

人文科学读后感(实用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。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？下面是小编为大家带来的读后感优秀范文，希望大家可以喜欢。

人文科学读后感篇一

包围在玫瑰的芳香里。

吸引我看《玫瑰与教育》这本书首先是因为它的书名这好比一个人的眼睛眼睛吸引你了你就有一种透过眼睛了解其内心深处的欲望。

读完《玫瑰与教育》这本书一个幽默风趣有自己的个性和独特见解的人物形象清晰地凸现在我的眼前她就是香飘万里的“玫瑰”——窦桂梅老师。

在字里行间我强烈地感觉到了窦老师在教学的过程中是快乐的她的这种快乐溢于言表感染着我。我们每一个人作为一名教师要上堂课不难通过磨练上堂好课也不是很难但是并不是每一个上课的老师都是快乐的。窦桂梅老师的快乐是一种单纯而高尚的快乐一种在平凡中演绎精彩的快乐一种生命与童年相约的快乐是一种缘于对教育工作对学生真诚的爱的快乐。窦老师在书中有这样一句话：“只要与孩子们在一起心情就会变得像蓝天一样纯净。”这样的话听起来很容易但在实际生活中我们却很难达到这样的境界很多时候我们看到不断制造意外的孩子厌烦的情绪总会爬上心头这种厌烦就是因为我们还没能完全把自己的爱浸透到孩子们的骨子里。

窦桂梅老师不仅将一位语文教师做得很成功而且还做到了一个纯粹的人。在她的随笔中我领悟到了很多做人的道理。

在《心中盛满阳光》一文中她提到了“境由心生”。她说“如果你把所处的环境看成是魔鬼你就生活在地狱；如果你把周围的人群看成是天使你就生活在天堂。如果你把所处的环境变成魔鬼你就在制造地狱；如果你把周围的人群变成天使你就在营造天堂。”确实面对每日繁杂的事务面对孩子不经意间制造的麻烦面对自己专业成长的困惑与压力面对教育过程中出现的一系列的不满现象我们能做什么呢我们不能改变这一切我们只能换个角度想问题从中过滤出一些快乐的因子让阳光洒射到疲惫不堪的心灵边角。

那如何才能做到这一点呢窦老师毫不吝啬地道出了颇含人生哲理的四条建议：一是改变态度。“我们改变不了事情就改变对这件事情的态度。”看到这句话的那一刹那我的眼眶就热热的了因为我的爸爸曾经在我烦恼不堪的时候也跟我说过同样意义的话爸爸说“我们改变不了别人改变不了事情我们就改变自己改变对这件事情的态度放宽心做任何事情心情最重要！”是啊“再伟大的人物历史也不能为你折腰”重要的是我们要摆正自己的位置自己只是“沧海一粟”只是繁花盛叶中弱不禁风的一叶草儿理性做事理性做人是保护自己的最好办法。

二是享受过程。“生命是一个括号左边是出生右边是死亡我们要做的事情就是填括号。要学会享受这个过程——无论是精彩还是糟糕。”窦老师的这句话说得多好！每一个人都有着独特的人生过程有风景如画也有的残页败笔；有繁花似锦也有落叶纷飞；有春华秋实也有杂草枯荣……只要我们仔细品尝品出它的意义即便过程有些艰辛即便其间会遭遇痛苦我们就会感到不枉到世上走一遭。三是活在当下。“要相信每一个时刻发生在你身上的事情都是最好的要相信自己的生命正以最好的方式展开。”这句话听起来有几分禅意但如果真具备了这样的心态人生的快乐便是无处不在了知足长乐嘛！四是学会感恩。“怀着爱心吃菜胜过怀着恨吃牛肉。

如果在我们的一生中就在这样感恩的心情中度过那我们还有什么理由不幸福呢

人文科学读后感篇二

信贷是经济发展的重要推动力之一，对于个人和企业而言都是不可或缺的资源。为了学习信贷的相关知识和技能，我选择了阅读信贷类书籍。通过阅读这些书籍，我对信贷有了更深入的了解，同时也获得了一些宝贵的心得体会。在下面的文章中，我将分享我在读信贷类书籍时的心得体会。

