

# 2023年与外国人交流的心得体会 沟通培训心得(模板6篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 与外国人交流的心得体会 沟通培训心得篇一

近日接受了余世维老师《有效沟通》的视频教材培训，在看完教材后，觉得自己对于沟通方面的认识，对于工作中的沟通又有了进一步的了解和认知。

先引用余世维博士的一句话来说明“有效沟通”的重要性，“如果一生真要出人头地，一定要学会有效沟通”按光碟中说的，沟通的目的有四个方面：控制成员的行为、激励员工改善绩效、改善情感、流通信息。但我觉得只有一个最主要的目的：那就是为了发现工作中存在的问题，解决问题。让公司获取更大的利润。

作为生产一线的管理者，有效的沟通是我工作中不可缺少的。我见过不少人在工作中发生争吵的，有时候还吵得不可开交。但是我认为这些都是可以去避免的，有时候可能的因为大家所处的角色不一样，工作职责不一样。但是只要换位思考，当你清楚对方的要求之后，站在对方的立场去思考一下，在回到自己的岗位立场去思考一下该如何沟通答复他。多站在对方的角度想问题，端正自己的态度，其实这些问题都是可以得到合理的解决方法！我们最重要的是解决问题，而争吵是不可能解决问题的。

对于上级学会主动报告，也就是余世维老师所提到的回报制

度，要在干完工作或者工作达到一定进度的时候主动向领导汇报工作进展情况，这样你可以让领导在了解你工作情况的同时，为你指正你在工作进展中的错误，或者及时修正实际工作进展与上司预期愿望的差异。主动地汇报工作是对你自己工作情况的一项总结，也是表现你工作积极性的、工作认真程度、对领导的重视程度等等各个方面的一个综合的体现。

要想真正的做好各种问题的解决方案，就要不断地深造自己的知识结构，让自己不断的充电，是自己的知识水平始终保持在领导水平的左右，因为只有这样，你才有可能做到向领导所想，及领导之所及。

当然这仅仅依靠你的平时知识积累还是不够的，要想做到及时了解领导传达的言辞意会，还要经常与领导进行沟通，那么在沟通中难免会把自己的一些缺点、问题暴露，不要怕，哪怕是领导为此批评你，那也是为了你能够进步，如果某天领导对你沉默了，也许就是领导觉得你是朽木不可雕的那一天，距离失业就不远了，因此在领导教育批评的时候，务必要虚心接受批评，把领导的批评句句记到脑子里去，工作中遇到了这些错误，就坚决不让自己在这些错误上绊倒第二次，就像余世维老师所讲：第一次是你不懂，第二次是不熟悉，第三次是你不长脑子或者故意的犯错。最后一种人万万要不得。

因此这也让我们清醒的认识到，在用人的时候，就要去分析好每一个人的特点，具体了解每一个属下的特点，把每个人安排到合适的岗位上，不要造成人力资源的浪费，让自己可以更好的操控整个大局。每个人尽量发挥出自己的特长，这样大家不仅是在自己喜欢的岗位上快乐的工作，也是一种提高工作效率的好途径。

最后一点也是尤为重要的一点，那就是礼貌的运用，礼貌体现在生活中的每个场合、每个角落，因此礼貌中的许多细节一定要做到了解熟知会运用，因为有时候你代表的不仅仅是

你个人，是你部门的形象，甚至是一个公司的形象，所以礼貌是很重要的，是打开两颗心的钥匙。

最后希望能够接受更多类似的培训课程，让自己可以不断地积累经验，让自己更好的去工作。我每学习一遍都会有新发现、新收获，在此感谢公司给我学习的机会，我将尽自己的所学，运用在生活、工作中来，为我们公司做出贡献！

## 与外国人交流的心得体会 沟通培训心得体会篇二

一、以鼓励的方式巧妙的批评，这种方式可以不从正面提出批评，而是从侧面绕一绕，巧妙地给予鼓励和提醒，即在批评中饱含着鼓励和鞭策，在鼓励中饱含着信任和期望，在信任中维护其自信和勇气，使其认识到自己的错误而又不丧失自尊，从而起到预期的批评效果。这种方式不仅可以使人改掉坏毛病，而且能增强被批评人养成良好习惯的信心。

