

# 养猪人心得体会 创业心得体会(模板9篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 养猪人心得体会篇一

我是蔬菜之乡--寿光的一个蔬菜经纪人。从16岁开始接触这个行当，带干不干的已经有13个年头了。经过这些年的摸索，总结了一点经验，今天把它拿出来晒晒，希望能与大家共同探讨。

拿个小例子。几天前通过al这个平台，一位烟台客户找到了我。她需要软化韭菜。几个电话联系以后，客户对我还是比较信任。把款打给我，让我先发一批货看看。一般情况下都是客户亲自过来，看看货源和质量，没想到这次居然直接打款发货，既然客户这么相信咱，那咱就要为客户做到最好。

我不会挑精品中的精品，当作样品给客户发过去。而是根据客户的要求的质量，给客户发货。给客户保证，第一批货是这个样子，以后还是这个样子。如果那里再有问题，大家再沟通。能再做好的地方当然要做好，如果办不到就不要打肿脸充胖子。因为合作是长期的。这一次合作不成，机会合适，客户可能下次还会找你。可要是做不了，还硬做，那客户回头的机会就是零。客户就会对你失去信任，鸡飞蛋打！

就拿这次来说，客户询价的时候，韭菜的价格是每公斤6.8元。我对客户说可能还会涨，客户问能涨多少，我说七块一二就

是坎儿，涨不过这个价。可是由于这几天天气的原因，韭菜上市量小，客户又多，一下子暴涨到8元一公斤。由于我的判断错误，就要跟客户尽量说明原因，然后自己承担相应的责任。为客户承担一部分差价。这件事告诉我们做蔬菜经纪人的，对市场要有敏锐的观察力和预测能力。给客户报价时要尽量到位，尽量不出现大起大落的现象。客户不到现场，价格的忽高忽底，经纪人的形象，在客户的心里会大打折扣。客户会对经纪人造成一种不信任的感觉。再说客户也不愿意找一个，对蔬菜价格走势没有把握的经纪人收货。

不要忽悠老百姓。他们平凡善良，有时甚至很平庸。但，他们不是傻子。市场什么价位，就给他们开什么价位。农村的信息比较闭塞，传递慢。菜农可能不会很及时的了解，准确的市场行情。特别是赶上涨价，很多经纪人就动起了歪脑筋。他们按涨价前的价格开给菜农，按涨价后的价格开给客户，赚取差价。或是抢货的时候不开价，等市场价出来以后再开，客户按8元一公斤的价格留钱给经纪人，经纪人却按7元一斤开给菜农。这样看当时是小赚了一笔，可时间一长菜农就不会再信任你，特别是到了抢货的时候，会很难组织货源，哪怕比别人高几毛钱，也不会有菜农愿意卖给这样的经纪人。因为他失去了人心。组织不起货源，客户也不会再找这样的经纪人收货，一个经纪人的诚信就会这样断送！

尽量不要被客户问倒！但是不知道的就说不知道，不要瞎忽悠。

昨天又给烟台的客户发了一批货，还是没有赚到钱。如果这次货再没有什么问题，客户就会过来和我定长期的合作计划。看来吃点小亏换回的可能是长久的利润。

最后我想说市场风云变换，指不定会出现什么意外情况。这需要我们经纪人具备，随机应变和处事不惊的能力。无论发生什么事都不要乱了方寸。事情已经发生了，与其大喊大叫，不如静下心来，想出处理和补救的方法。用经验和能力阻止

和补救一些灾难的发生！

## 养猪人心得体会篇二

事有千件，贵在实干。“三严三实”的要求既是各级领导干部正心修身的基本遵循，也是各级领导干部干事创业的根本准则。

落实“三严三实”很重要的一条，就是要体现在求真务实的创业上。“空谈误国，实干兴邦”，说的就是“创业要实”的重大意义。当前我们正处于全面深化改革的攻坚时期，面临许多矛盾和困难，必须把“创业要实”的要求贯穿各项工作始终，脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、人民、历史检验的实绩。

