

# 说话的魅力读书心得(大全9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 说话的魅力读书心得篇一

炎炎夏日，捧着著名教育家于漪老师主编的《教育魅力》，我开始重新审视做了二十四年的教师职业。

冲击力最强的是该书对教师教育魅力的现状调查，在上海中学生心目中，人格魅力是教师教育魅力的首要条件，远远超过师爱、学识魅力和形象魅力。何谓人格魅力，用叶澜教授的话来说，就是真诚。真诚是人格魅力的基础。即使面对天真烂漫的小学生，也应该真诚对待。一次，我所办的《作文月报》马上就要印刷了，由于版面问题，一位男生的习作推迟至下一期刊发。周五课间休息时，他询问报纸何时印出，因为他爸爸下周一要过生日，他希望将这份印有他的作文的《作文月报》作为生日礼物送给爸爸，给他一个惊喜。一份《作文月报》在孩子心中如此重要，我怎能慢待？于是，我临时调整了版面，将他的作文如期刊发。教室里，当大家捧着散发着油墨香的《作文月报》，我看到了他眼中的欣喜，也看到了同学们的羡慕，更享受着成全孩子后的那份满足。对待学生，不敷衍，坦坦荡荡，想尽一切办法去发展他们，这就是真诚。

和许多青年教师一样，我十分景仰于漪老师对教育的满腔热忱。1977年，《海燕》向全上海直播，于漪老师的爱人看完直播后说道，你哪里是上课？你是用生命在歌唱。于老师对教育的长久不衰的热烈的感情，正是她的人格魅力所在。曾

有位作家将教师职业设定为打磨螺丝钉的计件工，在我身边，不乏计件工式的教师。的确，教师这个职业做久了，常常会有职业倦怠，常常会生出很多无奈：很多事情，明知违背了教育规律，但依然要去做；很多事情，明知即使做了，也无甚效果，但依然要去做；很多事情，初衷常常是好的，但做着做着，就事与愿违，但依然要去做既要让学生和家长满意，也要让上级领导满意，教师常常在让他人满意和让自己满意之间戴着镣铐跳舞。然而，教师是塑造心灵的职业，不是计件工。做教师的人，内心深处必须得坚守住那份教育理想，必须永葆对教育的那份热情，因为，对于中小學生来讲，教师的人格是任何力量都不能替代的最灿烂的阳光。

## 说话的魅力读书心得篇二

我有幸读了这本书，深受启发，真是受益匪浅。只感觉自我教学的心旅又多了一份坚定和从容。读完此书，如沐春风，豁然开朗。做教师若不学孔子乃是一种缺憾。孔子不仅仅是我国古代伟大的思想家和政治理论家，而且是我国古代的教育家，曾被评为“世界最著名的文化名人”之一。他所积累的丰富教学经验，构成的博大精深。独具风采的教育思想，是我国传统教育思想中的宝贵遗产。孔子的教育思想十分广泛而全面：从教育理念到治学理念，从治学原则到教学目的，从教学态度到教学方法，从教师修养到教育手段，构成一套他独创的完整的教育思想体系。这是我们教育工作者，在教育教学中，取之不尽。用之不竭的教育思想源泉。

透过读这本书，我觉得在今后生活。教学工作中就应像孔子一样诚实守信。以身作则。像孔子一样约之以礼。重视自省。做到终身学习。不断进取。像孔子一样诲人不倦，对待学生一视同仁，关爱每一位学生，激发学生的学习兴趣，运用启发式教学，让学生自主学习。像孔子一样学思并重，因材施教。像孔子一样教学相长。重视实践，培养学生的创新精神和实践潜力。培养学生正确的思想观念，科学的思维方式，高尚的道德情操，健康的审美情趣和用心的人生态度，让学

