

# 2023年瑞金思想汇报(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 瑞金思想汇报篇一

第一段：引言（字数：200字）

张瑞敏是一位和中国电信公司有着长期合作的著名互联网技术专家。他自己也创建了一家技术创新公司，取得了许多成功。近年来，他陆续出版了一系列的著作，其中最为著名的便是《三只眼睛》一书。这本书不仅仅受到了技术人员的欢迎，也成为了许多创业者的必读书目。通过《三只眼睛》这本书，张瑞敏传达了他对技术、创新和企业经营的心得体会。以下我将从技术、创新和企业三个方面来探讨这本书的主要观点。

第二段：技术方面（字数：300字）

在《三只眼睛》一书中，张瑞敏强调了技术的重要性。他认为技术是真正推动社会进步和创新的核心。他提到了人工智能、云计算、大数据等新兴技术对于企业的重要性，并鼓励企业要不断跟进技术发展的步伐。他倡导技术与业务深度结合，将技术应用于实际生产和业务场景中，以实现技术价值最大化。张瑞敏的观点给了我很大启发，让我意识到要保持对新技术的敏感性，及时掌握和应用新的技术，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

第三段：创新方面（字数：300字）

除了技术，创新也是《三只眼睛》中张瑞敏强调的另外一个

重要议题。他认为，传统的思维模式已经无法适应快速变化的市场环境，而创新则是企业保持竞争优势的关键。他通过讲述自身经历和与众多创业者的交流，展示了创新思维的重要性，并提供了许多创新思考的方法和实践案例。我深深地认同他的观点。如何突破传统的思维惯性，以创新的思维方式来思考和解决问题，是我在职业生涯中持续努力的方向。

#### 第四段：企业方面（字数：300字）

在《三只眼睛》一书的最后一部分，张瑞敏谈到了企业经营问题。他强调了企业要有坚定的战略方向，并着重培养核心能力。他认为企业的核心竞争力不仅仅在于技术和创新，还包括组织文化、领导力、团队合作等方面。他还列举了一些成功企业的案例，以便读者更好地理解他提出的观点。通过阅读这些案例，我深刻理解到一个优秀的企业需要有全方位的发展，而不仅仅依赖于某个方面的优势。这一点对于我未来的职业发展非常有指导意义。

#### 第五段：总结（字数：200字）

总体而言，《三只眼睛》这本书给了我许多启发和思考。张瑞敏通过自己的经验和对行业的洞察，给予了读者很多宝贵的建议，无论是从技术、创新还是企业经营方面。我相信这本书的价值也不仅仅是在于当下，它将会对未来的技术和创新发展起到重要的指导作用。对于那些渴望成功的人来说，《三只眼睛》将是一本不容错过的书籍。

## 瑞金思想汇报篇二

张瑞敏是中国纪录片的代表人物之一，她创作的纪录片讲述了中国不同领域、不同人群的故事，反映了中国社会的多元性和活力。最近，我观看了张瑞敏的一些纪录片，深受启发和震撼，写下这篇文章，分享我的心得和体会。

## 第二段：纪录片深度剪辑和讲述技巧的体察

张瑞敏的纪录片既有深度又有广度，她不仅深入人物内心，展现其特有的人生经验和思想，更通过丰富的现场和档案资料，将人物与背景、事件等相关因素紧密联系，复原了真实的历史过程。比如在《风情万种》中，她引入了音乐、舞蹈、戏剧等多种艺术形式，通过镜头语言和深度剪辑，展示了中国民族音乐和舞蹈的多样性，同时还将音乐与政治、经济、社会等领域有机结合，给观众留下了深刻的印象。

## 第三段：深情细节描写让人物更具生命力

张瑞敏的纪录片中，人物塑造非常生动形象，几乎每个人物都有一些细小却生动的描写，这些描写透露出的情感和细节信息，让人物更有立体感，更具鲜活感。比如在《良载》中，张瑞敏将观众带到船上，不仅让观看者感受到了贺良的渔民文化，还在讲述贺良的时候，加入了一些小节，比如贺良放生的生态意义，贺良为了钓一条鱼而倾尽全力的真实性格等。这些细节虽然不是主线，但让观众对人物有了更深刻的理解。

## 第四段：纪录片切入多元领域，展开多维度思考

在看完张瑞敏的多部纪录片后，我发现她一直在探索纪录片的多元化领域。有些纪录片关注到了环境问题，有的又瞄准了社会敏感话题，而有的则关注了某个群体的生活实际。通过这些不同的领域深入剖析，张瑞敏似乎在为我们呈现一个多样化的中国。而且，她的纪录片很多还会引出一些自省，让观众深思不已。比如说《小饭桌》中对于家庭饮食的思考、《我不是村姑》中的探讨女性话题等，都引人思考。

