# 最新赵步长创业史心得体会(汇总10篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-05-17

*我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对...*

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**赵步长创业史心得体会篇一**

张一鸣是字节跳动的创始人，也是中国知名的年轻创业者之一。他在创业过程中经历了挫折、磨难，但始终坚持奋斗，最终成功打造了一家全球市值最高的科技公司。通过阅读张一鸣的创业史，我们可以汲取他的心得和体会，为自己在创业道路上探索前进。

【第一段】

张一鸣创业之初面临了种种困难，但他没有放弃梦想，而是勇敢地迈出了第一步。他明白创业是一种充满风险的选择，所以他刻苦学习，不断提升自己的能力。他关注时事，了解市场动态，从大数据中收集信息进行分析和判断。他深知创业需要坚定的信念和敏锐的洞察力，这些都是创业者必备的能力。

【第二段】

张一鸣在创业过程中遇到了许多挫折，但他从中吸取教训，不断调整自己的方向。他善于总结经验，为自己和团队制定明确的目标，并迅速进行反思、修正。他坚持“投其所好”的原则，不断改进产品，满足用户需求。在竞争激烈的市场中，张一鸣不断调整战略，保持敏锐的洞察力，确保公司能够在竞争中立于不败之地。

【第三段】

张一鸣在创业中始终坚持以人为本的理念，注重团队的建设和管理。他说，“人是公司最重要的资源”，因此他积极招聘优秀的人才，为他们提供良好的工作环境和发展机会。他注重激励和培养员工，鼓励他们提出创意和建议，充分发挥他们的潜力。他的领导风格温和而有力，能够鼓舞团队的士气，调动团队的积极性。

【第四段】

除了注重内部管理，张一鸣也注重与外部合作和创新。他不满足于现有的技术和产品，积极推动创新。他鼓励员工提高创新能力，鼓励员工提出新的创意和想法。他善于与合作伙伴建立紧密的关系，促进资源共享和互利共赢。他明白与外界的合作和创新是企业发展的重要驱动力，所以他积极寻找合适的合作伙伴，共同打造更多有价值的产品和服务。

【结论】

张一鸣的创业史是一部勇敢拼搏、不断追求进步的故事，他的经历和心得为我们提供了很多启示。创业是一种持续的奋斗，需要坚韧的毅力和坚定的决心。同时，创业也需要敏锐的洞察力和创新精神，只有不断追求创新才能在激烈的竞争中立于不败之地。最重要的是，创业需要关注人性，注重团队建设和管理。只有与团队紧密合作，才能共同创造辉煌的事业。因此，让我们向张一鸣学习，抓住机会，勇敢创业，为自己的梦想而奋斗。

**赵步长创业史心得体会篇二**

可能是自己出生于农村的缘故，年少时我就非常喜爱读农村题材的小说。记得上初中一年级时，我读柳青的《创业史》都入了迷，感觉其中的人物是那么真实，特别被主人公梁生宝扎根黄土地、在艰难中不断思索创造的精神深深震撼。

转眼间我已进入不惑之年，饱尝人间艰辛，求职屡屡受挫更让我对未来生活失去了信心，不知道今后的日子该怎么过。

一天，闲来无事，我翻出《创业史》重新阅读，印象中的梁生宝又复活了。梁生宝，一个世代贫农的儿子。他年幼丧父，后来在一个灾荒严重的年头随母亲流浪到渭河南侧的下堡村。缘份使该村村民梁三老汉成了他的继父。之后，他们父子二人在渭河平原上开始了艰苦的创业。可动荡的社会使梁生宝没福气安心种庄稼，不幸被拉去当了壮丁。梁三老汉用卖了牛犊的钱把他赎回来后，梁生宝又一头钻进了终南山——一干就是20x年。尽管如此，可他没有被穷苦的命运压倒，而是从父辈创业失败的事实和自己穷苦的生活经历中执着地走着自己的路。

想想自己为生活中的一些挫折而长嘘短叹，失去与因难作斗争的勇气，失去对美好生活的信心，不禁汗颜。艰难的生活击不倒人，击倒人的是悲观失望。

梁生宝给了我信心和力量，使我重新振作起来，找回失去的自信。

自此，我不再彷徨观望，不再悲叹感伤，而是根据特长，自己“造岗”闯市场。我去工商部门登记办了个“美食小吃店”，并认真钻研了当地以及外地一些特色小吃的制作工艺，推出了“鱼汤面”、“小笼包”、“酥儿饼”、“梅花糕”、“养生粥”等风味小吃。虽然很辛苦，却消除了那种无聊、空虚、昏昏沉沉的感觉，解决了基本生活问题。经过我的努力，现在，我的“美食小吃店”又推出了晚间特色餐饮系列，生意红红火火，,人也精神了许多。

感谢《创业史》，使我看到了一位面对困难不懈奋斗百折不挠积极进取的英雄形象，让我的精神世界发生了根本的变化，重新开创了自己的一片蓝天，在人生的道路上重塑起一个崭新的自我。

人生是多姿多彩的，也是滋味繁杂的，酸甜苦辣常在其中。没有月缺离别时的伤心，又怎会有月圆重逢时的喜悦?只要我们像梁生宝那样对未来充满信心，并始终不渝地为之奋斗，就一定会成为生活的强者!