创业要实，首先是要真干事。“干事”是干部的天职，“担当”是干部的使命。如果只食俸禄，不理政事；只坐位子，不承担责任，就永远不可能为党为人民建功立业。一些领导干部，缺乏“功成不必在我”的使命感，却有“新官不理旧事”的错误心态，凡事只求“天下太平”，什么错都没有的后面是什么事都不做。孔子说，“事思敬”，“敬事而信”。可见中华传统中，以恭敬、敬业、严肃、认真的态度去做事，是为人的基本规范，更何况身为人民公仆的领导干部。“为官一任，造福一方”，通过扎实勤奋的工作，为党和人民作出突出贡献、建立突出政绩，这才是奋发有为的领导干部的应有追求。

创业要实，其次是要会干事。肩负一方发展大任，仅仅有干事的激情和愿望远远不够，还要有干事的能力和实力，既要“勇于直面矛盾”，还要“善于解决问题”。否则只能是“心有余而力不足”的尴尬状态，甚至沦为“空谈的巨人、行动的矮子”。要创业是态度，创成业是能力。这需要领导干部一要用心，以积极主动的心态，奋发争先的热情去勤奋

工作，开拓进取；二要用智，多学习、勤思考，用学习成果指导工作的开展，把实干精神与科学态度结合起来；三要用力，吃得了苦，挑得起担，在谋求发展上避虚求实，不退缩，勇于担当。

创业要实，树立正确的政绩观是关键。共产党人的政绩，说到底就是实现最广大人民的根本利益。所以不仅要干当下得人心、暖人心、稳人心的好事实事，解决群众最关心、最迫切需要解决的问题，还要利长远，注重以人为本，全面协调可持续发展。如果一味急功近利，患上了“gdp崇拜综合征”，热衷于“形象工程”“政绩工程”“面子工程”，只关注局部利益，不顾及全局得失，这样的业绩，纵然得一时美名，也难逃一世骂名。

是否勇于创业，能否创成业，不仅是“三严三实”的一项重要内容，也是验证领导干部是否有“三严三实”作风的一把标尺。作为领导干部，要以脚踏实地的干劲，敦本务实的精神，当官不避事的态度和“为官一任、造福一方”的使命感，去追求功业，开创功业，建立经得起实践、人民和历史检验的功业。

### 养猪人心得体会篇三

行业没有贵贱之分，工作没有高低之分。

不幸的是，在我创业的时候，我没有意识到这一点，认为自己的方向必然是搞些咨询或新产品开发等。

我从来没有想尝试与人合伙开一家汽车修理厂或家政服务公司等。

当然理由很充分，前者才能发挥我在理论方面的优势与经验。

其实所有的行业都是一样的，经营都不容易，但一定有钱可

赚。

所以，一家it软件公司未必比一家餐馆高雅，一家房地产开发公司未必比一家生产打火机的厂家赚钱，或者换句话说，一个从事投资银行业务的合伙人未必比一家经营洗脚桑拿的老板更有前途。

相反，正是大批良好背景智商较高的人都去阳春白雪了，所以在那些下里巴人的行业里竞争会少一些，管理的优势可能会凸显一些。

举两位成功人士为证：我在新华社的前任领导现在深圳跟人合伙做牙刷，做了很多品牌牙膏的oem（附赠牙刷），据说还开发了许多采用新材料、造型新颖的产品；一位以前学美术的朋友在通州开了一家汽修厂，做得不错又买了二十亩地。

以前没有经营“下里巴人”的另一个理论支持是：这些行业接触的人档次太低，无法对话。

而现在对此的感受已今非昔比。

干任何行业，你都需要面对并征服一些与你生活背景不同的群体。

如果我选择干餐饮，我会面对众多从农村招工的姑娘小伙，培训他们的确不易；但是我选择了干房地产策划，却要面对一群号称北京最油的“油条子”们聚集的开发商，适应这些人的交际方式向他们要钱又谈何容易！

我的那位曾是画家的汽修厂老板，现在可以轻松在外面应付客户而不需内部管理，一度他的厂子出现危机，但有几名铁杆员工坚持要留下来陪他；而我们公司呢，公司一倒，员工早已准备好下家，临走前还不忘追索欠下的佣金。

