

2023年公司管理者心得体会(精选8篇)

学习心得是对我们在学习过程中的经验和感悟进行概括总结的一种方式，它可以帮助我们更加深入地理解和巩固所学的知识。我觉得写一篇学习心得对于我们的学业发展非常重要。在读书的过程中，读者们将自己的阅读感悟和体验写成了读书心得，以下是一部分读者的分享。

公司管理者心得体会篇一

余世维先生是中国最受欢迎的管理培训大师，我听过他的课，看过他的书，认为他是的确是一位有特色、令人尊敬的好老师。这两天硅湖大学人力资源处安兵处长给我推荐了余世维老师的《管理者情商》，我浏览了一遍，虽然里面很多例子是他在众多演讲、培训场合经常提到的，但每次读到这些例子，都使我产生一些新的思考。

以下是我对书中的一些感兴趣的语句的摘编：

- 1、一个人的智商对事业成功起20%的作用，情商起80%的作用。
- 2、我们中国人的智商很高，情商很低。很多国家已经公开表示对中国留学生的素质表示不满。
- 3、英雄到了晚年碰到困难就不像在年少和壮年时那样意气风发，这叫“英雄气短”；一个女人常常照镜子，注意到自己眼角的鱼尾纹突然多了起来，就会感伤时光流逝，心情抑郁，这叫“美人迟暮”。
- 4、录用一个人要同时考察他的3q:eq(情商)□iq(智商)□aq(逆商)。
- 5、我们国家目前很多学校的三好学生都是好在“智育”上。

6、“学问”就是边学边问，但我们的孩子多数都缺乏问的实践，问题不是出在孩子本身，而是出在教育上。

7、“高分低能”，既智商高，情商低；“又红又专”，智商和情商都高。

8、肯尼迪：“不要问这个国家能为你做什么，问问你自己能为国家做什么。”

9、吴晓波《大败局》：中国企业的失败基因，是缺少对规律和秩序的尊重，缺少个人的修养和社会责任感。这是我们的毛病。

10、作为管理者，自己要先适应环境，才能引导变革；自己要先委曲求全，才能察纳雅言；自己要先顾全大局，才能见树见林；自己要先注意群众，才能整合团队。

11、一个君子(知识分子)常常认为自己做的是对的，结果十之的错，都是他犯的。

12、比尔·盖茨：我不再像以前那样地认为智商是无可替代的，想要成功，你还必须要知道如何做出明智的选择，以及拥有更宽广的思考力。

13、领导者三力：思考力、决策力、执行力。

14、在做重大决策时，常常是由一个人最后拍板，这时一些个人恩怨，或者说个人的某些原因往往会影响到全局的运作。

15、踢足球的时候，足球队员满场跑来跑去，甚至于撞掉一颗门牙、踢断一根肋骨，这都只能叫做效率，只有临门一脚射门得分才叫效果。效果第一，效率第二。

16、性格与血型有关。

- 17、看一个人的眼睛，听他说话，人是藏不住的。
- 18、及时撤换不称职的人。
- 19、“你能否把握自己的情绪，决定了你与财富的缘分。”
- 20、成功的条件不在聪明智慧，而在人格特质。
- 21、人的性格没有优劣好坏之分，不同的性格有不同的优点和缺点。
- 22、教育孩子的两个原则：父母讲的话不打折扣，父母讲的话只讲一遍。
- 23、低情商的人无法控制自己的冲动，很容易成为消极情绪的发泄者。情商不是情绪的发泄，而是对情绪的察觉和善用，要察觉自己的情绪，还要善用别人的情绪。
- 24、诚实是情商的基础。小孩、学生、员工的不诚实、不负责任、不实事求是，都是从父母、教师、领导开始的。
- 26、敢于承担责任、关键时刻上得去、迅速解决问题。
- 27、避免不停地辩解，少说“我以为”。
- 28、永远寻找解决方案，不要怨天尤人

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

公司管理者心得体会篇二

去过庙的人都知道，一进庙门，首先是弥勒佛，笑脸迎客，而在他的北面，则是黑口黑脸的韦陀。但相传在很久以前，他们并不在同一个庙里，而是分别掌管不同的庙。

弥勒佛热情快乐，所以来的人非常多，但他什么都不在乎，丢三拉四，没有好好的管理账务，所以依然入不敷出。而韦陀虽然管账是一把好手，但成天阴着个脸，太过严肃，搞得人越来越少，最后香火断绝。

