

2023年经营管理类书籍读后感(模板6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。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？下面我给大家整理了一些优秀的读后感范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

经营管理类书籍读后感篇一

这是陈春花教授的一本杰作。陈教授是德鲁克思想在中国管理学的理论倡导者和践行者！本书讲经营的底层逻辑。是在实战案例中提炼的精华，是经营的核心。

经营的四个元素，分别是顾客价值、成本、规模、盈利。

1、顾客价值。顾客价值不是一个概念，而是一种战略思维、是一种准则，这个准则就是“以顾客为中心”。经营者紧紧围绕顾客的需求和偏好进行思考，思顾客之所思而思，想顾客之所想而想，以顾客的思维模式进行思考，进行行动！

2、成本。企业有合理的成本，不应追求最低成本，廉价劳动力、土地资源、政策以及原材料这些优势不是长远竞争优势。这是以前中国企业在透支着原始优势。要有竞争力的合理成本，企业是产品与服务的能力、有效生产的能力、流程简化的能力、人尽其才的能力以及经营的意志力，这些是合理成本的基本要素。

3、有效规模。企业追求规模是为了有效的获得成本优势和市场影响力，而不是规模本身。规模的本质是竞争，而不是顾客，从规模导向调整到顾客导向上来。

4、关怀盈利。人性关怀的盈利是企业成长的内在力量。nba球赛的比赛是以享受为中心，乔布斯的苹果是以人们对苹果的`

体验价值为中心。核心价值是在利润、顾客、成长、人员、管理、公民身份六个点上。六个问题不同的取向，可以判断出一个公司的价值观。

企业是社会的缩影，他不再是一个简单的经济体，他必须满足和尊重人的需要。金钱只是生活的工具，并非人生的意义，人生具有未来的无限可能性，商业化的流行趋势必须回归到人生的真正意义上来。

经营管理类书籍读后感篇二

读了赵迎光的《韩都衣舍》，中间提到了阿米巴经营的理念，所以就花了两天的时间把这本书认真的看了，这本书更倾向于企业经营模式的阐述，读完之后更加的理解阿米巴经营，但是带给我更多的是思考。

经营者不能没有哲学在开篇稻盛和夫就提出了这个思想，并且将这个思想贯彻了整本书，作者的理念就是领导者必须具备经营哲学，我对此的理解是，一个管理者应该多展示自己的领导力、影响力、决策力而不是管理力，管理者应该有一个让人钦佩的人格魅力。在经营哲学的管理基础上，作者又提出了做为人，何为正确？作为很多问题的判断基准。

什么是阿米巴经营？

阿米巴经营是一种经营方法，就是把组织划分成一个个小的团体（阿米巴），以这个小团体的领导为核心，依靠全体成员的智慧和努力，通过独立核算来完成目标，实现全体员工参与的全员参与型经营，从而也培养出具有经营者意识的人才。

- 1、确立与市场挂钩的独立核算制度；
- 2、培养具有经营者意识的人才；

3、实现全体员工的共同参与经营；

销售额最大化，经费最小化

阿米巴怎么划分？

划分阿米巴必须具备以下三个条件：

- 1、能够成为独立核算的组织；
- 2、必须是独立完成业务的单位；
- 3、能够贯彻公司整体的目标和方针。

并且要根据经营状况，市场、技术动向，竞争对手等的变化等，对阿米巴实施灵活的调整，不断进行优化。

每个独立核算的阿米巴之间再引入合理的竞争让企业获得活力，让每个人都成为主角，让大家为企业的共同目标而奋斗，并且获得一定的经济利益，这样才能让员工的价值得到体现，从而增加主动性。

除了经济利益，重点还在打造团队激情，管理者必须具备追求全体员工物质和精神两方面幸福、并为社会做贡献的明确信念。企业在发展过程中能否形成一个良好的价值观导向，并以之为指导公司上下共同的行为模式。

