

# 最新关爱是一种艺术 第三框关爱是一门艺术教案(模板8篇)

在编辑过程中，我们要善于挖掘文章的潜力，并为作者提供建设性的意见和修改建议。编辑是一个需要耐心和仔细的过程，我们要多次反复修改和调整，直至达到最佳状态。我们整理了一些编辑之后的文章，希望可以激发大家创作的灵感和想法。

## 关爱是一种艺术篇一

本框题内容承接前面两部分，让学生在明白为什么要对他人进行关爱的基础上进一步了解关爱他人是要有艺术的，那就是尊重对方——尽量考虑接受自己关爱的人的心理感受。

### 【教学目标】

（知识与技能）1、乐于助人是中华民族的传统美德；2、懂得关爱是一门艺术，在关爱他人时要尽量考虑对方的心理感受。

（过程与方法）通过阅读、看图分析、换位思考等方法学会关爱他人时尊重他人的心理感受。

（情感态度与价值观）1、学会关爱他人，培养仁爱的道德观；2、学会关心帮助人时首先要尊重他人。

### 【教学重难点】

（教学重点）关爱他人，首先要学会尊重他人。

（教学难点）关爱的艺术。

## 【教学设计】

### 一、创设情境引入新课

故事导入：《华严寺方丈施舍残疾人和健全人的故事》与《嗟来之食》。

对比说明：关爱他人不是简单地施舍，前提是尊重他人，关爱他人是一门很高的艺术。

### 二、互动探究学新知

## 关爱是一种艺术篇二

西方讲法治、制度，中国讲人治、感情，所以，中国的人情往来、接待拜访非常普遍，营销领域也不例外。以下，笔者将就“接待是一门艺术”简单阐述一下，相信对某些同仁来说，有一定借鉴和参考意义。

接待是一门艺术。笔者这里所指的“接待”，仅指狭义的下属接待上级、驻外机构接待总部领导，非广义的接待。

笔者认为，接待主要分为以下五大块：

#### 接站

上级领导要来视察工作，我们就该去“接站”，也称“接人”。

接站过程，我们需要做好以下三点：

第一，提前抵达车站（或飞机场、或渡口）。这是最基本的一项要求，任何上级领导都讨厌不按时接站的下属，首先从第一印象就对你评价很差，如果后续接待过程中再有差错，

那么你的工作能力和业绩就将全部被上级给否定了！

一般来说，如果上级领导乘坐火车、汽车抵达，那么我们最好提前15分钟时间抵达车站，这样可以合理安排我们的出发时间，避免中途遭遇堵车事件影响我们的到站时间；同时，抵达车站后，也可以熟悉周围环境，调整自我情绪和思路，便于接上领导后，有效沟通。

有些员工喜欢“踩点”抵达车站，理由是火车、汽车经常晚点抵达，即使我们准时抵达车站，也是属于“提前到达”，但是这样存在较大风险——因为偶尔火车、汽车也会提前抵达车站，这个时候你让上级领导在车站干等着，估计上级领导的内心是“火冒三丈”的！

另外，不管上级领导是乘坐哪种交通工具抵达，一定要了解到上级领导准时出发的时间，比如上级领导登上飞机的时间，或者是上火车的时间，或者是开车出发的时间，等等。因为很多时候由于天气因素，或者是意外事件影响，上级领导的出发时间可能会有变动，这个方面就需要我们提前了解到，否则你会发现，自己提前抵达了5-6个小时，干等着！

第二，什么人去接站。如果是公司高层前来，那么作为驻外机构的第一负责人原则上必须亲自过去接站，除非你真赶不回来，那么也必须安排下面最核心的员工采用最隆重的方式去接待，绝对不能掉以轻心。如果是自己的直接上级前来，那么同样需要驻外机构第一负责人亲自前去迎接。如果是平级的上级领导过来视察工作，尤其是那些私交很好的平级的上级领导，只要抽得开身，驻外机构第一负责人也应前去迎接；如果在会见客户，或者是处理一些重要事情，那么驻外机构第一负责人应该提前和对方说清楚，委派自己下属或者专职司机过去接站。如果是低一级或几级的上级领导过来视察工作，那么驻外机构第一负责人就不适合亲自去迎接，而是安排下属或者司机去接待即可。

