

# 2023年魅力何来读后感 魅力课堂读后感(汇总7篇)

读后感，就是看了一部影片，连续剧或参观展览等后，把具体感受和得到的启示写成的文章。读后感书写有哪些格式要求呢？怎样才能写一篇优秀的读后感呢？下面我给大家整理了一些优秀的读后感范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 魅力何来读后感篇一

这本书分别从把握教学内容、把握教学形式两方面出发，甄选教师们的经典教学设计指导下的课堂教学为案例，并针对案例进行了教学延伸，结合现代教育理论加以分析和说明实现高效教学的策略和途径，为提高教学质量打下基础。这些艺术和方法对于我们每一个一线的教师来说，都有一定的借鉴作用。它能使学生更加兴致勃勃的参与到教学中来，使教学更加高效。其中提到的孙振教授对《济南的秋天》的文本解读让我佩服教学之美；对钱理群教授在《雷雨》中的注解深深感叹教学的内涵之深；特别对作者提出的“引”、“问”、“比”、“动”、“趣”五字教学形式分析感到收获颇丰，同时感受到教学之灵动。

一名老师，必须掌握先进的教育教学方法。何谓先进？就是最适合于学生，最适合于每一位学生的方法。课堂上，如果学生一个个都沉浸在你为他们创设的情景当中——他们认真地聆听着你的每一句话，感受着你的情感变化，思考着你的每一个精心设置的问题，就好像一个人自由的漂浮于海面之上，是那样的自然，那样的惬意！下课后，他能够回味刚才的课堂！你还怕自己没有魅力？课堂上吸引他们的，正是你高超的技能，正是你的教学魅力！

有魅力的老师应该具有自己的思想和个性，学生认为有思想

个性的老师与众不同，对你往往会信任甚至尊崇。老师应该思想深刻灵活，观念新不刻板，幽默风趣。这样的教师，处理教材才会灵活大胆，感染力强，容易吸引学生。教师不仅教书，还要育人，老师向学生传播的不仅仅是知识，更应该是人世间的真、善、美，应该是进步、文明、正义的道德品质。要给学生这些道德品质的影响，教师必须具有良好的道德情操。作为语文教师，我们应该在教学过程中从多方面渗透良好的品德教育，积极调动学生的内心情感，引导他们细细品味，深刻领悟每一篇文章的思想教育内容，使他们在潜移默化中受到感染、启发和教育。

借用书中的话：每一节课都是我们的作品，这作品承载了我们的梦想、勇气和力量。

## 魅力课堂读后感

《魅力课堂》是从把握教学内容和把握教学形式两大部分来阐述高效与有趣的教学，阅读后引人深思，受益很多。

读完《魅力课堂》后，让我觉得高效有趣的教学应该要做到“345”。这“345”的含义从狭义上的理解为；三个阶段；指课前延伸——课内探究——课后提升；四个环节；指自主学习——合作探究——精讲点拨——巩固拓展；五课型；指新授课——复习课——讲评课——阅读写作课——实验探究课；包括特殊课型，如英语课，音乐，体育，美术，微机课，还有如安全，环境，传统文化，人生规划等地方课程。

“345”从广义上分析：

（一）它符合新课程的标准和要求，如新课程要求，倡导自主，合作，探究式学习方式。

（二）符合新课程的三维教学目标。

(三) 基于先学后教，以学定教的理念。

(四) 突出教为主导，学为主体的思想。

(五) 变“勉强”教育，为主动学习。

(六) 更加符合维果茨基的“最近发展区”理论，“合作学习”理论，“建构主义”理论，“有效教学”理论，加德纳的多元智能等理论。

什么是课后提升？只是课后吗？讲完课要求当堂生成算不算课后？课的结尾算不算课后？现在规范办学行为，控制学生的在校时间，假如每门学科，都在所谓的课后布置提升的作业的话，学生的负担怎么减下来？还有四个环节中的第四个环节“巩固检测”，我就很不同意这个提法，这个提法说明这个人的观点还没有跳出那种“口耳相传”“手把手进行教学”以教为主的教学思想，原先课堂以教师为主体，老师讲，学生听，开始教师导入新课，最后进行达标检测，现在学习方式变了，有自主学习部分，合作探究部分，精讲点拨部分，我们要求及时反馈，堂堂清，试想，自主学习环节后是否应有跟踪练习，合作探究环节后是否也应有一个检测练习，精讲完以后是否也应及时跟踪一个检测练习，当然，我的意思也不是每个环节都要有巩固练习，问题是可以不可以？所以，我想应该把“巩固检测”改为“巩固拓展”。一堂好课有三个标准：主动性，生动性，生成性。所以我们是不是要正确，宽泛，灵活理解“课后提升”这个名词。

我觉得“345”是课堂教学的一个总体构架，应正确进行阐释理解和运用，切不可死板硬套，我们要不断的在学习中研究，在研究中提升，努力改变现行课堂中存在的问题与不足，有问题不可怕，关键是如何寻求解决问题的途径与方法，着力构建自主，高效，优质的课堂，实现课堂教学的新突破！

魅力课堂读后感

在今年暑假期间，读了赵希斌老师的《魅力课堂：高效与有趣的教学》一书，从中深受启发，让我这个出入教师行业的新人在探寻课堂教学的道路上找到了方向，明白了学生需要的课堂是什么样子的。以下，就读《魅力课堂》一书做一感想。

《魅力课堂》一书分为两大部分：把握教学内容和把握教学形式。分别阐述了教师如何避免教学中的问题，把握好教学内容和教学形式。作者从：高、思、实、正、通、引、问、比、动、趣十个方面展开，每一个方面不但有精辟的理论分析，更多地是把作者自己多年积累的宝贵经验借助一个个生动有趣的案例展现在读者面前，为广大教师答疑解惑。在书中行走，让我心中豁然开朗，明白了什么是好的教学，什么才是优质教学的本质特征？高效与有趣这个答案简单、清晰，但其内涵却极为丰富。

书中众多章节对我影响深远，比如《动》一章节指出“从做中学”是教育的基本原则，教学过程应该就是“做”的过程。也就是从活动中学，从经验中学，让学校里的知识的获得与生活过程中的活动联系起来。所以要让生动起来！教师要给学生提供动起来的条件——案例、任务、师生互动等，要突破传统式的教师单向传授的模式。而《趣》一章则指出学生为什么而学习？学生因什么能学习？一个极为重要的不可或缺的原因是有趣。当教学有“趣”时，学生的学习“欲罢不能”，这便是教学的最高境界。那么如何让课堂充满“蓬勃的生气”？如何让教学有趣？赵希斌老师借助案例向我们阐述了要做到让课堂有趣可以从乐趣、兴趣和情趣三个方面入手。时下有很多老师会认为如果要营造有趣的课堂，势必会影响到课堂的高效。其实有趣与高效并不是相悖的，而是相辅相成的。

当课堂教学趣味十足的时候，孩子们也便快乐十足，身为人民老师的自己也会倍感欣慰。非常喜欢赵希斌老师在前言中引用文化大师李敖说的话：“前进的理由只要一个，后退的

理由却有一百个。许多人整天找一百个理由证明他不是懦夫，却从不用一个理由去证明他是一个勇士。”我虽然教学经验不多，但是，我愿意努力学习，充实自己，做教育系统的一位勇士，为高效的教学课堂突破自己，勇往直前！

