

最新价值论读后感 价值为纲读后感(汇总7篇)

当认真看完一部作品后，相信大家的收获肯定不少吧，是时候写一篇读后感好好记录一下了。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？接下来我就给大家介绍一下优秀的读后感范文，我们一起来看一看吧，希望对大家有所帮助。

价值论读后感篇一

将《价值为纲》浏览一遍，思想受到了极大的触动，合上书再重新打开，心情已是带着虔诚和严肃认真，重新拜读这本管理宝典，一段段鞭辟入里的言论，刷新了我对管理的观念，重塑了我对企业的认知。研读第一章《华为公司的经营目的》，有了一些心得体会，在此做以下汇报。

开篇伊始就写到：华为追求长期有效增长，不唯股东利益最大化，不唯员工利益最大化，为客户服务是华为公司存在的唯一理由。

企业要一直活下去，不要死掉。这句话诠释着企业要求长期有效增长的根本原因，不能保持增长，原地踏步甚至是倒退的企业，终将被市场竞争所淘汰。历史车轮前进滚滚，多少风光一时的明星企业，都已成为昨日黄花，如何实现企业的长期存续，涉及到方方面面的因素，但我想，最核心的部分还是企业人要永远保持一颗永不停息的心。

华为公司将“活下去”作为公司的硬道理，而这个活下去，不是苟且偷生，不是简单的活下去，而是要始终健康地活下去。企业的生存和发展都是依赖于客户的生存和发展，而所有企业在现代经济体系下，既是服务的提供者，又是服务的享受者，要想让客户满意，要有良好的客户关系，就要坚持

优质服务。作为直接面对客户的业务一线部门，如何做到提供优质服务，我想一方面是要真实了解客户的需求，这需要我们跟客户真诚地、深入地沟通，另一方面是要不断的完善自身提供服务的水平和内容，与时俱进。

服务客户，应该作为整个企业全体人员的共同意识，让客户接触到企业的任何一个部门、任何一个方面都能够感受到我们的真诚态度，每一个人都成为企业价值观和文化的缩影，那么我们的企业文化就实现了根植于企业员工内心。

当我们在接受服务的过程中，如果感觉到合理舒适，那么在自己服务别人的时候就应该学习这种服务的方法和态度，当我们在接受服务的过程中感觉到不适，那么在服务别人的时候就应该避免使用同样的方式。把优质资源向优质客户倾斜，我们从客户那里赚到了钱，客户还说我们很好，就实现了优质服务。

追求公司的长期价值，华为的商业模式是长期保持饥饿状态，不谋求赚大钱。任正非一直主张赚小钱不赚大钱：“因为电信网络太不挣钱了，有些设备供应商减少了有些方面的投资，才让我们赶上来了。如果当我们在这个行业称霸时，我们继续赚小钱，谁想进这个行业赚大钱都是不可能的，他要赚小钱，他能不能耐得住这个寂寞？耐不住寂寞他就不干了，还是我们占着这个位置。”

“以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗”，华为的企业文化，通过无依赖的市场压力传递，使内部机制永远处于激活状态。以奋斗者为本的文化可以传承的基础就是不让雷锋吃亏，对那些有使命感、自觉主动贡献的人，组织不会忘了他们。

他山之石可以攻玉，学习华为，初一接触就已收获良多，后续仍要继续钻研体会，并将领悟到的知识和理念运用到实际工作中。

价值论读后感篇二

1、这是一个浅显易懂而又非常生动有趣的故事，他至少说明了几个问题：第一我们要有很强的责任感和使命感；第二考虑问题要严谨周到，办事到位；第三知道做什么？怎么做？做好的标准是什么？如果有意外采取什么措施应对；第四是计划如有变动要及时汇报给上级领导或者任务的布置者。总之我个人认为要有良好的工作态度、较强的工作能力、掌握正确的工作方法、时刻保持沟通合作精神，只有这样才能做一个合格并且还能不断提升自己，将来也会不断晋升优秀员工。也希望大家对上面的故事认真体会，从中找出对自己的启发。

——

2、教育我们不要总是觉得自己怀才不遇，得不到赏识首先要从自身找原因，多检讨自己，不要老是怨天尤人。做人要取人之长补己之短，阳光总在风雨后，有一份付出，就必定有一份收获。遇到问题多思考，多推敲，争取把事情办的最好，多为领导分忧解难。如果你是千里马，就一定能遇到伯乐。

——

3、在当今信息化时代下，人才竞争、企业竞争异常激烈，优秀的员工是每个企业都需要的。当一天和尚撞一天钟、甚至不撞钟的和尚是每个企业都不需要的。如何才能由一名合格的员工发展成为一名优秀的员工，这是我们当下急需解决的一个问题。每日按部就班的上下班，按照领导要求每日完成手头的工作，这充其量只能算是一名合格的员工。读了这篇短文，回顾一下我们的过去，发现在我的工作中确实存在着向第一个人一样的问题，做事远远没有达到瞻前顾后。通过阅读这篇短文我深受启发，为自己今后的工作指正了方向：1、根据当下工作情况做好工作计划，合理的工作计划是提高工作效率的有力保证。2、勤请示多汇报进行融会贯通，做到步调一致，少走弯路、错路。3、做事要学会瞻前顾后、举一反三。做事从