总之，根据抵达人员的层级、人数来确定不同的接站规格。

## 吃饭

上级领导过来视察工作，总少不了要吃一顿饭的。吃饭的讲究比较多，笔者认为，必须注意以下四点：

第一，熟悉路况。专职司机和陪同人员必须非常熟悉吃饭的地方，不能带着上级领导在周围绕圈子，或者是带着上级领导一路“遇红灯”、遭遇大堵车，甚至跑错了吃饭地点，这些情况都会让上级领导内心感觉很不好。本来，我们想通过吃饭，来拉近与上级领导的关系，结果因为不熟悉路况，导致上级领导不舒服，这样就是典型的得不偿失了。

第二，选择好合适的餐馆。不同档次的领导，我们需要安排不同档次的餐厅馆。最佳办法是上级领导主动提出，想吃什么味道的菜；可惜的是，绝大部分时候，我们并不知道上级领导喜欢吃什么菜；上级领导也不会傻兮兮的说自己想吃什么“好菜”。更多的时候，上级领导会说“随便吃一点，家常便饭就够了”，问题是这些话，你最好别相信！再怎么讲，肯定要有相对应的、符合上级领导身份的一顿饭，这是少不了的。

通常情况下，公司重要领导视察，我们选择的餐馆应该是较上档次、环境和格调较好的餐馆，如果能加上一些当地的特色菜肴，那是更好的！同时，我们需要注意，这个整体菜价，不能太高，但是也不能向路边小吃一样便宜，否则上级领导还是觉得心理不好受的！

总之，我们要好好把握这个“度”！

第三，选择合适的吃饭的时间。南方大部分地方吃饭时间很长，餐馆只要有生意，就可以24小时营业；但是，在北方吃饭，那就需要特别控制住时间了。北方很多省份城市，到了

晚上8点半以后，基本上就不接待进店的新客人了，因为要打烊了！更不用说那些地级市城市了，更是如此。

所以，在上级领导抵达时，一定要抽空和上级领导说好，吃饭的时间大概在几点，免得到时候都没有饭吃了！

第四，陪同人员选择好。上级领导视察工作，一般都是和公司内部员工聚餐，不欢迎经销商或代理商混杂进来（单独拜访商业单位例外）。笔者一位朋友，也是销售领域的老前辈，曾说过这么一句戏语：“上级领导出差，出差出差就是出来放松的！”所以，上级领导出来时，一般都不乐意会见商业单位，因为一旦有商业单位参与，那么吃饭时就不敢过于放肆，很多公司“秘闻”也不敢说了，气氛显然差多了；而且还要喝酒，这是少不了的！

所以，在安排欢迎上级领导的聚餐上，一定全部安排公司内部员工，驻外机构的一些骨干成员，加上容易活跃氛围的部分员工，这就足够了！

吃饭，图的就是一个氛围，这点我们必须切记！

## 关爱是一种艺术篇三

战国时期的官员黄喜微服私访，路过田间，看到农夫驾着两头牛正在耕地，就大声问：“这两头牛，哪一头更棒？”农夫一言不发，到了地头，农夫才在黄喜耳边小声说：“边上的那头牛更棒些。”黄喜很奇怪，问他为何这么小声说话？农夫回答：“如果我大声说这头牛真棒，它们能从我的眼神、手势、声音里分辨出我对它们的评价，那头虽然尽了力但不够优秀的牛心里会难过。”

几天后，女儿给爸爸留了张纸条：“爸爸，我错了，我知道该怎么做了。”随后，女儿向我们承认了她的错误。

教育孩子是一门艺术。面对犯错的孩子，我们不妨学学农夫评价牛那样的不事声张，效果可能会更好。

## 关爱是一种艺术篇四

“笨蛋，没用的东西。”

告诉孩子：你不笨。

是谁给孩子贴上了“笨蛋”的标签？如果你不想让孩子成为“笨蛋”，请在平常之中赏识你的孩子，翘起你的大拇指，一句简单的话，可能会影响孩子的一生。

“我说不行就不行。”

别耍“因为我是你爸爸/妈妈”的威风。

“独断专行”不是最好的教育方式，惧怕不等于信服，尊重孩子的选择，学会与孩子商量，听听孩子的建议。

“我再也不管你了，随你的便好了。”

