

# 体面的普通人读后感(通用5篇)

认真品味一部作品后，大家一定收获不少吧，不妨坐下来好好写写读后感吧。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？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

## 体面的普通人读后感篇一

读了陈鹤琴的《家庭教育》一书后，深知“怎样为人父母、如何教育孩子？”是一门需要用热心、用耐心、用真心堆积起来的学问。书中对于小孩的生活教育从醒到睡，从笑到哭，从吃到睡，从健康到生病，从待人到接物，从游戏到学习等，种种问题都深入浅出的进行了讲解，使我受益匪浅。

在家庭中如何培养教育孩子的问题，对于我们家长来说是一个非常严峻和复杂的问题。俗话说孩子的第一个老师是父母，那么家庭教育的好坏就会直接影响到孩子的发展和成长，它和学校教育有着同等的重要性，两者缺一不可。所以说家庭教育对于一个孩子的成长有着至关重要的作用。

现在的孩子聪明，活泼，大方，好胜性强，自信心也非常强，易于接受新鲜事物等。但是他们面对困难和挫折，往往显得束手无策，也不听别人的劝告。而现在大多数孩子都是独生子女，家长们都非常爱自己的孩子，这种爱就会变成溺爱，这对孩子的成长没什么好处。“小孩子实在难养得非常”，“小孩子不但是难养的，而稍明事理人，知道也难教得非常”，在《家庭教育》中，作者提供了诸多养育孩子的方法，这些方法还是比较容易掌握的，而如何教育孩子则是一门更深的学问。

书中提到“做父母的要以身作则”。孩子的观察力和学习能力有时真是超乎想象，在不经意间我们教小孩子一套，而自

己做得另外一套，这样她就会用怀疑的眼光看着你问：“为什么爸爸可以这样、妈妈可以那样？，我不可以呢？”

她的是非观会混淆，对你以后的话也会将信将疑、不会那么采纳听从的。所以以身作则、言传身教非常重要，但以身作则说来简单，实施起来却着实不易，我们自己应在从生活习惯、待人接物方面改掉不良习惯，更称职地为人父母。

自私似乎是现在小孩子的通病，在家里她爱吃的东西最好只给她一人留着别人是不能碰的，喜欢的玩具也不肯给别人玩，而且有动不动就发脾气的坏习惯。所以书中提到教育儿童要教他们扫除自私自利心理，对于食物不要争多嫌少，对于玩具不要强夺霸占，需善事晓喻，教儿童推己及人，引导他们设身处地的思想，养成大气无私的习惯，认识到分享比独占更快乐。

书中的核心观点是在家庭教育中父母要认识和尊重儿童生理和心理发展的规律，倡导“游戏式教育法”。作者认为：“小孩子是生来好动、以游戏为生命的”，因此，做父母的应遵循这一规律，“游戏就是学习，学习就是游戏”。例如作者提出应该给孩子塑泥的机会，小孩子玩污泥，虽有时会污及身上的衣服，却可以培养他们的创造性和想象力。对照今天非常多孩子从上小学开始，就大大缩减了玩耍和游戏的时间和机会，怎不令人感慨！

教育方面的书读后感：《好教师就是好教育》

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 体面的普通人读后感篇二

目前所在地：深圳民族：汉族

户口所在地：湛江身材□170cm65kg

婚姻状况：未婚年龄：30岁

培训认证：

诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：

工作年限：职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：随时

月薪要求：5000—8000希望工作地区：深圳

公司性质：所属行业：

担任职务：策划经理

工作描述：协助开展北海星海名城项目前期营销策划及制定

项目营销总案，编制楼盘的整体营销方案，包括价格策略、市场推广、货量推销安排与统一执行，楼盘现场策划推广活动的组织开展，公司企业品牌活动的组织和实施，完成项目策划所必需的市场调研、项目定位、营销策略工作，并以书面的形式提交发展商确认。培训及指导所策划项目销售部门的员工，加深销售人员对项目的理解，提高成交额。协助销售经理完成佣金结算及收佣工作，维护公司利益，避免风险。协助总监建立和维护同发展商、利益相关者之间的关系，提高公司的知名度和美誉度。

