

最新经营者读后感 阿米巴经营读后感(优秀6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。读后感书写有哪些格式要求呢？怎样才能写一篇优秀的读后感呢？下面是小编为大家带来的读后感优秀范文，希望大家可以喜欢。

经营者读后感篇一

这几天认真重温了《阿米巴经营》，稻盛和夫在40年的时光内他创立了两家世界500强企业，是日本四大“经营之圣”。稻盛和夫先生简单、直观、精辟的语言让我受益匪浅，书中的许多精华都需要在实际工作中去认真的、深刻的去领悟，切不可机械地照搬照抄，要结合本企业、本部门的实际去有机地结合起来，不断完善、创新我们的管理。

长期以来，稻盛和夫先生都以“敬天爱人”的理念构建了一个生生不息的空间以及一种成就员工、解放员工的途径。我认为任何一个成功的组织都需要承担相应的职责和使命，如……之所以取得举世瞩目的成就，成为中华民族之魂。正是因为她将“全心全意为人民服务”的宗旨作为一切革命工作的行动准则。思想上的高度统一、行动的高度一致是打造百年企业的关键之所在，稻盛和夫先生将“敬天爱人”的这种思维模式发挥到了极致，正是这样才成就了稻盛和夫先生的伟大，他的伟大不仅仅体现在此刻数字上，更在于心灵上的具体表现。

经过读这本书，我最大的感触更在于我们需要一个由浅入深的学习过程，切不可搞一刀切，要因势利导。《阿米巴经营》程序的设立、目标的数字、管理理念我们能够去学习、消化、创新；但信念上的构成各个企业都有所不一样，我们要结合本企业的实际，在思想上要高度树立我们自我的信

念，围绕着信念的内涵去指导我们的工作。

一个具有活力的、好的企业必定有一个充满人格魅力的领导，才可带领企业走出一条辉煌之路。同样，作为一个部门的领导，怎样才能树立自我的人格魅力，从而带领好自我的团队首先，作为一个领导者要树立“正确的做人原则”，不撒谎、不欺骗、要正直；要重视公平、公正、正义、勇气、诚实、忍耐、努力、博爱等质朴的价值观；要以公司新的价值观为明确的信念，用感恩的心态，从我做起、从点滴做起，关爱员工，相融与共。在具体工作中员工不是看你怎样说，而是看你怎样做，不是教员工如何做而是跟我做，说与做要到达一致才能让员工信服，我们才能得到员工的尊重和拥护，才能充分的调动员工的工作进取性，才有可能真正的学习到阿米巴经营的精髓，带领自我的团队到达预期的目标。

汤总提出的坚持关注员工、关注顾客、关注商品，这是企业发展的最根本的源动力，也是学习和实践《阿米巴经营》的具体表现形式。我们关注员工就是要充分体现广大员工的根本利益；关注顾客就是要充分体现广大消费者的根本利益；关注商品就是要充分体现商品的价值、厂商的根本利益。仅有把几个关注落实到工作的每一个环节，才能最广泛地体现企业根本利益，这也是企业生存发展的最根本的源动力，也是实现企业科学发展的重要保证。我们要更加注重全体员工的主体地位，让员工共享企业科学发展的成果，激励广大员工以强烈的主人翁责任感全身心投入到工作中来。

稻盛和夫的“阿米巴经营”是一整精神的会计体系和经营管理体系。公司经营管理到底靠什么不全靠高层管理者的远见卓识，也不能全部依仗总裁的英明果断，而是靠每一个员工，在工作中发挥个人的主观能动性，发奋努力把每一个任务每一项工作做到极致。经过阿米巴经营能够到达三个目的，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”。所以，我们如何去激发员工的智

能，全心身投入到企业服务中来，是我们共同关注的问题；合理的经营模式和激励核算机制是打造员工和企业共赢的重要前提。

今年汤总又精辟地提出了：区域自治、门店自主、员工自强。区域自治就是以区域为核算单位把业态做大做强，仅有做大做强区域，构成稳固的市场优势，才能促进企业的发展；门店自主就是门店在经营管理上要自主运营，依据不一样的市场属性，确实市场定位和优化商品组合，从而达成最佳业绩；员工自强就是员工要充分发挥自我的才智为企业服好务，发扬主人翁精神自强不息、发奋图强。