没有力度的话不要说。

别把父母的意愿强加给孩子，停止空洞的说教。尊重是最好的办法，批评孩子时，注意不要伤着孩子，宽容孩子的“不务正业，”不要强迫孩子做他暂时不喜欢的事。

“住嘴，你怎么就是不听话。”

不要一味要求孩子服从自己。

给孩子争辩的权利，培养有主见的孩子。学会与孩子说话，当孩子与父母顶嘴时沉默会更具震撼力。

“你如果考一百分，我就给你买。”

你如果……我们就……，以孩子的表现为条件作为目标与计划。决定权在家长，而不是孩子。为孩子制定的目标应该是跳一跳能摸得到，要让孩子知道，他们因什么而可爱，让孩子知道学习是他自己的事，别把孩子的分数看得太重要。

“胆子也太小了，这有什么好怕的。”

恐惧其实是儿童期的正常现象。

否定孩子的害怕等于否定孩子的自我，让孩子产生无力感和挫败感。当孩子感到害怕的时候父母倒不如像孩子一样表现出胆怯，让孩子知道害怕是多么正常的感受，慢慢消除孩子心中的无力感。

“你又做错了，怎么这么笨！”

“哎呀，你怎么又……”充满抱怨或无奈的话很容易脱口而出。允许孩子犯错，给孩子自我成长的机会，失败后的孩子更需要肯定。教育孩子是疏而不是堵，不要给孩子乱贴标签，告诉孩子每天做好一件事。

“一看你就没多大出息，将来怎么办？”

摆正期望的天平。

永远不要对孩子说：你做不到。做一位自信的父母，孩子需要赏识，渴望被肯定，给孩子一个机会，让他去锻炼，驱除孩子心中自卑的阴影。

“都是小孩子，你怎么就不如别人！”

每一个孩子都有自己的独特之处。

教育孩子不应统一模式，要因材施教，告诉孩子，成功不在于角色的大小。让孩子成为优秀的关键在哪？让孩子学会跟自己比赛，让孩子以他自己的速度成长。

“就知道玩，一提学习就没精神。”

喜欢玩是孩子的天性。

让孩子把玩的心用在学习上，让孩子在宽松的环境中学习，让孩子适当地玩一玩电子游戏，不可剥夺孩子玩耍的权力，玩出孩子的自信心。

## 1、经历比名次重要过分溺爱造成孩子无能

都说现在孩子心理承受能力差，经受不起挫折，这是因为家长不给他们接受磨炼、承受失败和挫折的机会。

“生了男孩怕学坏，生了女孩怕受害”，但意想不到的伤害天天都可能发生，过度的保护带来的是孩子的无能。

可以包容孩子，让家成为孩子最后的港湾；可以理解他，让他找到温暖和安全感，在彷徨和没有出路时，给他指条路而不是给他一堵墙。

## 2、付出比给予重要——给孩子爱你的机会

只对孩子付出爱，会让他们没有责任感，只会一味索取。

一位下岗女工知道孩子喜欢吃虾，咬牙从市场买来，看孩子吃得津津有味，自己舍不得动筷子，眼看孩子已吃完饭，妈妈忍不住想尝一口，“别动！”13岁的孩子说“那是我的”。

过分溺爱、无限纵容滋长了孩子的自私，使孩子心中只有自己，没有别人。



### 3、对话比对抗重要——别跟孩子“较劲”

青春期的孩子爱跟父母“对着干”，四五十岁的父母也爱跟孩子“较劲”，双方各站一方，把自己的意见强加给对方，只想改变别人，不想改变自己。比如谈到早恋，许多家长就简单、粗暴地阻挠、强行压制。

青春期的孩子正处在成人感迅速增强，但心理却不成熟的时期，他希望得到大人的尊重，又对父母缺少基本的信任，因此逆反心理很强，心灵的大门只朝着同龄人开放，这时候他特别需要心灵关怀，需要理解。

