# 读书心德

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-09-21

*第一篇：读书心德读《《哈弗家训》》有感我有一本非常喜爱的书叫《哈佛家训》。《哈佛家训》中的每一个故事都具有丰富的教育功能和深刻的生活意义，其中有两个小故事给我留下了深刻的印象。有一个小故事叫《被拆掉两次的亭子》，故事说的是：墨西哥总统福克...*

**第一篇：读书心德**

读《《哈弗家训》》有感

我有一本非常喜爱的书叫《哈佛家训》。

《哈佛家训》中的每一个故事都具有丰富的教育功能和深刻的生活意义，其中有两个小故事给我留下了深刻的印象。

有一个小故事叫《被拆掉两次的亭子》，故事说的是：墨西哥总统福克斯的父亲是一个农场主。有一天，父亲觉得园中的那座亭子已经太破旧了，就安排工人们准备将它拆掉。福克斯对怎样拆掉亭子很感兴趣，父亲答应等他从寄宿学校放假回来再把亭子拆掉。可是，等儿子走后，工人们很快把亭子拆掉了。福克斯放假回来，发现亭子已经不见了，整天闷闷不乐。父亲惊异地看着儿子，知道自己错了，为了兑现自己的诺言，他重新找来工人，让他们按照旧亭子的模样在原来的地方再造一座亭子，亭子造好后，他找来福克斯，当着福克斯的面把亭子又拆掉了。这个故事告诉我们：将一座亭子拆掉两次，绝不仅仅为了满足一个孩子的愿望，在院子里重新拆掉一座亭子，就在孩子的心里重建了一座亭子，这座亭子就是一个信念——对诚信的信念。

另一个小故事是《无私奉献的报偿》。故事说的是：多年以前，在荷兰的一个小渔村，全村人都以捕鱼为生。为了应对突发的海难，村里人组织了一个自愿紧急救援队。有一次发生了海难，人们纷纷前去营救，当第一拨人回来的时候，发现少了一个人，16岁的汉斯自告奋勇地报了名。母亲抓住了他的胳膊不让他去，因为他的父亲就是在海难中丧生的，他的哥哥保罗也出了海，一直没有消息，母亲不想

再失去他。看着母亲憔悴的面容和近乎乞求的眼神，汉斯义无反顾地登上了救援队的划艇，冲入无边无际的黑暗之中。终于，救援船再此冲破黑暗，出现在人们的视野之中，汉斯救回来的那个人竟然是他哥哥——保罗！这个故事告诉我们：人生就是这样得到回报的。有时候它好像很偶然，很出乎意外，可是无数事实证明，无论是好的回报还是坏的回报，一定有其深刻的原因——这一原因是：我们一定曾经为这个结果做过什么，我们的为人习惯一定有导致这种结果的某种因素。

没有哪一本书像《哈佛家训》那样让我们震撼，也很少有一本书向它那样，以不拘一格的形式将人生的哲理生动有趣地展现出来。如果你希望过上成功快乐的生活，我坚信，这本书会告诉你其中的奥秘。

**第二篇：读书心德**

世界上最伟大的推销员读书心得 市场营销 1621638070214 陈飞帆

自从花了几天时间看完这本书以后，我不仅对推销这个概念有了新的认识，同时也对商业计划、活动以及精神层面上，价值观上有了新的理解。这本书被喻为是商业圣经的书，在我读完看来，这个比喻丝毫不为过。

一开始，作者以倒叙的手法开头，着实让我有些一头雾水，不过一整本看下来，又显得简洁明了，里面虽然不是什么很特别的内容，但是阅读下来里面的故事的含义却是非常深刻。书中分别通过了10卷羊皮卷贯穿全文，这10卷羊皮卷其实则是目标而已，前二十章讲述羊皮卷的由来和内容，后二十章则是去对这10卷羊皮卷的实践目标。这本书的最大魅力之处就是能让人动起来，这样的一种强大的无形力量被蕴涵在了书中。这本书就好比书中的羊皮卷所说的，如果真的想要成功，看一次是远远不够的，每天多花个十分钟看看书中羊皮卷的内容，并努力的去完成目标，这才是这本书最有意义最有用的存在。其中最让我惊讶的是，接手羊皮卷的约定：将所得赚取的钱分一半给贫穷的人。书中说得很好，富人与穷人的差别只是在于：穷人是想着为下一顿饭而考虑，富人而是为最后一顿饭而考虑。

