

# 最新邮差读后感一年级的的小蜜瓜(汇总7篇)

读后感，就是看了一部影片，连续剧或参观展览等后，把具体感受和得到的启示写成的文章。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。

## 邮差读后感一年级的的小蜜瓜篇一

《邮差弗雷德》是继《致加西亚的信》、《谁动了我的奶酪》后，全美最畅销的励志类书籍。故事的主人公——弗雷德，从事的只是普通得不能再普通的邮差工作，但他却从不自悲，以无比的热情快乐地享受着这份工作。他以把工作做得最好为前提，从不计较个人得失、他人的承认或赞赏；坚持服务至上，在提供服务的同时，与客户建立良好的人际关系，真正使服务具有人性化；在平凡琐碎的工作中，弗雷德怀抱着兢兢业业的态度和敬业奉献的精神，充分运用自己的想象力与创造力，为客户提供超值的 service。

读完《邮差弗雷德》，主人公鲜活的形象仿佛就屹立在我身旁，像一位亲切的朋友让你感受他所有的热情与真诚，甚至化成心灵的明镜。

邮差，是一份不能再普通的工作，甚至在常人眼中看来：每天重复同样的工作，每天穿梭在同样的道路，每天面对同样的面孔……每天、每月、每年，都是这样重复着，或许，你都觉得累了、烦了，但是弗雷德却不仅仅做到了坚持，而且在这份平凡的服务岗位上做出了彩！

弗雷德很平凡，他做的都是平凡人都能做的事，但是作为平凡人的我们，却经常遗失了弗雷德的品质。

作为一名基层法院的干警，整日面对着堆积如山的案卷。我也曾苦闷过，徘徊过，失落过，甚至有时会怀疑，难道自己这一辈子每天都要重复做这些事？难道这就是我的职业梦想？但弗雷德这份平凡的执着却深深地感动了我，他让我明白，工作没有高低贵贱之分，岗位没有肥瘦轻重之别，工作的平凡或伟大不在于工作的内容，而是取决于工作的人，“天生我才必有用”、“业精于勤而荒于嬉”，在平凡的岗位上，我们只要努力且用心地去做，同样可以有所作为，从平凡走向杰出，实现自己不平凡的人生。

当今社会提倡创新，但真正具备创新的工作内容只占有所有工作的一部分，大部分的工作都是普通、日常或者重复的，这更需要每个人在各自的工作领域里去用心和投入激情，像弗雷德那样去思考，去行动，而且贵在坚持，保持一两天或者一段时间的激情和投入是容易的，但是保持一年、五年、十年甚至更长的时间，就非常不容易了。

海尔总裁张瑞敏说过：“把简单的事情做好就是不简单，把平凡的事情做好就是不平凡。”朱熹说过，“敬业”就是“专心致志，以事其业”。古语有云：“天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。”

我深信，有很多很多人，只要努力，都能胜任自己的工作，都可以成为弗雷德，但是弗雷德的一点却是他们无法模仿的：对事业的执着、敬业、忠诚，我们要像弗雷德一样，对自己的事业忠诚、忠心。

子曰：“君子素位，其正而行，上不怨天，下不忧人。”正是因为有所求，知所止，所以能把握命运，始终充满一种积极进取的精神和充溢身心的愉悦。

在繁重的工作中，我们常常忽略了或者根本没意识到这些小事的重要性，往往忽略了自己生活中、工作中的每一件小事所带来的快乐和成就，结果失去了不平凡的机会。弗雷德感

动大家的地方是他自己高度的执着精神与敬业精神，他从自己平凡琐碎的工作中创造快乐，自己也会获得同等的快乐，这是工作被认可的快乐，也是因顾客的满意而快乐。

在弗雷德的价值观里：提供服务，不是一种责任，而是一次机会；因为他知道，施比受更快乐。通过学习弗雷德的精神，我们可以得到人生最重要的东西，即灵魂的安宁和心灵的充实。

弗雷德和他工作的方式，对于21世纪任何想有所成就、脱颖而出的人来说，都是一个最适用的象征，我深信，真理是可以传播的，我们每个人都能成为弗雷德，我们能做得比已经做得会更好，为什么不尽自己最大的努力将事情做到极致呢。

我深信：我们有着和他一样的信念，每个人都能有所作为的，我们要让每一天都成为自己的代表作。

作为年轻人，激情、追求完美是我们的优势，如果我们能将弗雷德这种执着与敬业精神融入到我们的学习、工作与生活中，不断思考，不断创新，勇于负责，我们定能在平凡的岗位上做出不平凡的成就。