阿米巴经营如何独立核算？

阿米巴经营是以产品的市场价格为基础，做法是在公司内部交易时直接把市场价格引入到各个阿米巴，根据公司内部交易价格开展生产活动。

那么如何来决定阿米巴之间的售价呢？首先，原则是从最终售价倒推来决定各道工序的价格。如果某项产品的售价决定

之后，那么就根据生产该产品所需各道工序的单位时间附加值（阿米巴所创造的每小时的`附加价值）决定阿米巴之间的售价。

销售部门和制作部门都是盈利单位，销售部门的经费来自制作部门的分摊，而最终销售额中的10%属于销售经费，其余去除成本部分剩下的则为制作部门的盈利。

为了达到阿米巴经营的目的，作为经营者，我们要相信员工的能力，用开放的心态去培养员工、教育员工，让员工参与经营，拿出企业发展需要依靠员工智慧的姿态，必须让每位员工深刻理解阿米巴经营的具体模式，包括组织构造、运行方式及其背后的思维方式。我们作为员工，也要清楚公司的方向和目标，抱有自己的努力和智慧关系到企业的利益的信念，这样才能做到参与式的经营。

经营管理类书籍读后感篇三

睿智的稻盛和夫用哲学家的思维总结企业经营理念。把哲学带进企业践行了哲学思想。

重要的不是推广这种经营方式而是一种哲学思维。从道到术就是把哲学应用到实学。知行合一，说到底还是人心，不忘初心统一价值观统一目标，以人为本。最终提高收入节约成本压缩时间，核算单位时间效益。全员参与经营。

所谓“阿米巴”，即变形虫。所谓“阿米巴经营”，就是根据产品、工序、客户或地区等的不同，将大组织划分成许多独立经营、独立核算的小集团。

实施“阿米巴经营”有两个前提条件。

你站在何处，你就深深地挖掘！

下面就是清泉！

让愚昧的家伙去怨嗟：

“最下面是——地狱！”——《勇往直前》

经营管理类书籍读后感篇四

阿米巴经营的本质就是“追求销售额最大化，成本最小化。”在我们通常的认识里，收入成本是业务部门的事情，对于具体的`比如报关仓库等操作部门则认为只是纯粹的成本中心，经营更是公司领导的事情。

在阿米巴经营里面，每一个阿米巴都是独立的核算单位，每一个阿米巴都需要追求销售额的最大化和成本最小化，实现自主化的经营。如何划分阿米巴组织？在目前天津空运公司的实际运行中，独立的阿米巴组织[sbu]是出口部，进口部和报关部，而对于其他职能部门以及靠垄断经营的商检查验中心则未成立为独立的阿米巴。

经营管理类书籍读后感篇五

结合公司要求，每个部门组织安排学习阿米巴经营，我们新风部也是如此，我利用新年假期，拜读了稻盛和夫《人为什么活着》和《阿米巴经营》这两本书，受益良多。稻盛和夫先生讲述了他自创的经营模式：阿米巴经营是一种充分调动全体成员积极主动性、全员共同参与的经营体制，它把公司分成一个个强健的独立组成单位，通过每个单位自行制定工作计划并依靠全员的智慧和努力来完成目标，从而进行独立核算，这样把企业每一个组成单元都打造成具有良好盈利能力的组成部分；同时也在所有单元之间建立起良好的协作机制以解决冲突、形成互补，进而形成公司整体的强大竞争力，并且培养一批又一批有经营意识的管理者，为公司的长期发展储备力量。可以说，是一种非常优秀、非常精干的组织形

式。

看了稻盛和夫的阿米巴经营的种种思路，让我也不由得结合起新风部的经营状况。寻找可借鉴和结合的地方。新风部作为一个独立于厂区的新部门，按照稻盛先生建立阿米巴组织需要具备的3个条件：

- 1、阿米巴必须是一个独立核算单位。
- 2、阿米巴是一个独立完成业务的单位。
- 3、把组织划分成能够执行公司目的与仿真的执行。

新风部是完全符合成为一个阿米巴的要求的。在新风部建立和完善阿米巴还需要从以下着手：

（1）建立独立核算制度；目前新风部账务还是统一在厂里没有明确的进行独立核算运行，不管新一年公司做怎样的规划来分解实行阿米巴经营模式，新风部现在可以学习模仿《阿米巴经营》第四章中介绍的“单位时间核算制”的方法和表格，结合自己的实际情况，制定出简单明了一目了然的统计表格，让新风的财务数据化，公开化。