区域自治就是集团公司分成多个独立核算的区域来经营，各个区域就像是一家家的中小企业，在坚持活力的同时，以“单位时光核算”这种独特的经营指标为基础，充分发挥每一个员工的个人能动性，彻底追求附加价值的最大化；目前我们在区域自治这方面要大胆地摸索和尝试。在竞争日益激烈的商业服务市场，我们面临最大的挑战就是如何快速的扩大企业规模的同时去做强区域，如何让我们的品牌具有更多的市场竞争力和知名度。我们设想如果一个个区域的规模能够讯速地扩大做强，那么集团公司的规模自然就扩大做强了。所以今年伊始，汤总提出的区域自治、门店自主、员工自强，就是要求我们以各个区域为一个小的团队，去转变观念，把每一个区域当做一个小的公司来经营。这就要求各区域的负责人要有独立核算的意识，要有长远的经营意识。这就是阿米巴经营模式的具体表现形式。

当然，阿米巴经营不是人们所称道的，万能的“经营诀窍”。仅仅模仿阿米巴经营的做法，并不能取得很好的成效。其原因在于，阿米巴经营不仅仅是依托一套独特的经营哲学作为基础，并且是与公司各项制度息息相关的一套整体的经营管理系统。的确，如果只是表面效仿阿米巴经营模式，容易做到，可是要做到稻盛和夫所倡导的经营哲学，是十分困难的，再加上每个企业都有各自的特点，这就是之所以稻盛和夫能

成功，而效仿者很难成功的根本原因。所以，我们千万不要机械地学习和模仿，而是要在消化的基础上，结合我们的实际情景加以总结、运用。

所以，我们认真学习和思考稻盛和夫所倡导的经营哲学，必须要结合我们自身的工作实际，来探索一条能够长远稳步发展的经营之道。同时，像稻盛和夫所推崇的那样，公司的发展要着眼于每一个员工的利益和发展。我们公司的发展到了今日，已经初具规模，很有必要让企业的每一位员工成为企业真正的主人，企业就应当向稻盛和夫先生学习，为企业真正的主人创造财富，价值和欢乐，真正地实现员工个人和企业的共赢。也是落实汤总关注员工、关注顾客、关注商品核心价值观的具体表现，更是企业集团快速发展的重要手段和保障。

经营者读后感篇二

物业管理在这个物质文化与精神文化需求日益增长的今日，逐渐突显其重要性，客户在各个方面都提出了更高的要求，作为物业行业的我们更要提升我们的服务意识，这样才能赢得客户的好评，创立好的口碑。可是读了《阿米巴经营》一书，让我更清醒的意识到，我们的物业管理不仅仅要有服务意识，更不能缺少成本意识，这样才能盘活我们的企业，让我们的企业长期的经营下去，如果经营困难，谈何服务，更谈不上优质的服务。

阿米巴经营是一种经营手法，实施阿米巴经营必备的两个条件：一是企业经营者的个人魅力——经营者必须具备“追求全体员工物质和精神两方面的幸福”并为社会做贡献的明确理念，领导人的公平无私是调动员工进取性的最大动力；二是协调利己利他、协调部门利益和整体利益，其中提到的以“心”为本的经营、伙伴式经营、玻璃透明化经营都是我们要重点学习与借鉴的经营方式。

阿米巴经营是以“人心”为基础的，例如人体内的数十万亿个细胞在一个统一的意志下相互协调，公司内的数千个阿米巴仅有齐心协力，才能够使公司成为一个整体。我们要学习这种凝聚人心的’经营方式，让我们公司的每一个项目，每一个项目的每一个班组，每一个部门都凝聚起来，打造一个坚不可摧的团队。

