

# 奋斗的读书心得 以奋斗者为本读后感(精选7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 奋斗的读书心得篇一

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：第一，企业人力资源和干部管理的制度、政策都是以奋斗者

来定位的，各项工作都紧紧围绕和聚焦在奋斗者群体上；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；第三，员工奋斗的动力是为了他和家人过体面的生活，主观上为自己，客观上为国家为人民；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。

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。

华为认为，为客户创造价值的任何微小活动，以及在劳动的准备过程中，为充实提高自己而做的努力，均叫奋斗，否则，再苦再累也不叫奋斗，奋斗这个词的含义很丰富的，不光讲劳动者投资者也在奋斗承担风险和责任。而华为掌门人任正非虽然将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。毋需赘言，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。

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。

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力量最强的动物，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、不做不错的想法，所以常常会有事不关己，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。

## 奋斗的读书心得篇二

读了张总写的《以奋斗者为本》后，我感受颇多，作为易流新员工的一员。我想我的路还有很长很远，但要想为公司创造更大的利润，为我个人职场生活添彩，就必须努力再努力，

奋斗再奋斗。作为新员工的我们都很年轻，有一定的冲劲，由于工作经历不是太多，工作思路也比较单一，在工作中会常走弯路，有时也会因为一点小困难或有些小的不适应，而困惑。其实这在我看来再正常不过，说明我们已经在前进的路上了，而这些小困难也就成为我们在奋斗路上的小插曲了。

我想易流的“奋斗者”应该是那种有工作激情，并不断承受挑战，通过不断地挑战去重新打造自己，进而继续向前赶，让自己逐渐强大起来。

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；易流事业的“奋斗者”必须对工作充满激情，并对于易流的开展富有责任感、使命感；易流事业的“奋斗者”应该将本职岗位价值最大化，并坚持以“结果为导向”的行事风格；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；易流事业的“奋斗者”应该具有钻研、学习、不断创新的精神。

这是张总对易流“奋斗者”的要求，这五条要求即全面又精辟，话不多但要做到却不容易，这就要求我们每个易流人要有责任感、有使命感，以主人公的心态为公司的利益着想，同时还要有“危机意识”。

用心用智慧，给力给时机。我想我们每个人对“奋斗者”的理解，可能会有一些小不同吧，但是有了张总给我们提出的方向性要求，相信在我们每个人的心中都会有一个风向标，它指使着我们在奋斗的路上向前迈进。易流给予每个人的时机都是平等的，只要你肯奋斗肯挑战，相信定会有更宽广的舞台去等着你。

最后，我们必须将“以客户为中心、以奋斗者为本、坚持“转变、创新、效劳”的经营理念，全面提升公司整体竞争力！”的经营方针做为我们奋斗前进的指导思想。以公司的长远开展为目标，而团结奋斗！

## 奋斗的读书心得篇三

翻开《以奋斗者为本》这本书，开页就是这么一段让人惊心动魄的宣言，字里行间透露着任正非的坚持和决心。任正非提出来了，他也做到了。经过30年艰苦卓绝的奋斗，华为公司已经由一家生产用户交换机的销售代理公司，发展为全球企业100强，全球电子科技公司前10位，全球通信行业前3位的经济巨头。

华为的成功绝非偶然或者运气使然。精准的利益驱动、合理的价值分配，辅以积极蓬勃的文化系统，使得华为在商业经济战役中赢得一场又一场辉煌的胜利。

《以奋斗者为本》以几十万的篇幅、上千段任正非的语录，详细阐述了华为公司的核心价值观，那就是以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗，这个核心价值观其实也适用于咱们猎豹汽车。“开拓、创新”就是以客户为中心，“求实”就是以奋斗者为本，“奉献”就是长期艰苦奋斗，只要我们坚持正确的核心价值观，就一定能将猎豹汽车做大做强。