希望在这本书的帮助下，让我的课堂变得更加有趣和高效。

## 魅力何来读后感篇二

在现代社会，人们的沟通方式已不仅仅局限于面对面的交流，电话发挥着越来越重要的作用。在房地产界也是如此，我们的销售人员在与客户沟通时，很多情况都是在电话中进行。电话就是一面镜子，通过它，对方不仅仅可以听到我们的声音，更能看到我们自身的形象与公司的形象。因而，电话礼仪显得尤为重要。下面我们将从一般的电话礼仪入手，探索房地产电话礼仪。

### 一般电话礼仪

#### 一、接听电话

公司接听电话应该是非常正规的，在礼貌称呼之后，先主动报出公司或部门的名称。如：“您好，联世通公司，请问您有什么事吗？”如果是秘书接电话，则应说：“您好！这里是\*\*\*办公室，我是\*\*\*，请问您有什么事吗？”切忌拿起电话劈头就问：“喂！找谁？”

如果一时腾不出空来，让电话响了四次之上，接起电话后应首先向对方道歉：“对不起，让您久等了。”

当来电话的人说明找谁之后，一般有如下三种情况：一是刚好是本人接电话；二是本人在，但不是他接电话；三是他不在办公室里。

第一种情况，接话人应说：“我就是，请问您是哪位？”

第二种情况，接话人应说：“好的，请稍等。”如果要找的人临时不能过来接电话，接话人应注意照应来电话者，让其再等一会儿或者留言。

第三种情况，接话人则应说：“对不起，他刚好不在，您需要留话吗？”切忌只说一声“不在”，就把电话挂掉，这是很不礼貌的。打电话的人如果需要留话，应清晰地报出姓名、单位、回电话号码和留言，但要注意言语简洁、节约时间。

最好在别人方便的时候打电话给他，而不仅仅只是我们方便的时候。我们还要考虑到别人是否方便在电话中长时间交谈，所以接通电话找到要找的人后，我们应先有礼貌地问他：“现在与您交谈合适吗？”要结束电话交谈时，一般应先由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，说一声“再见”，等对方放下电话后再挂上电话。

无论什么原因，电话中断，首先打电话的人应该再拨。

如果两个人在办公室里谈话，一方突然接到了一个紧急电话，另一方应该问：“我该出去一会儿吗？”而对方在接电话时也应该说：“对不起，我一定要接这个电话。”

通话时，应注意背景不要太吵，有太闹的声音，须尽量减轻一些。

打电话时，如果对方无人接听，须在电话铃响过五次之后再将话筒轻轻放下。当打长途电话给别人时，如果对方不在，应选择合适的时间再打过去。最好不要让对方回电，因为对方可能会考虑到电话费的问题。

## 二、秘书应有的电话礼仪

秘书应该有一个良好的电话礼仪。

首先，秘书不应过多地参与老板的电话，使老板几乎不能直接和来电人联系。同时，秘书应懂得不要让任何人等待超过15秒，应学会让来电话的人留言，以便回电。

此外，秘书要了解公司，知道将不同的电话转给不同的负责人。

### 三、做好电话留言

在办公室，当接听同事的电话时，要做好电话留言，记下别人的姓名、电话。如果电话上安装了录音装置，在外出时应将装置打开。在录制语音时，应注意措辞和语调，说：“对不起，\*\*\*现在不在，请留言。”

留言时，最重要的就是清晰地说出自己的姓名、回电号码和简洁的信息，最好将电话号码再慢慢地重复一遍。

### 四、不要煲“电话粥”

打电话，切忌喋喋不休，不分重点，而是要简明扼要，节省时间。电话交谈所持续的时间，以谈话内容多少而定：事多则长，事少则短。如果不是预约电话，时间须5分钟以上的，那么就应首先说出自己的通话大意，并征询对方现在讲话是否合适，若不方便，再另约时间。

有时候来电话的人罗罗嗦嗦，如果不愿再花费时间和他无聊地谈下去，可以有礼貌地说：“我不想占用您太多的时间，以后再谈，可以吗？”

### 房地产电话礼仪

房地产电话礼仪除了应遵循一般电话礼仪的各项要求外，还

存在其自身特有的个性。由于其目的是为了销售，所以，我们要加强对房地产电话技巧、策略等方面的掌握，让客户通过电话看到我们公司的良好形象和楼盘的优秀品质，最终说服客户完成购买行为。这里要讲的房地产电话礼仪包括如下几个方面：

## 一、电话接听

### 1、电话接听技巧

(1) 聆听：细心聆听、端坐、注意力集中、用笔记录、亲切感、会心微笑。我们应该知道，虽然客户看不到我们，但一直在注意着我们，所以我们需要把全部的注意力投入在电话中。我们的态度应该是有礼貌的，声音是适中的、清晰的、柔和的。要注意在电话里的声音不能很尖或者喊叫，即使对方声音很小，我们也应委婉地说：“对不起，您的声音有点小，请您声音稍微大一点，可以吗？”总之，我们要有融入笑容的态度，这不仅会影响到电话里的客户，售楼现场的客户也会被我们感染。

(2) 回答：言简意赅，答其所问，先总体概况，再细化亮点；打电话期间，要使用“我明白”、“哦”、“对”、“是”之类的字眼，告诉客户我们在与他做细心的交流。由于我们的最终目的是实现销售，所以在与客户进行第一次电话沟通时，我们应遵循这样一个原则：讲清地址，明天会客。争取把客户尽快吸引到我们的销售现场来，再用具体的卖点去刺激其购买欲望，最终促成其购买决策。(3) 发问：对核心问题补充，强化购房者的印记，探讨对方的看法和意见，控制沟通的质量，获得更多的对方资料。这可以使购房者对我们有一个初步的了解；我们也可以适时地与购房者取得联系；购房者到销售现场后我们也能有的放矢地进行解说和卖点阐释。注意：切忌质问，切忌盘问，切忌随便问。

2、电话接听注意事项 (1) 礼貌应答，热情对待；(2) 来



电回答不超过三分钟；

(3) 发音准确，音量适中，语气有节奏，语感有磁性；

(10) 对认购意向较为强烈的客户，可请其直接到案场参观；

b□对于情绪客户，应做善意沟通，不可口舌相争，引发事端□  
c□应学会向客户由衷地说声“对不起”，它是调和双方可能产生的紧张关系的一帖灵药。

### 3、电话接听流程

(4) 根据来电涉及内容，主动问询客户，并在客户登记簿对应内容处打勾；(5) 在问询过程中不失时机地让客户留下电话，等客户都问完了再留电话是比较困难的。

注意□a□对市调嫌疑客户，应做技巧性回答，如问及价格，回答大概的总价即可；

b□对于个别急于想知道具体情况为客户，可主动邀请其到现场并登记时间以便接待；

c□力戒在电话中做过多的产品介绍□ d□柜台划定专属区域接听电话。

## 二、电话追踪

原则上应根据不同的案场情况、客户意向情况和客户特性来定。

### 1、电话追踪技巧

a□对年长已退休的客户：对这类客户的追踪一般没有太大的时间限制，这类客户多赋闲在家，留电话时应尽量让他们留

家庭电话。上午9：00-11：00，下午2：00-5：00或晚上8：30以前均可以追踪。电话里多聊家常，逐步进入房子的话题

b对年青的上班族或私营业主：对这类客户，因为他们回家的时间较少，留电话时尽量留手机号、办公电话或传呼，追踪时间控制在上午10：00-11：00，下午4：00-5：00，因为这一类人上班的开始即上午8：00-10：00和下午2：00-4：00这段时间比较忙，无心去谈别的事情，因此，这段时间打电话效果不佳。而错开这段时间与他们联系，他们手头的事情已处理完，才有可能跟我们谈一些比较深入的东西。

