

2023年职场交友心得体会总结(大全8篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。优质的心得体会该怎么样去写呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

职场交友心得体会总结篇一

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务：

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售

部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

职场交友心得体会总结篇二

时光如白驹过隙，转眼间大学生活已经所剩不多了，是时候该考虑考虑自己以后就业或者创业的方向了。“自己应该从事哪个方面的工作，应该就业还是创业？”这些问题都应该好好规划一下了。

随着大学教育的逐渐普及，大学也已经不是以前那种精英教育的摇篮了。大学教育由以前的精英教育向大众教育逐渐转变。改革开放30年来，我国从计划经济体制转向市场经济体制，经济结构和产业结构发生了重大调整，尤其是我国加入wto后，我国的经济生活全面融入全球化轨道。经济体制的改革导致就业体制和就业结构的变革，人口、农村剩余劳动力转移、实现工业化和现代化、国企职工下岗等我国特有的基本国情使我国的就业问题面临着更加复杂的经济环境。毕业生就业结构失衡，供给与需求矛盾突出。高校毕业生的总体供给与社会需求的矛盾，实质是高等教育的快速发展与社会发展

和经济发展所处的转型阶段不配置的矛盾。

近年来,我国高校毕业生数量逐年增多,大学生面临严峻的就业形势,加之当前金融危机的影响,毕业生的就业受到前所未有的挑战,大学生在毕业后能否顺利就业,已成为全社会普遍关注的热点问题。

我们在大学这个小社会,像孙悟空一样要经受熔炉的历练。有句老话说,物有所值,我们花了比别人更多的钱才跨入大学的门槛,自然应该要从学校里得到更多,才能价值守恒。我知道,并且也从各种各样的数据中看到,当今学生面临的不是没有大学读的问题,而是毕业等于失业。我们来读大学,虽然只是专升本,可是也是为了给我们日后找个更好的起跳板,以便于自己日后能够获得比大专的学生更好的发展前景。

记得我高中老师一直跟我们说过的一句话:你们要知道,生活不是那么容易的一件事的。记得当时的我们似懂非懂,我们确实值得生活并不容易,但那时的我们又不是靠自己生活,靠的是父母那就容易许多了。但到我上了大学,看明白这个社会时,才真正意识到生活的不容易。因为在我们的的人生路上还要面对着许许多多的事,需要我们去做事也是有太多。其中,就业创业可谓是一个非常大的困难,但我们必须面对并解决它。

首先,在校期间应该做好自己的目标规划,以提高自己将来毕业以后的就业竞争能力。在我看来,要做到以下几点:

1. 提高规划学习的能力,提高就业能力。规划学习的能力即大学生应根据其职业发展的趋势,并结合个人发展的需要,选择学习内容、学习方法或方式的能力。而且,这是一项长期的活动,大学生必须懂得学什么、何时学、何处学等。要时常反思现在的知识结构是否能胜任现在或将来不久的职位。只有这样,才能懂得学习要求、控制学习过程,并及时调整自己的学习方法,灵活的适应自己所处的复杂环境,最终使学习活动

达到预期目的。

2. 认真做好自身的职业生涯规划，提高就业能力。首先，要树立正确的职业理想。大学生一旦确定自己理想的职业，就会依据职业目标规划自己的学习和实践，并为获得理想的职业做好积极准备。其次，正确进行自我分析和职业分析。自我分析即通过科学认知的方法和手段，对自己的兴趣、气质、性格和能力等进行全面分析，认识优势与特长、劣势与不足。第三，构建合理的知识结构。要根据职业和社会发展的具体要求，将已有知识科学地重组，建构合理的知识结构，最大限度地发挥知识的整体效能。第四，培养职业需要的实践能力。除了构建合理的知识结构外，还需具备从事本行业岗位的基本能力和专业能力。大学生只有将合理的知识结构和适用社会需要的各种能力统一起来，才能立于不败之地。