人生的路有多长，事业的路就有多长。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！

文档为doc格式

## 邮差读后感一年级的的小蜜瓜篇二

相信每一个刚看完这本书的人都会和我一样汹涌澎湃，因为它带给我们太多冲击，太多震撼，太多启发，太多激励。可是三两天，十来天，一个月后又涛声依旧，一切平复。我们仍然做着我们自己，我们什么都没有改变，《邮差弗雷德》

只是工作生活中的一个小插曲，一转眼就随风而逝了！

所以当我看到第四章的时候，看到这一段话的时候：

“家庭：如果你向爱人和孩子表现出弗雷德式的体贴与关怀。”

“老板：你希望自己有一个顶呱呱的老板吗？那就先把你的老板当作一个顶呱呱的人来对待吧。”

“团队伙伴：卓越的团队是由卓越的队员组成的。任何事情都得有人一马当先——为什么不能从你开始呢？做你团队或部门中的弗雷德，你的影响将在队员中散布开来。”

a和b一同进了公司□a升职了□b不服气去找上司，为什么不升我升他。上司说等下再给你解释，今天要买些土豆你先到市场上看看哪儿有卖。

一会儿b回来了说东边市场有土豆卖。

上司又说问问什么价格。

一会儿b回来了说一个卖1块2，一个卖1块4。

上司又说为什么价格不同。

一会儿b回来了说土豆质量好，个头大，又新鲜的卖1块4；另外个头小点的卖1块2。

上司说你等等，然后把b喊来说今天要买些土豆你先到市场上看看去。

b回来后说到：今天市场上有两个卖土豆的，一个货色好，个头大，很新鲜的卖1块4，他总共有1000斤左右，如果我们大

量买入的话只要1块3，而且还免费帮我们送过来；另外一个货色差一点，个头小一点的有上万斤的货，如果大量买入的花只要1块，也免费送过来，我把他们的联系方式都要过来了，还各买了几个样品给您作判断□a看到这里很服气的离开了。

一个现代化的企业要想永远立于不败之地，就是要培育自己的企业文化。唯有如此，员工才能有一种归宿感。让每一位员工都融入到公司文化的大范畴里，使其精髓渗透浸染到每一个人的日常行为中，进而影响到每个人的工作生活，使大家自觉不自觉地比别人多走一步，做的更好一些，当“弗雷德”由个体行为上升为群体行为时，其也就成为企业文化的一部分，我们的企业也就更强。而企业有了主动进取，忠诚敬业的员工，那我们的企业就会无往而不胜。

## 邮差读后感一年级的蜜瓜篇三

很久没有静下心来好好地读一本书，就在天天忙于眼前的工作，忽略了精神上的美餐时，一本封面上有着穿绿衣服小人的《邮差弗雷德》摆在了案前。

带着疑问再读《邮差弗雷德》，一些颇有意义的、指点成功方向的语句逐一出现在眼前。

“每个人都能有所作为”，这是一句非常励志的话语，与“天生我才必有用”异曲同工。不论我们现在身处何境，施展自己的才华，尽心尽责地去做好每一件事，我们必然能在自己的领域有所展现。正如书中所说：出色地开展工作是员工自己抉择的结果，而企业择人的标准正是工作卓有成效。

弗雷德，一名普通的邮差，工作繁琐且枯燥，但弗雷德却在邮件投递领域取得了客户的高度认同。如果我们企业的员工都能具备弗雷德因子，尽力地为客户做好每一件事，相信一定能在自己的领域有所作为。

“人际关系是成功的基础”，这是一句道理简单但非常实用的话。只有与客户建立良好的关系，才能掌握客户真实的需求，服务才能个性化、与众不同；只有与同事建立良好的关系，才能了解同事的工作方式，合作才能更融洽；只有与领导建立良好的关系，才能领会工作的目标，工作才能更顺利。

这里有一组数据与大家共享。良好的人际关系，可使工作成功率与个人幸福达成率达到85%以上；一个人获得成功的因素中，85%决定于人际关系，而知识、技术、经验等因素仅占15%；某地被解雇的4000人中，人际关系不好者占90%。

“坚持为他人创造价值，而这不必花费一分钱”，这是本书中我感触最深的一句话，也指出了当今社会最重要的职业技能。在不增加支出的情况下，坚持为客户创造价值，会赢得客户的青睐，实现共赢；在不多花一分钱的基础上，坚持为企业创造价值，会赢得企业的信赖，得到认可。

弗雷德会根据业主的职业特点提出个性化的邮政服务内容；他会利用自己的休息时间拉近与业主之间的距离。如果你经常出差不在家，他会替你保管邮件，以免邮件堆得太高，让小偷偷发现你常不在家。学习弗雷德，了解客户多一点、多为客户做一点，就会像弗雷德一样，成为一名“炼金术士”，点石成金。

