

# 最新对话的读后感(通用5篇)

当品味完一部作品后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，让我们好好写份读后感，把你的收获感想写下来吧。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

## 对话的读后感篇一

今年我定的一本书名叫《与神对话》，据说这本书曾雄踞《纽约时报》畅销书排行榜达两年半之久。

这本书是写给青少年看的，但我看后觉得无论什么年纪都能看，都能给我们以启发。因为这本书里讲的各种人生问题，大多数我们都碰到过。因此，这本书实际上讲的就是人生哲学，包括为人处世、待人接物、恋爱交友、工作理想等等。

实际上这类书很多，但这一本写的更加吸引人。正如艾拉妮丝所说：“我想要彻底弄明白人生的真正意义是不是我一直以为的这些：去提升自己、表达自己、接纳自己、爱我自己，并且尽力去鼓励别人也这么做”。所以我在这里也想向我周围的人、向我们公司里的人——特别是年轻人强力推荐这本书。

认真的、好好的去读一读这本书吧，如果你真正读进去了，那么对你今后的人生之路肯定会有很大帮助的。

## 对话的读后感篇二

对话是双方共同塑造的，双方又是相互影响的。对话高手面对棘手的问题，如何做到既直言不讳又维持安全感的呢？书中给出了囊括五种技巧的综合式陈述法，即分析事实经过、说出你的想法、征询对方观点、做出试探表述、鼓励做出尝试。首先，从事实谈起是最安全的出发点，不带观点陈述事

实往往容易被接受，所以我们要区分事实和观点，注意事实罗列要充分；其次，由事实推到自己的观点，表达观点时可以用对比法，但要注意使用对比法的目的不是在看法问题上打折扣。再次，真诚地询问对方的观点，引导对方说出内心真实的想法。

## 对话的读后感篇三

最近看一本书，《与神对话》，这是一本心理学方面或者说是与自己相处的书，不像书名体现的是一本宗教方面的书，其中里面有很多精彩的篇章，虽然还理解不透，但是值得分享，假以时日可以再写一写。

“精神也许无法真诚地认同身体的行动能带来你选择的东西，但它非常清楚地知道，神将会通过你把好东西带给其他人。

如果你选择的是快乐。去促使别人快乐。

如果你选择的是发财，去促使别人发财。

如果你选择的是在你生活中拥有更多的爱，去促使别人在他们的生活中拥有更多的爱。

真诚的这么做—不是因为你追求个人的好处，而是你真的希望别人拥有这些东西—然后所有这些你送出去的东西都会来到你身边。你把某样东西送出去的行动促使你经验到你拥有它。因为你无法将某样你现在并不拥有的东西送给别人，于是你的精神得出了新的结论，对你产生了新的思维—具体来说，就是你肯定拥有这样东西，否则你不可能把它给出去。

然后这个新思维变成你的经验。你开始处于那种状态之中。一旦你开始处于某种状态，你就启动了宇宙间最强大的创造机器—你那神圣的自我。你处在什么状态，就会创造什么东西。这个过程完整之后，你将会在你的生活中创造出越来越

多那种东西。它将会在你的物质经验中出现”。

大多数人认为，如果他们“拥有”某样东西（更多的时间、金钱、爱情等等），他们就终于能够采取“行动”去做某件事（写书、培养爱好、度假、买房子、谈恋爱等等），这将会使他处于某种存在“状态”（快乐、安宁、满意或者充满爱）。这就是拥有一行动—状态模式。

实际上，他们弄反了“状态—行动—拥有”范式。宇宙真相与你想象的不同：拥有某样东西并不会产生某种存在状态，事实正好相反。

首先你必须处于那种叫“快乐”（或者“领悟”、“明智”、“同情”等等）的状态，从这种存在境界出发，你才能采取“行动”去做各种事情—你很快会发现，你所做的事情最终给你带来你想要“拥有”的东西。

启动这种创造性过程的方法是，看看你想“拥有”什么，问自己，一旦“拥有”那样东西之后，你会处于什么“状态”，然后直接进入那种状态。”

以上摘自原文，一字一字敲出来的。有没有和你以前认知相反的地方。一直以来，我认为自己也是一个如果我怎么怎么样了，我才会如何如何去做的思维模式。很多事情并不能如我所愿。

