

选择的读后感 第三选择读后感(精选6篇)

当品味完一部作品后，相信大家一定领会了不少东西，需要好好地对所收获的东西写一篇读后感了。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？这里我整理了一些优秀的读后感范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

选择的读后感篇一

这是史蒂芬柯维的经典之作，被成为是解决所有难题的关键思维。简单来说第三选择就是“双方都有好处的选择”。第三选择不是仅仅来自于妥协，它的核心是来自于创造力。本书作者用四个思维模式来教大家掌握这项技能。

思维模式一，我看到自己。主人翁何在，现在掌控自己的是我的情绪还是我。要记住，人永远都有选择的权力。要想有独立选择的权力就要有独立完整的自尊体系。如何定义独立完整的自尊体系：“来自内心的尊严感，评价自己，知道自己是个好人，知道自己该做什么，不容易被伤害，被激怒。”

思维模式二，我看到你。把他人看作是人，千万别给他贴标签。当你无法感知到对方和你一样是个人的时候，你永远不会想要和他探索第3选择。

思维模式三，我找到你。这里关键的是倾听。学会同理心倾听，而不是急于反驳争辩。

思维模式四，我和你协同。找到一种更好的从未想到过的解决方案而不是陷入互相攻击的循环，在这一步当中需要很好地使用头脑风暴。同时作者还提出了创造协同的四个步骤。

询问、界定、创造、达成。

选择的读后感篇二

这本书的作者是史蒂芬·柯维，他最成功的著作是《高效能人士的七个习惯》，《第三选择》是柯维去世前最后的一本书，也是写得最好的一本书。第3选择是一种信仰，也可以看作是一种解决问题的方法。

什么是第3选择？面对任何问题，普通人都会产生两种选择。打或者逃的策略。就是因为这种模式导致整个世界很多的冲突和纷争，为什么不选择第3选择呢？第3选择就是我们一起协同，一起创造一个更好的结局。

第3选择是一种思维模式，寻求协同的思维模式。

思维模式一，我看到自己。把自己看成是一个有独立判断和人格的个体。这个听起来很容易，但是实际上我们往往只能看到自己的身份和所代表的派别，常常觉得自己的所作所为都是身不由己。所以，遇到难题就会告诉自己“没办法，只能这样了”。这种轻易放弃选择自己的权利，你是无法看到自己的。你不是你自己，你是被情绪或者被外在的事物所主宰，你只是一个傀儡。例如，法国大文豪雨果，对于英法联军侵略圆明园盗取的财物的看法，并不是站在法国人的角度来看问题，而在站在良知角度看问题，所以是有独立人格和独立判断的。无良症的人是典型的不能看到自己的人。

思维模式二，我看到你。视他人为人而非物。我们很多时候善于给他人贴标签，例如“他是一个富二代”、“他很官僚”、“他没什么文化”，我们看到的不是一个人，而是一个身份，一种定义，包含着仇恨和偏见。当你无法感知到对方和你一样是个人的时候，你永远不会想要和他探索第3选择。

思维模式三，我找到你。面对冲突不是回避或自卫。当遇到别人见解不同的时候，最好的方法是，需要倾听对方的想法，需要做情感反映和二级反馈，特别是对方的情绪水平高的时候，要降低对方的情绪水平，降低对方情绪水平最好的方式是情感反映，获取到对方的认同，例如“点头”。需要同理心倾听，不要急于反驳和争辩。

思维模式四，我和你协同。找到一种更好的从未想过的解决方案，而不是陷入相互攻击的循环。在这一步中，需要更好的使用头脑风暴的工具，不要在创意的过程中过多的评判和争执，鼓励大家想出尽可能多的方法，直到能满足双方的最基本需求。必须要相信能够找到第3选择，是一种信仰。

创造协同的4个步骤。

询问。你愿意寻找一种更好的解决方案吗？这是一个革命性的问题，可以让对方减少防御，与你一同探索实验。

界定。双方讨论“什么是更好？”把双方所需要的更好的基本条件都列举出来。

创造。双方共同努力去探索和创造一个可以达成条件的第3选择。

达成。当形成真正的第3选择，最终达成了协同。

第3选择可以应用于职场、家庭、学校等各个场景。

第3选择的人生。

第3选择的最本质的思想其实是佛教讲的无分别心。我们通常把生活分成“工作”和“休息”，于是“不停地工作”和“退休后休息”成为两种选择模式。其实我们可以寻找第3选择“做出贡献，享受人生。”如果你有一个永久的使命，

