奋斗者号心得体会 以奋斗者为本读后感(汇总5篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

奋斗者号心得体会篇一

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。

什么是奋斗者？

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。

如何成为奋斗者？

对于这个问题，张总也给出了很明确的答案，有五点要求。

1、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；

2、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；

3、将本职岗位价值最大化，并坚持以结果为导向的行事风格。

4、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；

5、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。

如何实现奋斗者的价值？

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。

奋斗者号心得体会篇二

我读了张总写的关于“奋斗者”的一些阐述后，对我的感触很深。我刚进入公司不久，是个新人，但是却强烈感觉到公司的文化企业不同于其他的公司。去年，刚从学校出来的我，没有太多的思想，没有太多的负担，没有太多的经历，并不了解自己想要什么。以前进入的公司，不会给你培训太多的公司文化企业，所以我从不了解什么是公司的文化，公司的背景如何，直接会不多加思考地进入公司尝试。虽然一开始是让我感觉新进公司是不错的，但是那只是表面，过不了多久，原先发觉它不是我要长久呆的。一个公司管理层对你不理不睬，工作没点干劲，同事之间也没有过多的交流合作，让我感觉这样的公司一点激情气氛都没有。

20xx年，是我新的一年的开始。我找到了宇易通科技有限公司。开始我也是不了解这家公司，面试当天进入这家公司就让我感觉到一个公司的氛围。部门与部门之间在同个办公室，同事之间更加容易沟通合作。当时让我有想呆在这个公司的冲动。最后我真的留在了这个公司。

2个月的实习期，让我对这个公司有了认识和了解。易流七条价值观：孝敬父母，诚实守信，团结友爱，顾客至上，吃亏是福，永不满足，活在当下。这短短的28个字，让我看到了里面所有包含的东西。你身边的人，父母、朋友、同事、顾客还有自己，都作了一些规范来约束自己就应怎样样去对待这些。父母给我们生命，培养我们长大成人，送我们去学校学习知识，此刻在公司奋斗，我们务必要有感恩之心，感激之情。想想，公司领导既然将“孝敬父母”放在价值观之首，

那就是领导也是心系父母，一向在倡导。如果你想到了你的父母，想到了你身边的那些人，那么易流价值观已经慢慢在你心中扎根了，会有一种力量推动你努力工作，誓是要呆在易流成为一批奋斗着里边的一员。

记得在培训企业文化的时候，黄总说过：公司这几年发展，前几年易流刚刚起步的时候，进入公司的员工是辛苦的；近几年易流处于发展阶段，进入公司的员工是幸运的，不需要经历刚起步时的那种艰难；再过几年，易流就是处于稳定阶段，进入公司的员工可能就没有此刻进入公司的员工那么有发展空间。讲机遇，我进入到公司也算是有发展机遇的，顿时让我感觉自己有股冲劲，要呆在公司奋斗，同进退。

张总在关于“奋斗者“的阐述中，写到“奋斗者”的诠释：第一，对整个社会向前发展做出必须贡献的；第二，能够为自己所服务的行业、客户创造实实在在的价值；第三，透过自己的努力跟付出，能够实现个人成就，并获得丰厚回报。三个层面的含义，从大方面到小方面，都离不开自己的努力，扎扎实实，一个脚步一个脚印的实现自己的价值。这是我对三层含义的概括性的理解。

第一点，易流的“奋斗者”首先就应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。现阶段来讲，我正在努力地践行易流的七条价值观，我此刻也想在公司呆下去，对公司忠诚。不管自己遇到什么困难，都不会跟刚出来工作那会儿一样，动不动就不想干了，辞职走了。此刻明白，有“不顺就不干”的这种想法确实不够成熟，是在逃避。在易流，只有对易流事业的认同和忠诚，才能够继续去践行易流的七条价值观，才能够创造出自己的最大价值。

第二点，易流事业的“奋斗者”务必对工作充满激情，并对于易流的发展富有职责感、使命感。此刻我感觉这点做得是不够好，对于工作我还是会有抱怨，没有太多的思考，对于公司发展我该做些什么才能更好地促进发展。有时候遇到繁

琐的工作的时候，总会失去耐心，说这个不好那个不好，完全失去激情，不想往下做。接下来，我想我就应转变自己的观念，时刻持续对于工作、对于生活用心、向上的心态和对在易流所从事工作的热爱，遇事用心思考解决办法。这个才能让自己工作得更好。

第三点，本职岗位价值最大化，并坚持以“结果为导向”的行事风格。说实话，这一点，我还真的不太理解。或许就是说我们每个人都需要有自己的一个目标，并且朝着这个目标不断地向前，不断努力，最后实现目标吧。这是我的理解，“结果为导向”也是“目标为导向”。