二、以商讨的方式温柔的批评，采取这种方式时应该以诚恳、平和的态度，热情的关怀去帮助和引导他们，适时地用适当的语言指出其不足之处，心平气和地同他商讨不良行为的后果以及纠正的办法，使他们感到诚恳的批评是对自己的关心和爱护，从而接受批评进而改正错误。

三、以提醒的方式善意的批评，这种批评是从善意的立场出发，采用及时提醒和暗示的方法，做到言辞诚恳，以情感人，使被批评人容易接受，并且意识到自己的言行已构成或即将构成错误，要能分清是非，能约束自己，避免继续再犯。

四、以沉默的方式无声的批评，实施这种无声的批评，首先要创造一种紧张、严肃的气氛，批评者表情要严肃，态度要冷漠，眼神要专注，使被批评人在严肃的气氛中感觉到批评人的不满和责备，产生一种心理压力，并在自我反省及检查中领悟到自己的不足或过错，从而达到“无声胜有声”的效

果。

五、以谴责的方式严厉的批评，在对待个别平时表现极差而又屡教不改的，或者所犯错误性质较严重、影响较坏的。对这些人则不能采取轻松、委婉的批评方法，更不能姑息迁就，而是要进行公开的严厉的批评。批评的态度要愤慨有力，有理有据；表情要严肃认真；批评时不可含糊其辞、目标不明，也不宜威胁鄙夷、讽刺挖苦，更不能嬉皮笑脸、漫不经心，要让犯错误的人及旁人都认识到错误的严重性和危害性，理解和体会到批评人的良苦用心。

总之，“人非圣贤孰能无过”无论你在何种岗位处于何种地位都会遇到批评与被批评的问题，因此批评是一种普遍存在教育方式，具有其艺术性，在批评的过程中只有适时恰当的采用其合适的方法因人而异、因事而施、有的放矢、对症下药才能使你的批评取得良好的效果。

## **与外国人交流的心得体会 沟通培训心得体会篇三**

作为未来的一名管理者，我们必须提高沟通的有效性，来化解不同的见解与意见，建立共识。如何提高沟通的有效性，我有以下见解。

首先，要培养一个积极主动的沟通意识。作为一个管理者如果不主动去同上级、同级、下级进行积极沟通，看到问题也听之任之，久而久之，这个团队必然是松散的、缺乏斗志、信息闭塞、相互抱怨、效率低下，这样的团队任其成员或个体是如何出色，但作为一个整体其必然是毫无战斗力可言的。

其次，有效沟通要有一个良好的心态。沟通要谦和、真诚、委婉、不厌其烦，切忌居高临下、盛气凌人、不耐烦。沟通其实是一种联络感情的重要手段，通过有效的沟通能增进双方的信任感和亲和力，对团队凝聚力的提升也有很大的促进作用。另外，沟通还是一种相互学习的有效手段，通过沟通

了解彼此的理念、思路、方法等，能够弥补个人的认识误区和知识盲点，孔子的“三人行，必有吾师焉”说的就是这个道理，即使和比自己知识、阅历低的人沟通也会有所收获的。如果我们都抱着学习和谦和的心态去沟通，效果想不好都难。

一般经营事业相当成功的人士，他们不随波逐流或唯唯诺诺，有自己的想法与作风，但却很少对别人吼叫、谩骂，甚至连争辩都极为罕见。他们对自己了解相当清楚，并且肯定自己，他们的共同点是自信，日子过得很开心，有自信的人常常是最会沟通的人。

所谓体谅是指设身处地为别人着想，并且体会对方的感受与需要。在管理工作过程中，当我们想对他人表示体谅与关心，惟有我们自己设身处地为对方着想。由于我们的了解与尊重，对方也相对体谅你的立场与好意，因而做出积极而合适的回应。

