

激励的心得体会(优质5篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会以下是小编为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。

激励的心得体会篇一

1. 梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人。
2. 业绩攀升，持之以恒，业绩骄人。
3. 争气不生气，行动先心动，助人实助己。
4. 攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向。
5. 把握真人性、洞悉真人心的、成就真人生。
6. 行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习。
7. 快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风。
8. 今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌。
9. 付出一定会有回报。
10. 每天多卖一百块!
11. 本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营。
12. 每天进步一点点。

13. 经营客户，加大回访，用心专业，客户至上。

14. 开拓市场，有我*强;(团队名称)，我为单狂!

15. 落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛。

激励的心得体会篇二

非金钱激励员工的108种手段

最近看了《非金钱激励员工的108种手段》，感觉很好，很受益，要想带好一个团队，首先要自己具备领导才能及专业素质，学习与提高是必不可少的。现把其中的精华摘录一些，与大家分享。

一、榜样激励

为员工树立一根行为标杆

在任何一个组织里，管理者都是下属的镜子。可以说，只要看一看这个组织的管理者是如何对待工作的，就可以了解整个组织成员的工作态度。“表不正，不可求直影。”要让员工充满激情地去工作，管理者就先要做出一个样子来。

- 1、领导是员工们的模仿对象
- 2、激励别人之前，先要激励自己
- 3、要让下属高效，自己不能低效
- 4、塑造起自己精明强干的形象
- 5、做到一马当先、身先士卒
- 6、用自己的热情引燃员工的热情

- 7、你们干不了的，让我来
- 8、把手“弄脏”，可以激励每一个员工
- 9、在员工当中树立起榜样人物

二、目标激励

激发员工不断前进的欲望

人的行为都是由动机引起的，并且都是指向一定的目标的。这种动机是行为的一种诱因，是行动的内驱力，对人的活动起着强烈的激励作用。管理者通过设置适当的目标，可以有效诱发、导向和激励员工的行为，调动员工的积极性。

- 10、让员工对企业前途充满信心
- 11、用共同目标引领全体员工
- 12、把握“跳一跳，够得着”的原则
- 13、制定目标时要做到具体而清晰
- 14、要规划出目标的实施步骤
- 15、平衡长期目标和短期任务
- 16、从个人目标上升到共同目标
- 17、让下属参与目标的制定工作
- 18、避免“目标置换”现象的发生

三、授权激励

重任在肩的人更有积极性

有效授权是一项重要的管理技巧。不管多能干的领导，也不可能把工作全部承揽过来，这样做只能使管理效率降低，下属成长过慢。通过授权，管理者可以提升自己及下属的工作能力，更可以极大地激发起下属的积极性和主人翁精神。

19、不要成为公司里的“管家婆”

20、权力握在手中只是一件死物

21、用“地位感”调动员工的积极性

22、“重要任务”更能激发起工作热情

23、准备充分是有效授权的前提

24、在授权的对象上要精挑细选

25、看准授权时机，选择授权方法

26、确保权与责的平衡与对等

27、有效授权与合理控制相结合

四、尊重激励

给人尊严远胜过给人金钱

尊重是一种最人性化、最有效的激励手段之一。以尊重、重视自己的员工的方式来激励他们，其效果远比物质上的激励要来得更持久、更有效。可以说，尊重是激励员工的法宝，其成本之低，成效之卓，是其他激励手段都难以企及的。

28、尊重是有效的零成本激励

- 29、懂得尊重可得“圣贤归”
- 30、对有真本事的大贤更要尊崇
- 31、责难下属时要懂得留点面子
- 32、尊重每个人，即使他地位卑微
- 33、不妨用请求的语气下命令
- 34、越是地位高，越是不能狂傲自大
- 35、不要叱责，也不要质问
- 36、不要总是端着一副官架子
- 37、尊重个性即是保护创造性
- 38、尊重下属的个人爱好和兴趣