“不断重塑自我”。每个人的人生都有低谷期，觉得自己做了能做的一切，但事情的进展难以如意。但想一想弗雷德，一个邮差都能以如此卓越的创新精神和责任心来完成邮件投递工作。那么还有谁有理由不调整工作态度、让自己做得更好呢。“我们无法否认我们所面对的各种挫折和斗争，但它们同样也无法将我们束缚。”

带着学习职场制胜法宝的意图三读《邮差弗雷德》，真正明白了弗雷德精神的力量、榜样的力量。弗雷德的最高境界不在通过学习弗雷德获得职业技能上的提升，而在于他竭诚为

大家服务，把自己的工作视为一次改变周围人生活的机会。

学习弗雷德，在平凡的岗位上找准自己的位置，站好自己的岗也是一种成功，只要真诚服务周围的人，让别人看到你的价值，甚至学习你的做法。枯燥的工作也会不枯燥，平凡的岗位也会不平凡。

拜读了马克·桑布恩的大作《邮差弗雷德》，涌入我脑海的是一个答案。此答案解决了困扰我很久的问题：“作为一个保险工作者，如何为我的每一个客户提供弗雷德式的综合服务？”答案即“ups”型服务。

ups中文意思是不间断电源，是“uninterruptiblepowersupply”的缩写，它可以保障计算机系统。

在停电之后继续工作一段时间以使用户能够紧急存盘，使用户不致因停电而影响工作或丢失数据。而保险作为一个服务行业，也必须如此，做到“一个客户，综合不间断服务”。

如何做到ups型服务呢？

首先，要端正服务态度。态度决定高度，高度决定结果。马丁·路德金说过：“如果一个人是清洁工，那么他就应该象米开朗基罗绘画，象贝多芬谱曲，象莎士比亚写诗那样，以同样的心情打扫街道。”作为一名保险人员，就要以为客户提供弗雷德式的ups服务，并且相信自己一定可以做到。

第二，要及时调整心态。心态是一种境界，这种境界决定了人生的价值。子曰：“君子素位其正而行，上不怨天，下不忧人。”卡耐基曾说过：生活的快乐与否，完全决定于一个人对人、事、物的看法如何。”有所求，知所止，所以能把握命运，始终充满一种积极进取精神和充溢身心的愉悦。人是要有一点精神的，否则，生命会像一口枯井，了无生趣。

作为服务业地一员，保险人员同样避免不了不断重复的服务、形态各异的顾客、各种突发性事件引发的纷争等等状况。这时ups型服务需要我们调整心态。良好的心态会是一剂强心剂，让服务保质保量，臻至完美。

第三，用心服务，用智慧服务。

以一百万分的心意去付出，必定能收到一百万分的回馈。充满激情的去工作是我们由平凡到卓越的必经之路。每个人都不甘平庸，而卓越仅仅在于我们的“心”。邮差弗雷德，感动了马克·桑布。马克·桑布也用无数个“弗雷德”感动了无数的人。从这个意义上讲，马克·桑布也是一个“弗雷德”。他用心体会自己的生活，将演讲作为服务。我们作为保险人员，也要像弗雷德去改变一下思维，必将有所改变，顾客一定能感受到我们的ups般的心意。去寻找我们灵魂深处的弗雷德，因为他会塑造卓越，把我们带向成功！

ups型服务，不是不可能，而是不作为。我窃窃自言“ups”我可以。

抽空一口气读完了《邮差弗雷德》这本书，感受颇深。和我之前所读的励志书籍相比，《邮差弗雷德》阅读起来更加轻松、道理更加直白，我更是被书中的人物所感染、激励，弗雷德这位平凡而却又不平庸的邮差形象仿佛就屹立在身边。弗雷德不是天生英才，而是和千千万万个你我一样的普通人。他在平凡的工作岗位，以不平凡的工作态度和工作能力所创造出来的不平凡的工作效应告诉我们：平凡的岗位也能铸就不凡的业绩，迈向成功！。

爱岗敬业是迈向成功的第一步。在竞争日益白炽化的今天，很多时候不是我们去选择职业，而只能是被动地接受它。这样的工作岗位很多都不是自己所喜欢的。但是我们可以去适应它，慢慢去喜欢它。只有像弗雷德那样真正的从内心里热爱自己的工作，才会用巨大的热情投入其中，才可能事事为



