# 2024年情商训练实训心得体会(4篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-22

*当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。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。情商训练实训心得体会篇一通过此次培训使我明白，在当今社会，想实现...*

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。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。

**情商训练实训心得体会篇一**

通过此次培训使我明白，在当今社会，想实现高品质的沟通，创建和谐团队，实现生活和事业的双丰收，还需要高水平的情商(eq)。

情商就是管理情绪的能力，能调动情绪就能调动一切。通过提升自己eq，来提高自己的影响力，影响力就是领导力，拥有领导力就有追随者，领导者就是拥有追随者的人。关键是如何用eq来缔造一个人的领导力。吴教授告诉我们，首先是自己保持阳光心态，通过换位思考，结合自己的阅历和经验，换到位，建立高品质的沟通，就能逐步的提高自己的eq。

提高情商(eq)是我们每个人都需要的。在当今社会，完善的教育体系给了我们提高智商的机会，那么情商(eq)在当今工作和生活中，对实现幸福的生活和事业的成功就尤为重要。因为情商(eq)是感性和理性的调节器。根据吴教授的讲述，我们可以从以下几方面来提升自己的情商水平。

要想照亮别人，首先照亮自己。首先要改变自己的心态，每日三省吾身，静坐常思己过，逐步的培养自己的阳光心态，要让自己成为工作和生活中的快乐源泉，只有实现了自己的好心态，才能给别人带来好心态，好心态才能取得工作的进步，好心态是创建和谐团队的基础，一个死气沉沉的团队，是不可能团结一致，奋发向上的。

要了解别人的情绪，控制自己的情绪。这一点在销售工作中尤其重要，不能充分了解客户的情绪，就不可能建立完美的沟通，没有沟通，就不会有销售的成功。吴教授通过案例告诉我们，事故往往源于情绪的失控。控制好自己的情绪，才能理性的对待生活和工作当中的问题，才能找到正确的解决方法，好的自控能力主要表现在善于理性地控制自己的情绪和欲望。自控能力的修炼，首先就是阳光心态的修炼。

换位思考是吴教授课程当中的一个重要内容，正确的换位思考，是打造和谐团队，开拓客户的不二法门。作为一名上有老板，下有员工的管理人员，换位思考尤其重要，对上思想换到位，才能不断的警醒自己，激励自己，努力的工作。对下换到位，才能良好的沟通和协调团队当中的每个成员，形成目标一致，积极向前的工作氛围，最终实现团队和个人的自我价值。

创建和谐团队，打造科普公司利润第三极，是我们软件管理中心成立的目的，在当前人员匮乏，业务没有目标的时期，必须加强阳光心态的修炼，多找方法，表面上看没有销售人员，其实公司的每个人都是销售人员，资源不在乎是不是自己的，关键是能不能为我所用，发动其他部门的人，在工作的同时，同样可以为我们部门提供软件销售的信息。通过这次课程的学习，确实收获很大，一点心得体会，请诸位同事共勉。下面就是小编带来的情商实训心得，希望能帮助大家!

情商实训心得体会篇5[\_TAG\_h3]情商训练实训心得体会篇二

通过认真聆听公司组织的“情商与影响力”培训视频讲座，感觉收获很大。培训课上，吴维库教授通过案例分析和哲理故事，结合其丰富的学识及经验，分享了有关阳光心态、情商与影响力等的一些主要思想。使我从中学到了很多知识，从而能更好地感悟人生，生活更幸福，事业更成功，眼界更开阔!

通过此次培训使我明白，在当今社会，想实现高品质的沟通，创建和谐团队，实现生活和事业的双丰收，还需要高水平的情商(eq)。

情商就是管理情绪的能力，能调动情绪就能调动一切。通过提升自己eq，来提高自己的影响力，影响力就是领导力，拥有领导力就有追随者，领导者就是拥有追随者的人。关键是如何用eq来缔造一个人的领导力。吴教授告诉我们，首先是自己保持阳光心态，通过换位思考，结合自己的阅历和经验，换到位，建立高品质的沟通，就能逐步的提高自己的eq。

提高情商(eq)是我们每个人都需要的。在当今社会，完善的教育体系给了我们提高智商的机会，那么情商(eq)在当今工作和生活中，对实现幸福的生活和事业的成功就尤为重要。因为情商(eq)是感性和理性的调节器。根据吴教授的讲述，我们可以从以下几方面来提升自己的情商水平。

要想照亮别人，首先照亮自己。首先要改变自己的心态，每日三省吾身，静坐常思己过，逐步的培养自己的阳光心态，要让自己成为工作和生活中的快乐源泉，只有实现了自己的好心态，才能给别人带来好心态，好心态才能取得工作的进步，好心态是创建和谐团队的基础，一个死气沉沉的团队，是不可能团结一致，奋发向上的。

