

2023年商业本质读后感简文(优秀5篇)

当看完一部影视作品后，相信大家的视野一定开拓了不少吧，是时候静下心来好好写写读后感了。那么该如何才能够写好一篇读后感呢？接下来我就给大家介绍一些优秀的读后感范文，我们一起来看一看吧，希望对大家有所帮助。

商业本质读后感简文篇一

最近有幸拜读了杰克韦尔奇先生写的《商业的本质》一书。获益匪浅，并结合自己的实际情况获得了一些想法和今后做事的方法。

在学习本书的过程中发现了我在我日常的'企业管理中比较严重的问题。

第一条：

当读到韦尔奇先生关于团队目标设立的时候。忽然发现，自己在日常管理中经常强调，我们企业的所有员工都是一家人，都应该一起合力，抓成一个拳头来奋斗。我们整个是一体的，我是头，大家是四肢等等。但是恰恰忘记了最重要的事情，就是我居然没有设立一个明确的企业的目标，而且也没有告诉所有的员工企业现在的经营状况。这样如何才能叫所有的员工有所目标的努力奋斗啊，也根本就不知道自己企业的情况，没有一点的危机意识。忽然就汗如雨下啊，这是犯了多么愚蠢的错误啊！

第二条：

员工犯错没有及时指出，而且并没有及时的告诉员工对的是什么。而且为了顾及员工的面子，并没有告诉其他员工，他做错了，是如何错的，对的是个什么样子。还有就是做的好的员工，赞扬和奖励也不够及时。

综上所述，通过对韦尔奇先生《商业的本质》的学习，特别制定出了今后具体的改进和应用。

面对第一条问题的解决方案：

通过一月一次的员工大会上直接使用6张ppt[]首先明确企业的目标，并且多次重复强调记忆。通过ppt直观的叫所有员工了解企业的运行状态和竞争对手的信息，并了解双方的市场地位和市场潜在的一些变化因素。

面对第二条的解决方案：

员工如果犯错，及时指出，并告诉员工如何做是对的。并及时告知所有人。

员工如果做的好，就及时的肯定和赞扬，及时的奖励以及告诉其他的所有员工。

经过以上两条长期的潜移默化，所有的员工就会逐渐形成适合于我们企业的是非观，知道什么东西是对的，什么东西是错的。

至于不认同我们企业目标，无法改变以及劝阻的，及时清理出队伍。“心要善，刀要快。”这一句好像是马云说过的！

以上几条，已经开始执行中，由于工作的原因，这篇读后感也好，计划书也好，还是晚到了两个月左右，但是可喜的是，通过以上的这些计划的实际应用，员工的凝聚力和主观能动性明显提高。所以现在写的这篇东西，也算是确实实践过的东西，希望对朋友们能有所帮助。

商业本质读后感简文篇二

看书之前，我认为商业的本质是，你是否能够满足人们的某

种需求！你是否不可替代。任何商业，都是创造了一种价值，满足了某种需求。

看完杰克韦尔奇这本书，我才发现，其实他讲的，就是他上一本书的名字《赢》，以他的理念，商业的本质就是《赢》。

“商业的本质是一项团队运动，强调”团队“两个字。同时，既然是运动，目的就是要去赢。杰克带给我们更多的是赢的态度，是通过抓住管理学和商业上最本质的东西走向赢的路径。”

围绕着要“赢”这个目标，去构建你的系统，从领导力和协作力两大方面，不断的推进使命的达成。关于领导力，晓松已经讲得很到位了，我说说我对协作力的看法。协作力，是重构你的使命，让你的行动把使命落地，并且跟进你的结果。学以致用，联系到书友会，我们尝试定义我们的方向。

我们使命：让读书与商业紧密结合，让读书分享成为一种习惯。

我们的行动：根据兴趣爱好分组，分读书组、文体组、财经组、创业者俱乐部等，大家在自己喜欢的小组提升自己。每天线上读书分享，每周二线下读书分享，现金流游戏、领导力沙盘游戏等践行一些商业规则和管理常识，未来还可能孵化一些商业项目，在创业者俱乐部发现团队一起去实践。

