

阅读后心得体会 读后感心得总结(优秀8篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。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。

阅读后心得体会篇一

《大象的眼泪》，粗略一看，还让人以为是《白鲸》、《荒野的呼唤》、《丛林之书》、《我和小银》那样的动物小说，其实不是的。那头只懂波兰语的大象，甚至是在小说过了三分之一篇幅之后才姗姗而至。故事并不复杂。美国上世纪二三十年代大萧条时代，一位年轻大学生因为家庭变故，沦落下层马戏团，当了兽医。在那里他结识了各色怪异人物，当然还包括那头大象。他还爱上了马戏团里驯兽师的妻子，当然引来了风波。

故事结局是，大象在马戏团骚乱中杀死了暴虐的驯兽师，而故事主人公也有情人终成眷属。

这是一个发生在马戏团中的爱情故事，和那些老掉牙的好莱坞感情片的故事，从逻辑来说，并无二致。

粗暴的丈夫，追求真爱的妻子，温柔的情人，人物多少有些类型化。情海生波，大打出手，矛盾激化，情节也是稍显雷同。只可是最终收拾烂摊子的是一头大象，它像那位颇有传奇色彩的人物昆仑奴一样，解决了这场三角恋惟一的绊脚石——那个喜怒无常的丈夫。

那里并没有多少人性复杂的东西。或许作者要的就是这种单

纯的感情故事的感染力量，又或许在这个世界上，结局幸福的感情原本就是这样平庸。不管怎样，作者成功了。那些渴望“传奇故事+简单感情”的读者们被感动得一塌糊涂。

在这个故事里，主角并不是那头大象。在那个年代，马戏团里大象杀死工作人员，尤其是一个有虐畜之嫌的驯兽师，并不算稀奇事。如果你把这也叫一头大象的复仇，未免大惊小怪了。真正趣味的，是书中描述的美国下层马戏团里的生活。

有人说纳波科夫的《洛丽塔》把美国社会的粗俗面，尤其是那种汽车旅馆，写得活灵活现，《大象的眼泪》在描述美国下层马戏团上，也毫不逊色。为了细节真实可信，作者查阅了很多资料，多处走访。书中提到的，胖妇遗体游街展览、逃跑的狮子闯入饭店、大象偷喝柠檬水甚至杀人等等，在美国马戏史上，都有案可查。而下层马戏团的草菅人命、大萧条时代的饥馑困顿，读来也相当的触目惊心。

谁的眼泪在飞是大象的眼泪，也是那些读者的眼泪。尽管这些为之掬一把泪的动人也许只是一个幻觉。正如小说中说的，在马戏的世界里，“一切都是幻觉，这也没什么不对的，大家就是来看幻觉的”。而那些底层大众从来就不是为了眼泪的幻觉而来的。再穷再饿也要找乐子，这就是生活的皮实。

比方说，小说中写到了下层马戏团常有的那种艳舞表演。绘声绘色之处，读之令人莞尔，很是亲切。倒让人想起了1980年代的中国，那些在小城乡镇出沒的俗称“大棚”的歌舞团来。贾樟柯的电影《站台》、吴文光的纪录片《江湖》就拍过他们。当时这些“走穴”团伙也搞艳舞，俗称“跳开放”。这个词够逗人的，让人联想到1980年代的思想解放。林白的小说《万物花开》里就描述了这种中国式艳舞表演。

国人向来不喜欢看猴把戏，所以没有马戏团，仅有“大棚”里的连体人、侏儒、巨人以及毛孩，当然还有艳舞。在那个物质贫瘠精神单纯的年代，这些都是国人的乐子。你能把这

一概斥为是穷极无聊、低俗趣味吗我看不能。因为很简单，文化提倡先进，生活却容许世俗。

有一位朋友告诉我《大象的眼泪》异常好看，似乎是外国的“大棚小说”，这个称呼很趣味，以马戏团为背景的小说在国外的文艺里并不少见，也是一种驯兽文化的背景，但把他同贾樟柯的《站台》以及吴文光的《江湖》联系起来，似乎意味着某种底层思维在作祟，那里爱恨情仇被好莱坞化后，处理成某个三角关系，借由大象的某种“介入”，使得感情故事拥有某种相濡以沫的色彩，最终，不用说，有情人终成眷属。

但大象的眼泪成就这本小说的“传奇”，在大棚空间里的争斗和压抑，在一个逼仄的舞台的表演，都无非是小说爆发的“前因”，这种“大棚”生活也无疑增加小说的催泪弹的效果，等煽情了一把后，主人公和大象的胜利逃亡，让整部小说的结果有了非比寻常的意义。自然，那一种被“阻隔”的感情获得一种“牧歌”式的解决，这样的“戏剧模式”自然不足为奇。

