

# 2023年新员工开会心得体会(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。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 新员工开会心得体会篇一

20xx年11月29日，我很荣幸的参加了由省外运公司组织为期三天的“第十期新员工入职集训”，物流公司员工培训总结。通过本次活动，我不仅锻炼了自己，考验自己，还更加坚定了不抛弃、不放弃的精神及团队合作的精神，从各个活动项目中受益匪浅，感想颇多。从省公司领导 and 培训老师的口里知道外运的历史和发展史及其它兄弟公司的整体经营情况有了总的认识，更深刻理解了公司的企业文化、历史及发展，并对自己的职业发展有了更明确的规划。

第一天，我们接受了由创睿培训机构为我们带来的户外拓展训练，由于在不知道都有什么项目，自身有旧伤的情况下，训练未开始我就和培训老师说明了该状况，但我同时也表述了如果有些项目我能参加，我会200%的投入到项目中，与团队共同奋进。尤其记得在空中单杠这个项目时，我们要登上8米那么高的高空再跳起来抓住空中的单杠，看着都害怕别说去做了，在各位队友跃跃欲试的时候，而我则选择了放弃该项目。教官、队友们知道后都来做我思想工作，告诉我没事的，可是我考虑再三最终还是没能参加，工作总结《物流公司员工培训总结》。

在这些游戏中，让我感觉到，这是一个针对个人也是针对团体的一个体验式的训练。在这次的训练中，我对自己有了很多的认识，同时我也回顾了我以前的很多经历，人生没有重新来过的机会，一件事情也没有重新再来一次的机会，机会

对每个人只有一次，你错过了，就会一辈子后悔，当你在做这件事的时候，假如你没有全力以赴的去做和付出，那么不管是成功还是失败，你的人生当中都会留下很多遗憾，在我们付出的同时也应该要做到的，不是吗？当成功的时候那种喜悦开心。直到会哭的那种从心里流出的泪水，才是我们最真挚的情感…一个人的力量是小的，但是把每个小的力量加在一起，众人拾柴火焰才会高，同时我也想到了企业，我们游戏中所应具备的精神、品质不恰恰也是我们企业中互相协作的精神。我们对企业都是有责任的，我们都需要发挥自己的聪明才智为企业成功尽一份力。

在介绍公司企业价值部分，培训老师主要归纳了三点：

1、追求企业利益最大化；追求利益最大化不是要经过坑蒙拐骗，意思是说，在允许的情况下，赚更多的钱，对自己的职业高度热爱，对服务的企业高度忠诚，能立足长远追求企业利益最大化将自己的事业建立在企业持续发展的基础之上。

。3、对社会有所贡献；我们每个人都有理想和追求，但只有把个人理想同为社会有所贡献结合起来才具有更高层次。我们置身在社会中，不可能把自身同社会隔离开来去求得自身发展。提倡把个人理想同为社会奉献相结合并不是一句空话。人在追求自身理想和价值实现的过程中，只有被社会承认才是真正意义上人生价值的实现。

## **新员工开会心得体会篇二**

七月一日，作为一名新员工，我正式踏入了职场。这整整一个月来，我经历了许多新鲜、有趣、又充满挑战的事情。在这个过程中，我汲取了宝贵的经验和教训，让我在职场中更好地成长和发展。以下是我对七一工作的心得体会。

首先，我学到了认真对待工作的重要性。作为新员工，我时常感到自己肩上的责任和压力。在一开始，我就意识到只有

兢兢业业、尽职尽责地完成自己的工作，才能够受到上司和同事的认可与肯定。于是，我主动学习并了解了公司的各项业务流程和规章制度，努力提高自己的工作效率和准确性。在工作中，我始终保持高度的责任心，不断地总结经验、反思问题，并及时调整自己的工作方式，以确保工作质量的稳定和提升。

其次，我体验到了沟通能力的重要性。在工作中，不论是与同事配合还是与客户沟通，良好的沟通能力都是关键。通过这一个月的工作，我明白了沟通并非意味着只有说话的能力，更涉及到倾听和理解别人的能力。当我与同事合作时，我尽量减少个人主观色彩，注重倾听并尊重别人的意见，共同找出问题的解决方案。同时，我还通过观察和学习，逐渐提高了自己的表达能力，能够清晰、准确地传达自己的想法和意见。这些沟通技巧的提升，使我在工作中更加顺畅地与他人交流，也更加得到了同事和上司的支持与信任。