与他相比我们是失败的。

差别在于能力、涵养、待人、留人。

无论这件事是雅是俗，是曲是难，是苦是累，都没有干不好的事业，只有干不好事业的人。

## 养猪人心得体会篇四

一，创新创业的热情得到了充分的释放。特别是在稳增长、促就业方面发挥了很大的作用。大家也都关注到了前一段时间工商总局发布的数据□20xx年新的市场主体大量涌现，平均每天有1.2万家市场主体诞生，这些主体具有很大的市场活力，为我们的经济发展增添了很大的能量。在就业方面的效果也是非常明显的，比如大学生就业，现在大学生创业已经成为就业的一个重要渠道，比例在不断增加，从去年看，大学生自主创业比例比上一年提高了6.8%，同时海外的留学归国人员也大量投身到创业之中，包括很多农民工，在返乡之后就地开展创业，这方面的人数也非常多，现在初步统计有240多万返乡农民工在创业。所以从这些情况来看，大众创业万众创新是经济发展的新引擎，这不是一句空话，是实实在在起到了效果。

二是通过双创，对促进新技术、新产品、新业态、新模式的发展，加快培育和壮大、建立新产业发挥了重大作用。这些创新创业的行为大部分都是在新的领域，促进新的成果在转化，在从事一些新的业态、新的模式。从数字来看，去年全年我们国家发明专利的申请量比上一年同比增长了20%多，发明专利的授权量同比增加更多，增加了61.9%，这个数字应该说非常惊人。作为双创的一个重要体现，就是精准发展，这是双创重要的表现结果，去年保持非常好的势头，无论从销售收入还是从利润和工业相比，都是相差一个大的台阶。从现在的统计数字看，预计占gdp的比重达到8%，应该没有问题，这样的话可以顺利完成“”的发展目标。从第二个方面

看，双创在培育新产业、新业态、新模式方面实实在在发挥了很大的效果。

三是创业投资，创业投资是大众创业万众创新的晴雨表，去年是创业投资爆发式增长的一年，不光是投资量上来了，而且创业投资的渠道也体现出多元化的特征。去年我们通过机构的调查数据来看，去年全年创业投资的募集资金用于中国内地投资资金的增长量超过80%，发生的投资案例数初步统计增长了1倍以上，天使投资增长更快，所以创业投资表现出非常强劲的发展势头。信贷支持显著增强，小微企业贷款余额23.46万亿元，占全部贷款余额比重达23.9%。创业融资渠道多元化，通过新三板融资1216.17亿元，同比增长821%；通过发行债券和资产支持证券融资的创新创业企业有30余家，融资金额超过200亿元。

四是创新创业平台遍地开花，创业服务体系逐步完善。创新创业孵化平台快速增长，截至20xx年底，各类科技企业孵化器超过2500余家。创新创业技术平台不断完善，培育和认定小企业创业创新基地4000多家。创新创业服务体系日趋完善，创业导师达1.3万名，累计辅导企业3.4万家；中小企业公共服务平台组织小微企业服务活动15.84万次，服务企业183.58万家(次)。

五是去年一年组织了各种双创的活动，亮点频现，而且活动效果掀起了在全国范围内的创新创业热潮。去年10月份我们举办了第一届全国的大众创业万众创新活动周，克强亲自出席，为创业者站台助威，其他国务院领导也纷纷到场做指导。除此之外，一些重要的活动，各类创新创业大赛，发现双创之星等活动内容非常丰富，对全社会产生了很大的反响，而且也得益于各位媒体的支持，双创在去年也成为媒体关注的热点。总而言之，作为20xx年，双创的启动之年取得了很好的成效，实现了开门红。从现在看也存在一些问题，特别是一些政策落地难的问题，最后一公里的问题依然存在，还有很多创业人不了解国家的政策，创新创业还有很多堵点和难

点，这方面还需要我们继续努力，我想下一步我们还会和大众创业万众创新部际协调会议一起，包括完善环境，总结地方好的做法和经验，加快包括众创空间在内的创新创业的平台建设，集聚创新人才，能够把创新创业这把火继续烧起来，而且持续升温，越来越热，希望媒体的朋友更多关注创新创业，因为作为推进大众创业万众创新来讲，既是需要有创业的投资，创业的平台，实实在在的支持，也更需要一个良好的社会氛围，要更多依赖于各位媒体的共同推动。

## 养猪人心得体会篇五

科技创新就是一个运用先进新知识和新技术，新工艺，采用新的生产方式和经营管理模式，开发新产品，提高产品质量，提供新服务的过程。作为21世纪当代大学生都应具备的创新精神，创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。

在这个市场竞争激烈，技术突飞猛进的今天，不创新，就会灭亡。创新是企业生存的根本，是发展的动力，是成功的保障。在今天，创新能力已成为了国家核心竞争力，也是企业生存和发展的关键，是企业实现跨越式发展第一步。同时也让我们在校期间锻炼自己，为以后自己在就业，创业的路上铺上了垫脚石。