离职原因：

公司名称： 起止年月： 20\*\*-05~20\*\*-12广州至道策划顾问有限公司

公司性质： 所属行业：

担任职务： 策划主任

工作描述： 曾参与亚洲铝业粤西地区四会、云浮、肇庆等项目前期策划与营销方案。期间，还负责对销售团队进行市场调查，销售技巧方面的培训，以及配合完成项目方案的撰写，项目推广制定策划方案与客户汇报、沟通并达到客户认可。向公司提交定期的工作总结、绩效考核、市场分析报告，及时传递市场动态信息，结合项目给出合理的意见和建议，促进项目工作发展。

离职原因：

公司名称： 起止年月： 20\*\*-10~20\*\*-12新世界(中国)地产投资有限公司

公司性质： 所属行业：

担任职务：策划助理

工作描述：对公司楼盘营销方案的制定，配合销售部达成销售目标，并与广告公司、有关部门等一切外围机构保持良好的沟通关系。提出一系列的'促销、广告计划，营销项目的销售声势，加速项目的销售进度。

离职原因：

公司名称：起止年月：20\*\*-04~20\*\*-10广州市置业房地产有限公司

公司性质：所属行业：

担任职务：物业顾问

工作描述：负责分店区域的楼盘的销售，接待客户，为客户分析市场的信息，拓展客户群并保持良好沟通，跟进二手的买卖交易过户，银行按揭等售后服务情况，完成公司所下达销售任务；具有良好销售业绩，较强的协调能力、处事能力，工作责任心和团队合作精神。

离职原因：

教育背景

毕业院校：华南师范大学

所学专业一：房地产经营与土地管理所学

受教育培训经历：

20\*\*-1220\*\*-12华南师范大学房地产经营与土地管理专科

20\*\*-1220\*\*-12华南师范大学人力资源管理本科

## 语言能力

外语：英语一般

国语水平：良好 粤语水平：良好

## 工作能力及其他专长

八年以上的房地产项目销售、策划、管理工作经验，熟悉房地产企业运作流程及房地产项目的全程推广与销售策划，在地产项目销售、执行策略及文案方面有较强的执行能力与把控能力，同时在活动策划统筹、对外公关方面也有一定的工作能力，能带领团队开展工作。

## 详细个人自传

本人性格外向、热情，工作主动，责任心强，团队意识良好，具有较强的亲和力和极高的创业激情与敬业精神，能承担高负荷工作压力。另外，我还具备良好的沟通表达能力，逻辑严密，思路开阔，文笔流畅，在工作中追求卓越。

## 个人联系方式

通讯地址：

联系电话：

家庭电话：

手机：

qq号码：

电子邮件：

## 体面的普通人读后感篇三

通读了《销售中的心理学》一书之后我了解了本书的作者博恩·崔西一位首屈一指的关于个人成长的权威人士，在成功学、潜能开发、销售策略及个人实力发挥等各方面拥有独树一帜的心得的伟人。也许是我个人的悟性太低还是没有那种天分，只从本书中得知了一个优秀的销售人员不仅要有积极向上的精神面貌，自信豁达的生活态度而且要有明确的工作计划，丰富的谈资储备。

上周接到一个郑州市关于医疗及电镀污水处理的客户询盘，应客户要求，我和宋经理带着我们公司近期正在调试中的两个相关工程的工程概述及我们公司的相关资料去拜访客户。如期到达客户的公司接待我们的是我从开始一直联系今迈公司环保部专员王女士，她大概有二十四五岁见面后简单的聊了一会她就看我们带过去的一些资料，之后便简略的询问了我们污水处理的一些反应原理，虽说年龄相仿但经验还是略有差距，再加上主客之分，我和宋经理在与她的交谈中已经略显青涩。随后王专员带我们便引见了梅经理，谈话时间不长便草草结束。我们约定两天后他来我们公司参观考察，我们临走时他也许是不想给自己留下一个问号或许是真的憋不住了，便捎带着问了一句：“你们是不是刚刚进入公司工作？”回到公司后一等二等却再无音讯，心中满是疑惑why□是因为客户最近比较忙？客户出差了？客户老婆生孩子了？阅读了《销售中的心理学》我再也不用那些骗鬼的理由来自我安慰了。我终于知道一个优秀的销售人员给的客户的第一印象非常重要。一个优秀的销售人员的衣着穿戴甚至发型都必须趋于商务化，给你的客户一种职业感、专业度、成熟度、干净舒服利落；一个优秀的销售人员必须有足够的自信，即便你的普通话不够标准，每天早晨你也一定要告诉自己：俺中！俺行！俺可以！俺是最棒的！俺最牛！

