

描绘梦想京瓷哲学读后感(精选10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。读后感对于我们来说是非常有帮助的，那么我们该如何写好一篇读后感呢？下面是小编带来的优秀读后感范文，希望大家能够喜欢！

描绘梦想京瓷哲学读后感篇一

考虑到大客户的示范效应和扩散影响，2017年和2018年中置柜巴在提供网内产品时，坚持以满足大客户要求至上，确保用户使用没有问题为原则，但是牺牲了中置柜巴这个小团体的利益，保证了合纵这个大团体的利益。接下来，我们会引导销售加强对用户市场的关注，多签用户订单，通过各种技术手段进行产品优化，在满足用户要求的情况下提高自身的毛利。

描绘梦想京瓷哲学读后感篇二

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。

描绘梦想京瓷哲学读后感篇三

稻盛和夫先生从创业初期就设定的自己的高目标“世界第一”。这在当时只有不足百人，厂房都是租来的一个小企业来说，绝对是一个非常之高的目标了，甚至可以说是有些不切实际了。但是稻盛和夫先生就是坚定的坚持了自己的这个梦想。可以想象，这在当时的经营环境下，是要有多么大的信念才能够坚持这个大多数人看上去都是“虚无缥缈”的目标。而稻盛和夫先生不仅坚持了自己的目标，还把这个目标不止一遍地告知他的同事，让他们逐渐相信，自己的梦想是可以实现的。

描绘梦想京瓷哲学读后感篇四

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！”

描绘梦想京瓷哲学读后感篇五

读了书总会觉得自己以前的视野真的好小，有时候把眼光放大一点会觉得浑身舒服。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，我除了回答“这是一个人应该具备的，只有这样我们才能不枉来世间走一遭”。的答案或类似的说法外真的不知道如何再深刻的去诠释。直到我看到“与宇宙的意志相协调”。

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。

描绘梦想京瓷哲学读后感篇六

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。

描绘梦想京瓷哲学读后感篇七

我作为车间主管很不愿意看到这样的情况，我带装配5年多了从来没有像今年一样走了十几位老员工（损失很大）虽然找每个人沟通挽留但还是没能把大家都留下来，离职原因有很多种，有些是家中有事不得不离职回家，有些是因为工资福

利，有些是提了问题没有及时处理与回复让他们失望而选择离开，还有些觉得发展空间太小就想换个地方等等。我个人及建议公司多开展员工幸福沟通会（增加沟通频次）多了解他们的真实想法稳住在职员工。公司应该在老员工与新员工这块，不管是物质还是其他方面都要有明显的差距，从我了解到老员工也有抱怨都干了5、6年了和新进来半年左右的员工待遇差不多，没有任何优势干着都没劲，所以公司可以考虑一下拉大新员工与老员工之间的差别。激励大家只要在公司干的时间越长福利待遇就会不一样。

描绘梦想京瓷哲学读后感篇八

稻盛和夫提倡：与“宇宙的意志”相和谐的心性以爱意、真诚以及和谐的心性为本以纯洁的心灵来描绘愿望拥有纯朴的心性必须经常保持谦虚的姿态深怀感谢之心始终保持明朗之心等。我们要满足物质生活，可仰赖于外力，而要满足精神生活，则靠我们自己的内心。只有具有一定修养的人，才能不屑于荣辱得失，心态才能平和，做事工作才有源泉，这是其一。

其二，我们生活在万千世界，就像我们金石资源这么一个集团公司，员工与管理者均来自五湖四海，教育程度、文化背景、习惯等参差不齐，索取得目的也不一样，就像一个浓缩的小社会，又像一个扩充了的大家庭。要想这个小社会，大家庭正常运营，并不断的发展壮大，重要的一个方面就是要要有统一的理念来统一大家的价值观、人生观。换句话说，就是要拥有自己的企业文化，来规范、约束、统一每一个员工的行为，才能劲往一处使，这是我们工作的方向。

描绘梦想京瓷哲学读后感篇九

人生工作的结果=思维方式x热情x能力——这是稻盛和夫提出的著名公式。个人认为能力是与生俱来和后天培养的，需要一个过程时间和历练，短时间内很难有质的飞跃；热情是受

个人控制的，一个人如果对每一件事保持高度的重视，认真对待，那工作的结果不言而喻。当然人都有惰性，热情会受其影响，特别是受到荣誉奖赏，不能膨胀，必须经常保持谦虚的姿态；受到批评甚至委曲时，不能丧失斗志，深怀感谢之心，保持一如既往的工作热情；思维是关键，她决定和影响我们的态度，“一个破公司，既然发牢骚也无济于事，我想不如将全部精力投入研究中去”，结果稻盛和夫成就了他的京瓷人生。我想假设我们也更换思维模式，让思维这项得满分，那必将也能成就我们的美好人生，这可能也是时下倡导“创新”的另一种诠释。

将这个著名公式联系到我们日常管理工作中也是相同的，比如上级交代一件事，两个专业能力相同的人，虽然最终都能完成。但其中一人在接到任务后，主动思考，寻求资源，快速行动，过程当中问题、异常、进度等第一时间反馈，最后快速圆满地完成了任务。反之，其中另一人在接到任务后态度消极拖沓，事前没谋划，发生的问题没有应对措施也不反馈，以致一再拖延，在再三催促下最后，总算完成了，但这仅是结果而不是我们所要的“效果”，企业追求的是效果而不是结果，就管理团队来说这反映了执行力问题。

因此在工作中：一要有“成为漩涡的中心”的态度，要主动当担，敢牵头、敢管事。要让自己成为漩涡的中心，要让自己成为下棋的人，而不是充当别人的棋子。二要“在相扑的中央发力”，很多时候，我们没能在规定时间内完成任务，不是因为能力不够，而是有“拖延症”。总觉得时间还有很多，离期限还早的很，结果，中途被各种异常事件耽误而导致工作没完成。所以，提早行动，给自己预留足够多的时间，保证在期限内完成任务。三要不断地创造性地工作。当工作有了枯燥乏味的感觉时，要对工作重新审视、反思，用“不积小溪，无以成江河”这句话来诠释改善、创新的积累对一个人、一个公司是多么地重要。

看完这本书，使我认识到：作为管理者，如果我自己缺乏正

确的思想和高尚的人生观，就很难吸引大家，带动大家。要想管理好公司并出彩，就必须提高自己的思想水平和价值观，将思维方式、热情发挥到极致，这毋庸多笔墨。

描绘梦想京瓷哲学读后感篇十

“贯彻现场主义”，产品制造的原点在生产现场，销售的原点是同客户接触。出现问题时，首先要回到现场。脱离现场，在办公室旁煞费苦心，空谈理论，绝对解决不了问题。人们常说“现场是座宝山”，现场蕴含着第一手信息，市场养殖模式的改变，从以前的精养鲤鱼到套养草鱼，从投喂模式的改变，沉性饲料转变浮性饲料，从竞友的产品升级，只有掌握市场第一手客户需求信息，并且及时调整自身产品结构，充分与市场接轨，才能走在行业的前列。

“重视经验，制造完美无瑕的产品”，看上去好像是给制造者说的，但是好产品的设计来源于基层养殖模式以及行业变化的趋势，只要设计者心地细腻，心系养殖动物，必定会设计出完美无瑕的产品。

“贯彻一一对应的原则”，不仅仅体现在与客户签写对账单那么简单，就像我们每月差旅费的填报，票据的合理，都会体现出财务制度的严谨，你必须按照公司财务要求，做到一一对应，才能通过一级一级的严格审批。所以，每月的差旅填报工作也是一种工作态度的体现。还有就是我们在市场中，协助合作伙伴做好资金规划以及账务票据的处理，也是对合作关系的一种巩固。