

写工作报告的原则包括 原则的读后感

当认真看完一部作品后，相信大家的收获肯定不少吧，是时候写一篇读后感好好记录一下了。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？下面我就给大家讲一讲优秀的读后感文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

写工作报告的原则包括 原则的读后感篇一

初识《原则》这本书，在京东管理类热销榜上。翻一遍目录，深知有用、大有所用。

后来一次忘带纸质版，上微信读书搜寻，名为《原则（罗振宇跨年演讲推荐）》。故又特意去看罗振宇跨年演讲，这是第二次认识《原则》。不能不说，罗振宇的演讲带些许喧哗取宠，但不妨碍带来一波崭新的思维。

罗振宇道：《原则》呈现了一个用“人生算法”驱动的生存方式，成就=核心算法×大量重复动作的平方。说得更简单一点，人生算法就是你面对世界不断重复的最基本的套路，找到它，重复它，强化它。

“人生算法”，我更乐意直白称为套路。这是人生的“公式”，不假思索做出更高概率的正确决断。我们有经验了，没有总结，没有套路。我们有经验了，有总结，有点套路。但记得一句话“你现在所经历以为跨不过的槛，之前或者已经有千千万万人经历过”，看瑞·达利欧跨过的经验，去总结，大有套路。

这不是对普通人虚无的成功学或鸡汤，毕竟瑞·达利欧和史蒂夫·乔布斯一样，没有比尔盖茨的ibm高管妈妈、马化腾的国企总经理爸爸、马云政商关系浓厚的艺术家族背景。他们都是真正白手起家，而区别在于瑞·达利欧把经验总结出来给世人，史蒂夫·乔布斯只留下了曾经极致的苹果。

我不相信努力越大就收获越大，那样的话我去搬砖能搬出世界首富。当然如果不努力，连搬砖的机会都没。而我坚信正确的方向、适合的套路是成长关键。方向错了，越努力离目标越远。有了套路，相当于有了减少跌撞的“捷径”。

一生碌碌无为可怕吗？那一生都在努力仍碌碌无为呢？

《原则》提供了一套逻辑严密的、可执行的套路，瑞·达利欧希望大家要么不努力碌碌无为，要么努力并可以实现一点人生价值。

写工作报告的原则包括 原则的读后感篇二

深呼吸一下，再和我一起想。

人人都得做事，大事，小事；家里事，家外事，人活着一辈子可以说事事不断。

这也就是说，你的一生永远也离不开做事，做事便是你人生中做重要的活动。会做事的人就如鱼得水，游刃有余，举重若轻，从容潇洒，就会成功. 幸福和快乐；而不会做事的人则会胡乱碰壁. 束手束脚. 举步艰难，则会失败. 懊恼和痛苦！

如此来说，会做事真的很重要呵。

天下任何事都是靠人去做的，事做得好与坏，人才是起决定性作用的因素。

一万个人有一万张面孔，一万个人有一万种做事的方法。这完全可用千差万别来形容，就如同世界上找不出两片一模一样的叶子一样，但是万事都有其规律，尽管做事的方法多如繁星，但它的几条原则是不变的，要想学会做人，你必须地对它们进行充分的了解及准确的把握。

干什么都应该有个原则，原则就是通常意义上的规矩，做人也是如此，当一个人背离了游戏规则时——请允许我用游戏规则这个词组，因为它太通俗易懂了，连幼儿园的小朋友都能说出了1.2来。——注定会失败。

你可以静下心来沉思，你可以心平静气地阅读一下成功者的故事，你可以看看身边成功者的为人处事，你可以听听别人的言论，然后，运用你聪明无比的大脑，进行一下逻辑思维，你会恍然大悟的——成功者之所以为成功者，是因为他们谨慎着做人。

写工作报告的原则包括 原则的读后感篇三

在人生的道路上，并非一帆风顺，而是充满了荆棘、坎坷，但是我们在步履蹒跚中应该保持积极，乐观，向上的态度去面对生活。就像20xx年被称为最美癌症女孩李娜所说的一样：难过也是一天，开心也是一天，那我为什么要哭丧着脸呢！虽然病魔带走了她19岁的花样年华，但是不可否认的是她给这个社会带来的正能量影响了许许多多的人群，也因此网友称天妒红颜。

