

2023年京瓷率先垂范读后感心得(精选10篇)

很多人在看完电影或者活动之后都喜欢写一些读后感，这样能够让我们对这些电影和活动有着更加深刻的内容感悟。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？下面我就给大家讲一讲优秀的读后感文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

京瓷率先垂范读后感心得篇一

在本章中，有两个点我比较有感触。

按所需数量购买所需物品。不知道是女孩子的天性还是我个人的特性，每次看到好看的就想买，看到打折就想买，或是手里有钱就想买，总以为自己需要，可以用掉这些东西。可往往很多都是一时兴起，过后就放在一边了，这么看来它们都不是我的必需品。有时候可能真的需要，但是买的多了就不爱惜，总有一种反正很便宜的潜意识在心里，细细算来，总体可能并没有省钱。每次看稻盛先生的哲学，都觉得他说的我自己都隐约明白，但是总不够重视。自读了这一条后，我已经开始改变自己的'消费观念，买东西还是要即买即用，甚至开始向我的家人灌输这样的理念。

重视经验。以前总有一个误区，觉得事情很简单，到时候做就会了，甚至会在心里嘲笑那种反复试验的人，总是觉得有必要么。事实证明，即使是一件很简答的事情，可以触类旁通，但如果没有经验，做起来也不见得那么得心应手。可见，理论和实际是有一定距离的，光说是没用的，积累经验才是真理。一个很好的例子就是，学生的“语感”，如果每天学习英语，那么“语感”一直在，即使碰到突击考试也可以取得好成绩。这就是所谓“语感”就是“经验的积累”。还有我们工作的感觉，如果我们认真反复地做一个工作，三年可

以成为专业人才。当然，不断在经验中总结，理论结合经验才是最好的工作方法。

其实，就该章的内容而言，我认为，稻盛先生可能是想讲理论和实践相结合，可能是翻译上的问题吧。

《京瓷哲学》的阅读到此就告一段落了，但我想我会再读一遍，深入地去领会，不仅是工作的需要，我觉得它在生活中也给了我很多指导。

京瓷率先垂范读后感心得篇二

近日，品读了公司发的日本经营大师稻盛和夫的作品《京瓷哲学》。读书时刻，心里犹如春风拂过，清水潺潺，对灵魂是一次潜心的修炼、对生活是一次真切的回答、对未来是一次美好的冀望！

《京瓷哲学》带给我的收获是这样积极的心态是实现非凡人生的起点，是生命的阳光和雨露，让人的心灵成为一只翱翔的雄鹰，驰骋于浩瀚的天际，消极的心态是失败的源头；是生命的慢性杀手，使人受制于自我的阴霾里，畏缩在狭隘的角落。随着阅读的深入，胸襟开阔了，心态也变得阳光了，凡是总往好的方面想，用积极的心态去迎接每日的朝阳。

“思维方式”是我们人生坐标的选择，是正是负还是零，将决定了人生前进的方向和最后的结局，思路决定出路，方向不对，努力白费。

我们要明白未来是由每一个今天组成。没有灿烂的今天，就没有光华的明日，没有今天的点滴累积，哪有未来丰硕的收获？有句歌词如是唱到：“现在才是关键，最重要就在眼前。”所以在工作中，事先我都做好计划与安排，竭力完成当日的工作，今日事今日毕，当天事决不留到明天，当想到一个好“点子”时就立即行动，并用阳光的心态努力将一件件事情

办好，完成得漂亮。

“燃烧自我，照亮他人，点燃激情的火把。”要成就一番大业，就必须能够自我燃烧激情，成事者皆能自我“燃烧”，并能把热量传递给周围的人。这样的人往往能率先行动，用积极的思想 and 行为为别人树立起榜样，时刻彰显着积极的生活态度。也许我现在还不完全是一个能“自燃”的人，但是当我能“自燃”时，我便充分地点燃激情，表露善意，发挥能力；当我不能“自燃”时我便靠近能“自燃”的人，嫁接火种，燃烧自己，温暖他人。

褪去浮华，回归理性，让激情燃烧，用理性护航，用努力去浇灌幸福的花朵，积极健康地生活、工作，让天天快乐，分秒精彩，我们将活出灿烂的未来！

文档为doc格式

京瓷率先垂范读后感心得篇三

目，点点滴滴汇聚成文，都是京瓷从小到大一步步发展的过程，回顾这个过程，贯穿于字里行间的，都是稻盛先生的创新。

这种创新，正因应了稻盛先生的总结，当不行（不懂）的时候，才是工作的开始，也正是创新的开始。细细思考，在这创新的背后，始终两条主线交叉出现，相辅相成。这就是哲学和经营。

