

# 述评会点评 简爱读书心得体会系列(优质5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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀作文范文，欢迎大家分享阅读。

## 述评会点评篇一

周围的同学看了《简爱》都说非常感人，带着好奇心，我翻开了这部小说的第一页，便欲罢不能，真是一本值得回味的好书。

我为简·爱在舅妈家被欺负而流泪；为简·爱初到孤儿院遭受人格的屈辱而流泪；为简·爱的生活境遇而流泪；但这些大多是对简·爱的同情。真正让我感动的是为罗彻斯特最终选择了没有社会地位、长相的简·爱。我欣赏罗彻斯特，以他的绅士身份、他的贵族地位、他的渊博知识、他的财富，在当时与从孤儿院出来做家庭教师的简·爱的结合，在很多人看来，那简直是不可思议的事。但为什么这样一个的事实会成为现实呢？他看中的是简·爱的人品与气质，而我自己认为那是简·爱的内在美。这种内在美或许不如外在美那么绚丽，那么迷人，但她值得让人细细品位，并且随着时间的流逝，越发吸引人，越发有魅力。

当桑菲尔德庄园被疯女人烧成了废墟，更糟糕的是罗彻斯特被烧成了残废。他孤身一人，眼睛再也看不见一任何一切事物。远在它乡的简·爱毅然放弃了表哥的爱情，回到他的身边，去追求心灵中的真爱。

或许有人觉得简·爱傻，但真是这种单纯的想法与质朴的感情才会赢得真正而美好爱情。他们共同演绎了人世间最美的

感情，更获得了人们的祝福与尊敬。

同学们，让我们共同来读好书，过一个快乐而又有意义的假期吧！

《简·爱》这一部世界文学宝库中的不朽之作，最近被我发现了。我仔细地阅读着。《简·爱》的作者是英国的夏洛蒂·勃朗特，她出生在英国约克郡一山区小镇桑顿，是乡村牧师帕特里克·勃朗特的第三个孩子。夏洛蒂在1847年8月写成了长篇小说《简·爱》。《简·爱》故事主要讲了小姑娘简·爱从少女长大成人的故事。简·爱自幼没了父母，被亲舅舅收养着。舅舅去世后，舅妈整天欺负简·爱。后来，简·爱被送到了孤儿院，在那里生活了8年。然后，简·爱又去当家庭教师，最后与罗切斯特先生结婚。

我很喜欢第五章：来到洛伍德(洛伍德孤儿院)。当时，简刚到孤儿院，她经历了十分辛苦的一天。那个孤儿院的孩子一周最多能吃两次面包加干酪和咖啡，而且他们吃到烧坏了的粥都不敢吭声，每天早上起来要很晚才能等到洗脸的水，那里的老师非常严厉，做错一点事都要站在大厅里受罚，但事，有一位老师谭波儿小姐却破了一些规定，让学生们过上了好一点的日子。

## 述评会点评篇二

周四受邀参加了xx县xx小学x主任主讲的《家庭教育》专题讲座，x老师围绕“用心呵护，培养孩子的好习惯”这个主题，深入简出的阐述了孩子学习、日常行为习惯和安全教育等方面的内容。听完了杜老师的讲座，作为家长的我感触颇多，在孩子到学校的这段时间里，孩子学到了很多知识，也比以前懂事了很多，这些都要感谢老师们的关爱和教诲，也离不开学校给家长的培训。自己也通过和老师的配合，悟出一些教育孩子的方法：

1、家长的一言一行会直接影响到孩子的想法和行为，以后我们对待孩子要言行一致，一切从有利于孩子的心灵健康出发。

2、培养孩子的学习兴趣。按各科的教学目标引导孩子，使孩子乐于学习，勤于思考，善于观察，养成良好的卫生习惯以及安全意识。教会孩子认真遵守交通规则，提高自我防范意识。快快乐乐的生活、学习，做一个品学兼优的好学生，为以后成功的人生打下坚实的基础。