要了解别人的情绪，控制自己的情绪。这一点在销售工作中尤其重要，不能充分了解客户的情绪，就不可能建立完美的沟通，没有沟通，就不会有销售的成功。吴教授通过案例告诉我们，事故往往源于情绪的失控。控制好自己的情绪，才能理性的对待生活和工作当中的问题，才能找到正确的解决方法，好的自控能力主要表现在善于理性地控制自己的情绪和欲望。自控能力的修炼，首先就是阳光心态的修炼。

换位思考是吴教授课程当中的一个重要内容，正确的换位思考，是打造和谐团队，开拓客户的不二法门。作为一名上有老板，下有员工的管理人员，换位思考尤其重要，对上思想换到位，才能不断的警醒自己，激励自己，努力的工作。对下换到位，才能良好的沟通和协调团队当中的每个成员，形成目标一致，积极向前的工作氛围，最终实现团队和个人的自我价值。

创建和谐团队，打造科普公司利润第三极，是我们软件管理中心成立的目的，在当前人员匮乏，业务没有目标的时期，必须加强阳光心态的修炼，多找方法，表面上看没有销售人员，其实公司的每个人都是销售人员，资源不在乎是不是自己的，关键是能不能为我所用，发动其他部门的人，在工作的同时，同样可以为我们部门提供软件销售的信息。通过这次课程的学习，确实收获很大，一点心得体会，请诸位同事共勉。下面就是小编带来的情商实训心得，希望能帮助大家!

情商实训心得体会篇5[\_TAG\_h3]情商训练实训心得体会篇三

“一个人最后在社会上占据什么位置，绝大部分取决于非智力因素。”个人的过去平凡的背景不能决定一个人的未来。国立清华大学校长说，“情商比智商更重要”。

优秀的性格才能成就优秀的事业，而优秀的性格需要出色的情商。情商是一个人的综合素质，人的每一个微小行为都可以反映出他的情商，大到大型谈判合作，小到与朋友间的闲聊。“不论我们在什么场合使用什么语言，你所说的都是对你自己的写照”。

情商既然是认知、管理情绪的能力，我们就要找到人和人情绪互动的路径，然后从这些路径入手，管理、提升我们的情商。在管理学中我们知道沟通的路径有：语言、文字、眼光、表情及行为。细节决定一个人的素养。

一名管理者需要具备多方面的个人能力，比如良好的沟通能力，出色的组织协调和计划能力、创新能力及领导能力等等。管理者的工作本质就是协调各方面的资源以达成公司的各方面目标，成为团队各成员之间、团队与外部之间的桥梁。在这个过程中，沟通是必不可少的环节，尤其是有效的沟通，能够让管理工作事半功倍。因此，沟通能力是技术人才实现蜕变需要具备的最重要的、最基本的能力之一。总之，高效沟通能力是一个人、一个团队、一个企业健康快速发展的推进剂，以沟通管理企业，就是以成功锻造企业丰碑。孙武云：上下同欲，士可为之死，为之生。只有沟通才能创造如此和谐的境界，从而赢得人心，凝聚出一股股冲天士气，支撑起企业大厦。

中国有句经典名言：“人贵有自知之明。”在古希腊一座智慧神庙大门上，也写着这样一句箴言“认识你自己”，古希腊人还把它奉为“神谕”，是最高智慧的象征。许多哲人都这样告诫我们，可见，认识自己对人生是何等的重要。可见想成为一个好的管理者对自己有一个良好的认知是何等的重要。

作为一个社会的人，要想踏上成功之路必须历经两次自我发现。第一次是发现真实的自己，对自己各方面的客观的评价。认识自己工作上的长项和短项，依据长项设计自己。第二次是发现了不起的自己，也就是尽可能的挖掘自身的潜力。只有具备积极的自我认知，一个人才会知道自己是个什么样的人，并知道能够成为什么样的人。因而他能积极地开发和利用自己身上的巨大潜能。高情商的人能将自己有限的天赋发挥到极致。

“金无足赤人无完人。”现实生活中的每个人都有自己癿长处，也有自身的短处，这是很正常也是不可避免的事情。只有认清自己的长处和短处，才能扬长避短，真正实现自我价值。明白期望自己成为什么样的人，自己达到什么样的目标，在对自己充分认识的基础上，对自己一生有怎样的规划。

在生活中，我们经常会在各种场合听到“洞察力”这个词语，想必我们也不陌生，那到底什么是洞察力呢?洞察力是人们对个人认知、情感、行为的动机与相互关系的透彻分析。要成为一个真正有能力的观察者，最佳的方式就是，每时每刻有意识地观察周围的世界。这就需要观察他人说话表情或肢体语言，察觉对方的情绪状态;

需要专心聆听他人说话，设身处地体会他人心中的情绪与感受。

作为一个管理者必须学会观察人，首先，要遵从下到上这样一个顺序。其次，要善于捕捉弦外之音，例如某个人说了随便，其实“随便”绝对不是含糊，而是“在和谐中找到合理”的一个代名词。再次，要学会解读身体语言密码。因此，准确地理解身体的语言十分重要。积极有效地运用身体语言有助于人们走向成功。在面试中，消极的身体语言可能会使我们丧失一份满意的工作;

