

《商业的本质》读后感

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/170185763838903.html>

范文网，为你加油喝彩！

2023年12月6日发(作者：拜年贺词)



《商业的本质》读后感

尽管眼下的社会日新月异，科技已让世界今非昔比，但在杰克·韦尔奇看来，商业的本质并没有因为互联网和科技而改变，工业时代应该遵循的基本商业规则，在今天仍然应该被传承。《商业的本质》这本书的内容着眼于具体实

用，写得相当细致琐屑，堪称为用鲜活事例娓娓道来的商业读本。在书中，杰克·韦尔奇思考、总结了互联网时代商业的新规则，针对当代的社会经济环境，针对最真实的商业困难提出了最新的见解和解决方案。

韦尔奇自言，和苏茜在商界摸爬滚打的时间加起来有81年了。《商业的本质》中结合大量企业的现实案例和经营困境，给出了切实的解决方案，特别是针对经济低迷时期，提出了企业实现快速增长的六大突破口，包括协同力、领导力、影响业绩和成本的关键数据、快速敏捷的战略制定流程、组织结构优化和领导者的心理素质。

对于人的管理来说，如何做好市场营销、克服财务恐慌、应对错综复杂的全球化、做好大数据时代的危机管理等问题皆属于细枝末节。有人说，管理企业就是管人。把人管好了，企业的事情就做成了；人管不好，事情也就做不成。企业的管理就应该抓住根本性的东西，而人是企业经营中最重要的因素，因而韦尔奇十分强调人在企业中的作用。他直指中国企业的软肋，那就是人力资源管理，建议中国企业把精力主要集中在人力资源管理方面。在本书中文版序言中，他写道：“我们认为，‘人’在一个企业谋求成功过程中具有决定性的因素。很多中国企业利用自上而下的模式来管理，领导者就是老板，领导者的话就是法律。《商业的本质》正试图说服管理者采取一种更加包容的、以团队为驱动力的人力资源管理模式。毕竟，商业的本质是一项团队运动。要想获胜，还是要依靠强大的团队，而强大的团队离不开强大的队员。”

商业，归根结底是一项“团队运动”，任何人都不应该单枪匹马去拼杀，必须依靠团队的力量。所以《商业的本质》特别强调协同力和领导力。如果你想摆脱工作中的痛苦，提升公司的协同力就是一条必由之路。协同力究竟要协同什么？就是让使命、行动与结果协同起来。而实现协同力的一个大前提是提升领导力。

记得有人这样总结当领导的责任，要么给员工创造晋升的空间，要么让员工多赚钱，倘若晋升、金钱你都办不到，那么至少要给员工创造一个快乐的工作环境。然而，好多领导这三项要求一项也做不到。《商业的本质》就对企业领导者提出几项责任，分别是要体谅下属，要将自己视为“首席解释官”，要为下属的前进道路扫除障碍，要愉快地展示“慷慨基因”，要确保让下属快乐工作。而对于90后具有超强战斗力和创造力的员工，领导者继续建立信任。的确，好的领导者，好的奖罚机制，会营造出一种让人愉悦的工作氛围。书中说的协同力一点也不空洞。韦尔奇还说，领导者有责任消除工作中的痛苦。“即便在困难时期，也要让下属喜欢工作，这是领导者应该做到的。”领导者能做到吗？韦尔奇的观点是：“这肯定是可以实现的，而且实现的速度可能比你想象得还要快。”

假如员工能遇上这样的领导，有几个人不会开心地工作呢？概括地讲，领导者的职责就是让下属有幸福感，而幸福感要从薪酬开始着手。关于薪酬，韦尔奇说得相当实在，“要知道，薪酬对人很重要，非常重要。当然是这样，名誉是不能当饭吃的。你送孩子上大学，总不能让他以学校食堂或廉价饭店里的免费零食为生。正是由于这个原因，你作为一位领导者，无论在公司里面处于什么级别，都需要根据下属的业绩给予慷慨的薪酬。这是激励下属、留住下属——也就是说让下属产生幸福感的一个基本要求。”

因此，《商业的本质》的一大难能可贵之处，是以相当大的篇幅关照了人的发展进步，以及人的幸福感。在现实社会中，工作大都扮演着谋生手段的角色，多少人一辈子从事于毫不喜欢的工作。韦尔奇认为“太多的人之所以继续干着不开心的工作，是因为他们不知道自己的生命应该如何度过，不知道自己还能干些其他什么事情。他们只知道自己不想再干当前这份工作了。”韦尔奇建立了一个“命运之域”职业评估体系，把个体的生活想象成两条高速公路：一条路上代表着他擅长的事情，另一条代表着他真正喜欢做的事情。两条高速公路的交叉点，就是他构建职业生涯最理想的地方。

不过，对绝大多数人而言，最难的或许还不是能否找到自己的理想职业，而是如何走向理想职业。也许是人的惰性在作怪，抑或是社会还不够多元化，不能满足每个人的理想职业诉求。稍稍有些出人意料的是，对于创业，久经沙场的韦尔奇竟持保守态度，似乎不怎么建议大家都去创业。然而他的意见却是深思熟虑的结果：“要成为一个企业家，你需要有个好创意。”“有了好创意之后，你还要有无畏的精神”，“要成为一个企业家，你需要极大的勇气、疯狂的激情和超出理性范畴的决心，忍受反复出现的近乎死亡的体验。”可见，创业对于人的意志力要求极高，不是人人都适合的，不可盲从。他建议，在创业基础不成熟之前，欲创业者应先加入初创企业以磨练自己。

增长是王道。韦尔奇在书中列出了促进公司业绩增长的六大工具：为公司注入新鲜血液；要集中资源，不要分散资源；重新定义创新，让每个人参与其中；利用最优秀的人才实现增长计划；为员工提供合理的薪酬；通过任何必要的手段拉拢那些抵制增长计划的人。其中关于创新的认识让人耳目一新。韦尔奇建议重新定义创新，让每个人参与其中。“大多数人和商业领域的权威专家们在思考创新时往往思维过于狭隘，因此，与多重增长机遇失之交臂。”重大的发明创造固然重要，但是微小的改进更是发展的常态。重大的、颠覆性的突破，本来就少见，并且以这样的高标准来定义创新，还会把太多的人挡在了创新的门槛之外。因此，韦尔奇希望“在商业领域，最好将创新定义为每个人都能够做到的‘渐进式改进’，只有这样，才最有可能实现创新。创新可以是，也应该是一个循序渐进的、

持续不断的、正常的事情。创新可以是，而且应该是一种心态，每个员工，无论位于哪个级别，在每天早上踏进公司大门的那一刻都应思考如何创新，心想‘我今天要找到一个更好的工作方法’。”不好高骛远，不因善小而不为，《商业的本质》为此建议把创新变成一项不断改进工作方式的“群众运动”。因为大凡“群众运动”，几乎都会产生一定的影响。

而身处商业世界，无论是新型企业还是传统行业的组织，都要懂得集中资源，包括各方面的业务资源和人力资源去实现中心任务，面面俱到毫无意义。书中提醒指出，集中资源往往也意味着冲击组织内部的利益关系，这种情况下领导者要懂得以恰当方式拉拢、分化那些抵制资源分配方案的人，化解其不满，促使其改弦更张。

企业的发展离不开人，离不开团队，而企业的发展，最终也是为了惠及更多民众，服务于更多民众的生产生活。无论科技怎样进步，企业都走不出这样的发展源泉与使命。



更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhihi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发