

2023年好好说话读后感心得分享(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。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？接下来我就给大家介绍一些优秀的读后感范文，我们一起来看一看吧，希望对大家有所帮助。

好好说话读后感心得分享篇一

这周我开始读马薇薇、黄执中等著作的《好好说话》。看过主题辩论节目《奇葩说》的同学们对这些作者肯定不陌生，他们思维敏捷，善于辩论，在“说话”这方面的水平确实高于一般人。

我是第一次带着认可的心态和求知的欲望来看教人说话的书。很早以前，我一方面知道会说话的人受欢迎，善于实现目标，一方面又把他们和溜须拍马，巧言令色这些贬义词联系起来，我也评定自己为不擅长说话，也以为自己可以不靠这个本事吃饭。

后来在工作生活中，我开始观察和欣赏那些善于说话的人，他们既能表达自己的立场和需求，又顾及到别人的感受，让别人容易接受。现在，我愿意去提高自己说话的水平，希望能与其他人建立良好的关系，希望能做成一些事情，我把说话视为打开工作生活局面的一种重要能力。

《好好说话》的引言里说得好：“一直以来，我们以听话的方式被教育，却又以说话的方式被考核，这很尴尬。我们所学的东西无不以表达为指向，他人对我们的看法也都以表达为依据，可是作为最直接表达方式的说话，却始终处于极其边缘的地位，这也很尴尬。”这段话既指出了说话的重要性，也说明我们的文化里缺乏正大光明的普及说话的教育，话术

除了靠自己从生活里去观察去悟，要么就是在一些不入流的成功学的书籍里，还真没有什么系统的教人说话的书和课程。这本书算是一本不错的分析话语情境和背后原理的书，分析原理是为了能够举一反三，在不同的情景里灵活运用话术。

我也认为，说话是外在的表现，反映出的是一个人的思维、态度、认知等综合素质。要提高说话水平，可以看一些说话技巧，但更重要的是要思考为什么这种技巧有用，这样说为什么比那样说好，这样说和那样说的背后分别反映出思考和认知上的什么高下。也就是要通过表象思考底层的原理，而这本书就做到了这一点。本书围绕话语权这个核心，将话术分为沟通、说服、谈判、演讲、辩论五个领域。以下是我就沟通中的几个情境，思考话术背后反映的认知。

当说话的时间是极其有限的，既有客观原因（例如电梯里遇见领导）也有主观要求（例如面试时的限时介绍），说者该如何表达呢？我就做过赶着时间、加快语速、把要说的话一股脑倾倒出来这种傻事。书中教授了“买时间”策略，也就是如何让别人愿意花更多的时间来听我们说话，技巧就是引发对方的好奇，然后有实力的回应主题。引发了好奇，别人就愿意多给我们时间，但如果又没讲出什么东西来，只会败得更惨。

这种情形下的常用句型有：“请先给我一分钟好吗？保证不耽误您的时间。”“关于这件事，如果您不给我时间解释，那就是逼着我说谎话了。”“这是很复杂，您想知道详情吗？”

在日常工作生活中，有些人对不好的结果不负有责任，只因职责所在，需要对别人报告坏消息。例如公司里的人力主管要向被裁掉的员工传达离职通知，医生要向病人家属传达噩耗。如何转述和报告，就相当考验我们传递信息的水平了。

第一个误区是你表现出过度的共情，好像你自己也很不能接

受这个结果，如果对方是理性的，会觉得这跟你也没什么关系，也改变不了什么了，如果对方是情绪失控的，可能还会迁怒于你，责怪你既然这么不能接受，为什么当初不再努力一点。

第二个误区是你本来是想对遭受不好结果的人表达善意，结果表达出来的却是愧疚之情，好像你该为这个结果负责一样。你一愧疚了，很容易被心理阴暗或手足无措的人顺水推舟，抓着你要你负责。

第三个误区是，你在传达坏消息的同时，主动出言安慰，甚至出谋划策，试图帮对方解决整个问题，却忽略了安慰或建议不当，可能让原本情绪不佳的对方更添愤怒，或者你将自己从不承担责任的中立方转变成了要承担责任的行动方，为他后续的请求继续负责。