我个人认为《世界上最伟大的推销员》是重在励志并且重在鼓舞阅读者去坚持完成目标。通过对十个羊皮卷的阅读，我觉得可以培养人的潜意识，并且在长时间的坚持后，潜意识便转化为有益终生的好习惯。在日常生活和工作中好的习惯是做任何事情获得成功的关键。下面，简要摘录一些该书的经典话语用来做为介绍：

今天我开始新的生活。

我郑重的发誓，绝不让任何事情妨碍我新生活的成长。

在阅读这些羊皮卷的时候，我绝不浪费一天的时间，因为时光一去不返，失的日子是无法弥补的。我也绝不打破每天阅读的习惯。事实上，每天在这些新习惯上花费少许时间，相对于可能获得的快乐与成功而言，只是微不足道的代价。今天，我的老茧化为尘埃。我在人群中昂首阔步，不会有人认出我来，因为我不再是过去的自己，我已拥有新的生命。

我要用全身心的爱来迎接今天。因为，这是一切成功的最大秘密。强力能够劈开一块盾牌，甚至毁灭生命，但是只有爱才具有无与伦比的力量，使人们敞开心扉。在掌握了爱的艺术之前，我只算是商场上的无名小卒。我要让爱成为我最大的武器，没有人能抵挡它的威力。我该怎样说呢？我赞美敌人，敌人于是成为朋友；我鼓励朋友，朋友于是成为手足。我要常想理由赞美别人，绝不搬弄事非，道人长短。想要批评人时，咬住舌头，想要赞美人时，高声表达。

坚持不懈直到成功。从今往后，我须承认，我的生命每天都在接受类似的考验。如果我坚韧不拔，勇往直前，迎接挑战，那么我一定会成功。我要辛勤耕耘，忍爱苦楚。我放眼未来，勇往直前，不再理会脚下的障碍。我坚信，沙漠尽头必是绿洲。只要我一息尚存，就要坚持到底，因为我已深知成功的秘诀：坚持不懈，终会成功

我是自然界最伟大的奇迹。我不可能像动物一样容易满足，我心中燃烧着代代相传的火焰，它激励我超越自己，我要使这团火燃得更旺，向世界宣布我的出类拔萃。我的潜力无穿无尽，脑力、体能稍加开发，就能超过以往的任何成就。从今天开始，我就要开发潜力。

下面，我来列举一下我对这十卷羊皮卷的理解。

羊皮卷第一卷：教我们如何养成一个习惯，这书中的习惯是指要养成每张羊皮卷所讲的内容。书中说，“每张羊皮卷用三十天的时间阅读，清晨起，默默诵读：午饭之后，再次诵读：夜晚睡前，高声朗读。”除了把这样羊皮卷的要求应用到其他羊皮卷外，像我刚才所说，也可以用到你想养成的一个习惯上，所谓习惯，就是做多了的事情嘛。

羊皮卷第二卷：它教我们对待任何事情都要用爱去对待。包括对大自然、对敌人、对每个人的言行举止等等。因为爱有无与伦比的力量，它能使人热爱生活，交得更多朋友，学得更多东西，爱还能抚慰自己和他人的心灵，使人鼓舞充满斗志。

羊皮卷之三：第三卷阐述的是我们一直讲的一个道理，那就是坚持！每天坚持，目标就会在眼前。滴水终能穿石，坚持终会成功！在大学的三到四年里，不需要有多少的雄心壮志，什么成为学生会主席、学会舞蹈或某种技能、看够500本书等，根本不需要这一大堆不会全部完成的宏伟计划。在这段时间里需要的仅仅是坚持。否则毕业时你会发现这千万个的梦想仅仅是个梦想。大学里，能完成两到三个目标已经很了不起了。当然寻求成功的途径和方法是不能错的，否则就会南辕北辙了。

羊皮卷之四:强调自己的价值.世界上没有一模一样的两个人，每个人都是第一无二的。它强调每个人都有自己的个性，要充分挖掘自己的潜能。强调自己要有自信，充分肯定自己才能，积极努力，大胆去做。