## （2）电话追踪内容

a刚开始看房的客户：这类客户追踪不必过紧，两三天以后再打电话，电话内容主要是问这期间又看了哪些地方？比较得怎么样？是否有看中的？同时谈谈本小区的情况，以让他们加深印象。

b要与家人商量的客户：这类客户第二天必须追踪，电话主要内容是问其是否与家人谈过房子的事？家人是否满意？并邀其家人到售楼部来看看。

c意向较强但因价格要回去考虑的客户：追踪时间要放在两天以后，以给其争取优惠条件为理由联络他，并说明优惠有时间性限制和名额限制，给他制造一种紧迫感。

d替别人看房的客户：第二天必须追踪，如果留的是看房人的电话，问其跟朋友谈房子的事了吗，以提醒他；如果留的是买房人的电话，就与他谈其朋友来看房的情况，再具体了解他的需求并邀请他前来看房。

## 2、电话追踪注意事项

对不同类型的客户要做到心中有数，制定一个合适的追踪计

划。电话追踪要符合客户的心理，要松、紧适宜，既不能追的太紧，又不能放得太松。太紧会让客户产生戒备心理和厌恶感，太松会失去好的时机而造成客户丢失。总之，电话追踪要根据客户的年龄、职业、性格来确定如何控制。

追踪完毕后，要做好完善的记录。包括客户问题、认同点、意向情况等。追踪过程中，在无法把握客户的情况下，要适时留一个小尾巴作为下一次电话追踪的理由。

### 3、售后服务电话追踪

定房不等于万事大吉了，售后服务电话对我们来讲也是非常重要的，尤其是在销售期房时，定期地向客户汇报楼盘情况、了解客户不同阶段的心理状况，会为我们以后工作的顺利开展奠定良好的感情基础。另外，售后服务做好了，客带客也会成为我们销售工作的一种资源，这种传播更有效、更具感染力，所以，售后服务电话的追踪工作一定要做好。在此过程中，我们不妨去试着成为客户的好朋友，在汇报楼盘情况的同时，多与客户寒暄几句，拉些家常，这对于我们是非常有利的。

### 三、特殊情况

房地产电话礼仪除了以上电话接听和电话追踪两种情形，还有如下情况值得注意：一是我们在与客户通话过程中，如果电话突然中断，无论什么原因，我们都要以最快的速度将电话拨通，并向客户道歉：“对不起，刚才可能是线路问题导致电话中断，咱们接着谈，可以吗？”要注意不要因为短暂的电话中断而影响客户的情绪，因而，此时向客户说声“对不起”是很有必要的。

二是我们正与客户谈判时，客户如果接到一个电话，我们应该问“我该回避一会儿吗？”如果我们突然接到一个电话，不是很重要的应立即把电话挂掉；如果这个电话对我们非常

重要，我们应有礼貌地对客户讲：“对不起，这个电话很重要，我能接这个电话吗？”在客户允许的情况下我们应起身离开座位，尽可能小声音地接通电话。要注意尽量缩短通话时间，以免让客户等待时间过长。

总之，我们在与客户沟通时，应本着这样一个原则：客户就是上帝，用心与客户通话。钢琴王子理查德在回答听众的“您是怎样将钢琴演奏到出神入化的境界的”问题时说：“那就是勤奋、勤奋，另外就是用心去弹钢琴，始终如一地用心与听众沟通。”打电话也是如此。只要我们抱着一颗真诚的心，用心与客户交流，那么，自然、有礼貌、诚挚的话语将很容易感染我们的每一个客户。

## 仪容仪表

衣着打扮能够体现一个人的性格，显示一个人的地位、修养和职业素质。如果衣着打扮得体，就更能彰显人的气质和品位，也更有助于赢得别人的信任与尊重。作为房地产营销人员，我们更要注意我们的仪容仪表，在客户心中留下一个整洁、干练又不乏亲切感的形象。

### 一、发型标准

要经常洗头发，没有头皮屑，时刻保持头发的清洁。

女销售人员的发型要前不遮眼，没有乱发和碎发，保持发型的整齐，长发用发卡或头绳束起，不披头散发。

### 二、脸部标准

每天都要洗脸、刷牙，保持清洁、无异味。

在上班之前不要饮酒，不要吃葱、蒜、韭菜等带刺激性气味的食物，否则我们在与客户交谈时，客户会感到非常的不舒

服。

男销售人员每天都要刮胡须、修剪鼻毛，以保持面貌精神爽利；女销售人员可以化淡妆，涂健康色口红，描适宜眉型。化妆可以增添信心，也是对自己和别人的尊重。但不能浓妆艳抹，否则会给客户留下一种不庄重的印象。

### 三、服装标准

一般来讲，销售人员应统一着装，这也是公司形象的具体体现。

男销售人员最好穿深颜色的西装；配以衬衫，衬衫要注意清洁，领子、袖子都要干净；戴领带要注意与西装和衬衫的搭配；穿皮鞋与袜子最好是同颜色，黑色是最好的，而且袜子尽量穿长的，否则坐下来的时候露出腿是很不雅观的。

女销售人员最好穿文静、沉着色彩的西服套装和西服套裙。如果穿西服套裙，一定要穿高过裙边的袜子，还要注意坐下来的时候，不要将腿上的皮肤露在外面。

销售人员的着装要根据楼盘的整体vi而定。高档次的楼盘，销售人员的服装也尽量高档些，中低档次的楼盘，要注意销售人员服装也不能太华丽，这样有利于缩短我们与目标客户之间的心理距离。

### 四、手和指甲

要注意清洁，讲究卫生，常常洗手，指甲也要经常修剪，保持整齐干净、无污物。男销售人员最好不要留长指甲，女销售人员最好不要涂有色指甲油。

### 五、首饰

一般来讲，销售人员可以戴订婚或结婚戒指，其它的首饰如手链、项链、手镯等最好不要佩戴，否则会给客户留下一种浮华的感觉。

## 六、工牌

销售人员上班伊始必须把自己的工牌端正、醒目地佩戴于左胸前。工牌是形象规范、正在工作的标志。

总之，通过对自己的仪容、仪表的严格要求，男销售人员要显得更有风度、庄重、文雅和有朝气；女销售人员要显得更美丽、大方、稳重和健康向上。通过对仪容仪表的规范，我们不仅可以创造一个更积极的工作态度，更能以良好的姿态与客户交流，赢得他们的信任。