五、沟通激励

下属的干劲是“谈”出来的

管理者与下属保持良好的关系，对于调动下属的热情，激励他们为企业积极工作有着特别的作用。而建立这种良好的上下级关系的前提，也是最重要的一点，就是有效的沟通。可以说，沟通之于管理者，就像水之于游鱼，大气之于飞鸟。

- 39、沟通是激励员工热情的法宝
- 30、沟通带来理解，理解带来合作
- 41、建立完善的内部沟通机制

42、消除沟通障碍，确保信息共享

43、善于寻找沟通的“切入点”

44、与员工顺畅沟通的七个步骤

45、与下属谈话要注意先“暖身”

46、沟通的重点不是说，而是听

47、正确对待并妥善处理抱怨

48、引导部属之间展开充分沟通

六、信任激励

诱导他人意志行为的良方

49、信任是启动积极性的引擎

50、用人不疑是驭人的基本方法

51、对业务骨干更要充分信赖

52、信任年轻人，开辟新天地

53、切断自己怀疑下属的后路

54、向下属表达信任的14种方法

55、用人不疑也可以做点表面文章

56、既要信任，也要激起其自信

七、宽容激励

胸怀宽广会让人甘心效力

宽容是一种管理艺术，也是激励员工的一种有效方式。管理者的宽容品质不仅能使员工感到亲切、温暖和友好，获得安全感，更能化为启动员工积极性的钥匙，激励员工自省、自律、自强，让他们在感动之中甘心情愿地为企业效力。

- 57、宽宏大量是做领导的前提
- 58、宽容是一种重要的激励方式
- 59、原谅别人就是在为自己铺路
- 60、给犯错误的下属一个改正的机会
- 61、得理而饶人更易征服下属
- 62、对下属的冒犯不妨装装“糊涂”
- 63、善待“异己”可迅速“收拢”人心
- 64、容许失败就等于鼓励创新
- 65、要能容人之短、用人所长
- 66、敢于容人之长更显得自己高明

八、赞美激励

效果奇特的零成本激励法

人都有做个“重要”人物的欲望，都渴望得到别人的赞美和肯定。赞美是一种非常有效而且不可思议的推动力量，它能赋予人一种积极向上的力量，能够极大地激发人对事物的热情。用赞美的方式激励员工，管理者所能得到的将会远远地

大于付出。

67、最让人心动的激励是赞美

68、“高帽子”即使不真也照样塑造人

69、用欣赏的眼光寻找下属的闪光点

70、懂得感恩才能在小事上发现美

71、摆脱偏见，使称赞公平公正

72、赞美到点上才会有良好的效果

73、当众赞美下属时要注意方式

74、对新老员工的赞美要有区别

九、情感激励

让下属在感动中奋力打拼

一个领导能否成功，不在于有没有人替你打拼，而在于有没有人心甘情愿地替你打拼。须知，让人生死相许的不是金钱和地位，而是一个情字。一个关切的举动、几句动情的话语、几滴伤心的眼泪，比高官厚禄的作用还要大上千百倍。

75、感情如柔水，却能无坚不摧

76、征服了“心”就能控制住“身”

77、你要“够意思”，别人才能“够意思”

78、“知遇之恩”也是可以制造的

- 79、替下属撑腰，他就会更加忠心
- 80、不可放过雪中送炭的机会
- 81、乐于主动提携“看好”的下属
- 82、付出一点感情，注意一些小事
- 83、将关爱之情带到下属的家中

十、竞争激励

增强组织活力的无形按钮

人都有争强好胜的心理。在企业内部建立良性的竞争机制，是一种积极的、健康的、向上的引导和激励。管理者摆一个擂台，让下属分别上台较量，能充分调动员工的积极性、主动性、创造性和争先创优意识，全面地提高组织活力。

- 84、竞争能快速高效地激发士气
- 85、不妨偶尔在工作中打个赌
- 86、让员工永远处于竞争状态
- 87、建立竞争机制的3个关键点
- 88、活力与创造力是淘汰出来的
- 89、用“鱼占鱼式”人物制造危机感
- 90、用“危机”激活团队的潜力
- 91、引导良性竞争，避免恶性竞争

