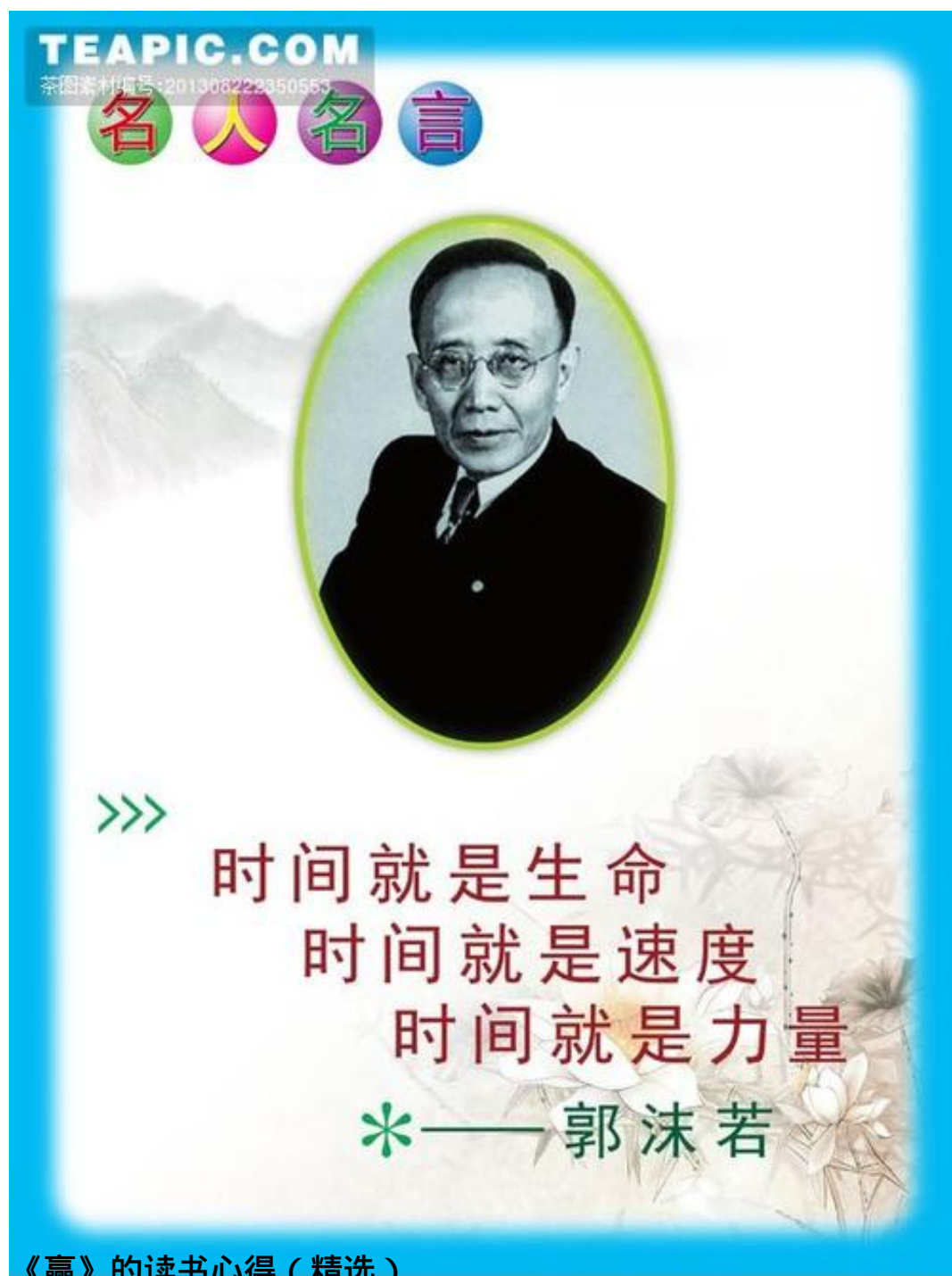


## 《赢》的读书心得（精选）

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692699828624494.html>

范文网，为你加油喝彩！



### 《赢》的读书心得（精选）

#### 《赢》的读书心得（精选6篇）

当品读完一部作品后，大家一定都收获不少，需要好好地就所收获的东西写一篇读书心得了。那么我们该怎么去写读书心得呢？下面是为大家收集的《赢》的读书心得，仅供参考，希望能够帮助到大家。

