

最新经营要诀读后感(通用6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？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

经营要诀读后感篇一

虽然加入盛和塾已有好多年，却只是“泡泡温泉”，“洗洗澡”，学到的东西浮于表面的比较多。我是在16年学习时听说过《阿米巴经营》是稻盛先生的经典之作，它能迅速提高企业的业绩，这使我《活法》还没看完，就转头学习起了《阿米巴经营》。对《阿米巴经营》完全是“神学”，用了一个晚上就全部看完了，并感到很兴奋，脑海中马上就浮现出怎样落地“阿米巴”计划的想法。我是16年入塾的，经过一年时间在17年就落实我的“阿米巴”。我对“阿米巴”的理解是怎样让员工发挥全力，让企业获得更多的利润，另一边我对档口进行了划分，并与业绩挂钩。刚开始实行的时候，大家和我一样的兴奋，工作也很投入，特别是档口领导人。那时的情景让我感受到了“阿米巴”的神奇力量。

17年我们也确实创了历史新高，每个人对数据都特别敏感，与其说是对数据敏感不如说是对自身的利益比较敏感。随着“阿米巴”计划的深入进行，门店开始经常接到顾客的投诉，部门之间为了自己的数据好看，你争我夺，甚至不惜弄虚作假。这一现象的出现让我很烦恼，同时让自己陷入抱怨的阵营之中，我没有找自身存在的问题，更没有彻底自我反省，只是不停地指责。现在回头想想真的很无知，而且还很傲慢。无知与傲慢是一对孪生兄弟，当时的我却都两者都兼备了。

感恩杭州盛和塾王一峰秘书长，一直与我沟通并不离不弃；感恩唐宫翁培禾女士的大爱，真心真意的把爱传递给我；感恩我的启蒙老师严建x先生，不断鼓励着我；同时我也感恩张晓满与戴国海师兄的加持，让我又重拾学习《活法》的机会。在全体舟山塾师兄师姐的加持下，在杭州塾“愚直，浸泡，力行”的引导下，这一年多时间的学习，我确实是在不断地在反省，我的内心慢慢平静下来，这将是一个漫长的践行过程。此次，通过覃老师的授课我明白了在经营中是需要哲学的，明白了什么是“提高心性，拓展经营”。另外，郭一群理事长与董赣明理事又让我知道了‘没有全员共有“心性”是不可能实现“阿米巴经营”的。“阿米巴经营”的目的不仅仅为企业创造财富，而是定格在员工第一，企业是为员工创造物质与精神的幸福平台。这样才能让员工全员参与经营，才能使他们拥有核算意识，才能达成“最大销售，最小费用”。

塾长讲“苦难花钱也要买”，我之前确实走了一段“弯路”，但现在又认真地阅读《阿米巴经营》并且感触很深。这次罕见的疫情，让我有点迷茫，但通过阅读《日航的奇迹》《萧条中大智慧》《京瓷哲学》《阿米巴经营》和覃老师倾注心血帮助我们哲学导入《京瓷哲学》，对我们全体员工封闭式拓展训练，并帮助我们高佳庄整理了《高佳庄经营哲学》，这使得我和我的员工都有了很大的变化。虽然《高佳庄经营哲学》只有“利他经营，为伙伴尽力，贯彻完美主义，贯彻顾客至上，全员核算意识：最大销售，最小费用”五条哲学理念，但对我们来说的确是很有有效的实践条款，可能就是如塾长所说“萧条中的智慧”。二月份一个月企业亏损近千万，每人都关心企业是否能经营下去。这样的氛围，让经营者与员工都有了不一样收获，开始对数据分析如“飞机仪表盘”重视，并且反复进行分析，梳理，反省。从这里我能体会什么是“提高心性”，对工作的珍惜，互相之间的理解，正确看待数据。

通过学习《京瓷哲学》，我们全员意识有哪些变化，核算意识有哪些变化。

我更加意识到全员经营的必要性，尤其是我们服务行业，决定成败的是细节，每一个细节都代表着每名员工的“心性”与“经营意识”。读后感m塾长讲干毛巾也要挤两滴水，根据我的经验，我们的“毛巾”不是两滴水，是百分之几十的事情。塾长在《京瓷哲学》65条中有这么一段话“不看每天的经营数字，就不可能达成经营目标”。通过覃老师对我们的“哲学导入”与激发，全体员工对数据意识开始提高，并感到浓厚的兴趣，因此拥有成就感。他们之间互相分享时的那种喜悦是金钱无法代替的。

