

# 努力奋斗读后感(模板5篇)

在观看完一部作品以后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，为此需要好好认真地写读后感。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？以下是小编为大家收集的读后感的范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 努力奋斗读后感篇一

近期读了华为公司的《以奋斗者为本》一书，深有感概。这本书有别于一些管理类的书籍或完全报道于企业领导者的通篇讲话，而是采取了根据不同的主题，摘录了作为华为公司的企业领袖任正非的讲话或者以往华为公司出版的一些企业主题书籍，看似每段文章的篇幅都不大，有的甚至只有一句话，但是正是这种非常规的呈现，最大程度的体现了华为公司在企业人力资源领域最精粹、最核心、最有价值的部分，从本书的每个章节每个段落，都能让我充分感悟到华为文化的积极向上和华为机制的催人奋进。该书是一本并不晦涩但字里行间处处饱含哲理的精神食粮，每一页展开而论，让我在阅读的过程中常有共鸣、启迪、解惑的感觉，让我有所思、有所得，它向我们传递了两种正能量：一是“奋斗成大业”；二是“制度管人，流程管事，团队打天下，管理定江山”。

正如本书的题跋上所言，华为公司作为一家发展了20多年的企业，从一家名不经传的小公司发展成为全球通讯设备产业的领先企业，靠的就是他的竞争力。而华为的核心竞争力，除了来自于他的产品，更来自于他的核心价值观，即以客户为中心，以奋斗者为本，并且长期的艰苦奋斗。华为能够把15万知识性人才牢牢的聚集在一起，除了领先的技术，运作的资本，更重要的来自于他的管理，特别是人力资源的管理。

华为的成功归根结底就是经营人、造就人的成功，它通过不断挖掘人的潜在能力、资源、优势，并充分运用特有的文化宣导和有效的激励方法，促使所有员工都在不断批判和创新的路上努力前行、贡献智慧、以奋斗为荣。

“以奋斗者为本”在华为表现为政策都围绕奋斗者来定位，各项工作都围绕这个主题展开，体现只有奋斗者才是企业真正的财富，是华为文化体系和价值体系的根本，公司以以奋斗者为本辅予以了强有力的制度保障，在分配、奖励、提拔等激励机制上向奋斗者倾斜，从而用“不让雷锋吃亏”的理念夯实企业文化，华为对奋斗作了这样的定义，即：完全专注的做事，以完成理想、政治理念或目标。奋斗不是用工作时长来衡量，奋斗的关键不是员工做什么而是为什么而做，奋斗是否紧贴华为的核心价值观，奋斗有无创造价值、提高自己。通过学习，我感知到华为的“奋斗者”，除了包含勤勉、涉新、斗志、贡献等基本要素外，还具备忠诚华为核心价值观、责任为先尽心尽力、无私无畏敢担风险、坚持开放与包容、善于解剖与批判、甘于寂寞与委屈、敢打大仗恶仗苦仗等许许多多的特质，奋斗的核心就是以价值论。

刻苦学习、修养狼性、乐于奉献是华为认定的成为奋斗者的必循途径。只有培养了洞悉时事的能力，熟练操作的技能，用知识武装了自我；只有具备了嗅觉敏锐、奋不顾身、团结作战、敢于担责的特质；只有敬业献身、无私无畏、自我批判，始终保持使命感和危机感的讲大局讲奉献的人，才是华为公司真正意义上的奋斗者。所以，我们如果要想让自己获得更大的成功，要想我们的企业立于不败之地，我们就必须要学会时时更新知识、敢于承担责任、善于融入团队。

中国石化以“人本、责任、诚信、精细、创新、共赢”为企业核心价值观也是激励石化人不懈奋斗的强大思想动力。通过此次对华为“以奋斗者为本”的学习，我更加深刻地体会到，“以奋斗者为本”作为华为核心价值观的一个重要组成部分，我们应当坚决摒弃了通常企业“泛泛而谈、写在纸上、

挂在墙上，就是不能落实在行动上”的做法，而是将它始终渗透在中石化经营发展的全过程，并内化在员工的心灵深处，外化为员工的集体行为、习惯和性格，更将之固化为规则、制度和机制。“以奋斗者为本”，始终将为中石化发展努力奋斗的员工为主人和主体，积极鼓励和支持员工融入公司经营和管理实践中建功立业，在为中石化做强做优、开创未来，我们石化人也将秉承以人为本、以奋斗者为本、诚实守信、实事求是、严谨务实、和谐共赢、追求卓越。