客户着想，甚至细致到客户都想象不到的地步，在平凡的岗位上发出耀人的光彩。

用心地做是迈向成功的关键。在一般人眼里，邮差只不过每天送信件、报刊、包裹而已，能有多大的作为？我想弗雷德肯定不会考虑他这样做有多伟大，会给他带来什么荣耀；他更不会想到积沙成塔、积腋成裘的效应；他只是在想如何使服务对象更安全、便捷地收到邮件。他给外出住户的邮件打包保存，用鞋垫遮住邮件以防被窃……。这些行为，无须多少专业知识和技能，有的可谓举手之劳，可为什么别人就做不到呢？一般人只看到日常工作的枯燥乏味性，却看不到用心会使重复的工作得到能力提升，会使乏味的工作变得更加精彩！

这几年我一直负责的oa工作就是为企业内部各级员工提供服务。那位帮作者订机票并且询问是否安全到家的弗雷德，告诉我工作要热情、工作要回访，想想我最初光是埋头研究软件的工作，忽略了和软件使用者的沟通。流程开发出来，新软件上线就认为完成了，回访工作却做得不够，书中的方法有两个很值得我思考“简化和预先满足需求”。简化工作的程序，就是帮助人们更轻松地得到所需的东西，我们对软件操作的简化和流程的简化，将更好更快地为客户服务。而预先满足需求对软件的开发是尤为重要的。客户有哪些需求我们还没实现，我们还有哪些方面能够满足客户的潜在需求。我们去实现它，去预先实现它。做到这点，软件将更加出色，将更好地为客户服务。

不断创新才能最终获得成功。海尔集团总裁张瑞敏说过，把每件平凡的事做好，就是不平凡；把每件简单的事做好，就是不简单。如何把平凡而又简单的事做好呢？弗雷德的成功，就在于他在做每件平凡而简单的工作时特别注意细节上的创新。也正是这些细节上的创新，引导他走向不平凡、不简单，进而获得成功。

办公系统作为我们企业内部使用最为广泛和应用最为频繁的

信息系统之一，管理确实繁杂琐碎、面广量大，很难使人人满意。但只要热爱并用心，“想别人未想，做别人不做”，从微小之处入手，从细节上创新，抛弃浮躁的心态，做本职岗位上的“弗雷德”，成功之路就在我们的脚下！

文档为doc格式

## 邮差读后感一年级的的小蜜瓜篇四

读完《邮差弗雷德》这本书，我被弗雷德深深地感染、激励。我想之所以它能感动那么多人，能在众多励志书籍中脱颖而出，主要是因为我们是大多数人是平凡的，而该书以平凡的人物在平凡的工作岗位，以不平凡的工作态度和工作能力所创造出来的不平凡的工作效应告诉我们：每个人都可以不平凡。

邮差弗雷德原本是一个普通的邮递员，可是今天他却名了。当然他所做一切，不是为了名利！要做一件好事容易，可是要做一辈子好事就非常困难了。他为何名了呢？机遇总是给有准备的！因为他兢兢业业的工作态度，把顾客当朋友真诚地来对待，从而形了一个良好的际关系。费雷德在提供优质服务时，认识了这书的作者，一位演说家。正因为演说家朋友因他的事迹而感动，所以开始宣传弗雷德的事迹和弗雷德精神。

其实在我们的常生活中也有许多助为乐的，像雷，弗雷德式的物，虽然他们已经做了一辈子的好事了，但还只是一个默默无闻的普通百姓，可是他们还是那样无怨无悔，乐于奉献。在我们于困境时，那怕别的一个小小帮助，都会使我们很快走出困境。同样我们随意间的举手之劳，帮助了别，当愁眉不展的开始笑逐颜开始，我们是不是也得了很多呢！也许消耗了一些体力，耗费了一些财物，但我们的内心可以获得珍贵的快乐！我们要做一个快乐的。快乐的来源有很多途径，但帮助别一定可以使我们获得快乐！由此也可以获得珍贵的友谊。正所谓患难见真，我们还能赢得最真挚的朋友。

弗雷德的精神不仅对个人的发展有很好的指导，企业的成长壮大也是非常需要“弗雷德”精神的职员。书中提到，作者在一个会议上做演讲。会议的赞助人之一是一家邮递公司，他们认为“美国邮政”是自己的竞争对手。结果在那次演讲中，他们禁止作者使用弗雷德的例子。我想这是因为有“弗雷德”这种职员的存在，“美国邮政”公司的声誉也得到了提高，自然会带来企业效益的提高。

邮差弗雷德是一个平凡、忠诚、对工作充满热情的人，正是他的出现，使原本普通的邮差工作变得不平凡，也使他自己的形象变得非同一般。读过这本书，使我深有感触。

古人说过，莫以善小而不为，莫也恶小而为之。邮差弗雷德正是从小事做起，从不起眼的小细节做起，积小善而成大善。他和我们的雷锋一样，并没有做出轰轰烈烈的事情，然而日积月累，持之以恒，让人们从平凡中看到了伟大。

