

创造双赢的沟通读后感(优质5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。那么该如何才能够写好一篇读后感呢？以下是小编为大家搜集的读后感范文，仅供参考，一起来看看吧

创造双赢的沟通读后感篇一

双赢的方式有很多，如何通过有效沟通实现双赢?为此本站小编为大家整理了一些 沟通创造双赢的范文，希望大家喜欢。

当我们沟通的时候，无论他是总统，还是小职员;他是老人，还是小孩;既然要达到双赢的沟通，就一定要先尊重对方。

我觉得沟通必须你认为对方是你沟通的对象，可是，如果你想创造双赢的机会，那就要有四个条件，第一点是我刚才说的，要先尊重对方，第二点，要认可对方可以和你交流，第三点，如果你看不起对方，就不要和他沟通，第四点，想沟通，必须要和对方平起平坐，如果你是他的上司，就直接命令他就得了。

第一快讲完了，现在开始讲第二块，想创造双赢的沟通，还要认清目标和底线。

沟通就像爬山，你先要设定目标，然后向着目标走。有人走大路，有人爬小路无论你从哪一条上去，都不能忘了方向、忘了目标。如果目标没弄清楚，沟通就会出问题。

双项的沟通，就像讨价还价。你不可能让他全部得逞，他也不可能对你完全让步，双方都有“让步”，也都有“斩获”的情况下，才能叫做“双赢的沟通”。

近日，阅读了旅美作家刘墉所著的《创造双赢的沟通》一书，此书以最浅近的文字和最生动的故事，让大家领会沟通的妙处。可以说，沟通是生活，也是一门大学问。

人与人的交往，无疑是一门艺术。相处得好，会出现双赢的局面，形成一个良性的循环，而相处不好，则会造成彼此之间的冷漠，拉开距离，从而产生隔阂。作为人与人之间交往的纽带，我想，沟通、理解与倾听起到了至关重要的作用，是创造良好交往关系的不二法门。

日常生活中难免出现矛盾，彼此之间的相处是人社会属性很重要的一部分。对事件的看法不同，行事方式的差异都可能引起一些摩擦。出现这种情况时，唯有以心换心，换位思考，拿出宽容理解、真诚沟通、乐于倾听的姿态，才能有效地把误会与不解转化为交往中的润滑剂。无论是对亲人，还是对朋友，在相处时都适用此道。

每个人都生活在社会这个大环境中，人与人的交往基于沟通，来达到了解对方；通过倾听，达到欣赏对方；通过理解，达到包容对方。过程恐怕有些转弯和阻碍，但相信只要抱着理解、沟通、倾听的心情，一定可以获得和谐融洽的关系。

有点及面，从小看大。我国经济发展迅速，取得了举世瞩目的成就，但在发展过程中难免会出现质疑的声音，也伴随着怀疑与不解。但唯有不同的声音出现，才能推动每一次小小的进步，唯有敢于乐于倾听不同的声音，才能奏出美妙的乐章。合情合理的质疑，有助于走上通向完美的康庄大道，让奋斗的历程显得更为可贵难得；无情无理的声音，也同样可以砥砺着把每件事做得更趋向完善，见证着过程中不懈地努力。

人我的相处，以真诚宽容为自然；语言的沟通，以体谅平和为雅量；事务的交流，以公理正义为原则。从某种程度上说，人与人，人与社会的和谐也就在倾听、理解、沟通中得到了升华。

对于商人来说，他们认为企业家之所以能够成为企业家，是因为他们具有合作的能力。对于球迷们来说，他们认为一个球队之所以能够成功，是因为他们也是善于合作。对于作为学生的我来说，学习的好坏也是在于合作！

学会于他人合作可以让我们取长补短，共同进步！合作不仅给别人带来发展，还会给自己带来成功！合作意味着双赢！

哲学家威廉·詹姆士曾经说过：“如果你能够使别人乐意和你合作，不论做任何事情，你都可以无往不胜。”

只猴子分别放在两座孤岛上。弱小的那只过着群居生活，渐渐地长得又高又大。强壮的那只让它离开群体，靠自己独立生活。一个月后，科学家发现原本强壮的猴子死了。这个实验说明合作可以让弱小变成坚强。

