

# 行王道的好处 金融的王道读后感(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 行王道的好处篇一

那如何让我们成为一个团队，如何让我不是一个人孤军作战呢？思考的答案是：

开心地投入工作当我刚到银花分社时，正好是存款大幅下跌时，当时我对固有的客户一无所知，对未来也没有信心，和同事们开完班后会的饭局聊天中我感觉到大家好像都觉得吸存与我们这些一线员工一点关系也没有，那是领导们的事，我们只要做好本职工作就行了，付出太多，岂不被压榨了？当时我也不知如何去纠正他们这种思想，或许连我自己也是这种思想，但在去年的三季度当我们的存款任务离完成是那么的接近，我们整个组，上至组长，下至每一位员工，都把冲业绩当成了自己的一项工作，知道有客户的私人资金在股票市场时会主动咨询客户是否有多余未入市资金转过来做通知存款，刚好度过“国庆”的七天假期，可以让资金取得更高的收益，最后虽然我们差一点没有完成任务，但我们形成了一个团队，一个有初步凝聚力的团队，而在那个季度我们团队的奖金收入是辖内最高的，原来我们是做得最好的，所以我们也得到了应有的回报。

还有一点让我现在还很感动的，3月中旬才收到上级下达的任务指标，我们一季度的对公开户数是45户，因为开户所需的时间较多，有时员工觉得“挺累”一个活，而当时我们还差十多户任务数，但时间只剩下差不多一周的工作日，当我看

到每有客户要求开对公户时，办理业务的员工那种私下暗喜的表情，当最后一天我们以超出任务的业绩完成了该项任务那种欢呼时，我真的感动了，我们从这种全身心投入工作的过程中找到了快乐。

既然我们选择工作，选择为信用社工作，何必让工作牵着自己走，何必让工作成为自己的负担何不付趁机为工作付出满腔热忱，去享受工作的快乐，因为工作本身就是生活一个重要部份。

下一个问题是：如何让我们这个“弱势群体”也疯狂呢？记得几次开会领导都和我们说，这个世界没有做不到的事，只有想不到的事。《金融道》中思考也让我找到了答案：

## 行王道的好处篇二

正如城区联社领导在推荐这本书时所说的一样，《金融道》它确实是一本不可多得的金融业员工读本，在我一口气读完这本书后，仍在为书中所阐述的那些独特的经营理念和企业文化风格所感到激动和振奋。杭州广发dd一家弱势银行在短短近十年时间中，从无到有、从小到大、从弱到强造就出一连串骄人业绩的背后，所发生的让人不敢想象的事实，反映出来的许多让人信服的道理，对于我们信合人如何做人、如何做事、如何服务有着深深的启发。

### 员工第一

在金海滕行长的建行核心观念中，我读到这样一句话：“员工第一”。这句话在我看来有些震惊，多少有些别出心裁，这和一直众多银行提倡的“顾客就是上帝”的行为标准有些背道而驰。但他是这样理解的：“所有服务工作，都是需要员工去做的。顾客就是上帝，这就意味着员工必须去把顾客当朋友，最终去实现一种平等的合作关系。而员工，是我们事业的基础，就必须放在第一位。”这句话一直也是杭州广

发管-理-员工的理念，我想这正是解决很多问题的关键，也是对“以人为本”企业理念最实际的诠释。杭州广发倡导的是真正的关爱员工，充份发挥出每一个员工自己的潜能，让朴实枯燥繁重的工作变成员工乐意的“快乐劳动”，这种快乐是发自每个员工内心的。每一个人都希望得到别人的认同和赞许，有时一个微笑，一声赞许，可能就是别人的一支强心针。工作固然是为了生计，但比生计更可贵的，就是在工作中充分挖掘出自己的潜能，发挥自己的才干，得到一种成就感和乐趣，这样的成就感和乐趣就是体现自己的人生价值的一部分；工作岗位所给予我们的，要比我们为它所付出的更多。如果我们将工作视为一种积极的学习经验，那么，每一项工作中都包含着许多个人成长的机会。“员工第一”推崇的是积极发挥员工的主观能动性和做事的积极性、主动性，开拓做事业的创业精神，而这种精神正是他们的事业充满勃勃生机的力量源泉。