我们如何考核结果：不可量化的东西，说出来可能高高在上，没有落地和考核也没有效果。

我们最开始能够做的，就是读书，坚持独立思考，把思考放在书友会公众号上，让公众号，传承书友智慧。

结合一些商业的实践，我们会感受很多书本上的知识是没有用的，如果读书无法改变自己，无法提升职场竞争力或者提

升创业者公司业绩，那读书有什么用？所以我们提倡学以致用。

然而很多人不知道如何选书，经常浪费时间在一些不好的书上，就需要读书读得多的人通过分享帮我们缩短筛选书的时间，罗辑思维和吴晓波频道的推荐书，就在做这个事情。

很多人没有时间读书的书友，可以参加读书分享会，获取读书的精华，“得到”app“千锤百炼”，包括书友“怡记”等人的书评，就在做这个事情，把书读薄。最终达到让读书改变自己，把读书分享形成一个习惯。

我本身也是喜欢读书，经常觉得书到用时方恨少。我希望我的坚持，让大家也爱上读书。

正如文中所说：“请记住，你的下属每周用于工作的时间有40个小时。这是他们的一种投资。如果你没有帮助他们最大程度地实现这些投资的价值，那么你就是浪费他们的时间和生命”。

我深深的表示认同。如果我们不能用良好的规则，用“罗伯特议事规则”等建立良好的议事习惯，让大家平等的分享，限定时间，锤炼自己的思考，那我们也是在浪费书友们的时间和生命。我们一直在尝试用各种分组，防止信息过载，也主张大家努力用文字锤炼自己的思考。

也许，我们还不够完美，但我们一直在努力！谢谢大家支持！

商业本质读后感简文篇三

其实我蛮喜欢老杰克的文风，闲话不说，直击要害，最简单的方式列出一二三，思路很清晰，特别是看赢或者赢的答案，通篇都是“要不咱们这么着吧，一二三”，“要不咱们那么那么着吧，一二三”，满满的激情正能量，要知道人家在ge

那几十年的底子扎实着呢，说什么都是底气十足。

这次阅读感受不太一样，感觉老杰克似乎想迎合大众的口味一般，但是迎合得还不够，分析的深度和广度还没有，一句话，没有给我这样老客户惊喜，好像是从不同的维度把能说的理论又说了一遍，举了几个例子，但是也没有说的很清楚。要不是翻译的问题，要不是作者的问题。

其实我更想知道他对当今中国经济走势分析和判断，你猜他说了吗？他说了，他说得很不错：“中国经济日益转型为消费驱动型经济…过去，中国更偏向于重工业，很大一部分经济产出是用于出口的，但近年来，内需对中国经济的贡献稳步提升。中国中产阶级的壮大促进了中国经济的多元化。”，“我们看到中国企业开始领会到缔造全球知名品牌的重要性…新一代全球知名的中国品牌就指日可待”“越来越多的中国人梦想着成为企业家，像企业家那样去思考问题，并付诸行动”。老杰克敏锐的把握住中国经济的特点，这也是中央高层了解的事实。

中国经济这盘输不起的棋还在下着，我作为其中渺小的一员在默默看着，既无能力行棋，也无脑力算棋，只能算是见证人。本来这次文章的主题想写点自己对中国经济的判断，写现在最重要的是保卫财富，守护社会所有人得到的胜利果实，后来觉得可能所有人并不都是这样想的，自己的财富也有限，说出来有点矫情，而且作为一个浮萍也无法决定社会的走向；本来想从自己音乐中找到一首歌应和一下主题，试听了100多首歌，最后萦绕心头的是王菲和窦唯的《誓言》，那就这首歌吧，在ly事件尚未结束的时候，聊表我等小民对时局的关切。

商业本质读后感简文篇四

关于领导力，我们学习过很多的理论知识，也接受过不少的培训。杰克·韦尔奇在《商业的本质》中，概况了领导力的两

个内涵，分别是：

1、真实和信任。

2、不断地探求真实，不懈地建立信任。

探求真实和打造信任是领导者应该坚持的两个底线，只有在这两个因素的共同作用下，一个人才具有更强大的领导力。

在商业领域，求真务实的态度是一个具有竞争力的武器，它能够提高公司的运作效率，提高公司的公平性、灵活性和创新性，让公司成为一个令员工向往的工作场所，员工愿意为公司竭诚服务。