仪

态

卫生习惯、举手投足、言谈举止，能充分表达出一个人的风度，并能真实地透射出素质修养、文化内涵等内在气质。因此，对于我们房地产销售人员来讲，更应处处注意细节，杜绝一些不礼貌的小动作，比较完美地展现我们的声音、我们的体态，知道如何用礼貌的语言称呼和与客户沟通。

### 一、常见的不良举止

#### 1、不当使用手机

随着现代文明的进程和现代通讯工具的发展，手机和bp机已深入到人们的日常生活，如何通过使用这些现代化的通讯工具来展示现代文明，也是生活中不可忽略的一个小问题。

我们一定要知道使用手机的礼貌：在有演讲的地方、在重要

的会议上、在谈论重要的事情时，不能开着手机。如果在这种场合要用手机，只可以到场外用。

万一事务繁忙，不得不将手机带到社交场合，那么应注意以下几点：将来电提示调于振动上，以免打扰他人。来电时找安静、人少的地方接听，并控制自己的音量。

如果在车里、餐桌上、会议室、电梯中等地方通话，尽量使谈话简短，以免干扰他人。

如果手机再次响起时，有人在身边，我们必须道歉说：“对不起，请原谅。”然后走到一个不会影响他人的地方，把话讲完再入座。

如果有些场合不方便通话，应告诉来电人回电给他，不要勉强接听而影响别人。

## 2、吸烟

吸烟不仅是导致肺病、咽喉病的重要原因，还会严重污染环境。因此，现在禁烟在全世界的发达国家和地区是个很重要的话题。

很多航空公司都规定在飞机机舱内不准吸烟。很多公司都规定在办公室内不准吸烟。

所有戏院、影院、音乐厅等公共场所都不能吸烟。有很多地方都专门设置了吸烟区，如果要吸烟的话，只能到吸烟区吸烟。吸烟还有几个坏处：

有许多人吸烟，导致了他们大声咳嗽，引起痰多，所以他们会随地吐痰。而且吸烟会使牙齿变脏、口腔气味难闻。

女士吸烟还会影响肺里的氧气，使脸部皮肤、嘴唇变得很黑，

皮肤会变得黯淡无光，眉头纹、嘴角纹会逐渐增多。

在别人家里吸烟要事先征得主人的同意，如果主人不同意，就不要吸烟，如果要吸烟，一定要在离开时把烟蒂处理掉，注意不要边抽烟边出门。

在餐馆里，即使在吸烟区你也要问朋友是否介意，这是礼貌。

### 3、随便吐痰

吐痰是最容易直接传播细菌的途径，随地吐痰是非常没有礼貌而且绝对影响环境、影响我们身体健康的。

如果要吐痰，可以把痰抹在纸巾里，看到垃圾箱丢进去。也可以去洗手间吐痰，但不要忘了清理痰迹和洗手。

### 4、随手扔垃圾

随手扔垃圾是应当受到谴责的最不文明的举止之一，不仅污染环境，而且还影响个人形象。不论在家中、办公室还是公共场所，都要养成将垃圾丢入垃圾箱的好习惯。

### 5、当众嚼口香糖

有些人整天嚼口香糖，嚼的时候不断地发出声音，这也是一种缺乏修养的表现。有些人又必须嚼口香糖保持口腔卫生，那么应当注意在别人面前的形象。咀嚼的时候闭上嘴，不能发出声音，应把嚼过的口香糖用纸包起来，然后扔到垃圾箱里。

### 6、当众挖鼻孔或掏耳朵

有的人喜欢当众挖鼻孔和掏耳朵，这种不雅的小动作往往会令旁观者感到非常恶心。



如果一定要做这些，那么就应在浴室或家里，在没有人看到的时候做。

## 7、当众搔头皮

有些头皮屑多的人，往往在公众场合忍不住头皮发痒而搔起头皮来，顿时皮屑四扬飞散，特别是在庄重的场合，这样做是很难得到别人的谅解的。

在公众场合，头皮屑落在衣服上是很不雅观的，必须适时注意用手掸干净。

8、在公共场合抖腿 有的人坐着时会有意无意地颤动双腿，或是让跷起的腿来回晃动。其实，这不是文明的表现，也不是优雅的行为，一定要改正。

## 9、当众打哈欠

在交际场合，打哈欠给对方的感觉是：对他不感兴趣，表现出很不耐烦了。因此，如果控制不住要打哈欠，一定要马上用手盖住嘴，跟着说“对不起”。

## 10、当众频频看表

如果没有要事在身，在别人面前尽量不看或少看自己的手表，否则会给别人造成一种急于脱身的误解，是很不礼貌的。

作为房地产营销人员，如果有上述坏习惯，一定要马上改掉。我们应该意识到，我们的不良举止和坏习惯会使客户感到非常不舒服，从而影响到自身的形象甚至整个楼盘、整个公司的形象，这对我们的工作是非常不利的。

针对以上情况，我们在与客户面谈时，还有如下特殊情况值得注意。一是最好将自己的手机关闭，以免干扰谈话内容。

如果手机没关，而我们又接到了一个电话，如果不是很重要的就暂且挂掉，待与客户谈罢之后再回电；如果是很重要的一个电话，我们应对客户说声“对不起，请原谅”，然后起身离开接听电话，要注意控制节奏，不要让客户等我们过长的时间。

二是在案场不能吸烟，否则会影响现场职业感，客户敬烟要婉言拒绝。如果不在案场时，我们为了拉近与客户的距离，可以有礼貌地请客户吸烟，自己也可以吸烟，但如果客户不吸烟或客户中有女士，那还是不吸烟为好。

## 二、言谈

### 1、漂亮的声

在与别人谈话时，我们可以试一试放低声音。这样就会发现，这使我们显得很有修养。高而尖的声音会让人觉得年轻、不成熟。一个低沉的声音更能吸引人们的注意力并博得信任和尊敬。

因而，我们房地产销售人员应注意不要使用高而尖的声音与客户谈话，尽量压低一下语调，那么我们的话语将更有磁性，更有说服力，更容易为客户接受。

### 2、致谢的艺术

在交谈中，“谢谢”并非常套话，这是个很有魅力的词语。能正确地运用这两个字，我们的语言将更加充满魅力。

谢谢必须是诚心的，要赋予它感情。道谢时，应注视着被谢者，要及时注意对方的反应。当对方对感谢感到很茫然时，要用简洁的语言向他道出致谢的原因。出乎人们意料的道谢，当别人没想到或感到未必值得感谢时，一句“谢谢”会使对方倍感温暖。

对他人的道谢要答谢，答谢的措词可以有以下几种说法：“没什么，别客气”、“应该的”、“我很乐意帮你的忙”。

在房地产营销中，我们一般会遇到下面几种情况需要致谢或答谢。

当客户打电话咨询或到售楼现场了解我们有关楼盘的情况，在电话结束或客户离开售楼现场前，我们应真诚地道一声：“谢谢您的关照”、“感谢您对我们工作的支持。”