我们学校实行合作性学习，这是让我们在学会做人、学会做事的同时学会于他人沟通，互相交流。在交流、合作的同时共同进步，力争双赢。自从开展合作性学习以来，我们的合作意识增强。我们小组就是一个很好的例子。

在学习中，我们组员之间互相帮助。如果有什么不懂的地方去问会做的同学。我们彼此互相督促。记得有一次，我和小组的同学为了一道数学题而争的面红耳赤。我坚持自己的观点，其他几位同学坚持他们的观点。他们一遍有一遍地给我讲他们的做法，我却一遍有一遍地给他们讲我的想法。为了这道题我们差点吵起来呢。后来我就去问老师，结果我的做法正确的。老师也兴致勃勃地给我们讲起来。虽然，我们为了一道题用去了半节课的时间，但是我们觉的很值得。因为经过我们师生之间的合作，我们不仅明白了这道题，我们更多的收获是明白了做题的方法。以后，我们又遇到了这道题，有的同学已经忘了，但是我们组都会做这道题。当我看到试卷上的那个红红的对号，心想：合作真好！通过我们之间的合作，大家变的更加团结了。所以才会获得一次又一次的“优

秀小组”的称号。

交流与合作不仅能扩大我们的知识面，提高学习效率，还能激发我们的思维，提高创造力。同时，交流与合作还能增进同学之间的友谊，促进自身素质的全面提高。善于合作，是一种聪明的选择。只有我们善于合作，我们才能获得更大的力量，争取更大的成功。合作就是1+1>2.合作会让我们变的更加完美。我们的世界不仅充满了竞争与挑战，也需要合作与交流。

拥有合作，用心沟通，才能拥抱成功!实现双赢!

在一个略显燥热的夏日午后，走在树阴下，风吹过了，一只鸟儿叫了声，飞远了，不知又有多少种子随着北迁而来的飞鸟，在这片土地上生根。大自然就是这样生生不息：果实作了鸟儿的食物，鸟儿作了种子的翅膀。

“双赢是一种智慧”，不知在哪本杂志上阅读过这短句，却并没像往常那样，匆匆扫过，而记下了。这时便出现在我脑海。

曾记得有这样个故事有一个木匠不小心将建设宫殿的木材做短了，于是石匠借此就做出了隆起的石墩。既保全了木匠的性命又为宫殿多增了一分姿采。

人类在自然母亲的教化下，懂得了一种简单而又智慧的道理——双赢。

取长补短，互利共赢，不仅在当今社会得到广泛认同，早在古代，人们提出双赢这种智慧的行为准则。

孔子的“己所不欲，勿施于人”是一种精神上的双赢，它抹去了勉强别人所带来的压力，也减少了被别人勉强所带来的痛苦；“姜太公钓鱼”是一种行动上的双赢，他避免了垂

钓人枯坐求鱼时的心焦，也减少了池中鱼儿嬉闹时的忐忑。两不伤害，求的是一份静默，是一份期许和等待。于是孔圣人成就了美名，于是姜子牙等到了他的伯乐。

郑和是一个航海家，率领船队浩浩荡荡地出发。他带着皇帝的圣旨，所到之处，送陶瓷，送丝绸，送茶叶。他送去是一个古老的东方国度的文化，同时也收获了异域文化，更有他国对天朝的膜拜。他是东方的“礼”，是东方的智慧。当哥伦布带着他远洋的发现，成为了西方殖民者在海上旅行的明灯时，他只不过是一个殖民者的先驱，为了东方的黄金，为了东方的丝绸而来。所到之处，带给土著居民以灾难，带走了车载斗量的财富，留下了殖民地上泣血的控诉。所以郑和的航海史是金色的，处处焕发着“双赢”所带来的智慧光辉；所以哥伦布的航海史是血色的，处处浸染着贪婪所带来的罪恶。

双赢，是一种智慧，它源于尚“礼”的人。历代追求的和谐，一如佛语有云，“祸往者福来”。这是一种善心的付出，又是种智慧的回报。

双赢是一种由自然而来的智者之思，也是是一种智慧。

想了很多，风又吹了，送来小雨将至的凉意。

创造双赢的沟通读后感篇二

在一个略显燥热的夏日午后，走在树阴下，风吹过了，一只鸟儿叫了声，飞远了，不知又有多少种子随着北迁而来的飞鸟，在这片土地上生根。大自然就是这样生生不息：果实作了鸟儿的食物，鸟儿作了种子的翅膀。

