

# 稻盛和夫读后感与心得(大全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。可是读后感怎么写才合适呢?下面是小编带来的优秀读后感范文，希望大家能够喜欢!

## 稻盛和夫读后感与心得篇一

人活着总会有这样或那样的烦恼，如果说某人没有烦恼那纯属虚构，但不要有感性的烦恼，所谓的感性烦恼，是指已经发生了的，无法挽回的那些事，经常在自己的脑子里转来转去，每想一次就痛苦一次，每想一次就烦躁一次，但于事无补，再怎么烦也已经过去，无法更改的错误或失误。

我想这样的事，以前遇到过不少，稻盛和夫告诉我们，这样的烦心事，既然已发生了，既然已经知道于事无补，那干脆就不想它，忘掉它，不让这件事影响到自己对以后事情的判断。否则就会陷到泥潭一样无法自拔，我们经常听到一些人说，最近太倒霉了，一件事接着一件事的不顺心，这是为什么?这就是因为第一件烦心事，影响了以后的事，在作第二件事的时候，老想着，哎呀第一件事太不该那样作了，作了那样的事真不知道该会产生多大的影响，如此等等，人在心情不好的时候会分散注意力，对正在工作的事就会产生消极的影响，所以接二连三的发生倒霉的事是理所应当的。

正确的作法是，立即将第一件不愉快的事忘掉，如果有错误，立即总结，以后应当注意这些事不要再发生，并立即转入到下一项工作中去，不要有任何的顾虑。事实证明，这一方法是非常有效的，在长期的工作和生活中，每当我们不断的把那感性的烦恼一遍又一遍的思来想去的时候，也是情绪最不好的时候，中国有句话叫当断不断，必有后乱。以后的路还要继续，历史不会一直让我们停留在那里，我们要向前看，才能把自己的状态调整到最好。

稻盛和夫之所以把这样一件看起来与工作无关的事说出来，实际上这是确实是影响到工作的一件大事，因为没有任何一个人不会遇到烦恼，没有任何一个人未曾遇到这种无法摆脱的困境，表面上看起来无所谓，实际上内心很烦躁，以至于影响到手头的很多工作。

以积极向上的心态迎接工作和生活上的挑战是这句话的核心主题。

## 稻盛和夫读后感与心得篇二

干法这本书，我是一口气读完的。看的出来，稻盛前辈写书很用心，跟目前充斥在市面上的那些所谓的成功学之类东拼西凑的货色完全不同。说实话，这本书给我的震惊着实不轻，之前我只是听说过他，没想到他居然是这样强悍，这样恐怖。稻盛和夫可以说是白手起家，自己创建的两家企业都是在极为强大的竞争对手压迫下顽强地存活下来，慢慢发展壮大并成为业内难以企及的高峰存在的。稻盛哲学博大精深，值得我们多花点时间研究，探索和学习，我从此书中获得一点心得体会，现在分享出来，不是很拿得出手，希望大家不要嫌弃。看完这本书，我初步得出这样的结论：

如果想要成就一番事业，做出一点成绩，有三点要素必不可少：

干法上说，如果想做好自己的工作，首先要喜欢自己的工作、如果不行，就强制喜欢上自己的工作。只有这样，我们才能在工作中发挥自己的全部潜力。没错，这一点相信我们每个人都能领会。在这个世界上找到自己喜欢的工作的可能性微乎其微，我们如果想获得别人的认可，创造价值，也实现自己的人生价值，就必须强制自己喜欢上自己的工作，因为只有喜欢，才会用心，只有用心，才有可能成事。而稻盛和夫在这方面就为我们树立了一个榜样，在松风工业的工作他一开始并不喜欢，也矛盾了很久，曾想过甩手走人，可是自从意

识到自己正在做全世界独一无二的事业后，他改变了心态，变得积极，变得坚定，眼睛里全是产品，心里想的全是技术，日夜与火炉和铁锅为伴，吃睡都在实验室，于是功夫不负有心人，就在办公条件极为简陋的前提下他居然用创新的土方法成功制作出了世界领先的陶瓷材料，掌握了这一举世瞩目的新技术。这不得不说是个奇迹。如果不是出于对这份工作的热爱，他不会投入如此多的精力和心血，如果我们也能像他一样，对自己的工作无比用心，相信没有任何工作做不好。我们的大脑是个沉睡的巨人，常人一般只用了大脑的2% - 5%，而伟大如爱因斯坦不过也用了12%所以，倘若我们真的能做到用心，热爱自己的工作并全力付出，那么像稻盛和夫那样取得工作上的巨大突破也是大有可能的。