那我们公司目前是如何探求真实的呢？

为探求真实，潘总裁每年带领我们管理人员，认真地思考公司的长远战略及中、短期发展目标。

为探求真实，我们管理团队，勇敢面对外部世界的挑战，不断提升公司竞争力，应对未来的不确定性。

为探求真实，公司管理层做到信息通畅，坦诚地告诉团队成员我们所处的境地，并能不断提出激励目标。

为探求真实，我们开展全员改善活动，不断提出合理化建议，并落实改善措施，持续地改善现状。

追求真相会带来巨大的好处，能激发所有人取得更好的业绩，因此，无论你是高层管理人员、还是初次担任团队领导者，我们都要探求真实。

我认为可以从三个方面去建立信任，一是道德上的信任，二是能力上的信任，第三是行为上的信任。

建立信任，首先要建立道德上的信任，这是基础。道德上的信任涉及到一个领导的核心价值观，具体讲，我认为应该做到以下三点：愿意成就他人；拥有包容之心；始终言行如一。学习领导力，也是一个立己立人的过程，每个人先要努力提升自身的格局及道德修养。

但仅仅道德上的信任还不够，还要建立下属对你能力上的信任，毕竟谁也不愿跟随一个能力低下的领导。领导能力，主要涉及到思维能力。要成为一个优秀的领导，要有战略思维、创新思维、变革思维，特别是遇到两难的问题时，如何拥抱两难，找到办法，让两个矛盾对立的事情同时发生，这是高管应该具备的能力。

行为上的信任则关乎领导要去实践的四个角色。团队的领导，他首先是团队的带领者，其次是沟通者、绩效管理者及培育者。建立下属的信任，就要充分实践好上述四个角色。领导者做好自身该做的，而且把这些工作做到极致，那你的影响力就会逐渐增大，你的领导力就会逐渐增强。

作者则列举了在你的公司建立互信，要做什么以及不要做什么。

首先要做的是“真正关心你的下属和他们的工作”，为下属前进道路扫除障碍，当员工创造了优异业绩之后，你为他们欢呼；当某个下属没有完成业绩指标，你可以表示同情并为他保留尊严。

其次你还要做好一件事，就是“倾听”，倾听能展示你对下属的尊重，倾听有助于领导者做出更好、更明智的决策。

还有，你需要推进“榜样式管理”，领导者想办法让一个下属展现出某种具体的品质，并将这种品质保持下去，将其树立为榜样，让其他下属羡慕和效仿。顺便说下，这种管理模式是转变公司文化的有力工具。

另外，领导者要博得下属的信任，必须做到严格保守内心的秘密。

至于不能做的事情，作者特别强调了，领导者不能抢下属的功劳。如果某位领导汇总了下属的想法、倡议之后，将其视为己有，然后呈报给自己的上司，那其实是一个非常愚蠢的做法。是谁的功劳，就应该是谁的功劳，如果你这样做，你会赢得正直的良好声誉，而且下属也乐意把他们的想法讲给你听。

说到信任，我想和大家分享我很久以来的一个疑问以及我对此问题解惑的一个过程。

这个疑问其实多年前就一直在我脑中，就是军队做的那些队列训练，向左转，向右转，正步走。这些动作和作战技巧没有什么关系啊，为什么士兵要反复操练呢？我们能得到的一般解释是这样的，军队通过这些队列动作，培养士兵的纪律性，让士兵形成条件反射式的绝对服从，这样上了战场才不会惊慌失措，不会当逃兵。

延伸到我们熟悉的企业管理方式，就是工业时代遗留下来的，它的精髓就是用一整套制度，让员工的行动整齐划一，指挥者灵活调度，令行禁止，把组织的效率提到最高。

所以很多的企业在组织管理团队培训时，会进行准军事化的训练，目的在于提升团队的纪律性，从而提升组织的执行力、效率等。

后来，我看到一篇文章，作者的观点是士兵平时的严格训练，最终的目的是让士兵对战友的行动有高度的稳定预期，形成信任。也就是他能确定，当指挥官发出冲锋的命令时，战友会和他一起冲，不会出现他一个人冲上去，回头一看，其他人没有跟上来的情况。军队里平时的严格训练，就是在战场上形成这种预期和信任。