在现如今的大学生就业困难，需要创新创业，需要新的市场，随着我国高校办学规模和招生规模的扩大，高校毕业生的就业岗位的一半多。在这样的情况下，所以我们必须创新创业。

在我看来，大学生创新创业不等同于赚钱，我认为创新创业是一种乐趣，是一种学习的过程，是一个锻炼能力，获取经验的过程。创新并不一定是轰轰烈烈的，又是一个小细节，有时一个小想法就可以改变一个企业的命运。创业绝不能有自我满足的时候，要时刻有危机感，不能有一次失误，哪怕是出一次事故，那你辛辛苦苦建立起来的名声就没有了，创

业并不是一帆风顺的，要让别人接受你的产品，只靠嘴巴说是没用的。创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，最好是从事自己熟悉的领域。

创业，不只靠一腔热血，而是要有一定的基础。有充分的准备，做起事来才能事半功倍。俗话说：“不打无准备之战”，要做创新创业必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。首先非常重要的一点是就是要明确自己要做什么。

创业是艰辛的，要有思想准备，目标不要太高，大部分人不成功不是因为选错行业而是因为中途放弃。虽说跌倒了可以爬起来，但更多人跌倒了再也哦啊不起来。一位哲人曾说：“走好每一步，这就是你的人生。”其实，我们每个人心中都有着一座山峰，雕刻着理想，信念，追求，抱负；在前进的道路中，我们要懂得真诚，宽容，信任，尊重自己，尊重别人，保持尊严，对自己的行为负责。在创新创业的道路上，不要有所畏惧，大胆开拓，成功总会属于我们。加油！

## 养猪人心得体会篇六

让自己认识了"syb"的涵义。这门课程的内容涉及的面广，内容多，在这次培训中，学习了该课程中的一些核心知识，这个得归功于老师（讲师的讲解很到位）。在这次培训中我学到了不少的东西。

1、让自己更加深入的认识创业的内涵。在这次的学习，我们学员要写一份《创业计划书》，我在做计划书的过程中，发现创办企业有很多因素要考虑。要是没有这次培训，我不会考虑到这么全面，也不能衡量自己的创业构思是否可行，创业过程中具体实施步骤就更难得知了。创办企业是我的梦想，但我发现真正打算创办自己的企业时，就会有很多事情要考虑，并且是千头万绪，难以入手。syb培训课程帮助我整理自己创办企业的思路。经过培训后，我将能决定自己是否适合创办企业、办什么样的企业，衡量自己的企业构思是否现实

可行，并在此基础上形成自己的创业计划书，它让我的梦想更加坚定。

2、培训课程就是帮助我们找到了创办企业的思路，系统的掌握了创办企业的十个步骤：创业者的自我评价；建立企业构思；估计你的市场；企业的人员组织；企业的法律形态、法律环境和你的责任；启动资金需要你的预测；制定利润计划；判断企业生存。要成为一个成功的创业者必须具备较高的个人素质，品德及修养，当然自身能力和对自己企业的生产技术的了解也是不可缺少的，同时家人的支持与资金是否充沛也密不可分。所以“创业=德+能+家+财”。然后，我们构思好自己的企业，并用“swot”分析法，分析我们的企业本身的竞争优势，竞争劣势，机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。因此，清楚确定公司的资源优势 and 缺陷，了解公司所面临的机会和挑战，对于制定公司未来的发展战略有着至关重要的意义。要初步拟定企业“4p” □在创业过程中，我们还要懂得三个流：商品流、现金流、信息流，所以在生活中我们要发现有用信息，抓住有用信息，把握有用信息，最后利用信息给自己的企业带来更大的财富。

### 3、结语

最后，再次感谢公司给我自主创业提供了一次宝贵的学习机会，和各位优秀讲师的详细讲解。在这10天的syb创业培训中，我们接受了syb创业知识系统的学习。

## 养猪人心得体会篇七

打工的时间越长，你会越来越心虚，越来越胆怯，10几年后，稍有不慎，就可能被炒掉鱿鱼，失业下岗，你看看那个风险大呢？理念决定了你如何选择，选择决定了你踏上哪一条路，走上哪一条路决定了你将来的人生过程和结果。