首先，我从这些信贷类书籍中学到了信贷的基本概念和原理。在过去，我对信贷的认识仅限于“贷款给钱”这样的简单理解。然而，在读了这些书籍后，我发现信贷的内涵远远不止这么简单。书中介绍了信贷的定义、作用和分类等基本概念，并详细解释了信贷的原理和流程。通过学习这些基本知识，我对信贷的理解更加全面和深入，这对于我以后在个人和职业发展中都具有重要意义。

其次，我通过阅读这些书籍对信贷的风险管理有了更深刻的认识。信贷风险是信贷活动中的一种常见风险，经验丰富的风险管理是确保信贷机构稳定运行的关键之一。在书中，我学到了信贷风险的类型和评估方法，以及防范和化解风险的相关策略和措施。这些知识使我意识到在实际信贷操作中，除了关注信用状况和还款能力外，还要考虑多种因素，如市场环境、行业前景等。只有全面了解信贷风险，并采取相应的风险管理措施，才能使信贷活动更加安全可靠。

除了基本概念和风险管理外，我还通过这些书籍学到了信贷营销的一些策略和技巧。书中强调了信贷市场的潜力和竞争激烈性，并介绍了一些有效的营销方法，如差异化定位、客户关系管理等。这些方法的应用可以帮助信贷机构吸引更多的客户，并有效地开展信贷业务。在今天竞争激烈的信贷市场中，这些营销策略和技巧对于提高机构的竞争力至关重要。

此外，通过阅读信贷类书籍，我还了解到了国际信贷市场的发展现状和趋势。在全球化的背景下，国际信贷市场的发展

迅速，对于个人和企业而言都提供了更多的机会和挑战。书中介绍了国际信贷市场的特点和运作机制，并对未来的发展趋势进行了展望。了解国际信贷市场的发展，对于我们在参与国际贸易和投资中选择合适的信贷服务和策略具有重要的指导意义。

最后，通过阅读这些信贷类书籍，我深刻体会到信贷对于个人和经济的重要性。信贷不仅能够满足个人和企业的资金需求，还可以促进经济的发展和繁荣。书籍中举了很多实际的案例和事例，让我看到了信贷对于推动经济增长，促进就业和减贫等方面的积极作用。因此，学习和了解信贷是每个人都应该关注和学习的课题。

综上所述，通过阅读信贷类书籍，我对信贷有了更深入的认识和理解。我学到了信贷的基本概念和原理，了解了信贷风险的评估和管理方法，掌握了一些有效的信贷营销策略和技巧，并了解了国际信贷市场的发展趋势。这些都为我个人和职业发展提供了宝贵的知识和经验。信贷类书籍的阅读不仅拓宽了我的视野，也增强了我的信贷意识和能力。相信通过持续的学习和实践，我会在信贷领域取得更好的成绩和贡献。

人文科学读后感篇三

在我们生活中，经常会遇到推销员，他们的推销技巧是否真的那么高超呢？随着科学技术的发展，越来越多的推销类书籍涌现出来。在这些书籍中，许多作者纷纷总结了个人推销的经验，并分享了实用的技巧。在接触这些书籍之后，我也有了更深刻的认识和体验。

第二段：推销类书籍的特点

推销类书籍一般分为两类：一类是搜集了推销专家的经验 and 技巧，走进推销心理学的领域；另一类是从推销成功者的实战操作技巧，以及案例分析中寻找得出许多经验和技巧。可

以说，推销类书籍有着一些其它商业类书籍所没有的特点。例如，推销类书籍具有独特性和转化性，即能让人们迅速掌握推销技巧，从而提高销售的水平，很受企业和销售人员的欢迎。

第三段：推销类书籍的价值

读推销类书籍，不仅可以提高个人的知识水平和技能，还有助于促进职业发展和事业成功。与其它商业类书籍相比，推销类书籍更能满足专业人员的需求，并帮助他们实现销售目标。我的经验是，推销类书籍中的技巧和案例对于企业和销售人员非常实用，读完后可以快速掌握销售技巧、提高销售能力、增加职业收入等。

第四段：推销类书籍与生活的联系

推销类书籍的技巧除了用于业务上，还可应用于日常生活中，如如何亲和力和影响力、如何向他人呈现意见和想法、如何协商等。这些技巧适用于各行各业，并可以帮我们了解人性和心理，进而懂得如何与人相处。在这方面，推销类书籍对普通读者同样具有指导意义。