羊皮卷之五：假如今天是我生命中的最后一天。把握好今天，成功不是一蹴而就的，而是靠无数个成功的一天叠加而来的。你想到自己的梦想遥不可及，无从做起，但你把它分成无数个小份，每天按计划完成，量变终成质变，梦想指日可成！你不用去管明天，更不要回想昨天，当天的成功会换来最终的成功！

羊皮卷之六：今天我要学会控制情绪。我们要控制自己的情绪，不能让情绪控制自己不然会做错事，带来失败。我们还要体察别人的情绪变化，理解和帮助他人。

羊皮卷之七：我要笑遍世界。笑是人类特有的天赋。笑能减轻压力，是长寿的配方。笑能表示友好，传递温情，缓解矛盾。笑是种友好，是种豁达，是种愉快。只有微笑可以换来财富，善言可以建成一座城堡。人们常说，爱笑的人运气不会差，可能其中就有这个道理。

羊皮卷之八，今天我要加倍重视自己的价值。别人能造东西，我为什么不能呢？我们积极主动地去做，写下计划，定下目标。目标是一个人前进的导向灯，没有目标，将迷失方向，浪费时间。定下一个较高的目标，但不要太高，因为太高的目标称之为梦想，但也不要担心目标太高。因为”取法乎上，得其中也：取法乎中，得其下也。

羊皮卷之九：我现在就要付诸行动。真的很多时候实践家比理论家还要伟大。一方面实践的确是出真知的。另一方面你不行动，一切都是假的。无论你目标多伟大，计划多科学。所以，“我现在就要付诸行动！”

羊皮卷之十：寻找信仰。信仰，是种精神的寄托，但也不是那种天天祈求中彩票的信仰。而是祈求上帝的指引！好让自己知道通向成功的道路，让自己更容易成功。

都说读书最有用的效果就是把书读薄，我通过阅读了这本书把这十卷羊皮卷总结为一段话：每一次的失败和奋斗，都能使你的技艺更精湛，思想更成熟，磨练你的本领和耐力，增加你的勇气和信心；倍感寂寞的时候，诱惑就来了。如何应对这些诱惑，关系到你的事业和前途。不要计较成败，一个从来没有失败过的人，必然是一个从没有尝试过什么的人。想要批评人时，咬住舌头；想要赞美人时，高声表达。经验和时尚有关，适合某一时代的行为，并不意味着在今天仍然行得通，只有原则是持久的；任何方法，只要多练习，就会变得简单易行；坚持不懈，就会成功；珍惜每分每秒；学会控制情绪；我要笑遍世界；制定目标，现在就付诸行动。

何为推销？推销的精髓是什么？这本书告诉了我，推销的不仅仅是把产品所推销出去，费尽口舌让别人来买你的东西。而是推销自己，推销自己的精神、推销自己的价值观。推销自己就是让别人了解自己、喜欢自己、信任自己。这不仅仅是推销员所需要的，这同时也是即将步入社会，应聘工作的大学生所需要的，可以说这本书适用于所有人，并不仅仅是局限于做推销的人。以上就是我对这十卷羊皮卷的理解和总结。

书中道理大部分都懂，但是真正去动身执行的缺没有几个人，这也说明了书中的羊皮卷为什么要那么慎重才能传给下一任接手人，就是侧面说明了有决心去坚持下去的人少之又少。这本书要求你用十个月的时间去读完他并实践记录下来去坚持，用行动去理解它里面深刻的道理，这是我觉得最与众不同的地方。虽然这本书几天甚至一个下午就能看完，但不可否认的是，你需要很长的时间来实践这本书里面的真理。最后，我很庆幸的选择了这本书作为本学期的实践课环节，相比与出校外实践，读书也何尝不是一种感悟和了解专业的好方法。

**第三篇：读书心德**

读 书 心 德

──努力提高应对媒体舆情危机的能力

最近，我有幸参加了杭州市烟草专卖局（公司）组织的2024年后备干部培训班的学习。由于课程安排紧凑，短短一周的培训，内容丰富，题材新颖，既提高理论修养也激发了我学习知识的热忱。特别是顾金喜教授讲的《微博时代的媒体舆情危机应对》给我留下了深刻印象，使我感到受益非浅。下面我就烟草行业如何提高应对媒体舆情危机的能力，谈谈自己的学习体会。