京瓷追求的是“销售额最大化、经费最小化”，而我们要追求的是“服务最大化、经费最小化”，那如何实现这个目标，这就要求我们从公司的每个部门做起，从部门的每个成员做起，从涉及到的每项工作做起。首先是实行数字管理机制，多用数字体现工作，即用数字说话，例如我们的管理工作，每月每个部门的总开支情景，产生的各项费用完全能够用数字体现，一一详细列举，月底进行公示、分析，这样就能一目了然的明白各项工作的开支情景，从而对费用高的项目进行适当的控制、削减，从而实现经费最小化。再例如我们的服务工作，也能够用数字来体现，本月供给的入户维修服务量、公共维修量、遗留问题项、客户回访数，有了这些数据，我们能够根据数据进行人员的配备调整、工作重点安排，从而改善我们工作中的不足，调整工作方法，更好的提升我们的服务，从而实现服务最大化。其次就是培养有经营都意识的人才，工作中适当给员工权利，让员工从被动的立场转变为主动立场，从而实现全体员工共同参与的经营，这就需要建立与京瓷一致的目标，即：追求员工的幸福，让员工为了自我的幸福而工作，为了公司的发展而齐心协力的参与经营，在工作中感受自身的价值和成功的喜悦。

在《阿米巴经营》里提到的一些管理原则，完全能够借鉴到我们的物业管理工作中，其中京瓷会计原则中提到的一一对应原则、双重确认原则、完美主义原则、玻璃透明等管理原则都与我们的物业管理很贴近。

一一对应原则。一一对应在我们工作中应用很广，例如我们的工程维修工作，接到一项报修，我们就会开一份派工单，

同时将此项报修信息体现在此刻oa系统上、记录在报修记录本内，三者一一对应，这样我们便能一目了然的明白当日的派工量，同时也能避免问题漏报、重报等现象的发生。还有我们的库房管理，也完全能够实行物品与台账一一对应，这样也有便于我们的管理。

双重确认原则。不论是我们日常管理工作还是日常服务工作，尤其是涉及到经费的事项，至少要有两个人对此事件加以确认，保证业务的可靠性，以免造成不必要的浪费，所以说，双重确认是必须时刻加以严格遵守的原则。

完美主义原则。人们常说人无完人，的确没有一个人是十全十美的，可是每个人都有一颗追求完美的心，不论生活还是工作，我们都想过的好，干的好，尤其是在工作中，我们更应当100%的要求自我，100%的完成工作任务。有人认为，虽然没有完成100%，但到达99%就相当不错了，可是在京瓷不允许员工有这样的想法，要求员工不折不扣的完成制造和销售目标。我们物业管理工作也是如此，在各项工作中都要不折不扣的完成，减少失误、减少偏差，比如我们的回访工作，必须要求100%回访，不允许有一户遗漏，有时候也许就是因为一户未回访而影响了整体满意度，贯彻完美主义虽然不容易，但只要有追求完美的坚强意志，我们必须能丝毫不差的完成目标。

玻璃透明原则。不论是内部管理还是对外服务，以透明化的管理方式进行管理服务，让全体员工和小区业主随时了解公司的经营情景，例如随时公示我们在物业管理中的投入、支出情景，物业管理费收取情景，为业主供给的服务项目，物业公司的盈利及亏损情景，这些数据、信息的公示，一方面有利于员工清晰的掌握应当削减哪部分开支，哪些工作需要调整工作方法，哪些工作还需要加强，从而实现全员参与经营。另一方面有利于让业主了解我们的服务，理解我们的服务，从而支持我们开展各项服务工作。

读了《阿米巴经营》，对我们如何打造活力四射的团体也有必须的启发。首先要有统一的坚定不移的目标，其次并要怀有能够渗透到潜意识中的强烈而持久的愿望，并且用将来进行时看待自我的本事，如果拥有无论如何也要成功的强烈愿望，并且坚持不懈的付出努力，我们的本事就必须能够提高。再次就是各部门携手发展，虽然每个部门是一个独立的小团体，但都是隶属同一个公司，是同舟共济的共同体，所有要相互合作、共同发展，仅有携手为业主供给服务，才能赢得客户的满意。

