

# 意在何为意思 兴趣的秘密何在读后感(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 意在何为意思篇一

在读到《给教师的建议》第2条《兴趣的秘密何在》时，心中一直困惑的问题有了新的答案。

书中说到：“认识本身就是一个激发生动的、不可熄灭的兴趣的最令人赞叹、惊奇的奇异的过程。自然界的万物，它们的关系和相互联系，运动和变化，人的思想，以及人所创造的一切，——这些都是兴趣的取之不竭的源泉。但是，在一些情况下，这个源泉像潺潺的小溪，就在我们的眼前，你只要走近去看，在你面前就会展示一幅令人惊异的大自然的秘密的图画；而在另一些情况下，兴趣的源泉则藏在深处，你得去攀登、挖掘，才能发现它；而很常见的情况是，这个”攀登“、”挖掘“自然万物的实质及其因果联系的过程本身，这是兴趣的重要源泉。”

从书中我明白了：如果你所追求的只是那种表面的、显而易见的刺激，以引起学生对学习和上课的兴趣，那你就永远不能培养起学生对脑力劳动的真正的热爱。你应当努力使学生自己去发现兴趣的源泉，让他们在这个发现过程中体验到自己的劳动和成就，——这件事本身就是兴趣的最重要的源泉之一。离开了脑力劳动，就既谈不上学生的兴趣，也谈不上他们的注意力。

对知识的兴趣的第一个源泉、第一颗火星，就在于教师对上课时要讲的教材和要分析的事实所抱的态度。真理的知识在学生意识中的产生，来源于学生认识到各种事实和现象之间的那些接合点，认识到把各种事实和现象串连起来的那些线索。我在备课的时候，总是努力思考和理解那些接合点和线索，因为只有抓住这些思想的交接点，才能在认识周围世界的真理和规律性中揭示出某种新颖的、出人意料的东西。

书中还说到：“兴趣的源泉还在于把知识加以运用，使学生体验到一种理智高于事实和现象的”权力感“。在人的心灵深处，都有一种根深蒂固的需要，这就是希望感到自己是一个发现者、研究者、探索者。而在儿童的精神世界中，这种需要则特别强烈。但是如果不给它提供食物（与事实和现象进行生动的接触，体验到认识的欢乐），这种需要就会萎谢，而对知识的兴趣也就随之熄灭。我认为有一项十分重要的教育任务，这就是不断地扶植和巩固学生想要成为发现者的愿望，并借助一些专门的工作方法来实现他的愿望。”

可见，不要使掌握知识的过程让学生感到厌烦，不要把他引入一种疲劳和对一切都漠不关心的状态，而要使他的整个身心都充满欢乐，这一点是何等重要！当然，如果学生亲自去研究和发现了某种东西，亲自去把握具体的事实和现象，那么这种驾驭知识的情感就会更加强烈。此外，还有一种纯粹思考（运用智慧进行概括、系统化的活动）带给学生的欢乐。

如果一个学生广泛地阅读，那么在课堂上所讲解的任何一个新概念、新现象，就会纳入他从各种书籍里汲取到的知识的体系里去。在这种情况下，课堂上所讲授的科学知识就具有特殊的吸引力：学生感到这些知识是帮助他把“头脑里已有的”东西弄得更加清楚所必不可少的。

