

2023年创新精神的读后感(精选5篇)

很多人在看完电影或者活动之后都喜欢写一些读后感，这样能够让我们对这些电影和活动有着更加深刻的内容感悟。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？这里我整理了一些优秀的读后感范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

创新精神的读后感篇一

创新就是能够在同行业中“赶”在前面去沟通，在同类技术中总结、对比和分析，让优秀成果“超”额产出，大力倡导“走出去、请进来”做法。

要想赶在前边，就要有敢为天下先的勇气和魄力，不能靠常规性质的思维进行处理问题，比如能从钢筋料头材料的节省想到对于大体量的工程，能否考虑定制专有材料，打破常规的加工尺寸，同时在进行优化的过程中，有没有对应这一项内容的专用其他材料也可以进行升级改造，推动相关业务整体的提升，从点到线、面、乃至整个体的变化，不断创造出优势的产业和技术。

超额成果的利用，并不是最终的结尾，还要勇于突破，大力倡导走出去，到新的项目中去实践，并进行评价，开展纵、横向的应用讨论，从而确定该成果的优势和劣势，进而突破唯我独尊的心态，在自我对比中进行优化，不断超越自己。

作为企业，对于员工更要进行大力提倡，让大家都动起来，发散性的进行思维。每位员工所在的岗位不同，思路也不一致，但是创新的思想是相同的，都希望自己有奇思妙想，并且在不断的尝试中，让我们的智慧得到增长；在不断的尝试中，让我们的能力得到提升。

创新精神的读后感篇二

在公司组织的读书活动中，我拜读了《创新与企业家精神》，受益匪浅。作者彼得·德鲁克，管理学科开创者，他被尊称为“大师中大师”、“现代管理学之父”，他的思想传播影响了130多个国家。本书系统的讲解了创新与企业以及企业家之间的关系，主要分为三部分：创新实践、企业家精神的实践以及企业家战略。

印象最为深刻的一点是，要进行有目的的创新。我一直认为，创新很难，是那些智商超群、绝顶聪明的人才能做到的，一般人是不能做的，创新有很大的风险。但是在本书中讲到，创新是可以学习、可以复制的；有目的的创新，可以减少90%的风险。

创新是人人可以做到的。例如目前焊装车间总拼工位，我们采用abb的gateframe技术在同一工位实现褒迪、欧胜两大系列产品，地板定位采用电磁铁和plp系统适应不同长度、不同底盘状态的车型需求，能满足不同轴距、低中高顶100多个车型的混线生产需求。这一创新来源于车型种类多，轴距复杂这一问题，为了解决这一问题，我们进行了创新，这就是有目的的创新。

此外，书中也对创新机遇的来源做了系统讲解：意外事件、不协调的事件、程序需要、产业和市场结构、人口统计数据、认知的变化、新知识。

创新有了，但是，只有创新不行，必须还要有创新的管理。这就是所谓的孤芳自赏是没有用的。很多高精尖企业，上了三板，可是没有效益，股票从很高的价格跌到停板，为什么，就是由于这些企业，只有科学家技术员，没有企业家管理。

书中第二部分集中阐述了企业家管理独特的政策、措施、组织结构、人事安排和财务预算。真正的企业家管理，是即使

某一天管理者不在了，企业精神也能传承下去，自动持续创新。

我理解为这就是公司的文化精神传承，组织机构延续。企业家精神是创新实践的精神，即作为一个管理者，无论你管理的是上万名员工还是几名员工，要从商业角度出发，从社会问题出发，制定出适合自己部门的制度，形成适合自身团队的氛围，并传承发展下去。

目前，我们正在进行欧胜新车型的调试和国六项目的开发，并通过以下三项措施保障项目顺利开展：

- 1、制定严谨的工作计划，设定明确的工作目标，成果可视化；
- 2、学习多元化知识，多交流多培训，有目的的创新应用于现场生产；
- 3、针对人员年轻有活力的特点，打造一支敢拼、敢闯、有活力的团队。

创新的路上，我们要做的努力还有很多，但我们会始终坚持以顾客为中心，以市场为导向的原则持续创新，解决现场质量及工艺问题。为打造成一流的商用车企业做出贡献。

创新精神的读后感篇三

近期，读完德鲁克的《创新与企业家精神》一书，

我曾经看过不少有关创新方面的书籍，此书一览，其它的书基本上就不必再看了。经典的价值就在于此。

此书的逻辑十分清晰。德鲁克先详细介绍了创新机遇的七个来源，包括三个内部来源，四个外部来源；然后，德鲁克阐述了在新企业、服务机构及现存企业中，如何实践企业家精神，

也就是如何构建良好的创新管理机制;最后，德鲁克为我们指导了实施创新的战略方法，如孤注一掷，攻其软肋等。

创新一词，遍地开花。什么人都在说，我们要创新，但是，究竟什么是创新呢?恐怕一时半会多数人无法出口。

唯其如此，变化才能称为创新。

对于创新，还有经常犯的. 错误，就是把创新单纯理解为高科技创新。在此书中，德鲁克把创新清晰地定义为七个来源，三个内部来源：意外事件、不协调的事件及程序需要;四个外部来源：产业和市场结构、人口统计数据、认知的变化及新知识(也即高科技)。可见，高科技只是创新中的一种。德鲁克的理解，创新是一个经济或社会名词，而非科技名词。内部创新比外部创新风险低、成功率高，高科技创新在所有创新中风险最高、成功率最低，主要原因在于高科技的接受时间比较长、需要形成配套产业，当然，如果成功了，高科技创新带来的心理成就感最大，企业也会占据行业的龙头地位。