第五段：结论

推销类书籍的存在与日上增，这是因为市场竞争激烈，企业越来越重视销售管理和销售技能。阅读推销类书籍有助于我们提升知识和技能，更重要的是积淀经验，发现实际问题，探索解决办法。同时，我们也应该注意到，推销不仅仅是为了销售而推销，而应该秉持着好的服务理念 and 心态，这样才能赢得客户长期的信任和支持。推销类书籍虽小，却意义重大，它们是切身工作和生活中不可或缺的信息文献。

人文科学读后感篇四

这是一本可看的书，里面也举了一些例子，但是作者很想在一本书里把社会化媒体的所有事情都说清楚，有点难。

没有死板的市场规则

书中讲的例子和道理都是有一定可读性的，但是，不是都能用到目前的国内市场之中。比如facebook就是一个极端的例子，这种sns网络在美国可以大行其道，而在中国xx网、xx网却几乎沦为了游戏平台，这中间包含了很多的原因，但想想就知道，文化是最大的差异，这些文化差异造成了网民们对于网络的认知有很大的不同。

从另一个角度来看，目前国内已经有了所谓的社会化媒体营销人，这些人很是以为自己的见解很独到，自己的营销模式是创新的，但其实，媒体始终是媒体，电视媒体、网络媒体、社会化媒体，非社会化媒体，都逃不开媒体的本质属性，所谓的各种媒体营销，只不过是在营销之中加入了媒体传播的特性而已，真的是而已。

电视购物转脸儿成了电子商务，专栏写手成了名博博主，娱乐明星成了微博意见领袖，真的有那么神奇吗？不过是换了种说法！

好的概念都是不能照搬的，要活学活用，学以致用，才能创造价值。广告是一种打断式营销。

我觉得这种打断式营销的说法，在本书作者的笔下还是很生辉的，他用简单的文字给传统媒体广告做了定义，也由此体现出了传统广告与他所讲的社会化媒体营销的区别，算是他文笔很厉害吧！

人文科学读后感篇五

当从图书馆借到这本书的时候，眼球立刻就被封面的字眼吸引住了全球创新思维训练第一书、20世纪最有价值的商业书籍之一、迅速搭建智力资本扩张的平台，拜读完之后觉得这种水平思考法的确给人眼前一亮的感觉，公司把这本书放在培训计划的首位也不无道理。

因为人不可能在同一时间对所有的方向都保持敏锐，而六顶思考帽恰恰允许大脑在不同时间对逻辑与情感、创造与信息等的敏锐度达到极致，所以从敏锐度的角度考虑六顶思考帽这种思维方式可以让我们更加有条理有目的有效率地去解决一些问题。更重要的是，书中提到多人开会时我们为了达到让对方信服自己说法的目的，有时故意隐瞒不利于自己的证据或者想尽一切办法证明对方是错的，而实际上有可能这两个人说的都是对的，只不过我们看到的都只是事物的一个侧面。如此这般的会议我也参加过不少，深有体会，如果六顶思考帽真的应用在会议上的话不但可以大大缩短开会效率，对全面认识、分析议题以及得出全面的结论和解决方案都有不可替代的作用。我想中兴现在开会应该也用这种方法吧，不过前提是与会人员必须都熟读这本书每顶帽子的具体使用方法，否则效果不会特别好，我想这也是公司让我们熟读这本书的目的所在吧。

每顶帽子的具体使用方法在这里做一个读书笔记，以后方便查看。

白色思考帽事实与数据：白色思考帽的目的在于搜寻和展示信息，所以是中立的，不讨论事实与数据所带来的影响和含义。我们所陈述的事实可能涉及两种，经过验证的事实和未经验证的事实。在第二种人们相信为真的事实中如果我们在陈述时加上真实程度的副词的话会十分有帮助。在具体的会议中，需要信息的人应该采取集中式提问的方法来获得信息，填补资料的空缺。一般在思考过程的开始阶段为其他思考帽