阅读后心得体会篇二

最近读了《关键对话》，读这本书的原因是因为在两个不同的场合听到两个不同的kol推荐了这本书，所以本着提高自己沟通能力的初衷读了这本书。

推荐理由：书籍有一些对话套路和方法，可以看看学习，对于提高沟通能力可能还是有一定作用的。

阅读时间：我是断断续续读的，读了3天时间，如果连续认真阅读的话，应该半天时间就够了。

看完这本书之后收获的几点：

- 2、在沟通中要时刻营造一个安全对话的氛围；
- 3、关注和明确自己想要达成的'目的，不要被其他不重要的事情困扰自己；
- 4、对话后，需要落实到执行层面，不然对话也仅仅是对话而已；

总的来说，还是有所收获的。

阅读后心得体会篇三

遇到关键对话的时候，人们往往会出现两种行为，作者称它们为傻瓜式选择，既当面反对和沉默逃避。

那么应该如何解决关键对话呢？对话高手首先是关注内心，这是他们的第一个原则，要想解决双方的问题，只能先从自己开始，你要询问自己的目的是什么，我不想出现的结果是什么（例如，我不想我们双方争吵偏离问题而导致我们关系破裂，我的目的是想听对方的观点，然后寻求能够找到双方都满意的解决方案）。

通过审视内心的真正目的，这时候的你就开始懂得理性思考问题了，即使对方表现得很暴躁或者沉默逃避，这时候你也可以冷静地思考如何把对话拉回正轨。

那么，我们先要营造安全氛围，对方出现傻瓜式选择主要原因是他们觉得这次对话感到不安全。那么如何营造安全氛围呢？首先你要暂停对话，思考自己的目的，然后尊重对方（即使对方说了很多与你相异的观点）这时候，就要分三步走的方式来营造安全氛围。第一步，道歉。

第二步，对比说明。何为对比说明，由两部分组成，包括否定部分和肯定部分，具体到实际的话就是，我不希望你们认

为我不重视你们的工作，认为我不想向公司老总汇报；相反，我认为你们的工作表现非常突出。这一步是很重要的，这一步做得好，可以一下子提高对话的安全氛围。

首先还是要先审视内心，问自己的目的是什么。

通过对这些问题的认真询问，你这时候已经不再会逃避问题或者暴跳如雷了。

接下去我们要做的就是，综合式陈述法。

分享事实经过。从最少争议，最有说服力的事实谈起。

说出你的想法。说明你根据这些事实得出的结论。

征询对方观点。鼓励对方说出他们看到的事实和产生的想法。

做出试探性表述。承认这些结论只是你的想法，不要假装是事实。（这个至关重要，我们人与人之间的误会很多时候就是因为这个产生的）

阅读后心得体会篇四

做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我非常感谢领导给予的我这个平台及给予的我帮助与支持。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1. 工作主动意识需进一步加强；
2. 沟通及表达能力需不断提高；
3. 执行工作中细节关注不足之处有待提高；

4. 专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也希望我们这个集体在新一年中亮新彩。

阅读后心得体会篇五

自我从20__年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮忙下，加之全科职工的鼎力协助，自我立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止x年x月x日，x年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自我的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、进取广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自我在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自我的行为，几年来，在业务工作中，首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自我经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析

市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自我在接到领导安排的任务后，进取着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，经过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自我业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动进取，力求保质保量按时完成

工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的研究，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天午时联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自我及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节俭了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自我了解详细情景后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自我深知，此次招投标对我厂及自我至关重要，而自我因未参

加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自我深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情景及产品供货价格以为招标铺路，经过自我的不懈努力，在招标的过程中顺利经过资质审定、商务答辩和技术答辩，最终功夫不负有心人，最终我厂生产的yh5ws-1750型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自我在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自我在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，经过自我对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局构成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据此刻搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年经过自我对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已构成规模销售；另一类是河北x市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-1750型避雷器销售价格仅为80元支□prw7-10100销售价格为60元支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20__年区域工作设想

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，06年自我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据x年区域销售情景和市场变化，自我计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展x县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的`状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情景以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已构成销售的永登电力局、张掖电力局因x年农网改造暂停基本无用量□x年计划进取搜集市场信息并及时联系，力争参加招标构成规模销售。

(四)为进取配合代理销售，自我计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并构成销售。

(五)自我在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自我的理论知识，力求不断提高自我的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自我平时就进取搜集信息并

及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点提议

(一)20__年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20__年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20__年应在情景允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及回到时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□x年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

阅读后心得体会篇六

该书给我很多的启发。社会的多元性与复杂性，在管理岗位不是简单地完成自己的工作，管理意味着更多的协调和沟通，特别在创新活动中，意见相左更是家常便饭，本书学的技巧可以帮助我安全有效地在关键时刻表达本书能提出大量的沟通技巧，让你从了解关键对话开始，到学会辨别关键对话，再运用技巧去解决关键对话，当别人不认同你的观点，你该如何侃侃而谈？当别人沉默或暴力来应对你的谈话，你又该如何解决，最后学会了这些技巧，你应该如何应用到生活中来，让我们一起来回顾这本经典的书吧。

