

# 最新我赢了绘本读后感(大全5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。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！

## 我赢了绘本读后感篇一

文/扬鞭策马桃小妖

控制自己的情绪，说起来容易做起来难。正因为难，当你做到时，你就赢了大半个人生。

我们通常会评价一个人情商高或低，其实，所谓情商，就是指一个人自我情绪控制的能力。

情商高的人，走到哪里都讨人喜欢，情商低的人，不但自己过得压抑，还常常让周围的人喘不过气来。

由此可见，虽然我们控制的是自己的情绪，但受“牵扯”的，往往还有身边的人。

1

夏夏是我学妹，前几天看她发朋友圈，单看文字，就能感受得到她的“怒发冲冠”，大概意思就是对现在的工作和同事非常不满。

心怀好奇的我，点开了她朋友圈，才发现，她朋友圈，几乎每天都有情绪宣泄。

满满的负面情绪充斥着朋友圈，让我觉得她像一个随时爆炸的炸弹。

我试着和她聊了聊，并提醒她在朋友圈公然发泄对同事领导的不满，是职场大忌，这样很难和同事形成良好的合作关系。

她则告诉我：“我就是这个脾气，谁让我不爽，我就得让谁知道。再说了，工作这事，少了谁不能干啊，他们不愿和我合作，我还懒得和他们合作呢！”

通过她的描述，我大概能判断出，她和同事的关系处得特别差，甚至影响到了部门的工作业绩，没有业绩，奖金自然也没有了着落。

同事要求领导将她调走，她觉得同事是打击报复，所以才有了“怒发冲冠”的朋友圈。

其实，不论是职场还是生活中，不能很好地控制自己情绪，不但会让自己焦躁不安，而且也会打扰到身边人，时间长了，大家自然就会疏远你。

当你肆无忌惮发脾气的时候，你有没有考虑过身边人的感受？

当你莫名其妙一把鼻涕一把泪的时候，你有没有考虑过手上急需完成的工作？

当你随心所欲阴晴不定时，你有没有顾及到家人的承受能力？

## 2

曾经在我老家，发生了一起轰动一时的杀人案件。

事情的起因很简单，死者的妻子在外面吃饭的时候，和邻桌男生发生了口角，一时气不过，就给老公打电话，让老公来“助阵”。

电话那边的老公一听老婆被欺负了，立马气势汹汹赶了过来，

给老婆报仇。

结果俩大老爷们打在了一起，没想到邻桌那个男的带了刀具，并将前来报仇的男人当场捅死。

一个简单的口角，三个情绪冲动的当事人，两个完整的家庭，瞬间就支离破碎。

当时，他们三个，只要有一个人能控制好自己的情绪，悲剧都不会发生。

所以说，控制好自己的情绪，小到日常生活的点滴，大到生命财产安全，都会因此受益。

### 3

之前因为工作关系，认识了虎子。虎子是个90后的小伙子，在我们这帮80后的老人眼里，虎子还是个“小朋友”。

但是相处一段时间后，我发现，他不是个普通的“小朋友”，人缘超级棒，不但同事和他相处融洽，连客户都喜欢和他推心置腹。

大家都喜欢这个阳光灿烂、做事靠谱的小伙子。

有一次，我们一起去郊区考察一个合作项目，却被客户放了鸽子。

我当即就情绪低落，满腹牢骚，虎子不但没有抱怨，一贯阳光灿烂的脸上，透着一丝小小的得意：“姐，你没有必要生气，客户虽然没在，但是咱们可以从周边入手进行考察，这样岂不是更加周全吗？”

