

# 2023年高情商沟通术读后感(优质5篇)

写读后感绝不是对原文的抄录或简单地复述，不能脱离原文任意发挥，应以写“体会”为主。读后感书写有哪些格式要求呢？怎样才能写一篇优秀的读后感呢？以下是小编为大家准备的读后感精彩范文，希望对大家有帮助！

## 高情商沟通术读后感篇一

管理人是一件很难的事情，不同的人需要用不同的方法去管理，高情商管理是高效而令人身心愉悦的管理方式。书籍告诉我，管理的不同可以让执行力强的人一蹶不振，可以让蔫了吧唧的人雷厉风行。很喜欢作者引子里提到的”常识“，很简单的常识自己却做不到，不注重细节，没有注重细节的习惯，使自己一直在奔跑，结果一点点偏离轨道。作者的语言读起来很舒服，娓娓道来的叙事风格，通过假设，案例，将一个个枯燥的道理和理论变得印象深刻。有时通过和朋友对话，在不经意中让人体会到方式方法战略战术的重要。不只是空洞的说教，还会不是提供一些解决问题，进行管理的手段。书籍条理性很强，可以直接作为重点改善事项，一条条去改善。每章节结束都有小结，有时会对重点再进行归纳，可以更好的让读者联想内容，记忆深刻。关于本书提到的伪命题，作者很简单的就辩证了命题，让我信服。”有效知识”被茫茫信息之海覆盖，稀释，还好有人通过长时间的总结经验将其为我们展现，将他厚厚的经验和知识转换在这本实在的书里。碎片化的阅读不如好好的，系统的阅读一本书，本书挺好。躲进小楼成一统，自己好好的看书，想一想，在生活中试一试，我想会给我带来一些意想不到的收获的。

## 高情商沟通术读后感篇二

从呀呀学语的幼儿时期开始，我们大多经历着相似的语言学习过程，学拼拼音，学说普通话，学说英语等，时至成年，

学的挺多却鲜少有人真正学到了把话说好。而一提到少数把话说得很是漂亮的一类人，我就想到了诗词歌赋脱口而出的董卿，想到了回回霸气怒怼外媒的中国外交天团等，无不例外地都让我感叹“原来话还能这样说”。

惊叹，羡慕的同时我也深思：我们要想把话说好是否就有迹可循呢？答案当然是肯定的。没有谁是天生舌灿莲花，都是靠后天长期的学习和积累才逐步达到说话的高水平。《高情商沟通术》就提出了几点大家平时就可以注意的方面，对比不足，有针对性得练习，必会有所收获。

2、说话要注意条理，不要单纯追求速度。有人口若悬河地讲一通后不仅没让对方听明白想表达的意思，反而让双方的交流过程很不愉快。有条有理，丝丝入扣的语言输出才能像春雨润物一样渗透进听者的心里，才能更容易被接受。因此在与交谈时，先梳理条理，并注意纠正语速太快的习惯，才能让沟通迈出第一步。

3、言简意赅，简练有力。这点简而言之就是字字珠玑，不说废话。印象中最深刻的就是我们的外交部长王毅回应怎么看待美国副总统彭斯的涉华演讲，真真地没有任何多余的表达，就五个字“呵！一派胡言！”气势上就足见强大的底气，无须多言。

4、幽默风趣。沟通中适当的幽默能缓解紧张的气氛，化解尴尬。比如外交部新闻司司长华春莹就“美方将暂停向香港出售执法设备”做出回应“美方这些议员是不是想将这些防爆器材都留在美国国内自己用呢？”没有义正辞严地谴责，没有咄咄逼人地逼问，而是巧妙的一句反问将问题抛回给了美方，赢得一片喝彩。