佛祖在查香火的时候发现了这个问题，就将他们俩放在同一个庙里，由弥勒佛负责公关，笑迎八方客，于是香火大旺。而韦陀铁面无私，锱铢必较，则让他负责财务，严格把关。在两人的分工合作中，庙里一派欣欣向荣景象。

其实在用人大师的眼里，没有废人，正如武功高手，不需名贵宝剑，摘花飞叶即可伤人，关键看如何运用。

曲突徒薪

有位客人到某人家里做客，看见主人家的灶上烟囱是直的，旁边又有很多木材。客人告诉主人说，烟囱要改曲，木材须移去，否则将来可能会有火灾，主人听了没有作任何表示。

不久主人家里果然失火，四周的邻居赶紧跑来救火，最后火被扑灭了，于是主人烹羊宰牛，宴请四邻，以酬谢他们救火的功劳，但并没有请当初建议他将木材移走，烟囱改曲的人。

有人对主人说：“如果当初听了那位先生的话，今天也不用准备筵席，而且没有火灾的损失，现在论功行赏，原先给你建议的’人没有被感恩，而救火的人却是座上客，真是很奇怪的事呢！”主人顿时省悟，赶紧去邀请当初给予建议的那个客人来吃酒。

管理心得：一般人认为，足以摆平或解决企业经营过程中的各种棘手问题的人，就是优秀的管理者，其实这是有待商榷的，俗话说：“预防重于治疗”，能防患于未然之前，更胜于治乱于已成之后，由此观之，企业问题的预防者，其实是优于企业问题的解决者。

公司管理者心得体会篇三

关于管理的书我看过不少，有关管理的培训我也参加过，但无非都是些讲用什么方法和制度来管理别人，而这些方法和制度是否真正适合企业的实际情况却要大打问号。但当我读了彼得·德鲁克先生的《卓有成效的管理者》一书后，我有种耳目一新的感觉。彼得·德鲁克先生的《卓有成效的管理者》一书也讲管理，但他不是讲如何管理别人，而是讲管理者如何管理自己，使管理者本身变得更加卓有成效，如何通过自我卓有成效的管理为他人树立榜样，进而影响和带动他人和整个组织的工作效率。《卓有成效的管理者》一书我看了两遍多，有种常读常新的感觉，每次看完后我都有种冲动，总觉得该写点什么和大家一起分享。可每次提起笔又放下了，我生怕会曲解了彼得·德鲁克先生书中的精髓。可读完书后的冲动一次又一次激起了我的勇气，在此我写下了我对于此书的理解。我个人认为彼得·德鲁克先生的《卓有成效的管理者》一书讲述的就是管理者如何管理自我，如何合理科学的管理时间，如何合理科学的制定工作计划，从而实现自我卓有成效的管理。

作为一个管理者来说，无论是高层管理者还是基层管理者，大都是知识工作者，而公司对于知识工作者的管理大都是很

宽松的，无法对知识工作者进行严密和细致的督导。知识工作者必须要学会自己管理自己，自觉地完成工作任务，自觉地为公司作出贡献，自觉地追求工作效率。而这种工作主动性靠的是什么呢，我想靠的就是自我管理，靠的就是一种自我管理能力。

一个管理者能不能管理好别人从来没有得到真正的验证过，但管理者却完全可以管理好自己。一个好的管理者除了要有渊博的知识、努力工作的态度外，还要使自己的工作卓有成效。一个卓有成效的管理者都很善于管理好自己的时间，使自己的每项计划、每项工作都有目的、有条理、有系统，只有科学系统的制定工作计划、利用好时间，才能使自己的工作卓有成效。

最近公司推行的部长级oa管理系统平台，就是一种卓有成效的管理方式。公司要求每位部长级管理者必须每天制定自己的工作计划，列出每项工作的时间表，要求当天工作不过夜，下班前要对照计划核对目标完成情况，对特殊原因没有完成的要进行原因分析和总结，每天必须悟道，发现一个管理方面的问题，还要求每位部长级管理者轮流模拟总经理对每位部长的工作进行点评，指出工作中的不足之处。通过这种日事日毕，日清日高的管理方法，大大提高了每位部长级的工作效率。而每位部长通过制定计划，合理安排工作时间，又达到了自我管理的目的。

