

宽心这本书的心得体会(优秀5篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

宽心这本书的心得体会篇一

2. 第三章分析客户心理的内容也过于一般，没有深刻到客户在销售过程中心理的动态变化，以及如果应对。

6. 应对“客户不是要便宜，而是占便宜”的心理最好的办法就是，设计一两项带时间限制或者条件限制的优惠措施，有一些是客户能达到的，有一些客户暂时达不到的，然后通过两到三次的议价再最终同意原本就可以给出的优惠，这样比直接给客户降低让对方更欢喜地接受。比如，如果你一次性付款就给你免安装费，或者打9折等等。

7. 应对“客户需要宾至如归的感觉”的心理最好的办法就是，将细节做到家。

宽心这本书的心得体会篇二

《稻草人》是很多篇童话故事组成的，其中有一篇我觉得写的非常好。

当初，人们生活在地球上都很安乐，饿了采些野果，没事干的时候，到处开唱歌会。过一段时间果子被他们吃光了，人们才开始惊慌起来，唱歌会停止了，跳舞会也停止了，大家喊道：“困难的日子到了……”突然有一个聪明的人说：“靠果子过日子是不行的，我们可以耕种，把种来的东

西储藏起来，就不会挨饿了。”大家一致认为这是好办法，就开始耕种了，但有些柔弱的人拿不动锄头，便向强壮的人说：种的可分给我一半吗？强壮的人毫不犹豫地答应了。

种地时总要拣一些僵硬的石头，他们看柔弱的人站的是空地，就往柔弱的人那里扔，日积月累，柔弱的人就站的越来越高，强壮的人还把种的粮食分给柔弱的人，于是，强壮的人汗水渐渐成了湖，因为汗水富有滋养料，于是土石堆上就长出了青青的草，这就成了山。强壮种地的人本来就吃不饱，又要背着沉重的东西干活，在又累又饿的情况下，他们有的病倒了，有的死掉了，他们的母亲忍不住哭了，湖又渐渐变成了海，所以，今天的海为什么是咸的。

这篇童话故事告诉我们，无论做什么事情，都要靠自己，不能依赖别人；只有付出，才有回报。

宽心这本书的心得体会篇三

今年9月30日的《科学》杂志[science]报道了佛蒙特大学[universityofvermont]两位社会学家的研究成果。为了更好地了解人类情绪的起落，他们在两年时间内（2月至1月），对84个英语国家的240万人进行研究，研究的文本就是他们发布的5亿多条twitter信息。

研究发现，受访者不论来自哪种文化、地域和时区，积极与消极情绪几乎每天都在交替循环。总体而言，人们的积极情绪在清晨（上午6-9点）处于巅峰状态，之后会不断下降，在中午/午后跌入最低点，午后开始回升，傍晚重新达到巅峰。表面看来，工作才是破坏好心情的罪魁祸首；然而，这种循环在休息日依然存在。如此看来，这种现象背后所隐藏的深层原因要复杂得多。

这项研究明确了一个一直广受认可的现象，它对经理人具有重要的意义，但却很少在他们激励员工的方式中得到体现。

社会学家所谓的正面情绪（良好的感觉）与负面情绪之间并无关联。正如研究发起人所说，这两种情绪“相互独立，并非同一个维度上的两个不同极端。负面情绪并非正面情绪的对立面，但这两种情绪也并非始终平行。”

在职场中，我们将这种正面或负面“情绪”称为积极性、敬业精神和投入——也就是员工额外付出努力以获得超常绩效的意愿。不论叫法如何，现象本身并无区别：“积极”与“懈怠”或者“全心投入”与“漠不关心”都是完全不同的概念。造成两种情绪的因素也截然不同。

于是，他再也无法从中得到激励。所以说，一个人恶劣的健康状况会抑制他的情绪，但身体康复也并不足以激励一个人做出多么了不起的事情。

对于老板而言，这一发现的意义就在于，如果你希望下属工作积极（或敬业或全心投入），就必须有抓好两方面的工作。既要扫清限制因素，又要代之以调动积极性的推动因素。

扫清抑制员工积极性的障碍最多能达到“中性”结果（让员工维持常态——译者）。如果概括上述研究人员的话来说，就是积极性与缺乏积极性（或者说投入与漠然）并非同一领域的对立双方，而是两个互不相干的独立领域，需要区别对待。