“双赢是一种智慧”，不知在哪本杂志上阅读过这短句，却并没像往常那样，匆匆扫过，而记下了。这时便出现在我脑

海。

曾记得有这样个故事有一个木匠不小心将建设宫殿的木材做短了，于是石匠借此就做出了隆起的石墩。既保全了木匠的性命又为宫殿多增了一分姿采。

人类在自然母亲的教化下，懂得了一种简单而又智慧的道理——双赢。

取长补短，互利共赢，不仅在当今社会得到广泛认同，早在古代，人们提出双赢这种智慧的行为准则。

孔子的“己所不欲，勿施于人”是一种精神上的双赢，它抹去了勉强别人所带来的压力，也减少了被别人勉强所带来的痛苦；“姜太公钓鱼”是一种行动上的双赢，他避免了垂钓人枯坐求鱼时的心焦，也减少了池中鱼儿嬉闹时的忐忑。两不伤害，求的是一份静默，是一份期许和等待。于是孔圣人成就了美名，于是姜子牙等到了他的伯乐。

郑和是一个航海家，率领船队浩浩荡荡地出发。他带着皇帝的圣旨，所到之处，送陶瓷，送丝绸，送茶叶。他送去是一个古老的东方国度的文化，同时也收获了异域文化，更有他国对天朝的膜拜。他是东方的“礼”，是东方的智慧。当哥伦布带着他远洋的发现，成为了西方殖民者在海上旅行的明灯时，他只不过是一个殖民者的先驱，为了东方的黄金，为了东方的丝绸而来。所到之处，带给土著居民以灾难，带走了车载斗量的财富，留下了殖民地上泣血的控诉。所以郑和的航海史是金色的，处处焕发着“双赢”所带来的智慧光辉；所以哥伦布的航海史是血色的，处处浸染着贪婪所带来的罪恶。

双赢，是一种智慧，它源于尚“礼”的人。历代追求的和谐，一如佛语有云，“祸往者福来”。这是一种善心的付出，又是种智慧的回报。

双赢是一种由自然而来的智者之思，也是一种智慧。

想了很多，风又吹了，送来小雨将至的凉意。

创造双赢的沟通读后感篇三

当我们沟通的时候，无论他是总统，还是小职员；他是老人，还是小孩；既然要达到双赢的沟通，就一定要先尊重对方。

我觉得沟通必须你认为对方是你沟通的对象，可是，如果你想创造双赢的机会，那就要有四个条件，第一点是我刚才说的，要先尊重对方，第二点，要认可对方可以和你交流，第三点，如果你看不起对方，就不要和他沟通，第四点，想沟通，必须要和对方平起平坐，如果你是他的上司，就直接命令他就得了。

第一快讲完了，现在开始讲第二块，想创造双赢的沟通，还要认清目标和底线。

沟通就像爬山，你先要设定目标，然后向着目标走。有人走大路，有人爬小路无论你从哪一条上去，都不能忘了方向、忘了目标。如果目标没弄清楚，沟通就会出问题。

双项的沟通，就像讨价还价。你不可能让他全部得逞，他也不可能对你完全让步，双方都有“让步”，也都有“斩获”的情况下，才能叫做“双赢的沟通”。

近日，阅读了旅美作家刘墉所著的《创造双赢的沟通》一书，此书以最浅近的文字和最生动的故事，让大家领会沟通的妙处。可以说，沟通是生活，也是一门大学问。

人与人的交往，无疑是一门艺术。相处得好，会出现双赢的局面，形成一个良性的循环，而相处不好，则会造成彼此之间的冷漠，拉开距离，从而产生隔阂。作为人与人之间交往

的纽带，我想，沟通、理解与倾听起到了至关重要的作用，是创造良好交往关系的不二法门。

日常生活中难免出现矛盾，彼此之间的相处是人社会属性很重要的一部分。对事件的看法不同，行事方式的差异都可能引起一些摩擦。出现这种情况时，唯有以心换心，换位思考，拿出宽容理解、真诚沟通、乐于倾听的姿态，才能有效地把误会与不解转化为交往中的润滑剂。无论是对亲人，还是对朋友，在相处时都适用此道。

