

# 最新演讲读后感(模板7篇)

当认真看完一部作品后，相信大家的收获肯定不少吧，是时候写一篇读后感好好记录一下了。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 演讲读后感篇一

最开始接触《国王的演讲》，还是从电影开始，我深深被里面的情节所吸引。于是，我怀着激动和期待的心情，翻开了这本书，又一次走进了那振奋人心的世界。

本片小说由马克·罗格所作，讲述主人公约克都公爵患有口吃，无法在公众面前进行流利的演讲，这使他在工作和生活中屡屡受挫，他的妻子伊丽莎白为了帮助他治疗口吃，找回对生活的信心，找到了一位特殊的语言治疗师莱纳尔罗格，其治疗方法与其他的语言治疗师不同。由于传统方法对约克都公爵并无明显作用，夫妻二人来到莱纳尔罗格的家中决定试试，但是约克都公爵对自己没有信心，同时也对这个古怪的语言治疗师没有信心，他对他的治疗方式毫无兴趣，甚至认为他在胡闹，于是首次诊疗也就不欢而散了。但临走前，罗格医生给了公爵一份cd公爵回到家发现在聆听音乐时进行朗读，便逐渐与罗格医生慢慢走进，接受治疗，其治疗过程并不像医生和患者之间的关系，更像是一对交的老友。经过各种波折和插曲，这位“被国王”的国王，在国难当头，政局危机时，成功发表了二战前鼓动人心，激发民众热情的演讲，这是一个励志的过程，让我看到了一个人是如何战胜自己的。

首先，让我印象最深的就是罗格先生，看来他是一个好医生，也是一个好老师，更是一位好朋友，他善于聆听，懂得倾听，对于约克都公爵暴躁的脾气和忽冷忽热的态度，他常常是包

容的，理解的，也从未抱怨，他真诚的聆听病人们内心的声音，虽然他出现的次数并不多，所说的话也许就那么几句，可是确能让读者深深的了解到他这个人。是的，的确是个是一个“冒牌医生”，他只是个演员，但在战争中他见过太多自闭的人，绝望的人，他也帮助很多人重拾信心，走出自闭的阴霾，他能够读懂人心，走入人心，感化人心。相比那些空有虚名仅仅是有着文凭和名誉的皇宫中的语言治疗师更让人深刻。这也让我想到，真正优秀的人，不需要取得什么辉煌的成就，也不需要闻名于广大民众，更不需要让别人吹捧自己，真正优秀的人，是用心做事的人，凭着一颗真诚的心，一颗热情的`心，一颗感同身受的心来为人和处事，投入了真心，你就是成功的，就是优秀的。

其次，阿尔伯特也让我明白许多。在我眼中，他是一个有点自卑的儿子，一个充满爱心的爸爸，一个不错的丈夫，一个外表高傲而内心儒儒的挚友。世上最可怕的不是敌人，而是你心中的心魔，阿尔伯特的口吃一定程度上是心理上的疾病，但是，他完美地战胜了。记得影片最精彩的部分他说过：“如果我是国王，我的权力又在哪里？我能宣战吗？我能组建政府吗？提高税收？都不行！可我还是要出面去坐头把交椅，就因为整个国家都相信……我的声音代表他们。但我却说不出来！”即使困难重重，尽管多么不易，不管过程怎样，他最后还是出色的完成了精彩的演讲，这给我带来了激动的感受，也让我思考到其中的人生价值。

人无完人，没有人对自己是百分百的喜爱，我们都有自己的缺点和自己缺少自信甚至是讨厌的地方，他们像心魔一样住在我们的心里，困扰着我们的生活，但我们应该拿出像公爵的勇气，直面缺点，并努力克服，让自己变的更加优秀。

## 演讲读后感篇二

我有幸参加了中国员工培训第一人——于大城的《成功从优秀员工做起》的讲座，通过一天将近6个多小时的互动学习，

受益颇多。

## 一、没有退路，我才有出路

追求成功，就是首先要选择一个最适合自己发展的行业和工作，确定我们的目标，为着这个目标不懈努力，并且经常对自己的目标和计划进行检查修正，然后坚持到底，在工作中不断提升自身的能力，不给自己留退路，不放弃、不退缩，这样就会离成功越来越近。

## 二、工作提前，自我退后，才有优秀的工作结果

努力工作不是把工作做到最好的唯一途径，还需要讲求其他的方式方法。工作的最终目的是把问题得到完美的解决，而不只是把领导交办的任务完成，完成任务只是表面现象，最终的目的却并没有得到解决。做工作就是讲求结果，没有结果的工作只能说是混日子，于老师说：“做工作就是做结果”。工作中当然有困难、阻碍、干扰等等，但只要你对工作永不放弃，便能得到最终的结果。