一、了解关键对话：

当人们激动时，意见不统一时产生的对话就叫做关键对话

二、学会辨别关键对话：

1、学会观察，注意何时安全出现危机

(1) 注意身体信号，胃部紧缩或眼睛干涩。你的身体会有什么反应。每个人的反应都会有一些不同，你的反应是什么？不管是什么，你要学会把它们看成一种信号，让你自己在事情失去控制前先后退一步，慢下来，然后用心开始。

(2) 注意情绪。

(3) 注意行动。

2、学会发现安全问题的警告信号

从沉默和暴力中，就能辨认出其中的安全问题。

3、注意观察自己在压力下的行为方式

在对方生气时，你也会生气、沉默、语言暴力。

三、解决关键对话的技巧

技巧1：道歉

当你冒犯了别人，或者是得罪了别人，首先要真诚的道歉，对你给别人带来的痛苦去道歉。这样做是为了建立一个安全的气氛，然后再回到议题上，尽量弥补过错。

技巧2：对比

通过对比来消除误会，然后再回到议题上。句式：“是什么”不是“什么”不是“这很重要，这样可以消除别人的误会，重新建立安全形势。强调一下别人所担心的内容，即他们认为你不尊重他们或你的用意是恶毒的。明确你是尊重他们的，并且澄清你的真正目的。

文档为doc格式

阅读后心得体会篇七

去年在凡登读书会接触了《关键对话》，于是购书入手，如今当成《圣经》膜拜。在谈话前都要拿起书本进行再一次的温故。

作者是以美国的社会环境和状态作的案例分析，并且有些事实可能并不适用于中国的情况，但是从人性和心理的角度来说，这些探讨、研究、分析和判断事态的方法是值得借鉴和学习的，同时也有确实的措施嵌入在实例的运用和对比之中让读者来亲身感受，换位思考，从而深入理解和掌握一定的道理，并在实践中有意识地去不断实践和改善自己的说话与沟通技巧，对事业和生活都会有意想不到的帮助和改善。

此书中二句话最为经典“要解决双方问题，只能从自己开始，在自我身上找原因”，“像一个局外人一样审视自我”。很少有人具备“双路处理”的能力，就如电脑一样要具备双核处理器，所谓“双路”，既关注对话内容又关注对话气氛。读后感·我们往往都会陷入对话内容无法自拔，根本没有腾出精力去观察自己和对方的细微变化。对话过程中谈着谈着，原来既定的目标偏离，变成了“对抗模式”，变成了以战胜或惩罚对方，变成了互相伤害。出现最多的就是“怎么会变成现在这样”的无奈。

关键对话是人们激动意见不同的产生的对话，这个场景下如何让自己冷静，能审视自己内心？如何达成目标？通过思维

导图，掌握关键对话的技能，借用朋友的一句话，“对话中保持敬畏心，谈话中保持谦逊”，放缓对对话语速，每次的谈话的就能突破冲突。

此书，希望给我带来帮助的同时，也能帮助到在此方面缺少训练的朋友。

阅读后心得体会篇八

人生从年青经历中年，不同阶段，不同困惑，20岁的我，因为有较强的侃技也算是交友广阔，算是若干年导游生涯给我人生带来的诸多益处之一。30岁的我发现朋友聚会聊天，我依旧能谈笑风声，可到了官方性质的谈话时却黔驴技穷，为此我很是烦恼。因学生时没有选修过《心理学》这方面我明显落于人后的，心里建设性的书也买了不少，但都比较理论与枯燥，苦寻改善之法而不得。

目前的工作环境很考验人的沟通能力，不管在自己的团队中还是平行的团队中沟通，近一年内，公司因进行合规化治理，作为财务建设的. 领头人，关键对话无处不在，自己经常陷入暴力或沉默中。

人都有自己的本性，例如本人就为直女型，平日随性谈话，直来直去，更多的在意于把自己的想法表达清楚明白，而不会多思考用何方式方法去表述。追求过多的是方便高效的解决问题，很多场景，与人商讨问题时，明明是一场友善的开场，后因意见不合，变成愤怒攻击，或感到无法与对方沟通而选成沉默。事后回顾，想着为什么因为自己有理而变的咄咄逼人。为什么为了证明自己的观点准确而从不在意别人内心的感觉。为什么本想抱有美好的目标结局就走向歧路。

我总是对自己说，如果我的生活及工作的环境都是一群有着是同一价值观，同一文化熏陶，同一理想的人有多好，沟通起来不用这么费劲，因为至少理论相同，只是使用方式不同，

大家都会相互理解，无需在争辩上浪费过多的时间。就如财务与财务沟通，很多的在于相互理解，争辩的前提是“辩辩出真理”，争辩过后而是达成思想共识，并乐于论道。

但社会总不是按你的想法了存在着，人类本就有差异性，在不同文化不同理想的社会中存续，就会要学会与不同文化不同理想的人进行的沟通。要从这困局中跳越出来，必须要找到好的方法。