2023年沟通书籍读后感 有效沟通读后感(通用6篇)

当品味完一部作品后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，让我们好好写份读后感，把你的收获感想写下来吧。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？以下是小编为大家收集的读后感的范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

沟通书籍读后感篇一

《有效沟通》的作者余世维教授不愧为是管理教育大师。读过方知，沟通是一门艺术，也是一项技能。比如对我们每个人来说，之所以存在“沟通”困难，就因为从小就没有得到关于有效沟通的训练，长大后难免存在沟通障碍，更不用说达到“有效地”进行沟通这个层面了。

听人说话，余博士有六点补充建议：第一，要提问，第二有话也要少讲，第三不要批评，第四不要打断，第五集中精神，第六站在对方立场。针对第四点，不要打断，书中是这样描述的：

不要打断与停止说话不太一样，停止说话是你不要发表意见让他发表，不要打断是不要在别人的话中间插话。这是一个礼貌问题。

沟通是人类社会活动最基本的交往方式，也是人类文明进步的标志，连动物之间“嗷嗷”的语言中也是在进行只有他们听得懂的语言进行沟通，传递一种沟通的信息。一切来源于沟通，不管是在家庭成员、朋友、同事、同学、商务谈判等等社会交往都是从沟通开始的，相信沟通是一切成功的桥梁和纽带。

有效沟通不仅仅局限与家庭内部成员，即使在工作中更能体

现它的魅力。因为工作需要，成天和各客户单位的领导们打交道，对我部门新调过来的年轻人来说，就形成了心理障碍，他们固然都很热情服务，好学上进，尊重同事。但是，和客户一见面总不知从何说起？从那方面入手？本来对沟通就怀有畏惧心理就很快形成沟通不畅，不能达到预期效果。

通过这次学习和培训，最能体现培训结果的现象就是：敢说话；沟通时间大大缩短；意图明显；沟通顺畅，谈话默契。使原来很多“会错意”的现象没有了，达到了事半功倍的沟通效果。连客户单位领导都说：“中国电信的客户经理个个都是‘演说家’‘谈判家’，如果我们单位的大部分员工有这样一半我睡着都笑醒了”。

沟通书籍读后感篇二

石油大王洛克菲勒曾经说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都高的价格购买这种能力。”由此可见沟通的重要性。沟通对于我们每个人来讲并不陌生，生活、工作、学习中我们时刻都面临着和别人沟通。

但是，能够让沟通起到应有的效果，能够做到有效沟通的却很少。在企业中，沟通显得更加重要，良好的沟通能力对于激发组织智慧和活力非常重要，有时甚至关系着企业的未来发展。但是，不是所有的成员都能够做到有效沟通，有时会在沟通中遇到很多障碍。说有效沟通，我们必须清楚什么才算是沟通“有效”。

要达成有效沟通，需具备两个必备条件。其一，信息的发送者能够清晰地表达信息的内涵；其二，信息发送者能够重视信息接收者的反应，并且依据接收者的反应及时修正信息的传递。

同时，沟通是否有效，关键还在于信息的有效性上，也就是

信息的透明程度和反馈程度。只有沟通的双方都充分表达了对某一问题的看法，才具备了真正有效沟通的意义。无论是企业管理者还是普通的职工，都是企业竞争力的核心要素，做好沟通工作，无疑是企业各项工作顺利进行的前提。

有效沟通是准确理解公司决策，提高工作效率，化解管理矛盾的前提。在信息的流动过程中，必然会产生各种矛盾和阻碍因素，只有在部门之间、职员之间进行有效的沟通，才能化解这些矛盾，使工作顺利进行。同时，有效沟通还是表象问题过渡到实质问题的手段。

不要只说你想说的话，而是说开来继往想听的话。在公司中，怎样与自己的领导、同事沟通更有效，怎样利用沟通为自己的工作带来便利，沟通的障碍怎样解决？面对这些问题，很多员工都很困惑。从现在开始，跟余永红老师一起学习沟通的艺术，成为一名沟通高手。