你就可以永远活在高潮中，选择奋斗，同时也选择了享受。

选择的读后感篇三

史蒂夫·柯维一生都在研究如何激发和持续保持个人、组织的高效能。之前曾读过他的《高效能人士的七个习惯》。而“第3选择”我觉得是所有高效能人士的习惯中“最具启发性、最具影响力、最具凝聚力也最激动人心的原则”。也就是把那7个习惯浓缩成为了一件事，就是随时随地的能做出第三选择。你可以把这当成是一种人生信仰、或仅仅是思考问题的一种思维模式都可以。

我们一般思考问题的方式都会站在二元层面，我的方法或是你的方法，我赢或是你赢，成功或是失败。而第三选择就是跳出二元来，寻找共同的利益点或是可能性，一起达成一个更好的结局，这在教练技术中叫做共赢。

2我看到你，也就是对另外一个生物体的接纳与关怀，看到对方如他所是般是独立而圆满具足的。

3我找到你，即同理心，体会并真正理解他是怎样的，允许他就是那样的，不带任何的批判，保持中立，不掉到任何的情绪和事件中去。也就是软实力课堂中所讲的移情和换位。而这个只有在接受了前两种思维模式后下才会发生。

4我和你协同。为了真正的“双赢”解决方案，只有给予对方真正的关注并对自己的内心有着清晰的理解，打破“只有两种选择并且其中之一是错误的”思维局限时，相信自己可以创造无数种激动人心的、富有创造性的选择”时，才能达成这一步。在这一步需要很好地使用头脑风暴的工具，在创意的过程中保持支持和中立的态度，鼓励大家能够想出更多解决问题的方式方法，。

书中写到创造协同的四个步骤：1询问，问对方：你愿意寻找

一种更好的解决方案吗?这是个革命性的问题，可以让对方减少防御，与你一同探索实验;2界定，双方讨论“更好”究竟意味着什么;把双方所需要的更好的基本条件都列举出来;3创造，双方共同努力，去探索和创造一个可以达成界定条件的第3选择;4达成，当形成真正的第3选择时，协同各方会群情激奋，这时达成了协同。

在寻求第3选择的时候，试着把成功标准罗列出来。在列举标准之前，问问自己以下问题：

当所有人对这些问题的答案都能满意时，你就可以着手创造第3选择了。然后在选择行动方针时，再想想哪种选择最符合自己的成功标准就可以了。

为了达成第3选择，我们需要找到第3选择的最佳环境。那里存在所有的可能性，每个人都可以提出自己的想法，没有任何想法是出格的，一切都是完全自由的。

基本规则：

保持游戏心态。它不是“真实的”，人人都知道它是一个游戏。

避免下结论。不要受到任何解决方案的诱惑。

避免判断别人或你自己的想法。无论想到什么，都提出来，没有人会要求你坚持自己的观点。

建立模型。在白板上画出示意图、流程图。让每个人都看到你在想些什么。

激发他人的创意。颠覆传统观念，无论它听起来多么不合常理，比如创造出来只有一个键的手机。

迅速执行。设置一个时间限制，让房间里的所有人保持活力，让创意思维奔涌而出。

酝酿多种想法。主题要丰富。把草图画到墙上。

怎样才知道自己已经做出了第三选择呢？当你感觉对原有的争执与设想不再感兴趣时，受到鼓舞的时候，卓有成效，迸发无数新的可能性的时候。通过第三选择而使自己不再掉入对与错的二元世界，从而为自己打开了一扇通往新世界的大门，非常感恩李维老师的解读，让自己再一次的成长了。

[第三选择读后感]

选择的读后感篇四

曾经和一个我很敬重的朋友谈起人生当中最大的感触是什么，他说到最大的感触就是如何做好选择。人生是无数个选择路口汇聚而成的交集。尤其是离开大学后，每个人都仿佛从天真烂漫的游乐场模式迅速过渡到了荒野求生模式，每天面对的都是陌生的问题和压力，承受着突然其来的压力，没有人能够独善其身。而我们曾经听到过的那么次告诫，突然会在这一刻放大音量再次回响在耳边：选择比努力更重要。

