

# 2023年宝宝阅读感悟(通用5篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得感悟的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得感悟范文大全，供大家借鉴参考，希望可以帮助到有需要的朋友，我们一起来了解一下吧。

## 宝宝阅读感悟篇一

其实我认为孩子是有思想的，刚出生开始就会觅食、会哭、会笑，在稍微大一点还可以和家人互动，虽然刚出生不会说话，但是他们可以通过肢体动作提出他们的需求，这些都是他们的想法，才会有这些表现，但是我没有想到的是，还可以像书上说的孩子可以创造完整的幻想世界，因为他们都还没有接触这个社会，怎么会去幻想这个世界呢！但是后面的反事实思维让我了解了，就是因为孩子的单纯，没接触社会才会去幻想创造。我家小孩以前还小的时候经常把自己一个人幻想成几个人在家里上对话，当时我在想可能因为是独生子比较孤单，就自己和自己玩。其实我觉得这和之前的那本书有点类似，孩子的想象力很重要，只有敢想才会去做，只有做了才有机会成功。

儿童肯定不会像成人考虑事情比较多，成人考虑因果关系中间会有很多复杂的过程，儿童只是简单的原因和结果。不过儿童的世界我是不懂，我家小朋友还上幼儿园的时候，在家他就经常假想一些自己的同伴，想出这些反事实的结果，就是一个人分饰几个角色自娱自乐，也会拿出一些物品想象成好吃的或者好玩的玩具，当时也没有想到这是宝宝的想象力，只是觉得他可能是孤单了，在学校或者电视上模仿过的。孩子们的想象力是大胆的，无拘无束的，因为这些虚构的反事实也展现了人类能力的特征。

在读这本书的时候，就在仔细回想尚鑫瑞小时候的模样，以前也没有仔细观察过，现在想想小宝宝的思维的确很神奇，当你对着他笑的时候他会回应你笑容，而你的脸色沉下假装生气，他也会立刻收回笑脸，还有现在的小宝宝玩电子游戏，都不用教的，因为游戏里面花花绿绿的颜色吸引着小孩，当小孩拿到电子产品就开始探索、研究，所以给我们的感觉好像是小孩天生就会玩游戏一样，宝宝还会模仿大人们的一些行为，所以我们在孩子面前一定要注意自己的言行举止，而小孩有这些行为，是因为他们天生就能认识周围物理世界和心里世界中的因果结构。

我经常和同事聊天会说：现在也只有小婴儿和小宝宝是最幸福的，因为他们的世界很单纯，不需要思考，无忧无虑，等到上学了就要思考、学习，不过这只是我想的，事实并非如此，小婴儿和小宝宝也有他们的思想，只是不会说话而已。当他们的脸上出现笑容、哭泣、嘴巴里吐出“咿呀哟”的声音时，这时候就是他们的思想指引着和我们互动。中作者写到婴儿的大脑不太能够抑制干扰，而且注意力也没有成人集中，所以婴儿接触到的信息比成人更广，也比成人更有意识，书中的图4-1, 看到小婴儿与成人接触信息的区别，让我更加了解了婴儿的注意力更广，接受到的意识更多，所以婴儿肯定要比成人接受的意识要多。

意识不仅是我们对外部世界的感知，更是一种独特的内在体验。注意力与外部意识密切相关，而记忆则与内部意识相关。成人的记忆会比较长久，而婴儿我们经常会说没有记忆，甚至小龄的幼儿记忆也很短暂的，可是本也说了婴儿是有情景记忆的，当小婴儿第一次去了一个地方做了一有趣的事，第二次还要去，我们会以为这是模仿，其实这就是婴儿的记忆，他记得之前去了什么地方，做了什么事情，因为比较有趣所以第二次还要去，但是不是所有的事情都有记忆呢？其实不是这样的，只是比较感兴趣的会记得，小龄的幼儿也会对一比较特殊的事情记忆深刻。儿童大约~6岁的记忆就会发生改变，我在回想自己，7岁以前的记忆完全没有，之后才会有断

断断续续的记忆。

孩子的性格一小部分是遗传父母亲，大部分是由于后期的环境影响，俗话说：环境造就人，在什么样的环境下就会成为什么样的人，记得在几年前看过一篇报道，美国的2对双胞胎报错了，双方的家长各自抱走了一个对方的孩子，结果命运就不一样了，在城里的兄弟俩考上了律师，(范先生网fsir)在农村的兄弟俩卖猪肉，这个事情说明了智商是培养出了，不是遗传的，当然也有一小部分人在不好的环境里，也会通过自己的努力改变命运。

