

2023年奋斗的书藉读后感(大全10篇)

当看完一部影视作品后，相信大家的视野一定开拓了不少吧，是时候静下心来好好写写读后感了。那么该如何才能够写好一篇读后感呢？以下是小编为大家搜集的读后感范文，仅供参考，一起来看看吧

奋斗的书藉读后感篇一

在看到这个标题时，当时想了一下，觉得自己应该可以算得上“奋斗者”，因为觉得自己把易流当成自己的事业，一直以老板的心态在努力的做每一件事，认真看了一下张总的文章，把张总提到的广义上的“奋斗者”的三个条件和易流自己的“奋斗者”五个条件跟自己认真的比较了一下，发现自己还真算不上是个“奋斗者”，至少有一半的条件尚未达到，“奋斗者”是需要用很长时间用非常多的心血去努力才能达到的目标，又或者人的一辈子就一直在成为“奋斗者”的路上，也只有一直走在“奋斗者”的路上，才能实现自己个人价值和社会价值，从而被企业和社会所尊敬，才能获得“物质”和“精神”的丰厚回报！

以下我着重从“易流奋斗者”的标准上谈谈自己的看法。张总文提到的五条标准，其实在“干部七条原则”中已经包含，前次的“深思易流忧患”中也提到了，这里也算是反复重点强调，为什么要这样做，我认为最大的原因还是易流的员工、干部并没有按张总的要求去做好事、改进事、提升事，甚至是做得很不好，我们今天学了这篇文章，我觉得不用思考和质疑：我们有错吗？我们没做好吗？我们没进步吗？要思考和实践的是：我们如何改正做事方法、我们如何做好事、我们如何进步的快一点。我打算从我的本质工作上来提出我的具体想法和计划：

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。

这一条，我原来对我们团队的理解很不够，我认为对易流事业的绝对认同是少数人的事，我认为允许一部分人可以有自己的个性，可以不把易流价值观刻进自己的骨子里去，只要他能干好业务，有业绩就没有问题，就可以用。后来我发现错了，我们团队里就有这样的人，他总是喜欢站在大家的对立面思考和处理问题，总是表现得跟团队格格不入，总喜欢按自己的个性去做事，后来我发现他几乎成了团队的毒瘤，严重的影响了团队的凝聚力，事实上他的业绩也很差，正如张总说的，如果对易流的事业没有绝对认可或只停留在“口头上”其它的都免谈了，唯有认可和忠于易流事业的人才有可能跟大家一起“奋斗”，就像《亮剑》中李云龙的团队一样，所有人都能做到同生共死，这个是“奋斗”的基础，以后在团队管理上我要把这条标准作为“入门”条件，不认同易流事业的，我就会请他离开！当然新进来的员工不会天生就认同易流的事业，我们要引导、培训、帮助、以身作则来要求他们，让他们真正以“团队为荣、为易流为豪”。

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。

张总在这条中把“激情”具体解释成“时刻保持对于工作、对于生活积极、向上的心态和对在易流所从事工作的热爱，遇事积极思考解决办法”，我简单的理解就是“积极做事、积极思考和改进”，我总结自己就是基本满足“积极做事”但“积极思考和改进”非常缺乏。表现团队管理总是不到位、员工思想总是把控不到位、流程执行总是不到位等等，这些需要思考方法，在管理意识上去深层次改变自己，以“执行力”为牵引，总结自己的管理思路和管理方法，以提高同事们“快速响应、立即行动”为长期管理目标。最近在看一本销售管理小说，说的是销售领域“食脑族”的事，小说里说的人的思考比做事更有力量，特别是管理者、策划者，要提升整个团队的绩效和作战能力，我确实需求经常思考、不断思

考并找到解决问题的办法。

责任感和使命感的问题在每个人身上表现的情况有很大差异，就拿我这个团队来说，每个同事的心理诉求不同的阶段都不一样，新来的同事更多的是考虑自身的短期的经济收益，更在意自己的当下业绩，更容易以业绩好的同事为榜样，这种想法没有错，在管理上我就就要想办法让他们不断提升和稳定自己的业绩，并引导他们去努力学习并相互帮助，当整个团队的业绩上来后，大家的集体荣誉感就会强起来，逐渐大家的责任感和使命感就会强起来。老同事要清晰他的上升通道，要让他明白自己在哪方面需要努力和提高，又能在哪个阶段获得什么样的进步和回报，只有这样，他的责任感和使命感才能持续稳定，并在工作中发挥着积极的榜样作用，接下来我要搞一场“深圳办事处经理”的竞聘，让业绩好的老同事明确自己的发展方向。