马克思在资本论中分析货币—商品—货币的 $g-w-g$ 的过程时说过，为了卖而买和为了买而卖是不一样的逻辑。前者是资本家的套路，后者是普通劳动者的套路。赚钱的人是先把钱投出去，换成某种非钱形态，比如商品，购买劳动力，通过再次出售再换回钱来。起点和重点都是钱。普通人的逻辑更多的是，我要努力工作赚到更多的钱，去买更好的东西，钱作为一个中间通道，连接两端非钱的东西，一直手上就留不下钱。

## 对话的读后感篇四

该书给我很多的启发。社会的多元性与复杂性，在管理岗位不是简单地完成自己的工作，管理意味着更多的协调和沟通，特别在创新活动中，意见相左更是家常便饭，本书学的技巧可以帮助我安全有效地在关键时刻表达自己的观点。它改变了我在家庭和工作中的一些错误沟通方式。书中介绍的技巧是在社会科学研究的基础上根据实践经验总结出来的结论，在综合团队建设、绩效管理、冲突化解、问题解决等诸多领域都有行动技巧指导。关键对话技巧再多，如果最后无法转化为行动，那么再高效的沟通也很难说是成功的沟通。同时，从谈话进入到行动，其难度等级无疑要高出很多，操作不慎的话，很有可能又要从头再来，重新谈一次。在最近的项目并购过程中，我学着如何跟任何人开诚布公地探讨任何问题，并摸索着使用决策的技巧并推动项目在关键节点落地。

复盘时我明显感觉到在不同情况下改变对话方式可以为我们带来完全不同的结果。对话高手既对自己要表达的观点感到自信，同时又会意识到对方的看法也是有价值的，无需时刻证明自己的正确。他们的观点只是展开对话的一个起点，而不是无法更改的判决。他们不但会积极陈述自己的看法，同时也会鼓励对方这样做。而在取得了对方的认同，亦即在关键对话取得初步进展后，必须马上和对方进行决策，并且制定出具体的行动方案，包含明确说明行动人、行动目标和截止时间等要素。否则，事情的发展很容易背离双方谈好的方向，导致前面的努力功亏一篑。

从心沟通，话说的切中要点，让对方清楚知道你的看法，是一种能力；说的圆满得体，让对方自动反省，是一种智慧。运用本书提供的技巧，不论是多么难以应对的局面，都能够以事半功倍的效率轻松面对生活与工作。

## 对话的读后感篇五

最近唯一在读的就只有这本《与神对话》，有人吐槽过李继宏（《追风筝的人》中文版译者）的译本，但这本书的翻译我倒是觉得读来十分流畅。

并且书中“遇上非我方知真我”的观点今天终于被自己成功地运用到了自己的生活实践中，值得为此做一些摘录和思考。

书中有一句话说得很好，人都是有欲望的，但千万不要让欲望变成瘾——自己在放飞了一段时间的饮食之后，渐渐的‘对不健康的饮食习惯隐隐地产生了瘾（国外有知名的健身博主为了激励别人挑战自我决定先吃肥再瘦，结果差点没瘦回来——毕竟天天甜口油炸的高热量品，正常人都会上瘾的）加之自己看比赛又有边看边吃的恶习，今天险些又在河边走的时候湿了鞋。

但这次我让自己回想了一下上学期一次次失控时候的我的模样——下课之后不学习，直奔面包店/零食店，买上一打垃圾，抱着边吃边看永恒三部曲/叫上高热量的精制碳水外卖，边看比赛边吃——浑浑噩噩的消磨掉时间，逃避该面对的学习任务。

然而当那短暂的几小时过去之后，我就会陷入深深的自责和沮丧之中——虚度年华的悔恨，自我放纵的伤痛，以及肚满肠肥的油膩男子——统统都是我不喜欢的样子。

当我看见自己夹杂着的花花绿绿的标签时，我意识到要让自己去感知，到底怎样，才是我想要成为，以及真正喜爱的自我——不是那个虚度光阴逃避苦痛的我，而是那个可以为了目标可以无视苦痛的我——所以最终今天我没有打游戏，没有吃垃圾食品，相反的，可以坦然地在这里码着字，跟读者交流，交上今天的答卷。