做铺垫以及在结束的时候评估目标与现存信息是否相符。

红色思考帽情绪和感觉：红色思考帽让情绪和感觉合法地成为思考的重要部分。红色思考帽可以让思考者提问，了解对方的情绪和感觉。思考者在使用红色思考帽的时候，千万不要想为自己的感觉辩解，或者为它们找出逻辑的根据。红色思考帽包含两类感觉。一类是普通的情感，包括强烈的恐惧、不喜欢和比较微妙的感觉(如怀疑)等等。另一类是较复杂的感受，比如预感、直觉、知觉、品味、审美观和其他无目测的感受等等。只要是适合这两类感受的意见，都适用于红色帽子思考法。

黑色思考帽谨慎与小心：黑色帽子思考法是偏向事物消极和否定方面的。黑色思考帽的一个很重要的功能就是确定风险。任何被建议的行动都是在将来采取的。纯学术思考与现实世界的思考是完全不同的。在纯学术思考中，只要有描述、分析和解释就足够了。但是在现实世界中，却有一个行动的因素我有时称之为操作编排。在决定是否采纳一个意见的时候，可以使用黑色思考帽：我们应该采纳这个意见吗？在意见形成的时候，也可以使用黑色思考帽：我们需要克服改正的缺点有哪些？黑色思考帽罗列出未来可能存在的风险和问题：如果我们采取行动，会在哪些地方出差错？黑色思考帽也强调符合。这个意见符合我们过去的经验吗？符合我们的政策和战略吗？符合我们的伦理规范和价值观吗？符合我们的资源条件吗？符合已知的事实和他人的经验吗？黑色思考帽也可指出思考过程本身的错误。但它不等于争论，必须与争论区分开来。黑色思考帽如果只作为思考的惟一模式，那它就可能被过度使用和滥用。

黄色思考帽正面、建设性思考：黄色帽子思考是具有建设性和启发性的思考。它可以做出具体的建议和提案。它关心的是如何操作，如何让事情成功。建设性的黄色帽子思考的目标就是取得效果。黄色帽子思考法具有前瞻性，寻求各种机会。它也允许幻想和梦想的存在。黄色思考帽既不是红色思

考帽那种纯粹的积极乐观的情绪，也不是绿色思考帽那种直接的创造新想法。

绿色思考帽创造性思考：绿色思考帽的价值就在于让每个人都留出专门的时间进行创造性的思考。创造性不再是提建议的人本身的事情，坐在会议桌旁的每个人都可以创造新想法。当使用绿色思考帽的时候，每个人要么就努力创造，要么就保持沉默。而人们都不喜欢保持沉默，所以他们常常会跃跃欲试。在这个时候，我们可以考虑首先使用一些不合逻辑的创意性思考，然后通过这些思考引发符合逻辑的创意性思考。有种简单的方式可以设立诱因，即逆向思考。找出事物经常发生的方式，然后进行逆向思考，或者使它回到起点。

蓝色思考帽思考的控制与监督：通过蓝色思考帽，我们将要讨论的问题进行定义和描述，将各种定义寻找出来，指明思考的目标，以及讨论应该取得的成果。我们可以详细制订关于思考过程和顺序的整体计划。它的最主要的层面之一就是集中，思考的目的是什么？光知道一个笼统的目的是远远不够的。提问的方式同样是优秀的办法，问题可以分为两类：1、钓鱼式提问；2、射击式提问。对一个问题最实际的是寻找多种定义，而不是最好的。具体用法，可以在开始，也可以在结束，在结束可以给出最后的结论。另外书中给出了一个如何组织六项思考帽的一个基本顺序，当然可以参照具体情况来进行思考。白色帽子黄色（列出提案和建议，这时蓝色和黄色可以穿插使用，白色也可以随时说明），然后用蓝帽子找到需要新概念的问题，然后绿帽子去寻找新的办法。然后可以混用白色、黄色、和绿色以便进一步进行讨论。在之后似乎黄色的评估，加上黑色的反对意见。然后是蓝色帽子进行全局总揽，选择路线。然后红色思考，让大家表达自己的情绪。最后是黄色和黑色的综合思考，找出最符合需要的做法。最后自然还是蓝帽子来选定可以采取的行动。

总而言之，六项思考帽中每种帽子在使用时如果不注意都有可能偏离每种帽子自己的使用条件，使水平思考法会议效率

减慢。而仅仅通过阅读这本书，我们可能还是不会有太多实践体验的机会，希望在今后能有机会跟大家一起进步一起在实践中运用这种思考方法。