

2023年情商读后感(优秀7篇)

当观看完一部作品后，一定有不少感悟吧，这时候十分有必要要写一篇读后感了!当我们想要好好写一篇读后感的时候却不知道该怎么下笔吗?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

情商读后感篇一

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。

情商读后感篇二

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《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。

情商读后感篇三

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，反而会为公司带来重大受益。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。

情商读后感篇四

这是一本很系统、很有深度的专业书籍，可以说是说服力方面的权威。但它不像其他学术著作那样乏味、生硬，本书语言通俗易懂，是人人可以读懂的。阅读前，我对它没有抱

太高的期望。但当我开始阅读时，我发现第一次让我感受到书对我有这么大吸引力。

读完这本书我感觉收获挺大，虽然我还只是学生，从未从事过营销的工作。因为它不是一本鼓吹利用心理学不择手段的猎食指南，它更大的作用在于揭穿那些不择手段的“魔术”，确保我们可以在不降低道德水准的前提下更好的保护自己，所以与其说它是为营销人员而写，不如说它是为所有人而写，因为每个人都或多或少要和协调、购买打交道。该书把互惠、承若一致、社会认同、喜好、权威、短缺做为影响力的重要武器，然后旁征博引，提出大量的实验证据，有理有据，分析透彻，把一些人们过去常见的现象和迷惑不解的事情用作者的六大影响力武器进行解释，使我们身边长发生的不可思意的一些事情做出了实质性的解释。就拿社会认同来说吧。中国有古话：“三人成虎”“众口铄金”，大概讲的就是这么回事。很多时候我们的判断不是依照理性思考所作出的，而是从社会大众的普遍选择出发，做一个可能不太合理，却满足了自身追求社会认同感的需求的选择。

在这六点中令我印象最深刻的是互惠原理，互惠原理认为，我们应该尽量以相同的方式回报他人为我们所做的一切，我们有义务在将来回报我们所受到的恩惠、礼物、邀请等等，在中国的传统道德里，我们传承的“滴水之恩，当涌泉相报”，说的也是这种道理，今日受了他人的恩惠，在将来有机会时，定当设法回报。著名法国人类学家马塞尔·毛斯也曾说过“给予是一种义务，接受是一种义务，偿还也是一种义务”。互惠原理之所以可以成为如此有效的说服他人的工具，一个重要的原因就在于它所蕴藏的极大力量。在它的影响下，人们很轻易地就会答应一个在没有负债心理时一定会拒绝的请求。相互退让是利用互惠原理来使他人答应自己的请求的另一种方式。妥协也可以是一个互惠的过程，因此人们可以先主动做出一个让步，以迫使对方也做出让步，从而达到自己的目的。这个简单的技巧可以称为“拒绝—退让”策略。

这个原理也使我想到了目前大学扩招后的毕业生竞争激烈，好工作难找，大多数人都想找个既轻松又高工资的职位，这种眼光比较短浅，找工作不能只看薪水，更要看公司的发展前景。也许现在公司很小，但成长速度很快，那么即使目前没钱赚要给它免费打工也是值得的，撑过了艰苦的起步阶段接下来就是享受回报的喜悦了，与人共苦才能同甘，也许付出了不一定有回报，但不付出就一定没回报，具体的选择就要看各人的价值观取向了。总的来说《影响力》确实是一本读起来很有意思的书，这本书让我们有机会领略在商业社会里，商家是如何利用我们的习惯来做生意的，但如果我们在人际交往中能熟练利用其中的技巧为自己服务，那才是这本书的价值所在。

情商读后感篇五

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，先梳理由理，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。