刚才还眉头紧锁的我，听了虎子的建议，立马打起来精神。

随后，我们从考察对象的周边环境、群众反馈等方面入手，确实得到了很多有价值的意见，那一天也算是收获满满。

后来我慢慢发现，不管什么时候，虎子都能很好的控制好自己的情绪，并能很快找到解决问题的办法。

不论是和他共事还是交友，心里都特别踏实，特别有安全感。

## 4

控制好自己情绪，并不是一件简单的事情，每个人都要加强自我修炼。

做到“无事心不空，有事心不乱，大事心不畏，小事心不慢”，和自己的情绪融为一体。

控制好自己情绪，你会发现，不论是友情还是爱情，不管是家庭还是事业，都会变得顺风顺水。

## 我赢了绘本读后感篇二

我的脑海里狐狸是敲诈的是讨厌的，我们都很讨厌他但是在我读有一本书的事时候，我才知道狐狸是那么的让人讨厌和不讨厌的的，让我来为大家解释这个谜语。

今天我们在学校的图书室里借了一本沈一鸣的书，这本书里解释了红狐有一个清窝的习惯，所谓的去窝就是成年狐将满一岁半的小狐用暴力从窝巢去赶出来，强迫他们离开家园他的父母去世，从此他成了一个流浪的小孩有的没有本事了足够的食物，每天饿着肚子。

我从上海下放到西双版纳恩刚冲到第三天，我已经被这个狐狸说骗过一次。那天我去市场买了一个大鸡在路上，看见了一只狐狸正在垂死挣扎好像中了毒，当我想要靠近时看到

我她今晚的站起来上逃命，我的心里产生了想抓住这只狐狸的.....我猜测和上次一样红狐狸用装死的办法把我骗过去，所以我就没有去就他，但是等我把事弄明白是他的血流事多最后死去啦！

从而我们可以体会到我们，我们要认真去思考有可能是骗你的，有的是真正受苦的，但是我们还是应该保护不骗人的动物，保护不伤害人类的动物让我们一起守卫这个家人吧，我们也要和动物交朋友，我们应该一起加油创造一个美好的家园。

## 我赢了绘本读后感篇三

你是否因为繁重的学业而想要偷懒？是否对父母的唠叨感到厌烦？是否缺少成长中的体验？是否为漫漫人生路而犹豫不定？你只要读读《一认真你就赢了》这本书便可以马上为你解答。

这本书是由北大才女李若辰著作的一本“学好也要玩好”的秘籍。本书围绕学习、人际、生活、未来四个方面来介绍成长之路。

在我们这个年龄，学习是最重要的事，但是在学习这条路上，不仅路中间有许多障碍，路旁边的诱惑更是不少。学习那么枯燥，有谁愿意整天捧着几本书，念几句词，接几个代数式。这时候，懒虫就可以乘虚而入，驱使着你哼几首歌，画几笔画，日子过的逍逍遥遥，学习忘得一干二净。懒没有错，这是每个人的天性，但是懒也可以懒出好方法。作者向我们提到，可以优化自己的学习方法。上课时做个笔记，下课时归个错题，学习时注意侧重来提高学习效率，并且与老师保持交流。这些方法都可以引以致用，以此还可以让我少在题海里遨游，多些玩乐的时间。再抽出些时间读几本书，丰富自己的课外知识。考试成绩是最令人头疼的。考得好了，皆大

欢喜；考得差了，铁定没有好果子吃。家长的责骂，老师的教诲，都劈头盖脸的涌来，让你在唾沫飞溅下抬不起头来。其实，这跟人生路上的挫折差不多。只要一打退堂鼓，便会像举了白旗一样失败了。只有增加自信，相信自己，在行动上打败它，最终胜利的就是我们。

讲完了学习，来谈谈人际。在成长过程中，老师和父母都可以成为我们的引导人和倾诉者。在课上，老师给我们的都是一种严厉、遥不可及的形象。其实老师就像一颗星星，看似遥不可及，实则默默的引领我们走向正确的道路。老师更是一个很好的倾诉对象。先不说他有着渊博的知识可以化解我们在做题时的困惑，老师也是从我们这个阶段走过来的，他了解我们这个时期的心态变化，可以解决我们心理上的问题。父母是我们的启蒙老师，他们既可以在生活上开导我们，也可以在学习上帮助我们。由于青春期的某种因素，我们会觉得父母唠叨，但只要我们用行动证明成长并与他们保持交流沟通，父母便可以成为我们的良师益友。