#### 《赢》的读书心得 篇1

在赢的封面上，有股神巴菲特的一句话，他说：“读了《赢》，再也不需要其他管理著作了”，

虽然听起来有些夸张，但不无道理。来看看《赢》这本书都讲了些什么：从企业文化，人力资源管理、企业战略、危机管理再到个人职业发展、生活和事业的关系，几乎无所不包。作为执掌世界商业巨头GE多年的杰克韦尔奇来说，近半个世纪的职业生涯积累的精髓，使他在《赢》这本书中跳出了浩如烟海的学术专著，而用自己亲身体验，讲述了高效的管理，优秀的企业，和非凡的职业生涯该如何成就，甚至还向读者指出了通向美满人生的道路。

从全书的内容来看，“赢”无疑是最明显的逻辑线索，作者从公司、到事业、到个人发展，都给出了“赢”的方法。在第一部分“有关的基础”中，作者首先给出了一个企业应该具备的使命、目标、和正确的游戏规则，这些都是“赢”的前提条件；第二部分和第三部分则从企业内外部出发，分析了“赢”的方法，涉及到人力资源管理、战略规划、质量管理、创新等问题；第四部分从员工的角度，讲述了职业生涯的规划和发展；在看似五花八门的第五部分，作者还以自己有趣的经历为素材，对企业在发展中遇到的一些实际问题给予了解答。

作为企业的一员，完成自身使命，帮助公司“赢”是第一要务，而这一切的提前首先就是不断塑造自己，成为一名合格的员工。在这一点上，《赢》一书中给出了答案，那就是活力、激励别人的能力、决断力、执行力，还有激情。这些品质以前自己没有意识到，而在今后则是自己要加强的，尤其是在执行力和决断力上。执行力就是在工作中将目标和任务付诸于行动的力量，没有好的执行力，就不可能成为一名好的员工；再看决断力，我们面临好多问题的时候之所以不够决断，一方面是对问题分析不够全面，不能掌握足够做出判断的信息，另一方面则是难以取舍，因为选择的过程也就是放弃的过程。从这一点来说，决断力在于有明辨问题的能力和敢于放弃的魄力。

从励志的角度来说，书中开篇就提到了，本书“献给那些热爱商业生活、渴望把事情做好的人，献给那些每天一醒来就盼望在事业和生活中取得成功的人”，其实盼望成功是大多数人的天性，但贵在坚持，所以一些成功者所特有的品质就是能每天一醒来就激情饱满地为成功奋斗并且长期如此。海尔集团总裁张瑞敏曾说过，“什么是不简单？能把简单的事情千遍万遍的作对，就是不简单”，工作生活也是如此，成功来自于不断积累的每一个细节。

在“赢”这一主题之外，还有一条或隐或现的线索，那就是“人”。读完全文，让人印象深刻的除了作者精妙的总结之外，就是一个个富有传奇色彩的故事，而故事的主角，正是那些鲜活的人物。正如书中所说，“谈到赢的时候，人是决

定一切的因素。”事实上，杰克韦尔奇也是这么做的，在书中，他无时不把人作为企业管理的第一要素来对待。当然，这个里面还有一个隐含的前提就是杰克韦尔奇以及GE对于精英文化的认同。他们认同精英员工对于企业的贡献，所以才会有发现精英、选择精英、培养精英等一系列活动。

最后想提及的，是作者的幽默感，这一点在书中体现的淋漓尽致，不论是作者的自嘲还是对于故事的描述，这种幽默感体现出来的是作者乐观积极的心态。幽默是对现实世界的另一种领悟，是看待事物的一种超然的心态，其实生活工作中不妨多一些幽默，多一分乐观。生活和工作的苦难无所不在，我们永远无法预测接下来会遇到什么样的危机或困难，既然不能使烦恼减少，那倒不如去乐观面对。快乐往往垂青乐观的人，其实成功也一样。

