像游荡在两岸之间的水流汇合一样。“如何将澎湃汹涌的大小河川汇流为浩瀚无垠的汪洋大海？”这就是深度汇谈的精髓，也是21世纪沟通协调的最高境界。

**沟通与协调心得体会实用二**

沟通，是人类相互交流的重要方式。在现代社会，沟通能力已经成为了软实力的重要标志，无论是在职场上还是日常的生活中，都需要一定的沟通技巧。因此，提升实用沟通能力显然是每个人都需要做的事情。本文将分享笔者的沟通技能提升心得体会，并试着为大家提供一些可供借鉴的建议。

第二段：认识到沟通的重要性

首先，良好的沟通能力可以帮助我们更好地与人交流，理解对方，同时也可以让我们更好地表达自己的想法和意见。现代社会中，沟通实际上是信息交流，互动和解决问题的关键。不仅在工作场所，还在日常生活中，沟通都可以成为我们成功或失败的关键因素。因此，在认识到沟通的重要性后，我们需要重视并努力提升自己的沟通技能。

第三段：以下要素有助于提升沟通技能

接下来，让我们来看看以下要素有助于提升沟通技能：

1. 关注身体语言。身体语言是了解人们思想和情绪的重要方式。当我们听时，我们应该倾听人们的语言以及他们的表情和肢体语言。当我们讲时，我们应该注意我们正在传达的信息是通过我们的面部表情和肢体姿势来传达的。

2. 确保有效听取对方的意见。听取别人的想法和意见可以使我们更好地理解他们，并找到共同点。与之相反的是，当我们不听对方的意见时，我们的沟通将变得单向，仅仅是一个人在说自己的想法。

3. 确保自己的语言是简洁明了的。用简单的语言传达信息，有利于清晰地表达自己的意见，无论是在面对同龄人还是长辈，都能让人更容易理解自己的观点。

第四段：如何获得实践和提升沟通技能？

提高沟通技能并非是一蹴而就的事情。以下这些方法可能有助于您获得实践和提升沟通技能：

1. 社交活动。社交活动可以是任何形式，从聚会到志愿者工作等等。通过参加社交活动，您将与各种各样的人产生联系，而这些联系可能会激发您的沟通技能。

2. 寻找优秀的沟通技能示范者。寻找那些拥有出色沟通技能的人并与他们交往，您将了解到他们优秀的技能，并在交往的过程中从他们处获得有益的建议。

3.参加专业的沟通技能培训课程。通过参加这些课程，您将学习到从基本的到高级的沟通技术，能够从专业人士那里获得有关如何解决日常生活中最常见的沟通挑战的专业意见。

第五段：结论

在总结本文时，我们必须承认沟通技能对于人类生活的日常运转和职业发展至关重要。我们应该不断努力提高自己的沟通技能，以便能够有效地与我们的同事，朋友和家人合作，创造一个真正的成功，并获得最终的人生目标。通过学习、实践和积极的沟通，我们将不仅能够变得更好，也将帮助周围无数人成长和发展。

**沟通与协调心得体会实用三**

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。

**沟通与协调心得体会实用四**

实用沟通技能是现代社会最重要的能力之一，不仅能够有效解决各种沟通难题，还能够提升个人职场竞争力和人际交往能力。然而，许多人虽然意识到这一点，却往往缺乏实际的技巧和方法。在我的学习和工作经验中，我逐渐领悟到了一些实际有效的沟通技巧，本文将分享我的心得体会。

第二段：倾听是建立沟通关系的第一步

在日常生活中，我们总是忙于自己的事物，过于沉浸在自己的需求中，导致忽略了他人的感受和需求。而要建立有效的沟通关系，首先要做的就是倾听对方。倾听需要全神贯注，不打断对方的发言，尽可能理解和体会对方的观点和感受。只有真正倾听，才能够建立信任，这是沟通的基础。

第三段：沟通时避免批评和指责

在沟通中，人们往往容易各自表达自己的观点，却忽略了对方的感受和立场。如果表达的方式过于直接、批评性和指责性，很可能激起对方的不满或反感，进而导致沟通的失败。因此，在沟通时要注意语气和表达方式，尽量避免批评和指责，而是采用更温和的语气和方式，让对方愿意倾听和接受。