一、烟草行业的垄断备受舆论关注。近年来，烟草行业作为垄断行业，备受广大群众关注，囊括了烟草专卖行政执法权力的行使，干部廉洁自律和参与公益活动等方方面面。有的不但成为舆论的焦点，而且还把整个行业推到了风口浪尖。比如：“烟草希望小学”事件：2024年汶川地震以后，四川烟草在灾区建立了“四川烟草希望小学”，由于学校屋顶上有“中国烟草”标识，有的楼下石板上还写着“立志奉献社会，烟草助你成才”,同时还有17所希望小学都以烟草命名。因此就有网友在网上发帖指出：这是烟草企业的“别有用心”，露骨地标榜“烟草希望”是对孩子的一种误导，公益不能这么做，烟草希望小学是“伪慈善”。“上海世博亿元捐赠”事件：2024年5月8日上海烟草公司向上海世博会中国国家馆捐赠人民币两亿元，5月10日就有20位控烟专 家联名写信，呼吁上海世博局退还两亿元捐款，7月9日一记者以《专家建议上海世博局退还烟草企业两亿元捐款》为题，刊发在人民网上，引起了网民强烈关注，被众多网站转载，不久就成了各大门户网站当天首页新闻，在中国疾控中心控烟办、中国控烟协会等机构的强烈干预下，7月20日上海世博局终止了上海烟草公司向中国馆捐赠的合同。

我们认为，之所以会形成上述社会舆论焦点的原因，主要还是烟草行业的特殊性所决定的，由于我们长期缺乏展示自身社会价值，维护国家利益，维护消费者利益的平台，使烟草行业在广大群众眼里“垄断、暴利、利税大户、健康杀手”的形象难以逆转，也因为这些原因而一直受到社会各界的广泛关注。

二、应对不当危机就会水涨船高。其实，有些舆情在开始并不是一件很惹人注意的事，有些也只是一些社会现象的罗列，但是，如果我们应对不当，搞“对号入座”，忙于追究责任，或者把不同的观点当作谣言来对待，就容易水涨船高酿成危机。比如：一次《杭州日报》副刊连续报导杭州市烟草专卖局对某一外地驻杭残疾申请人办理烟草专卖许可证给予特殊照顾的文章，随后逐步升级，利害关系第三人向法院提请了行政诉讼，虽然最终结果是我们胜诉，但是因申请人租用的经营场所为烟草职工私有房产，又引来了人们对判决结果公正性的热议，加上媒体推波助澜，在社会上产生 一定的负面影响。深入分析这起舆情危机，关键还是在胜诉以后我们没有能够从整体系统的角度分析可能存在的问题，没有继续对该事件的部分情况进行必要的澄清，没有与群众建立更加真诚的沟通渠道，及时消除他们的疑虑和不安。

三、解决“成长烦恼”需要能力与水平。党的十六大明确提出，“发展社会主义民主政治，建设社会主义政治文明，是全面建设小康社会的重要目标”。在一个开放的社会，公众舆论和媒介舆论监督是政治文明建设的重要内容与措施之一，也是文明进步的重要一环。如果我们缺乏应对舆情危机的能力，就容易使监督变成对抗，使沟通变成危机，使文明进步变成“成长烦恼”。因此，在发生了“韩峰日记”、“最牛烟草局长”事件以后，我们认为，应当从以下几个方面提高烟草行业应对媒体舆情危机的能力与水平。

（一）要依靠制度和机制来提升应对能力与水平。舆情是群众对社会管理者及其政治取向产生和持有的社会政治态度，是较多群众关于社会中各种现象、问题所表达的信念、态度、意见和情绪等表现的总和。正所谓“先谋后事者昌，后谋先事者亡”。遇到舆情危机并不可怕，重要的是我们要有科学的管理制度和工作机制来提升应对能力与水平。一是要建立舆情的监督制度，比如，有专人负责定时浏览网络、报刊、电视等渠道的信息，明确重点浏览对象，对媒体舆情进行日常监测、研判和引导；二是要建立舆情的处理机制，对一些负面言论，还要及时协调相关媒体，公开发表客观公正的意见，从不同角度澄清负面不实的言论，积极参与网上跟帖和讨论，将影响控制在最小范围内。