稻盛先生从哲学的角度，经营人心，提出了心灵终极之问。“作为人，何为正确？”，而不是“作为人，何为成功？”。通过正确的判断，即大是大非的原则界定，发扬人的善意的一面，结合制度，管理人的“恶”的一面，这种哲学思维，贯穿于京瓷文化的方方面面。

在经营方面，稻盛先生在其哲学的指导下，力求简单，化繁为简，充分展现出了大师级的水平，以“销售最大化，费用最小化”，归纳总结了“经营会计”的科目；以市场的供需水平，进行定价和销售，理顺了“利他”和“经营”的关系，将西方经济学与东方哲学完美结合。

京瓷哲学是京瓷发展的经验总结，是其长盛不衰的法宝，对其他公司的经营与管理，具有极其重要的参考意义和借鉴价值，同时，对我们把握人生，规划未来，也有经典的指导意义。

稻盛和夫，被尊为经营之圣，确是实至名归，当然，如果他不介意的话，加上“人生导师”的称号，也不为过。

文档为doc格式

京瓷率先垂范读后感心得篇四

《京瓷哲学》一书源于稻盛和夫在培训机构“盛和塾”的演讲内容，共分为四章，总结了78条稻盛和夫经营人生和公司的哲学。全书351页，捧在手中感到有些沉甸甸，仿佛是一本黄金屋。

《京瓷哲学》是书的全名，在书名的左侧有一行小字是书的副题——人生与经营的原点。这个副标题如同我来到合纵后所面临的境遇。

我现在国际业务巴工作，负责国际业务总包客户的销售工作。对于我来说，合纵是一家全新的公司，有着我完全不熟悉的企业文化；销售团队是我到来之后慢慢组建的，这是一个全新的团队；公司之前在国际业务方面的业绩少之又少，我面对公司全新的业务方向——人到中年来到新公司，带领新团队开拓新的业务方向，毫无疑问，我的职业生涯和人生都是崭新开始，我正处于一个原点位置，这是我面临的局。

怀着如何破局的困惑，我几乎一口气读完全书。读后总结，反观自己，感受和体会如下：

要想完成挑战，必须具备排除万难的勇气和吃苦耐劳的勤奋。

创建京瓷和第二电电两家世界500强公司，稻盛和夫可谓功成名就。但在68岁的稻盛和夫还能出山，到已经破产的日航公司担任总裁，迎接新的挑战，如有闪失，一世英名将功亏于溃，显然这需要莫大的勇气。

可以想象出，稻盛和夫的一生就是在战胜大大小小的各种挑战中度过，是勇于接受挑战，时刻达成新目标的一生。

合纵国际业务可以说是艰难前行，业务发展过程中遇到了各种困难，但与稻盛和夫两次创业和日航起死回生所遇到的挑战相比，这些困难完全不值一提。

勇于挑战，以稻盛和夫为榜样，只要我们怀有坚定的信心，必胜的信念，合纵人即使走遍千山万水，也会想尽千方百计，必定排除千难万险，最终在国际市场有所作为。

取悦客户是从商之本。

京瓷公司是如何取悦客户的呢？他们极度重视技术研发，崇尚凭借先进的技术，在交货期、质量、价格、新品开发等所有的环节上，全方位地满足客户需求。全方位满足客户是公司所有部门共同努力的结果，但客户的真实需求需要销售部门通过不懈的努力去获取。

销售部门是公司和客户交往最多的部门，是公司和客户之间的桥梁，需要将公司的产品和实力全方位展现给客户，将市场信息、客户需求，真实、准确地反馈给公司，协同公司各部门共同满足客户需求。因此，取悦客户从销售开始。

合纵的国际业务正处于市场开发阶段，用户对合纵品牌几乎没有任何的了解。在此情境下，更需要贯彻客户至上主义。和客户交往的过程中，我们努力创造更多和客户沟通的机会，精心准备每一次的客户到访接待，在现有条件下想尽办法满足客户对产品的个性需求，力求每次投标都能精准报价，在获取为数不多的合同后争取完美履约，克服国外艰苦的生活条件为客户提供优质、及时的售后服务。抓住每一次机会取悦客户是国际业务巴的经营理念。

在京瓷公司，衡量一个人的标准，不是辈分和资历，而是他所具备的真正实力。

国际业务巴处于内部创业阶段，我们曾经期望招聘来的每一位员工都是精兵强将，但这只是美好的愿望。在我们以后的经营中，会更加坚定的贯彻实力主义，但是要经过实践区分谁更有实力，谁是真正的千里马。跑马不相马，我们会持续不断地补充新鲜血液，也会淘汰团队中的劣马，通过外循环提升团队整体业务能力。