弗雷德还让我们从他身上读到诚信。我们应该做一个诚实守信的人。在当今社会，诚信二字更显得尤为可贵。诚实守信，可以让客户更放心，长久与我们保持接触，也可让我们公司形象更加深刻地印在客户心里。

对工作充满激情，就会使自己的工作动力十足，工作中就会少些抱怨和牢骚，才能更专注于工作。这是弗雷德工作的动力，也使他的工作充满了快乐。这也正是我们工作中应该学习和注意的地方。

## 邮差读后感一年级的蜜瓜篇五

相信每一个刚看完这本书的人都会和我一样汹涌澎湃，因为它带给我们太多冲击，太多震撼，太多启发，太多激励。可是三两天，十来天，一个月后又涛声依旧，一切平复。我们仍然做着我们自己，我们什么都没有改变，《邮差弗雷德》

只是工作生活中的一个小插曲，一转眼就随风而逝了！

所以当我看到第四章的时候，看到这一段话的时候：

“家庭：如果你向爱人和孩子表现出弗雷德式的体贴与关怀。”

“老板：你希望自己有一个顶呱呱的老板吗？那就先把你的老板当作一个顶呱呱的人来对待吧。”

“团队伙伴：卓越的团队是由卓越的队员组成的。任何事情都得有人一马当先——为什么不能从你开始呢？做你团队或部门中的弗雷德，你的影响将在队员中散布开来。”

a和b一同进了公司□a升职了□b不服气去找上司，为什么不升我升他。上司说等下再给你解释，今天要买些土豆你先到市场上看看哪儿有卖。

一会儿b回来了说东边市场有土豆卖。

上司又说问问什么价格。

一会儿b回来了说一个卖1块2，一个卖1块4。

上司又说为什么价格不同。

一会儿b回来了说土豆质量好，个头大，又新鲜的卖1块4；另外个头小点的卖1块2。

上司说你等等，然后把b喊来说今天要买些土豆你先到市场上看看去。

b回来后说到：今天市场上有两个卖土豆的，一个货色好，个头大，很新鲜的卖1块4，他总共有1000斤左右，如果我们大

量买入的话只要1块3，而且还免费帮我们送过来；另外一个货色差一点，个头小一点的有上万斤的货，如果大量买入的花只要1块，也免费送过来，我把他们的联系方式都要过来了，还各买了几个样品给您作判断□a看到这里很服气的离开了。

一个现代化的企业要想永远立于不败之地，就是要培育自己的企业文化。唯有如此，员工才能有一种归宿感。让每一位员工都融入到公司文化的大范畴里，使其精髓渗透浸染到每一个人的日常行为中，进而影响到每个人的工作生活，使大家自觉不自觉地比别人多走一步，做的更好一些，当“弗雷德”由个体行为上升为群体行为时，其也就成为企业文化的一部分，我们的企业也就更强。而企业有了主动进取，忠诚敬业的员工，那我们的企业就会无往而不胜。

读后感范文汇总

读后感大全汇总

中外名著读后感汇总

四大名著读后感汇总

## 邮差读后感一年级的蜜瓜篇六

首先，要端正服务态度。态度决定高度，高度决定结果。马丁·路德金说过：“如果一个人是清洁工，那么他就应该象米开朗基罗绘画，象贝多芬谱曲，象莎士比亚写诗那样，以同样的心情打扫街道。”作为一名保险人员，就要以为客户提供弗雷德式的ups服务，并且相信自己一定可以做到。

第二，要及时调整心态。心态是一种境界，这种境界决定了人生的价值。子曰：“君子素位其正而行，上不怨天，下不忧人。”卡耐基曾说过：生活的快乐与否，完全决定于一个人对人、事、物的看法如何。”有所求，知所止，所以能把

握命运，始终充满一种积极进取精神和充溢身心的愉悦。

人是要有一点精神的，否则，生命会像一口枯井，了无生趣。作为服务业地一员，保险人员同样避免不了不断重复的服务、形态各异的顾客、各种突发性事件引发的纷争等等状况。这时ups型服务需要我们调整心态。良好的心态会是一剂强心剂，让服务保质保量，臻至完美。

第三，用心服务，用智慧服务。

以一百万分的心意去付出，必定能收到一百万分的回馈。充满激情的去工作是我们由平凡到卓越的必经之路。每个人都不甘平庸，而卓越仅仅在于我们的“心”。邮差弗雷德，感动了马克桑布。马克.桑布也用无数个“弗雷德”感动了无数的人。