情商读后感篇六

1、酷一点，不需要莫名其妙的冷淡和过期不候的温暖。活得自私一点，大度留给圣母。

2、我始终都相信，地球这么圆，你付出的爱，始终都会回到你身上。愿那时候的你，不要辜负自己，也不要辜负成长，更不要辜负那个对的人了。

3、沉默会自我繁衍。越长时间不说话，就越难找到可说的话

题。同理，事情搁置的时间越长，就越难以讨论。

4、在这个世界上，别太相信任何人，当你在黑暗中挣扎的时候，连你的影子也会离你而去。

5、这个世界上没有不带伤的人，无论什么时候，你都要相信，真正治愈自己的，只有自己，不去抱怨，尽量担待，不怕孤单，努力沉淀。

6、我没有归属感，也很难发自肺腑地去相信一个人，但人活着，总得去相信点什么，我只好相信钱。

7、不要以灵魂知己的名义，去等不该等的人，去蹉跎不该蹉跎的青春。这个世界上，有些人，有些事，比爱情这种东西，更值得感动。

8、不要期望别人为自己雪中送炭，没有人在你脸上抹炭就该感恩了。

10、脱贫永远比脱单重要。你越优秀或有钱的时候，你找的另一半的质量就越高。

11、人人都是大忙人。忙着长大，弄丢了纯真。忙着赚钱，忽略了思想。忙着成功，错过了风景。

12、世上几乎是所有的白花都很香，愈是颜色艳丽的花愈是缺乏芬芳。人也一样，愈朴素单纯的人，愈有内在的芳香。

13、我一直觉得报复的最好方式，就是活得比对方更好。当有一天对方成为你生命中的过客时，你却已经成为更好的人了！

14、善良是很珍贵的，但善良没有长出牙齿来，那就是软弱。
——柏邦妮

15、忙碌的时候感觉特别好，觉得没辜负早上化的妆，中午吃的两碗饭，晚上牺牲的睡眠，所以人一定要前进啊。

16、虽然你的存款未必能让你大富大贵，但是它还可以在你想要选择离开某一个人、某一个环境时，给你带来最坚强有力的支持，而不是拖你后腿。你存的不是钱，而是你的底气！

17、我们都渴望白头偕老的爱情，但有时白头偕老却无关爱情。人生最难过的，莫过于你深爱着一个人，却永远不可能在一起。

18、不要太在乎自己的长相，因为能力不会写在脸上。

19、是我的东西，我会好好收着，哪怕它是有瑕疵的；不是我的东西，我会毫不留恋的扔掉，哪怕它是干干净净的。

20、我最崇拜的人是我自己，只有我才会帮自己，度过一山又一山，克服一次又一次难关。

21、人总要找点事情做，让自己忙起来，忙起来才知道生活不易，才明白平时的忧伤都是矫情。

22、你把性格交给星座，把行动交给做梦，把前程交给锦鲤，然后对自己说：听过许多道理，但依然过不好这一生。那么你过得不好，这也很正常。

23、尊严这种东西，你得有实力捍卫，否则，那就是死要面子活受罪。

26、做到大致的善良，然后恰到好处的冷漠，和适可而止的关心，你的生活会轻松很多。

28、愿你善待自己年轻的皮囊，也愿你拥有不会陈旧的有趣灵魂。愿你活在当下，即使深陷泥沼，也能活完一生的天真

与骄傲。

29、人一生中很多时候都生活在别人的恩泽之中，但很多时候他可能永远都不知道。

30、你喜欢的人，应该是你的动力，而不是你的伤口。你喜欢的事，应该让你充实，而不是让你焦虑。

31、明明能靠脸吃饭，我偏偏要用筷子。

32、人一生有走不完的路，喝不完的酒，唱不完的歌，你无法预知未来，但你能洒脱地活在当下。

33、把懒惰的情绪放一边，把丧气的话收一收，把积极性给提一提，把矫情的心放一放。你所有想要的，都得靠自己的努力才能得到。

34、人生漫长，你不必急于求成，自己喜欢的事，一点点去努力，一天天去坚持，总会心想事成。

35、人生苦短，不要计较太多，与其在纷扰中度日如年，不如在舒适中快乐生活。

36、时间会让你看清每一张脸，久伴会让你知道每一颗心。潮海不止终老，时光不弃青春，烂人不配情深。

37、过分坚强，过分成熟，过分善良，过分懂事，就好像过分的柔弱一样，也是一种毛病。

38、走错了路要记得回头，爱错了人要懂得放手。你装作刀枪不入的样子，就要做好被万箭穿心的准备。

39、做个清淡欢颜的女子，寂静于暖，安然于甜。

40、与其整天寻死觅活，还不如想想怎么让伤害你的人痛不

欲生。

42、人生在世，切记不要做两件事：用自己的嘴干扰别人的人生；靠别人的脑子思考自己的人生。

43、喜欢小众的东西，就不要害怕大众的眼光。