3. 提高自我的社会适应能力，提升就业能力，提高就业能力。虽说大学是个“小社会”，学校和社会的运行规则却有很大不同。许多大学生对社会的看法趋于简单化、片面化和理想化。一些企业在挑选和录用大学毕业生时，同等条件下，往往优先考虑那些曾经参加过社会实践，具有一定组织管理能力的毕业生而不挑选刚毕业的大学生缺乏工作经历与生活经验。这就需要大学生在就业前就注重培养自身适应社会、融入社会的能力。

4. 培养良好的心理素质，提高就业能力。大学生承担着建设祖国的重任，更是社会的顶梁柱。而大学生在求学期间，只注重专业知识、忽视心理素质的情况，使一些人在面对困惑或逆境时，总是不知所措，影响到自己的择业选择。尤其在求职过程中，有些学生抗挫能力差，这也是大学生就业难的原因之一。因此，大学生在求学过程中应注意提高心理素质，尤其是在日常生活中注意锻炼自己坚忍不拔的性格；在求职中，充分了解就业信息，沉着、冷静应对所遇到的困难，用积极的乐观心态克服任何困难。

5. 培养良好的职业精神，提高就业能力。大学生要想在事业上取得成功，就必须树立正确的职业理想、职业价值观和人生观；具有忠于职守，献身事业的乐业和敬业精神，实事求是、严肃认真的劳动态度，刻苦钻研、精益求精的工作作风以及在职业活动中团结协作和全心全意为人民服务的精神。在职业活动中，无私、正直、勤奋、诚实、守信、坚定、勇敢等优秀职业品质是人们在工作上做出成绩的必要条件。同时，良好的职业精神同时也是处理好各种人际关系所不可少的。

6. 针对严峻的就业形势，我们自身应作出调整和努力。其一，解放思想，转变就业观念，树立新时期的就业观。我们应从实际出发抛弃“社会精英”的情结，树立大众化的就业观。目前社会上还有许多空闲岗位，小城市、乡村等地急需人才，小企业、私企业等还存在大量的用人要求；另外我们还应树立基层意识，事业意识和奋斗意识，到基层锻炼自己，挖掘潜能，还可以将眼光投向西部，到西部地区锻炼成才；逐步树立起“先就业、后择业、再创业”的职业选择策略，从现实出发选择自己的求职道路。其二，提高自身素质，掌握就业主动权。面对严峻的就业形势，毕业生个人的素质、能力、专长和团队精神将是主导毕业生择业的重要因素。优胜劣汰是市场竞争体制下的规律，作为大学生的我们只有不断提高自身素质，掌握过硬的本领，才能在就业竞争中占据主动地位，谋取自己理想的职位。其三，自主创业，依靠自身实力解决就业问题。我们应当在一定的条件下，找准商机，发挥一技之长，走自主创业，自谋职业的道路，在解决自己就业的同时，也为社会提供了新的就业渠道，缓解了就业压力。

除此之外，我们还应当在学校积极参加各种社团活动，以增强我们的协调组织能力和交流沟通的能力。我们还应当利用任何机会了解社会，积极参加社会实践活动，以增强我们对社会的理解，为我们以后的职业生涯做好规划。

在校期间，我们还是个学生，所以我们一定要以学习为主，不能舍本逐末。我们的主要工作还是掌握丰富的专业知识和

扎实的专业技能，只有这些才是我们将来立足社会，找到理想工作的根本。作为一名工科学生，除了学习课本上的专业知识以外，我们还应当努力提高自己的实际操作能力。这就需要我们认真对待学校的实习，实训等接触一线的机会了。另外，我们还可以参加学校各种各样的技能大赛，在提高自己专业技能的同时，也培养了自己的团队协作能力以及沟通协调能力。

在学校期间我们还认清自己的兴趣爱好，优势与劣势。找准自己的定位。在学习之余我们还应当多了解和学习我们感兴趣的知识，培养自己的自学能力。只有这样我们在招工作的时候才能有的放矢，才不至于迷茫。

