

2023年逆商读后感(优质5篇)

在观看完一部作品以后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，为此需要好好认真地写读后感。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？这里我整理了一些优秀的读后感范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

逆商读后感篇一

小时候我们用成绩来证明“智商”；长大后我们用人情世故来证明“情商”；新时代我们用破茧成蝶来证明“逆商”。何为“逆商”？它指人们摆脱困境和超越困难的能力。

当你的事业跌进谷底，当你的人生充满了失败，当你被所有人嘲笑和排斥，当你觉得未来再也不会有阳光。你会不会真的放弃？你会不会仰着头守住自己最后的倔强？你会不会从失败中积累经验？你会不会咬紧牙关拼命一搏？事实上只要你不放弃，只要你坦然面对一切绝望，坚持到底，你就会发现等待你的就是晴朗，明媚的未来。

保罗博士的《逆商》详尽地介绍了逆商的三大理论支柱，为读者全面展示了如何应对逆商、如何重塑生活，从而超越自我、掌控生活。该书从一个登山的故事，总结出面对逆境的三种人：放弃者、扎营者和攀登者。放弃者随遇而安、贪图安逸，喜欢逃避和放弃；扎营者也曾努力过，但在他们获得一定的地位和成就后，便松懈下来，在原地安营扎寨；而攀登者不光是为了暂时的头衔或是地位，他们将永不停止探索可能，追求卓越。

我们无法选择所处的时代或是环境，唯一能选择的是如何积极并且有效的去应对。生活多艰难，但如何应对逆境的方式决定了你自己的命运。

逆商读后感篇二

听樊登讲《逆商》，他以石头缝里长出来的树为例，解读逆境和什么有关。我突然被“石头缝里长出的树”触动了。

霍山与我的家很近，我经常去山上锻炼，有时不走大路，特意沿山石攀爬而上。霍山以石居多，许是第一年的种子被风吹落到石缝里了，经常看到长在石头缝里的柏树。每每见到，总是油然起敬，为它不屈的生命力。但也仅止于此，并不曾深思。

长在悬崖绝壁之上的黄山迎客松，它的根能分泌一种有机酸，一点一点地浸蚀花岗岩，使岩石加快风化，形成少量的岩土，而供其深深扎根。它的枝叶还能从空气、雨雪中吸取养份，以供其生长所需，所以它能在悬崖绝壁上生存，在千米高峰上挺立，繁衍种族，延续后代，堪称世界之“绝妙”。

不管有没有黄山迎客松那样的生存之道，长在霍山石缝中的柏树一定有自己的谋生之策。

转而，又想到李鸿雁老师发过的一张，主角是一株长在打火机里的小草。

石缝的深处或许还有泥土，那打火机狭窄的空间里，充其量有一些沾在里面的'泥土。也许是鸟儿衔在嘴里的草重恰巧掉到打火机里，也许是这颗草籽被雨水冲到打火机里，几乎是必死无疑的环境，它却顽强地发了芽，还长成一株小小的草。

其实，像这样的植物我还见过许多：长在房顶水泥缝里的榆树，长在楼底墙壁与水泥地之间的蕨类植物；长在办公楼外面地砖缝隙之间的三叶草。

如果这些树啊，草啊，它们有思想的话，当它们知道自己生在石缝中时，可曾想过放弃？总感觉它们活得会更简单，不

会思前想后，前怕狼、后怕虎。或许它们只问自己两个问题：第一个是我想要活多久？答案是越久越好。第二个是接下来我该怎么做？答案是用尽一切努力活着。

想到这里，我突然觉得，人生不管遇到什么逆境，都可以问问这两个问题。困境就在你面前，你想要活多久？接下来你该怎么做？简单粗暴却直击痛处，反而最有效。就像石头缝里、水泥缝里、砖头缝里、打火机里的那些种子，如果思虑过多，怕是等不及扎根就已经被风吹走，被雨冲走了吧。

生活哪能总是一帆风顺，屋漏偏逢连夜雨、船迟又遇打头风的时候多了去啦，总是沉浸在逆境中或悔不当初或畏首畏尾，逆境就永远渡不过去。

如果你也生在石缝里，就像那些长在石缝里的树一样顽强地活下去吧，树都能做到不放弃自己，你要比树活得更好！

逆商读后感篇三

小时候社会给我们的要求是“智商”，大多数情况下要用成绩来证明。长大后无形中过度到了“情商”，那是一种更综合、更高要求的能力。而现在我们处在一个充满了瞬息万变、险象环生的多元化时代，人们随时随地都会陷入逆境，然而怎样走出逆境，无关智商还是情商高低，而是要求我们学会正确地识别和应对逆境，培养并提升个人复原力和韧性，而这种能力就是“逆商”。通过看这本书，让我意识到到“逆商”也许正在影响到自己的命运。

有些人拥有高智商、情商也不错，却仍然无法发挥出其潜能，情商与智商似乎渐渐跟不上这个变幻莫测的时代步伐了，面对日益增多的变化与挑战，我们需要学会新的技能-逆商。该书详尽地介绍了逆商的三大理论支柱，为读者全面展示了如何应对逆商、如何重塑生活，从而超越自我、掌控生活。