5、精心遣词，悉心表达。这点在我看来是条路漫漫的学习之路。有限的词汇只能表达出有限的情绪，而丰富的词汇不仅能帮助表达者畅所欲言，还能使听者如沐春风。董卿在一档

节目中就人与自然的平衡问题时仅以寥寥数语概之：“枪响之后没有赢家”。字词用到位了，听者才有兴趣聆听，沟通才能达到事半功倍的效果。

怎样说好话是每个人都要不断学习的必修课。掌握把话说好的技巧后，我们就会发现高效的沟通会让生活，工作如鱼得水。

## 高情商沟通术读后感篇三

关于如何管理一个团队，不同于其他书籍，本书提出一个全新的概念——情商管理。作者南勇，是中国本土著名管理学专家，资深经理人，管理类畅销书作家，著有《给你一个团队，看你怎么管》系列图书，畅销50余万册。早年留学日本，获得东京早稻田大学商学硕士学位。回国后，先后在润滑油、汽车销售等行业从事管理工作。

本书中所提出的高情商管理，说的就是细节管理。对比日本企业，可以发下，它们有一个很重要的东西，那就是细节。细节是管理者最重要的品质。可惜，大部分的管理者都没注意到这个问题，一方面弃之如敝履，一方面又感叹找不到提高的原因。这真是一个天大的讽刺。日本企业之所以比我们高明，就是因为他们比我们早发现这一点，并且针对这一方面加深。

我们看日本企业，可以发现他们并没有什么鲜明的特点或特长，也没有什么特别明显的吸引力，甚至可能为他们的按部就班和井井有条感觉到厌倦。但当你从另外一个角度去看，会发现，他们所作出的产品的完美。正是细节导致这一完美。换而言之，没有长处也无所谓，没有短板更重要——这才是细节管理的终极奥义，这是团队管理的最高境界。

作者通过案例的形式给读者讲述他的管理经验，并且每一节都有一个小总结，来概括重点。这是很好的一点。案例结合

实际，读来实用且有趣，并不会让人觉得枯燥。

书中讲到顾客信息，对大部分公司而言，顾客信息也许只是他们公司的一小部分。但实际上，顾客信息，是公司的大部分，当你掌控这一资源，你会发现它带给你的，不仅仅是财富，更多的是人脉资源。对于前台和销售，哪个是比较重要的。如果你有一家店，你会花1万去请一个销售还是一个前台。大部分人选择销售，但真正聪明的领导者会选择前台。原因是前台，他掌控着公司的顾客信息，以及成交率。前台的工作看着简单，只要接待客户，接电话做记录这些。但他们还有一项很重要的使命，就是收集客户信息。如果前台漏接重要客户的电话，或者忘记记录，可能导致公司一笔重要交易的损失，反之前台敬业，并及时记录这些客户信息，反而会给公司带来重大受益。销售其实也是要掌握客户信息，才能更好的进行销售，巧妙的使用人情，绝对可以让你的销售生涯如鱼得水。

本书中提到的管理经验，不仅仅是针对管理人员，也针对在职人员，感兴趣的都可以读读看，绝对让你受益匪浅。

## 高情商沟通术读后感篇四

听人把话说完，这个过程虽然不需要我们说话，但有时却比说十句高情商的话更为合适，更容易达到良好的沟通效果，听别人说话，更是智慧的体现。下面给大家分享一些关于高情商口才沟通技巧，希望对大家有帮助。