当客户对我们的服务表示感谢时，我们也应很有礼貌地答谢：“别客气，这是我们应该做的”、“我很乐意为您效劳”。

### 3、学会向人道歉

“对不起”是送给别人最廉价的礼物，这三个字看起来简单，却是调和双方可能产生的紧张关系的一帖妙药。

切忌缺乏诚意。道歉最重要的是诚意，是如何把检讨的心意向对方表白。切忌犹豫不决。如果自己的过失给对方造成了坏的影响，越是犹豫不决，越是会失去道歉的机会，而且给对方的印象就更坏了。因此要及早向对方道歉。

切忌不及时道歉。当对方发火的时候，或是训斥自己的时候，如果一味地沉默反而会使事情更加严重。及时道歉的话，多少能挽回一些影响，还能得到挽回损失的机会。

切忌道歉时先辩解，先逃避责任。想道歉又不道歉，即使辩解主张里有不少合理的成分，那也会使对方反感，情况反而恶化。作为自己，首先要道歉，当双方冷静下来时，再申诉自己的意见和主张。

在与客户交谈的过程中，如果我们必须暂时离开或让客户等

的时间太长、客户没有听清我们的话或我们的回答不明确等等所有可能带来不愉快的情况下，我们都应由衷地说声“对不起”。

如果我们不经意间惹恼了客户，那么“对不起”更是一剂能够缓和气氛的灵丹妙药。

4、万能用语 “请”字是敬语中使用频率最高的。“请”会使话语霎时变得委婉而礼貌。谦语“请”是比较自然地把自己的位置降低，而把对方的位置抬高的最好方法。

在我们的工作中，与客户说“请”的情况实在是太多了：“请坐”、“请稍等”、“请问”、“请仔细填写一下表格”，这都会使事情变得简单，并给客户带来温暖的感觉。

#### 5、恰当地称呼他人

每个人都希望得到他人的尊重。对有头衔的人称呼他的头衔，就是对他莫大的尊重。直呼其名仅适用于关系密切的人之间。对于知识界人士，可以直接称呼其职称，或者在其职称前冠以姓氏，如赵教授、李医生等等。

一般情况下，在相对比较正式的场合，对男子不管其婚否都称为“先生”，对女子的称呼则显得复杂些。通常称已婚妇女为“夫人”，称未婚女子为“小姐”。称呼一个不明底细的女子，用“小姐”比贸然称她“夫人”要安全得多。在非常正式的场合，为了表示对女性的尊重，可将其通称为“女士”。先生、女士均可以冠以姓氏称呼使用，如：“杨先生”、“高女士”等等。

在房地产营销中，我们的销售人员为了与客户减短距离，一般采取一些比较亲切的称呼。如：称呼男士为“王先生”，称呼女士为“董小姐”、“张女士”、“刘阿姨”等。对女士的称呼通常是根据其年龄特点而定的，一般来说，除了年

老的女性，对年轻的女性，我们均可称其为“小姐”。

还要注意称呼要符合当地的习惯、楼盘的档次及目标客户群的特性。

## 6、寒暄

寒暄是社会生活中的基本现象，我们的每一天，应当是在爽朗的寒暄中开始的，当我们听到一声明朗的“早上好”的时候，会不由自主地感到心情舒畅。如果不等对方开口，抢先向对方寒暄的话，对方也一样会感觉很好。

另外，用“今天天气真好”之类谈论天气的话题，并不用费什么心思，便可以与熟人打招呼。会说好听的寒暄语的人，容易从别人那里得到好感。

我们在与客户沟通时，应清楚寒暄是交谈的润滑剂，它能在客户与我们之间产生认同心理，满足我们的亲和需求。用一句“你看这小朋友长得可真漂亮”、“您这衣服款式不错，颜色也很好”等来开场比用“我们来谈一下房子的事吧”来开场，进入主题要自然、受欢迎得多。

(10) 语速快慢得体，声音大小适中；

(11) 运用停顿，整理自己的思维，引起对方的注意、好奇；

(12) 语句须与表情配合；(13) 措词高雅、发音准确。

这是房地产营销中与客户谈话应讲求的技巧。

## 三、身势语

全世界的人都借助示意动作，有效地进行交流。了解示意动作，是非常有必要的。身势语有利于无声的交流，恰当的身势语，可以使“无声胜有声”。

## 1、目光

在与别人谈话时，必须看着对方的眼睛，不要不停地眨眼和移动眼神，否则，别人会认为这是不礼貌和不真诚的表现。

交流中的注视，决不是把瞳孔的焦距收束，紧紧盯住对方的眼睛，这会使对方感到尴尬，交谈时正确的目光应当是自然地注视。

道别时，当握手时，更应该用目光注视着对方的眼睛。

在房地产界，我们的销售人员要善于用眼睛说话，如眼睛直视代表专注与坦白，但时间长了就代表攻击；微笑凝视代表欣赏对方。千万注意目光不要轻易闪烁不定，向上、向下或斜视，因为这分别代表心不在焉，傲慢、屈服和心术不正。

## 2、微笑

微笑可以表现出温馨、亲切的表情，能有效地缩短双方的距离，给对方留下美好的心理感受，从而形成融洽的氛围。面对不同的场合、不同的情况，如果能用微笑来接纳对方，可以反映出一个人的高超修养和待人至诚。

微笑要发自内心，不要假装。要笑得好很容易，把对方想象成自己的朋友或兄弟姐妹，去自然大方、真实亲切地微笑。

对于我们的客户，我们要始终地微笑。不论是他刚进门、坐下与我们交谈、离开甚至是误解我们或对我们有意见的时候，我们均要以微笑表示我们的真诚，真诚的微笑是最能够打动客户的。

## 3、握手

握手是当今世界上通行的一种见面礼。握手具有多重意义。

与成功者握手，表示祝贺；与失败者握手，表示理解；与同盟者握手，表示期待；与对立者握手，表示和解；与悲伤者握手，表示慰问；与欢送者握手，表示告别等等。

在社交场合，人们应该站着握手，标准的握手姿势应该是平等式，即大方地伸出右手，用手掌和手指稍微用力握住对方的手掌，握手力度要适当，不宜过重和过轻，尤其与女士握手时，不能太重。

握手的时间通常为3-5秒种，匆匆握一下就松手，是在敷衍；长久地握着不放，会让人尴尬。

两人握手，当有一方先伸出手时，另一方应迅速伸手迎合以示友好。握手的一刹那，应该面带微笑，双目注视对方，显得有诚意且充满友谊。我们在与客户初次见面时，应主动积极地伸出手热情地与客户的手相握，表示欢迎。与女客户握手时，应等女士伸手后方可握手，在客户离开时，我们也应主动与其握手表示感谢与欢送。

#### 四、体态

体态无时不存在于举手投足之间，优雅的体态是人自信、充满教养的完美表达。善于用形体语言与别人交流，将会受益匪浅。对于我们房地产营销人员来讲，也是如此。好的体态使我们在客户面前显得更有神采，更有自信，我们的一切销售行为也更能对客户产生影响。因而，我们要时时保持良好的体态。下面，我们将着重谈一下销售人员的站姿、坐姿和行姿。

##### 1、站姿

女销售人员的基本站立姿势应该是这样的：抬头、挺胸、收腹，肩膀向后垂，前腿轻轻地，重心全部放在后腿上，两脚呈“t”字型，手轻放于身体两侧。整个身体有一种挺拔的感觉。

