

情商故事个读后感(通用6篇)

“读后感”的“感”是因“读”而引起的。“读”是“感”的基础。走马观花地读，可能连原作讲的什么都没有掌握，哪能有“感”？读得肤浅，当然也感得不深。只有读得认真，才能有所感，并感得深刻。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？接下来我就给大家介绍一些优秀的读后感范文，我们一起来看一看吧，希望对大家有所帮助。

情商故事个读后感篇一

从菜鸟到高手，职场和炒股一样，赚钱就是要拼情商。

三十五岁消失，不如说是在激烈的职场竞争中，没有取得预期的效果。其实，职场和股市有很多相像之处，都符合“二八定律”，最后只有大概只有两成的达到目标。

起点相同，结果不同的原因在于，心态不同、自我认知不同，也就是情商的巨大差别。股市中有句话，你所赚到的收益是你全部人品的总和，在职场中这句话也同样受用，你所能达到的职位高度就是你所有情商的总和。

读这本《职场就是拼情商》，可以避免很多认识上的误区，可以让新人快速成长为高手。

从学生时代到了职场，还有一些很多人，抱着学校学习生活的单向思维中，认为只要做好自己，有些规矩是可以打折扣的。可是我们要充分的认识到，职场的基本原则就是优胜劣汰，上司给你的机会或许只有一次，没有什么复试的机会。守住公司的规矩，就是最重要的一条。

著名管理学大师德鲁克说：制度就如同一把标尺，既是公平的一种体现，又能更好的约束员工的所作所为。

在股市投资中，也非常强调纪律性，像巴菲特那样几十年如一日，坚持价值投资的毕竟是少数，所以我们常常说投资是反人性的。同样的，如果新人初入职场，不改掉自己自由散漫的作风，那么职场的第一步就会栽很大的跟头。

我们往往会看到，一些财经职场类节目中，优秀的公司都会标榜自己是如何的人性化管理。很大新手看到后，就会和自己所在的公司进行比较，产生了巨大的心理落差。其实，哪有什么绝对的人性化管理，对于优秀的大公司来说，在不差钱、不差人的基础上，给了员工更好的福利而已。

没有哪一个创业公司是人性化管理，没有哪一个国际大企业是人性化管理的，阿里巴巴刚刚创业的时候，马云老是提着棍子在公司楼上楼下跑来跑去。华为能够成为，国际上举足轻重的高科技企业，员工能够年入百万，可不是靠人性化管理得来的。

我非常欣赏书中写的董明珠所说的一句话：我推崇军事化管理。没有人性化的管理，管理只有一种，只有制度，不分男女。

上面这两项，还是职场的基础知识，作者还写到了很多职场新人，容易踩的坑，比如向领导展示亮点、怎么和同事相处等等，读完之后，就会知道原来职场中的很多难题，都可以用相当有智慧的方法来一一化解。

愿每个职场新人借助这本书的力量，迅速成为职场高手。

情商故事个读后感篇二

最近阅读了《销售就是要玩转情商》，之所以阅读此书，第一是看到很多对此书的好评，第二是我自认在销售情商方面不足。此书与《销售圣经》最大不同之处讲如何从神经科学的角度开发客户。此书从情商角度解析销售过程，强调常被

销售忽略的情商“软技巧”、以我的推荐指数，此书高于《销售一定要懂的08个技巧》，低于同类书的《销售圣经》。尽管如此，我还是从阅读此书中获得一些感悟。

建立情商销售文化的有效步骤：

书中说，具有浓厚情商销售文化的团队一般都有三个基本特征：推崇学习，重视合作，鼓励慷慨大度的精神。我尤其对“推崇学习”这部分敏感，这方面我们有不足。通用公司是学习型企业的典范，每年投入超过0亿美元用于员工培训与教育项目。持续的培训有助于企业赢得更大的利润，还能降低员工离职率。

我总觉得，开会要谨慎，开会容易降低工作效率，没有十足的把握不要开会；所以，我们竭力避免培训会议。这是不恰当的。培训是必需的，开会确实容易低效率。解决办法是提前设计和准备培训会议的主题和内容，以此提升效率，真正做到培训有效果。

培训不仅可以提升员工专业知识和销售技巧，还可以降低离职率。真个团队共同完成“培训”这一集体活动，有利于增强员工归属感和团队合作精神。退一步讲，即便培训内容是空白，培训这种形式也是有效的！