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。

今年我在不断尝试将销售指标分解到个人，将目标考核细化，在实施的过程中遇到了很多的阻力，新老同事都担心自己的考核不能达标，通过一段时间的运行，效果还是很明显的，我们如何跟上公司的“快速发展期”具体到我们销售人员的身上就是要不断的挑战业绩，要让老同事明白躺在“自己过去的成绩”上是行不通的，要培养更多的新同事做出好的业绩，让他们互为榜样，加快淘汰机制，市场上的强者都是淘汰留下来的精英，“向市场要效益”是张总常说的一句话，要不断强化同事们的指标考核目标，市场的“结果”就是“销售指标”，压力必须要有，信心是关键，制定合理的目标和循序渐进的指标考核是方法，接下来我要逐步把“装车数”指标和“回款”指标放在每个团队成员的身上，告诉他们我们要以“结果为导向”来挑战自己的业绩。

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。

“危机意识”在我的脑海中还是很强的，针对深港的市场现状，“守住客户”同样是我们的工作重点，我们现有的客户不断会有人来挖来翘，这是不可避免的竞争，我目前已经要求团队的每个同事都在总表中体现自己的每周的“回访计划”通过我们的反复探讨，得出的结论是“必须在每个客户身上花时间和精力才可能维护好客情关系”为了保证时间和精力我们就必须周周有计划并周周付诸行动。

建议公司方面也要为断提升“全员服务意识”不管是对内还是对外，我们都要建立起一个“全服务型”的易流，保持“服务不好，就会危险”的危机意识，这次工程师评级考试中，我参加了两场监考，最大的一个体会是工程师的服务意识还是很差，表现为很多细节知道，但不会去做，因为没有养成习惯，恰恰习惯的养成就是要有服务意识。部门之间的沟通冲突和推诿也正是服务意识弱的原因造成，因为大家还没有养成把对方当成服务对象的习惯。

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。

这一点现在公司我觉得慢慢好了起来，每天我都能看到下了班后，不同的部门在使用会议室，有开会的、有讨论的、有学习的、有培训的，公司整体上形成了一个学习的气氛，但我也发现气氛是有了，但效果并不好，表现为学习过程中气氛不活跃，互动不积极，测试学习的结果不理想，我们这个团队每周五下午在坚持培训学习，时间长了，慢慢的就有些同事心不在焉，学习效果就下降了不少了，昨天看了华东的同事上周接受“第三方”培训，叶龙兄很兴奋，发表不少感慨，我觉得是不是这种“第三方”的培训我们间隙性的也搞一搞，因为大家都是年轻人，基本没经历这种培训方式，从主观上来讲，对这个培训会比较感兴趣和好奇，接受程度可能就会好一些。

为“奋斗者”为本，快速反应、立即行动，完成深港大区的销售指标，我们将奋斗、奋斗、再奋斗!!!

奋斗的书籍读后感篇二

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。相信云服务公司在以后的日子里，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。

奋斗的书籍读后感篇三

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 and 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。

奋斗的书籍读后感篇四

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。

现在，眼看下一次雪暴要来了，我身上的笨重的衣物与信念还在吗？如果已经被冷风吹走，刷刷拉拉的落在峰底，那就用一个词——竭尽全力来替代它们！

有时，我常常会说一句“我一定可以坚持，山峰一定会被我的毅力所折服”。山峰却实恐惧有毅力的勇士，但毅力并不难，坚持毅力，保护毅力很难。毅力与山峰一般的高，也有八千多米，但这也意味着坚持就可以打败“珠穆朗玛峰”，达到自己的目标。

在另一世界上，有许许多多多个“珠穆朗玛峰”，上面有许多的人。人在一步步攀登，却没有几个脚印——当雪暴来到时那些没有脚印的人会被风吹走，被雪淹没，走得慢，却为山上留