该书从一个登山的故事，总结出面对逆境的三种人：放弃者、扎营者和攀登者。放弃者随遇而安、贪图安逸，喜欢逃避和放弃；扎营者也曾努力过，但在他们获得一定的地位和成就后，便松懈下来，在原地安营扎寨；而攀登者不光是为了暂时的头衔或是地位，他们将永不停止探索可能，追求卓越。这就让我联想到实际工作中，从开始被迫增加一份新工作内容，到适应新工作内容步骤后，就会按部就班，出于应付差使的心情，不对所做的工作内容多一分思考，这样的工作思路，导致到了月底总结时，总觉得又是一个碌碌无为的月份。但是当我看完这本书，在过去的这一个月，我有意识的提高自己对待工作要求后，做到每一份工作从始至终认真、用心，在刚刚过去的这个月，让我感觉到充实感，并对自己的工作有了更高的认知。

书中总结了逆商的三大理论支柱：认识心理学、健康新论、脑科学。面对这些比较官方的词汇，可能有部分人不能快速的理解，作者通过几个简单的实验案例对这些词汇进行分析讲解。而在现实生活中，我认为几乎身边多数事件都有体现这几个方面，比如：为什么有些人在面临人生的挑战时，会选择放弃或是退出；为什么小时候老师总认为作为女孩，理科的不好，也在情理之中。通过这本书的讲解，让我了解到“认知心理”这个无形中的意识状态，正是影响走出逆境的一个屏障。也许简单一点，当你稍微调整一下对待困境、逆境的想法之后，你就会豁然开朗，也许困难的事情并没有想象中的糟糕，也许是你低估的自己的能力，也许你再努力一下，就可以成功了。当时当你在初遇问题就选择逃避或是听从别人给与你“理所应当退出”的看法，那么你就丧失了成功的可能。

逆商的第二个理论支柱：健康新论。主要就是表达了一个观点：当你用软弱来面对逆境，你的身体就会“癌化”。我认为这一理论也是对上面“认知心理”

的一个补充。最后一个理论支柱：脑科学。从字面看，这是

一个很高深莫测的理论知识，但是通过作者讲解一个简单的例子，即可让我们快速的熟知这个理论。我们十分熟悉的“21天养成一个习惯”这个说法，是否真的正确，需要重新论证。当我们面对一个新事物、或是改变坏习惯，需要从意识区域开始，开辟出新的和神经通路，在瞬间达成新的认知，塑造新的习惯。而这个改变，也许可以瞬间实现，就如：一个被火炉烫伤的人，可以在100毫秒内记住，火炉不能碰。

书的也说到提高逆商的工具：倾听自己的逆境反应、探究自己对结果的担当、分析证据、做点事情(lead工具)。

最后，我认为是书中的精华之处-停止思想灾难化。认知心理学家认为，在各种各样的逆境反应中，最能让人变得无力的反应就是灾难化。灾难化就是把日常琐事想象成重大挫折，又把那些挫折想成无法挽回的灾难。我们必须干扰或拦截灾难化思维，可以借助分心法和重塑法的方式，达到止念的效果。在日常工作中，我们可以使用一些“夸张的”方式提醒自己，避免思维“灾难化”，必须设定一个专用提醒语“bingo”逆境来了，做好准备哟！

我们无法选择所处的时代或是环境，唯一能选择的是如何积极并且有效的去应对。生活多艰难，但你应对逆境的方式决定了你的命运。而逆商作为一种新时代的产物，将会对每个人产生重要的影响。(张俊杰)

逆商读后感篇四

《逆商》看到这本书心底有些许感慨，首先应该明确一下什么是逆商，所谓逆商就是逆境商数，一般就是指人们面对逆境时的反应方式，即面对挫折、摆脱困境和超越困难的能力。在生活中大家都在互相祝愿的时候，会说祝你一帆风顺，没有多少人会希望遇到逆境，因为大家应该都有过面对挫折的经历，真的是太痛苦了，虽然大家也都知道适度的逆境会让人成长，变的更加坚强，可是想要坦然接受的人可能不会很

多。

在日常生活中，大家可能经常听到智商和情商更多一些，对于逆商这个概念接触的并不是很多。智商也就是智力商数，系个人智力测验成绩和同年龄被试成绩相比的指数，是衡量个人智力高低的标准，而智商的概念则是美国斯丹福大学心理学家特曼教授提出的。情商也就是情绪商数，主要是指人在情绪、意志、耐受挫折等方面的品质，人们通常认为情商和先天关系不大，而与后天的培养息息相关。而逆商则是由美国职业培训师保罗·斯托茨提出的概念。现在大家对于成功的因素形成的共识就是需要智商，情商和逆商，而逆商更是被认为是对一个人的事业成功起着决定性的作用，由此可见逆商的重要性。