从这个意义上讲，马克桑布也是一个“弗雷德”。他用心体会自己的生活，将演讲作为服务。我们作为保险人员，也要像弗雷德去改变一下思维，必将有所改变，顾客一定能感受到我们的ups般的心意。去寻找我们灵魂深处的弗雷德，因为他会塑造卓越，把我们带向成功！

智者，事半功倍。即服务要有智慧，方能达到最佳效果。我认为，作为一名保险人员，最大的智慧就是：对于我们要提供服务的客户，我们不能止于仅仅为他提供工作内容规定的服务，而是应该以一个朋友的身份，去了解他自身的真正需求，以便提供更有针对性和更有价值的服务。

## 邮差读后感一年级的蜜瓜篇七

本文目录

1. 邮差弗雷德读后感
2. 读《邮差弗雷德》有感

### 3. 《邮差弗雷德》读后感

#### 4. 读《邮差弗雷德》有感

美国著名的畅销书作家马克桑布恩所著的《邮差弗雷德》，是继《致加西亚的信》、《谁动了我的奶酪》之后，全美最畅销的励志类书籍。故事的主人公弗雷德，是美国一名最为普通的邮差。他以把工作做得最好为目标，从细小的方面做起，不计较个人得失、不计他人的赞赏与回报；坚持服务至上，通过人性化的服务，与客户建立良好的人际关系，获得人们的赞许与满意；在不增加支出的情况下，通过自己的创新力为客户提供增值服务，让每一天都成为自己的快乐工作日，也带给人们极大的快乐。

通过阅读《邮差弗雷德》这本书，梳理原先自身对工作、学习和生活的点滴思想积累，又有了新的感悟。《邮差弗雷德》讲述的是一个平凡的邮政服务人员的日常最简单不过的工作，但是从平凡的工作带给人们无穷的快乐，揭示了我们对工作最基本问题的联想与思考，回答了曾经困扰我们的关于工作的疑问：为谁而工作？为何工作？如何工作？摆正心态，快乐工作。也许我们日复一日的劳累与奔波还停留在为了养家糊口，抑或是为了追求更高的富足生活，但不可否认的是工作已经是我们生活不可或缺的一部分。工作也不仅仅是为了获取物质财富，满足自己的生活需求。工作也应该是实现人生目标、完善自我的过程，当然更重要的是通过工作不仅能够给社会带来财富的增加，也给个人生活带来乐趣，为周围的人们带来快乐。邮差弗雷德虽然从事的是最为简单的平凡的工作，但是他能够以一种平常的乐观的心情去投入，以阳光的心态去对待每天工作遇到的人和事，这样使得自己的每天都是幸福的，也感染了相关的社会群体。

对于我们每一个人来说工作在一定程度上是一种压力但不应该成为我们消极应付敷衍塞责的理由。每一个人所从事的工作只不过是分工的不同而已，对社会一样具有重要的意

义。真是因为有了象弗雷德一样的一个个平凡的人的工作才造就了良好有序的社会环境，也才有我们美好的生活。我们要以积极的心态融入到工作中去，迎接工作的挑战，从工作的成功中获得满足感，从不断的挑战中获得自信心，也才能从不断的完善自我中，实现人生的自我价值体现。

真诚沟通，真心服务。弗雷德能够每天都是快乐的，就是因为有一颗平常的心，待人坦诚，真心实意地为客户服务。现代社会无论是工作还是学习和生活，人们往往掺杂着太多的功利与虚伪，在人际交往中存在着猜忌与提防，很难有推心置腹的坦诚以对。我们应该学习弗雷德将工作当做与他人真心交往的一种生活的方式而不全部是一种负担。与同事和客户等的协调与合作不应该是抱怨和苛求，而应该是一种不同分工条件下的相互帮助与促进。尤其是与客户的营销活动，应该是追求业务合作成果为最终目标的一部分的“关系型”，而不是仅仅追求获得业务利润的结果的“交易型”。

追求卓越，成就自我。邮差弗雷德在他平凡的岗位上所做的许多不平凡的事，我们都完全可以做到。然而在现实生活中，我们往往没有意识到或不屑去做这些平凡的小事，结果一事无成。《邮差弗雷德》一书能对我们有所促动，能够给我们以鼓励与启迪，主要是因为我们是平凡的人，但只要认知自我，相信自己，我们每个人都可以在平凡的岗位上有所作为。亚伯拉罕林肯说：“无论做什么，都要把它做好。”无论从事什么行业或职业，每一个人都应该把追求卓越和品质当作奋斗的目标。我们不能眼高手低、好高骛远地安于现状，而应该不甘平庸，追求完美，要坚信行行出“状元”，象弗雷德一样在“邮差”不起眼的平凡岗位上做出改变人们看法，带给他们出乎人们想象的价值享受。培养“弗雷德”。诚如作者马克桑布恩所说的我们的社会太需要快乐工作的平凡的“弗雷德们”。作为公司的中层管理者我们要去培养更多的“弗雷德们”。一个人的智慧和力量是有限的，只有大家齐心协力，发挥各自的聪明才智和潜在能力，就能够形成强大的合力，形成相互促进的良好氛围，工作将无往而不胜。我



们要积极地为“弗雷德们”创造和谐的工作环境，善于发现和挖掘他们的潜能，要敢于让他们勇挑重担，要给予足够的信任与授权，要给他们创新提供支持和承担责任。当他们取得成绩的时候要给予表扬与奖励，在遇到挫折的时候给予鼓励与安慰。要以身作则，起带头引领的表率作用。积极地与员工一起参与到企业的市场和管理实践中去分担艰辛分享快乐，与企业共命运与时代同进步。

这篇，就为大家呈现到这里，希望能对大家有所帮助，希望大家暑假过的开心。

邮差弗雷德读后感（2） | 返回目录

在老师的推荐下我读了《邮差弗雷德》这本书以后才知道，有些榜样就在我们身边，他能做到的，我们只要去要求自己一点一滴中做起，也可以成为榜样。弗雷德不是天生英才，而是和千千万万个你我一样的普通人。但是，他却在平凡的岗位上做出了不平凡的成绩。

正所谓工作的意义并不在于它本身的伟大，而是在于做工作的人。正所谓“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫”，如果我们一开始帮助人就抱着想要回报的念头，那我劝大家还不如不要帮人，因为很可能你等来等去等到了失望。给自己留点悬念，抱着一颗真诚的心去帮助别人，或许你收到意想不到的礼物。每个人对工作的理解都是不一样的，但为什么有人愿意付出额外的努力呢？因为这份额外的努力是有回报的。这份回报也许在很久很久以后你才收到，但是也许它已经像水中的涟漪一样，影响了一圈的人；这份回报也许并不是物质上的，不能给你带来更富裕的生活，但是在精神上它会给你带来无穷的财富。当你帮助了别人，看到他脸上会心的笑容，你会感受到那份发自内心的喜悦，这不是用钱能买到的。那么，想人之所想、急人之所急、送人之所需又会给被帮助的人带来多大的喜悦呢？快乐的本身源于自身的动力，对他人的热情将带给自己无尽的快乐动力。

“弗雷德”是一个提示，他提醒我们选择正确榜样的重要性。“弗雷德”已不仅仅是那个邮差了，它代表着是一群“弗雷德”式的人，他们为自己的公司、组织、同事和顾客树立了激动人心的样板。当其他人看到在工作中创造卓越和无限精彩的可能性，他们也会愿意做一个“弗雷德”。紧接着，妙不可言的事情就要发生：你曾一度失去的精力和干劲会恢复过来，愤世嫉俗会变成满腔热情，得过且过会变成雷厉风行。做一个“弗雷德”所得到的回馈——被承认与满足感将成为推动你持续努力的大燃料。

“弗雷德们知道，生命最激动人心的事实之一是，我们每天早上醒来，都能够重塑自我做一个新人。不管昨天发生了什么，今天都是一个新的开始。虽然不能否认，生活中存在斗争与挫折，但我们不能因此裹足不前。”如果我们每天都告诉自己，今天是一个新的开始，也是我可以重新开始的一天。在这一天里，我可以丢掉昨天的烦恼，忘掉明天的无措，只管做好今天的事以后，你会发现自己的工作的事半功倍。

邮差弗雷德读后感（3） | 返回目录

拜读了马克·桑布恩的大作《邮差弗雷德》，涌入我脑海的是一个答案。此答案解决了困扰我很久的问题：“作为一个保险工作者，如何为我的每一个客户提供弗雷德式的综合服务？”答案即“ups”型服务。

如何做到ups型服务呢？

首先，要端正服务态度。态度决定高度，高度决定结果。马丁·路德金说过：“如果一个人是清洁工，那么他就应该象米开朗基罗绘画，象贝多芬谱曲，象莎士比亚写诗那样，以同样的心情打扫街道。”作为一名保险人员，就要以为客户提供弗雷德式的ups服务，并且相信自己一定可以做到。

第二，要及时调整心态。心态是一种境界，这种境界决定了

人生的价值。子曰：“君子素位其正而行，上不怨天，下不忧人。”卡耐基曾说过：生活的快乐与否，完全决定于一个人对人、事、物的看法如何。”有所求，知所止，所以能把握命运，始终充满一种积极进取精神和充溢身心的愉悦。人是要有一点精神的，否则，生命会像一口枯井，了无生趣。作为服务业地一员，保险人员同样避免不了不断重复的服务、形态各异的顾客、各种突发性事件引发的纷争等等状况。这时ups型服务需要我们调整心态。良好的心态会是一剂强心剂，让服务保质保量，臻至完美。

第三，用心服务，用智慧服务。

以一百万分的心意去付出，必定能收到一百万分的回馈。充满激情的去工作是我们由平凡到卓越的必经之路。每个人都不甘平庸，而卓越仅仅在于我们的“心”。邮差弗雷德，感动了马克桑布。马克.桑布也用无数个“弗雷德”感动了无数的人。从这个意义上来讲，马克桑布也是一个“弗雷德”。他用心体会自己的生活，将演讲作为服务。我们作为保险人员，也要像弗雷德去改变一下思维，必将有所改变，顾客一定能感受到我们的ups般的心意。去寻找我们灵魂深处的弗雷德，因为他会塑造卓越，把我们带向成功！

智者，事半功倍。即服务要有智慧，方能达到最佳效果。我认为，作为一名保险人员，最大的智慧就是：对于我们要提供服务的客户，我们不能止于仅仅为他提供工作内容规定的服务，而是应该以一个朋友的身份，去了解他自身的真正需求，以便提供更有针对性和更有价值的服务。正如文章中写的那样：他掌握了 21 世纪最重要的职业技能：在不增加支出的同时，为客户创造更大价值的能力。在这个竞争日益激烈化的行业，我们为客户能提供的，不仅仅是一种便利的保险服务，更重要的是让客户体会到我们保险公司给他们的生活和工作所带来的不一样的体验和改变，一种亲情般的关怀……而这些，并不是每个保险人都能做到的，一如并不是每一个人都能成为弗雷德一样。所以，我们应该努力用实际

行动去诠释我们的服务，做一个如弗雷德一般的ups型服务人员。

ups型服务，不是不可能，而是不作为。我窃窃自言“ups”我可以。

## 邮差弗雷德读后感（4） | 返回目录

在老师的推荐下我读了《邮差弗雷德》这本书以后才知道，有些榜样就在我们身边，他能做到的，我们只要去要求自己一点一滴中做起，也可以成为榜样。弗雷德不是天生英才，而是和千千万万个你我一样的普通人。但是，他却在平凡的岗位上做出了不平凡的成绩。

正所谓工作的意义并不在于它本身的伟大，而是在于做工作的人。正所谓“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫”，如果我们一开始帮助人就抱着想要回报的念头，那我劝大家还不如不要帮人，因为很可能你等来等去等到了失望。给自己留点悬念，抱着一颗真诚的心去帮助别人，或许你收到意想不到的礼物。每个人对工作的理解都是不一样的，但为什么有人愿意付出额外的努力呢？因为这份额外的努力是有回报的。这份回报也许在很久很久以后你才收到，但是也许它已经像水中的涟漪一样，影响了一圈的人；这份回报也许并不是物质上的，不能给你带来更富裕的生活，但是在精神上它会给你带来无穷的财富。当你帮助了别人，看到他脸上会心的笑容，你会感受到那份发自心底的喜悦，这不是用钱能买到的。那么，想人之所想、急人之所急、送人之所需又会给被帮助的人带来多大的喜悦呢？快乐的本身源于自身的动力，对他人的热情将带给自己无尽的快乐动力。

“弗雷德”是一个提示，他提醒我们选择正确榜样的重要性。“弗雷德”已不仅仅是那个邮差了，它代表着一群“弗雷德”式的人，他们为自己的公司、组织、同事和顾客树立了激动人心的样板。当其他人看到在工作中创造卓越和无限精

彩的可能性，他们也会愿意做一个“弗雷德”。紧接着，妙不可言的事情就要发生：你曾一度失去的精力和干劲会恢复过来，愤世嫉俗会变成满腔热情，得过且过会变成雷厉风行。做一个“弗雷德”所得到的回馈——被承认与满足感将成为推动你持续努力的大燃料。

“弗雷德们知道，生命最激动人心的事实之一是，我们每天早上醒来，都能够重塑自我做一个新人。不管昨天发生了什么，今天都是一个新的开始。虽然不能否认，生活中存在斗争与挫折，但我们不能因此裹足不前。”如果我们每天都告诉自己，今天是一个新的开始，也是我可以重新开始的一天。在这一天里，我可以丢掉昨天的烦恼，忘掉明天的无措，只管做好今天的事以后，你会发现自己的工作的事半功倍。