

最新读京瓷哲学第二章心得体会 京瓷哲学读后感(精选10篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

读京瓷哲学第二章心得体会篇一

基业长青、百年不倒、受人尊敬的百年企业绝不是依靠偶然的机遇，或是依靠有远见的老板和他管理团队创造的管理制度和企业文化而造就的，而是依靠企业创立之初的“创业梦想”而成就的。可以说，梦想使人伟大！

现在，很多企业都有自己的企业文化、企业哲学。所谓文化就是一种氛围，一种理念、追求、形象、精神和习惯，是一家企业的灵魂。文化的深处并不是在典章制度之中，而是在人们日常工作一举手，一投足的行为中，看似那样的自然，却不加做作，文化反映一个人的文化素养和道德水准。是梦想，让企业在逆境中坚持下去，基业长青，屹立于世界百强之林！

以电子陶瓷产品和电子配件闻名世界的京瓷株式会社，她的企业文化就是由稻盛和夫创造的“京瓷哲学”。他28岁创办京瓷公司的时候，既没有管理企业的经验，也没有从事过销售工作，但缺乏实践经验并没有让他放弃。在创立京都陶瓷株式会社后不久，总结出了取得事业和人生成功的方程式：人生、事业的成果=思考方式×热情×能力。京瓷公司就是依靠“京瓷哲学”跻身世界500强，基业长青屹立不倒！

作为合纵开关巴的巴长，带领整个开关巴不断接受新挑战、

创造新纪录的过程中，想结合我自己的工作经历，来浅谈一下对《京瓷哲学》的一些心得体会，与各位同事共勉，致力于一起发展！

在学习《京瓷哲学》过程中，个人发现稻盛和夫会长把人性和心性放到了具体经营和日常管理的前面，足见他对人本身的软素质和潜力的重视。这本身与我们华夏五千年文明倡导的“天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物”的君子品质教育有很多相似之处。换句话说，也就是做事先做人，人和团队的基本素质决定了经营企业发展的高度和广度。对会长倡导的以下几点受益匪浅。

团队和个人都应该有明确且统一的梦想。

明确事业的最终目的，设立正大光明，顾全大局的崇高目标，并制定具体的阶段目标，且始终与员工共享既定目标，胸中怀有强烈的愿望，即胸怀高远，团结所有团队力量，统一行动目标和计划，步调一致才能挖掘并整合团队资源，创造出“1+12”的团队奇迹。只要所有人员都能胸怀同一个梦想，就不怕前进道路上的艰难险阻，就能有信心、有能力去克服、去创造，从而顺利达成自己、团队乃至企业的梦想。

一份希望，十分努力

一步一步踏实工作，不懈努力！只有不断创新的工作才能不断改善、精益求精，也就是会长倡导的“不断从事创造性的工作、不断进行改良改善，在创意上下功夫，不断使销售额最大化，费用最小化。”

同时，贯彻经营理念需要坚强的意志，对待工作要有勇气，不应有卑怯的举止。始终怀有开朗、前瞻性的态度，坚定理想与抱负，不失平常心。要求团队品质贵在坚持和担当！

这与合纵发展到今天的体量，是不谋而合的。最近五年，合

纵每年复合增长率30%以上，克服了一个又一个的瓶颈期，进入了快速发展的增长期。这是全体同事坚持梦想、勤奋团结，秉承坚韧之质，勇于担当的结果。

从开关巴最近三年的发展可以窥见一斑。从2016年4.6亿的销售额增长到今年10个亿销售额，厂区面积虽然较以往缩小（工厂面积贡献给另外两个制造巴开展新的业务），但在人员增加15%的情况下，销售额翻了一番还多！面对不断增长的业务和客户不断升级的技术需求，开关巴全体同仁团结一致，两个月就完成了9款样机的研发并推出产品，得到客户认可。半年完成了6个亿的供货，每月发货1.5亿，并保持了三个月，顺利通过了瓶颈期，集中交货。

任何一个部门的退缩或者放弃，都不可能实现如此快速的响应速度和大批量的发货，这也正好实现了去年初在大会上向开关巴全体员工制定的梦想和目标。当我们实现每月发货一个亿目标的时候，我们回头来看，当前每月三千万需求的时候，这眼前的困难和挑战那都“不是个事儿”！

蔑视一切的霸气和实现高远目标的信念！这也与稻盛和夫会长提倡的“追求人类的无限可能性”相吻合。

从管理者到经营者的思路转变。

除了对前面这两条与团队成员潜质软实力的管理学习记忆犹新以外，还有对后面“经营要诀”和“现场管理”的内容颇有心得，包括“以大家族主义开展经营”、“全员参与经营”、人人都是“经营者”、“每天都进行核算”、“提高核算意识”、以“节俭为本”、“贯彻现场主义”。

在自己过去15年的管理经验中，始终要求团队最小单位从自我管理到现场walkby巡视，每天两次会议研讨，现场发现改善机会，也把这些经验带入了合纵开关巴的管理中。最短时间间隔的会议□sim□回顾汇总和寻找解决方案，本身也是对经

营绩效的及时核算！

经过几次的阿米巴培训，对自己思想提升最关键的就是“从管理者到经营者”的思路转变。带领整个组织团队不断更新组织架构，让专业人才干专业的事！最后，体会最深还有“要把事情简单化”，只有这样才能不断“摒弃浪费、提升合作效率”，让团队感受到我们的工作思路和效率提升带来的收益，转而更能激发大家的工作热情和激情，持续贡献创造性思路。

总结了这么多有益的心得，接下来也有些困惑的地方也一并提出来，希望与合纵同仁们一起思考成长。当前公司在推行阿米巴过程中，感受最深的一个变化就是“追求最小单位（细胞层级）的利益最大化”，显然有时候这与企业追求“整体利益最大化”的终极目标不是很一致。往往会引来很多的最小单位的抵触、碰撞甚至是消极情绪。这一点在读完《京瓷哲学》中也没有找到很好的哲学支撑。所以还是希望公司上下能把握大的本质方向，摒弃可能的舍本逐末的做法，坚定团队阿米巴经营的信念和信心。

个人拙见、抛砖引玉，希望与各位合纵同仁共勉。统一思想，有梦想；学以致用，重实效。这也是我不断读书学习，丰富知识储备的宗旨。

读京瓷哲学第二章心得体会篇二

日常工作中，提高成本核算意识。

日常工作中，要以成本意识来处理一切事务，收支平衡是成本思维的目的，如果工作中不考虑花费和成本，企业经营势必无法顺利开展，作为管理者在平时养成以成本意识瞬时思考的习惯，经营能力与茫然旁观者相比自然拉开巨大差距。

现在大家都在通过各种渠道反映企业经营困难，利润下降、

成本上升，财务成本上升，日常管理能够挂钩解决的主要是各类成本上升。

成本的组成有多种，产品物料成本受外部因素和采购供应链谈判因素影响，人工成本受社会招聘以及加薪因素影响，财务成本受销售回款慢和银行融资利率上涨影响。外部因素日常管理受客观影响很难解决，但是要在日常管理过程中想方设法降低各种各样的成本，从而保证相应的利润，企业经营才能顺利开展下去。

日常工作中，在车间看到不少一线员工白天干活时从车间一头晃晃悠悠走到另一头，询问原因是干活时缺少物料，去仓库寻找物料，还有些人停工等料，但是，有时晚上，不少人却在深夜加班干活。现在，企业成本不断上升，其中上升最快的是人工成本，如何有效提高人效，在车间管理和生产排产方面减少人工浪费，是我们要解决的问题。

公司高层意识到必须降低成本，加强5s管理和精益生产。其实精益生产的核心就是减少各种各样的浪费，其中一种现象如上面提到的车间员工的时间浪费，可以通过专门的配料人员对车间项目物料进行日常高频次的配送，确保现场生产相关物料的供给是及时有效的，一线干活员工对仓库物料不熟悉，浪费时间去寻找，不如让熟悉的人员主动配送到位。晚上加班就是白天时间浪费、无效率引起的。员工劳累，一级巴还要额外付出员工薪酬，此乃双重浪费（最关键的是，这种情况长期持续下去，会让员工不满情绪积累爆发，导致员工离职带来的隐患，又增加了成本）。

提高人效，还可以合理利用工具，减少员工体力劳动强度和提升劳动效率，电动和气动工具比手动要快的多，可以效率增加几倍，而且稳定可靠。

流水线的生产也能提高效率，但是流水线需要订单稳定才能保证效率。在订单不足的情况下，专人专岗，多工位，并不

能体现高效。反而合理划分工序，一人多专，能减少浪费，并且流水线作业需要对28柜外壳提出分体安装的工艺要求。目前，中置柜巴28柜壳体是外购的，无法实现这个功能。

读京瓷哲学第二章心得体会篇三

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。

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。

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。

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。

读京瓷哲学第二章心得体会篇四

拜读了日本企业家稻盛和夫的《京瓷哲学》，从中学到了一些智慧。

1、坚信持久的愿望必将实现。不管现实状况多么艰苦，都绝

对不能对自己的人生和公司的未来抱有悲观态度。而是应该拥有坚定的信念—虽然现在面临艰难困苦，但我的人生一定是充满希望的，我们公司今后必将发展壮大。不管遇到怎样的艰难困苦，都不气馁，不放弃。以“水滴石穿”的精神，誓要达成目标。

2、正如京瓷哲学强调的：“今天要比昨天好，明天要比今天好”，要不断思考创新，要付出不亚于任何人的努力，通过乐观构思，悲观计划，乐观实行。不成功决不罢休。

3、京瓷一直在不断挑战“不可能完成的任务”，在重视独创性的基础上，自己独立思考，亲身实践。

4、不模仿他人，一直凭借独特的技术与对手一决胜负的“泥绳式经营”方式，重视独创性，所谓困则变，变则通。

5、京瓷哲学：心灵是一切的根源，是万事万物生长的种子。不管是企业经营，还在研发工作，都以“是善还是恶”，是“利己还是利他”为基准进行思考判断。

正如京瓷哲学中，“能力要用将来进行时”相信我们只要在日常的工作中，细心发现，用心积累，通过不断提高自身素质，提升业务能力，我们就有无限可能性。

读京瓷哲学第二章心得体会篇五

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，用积极的思想 and 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！

文档为doc格式

读京瓷哲学第二章心得体会篇六

经营要诀，光明正大的追求利润。

原文摘录：企业如果没有利润就无法生存，不靠投机和不正当手段谋取暴利，而是光明正大的开展事业，追求正当的利润，为社会多做贡献，这就是京瓷的经营之道。

小微企业由于行业都是自由竞争的领域，不可能通过投机取巧获得高额利润，不存在一劳永逸躺着赚大钱的生意，只能通过合理的价格获取合理的利润，小微企业对应的市场由于竞争充分，为了生存，必须追求合理的利润。

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。

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。

读京瓷哲学第二章心得体会篇七

有幸读到了稻盛和夫先生被企业界人士推崇的经典之作《京瓷哲学》，浅显地理解了一些老先生的经营哲学思想。尽管日本有很多的情况与中国国情和文化不同，也无法全部照搬书中的经营之道，但是细细品读，仍然能够给我带来很多的启发和感悟。尤其在读到第二章经营要诀中的“重视独创性”部分，确实是颇有感慨。其实，创新并不神秘。

老先生在书中，强调了关于“重视独创性”的几个要点。

01、独创性产生于，把“承诺”转变为“现实”的过程

一个企业，并非原本就具有优秀的技术实力，而是要有勇气面对客户的新要求，敢于尝试别人所不能、敢于承诺别人所不敢，甚至是“撒谎”而取得新订单。之后按照“全员参与经营”的原则，“统一方向，形成合力”发动所有人的力量，以客户的需求倒逼出创新。或许没有现成的技术和设备，没有现成的供应商，但是只要有决心和毅力，建立必胜的信念，全力以赴去做。秉承着“临阵磨枪，临渴掘井”的经营之道，激发潜力就可以大概率地获得成功。

例如，开关巴承接的永磁开关的业务，对于我们而言，是全新的产品，没有经验，没有技术，但是我们向客户做了交付承诺，倒逼我们全力以赴研发，持续优化，经过整合公司的资源和凝聚集体的智慧，如今我们基本掌握了这款产品的设计与制造，按时按质交付给客户。

阿米巴经营思想的原点，如“只在必要时购入必要量”，“杜绝无用库存”等，都是源于这样的思维模式。其实，创新并不高端神秘。置于死地而后生，濒临穷困而思变，都源于内心的坚持和承诺而促发创新。

02、每天坚持不懈的小创意，促成伟大的技术

任何一个源于承诺的创新，都会有技术的积累。任何技术的积累都不是一蹴而就的。在技术的积累中，不要小看任何一个小创意和小改进。很多的技术创新就是小创意的积累和灵活运用。

例如，在工作中，开关柜的接地连续性解决方案项目，首先彻底解决了一种柜型tps6d那么就可以移植到其它柜型，如tps7以及永磁开关。只要坚持不懈地积累小改进和小创新，伟大技术的诞生是水到渠成的事。

03、自己独立思考，亲身实践

这一点主要是强调独立思考，亲身实践。我理解稻盛和夫先生的本意是说，既然是创新，那么就不要再一味地模仿别人，但并不排斥学习和借鉴。哪怕是站在巨人的肩膀上，也要自己想办法去解决自己的问题。

每一个企业和面对的问题都是不一样的，各有各的特点和不同。只有适合自己的才是有效的。基于稻盛和夫先生最质朴的经营之道“遵循原理原则”，用最朴素的常识，用普遍性的思维去独立思考，我自己该怎样做？结合自己的实际情况，做出了方案和计划后，勇于在实际中践行创新的措施方案。

其实在我们的日常工作有太多的实例，何尝不是基于实际而制定解决措施。那些可借鉴的经验都要或多或少地做修订后，才能完美地解决实际问题。这些都是经过了独立思考而实践的结果。

在书中稻盛和夫先生说正是基于这些理念，秉着“独立思考，亲身实践，敢于打拼”的思维和习惯，在对电信业一窍不通的情况下，敢于挑战“不可能的任务”，促使了第二电电这个同样伟大的公司的诞生。

其实，获得创新性的实践方式，并不存在什么高深莫测的秘诀。只要改变一下思维方式，面对困境，建立信心，具有使命感，独立思考，坚持不懈，亲身实践，必将能孕育出创新和伟大的创造。

读京瓷哲学第二章心得体会篇八

在所有企业家当中，阿米巴经营的创造人稻盛和夫先生，无疑是个神一般的经营奇才。

稻盛和夫缔造了两家世界500强，更是在78岁高龄时成功拯救了日航，无一不是其《京瓷哲学》取得的经营之果。通过拜读《京瓷哲学》，使我对“经营哲学”有了更深的认识。下面

我就结合自己的工作谈几点学习体会。

以心为本

稻盛和夫说，人心易变，比人心更坚固的东西并不存在。

从我加入合纵以来，见证了公司销售额从几千万到近二十亿的巨大飞跃。

大家都知道大多数公司的销售队伍的流动率是非常高的，而合纵有近80%销售骨干一直非常稳定，一直坚定地追随着公司，在公司十年以上的老员工比比皆是。无论是面对人工及材料成本的不断上升，还是面对外部越发艰难的大环境，销售队伍都能齐心协力，上下一心，创造了一个又一个的不可能，保持了连续数年较高的业绩增长率。

而纵观公司全局，无论从产品种类，人才队伍，硬件设施，公司的规模都发生了翻天覆地的变化，合纵为什么能取得如此大的巨变？我认为正是稻盛和夫先生所说的“以心为本”。

从新员工入职开始，公司就非常重视让大家学习和领悟企业愿景、使命、精神。在日常的工作当中，上到公司领导，下到同事之间，大家都是有劲一起使，努力向前冲。人心虽易变，但只要心灵相通，齐心协力，就可以毫无畏惧，披荆斩棘！

顾客至上

书中稻盛和夫谈到了“顾客至上”主义，就这一点而言，我觉得是合纵一直以来最为看重的经营理念。这一理念，贯彻于各个部门的日常工作中。

多少次售后同事半夜不眠不休地倒车赶路，只为能准时到达指定现场；

多少次事业部通宵达旦地加班加点，只为能信守承诺，按时交货；

多少次销售同事日夜兼程，辗转于客户、现场和后方，只为能准确了解客户需求；

多少次司机班同事天不亮就出门，踏着夜色才到家，只为能准时接送客户，安全抵达。

今年实行阿米巴以来，各巴都是独立核算，利润考核。但即使是这样，遇到问题的时候，大家也都是秉承着“先解决问题，后内部结算”的原则，互相配合。

每一个合纵人都深深明白，客户就是衣食父母，唯有全力满足客户需求，才能持续和不断地发展。

利他之心

稻盛和夫提出：“作为人，何谓正确？我们对事情该怎样进行判断？”

作为人，都有利己之心。但一味地利己而不顾他人能行得通吗？能长久吗？

我们在日常工作当中，会遇到各种各样的问题。实行阿米巴以来，最现实的问题就是与各事业部谈交割价的问题，因为大家都以利润为考核目标，追求利益最大化，我们在对待利益问题做出怎样的选择，将直接影响到最后的结果。

我曾经因为几个合同的交割价跟事业部交涉数日僵持不下，各自站在自己的立场不顾对方，最后的结果是，大量的时间和精力全耗在内部扯皮上，不仅造成了同事之间的不信任，还延误了交期，得罪了客户。

后来我尝试着换个角度思考这个问题。

第一、其实我们销售在很大程度上依赖的就是后方，无论你签了多少订单，没有后方交出合格的产品一切都是零。

第二、销售和事业部不是对立的，目标应该是一致的。销售不懂技术，事业部给予技术扶持，就能更好地优化配置，降低成本，这样以来无论是对销售还是对事业部都是双赢的，只有前后方一起使劲，才能更好地把合同执行好。

后来，我尝试着换个角度跟事业部进行沟通，跟事业部开诚布公，坦诚相待，利润分配上互相商量。如果有些合同利润较高，也主动让一部分利给事业部，这样不仅获得了事业部的信任和支持，也使合同的执行非常顺畅。

这也正是稻盛和夫所说的，要以利他之心对事情做出判断，这样才能持续、长久。

《京瓷哲学》是稻盛和夫先生对工作、对人生进行不断的自问自答的过程中产生出来的。明确提出了用“哲学”来经营企业，并且事实证明这个哲学不是抽象的、虚空的，而是京瓷、第二电电，还有日航实现业界神话的法宝。我有幸参与了公司组织的这次培训，受益良多。在今后的工作中，我将继续学习和领悟，相信一定能不断成长和进步。

读京瓷哲学第二章心得体会篇九

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。

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。

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。

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。

读京瓷哲学第二章心得体会篇十

《京瓷哲学》是书的全名，在书名的左侧有一行小字是书的副题——人生与经营的原点。这个副标题如同我来到合纵后所面临的境遇。

我现在国际业务巴工作，负责国际业务总包客户的销售工作。对于我来说，合纵是一家全新的公司，有着我完全不熟悉的企业文化；销售团队是我到来之后慢慢组建的，这是一个全新的团队；公司之前在国际业务方面的业绩少之又少，我面对公司全新的业务方向——人到中年来到新公司，带领新团队开拓新的业务方向，毫无疑问，我的职业生涯和人生都是崭新开始，我正处于一个原点位置，这是我面临的局。

怀着如何破局的困惑，我几乎一口气读完全书。读后总结，反观自己，感受和体会如下：

要想完成挑战，必须具备排除万难的勇气和吃苦耐劳的勤奋。

创建京瓷和第二电电两家世界500强公司，稻盛和夫可谓功成名就。但在68岁的稻盛和夫还能出山，到已经破产的日航公司担任总裁，迎接新的挑战，如有闪失，一世英名将功亏于溃，显然这需要莫大的勇气。

可以想象出，稻盛和夫的一生就是在战胜大大小小的各种挑战中度过，是勇于接受挑战，时刻达成新目标的一生。

取悦客户是从商之本。京瓷公司是如何取悦客户的呢？他们极度重视技术研发，崇尚凭借先进的技术，在交货期、质量、价格、新品开发等所有的环节上，全方位地满足客户需求。全方位满足客户是公司所有部门共同努力的结果，但客户的真实需求需要销售部门通过不懈的努力去获取。

销售部门是公司和客户交往最多的部门，是公司和客户之间的桥梁，需要将公司的产品和实力全方位展现给客户，将市场信息、客户需求，真实、准确地反馈给公司，协同公司各部门共同满足客户需求。因此，取悦客户从销售开始。

合纵的国际业务正处于市场开发阶段，用户对合纵品牌几乎没有任何的了解。在此情境下，更需要贯彻客户至上主义。和客户交往的过程中，我们努力创造更多和客户沟通的机会，精心准备每一次的客户到访接待，在现有条件下想尽办法满足客户对产品的个性需求，力求每次投标都能精准报价，在获取为数不多的合同后争取完美履约，克服国外艰苦的生活条件为客户提供优质、及时的售后服务。抓住每一次机会取悦客户是国际业务巴的经营理念。

在京瓷公司，衡量一个人的标准，不是辈分和资历，而是他所具备的真正实力。

国际业务巴处于内部创业阶段，我们曾经期望招聘来的每一位员工都是精兵强将，但这只是美好的愿望。在我们以后的经营中，会更加坚定的贯彻实力主义，但是要经过实践区分

谁更有实力，谁是真正的千里马。跑马不相马，我们会持续不断地补充新鲜血液，也会淘汰团队中的劣马，通过外循环提升团队整体业务能力。

董事长刘泽刚说过“人才不贵，庸才贵”。我们通过赛马发现人才的同时，还会给予和人才相匹配的待遇，留住人才支持部门的可持续发展。