《阿米巴经营》，一个质朴的经营理念，带领京瓷走向了成功，我们都要学习这种经营理念，树立远大目标，每一天全力以赴，把企业当成自我的家，精打细算过日子，在体现每个人经营意识的同时，也要体现我们每个人的职责、价值，让生活在维邦物业这个大家庭中的每一位成员都感觉到幸福，“今日竭尽全力了，就能看到明天，这个月拼命工作，就能看到下个月，今年竭尽全力，就能看到明年，”相信我们每一天的全力以赴定能换来明天的精彩辉煌。

经营者读后感篇三

《阿米巴经营》是稻盛和夫的经营之作，他在40年的时间内他创建了两家世界500强企业，是日本四大“经营之圣”。稻盛和夫先生简单、直观、精辟的语言让我受益匪浅，书中的许多精华都需要在实际工作中去认真的、深刻的去领悟，不可依葫芦画瓢的照抄照搬，要结合本企业、本部门的实际结合起来，不断完善、创新自我的管理。

长期以来，稻盛和夫先生都以“敬天爱人”的理念构建了一个生生不息的空间以及一种成就员工、解放员工的途径。我认为任何一个成功的组织都需要承担相应的责任和使命。思想上的高度统一、行动的高度一致是打造百年企业的关键之所在，稻盛和夫先生将“敬天爱人”的这种思维模式发挥到了极致，正是这样才成就了稻盛和夫先生的伟大，他的伟大

不仅仅体现在数字上，更在于心灵上的具体表现。

通过阅读，我最大的感触更在于我们需要一个由浅入深的学习过程，切不可搞一刀切，要因势利导。《阿米巴经营》程序的设立、目标的数字、管理理念我们可以去学习、消化、创新；但信念上的形成各个企业都有所不同，我们要结合本企业的实际，在思想上要高度树立我们自己的信念，围绕着信念的内涵去指导我们的工作。

而是看你怎么做，不是教员工如何做而是跟我做，说与做要达到一致才能让员工信服，我们才能得到员工的尊重和拥护，才能充分的调动员工的工作积极性，才有可能真正的学习到阿米巴经营的精髓，带领自己的团队达到预期的目标。

管理者要坚持关注员工、关注顾客、关注商品，这是企业发展的最根本的源动力，也是学习和实践《阿米巴经营》的具体表现形式。我们关注员工就是要充分体现广大员工的根本利益；关注顾客就是要充分体现广大消费者的根本利益；关注商品就是要充分体现商品的价值、厂商的根本利益。只有把几个关注落实到工作的每一个环节，才能最广泛地体现企业根本利益，这也是企业生存发展的最根本的源动力，也是实现企业科学发展的重要保证。我们要更加注重全体员工的主体地位，让员工共享企业科学发展的成果，激励广大员工以强烈的主人翁责任感全身心投入到工作中来。

稻盛和夫的“阿米巴经营”是一整套完善的现场调节激励员工精神的会计体系和经营管理体系。公司经营管理到底靠什么？不全靠高层管理者的远见卓识，也不能全部依仗总裁的英明果断，而是靠每一个员工，在工作中发挥个人的主观能动性，发奋努力把每一个任务每一项工作做到极致。通过阿米巴经营可以达到三个目的，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”。因此，我们如何去激发员工的智能，全心身投入到企业服务

中来，是我们共同关注的问题；合理的经营模式和激励核算机制是打造员工和企业共赢的重要前提。

阿米巴经营不是人们所称道的，万能的“经营诀窍”。仅仅模仿阿米巴经营的做法，并不能取得很好的成效。其原因在于，阿米巴经营不仅是依托一套独特的经营哲学作为基础，而且是与公司各项制度息息相关的一套整体的经营管理系统。的确，如果只是表面效仿阿米巴经营模式，容易做到，但是要做到稻盛和夫所倡导的经营哲学，是非常困难的，再加上每个企业都有各自的特点，这就是之所以稻盛和夫能成功，而效仿者很难成功的根本原因。所以，我们千万不要机械地学习和模仿，而是要在消化的基础上，结合我们的实际情况加以总结、运用。