一个优秀的销售人员的行为举止要落落大方，从初见客户与客户握手开始，你的一举一动都会直接影响到客户对你个人

的感觉。见面握手时要带有适当的力度让客户从所有不相干的事里云游回来。保持一个舒服坐姿（站着的话证明要么客户有事要么不愿意这个时候与你谈论）不要交叉你的双手或双脚并打开你的双肩这样会让对方感觉更愿意接纳你，如果客户坐下之后保持了一种交叉的封闭状态，那你就需要打开客户的心扉，你可以选择递上一张你的名片打开客户交叉的双手之后，就可以开始你们的谈话了。

谈话首先要保证有话题可谈，这就需要你有相当丰富的知识储备。你首先就得对你的产品有很好的了解，暂且不说能做到在你做梦的时候提到你的产品，你都能给对方一个完美的答复，至少你能更了解你的产品特性，分辨出哪些才是你的准客户，随后你就需要多了解你的准客户所处的行业现状，以及准客户的兴趣爱好，从这些中找到你们的交集从而展开谈话否则你只能和准客户比较眼睛的大小了。

然而侃侃而谈并非一个优秀销售员的行为，倾听客户的心声才是你成功的关键。倾听能让你更多的了解客户的需求。但是你面对一个不善于言谈的客户时，你就需要活动一下你的脑袋，你可以选择提出一些开放性的问题，去引导客户畅谈他的需求了。

我通读《销售中的心理学》全篇之后，领悟到作为一个销售人员，保持一种自信豁达积极向上的生活态度，热情开朗真诚相待的个性理念，立足于对方立场看待问题、思考问题、解决问题思考随后也就不存在问题了。

## 体面的普通人读后感篇四

有时候多读一读关于您职业有关的书，或许会激发你的工作提升能力，下面一起来看看有哪些吧！

《售罄》是中国首部探索复制地产销售冠军的实战派力作。

作者本身是一位有十年经验的资深地产人，其历时一年多时间，深入走访，研究广、深两地20余位售楼冠军，首次全面系统地披露房地产销售的经典必杀技。

该书以大量翔实一线实战案例深入浅出地介绍了房地产销售过程中的100多个行销技巧，可作为一、二手销售人员培训教材。

该书从售楼人员的自我激励，销售准备，看楼谈价，结案成交和新顾客开发以及到老顾客服务等等，都提供众多实用技巧，并通过生动的案例及相关辅助材料让读者易学易用。

这本书书面向的目标读者有：营销总监，售楼经理，店长，房地产培训工作者，策划人员，广大一线售楼人员，有志于房地产销售领域发展的相关人士等。

“你一个月能卖出几套楼？为什么有人可以连续三年平均每天卖一幢房子？为什么有人可以在1天之内完成全年的销售额定指标呢？到底这些销售冠军们有些什么特质呢？”带着这一切疑问我迫不及待地读完了《售罄》，真是好书啊！它是一本工具类的专业书籍。

主要讲述了售楼人员在销售过程中遇到的各类实际情况及应对技巧，把10多年来活跃在广东地产界的销售冠军、精英的销售经验和心得进行收集整理，结合翔实的真实阐述案例等等。

《售罄》一共分为八大篇八十九个章节：有激励篇、准备篇、礼仪篇、需求篇、看楼篇、谈价篇、成交篇以及服务篇。

可以肯定的是，《售罄》的出版极富实践意义，值得所有公司的销售管理层和具体执行者借鉴和学习，是一部难得的好

书。

——中体产业集团总裁中体奥林匹克花园管理集团董事长吴振绵要想成为巨人，先和巨人同行；要想成为房地产销售冠军，先要读读《售罄》。

毫不夸张，零距离走近作者费尽周折采访的广、深两地地产销售冠军，“与高手过招，方显英雄本色”，读完《售罄》，售罄你能！——国内房地产托管模式首创者，著名房地产实战专家、连锁经营专家王牌地产投资有限公司、王牌企划有限公司董事长上官同君从推销走向营销，今天的房地产销售已由重量向重质转变，我们不乏众多的实践者，也不乏成功的经验与失败的教训，但我们缺乏有心人去客观、专业地总结与提升。