反观这三个误区，反映的是一个人心理边界的不清晰，他搞不清什么是别人的事，什么是自己的事，好像别人遭了难他不能不管，一不小心就愧疚了，这样的人也容易把自己该付的责任推给别人，也容易埋怨和依赖别人，因为他责任分不清啊！有清晰的心理和责任边界，就不会妄动。

但是别人毕竟遭受了不好的结果，我们如何恰当的表达出人情味呢？书中介绍了“专业”、“善意”与“陪伴”的诀窍。专业是正自己的身，表示不躲闪、不亏欠。善意是表示我懂你现在的心情，这是出自于人性的同理心。陪伴是在一个封闭或半封闭的空间里，我传达坏消息给你时，我愿意停留在这里，中立的解答你的疑问，但我不会主动安慰、也不会承诺什么。

这种情形下的常用句型有“我来说明一下，这件事情是这样的……”“我很遗憾，情况并不乐观……”“有任何疑问你都可以问我，我会告诉你我所知道的一切信息。”

这种情况指的是面对同一件事的时候，我们内心都有一个专属于自己角度的`版本，在这个版本中，所有的行为都是有原因有苦衷的，而所有来自于他人的反弹和质疑都是缺乏体谅、胡说八道的，甚至是挑衅的。

但其实对方也有他的一个版本，由于情绪和认知的不完全，我们往往意识不到“两个版本”的存在，而都误以为是对方不讲道理。我们在沟通时认为“对事不对人”是正确的方式，然而我们对于事实的每一个陈述都是在以某种形式攻击那个拥有不同版本的人。

这其实反映出的是一个人心理认知的成熟度，有人说，成熟的人能站在对方的立场考虑问题。查理芒格也说过：“对你有利的不是就对社会有利，要在自己的思维习惯中消除自我服务的偏好。自我中心与客观现实并不相符，世界是由你的需求和其他不同人的各种需求组成的，思维需要更客观，需要能站在别人的角度思考问题。”

当我们认识到了“两个版本”的存在，我们说话的技巧就在于将讲事实（事实在两个人心中不是唯一的）转变成谈感受，在表达立场之余，对方也不觉得受到了攻击，反而会愿意述说和解释。

这种情况下的常用句型有“抱歉，这或许未必是事实，但我难免会有这种感觉……”“你知道我这个人有点敏感，不过我确实感觉到……”

好好说话读后感心得分享篇二

会说话的人舌灿莲花，综合起来看反应敏捷、思维清晰、逻辑严谨、表达能力强；同时情商也高、善于提问和周旋，可以避开对方锋芒或陷阱，还可以反败为胜主导别人思维，但又会进退自如，让对方舒适，且巧妙给对方尊重和余地。

对于这样会说话的人大家都羡慕，因为生活中笨嘴拙舌的人随处可见、撞碎别人玻璃心又被玻璃割伤自己的也随处可见、因不善言辞内向自卑的人更是数不胜数。古人倡导敏于思而讷于言、沉默是金，连巧舌如簧也带有些许贬义。但随着时代的发展，不奢望成为演说家或讲师，但说话已经成为很多领域的一项必备技能。

会说话，在作者看来，是具备综合能力的人，是可以达到五维俱全的圆融状态。作者在这本书里讲述了沟通、说服、谈判、演讲、辩论这五种不同的维度下怎样做到好好说话。这其中的场景中，前三种在大部分人的工作与生活中是必不可少的。但只有学会五个领域的联系与转换，才能体会到五维是掌握好好说话之道的钥匙。作者的方法就是从错误中学，从场景中学，多分析思考，才能达到通融的智慧学。

关于沟通，表层的话语才可以达到深层次的内心的认知，能够打破自身的局限，在交流中实现自我的呈现和对方的自我实现这样一个双向流通的结果，这样的沟通是成功的。说服要找到切入点很重要；谈判本质是交换，为彼此创造出各种供评价的事务；演讲起来要能够善于、敢于表达，自信、流畅、清晰而又生动；而辩论思维在不靠谱的世界中，是一种必要的心智防身术，对于训练洞察力和大局观也很有帮助，首先能说服自己才能保持理智。