一个好的管理方法总能带来工作的高效率，一个卓有成效的管理者为大家树立了一个榜样，他可以激发一个团队的工作热情，以此来带动和激发更多的人高效工作。看到每位部长级管理者制定的工作计划和工作时间安排表，我们感悟很多。作为一个基层管理者来说，我们除了向他们学习他们的工作方法外，还要把这种工作方法落实到我们日常的工作中去，在日常具体工作中我们要尊重我们的领导，积极地完成领导交给的工作任务，为领导分忧。对自己的同事或下属要热情、给予必要的关心和工作指导，积极地帮助他们成长。同时对

领导和公司要充分的信任和忠诚，不要遇到什么问题就抱怨。要知道任何一个公司在发展过程中都可能或多或少的存在一些问题。所以我们要摆正自己的心态，我们可以通过合理的途径反应问题，表达我们对公司的关心，要相信公司会把我们反应的问题处理好的。其次对待工作我们要全力以赴，而不是尽力而为，这不是玩文字游戏，而是一种工作态度。我们只有以一种主人翁的态度去工作，我们才会享受到工作的快乐和激情。

读完彼得·德鲁克先生的《卓有成效的管理者》一书后，我对工作少了些抱怨，心态也改变了很多，更加懂得了如何做人 and 做工作。彼得·德鲁克先生的《卓有成效的管理者》一书是一本值得读百遍、细细品味、终身体悟的好书。

公司管理者心得体会篇四

一作为基层管理者，要想做好管理工作，首先应该热爱这个行业。

我的父亲也是做酒店管理工作的，至今在这个行业工作20多年了。凭着对行业的热爱，几十年如一日，执着追求着，从他的身上我深切地感受到如果没有对行业的热爱，怎能一如既往，最终成为优秀的职业经理人呢？所以热爱是成功的基础。

二做好基层管理工作，要具备2年以上的实际工作和经验积累。

初中毕业后，跟随父亲在餐饮行业最底层的服务员开始做起，边实践边学习。两年以后，开始独立做酒店基层管理工作，由于有了原来的实践基础，做起来相对得心应手。这得益于扎实的实际工作经验。

三团队的力量是制胜法宝。

具备打造、管理一个团队的能力，才能真正出色完成工作任务。我觉得打造和管理一个团队，首先要具备核心凝聚力，凡事公正、公开、公平。对待员工一视同仁，不但要了解每一个人的性格、优缺点，还要像家长一样去关心爱护他（她）们。员工犯错是很正常的，然而对于犯错的员工决不能一味的批评、惩戒。要在思想上帮助员工改掉缺点，否则会出现阳奉阴违，重范旧错的现象。那么要改掉员工的缺点，首先要了解他的优点，在肯定优点的同时，指出缺点，相对容易让员工接受，也使得员工对领导的观察力和领导方式认可。进而从思想上真正帮助了员工，取得事半功倍的效果。只有这样才能打造自己的团队，而且是具备核心观和凝聚力的团队。那么管理好这个团队也就水到渠成了。

四简单的工作重复做，练好基本功才能做到优秀。

员工的技能是熟能生巧的结果。餐饮员工的六大技能需要培训，理论和实践相结合。这就要求管理者要精通业务，只有精通业务的管理者才能让员工信服，才能带领他们熟练掌握和操作各项技能。我觉得员工的技能绝不仅仅是为了服务顾客，也是展示企业规模、档次、管理和企业文化的窗口。只要苦练基本功，就能做到优秀。

五灌输顾客就是上帝的理念，才能让顾客满意。

顾客是上帝这一理念几乎是所有服务行业的服务宗旨，然而这绝不仅仅是口中喊喊就能让顾客认可和满意的。首先需要管理者具备这样的意识，再把这种意识通过理论和实践灌输给员工，从而上下一心，思想统一，行动统一，结果一定完美。顾客满意才是我们的追求！

六卫生是灵魂

酒店的卫生工作要放到所有工作的前面。良好的环境卫生、个人卫生是让顾客满意的先决条件，需要常抓不懈。管理者

制定公平有效的卫生管理制度和监督机制，奖惩分明，要使员工形成卫生习惯，才能使得酒店的工作有了灵魂。

七带领员工全员销售

酒店最终利益所在是销售产品产生的。良好的销售技巧和技能，是为酒店核心利益保驾护航的。熟悉出品、了解口味、熟知典故、掌握价位、熟练推销、抓住心理、了解顾客、语言流畅、和蔼亲切、定位准确、观察细致、物有所值、不断学习、顾客满意、全员营销、事半功倍！