产生矛盾与误会的原因，如果出自于对方的健忘，我们的提示正可使对方信守承诺；反之若是对方有意食言，提示就代表我们并未忘记事情，并且希望对方信守诺言。

一位知名的谈判专家分享他成功的谈判经验时说过：“我在各个国际商谈场合中，时常会以‘我觉得(说出自己的感受)、‘我希望(说出自己的要求或期望)为开端，结果常会令人极为满意。”其实，这种行为就是直言无讳地告诉对方我们的要求与感受，若能有效地直接告诉你所想要表达的对象，将会有效帮助我们建立良好的人际网络。但要记住“三不谈”：时间不恰当不谈；气氛不恰当不谈；对象不恰当不谈。

询问与倾听的行为，是用来控制自己，让自己不要为了维护权力而侵犯他人。尤其是在对方行为退缩，默不作声或欲言又止的时候，可用询问行为引出对方真正的想法，了解对方的立场以及对对方的需求、愿望、意见与感受，并且运用积极倾听的方式，来诱导对方发表意见，进而对自己产生好感。

我以前就不善于倾听别人的讲话，总是打断别人，因为我这人没耐心。后来朋友有事也很少跟我说，我就感觉被朋友冷落了，心里很不好受。有人帮我指出这个缺点，我才明白，倾听别人讲话是不能走神，要一直等对方说完，而且要看着对方的眼睛，表示你的认真与尊重。一位优秀的沟通好手，绝对善于询问以及积极倾听他人的意见与感受。

最后，沟通一定要先解决心情再进行沟通。试想如果一个人是带着很强的情绪去进行沟通其结果会是怎样？答案是不言而喻的。所以，在有矛盾冲突的情况下，一定要先安抚沟通对象的情绪，只有在心平气和的状态下沟通才会有效果。在沟通中我们还要有对人的敏感。要感觉得到你所沟通的对象是否愿意和你沟通，而不是一味的表达。当对方不想听的时候要考虑怎么样说到对方想听，听到对方想表达并且能够准确的表达自己的想法。

相信做到这些，就能将所学与实际结合起来，做一个出色的管理者。

## 与外国人交流的心得体会 沟通培训心得体会篇四

戴尔-卡耐基说人际关系是人与人之间的沟通，是用现代方式表达出圣经中“欲人施于己者，必先施于人”的金科玉律。人与人之间沟通起来也许不是很难，但要做到有效的沟通就比较难。

沟通是一个很大的话题，对于个人和企业来说又是一个极其重要的事情。一个人和一个企业的成功，这其中的沟通起着非常重要的因素，对于集团和公司的每个人来说都是如此。这节课里余世维博士谈了对沟通的认识：如沟通的目的和意义，现实中应该遵循的沟通原则以及常见得沟通形式和注意事项。首先讲了是沟通的4个目的：激励、表达情感、流通信息、强化信息防止信息断裂，还分别举了多个通俗的例子：如日本人“老鸡带小鸡”的管理现象。人擅长表达自己的方式不一

样:有的善谈、有的善听、有的善行。善于交谈不等于善于有效沟通,对于个人、企业和社会来说,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和社会有贡献。而沟通的目的和意义呢,对于企业和个人来说,他认为最终目的就是为了解决问题,通过解决问题来做好企业和社会中的事。沟通并不是随意找人说说话而已,它存在着一个基本问题——也就是心态。一个人一旦自私、自我、自大起来,是很难与别人沟通的。因此,很少人愿意跟一个狂妄的人聊天。在沟通的坚持过程中,经常会出现局部冲突,让沟通双方的心理感受很累。这样的沟通冲突问题,存在于对对方不够关心,没换位想一下,也就是站他的角度考虑问题,在乎他的处境;一旦他感觉到你有在想他的难处,那就很容易让感情产生共鸣,于是所有的问题也就都迎刃而解了。所以,沟通不是一种说服,而是一种感染、一种形像展示、一种言行一致的体现。