## 《赢》的读书心得 篇2

《赢》这部书，是美国人杰克韦尔奇所著。它首先吸引我的地方，就是作者在该书的扉页所写的

这样一段话：

我把本书献给那些热爱商业生活、渴望把事业做好的人，献给那些每一天一醒来就期盼在事业和生活中取得成功的人。

经过全篇阅读，我感触至深。异常是以下两个方面让我深受启发：

## 一、使命和价值观

使命应当是一个公司发展到必须规模的时候，必然出现的，用于连接全公司所有员工的共同奋斗目标，是公司真正想要做的事情或者想要最终呈现给社会的姿态；

有效的使命需要在可能的目标与不可能的目标之间寻求一种平衡，让员工清楚的明白，自我每日的工作，哪些事情是该做的，哪些事情是不该做的。

好易康的使命是愿中国人没有口腔问题。

好易康价值观是在有公司使命的前提下，对于公司以及员工的日常工作和行为，起到规范作用的一系列行为准则。

员工在应对关键事务或者决定时，从价值观上确定事情该不该做，以及各类事务的轻重缓急，而采取正确的决策和行动。

一个成熟的人，会选择一个价值观受到自我认可的异性，作为自我的人生伴侣。

一个成熟的员工，会选择一个价值观受到自我认可的企业，作为自我的事业归宿。

书里面谈到了“使命感”和“价值观”。韦尔奇先生在书中作了清楚的说明，按照他的解释，使命感定义公司成为什么，而价值观定义公司将怎样行动，二者能够理解为目标和策略的关系。更进一步的，无论是使命感还是价值观，都要有进一步的解释和阐述，以成为整个公司能够切实可行的遵循的方向和纲领。

比如价值观，它包含5项阐述：

- 1)决不能让利润中心产生的冲突(公司内部沟通)妨碍对顾客的优质服务；
- 2)对待顾客要友善、公平；
- 3)不断寻求各种方法，让顾客感觉到和我们之间的交易简单易行；
- 4)每一天和顾客交流，让顾客一旦同我们建立了联系，就不需要再去寻找我们的竞争对手；
- 5)不要忘记说“多谢你”。

相比较使命感，价值观是一个更容易被众人理解、理解、执行的观念。价值观是什么？简单地讲，就是什么事情在你眼里是重要的。不管是说追求什么，或是说什么方式是最理解的，或者说什

么事怎样来解决，这些推回到本质，都是价值观在起作用。

个人觉得目前我们好易康已经比较重视（每周一全员背诵）公司价值观建设，但在实践中有时还不是异常到位。提议多奖赏那些品行突出、实践价值观的员工，处罚与之相悖的人，这样才能让员工真正重视企业价值观。

在小公司，能够经过各种会议来讨论价值观；在大公司，需要借助公司大会、培训课程、内部网等多种手段来征求广泛的意见。

在确立企业的价值观及其相关的行动纲领的时候，多一分具体和细致是永远不为过的。为什么这么说呢？因为有些时候由于商业环境的复杂，会让一些公司的使命和价值观出现偏离，而使命和价值观偏离的最普遍原因：商业生活中出现的各种小危机。

例如，云南白药降价了，我们是不是就立刻要跟着降价，从而削弱了你原定的经过优质的客户服务实现竞争力的使命呢。

使命和价值观的背离最终会毁灭公司的事业。这是我们要引以为戒的。

## 二、关于坦诚

书里面用了一个章节阐述了“坦诚”的重要意义和作用，比如敞开心扉互相学习、推动方案的落实、节俭经营成本等。

来看一看作者对“缺乏坦诚”的描述：

“我在那里所说的‘缺乏坦诚’，并不是指那种恶意的欺诈，而是指有太多的人、在太多的时候不能真诚的表达自我的想法。他们不愿意直截了当的同你交流，或者无所顾忌的发表意见。他们把自我的意见或者评论保留起来，他们闭上嘴巴，让别人感到更舒服，或者避免发生冲突；他们甚至粉饰坏消息，以维护自我的体面”。

坦诚，在讲究中庸和留有余地的中国，问题尤其突出。基本上，大家的看法都经过暗示和意会的方式进行交流，授受双方都如此。然而，不可能所有人都能够将自觉和敏锐坚持在同一水平上，所以由不坦诚沟通而导致问题积小成大甚至难以收拾的局面，屡见不鲜。

坦诚在不一样的历史时期的叫法是不一样的。在中国古代，坦诚叫做“直言进谏”；在中国近代\*\*\*时期，坦诚叫做“批评与自我批评”。

本书作者花了比较大的篇幅讲述坦诚对于公司的重要性，尤其是当团队、公司逐渐扩大，人员越来越多时，坦诚的精神就变得越来越重要，那里的坦诚，主要是指自上而下的开诚布公的表达自我的观点和意见。缺乏坦诚的团队可能会缺乏创造力，行动力下降、妨碍优秀的人成长，所以，团队领导者以身作则以坦诚的方式进行沟通和做事，对一个团队来说是十分重要的事情。