3、合理安排孩子的课余时间，在完成家庭学业的前提下，给予其他兴趣爱好培养，让他做个全面发展的孩子。

4、要时刻保持与学校的沟通，尤其是班主任的沟通，对于一个一年级的学生来说，他还不具备自学能力，凭借着的是个人的兴趣爱好接受教育。孩子大部分时间在学校里，只有时刻保持与学校的沟通，才能更全面的了解孩子，通过学校和家长的努力，让孩子快乐的接受教育。

5、给孩子营造一个良好的学习环境。良好的学习环境有利于培养孩子独立学习、独立思考的能力；有利于培养孩子的阅读兴趣，增进父母与孩子心灵的沟通。

一个人命运的好坏，取决于一个人的性格，而完善性格的培养取决于好习惯的养成以及良好的心理素质和品德修养。但是这些东西从小就要引起我们的重视。尤其是在孩子成长的黄金时期，多方面的因素都会影响到孩子，主要有家庭、学校、社会等。所以，我们大家要群策群力，努力做好孩子的教育工作。

感谢xx小学的领导和老师提供了这样一个让家长提高进步的平台。正是因为你们的不辞辛劳，无私付出，牺牲自己宝贵的休息时间为我们提供这样的培训讲座，真正的体现了老师们教书育人、无私奉献的崇高品德。

## 述评会点评篇三

《简爱》的问世曾经轰动了十九世纪的文坛，它以一种不可抗拒的美感吸引了成千上万的读者，有一种抑制不住的冲动，驱使人拿起这本书，随之深深感动，心灵也为之震颤。

这是一部带有自传色彩的长篇小说，是英国十九世纪著名三姐妹作家之一的夏洛蒂勃朗特所着。这是一本用自己的心与强烈的精神追求铸炼成的一本书，含着作者无限的情感和个性魅力，为女性赢得了一片灿烂的天空。

主人公简爱身材瘦小，相貌平凡，无金钱、无地位，却有着不平凡的气质和非常丰富的情感世界。她在生活的磨练中，抛弃了女性天生的懦弱与娇柔逐渐养成了坚强独立的个性。她不会在表兄残暴面前甘心被辱，而是据理力争。即使结果不尽人意，却始终如一没有低头；在魔鬼般冷酷的布洛克赫斯特先生的折磨下，她不会表现出任何恐惧，而是从容的扛下来，独立坚强的活下来。读《简爱》，我为幼年的她所受到的虐待而悲愤，感同身受般的体会着简爱那幼小敏感的心灵所受的伤害。我也为简爱而倾倒。喜欢她在地位比她高的所谓上流社会人士面前表现出的那种不卑不亢的态度，喜欢她在面对爱时表现出的那种自尊自强的精神，心中不禁感叹在距离她所处的年代进步了二百年的现代，又有几个女子有勇气为了自己的尊严而对一个心爱又富有的男子说不呢？简爱就可以！在她的身上时刻闪现着一种独立人格的壮美与崇高！

“你以为，就因为我穷，低微，不美，我就没有心，没有灵魂吗？我跟你一样有灵魂，也完全一样有一颗心。要是上帝也赐予我美貌和财富的话，我也会让你难以离开我，就像我现在难以离开你一样！”每次读《简爱》的时候，都会被这段话所震撼。正如爱德华所说的，简“如一只发疯的鸟儿拼命撕掉自己的羽毛。”这是一种强烈的自我释放，一种悲与爱交织起来的“支配一切、战胜一切、压倒一切”的力量。她在用自己的语言和行动表明：自己有权平等地追求一份属于自

己的爱情。她不美、卑微，却以自己的独特气质吸引着所有的人。两性之间是平等的，女子必须有独立的人格，自尊自爱，不依附于其他人才可以赢得别人的尊重和热爱，才会有真正的幸福。爱情须以平等和互相独立作为基础，不是一味地接受对方的给予。假若简爱选择留下，甘心当个无名无分、近乎情妇的妻子，罗切斯特会像当初那样痴爱着她吗？他爱的是不卑不亢、自尊自重的简爱，不是一个躲在他怀中只懂得接受疼爱的女子！简爱是一代又一代的女性心中最平易近人的偶像，她不会难以靠近，她的影子飘散在我们的周围，以她为准则，大家都可以生活的自信坦荡，都可以沿着命运给予的线索找到自己真正的幸福所在。