最后，介绍一下建立情商销售文化的有效步骤：

- 1、创建学习型的环境
- 2、摆脱自我，倡导集体
- 3、肯定他人的努力
- 4、倡导慈善

提升销售领导能力的有效步骤

- 1、始终如一
- 2、放弃你被人喜欢的愿望
- 3、表现出同理心和礼貌
- 4、成为一名导师
- 5、将欢乐放入每周的待办事务。

始终如一，即言行一致，说到做到，不虚与委蛇，真诚待人，不做情绪不稳定的人。这是领导之本！

放弃你被人喜欢的愿望，这一条对于触动最大。喜欢某人与尊重某人是存在差别的。员工可能喜欢你这个人，但是却只重视那些他们尊重的人提出的建议和反馈。被所有员工喜欢的经理可能会有很多朋友，但是业绩可能会很差。

由于性格因素，我并不属于强硬派领导。在我心目中最理想的领导应该是这样的：假如有一天团队乘飞机境外旅游，飞机中途故障，迫降于无人海岛，一伙人身处危境，这时大家会跟随他们最信得过的人。这个人有两个特点，第一人们相信他有能力，第二人们相信他会为众人谋利益而非私利。而这样的人，我们称之为英雄——有能力的好人！基于以上的认识，我平时希望让每个人喜欢，不会强迫大家做什么。现在看来，我应该思考如何拿捏软硬兼施，此为我之不足。

此书我阅读不精，很多段略无需阅读即知其意，尤其无法忍受晦涩的翻译文字，整体阅读下来也就只有以上几点感悟和触动。不禁想到李笑来说，不值得逐字阅读的书不值得读。这书确实不值得我向别人推荐，我也不想推荐。毕竟我耗费时间和精力阅读了该书，所以总结了一些收获，不至于所耗

精力全军覆没。

情商故事个读后感篇三

一提起销售很多人都敬而远之，觉得很神秘莫测，认为只有口才好、性格外向的人才适合做销售。其实，这种认识是有偏差的，不够客观精准。

这本书的作者姜得祺曾为多家世界一流企业提供服务，现为跨国集团公司首席顾问，在销售方面积累了丰富的经验，经过梳理与汇总，遂成就了此书。

总结来看，这本书中提到的销售沟通技巧主要分为四个方面：

1、了解客户是怎样的人，真正需求是什么

销售之前要做的就是察言观色，辨别客户是怎样的性格特点，从而决定该怎么说。还要探究客户的真正需求，不至于南辕北辙、隔靴搔痒。

客户性别不同，成交的话术也不一样。客户性格特点多种多样，有沉默寡言的，挑剔找刺的，一毛不拔的，犹豫不决的，这本书都给出了应对的方法。

关于如何掌握客户的真正需求，书中提出了六种方法帮助我们引出客户的真需求，挖掘客户的善潜在消费力，找出客户的隐藏性需求等。

2、通过多种方法说服客户，达成交易

要实现交易过程，就要学会运用各种沟通技巧，说到客户的心坎上，赢得客户的信赖，进而购买。

那么怎么才能一击即中，说到客户的心坎上呢？要做到说重

点，让产品的优势与客户的利益联系起来，讲拥有产品后的美好生活，还要学会赞美客户，给足客户面子，让客户感觉自己被看重，这样客户会愉快地进行购买消费。

要想赢得客户的信赖，首先要做到权威，你自己就是产品权威的专家，权威数据也很有说服力。另外不要把产品说得太完美，偶尔坦言产品的一些无关痛痒的小问题会让客户觉得你真诚靠谱，也更容易放心安心。

3、销售过程中遇到棘手情况怎么办

销售过程不可能一帆风顺，会有许多意想不到的情况发生，这就需要依据实际状况见招拆招，随机应变，灵活调整。

比如客户讨价还价该怎么说？《销售就是要玩转情商》这本书中作者提出说服客户是有绝招的，报价也有一定的技巧。客户讨价还价时要学会说不，还能根据客户喜好决定价位的浮动。

再比如客户找理由拒绝怎么挽回单子？作者告诉我们有抱怨的地方就有生意，客户决绝也可以巧妙化解。有时向客户交底，客户就不好意思再次拒绝。幽默诙谐也可以活跃气氛，打破尴尬与僵局，给人欢乐、希望，从而化解客户的拒绝。

4、产品卖出后怎样保持售后服务

产品并不是卖出去就万事大吉了，真正有眼光的销售看重的是长远的交易，及客户在亲朋好友中的口碑传播。因此，做好售后服务变得特别重要，是决定你能走多远的重要因素。

书中提出了诚信服务、落实服务承诺、积分回馈等方法让客户用的安心放心，赢得回头客，培养客户的忠诚度。此外，还要勇于向客户低头认错，辨别真伪与异议，积极解决问题。互惠互利的销售模式也会让客户觉得你很靠谱。

也许有些人认为自己不是做销售的，没必要了解和掌握销售中的沟通技巧。其实不然，我们自己又何尝不是一个产品，与陌生人沟通交流的过程就是我们介绍自己、“推销”自己的过程，因此《销售就是要玩转情商》这本书同样适用于日常生活中的每个人。