关于此书，总结成几句话。

其一，拥抱变化。可从二个方面来理解。一、变化无所不在，

创新精神的读后感篇四

《创新与企业家精神》是现代管理学之父彼得·德鲁克的一本经典著作，管理学方面的书以前也读得很少，因为印象中就觉得管理学就是一门很水的专业，是一些枯燥空洞的理论，这本书看下来虽然还是有很多地方没有很深的体会，但是看到了很多颠覆于一般思维的想法，对于创新有一些全新认知。下面我谈谈自己的想法：

第一，什么是创新？创新是企业家精神最重要的特征，书中举了很多实际的例子来告诉我们创新是什么，它并不只局限

于科技、发明，我印象很深的是日本的社会创新，二战后的日本，没有资源优势也没有技术积累，但它却完成了迅速崛起的神话，它的策略就是创造性模仿，在别人的原创上加以改进，通过市场创新去打败原创者。我最近在帮我同学找供应链管理方面的资料，发现日本人在生产及运作管理上很厉害，比如丰田，它的精益生产Jit生产让管理创新渗透到产品开发设计的整个过程，并且它让这种创新在一代又一代的丰田人中保持下去，不仅让丰田在数十年内成为世界汽车第三生产商，也让世界各地企业争相效仿。这种社会创新或市场创新也是彼得德鲁克所推崇的。他认为，虽然很多创新与科技有关，但是科技含量很低甚至零科技的社会创新，不但机会更多，而且效益更大。

第二，为什么要创新？作者引用了许多实际中的大企业、公司例子来说明创新的重要性，书里也提到了企业家精神并不仅仅局限在经济性机构，在公共服务机构，如政府、学校、医院，其实更需要创新和企业家精神（书中第14章有分析），引用德鲁克的话来说：“创新与企业家精神能让任何社会、经济、产业、公共服务机构和商业机构保持高度的灵活性与自我更新能力。这首先是因为创新与企业家精神不是对原有的一切”斩草除根“，而是以循序渐进的方式，这次推出一个新产品，下次实施一项新政策，再下次就是改善公共服务。其次，因为它们并没有事先规划，而是专注于每个机会和各种需求。再次，是因为它们是试验性的，如果它们没有产生预期的和所需的结果，就会很快消失。” 创新固然可以令一个企业成功并赢得财富，但是创新的意义不仅限于此。在本书的“结论”中，德鲁克把创新引申到企业家社会的。

第三，如何进行创新？我想这个问题在座的每个人应该都思考过，创新是处于这个社会、这个时代每个人都需要的精神，但我以前就觉得很难实行。在这本书，告诉我们创新是可以作为一门学科去学习的，创新需要训练。我自己读下来，归为以下三方面：

其一，要拥抱变化、专注机遇。德鲁克提出创新机遇的七个来源，三个内部来源：意外事件、不协调的事件及程序需要；四个外部来源：产业和市场结构、人口统计数据、认知的变化及新知识。我们可以从这些方面来发现创新机遇，系统的创新要有目的、有组织地寻找变化，要对这些变化本身可能提供的经济或社会创新的机遇进行系统化的分析，所以我们要主动拥抱变化、专注机遇。（梅西百货）

其二，要成为一名创新实践者。这一点可以联系工作实际，书中提到我们要做的有：学会思考（要对创新机遇有组织、有系统地分析和研究），多看、多问、多听（要清楚别人缺少什么，需要什么，提供服务时才知道什么是能够被更好地接受的），目标明确（多样化往往容易分心），从细微处入手（以便于调整），不断地学习；禁忌：不要太聪明（制度出台的时候要考虑到制度实行起来，人员是否能够承受，比如过于复杂、细节的东西，看似很全面，但基层人员实行起来可操作性太小），不要尝试为未来进行创新（这个观点不是很同意），创新也需要勤奋、毅力等。

其三，形成创新的机制，要有战略。德鲁克就三种企业模式：新企业、服务机构及现有企业，分别指导如何建立良好的机制，以保持企业的创新动力。在此基础上还要有战略，在书中的第三部分，详细介绍了企业的创新战略。比如，孤注一掷（就是将所有资源导向一个方向，全力以赴，以占据行业领头羊为目标）攻其软肋（就是重视行业领导者忽视的成功或失败的机遇，在对手麻痹大意的之时大力发展，最终取而代之）生态利基（则适合小企业，目标是在行业领导者不肖一顾或不能兼顾的小众市场中有所作为，持续发展）改变价值和特征（则从价格、客户现时状况及客户价值等方面，由表及里，满足客户深层次的需求。）

创新精神的读后感篇五

1. 成功等于目标，其他都是这句话的注解。

2. 明确的目标，具体的计划；充分的准备，大量的行动。
3. 当你成为行业第一名时，财富和荣誉挡都挡不住。
4. 设定目标不等于实现目标。
5. 一定要设立周计划。
6. 目标决定策略，目标决定结果；目标一定要远大，计划一定要明确合理。
7. 一定要有一个核心目标。
8. 一定要分析自己为什么没有达到目标。
9. 目标要实现：第一要专注，第二要重复。
10. 露面是成功之钥。
11. 一定要运用天时地利人和及懂得设定优先顺序，要以成为行业中的世界顶尖为目标。
12. 一定要懂得焦点法则。
13. 树立准确的价值观，过全方位平衡式成功的人生。
14. 选对池塘钓大鱼，选对行业赚大钱。
15. 计划是成功的保障，计划是成功必备的条件。
16. 一定要有短期目标(-年)，中期目标(年)，长期目标(年)。
17. 要达成目标最重要的关键之一，就是要不断地做自我检讨。
18. 要设立高标准，绝对不要接受第二流的表现。

19. 事情以结果为向导，市场以结果论英雄。

20. 企业家必须经历过三千三万:吃尽千辛万苦，承受千委万屈，经历千风万险