十一、文化激励

用企业文化熏陶出好员工

企业文化是推动企业发展的原动力。它对企业发展的目标、行为有导向功能，能有效地提高企业生产效率，对企业的个体也有强大的凝聚功能。优秀的企业文化可以改善员工的精神状态，熏陶出更多的具有自豪感和荣誉感的优秀员工。

92、企业文化具有明确的激励指向

93、企业文化是长久而深层次的激励

94、企业文化也是员工的一种待遇

95、用正确的企业文化提升战斗力

96、用企业价值观同化全体员工

97、激励型组织文化应具备的特点

98、强有力的领导培育强有力的文化

99、用良好的环境体现企业文化

十二、惩戒激励

不得不为的反面激励方式

惩戒的作用不仅在于教育其本人，更重要的是让其他人引以为戒，通过适度的外在压力使他们产生趋避意识。惩戒虽然是一种反面的激励，但却不得不为之。因为，“怀柔”并不能解决所有的问题。

100、没有规矩也就不会成方圆

- 101、随和并非任何时候都有意义
- 102、适时责惩以表明原则立场
- 103、坚持“诛罚不避亲戚”的原则
- 104、对于奸邪者要做到除恶必尽
- 105、实施惩罚时不要打击面过大
- 106、惩罚要把握时机、注意方式
- 107、惩罚与“怀柔”相结合更具激励效果
- 108、少一点惩罚，多一些鼓励

激励的心得体会篇三

1、组织愿景引领

企业作为一个经济组织，其是有愿景、使命和价值观的，企业发展因愿景而更加精彩，因愿景而更有方向。组织愿景是企业发展的动力，是企业发展的方向，更应将其灌输给员工，通过培训课、黑板报、内刊、电子杂志等形式将“企业愿景”公示与众，让员工知晓，更让员工认同，“志同道合”方能长久。

2、团队发展激发

企业是个“大集体”，团队是员工生存的“小环境”，员工有团队才有归属感，有团队才能发挥更好的战斗力，有团队才能激发员工的主动性；团队激发需要强化大家的共同活动，强化日常的正规沟通，需要强化团队的协作感，让大家有所触动、有所依靠。

3、个人成长指导

员工进入企业是希望得到发展的，是希望得到成长的，新员工更是如此，“雪中送炭”总会让人感慨非常，让人心有所动；对员工的激励就是站在员工的角度想问题，站在发展的角度考虑其职业发展，给新员工以亲切工作指导，给困难员工以贴心关怀，给问题员工以正确指导，分类施教，必会大有裨益。

二、拓宽职业生涯

1、给职业目标

员工总有自己的职业动力，或是晋职加薪，或是稳定的工作，或是开心的工作，这些都是员工真实真正的想法，企业有自己的发展目标，最好的结局当然是“合二为一”，因此高员工激励就是结合员工自身状况确定其“职业目标”，明确其未来发展方向，让员工目标和企业目标合二为一，这样员工自然奋发用力了，激励更加源于内心。

2、建发展阶梯

员工有发展目标会努力工作，但发展目标总要分阶段实现，每位员工每个阶段总会有自己的工作重点，此时员工发展更需要指导，需要企业帮助其规划发展阶梯，如何将目标分阶段、每阶段如何定重点、阶段重点如何推进，慎规划而重举措，高激励需要将员工工作和企业目标、发展阶段等紧密结合，这样必会获得员工的深度认同，高激励自然“不言而喻”。

3、定晋升标准

有目标有阶段，更有其晋升规划，有标准才能行之有法，有规划才能更好推进；多数员工是有自己的职业想法的，有目标

就有奔头，有奔头就有希望，有希望就有动力；企业定晋升标准，员工就有更好的发展期许，有更多的发展空间，也就有更强的发展动力。

三、工作生动化

1、因岗选人

企业是一个经济组织，总有其存在价值和存在意义，其岗位是企业依据发展战略、组织职能等设计的，其设立多数是经过重重专业逻辑推论而成，这也是其吸引员工的重要价值所在；企业需要根据岗位特征选择合适的人充任，根据人型确定合适的职位，员工和岗位相适应，员工才能愉快工作，才能更好推进企业发展，员工也才能有更强动力。