综述，我们认真学习和思考稻盛和夫所倡导的经营哲学，一定要结合我们自身的工作实际，来探索一条能够长远稳步发展的经营之道。同时，像稻盛和夫所推崇的那样，公司的发展要着眼于每一个员工的利益和发展。我们公司的发展到了今天，已经初具规模，很有必要让企业的每一位员工成为企业真正的主人，企业就应该向稻盛和夫先生学习，为企业真正的主人创造财富，价值和快乐，真正地实现员工个人和企业的共赢。也是落实公司管理者关注员工、关注顾客、关注商品核心价值观的具体表现，更是企业集团快速发展的重要手段和保障。

经营者读后感篇四

一念花开，一念花落。

愿此时平淡，若彼时灿烂。

时光如锈，岁月成茧。时隔至今，已于旧友长时不见，不由心生思念，想到，该与之安排相聚玩乐了吧。说罢着便约定在今年清夏中时短一见。

岁月静好，各自安逸。当这些彼此想念的旧友相见时，一股浓情蜜意涌上心头，彼此互说时长未见的见闻。有些或许不是很如意，却也在朋友边可以得到些许安慰，然后重新鼓起旗阵，勇敢自信的重新走上事业的那条崎岖的道路。既有忧郁，所亦存有喜悦与欢笑。教育上的事情也是互相告知，在两者即以上的人群中得到些许的经验教训，补足自己的缺陷，好比一首优美和谐的钢琴曲，踏板的节奏，黑白琴键游离手指尖，互相协进，终成在美不过的乐章。

浮生若梦，亦不会轻易流逝。聚于不在稀疏的城市中心，所不会发觉到相隔万里，或许，友谊深进，好比树与树叶，形影相随。秋冬时节，便是叶的逝日，树却依旧直立，无法弯下腰去捧起继续呵护稚枯的娇叶，心底仿如万剑穿心。只有到最后的最后，才会把不会再见送给那个曾经陪我一生的朋友。

君子之交谈如水。不太懂得这其中的意思，却也打心底里感受深处。或许是对朋友之间的谈话敬佩亦是否？李白说过，飞流直下三千尺，瀑布由水构成，既有一丝清水剪不断，何必又说那宏伟壮大的瀑布？又有谁，可以做到把瀑布一分为二？友情不断，你我间就会永远有说不完的话。

愿此生会意，若琥珀就这般美仙。

却不愿昙花一现。

经营者读后感篇五

我们中的每一位都是消费者，无论你是企业主还是打工一族，因为我们都要生活，都有各种需求。

而在过往的消费中，我们多数人都有过消费失误和利益受损的经历，伴随着这些糟糕的经历，并随着大家的购买力提升，我们开始越发地倾向于相信品牌，似乎品牌给到我们更多的

安全感。

我身边的很多人都有品牌情结，这是无可厚非的，而成就品牌的绝对不是华丽的辞藻和虚无缥缈的故事，一定是切切实实的经营能力和管理能力，一定是企业在每个细节上服务顾客的行为和承诺。

而看得见的都只能说是品牌的一部分或是品牌的延展部分，绝对不代表品牌的全部，真正意义上的品牌存在于顾客的心里和口中。经营企业中的品牌建设已经变得日趋重要。

但是，周末的晚上，你和恋人相约，在马克西姆餐厅一起共进晚餐，你的消费体验会从一开始就开始了：枫栗树叶状的吊灯与壁灯散发着幽暗的光辉，映照着墙上的鎏金藤条图案，以及临摹自卢浮宫和故宫的装饰壁画。烛红摇曳中，你们的爱情开始升温，彼此细细品味这独属于你们的这份浪漫回忆。

这就是品牌带给客户感知的不同。更有甚者，如全聚德，让所有外地朋友觉得来到北京不吃全聚德等于没来北京，这样的品牌营销实在难得！

目光短视的企业主们，总是想着自己的眼前，只要能赚钱，什么牌子不牌子，钱赚得差不多了，我移民走人，这样的职业操守和短视会让中国的品牌营销之路更加漫长。任何一家企业都不能一劳永逸、更不可能一本万利，但凡有这样想法的企业主，他的企业都是很难实现持续发展的。