《赢》这本书讲述了如何使个人、团队在职业上取得成功，最终使公司在商业上取得伟大成功的经验总结。十分感激公司创造了一个让我认真研读这本书的良好机会，个人觉得“赢”是一种获利或获胜，也是一种超越和提高——对企业如此，对人亦如此。再次感激公司培育！



### 《赢》的读书心得 篇3

《赢》这部书，是由在全球享有盛名的通用电器前任CEO杰克·韦尔奇所著，它首先吸引我的地方，就是作者在该书的扉页所写的这样一段话：我把本书献给那些热爱商业生活、渴望把事业做好的人，献给那些每天一醒来就期盼在事业和生活中取得成功的人。通过阅读这本书，使我感触颇深，受益匪浅。

这本书首先告诉我们要敢于去赢的意愿和欲望，初看这本书，我思考的第一个问题是“什么是赢”？如何才能赢呢？

自己一个人获得成功还是整个团队取得胜利称之为“赢”呢？所以我认为，赢还包含另一种含义，那就是超越和进步——对企业如此，对人亦如此。作为一个想成为“志存高远的品行兼优的人”，这一点显得更加重要。一个人要想获得赢，他必须首先具有赢的意愿和欲望，要有干大事的想法，要有追求进步，超越自我的理念。一个团队要想赢，除了具备赢的意愿和欲望，更重要的是要有团结一致，积极进取的心态，大家心往一处使，这样才能实现个人和团队的双赢。

其次教会我们要具备坦诚精神——这是赢的重要条件。杰克·韦尔奇在《赢》一书中写到，“缺乏坦诚是商业生活中最卑劣的秘密”。当今社会，片面的注重名和利，往往造成诚信的严重缺失，人与人之间的信任大打折扣。坦诚能将更多的人吸引到对话当中，加快彼此信任度的建立，可以节约更多的时间成本。所以坦诚是非常重要的，尤其是对个人发展更加重要，如果我们能坦诚沟通，那么我们就说出对事情的最真实的看法，还原事情的本质，节约了沟通过程中彼此去判断真伪的时间，大大地提高了工作效率。

在工作中，坦诚是必备的，同事之间彼此坦诚相对，大家就能营造一个和谐愉快的工作氛围，减少不必要的摩擦；上司和员工之间坦诚相对，可以减少不必要的猜疑，出现问题及时沟通，及时解决。一个公司一直保持快速的发展，除了各种因素以外，还有一点、那就是大家在工作中对所有人员都能做到坦诚沟通，帮助别人认识自我，从而不断地去改进，去进步。

### 《赢》的读书心得 篇4

前阵子买了一堆书，管理的，技术的，历史的，觉得我会有很多时间看，看来我是高估了，春节里面其实还是有很多事情的，只消灭了两本，除了之前说的《Borland传奇》以外，《赢》是春节里面看的另外一本书。这是杰克·韦尔奇的第二本书，我也买了十分有名的《杰克·韦尔奇自传》可是是在《赢》之后，虽然杰克同学先写了《自传》，可是《赢》在我那里先排队的，随意先看他。这本书的结构很简单，开始是基础概念，然后是公司如何赢，你要如何赢（其实我分不清楚这部分和公司如何赢怎样区分），你的事业如何赢，以及最终的其他几个零碎问题的答复作为书的结尾。

可是这本书更多关注的是公司如何去赢，怎样定义使命感和价值观，讲述了坦诚对于公司的重要性，如何考评职员，关于公司人员的发言权和尊严的问题。也讲述了处理公司中常见事务的原则：例如招聘，员工管理，解雇，变革，危机等等问题，也解释了战略，预算，六西格玛。可是我觉得对我来说比较有用的还是事业成功这一块，这些都是很敏感并且都会遇到的问题：

## 1、适宜的工作

找到一份好工作，此后人生不再是劳作。首先是梦想的工作和现实的工作总是存在差距的，通常一个人此刻从事的工作都不是自我很早以前规划的工作，可是也不是意味着职业不需要规划，可能需要很多的随机应变，这点我是很有感触。另外他也用他自我的经历和Meg（就是此刻eBay的老大）的经历来解释了没有一个人会对自我有那么长远的规划。忽然想起了老罗的话，说起老愈的成功，那真是一个HayAccident。杰克同学也没有把工作说得那么的高尚，说白了，就是为了钱，做的更好是为了更多的钱，至少在大家都缺钱的时候是这样。可是也不要为了钱折磨自我，能够找到让自我喜欢，有新鲜感又有成就感的工作真的很难，没找到继续找，找到了，要珍惜。