2、工作丰富

工作不应是单调的，不应是无趣的，丰富的工作总能吸引员工更快的投入本职工作，因此企业在设计岗位时就应考虑到“工作的丰富化”，避免一些单调性、重复性的工作，流程设计在合理的基础上多些灵活性，工作方面多些兼顾少些单调，工作丰富本身一样可以调动员工的工作积极性。

3、适当轮换

员工在某个岗位工作时间长了，总会产生疲倦感，懈怠就象瘟疫一样在员工群中蔓延，此时企业可以考虑进行员工岗位的适当轮换，增强员工对岗位的新鲜感，提升员工对岗位的良好体验，工作同样可以更愉快，同样可以让员工工作更有动力，做好轮换岗位的统筹兼顾也是对“企业岗位设计”的一大要求。

四、对等适责的授权体系

1、对等授权

企业作为经济性组织，严密的组织职能设计、指挥权、审批权等体系设计尤为重要，因职能职责而授权，因员工岗位不同而授予不同职权，这是对员工素质和能力的一种承认，更是对员工的一种“能力型激励”，让员工感受到公司对其能力的认可，让员工感触到公司对专业品质的认同，这同样是种激励。

2、适当监督

职责对应权力，权力就对应监督，没有制约的权力就容易引发滥用权力现象，此时监督就变得尤为重要；监督对员工来说是一种约束，更是一种激励，让员工有上级有监督的环境下奋发工作，让员工更懂得珍惜权力，对员工本身而言也是一种激励。

五、专业规范的培训激励

1、专业技能培训

新员工在人力资源部门人员面试时经常会问到“公司是否有培训，培训形式是怎样的”，这些恰恰反应了新员工对“工作必备技能”的高欢迎度、强授受度，对新员工进行必要的行业知识培训、专业知识培训和工作技能培训是极为必要的，这些可以让员工感受到组织的专业精神和进取态度，让员工更有归属感，更有主动性。

2、高效沟通培训

管理沟通是企业管理的“一门必修课”，优秀的管理者总会非常注意管理沟通的技巧，顺畅的沟通、高效的反馈总会使员工心情愉悦、工作顺利，“一句好话三冬暖”，高效的管理沟通、优秀的沟通类培训总会使管理者和员工双方受益，

培训同样可以产生高激励力。

3、人人都是分享者

企业内优秀员工多多，每个人都有自己的故事，有人专业能力很强，有人沟通能力很强，有人爱好广泛，有人团队领导能力很强，人人都有“闪光点”，人人都可以成为分享者，可以举办月度分享会，可以让员工参与培训互动，可以让员工在内刊等方面撰写文章，分享让员工更有激情，分享让员工归属感更强。

激励的心得体会篇四

对管理层来算，员工管理是一门必修课。做好团队管理才能凝聚力量，实现工作效率的最大化。那要怎样才能带好团队呢？这里给大家分享《这样激励员工才能带好团队》读后感，希望对大家能有所帮助。

《这样激励员工才能带好团队》读后感

7月份已经过去，又是到了读后感的时间了，这次读的这本书叫《这样激励员工才能带好团队》，读完这本书，使我思路清晰了很多，也学习到了很多。

《这样激励员工才能带好团队》一共有十章，读完这十章，会让你在管理中找到最科学的激励方法，找到让员工甘愿为你鞠躬尽瘁的完美途径。

第一章讲的是带队伍就是带人心，但前提是你要建立激励的管理机制，合理的管理手段可以将整个团队凝聚在一起，约束团队的行动，做好内部的工作安排，就可以引导员工做出正确的行为。