书中的例子比较易懂，比如向领导汇报工作，说半天领导云里雾里，汇报者没有重点和焦点都是要大忌。作者就教我们方法，可以先问再答，确认下领导真正的意图；其次要看人说话，预判领导已知的内容和关注的内容，有所选择的解释；第三点很实用，就是先讲中心句，精简概要而突出重点。

会说话的人有朝气、有锐气，有智慧；不伤人，也不用屈己从人。有点小心机而不是腹黑也不错。文中引用的《奇葩说》的邱晨小结：“耐思、耐撕[nice耐思]”，这个小结很有意思，我的理解分别是要有思考和分析的能力、有对抗语言交锋与

冲突的能力、与人为善，求同存异的能力。会说话需要长期积淀和训练，腹有诗书气自华，要存于内而发于声达于人。会说话其实还有一个原则就是不管技巧如何，道比术更重要，语言本身是极其复杂而又精巧的工具，有时只可意会又不可言传，总之要为人真诚，长存善意，且说真话，不说废话。

好好说话读后感心得分享篇三

太浅薄的话说出来，是因为自身还不够成熟，不够广阔。

心里装下了别人，愿意付出温暖，这就是别人说的，知世故而不世故。

常常有人标榜心直口快，开口说完话立马补充一句，我只是开玩笑。

可是不假思索的话，恰恰最直接地反映了内心所想，而后来的修饰，反倒是自己觉得不合适内心已经纠正过的“官面”上的话了。

有的人喜欢人身攻击，拿着别人身体上的残疾或者家里面的情况随意给别人取个外号，还不忘大肆宣扬，以显示自己的观察力是多么敏锐，语言的总结能力还如此高强。

这样的情形，在我们从小到大的成长过程中，都不罕见。

《好好说话》的序言里，就讲了这样一个故事。

一个年轻人，本来小时候也是活泼可爱，可是因为在他三年级的时候一位老师给他取了一个外号，给他的心灵造成了很大的伤害。那种年幼时候所引起的自卑，影响了他很久的时间。

可能说话的人并非有多大恶意，可依然是一种不好的心态，

说明心里在看别人不好的地方，而且还不懂得看破不说破，一定要过了嘴瘾才舒服。我们很难净化到说心中完全不起恶念，或者说真的做到无分别，但至少，懂得尊重别人，尽量不要从言语上给别人造成伤害。

一个人真正的成熟，不是变得圆滑、世故，而是知道这个世界上的人大部分都不容易，也知道自己的人生常常也不完美。心里装下了别人，愿意付出温暖，这就是别人说的，知世故而不世故。

每个人都有自己的原生家庭，有自己独特的成长经历，甚至有不同的信仰，总有我们所不了解的角落。跟一个人相处，其实就是在跟一个世界接触，这个世界有开放的地方，有禁忌的地方。不管我们是否能全部理解或认同，但至少要尊重这个世界存在的权利。

一句不假思索的话，打破了这种禁忌，正是因为说话的人心中的世界太过于狭隘，不懂得广袤的天空下万物生长，美或丑都是自己眼中的，与存在的本身无关。太浅薄的话说出来，是因为自身还不够成熟，不够广阔。像书里说的，好好说话，你嘴里的人生，就是你的运势。

多多观照自己的心，心净了，话才能说清静。

好好说话读后感心得分享篇四

最近读了《好好说话》一书，颇有感慨！

一直以来，我们以“听话”的方式被教育，却又以“说话”的方式被考核。我们所学的东西无不以“表达”为指向，他人对我们的看法也几乎都以“表达”为依据，可是作为最直接表达方式的“说话”，却始终处于极其边缘的地位，这也很尴尬。