第三，我发现了自我管理的重要性。在以前的学生时代，我们的时间和任务基本上都是由老师和家长安排的，而现在，成为新员工后，自我管理的能力显得尤为重要。我学习了如何合理安排自己的工作时间，设定合理的工作目标，并且灵活应对变化。通过不断的尝试和摸索，我逐渐培养了规划和执行能力，能够更好地处理多个任务的同时性，提升了工作的效率和质量。

另外，我深刻体会到团队合作的重要性。在这一个月的时间里，我与同事们共同努力、相互帮助，共同推进并完成了多项团队任务。通过与他们的交流与合作，我了解到每一个人的重要性，也明白到只有团结一心，才能够取得更好的成果。团队中的每一个人都有自己的特长和不足，通过相互协作和互相补充，我们共同提升了工作质量，达到了目标。

最后，我对于职场的价值观有了更深入的思考。在这一个月中，我见到了各种各样的人，有积极向上的，有消极抱怨的，

也有努力拼搏的。对于我来说，我发现在职场中，持续学习和积极进取是最重要的价值观。只有不断学习，提高自己的综合素质和职业技能，才能在激烈的竞争中立于不败之地。同时，我也明白到了诚信和正直的重要性。只有做事光明磊落，真实可信，才能够赢得别人的尊重和信任。

总之，新员工的第一个月是我人生中宝贵且难忘的经历。在这一个月里，我不仅收获了知识和能力的提升，更因为坚持和努力，收获了成长和进步的喜悦。在接下来的工作中，我将时刻铭记这些心得与体会，不断努力，成为一名更优秀、更有价值的职场人。

## 新员工开会心得体会篇三

第一段：引入新员工岗前培训的重要性（200字）

新员工七一心得体会是指对岗前培训和实习期间的工作经验进行总结与反思。岗前培训对于新员工的融入和适应公司环境起着至关重要的作用。通过岗前培训，新员工可以了解公司文化、部门职责、工作流程以及公司里的常规规章制度等一系列知识，帮助他们更好地适应和胜任自己的工作。

第二段：培训的内容和安排（200字）

在新员工七一心得体会中，对岗前培训的内容和安排进行概述。岗前培训的内容一般包括公司概况、核心价值观、企业文化、部门职责、工作流程、规章制度等。安排上一般会有讲座、培训课程、实操训练等多种形式。通过这些培训内容和安排，新员工可以快速了解公司的运行机制，熟悉自己的工作内容和工作要求。

第三段：体会与心得（400字）

新员工在实习和工作期间积累了宝贵的体会和心得。首先，

新员工明白了规则的重要性，公司制定的规章制度是为了保证公司的正常运行和员工的权益。其次，团队合作意识得到了加强，没有一个人可以独立完成所有的工作，只有团队合作才能取得更好的成绩。第三，新员工了解到自我学习的重要性，工作中的技能和知识需要不断地更新和学习，只有保持不断进步才能适应公司的发展与变化。第四，关爱他人和协作共赢的价值得到体现，良好的人际关系和团队合作是推动工作和发展的重要因素。第五，压力管理的重要性得到认识，工作中难免会遇到各种困难和挑战，合理的应对和管理压力对于保持心态平衡和工作效率非常重要。

#### 第四段：新员工七一心得体会对今后工作的影响（200字）

新员工七一心得体会对今后的工作有着积极的影响。通过总结和反思，新员工能够发现自己的不足和提升的空间，明确今后改进和加强的方向。同时，心得体会也能帮助新员工树立正确的工作观念和态度，提升对工作的热忱度和投入度。对于公司来说，新员工的心得体会也是对公司培训工作和员工管理的一种反馈和评估，能够为公司改进和完善培训体系提供有益的借鉴和建议。