生在简单愉快的学习中学到知识，使学生得到全面的发展。

总之，孔子的教育思想是值得我们学习的我们取其精华融于现代教育的实践中，这是保证我们的教育，个性是教育健康。持续发展的宝贵财富。

## 说话的魅力读书心得篇三

读于漪老师的《教育魅力》是一次学习名师智慧和自我重新认识的过程。在这个过程中我最大的收获有以下几点：

教师自身的魅力与其教育教学的成败是成正比的，只有教师自身有了教育的魅力，学生才会更加盼望与之交往学习，教育效果也才会更加有效。我觉得教师首先要有对学生的尊重、友善的态度和自身的幽默感等人格魅力，其次要具备一视同仁、爱岗敬业的师德魅力，还得有渊博的学科知识、娴熟的教学技法和对学生认知的了解这样的学识魅力。做教师要对学生的一生负责，要传递、并且始终传递给学生“正能量”，做好学生的引路人。

美国心理学家波斯纳提出了教师成长的公式：成长=经验+反思。善于反思能使僵化的思维方式疏通，变得清晰，构建新的思维和理念。多年的教学磨练使我们积累了大量的经验，同时也容易落入经验主义的框框中，这就需要我们不断的进行反思，以求突破并发现自身的不足。

“亲其师而信其道”，做一个有亲和力的老师，深入到学生的内心去，才能赢得学生的尊重和信任。我觉得要注意平时言谈和蔼可亲如春风化雨细细密密润禾苗，如清泉小溪涓涓滴滴入心田；课堂上和学生进行知识和思想的交流，语言要自然亲切，热情明快，做到活泼而不庸俗，文雅而不晦涩；对学生的提问、辅导解答要不厌其烦；课下可以融入到学生中去，和学生进行无拘无束的交谈。学生学习上有失误或做了错事也能够循循善诱给予正确指导。学生生活中有苦恼或痛苦，

要给予关爱，即使是一句温暖的话语，也会让学生心中燃起暖暖的爱意。

“教无定法”，课堂教学是一门艺术，不同的教师在课堂上会演绎出不同的感染力和艺术效果，尽管有规定的教材和相应的教学内容及要求，却没有固定的台词，课堂教学给予了教师充分的空间，可以自由驰骋，自由探索。教师应根据自身的特色寻找适合的教育教学方法，有的教师学识渊博，课堂上旁征博引，征服了无数的学生；有的教师性格温柔，对学生有耐心有爱心，调皮的学生被收得服服帖帖；有的教师兴趣爱好广泛，能和学生打成一片，是学生的良师益友。这些都是有自己特色教育风格。在教学中，更应该设计独树一帜的个性化教学思路、寻求与众不同的个性化教学艺术、塑造别具一格的个性化教学风格、展现略高一筹的个性化教学品位。

学校是孩子生活的重要场所，学校里教师的言行举止都对孩子有很大的影响，是让孩子生活在批评和讽刺中，还是让他们生活在鼓励和认可的环境中？这是我们教师应该思考的问题。而作为教师中一员的我又能给予学生怎样的环境呢？这不禁让我感觉到身上的责任重大。阅读教育名著能够从中找寻提升个人专业素养和教育魅力的门径。

## 说话的魅力读书心得篇四

教师是“人类灵魂的工程师”，肩负着为祖国的建设与发展培养人才的历史使命。怎样才能不辜负“人类灵魂工程师”这一光荣的称号，怎样才能完成党赋予的培养人才的职责，这是每个教师务必认真对待并要用实践作出回答的问题。我认为，好教师首先务必有敬业精神，要毕生忠诚党的教育事业。要做到这一点，就应充分认识教师工作的好处，从而深深地热爱教育事业。现代的时代是一个竞争激烈的时代。国与国的竞争主要体现为综合国力的竞争，综合国力的竞争归根结底是人才的竞争，而人才的培养靠的是教育，靠的是教师兢兢业业的工作。只有深深地认识这一点，才能激发对教