八了解顾客，做好营销，门庭若市。

每位员工都可以做营销，关键是怎样建立客户。了解客户、周到服务、关心体贴、替主行宾、观察着顾客的一举一动，服务到客人开口之前，让顾客感受到温馨、自然、受尊重、主宾的客人满意、恰当的语言、详细的工作笔记、公平的利益机制等等。

公司管理者心得体会篇五

转瞬间，近三个月的学习生活即将接近尾声，通过这样脱产全身心的再次投入课堂的学习方式，对于自己来说又是一场知识的盛宴，让我不仅收获了更多的理论管理知识，结合工作多年的管理经验，让自己在企业全面管理上有了更深的认识，更让自己开阔了视野、突破了许多原有的管理理念，加之来自不同地区、不同企业、不同岗位的同学，通过相互交流沟通，借鉴工作经验，对于自己来讲又是一个第二课堂，不仅收获了知识，同时也收获了友谊。现就三个月所学的各专题，收获颇丰的方面，做一简单心得体会：

七、明白管理者的角色定位，怎样处理与上级、同级、下级的管理关系及对团队带领有了更清晰的思路，怎样做一个教练式的管理者，让下属在成长的同时又收获快乐，从而拥有

更高的工作热情。

通过红、黄、蓝、绿四种颜色性格的学习，清楚各种颜色的性格特征，在以后的工作中能根据各种颜色的性格特征，更加合理的安排工作及能更好的沟通合作，发挥性格在工作中的优势。

通过“管理技能提升与情压管理”学习，更好的掌握了沟通的技巧，明白沟通在管理中的重要性，懂得怎样去有效授权及各种授权的沟通方法；明白个人情绪压力管理在工作中的重要性，遇到问题时，只有调整好自己的心态，以积极的思维方式去面对问题，问题才能迎刃而解。

“心力资本”的学习，给了自己一次心灵排毒，让自己学会感恩，拥有更平和更积极的心态去面对今后的工作和生活。

“恋爱式服务课程”的学习，更加明白服务的深层含义，结合自身所处的服务行业，让自己对优质客户服务理解更上一个台阶，那就是优质的客户服务并不是你为客户解决了问题，而是你为客户提供了多少种解决问题的方案，供你的客户选择；其次，通过揭开客户需求表层的“面纱”理论的理解，能明白客户背后真正的需求，从而在工作中提高客户的满意度。

通过”企业人事体系构建“的学习，余老师深入浅出的讲解，让自己对人事体系构建的理解更加清晰，如他所言”有什么事，设什么岗，设什么岗，上什么人，上什么岗，干什么活，干什么活，给什么钱“，这就是人事，简单明了，让自己今后在人事体系构建工作上方向更加明确，对今后的人事工作安排也更清晰；同时也更加明白薪酬体系的构建以及更正确的对宽度薪酬的理解和在今后工作中该怎样去运用。

通过国学与管理专题的学习，可以说是革新自我的很多理念及拓宽了自己的知识面，对中国传统文化有了更深入的了解，对风水、办公选址有了新的认识和理解，明白世间万事万物

都有规律可寻，以及这些对企业的影响。

通过养生专题的学习，可以说让自己受益终生，对养生有了更深入的理解，回顾总结，其实养生就是做人，做企业也是做人，养生需要付出、需要坚持、需要毅力……。做企业也正如此，通过对许多养生习惯的坚持，会让自己拥有更平和、更从容的心态去面对工作、面对生活，从而让自己工作的更快乐，生活的更精彩。

”在学习中工作，在工作中学习“，总之，此次学习对于我来说犹如一场及时雨，让自己多年的管理经验得到了及时的梳理，对管理的认识和理解更上了一个台阶。我相信只要我们用新的理念武装自己，敢于创新，勇于实践，认真反思，学以致用，一定会为所在企业创造更好的明天。

最后，感谢任老师、康老师、赵老师及培训中心所有的教职人员对我们学习期间生活的照顾、支持和帮助，感谢所有老师对我们知识的传递和辛勤的讲授，祝愿”清华领导力培训班“走的更远，飞的更高。

公司管理者心得体会篇六

汪大正教授用一天时间讲了《重塑管理者提升领导力》课程的“结构篇”、“启示篇”、“观念篇”和“反思篇”四个部分，通过听讲感悟颇多，收获颇丰。

首先，汪教授这篇讲义，讲得很是时候。从1992年高新区辟建到现在，高新区已发展为具有专业特色、有一定规模的国家级高新区，如今她的发展进入到了影响高新区未来的关键时期；当初，来高新区创业的莘莘学子已成长为支撑高新区发展的中坚力量，很多人已走向领导岗位，或单位中坚骨干，区内产业也不断在壮大，部分产业进入调整阶段，国际金融危机对产业和企业造成一定影响。在这种形势下，这篇讲义对高新区、对企业和管理者的发展，提供一种思考模式：发