其实真正带来效率和战斗力的，不是纪律，而是纪律的一个副产品，就是互相信任。

不知大家有没有注意到，现在有很多的创意型的组织，他们可能没有统一的上下班时间，甚至没有很细的明文管理规定，那他们是一盘散沙吗？其实不是啊，他们的战斗力还很强。这是为什么呢？背后的原因就是他们绕过了纪律，他们是直接经营同事之间的信任。

那他们是如何建立同事间的互信呢，其实方法有很多，比如小组作战，再比如鼓励同事对不是自己职责范围内的事发言、出主意，还有打乱原先的分工，一起攻克一个难题，等等，这些都能在同事之间形成信任。

当然还有另外一点也非常重要，就是在这样的组织里，当明确目标后，大家会分头用各自的能耐朝那个方向前进。

总之，不同类型的组织，对纪律会有不同的要求，但最底层的还是信任，就是如何在同事之间建立起充分的信任。

最后总结一下，作者的观点，探求真实应该成为领导者坚定不移的目标，要发自内心地，用无比的热情去探求真实；而信任应该视作一种行为规则，在与上级、下属、部门间、客户、供应商等群体打交道的过程中，要通过一举一动，加强彼此之间的信任。

将探求真实与建立互信结合起来，那么由此产生的合力将会打破那些陈旧的领导规则。

通过《商业的本质》，我学习到了领导力的本质就是不断地探求真实，不懈地建立信任，在今后的工作中，我认为要不断地践行，并在此基础上带领自己的团队。

商业本质读后感简文篇五

偶然的机会，最近在亚马逊看到一些关于职业发展、事业规划和企业管理的书，一开始只是抱着随便看看这些“成功学的玩意儿”的心态，没想到看完之后发现，这些书未必是我们固有思维里的所谓成功学，其实都是作者亲身经历或者见闻的一些事情拿过来做了分享，非常有启发。

《商业的本质》这本书，我是冲着最后一部分“职业管理篇”才买了看的，看完之后发现非常不错，又从头看了前面两个部分。分而说之：

首先说说最后一个部分“职业管理篇”，看各章标题就发现——“第十一章。我的生命应该如何度过”，“第十二章。走出事业低谷”，“第十三章。心若在，一切就在”——作者更多的是从生活从人生的角度去思考职业，而不是单纯的教科书式的说教。这几章，作者阐述了一个中心：人有着追求“变得更好”的欲望，这个欲望驱使着人们努力工作，提升自己的生活。有了这个前提，再去剖析职业管理的各种方法也就是自然而然的了。看着之后，理解了思想之后，也就对如何提升自己、如何面对工作豁然开朗了。

其次再来看前面的内容，前面所有章节则是阐述了本书的题目，商业的本质是什么。其实我一直以为商业总是能用为几个简单的词语来概括，比如市场、营销、产品、服务。看完之后，发现自己的认识是比较狭隘的，毕竟我没有过商业经历，作者所解释的商业，是一个完整意义的商业，正如我们从小学习便知道了“数学是什么”、“物理是什么”、“计算机科学是什么”。

商业，是一项复杂而又庞大的东西——暂时觉得东西这个模糊的词语比较合适——正如数学、物理、化学、语文等等。

从实体上来讲，商业涉及到企业、产品、员工、当然还有钱；

从理论上讲，商业要用到经济学、统计学、心理学等；

从社会行为上讲，商业就是创业、运行和管理企业、开发和销售产品等。

从中抽出重点，来作为对商业本质的描述，我个人觉得作者要表达的是——增长，商业的本质是增长。那么如此简单的概念，为什么会发展成一本书呢？因为要实现增长，就需要一套复杂的系统——企业 and 市场，以及复杂的行为——商业行为，这些事物和事情当中，就蕴含了商业的本质。