《创业史》心得体会范文2

**赵步长创业史心得体会篇三**

柳传志是一个传奇。柳传志40岁开始创业，用20年时间实现了一个成功企业家的创业传奇。

他的经历让我知道创业不是只说说就可以的，他确实要不但的去努力、去坚持。并且，还如柳传志所说，创业仅有奋斗与受累的精神是远远不够的，创业还应具备

其他

条件，比如素质、天赋、机遇。要明确哪些事坚决要做，哪些事坚决不能做。如果要想创业，那么人生要先设立一个目标，经过努力完成后，再设立另一个目标，继续努力。人正是在稳扎稳打的基础上，才有可能成功。“千万别长跑当短跑。”在长跑开始时宁可慢一点，合理分配体力，在最后关头冲刺。如果一开始，就拼命领跑，以求获得喝彩，也许未到终点，就已趴下。所以坚持在我们的人生中是非常重要的，不仅体现在创业上，还有我们做其他事情事也需要坚持。

“你的人生目标，你的创业，要走这条路的目标要有可行性，要狠坚定，然后不断升华！”联想集团掌门人柳传志现在依然“壮心不已”。67岁的柳传志在谈到自己的创业心得时，称创业这条路确实不好走。

回顾创业历程：想要回被骗资金，柳传志曾准备拿“板砖”拍人

联想之星－无锡“530”创业ceo特训班一直备受关注。当天，身为联想控股董事长兼总裁、联想董事局主席的柳传志，也是亲自出马“授课”，在近一个半小时的开班讲演中，以“走在创业的道路上”为题，回顾了他和联想的创业之路。当年为了要回被骗款项，愤怒的柳传志甚至要“板砖”拍人，更是道出创业的艰辛。

1987年，当时柳传志带领着联想的同事们还在深圳打拼，那个时候联想一年的利润也就是100万。为了能够壮大企业，他不惜血本，花了300万，准备通过当地的一家进出口公司到香港购置进口机器设备。哪知，对方却在收了款子之后想赖账。万般无奈之下，柳传志决定“蹲守”，天天到那家公司的负责人家中等候。最后，这笔款子总算是要了回来，“说实话，当时拿‘板砖’拍这个人的心都有了，通常是夜里2、3点钟还睡不着，像傻子一样。”

而实际上，柳传志的创业过程中，被骗的还不止一次。比如在1984年开始创业时，启动资金20万元，几个月的时间里就被骗走了14万。大概这段艰辛的创业阶段给柳传志留下了太过深刻的印象，即使时隔20多年再回想当年时，他依然很感叹，甚至讲演开头就直言不讳地告诉台下的年轻海归创业者们，“走上创业路之前，一定要想清楚。虽然不能说是一条不归路，但是创业这条路确实不好走！”

揭秘创业成功“诀窍”：企业文化中的“核心价值观”非常重要

在感慨创业之路的艰辛之后，柳传志认为创业者目标明确，并且坚定不移地走下去，那么他就离成功创业不远了。他认为，企业的

学习

能力、战略变通和人才队伍培养作为企业管理最重要的三个要素，对于企业的生存壮大至关重要。他说：“就是目标明确了之后，不管别人怎么说，怎么议论，我依然坚持自己的想法。”

而在此基础上，柳传志认为包括员工尽心尽责、企业让利给员工、获得企业发展前景共识等在内的企业文化中的“核心价值观”非常重要。他说，这些年来，当年一起开始创业、一起上台领奖的老企业家们不多了，这些企业家创办企业出来的人才则更少了。他觉得，创业26年的联想，一直出的人才就很多，而背后的`原因就是“核心价值观”，“这使得企业像一个军团，有核心价值观的企业，这个军团的战斗力才会强，才会很有战斗力。”

评点成功创业人物：创业者eq要很高，柳传志很“看好”马云

在柳传志看来，企业领导者要学会让利，无论是名誉方面的“利”，还是利益方面的“利”，这样才能以身作则，聚拢人心，增强企业的战斗力。而这，需要企业领导者有很高的情商（eq），才能很好地和员工沟通，很好地对待员工，年轻人才能不断地涌现出来。对此，他坦言非常“看好”同样是创业出身的传奇人物马云，“他很能容人，能很好地对待员工，我很看好马云。”

作为中国科学院和联想2024年共同发起的项目，“联想之星”旨在发现并培育优秀的科技创业人才。这个项目有一个具体内容，就是成立4亿元的“天使基金”，被誉为是柳传志等待“新门徒”。此次和无锡“530”项目携手，将专门对具有良好发展前景的优秀“530”企业董事长或ceo进行特训，授课的也都是联想组织的一批经验丰富的科技类创业企业家、企业管理者和投资人。

记者了解到，这一特训课堂将包括课堂研讨、专题讲座、创业大讲堂、案例剖析、企业考察等，自本月开始，每1－2月一次，每次集中2－3天，培训地点在无锡，也会安排赴外地考察授课。据悉，“530”计划是无锡最重要的人才引进计划，其中又以海归领军型人才为主。如今，已经有不少的“530”企业启动上市，也有企业在产业化方面存在瓶颈，创业者的管理能力急待提升，这一特训班即为此而举办。

领导“联想”由11个人20万元资金的小公司最终成长为中国最大的计算机公司，打造创业传奇的柳传志，昨天走上上海交通大学的“创新与创业”大讲堂，为1800多名共同选修该课程的学生传授创业绝招，如此规模的“大课”也成为我国高校中的首创。

在2个多小时的激情讲课中，柳传志将自己在创业中的甜酸苦辣与学生分享，记者注意到，听课的1800多名学生没有一个提前离开。

不少选修这门课的大一学生已有创业意向，他们想借助这次难得的与企业家面对面交流的机会，完善创业计划。

物理系大一学生谭一泓当场将一份对联想集团的建议书以及一份创业计划书递到柳传志手中，希望得到他的指点，不断修正自己的创业计划。柳传志热情地接过谭一泓的计划书，并欣然为其签名。

