

法律论辩心得体会 法辩心得体会(优质10篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

法律论辩心得体会篇一

法辩是一种学术活动和知识交流形式，用于讨论和解决法律问题及其他争议性问题。在现代社会中，法辩具有意义和重要性，它是保障社会公平、促进人类进步的一种方式。通过法律和法律辩论，我们能够更好地理解 and 运用法律规则，更好地保障自己的权益，更好地维护社会秩序。在这样一个复杂多变的社会中，掌握法律知识和法律辩论的技巧可以帮助我们更好地适应环境，更好地发展自己。

第二段：法辩的基本原则和技巧

在法辩中，有一些基本原则和技巧是需要掌握的。最基本的原则是诚实和公正，无论是法官、律师还是当事人，都必须信守这一原则。此外，辩论双方应该善于运用逻辑推理，分析问题和论据，并从中挑选出最有力的证据。律师在法庭上的工作，主要是围绕案件事实和法律规则展开抗辩和辩解，以及通过论证和引用有关的案例和法律文书来支持自己的观点。辩论中，要注重语言表达能力和身体语言，包括语调、肢体动作、表情和气氛营造等方面，这些都是可以影响双方及观众的重要信号。

第三段：法辩的优势和成效

法辩在社会中具有极其重要的地位，它能够起到促进公正、

保障权益和加强法治的作用。通过辩论或交流法律问题，我们可以更好地理解法律精神、法律原则和法律规则，从而使自己在法律方面更加成熟和专业。另外，法辩可以帮助我们锻炼口头表达和说服能力，增强自我信心，提高思维能力，对人际交往和职业发展等方面都有积极的作用。一方面，法辩可以帮助我们解决争议，减少法律纠纷，降低社会成本；另一方面，它也能够提高法律公正性和社会稳定性，从而为社会发展做出贡献。

第四段：法辩的应用场景和现实意义

法辩在现实生活中有着广泛的应用场景，比如在法院庭审、法律草案审议、法律培训、学术研讨等方面。法辩在法院庭审中发挥着至关重要的作用，它是促进司法公正和保障人民权益的一种手段。在法律草案审议中，法律辩论可以帮助各方更好地理解 and 掌握草案的内容，提出意见和建议，并且进一步完善法律规定。在法律培训和学术研讨中，法律辩论也是重要的环节之一，它可以促进学者之间的交流和思想碰撞，推动法学理论和实践的发展。

第五段：总结，表达个人对法辩的思考和认识

从个人角度来看，我认为法律辩论是一种很好的学习和交流方式，它有助于提高自己的素质和能力，从而更好地适应现代社会的需求。在法律行业中，尤其需要掌握针对性强的法律辩论技巧和策略，以便更好地为自己和客户维权。在未来的发展中，我相信法律辩论将成为法律行业和社会发展的组成部分，有着非常广阔和辉煌的前景。因此，我们需要不断提高自己的法律素养和辩论技能，迎接未来的挑战。

法律论辩心得体会篇二

暑假读了《鲁滨孙漂流记》这本小说后，一个高大的形象时时浮现在我的眼前，他就是勇敢的探险家、航海家——鲁滨

孙。他凭着顽强的毅力，永不放弃的精神，实现了在孤单一人在孤岛上生存下来，并成为航海家的愿望。

鲁滨逊放弃了富裕而又舒适的生活，厌恶那庸庸碌碌的人生，从而开始了一次与死神决斗的生存大挑战。种种的不幸与困难并没有压倒鲁滨孙，反而使他更加坚强。上苍给予鲁滨孙的困难，对于他也更具有挑战性！

在风暴海啸中，全船除鲁滨孙无一幸免，但真正的生存挑战才刚刚开始！

流落孤岛，他为了找到合适的住所，在岸上跑了一整天，在一个山岩下找到了一个栖身之所。鲁滨孙在小山下搭了一个帐篷，而且尽量大些，里面再打上几根木桩来挂吊床。第二天，他把所有的箱子以及木板、做木排的材料，堆成一个临时性围墙，作防御工事。但只过了十几天，突然发生塌方。鲁滨孙不但把落下来的松土运出去，还装了天花板，下面用柱子支撑起来，免得再次出现塌方的灾难。永不放弃，鲁滨孙奠定了生活的基础。