## 三、要想领导老板放心，就像他们一样为工作操心

让领导放心就是要勇于承担责任，本色做人，角色做事。“我是一切问题的根源”，这是于大城老师对工作中出现问题后的态度。在工作中，责任心是每个员工必不可少的，无论其职位高低，能力大小。有责任心的人，对自己的工作会表现出积极、认真、严谨的态度，而工作态度决定着开展工作的方式方法，决定着投入工作精力大小，决定着工作效果的好坏。没有责任心或责任心不强的人，即使他的能力极其出众，也不会将其用在工作中，不会尽心尽责地发挥，人浮于事，很难出色地完成工作。我们要牢记责任，承担责任，做一个敢于负责任的人，工作的品质就是做人的品质，只有全身心的将自己的工作做好，才有可能超越领导的期望。

## 四、服从安排

于老师讲服从的三大指导方针是：1、没有报怨；2、没有借口；3、没有不可能。但在现实工作中，我们一直都在抱怨，薪资待遇没有提高、职位也没能提升；给我多少薪水我就做多少工作假设你现在是老板，要提拔一个人，肯定是要看他的工作能力，想加一个员工的工资，肯定是想看他的工作表现是否良好。努力工作是为了把工作做完，用心工作是为了把工作做好。看似没有多大区别，其实大不一样。如果每个人都只求完成任务地把自己手头上的工作做完，而不去检查、不去思考；那么这个企业将停止进步、停止发展。服从的最高境界是没有任何理由的去执行领导的决定，服从是对领导的尊重，也是对自己的尊重。

## 五、使我痛苦者，必使我强大

在相同的环境里能力相仿，而不同的态度就决定了决然不同的结果。

“使我痛苦者，必使我强大”，不就是平常我们所说的“吃得苦中苦方为人上人”“吃得了亏才做得堆”吗？吃苦、吃亏都是福，只有当我们经历了各种磨难，我们才有了知识和阅历的积累，才有了面对矛盾和问题时的识别、判断和正确的处置方式，才有了又一次的获取成功的机会。

## 六、心怀感恩

在学习的最后8分钟，于老师对我们的的心灵进行了洗礼，让我们怀着感恩的心默默回忆施恩于我们的人。在生活中和工作中，我们每个人都要怀着一颗感恩的心，感谢我们的父母赋予我们生命，抚养我们长大成人；感谢我们的老师，教给我们知识；感谢我们的企业，给了我们施展才华的空间；感谢身边每一位朋友不要觉得自己不幸，不要觉得自己得到的比别人少。只有懂得感恩的人，才会让工作的发展空间变得越来越

大，才会让生活变得越来越美好。

## 演讲读后感篇三

《41℃演讲》是一本有趣的书，让我印象深刻。

夏天是个蛮酷的男孩，他对“一定”、“肯定”这样的词语过敏。

当爱较真儿的夏天遇上把“一定”当作口头禅的李老师，那真是像火星撞上了地球。

在李老师的演讲社团里，夏天、孙浩和莉莉就想三个“另类”。

为了证明自己，夏天鼓励孙浩、莉莉参加我很酷，我来讲少儿演讲比赛，与李老师的得意门生一较高下。

三个人成立了“41℃演讲社团”，用与李老师截然相反的演讲策略进行秘密训练。

在夏天的指导下，孙浩和莉莉勇敢地走上了演讲台，讲出他们平凡生活中做过的最酷的事情，赢得了大家的掌声，但结果还是输给了金磊。

此时，朱点的妈妈提出要将三段演讲在网上发布，朱点是和夏天他们是同校的学生，她妈妈是本地记者。

过了两个小时，三段演讲点击量超过了十万，他们因此有了名气。

读完本书，让我明白了真正的成功与优秀，是认识自己，做自己喜欢做的事，找到自己人生的使命。

每个人的一生都在寻找自我，成就自我，超越自我。

我自己也在学演讲，这本书让我有了新的发现，让我学会写稿子，明白了怎样才是好，也要学学夏天的会发现，孙浩的孝顺长辈，莉莉的坚持学习爱好。

夏天只用了不到一年的时间，就有了如此大的成就，他是一个与众不同的孩子，让我敬佩。

《41℃演讲》一书，让我真正感受到了演讲的魅力与快乐。

## 演讲读后感篇四

在琳琅满目的图书中，我一眼看到了这本——《我的教学勇气》，便再也舍不得放下。

《我的教学勇气》是由美山姆·英特拉托编著，方形、陈峥、郭靖翻译。此书讲述的是美国教师的教学故事，或真实有趣，或充满智慧，或深切感人。美国教师为学生成长付出的努力令人敬佩，他们总是千方百计点燃自己的教育激情，积极与同事合作，探讨和研究，创造更好的教育氛围，使每一个学生都具有最美好的品质。读着这些故事，不时在故事中看到我自己的影子，他们仿佛置身于我的内心，诉说着我的困惑，发泄着我的情绪，表达着我的想法。