在生活中，体验必不可少在各种体验铺成的成长道路上，理想将更容易追寻，随之而来的未来将更加多姿多彩。

## 我赢了绘本读后感篇四

今天用了半天时间看完了《不生气，你就赢了》这本书。看完这本书感觉收获很多。脾气这个东西看不见摸不着很奇怪也很不好控制，我总是控制不好自己的脾气，特别是被误会的时候我的脾气一点就炸，感觉自己有道理就可以理直气壮地发火，其实我发现自己是错的。

和人争执，只会平添无谓的烦恼，面对别人的指责最好的做法就是一笑而过。生气发脾气其实都是自找烦恼，这些烦恼往往会让自己浮躁易怒，没必要拿别人的错误来惩罚自己，最后真正受伤害的还是自己。我要慢慢地学着控制自己的情绪。

绪，学会欣赏自己的优点，学会包容，学会谦让。

放假啦我要多看书，用知识丰富自己知识面，让自己的内心变得更宽广，让自己变得乐观、开朗、聪明，成为幸福的人。

## 我赢了绘本读后感篇五

我经常说，一次成交，就是一次信任，没有信任，不可能成交。在签单前，要让客户信任你；签单后，要不辜负这份信任。

以前觉得“销售就是卖自己”是句套话，现在越发觉得这话有道理。尤其像我们这种没有知名度的小公司，更要靠销售销售自己来换取成交。销售自己是什么意思？意思是你是公司对外的窗口，你的专业度，你的形象，代表了公司的专业度和形象。你是什么样，客户就觉得我们公司是什么样的。为什么要大家着正装呢？因为你代表的是公司形象，不是你自己。

我们公司当前所有问题都集中在业绩上面。但业绩好不好只是果，怎样让业绩变好的动作才是因。

道理非常简单：你要有业绩，就得有客户愿意和你签约；客户愿意和你签约，是因为客户觉得你靠谱；客户觉得你靠谱，是因为你满足了、或者说是超预期地满足了客户的需求；客户的需求是什么呢？无非是要一个体验更好、价格更低、研发周期更短的产品。在没有品牌做背书的情况下，只能由你去争取客户的认可，让客户觉得你靠谱。

要让体验更好，你就得懂客户需要什么，得判别客户的方案的好坏，得给客户提供更专业的建议。要有一定的判断力，要能够给各行各业的客户提供更专业的建议，你就得有一定的专业度。这专业度不仅仅体现在懂产品前后台逻辑上，还要求你对商业有一定的理解，对行业、对运营有一定的理解。不仅如此，你还得懂人性，懂各门类的知识。一定的理解还不够，你得形成自己明确的观点。怎么形成这样观点，除了

广泛学习、深度思考，别无他法。

设想，你是客户，你找到的供应商，连你想做什么都搞不清楚，你说怎么做他就只能怎么做，一点建设性有意见都提不出来，你会欣赏这样的团队吗？不会。

大多数时候，价格和工期都不是决定性因素。你能做一个非常牛叉的产品，价格自然高，研发周期自然长一些。但如果你的产品很一般，价格和周期就是致命性的。因为你毫无优势，只能拼价格、拼时间。

做业务多简单呢？哪要什么套路？意诚心正，就是最好的套路。诚诚恳恳，脚踏实地，真挚正派，把事情做好，不就可以了吗？一旦去研究奇淫巧技，就舍本逐末，落入下乘了。

因为要帮助客户解决问题，需要渊博的知识，高度的专业性，所以我们才花那么多时间，那么多精力去培训大家。你的专业度提升一分，你的知识面广一点，你能够更诚恳一些，客户就对你多认可一点，你们达成合作的几率就更大一点。

所以，我们谈业绩，业绩从哪里来？从各位的工作里来。如何从工作里来？从你真诚的服务，专业的技能，高效的办事能力里来。

成绩不好的时候，不要气馁，多找找原因，把原因找到了，解决了，成绩自然就好了。

切记！切记！打铁还需自身硬！心态要积极正向，能力要强！怎么办？付出不亚于任何人的努力！学习！学习！实践！实践！