下印记的，一直也掉不下去，山峰也只能屈服。

在迎来雪暴的前夕，你，竭尽全力了吗？

奋斗的书籍读后感篇五

转眼间参加易流gps这个大家庭已经有一个多月，下市场也有二十六天了。在参加易流做销售前，自己认为自己是应该做好了心理准备，在进入易流经过三周的培训后，更是自信满满。随着深入市场，每每遭到顾客回绝后，站在骄阳似火的马路边，总是有些泄气，自己也懂自我鼓励自我暗示，可是瞬间振作后剩下的还是迷茫。

最近公司组织我们学习张总的名为《以奋斗者为本》的文章，初看的时候，感到一阵欣慰，因为突然发现我身边还有200多位同事在一起奋斗，同样每天都会克服各种困难，只是自己因一时的小困难把自己陷入死角，看到的只是眼前的一片云彩。正如培训的时候尹经理跟我们强调的，被回绝，是每个业务员都会经历的一个过程，心态一定要放平。当再细读文章的时候，特别是文章第三段的几个问题时，我突然回想起我当初选择做销售时经常问自己的一个问题，为什么要做销售？当然当初自己给自己的答案也很简单：有挑战，回报丰厚。现在发现，想法太简单了，为了工作而工作，并没有思考如何去工作！要想得到丰厚的回报，那就得付出，就得奋斗。可能大家都有这样的‘感觉，每当说起奋斗这个词，我们会联想到另外一个词：事业，而不是工作，这是思想上的一个区别。而张总在文章中对奋斗者的阐述同时也让我明白，丰厚的回报是奋斗的回馈品，前提是我们要“一定会为自己所从事的领域、行业做出突出性奉献”，“能够为他所效劳的企业、客户创造实实在在的价值”。这些都是我们奋斗的目标。

再说回来，我下市场的时间不到一个月，很屡次我在给客户宣传我们公司的产品和效劳时都会说“我们是货运gps的第一

品牌”、“质量好效劳好”，客户每次都会反问我，你们的效劳好在哪里？很多时候，客户就是我们最好的老师，因为他们会逼着我们去思考去进步，每当我以专业的品牌和齐全的功能来答复客户时，有些客户会不依：“现在的gps硬件上都差不多，功能你有的人家也有，凭啥说你效劳好？”此时的我确实不知道怎么去答复这个问题，这个问题也一直压在我心里，读了张总的这篇文章，我想我明白了我答复不出来的原因，效劳是一个抽象的东西，没有标准去衡量它的好坏，只有在比较中才有好与坏，这个就需要客户自己在比较中去感知去体会。

要想让顾客认可我们易流gps的效劳，这就需要我们积极的去参与竞争和创新。尤其是我们业务员站在公司第一线，更应该有责任有义务主动去做好效劳，对于不同的客户，用心做好个性化和细微化的效劳，公司产品和效劳的口碑那就是最好的答案！

奋斗的书籍读后感篇六

嚼着糖，拖着疲倦不堪的身体在“珠穆郎玛峰”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。

奋斗的书籍读后感篇七

读罢《以奋斗者为本》一书，掩卷遐思之余，我不由得发自内心感叹：华为真伟大！因为该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。毋庸置疑，该书是一本并不晦涩但字里行间却处处饱含哲理的精神食粮，每一页展开而论，都会让人有所思、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。

在拿到该书尚未学习之前，说实话，我首先感兴趣的是，华为为什么倡导以奋斗者为本而不是以人为本？通过之后的细读和品味，我逐渐感知了华为的发展史其实就是一部华为人的共同奋斗史，也愈发意识到辉煌大厦的缔造必需一批能坚持为之艰辛付出与努力的奋斗者。可以这么说，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。学习该书后，我更加坚信了一个真理：天上不会掉馅饼，无论是个人、组织还是国家、社会，没有奋斗都不会有美好未来。下面，我结合学习并围绕奋斗者话题谈谈自己的几点心得。