## 意在何为意思篇二

如何在人生中推销自己——读后感！

成功并不总属于力量更强、速度更快的人

pp

拿破仑·希尔是成功学的一代宗师，他与戴尔·卡内基一起创建了这门学问的理论体系。然而这一切都来得颇为戏剧化。小时候的拿破仑·希尔任性叛逆、不学无术，是他的继母给了他成长路上的爱心和勇气。希尔20岁那一年，见到了正值暮年的“钢铁大王”安德鲁·卡内基。卡内基把自己的成功秘诀向眼前这位后生倾囊相授，并建议他以研究成功奥秘为毕生事业，给后人永恒的精神指导。希尔接受了这项挑战。在卡内基的帮助下，希尔采访了500多位成功人士，包括亨利·福特、约翰·洛克菲勒、西奥多·罗斯福、伍德罗·威尔逊、亚历山大·贝尔、托马斯·爱迪生等，希尔甚至成为了他们的朋友和助手。凭借着专注如一的态度和坚忍不拔的毅力，希尔用了整整时间终于找到了卡内基心有余而力不足、世人梦寐以求而不易得的人生真谛——如何成功、如何卓越。希尔把它们陆续写成文字。除前面提到的著述外，还有《成功原则》、《一生的财富》等。这些作品尽管有各自侧重，但主题无一例外地围绕“开启思维、改变态度、激发潜能”而展开。爱迪生曾这样评价希尔的工作：“我感谢您花了这么长的时间完成‘成功学’——这是一个很健全的哲学，追随您学习的人，将会获得很大的效益。”

爱迪生没有言过其实。当希尔去世时，人们不分国界、不分地域、不分民族、不分肤色、不分性别、不分年龄、不分学历、不分贫富，都在读他的书，都在从他的书中汲取信心和智慧的养分。不管最终结果如何，人们几乎都能从希尔那里重新找回自我而受益匪浅。和戴尔·卡内基不同，对于成功希尔更多是从“道”的高度去诠释，而不仅仅是“法”或“术”的层面。例如在《思考致富》中，他对财富与成功的关系是这么认为的：“如果我们把致富当成成功的.全部定义，那生活就索然无味了；但是不可否认，致富往往是成功的第一步，迈向它你会在沿途看到更多的风景，感受更多的

智慧滋养，成为一个事业辉煌、精神富足的人。”而在《如何在人生中推销自己》中，希尔强调的不是什么一招制敌的秘诀，而是自信、自制、持之以恒等个性的力量，他指出推销的最好方式是“真诚”与“坦诚”。因为这关系到个人的荣誉，也事关能否长久经营个人或者一个事业的必要条件；真诚是可以让人感觉得到你的用心，而坦诚更能赢得别人的信任，这是恭维奉承所无法企及的。由信任得来的人脉、合作、友情也会长久。在这一点上，希尔显然要比卡内基来得纯粹和透彻——卡内基的恭维、说别人爱听的话等总是略显功利和别有用心。正因如此，希尔的贡献已经超出了成功学的范畴。第一次世界大战爆发时，威尔逊总统用他的励志秘诀训练和鼓舞士兵，筹募军费。这使希尔的名字与一个国家的历史有了联系。1929年大萧条袭击美国后，美国人民陷入到对恢复繁荣的深深绝望之中。1933年，罗斯福总统把希尔请进白宫，帮助他主持著名的“炉边谈话”节目，唤醒美国人民沉睡已久的信心与活力。希尔把他的思想、激情和声音注入到每一个美国人的心灵深处，《时代》周刊评论说，那是一种“震撼人心的力量”。

70多年后的今天，当人们再次惶惶终日、不知所措时。或许拿破仑·希尔的成功学能让我们重拾信心和力量，这也正是当下重读希尔的意义所在。

### 意在何为意思篇三

一个人耗费数十年时间磨成一个领域狭窄、技能通常很单一的专家，是一件很悲哀的事情。近来有一份递送到我这儿的简历上说，“在xyz公司工作，为an-xyz雷达系统扫描装置创建测试程序。”看到这样说辞的雇用厂商，通常会把这种简历扔到一边。

把简历作为行销工具

简历实际上是一种推销的工具。很多人对推销抱有成见。我

记得有一个非常年轻的工程师对一群老前辈们说，工程师是多麼地“纯洁”，没有被推销所玷污。他们全大笑起来。

其实我们所做的一切都是推销。你如何劝说你的老板购买新的开发工具？向他推销啊。向他展示利益大於成本。让你的同事开始使用extremeprogramming或uml[]努力说服他们，因为改变总是困难重重。向他们展现出改变的好处。要准备下一番工夫，因为最重大的改变需要最卖力的推销。用各种因素打动他们。