处于新手教师水平的我，教学技术的不成熟、教学经验的不足，常常让我觉得身心俱疲，教学就像是一座又一座高耸的山峰，而内心的惧怕、不安让我迷失在这座美丽而又充满荆棘的高山中。《我的教学勇气》像一泓清泉、一阵微风、一缕阳光，洗涤着我的心灵，平复着我的焦躁，照亮了我的人生！

《我的教学勇气》自始至终沿袭一个这样的主要观点：“真正好的的教学不能降低到技术层面，真正好的的教学来自于

教师的自身认同和自身完整。”然而繁重的教学任务、琐碎的教学工作、家长的不支持不理解、社会的“唯分数论”无不在时时刻刻摧残教师的心灵，消磨教师教学的勇气！

《我的教学勇气》借助教师的现身说法，使我们了解他们是如何找回和维系自己的心灵，从而能在教学时兢兢业业地为学生服务，养成怡然自得的心情，排除面对的一切困难，尽己所能，与同事携手并肩实现共同目标——为自己带来更多的光明，给世界带来更多的生机。

想想自己，当初怀揣一颗“热爱教育的心”走上了教师的岗位，如今，两年不到，那份热情竟慢慢消散，教学的勇气也逐渐流失。教师这份职业让我们‘品尝人生百味’。“我们感到待遇不公”“我们感到信念被毁”“我们感到负担过重”“我们感到孤立无助”、“我们感到底气不足”。这或许是大多数老师都存在的想法，这样的情感让我们心灵孤独，无法享受我们的工作。而在《我的教学勇气》中，我找到了答案——“不要害怕”，可以有恐惧，但“不必置身心于恐惧之中。可以在好奇、希望、同感或诚实这些与我心的恐惧一样真实的感受中教学。”

当你非常热爱你的工作时，摆脱困境的唯一途径是深入地了解教学。面对教学中的困惑，我们须知难而进而非逃避，对其更好地理解 and 更得体地协调，这不仅仅是为了守住自己的灵魂，更是为了爱护学生的心灵。

帕尔默说，他教学生涯的三十年后，随着岁月的磨练，表面上圆滑老练了，却仍像一个初出茅庐的新手一样摸索着。是的，教育是需要一辈子的用心体会，用心钻研才能有所收获，任何急功近利的想法都是不切实际的。

这是一次心心相印的相逢，正是与它的相遇，重新点燃了我从教的激情，重新唤起了我内心深处的创造需求。更重要的是，它让我从失望乃至绝望之中抬起头来，无论爱的过程是

愉悦或是痛苦，我都要把爱献给孩子们，用心来教，因为孩子值得我们付出。特雷莎修女说过：“我们做的从来不是大事，只是用大爱做小事。”我想：我既然再次选择了教师这个职业，那就让我从小事做起，我也要重新找回我的教学勇气，重新点燃我的教学激情，为孩子明天的幸福生活奠基。

## 演讲读后感篇五

演讲是件非常有意思的事情。好的演讲就像一副艺术品，你能感受到演讲者对演讲本身的精雕细琢；但是有些演讲，你可能觉得枯燥乏味，兴趣索然，甚至昏昏欲睡，糟糕的演讲会让人深刻感觉到时间可贵，不能浪费。

很多朋友会觉得演讲似乎并不是自己必需的技能，这看起来无关于自己的家庭教育、职场技能，然而在实际生活工作中，我们会发现处处都存在惊喜：比如说家长会发言的时候，公司偶尔的上台，会议中的发言，婚礼上的致词，特别对于管理者而言，演讲更是一项必备技能。

而且我觉得演讲如果是宏观，沟通则为微观；我们和伴侣、和孩子以及在公司里的沟通，其实都可以用到书里演讲的方法。所以对大部分人来说，学了高效演讲里的方法，对自己的沟通一定是有帮助的，一旦我们的沟通变得有逻辑条理，对于我们孩子来说，也会模仿我们的方法，对于他的沟通会起到很好的帮助。

常听樊登读书的书友都经常会听到一个词：工具化。工具化可以很好的帮助我们学习一个技能的基础，它就像是一个模板，只要按照这个模板去演讲，大部分时候我们就可以做一个像模像样的’演讲了。