重读《阿米巴经营》，特别是带着有“经营目标是什么”的目的重新阅读，是会有不一样的收获的，虽然书上还是原先的内容，但我想法与理解变得不一样。一个企业经营者，首先要经营自己的人心，紧接着是经营全员的人心。《阿米巴经营》虽然是实学，但大部分还是讲“哲学”比较多，不是讲这件事该怎么做，而是讲为什么要这样做，也只有把经营哲学灵魂注入到经营当中，数据才能发生变化。《阿米巴经营》内容看起来不多，但需要我们践行与落地却是“无数”的。“阿米巴经营”的核心不仅是提高业绩，更是培养人才，提高心性的修炼场。

经营要诀读后感篇二

最近读了日本经营之圣稻盛和夫先生的著作《经营与会计》，受益良多。

稻盛和夫27岁创立了京瓷，从零开始学习企业经营与管理，在这个过程中他意识到一个重要的关键，会计将成为现代经营的中枢，因为经营者必须正确的掌握企业活动的真实状态，才可能带领企业长期有效的发展。

稻盛和夫的会计学基本思维模式是追求事务的本质，以“作为人，何为正确”为基础对事物进行判断，判断的同时必须追寻到事情的本质同时要以做人的基本道德和良心为基础，

这个是最重要的部分。在经营的重要领域——会计学领域，我们不能盲目的去凑合会计学的常识习惯，而是要追溯到事物的本质。在这种经营哲学的基础上稻盛先生创立了会计七原则：

1、现金流经营原则：会计为企业经营服务，最重要的是关注现金流，一个企业的经营者必须要知道“赚的钱在哪里，已什么样的形式存在”。

2、一一对应原则：规范了企业及其员工们的行为，在实现玻璃般透明的经营上发挥着重要作用，无论从内部还是外部看，企业及员工都不能有舞弊的行为。

3、彻底的实行筋肉坚实的’经营：这是稻盛和夫会计学的精髓，不受欲望的驱使，不追求表面的繁花，要塑造一个本质上强壮的企业。

4、完美主义原则：企业各级领导认真贯彻完美主义，让完美主义渗透到整个公司，成为每个人的习惯。

5、双重确认原则：注意到人性脆弱的一面，以人为本的经营理念，创造一个珍惜人的职场环境，营造出一个具有紧张感，而又生机勃勃的职场氛围。

6、提高核算效益原则。销售额最大化，经费最小化原则是单位时间核算制的基础，经营的根本就是在向客户提供产品和服务时，必须防止浪费、消减开支，通过全员参与，关注细节，开源节流的方式实现企业经营成本最小化，收益最大化。

7、实行透明经营原则：经营过程注重“以心为本”与员工在互信的基础上开展经营。

经营要诀读后感篇三

读完经营之圣，人生之师的大作后感触感多，阿米巴式管理解决了很多企业共同面对的问题：

一、如何让企业每个人每时每刻清楚明白公司的经营情况，建立了主人翁结构组织，让每个人觉得是在帮自己做事，而不是把老板打工。

二、处理好了个人与公司这个整体的利益之间的关系，个人中有整体，整体中有个人，充分发挥了每个人的积极性和能量。

三、使每个小团队及每个人直接面向市场，及时了解市场，形成了市场驱动生产的经营模式。

四、阿米巴经营是以“敬天爱人”的经营理念为基础的，要学习阿米巴要先领悟稻盛先生的经营价值观。就像为什么有些人说的“海底捞是学不会的”，模式是可以学会的，但理念和文化是很难一时学会的，就像前几年不是都学海尔的管理吗？有几个企业学会了呢！

五、由于信息技术的发展，阿米巴组织模式的设计变得容易了一些，真正难的是公司制度及文化的形成，这是一种经营企业的思维方式，只有让这种阿米巴这种思想融入了企业每一个人的思想里才真正有效。

经营要诀读后感篇四

读完一本名著以后，相信你心中会有不少感想，这时候，最关键的读后感怎么能落下！到底应如何写读后感呢？以下是小编为大家整理的阿米巴经营读后感，希望能够帮助到大家。

先前看过稻盛和夫的几本书，都是关于其经营人生的“哲学”思考。这本书却不同，说的是经营的“实学”，即为介绍具体做法的一本书。虽然为了让读者易于理解，书中也尽量把具体做法背后的哲学思想进行了些介绍，但总体来说，大部分篇幅说的还是具体要如何去做的事情。因此，要想从这本书中获得比较好的养分，最好在企业经营管理方面能有所实践，或者是已经有一些这方面的经验。

阿米巴经营是一种能充分调动全体成员积极主动性、充分形成集体合力的经营体制，它把组织细分成一个个强健的独立组成单位，通过对每个单位进行独立核算，把企业每一个组成单元都打造成具有良好盈利能力的组成部分。同时也在所有单元之间建立起良好的协作机制以解决冲突、形成互补，进而形成公司整体的强大竞争力。可以说，是一种非常优秀、非常精干的组织形式。

书中详细介绍了阿米巴这种组织应该如何去构建、如何去协调、如何去管理，尤其是重点介绍了作为其核心的单位时间核算制，这些内容对广大想要提高企业业绩的经营者和管理者来说，无疑都是非常具有参考价值的内容。然而，但凡经营机制，都是其形易效，其神难仿，直接拿几个工具过来用用很简单，真要想把握到此机制背后的精髓，充分发挥其效果，必须要付出艰辛的努力才行。就我个人的理解来说，支撑阿米巴经营的“神”之所在，乃“无私”或者说“利他之心”这种道德层面的东西。稻盛和夫自己也在书中不止一次地指出，阿米巴经营对于领导者的道德要求非常高，如果没有这一层面的内涵，阿米巴经营是难以发挥预期之效果的。按照现在的行话来说，这些应该是属于“企业文化”层面的内容了，需要在学习时也多加留意。

最后，综合评价下：此书篇幅适中，内容实用，描述清晰，是值得一看的好书。

经营要诀读后感篇五

这本书是日本“经营之神”松下幸之助的两本著作，一本是写于1976年的《为了拥有一颗素直的心》，另一本是写于1980年的《经营要领价值千金》。篇幅不长，一共两百来页，内容也不难懂，可以较快看完。

乍看之下，这两本书的主题似乎互不相干，一个是讲为人处世的道理，一个是介绍企业经营的要领。但看完之后，我隐隐明白，把它们俩编排在一起形成一本书其实是有精心安排的，因为企业经营跟为人处世有很多相通的地方，基本上都是遵循着相同的规律在运作。这也是为什么把两个主题前后对照起来看时，隐隐会有种互相呼应的感觉。

《素直的心》中，松下幸之助强调的宽容、博爱、无私、正义、倾听、谦虚等特质，体现在企业经营中，就是能容纳各种不同的人才，能够集思广益，能够公平公正地进行判断；同时也能够脚踏实地地进行努力，以极大的勇气面对各种困难和挑战，以坚定的决心引领大家为了共同的福利而奋斗；还有就是无论取得了多大的成绩，一定要戒骄戒躁，保持谦虚好学的态度不断进取，在经济繁荣景气时能居安思危，打造好企业的口碑，这样企业在经济衰退时才能受得起考验。

如此等等拉通来看，不就说的是企业经营者应该如何做人的道理么？看来“做事先做人”这句话没错，不过这里的做人，不能简单理解为“拉关系”，而应该理解为塑造自己的品德，本着为众人着想的真诚之心，以极大的热忱来感动他人并推动各种事情的进展。

另外，书中有不少语句，都能引起人深深的共鸣。多向这些世界级人物学习下，是不会错的。

经营要诀读后感篇六

阿米巴经营读后感，这是一本值得我们阅读的书。请阅读《阿米巴经营》读后感，感受其中的精彩吧！大家参考这篇祝福读后感1000字，学习怎么写读后感吧！

阿米巴经营是被称为日本的“经营至圣，人生之师”的稻盛和夫的力作。作为日本的企业家兼哲学家第一人，在企业经营和人生理念方面均由独到而务实的见解。

所谓的“阿米巴经营”就是以各个阿米巴的领导为核心，让其自行制订各自的计划，并依靠全体成员的智慧和努力来完成目标。通过这种做法，让第一线的每一位员工都能成为主角，主动参与经营，进而实现“全员参与经营”。

稻盛和夫先生在最初创建京瓷公司时，最让我感动的是一件事：招收了10名刚从高中毕业的新职员，他们在工作了一年左右，开始熟悉工作的时候，突然跑到稻盛和夫那里要求改善待遇，而且还写了血书，提出了强硬的要求——“如果不保证我们的将来，我们就辞职”。可稻盛和夫刚开始经营，对经营还没有建立自信，如果为了留住员工而答应“保证将来的待遇”的话，那是在撒谎。所以稻盛说“为了将来的待遇能比大家要求的更好，我会竭尽全力”。但年轻的员工根本听不进去。

最后稻盛先生最后一搏，对这些年请员工说：“你们如果有勇气离开公司，那为什么没有勇气相信我呢？我用我的生命作赌注，为了大家我会去维护好这个公司。如果我是为了自己的私心杂念二经营公司，你们可以砍死我”。此话一出，最终使10名欲辞职员工回心转意，把自己的一生都托付给京瓷公司。

正是这样的理念，让员工愿意把自己一生托付的公司，稻盛

和夫先生能够在40年时间，创建了两家世界500强企业。

阿米巴经营大致有以下三个目的：

第一个目的是“确立与市场挂钩的部门核算制度”；

第二个目的是“培养具有经营者意识的人才”；

第三个目的是“实现全体员工共同参与经营”；

由于稻盛先生在初期对经营一窍不通，不具备人们常说的常识，稻盛先生就以“做人何谓正确”这一基准作为公司经营的原理原则。它表现为公平、公正、正义、勇气、诚实、忍耐、努力、善意、关心、谦虚、博爱等，这类全球通用的普遍价值观。这反而让稻盛先生找到了经营中的最重要的原理原则。

正是这种经营中最重要的原理原则，给京瓷公司和稻盛先生带来了丰厚的回报。

这一个多月来，结合公司要求，每个部门根据自身情况，组织安排学习阿米巴经营这本书，我们车间也是如此，当拜读完这本书，我受益良多，稻盛和夫先生讲述了他自创的经营模式：阿米巴经营是一种充分调动全体成员积极主动性、全员共同参与的经营体制，它把公司分成一个个强健的独立组成单位，通过每个单位自行制定工作计划并依靠全员的智慧和努力来完成目标，从而进行独立核算，这样把企业每一个组成单元都打造成具有良好盈利能力的组成部分；同时也在所有单元之间建立起良好的协作机制以解决冲突、形成互补，进而形成公司整体的强大竞争力，并且培养一批又一批有经营意识的管理者，为公司的长期发展储备力量。可以说，是一种非常优秀、非常精干的组织形式。

当我想到这些，我似乎看到了我们公司自身，虽然有些不足

之处，但也不失有阿米巴经营理念，我们也是有一个个阿米巴组成的体制，虽然每个部门没有明确的进行独立核算运行，但也有明确的经济考核制度及指标，现在各部门也都在进行节能挖潜，这也这是如阿米巴经营中所说的：经费最小化；不足之处，就是现在员工的智慧和努力还没有开发到最大程度，以及员工没有真正以主人公的身份为公司的发展做出应有的贡献，这也是我们作领导的没有做好的地方，不过我们正在尽心尽力，开拓创新，集思广益，想方设法调动员工的积极性并让员工充分发挥自己的聪明才智，让其共同参与经营，从而与公司共进退，这样一是可以提高工作效率，二是节能降耗。

就拿我们质检部门来说：现在人员紧缺，并且工作量不断增加，这样安排工作非常吃力，但在王主任的统筹领导下，我们另辟蹊径，开拓创新，制订了一系列的激励措施，并通过多种渠道鼓励员工开动脑筋，发挥其聪明才智，从而大大提高了员工工作效率及积极性，不仅确保了在人员紧缺的情况下，为生产和商贸部做好服务，并做好公司的眼睛，监督和协助好各项试验项目，为公司的发展做出应有贡献；虽然我们取得了一定成效，但我们的任务还很艰巨，离我们的目标还很远，加上要上的项目及试验还很多，这就要求我们要再接再厉，想方设法努力培养一批综合素质高、能力强的检测队伍，以及努力探索研究新的检测工艺，逐步完善各项检测工艺，做到数据可靠准确，才能够满足公司迅速发展的要求。

我们也一定会把阿米巴经营理念深入地融入我们质检部门的管理当中，充分发挥其作用，身为领导的我们必将会身体力行，努力提高自身的经营管理水平及协作能力，以公司的利益为上，摒弃个人利益，公平、公正、公开的经营管理，让全体员工共同参与，充分发挥其自身价值，打造一个强有力的阿米巴。

我之前不知道阿米巴经营这本书，也没有做过管理工作。然而，从自己周边的工作环境来看，很多基层员工看不到他们

自己的工作效率与公司整体商业利益好坏的关系，所以他们工作永远无法自主地去做，所有的工作是等待公司分配。没有奉献精神，工作人员认为工作太沉闷和枯燥，没有归属感和成就感。

仔细阅读完阿米巴经营，我终于明白，每个人都是企业中一个不可分割的部分，只要给予每一个员工一个应有的责任感，就能够激发出他们工作的激情与热情。