我的本职工作是招聘，是为公司招募到认可猎豹汽车企业文化的优秀人才，不论是招聘技术骨干、管理精英，还是招聘一线的基层工人，都应该遵循以品德筛选人。坚持选择有德有才之人。只有认可了猎豹汽车的创业精神和奋斗精神，才能真正胜任本职工作。华为公司招录的优秀应届生（清华北大）位居全国第一，其中清华生录用182人，北大生录用122人，这个数量比第二至第五名加起来还要多，如此辉煌的成绩是靠多年的辛勤奋斗积累出来的，今后我要抽空多学习华为这样优秀公司的人力资源管理理念，不断提升自己的能力来服务于公司。

回首过去，展望未来。相对于长丰猎豹的复兴之路，我们才跨越的只是小小一级台阶，前面还有更多的挑战在等待着。我相信，只要不忘初心，牢记使命，坚持理想，以奋斗者为

本，终有一天，猎豹汽车将能取得更多更大成绩。

文档为doc格式

## 奋斗的读书心得篇四

作为易流一名员工，拜读了张总这篇文章感受颇深，这篇文章每字每句都表达了张总对公司每位员工殷切的期许，非常感谢张总提供这样一个交流时机。

首先对于“最关键的因素是员工”这句话我想谈一下我的感受。员工是工作在第一线的人，我们才是真真切切面对客户第一人，员工个人素质代表公司整体水平，可以毫不夸张的说，员工工作状态直接影响公司经营状况，所以我们作为面对客户第一人应该把自己最好的状态、激情统统拿出来，让客户真切感受到这家公司是有活力的，是可以合作的，尽自己最大努力让客户体会到我们在为他的公司负责。我们敏锐的观察力才可以为公司提供及时的信息让领导层做出决策。

然后对于张总阐述的“奋斗者”三层含义很是赞同。一个人必须先对自己负责，自己清楚需要什么才会有追求，才会努力拼搏。当自己对生活充满了希望，才会把这样精神头带到工作当中。这个时候我们又该静下来想想，我，可以为公司带来什么。为公司着想前提我觉得是对公司的热爱，有感恩的心，是这个公司给了我平台让我可以发挥自己的能力，“能力越大责任越大”，你有这个能力就应当肩负起使命，应该庆幸把握这个时机，不是每个人都有时机去表达自我价值的。

接着是对“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”，这句话谈下感受。整个社会大踏步的开展让我们这些求职者有了更多的选择，最顽固思想还是去国企有保障，总觉得那样是只赚不赔的. 买卖，觉得民营企业不是稳定工作，但我想，不管在哪，只要能坚持下来并认真

努力的工作，不管什么平凡工作岗位上都会表达出不平凡的你。我们必须把“公司为家”概念记在脑子里，融在血液里，这样感觉我们是和公司是一体的，我们才会为之去奋斗。“皮之不存，毛将何在”，一个企业，如同一个民族，当它强大时，它的人民就会扬眉吐气，神采飞扬；当它衰落时，人们可能只有暗自嗟叹。因此，应该把企业当成一种力量的源泉，生命的支撑，视企业如生命，与企业共命运。

作为员工，我们应该多自我提高，多涉猎各方面知识，感谢公司提供工作平台，努力把握时机，尽自己最大努力为公司献出绵薄之力，让我们为将来的世界级物流效劳公司奋斗吧，与易流共进退共奋斗，诚祝公司稳步向前！

## 奋斗的读书心得篇五

转眼间加入易流gps这个大家庭已经有一个多月，下市场也有二十六天了。在加入易流做销售前，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，每每遭到顾客拒绝后，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，被拒绝，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、行业做出突出性贡献”，“能够为他所服务的企业、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，很多次我在给客户宣传我们公司的产品和服务时都会说“我们是货运gps的第一品牌”、“质量好服务好”，客户每次都会反问我，你们的服务好在哪里？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回答客户时，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，凭啥说你服务好？”此时的我确实不知道怎么去回答这个问题，这个问题也一直压在我心里，读了张总的这篇文章，我想我明白了我回答不出来的原因，服务是一个抽象的东西，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的服务，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服务，对于不同的客户，用心做好个性化和细微化的服务，公司产品和服务的口碑那就是最好的答案！

## 奋斗的读书心得篇六

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必须贡献的，同样，也必须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；奋斗者也是透过自己的努力与付出，提升个人的综合潜力，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，在必须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，人生就不会有好处；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；第二，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；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，易流事业的奋斗者就应时刻具备危机意识，并在工作中持续改善；第五，易流事业的奋斗者就应具有钻研、学习、不断创新的精神。我个人十分认同这几个观点，个性是我们部门最近也是一向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，才会有强烈的职责感，才会在工作中创造出最大的价值。而要实现价值的最大化，除了需要激情和职责感以外，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，并时刻持续危机感，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善的地方。

如何实现奋斗者的价值？

我在思考，要怎样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，我更就应是热爱易流的，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，这不并是公司的上述，也是我们在坐各位同仁共同的一个目标，在目标明确的状况下，易流也为我们的工作和发展带给了一个很好的平台，在物质上，易流必须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、富有职责感、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。我相信我们必须行，让我们一齐携手创造出更好的明天，一齐奋斗吧。

## 奋斗的读书心得篇七

近期拜读了《以奋斗者为本》一书，深感触动，该书开诚布公明确华为成功秘籍：靠的是竞争力。华为的核心竞争力，来自于它的核心价值观，即以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗。全书从“价值创造、评价与分配”和“干部政策”两方面详细进行了阐述和分析，全面透彻，为我们国企管理提供了颇具价值的参考。

通过阅读学习，个人感受主要有以下几点：

切实以客户为中心。

提供增值服务，为业主创造价值。

曾几何时，我们专注公司利润的增长，注重通过变更设计参数、减少配置等措施来实现项目盈利，虽然带来了公司的暂时发展，但后期的‘维保服务难度的提升及业主的不良评价，导致部分战略客户流失，公司处于不断开发新客户的状态。总体来说，弊大于利。

鉴于此，公司及时调整策略，明确提出要以我们对行业发展的前瞻性、对新产品了解的及时性、对新技术掌控的全面性服务业主，为业主提供性价比相对较高的方案，针对业主具体需求有针对性提供专项和增值服务，虽然损失了明面的快钱和部分利润，但获得了业主真正认可，长线战略客户业务得到持续发展，品牌影响力也大幅提升，公司进入快速持续发展轨道，稳步前进。

大力培养群狼文化。

敢于亮剑，勇于争先。

公司发展依靠文化传承，要培养群狼文化，奋勇向前。要力争做到：

一是拥有敏锐的嗅觉，善于捕捉机遇，在危机中防范“危”、发现“机”。现全球遭遇新冠肺炎疫情，建筑业迎来冬季，我们要采取防寒措施，提前做好真正复工复产准备，待条件成熟，大干快上，力争将损失控制在最低点，同时利用公司施工火神山、雷神山医院及深圳、佛山应急医院的有利条件，加大对外宣传力度，最大程度拓展公司品牌影响力。

二是拥有强大的进攻意识，知难而上，不屈不挠，切实做到“敢为天下先，永远争第一”，要紧紧跟着国家导向，深入5g、大数据云计算、人工智能、轨道交通等领域，培养人才，抢占先机，为公司向高科技企业转型打好基础。

三是拥有良好的团队意识，要有“功成不必在我，建功必定有我”、“一盘棋、一条船、一家人”、“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的大局意识，团结一致，妥善利用制度管理和激励机制，培养和宣贯员工大局观和集体意识，构筑和谐环境，提升公司向心力和凝聚力。

真正重视员工，正确体现员工价值。

“企”由人和止组成，离开了人，企业也就止步不前了。

管理好人(员工)，需完善公司制度，进行制度保障，明确“不让雷锋吃亏”，价值分配真正面向奋斗者、贡献者倾斜，让员工感受到公平，才能真正尽心而非尽力做事。现在少数外部公司还存在桶装水理论(流失的是人才，留下的是淡水)，个人坚决不认同，认为重视员工要落实在实处而非口号

上，真正关注员工的成长和健康，更好地给予上升通道，留人更要留心，只有这样，企业才能健康成长。

该书的精髓需细细品味，每次读来，均有不同体会，更开阔了眼界，开拓了思维，提升了自己。

由衷感激！