一次，鲁滨孙无意中掉在墙角的谷壳，竟然长出绿色的茎干，不久，长出了几十个穗头，这真是老天的恩惠。从此，鲁滨孙一到雨季就撒下半数种子来试验，以得到更多的粮食。最糟糕的一次试验，大麦与稻穗的收成仅获了半斗而已。但是，经过这次试验，使鲁滨孙成为了种田高手。知道什么时候下种，现在他知道一年四季播种两次，收获两次。永不放弃，鲁滨孙有了生活的口粮。

造船回乡，鲁滨孙又花费了数年的时间，无数的心血。光砍树就是数月。但由于事先没有考虑周全，船离海边太远，他怎么也无法让船下水。这下，数年的心血白花了，一切希望都破灭了。直到星期五的出现，这个希望才重新油然升起！

鲁滨孙是个伟大的人，坚毅的人，孤身一人在这个荒无人烟

的孤岛上生活了27年。他敢于同恶劣的环境作斗争，勤奋劳动，把小岛经营得有条不紊。他在逆境中锻炼了自己，成就了一番不平凡的事业。

这本书教会我们只有坚持才能胜利，只有实干才能让我们摆脱困境，实干比信念更重要。在人生的航海中，勇敢前进，永不放弃！

法律论辩心得体会篇三

刑法辩论作为一种重要的司法实践活动，承载着法官、检察官、律师、被告等各方的期望和责任。在这个过程中，我不仅学到了专业知识和技巧，更深刻体会到了法律的公平正义以及对人性的思考。下面就我个人的刑法辩论心得体会进行探讨。

首先，刑法辩论要充分尊重法律。在刑法辩论的过程中，法律是我们的准绳和支撑。法律的规定是公平正义的体现，我们应该坚守法律的精神，遵守法律程序。而不是为了逃避惩罚而去挑战法律的底线。在辩论中，我们必须深入研究相关的法律条文和判例，以此为依据来进行分析和论证。只有深入理解和尊重法律，我们的辩论才能更加准确和具有说服力。

其次，刑法辩论要注重证据和逻辑。在刑法辩论中，证据是监督法律适用的关键。我们不能凭借主观臆断和无根据的猜测来论证，而应该通过充足的证据和严密的逻辑来支持我们的论点。只有有力的证据和合理的逻辑，我们的观点才能更有说服力。在辩论中，我们应该掌握各种证据的收集和运用技巧，善于利用法律和事实来推导和论证。只有通过这样的努力，我们才能在辩论中客观、公正地解决问题。

第三，刑法辩论要注重沟通和协商。刑法辩论不仅是在法庭上进行的，也是在各个参与者之间的交流和沟通中进行的。法官、检察官、律师和被告之间都需要进行信息的共享和意

见的交流。通过充分的沟通和协商，我们可以更好地理解对方的观点和利益需求，也可以更好地展示自己的观点和诉求。在沟通和协商的过程中，我们应该注重倾听和理解，尊重对方的权益和权威，避免过于激烈的言辞和争执，营造良好的辩论氛围。

第四，刑法辩论要注重人性和情感。刑法辩论所涉及的案件往往关乎人的自由和尊严，所以我们不能忽视其中的人性因素和情感因素。在辩论中，我们应该从被告的立场出发，思考他们犯罪的原因和背后的社会问题。我们需要用法律的眼光看待问题，但也不能忘记对人的关怀和尊重。在辩论中，我们应该努力去理解当事人的心情和思维方式，不能仅仅用法条和规定来衡量和判断。只有把人性和情感纳入我们的辩论考虑范围，我们的辩论才能更有温度和帮助真正解决问题。

最后，刑法辩论要注重创新和变革。刑法辩论作为一个特殊的司法实践活动，随着社会的发展和法律的变革，也需要进行相应的创新和变革。我们要善于运用先进的科技手段和专业知识，拓展刑法辩论的边界和范畴。例如，我们可以利用大数据分析和人工智能技术来加强证据的收集和分析，提高刑法裁判的准确性和效率。同时，我们也要积极探索和借鉴国内外的刑法辩论经验，学习先进的实践理念和方法，为我们的刑法辩论活动注入新的活力和动力。