（2）作为已经运行了一年的新部门，无论是我们的自我反省还是日常工作中都反映出了部门不团结的极大问题。阿米巴经营模式不仅是一种方法论，更是与经营哲学的统一。“哲学共有”，共同的经营价值观和哲学。即从公司高层到阿米巴成员，必须用信任的纽带连结起来。阿米巴里所有人必须有这样共同的价值观才能团结我们每个人的智慧和力量。稻盛先生推崇“利他主义”以解决各个阿米巴之间的分歧与矛盾，其实何止是阿米巴之间，各个阿米巴内部也要怀有这种“利他之心”才能摒弃分化与矛盾。

（3）我们企业一直将开源节流作为日常行为准则，现各部门

也都在进行节能挖潜，这也是在贯彻执行如阿米巴经营中所倡导的：经费最小化的要求；但我们目前存在员工的智慧和努力还没有开发到最大程度，员工没有真正以主人公的身份为公司的发展做出应有的贡献。这就需要我们想方设法调动员工的积极性并让员工充分发挥自己的聪明才智，让其共同参与经营，从而与公司共进退。

学习阿米巴经营，绝非照抄形式也不是移花接木更不是形而上学。要真正实施阿米巴管理，就必须根据自己企业的特点，学习阿米巴的优秀方法，取长补短，使自己“站在巨人的肩上”而走向成功。阿米巴经营是从人性的角度出发，在管理中体现了辩证的思想。由于阅读的时间有限，我的观点都还不够深入，尤其是书中第四节介绍的具体方法，因为缺乏实践经验，理解起来都尚且困难。

《阿米巴经营》不是读一次就能深入骨髓了解其精华的，企业也不可能说推行阿米巴就立竿见影。方法论尚且可以照葫芦画瓢，而经营哲学反映在企业中是企业的文化，是员工的素质，是员工对企业文化的认同感。

文化的部份是最难学习和模仿的。公司想要运用阿米巴经营，首先要做的就是建立和完善企业文化，除此之外就是塑造企业经营者的个人魅力。

经营管理类书籍读后感篇六

稻盛和夫本人在书中多次指出，阿米巴经营对领导者有很高的道德要求。没有这样的内涵，阿米巴经营很难达到预期的效果。以下内容是阿米巴经营读后感，供各位参考。

我读过稻盛和夫的几本书，都是关于他经营人生的“哲学”思考。《阿米巴经营》这本书的不同之处在于，说的是企业的“实践学习”，也就是介绍具体做法的一本书的。

在这本书中，为了让读者更容易理解，作者介绍了具体做法背后的哲学思想，不过，总的来说，这本书的大部分内容都是关于如何去做这一点。因此，为了从这本书中获得良好的营养，最好是在企业管理方面有一些实践，或者在这方面有一些经验。

阿米巴经营是一种能够充分调动所有成员积极性，充分形成集体力量的经营体制。它将组织细分为健壮的独立组成单位。通过对各单位的独立核算，将企业的各组成单位构建为具有良好盈利能力的组成部分。同时，各单位之间建立良好的合作机制，化解矛盾，取长补短，形成公司整体较强的竞争力。这是一个非常好的，精简的组织。

在书中，详细介绍了阿米巴这种类型的组织应该如何构建，如何协调，如何管理，其中重点介绍了作为核心的核心的单位时间核算制。这些内容对于大多数经理和管理者要提高企业的绩效，无疑是很有价值的参考内容。

然而，每一种经营机制在形式上都是容易的，在精神上都是困难的。直接使用几个工具是非常简单的。要抓住机制的本质，发挥机制的作用，必须付出艰苦的努力。在我看来，阿米巴经营赖以生存的“上帝”是无私或利他主义的道德层面。

稻盛和夫本人在书中多次指出，阿米巴经营对领导者有很高的道德要求。没有这样的内涵，阿米巴经营很难达到预期的效果。用今天的行话来说，这应该是“企业文化”的一部分，应该仔细研究。