稻盛和夫的京瓷建立起来之后，面对着垄断寡头一般的竞争对手，硬没有被打趴下，而是倔强地坚持不懈地缓慢占领一个又一个市场，最后成为同类市场上的佼佼者，这其中的艰辛又岂是一般人所能承受得了的？当时现有产品市场几乎全被几大竞争对手瓜分，谁会对这个新成立的小公司正眼相看？更何况这家小公司无论人手，技术还是设备都远远不能和竞争对手们相提并论？那它是怎么成功的呢？它是这样做的：无论哪家公司抛给它一个产品问他“你可以做吗？”他都说“能！”为什么会在有那么强大的供货商的同时，会有一家公司问某种产品是否京瓷可以做，答案显而易见，因为那些强大的供货商做不了，那些技术成熟，设备先进的公司尚且做不出，京瓷怎么可能做得出来，不过正相反，通过稻盛和夫和他手下员工的疯狂加班和全力攻关，这些貌似不可能全部变成了可能，而且京瓷竟然在不知不觉之间掌握了同行业最先进的技术，生产出了市场上最先进的陶瓷材料，并一跃成为行业龙头老大！这是一种什么概念，没有坚韧的意志和过人的胆识，怎么可能出现这样的结果？恐怕一般公司在面对这种情况时，早就支支吾吾一句：“不能做”然后就灰头土脸地逃之夭夭了，他们的顾虑是可以理解的：接这个活儿办不成事陪人家损失不说企业名声也扫地了，那还混不混了！所以他们连尝试一下也都不敢了，这失败的代价可是很

大的，可是殊不知他们拒绝尝试从而避免失败的同时也失去了这个可能成功的机会，尽管成功的希望很渺茫，但却彻底与成功无缘。这样的机会只有有胆量的人才有资格获得，也唯有意志坚定者才能最终笑到最后。中国有句古话：叫人又多大胆，地有多大产！当时说来确实有戏谑的意味，但何尝不是一句真理，连想都不敢想的人还谈什么成功，有再多成功的机会向他招手，他都会望而却步，落荒而逃。所以，当我们面临挑战时，我们要勇敢地对自己说，我可以！朋友们，当领导想提拔你问你能不能胜任，或是当主管想为你的业绩设一个高指标问你不能完成时，你要说能！因为只有你有了肯定的回答，你才拥有了取得成功的机会！

相信大家看了这本书肯定会得出这样的结论，稻盛和夫是个完美主义者，而且是完美的过分那种。他让自己的工程师设计一款新产品，该工程师不分昼夜，日夜钻研，做了几百次实验，终于在规定时间内做出了成品，兴奋异常地来到稻盛和夫面前邀功，不料稻盛和夫只看了一眼，就直截了当地泼了他一头冷水，原因无非是那产品表面上貌似因为氧化物燃烧的关系而出现了黑色烟状杂质，稻盛随即毫不掩饰地做了产品不合格的结论。这位工程师自然郁闷得不行，但经过稻盛解释也就释然了。没错，一件产品的好坏不是外观所能决定的，但是带有杂质的外观直接会让顾客看了第一眼之后就抛到一边，因为外观尚且不能保证过关，性能能好到哪儿去？更有甚者甚至会想到这是个态度问题，外观做的这么潦草，在内在价值方面又能有多上心…等等等等，所以正如某位先贤所说的：细节决定成败。（）稻盛和夫要的是完美的产品，要的是同类产品的标杆和范本，而不是一个参与者，他近乎偏执的严格要求最终使他的产品始终站在业界顶峰高度，所以他的成功绝对是必然的。不管是产品还是服务，无论发展多少年始终都有改进的余地，无论哪个行业都会有领头羊和落后者，但不论做什么，我们心里都要有这样的觉悟：一定要做到最好！只有抱着这样的想法才有可能立于不败之地，才有可能打出自己的天地。

这三点体会必会成为我今后生活和工作的指针，指导我不断前进，感谢公司领导推荐的这本书，使我受益匪浅。干法一书无疑是一本体验稻盛哲学的经典，值得我们每个人反复读，细细读，用心读，而每再读一次必然都会有新的体会。很高兴今日能有这个机会与大家交流读书心得，共同进步，希望以后能有更多这样的机会！谢谢大家！

## 稻盛和夫读后感与心得篇三

稻盛先生认为人可以靠自己的努力、靠提升自己的精神境界来改变命运，人生的各个时期都会出现机遇，但机遇往往稍纵即逝。如果人生没有追求，或者说缺乏明确的人生目的，不为捕捉机遇做准备、作努力，稀里糊涂，甚至醉生梦死，那么再好的机遇，也会同你擦肩而过，迅速成为过眼烟云。

这里提到的精神境界：

一是“正”，即正直，不歪，不扭曲

二是“纯”，即动机纯，抑制私心

三是“善”，即利他，多为别人着想，与人为善。

四是“深”，即从现象中抓住本质。

五是“高”，即大视野，从高处看到全局和长远

六是“强”，即不达目的誓不罢休，渗入潜意识的强烈愿望

要想超越平庸实现高目标，必须超越多重壁障，而最大的壁障，是自己的一颗追求安逸的心。人有好逸恶劳的倾向，主动激励自己，不断克服困难向前进，是一件难事。但是，当努力获得成功时，内心的喜悦是难以形容的。人的最伟大的能力，就是战胜自己的能力。

健康是人的能力的一个重要方面。而维持或者改善健康状况需要做出持续的努力。养成良好的生活习惯同人的观念和意志、毅力都有关联。

今天是跑步第16天，虽然感冒依然完成，与体制内相比自由职业需要更强的自律和明确的目标来进行自我约束，一旦放纵便一发不可收拾，找一个对标来进行自我激励，跑步是再好不过的选择。

“京瓷哲学”里有“不断钻研创造”的话。即使是细微的改进，只要天天积累，经过1年，10年乃至40年的话，就会转化为重大成果，带来伟大的成就。因此，所谓“独创性”，无非是由每天的细微“钻研与创造”，不断积累而成的结果。即使是细小的改进，只要持之以恒的坚持下去，就会开花结果，发展成为伟大的技术。

所以学习还得努力，每天不断的精进业务是为了以后有挑选客户的权利！

为了成为更好的自己！继续加油吧！

## 稻盛和夫读后感与心得篇四

最近在看一本不平凡、与我们职业关系甚密的书，名叫《干法》，读完以后，我受益颇丰。

“劳动好处不仅仅在于追求业绩，更在于完善人的心灵。稻盛和夫总结了人生工作的结果=思维×热情×潜力。

在我国可持续发展过程中，我们每个人都是一块基石。要“严”，时刻持续一份责任心；要“实”，脚踏实地；要“快”，提高办事效率，统筹利用时间，立即行动；要“新”，在尊重经验的同时，敢于创新，不断改善自己的工作方法。此刻，我把《干法》读后得到思想的启迪、心灵

的冲击和精神的感动与大家分享如下：

从自己开始，从用心做起。ibm公司的副总裁曾说过这样一句话：“我们不是卖产品，我们卖的是解决问题的方法。”工作是做人的一部分，学会如何工作，首先要学会如何做人。毕竟言行只是一方面，更重要的是思想。

《干法》书中狩猎民族的故事。启示我们：不管碰到何种阻力，都要穷追不舍，坚持到底狩猎民族取胜的这种韧性，在我们要成目标时必不可缺。

“认真生活、踏实对待”，只有牢记这八个字，才能持续保持对生活的热情以及对工作的狂热。

稻盛和夫说：“‘完美主义不是“更好”，而是“至高无上”。这就是我在工作中不断追求的目标’”。

工作务必从小事做起，因为工作中无小事，只有认真对待工作中的每一件事，才能真正做好工作。

稻盛和夫说：“每一天一点的钻研创新，日积月累，这天比昨日进一步，期望做得更好，这种‘上进心’是工作和人生中最重要，也进入真正的‘创造之门的秘诀’”。

只有创新才能让自己处于不败之地，为完美的梦想插上翅膀。

很高兴在书本的海洋里能捡到这么一颗光彩夺目的珍珠。愿每个热爱生活，努力工作的人都能读到这本书，在人生的每个路口，我们都要向精神导师稻盛和夫学习价值观和人生观，提高心性，拓展经营。

## 稻盛和夫读后感与心得篇五

阿米巴，原指单细胞动物一类，这类生物结构简单至极却能

独立生存。也因为这一特性，阿米巴概念被企业界的“老干爹”稻盛和夫先生引申到了京瓷的管理模式当中——阿米巴经营管理模式。企业被划分为多个阿米巴，各阿米巴之间相互独立，独立经营、独立核算，而划分的依据可以是部门也可以是一道加工程序。阿米巴的划繁至简最终体现的结果是——实时。根据实时的结果进行及时反馈，根据反馈后的实践又得出实时的结果，每天、每次进步一点点，幂次方的力量带来的是京瓷与kddi进入世界500强的必然。

阿米巴的独立经营是建立在独立核算的基础上，以利润的最终结果作为阿米巴价值的体现。而利润的核算方法——单位时间核算法，是阿米巴运行的基础工作。不同阿米巴的单位时间核算法虽有大小的差异，但基本思路不变。单位时间核算=（总收益—费用）/总时间。以生产一瓶矿泉水为例，来对上述公式做个说明，我们把矿泉水的生产简分为塑料瓶制造、矿泉水装入、瓶外包装、瓶盖加工、装箱、销售阿米巴。这几个阿米巴之间是可以相互交易的，例如矿泉水装入阿米巴是需要从塑料瓶制造阿米巴购买塑料瓶的，装入矿泉水后卖给评外包装阿米巴。卖出所得—购买费用=总收益。费用除了包含本阿米巴的各项支出，同时也要根据受益程度将各职能部门费用分摊至各阿米巴（工资费用不计入，一是可能导致工资高的人被阿米巴领导人赶走，二是员工不应该被看做成本而是作为一个资本存在）。总时间除了正常工作的时间，也包含加班时间以及各职能部门分摊的时间。单位时间核算已计算出，但费用中并未包含工资费用，也因此单位时间核算必须要高于全公司平均工资，公司才能保证盈利。

数据的公开透明。阿米巴的数据是公开透明的，每个员工都要掌握数据，只有在掌握各环节费用收支的情况，才能在此基础上进行方法的改进，进而提高阿米巴的单位时间核算。例如，当员工发现最近办公纸张费用比较高时，他会想尽一切办法节约使用并将心得分享给大家。数据的公开透明，得益于阿米巴的会计核算方式，没有阿米巴的独特会计核算，是很难得出即时、易懂数据的，这里我们也有必要介绍下阿



米巴的财会准则。物与票据一一对应原则是支撑阿米巴会计原则的要素之一，物与票要同时移动，当它们从一个阿米巴过渡到另一个阿米巴时，意味着交易的完成。例如矿泉水装箱阿米巴将1000箱水和票据一起送到出货仓库，意味着交易的完成，至于出货那就是销售阿米巴的事情了。购入既视为费用的发生，以塑料瓶制造阿米巴为例，其本月购入了未来三个月的原料，按照一般会计准则会进行三个月费用的平均，但是根据阿米巴的会计核算方式，会直接计入一个月的费用，只是备注下这是三个月的总额。可以说，阿米巴极大的简化了一般的会计准则，让核算更加的迅速，让数据更加的易懂，为数据的公开透明创造了条件。

数据的实时反馈。在阿米巴的管理模式下，阿米巴的当天的实绩得以第二天就可以反馈给员工。没有什么能比员工既时看到自己工作结果来提高工作热情的了。当员工第二天看到前天的工作业绩，并跟其他阿米巴的实绩进行比较，竞争意识便会显现。每天，员工都会根据数据进行反思与业务上的摸索，每次摸索带来的创意，都会带来单位时间核算的增长，如何减少次品的产生、如何减少费用的支付，他们想的只是更好的完成任务。单位时间核算的增减就是他们的绩效指标，也就是说他们每天都在进行着考核，并在考核的结果上进行反馈，进而做出更出色的成绩，这也是我们大多数企业所追求的绩效考核日常化、量化，更多的盈利就是阿米巴的终极目的。可能大家会说每天的统计会非常的麻烦，其实不然，当体系搭建完成后，每天的统计只是建立在重复性的工作上，过程很简单，统计结果也非常精确。相反如果一个月统计一次，过程很麻烦，结果也不甚精确，且阿米巴的工作计划依据于数据，并根据实时数据进行工作的调节，高效、精确的数据是一切工作的基础。

领导人才的培养。阿米巴作为一个独立的利润中心，其经营管理更加的类似于一个公司，所以阿米巴领导人相对我们平常公司的部门领导，更能得到全面的锻炼。阿米巴之间的相互交易是市场化的，没有上级领导的定价，一切主导权都在

阿米巴领导人。三个人里面就有可能有一个人具有领导人的潜质，阿米巴的组织小而简单，更容易让年轻人上手，自信也从一点一滴建立起来。在追求组织利润的过程中，极大的培养了自己的商业思维与逻辑，进而极短的时间培养了一批具有领导人才的中坚力量。每个人都有可能成为阿米巴领导，每个人都有表现自己的欲望，他们争相创新、钻研，以求能达成个人与阿米巴的共赢。

市场的实时反馈。产品的价格是由市场决定的，客户会在多家公司生产的产品中间进行选择。当客户指出一个接近成本的价格，你是否能接受，当回答否的话，那么这个客户极有可能丢失。当产品同质时，你唯一能选择的路径就是不牺牲质量的情况下不断的降低成本，但制造部门只负责生产，难以接触市场环境，对市场信息也不太敏感，当市场价格普遍降低时，制造部门只得被动去降低成本，产品便有可能在此时失去市场。阿米巴模式很好的解决了这个问题，让被动变成了主动。例如，销售阿米巴接到了1000万元的订单，那么这1000万就是制造阿米巴的生产金额。这1000万在制造阿米巴中是由成本、支付销售的佣金、阿米巴要获得的利润构成，支付销售的佣金是一定的，要想获得更多的利润，制造阿米巴只能想尽办法通过创新生产科技、改善生产环节，减少费用开支、减少次品率、增加工作效率等手段以期减少成本。通过阿米巴交易的传递，各个阿米巴都与市场保持了联系，并且衍生为一个市场生态圈。

阿米巴模式的出现其实是意识形态的根本改变，通过以上的分析，我们也可以看出，阿米巴充分放权，极大的调动了员工的积极性，通过核算体系的建设，让市场完美的渗透到了公司当中。各阿米巴之间的相互交易，价格如何定，与谁进行交易，如果某阿米巴生产的半成品性价比太低，其他阿米巴甚至可以选择购买其他公司的半成品，也因此市场更近一步渗透，这也是我们通常所说的“要市场，不要市长”。阿米巴的出现在经营管理圈内上可以算作是一个重大发明，当我们都抱着“作为人，何为正确”的经营哲学，又何尝不会

出现第二个“阿米巴”。

## 稻盛和夫读后感与心得篇六

刚进入公司那时候，我接触的稻盛哲学书籍除了《活法》就是《稻盛和夫的实学》。总经办通过分享会进行书籍分享，除了《活法》给我的就是《稻盛和夫的实学》。

拿到书的时候看看目录我就没勇气看下去，我觉得好深奥，很抵触，觉得离我好远。通过总部学习沙龙的轮流诵读，我才知道原来这本书并不是像一开始那样觉得无法理解。整本书通过稻盛先生在经营过程中归纳总结的会计七原则，即：

- 1、以现金为基础的经营；
- 2、贯彻一一对应原则；
- 3、筋肉坚实的经营原则；
- 4、贯彻完美主义；
- 5、双重确认的原则；
- 6、提高核算效益；
- 7、玻璃般透明经营的原则。稻盛先生通过不同的示例进行一一阐述，直达问题的本质。

书籍看上去跟会计学有关，实则不然。他所说的都是一些很简单的道理，但是实际生活中很多事情都容易被忽略。每一个部门都关系到整个企业的发展经营，事项不论大小都应该严格遵守公司的规章制度及审核审批流程，杜绝徇私舞弊行为的发生。

行政工作较繁杂，常会涉及办公用品、礼品及相关的物品物

资的购买、领用及发放。在发放前我们通过oa智能化办公系统来进行审批，发放时再通过账本或其他台账来尽量做到一一对应，方便后期个人费用的核算及相关查询。

书中说稻盛先生在审阅资料时，不知道为什么，有不对劲的地方都会扑入他的眼帘。只有认真审核，提供相关资料的人才会自然而然地去追求完美主义，产生上进心。工作是一场修行，工作的时候不能因为它仅仅是工作，每天机械性的重复，每一件事我们都需要尽量追求完美，每个细节都要尽可能做到最好。真正实现完美主义当然很困难，但具备追求完美主义的态度，就能减少错误。这样，自己才能在工作过程中发现问题，改正错误，才能提高工作水平和准确度。

稻盛哲学的内容都是互通的，很多内容适用于各个部门，通过学习这本书籍，对照稻盛老先生归结出来的7原则，我也发现了一些自己工作中不够完善可以改进的地方。在后续的工作中，我们还需要继续寻找适合自身实际的方式方法，使工作更加完善，工作效率更加显着，为公司的发展尽自己的一份绵薄之力！

## 稻盛和夫读后感与心得篇七

稻盛和夫在度过了自己艰难的童年生活，考上了大学。然而在毕业抉择自己的出路的时候却处处碰壁。最终在自己的导师的帮助下，进了一家快要倒闭的生产绝缘子的公司。就在他为自己终于找到工作的而高兴的时候，却发现这家公司的条件极其艰苦，与他一同被雇来的几名大学生都在不久都辞职了。而当时稻盛和夫的家里不让他辞职，于是他只得一个人孤零零的在公司里做研究。

这时的稻盛和夫到了进退维谷的地步，反而感到轻松了，他知道再怎么牢骚也于事无补，干脆潜心的做科研。在经过了两年的努力中，他终于取得了一些研究成果，并在公司里有了特磁课。

但是后来由于新任的技术部长的一句“你到底懂不懂新型陶瓷啊？”于是稻盛和夫辞职了，他的特磁课的几个同事也跟着他一起辞职，并创办了今天的京瓷公司。

到现在，稻盛和夫的京瓷公司以及后来他创办的kddi都成了世界500强的公司，而他也成为了两大世界500强的创办人。

如果不是他心态的转变，也不会有他今天的成功。心态好了，事业就会变好，事业一好起来，就会得到相应的奖励，于是又是心态变好，这样形成了一个良性循环。

我非常赞同他的一句话：“我们的人生只有一次，所以应该竭尽全力，做到每天都不留下遗憾。”

尽管我们有些人在学习上是落后与别人的，也有些人说学习是一场马拉松比赛，应该考虑合理分配节奏。但是有些落后的人就算拼命的冲刺也赶不上别人，也许他们没有什么胜算，但是这些同学应该在一开始就以百米冲刺的速度奔跑，否则就不应该参加这场比赛。如果今天不遗余力的努力了，那么自然就可以看到明天；这周竭尽全力就自然有了下一周；这个月勤奋的话就自然可以看到下一个月；今年同样拼尽全力的话，就能看到明年。每时每刻都在付出努力是最为重要的，总有一天你会看到成功的！

## 稻盛和夫读后感与心得篇八

这本书中，稻盛先生所讲述的实学，着重阐述经营的细节。正如稻盛先生所说，他的经营是建立在“企业经营，何为正确”的基础之上，而何为正确贯通于实学与哲学之间，一脉相承。关于会计学，稻盛先生指出，现代的经营迫切需要会计学，会计学是现代经营的中枢，能够正确掌握企业活动的真实状态，才能引领企业长期可持续发展。在这里，企业领导者判断事物的原则或思维方式应依据事物的本质，同时，要以道德、良心作为基础，才是做重要的。作为经营的重要

领域——会计领域——就是依照这种方法。稻盛先生阐述了企业经营中的重要原则与会计的关系的。其中一点是“销售最大化，费用最小化”。对于我们宾馆说，就是如何降低原材料成本，减少浪费，这需要大家共同努力，相互监督，用心去做。本书的主要围绕是经营会计的七大原则，这七大原则是正确经营企业的指针，如下：

- 1、以现金为基础的经营；
- 2、一一对应原则；
- 3、筋肉坚实的经营原则；
- 4、完美主义原则；
- 5、双重确认原则；
- 6、提高核算效益原则；
- 7、玻璃板透明经营的原则；

第一，以现金为基础的经营。作为企业领导者，要清楚的掌握资金的动向，钱在哪里，以什么形式存在，这是经营的基本。在瞬息万变的市场条件下，掌握确切的资金，自由支配，就可以引领经营之舵。假如手头没有可以周转的资金，都是票据的形式存在，一旦遇到紧急款项，就不得不想办法四处奔波，焦头烂额，这可不是经营的良方。松下幸之助曾演讲过“水库式经营”，砌筑一个水库，要保持一定的流量，就是推进事业时要给自己留有余地。

第二，对应原则：在工作过程中必须严格遵守企业的规范、制度和审核流程，在任何情况下不能有舞弊行为，物品的出库和入库要一一对应，建立可靠的物品使用档案。

第三、筋肉坚实的经营原则：在管理过程中，根据各部门的实际情况要合理制定准确的物品采购计划，减少固定费用的增加，在需要的时候按所需物品数量采购，而不要形成过多的库存，避免浪费。要养成好的习惯。

第四、完美主义原则：“不允许暧昧和妥协，所有工作都要追求完美，达到每个细节，这是管理者的基本态度。”这是在告诫每一个工作者，在管理过程中必须有追求完美主义的态度，要频繁的出入现场，感受现场的气氛，了解现场的情况；要严格核查，反复审核，发现问题及时整改；才能提高管理工作的水平和准确度。

第五、双重确认原则：严格执行公司的各项制度和审核流程。稻盛先生说，这么做的意义在于构建一个严格的制度，将员工的犯罪防范于未然，这才能充分保护公司与员工，顺利经营企业。企业经营一依靠领导者的决策能力，二是要企业内部制度真正做到公平公正的原则，人人自律，人人努力。

第六，提高核算效益的原则。企业会计最重要的目的就是帮助提高经济效益，为了提高经济效益，产生更多的价值，就需要增加销售额、减少资源消耗和降低成本。

第七，玻璃般透明的经营原则。企业的发展以人为本，那么经营就要把每位员工想纽带一样串连在一起，为此，企业经营经营者必须把企业的处境毫无保留的告诉员工，实行玻璃板透明的经营原则。这样一来，管理金钱、处理会计业务的会计部门自身必须清正廉洁，而且必须公正无私，达到所有员工都有堂堂正正、公正合理的态度，营造正气氛。从上到下，到每个分工，将工作成果产值内部公布，使每位员工确实的知道自己做了多少事，产生了多大的价值，给员工带来成就感，激励员工的工作信心。同时把不正当的行为排除在企业经营之外，保持公平公正的原则。

通过学习，我感悟很深，书中很多观点很适用于我们时间工

作。在日常管理工作中要实事求是，摒弃传统固化的守旧思想，不拘泥于常识，不断完善和改进工作方法。在每个细节中都要做到：用心做事，做正确的事，正确地去做事。

## 稻盛和夫读后感与心得篇九

“快乐工作”不仅仅是我为自己定下的目标，更是公司领导对青年员工的期望。在读《活着》的过程中，我进一步认识到工作对于人一生的重要好处：在短短几十年的人生岁月中，最重要的30年都是在工作、劳动中度过，那么，想实现人生价值，“成为一个比降临人世之初更好的人”，就务必牢牢把握这段时间，让我们的人生在工作中更加丰富，更加精彩。透过读书，我获得了几点关于如何快乐工作的感悟，总结出来与大家分享。

第一，要能正确理解工作的好处。获得生活的报酬确实是工作的基本功能，然而并非全部好处，工作最重要的好处就在于让我们在社会上找到属于自己的位置，让我们在创造价值的过程中获得真正的幸福与快乐。因此，表面看是我们成就了一番事业，实际上是工作成就了我们。第二，要使内心强烈的热情与脚踏实地的努力相结合。“打开智慧的宝库就是靠一股脑全心投入的热情，再加上处于至诚的不断努力”。人人都渴望成功，但真正成功的人却很有限，很多人都是碌碌无为的度过一生。仔细想想，不难发现，热情和努力的错位是重要的原因。人在年轻的时候，往往心气很高，但常常由于眼高手低，不能脚踏实地做人做事，而与成功的机会擦肩而过；人到中年，虽然已经奠定了必须的成功基础，但往往又得过且过，由于缺乏继续向前的热情，放下了努力，从而永远无法感受到成功的喜悦与满足。因此，快乐工作需要我们“十分迫切地期盼”，并且“十分努力地去”。

第三，要坚持不懈地用“这天”积累“未来”。“一股能默默专注在同一件事而不感到厌烦的力量”让许多平凡的人在平凡的岗位做出不平凡的事。他们从不轻易选取快捷方式，



而是日复一日地持续努力，认真又脚踏实地地用坚持实践着自己的梦想，让明天比这天更好。因此，成功不是一蹴而就的瞬间辉煌，而是每一个平凡的这天的不断累积，想在工作中享受快乐，就务必好好把握每一个“这天”，以百分之百的努力来创造未来。

面交锋，就算目标高到自己都觉得不可能，就算困难大到“前所未有”，也不必有丝毫的胆怯，只有勇往直前的努力到底，才能唤醒我们的潜在潜力，让我们展现出难以置信的力量。抱定这样的态度，即使境况再恶劣，仍然不会影响我们享受工作本身的快乐。第五，要常怀感恩之心。

人之所以快乐，不是因为得到的多，而是因为计较的少。作为青年员工，我们更就应心中常怀感恩之情，感谢远华为我们带来了生活保障，让我们的家人更加幸福的生活；感谢远华为我们带来了发展的舞台，让我们的人生价值得以实现；感谢老一代的远华人用智慧和汗水创造的发展成果，让我们有了更高的起点。只有拥有一颗懂得感恩的心，才能最大限度地获得工作的满足感，也只有“知足”才会“常乐”。

## 稻盛和夫读后感与心得篇十

向创立两家世界500强公司的稻盛和夫学习创业必备的品质。

稻盛和夫，这个名字对于很多人来说是非常熟悉的，对于他传奇的人生更是大家所乐道的。他创立了两家世界五百强的公司，在年近80高龄时出山挽救了日航，让日航转亏为赢；他的经营哲学受到全世界企业界的追捧，出版了《干法》、《活法》、《阿米巴经营》等书；创办了盛和塾帮助年轻创业者，被称为日本的“经营之圣”。然而，可能很多人并不知道稻盛和夫身上究竟具备哪些优秀的品质才使得他有了今天的成就？有哪些是我们可以学习的呢？在《稻盛和夫自传》一书中，稻盛和夫先生详细的讲述了自己的人生经历，从中让我了解到他身上具备众多优秀的品质，对创业者会有很多

的启示。

在稻盛和夫先生的自传中，我们可以看到，他无论做什么事情都会做到极致，他所付出的比任何人都要多，不成功绝不罢休，一定要坚持到底，这是创业者必须具备的素质。在创业的过程中，会遇到各种各样的困难，需要创业者付出不亚于任何人的努力，只有这样才有成功的可能性！付出不亚于任何人的努力并不是创业成功的充分条件，却是基础必备条件。稻盛和夫先生在大学毕业后进入了面临倒闭的松风工业，与他一起去的五个人都先后离职了，只有他坚持下来了，他没有抱怨选择全力以赴的去研发产品，最终他研发出了精密陶瓷，这也为他离开公司创业打下了坚实的基础。

当取得一定成绩的时候要能够做到不骄傲，只有谦虚、不骄傲才有更进一步的可能，否则将会止步不前，甚至会最终走向失败。稻盛和夫先生首先创办了京瓷，之后又创办了第二电电，这两家公司都成为了世界五百强企业，这是非常罕见的，一个人能创办一家世界五百强的企业就足以骄傲终身了，能够取得这样的成就和稻盛和夫先生为人谦虚是离不开的。稻盛和夫的谦虚也为他赢得了很好的人脉关系，与很多企业家包括员工都保持着很好的关系。

每天反省是让自己加速成功的非常好的方法，孔子曾说：“吾日三省吾身”，曾国藩每天坚持写反省日记，可见每天反省是多么的重要。每天反省对于创业者尤其重要，今天哪些事情做的还不够，需要怎么改善，有什么具体的办法，把错误的通过反思去除掉，这样就可以有效的规避掉创业路上可能遇见的问题。因为每天反省，在做事情的时候就更容易成功！

无论是父母，还是亲人，还是朋友、员工等，甚至是商业竞争对手，我们都要感谢！对父母、亲人我们还比较容易生起感恩心，然而对于竞争对手我们就很难做到了。对于创业者来说，需要有非凡的心胸格局，能够容纳更多的人和事，这

是事业能够做大、做的长久的重要因素。感谢我们遇到的、相识的每一个人，你会发现事业会蒸蒸日上，而且心情格外的舒畅！

稻盛和夫先生一生奉行帮助他人就是帮助自己，他也是一位虔诚的佛教徒，积德行善是他人生的信条。对于创业者来说，这一条内容也非常关键，如果你的眼中只有钱、只有自己的利益，那就决定了你事业很难成功，或者说最多只能赚点小钱！创业是和人打交道，只有你想着别人，让别人赚钱了，你才有可能赚到钱，利益别人就是利益自己，这方面是必须要考虑清楚的。

我们很容易被烦恼左右，很容易情绪化，这对于创业者来说是非常致命的！烦恼太多，头脑是没办法保持清醒的，在做决策的时候很容易犯错，对事业的影响是非常大的。所以，所有的创业者都要努力让自己不被烦恼左右的人。

创业成功一定是有方法的，稻盛和夫先生用亲身经历告诉我们，创业过程中我们需要注意的，做好这六条对于创业会有非常大的帮助！如果你想更多的了解稻盛和夫，推荐大家看一下《稻盛和夫自传》，希望对您有帮助。