精细化入手，把每个人都当做自己的客户对待，换位思考，把事做细，避免支一支动一动的呆板机械作风. 4、推陈出新、解放思想，总之，在今后的工作中要不断学习别人的先进观念，加强责任心，脚踏实地，把事做细做好。

4、每个人到了一定的年龄之后，都会获得一份职业，获得谋生的权利和发展的机会，但是由于境况的千差万别和个人理想、能力的不同，形成了工作组织的不同阶层. 工作态度好，努力程度高，积极开拓，敢于创新的人，获得了比较好的职位，自主权和自我实现的空间都获得了拓展，向上发展的空间和工作机会越来越多. 而态度不好，积极性、主动性较差的员工在前进的道路上遇到了发展的障碍，又不能突破，时而抱怨自己的工资低，职位低，工作权限不大，工作内容乏味的员工，只能始终在低层次徘徊，在职业发展过程中也明显落后于那些有着明显职业观和鲜明态度的员工. 这样的员工也往往忽视了决定自己升迁的人不是老板，而是自己，因为领导的依据是员工的工作表现、自身工作能力. 当然这也要和对公司的忠诚分开来说，对公司忠诚是对公司的感情因素而言，公司会记住你的忠诚，但不能以此作为衡量工作能力的标准.

企业的竞争是残酷的，人才的竞争亦是如此. 公司的发展人才是中坚力量，每个岗位的员工都应该不断地学习，不断地提高和更新自身的素质和能力，才能为公司做出更大的贡献，只有公司发展了，员工的回报才会更多。

5、对于自己的工作要有严谨的态度，不能马马虎虎、似是而非，遇到问题多问几个为什么，多向前向后考虑几个问题，纵然，我们是公司体系运转过程中的一个因素，我们有自己的位置和本职工作，可我们是有头脑、会思考的人，而不是仅能执行命令的机器人，要充分发挥自己的主观能动性，对

遇到的问题多思考，凡事力争一百二十分完成。工作能力需要慢慢锻炼，而且也会因人而异，但是我们的工作态度一定要端正，所有事情都当成自己的事情去做，试想如果老板要接的人是自己的父母或是兄弟姐妹呢？那接到任务后还会这么应付了事吗？纵然，我们只有八十分的工作能力，用一百二十分的工作态度来弥补，你照样不比任何人差。

——

价值论读后感篇三

我认为这本书应该归类到政治经济学，因为，它涉及到权利，资本，劳动力，消费。

首先，。这篇文章由浅入深用数学推理的逻辑一层一层拨开社会的神秘面纱，社会的不平等其中的奥妙就是权利在作怪，金融权利，技术权利，资源权利，政治权利等等被少数人垄断了，于是，就产生了不平等。文章里提到在一个橄榄形社会里，由于贫富的差距同做阑尾炎手术给医院带来的。效益差异，是一道很有趣的小学计算题，诠释了什么样的行业才能适应用市场经济体制。真正的自由市场经济绝对是一个拥有复杂而科学规则的竞赛经济，而不是简单而野蛮的竞争经济，因此，有必要弄清楚劳动力在经济中的地位，以及劳动力价值的确定。

价值论读后感篇四

打开《价值》一顿狂啃，趁着女儿睡觉的空档，一天看了200多页。效率确实很高了，把我没有感觉的语句一扫而过。那些有感受的内容，加上一点自己的感想。快的时候，也可以有点思考。这是我以前没有的状态。

开篇就是讲作者如何在大环境下的行为，并且还跟国家政策等挂钩。当时写下第一个感受——在树立作者大师的形象。其

次感受：大部分成功人士都爱看书来学习。忽然反思到，为什么这么多人都认为看书好呢？特地查看了原始的“书”字。一张嘴巴口水四溅的讲话，被笔记录下来，成书。理解：能讲出来的东西，一定有其可讲性的价值。

这个问题确实给不了标准答案，平衡或许是比较贴切的答案吧。明白价值的另外一种意义，就是一定能够解决某些问题。不能解决问题，只是当前不能判定它有价值。对商业来说，就是能赚钱，才是价值。

很快论述到要回归初心，随即备注：如果初心不能有效解决问题，初心屁用没有。不想为钱操心，这是我的初心。凭感觉的总结，确实还是没有依据的。这事是有价值的，问题还是在自己身上，并没有仔仔细细、认认真真的想过，应该怎么做？另外一方面也怕别人认为自己肤浅，只认钱。真的就是小时候穷怕了，就没有机会好好的存过钱，也存不住。

初心不是没有用，还是自己常常丢了初心。作者：王言瑞语

价值论读后感篇五

今年，“长期主义”这个词特别流行，不同的人有不同的理解和坚持，相比于张磊，我认为张磊理解的还是比较全面的。

从开始的三句话中看出看出，张磊的长期主义是：一，与伟大格局者同行，二，做时间的朋友；我觉得还有第三个，那就是遵循第一原理，探求真理；为什么有第三点，因为在《价值》这本书里，张磊多次谈到第一原理，那为什么没有写出来呢？我认为是遵循第一原理，探求真理，对一点对于大部分人是不太适用的。