在商业谈判中，不懂得察言观色，双方很难达成共识，到头来可能是竹篮打水一场空;

而推销员一个不经意的微笑，一个积极的眼神，很可能瞬间成交一张百万销售大单。身体语言就是这么神奇，它无处不在，无时不在，等待那些有心人来发掘，帮助我们走向成功。

因此，我们首先必须学会提高自己的洞察力。哲学是研究真理的科学，哲学素养高，看问题入木三分;

见多识广有利于提高分析问题、解决问题和分辨是非的能力;

没有好奇心就没有洞察。

情商实训心得体会篇2[\_TAG\_h3]情商训练实训心得体会篇四

“一个人最后在社会上占据什么位置，绝大部分取决于非智力因素。”个人的过去平凡的背景不能决定一个人的未来。国立清华大学校长说，“情商比智商更重要”。

优秀的性格才能成就优秀的事业，而优秀的性格需要出色的情商。情商是一个人的综合素质，人的每一个微小行为都可以反映出他的情商，大到大型谈判合作，小到与朋友间的闲聊。“不论我们在什么场合使用什么语言，你所说的都是对你自己的写照”。

情商既然是认知、管理情绪的能力，我们就要找到人和人情绪互动的路径，然后从这些路径入手，管理、提升我们的情商。在管理学中我们知道沟通的路径有：语言、文字、眼光、表情及行为。细节决定一个人的素养。

一名管理者需要具备多方面的个人能力，比如良好的沟通能力，出色的组织协调和计划能力、创新能力及领导能力等等。管理者的工作本质就是协调各方面的资源以达成公司的各方面目标，成为团队各成员之间、团队与外部之间的桥梁。在这个过程中，沟通是必不可少的环节，尤其是有效的沟通，能够让管理工作事半功倍。因此，沟通能力是技术人才实现蜕变需要具备的最重要的、最基本的能力之一。总之，高效沟通能力是一个人、一个团队、一个企业健康快速发展的推进剂，以沟通管理企业，就是以成功锻造企业丰碑。孙武云：上下同欲，士可为之死，为之生。只有沟通才能创造如此和谐的境界，从而赢得人心，凝聚出一股股冲天士气，支撑起企业大厦。

中国有句经典名言：“人贵有自知之明。”在古希腊一座智慧神庙大门上，也写着这样一句箴言“认识你自己”，古希腊人还把它奉为“神谕”，是最高智慧的象征。许多哲人都这样告诫我们，可见，认识自己对人生是何等的重要。可见想成为一个好的管理者对自己有一个良好的认知是何等的重要。

作为一个社会的人，要想踏上成功之路必须历经两次自我发现。第一次是发现真实的自己，对自己各方面的客观的评价。认识自己工作上的长项和短项，依据长项设计自己。第二次是发现了不起的自己，也就是尽可能的挖掘自身的潜力。只有具备积极的自我认知，一个人才会知道自己是个什么样的人，并知道能够成为什么样的人。因而他能积极地开发和利用自己身上的巨大潜能。高情商的人能将自己有限的天赋发挥到极致。

“金无足赤人无完人。”现实生活中的每个人都有自己癿长处，也有自身的短处，这是很正常也是不可避免的事情。只有认清自己的长处和短处，才能扬长避短，真正实现自我价值。明白期望自己成为什么样的人，自己达到什么样的目标，在对自己充分认识的基础上，对自己一生有怎样的规划。

在生活中，我们经常会在各种场合听到“洞察力”这个词语，想必我们也不陌生，那到底什么是洞察力呢?洞察力是人们对个人认知、情感、行为的动机与相互关系的透彻分析。要成为一个真正有能力的观察者，最佳的方式就是，每时每刻有意识地观察周围的世界。这就需要观察他人说话表情或肢体语言，察觉对方的情绪状态;

需要专心聆听他人说话，设身处地体会他人心中的情绪与感受。

作为一个管理者必须学会观察人，首先，要遵从下到上这样一个顺序。其次，要善于捕捉弦外之音，例如某个人说了随便，其实“随便”绝对不是含糊，而是“在和谐中找到合理”的一个代名词。再次，要学会解读身体语言密码。因此，准确地理解身体的语言十分重要。积极有效地运用身体语言有助于人们走向成功。在面试中，消极的身体语言可能会使我们丧失一份满意的工作;

在商业谈判中，不懂得察言观色，双方很难达成共识，到头来可能是竹篮打水一场空;

而推销员一个不经意的微笑，一个积极的眼神，很可能瞬间成交一张百万销售大单。身体语言就是这么神奇，它无处不在，无时不在，等待那些有心人来发掘，帮助我们走向成功。

因此，我们首先必须学会提高自己的洞察力。哲学是研究真理的科学，哲学素养高，看问题入木三分;

见多识广有利于提高分析问题、解决问题和分辨是非的能力;

没有好奇心就没有洞察。

情商实训心得体会篇2

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找