## 第五段：总结

总之，张瑞敏的纪录片非常精彩、有思想、有情感、有张力。她的纪录片不仅是图像和声音的展示，更重要的是通过严谨

的前期策划、深入的采访交流、细致的剪辑、巨大的耐心制作，传达出了对生命和现实的感悟和思考。我们应该重视这种记录生活和反映社会的艺术形式，也应该在生活中保持自己的观察力、好奇心和思考力。

## 瑞金思想汇报篇三

### 第一段：引言（200字）

在《张瑞敏三只眼睛》这本书中，张瑞敏以自己丰富多彩的人生经历向读者们述说着她的心路历程。她因为一场车祸失去了一个眼睛，但在事故的阴影下，她并没有放弃对生活的热爱，反而对前方的道路有了更深邃的洞察。她用她的“三只眼睛”洞察生活，并从中汲取了深刻的智慧和经验。在这篇文章中，我们将探索她对生命的理解和个人成长的方向。

### 第二段：积极面对困难（200字）

张瑞敏在书中不停地面对一个又一个的挑战，而她对待这些挑战的态度令人叹服。她认为人生就是一场旅程，而遇到的困难只是其中的一部分。她告诉读者，不要害怕困难，相反，我们应该积极面对并勇敢克服它们。像她一样，更要用智慧和坚定的意志去解决问题，从中获取成长和历练。她的经历向我们展示了积极面对困难的重要性，无论是身体还是心灵上的困扰，我们都可以学习她的勇气和坚持精神。

### 第三段：对生活的珍视（300字）

在书中，张瑞敏强调了对生活的珍视。她的这支第三只眼睛不仅仅是外在的身体器官，更是指她怀着感激和善良的心灵来感受生活。她不仅对每一个细微之处都感到兴奋和惊叹，还善待他人、关心他人。她告诉我们，珍惜生活意味着要善待自己，关爱他人，保持积极乐观的心态。她的心灵启示告诉了我们一个重要的真理，那就是：生活中的每一刻都是宝

贵的，珍惜眼前的人和事，才能真正领悟到生命的意义。

#### 第四段：接纳不完美（300字）

在她的书中，我们发现张瑞敏以鲜活的事例向我们展示了接纳不完美的态度。当她失去一个眼睛后，她并没有因此而沮丧，反而以未曾有过的魄力和勇气面对现实。她告诉读者，每个人都有自己的独一无二之处，而这些所谓的不完美之处其实是与众不同的标志。她的个人经历告诉我们，应该更加接纳自己的不完美，不要因为与别人不同而自卑，而是要学会以乐观和坚定的心态去面对。

#### 第五段：激励他人（200字）

在《张瑞敏三只眼睛》中，张瑞敏通过她的坚持勇敢和积极面对生活的态度，激励着无数人。她的故事代表了坚强、韧性和希望，她用自己的亲身经历展示了人类的力量和对生活的热爱。她的个人成长和智慧不仅仅是为了自己，更是为了影响和启发他人。她的故事让我们明白，无论我们面对怎样的困难，只要我们保持积极的心态并坚持努力，都能在生活中走得更远，成为希望的使者。

总结：张瑞敏的故事教会了我们如何积极面对困难，珍视生活，接纳自己的不完美，并激励他人。她的三只眼睛引领着我们思考人生的真谛和意义。通过读她的故事，我们可以从中学到许多智慧和勇气，不断探索和成长。愿我们都能像张瑞敏一样，坚信生活的美好，以积极向上的态度迎接人生的挑战。

## 瑞金思想汇报篇四

- 1、看不出问题是最大的问题。
- 2、重复出现的问题是作风上的问题。

- 3、观念不变原地转，观念一变天地宽。
- 4、不只做一颗螺丝钉，要经营一部机器。
- 5、特殊论就是给问题放行。
- 6、“立刻办”是奔着有预算的目标立刻办；“想想看”是没有预算的闭门造车。
- 7、带动全球经济增长的火车头减速并不意味着所有的车厢都减速。
- 8、要以秒为计算单位。
- 9、客户的要求不等于客户的需求。
- 10、止谤莫如自修。战胜非议的唯一途径就是战胜自我。
- 11、挑战目标首先要挑战自我。
- 12、求人不如求己。
- 13、“想干与不想干”是有没有责任感问题，是“德”的问题；“会干与不会干”是“才”的问题，但是不会干是被动的，是按照别人的要求去干；“能干与不能干”是创新的问题，即能不能不断提高自己的目标。
- 14、流程再造就是先要再造人。
- 15、不是因为有些事情难以做到，我们才失去了斗志，而是因为我们失去了斗志，那些事情才难以做到。
- 16、“一站到位”的服务，“一票到底”的流程。
- 17、质量不打折、服务不打折、信誉不打折。