### 以一颗感恩的心对待顾客

这句话也是我们张湾信用社彭刚主任经常教诲我们的一句话，客户是我们的衣食父母，我们要用感恩的心来接待客户。是的，只有发自内心的感恩服务，客户才能满意接受，客户才能被感动，这种感恩是相互的，你对客户的感恩的服务最终才能换来感恩的回报。中秋前夕，一个大伯手持一张存单，到杭州广发要求办理存单质押贷款，这张存单的金额只有500元，而且他要贷的也是500元，贷款期限也仅有一个月。如果按照收入成本计算，利息收入微乎其微，银行还要付出人力成本和资料的工本费。但是杭州广发却认为这正是老百姓对银行的信赖和支持，通过做这笔业务杭州广发迅速在市民心目中建立一个良好的社会形象，以至于后来杭州广发的人出门打的连的哥都感激不收打的费。以一滴感恩之水换来了涌泉的回报，对客户的感恩是尊重自己，也是尊重别人，这样客户才能带着美好的心情离开，而我们的工作才能更上层楼，我们的事业才能进步。什么叫优质？用心是关键，如果干什么事情不用心，那就一定是在应付。不是发自内心的工作，一

定很累。我牢牢的记住了金海滕行长的一句话：一个人的价值就是感动别人，一个人的享受就是被别人感动。

## 细节决定成败

金融是需求的产物，它不是账面游戏。我们信用社在网点覆盖上与国有银行相比有巨大的优势，把金融服务延伸到居民的家门口，把贴切的服务和居民要求一致，顺应客户的要求，就要从一切细节做起。有时候，细节就决定了一切。

的春节，许多市民都希望兑换一些新钞做新年的“压岁钱”用，但遭到了许多银行的拒绝，只有杭州广发在接到媒体的咨询电话之后，立即成立了专项应急小组，两个小时内，一个特别的服务方案开始实施，市民不仅可以到杭州广发各个支行的柜台兑换新钞，而且还可以通过自动柜员机取到一定数量的新钞，尽最大可能的满足了市民们过节的需要，当地的媒体和老百姓无不对此事赞不绝口。为了市民们这样一个非常细小的要求，在这两个小时的背后，杭州广发做了大量细致的工作：接到咨询电话15分钟后，各个部门齐聚行长室开始研究可行的服务方案，第一时间做出服务安排和承诺，第一时间从萧山、余杭紧急调用数百万元的新钞以满足供应量，第一时间解决了自动柜员机新钞不吐钞的技术问题。如果杭州广发接到这个电话也借故推托，也没什么大错，只不过也杭州广发也从此将混同于“其他的银行”，正是由于在这样的一个细节上的重视，以小事为突破口，主动跟进，才凸显了杭州广发的服务理念。这个“新钞事件”只是他们一个服务案例，优质服务只是做为他们所有员工最基本的要求，而不是最终的要求。他们把优质服务做为他们服务的底线，要求每一个员工，在对待每一件事情上，都要将服务做到优质。这就是他们注重的细节，是服务到家，而不是服务到位。

金融之道，常常在金融之外。我们信用社从某种程度上说在金融业确实属于“弱势群体”，杭州广发金海滕行长却说：我们的起点不高，我们总行的牌子不够好，我们什么都可以

选择，但唯一不能选择的的就是出身。我们不能因为我们的起点是弱势而把我们的服务也变成了弱势。我想，只有树立学习增长能力的观念，在学习理论和业务知识的同时，主动研究先进单位的经验成果，解放了思想，看到了差距，更新了观念，理清了思路，创新观念有了转变，那工作能力才能提高、服务质量才能提升、我们的事业才能进步，我想我们每个信合人也能和杭州广发他们一样，越来越好，越来越强。

## 行王道的好处篇三

书的作者很是厉害，叫做葛林，是在汇丰银行工作了26年，英国银行家协会主席，还被《华尔街日报》评为“亚洲商界风云人物”，这本书里面包含了太多的抽象金融知识，我的意思是写书的作者因为长期从事这些，对金融方面的知识，论点等信手拈来，结果我这个菜鸟来看，就看的一头雾水，有一些名词和定理不是很了解，总体来说，这本书的名字取的跟内容很符合，通过描述，提出大量的现代金融的，社会的，危机和问题，回顾问题的来源，描述现在的情况，在最后一章才得出结论，金融之路上人们到底应该怎么做。