据2:8定律，一个团队中20%的人完成80%的业绩，谁都想成为这20%的人，但怎样才能成为呢？成功模式能否快速复制呢？能打造出新的8:2团队（即80%的精英）吗？谁都想成为这20%中的一员，但如何才能尽快地实现呢？有什么可复制的成功经验吗？相信这是地产从业人员所关心的课题。

其实，成为一个房地产销售人员很容易，但要成为一名顶尖售楼精英却不是一件简单的事。

特别是在竞争激烈、变化莫测、不确定的房地产市场环境中，要想脱颖而出，则更需要不断地提升自我。

广州、深圳房地产市场化的进程步伐已近二十载，群雄并起、大浪淘沙，市场竞争尤甚，同时也造就了一批从硬仗、恶战中拼杀出来的一流高手，所谓“一将成名万骨枯”，他们在广、深两地市场中以强势的销售业绩当之无愧地成为最璀璨的地产销售英雄。

近10年来我一直从事房地产的销售、研究及领导工作，也屡

屡有把成功的经验和模式写出来的冲动，打破门户之见而放之于四海，让更多的人少走弯路、直线成功。

我想光一己之见不免有些局限性，所以特别历时一年多时间走访、研究广、深两地20余位地产销售冠军，终于写下了一些段落，先拿来给各位网友交流、交流。

看了这本书之后我从中体会到，其实，顾客们之所以会认为经纪们做的工作太少，就是不知道经纪们的成交背后的工作是如何的。

因此，最有效的方法就是让顾客知道你为他做了些什么，为这次成交付出了多大的努力。

比如，你每次同买家打过电话后，以及每次把买家的开价拉高了一点时，都可以转告业主，让业主知道你在为他的利益做出多少贡献；又如，如果业主放钥匙在公司，则每带一位客人去看楼后，都需要同业主打电话，告之相关情况，让业主知道你为他的房子付出了多少努力，而不要等到成交的那一天才告诉业主，由他过来签合同，以免他误认为你的工作实在太轻松了；又如在谈价阶段，无论哪一方对价格进行了退让，你都要让另一方知道你为了这一点价格的退让付出了很大的努力。

在实践中，我们常常遇到各种困难以及失败教训，个人认为，错误不怕犯，就怕相同的错误重复犯，书中无论在理论或实战方面都分析得十分精辟！透彻，对于我们广大从业人员具有很好的指导意义。

功莫大焉！通过精英们的实例讲解，让我们在销售中找到了捷径，找到了直接通往成功的天梯。

所以，此书值得一看。

读《房地产一线销售管理》这本书，有种如获至宝的感觉，原来在实际操作中还有很多是我没有想到和做到的。

感谢《房地产一线销售管理》这本书，让我更加的理智，从此也将理清头绪。

本书从销售部的组建到房屋的交付使用，每一步都讲的很贴切、很实际。

我也因此发现了自己平时的不足之处，可以针对自己的不足之处加以改进，不再盲目的去实践，去尝试。

本书主要涉及到的还有销售经理的工作以及应具备的个人素质，还涉及到了内部的管理，主要是项目各个环节的主要工作，即项目准备期，引导期，公开期，强销期及持续期。

每个环节环环相扣，工作不但要做到稳，还要做到精益求精。

做好销售管理，首当其冲的就是做好自己的本职工作，尤其需要注意的是员工之间的沟通与合作，以及根据每位员工的性格特点采用不同的途径去沟通、管理与激励，这也是本书中所提到的应变能力。