- 18、质量一次就做对。
- 19、有缺陷的产品就是废品。
- 20、没有定单就没有目标，没有目标就没有工资。
- 21、盘活资产首先要盘活人。
- 22、在别人否定自己之前先自我否定。
- 23、只有自己才能打倒自己。
- 24、突破自我，突破思维定势，突破昨天。
- 25、智力比知识重要，素质比智力重要，觉悟比素质更重要。
- 26、观念创新就是目标创新，目标创新就是提出别人认为不可能达到的目标，并用创新的办法实现它。
- 27、永远战战兢兢，永远如履薄冰。
- 28、只有真正实现了问题清零和买断损失，才能卖出有价值的定单。
- 29、要效果，不要借口。
- 30、没有思路就没有出路。
- 31、举一纲而万目张，失一机而万事毁。
- 32、物流以时间消灭空间，商流以空间消灭时间。
- 33、什么是不简单？能够把简单的事千百遍都做对，就是不简单；什么不容易？大家公认的非常容易的事情认真地做好，就是不容易。

- 34、图难于其易，为大于其细。
- 35、把不可能变成可能。
- 37、昨天的成功经验与辉煌可能是明天成功的阻碍。
- 38、要做到实事求是，有两点很重要：其一是能不能实事求是，即思维方式的改变问题；其二是敢不敢实事求是，即思想境界的提高问题。
- 39、真正的人才是在寻找实现自我的机遇。
- 40、坚持每天提高1%，70天工作水平就可以提升一倍。
- 41、世界上最无价的东西是人心，要赢得别人的心，只有拿自己的心去交换。
- 42、事前反复研究，慎之又慎；一旦做出决策，必须坚决执行，不容含糊。
- 43、与狼共舞，必须自己成为狼，而且变成“超级狼”。
- 44、我们不是“居安思危”，而是“居危思进”。
- 45、我能在冬天的严酷环境中生存下来，可能我会在春天是最漂亮的。
- 46、学历有上限，不是越高越好；其次是动手能力强；此外，人际关系还要和谐。智力比知识重要，素质比智力重要，觉悟比素质重要。
- 47、人的素质过去是海尔成功的根本，今后我们面临的挑战也是人的素质问题。
- 48、人成熟不成熟，就是你能不能站在对方的角度去看待事



物，就是能不能把我的世界变成你的世界。这个社会有很多的成年人，还没有脱离幼稚的行为。一点小事情就跟别人争来争去。

49、他不懂得只有春天播种，秋天才会收获。很多人在做任何事情的时候，刚刚付出一点点，马上就要得到回报。（学钢琴，学英语等等，刚开始就觉得难，发现不行，立即就要放弃。）很多人做生意，开始没有什么成绩，就想着要放弃，有的人一个月放弃，有的人三个月放弃，有的人半年放弃，有的人一年放弃，我不明白人们为什么轻易放弃，但是我知道，放弃是一种习惯，一种典型失败者的习惯。所以说你要有眼光，要看得更远一些，眼光是用来看未来的！

50、对在生活中有放弃习惯的人，有一句话一定要送给你：“成功者永不放弃，放弃者永不成功”。

51、人就是为了希望和梦想活着的，如果一个人没有梦想，没有追求的话，那一辈子也就没有什么意义了！

52、在生活中你想获得什么，你就得先付出什么。你想获得时间，你就得先付出时间，你想获得金钱，你得先付出金钱。你想得到爱好，你得先牺牲爱好。你想和家人有更多的时间在一起，你先得和家人少在一起。

53、有一点是明确的，你在这个项目中的付出，将会得到加倍的回报。就像一粒种子，你把它种下去以后，然后浇水，施肥，锄草，杀虫。最后你收获的是不是几十倍，上百倍的回报。

54、在生活中，你一定要懂得付出，你不要那么急功近利，马上想得到回报，天下没有白吃的午餐，你轻轻松松是不可能成功的。

55、其实，人与人之间能力是没有多大区别，区别在于思考

方式的不同。一件事情的发生，你去问成功者和失败者，他们的回答是不一样的，甚至是相违背的。

56、如果你种植的是一个失败的种子，你得到的一定是失败，如果你种植的是一个成功的种子，那么你就一定会成功。

57、如果在生活中，你喜欢议论别人的话，有一天一定会传回去，中国有一句古话，论人是非者，定是是非人。

58、生活当中你要知道，你怎样对待生活，生活也会怎样对待你，你怎样对待别人，别人也会怎样对待你。所以你不要消极，抱怨。你要积极，永远的积极下去，就是那句话：成功者永不抱怨，抱怨者永不成功。