显得镇定、冷静、泰然自若。

男销售人员：挺胸、抬头、收紧腹部，两腿挺直稍微分开不能超过肩宽，脸上带有自信，也要有一个挺拔的感觉。

禁忌：（1）双手叉腰或插入口袋，双臂抱于胸前；

（2）一条腿伸出，打弯或颤动；

（3）身体松弛，头歪、倾斜。

## 2、坐姿

女销售人员：正确的坐姿是让腿进入基本站立的姿态，后腿能够碰到椅子，轻轻坐下来，两个膝盖一定得并起来，不可以分开，腿可以并拢放于椅子前，也可以稍微侧向一边；如果要跷腿，也是可以的，但要注意如果穿的是裙子，这个动作要做得非常优雅才行。

男销售人员：腿的膝部可以分开些，但不宜超过肩宽，不能两腿叉开，半躺在椅子上。

总之，坐在椅子上可以不时变换一些姿态。但不管怎样，都要端坐，腰挺直，头、上体与四肢协调配合。与客户谈判时，要注意最好不要跷腿，腿不要乱晃，也不要随意地将背靠在椅背上，否则会给客户造成一种懒散的感觉。

## 3、行姿

不正确的走姿会显得无精打采，没有自信，也没有风度。

女销售人员的正确行姿是：抬头、挺胸、收紧腹部，肩膀向后垂，手要轻轻放在两边，轻轻摆动，步伐也要轻盈，不能拖泥带水。如果走姿正确，身体线条会很漂亮，走起来也会显得高很多，并且很有自信。女销售人员在转弯以后，两腿



应依然保持“t”字型。

男销售人员：步伐应稍重一些，不应有“t”字型，但依然要抬头挺胸，非常有自信地去走路。

禁忌：（1）行走时左顾右盼，左摇右晃，四处张望；

（4）两人或多人行走时勾肩搭背，肆意打闹，说说笑笑。

销售人员魅力何来

## 魅力何来读后感篇三

静下心来，阅读《魅力课堂》，在优秀教师的做法中积累经验，从他们的言论中领悟教学的艺术，那些典型的课堂案例总会让心灵振动。从这里，我明白了自己需要努力的方向：

一、魅力课堂需要我们的鼓励和表扬。

1、人类，总是希望获得别人的肯定和表扬，大人如此，更何况小孩。在孩子们的心中，所期盼的正是来自老师的微笑和表扬。教师要彻底地放下“架子”，设法解除学生的思想包袱，让他们敢于尝试，只有这样，我们的课堂才会在师生的相互交往，积极互动中，不断的有精彩的动态生成，只有这样，我们才能真正的让我们的课堂焕发生命的活力。

2、来自老师的微笑，让学生身心愉悦，让课堂气氛轻松愉快，来自学生的微笑，让教学乐从学出，让思想擦出绚丽的火花。微笑是一种肯定，而坚定的眼神，上扬的嘴角，微微点头……又何尝不是一种鼓励呢？让这些肯定性的神情和动作成为教师的习惯，会改变教学的风格，改变课堂的气氛。让我们回归到最本真的状态，从“心”出发。

二、魅力课堂需要我们关注学生的情感体验。

1、学习是高强度的心智活动，情绪状态的优劣至关重要。在教学中我们要善于激发学生的学习情感，充分调动一切情感因素，让学生主动的学，积极的学，让我们的课堂焕发生命的活力。

2、魅力源于教者扎实的教学根底，深厚的教学底蕴，巧妙的设计。课堂上我们要善于抓住学生的智慧，以一个学生的智慧带动几个甚至全班学生的智慧。

课上一分钟，课下十年功，让我们为打造魅力课堂努力，使我们的学校充满魅力，让我们的教育洋溢魅力！

三、魅力课堂需要我们张扬语言魅力。

1、声音平板、基本上用一个音调上到底的课，一定会使学生觉得寡淡如水，甚至会昏昏欲睡，更不用说提起学生学习的兴趣了。即使学生有那么一点点兴趣，也会在这种氛围中消失殆尽。而同样的内容，如果采用不同的语调，使之激情而抑扬顿挫，则教与学的效果明显不同。教师只有自己的语言尽可能做到讲人如见其人，讲事如临其境，讲物栩栩如生，讲景历历在目，才能让学生精神饱满，兴趣盎然，达到提高课堂教学效果的目的。

2、教师应根据不同的需要和不同的情景，组织恰当的语言内容，去打动学生的理智和心灵，或幽默风趣，或以理服人，充分体现教师的教育机智。教师幽默的语言可以使课堂氛围和谐融洽，使师生心灵对接沟通。

四、魅力课堂需要学生的主体探究。

为了打造吸引人的课堂，我们教师需要改变以前以“讲”为主的教学模式，积极探索发挥学生主体地位，让学生自觉探究书中知识，解决问题。这需要耐心等待，因为学生的探究是缓慢的，有时会甚至是不能有所收获的，这时需要我们教

师等会等待，等待孩子探究的过程，等待孩子从无到有的探索。

我在滑雪的时候，最大的体会就是停不下来。我刚开始学滑雪时没有请教练，看着别人滑雪，觉得很容易，不就是从山顶滑到山下吗？于是我穿上滑雪板，哧溜一下就滑下去了，结果我从山顶滑到山下，实际上是滚到山下，摔了很多个跟斗。我发现根本就不知道怎么停止、怎么保持平衡。最后我反复练习怎么在雪地上、斜坡上停下来。练了一个星期，我终于学会了在任何坡上停止、滑行、再停止。这个时候我就发现自己会滑雪了，就敢从山顶高速地往山坡下冲。因为我知道只要我想停，一转身就能停下来。只要你能停下来，你就不会撞上树、撞上石头、撞上人，你就不会被撞到。因此，只有知道如何停止的人，才知道如何高速前进。

我想学生的学习和成长也是一样的道理，需要等待，需要让学生独立学习，这需要我们的教师放开臂膀，让孩子在自由轻松的课堂气氛中自由翱翔。

总之，魅力课堂需要我们的教师不断实践，改变不合理的教法，重视学习，重视探究，重视学生的独立性。

## 魅力何来读后感篇四

“教育魅力”一词，是在《国家中长期教育改革和发展规划纲要》中，第一次在国家文件层面提出的。与国家教育规划不谋而合的，还有首批全国教书育人楷模——于漪老师。于漪老师的《教育魅力》，就像一面透亮的镜子，照出了我平时教育教学工作中的诸多瑕疵，鞭策我为做一名更有“教育魅力”的教师而修炼自己。

读《教育魅力》一书，我印象最深刻的是，做一名有“教育魅力”的教师，应该是一个追求持续发展的人。教师应对这个世界永远有一种好奇，保持着发现的眼光，每逢遇到一个

新的领域，不是畏缩后退，而是积极地进入，去了解更多，包括对周围世界也要经常去发现。这是一个不断追求自己生命的发展和完善的过程，在帮助别人完善的同时不断发展和完善自己。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。要追求持续发展，善于思考必定受益无穷，教师应该每天进行自我反思，直面教育的现场，做到：爱心和责任心在撒播中闪光，无私的品格在奉献中发扬，恪尽职守的精神在坚守中凝聚，精益求精的品质在钻研中提升。