总而言之，刑法辩论是一个复杂而有挑战性的司法实践活动。在这个过程中，我们不仅可以学到专业知识和技巧，更可以增长见识和思考问题的能力。通过深入理解和尊重法律、注重证据和逻辑、注重沟通和协商、注重人性和情感以及注重创新和变革，我们可以更好地为正义而辩护，为人类社会的进步而努力。希望通过我们的共同努力，刑法辩论能够更加健康繁荣地发展，为法治社会的构建贡献力量。

法律论辩心得体会篇四

方岗镇纪委书记 李鸿宾

党的群众路线教育实践活动于2013年6月18日开展以来，全国上下各级党组织争相拥护，迅速掀起了活动高潮。现在，第二批党的群众路线教育实践活动已经开始进行，通过参加禹州市委组织安排的这次为期三天的全封闭式的学习培训活动，我感触颇多，对当前社会问题、干部思想现状等有些思考和体会。

一、党员干部要充分认识党的群众路线教育实践活动的重要性和重大意义。

基础不牢，地动山摇，这些问题已经严重威胁到了共产党的执政根基，我们的权利来自群众，我们的服务对象就是群众，我们自身也是群众，我们一定要认识到这一点。一个执政党如果得不到群众的支持，丧失了民心，那离败亡之日就不远了，这绝不是危言耸听。

中央这次开展的党的群众路线教育实践活动就是要贴近群众，走进群众当中，了解群众所想、所思，从实际出发，研究完善符合当前社会发展的各种体制；从我们党员干部自身抓起，改进工作作风、改变政府形象、拉近干群关系、维护党的纯洁性。我们必须着力解决发生在群众身边的腐败问题，认真解决损害群众利益的各类问题，切实维护人民群众合法权益，从而逐步解决这些问题。我们党员干部一定要清醒地认清形势，从思想上重视党的群众路线教育实践活动。

二、党员干部要有敢于“亮剑”、勇于“亮剑”的精神。不知道什么时候起我们党员干部为了自己所为的一些脸面、政绩，大搞一些脱离实际、脱离群众的形象工程，形式主义、官僚主义开始蔓延；不知道什么时候起我们党员干部开始相互攀比、搞排场，享乐主义、奢靡之风开始盛行；不知道什

么时候起我们党员干部召开一次民主生活会，就像是在召开一次工作报告会；不知道什么时候起我们党员干部开始脱离了群众，与富豪富商整天在一起打牌赌博、出入一些高档娱乐场所。

我们党员干部要敢于“亮剑”、勇于“亮剑”，这个“亮剑”精神，可以理解为敢于得罪人、不怕得罪人，也可以理解为敢于批评人、敢于自我批评，更可以理解为敢于担当、勇于担当。照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病不应该只出现在口头上，不应该只表现在形式上，我们党员干部要借助这次党的群众路线教育实践活动，深刻触及我们的灵魂。我们不应因为害怕不被上级认可而畏缩不前，我们不应为怕承担责任而缺乏开拓创新的精神，我们更不应因为害怕影响政绩而掩盖事实、逃避问题。

三、从实际出发，走群众路线，进入群众当中，完善符合群众实际的各种长效机制。

杜绝官僚主义、形式主义，杜绝走过场、走形式，杜绝面子工程、形象工程，这不是说说就能做到的，只有从实际出发，走群众路线，进入群众当中，了解群众所思、所想，才能制定出符合群众利益、得到群众拥护支持的好政策、好办法。

去年以来我市开展的城乡环境综合整治工作效果非常好，非常贴近群众，清理垃圾、绿化道路、净化街道、美化环境等等这些与群众百姓生活息息相关的活动举措，得到了群众的一致好评，但是怎样去保障、怎样去维护，使活动能有始有终、长期开展下去才是“功德圆满”。这就需要更多地去思考这个问题，首先必须把群众的自觉性调动起来，让老百姓也参与到这个活动中来，这就需要我们去做广泛的宣传发动群众；其次要统筹协调好各乡镇、各单位的资金使用，要结合自身实际，突出以点带面、重点规划的效果；三是要把长效机制建立起来，做到长期坚持、有始有终；四是要优化经济结构，在不影响生态环境的基础上加大重点企业项目招