尴尬之所在，正是机会所在。况且，在成功所需要的一切因素里，相较于出身、机遇、精力、智力、意志品质，我们最能控制的，其实就是“说话”这件小事。

说话这件事学校不教，但却是人生必修。

良好的沟通表达能力是今后行走江湖的重要生存技能，这是世道人心和文化结构的改变。关于说话，古人有一个说法。说一句话之前要问自己三个问题：第一，我说这句话是真的假的，有没有事实依据？如果是真的，接着问第二个问题：我说这句话会起到什么效果、有没有用？如果你相信会有正面的效果，再问第三个问题：我说这句话是不是出自善意，还是只是为了显示我自己独特的见解？三个问题都问完，觉得自己要说的话既是真的，又是善意，还会有用，这时候在说出来。

在当今这个快速变化的时代，“好好说话”的含义跟传统社会根本就不一样。用2013年“星辩”国际华语辩论邀请赛冠军邱晨的话来说：兼具“耐思”（进行深入的思考和分析的智慧）、“耐撕”（处理观点交锋和利益冲突的能力）、“nice”（与人为善追求达成共识），才是这个时代所要求的“好好说话”。

说话虽然简单，但可不是一件小事。说什么话，很重要。用简单的话去伤害别人，可能造成的后果很大。用简单的语言去温暖这个世界，可能给人带来的就是一时、一天乃至一生的帮助。

好好说话读后感心得分享篇五

翻开本书，樊登在序中写道的一句话让我醍醐灌顶“一个人为什么不能好好说话？大半是因为他的大脑处在自动驾驶的模式中，用自己最熟悉最不用动脑子的方式回应着眼前的人和事”，一个类似调侃般的比喻，却能让人不管是从工作还是

生活中都能轻松抓出一连串的例证来。马东的序则直接多了“好好说话，其实就是好好思考”。

进入正题后的本书一改序中轻松幽默的口吻，也没有出现《奇葩说》节目中辩论双方激烈“battle”的场景，它就像一本非常实用的工具书，将说话的技巧一一罗列，娓娓道来。这本书将说话分在五种场景中，分别是沟通、说服、谈判、演讲和辩论，讲述了在何种环境下，要如何表达思考的方式，找到目的点，用最适宜的方法，好好说话。

一、沟通：作者在这部分提到了“买时间”策略，这是我们在工作生活中，面对解释时都需要面临的。书中列举了几个常用句型“请给我一分钟好吗？保证不耽误您时间；”这样礼貌地为自己争取到时间。但对于沟通者来说，如何在短暂的时间内争取做到自己的最优展示，才是更大的挑战。书中是这样说的“制造意外、引发好奇、回应主题”，既出人意料，又在情理之中。

二、说服：“用选择权启发对方”。很多冲突都源于没有从对方的角度出发。有时候选择拒绝帮助不是因为自私，而是因为对方颐指气使的态度。所以说出自己的困难，让别人看到自己善举的力量并把帮助与否的选择权留给对方，事情会容易解决很多。

三、谈判：谈判双方拥有平等的话语权，可以先通过试探收集对方潜在信息，知己知彼才能百战不殆。

四、演讲：利用性格特点塑造合适的形象，可以通过自嘲、建立信任、由小见大的方式展示自己的特点。这一环节也是最考验情商，如何赢得让大多数人舒心，输的也要不失优雅是需要深度学习的。

五、辩论：作者介绍了辩论中可以用到的小技巧：准确意识到对方存在的问题之后，复述问题，慢而不断、化繁为简；面

对陷阱式提问，第一步要增强意识，发现陷阱，第二步要斥责刨坑者的动机；面对忽悠，第一步要关键词脱敏，态度免疫，第二步要模拟辩论，论点免疫，第三步要模仿表达，影响力免疫。如何进行有力的反驳也是一门学问。

虽然阅读本书让人感觉到是说话处处是套路，勤于思考的说话者，就像是小说中的上帝视角，拥有上帝视角的叙事者，才掌握着全书的脉络，洞悉每一个小人物的心理活动及发展走向；而作为书中有限视角的角色abc在各种自身或者外力的作用下，发生着摩擦，误会及各种起伏的情绪。但我想所有的技巧都要从原则出发，学习说话的技巧，不是为了让我们变得目的至上，而是不希望有一天，我们自己说的话给别人带来暗伤而不自知，同时希望自己能用更容易被人接受和更有效的方式去沟通。