职场交友心得体会总结篇三

经过有限责任公司安排的笔试和面试的考核，我进入了新员工入职培训的环节。在家人和周围同学朋友的鼓励和祝福下我参加了整个培训过程。此次入职培训虽然只有八天时间，但是课程安排紧，内容充实，使我收获丰富，受益匪浅，学到了不少的理论和实践操作知识。首先，担任此次培训主讲人是公司的几位领导主任。他们能够在百忙当中抽出时间亲临授课足以显现公司领导对我们新职工的热情欢迎和反应公司的“重视人才，培养人才”的战略方针。参加培训的人员都很珍惜这次机会。利用这次的培训机会，新员工相互之间有了一个了解，更让我们充分了解了公司的发展史和公司未来的发展全景以及公司对我们的期望。更让我深受感动的是我知道了本公司是周恩来总理生前的最后一个批准的工程项目，使我对公司的未来充满信心，并且自己也有了努力的方向，奋斗的目标。

首先在介绍公司的发展策略时提出就说到到了一个价值观的问题，我们不要以打工者的心态来对待自己的工作。和公司一起成长的同时也不断锻炼着自己的工作能力，也就成就了自己的一番事业。其次我得到了知识上的收获，使我对公司

文化建设在公司发展中的重要作用有了更深刻的理解，坚定了我对公司文化建设和公司今后的发展中奉献出一点力量的决心。我相信这种知识的收获会成为我今后更好的开展自己的能力和特长。

此次培训的主要内容为五个方面。

第一铝电解工艺讲义

主要讲解有限责任公司内部由生产车间，辅助车间，和行政福利设施等三部分组成。

(1) 其中生产车间主要包括电解分厂，铸造分厂，动力分厂，净化分厂等组成。动力分厂还由变电站，整流所，计算机站和空压站等组成。

(2) 辅助生产车间包括阳极组装分厂，检修分厂，化验室，综合仓库等组成。

(3) 行政福利设施包括综合办公楼，生产办公楼，食堂等设施组成。

其铝工生产，普遍采用为冰晶石—氧化铝熔盐电解法。铝电解生产所需的原料为氧化铝和氟化盐，电解所需的直流电由整流所提供。溶解在电解质中的氧化铝在直流电作用下还原出金属铝。

第二公司制度办法

学习内容包括员工奖惩制度，人事档案管理办法，培训管理办法，劳动合同管理办法，考勤管理办法，岗位调整管理办法，从业人员休假管理办法等。

第三公司企业文化

有限责任公司位于xx市境内，美丽的草原腹地，河畔，地处东部资源富集区，煤炭资源优势显著。

公司是目前国内最完美的“以煤发电，以电炼铝，以铝带电，以电促煤”煤电铝产业链重要的一环。

第四安全常识培训

安全常识培训内容包括一般安全常识，铝电厂现有的职业危害因素，自救与互救，劳动卫生个体防护和职业卫生健康等内容。

第五职业健康与职业危害防治培训

公司为了切实保障入职员工的安全和健康，强化职业病防治监督力度，贯彻落实职业病危害防治工作，提高职业安全意识而安排了如下内容的学习培训：

- (1) 职业病与职业危害。
- (2) 危险源与环境因素。
- (3) 职业病危害因素。
- (4) 职业病危害因素识别。
- (5) 铝电公司危险源与环境因素。

职场交友心得体会总结篇四

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。

职场交友心得体会总结篇五

愤怒，确实是普通人最不善于处理的一种情绪。美国弗吉尼亚州林奇伯格市的愤怒化解研究所主任道尔·金特里博士曾统计过，每人每周会发怒两次，男人发怒的强度要大一些，女人每次发怒的时间要长一些。美国生理学家爱尔马教授的研究发现，人生气10分钟耗费掉的精力不亚于参加一次3000米赛跑。

“向来以隐忍著称的中国人，也越来越压不住火。”究其原因，主要有以下四点：首先，生存压力成为人们易怒的根源。第二，价值观的碎裂，让人们觉得未来无法把握，而曾经教导人们“温良、忍让”的传统文化，也面临消亡；第三，自然环境的缺失，钢筋水泥的围绕，使人们越来越不安；第四，缺少朋友、缺乏沟通，让坏脾气只能通过谩骂得以宣泄。