通过学习，我初步总结出华为以奋斗者为本的六大基本要点：

第二，只有奋斗者才是企业的真正财富，华为推崇的就是以奋斗者为本的文化体系；

第四，以奋斗者为本一定要有制度保障，必须用不让雷锋吃亏的理念夯实企业文化的基石；

第五，以奋斗者为本在分配激励上要向奋斗者倾斜，提倡拉大差距，奖励无上限；

第六，干部提拔更要向奋斗者倾斜，突出贡献者可以破格晋升。

《以奋斗者为本》一书，可以讲通篇都在围绕这六个基本要点而阐述，这是我此次学习的第一心得。

在弄清何人可称为奋斗者之前，首先要明白奋斗的定义是什

么，字典对奋斗一词的解释是完全专注的做事，以完成理想、政治理念或目标。这个定义无疑是准确的，那么华为确定的奋斗又是什么呢？在华为，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、提高自己等。

华为的员工归类为三个层次：普通劳动者、一般的奋斗者、有成效的奋斗者，但他强调了政策必须向后者倾斜，而且他也同时坦言：只要员工输出贡献，大于公司支付给他们的成本，他就可以在公司生存，或许他的报酬甚至比社会稍微高一点。由此可见，华为对奋斗者的界定大多是建立在绩效基础上的。

所以，通过对《以奋斗者为本》一书的学习，我愈发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。毋庸赘言，通过对华为奋斗者群体的研究，我更多体会到的是，奋斗的核心就是以价值论。这是我此次学习的第二心得。

虽然我们在社会、在单位，貌似都在工作，但是否都可以称自己为奋斗者？答案当然是否定的，关键还要看自己是否具备奋斗者的基本要素和特质，自身行为是否有利于自我的提高、团队的发展和社会的进步等。那么，如何让自己能成为一名公认的奋斗者呢？通过对《以奋斗者为本》一书的学习，我认为必须遵循三条路径：爱学习、成为狼、讲作为。

首先是需要具备刻苦学习精神。

其次是应该努力修养狼性。

狼之所以能成为世界公认的战斗能力最强的动物，主要源自它的三大特性：一是嗅觉敏锐，二是奋不顾身，三是团结作战。

所以，我们如果要想让自己获得更大的成功，要想我们的企业在商界立于不败之地，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。

最后是必须有所作为乐于奉献。

华为视有成效的奋斗者为企业的中坚力量，并尽力提拔他们成为企业的中、高级干部，尽可能地保障奋斗者权益，为他们提供动力。当然，华为对干部的选拔标准及考核要求也会高于常人，那就是敬业献身、无私无畏、自我批判、大局为重，始终保持使命感和危机感。也许我们经常会有多做多错、不做不错、事不关己、高高挂起的做法，殊不知，这样的完人绝非任何一个组织或企业所需要的，时间久了终究会被抛弃，成功者必须讲作为讲大局讲奉献。

《以奋斗者为本》一书中的猛将必发于士卒，宰相必取于州郡、合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土等精彩言语，对于基层的我们敦促自己成为有效的奋斗者也许更会有启发。

奋斗的书籍读后感篇八

电影《一代宗师》中，宫二有句经典台词“武学有三个阶段，见自己、见天地、见众生”。作为芸芸众生中的一员，在当今的世界上，每个人都应该寻求自己定位，明确人生方向，确定奋斗目标，学习各界英豪们的雄才大略，以标杆为学习榜样，尽力奉献社会服务大众，也就是普通人的“见自己、见天地、见众生”。

首先什么是奋斗者？不仅仅是在自己岗位上勤奋踏实的工作人员，更是认同并践行企业文化，为企业创造效益，具有创新服务理念的优秀人才。作为一名培训主管和软通奋斗者的一员，认同软通文化，立志服务公司，不断学习充实自己，熟知当前的业务需求，制定适合软通、满足业务发展、吸引员工学习的培训计划、方案，并战胜困难使之落地，取得预期

的培训效果，培养各级人才，推动梯队建设，真正支持到业务发展，这就是清晰的奋斗目标，也就是”见自己“。

关于干部队伍建设，华为提出“将军是打出来的”，“华为大学以分级培养后备军为工作重点“，“华为大学要通过实践培养十年二十年以后华为公司综合实力的干部“，“核心工程营总体目标：锻炼人、培养人“。那么向标杆企业学习培训管理，寻找差距，不断进步，逐步建立适应软通文化和发展需求的，先进而完善的培训体系，也就是“见天地”。