像谭一泓一样，生命科学技术学院大一学生金超慧告诉记者，选修这门课，希望自己更全面地了解创业的基本知识，使自己更加理性地看待创业。机械电子工程研究生二年级张鑫很早就已赶到会场，“如果我将来创业的话，我在做某些决定时，今日课堂中学到的东西也许会有很大用处，至少会有启发。”

谈创业经历“受骗最难忘，20万被骗走14万”

“在创业历程的记忆中，几次被骗的经历最让我难忘。”柳传志在谈到自己创业心得时，如实道出了20多年历程中最让其心有余悸的事情。他回忆说，在1984年创业之初，他们总共拿到了20多万元投资，但谁都没有想到，不到一个月就被人骗走了14万元，而且还是被一个女子骗走的。这对当时刚下海的柳传志的打击，实在是难以

想象

。

而到了1987年，柳传志遇到了一个更大的骗局，由于一时疏忽，在300万元货款交给对方后，对方却突然无影无踪了。当时柳传志和同事们全都傻了眼，连拿砖头砸人的念头都出来了。此后，柳传志更是因为被骗后的恐惧，经常在睡梦中惊醒，心跳不已。虽然后来相关部门找到了骗钱的人，并帮助追回了货款。柳传志却因此落下了病，直到现在他还常常在夜里突然被吓醒。

谈创业体会 “千万别拿长跑当短跑”

被学生亲切地称作柳老师的柳传志在谈到自己的创业体会时，真切地表示，创业仅有奋斗与受累的精神是远远不够的，创业还应具备其他条件，比如素质、天赋、机遇。要明确哪些事坚决要做，哪些事坚决不能做。

柳传志建议学生将宏大的目标分成若干个阶段。人生要先设立一个目标，经过努力完成后，再设立另一个目标，继续努力。人正是在稳扎稳打的基础上，才有可能成功。“千万别拿长跑当短跑。”在长跑开始时宁可慢一点，合理分配体力，在最后关头冲刺。如果一开始，就拼命领跑，以求获得喝彩，也许未到终点，就已趴下。

谈创业时机 “刚毕业的大学生比较困难”

一位学生不无忧虑地询问40岁开始创业的柳传志：“如今创业者的年龄越来越小，那么人生的哪个阶段是创业的最佳时机？”对此，柳传志认为，岁数大的人经历过各种考验，积累了一定的社会阅历，在筹集创业第一桶金时，周围对他抱以信任态度的朋友更愿意将资金借给他。不过，由于人的悟性不同，筹集到创业资金的时间不同，每个人创业最佳时机不一定相同，因此，创业成功与否与年龄没有必然联系。

**赵步长创业史心得体会篇四**

张一鸣作为今天的科技创业名人之一，其创办的字节跳动公司凭借多个热门APP的成功，成为中国互联网行业中的佼佼者。然而，背后的故事却饱含着艰辛与坎坷。在他的创业史中，我们看到了创业者的奋斗与机遇。如今的张一鸣因其智慧和勇气拥有了今天的成就，给我们很多启发。

第二段：坚守初心，迎难而上

创业之初，张一鸣并不是互联网行业的专家和资深人士。然而，他拥有强烈的好奇心和对技术的热爱，为他在这个领域发光发热提供了源源不断的动力。他精通计算机科学，擅长算法设计和软件开发。正是凭借这些专业技能，他在纷繁复杂的互联网行业中找到了自己的位置。而且，每一次遭遇困难和挫折，他都会坚守初心，迎难而上，从不畏惧失败。这种对技术的热情和坚持，成为了他成功的关键。

第三段：认清市场需求，洞察机会

创业并非只依赖个人的专业能力，更需要对市场的深刻认知和洞察力。在张一鸣的创业史中，他总是能够敏锐地捕捉到市场的需求，精准地找到满足这些需求的切入点。他认识到互联网用户对于个性化信息的渴求，于是带领团队推出了今日头条等受欢迎的应用。他了解到人们对于短视频的兴趣，在信息过载的时代，他推出了抖音等短视频平台。张一鸣的成功并非偶然，而是建立在对市场需求的准确理解和洞察力之上。

第四段：创新、迭代和超越

创业不仅需要洞察市场需求，更要不断创新和迭代。在张一鸣的创业史中，我们看到了字节跳动公司一直致力于技术和产品的创新。他们不断改进和优化已有的产品，同时也积极寻找新的领域和机会。张一鸣相信，只有不断迭代和突破，才能在竞争激烈的互联网行业中立于不败之地。他带领团队不断挑战自己，超越自我，这也是他们在行业中保持领先地位的重要原因。

第五段：秉持理念，成就未来

张一鸣创业史的最大启示是他的理念和坚持。他一直秉持着“技术是解决问题的基础”和“创新为用户服务”的原则。他认为，只有立足于技术创新，提供优质的产品和服务，才能真正赢得市场和用户的认可。他相信，技术与创新有无限的可能性，只要坚持理念，不断努力，就能够创造未来。这种理念意识让张一鸣的字节跳动公司成为了一个真正的科技巨头，也给广大创业者提供了很多启示和借鉴。

总结：张一鸣的创业史告诉我们，创业之路并非平坦，但只要心怀梦想、坚守初心、认知市场需求、不断创新迭代，并秉持正确的理念和信念，就有可能成就辉煌。他的成功既是个人能力和勇气的体现，也是市场机遇和时代发展的结果。正是凭借着这些品质和理念，张一鸣能够在互联网创业的激烈竞争中脱颖而出，创造出属于自己的传奇。