#### 第五段：结尾总结（200字）

新员工七一心得体会是新员工岗前培训和实习经验的总结和反思。通过岗前培训，新员工能够快速适应企业环境，提升自己的工作能力和素质。心得体会是新员工对自己在工作中积累的宝贵经验的总结，也是对今后工作的指导和引领。同时，心得体会也为公司提供了重要的反馈和评估，有助于改进和优化培训和员工管理体系。通过不断总结和反思，新员工能够不断提升自己的工作能力，实现个人和公司的共同发展。

## 新员工开会心得体会篇四

一生之中，每个人都在以自己所特有的方式感受着人生的丰富多彩，把握着属于自己的每一分钟，争取着每一次机会，将自己的才华在工作中充分展现，用行动实现自己的理想，体现自己的人生价值，我所列举的只是普普通通人群中最平凡的那一部分，他们虽然不是模范，不是标兵，却在不同的工作岗位上用自己过得硬的形象打造着我们塑料厂这一不衰的品牌，如果每一位职工都能向他们一样，我们的企业必将兴旺发达。

### 1、团队精神至关重要

没有众人的帮助，没有人能单独完成一项事业。一个人要想成功，必须加入团队中。一块主板从电子线路设计到layout的pcb设计，接着做样品，再到测试。每一步精推细凿，任何一个环节出了一点问题，都不是一块好产品。因此，一切成绩都是大家共同努力的结果。

### 2、自动自发，敬业勤力，是一个人首要的基本素质要求

自小我们都有自己的理想，并为之不懈求学，努力攀登。长大工作了，是我们实现理想和人生价值的时刻。不是让你做，而是你要做。无论工作生活，都要有合理的规划，并付诸行动。敬业爱岗更是公司发展的基石和动力。

### 3、要有责任心。成功者找方法，失败者找借口

在上司交给你任务的时候，争取在有限的时间内独立思考完成。现成的东西会叫你头脑僵化，有时类似的东西照搬会出现严重的问题。出现问题时，不要推卸责任，要勇于承担它们，想办法补救和解决它们才是最根本的。注意时常总结经验教训，以便以后更好地工作。

#### 4、尊敬领导和同事，忠于公司

闻道有先后，术业有专攻。“一日为师，终生为父”就是这个道理吧。与全体同仁共同进步，知识要不断更新换代，不要自满或停滞不前；毫无疑问，我们每个人都喜欢忠诚的人。所以无论何时何地，我们要忠于公司，忠于老板，忠于上司，忠于身边每个人。

#### 5、积极参加各项活动

这样不仅锻炼身体，更让你增长知识，开阔视野，结识更多朋友。我们公司又有如此好的条件和设施，还有领导和工会的大力支持，愿我们大家每天都过得开心，顺心。

## 新员工开会心得体会篇五

### 七一心得体会范文

作为一名新员工，在公司工作的第一个七一节，我深感荣幸和责任。在这段时间里，我经历了许多新鲜又有趣的事情，结识了很多优秀的同事，同时也收获了不少宝贵的经验和心得。下面我将分享我在这段时间的体会和收获。

首先，我深感到了团队的重要性。在这个公司，许多工作都需要团队合作来完成。天下无难事，只怕有心人。团队的力量可以将事情做到最好，而个人的力量则显得微不足道。每个人都有自己的优势和不足，互相配合、相互合作，才能够做到事半功倍。在日常工作中，我不仅学会了与同事的有效沟通，还学会了信任和倾听他人的意见。在团队中，每个人都有机会发挥自己的才华，同时也能从他人身上获得启发和指导。正是因为有了团队的力量，我们才能够共同面对挑战并取得成功。

其次，我深刻体会到了学习的重要性。作为一名新员工，我

刚开始步入职场，仍然有很多不足之处需要改进和提高。在这段时间里，我积极参加了公司组织的培训和学习活动，不断学习新知识和技能。通过学习，我发现自己潜力的无限大，并且能够更好地适应工作环境。同时，学习也帮助我提升了工作效率，改进了工作方式，使自己更加专业和自信。学无止境，只有不断学习和自我提高，才能够在职场中不断前进。

第三，我充分体会到了工作的辛苦和付出。在这段时间里，我发现工作并不是想象中的那么简单。每天都需要面对各种各样的问题和挑战，需要不断解决和处理。而且，有时候工作还需要加班和牺牲休息时间，以保证工作的顺利进行。工作的辛苦和付出需要我们有更加坚定的信念和毅力。只有克服困难、不怕吃苦，才能够在职场中立于不败之地。