而在当今的现实世界里，人们都疯狂的似乎为了金钱和地位而淹没爱情。在穷与富之间选择富，在爱与不爱之间选择不爱。很少有人会像简这样为爱情为个体的人格尊严抛弃所有，而且义无反顾。也许当人们穷得只剩下钱时，他们会去追求“真爱”。可被铜臭熏过的精神还配拥有真爱吗？也许到了化繁为简返朴归真的时候了。在追求物质生活的时候，应该在生活中灌注一些真情和温情，追求一份本真的温馨、和谐和宽容。让我们也追求全心付出的感觉，不计得失的简化的感情。纯净的像一杯水，缓缓地洒落人间。

从世俗的喧嚣浮华中脱离出来，静下心来细细地品读《简爱》吧，去和简爱的灵魂对话。简爱就是一个童话，她让我们相信，拥有了独立人格并可以自尊、自爱、自立、自信的`女子，即使是一株野百合，也会有自己的骄傲，也会找到属于自己的永远的春天。

## 述评会点评篇四

销售员要想让客户离不开，可采用以下七大绝招：

- 1。了解了你所在的公司的资源情况

你一定是在和你的客户沟通和交流过程中，让他实实在在的了解了你所在的公司的资源情况能够为他所利用而不是夸大其词，做不到的事情非要说可以做到；你的口气一定不是祈求而是期盼。生意是双方的需要，是谈成的，不是求成的，心态一定要端正，不是要急于求成，是要水到渠成。

## 2. 了解到你是很专业的

你在和你的客户沟通过程中，让他扎扎实实的了解到你是很诚实，他认定你有能力帮他做好事情，还预测你完全可以帮助他在今后的合作当中去解决任何出现的问题和麻烦，而不是会老问他该怎么办？而且你还会经常性的为他设想在操作过程中可能遇到而他没想到的困难，提出你建设性的非常专业的应对措施，他认为你比他更专业使他非常放心。

## 3. 报价是一个很重要的环节

你和你的客户有了互相认识的基础，报价是一个很重要的环节，你一定是对这个客户做了调查和研究；前面和谁合作？因为什么没有合作了？他的量有多大？他承受价格的基准线在哪里？一定要有价格分析，一定是价格相当合理，在他经常性的货比三家的时候，总是感觉你的价格特别实在，哪怕比别人高出那么一点点，，从来不暴利，你一定是从长远的战略考虑，而不是一时的短期行为，牢牢抓住一个实实在在的客户长期为你提供效益，是双赢战略；在市场价格浮动频繁的时候，你还偶尔为他承担了上涨不大但是你也有够承受的那个部分，他从心里感激你，认为你大度，不完全是为了公司谋利。

## 4. 让客户有安全感

在交往当中，你一定是以公司的名义，而不是参插很多个人的名分去沟通，让他感觉你是在依托公司的实力在和他合作，他有一种安全感。当然少不了一些个人的情感，比方说互相

关心一些健康问题、学习问题、生日祝福、节日问候等等。

## 5. 让客户了解合作的稳定性和可靠性

你一定不是要他老是给你定单，而经常性的主动联系他，谈谈前面的运作情况，报告一些他没有想到但是你已经替他解决了的问题，他会感激你很亲切，你很人性化，你很有责任，他绝对会把定单主动的不断的向你倾斜，如果他不是老板，他也不定会想想找到一个像你这样的信得过的合作伙伴是他能够向他老板做工作交代的出色的成绩单；因为客户也需要长远考虑合作的稳定性和可靠性。心理是一样的，绝对不是一厢情愿。

## 6. 对客户疑问的及时解答

在你的客户向你咨询一些具体问题的时候，你一定是能够很快捷的很爽朗的很友善的为他解答，绝对不是含含糊糊、模棱两可的样子，或者是答非所问，让他不满意。

## 7. 让客户对你产生依赖

有人认为客户是吃吃喝喝出来的，其实不然，和客户合作，不出问题，顺顺当当是最最重要的，这就要求我们有对困难的前瞻性、操作环节上的细致性、在风险控制上的准确性有足够的预测和防范、如果能够做到客户为了感激你，为了感谢你，反过来哪怕请你喝杯茶，吃个饭。客户对你产生了依赖，互相需要，互相尊敬，才是真正的成功！