每个小婴儿生下都是缺乏安全感的，他们在母体内待了10个月，所以一出生就喜欢待在母亲的怀抱里，感受着母亲的爱，稍微大一些对周边的人或事就会有所感知，他们也会学习爱，会选择一些信任的人靠近，父母亲也是在生活中慢慢学会如何爱我们的孩子。

婴儿才出生谁带的多就会比较依赖谁，80后的我们很多都是独生子女，加上工作原因，我们的父母心疼我们，所以也会帮着照看孩子，但是因为爷爷奶奶是隔辈的，会更疼爱自己的孙子，思想也和现代的我们不一样，所以只能照顾，不能教育，孩子的成长路上必须是由父母的陪伴和教育。我们无法保证会把自己的孩子教育的有多好，因为每个孩子不可能都一样优秀。但是孩子在儿童期的时候，我们要做到陪伴和教育，童年的时光转瞬即逝，我们不能让自己有遗憾，等孩子长大了，他才不会责备我们没有好好教育他，我们自己也不会后悔没有陪伴孩子。关于道德，婴儿可能是天生就已经有根基了，所以婴儿渐渐长大我们会和他们解释道德，但是他们也是似懂非懂。所谓国有国法、家有家规，对于孩子我们还是要制定一些家规并且让他们遵守规则。

我觉得每个人做了父亲母亲以后，人生才是完美，没有遗憾的，而宝宝就是延续我们的生命，是我们每天奔波的动力，在宝宝成长的过程中，会带给我们欢乐，也会带给我们烦恼，

不过生活就是这样的。我们总希望孩子是按照我们给他规划的路去走，可以一路平顺，可是孩子有他们自己的思想，他就要按照自己的想法去做，所以我们只要做好引路人，正确的引导孩子。

## 宝宝阅读感悟篇二

一周岁的宝宝，身体的免疫能力以及抵抗比较弱的，所以在这个时候作为家长，应该给予孩子更多的关心，当你发现他的身体存在一些异常症状的时候，必须引起是，例如如果他经常性的咳嗽而且喉咙有痰的话，你就需要了解一下，采取什么样有效的解决方法了。

如果小儿咳嗽有痰，那么，家长们首先要明确咳嗽是人体的自我保护反射。呼吸道内有异物包括痰液，就是会对气管造成刺激，然后使人咳嗽，所以咳嗽是人体需要排除异物的一种自我保护途经。所以小儿咳嗽有痰怎么办，家长们首先不要随便给孩子吃止咳药。

小儿咳嗽有痰，常因细菌感染引起，有时小儿咳出的痰黄而粘稠，同时，小儿还会有发热的现象，这时就需要应用抗菌药物治疗了。当然，无论用什么药，尤其是小儿生病，家长要带着孩子及时的就医。

除了医生给开的药物治疗，家长们也可以采取给孩子翻身或者拍背的方式，促进孩子肺部的血液循环，使孩子气管内的痰液松动，帮助孩子尽快咳出痰液。当然给孩子拍背也是要有了一定的方法的，家长可让孩子侧躺着，如果孩子还太小就抱着孩子让孩子在怀中侧躺着，注意拍背的手背要拱起，手掌要是空心的。由上向下，由外而内，轻拍孩子两侧背部，要交替进行，两侧背部每侧拍3~5分钟，每天2~3次即可。

总的来说，小儿咳嗽有痰可以这么处理：

- 1、及时就医。
- 2、帮宝宝拍背，使宝宝气管中的痰液更容易咳出来。
- 3、在医生指导下合理用药。

以上就是针对于一岁宝宝，咳嗽有痰的一些应对解决方法介绍，通过这些内容以及方法的了解，那么我们在发现小孩子存在这种问题的时候，就可以采取最正确有效的调理方法，减少咳嗽或者是其他疾病，对婴幼儿造成的伤害。

### 宝宝阅读感悟篇三

《雪地里的兔宝宝》是苏联作家维·比安基的科普读物，里面的兔妈妈对所有兔宝宝们一视同仁的故事深深地吸引了我。

兔妈妈在寒冷的冬天生下了一窝兔宝宝。兔宝宝经常藏在草丛里，不敢随意出动。否则，它们就会被老鹰瞧见，或是被狐狸跟踪，性命难保。兔妈妈从远处跑来，兔宝宝们定睛一看，不是自己的妈妈，是陌生的兔阿姨。兔宝宝们央求兔阿姨来喂它们。兔阿姨答应了，喂饱了兔兔们，又跑开了。我在这里疑惑不解为什么兔妈妈要去喂陌生的兔宝宝呢？原来是兔子们有一条规矩，无论是谁的孩子都是兔妈妈们的孩子，一直一视同仁。

这篇《雪地里的兔宝宝》里的陌生兔阿姨对兔宝宝的关心和关爱让我有极大的感触。难道只有兔子会一视同仁吗？其他动物会不会也一视同仁呢？我把这篇文章读完后发现其他的动物不乏这样充满爱的举动。我觉得，其实人应该比小动物更懂得去关心和爱。