比如我们与陌生人建立联系之前，先了解对方是怎样的人，喜欢或看中什么。这样很容易聊得投缘，说中对方的心声，让对方畅所欲言，我们对其他人的了解也更进一步。

再比如想给人以靠谱的印象，就要在专业上成为权威，还有就是不能把话说得太满，也不要装作很完美的样子，以积极的心态对待异议，善于倾听，赢得对方的信任。

还比如与人交往不是一锤子买卖，要考虑长期的沟通与交流。因此，需学会后续的联系，定期交流聊天，维系彼此的感情，建立长期的稳定的交往关系。

销售是一门学问，也是一门艺术，有一定的指引就会事半功倍，收到良好的效果。这本书若能时时翻看，定能常读常新，给我们提供相应的方法、技巧，让沟通不再是一个难题！

情商故事个读后感篇四

我在网上曾看到一位网民说“我在四年前始得此书的日译本，记得曾流了泪三日夜读毕，就是后来在翻译或随便阅读时，还深深地感到刺激，不觉眼睛湿润。这不是悲哀的眼泪，乃是惭愧和感激的眼泪。平日为人为父为师的态度，读了这书好像丑女见了美人，自己难堪起来，不觉惭愧流了泪。”这句话深深地记在我的心中。这本书蕴藏着老师之爱、学生之爱、父母之爱……每一种爱都不是惊天动地的，但却都感人肺腑、引人深思。爱，像空气，每天在我们身边，因为常常会被我们所忽略，可是我们的生活不能缺少它。最简单的东西却最容易忽略，正如这博大的爱中深沉的亲子之爱，很多人都无法感受到。爱之

所以伟大,是因为它不仅对个人而言,更是以整个民族为荣的尊严与情绪。我读了这本书我受到了深刻的教育。从今以后,我要懂得去爱别人,这样别人才懂得来爱我。

第4篇

情商故事个读后感篇五

寒假里,我读了情商教育童话,其中一篇不要放弃希望,给我留下了深刻的印象。

故事里主要写了一位断了一只胳膊的老爷爷鼓励得了轩麻痹症的小女孩威尔玛鲁道夫:“只要给自己定好目标,不断练习,总有一天会成功的。”从此以后,小女孩就配合医生做运动,在1960年罗马奥运会100米决赛中取得了冠军,此后连续取得了3枚金牌,是世界上跑得最快的女人。我真感到吃惊呀!闭上眼睛,我仿佛看见她在寒风中吃力地做田径运动;在赤日下练习打篮球。清晨,人们还在甜蜜的梦乡里,威尔玛鲁道夫就起床练习;深夜,人们已经进入梦乡,可她还在咬牙练习。我真是太敬佩她的吃苦精神了。

这不禁让我联想到了我练习弹钢琴的事情。弹钢琴我觉得很枯燥,一旦碰到不会弹的地方,就悄悄放弃不弹了。看了这个故事,我真感到惭愧啊!

我想:人只要给自己定好目标,不断练习,总有一天会成功的。以后,要是在生活中或学习中遇到困难,我也不会感到害怕了,更不会放弃了。

情商故事个读后感篇六

人生是一杯越喝越有味的茶,因为你可以根据自己的喜好往里面加点什么!而结局却大不一样,有的成为星巴克,有的成为路边摊。

一言以兴邦，一言而丧邦！能把话说好，确实很重要！

怎么把话说好？要注意以下几点：

第一是心境胸怀，你要有一颗博大包容的功德心，去体察你所面对的人或事，即所谓的德高，你能足够的冷静，高贵和自信。你就有洞察宇宙万物的高度。

第二是慈悲的关怀大爱，给对方一个微笑，为对方去换位思考，赞美对方，尊重对方，以礼待人，让对方多倾诉心中的愤懑，失落，善于以心换心，恰当地时候还可以用幽默来转移对方的消极情绪。

第三要懂得行规黑话，见人说人话，见鬼说鬼话，让自己的行为对话能更契合对方的意念，默契和习惯，让自己更容易成为对方的知己。

第四给予建设性指导建议，当局者迷旁观者清，有时候很渴望旁人的一些中肯的意见，高手往往能在恰当的时候给予合适的建议而且中听。杜月笙就是凭此在未出人头地时，就在身边的兄弟中很有威望。

陌生人，不熟悉的人，有以上四点就够了，而长期相处，抬头不见低头见的同事，朋友就还要求一点，也是我认为最难的：慎终若始，不忘初心。普通人在与人相处熟悉后，就卸下所有的面具和防备，行为处事肆无忌惮，几近放肆，往往情感危机是在熟悉的人中产生！而高手就是能忽近忽远，出乎其外，永远像一尊佛神，令人瞻仰膜拜！

凡此五点，归纳为偶像的魅力，亲人的关怀，兄弟般的知己，良师的守护，永恒的图腾！