## 述评会点评篇五

非常荣幸地参加了赣南师范大学举办“教研骨干和教研组长培训班。”也非常感谢学校领导给我的这次学习的机会。对待这次培训学习的机会，我非常珍惜。

面对深刻而全方位的新课程改革、日益复杂的学生思想道德，很多时候让我们觉得有些雾里看花，水中望月，无所适从，所以，我们很需要学习，而此次小学语文骨干教师培训班的学习，犹如为我打开了一扇窗，拨云见日，使我在一次次的感悟中豁然开朗。

培训紧张而有序，每天匆匆奔走于学习、听课、餐饮和休息的几个地方，时间排得满满的，甚至晚上，我们做老师布置的作业。虽然紧张，但每天的感觉都是充实而幸福的！这次培训内容丰富，形式多样，有各级教育专家的专题报告，有优秀教师的教学展示。也有学员的互动讨论，更有导师的指导、引领。通过理论的学习，结合自己的教学实践。因此，这8天的学习，对我既有观念上的洗礼，也有理论上的提高，既有知识上的积淀，也有教学技艺的增长。这是收获丰厚的8天，也是促进我教学上不断成长的8天。

带着教学实践中的种种疑问，我走进了培训课堂。是专家们的精彩讲座一次次的激起我内心的感应，更激起了我的反思。在这种理论和实践的对话中，我喜悦的收获着专家们思想的精髓、理论的精华。聆听了周建华教授主讲的《小学语文专业听评课》的讲座，使我感受颇深，受益良多，特别是对“说课的误区”部分印象最深。周教授指出了说课的四个误区，对照自己，我以前就走入了第一二个误区，第一，把说课当成复述教案，而周教授的讲解使我明白，教案是平面的、单向的，而说课是立体的、多维的。第二点，认为说课就是再现上课过程，这一点，我们学校好多老师都存在这方面的错误认识，在培训中使我明白了二者在对象、场合上都有实质性的区别。肖荔老师用亲切朴实的语言为我们介绍了自己的成长经历，为我们树立了优秀的榜样。王丛华教授《校本课程建设的要点与问题》讲座中能联系自己、联系中外的教育现状发表自己独到的见解，让我们都大开眼界，备受鼓舞。特别在谈到文学方面，句句经典，字字精髓，他让我们知道读书的重要，明白写作的真谛，他说“作家不但要看见一般人能看见的东西，更要看见一般人看不见的东西，

一般人看得见的东西，用眼睛去看，一般人看不见的东西，用心灵去感悟。”说得多好啊，他就是一个能用心灵去感悟世界的感悟人性的真正的作家，他的讲座他的作品都让我们非常欣赏。

在培训中老师课堂教学展示，都让我感受着新课程理念的和风，沐浴着新课程改革的阳光，我异常珍惜这样的机会。因为他们为我提供了宝贵的教学案例和资源，让我从自身出发寻找差距，反复的琢磨和钻研，不断的反思和总结。对我来说，不论从理论还是教学上，这都是一个让我进步的有效良机。在交流过程中，我也能积极参与交流讨论，聆听感言，交流自己的心得。从每一次的观摩学习中，我的教学理念和教学艺术都能有一次革新和飞跃，让我对教学充满了信心和希望。

赣南师范大学为我们搭建了一个很好的学习交流与提高的平台，能来这里培训的老师无疑是幸运的。大家都很珍惜这有限的时间，宝贵的机会，我也不例外。在学习期间遵守学校的各项规章制度，按时到校，听课专注，认真做笔记，积极参与讨论，并认真去完成老师布置的各项作业。我非常清楚“不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香”。要想成为一名合格的骨干教师，就要努力提高自身素质，理论水平，教育科研能力和课堂教学能力等。而这一切，也是我不足和欠缺的，我总以为做一个优秀的一线教师只要上好课，教好学生就可以了。现在我才明白，没有深厚的积淀，没有长期的浸沉，何来“腹有诗书气自华”，何来纵横捭阖，驾轻就熟。