（二）要提高应对的技巧，尽量避免“粗暴”与“沉默”。应对媒体的舆情既需要知识学问，更需要公关技巧。面对危机我们要切记：“你不可能改变已经突然发生的事实，但是，可以通过你与媒体卓有成效的沟通，改变媒体和公众对已经发生事实的看法。”对应对各类媒体的舆情时，要注意应对的技巧，比如，互联网络就是十分开放性和虚拟性，网民可以通过BBS，新闻点评和博客网站立即发表意见，网络舆论的形成也往往非常迅速,一个热点事件的存在加上一种情绪化的意见,就可以成为点燃一片舆论的导火索。如果我们采取“粗暴”或者“沉默”的方法来应对，那就会引来舆情危机。因此，只有坦诚相待，真诚沟通才是处理好舆情危机的最好法宝。

（三）要坚持平等、合理、公正和开放的应对原则。社会公正犹如空气对于人类一样，都是必需品，也是社会主义制度的重要价值和基本特征，就像旗帜和灯塔，引领着社会发展的方向。我们处理舆情应当把尊重民意、发扬民主放在十分重要的位置，要坚持平等、合理、公正和开放的应对原则，要继承和发扬党的优良传统和作风，保持和发展党同群众的密切联系，始终坚持党的群众路线，做到从群众中来到 群众中去。一是要勇于承担责任。我们对待舆情要一视同仁，特别是遇到对于我们不利的舆论要平等对待舆论的当事人，更要勇于承担责任，正视公众和媒体的心目中的心理上预期，做到诚意、诚恳、诚实沟通，说明事实真相，促使双方互相理解，消除疑虑与不安；二是要善于捕捉热点。当前，垄断与控烟，吸烟与健康是摆在烟草行业面前的两大课题，我们要及时捕捉这方面的舆论热点，及时分析问题诱因，要提高舆情危机的检测水平，抓好舆情处理的联动机制，建立应急预案，增强处置时效；三是要能够凝聚共识。应对媒体舆情危机的根本目的还是要凝聚共识，化解矛盾，引领发展。无论是针对烟草行业内部违法违规违纪现象的舆论，无论是涉及行业干部职工个人利益得失的舆论，目的都是为了找到各方面利益的平衡点。舆论不能要求我们把所有问题摆平，我们也不能让舆论形成这样的期待。因此，处理舆情要坚持合理、公正的原则，依法依规应对舆情危机。

总之，在我国经济体制深刻变革，社会结构深刻变动，利益格局深刻调整，思想观念深刻变化的社会转型期和矛盾加剧期，广大人民群众对我们垄断行业的权力行使，工作态度，服务质量一直都十分关注。我们要站在构建社会主义和谐社会，诚心诚意为人民谋利益，保持党同人民血肉联系的高度，深入了解不同阶层群众的所思所想和所愿所盼，凝聚共识，把广大群众的诉求转化为行政决策，使我们的决策和 工作能够更好地维护国家利益，维护消费者利。

**第四篇：读书心德**

读《教学机智——教育智慧的意蕴》有感

敬依小学陈建军

作为一名一线的数学教师，在十几年的教学生涯中，让我逐渐体会到了作为一名教师的崇高，也让我领悟到了作为教师的肩上的重担，当前我国正在进行新一轮的基础教育课程改革，此次改革是建国以来规模最大、涉及内容最全面的一次课程改革。它对广大教师提出了全新的挑战，从中体会到了课程改革对课堂、对教师、对学生的冲击，同时也存在一定的困惑。暑假，我有幸拜读了范梅南先生的力作《教学机智——教育智慧的意蕴》。书中用了很多的事例和体会，把枯燥的教育学、心理学的基本观点阐述得生动、明白，读来令人倍感亲切、深受启发。那些关于教育的真知灼见，值得我们一遍又一遍地阅读、品味。

人说：读书足以移情，足以博彩，足以长才。使人开茅塞，除鄙见，得新知，养性灵。因为书中有着广阔的世界，书中有着永世不朽的精神。虽然沧海桑田，物换星移，但书籍永远是新的。这句话说得一点也不假，书籍是人类智慧的结晶，书是人类进步的阶梯。读书，就是一次与大师的对话，与智者的交流，是一次难得的精神之旅，同时也会让人收获非浅。范梅南先生说，机智是“智慧的化身”。因此，教师要做到“机智”地处理教学中的偶发事件，必须具备诸多素质和条件。我以为，以下几方面是不可或缺的：