成语实事求是：指从实际对象出发，探求事物的内部联系及其发展的规律性，认识事物的本质。通常指按照事物的实际情况办事。如：《汉书·河间献王刘德传》：“修学好古，实事求是。”又如：总结经验要实事求是，不可弄虚作假。

## 努力奋斗读后感篇二

在认真的阅读了张总关于“以奋斗者为本”的文章之后，我又忍不住反复的读了几遍，并对“奋斗者”思想的定义及其实现和意义进行了思考，对于什么是“奋斗者”、什么是“以奋斗者为本”以及如何让自己成为奋斗者并实现自己作为奋斗者的价值有了一定程度的认识，在此进行了一些学习心得的总结。

首先，我们都会问：什么是“奋斗者”？这个问题张总在文章的最开始部分就给出了答案：

“奋斗者”是能够为整个社会向前发展做出一定贡献的，同样，也一定会为自己所从事的领域、行业做出突出性贡献并受到社会所尊敬的人；“奋斗者”是能够为他所服务的企业、客户创造实实在在的价值；“奋斗者”也是通过自己的努力与付出，提升个人的综合能力，并能够实现个人成就，获得社会的尊敬，获得丰厚回报的。

人，作为一个社会个体，在一定的社会环境下成长和生活，享受社会环境的滋养和辅助。同样的，社会的发展也需要我

们个人的奉献，在成不一个奋斗者的前提。没有奉献，就不能创造价值；没有奉献，人生就不会有意义；没有奉献，社会就不会有进步，也就不会有个人的进步。所以，没有奉献，就谈不上“奋斗者”。所以，我个人理解的所谓的“奋斗者”就是奉献社会、创造价值并实现价值获得回报。让自己成为所服务的公司、客户和社会的奋斗者，为公司做出上定的贡献。

对于这个问题，张总也给出了很明确的答案，有五点要求：

第一，易流的“奋斗者”首先应该是对易流事业的绝对认同与忠诚，并践行易流的七条价值观；第二，易流事业的“奋斗者”必须对工作充满激情，并对于易流的发展富有责任感、使命感；第三，将本职岗位价值最大化，并坚持以“结果为导向”的行事风格。第四，易流事业的“奋斗者”应该时刻具备危机意识，并在工作中持续改进；第五，易流事业的“奋斗者”应该具有钻研、学习、不断创新的精神。我个人非常认同这几个观点，特别是我们部门最近也是一直再以学习来提升自己的对工作和为人处事上的一些观点吧。

对于这几点要求，并不是独立的，其本身就是紧密联系，相辅相成的。其实对从事的工作的认同和热爱的前提就是，“选我所爱，爱我所选”。只有热爱自己的工作，才会对工作充满激情，才会有强烈的责任感，才会在工作中创造出最大的价值。而要实现价值的最大化，除了需要激情和责任感以外，还需要坚持以“结果为导向”的行事风格。海燕经常和我们说的一句话，过程很重要，但是做事更注重的是结果，就像我们在服务的过程中是要做到细心，但我们更要明白是，是否保质保量的处理好事情，如果过程再完美结果没有完成或者说结果不是我们想要的，那也是无功于世，只有目标明确，才会有更大的动力。像我们服务行业，个人素质和态度也是奋斗者的必备因素之一，掌握我们整个公司的服务动态方针和平台的操作使用，并时刻保持危机感，提高危机意识，在提高自身的修养和素质。就像张总说的不是我们的服务有多好，而是竞争对手太落后，如果我们不前进对手必会追上，

我们需要不断的学习和吸收他人的长处，改正自身的缺点，做到扬长避短。比如我个人来说，情绪的波动还是比较大，有时还不能冷静处理事情，调整心态问题也不止说过一次，但这些都是还要学习和改进的地方。

我在思考，要怎么实现“奋斗者”的价值呢？我该如何成为一个奋斗者？

作为易流的一名工作人员，我们不仅仅是一名工作者，我更应该是热爱易流的，要以易流的发展作为我最终极目标，努力的把易流推向世界化，这不井井是公司的上述，也是我们在坐各位同仁共同的一个目标，在目标明确的情况下，易流也为我们的工作和发展提供了一个很好的平台，在物质上，易流一定会给予“奋斗者”丰厚的物质回报；在精神上，易流会倡导建立“以奋斗者为本”的理念。在易流我个人是深有体会，我在这是因为相信而看见，因为看见而感动，也是为感动和感激而留下成为易流事业的一位“奋斗者”，公司是我们的一个大家庭，他给我们营造出一个尊重、信任、理解的文化氛围；让每一位“奋斗者”都富有激情、富有责任感、富有使命感的去进行创造和创新；也给“奋斗者”们公平感、成就感、认同感和发展的空间。在这样的条件下，我们应持着公司的服务方针以“客户为中心、以奋斗者为本、坚持“转变、创新、服务””的经营理念，以“全面提升公司整体竞争力”的经营方针为指导思想，奋斗，奋斗，再奋斗。我相信，不管是管理阶层，还是销售阶层，哪怕是作为一名客服人员的我们，也能成为一名为公司为社会做出贡献的“奋斗者”，不断地为公司为社会做出更大的贡献。我相信我们一定行，让我们一起携手创造出更好的明天，一起奋斗吧。