## 2、晋升

很抱歉，没有捷径。晋升很多时候是靠运气，可是在运气背后是不折不扣的实力。表面的运气是自我的实力去创造的。

## 3、糟糕的老板

遇到糟糕的上级怎样办？这个是个很有意思的问题，我以前遇到过这样的上级，如果我早看这本书，可能我的处理方式就不是象当时那样的了，呵呵，具往已，看看还是很有用的。

## 4、工作和生活的平衡

“照我说的那样作，但不要学我”杰克同学如是说。这是一个十分难处理的问题，平衡二字说出来容易，做出来是很难的，我们花了人生中开始的几年掌握自我身体的平衡，我们要花多少时间来掌握工作和生活的平衡？杰克同学没有做好，因为他到了CEO的位置上，反正事业和生活之间总是有个偏向性，如何平衡，每个人都有一把秤。可是有一条，仅有出色的业绩，才是保证自我获得更多平衡重要筹码。书中讲了一个很趣味的故事：一个业绩出色的员工为了有更多时间照顾孩子要求周五在家工作被批准了，一个业绩一般的员工为了钟爱的愈加申请周五在家工作被拒绝，并且一年以后走人了。那里关键不是在家做什么，而是业绩出色不出色，出色的员工能够为自我赢得更多的平衡，因为老板明白：即使在家办公，他的业绩会一样出色。

## 《赢》的读书心得 篇5

《赢》这本书，是美国人杰克·韦尔奇所著。韦尔奇在书的扉页上写着：“我把这本书献给那些热爱商业生活、渴望把事业做好的人，献给那些每一天一醒来就期盼在事业和生活中取得成功的人。”而我，作为一名学金融的学生，期望以后能够在商业方面获得成就，于是便怀着喜悦的心境细读了这本书。

《赢》这本书，韦尔奇结合自我亲身管理实践及很多鲜活的案例，将其在工作与生活中“赢”的智慧倾囊相授，资料涉及商务活动的诸多层面，囊括商业生活的要旨、企业领导的管理智慧、普通职员求职与晋升之道，乃至如何实现工作与生活的平衡。

不论是来自哪个行业、哪种岗位，只要你胸中燃烧着奋斗活力，都将从中受益。杰克·韦尔奇把他在通用的成功经验写出来，从一个新的视角和新的高度给我们这些渴望成功的人以指导，指导我们成为工作和生活中的赢家。

书中告诉了我们很多走向赢的道路以及帮忙了我们更好的理解了赢的含义。在我心中，我觉得赢不是说要自我做的有多么的优秀，自我的本事有多么的强……赢从大的方面来讲，就是能够为自我所在的企业、组织带来好的效益，为自我的国家争取荣誉。而对于此刻的我而言，赢就是能够克服自我内心的恐惧以及自我的弱点，成功的挑战自我的极限。克服自我的惰性，早起半个小时看书，是赢；放弃看视频来虚度时光，静下心来好好的做一份六级试卷，是赢；摒弃自我陈旧的思想，努力去理解着各种流行事务，是赢……

韦尔奇在书中提到，平衡好工作和生活要注意一个前提，那就是先把业绩做好。仅有出色的业绩，才是保证自我获得更多平衡的重要筹码。书中讲了一个很趣味的故事：一个业绩出色的员工为了有更多时间照顾孩子要求周五在家工作被批准了，一个业绩一般的员工为了钟爱的瑜伽申请周五在家工作被拒绝，并且一年以后走人了。那里关键不是在家做什么，而是业绩出色不出色，出色的员工能够为自我赢得更多的平衡，因为老板明白：即使在家办公，他的业绩会一样出色。

杰克·韦尔奇在《赢》一书中还写到，“缺乏坦诚是商业生活中最卑劣的秘密”。坦诚能将更多的人吸引到对话当中，能够推动速度的加快，也能够节俭很多成本。由此可见，坦诚是十分重要的，尤其是对个人发展更加重要。如果我们能坦诚沟通，那么我们就说出对事情的最真实的看法，显示事情的本来面目，去掉了粉饰，节俭了被沟通者的确定时间，提高了确定的正确性。在工作中，坦诚是必备的，一个公司一向坚持快速的发展，除了各种因素以外，还有一点、那就是大家在工作中一向倡导坦诚，倡导说真话，说实话，开展找差距弥不足，对所有人员都能做到坦诚沟通，帮忙别人认识自我，从而不断地去改善，去提高。