首先，要有一颗热爱学生的心，涵养师爱，以情促教。育人之道，爱心为先。台湾教育家高震东说：“爱自己的孩子是人，爱别人的孩子是神。”教育本身就意味着：一棵树摇动另一棵树，一朵云推动另一朵云，一个灵魂唤醒另一个灵魂。如果教育未能触及人的灵魂，为能唤起人的灵魂深处的变革，它就不成其为教育。要实现真正意义的教育，爱几乎是惟一的力量。正如苏霍姆林斯基所说的：“在什么条件下知识才能触动学生个人的精神世界，才能成为一个人所珍视的智力财富和道德财富呢？只有在这样的财富下——用形象的话来说，就是在知识的活的身体里要有情感的血液在畅流。”记得有人说过这样一句话：你想把自己的孩子交给怎样的老师来培育，你自己就做这样的老师吧!是的，老师，请把美好的笑容带到学校，把对人与对世界的良好期盼带到同事们和孩子们面前，像孩子一样瞪着好奇的眼睛清点知识；把游戏这一人类最古老的快乐的方式引入课堂；把那些用了好些年的训词换成赞美，换成幽默；把那些尘封在角落里的各种各样的表情丰富在脸上，用你的脚尖轻盈地点地，听脚步声在走廊里击起快乐的回响。那些特别的孩子孩子正是通过犯各种各样的错误来学习正确的；我们永远都不要绝望，是因为只要我们充满期待，他们或许很有希望。”“照亮学校的将永远不是升学率或者其他名和利的东西，而是圣洁瑰丽的师道精神，是一种对孩子的不染一丝尘埃的博大的爱，和对每个孩子作为无辜生命的深深的悲悯。怀着爱与悲悯，我们不放弃，绝不放弃。让我们专著的神情告诉所有人，我们没有放弃。”从这些话中我深深地感受到用爱心去开启学生心灵的窗户,走进学生的心灵世界，成为他们的良师益友的重要性。其实后进生同优秀生一样他们都是祖国的希望。对于那些尚未开放的花朵，我们就应该倾注更多的耐心，倾注更多的温暖，特别的爱给特别的他们，百花齐放才能迎来满园的春色！

其次，要平等地对待每一位学生，尊重人格，严慈相济。《数学课程标准》“基本理念”中的第一条说：“义务教育阶段的数学课程应突出体现基础性、普及性和发展性，使数学教育面向全体学生，实现：人人学有价值的数学；人人都能获得必需的数学；不同的人在数学上得到不同的发展。”《数学课程标准》中的必须“面向全体学生”的表述是贯穿于新课程标准的一条红线。教师要“目中有人”切实关怀每个学生，开发每个学生的潜能，为每个学生的成才提供机会。人性中最宝贵的是受到别人的尊重和赏识，保护学生的自尊心，尊重学生的主体地位，让他们体验人生的价值，并提升这种价值，这才是真正的教育、成功的教育。要让孩子感到你是一棵大树，把绿阴覆盖在他们身上；让体罚和变相体罚远离文明的场所。当然，作为教书育人者，也不能对学生的不良现象放任自流，宽严有度才是爱，做到严慈相济。

第三，要有敏捷的思维，开拓眼界、拓宽思路。机智地处理课堂教学中的偶发事件，实质就是或因势利导，或抛砖引玉，或移花接木，巧妙地把话题转移，摆脱眼前的窘境。这就要求教师必须具有敏捷的求异思维、发散思维，才能左右逢源，化险为夷。

第四，要有丰富的学识。有句话：要给学生一杯水，教师就要有一桶水，我觉得不对，在信息爆炸的时代，一桶水远远不够，要开凿一眼泉，有了源头活水才能胜任今天的教学。”开凿一眼泉，就是教师要终身学习。在当今信息化时代，知识的更新程度是惊人的。在教育教学中涉猎的范围不能局限于课本上的知识，还要走出课本，善于拓展相关的知识，用知识武装自己的头脑，融汇到教育教学活动中，保护学生爱问为什么的好习惯，让自己的课堂更充实、更丰富。如果教师能做到精通专业，又上知天文、下晓地理，并善于运用心理学的知识和原理，就能信手拈来，驰骋自如，找到偶发事件与教学任务之间的联系。

读书的生活是精彩的、高尚的、幸福的，教师更要把读书当成生活的 一部分并学以致用，时时用全新的教学理念来支撑自己的教育教学工作。读了本书，给了我很大的影响，在今后的工作中我还需不断地学习以充实、以发展。