59、一个人成功与否，取决于五个因素：学会控制情绪、健康的身体、良好的人际关系、时间管理、财务管理。

60、如果你想让你的伙伴更加的优秀，很简单，永远的激励和赞美他们。

61、人是要不断学习的，你千万不要把你的天赋潜能给埋没了，一定要学习，一定要有一个空杯的心态。我们像谁去学习呢？就是直接向成功人士学习！

62、你要永远学习积极正面的东西，不看，不听那些消极，负面的东西。一旦你吸收了那些有毒的思想，它会腐蚀你的心灵和人生的。

63、在这个知识经济的时代里，学习是你通向未来的唯一护照。在这样一个速度，变化，危机的时代，你只有不断的学习你才不会被这个时代所抛弃，一定要有学习，归零的心态。

64、我们说相信是起点，坚持是终点。很多人做事不靠信念，喜欢听别人怎么说。对自己所做的事业，没有100%的信心，

相信和信念是两个不同的概念，相信是看得见的，信念是看不见的。

65、你要登上山峰，要问那些爬到山顶的人，千万不能问没有爬过的人。

66、其他的人是不会关心你的梦想的，只有你自己关心你自己的梦想，只有你自己关心你自己能否真正的成功。这才是最重要的！

## 瑞金思想汇报篇五

1、管理者要是坐下，部下就躺下了。

2、管理就是行动。

3、管理就是树立榜样。

4、高层管理不等于高高在上。

5、管理者必须进行问题管理，而不是危机管理。

6、干部怕的就是不知道自己怕什么。

7、没思路的领导不想互动，没控制力的领导不敢互动。

8、干部怎样对待问题？要100%地落实责任，即“见数也见人”的原则。每个1%的问题都可以转化为100%的责任，100%的责任人。

9、干部怎样对员工？创造一个充满活力的氛围。

10、干部怎样对市场？创与闯。既要创新、创造；又要有闯劲、冲劲。

- 11、干部怎样对待管理？悟性和韧性。
- 12、干部的目标：做超级领导，即你的领导水平达到了能够让下属在没有领导的时候仍能够正常工作。形成有活力的员工，有合力的组织。
- 13、干部是事业成败的关键。
- 14、如果你或你的部门没有了上升的空间，也将失去生存空间。
- 15、终端的问题就是领导的问题。
- 16、看不出问题是最大的问题。
- 17、重复出现的问题是作风上的问题。
- 18、部下素质低不是你的责任，但是不能提高部下的素质是你的责任。
- 19、观念不变原地转，观念一变天地宽。
- 20、管事先管人，管人带作风。
- 21、渐进就是守旧。所以经营理念创新，就要反渐进，必须一步到位。
- 22、不只做一颗螺丝钉，要经营一部机器。
- 23、先画靶子再打枪。
- 24、特殊论就是给问题放行。
- 25、“立刻办”是奔着有预算的目标立刻办；“想想看”是没有预算的闭门造车。

- 26、开发的是市场而不是产品。
- 27、市场目标的确定不是以个人能力为限，而是以用户满意度为准。
- 28、对市场目标的确定就是以在市场上有竞争力增值为标准。
- 29、带动全球经济增长的火车头减速并不意味着所有的车厢都减速。
- 30、零增长不等于零需求。
- 31、有效供给才能创造出市场。
- 32、海尔人只有创业没有守业。
- 33、海尔国际化战略能否成功，主要是靠每一个海尔人的国际化，有了每一个人的国际化才能保证海尔集团的国际化。
- 34、企业竞争力的实现取决于创新的细胞——sbu□
- 35、企业核心竞争力就是获取用户资源的能力。
- 36、一个企业的竞争力是看一个企业的员工是增值的资产还是负债。
- 37、要以秒为计算单位。
- 38、客户的要求不等于客户的需求。
- 39、造势产品输入的是用户的需求，输出的是用户的满意。
- 40、企业一旦站立到创新的浪尖上，维持的办法只有一个，就是要持续创新。