第四，我认识到了自身成长的重要性。在这个公司，同事们都是许多年的职场老手，有着丰富的经验和出色的能力。和这些优秀的人一起工作是一种刺激和考验。与他们相比，我深感自己的不足和不完善。但是，我不会气馁和放弃，而是积极寻求机会和提高自己。我向同事学习，虚心接受指导和批评。在这个过程中，我发现自己不断地成长和进步，也变得更加自信和坚定。

最后，我明白了困难并不可怕，重要的是勇于面对和积极解决问题。在工作中，我们经常会遇到各种各样的困难和挑战，需要我们有良好的心态和广阔的视野来解决。切忌怕难、怕苦，要勇于面对困难，找寻解决问题的方法和途径。只有这样，我们才能够不断进步并取得较好的成绩。

总之，这段时间的工作生活对于我来说是一次宝贵的历练和机会。我深感团队的力量和合作的重要性，深刻体会到学习和成长的意义，同时也明白了工作的辛苦和付出。更重要的是，我认识到了面对困难和解决问题的重要性。相信通过不断努力和提升自己，我定能在这个公司中获得更好的未来。



## 新员工开会心得体会篇六

在这短短五天时间里，在这次丰富多彩的培训课程中，本人受益良多。不仅渐渐了解公司内部环境和文化、发展历程和外部环境，而且认识到新员工应该具有的职业素质和能力；通过老员工交流会，我深刻感到职业规划和终身学习的必要；在拓展训练中，我感受到团队的凝聚力和战斗力。以下是几点收获和感想：

### 1、尽快实现个人角色转变、找准工作定位、融入企业文化；

从学校到社会是一个大的转变，在这个过程中我们难免会有不适，但是这不能成为我们逃避的借口。正如张总所说当我们进入公司，就是一名公司职员，我们就应该改变作为一名学生自由散漫，熟悉公司的各项规章制度、加强纪律性，以此来严格要求自己，来找准自己在公司中的定位、尽快融入公司这个大家庭。

### 2、努力学习岗位技能，坚持财务原则，学习职业判断；

要做好本质工作，就必须掌握岗位所需职业素质，掌握科学的思维方式和工作方法。财务部李总将自己几十年在中国医药财务部的亲身体会分享给大家；对于新入职财务部员工来说，学习李总所说的坚持工作原则和学习职业判断尤为必要，这些能力需要长时间锻炼培养。

### 3、深刻理解公司文化“责任、诚信、协同、效率”；

张书记在新员工欢迎仪式后给大家上了一堂生动活泼的企业文化课，向新员工传达企业精神文化，使我们增强事业感、使命感和责任感，坚定与公司共同成长的职业信念。

在外出拓展训练中，我们不仅增强心里素质、责任意识和团队意识，还学会了什么是“责任、诚信、协同、效率”。在

游戏“极速60秒”中，我们的组员深刻体会到协同合作和讲究效率的重要性，在“穿越生死线”和“信任背摔”中，每个人都意识到信任和责任的含义。

4、正确规划职业生涯，培养良好工作习惯，自我学习和成长；

在老员工成长经验分享会上，我切身感受到职业规划和良好工作习惯的重要性。永正公司沙总将自己几十年的自身体会分享给我们，他所说的职业发展规划和终身学习给我很深刻的印象；刘总从实际工作的角度，将自己日常工作中使用的办公工具和方法教给大家，例如表格、四象限、批处理、2分钟法则等，这些对新员工来说是非常好的启发和引导。

虽然只有短暂的五天，但是这次培训课程给我个人的影响是巨大而深远的。在这几天里，我重新认识了中国医药，我找到了我一直寻找的答案。对未来，我感到更加明晰和自信，不再局限于眼前，正如张总所说“态度决定成败，志向赢得未来”。对于工作，我认识到自身的不足，在以后的工作中，端正工作心态、学会用科学高效的方法来处理日常工作，做个有心人，处处留心，不断完善自我。