读书心得

自从从教教学这个工作后，写有关教育类论文时，我大都是模仿着别人引用教育家的的教育经典话语，其中最多引用的是苏霍姆林斯基的教育话语，可从未真正静下心来阅读过他的任何作品。近期逛书店时无意中看到一本他的著作——《给教师的建议》，读之后，不得不由衷地感叹它真是一本好书！

《给教师的建议》是中国的教育专家根据我国的情况和需要，选择了苏霍姆林斯基所著的《给教师的一百条建议》的精华部分，另从苏氏的其他著作里选译了有益于教师开阔眼界、提高水平的精彩条目，作为补充，全书仍有一百条，改名为《给教师的建议》。书中每条谈一个问题，既有生动的实际事例，又有精辟的理论分析，很多都是他自己教育教学中的实例，让人丝毫觉察不到文中理论的枯燥乏味。对于一线老师尤其是我们刚踏入工作岗位的青年教师很有指导意义。

当我第一次翻开这本书时，我感到眼前一亮。苏霍姆林斯基像一位和蔼的长者，与我们促膝而坐，交流着日常工作中的教育问题，丝毫察觉不出一位教育家的居高临下。他用非常平实、朴素的语言，说了一些教师每天都经历的事情，讲了许多我们恍然大悟却又浅显易懂的道理。这本书真正说明了教育艺术源于日常工作，源于日常教学工作中的提练。

如《教师的时间从哪里来》这一篇，看了后我真的触动很大。我常抱怨没有时间，每天必须做的备课、上课、批改作业、课外辅导„„占据了大部分的时间，应接不暇。真正静下来充实自己的文化、专业素养的时间真是少之又少。书中，苏霍姆林斯基告诉我，教师的时间从读书中来。“只有每天不间断地读书，跟书籍结下终生的友谊，就像潺潺小溪，每日不断注入思想的大河一般。”就像书中那位成功的历史教师说的：“对这节课，我准备了一辈子。而且，总的来说，对每一节课，我都是用终生的时间来备课的。不过，对这个课题的直接准备，或者说现场准备，只用了大约15分钟。”我突然明白了，为什么那么多优秀教师，课堂上总是那么得心应手、游刃有余，不管学生出现什么突发事件，他们都能巧妙引导，让课堂充满闪光点，博得喝彩。反思自己的课堂，虽然做了精心准备，但在课堂上却往往显得捉襟见肘，语言贫乏，往往会被学生的突发状况而搞得手忙脚乱，有时不能处理就把学生的状况放在一边、置之不理，结果我教得费力学生听的吃力。我这才明白，优秀教师是平时的点点积累，在日常工作中提练，借鉴其他教师的先进经验，用一辈子来备课，而我只用课前的几个小时来备课，俗话说“书到用时方恨少”，教学效果当然有差距。苏霍姆林斯基让我知道了读书不是为了应付明天的课，而应当是出自内心的需要和对知识的渴求。

书中还特别重视德育教育，重视学生良好行为习惯的养成教育，重视对学生足够的尊重，是真正以人为本的教育。在苏霍姆林斯基眼里，德育教育绝对不是空洞的说教和口号式的响亮文字，而是生活中的细节，是一个微笑的眼神，一句亲切的话语„„一年级的小朋友是培养行为习惯的起步更是关键阶段，在课堂或课外不时地在他周围树

立一个行为好榜样，让他模仿并形成良好的行为习惯；在课堂表现中，给他一个鼓励的微笑帮助他建立自信，给他一个肯定的微笑认可他的努力与才能；给他与一句亲切、关怀的话语教会他去爱，教会儿童体验和珍藏自己的感情，而不是教他们寻找词句谈论爱、去诉说并不存在的感情„„”读之后，反思自己的教育，我是不是缺了些什么？

苏霍姆林斯基还有很多经验，如“你如果想教头脑迟钝的学生学会思考，就要把他们带到思维的源泉那里去，让他们观察一系列现象，从而了解其因果关系。”“要在很长的时期内用心灵来认识你的学生的心思集中在什么上了，他想些什么，高兴什么和担忧什么，这是我们教育事业中的一种最细腻的东西。”等等„„这些经验对我都是非常宝贵和有指导意义的。