创事业的熬头天起，天天要面临的是坚苦和失败，而不是成功。我最坚苦的时候还缺席，但有一天一定会到。坚苦是不能躲避的，不能让别人替自己去抗的。任何坚苦都必须自己去面临。创事业就是面临坚苦。

希望越大失望就越大..所以我总是想明天肯定会很倒霉.那么明天打击来了，我就不会害怕。除了幢幢打击我还能如何？来吧我能抗过住。所以每一次重大的挫折，我都告诉自己，度过这个挫折以后，我的功力就会增加一番。

我相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚决相信一点儿，这世界上只要有梦想，不管是这样，还是那样子，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对对于大部分是死在明天晚上，看不到后天的太阳.所以不要放弃今天。

## 养猪人心得体会篇八

前年五月始，我与三个伙伴创立了一家小顾问公司。

一年半时间里勤劳经营，人员分分合合，业绩上上下下，到目前为止赔了不少钱，而且不知往哪里去。

回首过往，虽不能说辛酸血泪，但的的确确有些东西值得反思而后警醒……学做一个农民几年前的我，对农民企业家多少有些不屑一顾。

现在倒觉得，农民种庄稼，懂得一份耕耘一份收获，而我们办企业，如果也能非常务实，少些浮躁，心态懂得知足，那么耐力也许较持久。

但是，我们这些城里的“精英人士”，每天被口口相传的财富传奇所感染着，已耐不住十年如一日的苦心经营。

当我创办公司时，就曾预想，要不了两、三年的光景，公司就会走上壮大。

现在我明白了，这个时间表要大大延长，也许五年，也许十年。

财富传奇不是没有，但只有少数人能够创造传奇。

我们多数人只能像农民这样，一份耕耘，一份收获，甚至要先学会只耕耘，不收获。

所以我在向农民学习，学习他们的老实、踏实、务实，无论将来是自己创业还是打工。

农民播种时要深耕细作，搞经营也一样。

想想以前在企业做市场的时候，方案做得极其漂亮，但是否真的有效？至少我没有做过销售，没有饱尝过在去一线建立关系的艰难，如果不能形成对客户真实体验，再漂亮的方案恐怕也经不起推敲。

实践出真知，如果我现在回到企业去做营销，我会认真地补上销售这一课，至少要大大加强与客户的直接接触；如果我去做人力资源，我会把许多时间花在与人的交流上，真正去了解他们所思所想；如果我去做企业战略……如果我不能对企业的内在情况、市场情况与竞争对手有直观体验，我还是不要做的好。