成语相辅相成：辅：辅助。指两件事物互相配合，互相辅助，缺一不可。如：清·梁启超《初归国演说辞》：“二派所用手段虽有不同，然何尝不相辅相成。”又如：学习和复习，是用以掌握知识和巩固知识的’两个方面，相辅相成，缺一不可。

## 努力奋斗读后感篇三

作为易流一名员工，拜读了张总这篇文章感受颇深，这篇文章每字每句都表达了张总对公司每位员工殷切的期许，十分感谢张总带给这样一个交流机会。

首先对于“最关键的因素是员工”这句话我想谈一下我的感受。员工是工作在第一线的人，我们才是真真切切应对客户第一人，员工个人素质代表公司整体水平，能够毫不夸张的说，员工工作状态直接影响公司经营状况，所以我们作为应对客户第一人就应把自己最好的状态、激情统统拿出来，让客户真切感受到这合作的，尽自己最大努力让客户体会到我们在为他的公司负责。我们敏锐的观察力才能够为公司带给及时的信息让领导层做出决策。

然后对于张总阐述的“奋斗者”三层含义很是赞同。一个人务必先对自己负责，自己清楚需要什么才会有追求，才会努力拼搏。当自己对生活充满了期望，才会把这样精神头带到工作当中。这个时候我们又该静下来想想，我，能够为公司带来什么。为公司着想前提我觉得是对公司的热爱，有感恩的心，是这个公司给了我平台让我能够发挥自己的潜力，“潜力越大职责越大”，你有这个潜力就应当肩负起使命，就应庆幸把握这个机会，不是每个人都有机会去体现自我价值的。

之后是对“第一：易流的‘奋斗者’首先就应是对易流事业的绝对认同与忠诚”，这句话谈下感受。整个社会大踏步的发展让我们这些求职者有了更多的选取，最顽固思想还是去国企有保障，总觉得那样是只赚不赔的买卖，觉得民营企业不是稳定工作，但我想，不论在哪，只要能坚持下来并认真努力的工作，不论什么平凡工作岗位上都会体现出不平凡的你。我们务必把“公司为家”概念记在脑子里，融在血液里，这样感觉我们是和公司是一体的，我们才会为之去奋斗。“皮之不存，毛将何在”，一个企业，如同一个民族，当它强大时，它的人民就会扬眉吐气，神采飞扬；当它衰落时，人们可能只有

暗自嗟叹。因此，就应把企业当成一种力量的源泉，生命的支撑，视企业如生命，与企业共命运。

作为员工，我们就应多自我提高，多涉猎各方面知识，感谢公司带给工作平台，努力把握机会，尽自己最大努力为公司献出绵薄之力，让我们为将来的世界级物流服务公司奋斗吧，与易流共进退共奋斗，诚祝公司稳步向前！

## 努力奋斗读后感篇四

嚼着糖，拖着疲倦不堪的身体在“珠穆朗玛峰”上挣扎着，我有一个梦想——登上峰的最高处，但它有八千八百多米高，也许，现在才爬了区区二三百米吧。但是，我还没有被雪暴所吞噬，我的脚下还是我的目标，我没有跌落到谷底。这些大概值得庆幸。

## 努力奋斗读后感篇五

从13年初进入云服务公司，眨眼间就过去了两年多了。在工作上，不断追求极致，希望能够最大程度上为公司为客户带来价值。在读完《以奋斗者为本》后，我想我也算得上一名奋斗者。

何为“奋斗者”呢？

以客户为中心，企业才能活下去

我做事一直秉着“先把事情做好，钱自然会来了”的原则去做好本职工作。站在用户、客户的角度去思考问题，不断地创新、拓展。

天底下唯一能给我们钱的，只有客户。客户是我们生存的唯一

一理由。我们、企业必须为客户服务。公司经营目标不能追求利润最大化，利润最大化实际上就是在榨干未来，伤害了战略地位。深淘滩，低作堰。

为什么是以奋斗者为本

我们奋斗的目的，主观上是为自己，客观上是为国家、社会、为人民。但主客观的统一确实是通过为客户服务来实现的。没有为客户服务，主客观都是空的。

要为客户做好服务，就要选拔优秀的员工，而且这些优秀员工必须要奋斗。要使奋斗可以持续发展，必须使奋斗者得到合理的回报，并保持长期的健康。但是，无限制的拔高奋斗者的利益，就会使内部运作出现高成本，就会被客户抛弃，就会在竞争中落败，最后反而使奋斗者无家可归。这种不能持续的爱，不是真爱。

以客户为中心，以奋斗者为本是两个矛盾的对立体，它就构成了企业的平衡。难以掌握的开放，妥协，灰度，考验所有的管理者。

如何做好团队领导者？

——开放、妥协、灰度是企业文化精髓，也是一个领导者的风范

魅力：干部需要长期艰苦奋斗，要有敬业和献身精神，实事求是，要有自我批判精神，以身作则，不断提升自身职业化水平，开展组织建设，帮助下属成长。

魄力：承受压力的能力，也就是使命和责任。担负公司文化和价值观的传承，有清晰的主攻方向，抓住主要矛盾，带领团队实现组织目标。站在全局立场，不断改进端到端的业务服务流程。



眼力：看到方向，挖掘人才，发现风险(矛盾)。建立公平公正的考核奖罚制度，完善规范业务流程，提拔干部，挖掘人才。

一个不开放的文化，就不会努力地吸取别人的优点，逐渐会被边缘化。一个不开放的组织，迟早就会成为一潭僵水。创新是站在别人的肩膀上前进的，同时像海绵一样不断吸取别人的优秀成果，而并非是封闭起来的“自助创新”。

我们在前进的路上，随着时间、空间的裱花，必要的妥协是重要的。没有宽容就没有妥协；没有妥协就没有灰度；不能依据不同的时间、空间，掌握一定的灰度，就难有合理审时度的正确决策。开放、妥协的关键是如何掌握好灰度。

有效地提高管理效率，是企业的唯一出路

客户的本能就是选择质量好、服务好、价格低的产品。而这个世界上又存在众多的竞争对手，我们质量不好，服务不好，光靠客户关系维持，必是死路一条，只是时间问题。在互联网时代，技术进步比较容易，而管理进步比较难，难就难在管理的变革，触及的都是人的利益。

我们想要在竞争中保持活力，就要在管理上改进，首先要去除不必要的重复劳动；在监控有效的情况下，缩短流程，减少审批环节；要严格确定流程责任制，充分调动中下层必须承担责任，在职权范围内正确及时决策；把不能不敢承担责任的干部，调整到操作岗位上去；把明哲保身或技能不足的干部从管理岗位换下来；要去除论资排辈，把责任心、能力、品德及人际沟通能力、团队组织协调能力……，作为选拔干部的导向。个人永远无法比团队强大，团队精神尤其重要。团队精神的积累就形成了团队和企业的文化。有了文化，企业才能走得更远。

铁军是打出来的，兵是爱出来的

古往今来凡能打仗的部队，无一例外，都是长官爱惜士兵，不然就不会有士为知己者死。

“狼狽组织计划”，是从狼与狽的生理行为归纳出来的。狼有敏锐的嗅觉，团队合作精神。而狽非常聪明，因为个子小，前腿短，在进攻时是不能独立作战的，因而他跳跃时是抱紧狼的后部，一起跳跃。就像舵一样的操控狼的进攻方向。狽很聪明。很有策划能力，以及很细心。狼与狽是一种合作的精神，而不是一提合作精神，就理解为加班加点，拼大力，出苦命。

作为品牌设计团队的领导者，我们团队就像是给狼狽做更好的装备，强化战斗力。是一个催化剂的作用。催化剂的作用就是，最大程度或超出地去发挥整体的效果。我们代表着企业的形象，公司的衣着外观。我们更需要加强内涵和质量，不能光靠外表去吸引客户。

胜则举杯相庆，败则拼死相救

别人干得好，我为他高兴；他干得不好，我们帮帮他，这是团队的精神。不管谁胜了，都是我们的胜利，我们大家一起庆祝；不管谁败了，都是我们的失败，我们拼死去救。企业的文化就这样逐渐形成了。我们要用制度来保证这种精神传承，要让为全流程做出贡献的人，按贡献分享到成果。

最后让我们团结起来、共同奋斗，共创未来。这就是我们的目标。相信云服务公司在今后的日子里，有大家的努力，会越来越好，在这里感谢公司，感谢每一位奋斗者。