展到今天的高新区要重塑自我，高新区的管理者和企业的管理者要重塑自我，通过重生，才能更好的发展。

其次，这篇讲义的观点，具有指导性，实战性。讲义中有关“心态决定观念，观念决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来”；“如果领导者，自身不具领导人才，他就不能领导人才”；“智慧的领导者决不要部下成为老板满意的员工，而是要求自己首先成为员工满意的老板”等这些有见地的观点，使我们认识到管理水平的提升最终体现在“功夫在诗外”和对“若安天下，先正其身”等管理方面的深刻理解及自身实践中要身体力行。

第三，结合自身，要加强自身领导力的培养，要培养正直的品格，只有具有高尚的品行和人格，才能使部下产生敬佩感和信赖感，从而诱导他们去认同和效仿，以达到上传下达的效果。要培养良好的职业操守，无论职务的高低，在履行职责赋予的权力时，必须要遵纪守法、尊重规则，不能以放弃原则为代价而取悦于人。要培养角色意识，树立“在其位谋其政”的责任感。居庙堂之高则忧其民，处江湖之远则忧其君，带头放弃“本我”，争取做到，先天下之忧而忧，后天下之乐而乐。同时，加强人际关系能力的培养，自身不具备个性的培养，专业知识的吸取等，全方面地提升自己。

公司管理者心得体会篇七

根据股份公司的部署，今明两年在股份系统内全面开展管理提升活动。近日，新能源公司组织召开了全面开展管理提升活动第二阶段动员大会，会上对新能源公司管理提升活动第二阶段工作做了部署，新能源领导对管理提升活动提出了具体要求，我通过学习讲话和有关文件，进行深入思考，对开展管理提升活动有了更深刻的理解，谈点心得体会。

加强管理是企业永恒的主题，是企业提高竞争力的关键。当前，在股份公司积极应对复杂形势变化、深化企业改革、

推进转型升级、实现做强做优、世界一流目标的情况下，全面开展管理提升活动具有更加重要的意义。

全面开展管理提升活动要重点抓好三个突出，即突出主要目标，突出活动主题，突出重点任务。我认为，要做好管理工作，取得管理实效，关键是根据管理提升活动提出的工作重点，按照《股份公司管理提升活动工作方案的实施意见》和《股份公司管理提升活动的督导办法》的具体要求，狠抓落实。

抓落实，是事业成败的决定因素，更是管理提升的关键所在。事实证明，我们所取得的每一项成绩，都是狠抓落实的结果；所存在的缺点不足，很多是不抓落实或者抓而不实的后果。要抓好落实，必须从以下两个方面着手：

第一，完善各项制度，用制度来管理，靠制度来落实。制度是由人建立的，也要靠人去执行和维护。执行制度、落实制度比建立制度更重要也更困难。再好的制度，如果不去严格执行、认真落实，都难以发挥作用，甚至会适得其反。今年，新能源公司在制度建设上下了不少功夫，制定了一系列制度，如：重新修编了安全生产管理制度等。初步建立了一套比较科学规范的管理制度，总体执行良好。下一步要强化制度意识，狠抓制度的执行和落实，用制度推动各项工作再上新台阶。

第二，进一步细化工作任务，明确工作责任。新能源公司目标任务已经明确，工作思路已经确定，并已经落实责任到人，保证了各项目标任务落到实处。

我将结合自身工作岗位的具体要求，按照管理提升活动的具体要求，不断提高理论和业务水平，扎扎实实做好本职工作：

一、学习党的路线方针及政策，全面掌握党的方针政策的主要内容和基本要求，尤其要学习党和国家关于企业发展相关

的政策，吃透政策，学会利用政策推进企业发展。

二、紧密结合工作实际，认真学习专业技术知识，并结合到实践中去。通过学习运营管理相关知识、学习新能源领域发展的理论知识，查漏补缺，更新知识结构，不断提高自己的知识水平。

三、积极开展电厂运营管理体系研究

为了深入推进电厂运营管理，提高电厂的管理水平，今后要结合公司管理提升活动，加强对电厂管理体系的研究，尤其在标准的制定、执行、实施和评估方面加强研究，确保管理提升活动的有效落地。