44、真正在乎你的人，口袋里总是有糖，而不是大道理。他知道江湖险恶，并且只想照顾好你。

45、斯人如彩虹，遇上方知有。有趣的灵魂终会相遇，在此之前请先努力成为更好的自己。

46、事不能拖，话不能多，人不能做。与你无关的事，别问，别想，别多嘴。

47、在这世间本就是一個人孤零零的独来独往，偶尔来人陪伴带来的一丝温暖，当不得真。

48、遇见是两个人的事，离开却是一个人的决定，遇见是一个开始，离开却是为了遇见下一个离开。这是一个流行离开的世界，但是我们都不擅长告别。

49、不要再问我为什么不谈恋爱了，你为什么不上清华，是因为不想吗？

50、每一次轻易的放弃，都是人生的一处败笔，永远不要害怕做你自己。记住，原创永远比盗版有价值。

51、每件不开心的事就像一个泡沫，只要遇见阳光，一定会消失得无影无踪。

52、不要奢望别人会给你什么，不努力什么都没有，别人再有，不如自己有，努力得来的是应该，别人给的是惊喜！

53、花言巧语别当真，恶语伤人别走心。

54、冲动时说的那些伤人的话，都是日后无可救药的后悔。所以心情不好的时候尽量少开口。

55、善良无底线，终是一文不值。善良有分寸，才是无价之宝。

56、日历一张张撕去，今天一个个离去，时间象一只看不见的手，拎着我们在岁月的隧道里穿梭。

57、一辈子不长，要做自己喜欢的事，不要再对谁满怀期待，爱情算个屁，赚钱最要紧。

58、有一天，我会指着心脏，骄傲地告诉你，这里，拆迁了，没地方让你住了。

59、为明天做准备的最好方法，便是集中你全部的智慧，全部的热诚，把今日的事情做得尽善尽美！

60、懂事的人一旦不配合，就被认为没良心。任性的人稍微乖巧一回，就会被夸得不停。

61、当你知道了许多真实、虚假的东西，就没有那么多酸情了。你越来越沉默，越来越不想说。

62、世间所有的美貌闻起来都有金钱的味道，你只此一生，奢侈一点又何妨。

63、我们来到人间，与别人欢聚一场，是为了追欢逐乐的，我们不是来生气的，更不是来气别人的。

64、不必太纠结于当下，也不必太忧虑未来，当你经历过一些事情的时候，眼前的风景已经和从前不一样了。

65、想说的话拖着不说，久了自然心事重重；想做的事拖着不做，久了自然压力重重。当拖延成了习惯，疲惫不堪就成了常态。

66、他若喜欢你，你脾气再大都叫个性，他若不喜欢你，就算你温顺的像只猫，他都嫌你掉毛。

67、时间真的是这个世界上最好的跨度，让惨痛变得苍白，让执着的人选择离开，然后历经沧桑人来人往，你会明白，万般皆是命，半点不由人。

68、生而俗人，只想要自己喜欢的东西。

69、先做好自己，然后再面对外面的世界，这才是最靠谱和最有诚意的人生态度。

70、其实大多数人把时间献给手机屏幕，只是为了掩饰没有人陪同的尴尬。

71、当你自己足够强大的时候，才有资格和底气要求过怎样的生活。

72、世界上根本没有合适的人，只不过是两个人慢慢地为对方改变，你变一点，他变一点，你们就能日复一日，年复一年！

73、别把我想得太复杂，说明你也不简单。

75、每一个想要努力的念头，都有可能是未来在向你求救。

77、有生之年，不贪求事事皆如意，不奢念所有想要的都得以圆满，只希望，生命中的每分每秒，都不曾浪费便好。

78、如果我有什麼让你不喜欢的地方，麻烦你自己克服一下

79、不要以为你放不下的人同样会放不下你，鱼没有水会死，水没有鱼却会更清澈。

80、牢记不快只能使自己痛苦，牢记不幸只能使自己悲伤。遗忘失去的，欣赏拥有的，才使自己快乐幸福。

81、药不治假病，酒不解真愁。衣不如新，人不如故。青涩不及当初，聚散不由你我。

82、我们做过的事，遇到的人，以及所有的喜怒悲欢，都会浓缩成一个很感伤的词——过去。

83、勇敢是什么，可是我明知道这一顿吃下去会胖，我还是迎头而上。

84、你跑得快耳边全是风声，你跑得慢自然会听到一些杂言碎语。

85、世间的一切都在流动，属于你的都只会有片刻的停留，你得学会，拿得起放得下，才能更好地去拥抱人生。

86、成年人的世界，天黑可以矫情，天亮就得拼命，事业不会一直安逸，不管你当下经历了什么，天亮以后依然踏着荆棘前行。

87、人总是把最好的东西糟蹋以后，才开始感慨人生若只如初见，希望你能明白，覆水难收，别回头。