我印象比较深的就是其中写全球化和城市化，以及由此带来的铺天盖地的商业，似乎我们的唯一信仰就是利益。这无疑是一个可怕的现象，人与人之间的最初信任荡然无存，一切都是交换利益。“所以首先你得让我有利可图才行”这个观点是以前我认可的，现在看来确实有些恐怖。

之前看过一篇文，说是兰德公司预言中国会变成世界上最穷困的国家，其中一个论点就是没有信仰，道德沦丧人与人之间只有“关系”。而现在来看资本主义国家不也是一样的么？对于文中提到的垄断问题：富人更富，穷人更穷。资源，政策无疑不在像富人倾斜，就像犹抱琵琶半遮面的退休延迟政策一样，一眼就看出有利的只是富人，官员权力的所有人，就跟国企一样，拥有最好的发展条件。大多数人变的富有的机会被掠夺了，这比把你家洗劫一空更令人痛恨，就像他还

抢走你学会的技术一样。

看来这本书我以后要是有空还得再拿出来认真的读一读。里面有一点，我觉得跟上一本电话营销的书友异曲同工之妙，我相信在下一本书《巴菲特传》里也是一样。在任何时候时候，不要自以为是的愚弄你的客户和身边的人，你瞒的了一时瞒不了一世，不是一锤子的买卖而是一种信用关系的建立。这跟上面一点有些矛盾，不过我还是坚信这里所说所写的永远坚持正义的原则，以及把顾客当成终点来对待，而不是作为途径。

所以要真诚，要完美，不要欺骗。任何时候都是一样！

[金融的王道读后感]

## 行王道的好处篇四

在大学的课堂上，有一群学生，作为他们的导师，每个星期我们总要讨论一个话题，那一天。他们将题目写在黑板上：《学历与专长，到底哪一项更重要》。

学历与专长当然都重要，但，实在比不上一件最重要的事。那就是天赋与爱好。学历或专长，都可以借由训练而达到，但天赋，是那么神奇，生下来就具备魔力。

我清楚记得自己小时候，可以安静坐上一两个小时，眺望山上那丛竹林弯腰的姿态，仿佛它们聆听着什么有趣的亭，东倒西歪地笑个不停。其他的孩子忙着跳雨后的水坑，将水溅得好高，我嗅闻着雨后大地的各种气味，感到迷醉。

找到天赋并沉浸其中，自然生出一种专注。做着自己爱好的事，不管多累都置身天堂，充满喜悦的情绪。当我专注地在稿纸上写着每个字，当我看见故事中的人物直立起来，笑着、爱着，便再也停不下来，夜以继日地写下去。我忘了手腕的

疼痛，忘了疲惫，忘了自己。

学生们问的不是学历与专长吗？我为什么不谈学历也不谈专长，而跟他们谈天赋和专注呢？因为我后来发现，天赋和专注才是一切的根本。“如果没什么天赋，又该怎么办？”你也许会这么问。

李白说得好：“天生我才必有用”，每个人都有天赋，只是有些人终其一生没发现罢了。小时候的我，也不觉得自己有什么天赋的，发呆，哪能算是一种天赋啊。后来才明白，这天赋是立体而深邃的，一层层挖掘下去，一点点堆砌成现在的这个我。

那么，开始发掘自己的天赋吧，探测的方式很简单，那些能让你深情一往、十分专注的事物，嫌疑最大。

## 行王道的好处篇五

。从当天中午来说吧，我明明是读的很流畅，可是，到下午的班队课……

只觉得自己的呼吸加快，有着将要窒息的感觉，我紧紧地闭住眼睛，心里头告诉自己别慌，听说这样能使心里不紧张，后来觉得不对，越是这样越紧张。心不知道为什么跳动个不停，就像节奏越来越快的鼓点。不知道什么时候开始，手心冒着冷汗。

我的手举在额头上，心里犹豫着到底要不要上去，上去后会被同学笑么？一齐起哄让我下来？此时我感受到了老师的目光，这使我信心大增，可心里还是有些胆怯。

“我有优点，也有缺点……” 将近读完了，可是嘴却不听话的颤抖起来，我努力克制住，勉强的将这篇演讲稿读的生动一点。

长辈说过“生活不是得到，就是学到，既然风雨不是你能左右的，那就勇敢的走进去，说不定你会得到惊喜。”

我会改变

[1] [2] 下一页