每个人都生活在社会这个大环境中，人与人的交往基于沟通，来达到了解对方；通过倾听，达到欣赏对方；通过理解，达到包容对方。过程恐怕有些转弯和阻碍，但相信只要抱着理解、沟通、倾听的心情，一定可以获得和谐融洽的关系。

有点及面，从小看大。我国经济发展迅速，取得了举世瞩目的成就，但在发展过程中难免会出现质疑的声音，也伴随着怀疑与不解。但唯有不同的声音出现，才能推动每一次小小的进步，唯有敢于乐于倾听不同的声音，才能奏出美妙的乐章。合情合理的质疑，有助于走上通向完美的康庄大道，让奋斗的历程显得更为可贵难得；无情无理的声音，也同样可以砥砺着把每件事做得更趋向完善，见证着过程中不懈地努力。

人我的相处，以真诚宽容为自然；语言的沟通，以体谅平和为雅量；事务的交流，以公理正义为原则。从某种程度上说，人与人，人与社会的和谐也就在倾听、理解、沟通中得到了升华。

创造双赢的沟通读后感篇四

嘉宾：雷琼西门子管理学院培训导师

沟通谁不会？

我们每个人每天都在不停地沟通中渡过：在公司里，和老板、同事、下属沟通；在家里，和老婆、孩子、父母沟通；在路上和陌生人沟通；平时还要和客户沟通、和竞争对手沟通、和朋友沟通，我们的一生中花费了如此多的时间在进行沟通，但有时我们又惊讶地发现，我们常听到身旁的人说得最痛苦的一句话是，自己如何不被人理解。

沟通看来真是一门大学问。以至于在西门子管理学院中有一门重要的课程就叫：商务沟通。对于这些有着成千上万来自世界各地员工的跨国公司来说，有效的沟通不但可以建立一种合谐的企业文化，更可以大大降低由于沟通不畅带来的巨大的内部交易成本。从这个角度讲，沟通可以创造生产力。

办公室中为什么需要沟通技巧

阿波：对于一个企业来说，沟通为什么那么重要？

雷琼：我先给你讲国外一个权威调查，它显示，在公司里，老板已经认为自己花了百分之六十、七十时间在沟通，但员工们依然认为，他们与老板之间最大的问题在于沟通不足。这个调查告诉我们，企业中要想沟通好，不只是增加沟通时间，更重要的研究如何改善沟通技巧，进行更有效的沟通。商务沟通讲的就是，工作场合的沟通技巧。

阿波：实际上现在许多公司里，虽然同事们每天都在上班、相处，但好像除了工作的事外，没有一点私人情感的交流。工作完就回家了，像现在大都市里的邻里，住了许多年不知道对门是谁。

雷琼：确实如此。心理学家作过观察，两个因素（非钱的因素）使员工更努力地工作：一是他的工作能经常得到别人的认可、鼓励；二是他有好的工作群体和工作伙伴，而这就依赖于员工彼此之间是的信息和情感的交流。

阿波：实际上这是创造一种企业氛围，更深层次的讲一种企业文化吧。

透明沟通减低公司内部交易成本

也就是说，在公司里，有许多对投影仪不恰当的使用使其寿命大大降低。人们不知道如何使用，但又不知问谁。

阿波：对，这个问题确实有。现在公司里的财务报销也挺麻烦，放了一大堆单子，一看就头昏了，不知先填哪些单子，报什么票该让哪一级签字，如果有一个好的指示的就好了。

雷琼：对，这是一个很好的例子，就是说公司里的一些操作规程能让大家以最简单、最容易的方式理解、获得。

阿波：这种公司内部的信息沟通也是企业内部的交易成本啊。如果小公司只有几十个人还看不出来，如果是成千上万人的大公司，每个人多花五分钟沟通，那总共会浪费掉多少时间啊。

雷琼：对，通过良好的沟通就可以有效地降低企业内部的交易成本。有调查说，企业中有百分之六十到八十的问题，是由于沟通不畅造成的。

企业如何提高员工的沟通技巧

阿波：既然沟通对企业如此重要，那一个企业可以通过什么方法提高员工的沟通技巧呢，比如西门子管理学院就专门开了这样一门课来做培训。

雷琼：我们会讲许多沟通的技巧和原理。比如提问和聆听，提问分客户导向的提问，还是人际沟通导向的提问。聆听采用什么样的方式。沟通中的不同风格，我们会有一个案例练习，每个人表现真实的自我，有的人直接说出来，有的人会