既然选择比努力更重要，那么我们更加应该听下大神级人物的说法。斯蒂芬柯维是美国著名的演讲大师和作家，他的高效能的七个习惯对于职场的影响尤其之大，很多企业都用这个理论作为初入职场人士的培训教材。而美国人的思维方式和中国人有所不同之处，他山之石可以攻玉，自然有作为殷鉴的地方。美国人的思维方式崇尚简单明了。对于当今世界充满的各种各样的冲突，斯蒂芬柯维提出了一个简单明了的建议：那就是在各种各样的选择摆在面前时，能否突破思维惯性使用第三个选择。这是需要勇气的。

我们的生命中充满着各种问题——很多看似无法解决的问题，

个人问题，家庭问题，工作，邻里以及更广泛领域中的问题……面对问题，我们绝望，放弃，不情愿地妥协，我们需要新的出路去解决这些问题，我们需要一把钥匙去解决人生最棘手的问题。在我们的固有思维里，面对问题时我们会选择“我的方法”或者“你的方法”，第三选择是要带领我们走进一个全新的领域，寻找“我们的方法”。

斯蒂芬柯维的第3选择说理透彻。一个人可能遇到的所有难题，比如家庭难题，事业难题等。解决这些难题需要双赢思维，突破画地为牢的思维桎梏。那就是能够设身处地的对方的问题看成自己的问题，将我的问题或者他的问题看成一个整体去思考如果能够获得共同的解决方法。作者在书中举了很多例子来说明如果获得共赢的结果，从社会领域到个人维里，面对问题时我们会选择“我的方法”或者“你的方法”，第三选择是要带领我们走进一个全新的领域，寻找“我们的方法”。

斯蒂芬柯维的第3选择说理透彻。一个人可能遇到的所有难题，比如家庭难题，事业难题等。解决这些难题需要双赢思维，突破画地为牢的思维桎梏。那就是能够设身处地的对方的问题看成自己的问题，将我的问题或者他的问题看成一个整体去思考如果能够获得共同的解决方法。作者在书中举了很多例子来说明如果获得共赢的结果，从社会领域到个人的发展领域不一而足。其实道理十分简单，但是本书的论说除了说理，还有着励志色彩。在作者看来这个第三选择不单是为了解决问题，也是为了让作为读者的我们成为一个更加完善的人。

中国人在古代就说，己所不欲勿施于人或者是退一步海阔天空，传统智慧里就包括了这本书中所说的道理。中国社会正走在快速发展的道路上，相对于几十年前不管是物质市场还是思想市场产品的匮乏，现在是一个多元化的时代。多元化时代既造成了人们的物质利益容易发生冲突，也容易使得人们容易为各种学术和公共问题发生意见的争论。因此双赢思

维不单是一个人的完善需求，也是考验一个人能不能够成为一个优秀的公民。作者并不认为第三选择是件容易实现的事情，他在书中列举了一大堆要素：同理心，爱，尊重，耐心等；也列举了一系列思维框架帮助人们建立实现第三选择的方法。

选择的读后感篇五

《第三选择》是一本书，作者是史蒂芬·柯维，他的成名作《高效能人士的七个习惯》影响了全球大量成功人士。《第三选择》是他的巅峰之作。他把之前的7个习惯浓缩成一件事，那就是随时随地能够做出第三选择。

什么是第三选择？面对任何问题，普通人都会产生两种选择：打或者逃；我赢或者你赢；反抗或者忍受；成功或者失败；支持或者反对；……这两种选择的思维为这个世界带来了大量的纷争和成本，我们每天都在忙于说服别人，打败别人，讨好别人或者教育别人。而第三选择则是：我们协同，一起达成另一个更好的结局。第3选择是一种人生信仰，也是一个思考问题解决问题的方法。第3选择是一种寻求协同的思维模式。它的建立须逐步进行。

将自己看做一个有独立判断力和行为能力的独一无二的个体。我们常常只看到自己的身份和所代表的派别，常常觉得自己的所作所为都是身不由己的。所以，遇到难题就会告诉自己“没办法，只能这样了”。这样轻易放弃自己选择的权利，你是无法看到自己的。