最后，感谢公司领导和前辈们对新员工的谆谆教诲，感谢人力资源部组织了这次丰富多彩、活泼生动的培训活动。

## 新员工开会心得体会篇七

首先 喜欢外表干净利索，健康靓丽的医药代表。因为我每天接触的都是哪些愁容满面的病人，而且大部分都是普通的人，所以当个衣着光鲜的健康形象出现在我的面前，我会立刻产生好感并且心情愉快。毕竟，人都是感官动物。所以医药代表的外表对给人的第一印象非常重要。

其次，我喜欢谈吐优雅幽默，有知识有教养的医药代表。因

为我可以从他的嘴里知道很多我不知道的知识，而且我会不自觉地羡慕他的谈吐，和修养，也希望自己成为他那样的人，那么这样的人我会希望对于他交流。因此作为一个医药代表自身的知识和修养非常重要。

再其次，我喜欢能够察言观色的医药代表。比如我很忙的时候，他不会出现，他永远出现在我不忙的时候。而且她对我的关心，永远恰到好处。因此有敏锐的洞察力是一个优秀的医药代表必须具备的素质。

总的来说，我比较喜欢接待外企的医药代表。因为他们给我的印象都是非常专业的，而且他们的产品都是非常可靠的。比如他们可以非常清楚的解答副作用，及发生副作用以后如何处理。这样使我在给病人用药的时候，心里有底。

我讨厌的医药代表。

第二，我最讨厌医药代表说他的产品没有副作用。这样的话，只能骗老百姓，对于一个医学院毕业的医生来说，说一个药没有副作用，和说这样药没有任何作用道理一样。我会认为，要不是就是这个药无效，要不就是这个代表或者药厂自己都不了解自己的产品，那么他再说什么都是浪费我的时间，这样的药，给我回扣，我也不开。我怕毁我名誉。

第三，我最讨厌没有“眼力见”的医药代表。比如，我诊室里有很多病人等着候诊，他也站在旁边，我看到这样的人就会心里起烦。如果他要在我给病人解释病情的时候，插嘴。我就从心里把这个人拒绝了。我还特别讨厌医药代表坐在我对面的座位。除非是我同意的，否则我会觉得心里特别不舒服。因为我的心理，认为那个位置是医生，我的同事座位。

第四，我讨厌过分套近乎的异性医药代表。这样的代表我绝对不会处方他的药，因为我怕他再次出现。

第五，我讨厌说话转大圈，表达不清楚的医药代表。我会觉得他说了半天，我也没有听懂，浪费我的时间。

所以总结一下，外科，妇科医生喜欢说话干脆，清楚，直接的医药代表。内科，儿科可以接受说话转大圈的医药代表，这个可能和工作性质有关。如果说从拿回扣的角度，我喜欢处方回扣不高，但是疗效明确的进口药。对于回扣高，但是疗效不好的药，我从来不开。偶尔开一些回扣比进口药高，但是疗效不好也不坏的国产药。我给病人开药的选择是，朋友，我一般推荐我知道的疗效明确的进口药，只要他们能够支付的起。对一般的人，经济能力不能承受进口药的，我就处方疗效明确的国产药。对于那些回扣再高，疗效不明确的药物，我从来不开。虽然便宜，但是无效，那么就是让病人花一分钱，都是冤枉钱。我想这是做医生最起码的医德。对于目前国内一味强调药物价格，而使很多虽然便宜但是没有什么明显疗效的药物保留在报销目录内，我觉得其实是对病人的不公平。相反有很多非常便宜，疗效非常肯定的药物，却在市场上消失了。比如吡哌镁锌擦剂。我记得当时也就几块钱。现在居然找不到了，也许换了个名字卖高价了。有很多传统的，经过多年证实的药，就没有必要用进口的。比如apc等。

做一个好的销售，第一要做的事情是在你的客户心理，树立你自己的品牌。你的品牌就靠自己打造，你这个品牌是否能够升值全在自己。

## 新员工开会心得体会篇八

20\_年7月23日，我们来到“冰城”哈尔滨，参加了分行基层会计主管培训班，开始了为期1周紧张而快乐的学习生活，使我们在团队建设、建设银行会计风险防范、新企业会计准则、人力资源管理、财务报表分析、银行价值最大化等方面受益匪浅。这次学习为我们所有学员提供了一次开拓视野、审视自身、提高能力的机会。特别是通过培训师的启发、兄弟行