当你感到愤怒时，你全身的肌肉，你的脖子后的汗毛，你的血压，你的血糖水平，你的心率，你的呼吸频率，你的肠道，甚至你手指头的温度……都会发生反应。陕西省人民医院精神科主任医师张天布对此也表示：“人生气时，肾上腺素、血管紧张素等激素分泌都会增加，严重影响心脑血管系统的健康。”

虽然生气和长跑同样会造成人的血压上升、心跳加快，但长跑是血压缓慢上升且心跳加快的过程，回落过程同样缓慢；生气则是瞬间上升，身体不好的人或老人，很容易出现脑溢血、心脏并心肌梗死，还伴有头晕、多梦、失眠、心情烦乱等，这些心理和生理的异常因素如果相互影响，会带来恶性循环，诱发疾病。

除影响健康外，怒火还会使人的判断力降到零点，并严重破坏人际关系。负面情绪可能伤害工作和家庭关系，从而导致丧失别人的尊重和自尊心。当我们在愤怒的情况下，会自以为是对威胁立即做出反应，但事实上，这个时候的我们看起

来无比愚蠢。

解决心情，才能解决事情。美国佐治亚理工学院心理学博士张怡筠常说这句话。压抑情绪有害健康，但没有节制的发火同样于事无补。即便你再猛敲方向盘，也不可能让前方的红灯变成绿灯；对送快递的小伙子发火，他下次只会最后一个给你送件。我们需要做到的，不是随意发泄一通，这样只会让你事后懊恼、悔恨，甚至吞下错误决策的苦果。对此，建议大家随时备好8个“灭火器”。

- 1、语速降低2/3，音量降低2/3。人们在发火时，主要表现就是声调变高，语速加快。下次，即便你怒火中烧，也一定要要求自己用缓慢的语调说话，声音大小使对方能听到即可。
- 2、闭上眼睛。人们形容生气时常用一个成语，“怒目相视”。当你生气时，尝试闭上眼睛或将目光从对方身上移开，可以快速浇灭怒火。
- 3、转转脖子。细心观察能发现，人发怒时，脖子前挺僵直的。这时，不妨将脖子向左右两肩处转动，缓解僵硬。
- 4、拥抱自己。发怒其实是疏远自己的过程，用双臂紧紧拥抱一下自己，可以缓解紧张和不安定感，更加从容。
- 5、闻闻植物。嗅觉对于人体的影响，可以直达后脑、前脑和丘脑。生气时，将鼻子放在离绿色植物10厘米左右的位置，深呼吸5次即可。
- 6、自我解嘲。幽默是一剂良药。下次你忍不住要拍桌子时，想象一下你看起来多么傻，或表达愤怒不当时多么可笑。
- 7、击掌、跺脚。如果你生气时旁边无人，也可以用击掌和跺脚的方法来缓解怒气，时间不需要多，两三分钟即可。

8、有备无患。对于开车人群，应提前选好行车路线，避免拥堵；适当开空调，让自己凉快下来；行车时听轻松舒缓的歌曲；常备一瓶水，为身体补充水分，不易上火。

职场交友心得体会总结篇六

对于执行老师这个工作，我是比较陌生的，没有专业，没有经验，没有方法，更没有策划能力，在商讨激励政策面对聂总夫妇时，我唯一能做的就是坦诚，好在他们并没有嫌弃我，反而一度认为，方老师的助理不会差到哪里去！

活动刚开始那十来天，没有签单，没有结果，每当看到大群里喜报不断时，心里就像热锅上的蚂蚁般焦急。

心中两个盘算：一是，跟龙泽霖老师说，他可能会不高兴，但也会同意的吧。二是，聂总重新找一个执行老师还来得及。

当时心里已经坚定这个想法，只等下午上班时，跟聂总报备即可，我很清楚是内心逃避的小怪兽在作祟，可在那种，环境当中，真的待不下去，只想逃避……就在中午下班时，发生了一件很神奇的事！

一位青秀山的僧人赠予我一张卡片，当时内心十分拒绝，连推了三次，那僧人还是锲而不舍的将卡片给我，我知道这种都是要给钱的，于是我收下了，并在他的本子上写上名字电话，支付了66元，将卡片放进卡包，并没有在意，骑车回去午休。