88、有钱才敢做最真实的自己，没钱只能做讨人喜欢的自己。

89、总有一天你的棱角会被世界磨平，你会拔掉身上的刺，你会学着对讨厌的人微笑，你会变成一个不动声色的人。

90、后来回忆起的，不是获得的荣誉，赢取的掌声，而是忙到快崩溃还咬牙坚持的日子。

情商读后感篇七

在我们的工作和生活中无时无刻不需要沟通，当我们和父母谈心、和朋友交流或是向领导汇报工作，尊重且有礼貌地沟通是必要的。如今，沟通已是一门技能，我们都希望在与人沟通的过程中不会出现尴尬或是冷场的局面，但我们大多数人在沟通中都会遇到各种各样的问题，不是让对方感觉到尴尬就是让别人出现抵触情绪等，我作为一个不太会表达和有效沟通的人，在工作中或生活上时常会因为自己的一句话而让我的领导、朋友甚至自己都陷入尴尬之中，因此我会想要去翻阅和解读这本书。读完全本书我能够感受到沟通确是一种能力，一定的沟通技巧需要我们去学习和灵活运用。

读完这本书我决定用文字的形式整理、记录下具体的沟通技巧，以便让你我都能受益且更进一步学会高情商地沟通。

一、遵循沟通的七大黄金法则

（一）亚佛斯德定律：激起他人急切的需求，并引导这种需求。方法：认真观察，仔细聆听，获悉对方最迫切的需求。

（二）欲情故纵：巧妙周旋，先赞同对方的观点，让对方尝到甜头，等他放下戒心后再反对他。方法：1、当遭到拒绝后，先不要激动，控制好自己情绪；2. 发起有力的反击，一下击中对方的要害，让对方知难而退。

（三）先发制人：率先张口占尽主动权。方法：1、当遇到十分重要的事情，目的十分明确时，应开门见山地摆明说话的重点和目的，并围绕这个重点展开交谈，常用句式：“我要和你聊的是”、“我想说的是”；2. 寒暄之后一定要直接说出自己的主题，争取说话的优势地位。

（四）绵里藏针：外表柔和，内心刚强，与人沟通时可以让别人感到刺痛，但又不过分伤人。方法：1、注意语言的分寸，

给对方留有余地；2. 说话迂回，先肯定再否定，使对方在精神上得到一些满足，从而减少因为顶撞而产生的不满。

（五）古德定律：准确地把握他人的观点，做到有的放矢。
方法：学会善解人意，适当问自己“他为什么要这么说、他的目的是什么”。

（六）避实就虚：巧妙地绕开令人尴尬的话题。方法：1、可以使用“装作不知道”的办法，自然地躲闪避让，避开别人说话的锋芒；2. 回避实质性问题，偷换概念。

（一）嫉妒心理：生活中许多人喜欢在人面前炫耀自己的成绩，能力、金钱，想通过讨论自己的成绩获得大家的敬佩，从他人身上寻找到被肯定、被认可的存在价值。

1、如果身边的朋友正处于失意状态，停止炫耀；2. 当你处于顺境、春风得意时，和人交流充分考虑对方的性情，避免无意中伤害对方自尊心。

（二）趋利效应：人人都有占便宜的心理，投其所需，以利相诱，达成自己的目的。

1、运用高超的说话技巧迎合对方的心理；2. 运用句式“这事如果你听我的，我保证你.....”、“你按照我告诉你的做，肯定错不了”。

（三）同情心里：不管道德品质优劣，人们都有同情弱者的天性，同情心是与生俱来的。

1、适当示弱，用充满感情色彩的语言唤醒他人的感受，让对方进入我们设置的情境中。

（四）同理心理：人和人之间是存在距离的，相互之间都会有个、防范之心，与人沟通时会让人警惕起来。

1、建立良好的第一印象，做一名善解人意的好听众，根据对方的所思所想，灵活调整自己的说话方式2. 体会他人的情绪和想法，学会换位思考。

（五）欺软怕硬心理：说话太温柔，时间久了很容易让人误以为那是软弱。

1、面多嚣张的对手，我们要不卑不亢，以刚柔并济的说话方式避免激怒他人。

三、难说的话如何说好的几种情形

（一）面对刁钻问题不好回答时的表达方式：一般不直接回答，可躲避式回答，做到冷静分析，处变不惊，从中巧妙周旋，用模糊的回答应付。

（二）面对生活不如意，开口求人时的表达方式：1、和对方交谈时，说话的口气不能太硬，更不能说一些伤害对方的话，而是要保持一种有求于人的姿态；2. 向别人开口借钱时，一定要说出你准备什么时间归还，过后还要准时还给对方。

（三）让人感觉有诚意的道歉方式：1、选择正式场合下的道歉；2. 在更多的细节上做好，比如第一时间弥补过错；夸大自己的错误；清楚地认识自己错误的地方；请对方吃顿饭或是送一些小礼物。