在你内心里，品牌意识有多强，你的企业生命就有多强，因为这样的意识会在无形中指挥你的一切经营行为！

最近公司向我们推荐了一本新书，名为《经营的本质》，读过以后感到又说受益，明白了一些道理，得到了一些启示，这是一本对大家都有现实指导意义的好书。接下来就谈谈我的几点收获。

启示一、对于“经营”这个词，在经济在理解上是模糊的，往往就认为经营就是经济。通过阅读本书才了解了他们之间的区别：“经济”就是用有限的资源去满足人们无限的需求，这是经济学根本无法完成的任务。而经营与经济最大的差异在于，经营是用有限的资源，创造一个尽可能大的附加价值，再用附加价值来满足人们无限的需求。也就是说，经营较之经济会创造出更大的价值，这就是创造价值的经营理念。

启示二、满足客户需求是企业经营管理的基本元素之一，究其本质而言，企业应当贴近客户，应该满足客户的需求。因为真正影响企业持续成功发展的主要重心不是公司的战略目标，也不是发展战略和运营管理的流程，而是专注集中焦点于为客户创造价值的力量，正如书中所提到的“客户价值”不是一个概念，而是一种战略思想，是一种准则，这个准则和思维用另外一种方式表示就是“以顾客为中心”。用几十年的发展时间也可以证实只一点是对的，我们正是坚持了以客户为中心，努力提高服务质量，满足客户需求，才得到了客户的认可和支持，才有了如今的持续向前发展的。

启示三、优质服务是企业持续发展的生命线。是企业寻求营销创新的一个有效方法。很多企业以服务取胜，获得了非常好的效果。适当的实施服务战略可以带来更大的利润，就目前的码头而言，尤其重视开展优质服务工作，视优质服务工作作为生命线，努力提高服务工作质量，提高可和满意度，才拥有了大批的辛劳客户，进而增加了货流、增长了收入，提高了经营成果一利润。为公司的发展注入了活力，视线里优质服务工作带来的价值。

启示四、创新是永恒的话题。“所谓的创新，就是将远见、知识和冒险精神转化为财富的能力。所谓创业，就是把创新放在一个组织中。重复这两个词的内在含义，就是要表达这样一个想法，面对不确定性持续的创新与创业是一个非常有效的、必要的途径。”纵观市场中卓越的企业，一点会看到这些企业创新与创业的努力和成效。所以无论在任何环境、

任何年代，只要持续创新和创业，就一定会取得令人意想不到的成功，具有创新与创业能力的企业，是不会受到环境约束的。由此可见创新工作对于企业的重要性。

最后，我感到作为公司的一名青年员工任重道远。一定要加强学习，努力提高自己的专业知识和专业技能，积极参与公司的经营管理，提高自己的服务意识，力求满足每一名客户的需求，使自己的工作既能实现自己的人生价值，也能够给企业创造价值，为港口事业的兴旺发达，持续发展做出贡献。

共2页，当前第2页12

经营者读后感篇六

读罢此书，陷入了深深的思考之中。总是习惯性地再去了解作者的更多，因为在我看来，一本书中所阐述的所有理念，都是植根于作者本人的一种信念的存在，它所列出的所有情景，便都是他经历的生活中的缩影吧。如此，会让我有更深一层的理解，会给予更多的思索和启发。回归书本的内容，品牌效应给予我们每个人的影响无疑是巨大的。我们中的每一位都是消费者，无论你是企业主还是打工一族，因为我们要生活，都有各种需求。而在过往的消费中，我们多数人都有过消费失误和利益受损的经历，伴随着这些糟糕的经历，并随着大家的购买力提升，我们开始越发地倾向于相信品牌，似乎品牌给到我们更多的安全感。我身边的很多人都有品牌情结，这是无可厚非的，而成就品牌的绝对不是华丽的辞藻和虚无缥缈的故事，一定是切切实实的经营能力和管理能力，一定是企业在每个细节上服务顾客的行为和承诺。而看得见的都只能说是品牌的一部分或是品牌的延展部分，绝对不代表品牌的全部，真正意义上的品牌存在于顾客的心里和口中。经营企业中的品牌建设已经变得日趋重要。你中午跑出去郊区办事，实在饿得慌，就找了家饭店吃饭，你付钱，饭店提供餐食，这只是简单纯粹的交易而已；但是，周末的晚上，你和恋人相约，在马克西姆餐厅一起共进晚餐，你的消费体