记得有一次，我在公园里散步，突然听到“喵喵……”几声猫叫，我扒开厚密的草丛，看到一只可怜的小猫，瑟瑟发抖的小身躯上压着厚厚的冰冷的雪。它正带着颤抖的声音无力

地呻吟着，那叫声像是在诉说自己的委屈与苦楚。我抱起它，把它身上的雪都抖落干净。回到家我把它放在我温暖的小床上，安抚它，让它好好睡一觉。

每当动物遇到困难时，我们都要主动帮它们解决，因为动物是人类的好朋友，是大自然不可缺少的组成部分。假如我们这个世界上没有了动物，那将会是什么样啊，会不会是个可怕毫无生气的世界！（所以人类完全应该保护好环境，给动物一个安身之地。只有和睦相处，互相帮助，用爱的光芒普照大地，我们的生活才会更加温暖光明。

## 宝宝阅读感悟篇四

竞争观念的灌输一直陪伴着人从呱呱落地到入土为安，一生都在与所谓的“竞争对手”斗争，在斗争中人们找到了快感，也就产生了“与天斗与地斗与人斗其乐无穷”的感觉。从上幼儿园开始，家长、老师、老板就开始给我们设定一个又一个的“竞争对手”：“某某比你小2个月，竟然会背10首唐诗”“人家xxx考了第一，你才考了第三名”“录取率只有20%，你要是考不过其他人就没有好大学上了”“这个岗位就招1个人，竞争上岗，你一定要超过xxx”“末位淘汰，完不成任务的卷铺盖回家”。。。。。。。于是我们一次又一次的将矛头指向了对我们构成威胁的人，目标就定成了超过“xxx”，当“xxx”被超过还有下一个等着我们去超过，于是我们就养成了一个思维习惯：为了人前显贵，为了成功就要战胜自己之外的竞争对手，对待竞争对手，手法要不断升级，过程不重要，人们更关注“胜者为王败者寇”的结果。于是很多人开始掰着手指头算，给自己假象一个又一个的竞争对手，这些对手都是将自己作为一方出现的，而将自己列入竞争对手的倒是少见，可见惯性思维又一次在影响着我们的决策。珠海格力电器股份有限公司总经理董明珠在《行棋无悔》中说到：谁是我们的真正对手？对手就是自己，只有战胜自己才能成功”，也正如她所言，格力电器在她的带领下把自己当

成对手，审视自身，设定目标，一次次战胜自己超越昨天，最终赢得了企业的腾飞，她本人也得到了业内人士的赞誉。

## 宝宝阅读感悟篇五

经济危机来了，考验也来了，

9月初，接到厂家近期将大幅缩减广告费用、促销费用等市场投入比例的通知后，嘉利商贸公司的老板赵祥明白，依靠厂家过冬的幻想已经彻底破灭了。

接下来的事情，对赵祥来说，更如当头棒喝，自10月份起，厂家取消所有赊欠政策，以前欠款要在规定时间内，分批进行偿还，这一系列的坏消息，一下子把赵祥打蒙了。

赵祥感觉到了一种前所未有的压力。

.....

见到赵祥的时候，是在一家环境优雅的名叫迪欧的咖啡店。

他依然西装革履，锃亮的皮鞋，有神的眼睛，但不同的是，他的脸上异常憔悴，厚厚的嘴唇上，不知是天气，还是焦虑的原因，已经起了厚厚的血泡。

这让我很惊讶，这跟我以前电话里经常沟通的那个意气风发的赵祥多少有点不同，尤其是那沙哑的嗓音，给人一种沉重的沧桑感。

其实，初始赵祥，是在一次《如何做一名赢商》的培训大会上，课程结束后，主办方举办宴会，他过来向我敬酒，这本来没有什么的，但敬完酒后，他竟恳求我饭后去他公司一趟，与他的员工聊聊，无法拒绝的我，只得前往，但没有想到的是，这一聊就聊了将近3个小时，由此，也认识了这位才36岁，

大专毕业，仅专营高档白酒、葡萄酒的儒雅的经销商老板。

“赵老板，怎么啦，最近有什么烦心事这么让你急火攻心？”对这位已经相识将近三年的老朋友，我开门见山地问道。

“别提了，最近销量大幅下滑，厂家市场投入少，也不赊销了，一个跟我做了两年多并且业绩很优秀的营销骨干突然离职了，很闹心，现在算下来，每天都在亏损，简直经营不下去了，下一步我该怎么办？我想让您帮我出出主意”，赵祥一脸的沮丧。看的出来，虽然他没有提及这场遍及世界的经济危机，但由此给他带来的负面影响，还是依稀能够感触到的。