视他人为人而非物。很多时候我们在和他人打交道之前就已经对对方下了定义。“他是一个富二代”，“他是一个官僚”，“他是一个奸商”，“他没什么文化”……我们看到的不是一个人，而是一种身份，一种定义，甚至包含着仇恨和偏见。当你无法感知到对方和你一样是个人的时候，你永远不会想要和他探索第3选择。

面对冲突而不是回避或自卫。当你与别人见解不同时，最好的应答是：“你不同意？我需要听听你的想法”。并切实采取行动。在这一步需要极强的倾听能力，尤其是双方情绪激动的时候，更需要能够学会同理心倾听，而不是急于反驳和争辩。

找到一种更好的从未想到过的解决方案，而不是陷入相互攻击的循环。在这一步当中需要很好地使用头脑风暴的工具，不要在创意的过程中过多的评判和争执，鼓励大家想出尽可能多的方法，直到能够满足双方的最基本需求。必须要相信能够找到第3选择，这一步才会有好的效果。

一、询问

问对方：你愿意寻找一种更好的解决方案吗？这是个革命性的问题，可以让对方减少防御，与你一同探索实验。

二、界定

双方讨论“更好”究竟意味着什么；把双方所需要的更好的基本条件都列举出来。

三、创造

双方共同努力，去探索和创造一个可以达成界定条件的第3选择。

四、达成

当形成真正的第3选择时，协同各方会群情激奋，这时达成了协同。

第3选择最本质上的思想其实是佛教讲的无分别心。

我们通常把生活分成“工作”和“休息”，于是“不停地工

作”和“退休后休息”成为了两种选择模式。其实我们可以寻找第3选择：“做出贡献，享受人生”。

如果你有一个永久的使命，你就可以永远活在高潮中，选择奋斗，同时也是选择了享受。最重要的是，有个愿意为之奋斗的使命。

选择的读后感篇六

很多人认为，市场这只“看不见的手”不是万能的，商家会利用消费者的良善和无知，漫天要价，因此，必须依靠其他制度安排来弥补市场不足。

弗里德曼在此逆向地提出了一个问题：人们提出或采用的各种旨在弥补市场之不足的制度安排，是否真的能够实现其目的；或者换句话说，人们所提出的救治方案所带来的消极后果，是否真的要比问题本身带后的后果更加可取。

罗斯福新政后，政府干预市场的步伐大大加快了，政府花在新老管制机构上的支出也出现了迅猛的增长，到1979年，物价总体上翻了一番，而政府的管理支出却达原来的5倍还多，与此同时，美国的经济增长也大幅放缓。管制使经济成本和时间成本大幅增加。

弗里德曼研究后认为，凡质量低劣的产品，都是由政府或政府管制的行业制造出来的。凡是优质产品，都是由私人企业生产的，而它们都很少受到政府干预，或者干脆没有政府干预。他例举了美国铁路业在政府干预后的糟糕表现，而汽车业由于完全竞争，企业自由地推动技术创新，消费者受益最大。

弗里德曼认为，“我们这个世界是不完善的，总会有质量低劣的产品、庸医和骗子。但总地看来，如果允许市场竞争机制起作用的话，与日益强加到市场机制上的政府机制相比，

市场将能更好地保护消费者。对消费者的最大威胁是垄断————不论是私人的还是政府的垄断。保护消费者的最有效的方法是国内的自由竞争和遍及全世界的自由贸易。

弗里德曼最后呼吁：政府最好还是听任我们自由选择，让我们自己决定自己的命运。

看到这，我国马上提供了一个活生生的案例。近日，央行出台《支付机构网络支付业务管理办法》（征求意见稿），拟规定个人支付账户转账单笔不超过1000元，同一客户所有支付账户转账年累计不超过1万元，理由是保护消费费的安全和权益。结果网上吐槽一片。有网友说，我父母都不管我网上消费，央行你管的太多了吧。有网友说，我的钱我做主，我花自己的钱居然还是你央行批准！有经济学者指出，中国的创新就是这样一点点被政府干掉的。有评论员更尖锐地指出，政府一直说要以壮士断腕的决心推进改革，现在明白了，是要断市场这个壮士的腕，而不是政府自己的腕。

消费者们，你是怎样认为的？今天看到一句政府最不爱听的话：凡是政府都会撒谎。