商力度，发挥企业的经济效益作用和示范带头作用，用企业“税款”来增加财政收入的同时保障环境整治费用的运行，同时要发动企业来共同参与建设美丽禹州；五是要加大垃圾无害化处理的能力，多引进培养一些无害化垃圾处理企业，避免垃圾二次污染。

接待上访群众，甚至主动接待上访群众，实行“一站式接待、一条龙办理、一揽子解决”，减少群众信访成本，提高工作效率，把涉法涉诉信访纳入法治轨道解决，维护司法权威。中央发布的“属地管理、分级负责、谁主管、谁负责”原则是好的，但是到下边执行的时候往往没能结合实际，只要发生越级信访，上级就习惯性的交办给镇里，责任主体也就由信访人户口所在地的乡镇政府来承担，要知道，只要是越级访、非正常上访，除了一些个别案件是因为当地乡镇政府不作为造成的原因外，大部分案件都是乡镇政府处理不了的问题，涉法涉诉、跨行业、跨部门、共性问题等疑难信访案件一直是主要来源；二是应该加大对非法上访和无理上访人员的惩处力度。因为群众信访意识提高等原因，一些个别群众，往往夸大事实，无理索求高额赔偿，造成责任政府协调压力增大，处理费用增高，从而引发“连锁反应”；三是要改进和完善考核方式，不能简单地“以访量论英雄”；四是要斩断信访接访利益链，维护良性信访渠道和制度；五是要严格完善媒体网络监督、引导机制。有些媒体网络，在没有经过实地调查的情况下，利用广大群众“同情弱者、仇官仇富”心里，无故夸大事实、捏造事实，达到博得众人眼球、提高知名度、得到一些报酬利益的目的。

群众身边发生的违法违纪问题、维护人民群众利益。不走进农户，不深入群众，怎么能够发现问题，光靠督查暗访，光靠相互批评、相互举报是不能全面的了解情况发现问题的，我们要充分的发挥群众力量，这样才能更好更全面的发现问题，才能让群众看到我们改进作风的决心，赢得群众的民心。

实干兴邦，就从改进作风做起。

2014年3月26日

法律辩论心得体会篇五

刑法辩论疑案中，往往会涉及到人们的生死和利益。作为一名法律人员，我深感责任重大。今天，我想通过这篇文章，探讨一下我在刑法辩论疑案中得到的一些心得体会。

第二段：理论学习

在刑法辩论疑案中，理论学习非常重要。我们需要掌握刑法、证据法和诉讼法等方面的知识，这些理论知识可以帮助我们在案情分析、证据获取、控辩争论等方面做出正确的决策。

第三段：案例分析

刑法辩论疑案最重要的，是对案例进行深入分析。我们需要仔细研读案卷材料，了解案情的细节和证据的真实性。在此基础上，我们可以从事实层面和法律层面分别对案情进行分析，从而做出正确的判断。其中，事实的真实性、证据的充分性，以及法律规定的适用都是我们需要仔细考虑的问题。

第四段：团队合作

在刑法辩论疑案中，团队合作也非常重要。一个合格的律师，需要精通法律知识，但更需要懂得与其他律师、司法机关之间的协作和沟通。在辩论的过程中，需要与其他律师响应和配合，协同作战，共同解决问题。仅靠个人的努力是不足以解决问题的，需要团队的支持和帮助。

第五段：判定标准

最后，判定标准也是我们必须重视的问题。在刑法辩论疑案中，判定标准非常重要，因为它直接关系到我们做出的判决

是否合法、公正、合理。我们需要把握判定标准，对法律规定和司法解释进行深入理解，从而判断案件的性质、属于和量刑等。

结论：

刑法辩论疑案是一项复杂而又艰巨的工作，需要我们不断学习和提高自己。通过理论学习、案例分析、团队协作和判定标准的把握，我们可以更好地应对复杂的案件，保证案件的公正、合法和合理，维护社会的公正和稳定。

法律论辩心得体会篇六

转眼间，这次的幼儿园教师培训已经结束，很荣幸自己能够参加这次的培训学习，这次的培训充实而富有意义，使我受益匪浅，让我如幼苗般得到了滋养，此次培训理论与实例结合，课程丰富多样，从全方位地精心诠释了成为一名优秀的幼儿教师。经过五天的学习，收获颇多，谈谈自己的一点学习体会。

