# 高三《邮差弗雷德》读后感1000字

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-02-12

*邮差弗雷德这本书最想体现的一点就是对于生活的一种积极乐观并能引导别人他人快乐的精神，当然工作就包含在生活里面。这就像飞亚达公司理念里以顾客为导向的价值观一样，我们要以积极的态度去满足消费者的需求，用高品质的服务让顾客觉得便利。　　“没有...*

　　邮差弗雷德这本书最想体现的一点就是对于生活的一种积极乐观并能引导别人他人快乐的精神，当然工作就包含在生活里面。这就像飞亚达公司理念里以顾客为导向的价值观一样，我们要以积极的态度去满足消费者的需求，用高品质的服务让顾客觉得便利。

　　“没有任何工作是卑微的、不足道的，只要做这项工作的人是杰出的、不同凡响的……人也能给工作以尊严！”《邮差弗雷德》所揭示的这一职业观确实挺让人欣赏敬佩。而这样的人在武汉分公司实习期间我也碰到了。

　　世贸广场的导购员尹心菲已经是飞亚达的老员工了，那天经理让我们去世贸店站着看会，观察商场布局和熟悉下飞亚达表款，我们几个实习生到飞亚达柜台时菲姐在那，了解我们来意之后她就非常热心的和我们聊天，我们也趁机请教了不少问题，第一次和菲姐见面，她就给我们几个非常好的印象，真诚的微笑、宽广的知识面、细心的讲解，也是第一次让我们相信宣讲会上飞亚达品牌生活的内涵。接下来的几天我们都会隔会儿去趟柜台，一是因为分公司离那很近，二是我们几个都很喜欢去那，了解下商场的管理、其他品牌腕表和飞亚达的不同等，还能和导购员聊天，了解市场。一次武汉分公司总经理骆总跟我们谈天的时候说到首因效应，也就是平常所说的第一印象，这个理论是说第一次见面会对一个人的评价产生80%的效果，并且这种效果会长期影响着对这个人的评价。他本身就是一个研究大众心理学的专家，讲到这些的时候我们都会很用心的边听边记，而说到首因效应的时候我第一个想到的就是尹姐，她给我们的第一印象就导致了我们非常愿意与她交流。菲姐给我们第二个惊喜是在公司每周的例行培训上，那天她分享了一个案例，讲述的过程中声情并茂绘声绘色，带动整个办公室的人不说，连骆总也跑过来听了，最后她对自己这几年的销售历程和心得体会做了表白，她说真诚的和顾客交朋友，以他们的需求点出发为他们推介最适合他们的腕表，以最让顾客放心和便利的方式去交流。她平时还是一个善于享受生活的人，经常去旅行，看电影什么的。这，不正是生活在我身边的弗雷德吗？

　　所以说，人人都有可能成为弗雷德，多一份为他人着想的心，多一份真诚的微笑，就能多一点生活乐趣。弗雷德讲述的是一个普通的人做着不平凡的事的故事。

　　“一生之中不会有多大成就的人有两种：一种是不按要求办事的人，另一种是只按要求办事的人。”《邮差弗雷德》中引用的人性大师卡耐基的一句话。这对话对于实习期来说太重要了，一方面对于领导安排下来的事情得按要求办好，即使是满城调表，送表盒等琐事，还是做申请项目市场调研等任务，另一方面又不能仅仅做领导安排下来的任务，需要自己去挖掘能学习的地方，也就是不按要求办事的能力。骆总给我们讲过一个买土豆的事，在你买土豆的时候，要问清楚土豆价格，土豆从哪里进货，最终供货者是谁等一系列问题，而这些体现到我们实习期间就是，当你的单一任务是去某某商场调表时，应该把当前的销售量，商场的情况及导购员遇到的问题一一得知，这需要一个系统的想法，也需要一份不仅仅按要求办事的心。这里所说的不按要求办事，应该算两层含义，一种是以更高的要求和更好的效果把事情办完，另一种是遵循二八法则，将自己主要的精力放在能使自己提升的事务上，而不是仅限于那需要耗费80%时间精力却只达到20%效果的事上。所以之前要求写的《业务经理的一天》中，我就觉得业务经理的事情虽然繁杂，似乎没有一点头绪，但是分析起来还是有规律可循，应该按照经典的时间管理以重要/紧急为两个维度对事务进行划分，着重做既重要又紧急的事，并且同一时间只做一件事以提高效果。

　　善于观察，善于组织，善于总结，这同样是弗雷德体现的优秀品质。

　　“无论任何事情都要极力的做好，因为有人在看着你。”《邮差弗雷德》书中写到。没错，不管是给予他人帮助还是做好自己的本职工作，我们都不只是为了混口饭吃，而是为了证明生活的意思和自身的价值，也就是马斯洛需求理论中人的需求自我实现的需求。我们或许没有很好的机会和条件，但是我们每个人都有成为弗雷德的因子。每一个行行色色的弗雷德感动着我，谁也无法阻挡你追求卓越的脚步！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找