看过余世维老师的有效沟通讲座,令我感触很深,不同的沟通影射出不同的事件结果,偏激情绪化的沟通往往是得到让人很不愉快的结果,也许你不得不承认,世界上最难办的事,是人与人之间的“沟通”。

从人与人之间的关系看,总是有那么多矛盾和纠纷,总是有那么多不协调的事发生,其原因,说到底是因为没有沟通,或者说是因为不善于沟通。

但是,所有这些沟通,最根本的基础工作,首先决定于人自身的沟通。遗憾的是,人类除了“人之初,性本善”外,在经历了童心无忌、两小无猜的阶段以后,就变得复杂起来了。人文科学已经变得那么的“无奈”,利益社会教给人们的是勾心斗角,互相猜疑。伦理虽然告诉大家“害人之心不可有”,但实际提醒的却是“防人之心不可无”。由于利益的驱动,人性恶的一面得到了空前的发扬,巧取、豪夺、欺诈、玩弄、压迫、争斗……无所不用其极,沟通变成了世界上最难的事情。

人擅长表达自己的方式不一样:有的善谈、有的善听、有的善行。善于交谈不等于善于有效沟通,对于个人、企业和社会来说,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和社会有贡献。而沟通的目的和意义呢,对于企业和个人来说,他认为最终目的就是为了解决问题,通过沟通并不是随意找人说说话而已,它存在着一个基本问题——也就是心态。一个人一旦自私、自我、自大起来,是很难与别人沟通的。因此,很少人愿意跟一个狂妄的人聊天。

在沟通的坚持过程中,经常会出现局部冲突,让沟通双方的心理感受很累。这样的沟通冲突问题,存在于对对方不够关心,没换位想一下,也就是站他的角度考虑问题,在乎他的处境;一旦他感觉到你有在想他的难处,那就很容易让感情产生共鸣,于是所有的问题也就都迎刃而解了。

再就是进入信息社会的今天,电脑无形中主宰了我们的工作和生活,虽然人人都知道沟通的重要,却忽视了沟通[e-mail][msn][qq]等等新的网络的沟通方式让人们更习惯与通过电脑屏幕的交流,越来越不习惯于面对面的交流,不可否认信息时代带给我们一个新的沟通平台,但是,人与人之间的沟通有很多种方式,不能顾此失彼,不同的场合、不同的对象要选择不同的沟通方式!这也正式所谓的有效沟通。

在余世维的有效沟通中,有大量的和国外一些公司、一些人的比较,乍一听,发达国家好像都奉行直接的沟通方式,实际不然,这直接并非是要中国人理解的“一针见血”,我们要学习的是外国人直接时的尊重和礼貌,中国人也有一些直接的方式,例如,让一个员工辞职,人力部门会讲:你不适合我们公司,公司决定辞退你!英国和德国人会这样讲:你的工作给公司带来了什么好的业绩,现在,公司的发展方向有一些改变,我们要有新的专业人员做这个岗位,希望你能找到更合适你的工作,祝你好运!听一下,哪种方式更能让人接受,我们要学的就是英国和德国的有效沟通!



沟通一词意义广泛，它包含了人与人的沟通、人与企业的沟通、企业与企业的沟通，在沟通的过程中，不管用什么样的方式，我想有一个重要的原则，就是以诚相待，无论是面对上司、或是部下、朋友、家人、或是竞争对手，“诚”字都能通用。在企业中，经常会出现余所讲的老板讲的100，到底下成了20，为什么？在这个传达的链条中，只要有一个人不诚，必然会导致信息的错误传递，这要求工作中，大家要站在同一个平台和心态上，才能进行有效的沟通！