我们遇到过许多经理人，他们非常关注导致员工缺乏积极性的原因，例如薪酬福利微薄、工作环境恶劣、公司的政策和规定有损人格或不利员工发展、个人地位低微、同事关系紧张等——这些也是老板向员工了解情况时，员工常见的理由。这些问题确实亟待解决，但这并非全部。经理人若想提高员工绩效，就必须更进一步，给出令人信服的理由，才能促使让员工全身心地投入工作。

具有挑战性的目标与计划。人们不仅希望能参与重要的事件，

还希望能为重要的事情努力奋斗。经理人需要根据工作目的，提出具有挑战性的目标和计划，明确员工实现这些目标的途径。

明确的职责与责任。每个人都需要明确自身的职责和团队对他们的期望。人们希望明确自己的工作与团队整体目标之间存在的联系，因为这能让他们感觉受到团队的重视，感觉到自我价值的存在。明确每个人的职责，并就他们的工作表现给出明确的反馈，就能使每位员工掌控自己的工作，无需经理人事无巨细地监督他们的一举一动，因为这种行为会极大地挫伤员工的情绪。

简而言之，如果老板希望员工有卓越的表现，既要扫清障碍，又必须给出有力的理由，才能促使员工努力工作。这两方面截然不同，必须同等重视，不可偏废。

宽心这本书的心得体会篇四

六六心术读后感

读了六六的第二本书《心术》，英文译为angelheart☞天使之心。

医生护士这些医务工作者被称为白衣天使，治病救人，救死扶伤，本是无比高尚的职业。然而，近几年医患关系日渐紧张，有的还到了动刀杀医的地步，为什么会这样，是六六蹲点多日观察思考的。

这世界有三样东西对人类是最重要的，那就是faith☞信)☞hope☞望)☞love☞爱)。在医院，六六看到了对这三个字的诠释。

大师兄的好，二师兄的坏，我的怯懦矛盾，美小护的娇作，孤美人的凤凰涅槃，老十三姨的絮叨，南南的重生，月金的

离世，每一个角色都鲜活地一一呈现在读者面前，这本书让我们更加深入地了解了医护人员的辛苦、无奈和大爱精神，也了解了目前我国医疗保障制度的`匮乏。

书看完了，掩卷思考，以前碰到的医护人员态度不好的情况可以理解了，以后不会去责怪了，换位思考下，在那样一个环境里能态度好也是需要修炼到一定境界才能做到的。()如果可能，碰到好的医生我愿意嫁给他了，能选择医生这个职业的人得是一个具备多大勇气和多高素质的人呢，呵呵。医生和护士恋爱、结婚、婚外情也可以理解了，在你心脏高度紧张、身体极度疲劳、精神极度沮丧的时候，及时的一杯水、一个微笑、一个拥抱该是多么让人温暖啊！

宽心这本书的心得体会篇五

从事销售工作多年，卖过很多的产品，其实啊，我们生活中的每一个人都可以说的一个销售员，或间接，或直接。表现的形式不同而已。画家销售美感、政治家销售政见、作家销售故事、发明家销售发明、男人销售自己的才华和魄力、女人销售自己的美丽和学识……人生何处不销售！能否成功的销售自己的产品或服务，则需要技巧，经验、环境，这本《销售就是一场心理战》给了我很多的提示和启发，同时，也希望能给我们更多做销售的朋友带来帮助。

销售攻心术读后感，来自当当网上书店的网友：“成功的推销员一定是一个伟大的心理学家。”这是销售行业的一句名言。实际上，每个销售人员从一开始找到客户直到完成交易，他所需要的不仅仅是细致的安排和周密的计划，更需要和客户进行心理上的交战，所以从这个角度来看，销售人员必须要了解客户的心理，才能更好地完成自己的销售工作。同样，我们在生活当中也都知道这样的`一个事实：你要想钓到鱼，其中最重要的东西就是鱼饵了。因为，不同种类的鱼对于鱼饵的喜好也不同。由此，你就必须得站在鱼儿的立场上去思考它们喜欢吃什么。同理，作为一名销售人员，你要

想“钓”到你的客户，就要站在客户的角度思考问题，弄清楚客户的心里到底在思考些什么，这样你才能更好地提升你的业绩。