我们的生活日新月异，随着社会的不断发展，教育理念也在不断更新。为了适应孩子的求知需求，我们要不断学习，随时补充自己的能量，给自己充电。如果只靠原来在学校学的那点东西，远远不能满足孩子的需求，日积月累就会被社会所淘汰。对孩子也是一件痛苦的事，更是一件不负责任的事。

过去，我们是领着孩子在学习，现在我们是和孩子一起学习，如果我们不把自己的知识的海洋装满，怎么才能满足孩子那一条条求知欲旺盛的小河？教师的业务素质很重要，现在的教育对幼儿教师的要求很高，琴棋书画，歌舞情乐，只有高素质的人才能更适用这个岗位。所以，我们每天至少学习一篇教学方面的文章，每天练练基本功，让自己在幼教领域不至于落后。

县幼儿园的吴院长详细深入的为我们解读了《幼儿园教育指导纲要》，为我们的教学实践起了提纲挈领的作用，为我们的教育科学理论注入了源头活水，其他几位教学经验丰富的骨干教师又结合幼儿教育的五大领域特点，为我们详细、生动的讲解了课程特点及教学活动设计、组织与指导，让我们了解如何在幼儿园进行教学工作。

德高为师，身正是范，师德是一个教师的灵魂。能否成为一个好教师要有“捧着一颗心来，不带半根草走”的精神。热爱、尊重、理解幼儿是幼儿教师必须具备的职业道德核心。爱是儿童正常成长的必要条件，我们要学会理解、关爱幼儿。

要实施创新教育理念，创新型教师必须具备以下几种业务素质：(1)有丰富的知识结构，这是教师发挥创造性的基本保证。(2)有较高的管理艺术。管理包括两方面，一是班级的整体管理，二是针对每个学生的个别指导。(3)有丰富的感情。教师声情并茂的朗诵，热情洋溢的赞赏以及在与学生接触时的仪态、表情和举止所表现出的积极情感能随时地激发、调动学生的热情，激发学生的学习动机，学生因“亲其师而信其教”，变苦学为乐学，单纯的知识传授变成了双向的情感交流，使教者亦乐、学者亦乐。

总之，经过此次培训，我懂得了很多的道理，学到很多知识，认识了很多朋友。在今后的工作和生活中我要不断努力，学以致用为孩子上好课，成为孩子的好朋友。

法律论辩心得体会篇七

刑法辩论是法律学习过程中不可缺少的一环，这里我将分享我在研究刑法辩论疑案过程中的心得体会。

第一段：了解案情和相关法律条款

疑案中最重要的是要了解案情以及与之相关的法律条款。只

有这样才能在辩论中有话可说，做到有据可依。因此，我首先会仔细阅读疑案材料，结合课堂学习和法律条文进行分析。同时，也需要了解前人的论述和法律规定，以便更好地为疑案进行辩护或指控。

第二段：注重逻辑推理和论证技巧

辩论是需要逻辑推理和论证技巧的，这些都是在学习过程中需要磨练的。在研究刑法辩论疑案过程中，我发现往往需要对各种信息进行整理和分析，从而寻求最好的论据来支持自己的观点。然而，同时也要在辩论中掌握好有效的论证技巧，比如通过比较、引用权威资料、多方面考虑问题等方式，来增加说服力。

第三段：坚持独立思考和客观公正态度

在参与刑法辩论疑案过程中，不可否认的是参与者的立场和个人偏好会对结果产生影响。因此，在进行辩论过程中，我始终坚持独立思考原则，并以客观公正态度作为基本准则。这些原则不仅帮助我更好地进行辩论，还可以让我更好地理解各种观点和逻辑，从而拥有更全面的认识和理解。

第四段：重视沟通与合作

在进行刑法辩论疑案过程中，我还注意到沟通与合作的重要性。尤其是在团队中，沟通与协作是必须的，因为每个人可能都会有自己的意见和想法。然而，若能在团队中多沟通、多协作，就可以使团队更加团结，进而提高整个团队的协作水平和胜败能力。