正好我做了多年的培训，对于演讲还算有一些心得，所以在 这里给大家三个关于演讲的小建议：



三、刻意练习。刻意练习中说：最杰出的人，练习时间最长。我们看起来在台上侃侃而谈、无心插柳的人，背后都做过精心的设计。我们可以尝试自己设计一个题目，用坡道——发现——甜点的架构去设计一段演讲内容，对着镜子不断的练习，然后不断的上台。许多朋友会说：我上台很紧张，大脑一片空白。这就需要不断的上台去减少紧张感。注意是减少，而不是完全的消除。我想没人可以做到完全不紧张，但我们可以提高面对紧张时的反脆弱能力。

最后，如果想提升演讲或者沟通的能力，樊登读书里有大量这样的书籍解读，相信看完后会对你大有裨益。重要的是每天都去进步一点点，毕竟千里之行，始于足下嘛。

## 演讲读后感篇六

我作为台下的观众对这次的比赛有很多的感触。此次活动秩序井然，活动会场布置大方得体，有主题横幅、音响、投影仪等设备齐全，工作做的很全面。活动开场形式新颖，引人入胜，这正表现了中泰化学青年一代所具有的智慧与财富。各位选手能够站在台上面对众多的观众，他们仍可以表情自如、不乱方寸的陈述自己的观点与想法。这份自信与勇气就已经值得我们为其喝彩。选手们结合自身的'学习与成长经历，以幻灯片形式将其展现给大家，他们在诉说着自己与企业共同成长的经历。这次的比赛我也见到了许多的新面孔，他们用自己的激情与奔放，博彩与优雅为我们带来了精彩的瞬间。每位选手的演讲各具特色，有的以小品开场，有的以歌声、轻音乐入场，有的与现场观众互动问答，形式多样，为演讲比赛增添了色彩，我们已经被他们精彩的演讲所感染、所吸引，这样精彩的演讲比赛仿佛将现场的每位观众带到了另一个别样的精彩世界。不论什么形式的演讲都离不开一个共同的主题-----我是中泰化学人，我光荣、骄傲、自豪。

每位选手讲演的字里行间都透露着对企业的信任与热爱，他们坚信自己的选择是正确的。观看了这次演讲比赛之后，我

获益匪浅。有位选手在演讲中说过“少年强、则国强；少年富，则国富；少年屹立于世界，则国立于世界。”所以，我们在这良好的演讲比赛观后感企业环境下与优越的学习环境中，我们应该努力学习专业技术，为企业今后的长足发展做出自己应有的贡献！

## 演讲读后感篇七

《高效演讲》看了快一半，最大的感触就是一定要带着目标去沟通，没有目标的说话基本是在浪费时间，有了目标，就有了魂，然后就是思考为了完成目标，需要让对方知道些什么？切忌信息分散、杂多，要学会归类，且掌握不超过三点的原则，否则到了接受对象那里就完全不记得是说了些什么，说的时候还要通过自己的语速、语调、身体语言等让对方感受到我想让他感受到的情绪，譬如我的目标是让你相信我可以胜任这份工作，那我就要把我的能力点一二三的说清楚，同时说的时候我要让你感受到我是自信的、有底气的，最后还要用一句简洁的话来总结我想跟你说的事情是什么，最后最好是有一份拉近彼此距离的“甜点”，譬如：老板，我今天说了这么多就是想告诉你请你相信我，我一定可以不负你给我的机会，最后再说一句：老板，你知道为什么我今天这么大胆子跟你说这么多，就是为了向别人证明强将手下无弱兵，回想起自己以前做商务的时候，跟客户沟通都是想到哪儿说到哪儿，虽然也做的挺好，但就是很难做到每一次比上一次有进步，看了《高效演讲》以及结合近期自己工作上沟通的事情，我发现最大的问题就在没有一套很好的‘方法论，如果有了方法论就可以每次静下来，去看看自己在哪些环节是做的不够的，哪些是新的发现和惊喜，然后不断丰富和完善自己的方法论，如此往复，到最后就是形散神不散，无招胜有招了！

内容准备好后，接下来就是要组织好这些内容的结构了，比较好用的结构是：

- 2、中间部分—发现：循序渐进，刺激听众主动发现沟通要点，
- 3、结尾部分—甜点□a□强化重点，加深印象b□完美收尾，让对方记住你的讲话。

内容有了，结构也组织好了，接下来就是怎么把这些东西很好的呈现出来了，留到后面慢慢学。

知行合一，希望自己知道这些沟通技巧后，能在日常工作生活中，有意识去练习、总结、优化，最后做一个高效、轻松的沟通者，希望与我沟通的朋友们都能爱上与我对话，听我说话。