做一个有亲和力的教师，深入到学生的内心去，才能得学生的尊重和信任。在教育中，亲和的语言就如春风化雨，细细密密润禾苗，如清泉小溪涓涓入心田。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，对学生的提问、辅导解答要不厌其烦；课后更要融入到学生中去，和学生进行无拘无束的交谈。人无完人，学生在学习上难免有失误，或做了错事，这时教师也要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，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。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。

读罢此书，我更加坚信自己要做有“教育魅力”的教师，让教育成为一种力量，引导学生前进和向上！

## 魅力何来读后感篇五

这本书分别从把握教学内容、把握教学形式两方面出发，甄选教师们的经典教学设计指导下的课堂教学为案例，并针对案例进行了教学延伸，结合现代教育理论加以分析和说明实现高效教学的策略和途径，为提高教学质量打下基础。这些艺术和方法对于我们每一个一线的教师来说，都有一定的借鉴作用。它能使学生更加兴致勃勃的参与到教学中来，使教学更加高效。其中提到的孙振教授对《济南的秋天》的文本解读让我佩服教学之美；对钱理群教授在《雷雨》中的注解深深感叹教学的内涵之深；特别对作者提出的“引”、“问”、“比”、“动”、“趣”五字教学形式分析感到收获颇丰，同时感受到教学之灵动。

一名老师，必须掌握先进的教育教学方法。何谓先进？就是最适合于学生，最适合于每一位学生的方法。课堂上，如果学生一个个都沉浸在你为他们创设的情景当中——他们认真地聆听着你的每一句话，感受着你的情感变化，思考着你的每一个精心设置的问题，就好像一个人自由的漂浮于海面之上，是那样的自然，那样的惬意！下课后，他能够回味刚才的课堂！你还怕自己没有魅力？课堂上吸引他们的，正是你高超的技能，正是你的教学魅力！

有魅力的老师应该具有自己的思想和个性，学生认为有思想个性的老师与众不同，对你往往会信任甚至尊崇。老师应该思想深刻灵活，观念新不刻板，幽默风趣。这样的教师，处理教材才会灵活大胆，感染力强，容易吸引学生。教师不仅教书，还要育人，老师向学生传播的不仅仅是知识，更应该是人世间的真、善、美，应该是进步、文明、正义的道德品质。要给学生这些道德品质的影响，教师必须具有良好的道德情操。作为语文教师，我们应该在教学过程中从多方面渗透良好的品德教育，积极调动学生的内心情感，引导他们细细品味，深刻领悟每一篇文章的思想教育内容，使他们在潜移默化中受到感染、启发和教育。

借用书中的话：每一节课都是我们的作品，这作品承载了我们的梦想、勇气和力量。

## 魅力何来读后感篇六

草长莺飞四月天，因新冠肺炎疫情影响，拘囿于高楼林立的城市宅家生活已有2月有余，行动处处受限，内心却一点点地淡然、平静。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”有这么多零碎的时间可以畅快地读一读平时里无暇阅读的经典书籍，这并不比外出踏春欢乐少，真是，没有比读书更好的娱乐更持久的满足了。

4月，我们研修共同体开启了“同读一本书”活动，教育大家于漪老师主编的《教育魅力》就这样如约而来。从教8年了，我好像从来就没有考虑过自己是否具有教育魅力这个问题，当然，对教育魅力的内涵也是懵懵懂懂。不过在看书的过程中，随着自己对教育魅力的了解越来越多，也越发地勾起自己很多教育回忆。

“师者，传道受业解惑也。”这是初入教坛的我对教育魅力的理解。当时的我认为，学识魅力就是教育魅力，一名优秀的老师就是一名学识渊博的人，她的魅力的实现就是育分，

老师的价值通过学生的分值得以实现。上班第一年，受校长赏识，前脚刚踏出象牙塔，后脚直接踩进本校唯一一个重点班，“不知天高地厚”的我认为自己专业第一，降服这些高中生还是绰绰有余的，没想到，第一个月的课堂教学就让我如坐针毡。

语文课上，我精心备的专业知识没有机会讲，整节课大段的时间都周旋于学生的语文知识之外的问题解答上，学生上问天文，下问地理，凭着着自己多年的文学基本功，堂堂课好在有惊无险，直到有一天有个学生在语文课上问了一个化学题，还高声说“我们化学老师都没解出来，老师，你一研究生再说不出来可就丢人了”，直到这一刻，学生的“挑衅”如一盆冷水把我浇醒，光有学识是无法赢得学生的尊重和喜爱的。不记得自己是怎么走出教室的，虽然有一万次想冲进校长办公室辞教，但这懦弱的想法又被不服输的自己掐灭。怎么才能降服这些故意发难的孩子？在与班主任、我的带教老师交流之后，我实施了我的计划，与这帮熊孩子斗智斗勇。

第一步：搞清楚他们朝我发难的原因。我私下找了几个爱上课、爱攀谈的学生聊天，从他们口中我得知带了他们三年的语文老师解老师是一位知识渊博、见多识广的老教师，学生们很喜欢上他那趣味多多的语文课，原以为高一还是这位有趣的解老师带，没想到杀出一个刚毕业的年轻教师，学生们一不舍陪伴自己三年的解老师，二不服我这新手，所以才在语文课上上演各种问答场景来“试水”，原来学生排斥我，不仅因为学识，更出于情感。本书当中提到了这两种魅力——情感魅力。

教师的情感魅力是指教师用高尚的情怀去关心、爱护学生。教师的情感魅力表现在尊重学生的人格、关心学生的疾苦、宽容、谅解学生的过失、平易近人等；学识魅力。主要包括学识渊博，见多识广，讲授知识得法。学生接受教育，就会被教师的博学所折服，进而对教师产生学识魅力。在了解了原因后，我与学生的相处改变了很多，课堂上，我仍旧留5分

钟时间让学生“发难”，只不过规则改成了我解答成功学生必须反答一个课堂问题，师生互问互答，不仅削弱了学生对我的抵抗情绪，调动了他参与课堂的积极性，而且也让学生看到了我的学识，让他们由衷地说了“你的地盘你做主”。

课堂下，我经常找那些课堂不主动发言、近来课堂表现起伏较大的同学聊天，有时候还会跟他们分享自己上学期间遇到类似问题时摸索的经验，渐渐地，我发现这帮孩子跟我越发亲近了，甚至有的孩子还跟我开玩笑“狄姐姐，你这小身材里宝藏不少呀”，现在我知道了，这就是书里说的魅力—才干魅力。包括对事物的敏锐观察力、对学生有感召力、有清晰的语言表达力等；品格魅力。包括教师的信仰、追求、德行、人格、作风等因素。

这帮孩子我只带了他们一年，但这一年的泪水和欢笑却改变了我对优秀教师的认知，尤其是后来的班主任+任课教师的职业生涯里，我更懂得教师的教育魅力对学生的重要，育分，重要；育人，更必要。教学相长，唯有践行—反思—再践行，才能让我们越来越有魅力。

