

2023年创京东读后感(优质5篇)

写读后感绝不是对原文的抄录或简单地复述，不能脱离原文任意发挥，应以写“体会”为主。读后感书写有哪些格式要求呢？怎样才能写一篇优秀的读后感呢？下面我给大家整理了一些优秀的读后感范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

创京东读后感篇一

近期，阅读了刘强东撰述的《创京东》，感受到了京东从创业到成为电商行业的领头军，从最初的柜台商到遍布全国的电商运营网络体系，原因归咎于刘强东作为京东创始人不凡的眼界和执着的精神。

书里提到，刘强东作为京东的创始人、领军人，在初始阶段凭借着一份执着，坚定的向心中的目标前进。京东接触电商过程的草根创业之艰，特别是2007年刘强东在巨大的反对声中，执意扩充全品种战略和执意自建物流的历史过程之中。现在再回头看京东的发展，这两次一意孤行，是让京东能够实现今日零售规模的关键决策。

通过阅读《创京东》，我明白，人有时候要有“死磕”的精神，从某种程度上来讲，执行比战略更重要，持之以恒，认准目标，坚持的久了，付出的多了，自然走的要比别人更远。京东的由来，其实非常简单，无非套用亚马逊经营模式，通过互联网，以新的消费需求为导向，不断突破、不断创新商业模式，从而个构筑供应链系统，达到降低成本，提升效率的目的，最后赢得为消费者创造价值，为企业建立效益的双赢局面。

另一方面，从刘强东讲诚信、重信誉的品质上来讲，同时也代表了京东的品牌诚信，它映射出一个人、一个企业高度自

重和内心的安全感和尊严感。

结合我个人的本职工作，我还缺乏“死磕”的精神，对待难题时就开始退缩、推诿，想来这也许就是多年未曾再进步的原因吧。通过读书，我更深刻的认识到，董事长多年在集团会议上倡导大家多读书，除了加强员工的学习意识，另一方面也是为了提高员工的知识量和涵盖面，我相信，在无尽书海的畅游中，我们能汲取更多的养分充实自己，为自己及企业创造美好的未来。

创京东读后感篇二

迈出21世纪，迅速崛起的互联网企业，他们所取得的成就，是制造业通过十年甚至几十年才积累而成，他们是否能经得起时间得检验，是否昙花一现，这一切取决于业界的环境和企业自身的发展。

《创京东》以创始人刘强东为脉络，直接从他在北京中关村卖光碟开始，慢慢导向一个巨大的商业巨擎，本书对刘强东童年，大学，日企打工期间介绍的很少，恰恰这些经历是刘强东成功的基石，我们可以通过他过往的经历，励志也好，学习也罢，我们能看到一个平凡人走向不平凡的过程，这本身就是一个非常振奋人心，给人力量的过程。刘强东的人生应该是传奇的，但是本书重点把握的不好，作者故作高姿态的去高谈阔论，当作者思想未达到那个高度的时候，还是应更多的叙事，稍微掺杂着一些议论为好，这可给读者以联想，以启发，而不是强行带入。做大篇幅的议论，让人读着很不舒服，题材是个好题材，人物是个好人物，为刘强东打5分，为作者我只能打2分。

刘强东说这是近几年他唯一授权的书，或许是拗不过作者吧，可是第一部他同意写有关京东的书，确实那么的无趣，作者深入基层，描写了若干小人物的事迹，我不是说这不好，但是抢了风头，我们更想看到刘强东做了什么，想了什么，而

不是一些凑篇幅到文字。京东是一个传奇，拼倒了亚马逊，在电商这块土地站稳脚跟，与阿里巴巴分庭抗礼，如果能有更好的选材和侧重，把握细节，着重叙事，辅之议论，会让人读得欲罢不能，好京东，毁在一个庸人手里。

京东就是刘强东，刘强东就是京东，没有刘强东就不会有京东，他靠自己锐利的战略性眼光，力排众议，在关键的时间点勇敢的做出选择，在具体事务中，他又懂得民主，充分调动群众的智慧，在企业做大后，他通过精细化的管理和制度，让企业能平稳，顺畅的运行，什么是企业文化，就是创始人的精神意志，刘强东给了京东注入了灵魂，很多的企业，在创始人淡出后，便每况愈下，因为创始人的精神意志没有真正的深入到企业的骨髓里，而是停留在表面，刘强东敢于放权，敢去离开，源于他拥有恢弘气魄和超凡的自信，只有通过这种尝试，企业终会像一只怯懦的小北极熊一样渐渐敢远离妈妈，独自迈向更广阔多天地，企业想长远，不能靠具体某个人去指点江山，而是的把接力棒交给其他人，也能顺畅运转。

创京东读后感篇三

本来对刘强东没有什么好感，原因在于一直觉得刘强东很土很龌，想想么，公司的名字叫京东也就罢了，最近还弄了个天强基金，这哥们起名字的水平估计也就这样了，有一个小段子，公司内部曾经开通了一个直通刘强东的信箱gaosuceo@大家还在吐槽为什么不是tellceo@另外，他在公众场合的调子也没有马云高，人家的愿景是“让天下没有难做的生意“，这哥们好像只知道闷头建仓库招快递员。还有京东的党性貌似还很浓，技术在业界也不怎么出名，总之给人的印象很土鳖。

这本书刚开始就开始颠覆我对京东的认知了，首先让读者对中国的零售业有了大体的了解，然后从刘强东从中关村摆柜台开始讲起，一直讲到上市这段历史。令人吃惊的是，从线

下柜台转到线上商城竟然是非典无心插柳的结果。当时京东在中关村的线下生意已经相当火了，除了刘强东管理有方以外，跟当时京东坚持的诚信原则也是有很大关系的，在当时中国混乱的商业背景下，能做大做强显然已经很了不起了。

京东刚开始的it系统是刘强东和另外一个工程师两个人一起合伙搭起来的，刘强东大学时候所学的专业是社会学，一个文科生竟然靠自学掌握了编程，而且在大学就靠编程挣了20w□令人佩服！

毕业以后他拿着20w创业开了个饭馆，由于他豪爽直率的性格，对底下的员工放权过多且无配套的监管措施，导致饭馆开业不利很快就倒闭了，至此也给他一个教训，那就是一定要有完善的体系保障防止_，相信他人是有前提的，无条件相信只会让你见证人性恶的一面。

京东自98年成立以来，共经历过三个大的转折，1是从线下转线上，2、3是全品类扩张和自建物流，这三个大的举措在刚开始推行的时候都遭到了其他高层的反对，只有刘强东相信自己的选择是对的，并大胆推行，并依靠自己强有力的感染力把自己的想法灌输到中层和底层员工中去，这也是开拓者必备的条件之一，持续做出正确的选择并让别人相信你，跟随你。不由得想起了另一句话□it'schoicemakewhoyouare□马云也曾经说过，论智力，阿里巴巴里面有大批的人比他聪明多了，也比他勤奋多了，但马云之所以为马云，不在乎他有多勤奋多聪明，而是他的眼光，他对中国商业环境的精准判断，他的选择是对的，顺应着潮流，所以只有他才能在风口飞起来。

最后，不要在嘲笑人家土鳖了，想想人家的出身，一个大学毕业才两年的小伙子子在中关村站柜台站到了如今几百亿美元市值的京东，这些都不是靠尔等所谓的优越感和情怀所构建起来的，这是一个属于实干家的时代，而理想主义者往往由于被其情怀所蒙蔽了双眼看不到现实，顾不到细节，最终

沦落成了愤世嫉俗的喷子。

最终我想说的是，这本书改变了我的部分三观，很给力！

创京东读后感篇四

在经济迅速发展的当下，互联网在潜移默化中改变着我们的生活方式与生活态度，互联网公司应运而生，这其中包括京东，大多数人对京东并不陌生。《创京东》这本书讲述了如今的电商巨头——京东如何从中关村一个4平米的柜台，发展到中国最大的自营式电商企业的过程，用三个部分描述了刘强东和他的伙伴们创建、发展京东的各种决策、坚持和奋斗历程。读过此书了解了京东发展的历史、公司的经营理念和创业者们不同寻常的品质。

看完《创京东》第一部分以后，我个人觉得京东抓住了趋势，趋势也造就了京东。

这个趋势就是当时的互联网，一刘强东抓住了互联网的趋势，从光盘代理商批发逐渐转型成立平台做线上零售，并丰富平台产品类目，后转成一站式消费平台，使京东更全面化、多元化。

京东能一步步壮大至今原因众多，但我想在此强调的是京东的企业文化。企业文化的源头要追溯到企业的创始人或者领导团队。《亮剑》里独立团的精神来自李云龙，京东的企业文化来自刘强东白手起家的干劲。当企业不断壮大，员工发展到七万，京东是如何保持优秀的企业文化呢？刘强东经常在会议上传播自己的管理理念，让团队员工看到希望，并在行动上让每位员工，尤其基层员工感受到劳动的价值。

在企业的发展中，京东经历的，也是许许多多公司会经历的或正在经历的，京东的解决问题的方式为我们提供了参考与借鉴。

互联网让传统的零售行业，甚至传统的金融行业都感受到了生存的危机。如今各行各业都在进行“互联网+”，都希望通过互联网降低成本、提高效率，以免被这个高速发展的时代所淘汰。

目前正处于改革发展阶段的九三集团，也正涉足电商领域，但在营运模式和管理方式等方面还需要不断的完善，因此，我们要向京东学习，不断开拓创新，坚定目标与方向，珍惜当下，放眼未来，力争走在时代的前列！

创京东读后感篇五

浏览目录的时候，其中一个章节叫做，给管培生的一封信，大抵是信件类的文体更能吸引眼球，所以我选择毫不犹豫翻开了这一章。

这是一封强东总写给管培生的信，虽然面向的对象并非我们，但其中所传递的“感恩和谦虚的学习态度、寻找解决方案的工作方法、深入了解工作的业务心态”，确是所有刚入职场的我们需要思考的。

轮岗之初，每天都在辛苦的学习着，有期待、有惊喜，也时常会有迷茫、沮丧！常常为了点滴的进步而欣喜，为不时的打击而挫败，却又在屡战屡败后屡败屡战。因为有述职这把利剑悬在头顶，每每去到各个部门轮岗，大家都总是带着挑刺的眼光，迫切地希望自己能够发现点什么问题，以此作为述职时拿得出手的业务思考。但最后要么毫无收获，要么只能发现一些无关痛痒的小瑕疵。其实，真正的关键是如何改善问题，如何系统性地解决问题。发现问题固然重要，但如何带领大家一起去解决问题显然更是我们需要关注的点。如这封信所说，挑毛病不是学习的心态，只有把姿态放到最低，向每一个同事学习，这样才能更快地成长。

定岗之后，我们会去到不同的部门，这又是一次从头开始的

旅程。从一头雾水到渐渐融入，从无从下手到日臻娴熟，每一次的突破都伴随着重塑，意味着新生。尽管我们会走很多的弯路，这在前辈眼里有时候甚至是愚不可及的，他们会善意地告诉你，如何才能更快更好地达成目标完成任务，这些捷径都是他们走过多少弯路摔得头破血流才得出的经验之谈。但即使你知道这条路的存在，也不一定能入得其门。毕竟，很多弯路是必不可少的，只有亲自走过才知道哪里会有陷阱，哪里应该闪避，哪里电闪雷鸣，哪里风和日丽。

京东这一路走来，鲜有酣畅淋漓，大多都曲折坎坷。今年，迈入了第十二个年头。在中国人的传统观念里，十二年意味着一个轮回。时间这双手，推动水东流，云远走。不知不觉，京东人已经一路从泥泞到风景，最后的最后，又回到了这片新生的泥泞。没有所谓的固步自封，一直都在不断寻求突破，就像一个泥人，只有先从内部打破自己，才能重塑，获得新生。

做一个战士，敢打敢拼；做一个勇士，持之以恒；做一个侠士，兼济天下。

这就是京东人的气质。