### 高情商交谈技巧

#### 1、尊重别人说的话

在与他人沟通的过程中，不要随意贬低他人的谈话内容，即使你不同意他人的观点，也不能直接说出来，保持沉默即可。

## 2、学会理性分析对话

情商高的人在与他人交流时，永远不会说得很快或抢先。相反，他们会从一个理性的角度分析对话的内容，然后说出合适的话。

## 3、从对方的角度谈论内容

交谈的时候，有时候会忽略对方的感受，学着从对方的角度看问题，这样会发现你是一个越来越受欢迎的高情商人士。

## 4、寻找机会赞美别人

在工作和生活中，人们都喜欢被表扬，所以应该学会找机会表扬别人，这可以缓和彼此的关系，相处更和谐。

## 5、善于总结自己的错误

每次与人交谈时，必须学会冷静，总结自己说过的话，对于失误的地方，提醒自己不要再犯。

## 6、识别对方的感官词汇

每个人都有自己喜欢说的词汇。不同类型的人会使用的感官词汇也不同，所以当你听他们说话时，要注意了解他们的喜好。

## 7、重复对方的话

别人在谈话中说过的术语、俚语或口语表达，可以用在你自己的话里，这样能够让对方感到自在。特别是一些术语或俚语，使用对方所说的词语，能够给对方极大的支持和肯定。

高情商口才沟通技巧

## 01. 善于聆听

跟别人沟通时，不要中途打断别人的话，要认真听对方说完。

我们可以发现，高情商的人不仅说话处事得体，而且无一不是善于倾听的人。

别人能找你倾诉心事，说明对方是信任你的，每当这时，你需要认真的听完，适当的给出中肯的意见即可。

切勿打断对方的话，这样不仅显得没礼貌，还容易给人不耐烦的感觉。

## 02. 不要说气话

黄渤被闫妮调侃长得丑时，这是一件比较伤人自尊的事情，换作很多人，估计都得气炸了，还可能说出气话来。

我们可以想象一下，如果黄渤当时生气的回怼对方的不是，场面得多难堪，黄渤的负面新闻估计得满天飞了吧！

想要有良好的人际关系，无论在什么情况下，都不要说气话。

最好还是不让自己生气，毕竟，生气对自己是没有任何好处的。

生气说气话只是一件损人不利己的事情，只会让事情变得更加的糟糕。

## 03. 要多读书

我们都知道《阅读者》的董卿，她说起话来有文化，有深度。

董卿的高情商跟她喜爱阅读的习惯是分不开的。

若有诗书藏在心，岁月从不败美人！

这句话用来形容董卿是恰当不过的。

多读书，能提高自身的知识库，拥有更多的谈资。

由内而外的提高自己的修养和素质，只有将自身的修养提高了，才能真正达到提高情商的目的。

仔细思考一下，确实如此，工作生活上的大多数问题皆来源于沟通不当。

善于沟通的人，往往能拥有很多的朋友，事业家庭也更容易双丰收。

练就沟通口才的方法

1、积累知识，多翻翻字典、成语词典。

建议各位办公桌上和家里都放一本《新华字典》和《现代汉语成语词典》，有空就翻翻，不认识的字多看看，认识的字也再看细些，你会发现中国的文字博大精深，坚持下去，你的词汇量会越来越多，你的口才自然越来越棒！

2、对口才产生兴趣。

兴趣是最好的老师。当你的焦点在口才训练上时，你必然就会关注平时生活中的口才技巧。兴趣在哪里，焦点到哪里；焦点到哪里，学问到哪里！这种方法进步更快。即使看电视，也在注意台词的优美，交际的仪态，幽默的笑眼，必然进步神快！

3、写日记。

写日记是最好的自我沟通的方法，每天写上一千来字，既整

理自己的思路，反省当日之进步与不足，梳理自己的情绪，释放一些不快，又可以学会遣词造句，天长日久，手能写之，口必能言之。

#### 4、多找机会上台。

很多同学认为生活中缺少锻炼的舞台，没有公众场合发言的机会。其实，这是一种误区，我们平时生活中，公众演讲的机会太多了，只是我们没有发现，没有这个意识去参与。

#### 5、角色扮演法。

在我们的培训过程中，经常让学员进行角色扮演，组织角色语言去演讲，叫“情境模拟训练法”，比如扮演律师，扮演市长答记者问，扮演领导开动员会，扮演新郎新娘即兴发言等等，还可以选择小品中的角色扮演，直接让学员去演小品，去扮演作品中出现的不同的人物，当然这个扮演主要是在语言上的扮演。这种训练的目的，在于培养人的语言的适应性、个性，以及适当的表情、动作。