下午两点半，开完午会，准备跟聂总坦白时，这时候报价师告诉我签单了，这时联想到下午那个僧人……就是这个签单，让我在这困难的环境中坚持了下来。

总结：坚持的真谛就是在面对困难时，征服内心的小怪兽，不怕苦，不怕累，勇往直前，迎接一切风雨，在激烈的风雨，

都会过去，终将见到美丽的彩虹！

原来，不是每一位开着奔驰喝着拉菲的老板都是那样风光！

这次执行工作从华浔金源单店切入，过程中深入管理，了解管理，学习管理。

同时，也在这个过程中发现很多个管理上的问题，说这是问题，却又不是问题，作为当事人肯定认为是老板或是员工的问题；作为旁观者来看，这种问题，没有对错，只有老板跟员工的角度不同，所产生的问题。

其实，在这个过程中发现，老板怎么做也无法深得员工的心，花时间精力培养想要树立的标杆，只换来他们的背道而驰。其他员工则是表面的顺从与配合，实际都是与老板在唱着反调。只有那些刚毕业对这社会一无所知的学生，在认真的耕耘。

活动期间，工程部、设计部、营销部，几乎每一个人我都跟他们聊过，好几个人都说来的时候带着一腔热忱，可却在时间的打磨中，环境的挤压中，激情不在，变得没有动力，甚至只想离开公司。

这种话听多了，其实挺影响我的，刚开始一两人说可能不在意，说的人多了就变得，对目标产生了怀疑，毕竟我的工作是在权衡好过程，完成目标，但我深知这种动力问题不是我能解决的。

出现这种问题的时候，我也做了挺多工作，早会团队配合的游戏，以及任务没完成对队长的处罚等……每一步都是为了团队的和谐而操作，有时候管用，有时候也不管用，总的来说，还是有用，至少在后面的执行中团队也是越来越和谐。

总结：问题，每家公司有，甚至每个行业都有，只是看面临这

种问题时怎么去平衡。其实，员工老板只要在工作中，多点理解，少点抱怨，一切都万事大吉！

这次执行中，是我这些年整个职业生涯中前所未有的体验，目标落在我的肩上，过程需要我时刻去操心，俨然自己就是金源的带头人，头脑需要时刻保持清醒，每一个动作，都需要谨慎，每一种情绪，都会时刻牵动人心。累吗？肯定累，也是这种累，深知做领导的不易。

当我觉得累的时候，其实有人远比我累，聂总、黄总监、各管理层，不仅被我逼着找客户签单，还要时刻为金源的大目标，为团队的统一思想而费心，同时还要扛住大区的压力，身心俱疲，却只能迎难而上。

另外，每一位基层员工苦吗？当然苦。几乎每天都进行的加班，他们怨声载道，活动的高压，让他们在没有结果时崩溃。每当精神快要崩溃时，又出现一个聂总，或是老师为他们打鸡血，鸡血一打，自我就放下了，又满血复活为目标在奋斗。

总结：可这就是我的工作，必须说出很多老板不敢说出的真相，做出站在老板立场上调和团队的事，我是一个外来的和尚，我清楚只能用最丑恶的嘴脸去念经，这便是我的角色。

一开始我就知道装企的活动难做，不仅是因为大环境的影响，还有就是老员工对做活动的反感，活动年年有，活动年年做，任谁都会疲惫不堪，提不起任何兴趣。

我深知，专业上我帮不了他们什么。

我唯一能做的，就是给自己营造人设；一开始，我就把自己塑造成一个正能量满满的人，每天坚持发早安语录，见到他们说加油，一直自我表现对目标的不放弃；过程中，我知道无法改变谁，所以我只能用这种能量去影响他们，结果是显而易见的。