**赵步长创业史心得体会篇五**

《创业史》是一篇让人震撼的创业故事。这篇文章让我了解到了许多有关创业的经验和教训。它给我留下了深刻的印象，并且让我深思，对创业的看法也发生了变化。在下面的文章中，我将分享我的一些心得和体会。

第二段：新的创业观念

在《创业史》里，我看到了创业的另一种形式：跟随一个好的想法并不一定要迅速上市。相反，与其追求短期利益，不如耐心地发展自己的想法和产品。这个想法是我以前想不到的。我原本有些盲目地认为，成功的创业需要偷窥一些市场，尽快应用想法并将其上市。但是，通过《创业史》所讲述的故事，我明白了，建立一个稳定的基础和好的声誉并不是沉闷和过时的方式，相反，它还是最有力的形式。这使我重新审视了自己的思考和创业想法，更明确地认识到了长远的目标与计划的重要性。

第三段：自我挑战

《创业史》中的创业者们经历了无数艰难困苦，克服了很多挑战。我深感这类经历对一个人是多么重要。成长过程中的试炼和追求实现目标的过程让我们学会了如何面对一些突然发生的事情，如何目睹一些紧急情况，这不仅是创业者，同时对于我们每个人来说，也是重要的人生教训。这个过程让我们变得更能够自我应对等。当然，过程中充满各种不确定因素。但如果能够正确而有效地应对，这也将作为我们的一种有益凭据。

第四段：领导能力锻炼

《创业史》涉及到许多创业者的领导能力。成功的创业不仅需要很好的想法和技能，还需要良好的领导能力。而领导不仅包含一系列需要的实际技能，例如计划、协作、指导和激励等等，而且也定义了人格与道德之间的均衡和紧密关系。《创业史》中的创业者与消费者建立了许多紧密联系，并通过自己个性特点来影响了他们的生活方式，生活更加多彩而全面。这些创业者不仅在创业初期磨砺了个人的领导能力，同时这也是他们对人性和社会关系方面的认识与感悟。

第五段：总结

通过《创业史》的阅读，我更加深入地了解了创业的过程和经验，并从中得出了一些重要的认知。深思熟虑并提高我们的领导能力，我们能够成功应对成长过程中的挑战。因而，我们需要重新审视自己的思考和创业想法，发现并确定自己的长期目标，才是真正的成功之道。通过这篇文章，我收获了新的感悟，从而自我激励，不断奋斗，共同创造美好的明天。

**赵步长创业史心得体会篇六**

说不清楚为什么，最近读书颇杂，这几天又读了柳青名著《创业史》，受益不小。

小说通过新旧社会的对比，描写了两代人的创业历史：小说第一部是描写梁三老汉的一生，旧社会给地主耕地，苦苦打熬养活一家三口，一辈子的梦想就是拥有自己的土地，能够住上三间瓦房。但是这个梦一直都没有实现。儿子梁生宝长大后终于碰上了新中国成立，农民斗倒了地主富农，分得了自己的土地，梁生宝也实现了老人的愿望。并且组织贫雇农成立了互助组和灯塔社，当上了社主任。

读过《创业史》后我深受鼓舞，伟大的著作会跳过时代的束缚而影响一代又一代的人，我就是其中之一。这部书中的两点对我震动最大，我想细致的讲讲。

一、艰苦奋斗，自力更生的大无畏精神。

梁生宝组建了互助组，富农和一些党员都在看笑话，他们不相信一个老贫农捡来的儿子会办成这样的大事。梁生宝没有被困难吓倒，也没有去找这些富农借贷，甚至最后这些富农出组他都没有阻挡。他走了另外一条路，他组织这些贫雇农一起去终南山割竹子，虽然出了一点意外，一个人的脚被扎伤了，但是他们依然按期完成任务，挣了一大笔钱，最后办好了互助组，退组的人又都回来了。

我们工作中、生活中经常会遇到这样的事，就是当我们去干一件事的时候，旁边总是有很多人说长道短，更有一些人在看我们的笑话，他们希望我们干不成，希望我们失败、倒霉，最后的结果是不如他们。

其实，读完《创业史》我们就会受到启发：为什么不学学梁生宝呢?生活中、工作中我们会遇到各种各样的困难，比如要买房钱不够，职务提升后担心自己干不好等等。在各种各样的困难面前正确的态度是迎难而上，不要指靠任何人，所有问题都要自己去想办法解决。干事的时候也不要太在意别人的嘲笑，当然还要像梁生宝一样时刻警惕别人恶意的破坏。任何成功都得来不易，都是在小心谨慎和刻苦自励中完成的。当然，还要有一种大无畏的精神，梁生宝就是把生命都交给了集体，交给了事业后才什么事都向前冲，无所畏惧，最终终于用事实说服了观望者和破坏者，给了大家一个交代。

二、胸怀宽大，态度诚恳的去处理人际关系。

我身边有很多人在工作中都性格鲜明，爱憎都表现在脸上，仔细观察你会发现，他们的朋友圈子很狭窄，因此他们获取的资源和信息都有限，这些东西都把他们囿于一个狭小的圈子里无法长大。其实，我们在处理人际关系时，也可以学学梁生宝。

梁生宝给人的印象是实在，这个印象使得很多人相信他，愿意跟着他干。他对人的态度一是不发生正面冲突，二是不排斥有性格缺陷的人，三是敢用一般人眼中的“坏人”。第一条我们经过锻炼可以达到;第二条就有点难度，因为这样的人相处起来或者用起来很费劲、很操心;最难的就是第三条，梁生宝把国民党炮兵队长白占魁吸收入组后组员、群众、家人一片反对声，而且白占魁还在组里犯了一点错误，但是梁生宝没有舍弃他，依然帮助他，直到把他也变成先进分子。