第四段：适度表达自己的想法和观点

尽管要尽全力倾听对方的想法和观点，但也不代表自己完全不能表达自己的想法。在沟通中，适当地表达自己的观点和想法是很重要的，可以使对方更好地了解自己的立场和需求。但是要注意表达的方式和语气，不要让自己显得坚持己见或者傲慢自大，避免争吵和冲突的产生。

第五段：总结

总之，实用的沟通技能不仅需要理论的指导，还需要实践和不断的反思总结。在我的学习和工作过程中，透过培训、读书、沟通中得到的经验和精华，我才能够逐渐领悟出自己适合的沟通方式，并总结出一些实际有效的沟通技巧。通过不断的实践和反思，我相信我能够进一步提升自己的沟通技能，也希望更多的人能够关注和重视沟通技能的发展。

**沟通与协调心得体会实用五**

下面是几点自己的培训之后的体会，也算是给自己的目标吧。

第一、行知汇元

行知汇元是大学出去实习培训的一家软件培训机构的名称，对于培训的内容差不多已经忘了差不多了，现在能够记住的也就是这个名字了。名字非常好，行代表行动，知代表知识。知识很重要，但最主要的还是行动起来，只有行动起来，知识才能发挥它应有的作用。当时看老狐狸精的时候，感觉很新奇，很有道理，觉得收获很多，不管是和陌生人交际，和领导下属应该采取什么行为，哪些事能做，哪些事不能做，也能总结的头头是道。直到听了这次培训课程，然后回顾这么些年自己的言行举止，真是一塌糊涂，依然很幼稚，无知，甚至有时候的行为会让人感觉很愤怒。原来，所谓的沟通技巧，所谓的管理方式和自己并不遥远，他们影响着我生活的每一分每一秒，讲师有几次说起，他年轻时所做对现在的生活影响很大的行为，比如给领导搬家，比如给领导写周报等，我也尝试回想了一下以往的行为，却越想想怕，点睛的一件没想到，败笔到不少… 以后一定要谨记，慎言慎行！

第二、别太急于表现自己

第三、不要回避目光接触

这一条其实是ter创始人jack dorsey的每日必做和不做清单里面的一项。人们相互间的信息交流，总是以目光交流为起点，目光交流发挥着信息传递的重要作用，而刻意的回避目光接触是不自信最明显的表现。

第四、认真负责，避免浮躁

第五、接受批评，不犯二过

前两天，离职的同事走的时候没有带走领导送的书，书名叫做\"敏捷无敌\",我当时说，要是我的话，我也不会要，这不明显是说自己不够敏捷嘛。这话是对人对事的，如果是其他人，我应该也不会说这话，可仔细想想，送我，我还是会收的，不管什么原因，离没离职，唯一的原因是自己还没能做到坦然接受批评。虽然自认为还是能做到知错，但接受批评还是欠缺了点。 还是不够成熟！

最后，不要觉得太过于形式化，就不去做

其实还有很多问题，但不敢说了，怕问题太多，都没有了改正的动力了，就暂时到这里吧… 而最后一条却是目前最需要改正的问题！

**沟通与协调心得体会实用六**

一位哲人说过：“没有交际能力的人，就象陆地上的船，永远到不了人生的大海”。人的一生中都在沟通，不说话也是在沟通。认识人，了解人，你就无所不能。学了苏州大学江波教授的一课，收获良多，启发很大。

现实的世界是一个人与人构成的世界。在日常的生活和工作中，我们的内心或许时常会产生一种孤寂、渺小、自卑、困惑的感觉。这种感觉是我们不喜欢和不需要的。因为它消极，与成功的心理和胜利的人生背道而驰。

那么，一言以蔽之，问题就在于我们的心灵与这个世界没有进行有效的沟通。与这个世界沟通，实质上就是与这个世界上的人进行沟通，而且必须是有目的的沟通。可以说，无论我们在做什么，或者想做什么，要想获得成功，必须学会善于与人沟通。

俗话说：两军相遇智者胜。千智万智又以攻心为上。在人与人沟通和交往的过程中，人心可谓是最神秘莫测的世界。要打开人心这扇紧闭的大门，并非毫无办法。只要我们以成功的原则为指导，并且切实掌握一些行之有效的技巧，自然就能很容易地敲开任何人心灵的大门。

