

# 2023年管理读书体会(汇总6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 管理读书体会篇一

“学而不思则罔，思而不学则殆”，作为一个公司的管理者，需要不断的学习书本上的知识，提升自己的理论水平，也需要不断的思考，将系统的理论知识运用到公司的实际经营管理中去，更需要教育全体干部职工不断学习新的经营理念、新的营销模式，积极构建学习型企业，保持公司在市场中的竞争优势。特别是读完《精细化管理》一书后，自己对如何管理好一个企业有了更为深刻的认识，正像书中所说“精细化管理是微利时代企业管理的制胜之道”精者，去精也，不断提炼，精心筛选，从而达到解决问题的最佳方案；细者，入微也，究其要由，由精及细，从而找到事物内在联系和规律性。结合公司的实际情况，精可以理解为：我们对待任何事情的一种态度，不找到最好办法不罢休的一种态度，或者说是一种对自己工作的专业程度；“细”是我们对待事情细心细致，关注细节；而“化”是一种我们工作岗位职业化的程度。只有我们理解了精细化的含义，才能更好的去向精细化的方向迈进。

### 一、管理工作从人治向法治转变，并要注重执行力

一个公司在规模较少的时候领导者往往是依靠自身人格魅力带领着全员的创业发展，人治的色彩比较浓重，这时候的管理只能满足于“差不多”、“还凑合”，而无法适应市场经济时代高标准、高精度、高质量的管理要求。当公司发展有一定规模以后，就必须拥有完善的管理规章制度，特别是公

司新建100000立方米\*\*\*\*的管理，针对人员新、设备新、管理经验不足等问题，结合油库的实际情况，制定了“0123”管理模式，并根据油库安全管理的相关标准、内容、要求和《\*\*\*\*管理规则》，建立健全了规章制度、操作规程、作业程序和安全责任标准等共计189项，规范了各种业务登统计223项，并将制度汇编成册，做到了岗位有制度、工作有标准、作业有程序、检查有依据、考核有奖惩，避免了人治的随意性。并通过不断的培训、示范、演练、指导等方式，提高员工对制度的认知度，提升制度的执行效果。通过严格规范的规章制度和强有力的执行力，确保\*\*\*\*的绝对安全。

## 二、精细化——精细见于数据

精细化的最重要的体现就是数据化。作为我们商贸公司，数据最具有说服力，一切都要做到“看得见、摸得着、说得出来”，要认真填写好每项商贸交易记录，用数据明确目标，确定工作计划，制定营销步骤，就可以保证公司开展商贸营销工作的精确性；客观真实的记录数据，也能够真实的再现我们经营工作中取得的成绩和存在的不足，有利于我们进行总结分析，能够提高资金周转速度和使用率，确保公司资金的连续性和稳定性；也能够通过分析，挖掘内部潜力，开展节能增效，减少浪费。最终用真实的记录数据，保证各项制度能够得到良好的执行。

## 三、把小事做细，把细事做透

公司主要从事大宗的商贸活动，部分员工认为小笔买卖不足挂齿，细节无关紧要，这是一种极不负责任的态度。市场竞争日趋激烈，我们必须处理好与用户的关系，提升客户对公司的满意度，扩大客户资源。正像书中所说“在工作中，没有一件事情不值得去做，也没有一个细节细到应该被忽略”，这句话应该成为我们日常管理工作的原则，只有将这样的思想深深印在脑海里，并形成一种企业文化，灌输给公司的全体干部职工，才能加强公司的品牌建设，增强公司的市场竞

争力。另一方面，作为公司管理者，更要求“大处着眼，小处着手”，要学会做小事，做细事，做透事，只有做好每个细节，做好每件小事，养成认真做事，踏实做事的职业态度和职业习惯，才能将公司的管理工作做的更好。

“精心是态度，精细是过程，精品是成绩”，只有在构建学习型企业的过程中，将精心的态度深入人心，让每位员工在日常的过程中将工作做精做细，必将大大提升公司的管理水平，圆满超额完成任务，创造更多的精品业绩。

## 管理读书体会篇二

像诸葛亮那样事必躬亲的领导者，没有几个人能做得来，而且结果也可能让人不敢恭维。这就又涉及到书中提到的集权与分权的问题。到底是集权好还是分权好？没有人能够给出一个确定的答案。这取决于公司的规模、公司的管理体制、公司领导者个人的性格特征。合理把握度才是管理成功的关键。太过于集权，员工的发展空间很受限，这样容易导致优秀的人才流失；但是太过于分权，又会威胁到自身的领导地位，会面临很大的管理风险。这就体现了管理的艺术性。

除了领导者之外，公司的管理模式也会有很大的不同。不同的行业、同行业中不同企业、同企业中不同的地区，这些差异就要求企业根据实际的情况来组织具体的管理体制，有的适合于直线制、有的适合于事业部制、有的适合于矩阵制。

作为领导者，不能简单地照搬别人的管理方式，借鉴的同时需要有自己的独到的地方。作为零售业巨头的沃尔玛，其管理方式肯定是成功的，但是其管理方式不一定就适合于家乐福。在乔布斯的带领下，苹果公司取得了很大的成绩，但是如果乔布斯用管理苹果的理念管理一家房地产企业，其管理就不一定会成功。这就更加体现出管理的灵活性。这本书就充分说明了这样一点。

管理确实是一门很深的学问，它渗透在生活和工作的每一个角落，但又不是每个人都能很好地把握它。在借鉴这本书的理论知识的同时，我们需要结合自己的生活经历将理论与实践融合起来，让自己成为一个出色的管理者。同时，一个出色的领导者，必须对很多方面的知识有一个比较系统的认识。如果不要求对某个领域的知识有很深入的认识，起码要对这个领域有所了解。一个公司的ceo需要处理公司各方面的问题，如果掌握的知识有限，那么他所做出的决策也会很有限。当然，这个ceo自己不懂，他可以聘请别人帮他完成这项工作。但这首先就要求他聘请的这个人的确是个人才，能够处理这个问题；其次还要求这个人对公司是非常忠实的，能够足够的信任，能够充分的放手。所以，要想成为一名出色的领导者，需要不断地提升自己。

### 管理读书体会篇三

根据公司下半年读书活动的要求，我学习了《企业管理》一书。这本书，让我学到了很多企业管理知识，受益匪浅。我深刻体会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机智，以管理促创新，以创新促效益，从而促使企业稳步健康发展。目前，社会经济在飞速发展，企业如何在激烈的市场竞争中获得市场份额，在管理中实现经济效益、社会效益的双丰收，是一个值得研究和探讨的课题。通过这次学习，我个人认为，企业要想实现大发展，必须做好以下几点工作。

首先，要毫不动摇的狠抓人力资源管理。一个企业的发展，归根结底，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否找到和使用好这样的人，即识人用人决定了一个企业的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管

理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。企业管理书籍读后感3篇企业管理书籍读后感3篇。经营企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才；同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工进行强化培训，达到巩固提高的目的，不断挖掘其潜力，适应市场经济的发展。信任是基础，事业是平台，利益是杠杆，感情做纽带，一个企业管理者，尤其是高级管理者，牢记这个用人方略，就一定能充分调动员工积极性，使其竭尽全力为企业发展做贡献。

其次，始终如一的开拓、经营市场，培养核心竞争力求生存。市场，是一个企业发展的命脉所在，占领多大的市场份额，开拓多大的领域，从一定程度上说，所以，如何开拓市场、经营市场显得尤为重要。开拓市场也必须依据行业特点逐步实施。所谓核心竞争能力，是一个企业赖以生存和发展的关键要素。它不仅指某种独特的产品或技术，还包括销售渠道、顾客服务、顾客群、品牌、资金以及研发能力。

积极增加企业对外创收。抓紧研究并制定企业发展战略，加快多种经营发展步伐。在比较短的时间内完成市场的重新定位，资源的优化配置，调整产业结构。

建立现代企业制度，真正做到以市场为导向，主动面向市场，认真调查研究市场，积极开拓市场，打开新天地。企业光守是没有出路的，必须不断在市场中发展壮大自己，把握市场的脉搏，建立与市场合拍的核心竞争能力，企业才能在市场变化中谋得自己的一席之地。

文档为doc格式

## 管理读书体会篇四

在黄老师和这位大叔的谈话中这位知名的mba教授在这位草根级老师面前显得是那么的乐学爱问，笔者也一直想从事餐饮行业，在嘴里抠点钱花花说不准哪下不小心还弄成连锁变身成一个暴发户也说准。这个对话访谈无疑也让我大开眼界，他在成本控制人员管理以及营销方面都有自己独到的见解，我下面就简单的叙述一下。

在成本方面对于餐饮行业首当其冲的是采购，相信在企业的朋友要骂娘了哪个行业不他妈采购。是当然了开门做生意当然要有货卖我们又不是说书卖唱的，这方面他提到了大小分化人人带权的策略（当然这是我总结后的）外行管不了内行谁用谁卖，还规避了太活跃的同志找事，他的这个方法很奏效也很好理解由于是食堂主副食材方面都有定额而且分化后的资金流比较少也不会有吃回扣的现象，稍稍动点心思就漏尾巴了。大的项目如米面一类的他都是招标解决为此他自己制定了一个法案和大多数招标的套路没什么大的差别，4无关联，1新户取平均订户。这个针对性很高要是做对外的餐饮就不适用了，大师傅等单都不够忙的何谈出去逛市场了，我感觉谁用谁买是不错的。方法可以吧这些分支和成小组织如同厨师班，勤杂班一类的这样在这里面选出带头的再把工作细化这样有问题可以抓头加上适当的奖罚制度应该是事半功倍的。营销方面无外乎出陈出新保质加量因为是食堂么，对于广大农民工同志吃饱要高于吃好他的方法当然是主大于副由于他们的定额是7元钱还抽出一天休息让各位出去吃或自己做，7元钱是不够吃什么的所以他很成功的抓住了同志们的胃。在饭店方面当然是质量和服务高于一切了，要每周都推出新菜品，原材料要取中。服务员分片定桌左右协作如果出现顾客叫不到人或不满意左右都有责任，每6-8个桌要有一个领班监督控制这样就保证了服务上不会挂出空挡。客户吃的好服务周到市场自然是越做做大品牌效应也自然就产生了。人员管理方面当然是他们自身的利益了，一个好的薪酬制度奖励机制是最好的办法，大叔在成本以及营销方面涵盖了这方面

的一些办法，悟一下喽！

## 管理读书体会篇五

《基业长青》一书所列的18家高一瞻远瞩公司，无一不持之以恒固守信念，同时也固守经营之魂。如宝洁始终固守“产品完美，不断自己提高，诚实与公平，尊重与关心个人”的核心理念。“两斯”认为核心理念由核心价值 and 目的两部分构成，本人认为核心理念其实就是固守的“信念”，也就是原则性的，不可妥协的东西，可以放弃和妥善的东西不能称为核心理念。作为一个企业的掌舵人，其实我们都知道自己内心深处坚持和固守什么，只不过不一定形成文字而已。诚如小赛涅卡所说：“如果一个人不知道他的船要驶向那个码头，那么任何风对于他都不会顺风”。

不断刺激进步是企业发展的澎湃动力

潮起潮落，花开花谢，日升日坠，四季轮回，世间万事万物好像一成不变地按照预定的轨迹运行，其实不然，尤其当今社会。有永不变质的奶酪吗答曰没有。有源源不断的同等机会吗答曰没有。有适合所有企业经营管理的灵丹妙药吗答曰没有。辩证唯物主义认为运动是绝对的，静止才是相对的。既然变化无处不在，无孔不入，我们就不能一劳永逸，就不能成天躺在温床上睡大觉做美梦，否则就不会有人说当经理人是世界上最辛苦的职业了。没有改变，就没有进步，这个道理简单易懂，也是《基业长青》反复强调的观点。中国古代的四大发明，牛顿的万有引力定律，爱因斯坦的相对论，爱迪生的`电灯发明，美国人的互联网发明，一切的一切，证明了变化和进步是多么的重要。变化和进步的确是企业发展的澎湃动力。

问题是怎样才能刺激进步

其实刺激进步也是见仁见智的话题，各个企业有各个企业的

特色，难以强求一致，《基业长青》也陈述了部分高一瞻远瞩公司的做法。笔者认为可以有以下若干做法：一是企业核心理念和企业文化要鼓励创新，容许改变。二是企业最高经营领导者和管理团队要培育氛围，以身作则，言传身教，大力提倡创新，鼓励进步，批判固步自封和夜郎自大。三是要建立健全刺激进步的机制，包括允许越级提议，经常使用头脑风暴法等现代管理方法等。

## 管理读书体会篇六

“禅学”对于我来说还很陌生，因为对于这方面接触的比较少。在开周例会的时候周总为我们对于其中的部分内容以开会的形式培训过，当时只是对其中的部分有相当大的感受。刚刚拿到这本书的时候，看看周总给我写的祝语“jij悟到禅意，禅心”，还不能领会到“禅心”。利用周六日两天时间将这本书看完，才开始慢慢体会到其中的意思。

禅学管理其实就是心的管理，不管是什么样的管理者，都不可能管理到每一个人的行为和做法，因为所有的意愿和行动都是靠心来支配的。只要邀请这个人的心有所变化，也可以作到优秀管理和一精一确管理。所以，我可以简单说，禅管理也就是心管理，心是管理之道。通过读【禅一直指人心的管理学】，对以下内容感受比较深，和大家一起分享：

人生路上我们总是在追求，追求完美的人生。其实是没有完美的人生，但是我们可以创造美丽的人生！工作应该是我们追求美丽人生的一部分！通过看这本书，使我认识到，工作其实就是在给自己工作，并不是在其他人工作。我们在工作中积累起来的点点滴滴，都是自己的财富，而不是别人的，这些财富将成为我们迈向成功的阶梯。在工作中，我们会遇到各种问题，我们有时候也会因为这些问题而影响到我们的心情，感觉今天特别糟糕，其实这些都是在塑造我们，挖掘我们。当我们保持积极乐观的心态之后，每时每刻都要开掘快乐之源，我们的工作也会变的快乐，我们的人生也会快乐。

其实问题都是一样的，看我们注入一种什么心态，我们就会收获一种什么成果！所以，我们应该善待我们的工作，来将这些阻力变成我们快乐的源泉，那么我们的每一天都会是快乐的，我们就能够作到“乐在工作，愉快生活”，在我们的人生路上创造奇迹！

棉花地里磨不出好刀来，逆境也是增上缘！

在我们的工作中，要遇到各种各样我们未曾接触过的问题，当我们将问题全部解决时，回首走过的路程时，他已经不是问题了。当时摆在我们面前，我们会感觉他是一个问题，甚至可以说是大问题，只是我们以前没有接触过罢了。当我们遇到问题时，关键在于我们以什么样的心境和态度去面对他。如果我们推卸、绕道而行，我们当时可能会短暂的避开他，但是，过不了多久，他还会找到我们，到那时他可能会是更大的问题，我们还会绕道而行。如果当时，我们勇敢的去面对，接受他，然后付出、担当的去创造他，跨越他，当时就可以解决他了，同时也增强了我们的信心和力量，恰恰相反，就是那些问题和磨难锻炼了我们，塑造了我们，使我们不断的成长！

当我读到“对于一个管理者来说，永远没有最好，只有更好”的时候，感触特别深！这里说的可能就是我们的创造力和创新精神。我们有时候总是活在过去的成就和辉煌里，在前行的道路上总是拿过去说话，我们就会没有危机感，出现步步懈怠的现象，这些都会限制我们前行的脚步，成为我们前进的绊脚石。我们每个人都是一个杯子，当你不能接受新鲜事物的时候，自己杯子里装的全部是以前的经验和方法，不能和新事物接轨，也就不能前进。所以，要时刻使自己归零，不断的接受新鲜事物，才能使自己不断进步。当我们屏弃我们以前认为是最好的东西时，去学习别人的长处和经验时，我们才能发挥可能性，去创造更好的东西。这样，我们人生之杯又会装满更好的东西，当发现这些已经不能满足现状的时候，我们继续屏弃，继续创造更好的东西，时刻使自

己归零，当刻不断的创造，不断的发现新鲜事物，不断的饿装满自己的杯子，那时我们也是在不断的超越自己，不断的使自己在进步，这可能就是我们所说的“站在未来，活在当下！”

禅管理也就是心管理，当我们的心悟了、觉醒了、通了，我们的管理也就通了！

这是我读【禅一直指人心的管理学】的几点感受，但是，我自己认为还是不够全面。这本书需要反复读，可能还会有其他的感受和收获！