### 4、激励比指责重要欣赏孩子告诉他你能行

一味地对孩子表示不满、求全责备，带给孩子的是负面信息，让孩子怯弱、抑郁，甚至产生厌世情绪。

那次听朋友说起她自己的经历：

二是爱跳舞，五年级那年北京市舞蹈学校来招收小演员就有我一个。结果不幸的事发生了：当我穿着小裤衩、背心，手背后、脚站直后，有个老师从我身边走过，瞟了我一眼说“哼，腿都不直还跳舞呢！”

从此之后，我一跳舞就想起那话，后来就不敢再跳了，再后来干脆不跳了。

所以我对父母说，孩子从小生长在“你不行”的环境中，慢慢地会把“你不行”内化为“我不行”，他就真的不行了，“说你行，你就行，说你不行，行也不行！”

其实对孩子来说，有没有天分不重要，重要的是有没有兴趣和自信。别瞧人家，大胆为孩子喝彩，相信你的孩子会创造奇迹！

写在最后

爸妈们，请嘴下留情，在平时不经意或者生气时，也要做到言语谨慎，不要再用语言伤孩子的自尊心，对孩子的未来人生负责，否则易断送孩子的美好前程。

教育孩子是个漫长又富有智慧的过程，请多用正面、积极的语言鼓励孩子，少挖苦、讽刺，让孩子在温暖又和谐的家庭环境下健康成长！

## 关爱是一种艺术篇五

教育是一门教师与学生沟通的艺术，教师作为执教者，他的一言一行无时无刻不在起着榜样的作用。教师的身体语言、教师的态度、教师的精神与激情、教师的微笑倾听、教师的触摸等等，都会影响学生的言行。读完这本书，我发现教育的魅力在于发现教育的本质，从中，我觉得最触动我的有几点：

1. 教师的态度是组织教学的重要手段，教师在教学中交替重复放松和紧张的态度可以使教学氛围有张有弛。研究表明，当一个人把放松的态度和认真的态度交替重复时，会使对方无从理解你的身体语言，以致失去摆脱你的线索，当学生企图从你的态度中逃逸时，你突然紧张的态度自然地把他们调整进你的视线。
2. 教育的“场能效应”，教师与学生之间的某种心有灵犀称之为“场能效应”它存在于教学的各个环节，教师释放场能的方式也多种多样，你可以用语言、声音的高低、快慢、轻重、顿挫对学生产生不同的影响。这种场能并不是教师魅力的单向释放，它理应包含学生对教师的尊重、对知识的渴求，对真理的追求、对人间一切美好事物的激情。它的全过程一个是柔和的、自然的、润泽的、互动的。

3. 课堂教学的三个横断面，积极和谐的氛围包括与学生之间的和谐交流、思维交流、平等交流；鲜活经典的话题包括教学内容、材料以及深入浅出的“大家”境界；科学合理的布局，课堂就像音乐和戏剧必须有明快的节奏。课堂教学学生必须有行为参与，课堂活跃而流畅；学生还要有思维参与，学习有感悟和创新；再者，学生对课程发生浓厚的兴趣，学习活动由课堂延伸到课外。成功的课堂应该是师生有所为、有所得、有所悟和有所乐。

4. 教育要讲求效益，把握好方向和着力点；适时施教，把握教育的最佳时间；真诚体谅，与人为善；惩前毖后，避免二过；批评一个人，教育一大片；严于律己，以身垂范；严谨严格，持之以恒。

每个人对教育的理解和感悟不同，所以教育的姿态千奇百态。也正因为如此，教育才如此丰富多彩。读书时，我对教育的理解更加书面化、理想化，我的教育梦想是成为特别优秀的人民教师。等我真正走上教师岗位时，我才发现教育的意义不是理想化的，她更加真实、更加琐碎，也更加的具有可塑性。一位优秀的人民教师更多的是理论和实践不谋而合的产物，做个合格的教师已属不易。

作为一名新教师，有着年轻人的高傲、理想化，但是我们亦是带着教育梦想去用心发现教育的魅力所在。年轻是我们的资本，我们有更多的精力去发现教育的美、发现教育的崇高之处。自此一步一个脚印、脚踏实地去寻找、发现教育的平凡与不凡之处，让这些平凡抑或不平凡的教育之花处处开花结果，也许这才是教育的真谛。

## 关爱是一种艺术篇六

其实演讲就是一门艺术，在演讲的艺术中，我们应该熟练地应用演讲的技巧。

一个真正的演讲者上台了,首先肯定了同学的朴素,然后对一个一个还存在的问题提出自己的见解。她说,作为一个演讲者:

首先要有一种强烈的表达欲望。没有欲望就没有激情,那也许会变成催眠曲了。然后演讲者的任务,要让听者有所知、有所信、有所悟、有所动。要让听者相信你的观点,别只是在讲述,只是在说啥重要啥重要,需要居高临下,具煽动性。

然后要讲自己的话。演讲者不是演员,不能在台上表演,表演就意味着虚假,虚假的东西让人如何信服?演讲者的这个“演”字是推理,推演的意思。对时间的把握、说话的节奏等都要进行逻辑的推理。做到口语化,文绉绉的语言虽然精美,但现在是在说话。

最后她说到演讲者是一个负责任的人。即是说演讲者须在演讲之前做好充分的准备,资料的选取和反复的练习。

以前只知道农夫和母熊的故事,讲述母熊为报恩而请农夫到她家做客,而农夫说了一句母熊的身上有臭味,然后母熊让农夫用斧子砍她一下。十几年过去,农夫重遇母熊,关切地问伤势如何。母熊说那外伤早就好了,可是他那一句母熊身上有臭味至今也还记得。说的是语言的杀伤力,而今天我们也领略到了那语言的“杀伤力”之大。

只要用心做好演讲,你就能将演讲发展成一门艺术,让听众喜欢。

## 关爱是一种艺术篇七

零售业是一个大舞台,它既有规则和共性,也浸透着形形色色的个人理念、思想、核心价值观甚至人生观。这个舞台让你充分发挥个人想象力,让你自由营造空间和氛围,让你的生命体现价值。

规则是需要掌握的。鲁宾菲尔德在《基业成长》一书中详细讲述了这些基本原则，比如如何选址、如何管理店铺、如何打造品牌等，很多经营管理方面的图书都讲过这些内容，但是同样的内容在这位星巴克重量级人物的笔下，还是让人品出十足的新意，不时带给我们一种豁然开朗的感觉，让我们对自己的经营产生许多新的感悟。

零售业经营是一门艺术，艺术的灵魂在于创造力。鲁宾菲尔德在星巴克淋漓尽致地发挥着创造力。他像一位导演，站在舞台中央，精心指导着每一个细节，一点点将星巴克雕琢成世界著名品牌。

我们不可能将鲁宾菲尔德在星巴克的做法完全照搬到自己的零售企业中，但他告诉我们许多先进的理念、原则和模式，这些都是零售经营的真知灼见。

星巴克的成功，很大程度上得益于将这些“符号”散布到全球的星巴克连锁店。它的连锁商不仅销售咖啡，还销售除了家庭和办公室之外的第三空间——“放松的场所”，这就是鲁宾菲尔德为星巴克打造的特色。

理解并做到这些只是走向成功的第一步，鲁宾菲尔德还告诉我们成功经营零售企业的其他几个重要方面。

一是注重细节。不仅要在大的方面体现核心价值观和经营理念，对一些细小的方面，你同样也要加以重视。在星巴克，这种对细节的重视甚至体现在天花板、地板的设计上。

二是如何让分布各处的零售店面表现出同样的风格、理念和氛围。鲁宾菲尔德让星巴克的连锁店具有相同的元素，体现出相同的感受，这从整体上强化了星巴克的品牌形象。

三是对于想做大的零售企业而言，需要始终跑得比别人快。星巴克在这方面表现为全球的快速扩张。商业竞赛是一场没

有终点的马拉松，稍微放松自己，就有可能被别人赶上甚至超越。

四是需要不断创新。形象地说，就是你要在这场长跑中拥有独创的技巧，让对手永远在模仿你，捉摸你，也就永远跟随你。

每个人都有梦想，每个人都希望拥有自己的舞台，而每个行业都是一个大舞台，每个人都能拥有自己或大或小的一部分。无论你是准备小规模经营，还是大规模地经营连锁店；无论你投身哪个行业，《基业成长》一书都能帮助你在自己的舞台上挥洒自如，放飞梦想。