读了这本书之后，我更深一层地了解到有关商业方面的知识，更深一层地学到了很多东西。无论我们做什么事，都要尽可能地投入进去，尽自我最大的努力做到最好！

## 《赢》的读书心得 篇6

怎样才能赢？不一样的人有不一样的理解。杰克·韦尔奇用执掌通用电气21年的成功经验，将一生的心得融于最现代的管理理念，总结了一套“赢”的理论，轰动了全球，无论是现任的CEO，还是初出茅庐的职场新人都眼睛一亮，他将所有的经验归纳为一句话，那就是“怎样才能赢？”

《赢》经过深刻的洞察、全面的剖析，充分体现了管理大师韦尔奇的过人理念和管理智慧。综观本书架构中的价值观、考评、领导力、组织机构、招聘、员工管理、晋升等重要章节，我们发现，它基本上贴合现代人力资源管理的理念与资料。当然，这并非巧合，而是与韦尔奇本人的思维方式与工作习惯一脉相承，正如他说的“商业是由人组成的……生活也是由人组成的……归根结底，人是最重要的。”既然如此，让我们就从人力资源管理的角度去解读“如何才能赢”：

首先是人事部门要准确定位。虽然韦尔奇在前言中证明，本书“主要是为身处业务第一线的人们创作的”，可是，比尔·盖茨、杨元庆等企业界领\*\*\*人物不约而同地表示，不论是大公司的CEO，还是普通职员，都能够从中得到很大的收益。韦尔奇经过调查发现，在很多公司，人力资源管理没有得到应有的重视，而实质上应当“把人力资源管理提升到重要的位置，提升到组织管理的首位”。这就提醒各级人力资源部门和人员，要深入了解广大员工的工作、生活，及时掌握干部、员工的思想动态，在工作实践中，深入调研，细致探索，真正起到教育人、凝聚人和引导人的作用，切实做到“最出色的人力资源管理者，既是牧师，又是父母。”

其次，要充分调动人力资源的进取因素。“领导者要深入到员工中间，向他们传递进取的活力和乐观精神”、“不但要让员工们抱有梦想，并且还要拥抱它、实践它。”——然而，现状呢？一



些企业对员工的管理往往习惯于按照旧有模式和惯性思维，缺乏结合实际和形势发展需要去创造性开展工作的决心与毅力。实质上，带着热情去工作，能够激发员工的工作进取性与创造性，促使人坚持高度的自觉，把全身的每一个细胞都调动起来，完成各项目标任务。热情是一种强劲的激动情绪，一种对人、事、物和信仰的强烈情感。不难想象，如果没有了热情，仅仅是穷于应付，不要说创造性地开展工作，就是按部就班地工作也是很难做好的。所以，合理、有效地开发人力资源，激发员工的使命感和职责意识、投入自我的工作热忱和活力，才能实现员工的自我价值创造。

再次，是要制定一套科学、严谨的业绩评价体系，并且严格地予以实施。仅有考核机制科学合理，才能起到铁的标准和普遍认同的作用，促进各项业务的快速发展。对每一位有贡献的员工，要给予充分的肯定，体现其存在的价值，才能使员工树立使命感和构成正确的价值观。而在考核中，公平是最主要的，正如韦尔奇所说：“评价的标准必须是一致的，与员工个人的行为直接相关。”可见，再好的考核制度，如果不能客观公正，无疑会极大地挫伤被考核人的进取性，使命感和价值观的建立和构成也就无从谈起。

最终，是努力营造以诚相待的和谐工作氛围。韦尔奇用一个章节阐述了“坦诚”的重要意义和作用，比如敞开心扉互相学习、推动方案的落实、节俭经营成本等，并且强调指出，正是在员工中间提倡坦诚精神，“才将更多的人、更多的声音、更多的活力吸引到了通用电气的事业中来。我们互相鼓励，让每个人都能更开放，做得更好。”任何一个团体都需要开诚布公的氛围、坦诚协作的精神、正常有效的交流，才能构成合力，树立一致的使命感和共同的价值观，从而增强战斗力，更加有力地抢占发展机遇和市场。各自为阵所构成的无序劳动，会影响总体工作效率甚至是企业的生存。

赢，是所有企业和职业人追求的梦想。让我们以务实的态度，认真把握这本书的思想精髓，充分燃烧着奋斗的活力，在自我的事业和生活中，赢！

更多 实用文体 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发