我在向农民学习，还包括他们的忧患意识。

从我出生到从清华毕业，我其实没遇到过生存的危机，没有品尝过从不被人尊重的逆境中崛起，甚至在高考时都没有“拼命”过。

而这种从底层环境锻炼造就的内驱力非常重要。

因此上帝非常公正，他给了挣扎于底层的人一种自发向上求生拼搏的意志，同时也给了那些背景优越的人太多的退路，让他们在退路中糜烂了自己的潜力。

## 1. 学习的态度

一个学习的心态很重要，在这个世界上每天产生的信息要一个人学1100年才能学完，并且知识又在以40%的年淘汰率更新，将来的机会是属于会学习的人。

有句话说：成功代表过去，能力代表现在，而只有学习才能决定将来。

## 2. 创新的思想

相信这个世界上唯一不变的就是变！变着通，痛则达。

特别在竞争激烈的今天。

要时刻站在时代的前沿。

在快节奏的今天就是工作再忙也要看新闻，看广告，看法制等能反映社会、反映市场情况的节目。

当然这也是个人习惯和爱好不同，我想说的是不要让自己和社会脱节。

跟着好人学好人，跟着巫婆学装神，要成功就要跟成功者在一起。

## 3. 归零的意识

就是完全放下自己。

在这个世界上，这种人一直活在过去，其最大的特点是拿原来拿昨天和今天来比较。

沉浸在过去不能自拔。

念念不忘，不堪回首，特别是失恋的人，跳楼上吊，要死不活的。

就是不能很快的放下自己。

经验固然是好事，是财富，可以避免一些弯路和损失，但是我们不能死死不放，最重要的是要注意放下自己。

特别是在我们做培训的时候，很多人都是抱着挑剔的心态去上课，他们谈的最多的是和以前的培训做比较。

到最后竟然不知道今天培训的是什么。

我们要问自己三个问题：我想做什么？我能做什么？我该做什么？

把自己一步步的进行规划，踏踏实实的走好每一步，所有成功的人，无不是靠自己的努力一步一个脚印慢慢开拓出来的。

#### 4. 付出的价值

人都怕失去，没有人不想得到，关键是要先付出。

林伟贤老师说过一句话：人生是算总帐的过程，不要计较眼前的得失。

当你成功的时候，老天会把你的一切都还给你。

放眼开去，这一条路那么漫长艰辛，能时时付出，不计得失，难能可贵。

这一定要有大智慧，或有佛家的宽容大度。

你认为什么样的人生才是最有价值的人生?答案是：能够为别人服务的人生才是最有价值的人生。

## 5. 责任的坚持

每个人都是带着责任来到这个世界上的。

美国西点军校的学员章规定：每个学员无论在什么时候，无论在什么地方，无论是否进行自己的私人活动，都有责任履行自己的职责和义务。

这种履行必须是发自内心的责任感，而不是为了获得奖赏或别的什么。

## 6. 主动的心态

这个大家都知道主动的心态也就是积极主动，人的心态只有两种：积极和消极。

心态有三个层次：心态、激情和信念。

一个人要保持激情有活力，主要取决于他的信念，也就是前面说的理想。

当理想成为信念的时候，这种积极的情绪才是持久的。

激情的心态爆发状态，信念是心态的最高境界你对生活的态度决定了生命对你的态度！

## 7. 共赢的追求

人的成长是依赖——独立——互赖的过程，最高的境界就是互赖，共赢。

小成功靠自己，大成功靠团队。

其实现在社会任何的成长和前进都离不开别人的'支持。

这会是人群居的组合。

而'人'字结构也很奇特，一撇一捺。

你我共同组成一个奇特的支撑体，少了谁都会倒下。

一个人有他的价格和价值，价格是别人给的，但是价值是自己提升的。

你希望自己值多少钱，就要让自己具备多少价值。

与人合作共赢的基础就是你能给别人的价值。

## 8. 务实的观念

做工作要实实在在，不懂就问，不懂就学；不要眼高手低，认真做好每一件小事，每一个成功的人都是从小事做起，把一件小事做到极致，就像武林高手要立足江湖就要有绝招，练刀就要把到练精，练剑就要把剑练好，执行在于细节！

## 9. 空杯的认识

我们做企业的要能容人，装下新的知识和东西，要吸收别人的优点和先进的东西。

mba课程中有一个关于时间管理的案例，首先是清空，水，沙，石子，谁先装，肯定是先装石子，这个道理不说自明。

## 10. 成长的艰辛

我们要不怕出丑，做事情要抢着做，成长就是出丑，出丑就

是为了成长不要怕失败，成功者永不放弃，放弃者永不成功，每个人都会失败，失败并不可怕。

## 11. 竞争的本领

我们要不断的充实和完善自己，给自己制定一个竞争策略和战略规划，适者生成，不适者淘汰，这是很正常的自然规律，请问，在自然界在森林里。

狼吃掉了羊，有人同情羊吗？所以本事从小就要练。

就像狼一样从小他们的母亲就要教他们本领，并且当作游戏玩！

## 12. 谦虚的为人

任何事情都要谦虚，葡萄不熟才酸，人无知才傲，如清洁工，门卫，老板要用他就有他的道理，我们不需要知道的就千万不要去打听，知道的越多，对你没什么好处。

每个人都有自己的秘密，该你知道的你才要知道吗？否则死了，也不知道原因，可悲！

## 13. 合作的精神

现在注重的是团队精神要有狼性合作精神，我们要学习狼的合作精神，狼的伟大在于团队合作精神，一个中国人是条虫，十个中国是条龙，更何况每个人都有自己的长处，欣赏一个人就是欣赏一个人的长处，特别是企业的管理者更要注重合作精神。