学员之间的交流，使我的思想观念得到转变和提高，现将我参加培训的收获和体会汇报如下：

## 一、加深了对银行价值最大化的理解

何谓价值最大化，是指企业通过合理经营，采用最优的经营策略，充分考虑资金的时间价值和风险与报酬的关系，在保证企业长期稳定发展的基础上使企业总价值最大。通俗的讲，是把企业视同一项资产组合拿到“市场”去卖得到的价值最大化。“价值最大化”克服和避免了“规模最大化”、“质量最大化”目标的狭隘；“价值最大化”也不同于利润最大化，它不仅反映以即期效益为核心的现实财务状况，也考虑了企业未来价值增长的发展潜力，它不仅计量了现实经营损失和风险成本，也综合考虑了资本收益的要求，是银行经营安全性、流动性、效益性和成长性的高度统一。作为现代商业银行，必须树立价值最大化的经营理念，深刻认识和领会价值最大化理念的精髓，并探讨实现价值最大化的有效途径。建设银行将“成为最具价值创造力的银行”确定为发展的远景。其实质就是要求建设银行能持续保持优异的经营业绩，在国际通行的财务指标上达到领先水平；在市场价值的增长上达到同业领先水平；树立全面的价值观，能够为股东、客户、员工和社会等利益相关者提供优厚的价值回报。

## 二、在实践中印证了理论，锻炼了能力。

本次培训体会最深的是“拓展训练”，拓展式训练不同于竞技比赛、军事训练。它是一种培训，是一种通过每一个人的亲身参与、挑战自身的心里障碍从而获得提升的一种体验式培训。它以“先行后知”而区别与其他培训，精华就在于参与后的交流和领悟。通过拓展训练给我感悟最深的是一个人的力量是有限的，团队的力量是无限的，“1+12!”。一个人不可能完美，但团队可以；每个角色都是优点缺点相伴相生，合作能弥补能力不足。发展的道路并不平坦，困难和挑战无处不在，有些是我们难以想象的，有些是我们不敢逾越的，

但是团队可以完成只身一人不敢完成的任务，团队可以完成只身一人不能完成的任务。

## (二) 模拟银行演练

通过四天的“商业银行经营管理实战演练”，使我们近距离地亲身感受和了解了西方股份制商业银行的运作模式及先进的经营理念，找到了商业银行经营管理理论与实践的结合点。从战略目标和实施策略的制定，到根据业务战略在存贷款业务、人力资源管理、市场营销、证券投资、财务管理等方面进行决策，再到每一个战略步骤的具体实施；使我们真正体验了如何在市场竞争的环境下规避和控制风险，如何优化业务、量化培训、抢占市场、争得先机，努力实现银行价值最大化和股东价值最大化。

“模拟银行”演练收获颇多，感触最深的主要有以下三个方面。

### 1、更加深刻的理解了银行价值最大化的经营理念。

模拟演练的最终结果反映在各家模拟银行在资本市场的股价(即各家银行的市场价值)上。在四天的模拟演练中，我们切身体验了如何在市场竞争环境中去权衡“规模扩张”、“追求利润”、“资本对风险资产的约束”以及“资金流动性”的关系；体验了他们之间相互矛盾又相互依存的运动过程，理解了要实现“价值最大化”目标必须以“博弈”的方法去寻求“价值最大”的“平衡点”。更加深刻的领悟了“价值最大化”是银行经营安全性、流动性、效益性以及成长性的高度统一；价值最大化不仅是衡量业绩的指标，更是生存发展的基础，进而将其贯穿于全行经营管理的始终；而“以经济资本为核心的风险和效益约束机制”、“以经济增加值为核心的绩效评价和激励机制”是价值创造的两个核心机制。

### 2、明确了银行管理的目标。

银行管理的目标是要确定如何实现股东价值最大化，成为持续高效的银行。而持续高效银行不会为了一时的高利润而接受较高的风险，而只在限定的“风险承受范围”内开展业务；不会为了更快的赚钱而频繁变动业务方向，而要保持目标和方向的稳定性；不会经常进行剧烈的变革，而是坚持循序渐进，注重长期治理。