我在一次培训课上听到一个小企业老板给老师提的问题是：“我们为什么留不住大学生?”老师让他详细说明时他解释了一大堆大学生的问题，总的意思是现在的大学生不好伺候。老师说，这个问题的根源在你们企业，如果公司有前途，有丰厚的薪水谁会辞职?是啊，现在的小企业出现了两个极端，一是给企业中的外来人员制造困难，下逐客令;二是根本招收不到空降兵，吸引不来外来人才。读读李斯的《谏逐客书》你就知道这样的企业做不大。所以，与人相处的方法第一个要有诚恳的态度，第二个要有宽大的胸怀，这两点，无论个人还是企业都适用。

可惜，《创业史》还有两部没有完成，柳青就去世了，

不过，我觉得《创业史》就像维拉斯的雕塑一样完美，虽然她是残缺的，但是给我们大脑中的印象却是完美的。

感谢《创业史》，感谢柳青，永远怀念他。

《创业史》心得体会范文5

**赵步长创业史心得体会篇七**

前言：

《创业史》一书以故事的形式，介绍了几位创始人的创业经历和智慧。在阅读过程中，我深受启发，体会颇多。下面是我对于这部书的心得体会。

第一段：

一本好书不应该只是单纯的故事书。而《创业史》从名字便可以看出，这是一本有关创业的书。通过故事的形式，它从不同角度让你看到了一个创业公司的发展历程：与创意最先的亲密相处，与市场不断揣摩，以及在资源、团队等各方面的极力抗衡与优化，等等。这些方面不仅让你了解创业过程中的重要问题，同时给了你一些思考的余地，让你可以更加深入地剖析这些问题。

第二段：

在不同的故事之间，书中不仅不失去脉络，反而构成了一条条完整的线路，贯穿起了整个创业史的发展轨迹。这种处理方式，也让读者能够更好地了解不同企业在创业领域的不同经验和教训，从而更为全面地了解创业的本质。

第三段：

在商业行为中，经常会遇到各种失败和挫折，但当你看到《创业史》中所介绍的那些真正经历了这些挫折的创业公司后，你会发现很多失败并不是由于创业者的无能造成的，而是因为他们的创意与市场不符合。换而言之，失败是一种常态，成功需要找到匹配的方式。这一点也是创业者需要意识到的，因为失败并不代表终点，只是一个前期的必经之路，所以需要继续寻找正确的道路。

第四段：

当读者看到一位创业者成功地完成了他/她美好愿景中的产品或服务时，读者可能会感到羡慕，同时，读者也会体会到创业的艰辛。从创业公司的初始阶段到真正实现商业成功，都需要付出玩命的努力，必须保持真正的勇气，并一直保持与时俱进、不断思考更新的意识。

第五段：

在读到书的结尾时，我明白 \"关于创业史\"本身并不是一个明确的结论，而是一个总结、回顾的过程。因此，读者最终能够明白创业过程中需要的激情、创意、关注客户、注意通信等最重要的核心要素。超越人们的心机、各种各样不同的担忧、以及不同的思考方式，这一本书强调了成功的创业本质，也是成功者们经常提到的最重要的真理。

**赵步长创业史心得体会篇八**

20x年10月6日，苹果公司的创始人，it世界的传奇人物史蒂夫·乔布斯传去世， 10月24日，《史蒂夫·乔布斯传》在全球发售，此书由著名作家沃尔特·艾萨克森(walter isaacson)在过去两年与乔布斯面对面交流40多次、对乔布斯100多位家庭成员、朋友、竞争对手和同事的采访的基础上撰写而成。艾萨克森是原《时代周刊》主编、cnn董事长兼首席执行官，撰写过爱因斯坦传记、基辛格传记、富兰克林传记等畅销书籍。

《史蒂夫·乔布斯传》向外界展示了一个真实的乔布斯，和他光鲜耀眼的成功相比，他经历坎坷，成功也并不是一帆风顺，而且性情孤傲、自私、冷漠、固执，习惯谎言与背叛，但他毫不畏惧，在内心深处的理想引领下，坚持把每一天都当成生命的最后一天来战斗，在工作中充满了激情和创意，正是这个复杂的人，最终成就了非凡的苹果，创造出个人电脑、动画电影、音乐、手机、平板电脑以及数字出版等6大产业的颠覆性变革。乔布斯是一个私生子，早年被养父和养母收养。少年时代极为叛逆，喜欢披头士，曾经吸毒、辍学，成年后到印度旅行时对佛教禅学产生兴趣，并最终在日本拜师学习。大学期间，乔布斯认识了一生中最重要的伙伴沃兹。1976年，年仅21岁的乔布斯和26岁的沃兹成立了一家电脑公司。这就是后来举世闻名的苹果公司。他们的事业，是从设计制造第一块电路板开始的，并因此积累了第一桶金。1980年，苹果公司在华尔街上市。一夜之间，乔布斯成为一名年轻的亿万富翁。之后，随着企业的壮大和发展，他成为美国时代周刊的封面人物。但在1985年，因决策上的失误频出，乔布斯从苹果出走并成立了next公司，取得了不俗的业绩。1986年，收购并创建了皮克斯动画工作室，并制作了世界上第一部3d动画片《玩具总动员》，开启了3d动画时代。1996年，在苹果公司负债累累的时候，乔布斯毅然回到苹果，拯救自己一手创立的企业，并通过改革促使苹果扭亏为盈，现在苹果公司的名声更胜从前，创造辉煌。