生活对任何人都是公平的，我们没有任何理由去埋怨生活的不好，社会的不公。比起非洲难民坐在宽敞、明亮教室的我们，应懂得珍惜；比起四肢残缺的人我们应值得庆幸；比起没有父母的人我们应该学会关爱。

既要深刻领悟前途是光明的、前进的、上升的对未来充满信心，又要懂得道路是曲折的、迂回的，要做好充分的思想准备。不断克服困难、接受挫折，努力为人生的未来打下坚实的基础，在曲折的道路上问鼎事业的辉煌。

在前者思想条件的基础上，把远大的理想，崇高的目标，脚踏实地，埋头苦干的精神结合起来。充分做好量的积累，要不失时机促进质的飞跃，更重要的是坚持适度原则，一步步

稳打稳拿。

写工作报告的原则包括 原则的读后感篇四

原则，是说话行事所依据的准则。变通，就是以变化自己为途径通向成功。

——题记

水，很普通，很普通。我们天天见它，天天用它。它伟大而平凡。水不仅是万物的起源，活力的象征，它也是人类的导师，它的许多特点值得人类思考与学习。水，永远坚持自己的原则与方向，不管遇到什么样的困难与挫折，它都始终朝一个方向流，向前，向前，再向前，永不停止，直到目的地。

水在坚持原则的前提下，灵活变通，形式多样。水，随形而存，以势而发。在前进的道路上，遇到挫折它会巧妙地避开，迂回过去。在常温下，它是液体；在高温下，它是气体；在低温下，它又会成为固体。但它的性质依然不变。

不仅自然界是如此，做人也应如此。

伽利略经观察提出了自己的天体理论，但因为这与教会的理论是矛盾的而受到宗教裁判的处罚。此刻的他，是否应该走一条笔直大道——坚持原则，甚至牺牲生命而得到人格上的认可？但他没有像其他天文学家一样与宗教裁判正面冲突而是忏悔。他正是用这种迂回的方式才保留了他的性命。他虽然被流放，但在这期间却写出了更加伟大的天文学著作，为天文学做出了巨大贡献。这个贡献远比那些为了人格而放弃生命的影响深远。如果他当初没有选择用这种迂回的方式而是坚持原则，就不会有伟大的作品问世。因此，人生道路上，何必一直坚持原则，有时也要学会变通。

但是李鸿章，顽固的保守派代表清政府和列强签订了一系列

不平等条约。他也爱国，也为中国做了一系列贡献但都失败了。原因就是不会变通。当时，资本主义是先进潮流而清政府等封建主义早已落后于滚滚历史潮流。然而他却不愿学习先进思想，坚持自己“爱国”原则，结果下场惨烈。

很多事情之所以会失败，是因为没有遵循变通这一原则。无论是做人还是做事，都要学会变通。因为变通才会找到方法，才会获得一条通向成功的路。

写工作报告的原则包括 原则的读后感篇五

谈判作为人类一种普遍的社会活动，自古有之，美国著名谈判理论家荷伯科恩先生曾经说过：“世界是张谈判桌，万事均可谈判。商务谈判原则有哪些?下面本站小编整理了商务谈判原则，供你阅读参考。

1. 知彼知己，胜乃不殆;知天知地，胜乃可全。

制定谈判方案需要大量的基础信息工作，这些信息不仅涉及谈判双方，更要兼顾环境、行业、社会和政治因素。

2. 是故胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜。

这实际上强调了在谈判之前，我方已经清楚敌我双方利益及冲突，并且有了针对性解决方法，可谓牵着对方鼻子顺利达到预定目标。而失败的谈判方案则考虑的不周全，不完善，不细致，而是寄希望于战场上的拼杀，徒有勇气而无智谋。

3. 昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜。

不可胜在己，可胜在敌。制定谈判方案还要考虑我方的短板，不能被对方利用，先保证不会被对方战胜，再考虑怎么样战胜对方。有些谈判人员只想着双方如何双赢，双方的利益点

等等，却忽略了自己产品的不足，谈判中被对方的突发事件打了个措手不及，从而失去谈判的主动权。

4. 能因敌变化而取胜者，谓之神。

《孙子兵法》第六章《虚实》里有段话，讲的很好：夫兵形象水，水之行避高而趋下，兵之形避实而击虚；水因地而制流，兵因敌而制胜。故兵无常势，水无常形。能因敌变化而取胜者，谓之神。你不能拿一套方案去应对两个谈判对手，这是不明智，也是不科学的，应当根据对手的特点制定针对性的方案，正所谓因敌变化取胜，才是谈判高手。