本书的作者是韦秀英，她是知名图书策划人，曾经就读于扬州大学，是一位哈佛教育研究学者，深谙“头脑风暴”的理念和方法。并且出版过一些书籍，受到读者的关注和喜爱。本书的另一位作者是苏格，现就读于美国杨百翰大学，曾被美国电视台报道的南极科学家。曾一个人驾车横穿美国，人称“疯子旅行家”。本书是这两位作者携手之作，以美国著名作家、白宫知名商业顾问保罗·斯托茨的四大逆商理论为基础，并且例证了世界各领域精英的逆商成功心得，总结出的一套面对挫折的方法既而著成本书，希望对于大家有所帮助。

作者在书中分为三大篇幅十多个章节来论证提出的观点，举出了大量的事例，通过理论和实际相结合的方法，是文章更加具有说服力。作者首先在书中提出我们谁都无法对未来作出准确的预测，那么最好的办法就是把握现在，这是一个亘古不变的真理，什么时候都需要努力，不能放弃，时刻做好准备，机会永远是留给有准备的人。

在这个世界上，没有什么是不能改变的，没有什么是无坚不摧的，压倒骆驼的最后一棵稻草的故事，大家也都是耳熟能

详，作者引用这样一个事例，更能获得读者的认同。作者还列举了很多的事例来证明观点，有从负能量到可口可乐，引出的百折不挠，还有摔碎绝望，打破逆境的逆商秘籍，这些都是非常有代表性的。而规律背后的规律更是道出了逆商的重要性，抱怨是生活中经常见到的现象，这样做可能只是让你发泄了一下，可是事后你会发现，其实抱怨没有什么意义，不会产生积极的效果，不能让你获得成长进步，而遇到挫折想办法解决问题才是正确的方式，可以让你变的更加强大。向打你的人学习，作者提出的这个观点，看似有些不可思议，可是仔细想想也是充满了哲理。面对问题困难不要害怕，如果你心生畏惧那么你将很难战胜它，失败也是理所当然的，所以要树立自信，这也是成败的关键，只要打不死，就还会有机会站起来。

《逆商》是一本成功励志方面的故事书，作者通过深刻的理论和实践相结合的方式，论证了自己的论点，让读者学习到了怎样才能采用正确的方式来面对挫折，培养高逆商。这些方法很多都是经过一些公司企业验证的，因此实用性很强。通过学习这本书会让你找到你想要的答案。

逆商读后感篇五

没有任何人能够随随便便成功。一个人光有智商，情商是不够的，还要有面对逆境的态度和行动。也就是我们所说的逆商。那究竟什么是逆商呢？在遇到逆境的时候，你是怎么看待逆境的，怎样处理逆境的，怎样应对逆境所带来的心理上的压迫感等等，就被称作逆商。

逆商对一个人的成功至关重要。逆商指数越高的人扛击打能力越强，也就越容易成功。书中用登山做了一个例子，把人分成了三种：第一种人叫放弃者。在生活里你会经常听到一种人说：我的人生也就这样了！放弃者通常的表现是逃避，放弃，退出等等。他们只求安逸，不愿意付出更多的努力；第二种人叫扎营者。他们会在取得一定的成就之后，放弃努

力，不再追求更大的目标和成就；第三种人叫攀登者。攀登者不会为了一个头衔或得到一个社会地位而生活，而是一直在攀登的路上，信奉终身进步和成长。

正如尼采所说：如果一个人知道自己为什么而活，他就可以忍受生活加诸他的一切苦难。逆境悖论告诉我们一个道理：逆境越厉害，攀登者的数量就越少。也就是说，要想成为一个不断攀登者，要具备两个可贵的品质：一个是坚持，一个是不断探索各种可能。坚持会让你无论遭遇怎样的困境，都能保持向前的姿态，因为你的内心一直有对目标的执着和努力；不断探索各种可能，才能让你在各种尝试中，寻找到成功的出口。成功从来都是留给有准备的人！

书中用四个维度来测量逆商：第一个维度是掌控感。当你有掌控感的时候，逆商就高；第二个维度是担当力。当遇到逆境时，要明确自己的角色，想到自己的担当；第三个维度是影响度。也就是这个逆境到底会对你影响多大；第四个维度是持续性，也就是这个逆境影响会持续多长时间。

书中也对提高逆商提出了应对的方法或工具。叫做lead工具，叫做倾听逆境反应。首先要对逆境有觉知，e是探究自己对结果的担当，a是分析证据。会对目前的能力进行评估的过程，d是行动。先行动起来。

人生如逆水行舟。很多时候我们会遇到很多无常和不确定性，要求我们要有面对挫折和困难的勇气和解决问题的办法。一个人战胜逆境的最有效办法是面对它，而不是逃避它。逃避解决不了任何问题。当我们能够直面问题和逆境时，就会允许逆境的存在，并不断寻找解决逆境的各种办法。而解决问题的最好办法，就是不断对自我能力的提升。就像当你面对黑暗时，与其用力驱赶黑暗，不如用阳光来丰盈它。