不只是员工，跟任何部门的任何人去沟通，都需要应变能力，包括工程部、物业部。

这还体现了一点就是联络者的角色，要想做好这个角色，尤其注意的是与甲方领导的沟通，包括办事能力与语言语速的掌握。

其次是工作的调配，主要就是资源的分配和利用，合理有效地去利用资源，协调内部的工作，利用有限的资源去创造无限的价值。

这里主要指的是资源的分配，也有内部的合作与沟通，要想把这项工作做好，关键看是否当好了资源分配者的角色。

还有一个大的方面，即售楼部的日常管理，包括员工着装及卫生的保持，这不仅需要员工的积极配合，更需要管理者的监督。

决不允许有卫生死角，以及灰尘的存在。

合同的管理与审核是重中之重，所有的努力只是为了工作的顺利进行以及资金的回笼，所以协议以及合同的审核是一件既重要又严肃的环节，这不仅需要置业顾问的用心对待，更需要主管与项目经理的层层把关，务必做到万无一失。

对我感悟较深的一点就是客户的跟踪与管理，这一点对我有很大的启发。

对老客户的跟踪与答谢，不但树立了公司及项目的声誉，更主要的是广告费的节省以及老带新带来的巨大的收益。

本书涉及到的一些管理误区跟实际很相符，有很多甚至是我曾经想过而没敢尝试的，现在思路终于明确了，找到了风向标。

我做了很多的笔记，毕竟这是我的一个成长的过程，有很多不是一下子就能领悟的，这需要我平常不断地总结与学习。

谢谢公司的重视与培养，我一定不负公司重托，不断地学习与总结，不断提升，为公司做出更多更大的贡献。

## 体面的普通人读后感篇五

《好教师就是好教育》这本书是我从市图书馆借阅的，当初

吸引我从书架上取下它的就是书的标题。我非常认同作者的这个观点：好教师就是好教育。程红兵，上海市中学语文特级教师，上海市建平中学校长，全国“五一劳动奖章”获得者，上海市语文名师培养基地带头人。他用自己的行为与业绩告诉我们，不要动辄就埋怨社会，把一切不如意都推给“体制”。在这个喧嚣的时代，只要坚守内心的良知与理想，自觉抵制世俗的诱惑与时尚的挑逗，一个有追求的教育者还是可以有所作为的，甚至可以走得足够远。

在书中，作者从六个方面进行阐述。一是讲教师的职业修养“爱满天下”；二是讲育人之道——生命之爱、民主思想、人文情怀；三是讲学校管理——努力打造学校的品牌；四是讲语文教学观——让心灵自由呼吸；五是介绍部分语文教学的课堂实录；六讲作文指导——创新思维写华章。看完书，使我对语文教学有了更深入的了解，对自身的不足有了更清晰的认识，可谓受益匪浅。

好教师就是好教育，要求我们教师要注重自身的学习，努力提高师德修养，提高专业素养，学习现代科学的教育理论，做到与时代同步，与学生同步。爱因斯坦说“人的差异在于业余时间。”让读书学习成为一种习惯，是教师的一种责任、一种情怀、一种追求。一要读教育经典，真正的经典永恒而平易；二要读教育报刊，了解同行在思考什么；三要读人文书籍，拓展自己的人文视野；四要读学生和为学生写的书，要走进学生的心灵。想想自己的业余时间，忙是事实，但也不至于真的连看书的时间都没有。只是在心里对读书不够重视，习惯没有养成。“春困秋乏夏打盹，冬天不是读书天。”不想读书，四季都有理由。好教师，应该是职业读书人。苏霍姆林斯基指出：“真正的教师必是读书爱好者……一种热爱书、尊重书、崇拜书的气氛，乃是学校和教师工作者的实质所在。”

好教师就是好教育，还要求我们教师要“爱满天下”。爱学生，尊重学生，理解学生，赏识学生。苏霍姆林斯基说，请

你记住，教育——首先是关怀备至地、深思熟虑地、小心翼翼地区触及年轻的心灵。教师，关注的不能只是学生学到多少知识，其行为是否符合规范等。教师首先关注的应该是人，关注人的情感，关注人的价值，关注人性的完善。不能把学生当成小大人看待，吹毛求疵，以种种成人的规范去束缚他，而应把学生看成一个正在成长过程中的人。他们有童心，有童趣，比大人拥有更丰富的精神世界和更杰出的创新精神。教师对学生的爱，是师德的核心。热爱学生就是热爱教育事业。“亲其师，信其道”，一个成功的教师首先必须赢得学生的爱。