## 高情商沟通术读后感篇五

读这本书的目的，最近新换了一家公司，换了岗位。从两年安稳的工作岗位上跳出来，在此之前我做了很多的心理准备，跳出舒适圈真的很难。像温水煮青蛙一样，我都快丧失掉前进的勇气了，就这样被生活压榨着，得过且过好像也不是不可以。当有一天我意识觉醒，意识到自己不能再这样浪费时间下去了，意识到自己是需要什么样的未来的。我做了大概半年多的努力，和心理工作，直到有了一个忍不了的契机，直接跟老大提了离职，裸辞。

辞职后立马压力就来了，于是快马加鞭，逼迫自己学新的技能，去找自己想找的工作，在家窝了半个月学习，所幸一出来就找到工作了！原来一开始的那些幻想的阻碍真的只是自己



给自己的心理负担!只要你准备好了,有了这个恒心,找工作真的不难。

新工作,也有了新的挑战,我自己也能感受到自己的压力,和纠结的点,于是自己主动寻求解决的办法。产品经理岗位需要的是和人沟通,高情商的沟通技术,自信、有技术知识涵养、有想法。好像我都没达到目标,既然找出了问题,自己就可以对症下药了。

《高情商沟通术》读后感:就像一味药,把它药引留下来,以后自己还得琢磨才能通透。

二.和他人沟通。赞美到他人心里去,请求原谅的正确姿势,快速赢得他人的信任,应对不友善的挑衅,得体的拒绝别人,读懂小动作背后的秘密,说服不等于强迫。

三.职场小课堂。与忙碌的领导高效沟通,面试技巧与误区,巧读老板心思,赢得赏识,巧应桀骜不驯的职场新人,如何解决工作和家庭的矛盾。

总的有这些小章节,自己在打出来的过程中,也是回忆了一遍,一些对我印象深刻的记录在下面:

如何获得异性好感:让别人喜欢你最好的办法不是去帮助他们,而是让他们来帮助你。这是一个著名的富兰克林效应:“相比于那些被你帮助过的人,那些帮助过你的人会更愿意再帮助你一次”

镜像效应:人们通过他人的态度而形成自我的形象,即镜中我。被我们帮助的人,给我们的反馈是感激、愉快的;而帮助我们的人,我们在对方的态度中看到了排斥、嫌弃等。所以我们更愿意帮助别人,而不是求人帮助。这也是为什么帮助你的人会喜欢你。

自卑自负自信:学钢琴太难了，学不会这是自卑;只要我想学肯定能学会，主要是我不想学，这是自负;学钢琴是有难度，我努力联系还是能够学会的，这是自信。没想到我是自负，扎心了。

拒绝可能是在成全别人，这是一件好事:一直不断被救济的穷人，穷人会越来越依赖于你，往往也不会从依赖关系中脱离出来，寻找别的出路。所以你的拒绝才是可能给了他成长的动力。

十一人效应:把是一个男人放在房间里，放一个女人进去，十个男人都看向女的，但是女的关注到的是那个没看过来的男人!越独特越是容易被别人关注到。

人性中都渴望被赞美:她不会挑瓜，但知道怎么让挑瓜师傅帮她挑:昨天，我从你这买了个瓜是我今年吃过最甜的，我觉得你挑的准，麻烦再帮我挑一个呗。师傅会积极的敲七八个瓜后，给你挑个最好的。

无条件积极关注:如同母亲对待婴儿一般，这种关注是无条件积极的。如果对一个人也是如此，相信这种关心是最到位的。

如何让自己说话有底气:自我暗示，每天对镜子说我最棒;忽视别人对我们的看法，把我们的想法表达清楚就行;创造一次突破性体验，给自己一次成功的体验，有了鼓励以后会越来越越好。

少一些说教式语言:朋友失恋时，不要说“别为一棵树，放弃整片森林”目前她需要的是理解和关心，不是说教式指责，虽说是为了她好，结果会适得其反。