41、要持续造势，就要把企业做成一条流动的河。源头是创新的sbu，河的终点是用户的满意度，即对企业忠诚的用户。

42、把每位员工经营成创新的sbu并不断经营出高素质的人才的决定性因素就是管理者能否经营自我。

43、成为sbu的四个要素是：市场目标、市场定单、市场效果、市场报酬。

44、sbu具体的体现就是速度和创新。

45、经营企业就是要经营人，经营人首先要尊重人。

46、止谤莫如自修。战胜非议的唯一途径就是战胜自我。

47、挑战目标首先要挑战自我。

48、工作要简化，不要简单化。

49、求人不如求己。

50、“想干与不想干”是有没有责任感问题，是“德”的问题；“会干与不会干”是“才”的问题，但是不会干是被动的，是按照别人的要求去干；“能干与不能干”是创新的问题，即能不能不断提高自己的目标。

51、没有市场定单的管理者就是不要管理的管理者；没有市场定单的员工就是不干工作的员工，责任不在员工身上，而在于管理者；没有市场定单的工作就是无效工作。

52、决胜在终端。

53、流程再造就是先要再造人。

- 54、企业内部管理革命是为了创造企业外部的市场。
- 55、不是因为有些事情难以做到，我们才失去了斗志，而是因为我们失去了斗志，那些事情才难以做到。
- 56、我们所有的质量问题，都是人的问题，设备不好是人不好；零部件不合格是人不合格；我们所有发展不起来的问题都是思路问题，不是缺人是缺思路；不是缺件是缺思路。
- 57、企业发展的空间无限大，企业与用户的距离无限小。
- 58、有价值的定单是企业发展的永恒的主题，企业要发展必须有定单而且是有价值的定单。
- 59、质量无止境，企业无边界，名牌无国界。
- 60、“一站到位”的服务，“一票到底”的流程。
- 61、员工齐心，管理用心，对用户真心。
- 62、企业生命之树的土壤是用户。
- 63、企业做到极致，满足用户需求，无有他奇，只是本然。
- 64、要在国际市场竞争中取胜，第一是质量，第二是质量，第三还是质量。
- 65、质量不打折、服务不打折、信誉不打折。
- 66、质量一次就做对。
- 67、有缺陷的产品就是废品。
- 68、在一个管理好的企业内部没有激动人心的事情发生。

- 69、管理的关键不在于知而在于行。
- 70、没有定单就没有目标，没有目标就没有工资。
- 71、盘活资产首先要盘活人。
- 72、在别人否定自己之前先自我否定。
- 73、只有自己才能打倒自己。
- 74、突破自我，突破思维定势，突破昨天。
- 75、智力比知识重要，素质比智力重要，觉悟比素质更重要。
- 76、创新的目标是创造有价值的定单；创新的本质是创造性的破坏，破坏所有阻碍创造有价值定单的枷锁；创新的途径是创造性的模仿和借鉴，即借力。
- 77、监控就是爱护，委任就是信任。
- 78、观念创新就是目标创新，目标创新就是提出别人认为不可能达到的目标，并用创新的办法实现它。
- 79、每个中高级管理人员只有自己先找到市场才能找到市场中竞争的方向。
- 80、不能用职能管理的手推职能管理的山。
- 81、永远战战兢兢，永远如履薄冰。
- 82、职能签字是事先没有市场目标的签字，事先无人负责的签字。用户的签字才是有效的签字。
- 83、用户的钞票才是企业的选票，用户的口碑才是企业的金杯。



84、只有真正实现了问题清零和买断损失，才能卖出有价值的定单。

85、要效果，不要借口。

86、没有思路就没有出路。

87、举一纲而万目张，失一机而万事毁。

88、管理无小事。

89、物流以时间消灭空间，商流以空间消灭时间。

90、什么是不简单？能够把简单的事千百遍都做对，就是不简单；什么不容易？大家公认的非常容易的事情认真地做好，就是不容易。

91、图难于其易，为大于其细。

92、把不可能变成可能。

93、昨天的成功经验与辉煌可能是明天成功的阻碍。

94、要做到实事求是，有两点很重要：其一是能不能实事求是，即思维方式的改变问题；其二是敢不敢实事求是，即思想境界的提高问题。

95、解决无效管理，首先要在思想观念上树立以几何级数去提高工作效果的信心；其次，要有创新是无止境的观念，创新的空间存在于每个地方、每个人、每件事上。

96、一切结论产生在调查研究之后；在调查研究中，如果找不出原因和解决办法就不能放过。

97、抓管理肯定要数，但如果就数抓数，最后连数也得不到，

或者只抓到一个假数。抓好提高人的素质工作，数自然会产生；不抓人的工作，数就会越来越差，不能见数不见人。

98、以人为本的管理就是管理人员的创新精神。

99、真正的人才是在寻找实现自我的机遇。

100、市场是每个人的上级。