《西游记》中的唐僧师徒四人就是一个很好的合作团队。

从一个角度来看，对手又是帮助你更清楚地了解自己弱点在哪里的贵人，感谢对手就是力量，感谢对手就是财富。

## 14. 医生的职责

我们都明白这个社会竞争太残酷，压力太大，责任太重，有时真的让我们喘不过气来。

常言道：人生在世，不如意十有八九。

其实人都有情绪，都有苦难艰辛，都有不开心甚至痛苦迷茫的时候，而别人的劝慰其实是没有什么用的，这时就要有医生的心态来调整自己，人要面对很多的艰难和无奈。

在每个人心底都有一个临界点，当你的心情跌到临界点的时候就会反弹起来，并且会产生强大的力量！压力太大，不是好事。

如果不会把压力变成动力，寻找一些解压方式，压力来自于责任，如婚姻和家庭，要学会化解压力，解压的方式有很多种，如听音乐、旅游、看书、发泄，实在不行换个东家，人挪活，树挪死！

## 15. 老板的心得

当你是一个普通的职员，你说我们的企业或产品三年以后做完全中国，五年走出亚洲，七年以后走向世界，整个地球村都是我的，请问可能吗？如果你已经是一个上千万的企业家我认为还是有可能的，老板是视工作为终生事业。

而员工是视工作为赚钱的手段，这就是区别：如果公司是十层高的楼，那么老板站的位置是楼顶，副总在八楼，经理在六楼，主管在三楼，员工在一楼和地下室。

那么作为员工的有没有老板的境界和思维，能不能站在老板的角度去考虑和处理问题，能不能把公司当成自己的事业来做。

## 走出阳春白雪的陷阱

行业没有贵贱之分，工作没有高低之分。

不幸的是，在我创业的时候，我没有意识到这一点，认为自己的方向必然是搞些咨询或新产品开发等。

我从来没有想尝试与人合伙开一家汽车修理厂或家政服务公司等。

当然理由很充分，前者才能发挥我在理论方面的优势与经验。

其实所有的行业都是一样的，经营都不容易，但一定有钱可赚。

所以，一家it软件公司未必比一家餐馆高雅，一家房地产开发公司未必比一家生产打火机的厂家赚钱，或者换句话说，一个从事投资银行业务的合伙人未必比一家经营洗脚桑拿的老板更有前途。

相反，正是大批良好背景智商较高的人都去阳春白雪了，所以在那些下里巴人的行业里竞争会少一些，管理的优势可能会凸显一些。

举两位成功人士为证：我在新华社的前任领导现在深圳跟人合伙做牙刷，做了很多品牌牙膏的oem(附赠牙刷)，据说还开发了许多采用新材料、造型新颖的产品；一位以前学美术的朋友在通州开了一家汽修厂，做得不错又买了二十亩地。

以前没有经营“下里巴人”的另一个理论支持是：这些行业接触的人档次太低，无法对话。

而现在对此的感受已今非昔比。

干任何行业，你都需要面对并征服一些与你生活背景不同的群体。

如果我选择干餐饮，我会面对众多从农村招工的姑娘小伙，培训他们的确不易；但是我选择了干房地产策划，却要面对一群号称北京最油的“油条子”们聚集的开发商，适应这些人的交际方式向他们要钱又谈何容易！

我的那位曾是画家的汽修厂老板，现在可以轻松在外面应付客户而不需内部管理，一度他的厂子出现危机，但有几名铁杆员工坚持要留下来陪他；而我们公司呢，公司一倒，员工早已准备好下家，临走前还不忘追索欠下的佣金。

与他相比我们是失败的。

差别在于能力、涵养、待人、留人。

## 养猪人心得体会篇九

1、坚持加强组织领导与加大宣传引导相结合。一方面，强化行政推动。我市高度重视创业培训工作，下发了《关于开展创业培训工作的实施意见》（澄政办发[20xx]38号）和《关于成立市创业培训工作协调小组和创业培训工作专家志愿团的通知》（澄政办发[20xx]49号），明确了我市“五年一”的创业培训总目标和具体实施措施，专门成立由分管为组长，市各有关职能部门为成员的市创业培训工作协调小组，协调小组办公室设在市劳动保障局，具体负责全市创业培训工作的组织实施。积极指导各镇（街道、办事处）建立相应就业创业工作机构，完善培训网络，在全市建立起以市职业培训指导中心为龙头，各镇（街道、办事处）劳动保障所、成人教育中心校为主体，覆盖城乡的就业创业培训平台。另一方面，强化宣传促动。组织开展了“创业之星评选”、“创业项目展示”、“江阴市创业论坛”等活动，激