考虑到别人的感受。还有我们做管理沟通的模拟练习，通过换位思考改进沟通技巧。

阿波：从你的学员反馈来看，大家上了这些课后有什么明显的收获呢？

雷琼：起码学员们都明白了，很多的误解，是由于你要表达和对方听到的之间有差距，误解由于一段时间没及时清理的话会造成障碍，及时的反馈会减少误解。记得有一个上海公司老总，在一次管理沟通模拟练习中，他扮演一个下属。课后他对我感叹，这才知道做一个下属真得挺被动，他不知道上面的人忙什么，你也没办法知道，这就是沟通中的“同理心”。

阿波：什么叫同理心呢？

雷琼：同理心就是一种换位的理解。你一直是老板，下属说这个事情挺难做。老板马上生气说，这么简单的事你都做不成。但有的老板就会体贴下属的处境。沟通中很重要的一点是理解别人的处境。

阿波：除了培训之外，提高沟通技巧应该还是企业的一个系统工程吧。

雷琼：对，系统和制度是对沟通起着最重要的作用。如果一个企业的健康程度可以定级的话，很多时候依赖于这个公司的牢骚和抱怨。牢骚和抱怨越多，这家公司就越不健康。如果有好的沟通渠道，抱怨在公开场合说出来之后，背后的牢骚就会减少，这个企业就可以健康的发展。

美国有个软件公司每个月，针对某一个系统，有一个抱怨大会。通过抱怨大会，看到员工渴望得到的合作与支持，许多可以通过制度进行改进的，这样许多背后的抱怨就会减少。

欢迎与张海波先生探讨您的观点和看法，电子邮件
件□zhh0312@

创造双赢的沟通读后感篇五

对于商人来说，他们认为企业家之所以能够成为企业家，是因为他们具有合作的能力。对于球迷们来说，他们认为一个球队之所以能够成功，是因为他们也是善于合作。对于作为学生的我来说，学习的好坏也是在于合作！

学会于他人合作可以让我们取长补短，共同进步！合作不仅给别人带来发展，还会给自己带来成功！合作意味着双赢！

哲学家威廉·詹姆士曾经说过：“如果你能够使别人乐意和你合作，不论做任何事情，你都可以无往不胜。”

只猴子分别放在两座孤岛上。弱小的那只过着群居生活，渐渐长得又高又大。强壮的那只让它离开群体，靠自己独立生活。一个月后，科学家发现原本强壮的猴子死了。这个实验说明合作可以让弱小变成坚强。

我们学校实行合作性学习，这是让我们在学会做人、学会做事的同时学会于他人沟通，互相交流。在交流、合作的同时共同进步，力争双赢。自从开展合作性学习以来，我们的合作意识增强。我们小组就是一个很好的例子。

在学习中，我们组员之间互相帮助。如果有什么不懂的地方去问会做的同学。我们彼此互相督促。记得有一次，我和小组的同学为了一道数学题而争的面红耳赤。我坚持自己的观点，其他几位同学坚持他们的观点。他们一遍有一遍地给我讲他们的做法，我却一遍有一遍地给他们讲我的想法。为了这道题我们差点吵起来呢。后来我就去问老师，结果我的做法正确的。老师也兴致勃勃地给我们讲起来。虽然，我们为了一道题用去了半节课的时间，但是我们觉的很值得。因为

经过我们师生之间的合作，我们不仅明白了这道题，我们更多的收获是明白了做题的方法。以后，我们又遇到了这道题，有的同学已经忘了，但是我们组都会做这道题。当我看到试卷上的那个红红的对号，心想：合作真好！通过我们之间的合作，大家变的更加团结了。所以才会获得一次又一次的“优秀小组”的称号。

交流与合作不仅能扩大我们的知识面，提高学习效率，还能激发我们的思维，提高创造力。同时，交流与合作还能增进同学之间的友谊，促进自身素质的全面提高。善于合作，是一种聪明的选择。只有我们善于合作，我们才能获得更大的力量，争取更大的成功。合作就是1+1>2. 合作会让我们变的更加完美。我们的世界不仅充满了竞争与挑战，也需要合作与交流。

拥有合作，用心沟通，才能拥抱成功！实现双赢！