“哦，这样啊，那么，你想想，对于你的公司来说，除了大环境影响外，你认为还有什么原因让你陷入这样的困境呢？”我进一步发问。

“我感觉一是经营品牌太少了，厂家产品太单一，导致牵一发而动全身，在销量下滑的情况下，投入产出比严重不成正比；二是渠道过于单调，仅仅做大卖场、娱乐餐饮场所，销售的面太窄；三是团队不稳定，大家士气低落，人心思变，这山望着那山高，另外……，要不这样吧，您到我公司看看，顺便给诊断一下，如何？”赵祥提出了他最终的目的。

“可以的，不过，你要答应我一个条件”，我正视着赵祥。

“什么条件，您就别卖关子了，呵呵，说吧”，见我答应前往，赵祥掩饰不住高兴，急促地追问。

“要求也不多，就是希望能让我看到、了解到公司真实的状况，真正找出当前困扰公司的不利因素，怎么样？”我提出自己的建议。



“好的，没问题呀，小事一桩。”赵祥爽快地答应了我的提议。

## 登门诊断

这是一个晴冷的日子，虽然阳光普照，可大街上依旧行人稀少。而赵祥门店里也同样缺少了以前那人来人往的热闹景象。

平时很早就出门的配送车辆，就停在门口不远处，两个员工蹲在地上在晒太阳。一名看似仓管的员工，正坐在仓库门口小板凳上织着毛衣。

进了门店，店里依旧打扫的一尘不染，但这也更加显示出生意的冷清。赵祥的夫人正趴在柜台上看着报纸，几个业务员三三两两地准备出去，但从他们的神情来看，好像没有了以前的那种激情与活力。

赵祥在旁边补充道。

“这样吧，你看现在一些业务员都还没有出去，包括其他一些员工，我想找他们单独谈一谈，你看怎么样？”我转身告诉赵祥。

“可以啊，什么时候？”赵祥发问。

“就现在吧，另外，借用一下你的办公室一下，呵呵”。我笑着拍了拍赵祥的肩膀。

.....

访谈开始了，第一个进来的，是公司的一个老业务，上次我给他们沟通一些销售技巧的时候，他坐在最前面，笔记最认真，我对他印象很深。

“谈谈最近的市场销售情况吧，有什么说什么？呵呵”我边握着他的手，边走过去给他倒水。

“说实话，最近销售不是很好，平时，我一天都能卖出去20箱产品，可现在一天10箱都卖不到，自信心很受打击。”

“什么原因呢？分析过没有？”我紧追不舍。

“可能是经济危机吧，反正现在去一些娱乐渠道走访或者送货时，顾客明显比以前少了很多，一些地方甚至都关门了。”这位业务员说。

“听你们老板说，有一个干的很好的业务员走了，是怎么回事，你知道吗？”我问起那位离职的营销骨干来。

“哦，知道，是因为目前的工资制度不合理，我们虽然采取分级制，但相对固定，每月任务超额了，就多拿一二百元，没有完成，也就少拿百儿八十。差别不大。但现在市场操作难度大了，工资还是这么高，同时也缺乏挑战性，大家都有意见，所以，他先走了。”这位业务员直言不讳。

“哦，我明白了，好的，你先忙吧，有事我再找你。”我与那位业务员握手告别。

随后，我又访谈了其他几位业务员，除了第一位业务员反映的情况外，他们还提出了厂家不赊销，他们也不敢赊销，以致销量直接下滑的事实。

最后，当着赵祥的面，我们又访谈了财务人员，结果是：由于赊欠的款项追回不力，公司的资金链条较为紧张，由于销量小，费用率高，连续两个月，账面上已经出现财政赤字。

“您看怎么办？帮我出出主意啊”，赵祥征求我的意见。

我打开笔记本电脑，点开了访谈总结纪要：

“你现在面临的问题有三个：第一，是团队士气问题，这也许是最大的问题，哀莫过于心死啊。第二个是经营战略问题，你目前的产品线太单一，需要补充产品品类。第三，薪资考核问题，以目前的薪资制度，不利于激发大家的积极性与主动性。

另外，给你提个建议，要想安然度过这个寒冷的冬天，可以考虑改变市场操作模式，要开展下乡运动，走城乡相结合的道路。同时，你还要想方设法融资或者寻找现金流，让企业血脉流通起来。”我给他提出了我总结的几个问题和相关建议。

“那接下来怎么做呢？”赵祥亟不可待。

“一口是吃不了大胖子的，有些事情需要慢慢来做，建议你先解决第一个问题，也就是团队士气问题，你要多与员工进行双向沟通，先解决大家的思想层面的问题。”我谈了我的想法。

关于作者：