沟通书籍读后感篇三

管理沟通给我带来了情感的激荡和灵魂的升华，这是这门课程在接近尾声的时候，自己最深的感受。

清楚地记得自己选课的时的想法：“管理沟通?不过是一门技能课罢了，没事，应该很简单的，那就选吧!”但是在上了第一节课之后，知道自己先入为主的想法是多么的愚昧无知。

通过这门课程，客观地说不是这门课程本身让自己学到东西，确切的应该是这个过程体验丰富了自己经历。具体的有以下几点：

首先，或许是由于自己性格或其他的原因

很多时候在与人沟通的时候习惯于以自我为中心，总是自己一个人叽叽喳喳，很少给别人说话的机会。可是在学习了沟

通六大原则(尊重、效用、真诚、智慧、理性、情感)后，了解自己的这种做法极其有待改进。很多时候由于以自己为中心而造成对别人的误解以及对信息的误读，这也是在与人沟通的时不易打通渠道的障碍之一。

其次，在这一个课程中有两个环节让我记忆深刻，同时也给自己很大的震撼。

第一:读《华为的冬天》感想点评。

第二：辩论赛。

这是自己上台的第五场辩论赛，但是对于很多同学来说可能是第一次。可是他们的表现还是接近党和人民的要求的，在这个过程中，大家表现出来的不仅仅是自信大增，还有自己辩论能力的提高，辩友之间友谊的巩固……在刚刚听说要进行辩论赛的时候，自己内心真的很挣扎，因为三年前的一场辩论赛把自己狠狠的打击了……那时候决定以后不要再参加辩论赛，很感谢这门课程让我有机会重新面对自己弱点的，进而克服，这是我在辩论赛当中收获最大的东西!

最后，这一门课程，让我更加了解了一位好老师－－黎平老师。

以前上过他的两门课程，但那时候还小，根本不懂得老师的一片苦心……通过这三十多节课的进一步接触，很多时候自己会对他提出的一些观点抵触，但是细细回想起来，还是因为自己太稚嫩了。非常感谢他能用这样一种上课方式来给我们授课，而不再是原来那些填鸭式教育，是他让我在上课的过程中明白了一些为人处事的道理。

这门课程已接近尾声，但学无止境，我依然会在日后的学习生活中继续丰富自己人生内涵，尽量向一名优秀管理者的目标靠拢。

我从事管理近十四年,从基层员工到管近一千员工的生产副理,对于性格刚强的我来说，处理人际关系并不是特长，因为沟通能力不强,自己在人际关系方面处理不是很到位,使我在工作中经历了许多的挫折和困难,经历之后使我知道创造双赢的沟通对企业和个人何等重要,-尤其是公司给我们上的沟通管理课程培训后，更是深有体会，更加懂得在日常工作中沟通的重要，而在我的工作中，我也无时无刻不在感受着沟通对工作产生的便利，我与我的`领导交换过很多工作上的意见;我也与车间里的管理干部和员工们交流着工作上的经验;我与其它部门部长协调了工作上的问题。一切的工作离不开沟通，因为有了很好的沟通,使其它单位更加配合我生产部门工作,工作都需要沟通来搭桥。如果没有很好的沟通，我部门的工作很难开展，没有其它部门积极配合和支持,我生产部会举步维艰,没办法顺利完成工作任务。

在日常的生活和工作中，我们也要树立这种沟通的理念。因为我们每个人都处在非常复杂的社会关系网中，需要沟通,需要与我们的领导沟通，让他了解我的想法,并接受我的一些好的建议,与我的同事更需要沟通,去促进相互的了解，共同进步，相互学习,去消弭彼此之间的摩擦、代沟,沟通与交流的的过程也使我得到了学习。,丰富了我的经验,我想,因为沟通,使我们的工作变得轻松,也使我们生活变得更加美好!

沟通书籍读后感篇四

沟通的技巧因不同的层次、职务、职业有着不同的要求，作为一种有效沟通，我们首先知道该向谁沟通、沟通什么内容，本着真实、诚恳的原则，不断总结摸索，自然有自己特色的有效沟通手段。