## 关爱是一种艺术篇八

现在的销售，除了保险，其他都大部分是电话销售，我也是一直做的电话销售

经验大部分是以电话销售为原本

### 1. 介绍自己

做销售的其实第一条是在推销自己。如果没有销售技术上的优势，那只能靠自己的信心来感染对方了，首先要给自己写一个很好，很简练，精彩的自我介绍（这东西网上有的是，自己去找吧）有些人也许天生就可以很自然的对待陌生人。但毕竟大部分人还是蛮难的。那就更不用说对着面试，或者客户了。那估计话都说不成句了。有一个办法“对着镜子，眼睛直视着镜子里的自己，背诵自己的介绍，千万不要笑。什么时候能够很自然的，面带表情。话带语气的把自我介绍，流利的讲个镜子中的自己。恭喜你第一关过了”这个办法用来联系销售话束，也同样管用。特别是对那些比较内向的人，和不太习惯对陌生人说话的人，还是蛮有用的。有几个要点（1. 要有语气的背诵2. 面带微笑不要笑容僵硬，要自然3.

眼神要有信心的看着镜子中的自己4。没想好。。先写3条吧。。。）

## 2. 学习

销售并不是不需要学习的。也不是不需要专业知识的。下边说的是一些销售时要用到的知识（因产品而异，不是所有产品需要的都一样）

2。了解卖的东西的特点。或者说这个产品吸引人的地方是什么？然后研究透：用什么话可以既不夸大又有效的说明这个特点的功效。

3。了解产品的背景。现在市场上，独占熬头的产品，太少了。很多产品都是面临很多同类产品的竞争的。所以要了解自己产品的背景。了解自己产品比别人的优势是什么，另外方面也要避免在谈话的时候谈到自己产品的弱势。

4。学会讲故事。平铺直叙的介绍产品已经过时了。现在的产品销售讲究的是讲故事。要把自己的产品赋予灵魂，但讲故事的前提是不要跑题。你跑题的越远，客户离你的产品越远。那就是得其反了。

5。学习前辈卖东西时的话束。虽然每个销售人员的销售方式肯定都是不一样的。不过在最开始的时候肯定不知道该先讲什么，后讲什么，先把前辈业务讲新客户时要讲的话记录下来温习。是比较快的办法。然后自己打电话时套用就可以了。等熟练的把前辈的话讲出来再考虑自己该怎么把自己的风格加入进去。没学会走就先不要跑。

6。了解产品周边的一些东西。还有公司其他岗位的工作，这条对销售服务的工作很重要，因为实际为客户服务的不是销售人员，而是其他服务的部门。所以客户最想了解的是其他部门的工作情况。而不是你讲话有多好听。

7。了解同类产品的情况包括优缺点。但是切记一点，不要贬低同类产品，贬低别人来夸耀自己是最低级的销售。要在销售的话中无意中把自己的优点和别人的缺点比较。特别是顾客主动点出来的不同。一定要把自己产品的优点无限扩大，把自己的缺点让顾客毫无感觉的一抹而去。

好了，先讲这些吧。。。暂时想不起来有什么别的’了。。。。

### 3。打电话

先说一句，打电话的时候就是心理战

还有一句话。销售是你情我愿的快乐的事情。不要让销售变成骚扰，

打电话时要记得几个问题。

1。要面带表情的打电话。如果你想让顾客感觉你高兴，那连脸上的表情也要一起笑。如果让顾客感觉你的兴奋，那连脸上的表情和自己的心也要同时兴奋。如果让顾客感觉你的愤怒，那你的表情和情绪就一定要愤怒。可能有些人讲。打电话，装装样子就可以。对方又看不见。但实际上是不一样的。人的语气和情绪是有很大关系的。不真心投入的话，对方是可以听出来的。这条很重要。要真心对待每一个顾客。

2。打电话要以一种帮助对方的心态交流。打电话的时候的状态要是一种要帮助他的状态。也就是说你要先相信自己卖的东西，确实是能够给他带来好处的东西或服务。如果自己明知道卖的东西不过是在吹~\_~!那也要自己告诉自己：“我是为了顾客好，这东西对他肯定有用”只有你自己全心信任自己的产品，你的情绪才能通过话筒感染到对方。让他感觉，你的兴奋是因为他能和你一起得到实惠，你的愤怒是他不能理解你们已经成功的产品或服务。这样才有更大的成功概率。