刚开始他们认为好笑，后来，他们表面上没有多大的动静，但我知道，这种做法潜移默化的在影响他们。

总结:做一个正能量的人，时刻对目标不放弃，对结果抱有希望，当你坚持做一件事的时候，周遭的人都会被你影响。

奋战54天，结果48单。这结果我满意吗？还是挺满意的，至少我这个并不专业的执行，已超越了其他公司专业的执行，对自我来说这不仅是成长，也是一场有结果的战役。

对聂总夫妇来说，虽然50单还差2单，但相比于去年，在团队这么松散的情况下，已经是一个进步了。这样的结果，他们在大区不会太掉面子，对于团队以后也不会丧失什么信心。

最后我去结尾款时，很顺利；第二天返程时，还特意给我打了个电话，说了一句:一路顺风，希望你每一天都开开心心顺利顺利！

对于老大来说，48单也已超越了他的预期，最后给我一个好评，说明年再请我去圆梦。

职场交友心得体会总结篇七

有个小姑娘跟我吐槽说，因为自己的疏忽影响了团队的业绩，她被团队成员孤立起来了。

小姑娘觉得自己很委屈，平时大家都各忙各的，没有人教她，结果出了问题，大家都讨伐她。

小姑娘问：“职场都是这么没有人情味的吗？”

其实不然。

如果你把职场当学校，就会发现职场是冷血的；只有把职场当

职场，你才会发现职场是有温度的。

从学校到职场，我们从知识的索取者变成了价值的创造者，思维方式自然也要跟着转变。

有些“学生思维”带到职场上来是很可怕的，不仅会让我们觉得自己受到了不公平的对待，有时甚至还毁掉我们的上升空间。

但是，近9成职场人，几乎都掉过“学生思维”这个大坑

职场交友心得体会总结篇八

同事就是同事，不是朋友，如果你错把同事当朋友，那么，你有苦头吃了。交朋友，除了志趣相投外，忠诚的品格是最重要的，一旦你选择了我，我选择了你，彼此信任、忠实于友谊是双方的责任。同事就不同了，一般来说，如果不是自己创的业，也不想砸自己的饭碗，那么，你是不可能选择同事的，除非你在人事部门工作。所以，你不能对同事有过高的期望值，如果同事把你卖了，你当然不要帮着数钱，但也不必太惊讶，吃一堑长一智就是了。

小a刚参加工作没多久，见了本部门的同事就跟见了亲人似的。可不是吗？大家每天一块上班，说着笑着就把活干了；中午一起到食堂吃饭，其乐融融就像一家人；晚上一干人等时而泡吧，时而保龄，时而蹦的。真是相见恨晚哪！小a感叹：谁说工作以后不容易交到朋友！既然是朋友，自然无话不谈，尤其是发牢骚的时候。偏心的老板；马屁的他、无知的小b在场人人点头称是，英雄所见略同。谁人背后不说人，哪说哪了，小a不觉得自己卑鄙。然而没多久，小a的宏论陆续、辗转从各个渠道有了反馈，当事人们看来都及时地听取了他的意见，有的对他怒目而视，有的偷偷给他准备了小鞋，有的干脆以牙还牙。小a惊诧、愤怒，最后伤心，却发现伤心都找

不到理由，再亲密的同事也不是朋友，谈不上背叛；同事是你的，也是大家的，有仇必报，有什么错？！

吃一堑长一智，小a发誓：从此“逢人且说三分话，不可全抛一片心”，除非遇到同事中的真朋友。慢慢地，小a有了三五知己，其中一位还是红颜知己，对方已为人妇，自己也有谈及婚嫁的女友。但小a相信，他们可以成为异性间也有纯洁友谊的证明。于是放心地出双入对、谈天说地，心底无私天地宽嘛。殊不知日久生情，“恨不相逢未嫁时”，反正同事在一起的时间比家人还多。一场轰轰烈烈的多角恋爱就此展开，最后的结果是两败俱伤，有情人没成眷属，连同事也做不成了，红颜知己黯然离去，小a又长了见识。

经此两役，小a终于成长，暗下决心痛改前非。决心下了，面上还不能露，该吃饭吃饭，该喝酒喝酒，心说拉开距离也需要时间，不能太明显嘛。忽一日，原来走得近的一上司另有任用，新任上司恰与其不睦，想当然地认为小a不会与自己一条心，百般刁难，小a有苦难言，撑了一阵，终于落荒而逃。在江湖上中大声疾呼：都是亲密惹的祸，保持距离、拒绝亲密！