回顾过去，阅读应该是我坚持的一个长期主义，总是想去探寻世界的真理，却又总是感觉到在知识的网里面打架，去年开始学习混沌的第一原理，第一遍听不懂，听第二遍，到第

三遍，或许是开窍了，到今年，对于跳出知识网，渐渐有了曙光；所以，在此之后，我总结，适合我的思维方式是第一原理，通过阅读，遵循第一原理，探求真理，这应该是我未来应该坚持的长期主义。

第一原理是什么？亚里士多德的定义是：任何一个系统都有自己的第一原理，是一个根基的命题或者假设，不能被缺省，也不能被违反。

使用第一原理意味着什么？打破一切知识的藩篱，回归到事物本源去思考基础性的问题，在不参照经验或其它的情况下，从物质/世界的最本源出发思考事物/系统。

初学者最大的误区在于认为第一原理只有一个，其实，不同的系统是有不同的第一原理。

以下图片是根据前面长期主义的分析，按照长期主义，与伟大格局者同行，做时间的朋友，第一原理的顺序对于价值内容的一个重新梳理。

价值论读后感篇六

会想读这本书，是因为自己投资股票基金之类，想读读大佬的书学习一下方法。读完发现根本不涉及二级市场投资。平时对投资没有太多研究，高瓴资本经常听说，但并不知道它的领军人。另一位大咖沈南鹏，我也是前几个月才和红杉资本对上号。

书评两极分化，觉得一文不值的，还有极力吹捧的，极力吹捧的不乏有各自的出发点，说一文不值的，我也能理解其中的原因。如果我花了118元买这本书，应该也不会心情太好。

不吹不黑，我之前对张磊没有任何了解，今天看书评才发现居然还有娱乐新闻哈哈。作为一个没有任何利害关系的路人，

看书时张磊给我的印象是比较学院派的，一直强调终身学习、深入研究、延迟满足等概念，很对我的胃口。

张磊对互联网时代如何发现企业的价值，如何增长价值，做了一番梳理，用高瓴的一些案例作为证明。之所以会让人觉得缺乏新意，原因主要有三：1. 价值投资概念已不再新鲜，正因为大多数人做不到价值投资和延迟满足，这个概念就变成了类似家长的说教，你就说吧，反正我也不听我也做不到；而且作为私募资本，张磊是可以影响被投资企业的，甚至开始像管理咨询公司了，这对于普通投资者是无法产生共情的，就像我一开始是想来取经怎么买股票基金的，2. 移动互联网时代的造富神话已经听了太多。就像我这样不太关心投资界的人，不了解张磊，但什么孙正义、沈南鹏的传说，也听得耳朵长茧了，所以案例基本无法震撼我；3. 没有失败案例。当你永远正确的时候，其他人就无法客观看待你的成功了。

个人经历中不免有断档，第一笔2000万之后就空白了。这里面也许有个人性格，也许有其他想法，不过正如以上所说，如果能多一些个人从失败中学到的经验，会更好。

价值论读后感篇七

二刷张磊的《价值》，依然感到醍醐灌顶，备受启发，深感他算是我最认同的国内价值投资的引领者，没有之一。

张磊从驻马店那个小地方，考上人大、留学耶鲁、创立高瓴，一路乘势而上，这背后的势能就是国家前所未有的大发展，重仓中国给他带来了丰厚的收益。

给我的启发，在正确的领域做正确的事情，是其成功的关键。

他秉持的长期主义观念，是我认同和坚守的准则，做人做事都要注意时间的变量，日拱一卒，每日精进。

他倡导的价值观“好奇，诚实，理性，独立，并富有同理心”，也是我给下属传递的原则，有助于每一个个体不断完善自我，获得真实的成长。

高瓴在他的领导下，师从了大卫史文森的耶鲁捐赠基金，围绕能创造长期价值的企业，特别是生物医药、食品消费tmt和企业服务等领域下重注，近年来取得了让国内同行望其项背的成绩，高瓴出手，通常至少2个涨停起。

当然，一本书是无法讲清价值投资的全部真谛的，但张磊用最紧实的语言，表达了他对价值投资最本质的理解，也许你看完了就像看了很多道理，依然无从下手，书里面看不到投资技巧，更看不到买入代码。

但其实这本书干的是树牢根基的活，让读者从价值观的底层，建立对价值投资的正知正见，那样才不会在日后投资之路上偏离航道，甚至南辕北辙。

在这点上我还是有不少教训的，当年凭着热情和勇气，杀入投资市场，几年下来不光毫无斩获，反而形成了错误的习惯和方法，使那些凭运气赚来的收益，却无法用实力来保存。

说到底，投资收益也好，财富地位也罢，都是正确的认知和克制的人性的馈赠而已，背后的代价就是终身学习，永远做时间的朋友，而不是敌人。