成功的推销意味著我们必须洞察客户的想法。太多的工程师从来没有考虑过这些，总是对他们的老板大谈位元和位元组，而老板真正关心的是效率费用比。写简历时，要清楚地向别人表达出你曾经做过的工作，别人对此可能知之甚少。

不要滥用缩写。

没有一个人全部知道缩写的含义，许多缩写是业内专用名词。例如，不造色度计的人几乎无人知道cie的含义。最好用平白、浅显易懂的话语来描述你所负责的专案。

简历不要以职业目标开头。

这真是浪费空间，还醒目地出现在附带的求职信上。让我们想一想，在最初的阶段，你心目中的`雇主才不关心你是个什麼人，他们只想知道你是否能胜任工作。改用一段描述你特长的话。更好的方法是，写一段告诉他们如何能有效地使用你的话。

传统上，这种推销式的散文适合在附信上使用。那是误解。它们也构成简历的一部分。确保所有重要的信息，所有你想表述的内容，都包含在简历本身里，以免被遗忘或未受到重视。

我们总习惯在简历的最後用一长串的清单作为结束，清单里详细列出了使用过的语言和工具。虽然它能在一定程度上显示你的经验和阅历，读简历的人却无法分辨出你对这些语言和工具掌握的程度有多深多熟练。当然，没有人可以精通万物。相反的，可以考虑用这样的话语来表达，“擅长c(超过100,000行)[]c++(50,000行)和组合语言(50,000行)。精通perl[]fortran[]完成过采用modula[]pascal[]ada和algol的计画。”评估你简历的人将会欣赏这些更为连贯的信息和你的诚实。

应聘美国公司的简历最好为两页或三页。

一页的内容对刚毕业生的新丁很合适；五页就太多了。海外地区，越长越好；如果你有丰富的经验，5、7甚至10页都不为过。篇幅长的简历中应尽量多一些描述性的语言，少用粗体圆点(bullet)[]

联络资料要详细。

## 意在何为意思篇四

简历实际上是一种推销的工具。很多人对推销抱有成见。我记得有一个非常年轻的工程师对一群老前辈们说，工程师是多麽地“纯洁”，没有被推销所玷污。他们全大笑起来。

其实我们所做的一切都是推销。你如何劝说你的老板购买新的开发工具？向他推销啊。向他展示利益大於成本。让你的同事开始使用extremeprogramming或uml?努力说服他们，因为改变总是困难重重。向他们展现出改变的好处。要准备下一番工夫，因为最重大的改变需要最卖力的推销。用各种因素打动他们。

成功的推销意味著我们必须洞察客户的想法。太多的工程师从来没有考虑过这些，总是对他们的老板大谈位元和位元组，

而老板真正关心的是效率费用比。写简历时，要清楚地向别人表达出你曾经做过的工作，别人对此可能知之甚少。

## 意在何为意思篇五

千万不要在简历上做假。真相迟早会大白。当今社会，公司都会检查学历、移民状况，及其它情况。只需几百美元，你就可以被调查得一清二楚。一般说来，公司都会例行对应聘者作调查。

但诚实并不意味着你就不可以对事实做一些灵活处理。例如，为什麼不针对一项特定的工作量身定做一份简历呢？如果你知道该公司使用的`是68hc11s,你又有这方面的经验，那就强调它吧。在你的简历中重点突出使用这种处理器的经验。如果你没有68hc11的使用背景，你就强调可变通的技能[]c语言在任一款小型微控制器上都很雷同。向简历审查人推销他们感兴趣而你所具备的竞争实力吧。

你把事实说得太过了。有一份求职医务工作的简历，我保存了很多年。在“心理健康”一栏，她写道，“已好转，如今我已取得孩子的完全监护权，”接下来就是细数她精神崩溃的细节。我们常说好汉不吃眼前亏不是没有道理。

我与一位工程师共事过，他后来承认他实际上没有类比设计经验，尽管他曾任职类比设计师。他告诉我，“我撒了谎。”他得到了那份工作，但那是令人不耻的行为。他工作得一团糟，后来被调换到另外一份类似文书的工作岗位上。