四、积极响应股份公司关于开展标准化建设工作的要求，主动修编好新能源公司风电场管理标准化。

五、努力做好分子公司运营管理监督、检查、评估、指导、服务等工作

根据新能源公司对电厂管理的要求，对分子公司电厂管理进行审核，主要检查其运营管理情况、安全生产情况、营销工作情况是否符合新能源公司发展要求，并给予建议。

六、积极参与新能源公司管理提升相关内容的研究

根据新能源公司发展的需要，有针对性地了解一些关乎新能源公司管理提升相关的问题进行深入地研究，为领导决策提供参考依据。

公司管理者心得体会篇八

转瞬间，近三个月的学习生活即将接近尾声，通过这样脱产全身心的再次投入课堂的学习方式，对于自己来说又是一场

知识的盛宴，让我不仅收获了更多的理论管理知识，结合工作多年的管理经验，让自己在企业全面管理上有了更深的认识，更让自己开阔了视野、突破了许多原有的管理理念，加之来自不同地区、不同企业、不同岗位的同学，通过相互交流沟通，借鉴工作经验，对于自己来讲又是一个第二课堂，不仅收获了知识，同时也收获了友谊。现就近三个月所学的各专题，收获颇丰的方面，做一简单心得体会：

七、明白管理者的角色定位，怎样处理与上级、同级、下级的管理关系及对团队带领有了更清晰的思路，怎样做一个教练式的管理者，让下属在成长的同时又收获快乐，从而拥有更高的工作热情。

通过红、黄、蓝、绿四种颜色性格的学习，清楚各种颜色的性格特征，在以后的工作中能根据各种颜色的性格特征，更加合理的安排工作及能更好的沟通合作，发挥性格在工作中的优势。

通过“管理技能提升与情压管理”学习，更好的掌握了沟通的技巧，明白沟通在管理中的重要性，懂得怎样去有效授权及各种授权的沟通方法；明白个人情绪压力管理在工作中的重要性，遇到问题时，只有调整好自己的心态，以积极的思维方式去面对问题，问题才能迎刃而解。

“心力资本”的学习，给了自己一次心灵排毒，让自己学会感恩，拥有更平和更积极的心态去面对今后的工作和生活。

“恋爱式服务课程”的学习，更加明白服务的深层含义，结合自身所处的服务行业，让自己对优质客户服务理解更上一个台阶，那就是优质的客户服务并不是你为客户解决了问题，而是你为客户提供了多少种解决问题的方案，供你的客户选择；其次，通过揭开客户需求表层的“面纱”理论的理解，能明白客户背后真正的需求，从而在工作中提高客户的满意度。

通过“企业人事体系构建”的学习，余老师深入浅出的讲解，让自己对人事体系构建的理解更加清晰，如他所言“有什么事，设什么岗，设什么人，上什么岗，干什么活，干什么活，给什么钱”，这就是人事，简单明了，让自己今后在人事体系构建工作上方向更加明确，对今后的人事工作安排也更清晰；同时也更加明白薪酬体系的构建以及更正确的对宽度薪酬的理解和在今后工作中该怎样去运用。

通过国学与管理专题的学习，可以说是革新自我的很多理念及拓宽了自己的知识面，对中国传统文化有了更深入的了解，对风水、办公选址有了新的认识和理解，明白世间万事万物都有规律可寻，以及这些对企业的影响。

通过养生专题的学习，可以说让自己受益终生，对养生有了更深入的理解，回顾总结，其实养生就是做人，做企业也是做人，养生需要付出、需要坚持、需要毅力……。做企业也正如此，通过对许多养生习惯的坚持，会让自己拥有更平和、更从容的心态去面对工作、面对生活，从而让自己工作的更快乐，生活的更精彩。

“在学习中工作，在工作中学习”，总之，此次学习对于我来说犹如一场及时雨，让自己多年的管理经验得到了及时的梳理，对管理的认识和理解更上了一个台阶。我相信只要我们用新的理念武装自己，敢于创新，勇于实践，认真反思，学以致用，一定会为所在企业创造更好的明天。

最后，感谢任老师、康老师、赵老师及培训中心所有的教职人员对我们学习期间生活的照顾、支持和帮助，感谢所有老师对我们知识的传递和辛勤的讲授，祝愿“清华领导力培训班”走的更远，飞的更高。