作为社会人，服务社会与奉献社会，创造社会价值是每个公民的职责和义务，对于培训工作者，切切实实的组织好每一堂培训课程，每一场培训活动，每一个培训项目，使学员学有收获，取得进步和发展，真正满足业务部门的需求，持续关注学员的成就与成长，油然而生“桃李满天下”成就感和价值感，也就是”见众生“。

华为公司不断颠覆与超越自我，极强的居安思危的生存意识，真真正正的受人尊重，是在ict领域全球领先的世界级企业。我们同样期待“戮力同心，赢战未来”的软通动力，在未来的5—10年成长为全球领先的it技术服务商，也一样成为“见自己、见天地、见众生”的世界级企业。

奋斗的书籍读后感篇九

华为的成功，我们毋庸置疑。别人的优点是值得我们去学x和借鉴的。华为的狼性文化对于我们是否有价值，取决于我们如何解读和运用，学x别人的思想和文化，而不是盲目的照搬、照套，让别人的文化理念转化为自己的思想，与自己的实际状况相结合，走出属于自己的道路。当然，这个前提是，我们能够领悟到狼性文化的精髓，深切领悟到别人成功背后的秘诀之所在。

对于刚毕业步入工作之路的我们，并没有太多的思想，更谈

不上有什么经验可言，但是作为公司里最年轻的一代，我们有用不完的奋劲和激情，我们有足够的理由和职责去学习和实践华为的狼性理念，并使之转化为自己的思想，不断地激励着自己前进。下面从华为狼性文化所包含的三个层次来谈一下我的感悟。

首先，以敏锐的嗅觉，捕捉着每个风险的可能，有效地防范风险，做好风险管理，在建筑业的“冬季”做好御寒措施，防止和抵御强力寒流对我们的袭击。这也是我们法务与生产部门工作的主要方面，时刻保持着较高的警惕意识，为公司的运营做好预警工作，在“冬季”中成长，为迎接更完美的春天做充足的准备。

其次，以强烈的进攻意识，做好一个自己的奋斗者。一个企业的发展，需要每个员工的奋斗和努力，从自我做起，从每一天做起，用足够的奋劲和动力，以最合理的工作方式，最清晰的工作思路，才会有相应的成绩。正值青春年华，我们没有理由不奋斗，我们应以充足的激情和力量应对自己的工作、自己的目标，推动部门、群众和公司的发展，以实现自我价值的最大化。

最后，以长期坚持不懈的艰苦奋斗，团队精神，打造我们的团队提升年。华为倡导“胜则举杯相庆，败则拼死相救”，一个好的企业本应如此，一个人的力量不足以撑起一片蓝天，唯有团结一致，培养群众意识，提高凝聚力，才能开拓更为广阔的天空，才能为公司的未来铺展更为宽广的道路。在公司的团队提升年里，每个人在做好自己的同时，相互协助，部门之间相互配合，为公司未来的发展创造更多的价值。

以奋斗者为本，学习狼性文化，做一匹永不言弃努力奋斗的狼！凝聚我们所有人的力量，撑起属于我们九建的蓝天，缔造客户满意的完美家园。

奋斗的书籍读后感篇十

嚼着糖，拖着倦怠不堪的身体在“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，我的脚下仍是我的目标，我没有跌落到谷底。这些大概值得庆幸。

现在，眼望下一次雪暴要来了，我身上的粗笨的衣物与信念还在吗？假如已经被寒风吹走，刷刷拉拉的落在峰底，那就用一个词——竭绝全力来替换它们！

有时，我经常会说一句“我一定可以坚持，山峰一定会被我的毅力所折服”。山峰却实恐惊有毅力的勇士，但毅力并不难，坚持毅力，保护毅力很难。毅力与山峰一般的高，也有八千多米，但这也意味着坚持就可以打败“珠穆朗玛峰”，达到自己的目标。

在另一世界上，有许许多多多个“珠穆朗玛峰”，上面有许多的人在一步步攀登，却没有几个脚印——当雪暴来到时那些没有脚印的人会被风吹走，被雪沉没，走得慢，却为山上留下印记的，一直也掉不下往，山峰也只能屈服。

在迎来雪暴的前夕，你，竭绝力了吗？