师工作的热爱，也才能把这种爱倾注到对学生的教育中去。

“师者，所以传道。授业。解惑也。”教师的具体工作在于“传道。授业。解惑”，也就是说教师要透过自身的教学实践，给学生传授知识，培养学生的实践潜力，使学生懂得各种事理。这就要求教师应具有“学而不厌，悔人不倦”来开拓学生的知识视野，丰富学生的知识储备，并在此基础上，培养学生运用知识解决实际问题的潜力。与此同时，教师要有崇高的理想，完善的道德情操，坚定的信念，顽强的意志品质，并用它们对学生进行潜移默化影响和熏陶。这样，才能培养出祖国需要的，全面发展的，能适应竞争形势的有用之才。

其次，务必热爱自我的教育对象——学生。教师就应是一位雕塑大师，能将一块坯材，用自我的思想与感情，将它雕塑成一件艺术精品。从本质上看，学生并不存在好与差之分，“差生”之所以“差”，原因在于他们潜能被种种主客观因素所束缚，而未得到充分的释放而已。来自学生自我的主观因素和来自客观的影响。主客观的因素，都会严重束缚学生内在潜能的发挥，都会成为学生健康成长与发展的障碍。正因如此，我们教师对这些所谓的“差生”，更应加备的关爱与呵护。在他们身上，我们要倾注全部的爱，去发现他们学习上每一点一滴的进步，去寻找他们生活中，品德上每一个闪光点，然后运用激励机制，加以充分的肯定和激励，恢复感到温暖，增强自信，从而缩小师生间心灵上的距离，使他们产生“向师性”。这样，才会在他们成长与发展的道路上有一个质的飞跃。第三，一个好教师还务必十分重视“言传”外的“身教”，要以自我的行为去影响学习，真正成为学生的表率使学生从教师身上懂得什么应为之，什么不可为。因此，教师的教学，待人接物，行为举止，一言一行都务必认真。稳重。规范。得体，切不可马虎。轻率。任性。不负职责。除此之外，教师还应和学生进行经常性的心灵沟通，向学生畅开心灵，既能够向学生谈自我从人生中取得的宝贵经验，也能够向学生坦诚地公开自我的生活教训，使学生真正

感受到你不仅仅是良师还是益友。经过这次师德师风学习周，我受益良多；师德师风的建设对于一个学校是十分重要的组成部分，只有师德师风良好的环境学生才能健康茁壮成长；老师才能取得更好的教学成果。

## 说话的魅力读书心得篇五

演讲是一种能够展示个人魅力、传达思想的重要表现方式。一场好的演讲能够影响听众的思想、启迪他们的灵魂，对于演讲者来说也是一次深入自我、展现自我、积累经验的过程。在我参加的各种演讲比赛和实践中，逐渐积累了一些心得体会，我在这里将与各位分享我的“魅力演讲心得”。

### 第二段：关于演讲准备

准备是演讲成功的关键，一个好的演讲离不开充分的准备和细致的计划。在演讲之前，一定要充分了解听众的背景、需求和兴趣点，制定合理的演讲主题和内容，安排合适的讲解顺序，注意使用易懂的语言和精炼的措辞。同时，也要注意自身的形象气质，通过外表打造自信、震慑和亲和力，增强演讲的效果。

### 第三段：关于演讲技巧

除了准备，演讲技巧也是演讲成功的重要因素。一场好的演讲需要在语音、表情、肢体语言等方面做到合适、自然、生动。语调要变化丰富，便于抓住听众的注意力，表情和肢体语言要明确、生动，让听众更好的理解演讲内容，引起共鸣。此外，在演讲中适当运用案例和引用相关资料，能够起到丰富演讲内容、增强说服力的作用。

### 第四段：关于互动与反馈

演讲不是单向的输出过程，而是要与听众形成互动，通过互

动与听众建立沟通，引导他们思考问题、参与进来。如何体现互动呢？可以有针对性地提出问题并邀请听众发言，引导他们加入讨论、表达观点；可以模拟场景，互动式引导听众思考、参与情境重建；还可以使用互联网等新兴科技手段，拉近演讲者和听众之间的距离，增强互动效果。在演讲结束后，一定要认真听取听众的反馈意见，从中反思自身不足，持续进步。