5. 兵贵胜，不贵久。

一个好的谈判方案，对于时间期限应有规划。现代的商务谈判，竞争激烈，持久战意味着将由更多的变数，所以合理的时间控制是必要的，而不能无期限地拖延下去。

以上五点作为我们制定谋略的指导方针，具有很重要的作用，我们制定谋略需要从这些指导方针出发，可以说这些指导方针是我们制定谋略的指明灯，是保证我们的方案不会偏离轨道的灯塔。

一、不打无准备的仗，不打无把握的仗。每次谈判前都应该作好充分的准备。

二、不要假定对方了解你的弱点，要假定他们不知道你的弱点，再试探这种假定的对错。不要低估自己的能力，要自信，人人都有潜力可挖。

三、不要假定你已了解对方的要求，要时时处处将了解的东西加以试探，以发现事实的真相。

四、不要太早泄露你的全部实力，慢慢表现自己的实力，要

比马上透露全部实力更有效。因为慢慢展现往往会使人易于理解和易于接受。

五、在未了解对方真实目的前不要作任何让步，要谨慎对方得寸进尺。

六、不要在重要问题上先让步。实践证明，先作让步者常常是失败者。

七、接受对方让步时，要了解他让步的用意，绝不要误入对等让步的陷阱。

八、不要忘记谈判桌上是堆满金钱的，微小的失误都将造成自己的损失，真正的“平等互利”是靠谈判者的才智争取来的。

九、永远不要满足自己在谈判桌上已得到的利益，哪怕是还有微小的利益也须力争，除非到了极限。

十、不要一开始就接近最后的目标，每次谈判都必须假定对方永远是在作最大的要求，且对方无论如何也不会自动透露最低的要求。

十一、永远不要接受最初的价格，也不要太快接受对方的一次性杀价，要知道谁都不会通过一次性的杀价就接近了他的价格极限。

十二、不要忘记自己让步的次数，因为这关系到你开价的力量和日后交易的信誉。

十三、你的价格让步形态不要表现得太清楚，不要被对方看出你的目标所在。

十四、不要免费的作让步，或是太快的让步。前者意味着金

钱的流失，后者意味着费力不讨好，因为人们通常不会重视轻易得到了东西。

十五、不要很快花光你的资本，否则如果作了所有让步以后，双方还达不成协议，就难免发生僵局。

十六、僵局发生时，谈判双方都会感到不快，因此在不影响大局的情况下，尽快作弥补是必要的，但不要因此耗出太大的代价，要坚信对方也会尽快作出弥补。

十七、不要提最后通牒去吓唬对方，除非你坚信你安排的善后处理是万无一失的。

十八、不要被对方的最后通牒所吓倒，他可能会回心转意。待到他有意重新议价时，记住要顾全他的面子。

十九、不要被对方无理或粗野的态度吓住，因为这种行为若不是一种策略的话，也表明对方黔驴技穷，因此要耐心等待，或者不妨以牙还牙。

二十、不要被统计数字、先例、原则或规定吓住，大多数先例与规定都是根据陈旧的惯例作成的，而大多数“证据”都已“时过境迁”，因此要敢于向它们挑战。

二十一、不要固执于某点，要顾全大局，以求全盘皆胜。

二十二、要时刻保持警惕，防止对方突然提出意外要求，否则未加防备而措手不及，对方就占尽了心理上的优势。

写工作报告的原则包括 原则的读后感篇六

说起《原则》一书，其实，之前我对这本畅销全球的大部头是有所耳闻的，只是因为这个书名让人感觉硬邦邦的、离生

活太远，所以一直就没有兴趣买来看。或许是真的跟这书有缘，偶然间，我发现部门长的书架上就有它，嘿嘿，趁他不在随手拿起来翻了两页，这一看不得了，毫不夸张地说这本书简直是个藏宝图，于是我立刻决定要仔细拜读。

我读书有个习惯，除了小说这种情节衔接性较强的书籍，我一般会根据目录找到自己最感兴趣的章节先行阅读，《原则》当然也不例外，略过第一章，直接第二章走起。

第二章开篇第一句：世界上最重要的事情是理解现实如何运行，以及如何应对现实，简直醍醐灌顶！是的，生活就像一场游戏，遇到的每个问题都是一个需要破解的`谜题，要想揭开谜底，首先了解它是什么，它怎么运行的，找到其规律（这个过程作者称为“发现事情的真相”），然后通过学习、总结，找到解决它的路径，才能破解谜题。

而“发现事情的真相”，这不是件容易的事情，达利欧说“不要固守你对事物应该是什么样子的看法，这将是无法了解真实的情况”。是的，我们经常会因为个人的情绪化而对事物不能保持客观。作者举例说，多年前他在非洲看到一只鬣狗扑倒了一只幼小的角马，他对角马感到同情，并且认为他看到的景象非常糟糕。无独有偶，前两天跟领导聊天也谈到这个话题，他也认为弱小动物应该受到保护。但问题是，这件事情是真的糟糕，还是因为我们的偏见认为它很糟糕？假如那个事实没有发生，整个世界是会变好还是会变差？后续的影响、以及再后续的影响是什么？这样联想下去你会发现，整个世界是会变差的。事实上，适者生存，弱肉强食，这是个自然进化的过程，个体要么适应、改进变得更强大，要么保持弱小而彻底消亡，这是大自然整体的最优化，是整体的进步，它能有效促进整个自然界的改善。但绝大多数人只是根据事物对自身的影响判断好坏。是的，包括我，包括部门长，也包括之前的作者。

看到这里，我在想，造成上述情况的原因是由思考角度的局

限性引起的。站在个人角度上，我们只是一个点，好比盲人摸象，只是摸到其中的一部分，以为这就是事情的全部，其实不然。当我们放大视角，从更多人的角度出发看问题，就更能接近事情的真相。个体及类似的群体组成了生物链上的一环，这样环环相扣，当其中一个环节发生变化或者消亡，将会重新组合成新的生物链，这就是进化。而多种多样的生物链及周围环境组成了生态系统，各种生物链不断迭代组合更新，促进了生态系统整体的进化。在这里，点是个体，线是生物链，面是生态系统。当我们把视角向上移动，从二维空间转向三维空间的时候，我们又提升了一个高度，看到了不一样的世界，从而得出了不一样的结论。不知你有没有这样的经历——有时候遇到一件糟糕的事情，比如失恋，你会觉得天都要塌下来了，而等数年之后回过头来看，之前的刻骨铭心早已是云淡风轻。所以，三维空间里加上时间轴，就进入了四维空间，当你跳出“现在”这一时刻，用未来的、发展的眼光审视眼前的问题，也许一切就迎刃而解了。

具体到现实生活中，在一个公司中，老板与员工好像是天生的对立者，老板总想让员工最大化发挥其个人价值，为公司创造更多利润，却不想付出更多成本。而员工恰恰相反，总想钱多事儿少离家近。出现这种矛盾的根本原因是双方都是从自身的个体利益的点出发，没有意识到他们其实是在同一条生物链上，员工与公司在一定意义上是一个整体，古话所说“皮将不在，毛将焉附？”说的也是这个意思。其实，深层次的原因是没协调好个体与组织的关系，没有认识到个体与组织其实完全可以同步发展、相互促进的，双方可以设定共同的目标、打造共同的整体的利益机制，从而使得双方能够同呼吸共命运，个体强大促进公司发展，公司发展带动个体走向更强，实现良性循环。现在好多企业在搞股权激励，就是通过利益捆绑的方式，使老板员工目标达成一致，从而实现公司整体利益最大化。

在一个家庭中，很多夫妻都是从自身出发，不是东风压倒西风就是西风压倒东风，相互指责、消耗，整个家庭一地鸡毛。

其实，好的夫妻，应该把家庭看做是一个整体，双方相互促进，相互成就，把追求整个家庭乃至家族利益最大化作为共同的目标，而不是个人利益最大化，这样的家庭才会幸福，这样的家族才会兴旺！

类似的现象还有商业间的竞争、人与人之间、人与自然之间等等不一而足，好在现在已经有人意识到这个问题，从而提出诸如“合作共赢”、“人与自然和谐相处”等观点。

所以，当我们想不通问题的时候，跳出你的个体的点，以一个局外人的身份，去“发现事情的真相”，站在对方的角度、站在整个利益方的角度、用直升机思维、拉长时间周期、用更广的视角、更高的角度去审视问题，这样我们对社会有更深入的认识，对生活有更多的理解，就能发现整个事情的真相，了解其运转规律，最后通过自身及组织的调整、重塑，从而解决问题，进而促使整个社会进步。