发广大劳动者尤其是广大农民的创业热情。

2、坚持促进自主创业与鼓励就近就业相结合。一方面，鼓励农民就地创业。将扶持农民创业作为实施创业带动就业战略的重要组成部分，另一方面，鼓励创业者及没有成熟创业项目和创业能力的农村劳动者就地就近就业。

3、坚持鼓励农民发展现代农业创业与发展非农产业创业相结合。一方面，鼓励农民发展现代农业实现创业。结合各镇、街道产业结构特点，引导农民从事花卉苗木、生态养殖、特色种植等高效规模农业，形成璜土葡萄、顾山水蜜桃、云亭草莓等中小产业链。另一方面，支持农民发展非农产业实现创业。从发展无污染、无噪音、耗能少的家庭企业入手，通过户帮户、村带村，形成一批农村家庭工业特色村。

1、优化目标管理体系。制订“五年一万”的创业培训总目标，年初，将年度目标任务进行层层分解，下达到各乡镇（街道、办事处），明确责任单位和责任人，并将目标任务作为各镇（街道、办事处）年度考核的重要依据，为圆满完成年度目标任务提供了有力保障。

2、优化创业培训渠道。充分利用全社会各方面的力量，多渠道、多形式开展创业培训。一是发挥部门职能促创业培训。积极发挥劳动保障系统自身职能，利用各镇（街道、办事处）劳动保障专管员和各社区劳动保障就业援助员深入基层加强管理，对农村劳动力和外来农村劳动力进行摸底调查，掌握具备培训条件人员的数量、技能状况、创业意愿等情况，及时组织培训。二是实施专项计划促创业培训。我们会同市妇联、残联、团等有关部门，专题研究创业培训专项实施计划，并形成一致共识，实施“4个100”创业培训专项计划，即培训“百名巾帼创业人才”、“百名青年创业人才”、“百名残疾人创业人才”和“百名退伍军人创业人才”专项计划。三是发挥工商部门职能促创业培训。个体私营企业主是创业活动最频繁的一个群体，也是创业失败率比较高的一个群体。

我们会同工商部门在各镇、街道新登记注册的个体私营企业主中开展创业培训宣传，组织创业培训工商联动班，提升个私业主的创业能力，提高创业成功率。

### 3、优化创业培训优惠政策。为进一步加大创业带动就

业扶持力度，营造良好的政策化境，激发全社会创业热情，加强创业培训扶持力度，将创业培训补贴提到成功创业20xx元/人，进一步规范培训经费申报和审批等制度，有力促进了我市创业培训工作的深入开展。

1、注重培训对象。围绕农村基层党员干部、外出务工能人员、个体私营业主、新成长劳动力、规模种养植（殖）户5类重点施训对象，建立适合各类创业群体、涵盖不同创业层次的培训内容体系，形成激发创业冲动、创办创业实体、发展创业企业的全新培训格局。

2、注重培训内容。结合农村劳动力的自身特点、农民知识文化结构、思想阅历等个体特征，通过正反案例分析、创业模拟实训等形式，让创业农民看得懂、学得会。组织精干力量，精心制作创业典型、创业政策宣传培训光盘，面向所有创业培训机构推广使用，增强创业培训实效。加强项目选择、资金筹集、创业选址、成功开业、政策运用、生产经营、企业管理、扩大规模等内容的培训，提高创业农民熟悉市场、顺应市场、驾驭市场的能力，提高创业成功率和创业稳定率。

农民创业实际紧密结合。采取“走出去”，“请进来”的办法，带领学员到成功创业的企业进行实地考察，请成功创业人士，走进教室，现身说法，传授创业经验，加强培训学员与社会的接触，开阔视野，增加胆识。完善后续跟踪服务，成立了由劳动保障、工商、税务、卫生、城一管、经贸、银行等部门相关负责人组成的创业培训专家志愿团，在开展创业培训过程中，及时组织创业培训专家志愿团指导学员解决开业过程中遇到的困难和问题，指导学员进行市场调查，完

善创业计划书，不断完善创业培训学员档案，建立有效的跟踪管理制度，了解学员创业进展及经营情况，提供有效的后续扶持服务，确保了创业成功率。

开展创业培训需要一个良好的社会舆论环境。我们不断注重加强创业培训宣传，利用报纸、电视、网络等多种渠道，积极宣传创业培训方针政策、发布培训信息，让越来越多的劳动者，了解创业、认识创业，增强创业的信心和能力，在全社会形成了促进创业培训的良好氛围。