## 第五段：结语

总之，演讲是一种展现个人魅力、沟通能力的重要方式，一场好的演讲能够影响听众的思想、启迪他们的灵魂，对于演讲者来说也是一次深入自我、展现自我、积累经验的过程。我在自己不断实践的过程中，总结出了以上的一些心得体会，希望能够对广大演讲者有所启发，取得更加优异的演讲成就。

## 说话的魅力读书心得篇六

近年来，随着市场竞争的日益激烈，传统的营销方式已经不能满足企业的需求，魅力营销概念应运而生。在魅力营销的理念下，我深刻体会到了其带来的积极效果。本文将从三个方面论述魅力营销的体会与心得。

首先，魅力营销强调与顾客的情感共鸣。传统的营销方式往往侧重于商品本身的特点，忽略了与顾客之间的情感联系。而在魅力营销下，我们需要从顾客的角度出发，洞察顾客的需求，进而与顾客建立情感共鸣。曾有一次，我在为一家服装品牌进行魅力营销时，我们反复强调产品的质量、品牌的历史等方面。在宣传过程中，我们识别出目标顾客群的关注点，并通过描绘那种穿上我们产品后自信时尽显魅力的场景，激发了顾客的情感共鸣。最终，这家服装品牌在市场上取得了很好的销售成绩。这次经历告诉我，魅力营销强调与顾客的情感共鸣是非常重要的，只有打动顾客的内心，才能真正赢得市场。

其次，魅力营销注重建立品牌形象。在传统的营销方式下，企业往往只注重商品的功能或价格，缺少了建立品牌形象的意识。然而，品牌形象在消费者心中的认可度是决定企业发展的关键因素之一。在魅力营销的理念下，注重建立一个独特而有吸引力的品牌形象。在我参与的一个项目中，我们为一家新建立的咖啡馆打造了一个具有浓厚文化氛围的品牌形象。通过独特的店内装修、精选的咖啡豆、优雅的音乐等，吸引了不少潜在顾客的关注。随着时间的推移，这家咖啡馆逐渐积累了一批忠实的顾客。这次经历使我明白，魅力营销注重建立品牌形象是非常重要的，一个有魅力的品牌形象可以让企业在消费者心中留下深刻的印象。

最后，魅力营销强调个性化服务。在当今的市场中，顾客的需求越来越多元化，对个性化服务的要求也越来越高。而魅力营销正是基于这一趋势而提出的。在我的一次魅力营销实践中，我为一家餐厅设计了一个个性化服务方案。我们详细了解了顾客的喜好、饮食习惯以及特殊需求，然后为他们量身定制了一份个性化的菜品推荐。这些细致入微的服务把顾客的满意度提升到了极高的水平，也使这家餐厅在同行中脱颖而出。通过这次实践，我认识到魅力营销注重个性化服务的重要性，只有真正满足了顾客的需求，才能赢得他们的认可和回购。

总结而言，魅力营销是一种注重情感共鸣、建立品牌形象以及提供个性化服务的营销方式。通过我的实践与体验，我深刻体会到了魅力营销带来的积极效果。魅力营销不仅能够增加企业的市场竞争力，还能够提升顾客的满意度，从而促进企业的长期发展。随着时代的不断发展，我相信魅力营销会在各行各业中得到更广泛的应用，并在企业发展中发挥越来越重要的作用。

## 说话的魅力读书心得篇七

我一直认为自己是一个有爱心的老师，在这个世界上，爱的



教育是最重要的。有爱心，才会有教育的成果；有爱心，才会有学生的进步；有爱心，才会有学生的成功。教师的爱应该是博大无私、宽广无边的，应该是毫无保留的，不求回报的。作为一名小学教师，我们不仅要教会学生知识，更要对他们付出真爱。这些爱心的教育并不是只停留在知识上，而应该是行为上，是对学生的一种尊重。