第五段：不断总结经验和加强自我提高

最后，在刑法辩论疑案过程中，我也发现不断总结经验和加强自我提高也很重要。在每次辩论活动结束后，我都会仔细

回顾自己在辩论中遇到的问题和做的不足，以便下一次避免犯同样的错误。同时，我也会通过参加更多的讨论、读书和研究，来加强自我提高。

综上所述，我通过参与刑法辩论疑案过程中，不仅更深入地掌握了刑法理论，也学到了独立思考和客观公正的能力，以及沟通合作、总结经验和自我提高的重要性。我相信这些能力和理念都将使我更好地为寻求正确的刑事司法做出贡献，更好地为社会和法律服务。

法律论辩心得体会篇八

杜潇潇

今天是4月17号，3月17号我们开始准备初赛辩题，算是和法辩盟一起走过了整整一个月。现在用键盘敲下这些字的心情和去年给师兄师姐打陪练写总结的心情完全不同。先谈问题，再谈收获。

1 备战及比赛问题

0

1 资料检索

1. 准备初期检索关键词不清晰、不全面

从拿到辩题开始我们就大范围撒网找资料，但是对于辩题关键词的定位经常存在偏差，检索的价值无法体现，这也说明了我们对于辩题的理解还不到位。第一场辩题“当今中国应该/不应该征收拥堵费”，我们一开始找了很多关于拥堵费的文献，但是却很少检索我国交通拥堵产生原因的相关文献，导致对拥堵费的征收条件等一系列问题理解不够深入。第二场“小区围墙该拆/不该拆”我们的关键词只集中在“开放式小区”

街区制”，却没有仔细查找有关城市发展趋势和城市规划的相关文献，这一点的论证也不够充分，在场上也没有把开放是必然趋势打出来。最后一场关于休学创业的辩题，对于大学教育与高等职业教育的定位区分不够清楚。

2. 检索途径单一

我们一直比较习惯用知网，对于万方、读秀等检索途径用的比较少。由于知网上很多城市规划方向的文献我们学校都没有购买，初期我们也不知道读秀具有文献互助的功能，可以通过发送请求获取知网上没有购买的文献资源，直到第二场比赛准备后期我们才掌握这个技能，很多有帮助的文献都没有能够较好的利用。

同时，我们对于数据的检索途径也太单一，仅仅通过网页查找，没有利用相关领域的官网。在拥堵费辩题中，有很多年度城市交通报告都可以在交通部门的官网中找到，其中的数据丰富又权威，比我们在新闻中找到的数据要好用的多。

3. 对于文献的识别能力不足

两位老师在第一场比赛的准备过程中就指出了这个问题，我们找的很多文献都不是核心期刊中的，还找了一些普通学校的硕士论文作为参考，这很大程度上的会影响我们论据的权威性。

0

2辩题思路

1. 初期思路不统一

在准备初期能明显感觉到四个人的思路存在差异，对己方立场和观点不够清楚，对一些问题给出的答案都不同，导致己

方四个人自相矛盾。第一场分歧点在于“征收拥堵费是否有效”，第二场分歧点在于“没必要开放的小区是否应该开放”，第三场初期我们对于“弹性学制的政策是否应该否定”产生了分歧。四个人思路不统一的情况下论证必然会得出不同的结论。

2. 依赖老师，思路不清晰

每一个辩题老师都会讲的很清楚但是我们都没有完全理解透，过于依赖老师的思路，但没有转化成自己的内容，所以场上很难讲出来，不能自成体系。这点我们感受的很深，以后一定要慢慢改掉。

0

3讨论成稿

1. 自由辩成稿效率低、质量差

一、没有攻击力。这也反映了四个人配合存在很大的问题。整个备战阶段这个问题都很突出，自由辩也是整场比赛中我们最为薄弱的部分，从战场分配到问题设置都存在较大的问题。

2. 反驳战场形式单

一、语言僵化

其实这也是对辩题理解不够深刻、过于依赖老师的体现。老师说什么我们就会记下来，但是不会转化成不同的方式进行反驳，只会干涩的用同一种反驳方式，现场效果很差，听上去也很刺耳。