企业的发展和经营过程中，企业间的交流和合作能为企业带来新的思路和更好的利润。首先，和企业的沟通要注意不同企业间不同的企业文化，我们要尊重对方的不同文化，例如有些企业习惯于吃饭谈工作，有些企业习惯于开会讨论问题，有些企业则习惯于公文传递的方式。其次，一切的合作考虑的出发点是要双赢，只有这样的思想，才能达到自己的目的。企业间合作失败的例子比比皆是，重要的一点是没有考虑双赢的问题。联想收购ibm[]当时国内的反对声一片，大多认为ibm的pc业务是赔钱的，联想干吗拿12.5亿美元去做赔本生意？事实的结果是，收购ibm后，联想一夜之间成为全球第三大pc制造商，这笔生意联想早算过，是双赢的。我们现在也有和很多的企业合作，在合作中，以上两条也是需要大家重视的。

沟通对于个人的发展也起着关键性的作用。有些人善于用合理的方法沟通，结果他的成绩能力很快被大家认同。在地产界来说，潘石屹不算资产最多的，却是被社会公认的地产成功人士，潘开博客，出书，上电视，这些都是他与人交流沟通的技巧，他通过这些方式让大家看到了一个真实的地产老板，让高高在上的房地产大鄂不再那么神秘和高不可攀，老百姓接受了他，当然也接受他所开发的房子，结果是他的利润也随之越来越多了……各位同事、朋友，敞开我们的心灵，进行有效的沟通吧，它将带给你无限的快乐和财富！

社会是一个大舞台，纷繁复杂。一个人生活在这世上难免不会与人产生矛盾，难免不会出现这样或那样不愉快。有了矛盾怎么办？出现了问题怎么处理？这就需要我们去沟通，多交流。国与国之间需要沟通，于是有了外交；单位与单位之间需要沟通，于是有了联系；人与人之间需要沟通，于是有了交流。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，自闭就意味着自扰。沟通是一盏指明灯，可以随时校正我们航行的方向。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。

看过余世维老师的有效沟通讲座，令我感触很深，不同的沟通影射出不同的事件结果，偏激情绪化的沟通往往是得到让人很不愉快的结果，也许你不得不承认，世界上最难办的事，是人与人之间的“沟通”。所以，沟通不是一种说服，而是一种感染、一种形像展示、一种言行一致的体现。

## **与外国人交流的心得体会 沟通培训心得体会篇五**

沟通是一门，商务沟通更是一门高级艺术。“只有具备高超的沟通技巧，才能增强职场竞争力，提升自身职业素养，在错综复杂的商务活动中游刃有余。”《商务沟通》这门课就从沟通的基本含义讲起，浅显易懂，层层深入，给我们展现了一个广阔的“高级艺术”领域，其中的智慧闪着幽默，幽默包含技术，技术服务智慧，含盖职场沟通的各个方面，不仅如此，也对平时生活中的人际交往有莫大帮助，是门十分科学有用的课程。以下为我的一点点学习心得感想。

商务沟通可分为“有声沟通和“无声沟通”两大类。电话沟通、演讲、面谈等都为有声沟通，而倾听、文书、身体语言等为无声沟通。我们平时的沟通都是“有声沟通”为主，“无声沟通”为辅进行的。

有声沟通中，有效的口头表达是很重要的。它包含准确、清晰两个要素，最终表现为说服力的效果。这就要求表达者在确定好谈话目的后展开技巧性的、吸引人的谈话，动之以情、讲之以理、诱之以力等都是常用的方法。适当地可三十六计全面贯彻到谈话中。个人经验之谈，在口头表达时自身的文化涵养和人格魅力是很重要的。语言艺术需要文化涵养支持，文化涵养能从人格魅力展现，人格魅力装点语言艺术。这就要求我们要不断丰富自身知识，提高道德修养，培养人格魅力，并把它们转化为沟通中的有效工具，能运用自如。

口头表达中还要注意语气、语速、含蓄程度。这就要求我们得事先把沟通的基本内容6w□why□who□where□when□what□how□搞清楚，不然你对着一个农民说孔子，那也是无济于事的，反而会落下故意运用知识抬高自己贬低他人的嫌疑。