苏霍姆林斯基不愧是世界著名的教育理论家和实践家。尽管今天的教育形势比之苏霍姆林斯基所写书的年代有了很大的变化，但他闪光的思想、精练的语言，对今天的我而言，丝毫不显过时。在书中，针对教师的困惑和不解，好象与教师面对面地交流一样，读来令人有豁然开朗的感觉。这真是一本好书！

**第五篇：读书心德(电话营销)**

第一章

第一小节播撒爱心，让客户感受到你的善良

在这小节的一开始讲述了一则小故事，大意是：一位少年一心想卖掉一件上好的袍子，好有机会成为伟大的商人和自己心爱的女孩在一起。但最终他却把这样一件对自己具有重大意义的袍子送给了一个在山洞冻得发抖的孩子。少年的这种善良的本性感动了上苍，他最终得到了十张珍贵的羊皮卷，上面写着有关销售的所有秘诀，使这位少年最终成为世界上最伟大的销售员，并建立起了显赫一世的商业王国。

这则故事告诉我们要有一颗善良并感恩的心，让客户感受到你的爱心才能使你达成最终的目的，总之爱是一座桥梁，它能带你走向成功。

其次想要成为一名优秀的销售人员能力和知识是不够的，更重要的是人品和素质，想让客户去认可你的最主要的方式是用真诚去感动客户，在做电话销售时用心与客户交流，客户会感受得到你的真诚，便会达到事半功倍的效果。

第二小节热情是点燃成功的那一簇小火苗

在这一小节中主要讲述了要用热情来对待你的客户，因为热情能使一个人充满自信，有高昂的斗志。同样在进行电话营销中，也应该让客户感受到你的热情，因为没有人愿意在电话里听到冷冰冰的声音，只有热情才会让客户体现到产品的价值。所有的信息都是通过声音来传递的，介绍产品的好坏完全取决于他对声音的判断。还有热情会吸引很多忠诚的客户，他们会对你的产品进行免费宣传，如果一直这样下去事业才会有所突破。当然坚持最初的热情才是最重要的！加油GOGO！

徐州/销售部 趙旭紅\*\*\* 说:(2024-02-10 23:42:21)

第二章快速提升你的职业素质

第一节销售欲望：是想要，还是一定要

小故事：两个欧洲人到非洲去销售皮鞋。由于炎热，非洲人向来是不穿鞋的。第一个销售员看到非洲人都赤脚，立刻失望起来：“这些人都赤脚，怎么会买我的鞋呢？”于是放弃努力，失败沮丧而回。另一个销售员看到非洲人都赤脚，惊喜万分：“这些人都没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是他想方设法打开市场，引导非洲人购买皮鞋，最后大获成功。（这则故事与怎样把梳子推销给和尚的故事很相像）

反思：同样是非洲市场，同样面对赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人则满怀信心，大获全胜。

其实，很多销售人员一遇到困难就想，我不行了，我还是算了吧。显然，存在这种想法的人往往会失败。而成功的销售人员遇到困难仍然保持销售的欲望，有一定要销售出去的信心，千方百计地去销售。所以销售的欲望就必须更加强烈，只要有销售出去的信心，就能想出更多的办法获取成功。所以欲望是行动的最佳动力，首先得有销售的欲望，才有进取的动力。如果每天都得过且过、消极应付的话，那销售前景和业绩肯定是令人担心的。因此无论用何种方式、何种激励，我们都要努力加强自己的销售欲望。

第二节恒心是胜利法门：坚持到“最后一刻”

这节主要进述的贵在坚持。电话销售是一项充满挑战的任务，尤其是电话销售人员想要向潜在客户推销产品，不遭遇拒绝是不可能的。但失败了不要紧，要紧的是失败后还能坚持，哪怕接下来的是继续失败。如果想在电话销售中获得成功，坚持不懈的精神是必备的。不管遇到多少反对与挫折，不管周围因素的干扰有多大，我们都要坚持走下去，永远不要放弃。不要因为一次挫折，一次失败就放弃那些好不容易才接近的客户。因为最优秀的销售人员往往是遭受挫折次数最多的销售人员，所以作为一名销售人员一定要学会勇敢地面对挫折，在挫折中越挫越勇。有恒心坚持这个磨砺的过程，我们才能最终销售成功，从销售队伍中脱颖而出。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找