第四点，易流事业的“奋斗者”就应时刻具备危机意识，并在工作中持续改善。一向觉得在警觉方面，还是十分薄弱的。工作中，没有对自己此刻的'工作感觉到一点点的危机感。不担心自己哪天的工作做不好，会随时有人比自己做得更好。所以，在工作中，要不断地有自己的创新，不被人代替，这样才能越来越好。对于公司也是，我们每个员工作为公司的成员，一份子，都要有危机意识，要有创新的精神，不让竞争对手有超越的可能。

第五点，易流事业的“奋斗者”就应具有钻研、学习、不断创新的精神。这点我觉得跟上面第四点差不多，都是需要先有危机的意识，意识到才会找到解决的方法，不断地专研、学习、不断创新。

以五点“奋斗者”的要求作为导向，时刻鞭策自己，努力做好自己，让自己成为易流实实在在的“奋斗者”，并践行易流七大价值观。最后实现，从“没有背景的人”变成“有背景的人”而努力。

奋斗者号心得体会篇三

在读书之前，我曾研究了一下华为的历史，这家只用了20多

年的时间，以一己民营之姿在迅速变更和淘汰的互联网市场里存活下的公司，持续保持着与市场需求同步的能力，势头猛烈，跻身世界百强之列，到底是什么原因让华为在众多同类实力公司中脱颖而出屹立不倒呢？读后方渐明白，原是华为公司的精准管理方法和独特的价值导向使其保持着活力。以此，我有三点感触。

时代在飞速发展，市场在变化，需求在提高，对于一个做实业的企业说，并不是一好事情。这意味着，我们的产品需要有更高端的品质，有更强大的品牌，有更强的市场竞争能力。然而这些，我们似乎都差那么一点儿。这种危机感一直尾随着我们，也是我们前进的动力所在。当企业正以微弱的力量在抗衡这种大环境的时候，我们迎一个好声音，国企改革。一成不变、腐朽顽固将成为淘汰的必然，故此，只有大刀阔斧的改革，变更经营模式和适应市场，才能逃离凛冬，迎属于我们的暖春。

纵观企业内部，能成为佼佼者的、屹立不倒的，都是那些敢拼敢闯敢于成功的人，他们像狼，具备敏锐的嗅觉，不屈不挠、奋不顾身的精神。企业要扩张要发展，正是需要这种狼性员工，而企业还必须建立起一个适应这批人员生存发展的组织和机构，才能吸引、培养出大量具有强烈求胜欲的进攻型、扩张型干部。如此，一种群体性的奋斗的企业内核便形成了，那么，团队的奋斗借此形成合力，赢得胜利。

我们在做基层管理的时候，大多数情况都存在着价值评价的误区。企业的目的从都很明确，就是创造利润、创造价值。所以员工在企业内部改变命运的方法只有两个，一个是努力奋斗，另一个是提供价值贡献。

低头忙，不如抬头看；勤于听，不如思想明。很多时候我们都在忙，但实际上大部分时间干的都不一定是正确的事，因为并没有产生价值。我们要做的事更应该以战略发展的眼光看待，以创造利润审视我们的工作。

在通往成功的路上，我们应该以勇者和强者为榜，抓住一切机会去学习，去自我提高，敢于竞争、敢于胜利，珍惜每一个机遇，善待每一个同伴，保持一颗真我、本初的心，去迎接每一个挑战，并在创新和实现价值的路上努力前行，贡献智慧，以奋斗为本，以奋斗为荣。

奋斗者号心得体会篇四

从15年初进入农商银行，眨眼间就过去了五年多了。在工作上，不断追求极致，希望能够最大程度上为单位为客户带来价值。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?

“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”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。“奋斗者”是能够为整个社会前进发展做出一定贡献的，同时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重的人。

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，钱自然就会来了”的原则去做好本职工作。站在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。

——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。

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，我们产品不好，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，充分调中下层必须承担责任，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。

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。

“狼狈组织计划”，是从狼与狈的生理行为归纳出来的。狼有敏锐的嗅觉，团队合作精神。而狈非常聪明，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。狈很聪明。很有策划能力，以及很细心。狼与狈是一种合作的精神，而不是一提合作精神，就理解为加班加点，拼大力，出苦命。

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。相信在以后的日子里，有大家的努力，会越来越好。

奋斗者号心得体会篇五

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。

什么是奋斗者?

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。

如何成为奋斗者?

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。

如何实现“奋斗者”的价值?

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。