

领袖的故事手抄报(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

领袖的故事手抄报篇一

从八九岁时光着脚跑街串巷卖油条、卖冰棍，到17岁时毫不犹豫地退学创业，再到拒绝世界零售巨头并转战国内市场……丁水波的每次“出兵”总是出人意料。

福建省晋江市陈埭镇有一条并不出名的小河，河的*出了两位鼎鼎大名的人物：西岸的丁水波和东边的丁志忠。小时候，两人既是玩伴又是要好的同学，长大后，各自创办了闻名海内外的三兴(特步)和安踏，两家企业被认为是当地最具实力的制鞋企业，又因二人代表着两套不同的经营路数，有人便戏称他们为“东邪西毒”。

坐在记者面前的“西毒”丁水波，帅气*和，没有想象中的张扬，时而侃侃而谈，时而低头凝思。他向记者娓娓讲述着自己“非一般的创业感觉”。

1987年，年仅17岁的丁水波放学后回到家里，他轻声告诉父亲丁金朝：“我要退学了。”

和所有出生草根的商业领袖一样，丁水波退学的原因很简单，希望帮家里把生活过得好一些。此时的晋江改革之风日盛，与浙江温州、福建石狮并称“全国三大民营经济摇篮”。几乎一夜之间，许多前些天还在地里插秧的农民洗脚上田，摇身成为穿西装打领带的乡镇企业家。

丁水波有两个妹妹和一个弟弟，父亲为村里开拖拉机常年奔波在外，生活的艰辛让丁水波很小便担起长子的责任。8岁时一个人光着脚跑街串巷卖油条，9岁时背着一个重重的冰桶顶着烈日卖冰棍。可以想象，一个瘦弱的小孩背着个大冰桶在田间地头高声叫卖时是什么样子，但丁水波的冰棍却总比别人卖得多。

究其原因，丁水波一次会进很多货，遇见地里的农民身上没有带钱，其他卖冰棍的往往扭头便走。而9岁的丁水波嘴巴甜，他会说叔叔你们先拿去吃，第二天再给钱也行！

到1987年，刚刚上完初一的丁水波正好17岁。他敏锐地观察到自己身边的改变，那些被压抑太久的商业细胞如同被释放的精灵。如果一种生意好做，同村族人往往会群起仿效，继而如水银泻地般抱团拥向全国市场。而此时，丁金朝也从一名拖拉机手变成了一家咖啡作坊的小老板，和当时许多仿效“雀巢”取名的咖啡牌子一样，丁金朝的咖啡名叫“喜鹊”。

丁水波告诉父亲他要去学做皮鞋。这种当时只在归乡华侨脚上出现的“奢侈品”已经让十里八乡喧闹起来。对于穿惯了布鞋的陈埭人来说，制鞋是离他们最近的发财门道。

刚开始学做鞋如果稍不留神，锥子会深深扎入手指中，鲜血顿时涌出，年轻的丁水波却只能含着眼泪继续做。不到半年时间，他便将所有制鞋工艺摸得一清二楚。别人做鞋是一双一双地做，丁水波却先用七八个鞋楦把鞋鼓捣成半成品，然后再一双一双地完成。因为作坊里的鞋楦数量有限，一天下来他做得总比别人多。

100元，当丁水波将他第一个月挣到的钱交到父亲手上时，一个更大的野心已经在他心里萌生。“别人可以搞鞋厂，为什么我不行！”1987年，丁水波用打工积攒的500元钱，和两个结拜兄弟一起创办了三兴公司，倒腾起来。

就在同一时期,丁水波的同学丁志忠也已按捺不住,在距丁水波一河之隔的地方,他和父兄一起开起了自己的作坊。20年后,这家叫做安踏的企业与特步一起被戏称为*鞋业的“东邪西毒”,共列*体育用品前三甲。

与此同时,丁水波更多的同学或乡邻也纷纷踏入制鞋业。2008年,在陈埭约*方公里的土地上,竟容纳了3000多家鞋企和配套企业。这个小镇每年要为全世界生产7亿双鞋。在陈埭鞋进入品牌战后,40多个同城兄弟更是一窝蜂占领了体育频道每一个广告空隙□cctv5由此被戏称为“陈埭频道”。

丁水波唯一的优势便是一无所有,以及由此激发的改变欲望。

一个成都商人给了他机会。对方承诺把鞋拿到当地有名的荷花池批发市场代销,“至于订货款,现在确实拿不出”。

机会像是陷阱,丁水波却毅然把鞋发了过去。童年时卖冰棍的“辉煌”业绩,让丁水波深知诚信在生意场上的作用。

鞋在成都卖得非常好。究其原因,靠近台湾的地理优势,让晋江鞋款式非常新潮,“拿来主义”是*制造在起步阶段最见效的制胜法宝。一个月后,成都商人将货款和卖鞋赚的钱全部付了过来,只留了几百元生活费。他们的要求只有一个——成为丁水波在销售上的长期伙伴,并要求他立马再做几百双鞋发过去。

丁水波告诉记者,自己在创业的第二年便立志要做晋江最大的鞋企,而20年来他获得的第一个王冠是“外销王”。

上世纪80年代末,凭借侨乡的传统优势,晋江开始出现零星的对外贸易。而到90年代,“倒爷”们俨然成了全国上下最为活跃的人群。“三兴”是晋江第一个做外贸的鞋企,第一双鞋卖给了俄罗斯。丁渐渐发现,自己的鞋除了可以换回卢布,居然还能换回皮毛大衣、钢材、水泥,甚至还能换回飞机。只不过

当时直接把飞机带回家的是那个名叫牟其中的重庆商人，而丁只是将自己的“三兴”鞋卖给了牟。

严格意义上说，丁水波通过外贸挖到了他的第一桶金，而其接下来的征伐变得更加势不可当。6年时间，市场版图从俄罗斯逐渐拓展到全世界40多个国家。

丁水波的操作手法现在看来有些简单：通过展会或者海外老乡的关系四处接单，一旦确定目标市场，便不顾一切将它拿下。比如1995年的“美洲之战”，初来乍到的丁水波硬是通过更低的价格和变化更快的款式，把订单从*台湾、韩国鞋企手中抢了过来。从第一年的两三千双，到最高峰时的一年一两百个货柜，丁水波成为晋江地区枭雄级的人物。

初春的陈埭，天空一片晴朗。“外销王”的桂冠，让丁水波心情大好，殊不知历史正和这个勤奋的晋江人开起了关于时间的玩笑。

当丁水波在外贸战场欢快奔忙时，乌河对岸的丁志忠正被他的父亲派到北京卖鞋。丁水波和丁志忠二人一外一内的市场分野，决定了特步和安踏一段时间内不会有交锋，但历史最终为他们安排了一场“派对”。

作为这场“派对”的参与者，丁水波显然迟到了。因为直到2001年，他才决定将主战场拉回国内，成为当前国内一线体育运动品牌中最晚的“入局者”。此后“三兴”更名特步，寓意企业以“特殊的步伐”超越突围。而促使丁水波铁下心转战国内的原因有二：

其一，做外贸的货币风险。苏联解体期间，卢布一夜贬值，“今天赚的钱可以买幢别墅，明天就只能买部汽车，到后天连个面包也买不上”。当时三兴大概有60%的销售额来自俄罗斯，卢布贬值让企业元气大伤，在边境城市黑河的冰天雪地里，丁水波欲哭无泪。之前，为了方便对俄贸易，丁水波曾将黑河整

幢友谊商店租下来建成宾馆。突如其来的苏联解体,让丁水波的规划顿成泡影。

其二,1999年前出口三兴鞋利润很可观,而伴随越来越多的晋江鞋企尾随而至,同城兄弟以杀敌一千自损八百的方式竞相降价,最终导致了整个外销市场的无限悲壮。到2001年三兴每出口一双鞋的利润几乎忽略不计。

品牌之路已是大势所趋。以前做外贸只管照着别人提供的样品生产,现在从产品研发、生产、到市场推广、卖场设计各个环节都必须亲力亲为,丁水波压力大。

另一方面,此时国内体育用品业竞争也日趋激烈:本土系羽翼渐丰,耐克、阿迪达斯等外来品牌的江湖地位又几乎无人能撼动,只要对手稍稍来点大动作,就可能将稚嫩的特步扼杀在萌芽状态。

“特步的第一步落棋必须找到属于自己的空白地带,迅速卡位!”

丁水波意识到,在竞技体育目前还远远落后于欧美的*,必须从国人对运动的理解去挖掘特步的品牌主张。而很多选购体育用品的人并非冲着它的功能性,他们不过是在购买一种时尚、年轻的感觉。

“特步的战略定位就是时尚体育!”如获至宝的丁水波,把消费群聚焦在13~25岁的年轻一族,他把自己在世界各地做外贸时收集的时尚图片交给研发人员,“特步就要这种感觉!”

事实上,如果不是对*体育用品行业有所了解的人,很难理解特步的这一战略定位对今后企业壮大的作用。面对大量同质化的体育品牌,时尚运动这一细分市场逐渐展现出惊人的张力。2008年,kappa□puma等时尚运动品牌市场份额越来越大,阿迪达斯、耐克等也纷纷向时尚运动领域渗透,佐证了特步最

初的市场判断。

一双风火鞋，让业界对初出茅庐的特步产生了“非一般的感

觉”。当时以黑、白为主的冷色系占据了国内运动鞋的半壁江山。通过市场调研，丁水波发现，鞋面用色上的市场空当正是特步的突破口，于是一双红黄色鞋面的“风火鞋”应运而生。殊不知这双外形有点像“风火轮”的运动鞋，居然创下了单品销售120万双的销售神话，其纪录至今无人能破。经销商更是把这款鞋比作“印钞机”，“有多少卖多少”。

跑得早不如跑得快。风火鞋的成功，让丁水波看到了“时尚+体育”产生的市场轰炸力。事实上，特步的超越基因最核心的地方，恰恰在于其将时尚和体育糅合成一种致命的差异化：它把品牌标志设计成一把反叛味十足的“叉”；它打破体育品牌邀请体育明星代言的行业规则，花470万元破天荒地请来娱乐明星谢霆锋。

据说当初特步内部还为究竟是请刘德华还是谢霆锋发生过争执。“刘德华虽然名气大，但特步要的是年轻、叛逆！”丁水波一拍桌子，板上钉钉。

从此，一个个以谢霆锋头像为店招的专卖店在全国开得花枝招展。虽然这种店面形象现在已不知升级了多少代，但在2001~2003年的特步起步期，谢霆锋确实起到了拉升品牌的作用。丁水波和谢霆锋的私人关系也由此建立，他的小女儿至今仍称谢为干爹。

为了让“特步号”看上去富丽堂皇，特步凭借娱乐营销与体育营销双引擎发力。但在2008年的华人娱乐圈，已经很难找到能够拉着特步“跑”的明星，甚至谢霆锋的品牌拉动力也随着特步的崛起逐日减退。2008年，包括潘玮柏、蔡依林、twins在内的明星组合亮相特步，这是继百事可乐之后，“明星代言”最

为豪华的阵容。另一方面,在娱乐营销效果逐渐式微的大背景下,丁水波在体育营销上再祭杀招。

当前体育界的营销资源无外乎三个方面:体育明星、体育项目、大型赛事。其中体育明星聚焦高端,对传递品牌精神作用明显;体育项目则能促进一个品牌与某个体育品类的对应关系;而大型赛事覆盖面广影响最为宽泛,对提升品牌的行业美誉度效果显著。

作为后来者,一方面一线体育明星被对手们收罗殆尽,而李宁紧盯体操、阿迪达斯紧盯足球、耐克紧盯篮球,能为特步所用的项目资源少之又少。怎么办?2005年,特步以大手笔谈下第十届全运会的独家赞助权,这是国内首家体育品牌对一场大型赛事直接冠名,经此一役特步销量扶摇直上。

北京奥运,品牌鏖战,明刀明枪。同样并非奥运赞助商的特步,随时面临奥组委的红线,丁水波大笔一挥,采取扔xx的方式在央视砸下一个亿。

奥运一役再次说明,在被对手围得密不透风的竞争环境里,总有一块云朵会下雨。在时刻考验超越智慧的体育产业,不是强者就一定能胜,但胜者一定为强。

打架亲兄弟,上阵父子兵。和晋江绝大多数出生草根的老板相似,丁水波在创业初期,同样是兄弟姐妹一起赤膊上阵。比如丁水波的妹妹和妹夫,一个为特步鞋业研发的副总裁,一个曾为服装中心的副总裁,多年来跟着丁水波一起冲锋陷阵,血浓于水。

但随着企业发展,目前由特步总部直接发工资的员工便有6000多人。6000多名员工意味着6000多个家庭,丁水波身上的责任越来越大。此外,工厂管理、加工厂协调、供应链管理、财务管理……特步这艘巨轮的分工越来越细,企业的管理之弦越绷越紧。

事实上,几乎所有家族企业发展到一定阶段,都将面临一道天然门槛。客观上你在目标市场的布局已相对饱和,主观上企业内部机能已发生改变,特步要想继续超越,必须洗骨重生。

“摆在特步面前的只有两条路,要么做小,继续保持家族控制;而要做大,就必需正规化和系统化地运营。”

丁水波斩钉截铁地选择了第二条路,他试图打破家族企业的长城,将特步打造成一艘世界级的巨轮。而上市被看做一次产权明晰的重要契机,通过上市募集的资金才能打开那幅壮丽的航海蓝图:5年内,从*第一的时尚运动品牌成长为世界第一。

一场声势浩大的空降行动由此展开。目前特步(*)有限公司十几个总监和九个副总裁中,属于丁氏家族的只有四个,其余全是内部提拔或通过猎头公司推荐来的职业经理人。他们*均有10年以上的行业经验,在公司管理中起到中流砥柱的作用。

在特步大楼的电梯口,我们看到了一面引进人才的公示墙,越来越多身着条纹领带、深色西服的新面孔,开始震荡特步原有的家族管理体系。局部性的蜕变逐渐呈现蝴蝶效应,丁当时的感觉“就好像推开了一扇通往阳光的大门”。

对于普通工人,丁水波也在自己办公室的楼下单独辟出一层作为员工休闲区,里面有咖啡、红茶、啤酒、电脑,“工人来办公区要是找不到人,可以坐坐。”而在生产前线,特步给每位工人配备了价格不菲的陶瓷杯,编号后的杯子整整齐齐地排列在车间门口。而这些都只是特步尊重员工的部分细节。

领袖的故事手抄报篇二

领袖故事是指通过讲述领导者的亲身经历和成长历程,来传达领导力和鼓舞他人的一种方式。在现代社会中,领袖故事不仅仅是一个有趣的故事,更是帮助人们认识自己、鼓舞自己 and 提升自己的重要途径。通过阅读和分析一些成功领导者

的故事，我深刻领悟到了领导和发展的真谛，并从中汲取了许多宝贵的经验和智慧。

在领袖故事中，领导者的成长往往是一个漫长而曲折的过程。他们可能会遇到无数的困难和挑战，但他们从来不会轻易放弃。这让我体会到了一个真理：领导力的发展是一个需要不断努力和坚持的过程。正如乔布斯一样，他的故事给了我很大的鼓舞。乔布斯是苹果公司的创始人，他在创办苹果的过程中经历了无数的挫折和困难。然而，他始终坚持自己的理念，最终实现了自己的梦想。这让我明白了，面对困难和挑战时，一个优秀的领导者应该坚定自己的信念，并付诸行动。

另一个我从领袖故事中得到的启示是领导力的真正价值在于为他人服务。马丁·路德·金恩是美国民权运动的领袖，他在为黑人平等奋斗的过程中面临了极大的压力和风险。然而，他从未迷失自己的方向，始终坚持为公正和公平而战。他的故事告诉我，一个卓越的领导者应该始终以他人的利益为重，为他人带来更多的机会和福祉。这种透明、阳光和真诚的领导风格，将会赢得员工和团队的尊重和支持。

此外，领袖故事让我认识到一个领导者需要具备的重要素质是沟通能力。尼尔斯·博尔在第二次世界大战期间担任丹麦总理，他领导丹麦抵抗纳粹德国的行动，并成功保护了当地犹太人的生命。他的故事告诉我，一个优秀的领导者应该能够与团队和员工建立良好的沟通和合作关系。只有通过有效的沟通，领导者才能够与团队共享愿景、激励员工并实现共同目标。

最后，领袖故事教会了我领导者需要有坚定的决心和远见。尤金娜·斯科德勒是国际特赦组织的创始人之一，她通过组织抵制运动和宣传活动改变了全球对人权问题的看法。她的故事告诉我，一个杰出的领导者应该有坚定的决心和远见，能够看到问题的本质并提出切实可行的解决方案。只有通过这种决心和远见，领导者才能够领导团队走向成功。

通过阅读和分析领袖故事，我深刻体会到领导力的重要性和发展的关键要素。一个优秀的领导者应该有坚定的信念和决心，具备良好的沟通能力，并始终以服务他人为己任。领袖故事不仅帮助我们更好地了解领导力的本质，更鼓舞我们成为更优秀的领导者。只有通过不断学习和实践，我们才能够发展出自己独有的领导风格，以推动团队和组织的发展和进步。

领袖的故事手抄报篇三

上个世纪最后一个春天，在这个希望的季节里，时任xx集团组织人事部副部长的xxx带着组织上的重托，走马上任xx公司党委副书记兼纪委书记。六年过去了，她以一名_员对事业的忠诚和执着，在新的人生征途上实践自己做事做人的追求和原则，成为一名“三个代表”重要思想的忠实践行者。

一个勇于创新的人

也是在这一年，公司的中层管理人员进行了较大调整，一批年轻人走上了支部书记工作岗位，为便于他们尽快进入角色，她和党群部门的领导同志们共同研究将党建工作的一些主要内容和要求，进行归纳和提炼，形成了《xx公司党支部工作考核细则》。三年来，公司党委连续举办的理论知识竞赛活动，引起了基层党组织的高度重视，为使活动达到预期的效果，从活动的内容到形式，她都一一过问，不厌其烦地进行反复的推敲，确保活动取得圆满成功。

一个敢于碰硬的人

五年来xx公司先后有六名党员干部受到党纪处分。对于许多人来说，这也许并不是一个十分起眼的数字，但对于xxx和她的同事们来说，每一起案件从查处到结案，都是一次艰难的历程，都是一次意志品质的磨砺。

刚担任纪委书记时，就有好心人提醒她“纪检工作是个得罪人的工作，你要多栽花，少栽刺。”她却说：“要说得罪人，得罪的也是极少数人，维护的却是企业和广大职工的利益。如果说这是栽刺的话，我乐意做一个这样的栽刺人。”她首先在建章立制上做文章，建立健全了一系列廉洁自律工作制度，夯实了党风廉政工作的基础，使公司的纪检工作坚持以人、财、物为重点，从教育入手，在监督上着力，党风廉政建设工作取得了一定成效。

近年来，公司的工程建设步伐加快，针对职工群众反映强烈的热点问题，她提议建立了技改工程招投标工作监督组，对工程建设进行全方位监督，大的工程项目全部与承包方签订了《廉政合同书》，公司五万元以上项目的支出全部实行招投标，有效预防了一些问题的发生。同时，针对经营管理中的难点，她带领监察审计科人员深入调查研究，在掌握了大量第一手资料的基础上，提出对公司的废品废料竞价销售的监察建议。自xxxx年起，公司的废旧物质的销售正式列入竞价范围，此举有效地堵住了废品废料管理中的漏洞。

社会人员进行滋扰。面对威胁，作为一名女性□xxx毫不畏惧，镇定自若地与办案人员携手并肩，克服了重重困难，经过六十多个日日夜夜的努力，收缴账外资金90余万元，违纪人员受到了处分，维护了党纪政纪的严肃性和企业的利益。

前两年□xxx在做“×××”习炼者的转化工作方面投入了大量的时间和精力，她熟练地掌握和运用党和国家的有关政策，做耐心细致的说服教育工作，不管是白天黑夜，也不论是节假日，只要发现异常情况，她总是及时出现在迷途者的身边，对他们动之以情，晓之以理。有一次，她在与一名习炼者进行长时间谈话后，由于连日来的奔波，加上心里又着急，在回家的路到突然感到天旋地转，只好在路边坐下休息了一个多小时，才拖着疲惫不堪的身体回家。市里为配合揭批“×××”的斗争，举办了“崇尚科学，反对迷信”大型图片展，她在参观的过程中，发现其中的解说词很感人，当

场就拿出纸笔并组织人员花了几个小时全部抄了下来，回来后让有关部门印发到基层单位学习。

xxxx年x月，为了做好最后几名习炼者的转化工作，她选择在风景怡人的松涛山庄举办一个别开生面的培训班。面对着秀丽的湖光山色，聆听着帮教人员的肺腑之言，迷途者尘封已久的心终于解冻了。他们真诚向帮教人员表示要和lhz及“×××”组织彻底决裂，回归到正常的社会生活中。最后的“堡垒”攻下来了□xxx心中紧绷着的一根弦终于松了下来。尤为可喜的是□xx公司的几名原“×××”习炼者转化后，主动要求帮助其他单位的痴迷者做化工作，其中一人还作为教员被请到市里有关单位进行现身说法。经过他们的帮助，目前已有十余名其他单位的痴迷者得以转化。

古人说“其身不正虽令不行”□xxx从自身做起，以纪委书记的杰出代表_、姜瑞峰为榜样，把“做人做官做事清清白白，为政为公为民勤勤恳恳”奉为自己的座右铭，坚持不参加有可能影响公正执行公务的宴请，不涉足影响党员干部形象的娱乐场所，多次拒收礼品礼金，以实际行动在职工群众中树立起了一个真正_员的良好形象。

一个善于学习的人

xxx处理工作时老练、果断的气度，运用党和国家方针政策的娴熟自如，赢得了同行们普遍的赞誉。冰冻三尺，非一日之寒。为了在新的岗位上能够有所作为，她付出了艰苦的努力。

做党务工作，很多时候是在给别人讲道理，而要把道理讲清楚就不是一件容易的事情，这也就是人们常说的“给人一瓢水，自己得有一桶水”。每当有新的政策出台□xxx就要反复学习，融会贯通。中央出台了《关于领导干部选拔任用的若干规定》，中央颁布《关于实行党风廉政建设责任制的规定》后，她及时组织有关部门进行认真的学习讨论，结合xx公司

实际，制定了《xx公司中层管理人员选拔任用暂行规定》和《xx公司中层管理人员谈话制度》，对领导干部廉洁自律提出了更为具体的要求。

繁重的工作之余，她见缝插针地读书看报以获取知识的营养，她的很多学习资料和别人的不同，空白处写满了心得，有的是长长的一段话，有的只是简单的两个字。看到好的文章，她会细心地把它复印下来，分门别类整理好，一是供自己再次学习，二是“好文共欣赏”，推荐给他人参考。到外地出差，她会仔细观察收集其他单位进行党建工作的好经验，带回来以达到“他山之石，可以攻玉”的目的。

长期在机关工作的xxx有着扎实的理论功底和文字处理的能力，但她自己却从不满足，在严格要求自己的同时也严格要求别人。就说写文章吧，她几乎对每一个字词句都要进行反复琢磨，改了一遍又一遍，特别是党委、纪委起草的文件，她更是连一个标点符号都不放过。刚到xx公司时，她身边的工作人员对她这种近乎“吹毛求疵”的做法很不适应。她耐心地解释“我们写出来的东西要经得起检验，不能因为怕麻烦而得过且过。”现在大家写文章都自觉地以“争取在书记那里过关”作为标准，于潜移默化中提高了自己的写作技巧。时间长了，工作人员也都理解了她的一句口头禅“干什么事情都怕认真二字，只要认认真真去做，没有克服不了的困难。”

对于自己的搭档xx公司党委书记xxx是这样评价的“xxx最大的特点是做事认真负责，考虑问题细致周全，而且不怕吃苦，这也是值得我学习的地方。”

社会人员进行滋扰。面对威胁，作为一名女性xxx毫不畏惧，镇定自若地与办案人员携手并肩，克服了重重困难，经过六十多个日日夜夜的努力，收缴账外资金90余万元，违纪人员受到了处分，维护了党纪政纪的严肃性和企业的利益。

前两年□xxx在做“×××”习炼者的转化工作方面投入了大量的时间和精力，她熟练地掌握和运用党和国家的有关政策，做耐心细致的说服教育工作，不管是白天黑夜，也不论是节假日，只要发现异常情况，她总是及时出现在迷途者的身边，对他们动之以情，晓之以理。有一次，她在与一名习炼者进行长时间谈话后，由于连日来的奔波，加上心里又着急，在回家的路到突然感到天旋地转，只好在路边坐下休息了一个多小时，才拖着疲惫不堪的身体回家。市里为配合揭批“×××”的斗争，举办了“崇尚科学，反对迷信”大型图片展，她在参观的过程中，发现其中的解说词很感人，当场就拿出纸笔并组织人员花了几个小时全部抄了下来，回来后让有关部门印发到基层单位学习。

xxxx年x月，为了做好最后几名习炼者的转化工作，她选择在风景怡人的松涛山庄举办一个别开生面的培训班。面对着秀丽的湖光山色，聆听着帮教人员的肺腑之言，迷途者尘封已久的心终于解冻了。他们真诚向帮教人员表示要和lhz及“×××”组织彻底决裂，回归到正常的社会生活中。最后的“堡垒”攻下来了□xxx心中紧绷着的一根弦终于松了下来。尤为可喜的是□xx公司的几名原“×××”习炼者转化后，主动要求帮助其他单位的痴迷者做化工作，其中一人还作为教员被请到市里有关单位进行现身说法。经过他们的帮助，目前已有十余名其他单位的痴迷者得以转化。

古人说“其身不正虽令不行”□xxx从自身做起，以纪委书记的杰出代表_、姜瑞峰为榜样，把“做人做官做事清清白白，为政为公为民勤勤恳恳”奉为自己的座右铭，坚持不参加有可能影响公正执行公务的宴请，不涉足影响党员干部形象的娱乐场所，多次拒收礼品礼金，以实际行动在职工群众中树立起了一个真正_员的良好形象。

一个善于学习的人

xxx处理工作时老练、果断的气度，运用党和国家方针政策的娴熟自如，赢得了同行们普遍的赞誉。冰冻三尺，非一日之寒。为了在新的岗位上能够有所作为，她付出了艰苦的努力。

做党务工作，很多时候是在给别人讲道理，而要把道理讲清楚就不是一件容易的事情，这也就是人们常说的“给人一瓢水，自己得有一桶水”。每当有新的政策出台，xxx就要反复学习，融会贯通。20中央出台了《关于领导干部选拔任用的若干规定》，中央颁布《关于实行党风廉政建设责任制的规定》后，她及时组织有关部门进行认真的学习讨论，结合xx公司实际，制定了《xx公司中层管理人员选拔任用暂行规定》和《xx公司中层管理人员谈话制度》，对领导干部廉洁自律提出了更为具体的要求。

繁重的工作之余，她见缝插针地读书看报以获取知识的营养，她的很多学习资料和别人的不同，空白处写满了心得，有的是长长的一段话，有的只是简单的两个字。看到好的文章，她会细心地把它复印下来，分门别类整理好，一是供自己再次学习，二是“好文共欣赏”，推荐给他人参考。到外地出差，她会仔细观察收集其他单位进行党建工作的好经验，带回来以达到“他山之石，可以攻玉”的目的。

长期在机关工作的xxx有着扎实的理论功底和文字处理的能力，但她自己却从不满足，在严格要求自己的同时也严格要求别人。就说写文章吧，她几乎对每一个字词句都要进行反复琢磨，改了一遍又一遍，特别是党委、纪委起草的文件，她更是连一个标点符号都不放过。刚到xx公司时，她身边的工作人员对她这种近乎“吹毛求疵”的做法很不适应。她耐心地解释“我们写出来的东西要经得起检验，不能因为怕麻烦而得过且过。”现在大家写文章都自觉地以“争取在书记那里过关”作为标准，于潜移默化中提高了自己的写作技巧。时间长了，工作人员也都理解了她的一句口头禅“干什么事情都怕认真二字，只要认认真真去做，没有克服不了的困难。

”

对于自己的搭档□xx公司党委书记xxx是这样评价的“xxx最大的特点是做事认真负责，考虑问题细致周全，而且不怕吃苦，这也是值得我学习的地方。”

领袖的故事手抄报篇四

领袖家风一直被认为是一种良好的家庭教育和文化传承。家庭作为社会最基本的单位，领袖家风在其中扮演着至关重要的角色。在日常生活中，我们常常能从一些领袖家庭的故事中得到启示和感悟。下文将通过连贯的五段式，分享我对领袖家风故事的心得体会。

第一段：背景介绍

领袖家风是指家庭中的父母以身作则，为子女树立榜样，培养其优良品质和良好行为习惯的一种教育方式。好的家风需要从领袖家长身上延续，通过家庭的文化遗产，使之代代相传。故事是家庭传承的重要方式之一，它将领袖家风的理念和教育方式融入其中，并通过情节和人物塑造向读者传递家庭价值观。

第二段：故事传递正能量

领袖家风的故事常常能够传递一种积极向上的正能量。比如，我曾经读过一篇故事讲述了一位父亲与他的儿子之间的亲情故事。父亲是一位忙碌的企业家，几乎没有多少时间陪伴儿子。但他深知家庭教育的重要性，于是他每天晚上给儿子讲故事。通过故事的寓意，父亲教育儿子要强大，要勇敢，要宽容。儿子每天吸收故事中的正能量，逐渐成长为一个聪明、善良和有担当的人。这个故事让我深受触动，让我看到了领袖家风在家庭教育中的力量。

第三段：培养道德品质

领袖家风的故事还会很好地培养孩子的道德品质。比如，有一个故事讲述了一位领导者在面临利益冲突时选择了正义和公平的行为。他之所以能作出这样的决策，是因为他从小生活在一个尊重道德和公义的家庭中。他的家人教育他要坚守正道、不撒谎和不欺骗他人。这种家风的传承使他在关键时刻能够做出正确而勇敢的选择。这个故事引发了我对道德的思考，我开始注重培养自己的良好品质，并用正确的价值观指导我的生活。

第四段：传承家族文化

领袖家风的故事有助于传承家族文化。一个家族的价值观和文化可以通过代代相传的故事传递给后代。比如，我读过一篇关于一位企业家的故事。他是一家企业的创始人，也是一位杰出的领导者。故事通过讲述他从小学习和工作的经历，展现了他父辈的勤劳、坚韧和创新精神。这些家族的价值观和文化在他身上得到了完美的呈现，并通过故事传递给后代。这个故事引发了我的思考，让我想要更加了解和传承我的家族文化，将其发扬光大。

第五段：激发责任感和领导力

领袖家风的故事还能够激发读者的责任感和领导力。通过故事中领袖家长的榜样作用，读者会受到启发，积极主动地承担起家庭和社会的责任。比如，我读过一篇关于一位母亲的故事，她是一个基层党员领导干部。在故事中，她以自己的言行和实际行动，激励和培养了子女们的责任感和领导力。她教育他们要有担当，要为他人着想，要努力追求卓越。这个故事深深地感染了我，我意识到作为家庭的一员，我也有责任去影响和引导他人，成为一个具有领导力的人。

通过以上故事的心得体会，我深深认识到领袖家风的重要性。

家庭是我们人生的起点，也是我们生命中最重要力量之一。良好的领袖家风能够引导我们成为更优秀、有担当和有责任感的人。每个人都应该努力传承和发扬领袖家风，为社会建设和家庭和谐做出自己的贡献。

领袖的故事手抄报篇五

作为一个领袖，家风对于个人修养和社会地位的塑造起着重要的作用。在日常生活中，我们可以通过不同的途径学习领袖家风，从而提升自己的修养。领袖家风不仅仅是一种道德准则，也是一种处事原则和人际关系的基础。在交往和管理中，我们务必学以致用。下面我将分享一些领袖家风故事的心得体会，希望对大家有所启发。

第一段：正直与诚信的力量

领袖的家风中最重要的品质之一就是正直与诚信。其中，朱元璋的家风给我留下了深刻的印象。朱元璋是明朝开国皇帝，他的家风以正直为核心，他曾经说过：“正直者，不畏人之言；诚实者，不惧人之短。”这句话不仅体现了朱元璋治国之道，也表达了他对正直和诚实的追求。正直与诚信不仅是帝王的要求，也适用于日常生活中的每个人。只有保持诚信，我们才能够赢得他人的信任和尊重。

第二段：谦虚与谨慎的态度

领袖家风中的另一个重要品质是谦虚和谨慎。《尧舜禅》中记载了一则关于圣人和贤人的故事。圣人尧对贤人舜说：“吾无为者尔有为，吾自得渐尔显，吾退藏尔有进。”这个故事告诉我们，无论我们的地位多高，都要保持谦虚和谨慎的态度。只有谦虚的心态，我们才能够不断进步，学习他人的长处，并能够更好地发挥自己的优势。

第三段：坚持与奉献的精神

领袖家风中的坚持和奉献的精神具有重要的意义。毛泽东的家风体现了这一点。他在长征中曾经说：“不怕远，就怕心里没有路；不怕夜，就怕心里没光。”这句话告诉我们，无论遇到多大的困难和挑战，只要我们心里有信念并且坚持不懈地努力奋斗，一定能够达到自己的目标。我们看到，毛泽东坚持走自己心中的路，并且为了实现自己的理想，付出了巨大的努力和奉献。

第四段：尊重与慈爱的态度

领袖家风中的尊重和慈爱也是不可或缺的品质。唐太宗李世民是一个非常善于倾听和尊重下属意见的皇帝。他常常在政务会议上允许下属发言，他认为每个人都有价值，并且每个人都应该被尊重。这种尊重和慈爱的态度不仅能够体现一个领袖的人格魅力，也能够获得下属的拥护和忠诚。

第五段：公正与智慧的执行

领袖家风中的公正和智慧是领导者所必备的品质。中国历史上有很多充满智慧和公正的领袖，其中最具有代表性的是孟子。孟子提出了“仁政”的理念，他强调公正、公平和智慧的执行，使人民能够得到公正的待遇，从而创造社会稳定和发展。领袖要学会公正地对待他人，用智慧解决问题，使团队内部能够和谐共处，共同发展。

总结：通过学习领袖家风的故事，我们可以从中汲取智慧和力量，以此来提升自己的修养和领导力。领袖家风的故事教育我们要正直诚信、保持谦虚谨慎，坚持奉献和努力，尊重他人并体现公正和智慧。在今后的工作和生活中，我们应该不断努力，学以致用，将这些品质融入到自己的行为中去，做一个有家风的领袖。