（四）面对场面尴尬时的圆场方式：1、巧妙暗示，改善他人的关系；2. 帮别人找一个好理由；3. 巧妙地维护他们的面子和尊严。注意：说话方式上，尽量把话说得圆满一些，而不是胡乱评判，进一步激化他们的矛盾。（五）难以启齿的逐客令的表达方式：1、可以用委婉的语言巧妙暗示絮絮叨叨说个没完没了的人，让他们意识到你没有太多时间听他们闲聊；2. 采用疏导法，让他们有计划地完成一些事情，让他们用聊天的时间去充实自己。

四、好好说好好话的几种方式

1、更具体化、细节化地赞美别人，可赞美他最想让人提到的事情（考虑其性格、职业、文化修养、个人经历、心理需求、优点）2. 恰到好处的恭维，找到适合他戴的高帽子，掌握他的特点，做到投其所好，善于去发现他人最得意的事；3. 巧用批评式赞美，要以事实为基础。如：领导不遵守规章制度，经常提前下班；领导不注意身体，一心投入工作，饭都顾不得吃；领导缺乏公正，经常自我批评、表扬他人，很少表扬自己注意；领导不注意单位形象，要求大家务必花小钱办大事，办公场所却不如他人，设备也没他人齐全；领导不够关心家人，把单位单做自己的家，对自己的家人却关心不够；领导心肠太软，牺牲自己利益，保全职工和群众的利益。注意：赞美要发自内心，讲究真心实意；赞美时要多赞美那些自卑感特别强的人；赞美他人要有分寸；赞美之词要实事求是。

五、拒绝别人时的最佳表达方式

1、不好拒绝时使用缓兵之计，先应承下来，再想一个妥当的处理办法。2. 用商量的语口吻，详细说明自己不能相助的原因；3. 采用自我贬低法，多说一些自己的缺点和短处，降低对方对你的期待；4. 使用外交辞令拒绝法，说话只说一半，使用各种托词，表达赞同时，用“理解”、“同情”、“注意到”、“不提出异议”等，表达关注时，用“感到不安”、“深感遗憾”、“严重关切”、“严重谴责”等，模糊界定回答“是”和“不是”，可用：“天知道”、“这个嘛.....”、“暂时不好说”、“等等看吧，事实会告诉你的”；5. 转移话题，巧妙地堵住对方的嘴；6. 装糊涂，表示没听见；7. 拒绝前给对方戴上高帽；8. 幽默式拒绝法。

六、说服别人的. 几种表达方式

4. 多用建议而不是命令；

5. 采用5w技巧□when/where/who/what/why;

6. 先学会言简意赅地说结果，再根据结果详述原因。

七、幽默的表达类型、方式

1、荒诞滑稽式幽默、讽刺式幽默、示弱式幽默；2. 适度自黑、自嘲来调节气氛，拿自己的不足、失误甚至生理缺陷来“开涮”，不遮掩自己的缺点，反而把它放大，博众人一乐；3. 说调侃段子，做一个有趣的人；4. 即兴幽默。

八、让人开心的”聪明“表达方式

1、不把话说得太死，切勿恶语伤人如”恩断义绝“”不共戴天“等词汇，尽量用”可能“、”也许“、”尽量“、”考虑“、”保留解释权“等模棱两可的词。

2. 采用”遇物要加价，遇人要减岁“的沟通技巧。

4. 是当地学会说”糊涂话“，别太显摆聪明。

九、批评他人的良好表达方式

1、采用玩笑的方式来委婉地进行批评；

2. 抱有同情心的温和的表达批评，并指出错误，更要说明你对他的期待；

3. 对那些自信心不强、感情脆弱的人，可以先表扬后批评；

4. 心平气和地问对方问题，用提醒代替批评；

5. 批评的话不要说尽，点到为止，给他人留有余地。

注意：批评对事不对人，要注意场合，不要翻旧账，尽量缩

小批评的范围，不要有私心。综上所述，即为本书大致想表述的所有内容，全书每围绕一个沟通技巧和观点会列举出相对应的事例，比较有针对性，简单易懂，能让读者进一步领会其想要表达的意思。书中大多数的沟通技巧和表达方式需要我们根据自身所处的环境和面对的人、事来相应地灵活运用，拒绝死搬硬套强，不然会出现不可避免的麻烦。

沟通很难，做到高情商也很难，同时做到高情商沟通会更难。我相信，当我们开始努力提高自己的沟通能力，学会并灵活运用这些沟通技巧时，我们一定能够顺畅且高效地与人进行沟通，营造一个良好的氛围。