1、主动报告你的工作进度——让上级放心。

主动要比被动来的积极，在工作汇报的时候不但要注意言简意赅，还要注意不要事无巨细，否则，你的领导就会"烦"心。

2、对上司的询问，有问必答，而且清楚——让上级清楚。最忌似乎、可能、也许这样的字眼。这不但是让上级了解到准确的信息，还是上级评估你是否踏实工作的主要标准。

3、充实自己，努力学习，才能理解上司的言语—让上级轻松。你能很好理解上级的意图和理念，上级？不用每次都大费口舌。

4、接受批评，不犯二次过错。除非是很明显的误会，不要为自己的过错争辩。好的上级有如家长，批评是出于疼爱并非指责，允许你犯错，但不能容忍你错了还不思悔改。

5、毫无怨言地接受任务，包括在不忙的时候，主动承担帮助他人的任务。越是艰难的任务，上级首先想到的是最看重最值得信任的人。好的上级，比你更能理解完成这个任务的艰巨性及需要的资源，你可以寻求上级的帮助，但不要把它作为任务的交换条件。当你克服重重困难完成任务时，上级心里记住你付出了多大的努力。

在你上级的心目中，不？成为一个喜欢讨价还价的下级。

6、对自己的业务，主动提出改善计划——让上级赏识。上级了解你有超出本职的技能，才能交给你更大的任务和职权。

1、"工作在最前线的员工比任何其他人更了解如何将工作做得更好！"

—ge公司首席执行官jackwelch你可以从下级的沟通中得到启发，但一定要有谦虚的态度、容人的胸怀。

2、主动帮助下级解决问题。下级之所以敬佩你，是因为你能解决他不能解决的问题，每个下级顺利完成任务，等于你顺利完成了任务，因此，上级是有责任及义务帮助下级。

3、善于鼓励下级。有技巧的鼓励比批评更容易让别人改正错误。鼓励之后指出他不足，能让你的下级进步得更快。

4、勤于关心下级。越是基层的销售人员越是孤独，不要让他感觉远离组织而无助、迷惘，要力所能及的的体贴和关心下级和他的家人。

5、及时洞察下级。销售人员的思想活跃，变数也最大，你要随时掌握下级的思想动向，甚至于你能在下级电话的声音中掌握他的情绪和行踪，以便及时的有效沟通。

1、业务拜访前的沟通。这是一种商业礼节，也可以提高拜访的效率。但要注意适宜的时机，有些客户就经常向我抱怨过业务员总是在他休息和下班的时间打电话谈业务。

2、业务成交前的沟通。增加客户对你的了解、掌握客户的动向。

3、潜在客户的沟通。让更多的目标客户对你保持良好的印象，在不断的沟通中他总有一天会发现你有他需要的。

1、保持与客户的不断联系，了解产品销售情况，听取客户的各种意见。不让客户感觉你卖给他产品就是一扔了事，邮递员干的活不是销售。

2、答应上级或客户的事情，要有个交代。如果有明确的时间，不管结果如何，要在时限之前有个明确的答复。

1、同行不一定是冤家，做同一行业的销售人员往往能形成一个圈子，多与这些同行沟通，往往能得到不少有益的信息，最近热播的电视剧《中国兄弟连》不乏是一个好的范本。

2、知己知彼，百战不殆。通过不同的渠道，对竞争对手的信息进行采集、筛选、过滤，最终反馈给上级，或在自己的工

作中应用。

3、帮助我们成长的是我们的竞争对手。他山之石可以攻玉，善于在竞争对手身上学到他们的长处。

1、了解整个行业的动向。这样才能使自己目光更远、思路更广、战略战术更准确。

2、同是快速消费品而不是同类产品、不同行业产品的一些营销策略和手段，往往能让你创新而领先一步。

球心与上下前后左右六个点的连接，不断旋转就成了沟通的球形。旋转的次数越多越快，产生的能量就越大。

鲁迅先生认为，诗歌起源于劳动者"杭育杭育"的劳动号子，劳动号子是最简单、基本的沟通。销售是如此繁杂而困难的集体行为，沟通更需要到位。

套用广告词：沟通无极限！一切皆有可能！

沟通书籍读后感篇五

本书中指出的问题，在许多文化中都存在，即压抑个人的感受。在中国，我们每个人被各种关系定义：父母、孩子、朋友、上司、下属……每个人需要扮演好自己的角色，你应该这样做、那样做，至于感受……不重要。