尊重、理解、信任学生是消除教育盲点的基础。尊重学生要尊重学生的人格，只有这样，学生才能与教师缩小心理距离，学生才会对教师产生依赖感。在平常的工作中，我与学生象朋友般相处，遇到事情都与他们商量，与他们讲道理，请他们帮我做事情我会说谢谢，当我做错了事情会向他们道歉。在长久的`这种交往中，孩子们喜欢我，愿意和我说心里话，有了事情都愿意与我交换意见，孩子们也愿意和我说心里话，有了事情会大胆发表自己的看法，做事有主见，我觉得这是沟通的基础，也是我成功教育的最大原因。

深入地爱学生，关心学生的思想品德、身体状况、家庭状况和社会背景。因为，他们最能信任、最具有爱心，最能洞察儿童的内心世界，最能洞察儿童的兴趣点。

作为教师，要富于同情心，这是做好教育工作的前提，是学生最信赖、最听话的教师。教师经常与学生面对面地交流思想，关心他们，了解他们，主动关心、了解他们。当学生有错时，要善于发现和把握学生的内心世界，对症下药，公正地进行教育。

教师应针对不同的学生，因材施教，引导每一个学生在学习上有所进步，让每一位学生都能在原有的基础上获得成功。只有这样，教师开展教学活动才能收到良好的效果。学生的学习基础、心理特点，学习基础相对较低，这是制约教师转变教学方式的力量源泉和精神保证。

# 说话的魅力读书心得篇八

## 1、在面向全体中树立榜样。

小学阶段是学生学习和效仿的最佳时期，在这阶段，由于学生缺少生活经历和经验，他们的情感、意志、态度等方面绝大部分是在家长、老师或身边人的潜移默化而形成的，其客观的影响比主观的学习多。所以，作为基础教育的小学生活，教师的榜样对学生的言行举止起着举足轻重的作用，尤其是学生良好习惯的养成教育，令我感受颇深。例如：在担任三年级班主任的那年，起初班级中有大半部分学生在书写上比较潦草、随意，有时连批改作业也要审视很久，好几次在早会课、班队课上特别强调都无动于衷，实在令人头疼。于是我试着从平时的教学中进行有意地感化。首先，坚持在每节课的板书过程中，一笔一画地把字写好、写工整，有学生说“老师你写字很漂亮，但很慢”，我回答：“其实我们的汉字本身是很漂亮的，我宁愿花时间去写好它，好好地对待它……”。这样，经过一段时间后，我意外地发现：学生的书写进步多了，工整多了，再仔细观察他们的书写，大部分也认真地、一笔一画地写字，特别是那些本来写字像“天书”的学生，写起字来“有形”了。我想，这该是榜样所产生的潜移默化效果吧！因此，在教育教学过程中，教师不可忽视自身的榜样作用，不要因为教学中的随意细节而丢失了榜样的魅力，而使教育因小失大。其次，要注意教师批语的书写，除了要工整地写好批语，还要附加写上有关提示或鼓励性语言，如：“请注意书写”、“你写字进步多了”、“看到你写的字，老师很高兴”等，让学生在提示或鼓励中改正错误，在无声的言语和榜样的感化下形成良好的学习态度，从而彰显榜样的教育魅力。

## 2、在个别教育中树立榜样。

对学生进行个别教育，是每个班主任的必备工作，也是值得班主任揣摩、研讨的问题。从教十几年来，我觉得榜样的教

育不失为一种良策，而批评或惩罚会造成直接性的师生冲突，其教育效果往往会适得其反。例如：在我带过的班级中，曾经有一名学生经常没有做值日，其他学生反应很大。对此，我本想正面地批评他和惩罚他，后来想：何不用榜样来暗示他。于是，每到他值日时，我都提前来到他身边，当面拿起扫把扫起来，旁边的同学问：“老师，你怎么也来做值日？”我骄傲地说：“当然喽，我们在同一个班级里，老师和你们都有责任保持班级卫生的清洁。”那名学生看了看我，也拿起扫把扫了起来……。经过了三次以后，我发现这名学生不但自觉地做好值日，做事也比以前认真、有责任心。这样，教师一句简单的话语，一个榜样式的举止，就把对事情负责任的态度渗进了学生的心田，去无形地感染着学生、教育着学生。因此，在对学生个别教育时，不一定要以老师的权威来对学生指桑骂槐，而往往榜样的教育要比正面的批评或惩罚好得多、轻松得多，既不伤学生的自尊，又能发散地教育其他学生，取得良好的双重教育效果。