### 3、“战略决定方向，细节影响成败”的深刻教训。

在模拟演练中，我所在的银行因一次微小的操作失误，导致了8个亿的“搭桥贷款”利息损失和下一年度23个亿的“交易收入”损失，一系列的连锁反应直接影响了战略目标的最终实现。“蝴蝶效应”的深刻教训，引起的反思是我行推行“六西格玛”管理的必要。高效银行与低效银行在资产收益率上的差别可能只有0.5，他们的唯一差别不过是高效银行在100件小事上比低效银行做得稍微好一些，而最终的结果二者却有天壤之别。银行作为一个特殊的高风险行业，防范和控制风险是生命线。而风险防范的根本在于人，在于员工的风险控制能力，在于各个业务环节上员工的履职尽责能力，这是“六西格玛”精细化管理的实质所在。

### 三、在思考中领悟了做人做事的真谛。

在领导素质与能力相关课程的学习中，我思考了很多也领悟了许多，感触最深的主要包括以下三个方面：

#### (一)如何做领导

做领导是一件既复杂又简单的管理工作。美国管理专家米契尔拉伯福在《管理原则》一书中指出，世界上最伟大的管理原则就是简单的一句话：人们会去做受到奖励的事情。“以人为本”是做领导的真谛。而人的管理和领导的关键又在于三样东西：“人的思想观念”、“人的情感情绪”和“人的利益”。一个成功或卓越的领导者、管理者就是要在这三个

方面赢得员工和下属的信赖支持，从而创造一种强大的向心力和凝聚力，形成一个颇具群体意志和协同战斗力的工作团队。这样的团队不仅具有更强的做事上的执行力，而且具备一种克服困难、团队作战、群策群力、共同解决工作问题，创造经营奇迹的神奇力量，从而能够为企业或组织的长期高速健康发展提供源源不断的内在驱动力。

## (二) 如何做下属

做下属的真谛只有两个字“协调”。对上级重在心理上的协调，而“心理协调”的关键是“理解”，一是要学会“换位思考”，正确理解领导意图；二是要有“全局观念”，让领导“安心、放心、贴心”；三是要在正确理解领导意图的基础上“创造性的执行”，进而做到“不越位”、“不错位”、“不缺位”。对下级重在利益上的协调，“利益协调”的关键是“激励”，通过薪酬激励、发展激励、文化激励和感情激励体现差别化的“利益协调”，同时兼顾公平、公正。

## (三) 如何做自己

### 1、转变观念

变观念就是要“超越自我”，打破“舒适区”。“冷水煮青蛙”的故事告诉我们，熟悉的生活方式，是最危险的。现实生活中，多数人都能做到在明显有危险的地方止步，但是能清楚地认识潜在的危机，并及时跨越生命的高度，就难能可贵了。转变的方法只有一个：“学习”。要学会与人相处、要学会追求知识、要学会做事、要学会发展。未来的竞争是学习力的竞争，“无知”即“无能”。

### 2、调整心态

“心态”影响“思考”，“思考”影响“行动”，“行动”



决定“习惯”，“习惯”决定“个性”，“个性”决定“命运”；可见保持良好心态的重要性。要有“感恩的心态”，对每一件美好的事物都要心存感激；要有“归零的心态”，只有心态归零你才能快速成长，才能学到新的技巧与方法；要有“学习的心态”，学习是储备知识的唯一途径；要有“积极的心态”，事物永远是阴阳同存，积极的心态看到的永远是事物好的一面，而消极的心态，只看到不好的一面，积极向上的心态是成功者最基本的要素。

### 3、积累自己

杨家宏老师给我们讲了这样一个道理。人为什么会痛苦，是因为失去了选择的自由。人如果缺少积累，那么占有的资源就少；占有的资源少就意味着缺乏能力；没有能力的人是不会有选择的自由的。

哈尔滨培训收获很多，但更重要的是意识到了自身的差距和不足。总结是培训的终点，同时也是学习的起点。学海无涯，贵在“持之以恒”，贵在“学以致用”。