04

场上配合1. 自由辩不听队友讲话

三场比赛感觉我们就是一个人一个自由辩思路，虽然有成稿但是没有听队友讲话，追问题不够，结问题不够，转战场的意识也不够强，转的过于生硬。

2. 不能回到己方立场

徐老师曾经说，反驳不仅仅只是为了反驳，而是要回到己方立场，论证己方观点。但是场上我们多数情况下都仅仅是为了反驳而反驳，尤其是第二场比赛，虽然反驳到了安全不是封闭小区的专利，但是没有论证己方“开放式小区有更为便利的潜力”，整场自由辩一直跟着对方在走，忘记了自己的立场是什么。

3. 现场反应不够

这个问题表现为以下几点：第一，不回答对方问题，强行说己方内容；第二，自由辩强推战场；第三，对于现场战况总结不到位。

第一个问题在第一场比赛中就有体现，从盘问开始到自由辩，不管对方问什么我们都不管，第三场自由辩被对方连续问了三次都没有回答问题。我们的一个特点就是陈词尚可但反应不足，我前期准备的结辩陈词不敢轻易动，即便现场出现了一些新的问题，总结反驳能力也不足，这一点以后需要加强。

收获

准备比赛最大的收获不是看了多少论文接触了多少新领域的知识，也不是思辩能力的提升，而是对于一个问题的看法和思考方式的变化。政策不都是合理的，期刊里的话不都是科学的，多数人去做的事情不一定是对的。看问题的角度的改变比知识的积累更为重要，我很幸运在思辩学园这个地方接

触到了不同角度的思考方式，改变了以往单一又固执的看法，对我而言这个是最重要的。

不想太矫情，但是一个月的时间一起准备比赛怎么可能不加深队友之间的感情。时间还很长，大家一起走下去。

法律论辩心得体会篇九

20xx年8月11日——8月21日，我有幸参加“国培计划(2015)为期10天的培训。重新回到校园学习，是一种全新的生活和体验，与以往每天周而复始的繁琐的工作相比，突然有一种别样的感觉，每天有规律地学习、生活，洗去了我身上的浮躁，让我回归本真，静心学习，潜心研修。

学习期间，让我感受最深的是国家对学前教育的前所未有的重视，基于此，我才能有幸成为“国培计划”的直接受益者，通过学习，我深深地感受到学前教育面临的机遇与挑战。20xx年7月，国务院颁布了《国家中长期教育改革和发展规划纲要(20xx-20xx年)》，对新时期推动教育事业科学发展进行了战略部署，描绘了未来教育改革发展的蓝图，为未来10年教育改革指明了方向。《规划纲要》第一次专章部署了学前教育，突显了国家对发展学前教育的高度重视，我深深地感受到自己肩负的压力和使命，国家对我们的大力培养，是让我们通过专家引领和自主研修，达到自我成长，并学以致用，成为农村学前教育改革和发展的开拓者、成为幼儿教师发展的引领者、成为教学和科研的示范者。面对这样的使命，我不敢有丝毫的懈怠，抓紧每一分钟的时间，努力地学习和思考，学习快要结束了，十天的培训学习，让我重新接受了一次系统的理论学习和专业提升的机会，我觉得自己的收获是沉甸甸的。