董事长刘泽刚说过“人才不贵，庸才贵”。我们通过赛马发现人才的同时，还会给予和人才相匹配的待遇，留住人才支持部门的可持续发展。

贯彻实力主义，留住实力干将，并在部门内产生良性竞争，是部门经营乃至公司经营的最基本原则。

京瓷率先垂范读后感心得篇五

此时此刻，我怀着与之相见恨晚的感受去阅读《京瓷哲学》，当我读完“发刊词”和“京瓷目标第一节”后，我被它深深地吸引了。“敬人者人恒敬之”这是我企业微信留存很长一段时间的个性签名，也是我想向同事传达的一种个人理念，与京瓷的社训“敬天爱人”有着异曲同工之妙。

工作中，抛开能力不谈，我觉得自己待人接物的态度是被自己认可的。现代社会与环境的快节奏逼迫下，人不免有些浮躁，一个微笑，一句轻声的问候便可如春风化雨般润泽他人的心灵于无声。尊敬、尊重他人是作为一个自然人应有的道德品质，敬天爱人所传达的理念不言而喻与之部分契合，发自内心的关爱他人是我们所有员工都应秉承的信念。

“企业是员工意识的结合体，每位员工的意识组成了企业”、“追求全体员工物质与精神两方面的幸福”诸如这些理念，在我看来，这种企业的理念是非常有魅力和可以产生共鸣的。改善现有的生活，提高待遇是每个员工的通俗愿望，挣钱是每个劳动者的最终目的。如果一个企业能成为人生的出发点和落脚点，我相信这样的企业是非常优秀和有社会责任感，且所有员工都会对其精心呵护，为之努力奋斗，以厂为家也会成为常规的习惯。

京瓷哲学，引导我们树立正确的人生观、世界观、价值观，教会我们如何做一名合格的员工与领导。企业与个人同气连枝、相辅相成，个人在企业中发光发热、寻求自我价值、展现个人魅力。企业由每个个体组成，一荣俱荣、一损俱损，这也是京瓷哲学的发刊词和目标给我的启示。

爱岗敬业，睿思笃行。对于我们来说，做一个有价值的人，对于企业来说，做一家社会责任感的企业，虽道路漫长，但未来可期。

京瓷率先垂范读后感心得篇六

拜读京瓷哲学第二章经营要诀，感触颇深。个人也曾想过创业，并当机立断拉开架势干了起来，但很快就戛然而止了，事后总结原因发现，当时创业的目的与意义并不明确，甚至称得上是一时心血来潮，并未做全面且周到的考虑，不仅对未来没有规划，而且对如何运营也没有进行深入思考，此次学习《京瓷哲学》，整本书辞藻并不华丽，但道理却发人深

思。

一家企业在创立之初，无论基础是否强大，若人心不齐，那么出现困难时，即使全员再有能力，也无解决问题。只有全员统一思想，明确事业的目的与意义，行动一致才能取得最终的胜利。正所谓：人心齐，泰山移！

“取悦客户是从商之本，做不到这一点，就不可能持续获取利润”，工作中我们总是会认为只有销售才需要考虑这一问题，毕竟取悦客户才能拿到订单。但事实上，顾客至上主义适用于各行各业各岗位的工作人员，以品宣来讲，策划及文案的个人喜好或许可以决定该活动及文稿的风格，但是否真正能够起到最终的宣传效果，还是要看受众（客户）的根本需求。

此项主要讲述选拔人才或领导的标准是什么。个人认为有两层含义：其一，选拔部门负责人时，不仅要具备管理能力或业务能力，还要有高尚的品格，这样的领导才能受到同事和下属的尊敬，说话才有力度，带领的部门执行力才强，而不是靠行政级别，行政命令来布置工作。“何谓领导，有人追随的管理者才是领导。”其二，德才兼备。级别越高的领导，品德相比管理能力或业务能力来讲更为重要，德不配位，负面影响无法估量。

这一点和我国古代，不拘一格降人才，选贤任能的思想一样。

企业想要长久运营，就一定要由最初的.行业“标准”追随者，变成行业“标准”的制定者。

在这一过程中，如何结合企业自身情况，创造出在产品技术指标、产品研发能力、企业管理等各方面均具有公司特色的创新之举，由此产生的附加值才是企业利润增长最大、最持久的动力。

人生需要有目标与追求，但更需要脚踏实地的努力与奋斗，二者互为动力才能开创美好的未来。“只有胸怀大志，乐观开朗，描绘宏伟的蓝图，树立远大的目标，才能成就难以想象的伟大事业。”“想拥有美好的人生，想成功地经营企业，前提条件就是要‘付出不亚于任何人的努力’，做不到这一点，企业经营的成功，人生的成功，都是空中楼阁。”

京瓷率先垂范读后感心得篇七

重读稻盛和夫先生的京瓷哲学，感受和收获都颇多。书中讲述了很多的哲理，囊括了博爱精神、精益求精、完美主义、热爱工作等。看似高深，实际上非常落地，工作中生活中时时都要用到。

从小我们就被教育要做一个好人，要有一颗善良的心，要努力，要上进。但如果有人问我为什么要这样做，除了回答“这不是应该的吗”或类似的说法外真的不知道再如何去诠释。直到我看到“与宇宙的意志相协调”这句话。

宇宙至今还在不断扩张，它不会停止片刻，不会安于现状，它不断的推进万事万物向前发展进化。人类作为组成宇宙的一部分，当然要与宇宙的意志相协调，只有这样我们的人生才会充满光明，所以反省自己的心性是否能与宇宙的意志相协调至关重要。

“在人的行为中，最值得敬佩的，最为美好的便是利他行为”。我十分赞同这句话。人类由于肉身的存在，使的我们在大多数情况下都是为自己着想的，我相信我们中大多数人小时候做好事学雷锋也大多是为了老师或父母的夸奖，长大后做好事一是因为道德的约束，二是为了一些社会效应，说白了还是为了自己。但不可否认还是有的人是因为真的是修养高心灵美，以利他行为作为自己幸福的源泉。

在我看来，无论处于什么样的原因（当然一些虚假或犯罪的

情况以及危机社会和谐的情况除外），只要一个人的利他行为真的能帮助别人或者能引起社会上某种和谐的效应我们就应该提倡。

稻盛和夫先生为他的经营理念取名为“阿米巴经营”，而非“阿米巴管理”。两字之差背后却蕴藏着深厚的含义。管理是员工被动执行的思想，经营是全员主动思考、主动创造的思想。所以这不仅仅只是字面差异，所隐含的是思想的差异。管理蕴含着被动、强迫的含义，而经营是主动参与、共同做好一件事情的含义。既然取名为经营，便是希望达到全员发挥主观能动性共同参与经营的目的，那前提就必须是要经营人心，充分重视人在企业运营中的作用。

《京瓷哲学》汇集了稻盛和夫先生多年经营实践和人生感悟的精华，非一时便能领悟透彻，需不断参悟书中之精华，提升自身。

京瓷率先垂范读后感心得篇八

《京瓷哲学》是书的全名，在书名的左侧有一行小字是书的副题——人生与经营的原点。这个副标题如同我来到合纵后所面临的境遇。

我现在国际业务巴工作，负责国际业务总包客户的销售工作。对于我来说，合纵是一家全新的公司，有着我完全不熟悉的企业文化；销售团队是我到来之后慢慢组建的，这是一个全新的团队；公司之前在国际业务方面的业绩少之又少，我面对公司全新的业务方向——人到中年来到新公司，带领新团队开拓新的业务方向，毫无疑问，我的职业生涯和人生都是崭新开始，我正处于一个原点位置，这是我面临的局。

怀着如何破局的困惑，我几乎一口气读完全书。读后总结，反观自己，感受和体会如下：

要想完成挑战，必须具备排除万难的勇气和吃苦耐劳的勤奋。

创建京瓷和第二电电两家世界500强公司，稻盛和夫可谓功成名就。但在68岁的稻盛和夫还能出山，到已经破产的日航公司担任总裁，迎接新的挑战，如有闪失，一世英名将功亏于溃，显然这需要莫大的勇气。

可以想象出，稻盛和夫的一生就是在战胜大大小小的各种挑战中度过，是勇于接受挑战，时刻达成新目标的一生。

取悦客户是从商之本。京瓷公司是如何取悦客户的呢？他们极度重视技术研发，崇尚凭借先进的技术，在交货期、质量、价格、新品开发等所有的环节上，全方位地满足客户需求。全方位满足客户是公司所有部门共同努力的结果，但客户的真实需求需要销售部门通过不懈的努力去获取。

销售部门是公司和客户交往最多的部门，是公司和客户之间的桥梁，需要将公司的产品和实力全方位展现给客户，将市场信息、客户需求，真实、准确地反馈给公司，协同公司各部门共同满足客户需求。因此，取悦客户从销售开始。

合纵的国际业务正处于市场开发阶段，用户对合纵品牌几乎没有任何的了解。在此情境下，更需要贯彻客户至上主义。和客户交往的过程中，我们努力创造更多和客户沟通的机会，精心准备每一次的客户到访接待，在现有条件下想尽办法满足客户对产品的个性需求，力求每次投标都能精准报价，在获取为数不多的合同后争取完美履约，克服国外艰苦的生活条件为客户提供优质、及时的售后服务。抓住每一次机会取悦客户是国际业务巴的经营理念。

在京瓷公司，衡量一个人的标准，不是辈分和资历，而是他所具备的真正实力。

国际业务巴处于内部创业阶段，我们曾经期望招聘来的每一

位员工都是精兵强将，但这只是美好的愿望。在我们以后的经营中，会更加坚定的贯彻实力主义，但是要经过实践区分谁更有实力，谁是真正的千里马。跑马不相马，我们会持续不断地补充新鲜血液，也会淘汰团队中的劣马，通过外循环提升团队整体业务能力。

董事长刘泽刚说过“人才不贵，庸才贵”。我们通过赛马发现人才的同时，还会给予和人才相匹配的待遇，留住人才支持部门的可持续发展。

京瓷率先垂范读后感心得篇九

目，点点滴滴汇聚成文，都是京瓷从小到大一步步发展的过程，回顾这个过程，贯穿于字里行间的，都是稻盛先生的创新。

这种创新，正因应了稻盛先生的总结，当不行（不懂）的时候，才是工作的开始，也正是创新的开始。细细思考，在这创新的背后，始终两条主线交叉出现，相辅相成。这就是哲学和经营。

稻盛先生从哲学的角度，经营人心，提出了心灵终极之问。“作为人，何为正确？”，而不是“作为人，何为成功？”。通过正确的判断，即大是大非的原则界定，发扬人的善意的一面，结合制度，管理人的“恶”的一面，这种哲学思维，贯穿于京瓷文化的方方面面。

在经营方面，稻盛先生在其哲学的指导下，力求简单，化繁为简，充分展现出了大师级的水平，以“销售最大化，费用最小化”，归纳总结了“经营会计”的科目；以市场的供需水平，进行定价和销售，理顺了“利他”和“经营”的关系，将西方经济学与东方哲学完美结合。

京瓷哲学是京瓷发展的经验总结，是其长盛不衰的法宝，对

其他公司的经营与管理，具有极其重要的参考意义和借鉴价值，同时，对我们把握人生，规划未来，也有经典的指导意义。

稻盛和夫，被尊为经营之圣，确是实至名归，当然，如果他不介意的话，加上“人生导师”的称号，也不为过。

京瓷率先垂范读后感心得篇十

现在大家都在通过各种渠道反映企业经营困难，利润下降、成本上升，财务成本上升，日常管理能够挂钩解决的主要是各类成本上升。

成本的组成有多种，产品物料成本受外部因素和采购供应链谈判因素影响，人工成本受社会招聘以及加薪因素影响，财务成本受销售回款慢和银行融资利率上涨影响。外部因素日常管理受客观影响很难解决，但是要在日常管理过程中想方设法降低各种各样的成本，从而保证相应的利润，企业经营才能顺利开展下去。

日常工作中，在车间看到不少一线员工白天干活时从车间一头晃晃悠悠走到另一头，询问原因是干活时缺少物料，去仓库寻找物料，还有些人停工等料，但是，有时晚上，不少人却在深夜加班干活。现在，企业成本不断上升，其中上升最快的是人工成本，如何有效提高人效，在车间管理和生产排产方面减少人工浪费，是我们要解决的问题。

公司高层意识到必须降低成本，加强5s管理和精益生产。其实精益生产的核心就是减少各种各样的浪费，其中一种现象如上面提到的车间员工的时间浪费，可以通过专门的配料人员对车间项目物料进行日常高频次的配送，确保现场生产相关物料的供给是及时有效的，一线干活员工对仓库物料不熟悉，浪费时间去寻找，不如让熟悉的人员主动配送到位。晚上加班就是白天时间浪费、无效率引起的。员工劳累，一级

巴还要额外付出员工薪酬，此乃双重浪费（最关键的是，这种情况长期持续下去，会让员工不满情绪积累爆发，导致员工离职带来的隐患，又增加了成本）。

提高人效，还可以合理利用工具，减少员工体力劳动强度和提升劳动效率，电动和气动工具比手动要快的多，可以效率增加几倍，而且稳定可靠。

流水线的生产也能提高效率，但是流水线需要订单稳定才能保证效率。在订单不足的情况下，专人专岗，多工位，并不能体现高效。反而合理划分工序，一人多专，能减少浪费，并且流水线作业需要对28柜外壳提出分体安装的工艺要求。目前，中置柜巴28柜壳体是外购的，无法实现这个功能。