验会从一开始就开始了：枫栗树叶状的吊灯与壁灯散发着幽暗的光辉，映照着墙上的鎏金藤条图案，以及临摹自卢浮宫和故宫的装饰壁画。烛红摇影中，你们的爱情开始升温，彼此细细品味这独属于你们的这份浪漫回忆。这就是品牌带给客户感知的不同。更有甚者，如全聚德，让所有外地朋友觉得来到北京不吃全聚德等于没来北京，这样的品牌营销实在难得！目光短视的企业主们，总是想着自己的眼前，只要能赚钱，什么牌子不牌子，钱赚得差不多了，我移民走人，这样的职业操守和短视会让中国的品牌营销之路更加漫长。任何一家企业都不能一劳永逸、更不可能一本万利，但凡有这样想法的企业主，他的企业都是很难实现持续发展的。在你内心里，品牌意识有多强，你的企业生命就有多强，因为这样的意识会在无形中指挥你的一切经营行为！

在此书中，松下幸之助总结的他的经营理念：

- 1，对于“经营”这个词，在经济在理解上是模糊的，往往就认为经营就是经济。通过阅读本书才了解了他们之间的区别：“经济”就是用有限的资源去满足人们无限的’需求，这是经济学根本无法完成的任务。而经营与经济最大的差异在于，经营是用有限的资源，创造一个尽可能大的附加价值，再用附加价值来满足人们无限的需求。也就是说，经营较之经济会创造出更大的价值，这就是创造价值的经营理念。
- 2，满足客户需求是企业经营管理的基本元素之一，究其本质而言，企业应当贴近客户，应该满足客户的需求。因为真正影响企业持续成功发展的主要重心不是公司的战略目标，也不是发展战略和运营管理的流程，而是专注集中焦点于为客户创造价值的力量，正如书中所提到的“客户价值”不是一个概念，而是一种战略思想，是一种准则，这个准则和思维用另外一种方式表示就是“以顾客为中心”。
- 3，优质服务是企业持续发展的生命线。是企业寻求营销创新的一个有效方法。很多企业以服务取胜，获得了非常好的效

果。

4, 创新是永恒的话题。“所谓的创新,就是将远见、知识和冒险精神转化为财富的能力。所谓创业,就是把创新放在一个组织中。重复这两个词的内在含义,就是要表达这样一个想法,面对不确定性持续的创新与创业是一个非常有效的、必要的途径。”纵观市场中卓越的企业,一点会看到这些企业创新与创业的努力和成效。所以无论在任何环境、任何年代,只要持续创新和创业,就一定会取得令人意想不到的成功,具有创新与创业能力的企业,是不会受到环境约束的。由此可见创新工作对于企业的重要性。

所谓“兼听则明”,记得一位网友的评论,不知为何,读完《经营的本质》一书,一下子想到了高中常读的武侠小说。小说中,大凡上乘的武功秘籍,都是首先是心法,然后才是招式。练武之人只有熟谙心法的奥妙之后,再辅以招式,方可练成盖世武功。而真正的高手最终会把招式也舍到一边,一切随心而为,无招胜有招,飞花落叶即可伤人,是谓无敌。是的,松下幸之助的无敌之处在他的心法无敌,而他的心法无敌之处是在他那样一份单纯的坚韧的无敌吧。而所谓的经营的本质,是在理念的一次次实践,一次次更新,一次次反思里方可得到的吧。而经营之道并不在于经商,而在于经营自己,经营生活。