培训期间，师范学校的领导精心设计了丰富的学习内容：我首先聆听了贺红山老师对《3——6岁儿童学习与发展指南》的详细解读，使《指南》中的那些平凡的文字都鲜活起来，

让我感到《指南》中的每一个字都值得认真去推敲和琢磨，也深刻感受到《指南》对幼教工作者重要的指导意义。特别是使我对幼儿园一日活动皆课程的含义有了更深的理解，让我对自己原有的幼儿园课程的理解重新定位，幼儿园的课程不光包含集体、分组的教学活动、区域活动和游戏活动，幼儿在园的一日生活也是幼儿园课程的重要组成部分。贺红山老师的《让幼儿在与环境的对话中成长》讲座，让我对由环境生成课程、由课程创设环境、透过环境，看到孩子的学习过程有了更深的理解。雷晓芳老师的《一日生活活动与幼儿发展》讲座，指导我在对观摩幼儿园的一日生活活动时，有了理论的支撑，培训学习更有的放矢。周利文和龙晓玲、杨卡佳三位一线园长的讲座，更是获益匪浅，周利文园长重点以科学领域为例讲述了《集体教学活动设计与幼儿发展》，虽说说的都是大学学过的，但在面对老师提出的种种刁难的疑问，她的回答充分体现出她理论与实践扎实的功底及个人深厚的内涵、气度，让人心悦诚服。龙晓玲园长的《传统游戏的现场教学》让我在欢乐而轻松的音乐游戏中掌握了幼儿园音乐教育活动的设计与实施，音乐活动组织要点，明白了老师要充分激起幼儿的兴趣，让他们在活动中体验到不断攀升带来的巨大愉悦。杨卡佳园长的《模范教师师德报告》讲座使我对幼师的神圣的使命有了更深一步的认识，让我对模范教师们肃然起劲，同时对于社会的认可感到深深的欣慰。唐烈琼老师的讲座，为我的幼儿园游戏教学问题与对策提供了理论的支撑和指导，进一步夯实了自己的幼教理论基础，有效提升自己对幼儿园教学活动、区域活动的组织能力。而由长师送的两个现场观摩课《勺子哈哈镜》、《圈圈魔术师》更是让我对老师的激情和课堂把控能力深深震撼，她们表情之丰富，语言语气之多变，动作夸张，无不彰显着她们的智慧。还有许许多多让我受益良多的东西，专家们精湛的理论知识，先进的理念和独特的设计给我留下了深刻的印象，在情感的熏陶和思想的洗礼中努力实现着培训学习与工作实践的有效对接，将专家经验和自身所学有机结合，丰富了自己的专业知识，提高自身的综合素质。

作为一名幼儿教师，我将会把这次培训的所想、所得、所思融入今后的工作中，这既是学用结合的要求，也是自己肩负的责任。自己唯有进一步修心—修行—修能，才能真正做一名学以致用的实践者、先进幼教理论的传播者、教师专业成长的引领者。

感谢这难得的培训，感谢培训专家的付出，使自己受益匪浅，启迪良多，这是自己在幼教知识储备上的又一次空中加油！

法律论辩心得体会篇十

这个星期赶鸭子上架尝试着做电话营销，和一群没见过面的老女人和老男人打电话，倒也颇有收获，说不定可以开发出电话营销这门课出来呢！

刚开始总是不想打，因为不知道对方会是怎样的主，总怕被人吼或是会被骂一通，反正是能拖则拖（主要也是没有压力），等到拖不过去的时候（我刚开始是拖到十点半后打几通电话），但是越打会越顺手、到后面几天，客户说得再恶劣的电话都不会放在心上，心想最多下次不打给你就是了。当然碰到超恶的，挂完电话后会说上一句“真没教养”，再和同事交流几句，心情会变得很好（好象和同事的交流更有话题了）。

千万不要一上来就滔滔不绝的介绍自己的公司和产品，而应该先聊聊对方感兴趣的话题和对方交朋友，说明我们的产品可以带给客户的好处（这些可得重点和难点，我还在总结中）。多问些开放式的问题，全面收集对方的信息。

开场白、电话前的准备技巧是需要实际经历去累积的，（我感觉看书和听老师讲电话营销课是学不来的）。当然，刚开始你可以将每句要说要问的话写下来，照本宣科，慢慢的你就很自然的说出你想说的。

千万不要因为客户一次拒绝或者是冷言冷语你就把他列入黑名单，除非对方非常坚决的告诉你，以后不要打电话给我了，我不需要。否则你一定要积极的跟进，极少有客户第一次接触就会跟你确定购买（那钱也太好挣了），尽可能的积极跟进打过电话的客户。当然，这里面还是有技巧的，总不能每次跟进的时候干巴巴的问同一个问题，那脾气再好也会被你烦死。

如果有前台小mm转接，一听出来是推销的就直接说不需要然后不客气的把电话挂上，当然这是别人的工作职责无可厚非。

我们可以“灵活”一点（应该是连哄带骗），可以跟前台说找哪位老总，有的当时就给转，有的会问什么事，不妨说说是哪位老总的的朋友呀或是政府部门的，反正把前台弄得摸不着头脑，但是还很客气就对了（是不是有点不太厚道呀）。

巴金说，没有技巧才是最高的技巧。

电话营销也是如此吧。