## 说话的魅力读书心得篇九

魅力营销，作为一种新兴的营销策略，旨在通过吸引消费者的情感诉求和个性化需求实现产品或品牌的推广和销售。在我与营销策划团队多年的合作中，我深切体会到了魅力营销的重要性和奇妙之处。下面，我将从策划目标的确定，品牌塑造的力量，情感营销的影响，用户体验的改善和创新的重要性五个方面，来为大家分享我对于魅力营销的心得体会。

首先，魅力营销的成功关键在于明确策划目标。现代消费者变得越来越理性和挑剔，传统的商品推销已经无法吸引他们的注意力。而魅力营销通过创造出与消费者需求和价值观契合的品牌形象和产品，树立起个性化的形象定位，从而有效地激发消费者的购买欲望和品牌认同。因此，我们在策划过程中，必须明确目标受众群体和他们的需求，创造出能够引起共鸣的品牌故事和形象，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

其次，品牌塑造的力量是魅力营销成功的关键。一个成功的品牌是一个公司最重要的资产之一。通过品牌塑造，我们可以为产品赋予独特的形象和个性，建立起消费者对于品牌的认知和信任。在魅力营销中，品牌形象的力量是不可忽视的。通过传达品牌的真实性、自然性、诚信性和亲和力，我们能够让消费者与品牌产生情感联系，从而对品牌产生好感和认同。因此，我们要通过精细的品牌塑造策略，打造出令人信服、能够吸引消费者的品牌形象。

第三，情感营销的影响是魅力营销的核心。人是情感动物，我们的购买行为常常受到情感的驱动。魅力营销正是基于这一点，利用情感来影响消费者的购买决策。在现代社会，消费者需求已经从满足生理需求向情感需求转变，他们更加注重与产品或品牌的情感共鸣和情感体验。因此，在魅力营销中，我们要通过挖掘消费者的情感需求，为产品或品牌定位一个能够激发消费者情感共鸣的形象，从而更好地吸引和影响消费者的购买决策。只有建立起与消费者的情感联系，我们才能在市场竞争中立于不败之地。

第四，用户体验的改善是魅力营销的关键手段。在魅力营销中，用户体验的质量直接影响着消费者对产品或品牌的满意度和忠诚度。通过改善用户体验，我们能够在竞争激烈的市场中脱颖而出，赢得消费者的赞誉和推荐。用户体验的改善包括从产品设计到产品质量、服务质量的全方位提升，以及创新的营销手段和渠道的运用。只有通过持续不断地改善用户体验，我们才能更好地满足消费者的需求，实现魅力营销策略的目标。

最后，创新是魅力营销的核心竞争力。作为一种新兴的营销策略，魅力营销必须与时俱进，不断创新。在市场上，消费者对于新鲜感和创新性的需求日益增强。因此，在魅力营销中，我们要不断提出新的创意和主张，通过创新的产品和营销手段来吸引消费者的眼球和购买欲望。只有不断创新，我们才能在激烈的市场竞争中取得优势，实现长期可持续发展的发

展。

总而言之，魅力营销作为一种新兴的营销策略，其成功离不开明确策划目标，精彩的品牌塑造，情感营销的影响，用户体验的改善和创新的重要性。我相信，在不远的未来，魅力营销必将成为企业争相采用的一种强有力的推广工具，为企业创造更高的品牌价值和市场竞争力。迎接魅力营销时代的到来，让我们一起探索创新的营销模式，共同实现商业价值和社会价值的双赢。