在此，我们应该牢记，打通人心的策略，不仅是靠理性的逻辑力量，而在很大程度上依赖于一个人的情商智术。

在我们掌握这些成功技巧之前，首先要做的就是：正确了解人和人的本性。这是我们致力于打开人心的大门和提高人际交往能力的开始。

**沟通与协调心得体会实用七**

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，家长对孩子在园的学习、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。

**沟通与协调心得体会实用八**

转眼又到学期末了，作为一名大三的学生，在感触时间流逝的同时，亦在庆幸自己同时也收获颇丰。这学期，我很开心选了周海燕老师的《管理沟通》课程，要知道，不是每个学生都能遇见这么一位注重将所教知识灵活运用到现场课程上的老师，很幸运，我遇见了!

管理沟通，从概念上来讲，是为了一个设定目标把信息、思想和情感在特定个人和群体间传递，并且达成共同协议的过程。沟通是种技能，是一个人对本身知识能力、表达能力和行为能力的发挥。

社会是一个大舞台，纷繁复杂。人生在世免不了要和别人沟通交流，国家没有了外交，那就意味着落后，落后了就意味着挨打;单位没有了联系，那就意味着信息不通，信息不通就意味着危机;人没有了交流，那就意味自闭，自闭就意味着自拢。

而对于我们学生来说交流就显得更加重要了。但其实大家都清楚，大学里上课都是以小群体落座的，不认识的同学之间缺少沟通交流。但在《管理沟通》的课上，老师提出的“左右前后同学互相捏捏肩揉揉背”等活动，让大伙之间少了一份冷漠，多了一份友善，不同学院不同年级的同学也会学会开始相互交流。因为大家所修专业不同，学习的课程，方式都不同，在看待问题的时候大家是各有所想，当然也是各有道理。相互交流或者倾听别人的观点后都会有收获颇丰的感觉，我想对于这门课来说也算是一种学习的方式吧!

我认为沟通是一种态度，不是一种简单的技巧，当然沟通一定要讲究技巧。沟通双方的态度是会影响沟通的效果。在沟通中，有一点也是非常重要的，那就是要尊重与你沟通的对方。同时也要学会去适应对方，了解对方在想什么。 我们经常会听到这么一句话“我没有缺点，但我有很强的个性。”每个人都有个性，正因为有了这些个性，才需要我们每一个人在沟通中要对彼此有一些了解，越了解对方的性格，沟通起来越容易。还记得周老师说过“学会跟对的人说对的话”，的确，这样能更好实现有效沟通。这也说明，在跟别人沟通中，要有一个好的态度，或许在沟通中“态度决定一切”并不适合，但是，拥有一个正确的态度可以事半功倍。

作为社会中生存的一员，在与人沟通中，怎么样才能与他人实现更好的沟通呢?我有三条锦囊，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，学会谦和、真诚、委婉、不厌其烦，切忌居高临下、盛气凌人、不耐烦;期三：沟通一定要讲究技巧，没有技巧的沟通就象是没加润滑油的机器，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。

当然，在一学期的学习中，老师不仅教会了我们如何与家人、朋友、同学、同事等对象交流，时而也会跟我们一起探讨一些社会现象，犹如“小悦悦事件”，让我们在沉思中洗涤心灵，更重要的是告诉我们要有一颗“感恩的心”，也许这是一个老话题，但是它是个永远珍贵的话题。在期末小组上台演讲中，我们“飞翔队”在汪芳芳的带领下，与全班同学一起再聆听下感恩的妙言，愿永持感恩之心。

这世上正是因为有了沟通，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，愿和谐能走进每一个人心里，结出美好的果实。

最后一节课，老师说“乐知之”是学习的更高境界，也许我还做到在所有方面“乐知之”，但我对《管理沟通》这么课可以说“乐知之”了，作为将要实习的我来说，我很感谢《管理沟通》这门课和讲这门课的周老师，也谢谢我的班友们!沟通的一言一语都值得细细品味!

**沟通与协调心得体会实用九**

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”！

**沟通与协调心得体会实用篇十**

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，但我们是否能真正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。

**沟通与协调心得体会实用篇十一**

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，多敞开胸怀谈论一些想法，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吃过亏。

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!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn