

# 京瓷哲学读后感与心得节(精选9篇)

认真品味一部作品后，大家一定收获不少吧，不妨坐下来好好写写读后感吧。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？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。

## 京瓷哲学读后感与心得节篇一

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。

## 京瓷哲学读后感与心得节篇二

稻盛和夫通过《京瓷哲学》告诉我们，如何去做一个企业，需要把握做企业的核心理念和核心要素。核心理念即销售最大化，利润最大化，通过多个阿米巴累加成公司的销售和利润；核心要素即“人”和“事”的因素，确定好“做人”和“做事”的原则，并按原则执行，必然会马到功成。道理很简单，即设定经营目标，目标分解，把握核心要素，按要求执行。

### 做人和做事的原则

把握核心要素，稻盛先生考虑很多，特别是“做人”和“做事”的原则上，做人应具有坦诚、感恩、和谐、谦虚、乐观等品质；做事要为伙伴尽力、构筑信赖关系、贯彻完美主义、认真努力、脚踏实地、戒除私心等。

有了“做人”和“做事”的原则要求，在企业的环境里，就要求如何做出新的判断，怎样战胜困难，结合“做人”、“做事”的原则，形成工作准则，才能做出正确的判断，如利他、胆大心细、有意、公平、公私分明。对待工作中出现的困难，则需要有勇气、斗志、开拓精神、言行一致、有始有终的毅力。

如果人生是一场修行，自身的修行和在工作中的修行发生矛盾时，如何去解决，它会冲击我们的世界观、人生观和价值观，会觉得很痛苦，需要思考人生。稻盛先生也给出自己的答案：人生、工作的结果=思维方式x热情x能力。认真过好每一天，有目标、有执行力、动机至善、纯粹之心、小善乃大

恶等方式，并且不断进行反省，进行纠错。

## 经营十二条

### 与精益六西格玛5s管理相互渗透

稻盛先生修行的造诣是非常高的，并将此融入企业管理上，将“做人”和“做事”结合本土文化，形成独特的企业文化，并因此获得成功。做人、做事都有原则，且出现矛盾时，稻盛先生也给出合适的解决方式，理念已形成，那么在具体企业管理工作中，采用什么的方法呢？稻盛先生由此导出京瓷哲学的原则：

以心为本的经营、光明正大地追求利润、遵循原理原则、贯彻顾客至上原则、贯彻实力主义、注重伙伴关系、全员参与经营、统一方向、形成合力、透明经营、树立高目标等。这些原则与精益六西格玛5s中都有交集。

其中，遵循原理原则，体现体系中核心思想，即按言、行、书一致去做事；顾客至上原则是精益六西格玛等基本原则之一。如果将5s日常的工作，放到阿米巴管理中，就是针对经营目标的每日或定期核查，日毕日清，发现问题进行整改，并上升到素养层次去坚持去做；树立高目标，根据企业状况逐步提出“原町第一到世界第一”的目标，在精益六西格玛5s管理体系中都有目标分解及实现步骤等内容。

### 从经营角度看待管理

京瓷哲学从经营角度对交集内容进行诠释。除此外，稻盛先生将人的品质、企业文化、日本文化融合于经营之中，形成独有的京瓷原则，所有的经营必须合乎情理，遵循道德，并以财务角度出发，在经营中把财务核算提升到日常核算，也就是“一手理念，一手算盘”的经营思路，从经营角度看待管理，如以心为本的经营、光明正大地追求利润等，都是京

瓷哲学独特的经营理念。

体系是基础平台，阿米巴是经营方法，精益六西格玛[5s]是管理方法，各种管理理念和经营思路融合在一起并不矛盾，而且相得益彰，当管理目标与经营目标发生矛盾时，京瓷哲学已经给出解决问题的原则，如在阿米巴出现责权不一致时，解决问题的原则是谁受益，谁担责，原则把握住，事情就明了。

京瓷哲学将人性与企业文化、企业利润进行融合，把握核心原则，按规则分解，按规则做事，就会成功，正所谓“大道至简，知易行难。知行合一，得道功成！”

### 京瓷哲学读后感与心得节篇三

起初知道稻盛和夫，是他在20xx年初以80多岁的高龄临危受命，出任巨额亏损的日航董事长，并在一年的时间内使日航扭亏为盈，这是他继京瓷、第二电信的极大成功后，再次续写经营之神的辉煌篇章。在稻盛看来，日航的成功重建，只是又一次验证了其“以心为本”、“利他主义”经营哲学的正确性，他强调必胜的理由无非是：正确的思想，纯粹的动机，强烈的愿望，不亚于任何人的努力。

这次我终于有机会拜读了全本的《京瓷哲学》，对稻盛的经营哲学有了一个较为全面的认识，感觉受益匪浅。因为稻盛的哲学实际上是对“作为人，何谓正确”这个问题的思考和正向解答，是在最根本和最广泛意义上的、对人生和经营原点的积极探索和阐述。并且他在书中将这些深奥的道理辅以诸多亲身经历的实例，用平易近人、深入浅出的方式向芸芸大众传递了积极向上、利他主义的正能量，可谓是上善若水、润物无声，善莫大焉！

私以为，无论是作为原点的判断基准、作为核心的成功方程式、作为根干的经营理念，还是京瓷哲学78条每一条背后的

精神实质，道稻的哲学可以适用于我们生活的方方面面，适用于中国传统的修身、齐家、治国、平天下的所有阶段和所有方面。如果我们都能从内心里真正接受并在实践中践行稻盛的. 哲学，则我们必将可以克服前进中的一切困难，最终走向成功的辉煌。

简言之，道稻从其50多年的社会实践中总结和感悟出来的经验，正印证了诚实、正直、勇敢和友善，对我们的生活、工作乃至是人类社会的发展具有不可替代的借鉴和指导意义，希望有更多的人能熟读此书，并从中获益！

## 京瓷哲学读后感与心得节篇四

京瓷哲学是一门艺术，稻盛先生用他的理念让京瓷[kddi]和日本航空闻名于世，并且京瓷[kddi]都进入世界500强，让人叹为观止。《京瓷哲学》又是一位良师益友，稻盛先生的理念为我们答疑解惑，如何度过美好的人生，如何经营——————总之，这些都是他呕心沥血累积经验所得。读过后，时而如沐浴春风，时而醍醐灌顶，让人获益匪浅。

说实话，稻盛先生阐述了诸多道理，有的我不能完全深刻理解，他站在企业家的高度，我站在员工的角度。我想分享的是，作为一名销售，我从书中领悟到的销售应具备的素养。

### 01拥有美好的心灵

我理解就是积极的人生观、价值观，感染你身边的人，具备和谐、真诚、谦虚、感恩、乐观的心灵。如果一个人卑鄙、狂妄自大、愤世嫉俗、悲观，他的人生将会是灰暗抑郁的。因为思维方式决定了行为处事，消极的态度将会影响人际关系，工作结果，没有人愿意和这样的人在一起，客户更加不喜欢。

这一点我深有体会，我曾经拜访客户时遇到一件事。那是一

位刚刚调到新部门的领导，由于原来的职员有的是在该部门很多年的老油条，“资历深厚”很难沟通，可以用狂妄来形容他们，压根不买新领导的面子。新领导安排工作给他们的时候，矛盾显现，他们不服从安排，没有人愿意执行工作。而我作为旁观者看出了这一幕，我知道这位领导此刻的心情肯定很糟糕。我来到他的办公室，看出来他还没有消气，我安慰他不要和他们一般见识，相信他能够处理好这些工作，能够应付这些人。原本我和领导没有那么熟，可以冷漠的离开，但是我出自本心的关心让他感受到我的真诚，那之后领导对我很关照。至今他还会提起此事，而我当时什么都没想，没想到会给他这么大的鼓舞，我意识到为人善良的心灵如此重要，无论是在生活中，还是工作中。

## 02精益求精的精神必不可少

勤劳勇敢、吃苦耐劳、脚踏实地这些品质都是不可或缺的素养，从小我们就在书本上学习这些大道理，能够促进我们更好的工作生活，适应社会，战胜困难，树立信心。当然，金无足赤人无完人，有些品质是需要有意识的培养而后天形成习惯。

比如，完美主义精神，什么是完美，同样一件工作，给两个人做，在完美程度上会有差异，在对比之下，更容易理解。完美主义者会更加注意细节，而太粗心容易忽略很多，甚至是草草敷衍工作，对付的心态。曾看过的一个微信小视频，讲的就是两个职员，一个资历久一些，一个是短一些，领导提拔了后者，前者不服气，领导说，我安排给你一个工作，同时安排给他一个工作，有一批客户要来公司参观你去落实一下，你们同时反馈给我。最后的结果可想而知，追求完美的后来者，注意细节，做事认真，考虑周到全面，想到了各种结果方案，顺利晋升。资历久的人也无话可说，你付出了多少，回报也会同等的给予你。机会是留给有准备的人，或者说应该说是就给具备某些优秀素养的人。

再比如，自我燃烧，稻盛先生提出来，企业需要自我燃烧的人才，我们要有意识去培养自己，选自己喜欢的职业更加有利于培养，爱上自己的工作才不觉辛苦，全身心的投入并且取得成功，必然会产生成就感，如此反复的成就感会让你爱上工作。同时坚信自身蕴藏着无限的能力，别人能做的我也能做，如果我们不比别人聪明，那么笨鸟先飞，无可厚非，我们可以通过积累平凡的努力使自己获得无限的进步。像稻盛先生一样，要给自己一个目标，今天要比昨天好，明天要比今天好，后天要比明天好，每天进步一点点，量的积累会达到质的变化。稻盛先生让我们从潜意识里自我激励，深入人心，加上不断积累工作经验，细心学习，争取创新，反省总结，我们就会有所成就收获。

同时，精益求精要求我们工作细致到量，每月，每周，每天。销售除了做业绩还有一点就是回款，要做到每单心里有数，亏本的买卖可以舍弃不做，没有必要接增加工作量又降低毛利率的业务。在无比大的竞争和价格战之下，我们要想方设法做优质的业务，另辟蹊径。总之，迎合公司发展需要，需要利润最大化的时候我们就要做利润高的业务，并且在力所能及的方面以身作则降低费用。

### 03统一方向，形成合力

认同公司文化，跟随公司，共同进步。例如，公司在倡导阿米巴经营，那么无论经营本身是否完全适应不同的企业，也许会遇到问题，我觉得首先要认同他，毕竟是那么多企业家奉行的道理，领导也是经过深思熟虑才执行。要相信即使有些小的问题，也会在实施过程中慢慢改善。而不是不接受，不去适应，小我要跟随大平台的步伐才会长足发展。阿米巴经营后，每个部门都有新的变化，工作或者多了或者少了，我们都在学习进步，为销售最大化，费用最小化做贡献。我们意识到自身创造价值的重要性，首先要能养得起自己，与此同时为公司贡献利润，提升了每个人的责任感。稻盛先生的阿米巴经营哲学，全员参与经营，汇聚凝聚力的企业，会

创造出惊人的成果。利他之心，将会使企业得到发展，使个人得到物质和精神的双重收获。

最后，引用稻盛先生的哲理，人生、工作结果=思维方式×热情×能力。希望每一个人能够结合自己的工作，善于总结，积累经验，趋利避害，成就自己，无悔人生

## 京瓷哲学读后感与心得节篇五

非常感谢公司给提供此次机会以及《京瓷哲学》这本好书。书中稻盛和夫阐述了科学管理方法及经营哲学，通过对该书的阅读，个人感悟颇多。

首先，个人的思维方式及心态极其重要。正如稻盛和夫先生所说：人生的结果以及工作的结果=思维方式×热情×能力。只有具备工作热情、不断提升自身的能力水平，加之正确的思维方式、正确的价值观和态度，工作以及人生才能有更好的结果。

个人认为，能力是可以培养的，而是否可以充满热情也受思维方式的影响，只有思维方式正确了，心态积极向上，才能从每一件简单的工作中找到工作的规律，才能从每一件充满挑战性的工作中看到成长。有了这种思维方式，才能从心底热爱工作，才能对工作充满热情。用了正确的心态、用了对工作热情，才能在问题到来时冷静地寻找到突破的思路和方法，才能顺利地完成任务，从而获得成功的喜悦和成就感。

竞技游戏圈有一句话：游戏可以输，但是心态不能炸。只有思维方式正确，只有心态端正，才能成功时不飘，失败时不躁，才能坚持到柳暗花明的时刻。

其次，变成一个漩涡的心。公司内部员工可以分为三类人：自我燃烧的人，即漩涡的心；可以燃烧的人，即可围绕漩涡中

心在外围旋转的人;点不着的人,即漩涡中心影响不到的地方。

对于我们个人而言,首先要坚持让自己成为自我燃烧的人,成为漩涡的核心。遇到问题时不推脱责任不退缩,敢于牵头。只有成为漩涡的核心,才能影响和带动周围的人,才能体验到工作的快乐。而对于工作环境和氛围的建设,成为漩涡的核心也至关重要。在工作环境中,无法做到每个人都理解和支持公司的经营理念,就会导致内部充斥着少数的杂音和抱怨,对于此类声音,我们应该努力坚持自身的立场,通过自身的表率 and 感染,带动那些抱怨的人变得积极向上。

第三,能力将来时以及设置高目标。以前对于公司的年度方针中数据的设定,个人一直不理解,认为是拍脑袋、无依据。通过此次阅读,稻盛和夫先生提到了能力将来时,设置目标时我们不能依据现有的能力状态去判断是否可以完成,因为能力是可以提升的。而反过来,貌似无法企及硬性指标,又可以推动、督促我们自身能力的提升,最终的结果是自身能力提升了,而指标也完成了。

对于日常基础管理,更应该坚持高目标原则,制度流程不可以有特例,设立的原则绝不可因为充斥着杂音就降低标准。如同破窗原理所说一样:一个房子如果窗户破了,没有人去修补,隔不久,其它的窗户也会莫名其妙地被人打破。同样,对于管理的要求,管理者心中会有一个潜意识的偏差接受范围,执行者心中会有一个试探范围,因此每一次因为环境中少许的杂音和抱怨而被调低的管理要求,都依然无法保证要求百分百达成。就像公司提出来的,对于管理过程中异常要以“一次为问题,二次为事件,三次为重大事件”的原则严肃对待处理,才能有效地推动异常的减少。

第四,成本的过程管控和精细化核算。对于成本的核算公式,稻盛和夫先生强调成本的逆向推算:成本=售价-利润,而非成本+利润=售价。传统的成本+目标利润=售价,会导致售价脱离市场及顾客的可接受心理范围。如乌冬面馆的老板一样,

为了追求目标利润而一味地死板地去提高售价，最终只能换来更加惨淡的业绩。而对于大部分的非垄断性行业和产品，实际运营中售价的确定更多地受市场影响，过低过高都不可取，单纯地靠提高售价来获取利润只会让企业走向死亡。因此逆向降低内部成本，才是企业实现利润最大化和维持企业生存的正确途径。假设公司内部费用的产值比是80%，利润率20%，那么降低一个点的内部费用，利润将会提升5%。因此内部成本的管控和费用的降低是一件至关重要的大事。

第五，老板意识和现地现物。在《京瓷哲学》中稻盛和夫先生提出了人人都是经营者、提出了全员参与、提出了核算意识等等，都要求企业员工拥有经营者的意识，拥有老板的意识。个人认为，只有从老板的角度、从企业的角度去思考，才能保证正确的出发点和方向。如近阶段程序文件的修订、流程的修订、决策的建立以及日常解决问题对策的设立，都应该从老板的角度、从企业的角度出发，一切以公司利益的最大化为基准，绝不可以个人或本部门的利益为出发点。

对于管理措施的制定要以老板意识和企业利益至上，而对于改善要现地现物。生产的原点是现场，销售的原点是客户的现场。现场蕴含着第一手信息，现场才是发现问题和解决问题的关键，脱离了现场，一切都只能沦为空中阁楼。因此我们要坚持现地现物，坚持现场主义，多下现场。

作为产品制造的第一线，我们一定要提高自身对产品质量的要求和标准，加强自我标准，加强自检，争取每一件不合格产品都不往下流。

## 京瓷哲学读后感与心得节篇六

起初知道稻盛和夫，是他在2011年初以80多岁的高龄临危受命，出任巨额亏损的日航董事长，并在一年的时间内使日航扭亏为盈。这是他继京瓷、第二电信的极大成功后，再次续写经营之神的辉煌篇章。在稻盛看来，日航的成功重建，只

是又一次验证了其“以心为本”、“利他主义”经营哲学的正确性，他强调必胜的理由无非是：正确的思想，纯粹的动机，强烈的愿望，不亚于任何人的努力。

这次我终于有机会拜读了全本的《京瓷哲学》，对稻盛的经营哲学有了一个较为全面的认识，感觉受益匪浅。因为稻盛的哲学实际上是对“作为人，何谓正确”这个问题的思考和正向解答，是在最根本和最广泛意义上的、对人生和经营原点的积极探索和阐述。并且他在书中将这些深奥的道理辅以诸多亲身经历的实例，用平易近人、深入浅出的方式向芸芸大众传递了积极向上、利他主义的正能量，可谓是上善若水、润物无声，善莫大焉！

私以为，无论是作为原点的判断基准、作为核心的成功方程式、作为根干的经营理念，还是京瓷哲学78条每一条背后的精神实质，道稻的哲学可以适用于我们生活的方方面面，适用于中国传统的修身、齐家、治国、平天下的所有阶段和所有方面。如果我们都能从内心里真正接受并在实践中践行稻盛的哲学，则我们必将可以克服前进中的一切困难，最终走向成功的辉煌。

简言之，道稻从其50多年的社会实践中总结和感悟出来的经验，正印证了诚实、正直、勇敢和友善，对我们的生活、工作乃至是人类社会的发展具有不可替代的借鉴和指导意义，希望有更多的人能熟读此书，并从中获益！

## 京瓷哲学读后感与心得节篇七

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，用积极思想和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！

## 京瓷哲学读后感与心得节篇八

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。

## 京瓷哲学读后感与心得节篇九

28柜对应的市场：由于销售擅长网内销售，2017年有1/3订单来自于国网和南网业务，但由于投标毛利低，执行要求高，制造巴执行下来毛利较低，相当于投了奥拓的价格，提供了奥迪的产品。如何破解这个难题成了制造巴的拦路虎。