乔布斯能够拥有如此巨大的成功，与他身上特有的不惧失败勇往直前的性格，为客户着想的理念和血脉中流淌的创新基因识是分不开的：

一、不惧怕失败：乔布斯永远不放弃内心的追求，不断的尝试和努力，这是他身上永不服输的韧劲。1985年乔布斯因与管理层的分歧被迫离开自己亲手创办的苹果，那年他刚30岁，这种打击几乎放在任何一个人身上都是毁灭性的。但是，他没有从此沉沦下去，他重新振作起来，创办了next公司，后面又收购了皮克斯。虽然next公司时浮时沉，没有多大起色，但皮克斯公司却开创了数字动画电影的辉煌。后来next公司被苹果收购后，他又回到苹果，临危受命重新缔造了苹果复兴的神话。他热爱创新更有着常人不能比的激情和创造力，让他在一次又一次的失败打击下不断走向成功。当他被诊断为胰腺癌，并被告知只有几周生命时，他却说没有什么比垂死更能让人集中精神。20x年他在斯坦福大学的演讲时说： 没有人愿意死。就算想上天堂的人也不希望通过死去那个地方。但是，死亡是我们共同的终点。没有人逃得过。你的时间是有限的，所以不要浪费在过别人的生活上。不要受困于教条，也就是按照别人思考的结果生活。不要让他人的意见淹没你内心的声音。最重要的是，有勇气遵从你的内心和直觉。它们不知道你真正想成为什么。其他的都是次要的。”他说的话更好的诠释了他的成功是有勇气去坚持内心的声音和直觉并为之不懈奋斗，他的话对于我来说也是一种启迪。

二、为客户服务的理念：乔布斯在关注产品功能的同时更关注用户的体验，他美学至上的设计理念和追求产品简约便利的设计为苹果产品在全世界赢得了许多忠实的追随者。为了解放按键对手机的束缚，才能让用户体验全屏幕操作带来的快感，iphone诞生了。乔布斯当初提出要设计一款只有一个按键的手机时，连苹果的工程师都觉得有点难以实现。乔布斯曾当面指责负责为mac电脑设计操作系统的拉里，他认为当时的mac电脑启动速度过慢。乔布斯问拉里：“如果能救人一命的话，你可以将系统启动时间缩短10秒钟么?”拉里有点不明白，10秒钟怎么会救人一命，乔布斯在白板上列出：如果mac电脑卖出500万台，而每天每台机器开机多花费10秒钟，那加起来每年就要浪费大约3亿分钟，而3亿分钟至少相当于100个人的寿命!工程师拉里听了之后，用了2个周的时间将系统启动时间提速了28秒。现在，据360安全中心发布的一份《中国电脑“不健康”状况调查报告》显示，我国电脑平均开机时间为56秒，而国际上电脑的正常开机时间只有45秒，比正常健康水平慢了11秒，正是这不起眼的11秒，就能每年浪费100个人的生命，每天浪费6万千瓦的电能。正是这种本着真心为客户服务的理念，苹果才会被用户喜爱，真心拥戴。

三、流淌在血脉中的创新基因：乔布斯坚信用户“不知道自己要什么”。当年福特有句名言——如果你问19世纪末20世纪初的人要什么，他们绝不会说是汽车，而会说我要一匹跑得更快的马。另一句在技术界反复流传的话出自电脑先锋艾伦.凯之口：“预测未来的唯一办法是发明未来。”乔布斯毫无疑问是这一阵营里的人。早在早期的个人电脑都有一个难懂的前面板，没有屏幕和键盘。在apple i之后，所有电脑都有了屏幕和键盘，让人机交互更简单，让电脑更容易使用，让计算机成为大众消费品。图形界面只用键盘操作太麻烦，鼠标操作又被苹果应用出来，虽然最早的鼠标理念并不是苹果发明的，但真正让鼠标变成现实并改变电脑操作方式却是苹果来实现的。手机有太多按键太麻烦，那就造一个只有一个按键的手机，要是连软键盘都懒得按，让iphone 4s的siri帮忙，你只需动动嘴皮子，她就会为你打点好一切。苹果一直在创造神奇，乔布斯真的一直在创造未来，用他自己的话来说：“活着就是为了改变世界。”

人无完人，乔布斯并不是一个圣人，他有时候为人比较刻薄，说话有时也很恶毒，当初比尔盖茨拿他发明的windows操作系统给乔布斯看，结果乔布斯出言相讽，说的话难听之极，把windows贬得一无是处，幸亏盖茨也非凡人，否则就不会有今天的微软。他不善交流，甚至连苹果的系统都收他影响，是个封闭的系统，兼容性不是很好。这些缺点是我工作中需要回避和注意的，仪器站的工作信奉“走出去，请进来”，强调沟通、交流，资源共享才是和谐发展之道。

最后，用乔布斯在斯坦福大学讲话时的一句名言来自勉：“求知若饥，虚心若愚”

**赵步长创业史心得体会篇九**

马云是个普普通通的与我同龄的人，但他确做出了极不普通的事，我为有这样的同龄人骄傲和自豪。他确实如书中序言里讲的一样：“马云是个谙熟创业之路并能用最点穴的语言针对具体的创业案例进行既具体也抽象地表达的人。”他以自己卓越的远见和不懈的努力，在很短的时间内使阿里巴巴成为一家非常成功的国际公司。他为什么能成功呢?我想作为一个成功的人，首先得有一个成功的人品，有一个成功的人品作基石才能把事情做好，否则他拿什么去信服别人呢?一个事业和人品都好的人，他人品的吸引力永远都胜过他事业对人的吸引力。他在点评选手的许多话里都透露出，他最看重一个人的人品，也强调人品的重要性，有个好品质的人，才能在事业上有所作为。

他的话中有些很有哲理性，给我留下印象最深的有这么几句。在第二赛季中他讲过：“这世界上最不可靠的东西就是关系。”是呀，关系就是人与人心之间的关系，人与人物质之间的关系。人性中本生有些事情就是排它性的，有了这种排它性，还谈的上什么可靠呢?要说可靠那只是物质间的等量交换，所以一切事物只有公平、正当才是持久的。还有他说：“上当不是别人太狡猾，而是自己太贪。”确实如此，看看各种媒体中报道的，哪个上当的不是因为自己贪图某种便利。如果一个人通过正当的渠道、坦荡地获得属于自己的东西，怎么可能谈的上受骗上当。这也与他的别一句话的意思完全吻合：“免费是世界上最昂贵的东西。”

从他的点评语中看出马云是个心胸开阔的人，对选手所讲的都是他在创业路上一路走过来的真实感概，是用失败和辛劳换来的智理明言，有些话是别人要用一生的时间才能总结出来的道理，而他是毫无保留地奉献给选手和广大观众了，他的点评给许多创业者都提供了很多这方面的思考和解决问题的方法，也鼓励和激发了许多人的创业激-情。在中国民营企业日渐兴旺的今天和明天，是需要有马云这样的创业先驱者和创业成功者的指点，以带动更多的人创业成功，从而也改变了国营企事业一统天下的泡-沫-经-济现象。

看了他在电视节目里的点评，还想看书来进一步加深印象，有种想反复咀嚼细细口味的吸引力。从他的点评中看出了敏捷的思维、妙语连珠的语词、风趣幽默的轻松心态、认真而又一针见血的严谨态度，让人感到有种“同君一席话，胜读十年书的感觉。”还有从他简练的语言中看出他的思路始终是清晰的。在互联网布满全球并作用于广大群体的今天，是马云引领了中国的广大民众享受于互联网的商业部份。

马云还是学生的时候，他的英语完全都是自学，他在西湖边抓着外国人练习口语，但在考 试的时候老师给他的分数却比其他比他差的同学的低很多。他感到恼怒， 但两年后他却是感 谢这位老师。他说“人的一生中能有一个狠狠批评过你的，指点过你的人真的很好。”因为 现在很多人往往只是敷衍你，忽悠你，而不会费心思是指出你哪里做得不够好，哪里需要改 进。在面对批评的时候，有出息的人会去思考，会去想这是为什么，然后改正，即闻过则喜 的一类人。然后会有另一类人，他们面对批评，他们忽视，总以为自己是对的，对自己被批 评这件事感到很恼怒，但恨着恨着就算了，不会做出丝毫改变。

马云在讲座中讲到“我讲话不是为了讨人喜欢，也不是要语不惊人死不休，我讲的不一定是 对的，但一定是真实的。” 接着，他讲了一些他的创业经历及经验。1992 年，他创立了一家海博翻译社，在当时 他们原本以为会在六个月内可以翻本的翻译社每个月的利润却是只有几百块。为了填补利润 不足以支付房租的漏洞，他们把翻译社一分为二，一般做翻译社，一般来卖鲜花卖礼品。然 而，卖礼品的利润高过翻译社很多。这时他们面临一个选择，是要赚取利润还是要满足市场 需求，他们选择了初衷，解决老师和市场上的需求。即告诉我们，在碰到一个新的机会的时 候，我们要懂得怎么去做选择，做出满足长远利益的决定。在经营过程中，因为不懂财务，他们请了一个女孩做财务上的管理，但由于缺乏制度， 该员工贪污了公款。这说明，不好的制度，会把再优秀的员工都变成坏人。我们从中认识到 无论多小的圈子， 也需要制度来维持秩序， 不能抓大不抓小。 再小的公司， 也需要制定制度。

他还指出，我们往往在深夜里想着无数条发展的道路，但我们就是没有去实施，老是走着原 来的路， 停滞不前。在中国还没有联通互联网的时候， 他在美国看到了， 就决定去做互联网， 让更多人看到。这说明，我们要开阔自己的眼界，去发现更多新奇的东西。在我们决定去发 展一项新东西时，我们要相信他是有前景的，是有未来的，是可以给别人带来价值的。只要 我们觉得有机会，就放手去干，因为任何成功和失败的经历会是我们最大的财富，创业者要 的就是这些经历，这些财富。他还说“人的一生不会因为做过什么而后悔，而是会在年老的 时候因为没做过些什么而后悔” 。荆棘的道路，曲折的经历的会让一个创业者的心理平衡。

在面对巨大的竞争的时候，不要慌，因为“大象是很难踩死蚂蚁的，只要躲得好。”只 要有良好的策略，也是能活下去的。在寻找投资者的时候，要谨慎，要想清楚。他提出，在 创办公司的时候永远不要去控股一家公司， 要给下面足够的理解和支持。因为一家公司领导 他人的绝对不是资本，而是智慧，勇气，战略，资本不能控制他人，我们不能为资本服务。他当初在经营公司的时候就遇到这样的情况，体会到那样的痛苦，被一家大公司压制着，被 资本控制着，自己的意见永远得不到认可。而当与领导的理念有不同的时候，要记住一句话“老板永远是对的” 。如果不能改变老 板的理念，那就只能改变自己。我们可以回过头来从零开始再度创业，但我觉得这样需要极 大的勇气及足够的实力。马云还提到，我们决定要走的时候不要带走任何一个人，因为这样 做，你以后的员工也可能会学你，这是一个游戏规则。所以如果真的有想跟你走的人，让他 认真考虑，因为一旦跟着你走，可能待遇会差很多。倘若还是有人愿意跟着你走，那是极大 的幸运，还有，这时，你就付起了一定的责任。

在这之后马云再度创业，创办了阿里巴巴，创办了淘宝网，他提到：一个优秀 的计划，不在乎有多精致，但逻辑一定要清楚，就是，我们一定要清楚，我想干什么，还有， 你所创造的东西能为市场制造出什么样的价值。要坚持当初的梦想，目标，因为很少有人能 做到从一开始就坚定不移的往一个目标前进，不断调整自己。要挺直腰板，付诸行动，但是 不忘尊重，要做出成绩来让别人看到你有资格这么做。合作的双方，要有约束，写下我对他 的承诺，同时，他也要写下他对我的承诺，双方之间要是平等的。要守住承诺，不错失每一 个计划，计划要完成什么事，就一定要完成它，要成为一个可控的，可信任的投资者。有一 个不胡乱敷衍你的投资合作者是幸运的。谈判的时候真正的强人是听的那个人， 而不是讲的 那个人。马云还提到：要在最好公司经营最善的时候去融资， 在公司形式最好的时候去改革。成败在胸怀我们还要懂得包容对手，如果把对手当敌人我们就打败，因为竞争是最 大的快乐，如果我们在竞争中觉得很痛苦，净增侧罗错 从来补档那我们肯定会输。我们要 记住：“心中无敌，无敌于天下。” 一个团队要找找合适的人。马云提出：不请名人来加入他们的团队。因为一个能力强的 人是很难真正花时间在你身上的，而且你还难以指出他的错误。我们要懂得，在什么阶段， 要用什么样的人， 还要根据自己的需要， 去找这样的人。

最重要的是， 忌在小公司招入高手。这里马云用了一个恰当的比喻。假如你的公司本身机制是一个拖拉机， 高手就如同一个波音 747 的引擎，一装上去马达已启动，拖拉机就四分五裂。团队的选择，不要穷豪华。如果真 的招入高手，要调整好高手的心态，还要考察他们。真正的伙伴不是告诉你要做什么,而是， 告诉你要做什么，而且我可以帮你做的更完善。团队中最重要的是信任，不能欺骗员工，不 能隐瞒员工。无论做什么事，要想清楚，一旦想清楚了，就快点着手去做，要明白自己要什 么，明白团队要什么。

领导者的艺术， 是要懂得去做干部， 懂得去做领导， 懂得和他人谈话， 还要尊重规则，尊重制度。还有，创业者要多去看别人失败的原因，因为成功的原因千千万 万，失败的原因就那么几个。知道别人失败的原因，看看自己有没有也在那一步做错，要及 时绕过去。而盲目去学习别人成功的地方，你可能就一败涂地了。天底下的陷阱，无非就是 贪婪，无非是做了不开心的事，要懂得绕过去，不要活生生的掉入陷阱里。

读《创业史》有感心得体会4

**赵步长创业史心得体会篇十**

近年来，华为公司作为中国科技企业的代表，在全球获得了广泛的关注和认可。作为华为员工的我，深深感受到了华为的创业精神和文化理念，特别是在学习和了解华为历史创业史后，更深刻地领悟到与华为共同成长的意义。下面我将结合自身经历和感悟，分享自己的心得体会。

第一段：创业初期凝聚共识重要性

一家企业的成长需要走完一个完整的生命周期，成功的种子在创业初期就已经埋下。华为在初创之时也曾历经了不少困难和挫折，但是华为一直保持了其核心价值观，这点是值得所有创业者学习和借鉴的。在华为的成长过程中，华为的内部员工沉淀了许多共同的价值理念，这些理念时刻提醒我们要对客户和产品有更多责任感和使命感，让我们相信华为文化的力量是无穷的。

第二段：独立思考能力的培养和发挥

华为人具有独立思考的能力，企业中积极面对挑战，不断铸就着华为“攻坚克难、奋勇向前”的魂码。作为企业中的一员，也在不断地探索和学习，为企业的发展和壮大贡献自己的力量。华为的创业历程中，我们看到华为人独立思考的能力，都是企业中重要的人才招聘标准，这启示我们在学习、工作和生活中要多多实际经历和独立思考。

第三段：市场多元化的经营模式

华为在成长过程中依托市场多元化的经营模式，不断拓展业务范围，成为全球电信行业的领军企业。这时，我们看到华为公司依靠多元化的业务范畴，细化产品和服务的定位，实现了在全球市场的开拓，并夯实了公司的市场地位。它告诉我们在市场发展当中，要有多种经营模式，不断改进和优化，让企业在竞争中更快地实现成长。

第四段：不断推进内在管理改革

华为创业之初，一直在推进内在管理和组织结构的改革。这对于企业后续的生长十分重要，它使企业在飞速发展的同时保持了内在控制和组织稳定。在新时代当中，公司内部信息管理和管理体制的创新更是它重点关注的问题，这使我们意识到，企业的发展不仅是外在因素的推动，还要从内部管理体制和组织架构上不断优化和创新。

第五段：技术创新和人才培养的重要性

华为在成长和发展过程中不断地推进技术创新，这也是企业能够在市场中获得高地位和竞争优势的重要因素之一。而企业技术优势的核心，在于创新型人才团队的存在和培养。公司根据人才的需求，同时充分考虑员工的专业背景、技能和能力地定位岗位和职责，全面推动人才结构优化和高层次人才培育，这是培养新时代企业文化的重要举措。

总之，华为创业历程中的经验和教训，是我们今天企业发展当中的重要借鉴。无论是在创业的激情驱动下，还是在日常的生活和工作当中，只有把握好创业时期培育价值观和内在控制的重要性，持续推进独立思考和技术创新，同时积极推进管理改革和人才培养，才能在市场竞争中行稳致远，迎来了更好的明天。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn