# 《突破自我》读后感

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-23

*第一篇：《突破自我》读后感《突破自我》读后感人生百态，有喜有悲。我们不可能一直积极乐观，总会遇到自己人生的低谷。低谷总会有，可能是工作上的不顺心，亦或生活上的不如意。有一段时间，我就因为工作意见的不统一而感到抑郁，沉迷。不过我努力的想摆脱...*

**第一篇：《突破自我》读后感**

《突破自我》读后感

人生百态，有喜有悲。我们不可能一直积极乐观，总会遇到自己人生的低谷。

低谷总会有，可能是工作上的不顺心，亦或生活上的不如意。有一段时间，我就因为工作意见的不统一而感到抑郁，沉迷。不过我努力的想摆脱这种状况，因为这种感觉让人感到挫败，思想上让你很迷茫。很幸运我找到了德马蒂尼博士所编写的《突破自我》这本书，当时，我看到封面上他的那种自信并闪烁着睿智的笑容，我仿佛第六感一样认为这本书可以帮助我。你可以想象一个人在茫然无助的时候找到自己是种多么激动的事情，仿佛电击一般，仿佛灵魂离开了身体几秒钟一样。

再接下来的日子里，我便一直沉醉在这本书中，这本书内容不是很多，但却包含了上百个学科的知识与智慧，在其中德马蒂尼博士探讨了人生的本质，阐述了人生，向我们展现了宇宙所存在的最美丽的平衡，最美丽的法则——神圣法则。这则法则与我们的先哲老子的观点有着相通之处。老子创造了道学，告诉我们万物相生相克，有正面也有反面，它们对立而又统一，谁都不能离开谁而存在。而德马蒂尼博士在书中则告诉我们：人有两面性，既有积极，也有消极；有欢乐，也有痛苦；有成功，也有失败。像金币一样，有正面，也有反面，如果你只想要正面，就不可能得到那枚金币，这和老子的道学何其相似乃尔。

其次，这本书我认为不仅仅是一本励志书，更是一部实用的人生手册，其中蕴含很多至真理念，例如它让我们学会感激，从内心深处去体验别人对我们的帮助，去感受他们对我们的爱护；它让我们相信真爱，让我们切身感受真爱的力量是多么的庞大；它也教诲我们要恩威并重，享受科学等等。其中不仅仅有人文历史，还有科学知识，不仅仅教诲我们知识，还教我们在怎样做人。

从这本书中，我想我懂得了怎样获得人生的动力与意义，我想我应该学会通过思考去克服我的恐惧与愧疚，应该学会用感恩去留住我身边真正的朋友。读完这本书后，我选择相信真爱的存在，学会即使在困境中也不忘记追求美，我学会永远不要去伤害我们身边的人，去维系幸福的家庭，建立和谐的关系从而使我们可以解决自己的困惑，突破自己，点亮你我的人生。

这本书有如此的魅力，盖因为其中藏着一个坚毅的灵魂。从中我们可以处处都是作者的身影，是他的坚毅与坚忍，仿佛是他在将自己的一生向我们娓娓道来，“突破自我”仿佛是德马蒂尼博士在向自己加油一般，在时时刻刻的鼓励自己向前向前。德马蒂尼博士出生于德克萨斯州的休斯顿，7岁的时候他被告知有学习障碍，终生无法阅读，写作或交流。14岁的时候他从中学辍学，在街上游荡并靠乞讨食物为生。17岁时险些因为的士宁中毒而丧生。然而在之后的34年中他不断的学习和研究，浏览了28000多本书，涵盖了200多个学科，包括心理学，哲学，宇宙物理学，神学，神经学，和生理学等。他的知识和经验都达到了颠峰状态。我不敢相信一个如此才华横溢的人会被认为有学习障碍，也许少

年时代的他确实很萎靡吧，但是正是后天的自我突破，化蛹成碟，找到了人生的意义与动力，从此真正的点亮了他的人生。

而正处于人生低谷的我们，向前看吧，摆脱困境与羞愧，摆脱困惑与迷茫，突破现在的我，去点亮我们真正意义的人生，去为之奋斗努力吧。

**第二篇：如何突破自我演讲稿**

尊敬的老师、同学们：

大家好!今天我演讲的题目是：“突破自我”。

人们常说自信能使人看起来有吸引力。不自信的人是害羞和丑陋的。所以那些不自信的人需要不断的训练，去突破自己的极限，去完成不可能的事情，成为一个自信的人。

我曾经是一个非常缺乏自信的人。我总是喜欢沉浸在自己的思想中。我很少与人交流，无法表达自己。

有时我钦佩那些能大胆说出自己想法的人。他们的自信让他们充满魅力，我很佩服。我也想尝试这样的行为。

但是我一直无法做到，因为我太害怕了，我害怕我说不出好话来，会被人比较嘲笑，所以每次我有机会的时候，都会选择逃避。

随着时间的推移，缺点变得越来越严重。我渐渐变得自卑，看不起自己，但我的内心也在挣扎，因为我不想这样做。

然后有一天我终于有了改变这一切的决心，再也不能在这样的自卑中继续下去，我必须做出改变。

所以我一直在寻找的东西我不敢做,强迫自己去做的,从一开始的紧张,不舒服,不适应最后我逐渐习惯了自己的变化,这个过程是艰难的,但是结果是好的,我终于摆脱了不自信,困难时,我曾经认为的飞跃。

人就是这样，只有把自己推向极限，才能迸发出最大的力量。我希望每个不自信的人都能像我一样，努力突破自我，发挥自己最大的潜力，成为一个自信而有魅力的人。

谢谢大家!

**第三篇：演讲稿—突破自我**

突破自我

大家好！真的希望自己可以做一只鹰，用自己的那轻盈而逐渐矫健的翅膀，徜徉在青山绿水间，翱翔在高空白云中，去一步步地接近目的地，实现自己的梦想。所以，很高兴同大家一起成长，突破自我，挑战自我，进行思维的碰撞和心灵的交流。

我今天演讲的题目是《突破自我》，俗话说得好，自信的人最具有魅力，自信是一个人的最基本的表现力。对于不自信、缺乏勇气的人来说，自然需要不断地去锤炼，去突破自我，超越自己，才能获得自信和勇气。曾经的我，是那么的不自信，过分胆怯，没有勇气。过分地活在自己的世界里，不愿意与外界交流，不愿意去展现自己。其实，这些都源于不自信，当我看到别人镇定从容地处理一件事，阐述自己的想法时，我真的心里有一种颤动，充满了羡慕嫉妒恨，羡慕别人的挥洒自如、侃侃而谈，嫉妒别人的镇定自若。可是，我在行动上还是被一种“反动”的思想占据了我的大部分脑袋，我当时也在想，也许我的能力还不够，不能让别人看笑话，还是下次再说吧。可是，很可悲，当机会真正砸到我的面前时，我还是过分地纠结、犹豫、彷徨，而让机会溜走。随着时间的积累，这一反动思想将会成为一大恶性肿瘤，而我也将会越变越自卑，于是我在想，我难道真的就这样在沉默中灭忙吗？后来，我下定决心，我一定要好好锤炼自己，只有这样，我才能在沉默中爆发，才能实现自己的梦想。

美国总统富兰克林说过这样一句很有名的话：“The only thing we have to fear is fear itself.”世界上唯一让人感到恐惧的事情就是恐惧本身，也就是说，恐惧只是人的主观意识，并没有真正意义上的恐惧。你越是害怕做的事情，你就越要去突破、去挑战，你越是缺乏的方面，你就越要去弥补、去完善，这样，你才会变得更优秀，让自己跨上更高的台阶。

我们每个人的能力都是无穷无尽的，记得《报任安书》中有段话非常经典：古者富贵而名摩灭，不可胜记，唯倜傥非常之人称焉。盖文王拘而演《周易》；仲尼厄而作《春秋》；屈原放逐，乃赋《离骚》；左丘失明，厥有《国语》；孙子膑脚，《兵法》修列；不韦迁蜀，世传《吕览》；韩非囚秦，《说难》《孤愤》；《诗》三百篇，大底圣贤发愤之所为作也。所以我们只有不断地去突破自我，挑战自我，成功并没有我们想象中的那么难。

所以人有时候就是冲动一下，狠狠地逼自己一把，才会知道自己的潜力有多大，自己有多优秀，慢慢地你就会发现自己真的很不错。谢谢！

**第四篇：业务员如何自我突破**

业务员如何自我突破

曾经有人对业务人做了个“世俗”的等级划分，把业务人员划分为：新手、熟手、老手、高手、专家。

新手是这个金字塔的低端，人员众多，流动频繁，他们是最富有激情同时也是最迷茫的一族，他们渴望成为领域的佼佼者，但未来会怎样，没有明确的方向。在大多数的时候，他们甚至会怀疑自己是否选错了行，从而想到退却。

新手在一个行业或公司做上一年半载就能成为熟手，他们对行业、产品、公司基本熟悉，能够自我分析和解决问题，如果持之以恒，可以承载公司更多的使命，发展为公司的主管或者经理，也就是老手。

从新手成为老手当然是要付出相当的努力，一般而言，老手已经进入公司的中间管理层，他们更多的是带领团队去完成销售指标。因此除了自己竭心尽力，还必须能够加强队伍的力量，在培养人、训练人中扮演重要的角色;他们开始面临更多的动态环境，必须学会处理各种突发事件。而另外一方面，他们中的一部分人开始享受高薪和加班加点的苦乐生活。

“千军易得，一将难求”，这里的“将”恐怕指的就是高手。而从老手成为高手，既要完成心灵的磨练，突破自我发展的各种瓶颈，又要“百炼成钢”，在业务及管理中游刃有余。高手在某个领域的出类拔萃足以使其成为猎头争夺的目标了。

高手是将，专家就是帅了。在任何一个公司，专家级的人物凤毛麟角。往往他们的职位就是总监，或是老板了。

“不想当元帅的士兵不是好士兵”，不想成为“专家”的业务人同样不是好的业务人员。业务人的职业发展道路有如登山，一个台阶比一个台阶难爬，然而“一览众山小”却是共同的目标。在现实中，我们经常看到有人“独步天下”，更多的人却在等待、在迷茫。特别是当我们成为“熟手”，或者成为“老手”后，想要向上发展感觉特别的难，甚至无助无力。那么，业务人，我们该如何自我突破呢?我愿在此与大家交流我的观点。

一、绷紧神经

这里的“绷紧神经”是要求我们时刻关注自己的销售，始终绷紧销售神经，并因此能不断挖掘销售的潜力。要知道，是否成为“专家”，也是需要优秀的销售数据来说话的。销售人员首先明白应该是“成王败寇”的道理。这句话有时候未免偏激，但大多数情况下确实是至理名言。前因而后果，成功失败一定有它必然的原因。

战场有战场的规则，商场亦然。我们身处其中，就必然要遵从其基本的游戏规则。所以如果你的销售数据不够好，就不要去为自己寻找借口;如果你的业绩一直提不上去，首先想到的应该是正视现实，想办法去提升它。

业务是一种要求“全力以赴、尽力而为”的工作。绷紧神经会使你关注自己的每一笔生意，并能从中发现另一个销售的机会。

绷紧神经同时也会让你体会到销售的乐趣：它永远在你期望或不经意中出现，给你酸甜苦辣的感受;它也似乎永无止境，一直让你探索新的、更新的模式来获取回报。

“不以物喜不以己悲”是中国的古人所推崇的生活理念，而现在运用到销售中就应该是，时刻保持清醒的头脑。要知道，当你取得小的胜利而举杯欢庆的时候，对手正在酝酿一场足以让你付出百倍代价才能夺回的市场战役呢!

时刻保有危机感是对这一要求最好的注解。这种危机感应该是自发的，决非为工作的得失而忧心忡忡，而是一种本能的牵挂。

现在我们应该不难理解，为什么很多的CEO要求必须具有“强壮的心脏”，为什么很多的老板在成功之前都经过了超出常人想象的付出。我们也不难理解，为什么华为的任正非先生的危机意识会那么强烈，而《华为的冬天》也能引起很大的共鸣。

如果我们的销售人员能够时刻保持这种压力，那么对于生意中的每一个细节，他必然会

非常关注;他每天思考的一定是如何更快地提高销售能力，如何去达成最大的覆盖率;他一定会花很多的时间来研究他的客户，使每次的销售活动更加有的放矢;他也一定会上班早一些，下班迟一些„„

你一定学习了《世界上最伟大的推销员》，你的身边也一定有比你优秀的业务同事，想想他们为什么会比大家做得出色，也许最根本的原因在于，他比大家更专心自己地工作。

二、独当一面

如果你想步步高升，就应该能够独当一面。

我们经常看到身边的业务同事，他们业务工作做的不错，但几年下来，职业上很难有大的进展，在销售局面上也很难有大的突破。

这一类的业务人已经积累了一定的经验，成为很好的执行者，也能够根据市场的变化进行一定的判断，但却往往受制于知识、经历、阅历的因素，缺乏全面负责的心态，做事起来自然有所欠缺，很难让上司真正放心，进而无法委以重任。

一个业务人员，其实从你踏上岗位的第一天起，就应该养成承担责任的习惯。没有一个上司或者老板喜欢一个总是寻找借口的人，换成是你，你愿意你的下属经常为自己寻找开脱的理由吗?

业务人在任何时候不要仅仅作问题的提出者，重要的是做问题的建议者、解决者。试想，如果你的工作都要上司来思考的话，上司敢把你放到更高的岗位上去吗?

承担责任另一个要求是要以高出自身职位的标准来要求自己。在很多时候，做这个事情是非常痛苦的，但是想象一下，如果二年后我们还停留在现在的职业和收入水平，那不是更悲哀呢!

三、未雨绸缪

业务人面临很多的机会，我们身边的朋友，有些入行几年之后就有大的改观，生活和眼界都得到大的发展;而有些朋友依然在原地踏步，陷入职业的迷团。

所以业务人要非常重视自己的职业规划，“静观通神”，我们需要在繁忙的工作中能够冷静下来，思考自己未来的发展道路。

我们是否认真想过，二年以后，我们的业务做得怎样，我们应该发展到什么样的阶段?我们距离这个阶段还要培养什么样的素质?如果能够看到几年后的高度，现在就要着手去实践它。

“董事会关注产业、总裁关注行业、总经理关注企业、员工关注职业”，更高的视角只会让我们心胸开阔，为人处事会更加得心应手。

成为领导者的业务人必须在没有成为领导者之前就养成自己的习惯和风格。特别是要养成坚强的性格和承受压力的韧性。

有个公司经理，他的手下有一位高级业务代表，悟性不错，销售做的也很扎实。在半年后，经理准备提拔他起来做业务主任。后来被老总否决了。老总为此专门给经理说明：“公司对每个业务人员的绩效是非常清楚的，也知道他做的不错。但是要把他推动管理的岗位还为时尚早。因为要成为管理者，必须有足够的耐心和承受压力的能力。我们要培养他，也要考验他!”

所以朋友，如果你经常有怀才不遇的抱怨，建议你也能冷静看看，是否这个时候是公司有意安排的考验呢!

**第五篇：演讲稿—突破自我**

突破自己

大家早上好！真的希望自己可以做一只曾无与二的凤凰，用自己的那轻盈而逐渐矫健的翅膀，畅荡在青山绿水间，翱翔在高空白云中，去一步步地接近目的地，实现自己的梦想。所以，很高兴加入大爱，同家人们一起成长，突破自我，挑战自我，进行思维的碰撞和心灵的交流。

我今天演讲的题目是《突破自我》，俗话说得好，自信的人最具有魅力，自信是一个人的最基本的表现力。对于不自信、缺乏勇气的人来说，自然需要不断地去锤炼，去突破自我，超越自己，才能获得自信和勇气。就以我的亲身体会来说吧，曾经的我，是那么的不自信，过分胆怯，没有勇气。认识我的人都说我是个文静、腼腆的女孩，我朋友们都一致认为我过分地活在自己的世界里，不愿意与外界交流，不愿意去展现自己。其实，这些都源于不自信，当我看到别人镇定从容地站在舞台上表达自己的观点，阐述自己的想法时，我真的心里有一种颤动，充满了羡慕嫉妒恨啦，羡慕别人的挥洒自如、侃侃而谈，嫉妒别人的镇定自若，很自己的胆小如鼠。可是，我在行动上还是被一种“反动”的思想占据了我的大部分脑袋，我当时也在想，也许机会还没有真正来临吧，当机会真正飘来的时候，我一定会紧紧抓住它，还是下次再说吧。可是，很可悲，当机会真正砸到我的面前时，我还是过分地纠结、犹豫、彷徨，而让机会溜走。记得去年，英语助教说，她马上就要回美国了，希望大家准备一个Talent Show，给她留下一点以后值得回忆的东西。当时我准备了一首我最喜欢的歌曲，虽然之前就已经唱得滚瓜烂熟了，但是，我还是有事没事，哼上一遍练习一下，但是真的很遗憾，最后一节课，我并没有上去演唱，因为我又在编织着各种荒谬的借口—别人都唱的那么棒，那么强，你有什么资格同他们竞争，要是没唱好的话，肯定会被别人嘲笑的„„时过境迁以后，我又开始后悔，懊恼自己“为什么当时顾虑那么多，既然做好了准备，为什么就不去尝试一下呢？不去你怎么就判定自己做不到呢？”随着时间的积累，这一反动思想将会成为一大恶性肿瘤，而我也将会越变越自卑，患上抑郁症也是很有可能的呀，于是我在想，我难道真的就这样让自己在沉默中灭忙吗？后来，我下定决心，我一定要好好锤炼自己，只有这样，我才能在沉默中爆发呀，才能实现自己的梦想。

美国总统富兰克林说过这样一句很有名的话：“The only thing we have to fear is fear itself.”世界上唯一让人感到恐惧的事情就是恐惧本身，也就是说，恐惧只是人的主观意识，并没有真正意义上的恐惧。你越是害怕做的事情，你就越要去突破、去挑战，你越是缺乏的方面，你就越要去弥补、去完善，这样，你才会变得更优秀，让自己跨上更高的台阶。试想一下，作为大学生的我们，如果连最基本的自信和勇气都没有的话，一心只读圣贤书是远远不够的。在这个竞争如此激烈、信息更换如此频繁、知识日新月异的时代里，我们需要全方位地修炼自己，完善自己，拥有足够的自信和能力去跟上时代的节奏和步伐，具备大学生所应该具备的素质。我们没每个人的能力都是无穷无尽的，我们只有不断地去突破自我，挑战自我，困难并没有我们想象中的那么复杂，就像今天我站在大爱的这个舞台上，并没有我原以为的那么紧张和恐惧，相反，是它让我拥有这样一个美好的机会，来突破我以前不敢突破的方面，此时此刻，此人此景，旭日东升，清风拂面，家人鼓励，共同加油！最后，送大家一句话，人有时候就是冲动一下，狠狠地逼自己一把，才会知道自己的潜力有多大，然后自己去挖掘，慢慢地你会看到一股清泉流淌在心田。谢谢！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！