我的感受，当然重要。你的感受，也同样重要。非暴力沟通提供了一种沟通方式，通过这种方式，我们可以在别人容易接受的前提下充分表达自己的感受和诉求。

我认为这种沟通方式尤其适合家庭，家庭中的成员有着不一般的感情纽带，相互关心、相互支持，但同时也有着各种各样的小矛盾。如果这些小矛盾不能很好的处理，会给家庭带

来不小的伤害。

非暴力沟通有四个要素：观察、感受、需要、请求。

这四个要素有两种用法：表达自己&倾听他人。书中对整个体系有着详细的介绍，我只想讲两个我感受最深的点。

区分评论和观察结果：

我们总是下意识对我们看到的事物进行评论，比如我看完了《非暴力沟通》这本书，我会说这本书写的非常好，这就是一条评论。

如果换种表达方式，我仔细考量我的观察结果以及自己的感受，那应该是这样：这本书让我了解到了一种全新的沟通体系，解答了我的“怎样做才算不评判”的疑问，让我知道了听到不中听的话时产生的负面情绪的根源在于我们的某些需求没有得到满足……这本书带了我如此多的帮助，我读完以后感到非常的惊喜，忍不住想要推荐给其它人。

倾听他人：

小孩尤其需要被倾听。小孩不是天使，也不是恶魔，他们在成长的过程中不断的探索，而且他们的探索不会预设前提。对于大多数家长来说，应对这样“不讲理”的探索让他们头痛不已。非暴力沟通可以帮助我们应对“不乖”的小孩。

每个人都渴望被理解，当我们被理解的时候，我们会愿意敞开自己的心扉，愿意去做一些本不是很愿意做的事，小孩也不例外。

如何倾听呢？当我们懂得如何去使用非暴力沟通四要素（敢穿、感受、需要、请求）去表达自己了以后，我们也可以基于这些要素去倾听和理解他人。

我家饭饭不到三岁，开始有了各种各样的要求，当然也包括不合理要求。当他提出不合理的要求时，只要能够认真的倾听他的感受和需要，并且让他感到他被理解了，通常接下来的沟通就会变的容易许多。

沟通书籍读后感篇六

看了《有效沟通》这本书后，我感触很多，确实发现了自己身上存在的一些问题是由于没有有效的沟通而造成的。我想作为一名教师，学会有效地沟通会让自己以后的路更平坦。

21世纪是一个充满激烈竞争的时代，作为一名有志青年不仅要有应对问题和挫折的能力，还要与同事、合作伙伴建立良好的人际关系。因此，提升沟通艺术，运作好人际关系，成为事业成功的重要环节。

一是沟通是为了控制成员的行为，看看员工是否按照你的意思去做，如果不经过沟通是不会知道的。

二是激励员工，改善绩效。

三是表达情感，分享挫折与满足。

四是流通信息，强化你的信息，不让信息断裂。

这就要求领导在平时的工作中，加强与员工的交流，切实指引员工的行为，是有利于公司的发展，不断激励员工有效的提高工作效率，与员工共享挫折的教训与成功的喜悦，把握工作持续、良性的发展方向。

1、沟通的基本问题——心态。

沟通不是一种讲话技巧，而是要保持一个好的心态。首先不能自私，只关心五伦以内的问题，而要纵观大局，考虑问题

做事情从大局出发。其次不能以自我为中心，一副事不关已高高挂起的态势，公司的发展离不开我们每个个体。不能自大，以为自己的想法就是答案，这样会让人很反感，这样容易在两人沟通过程中赞成许多障碍。

2、沟通的基本原理——关心。

关心是一种发自内心的真挚情感。学会了关心就学会了做人，学会了生存。在与人沟通的过程中，尤其是在与客户沟通的过程中，要时刻关注他人的状况与不便，既时地帮他解决，这样谈判的成功率才会大。

3、沟通的基本要求——主动。

不管是对自己的同事，上级，下级都要做到主动跟对方沟通。要及时把事情的进展汇报给他，不管是有问题还是没问题，这样才有利于上级及时地去解决出现的问题，去调控整个事件。

除了把握好沟通的三个要素以外，还要注意很多细节。在沟通的过程中，要集中精神听对方讲话；自己在讲话时也要有重点，生动形象地交待一件事情，而不是让人听起来很乱；不要打断别人的讲话，这是一个礼貌问题；要站在对方的立场上考虑问题，真正地为对方解决难处；控制好自己的情绪。