6w是有声沟通和无声沟通的基础，凡事预则立不预则废，是万万不能不准备的。好的开始是成功的一半□6w也利于更加顺利地达到沟通目的。这应该是大家都掌握的，在此就不多展开了。

无声沟通中倾听是有效沟通的武器，它和身体语言、礼仪等作为口头表达的助手能使沟通目的更好地实现。要做一个好的谈话主导者，倾听是很关键的一点，倾听能使人更好地掌握对方的思想及目的，及时根据倾听到的信息调整谈话方式或方法，使沟通顺利进行。而在身体语言、礼仪，如手势、站姿、着装等方面，更强调的是细节。所谓细节决定成败，若与人沟通时着西装穿白袜子，主动与人碰杯时高过别人的杯子，讲话时翘着二郎腿且手势过多幅度又大等等行为都是令人反感的。要创造轻松自由的谈话气氛，不仅需照顾到对方的习惯，而且自己也要充满自信而非自傲，不卑不亢。商务沟通作为职场沟通与生活中的沟通毕竟是不同的，不能太随便。

商务文书的写作、求职信以及其它书面材料也属于无声沟通，

除了要注意格式、排版、纸张等硬件，内容的专业性、条理性、逻辑性更是不能忽视。这类无声沟通对文字功底有一定要求，平时得多锻炼，实在文字功底差的，可实行“外包”，但涉及一些商务吉姆的还是需慎重考虑此举。说到文书写作也并不难，最简单的无非中心思想+格式+条理，掌握了自然很多地方都会十分方便。

现代大学生都倡导一笔字、一口话、一手文章，一笔字电脑可帮我们完善，但一口话、一手文章是马虎不得的。商务沟通就包含了一口话和一手文章，侧重前者，是一门很实用的学科。它与实际联系紧密，我们将来踏入社会职场沟通提供了可靠的理论基础，应大力推广。不仅是营销系，会计系有同学见到这门课程也希望能学，其它的系更不在话下。

就像普通话人人都要学 要说 一样，在校大学生人人都是要跨入职场的，希望学校能考虑在全校范围内开这门课程，这也是大大利于学校“成功素质教育”的发展的。

## **与外国人交流的心得体会 沟通培训心得体会篇六**

听过余世维博士的有效沟通讲座，令我感触很深，意识到沟通是一门艺术，也是一门学问。艺术需要技巧，只有在沟通中游刃有余的人才能取得令人瞩目的成就，沟通时时存在，在不同的时间、不同的地点跟不同的人发生着。《有效沟通》中介绍了人们在日常生活工作中所需要掌握的各种沟通技能。这些包括倾听、面谈、电话沟通、会议沟通、演讲与演示，对于个人、团队和企业来说又是一个极其重要的事。一个人和一个企业的成功，这其中的沟通起着非常重要的因素，那么沟通方式不同，则对事物直接影射出不同的结果，所以沟通是一门人生的必修课程。

沟通，另一个层面的意思就是人际关系。现实生活工作中，我们经常要和上级、下属以及同事交流，还要与其他形形色色的人交往，这些都需要建立人际关系，都需要做好沟通与

交流。良好的人际关系是人生、事业成功的基石。沟通于行，交流于心，如果生活中没有沟通，就没有快乐；工作中没有沟通，就没有乐趣；事业中没有沟通，就没有成功。因此，重视沟通、学会沟通，是必须的。

社会是一个大舞台，纷繁复杂。人擅长表达自己的方式不一样：有的善谈、有的善听、有的善行。生活在这大环境中难免不会与人产生矛盾，难免不会出现这样或那样不愉快。有了矛盾怎么办？出现了问题怎么处理？这就需要我们去沟通，多交流。人没有了交流，那就意味自闭。沟通是一盏指明灯，可以随时校正我们航行的方向。

沟通不是一种说服，而是一种感染、一种形像展示、一种言行一致的体现。提高沟通协调能力，首先要端正心态，主动沟通与协调，其次要提高理解别人的能力，最后要增加别人理解自己的可能性。