第二章讲的是因材施教，像做老师一样做老板，这就要求管

理者要有以人为本的激励原则。

第三章讲的是先扫清认知障碍再行动，这一章给我们举例了几种常见的激励误区，让我明白了管理激励团队不仅是一套激发团队行动和活力的方法，更是一套完善的制度。

第四章讲的是每个人都需要正面情感激励，管理团队不是管理个人的行为，也不是管理者和员工之间简单的点对点模式，我们需要拥有尊重、沟通与赞美激励去这样对待自己的员工，做个善于激励员工的上司。

第五章讲的是挖掘员工自我实现的自推力，这需要用荣誉、授权与晋升激励的方式去鼓励自己的员工。

第六章讲的是摆出反面激励的冷面孔，使用批评，挫折与危机激励的去管理员工。

第七章讲的是在你追我赶中激活团队战斗力，采用目标、榜样与竞争激励的方式去管理团队。

第八章讲的是物质激励，要的就是简单粗暴，薪酬设计的大智慧，薪资体制是原始驱动力，这章就很好的讲了怎么调整薪资才能激励员工。

第九章讲的是用优胜劣汰来验证激励效果，讲解了绩效考核的操作方法；

第十章讲的是“我们”的事业，我们的财富，这一章主要是关于股权激励的黄金法则。

看完《这样激励员工才能带好团队》这十章，使我们懂得了管理团队不仅要充分利用激励机制，也要唤起员工的工作激情，提高员工对企业的忠心度。

这本书能把我们懂得要把团队的整体战斗精神结合起来，使管理更加顺畅和完善。也希望通过阅读能在工作中更好地发挥自己的内在力量和能力。只有多读书，我能充实自我的内在力量。

本文为原创文章，，未经授权不得！

激励的心得体会篇五

1. 服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收。
2. 因为自信，所以成功！
3. 一鼓作气，挑战佳绩！
4. 回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心。
5. 失败铺垫出来成功之路！
6. 情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起。
7. 多见一个客户就多一个机会！
8. 技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人。
9. 客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生。
10. 目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营！
11. 业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩。
12. 赚钱靠大家，幸福你我他。
13. 主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率。

14. 客户服务，重在回访。仔细倾听，你认心情。
15. 知道是知识，做到才智慧，多做少多说。
16. 不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票！
17. 心态要祥和，销售传福音，服务献爱心。
18. 服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收。
19. 本周破零，笑口常开，重诺守信，受益无穷。
20. 双牛并进，必压群雄，(团队名称)!加油!
21. (团队名称)，永不言弃，再创辉煌，誓夺*。
22. 吼一吼，业绩抖三抖!加油!
23. 全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中
24. 客户服务，重在回访，仔细倾听，你认心情。
25. 巅峰之队、舍我其谁;纵箭出击、谁与匹敌(团队名称)奋力冲刺!
26. 众志成城飞越颠峰。
27. 专业代理，优势尽显，素质提升，你能我也能。
28. 失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远!
29. 做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。
30. 梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人。

31. 业绩攀升，持之以恒，业绩骄人。
32. 争气不生气，行动先心动，助人实助己。
33. 攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向。
34. 把握真人性、洞悉真人心、成就真人生。
35. 行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习。
36. 快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风。
37. 今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌。
38. 付出一定会有回报。
39. 每天多卖一百块!
40. 本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营。
41. 每天进步一点点。
42. 经营客户，加大回访，用心专业，客户至上。
43. 开拓市场，有我*强;(团队名称)，我为单狂!
44. 落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛。
45. 忠诚合作、积极乐观、努力开拓、勇往直前。
46. 大家好，才是真的好。
47. 一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底。
48. 今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌!

49. 道路是曲折的，“钱”途无限光明!
50. 积极激励我，多劳多收获，汗水育成果。
51. 素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌。
52. 时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩。
53. 梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人。
54. 业绩攀升，持之以恒，业绩骄人。
55. 争气不生气，行动先心动，助人实助己。
56. 开拓市场，有我*强;(团队名称)，我为单狂!
57. 落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛。
58. 快乐，九月争优，勇争上游。
59. 全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹。
60. 成功决不容易，还要加倍努力!
61. 公司有我，无所不能。(团队名称)，永争!
62. 团结一心，其利断金!