## 魅力何来读后感篇七

传统教学的“达摩克利斯之剑”仍然高悬头顶。同样是课堂，有的教师视为畏途。有的教师视为乐园。同样是上课，有的学生觉得是一种享受。有的简直成了受罪，如何激发这些生命的活力？让课堂不仅成为我们播种希望和理想的地。更要让种子破土萌芽，激情迸发，让灵魂在课堂起舞？赵希斌老师的这本《魅力课堂，高效与有趣的教学》恰恰融魅力、兴趣、高效三者为一体，给人深刻启迪。

我所理解的魅力课堂：那么如何解决“把握教学内容”和“把握教学形式”两大聚焦问题，让我们的课堂充满魅力，有着蓬勃的生机呢？如何让教学高效和有趣？下面是我所理解的魅力课堂：



古人说：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”兴趣是第一位老师。无数案例告诉我们，个人的成功与幸福很大程度上来自兴趣。课堂教学也如此。兴趣让学生愿意走进教室、乐于坐在那儿听课；兴趣让学生从主动的追求中获得满足，智慧得到增长；情趣触动学生的心灵，让学生可以从中萌发理想、坚持梦想、追求美好。

然而，在我们日常的教学活动中，学生学得兴味索然的现象充斥着我们的课堂。其中原因相当复杂。从目前的教学现状来看，一个班级，真正喜欢学习的、对学习始终充满兴趣的一定不超过三分之一。老师为教知识所累，为分数、排名所累，学生为高难度的接受知识所累，为考试所累，教师教得无味，学生学得无趣的情况比比皆是。

我们无法改变现实，但可以改变自己，改变自己的心态，改变教学方式，让我们的课堂变得可亲一些，有趣一些，生动一些，从而使教学变得更高效率，让我们的孩子更多的爱上学习，喜欢上课。正所谓“十年树木，百年树人；插柳之恩，终身难忘。”

戴着镣铐也要舞出精彩，是教学的大智慧。教师不仅仅要把知识教给学生，更重要是要让学生喜欢学习。当学生真正的爱上学习之后，你的课堂才是充满魅力的。

课堂为学生而设，学生在课堂上提升兴趣，得到知识，获得能力，这是魅力课堂的又一个层次。美国学者刘易斯这样说：我们必须认识到课堂中对学生进行学习状况观察的重要性，他说：“这是一堂好课，但学生没有收获”，就等于说“手术是成功的，但病人却死了”。

怎样让学生在课堂上得到发展？我认为判断一堂课是否有“魅力”，不是看教师的设计多么精巧，看课件多么精美，而是看学生在课堂上有没有收获，收获了多少。学生的发展是课堂教学的最大价值。

无论学生是“迟钝”、“偏离”、“反复”、“不听话”，还是“聪明”、“专注”、“一贯”、“懂事”都是显示着其成长中独有的魅力，向世间万物一样，展现着自己独特的美，而我们教师要有一双发现的眼睛，和有一颗包容的心灵，静待花开。

课堂是学生发展的地方，也是教师成长的场所。魅力课堂之所以有魅力，是因为教学相长，教师通过课堂教学，在专业上得到了发展，体验到了幸福，这也是魅力课堂的另一种诠释。

课堂是教师的立身之地。越是钻研课堂，越是觉得有滋味，越是感到要读的书还有很多，要研究的问题一个接着一个，这就是魅力课堂馈赠给教师的礼物。

我们应该如何使课堂有魅力呢？

要想课堂有魅力，老师自己必须有足够的知识底蕴和高超的智慧。因此老师首先要不断提高自己的问题意识，只有对教学中的问题足够敏感，才能确定改进和完善前行的方向，多问自己“怎么回事？为什么？怎么办？”其次老师要加强知识的学习和储备，因为影响教师进步的重要原因是拥有信息的多少和搜寻信息的能力；第三，教师要不断训练自己的理论化思考，对平时的教学现象多观察，多思考，多问“是什么、和为什么”，总结出规律并尝试以此来指导自己的教学实践。

人们总是希望获得别人的肯定和表扬，大人如此，小孩更是。在孩子们的心中，最是期盼来自老师的微笑和表扬了。教师要彻底地放下“架子”，设法解除学生的思想包袱，让他们敢于尝试，我们的课堂才会在师生的相互交往，积极互动中，不断的有精彩的动态生成，只有这样，我们才能真正的让我们的课堂焕发生命的活力。

来自老师的微笑，让学生身心愉悦，让课堂气氛轻松愉快，来自学生的微笑，让教学乐从学出，让思想擦出绚丽的火花。微笑是一种肯定，而坚定的眼神，上扬的嘴角，微微点头……又何尝不是一种鼓励呢？让这些肯定性的神情和动作成为教师的习惯，久而久之就会改变教学的风格，改变课堂的气氛。让我们回归到最本真的状态，从“心”出发。

学习是高强度的心智活动，情绪状态的优劣至关重要。在教学中我们要善于激发学生的学习情感，充分调动一切情感因素，让学生主动的学，积极的学，让我们的课堂焕发生命的活力。

魅力源于教者扎实的教学根底，深厚的教学底蕴，巧妙的设计。课堂上我们要善于抓住学生的智慧，以一个学生的智慧带动几个甚至全班学生的智慧！

课上一分钟，课下十年功，让我们为打造魅力课堂努力，让我们的学校充满魅力，让我们的教育洋溢魅力。

如果一堂课，都用一个平板的音调上到底，学生一定会觉得寡淡如水，甚至会昏昏欲睡，更不用说提起兴趣了。即使学生有那么一点点兴趣，也会在这种氛围中消失殆尽。而同样的内容，如果采用不同的语调，使之激情抑扬顿挫，则教与学的效果明显不同。教师只有自己的语言尽可能做到讲人如见其人，讲事如临其境，讲物栩栩如生，讲景历历在目，才能让学生精神饱满，兴趣盎然，达到提高课堂教学效果的目的。

教师应根据不同的需要和不同的情景，组织恰当的语言内容，去打动学生的理智和心灵，或幽默风趣，或以理服人，充分体现教师的教育机智。教师幽默的语言可以使课堂氛围和谐融洽，使师生心灵对接沟通。

打造吸引人的高效课堂，教师需要改变以“讲”为主的教学

模式，积极探索发挥学生主体地位，让学生自觉探究书中知识，解决问题。给予足够孩子探究时间，等待孩子从无到有的探索。

我想学生的学习和成长，和滑雪和游泳一样，必须有时间给学生亲自实践，只有亲身的体验，学生自己学会了如何停和如何浮，才会滑雪和游泳，因此我们老师要学会等待，等待学生独立学习，才能放开臂膀让孩子在自由轻松的课堂气氛中自由翱翔。

总之，“乐趣让学生愿意走进教室、乐于坐在那儿听课；兴趣让学生从主动的追求中获得满足，知识之火得到增长；情趣触动学生的心灵，让学生可以从中发现理想，坚持梦想，追求美好。”我们的课堂就好比一盘菜肴，把“趣”这味调剂品加进去，味道才鲜美可口，品尝之后也会回味无穷。所以，魅力课堂需要我们老师不断实践，改变不合理的教法，重视学习，重视探究，重视学生的独立性、主体性。高效是教学的目标，而有趣是教学的过程，两者相辅相成。做一个有魅力的老师，上有魅力的课，是每一个老师的终身追求。