# 2024年专业主义读后感1000字 专业主意读后感(5篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-27

*写读后感绝不是对原文的抄录或简单地复述，不能脱离原文任意发挥，应以写“体会”为主。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。专业主义读后感1000字 专...*

写读后感绝不是对原文的抄录或简单地复述，不能脱离原文任意发挥，应以写“体会”为主。这时候最关键的读后感不能忘了。那要怎么写好读后感呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**专业主义读后感1000字 专业主意读后感篇一**

看完了大前研一的《专业主义》，书中对什么是专家进行了经典的阐述：专家是要控制情感，并靠理性而行动。他们不仅具备较强的专业知识和技能以及伦理观念，而且无一例外地以顾客为第一位，具有永不厌倦的好奇心和进取心，严格遵守纪律。专家必须具备先见能力，构思能力，讨论能力和适应矛盾的能力。

《专业主义》给我最深的体会就是：专家都无一例外地将顾客放在第一位，而通过考虑顾客的顾客，可以把目标领域扩展到其他行业，这就为重新审视现有的方法提供了契机，并且有可能赢得机会，为直接的客户提供独特的价值。

专家需具备的4种能力中，我最关注的是讨论的能力。因为讨论的能力不同于其他能力，他可以通过后天锻炼而取得提升。全通的团队是年轻，有朝气，渴望成功的。讨论是我在团队管理中最经常用到的方法。通过讨论，群策群力，了解团队组员的思路和新想法，促进问题的解决和项目的进展，但是之前的讨论是不成体系的，是粗放的，看了《专业主义》，对如何进行有效的讨论，我有了新的认识：

避免对企业发展无益的讨论。多人的讨论如果不进行有效的引导，往往会脱离讨论的本质，偏离讨论的主题。而一片祥和，自吹自擂，夸夸其谈，对上司的吹捧和追随的行为也是要坚决予以禁止，提倡沉默并不一定是“金”，缺乏事实基础与不符合逻辑的意见，以保持和谐关系为目的的发言以及随声附和的态度为众人所蔑视，提出反面意见或疑问则要受人欢迎。

讨论要符合逻辑。逻辑思考的基础在于建立假说，之后以事实为依据对假说进行验证。讨论中的提问和反驳都必须符合逻辑，否则就会陷入诡辩的境地。讨论伊始，我们就必须对讨论的主题进行验证，确保符合逻辑;符合逻辑的提问，是不能隐瞒自己的想法或歪曲表达自己的想法，但是需要机智的提问，同样的问题，采用不同的方法。反驳的目的不是击倒对方，而是加深相互之间的理解，是为使讨论进行得彻底而充分。符合逻辑的反驳首先要“守”住自己不受到攻击;其次攻“破”对方逻辑的薄弱之处，指出对方目标的错误;最后双方共同“离”开最初的讨论，转移到最佳境地。

在通读《专业主义》全书之后，很多内文标题的提出和正文的阐述我并不能够理解，常常感觉读起来很吃力，无法理解。佛说“借来的火，点不亮自己的心灵”，我自己有个误区，就是希望能够从书上，从其他人身上汲取可以直接拿来用的经验，其实真正要点亮自己心灵的火，是源于自我内心的。

**专业主义读后感1000字 专业主意读后感篇二**

何谓专家

——《专业主义》读后感

相信许多人和我有一样的见解，我们通常所说的的专家，一般就是指具有某种专业知识的人才，或者说是专门从事某种职业并在职位上小有成就的人。然而，读完了大前研一先生的《专业主义》，发现这一理解有太多的局限性。书中对什么是专家提出了更深层次的阐述：专家是要控制情感，并靠理性而行动。他们不仅具备较强的专业知识和技能以及伦理观念，而且无一例外地以顾客为第一位，具有永不厌倦的好奇心和进取心，严格遵守纪律。专家必须具备先见能力，构思能力，讨论能力和适应矛盾的能力。大前研一先生正是沿着何谓专家这条主线来展开论述的。

“顾客至上”，这是任何一个企业所要遵循的，离开了顾客，就无所谓企业。这就要求专家在从事任何工作的时候，要把顾客放在第一位，弄清楚究竟谁是自己的顾客，并为他们贡献自己的力量。其次是学会授权，在认清下属的能力和技能并且为此人今后发展考虑的基础上，确定合适的权限范围，把握下属现有的能力水平和权限所要求的能力之间的差距，并尽量缩短差距，再把权力交给下属。此外的好奇心和进取心，这不仅仅是对专家的要求，对每个不甘于平庸的人都是如此，不要轻易地给自己的能力划定界限，否则就会甘于取得的成绩而不思进取。正如作者所说的“对能够真正称之为专家的人，是不存在退休这一概念的”，他们不断学习，不断发挥潜质。关于纪律，这是我在其他相关专业书籍中很少见到的，所以可以说是本书的一个亮点，只有纪律，才能培养出专家，书中未我们举了麦肯锡和ｇｅ，还有西南航空公司的例子说明了这一点。

接下来就是对四个能力的详细介绍，教我们成为专家的方法。

第一是先见能力，就是要看清眼睛看不到的事物的能力。随着电子信息时代的发展，许多领域日新月异，这是一种无形的变化，但却是实际存在的，我们只能通过其他的事物感受它的变化。如何感知这种变化，这就要求我们要时刻保持紧张感，危机感，而不要出于安逸的状态，认识到竞争的激烈，并时刻准备好迎接变化，享受变化的过程。要敢于尝试，即使有失败的可能，也不能退却。

第二是构思能力。在生存的竞争中，仅凭先见能力抓住机会是不够的，还要以很快的速度和最佳的方法让机会变为现实，也就是说要在预见未来蓝图的基础上构思新的事业并付诸于行动。在这一章中，感触最深的是“ａｎｄ”和“ｏｒ”，即集中还是选择。在很多时候，我们经常会不愿放弃一些没有发展前景的东西，而选择集中，不断扩大规模。而实际上，当确实无力挽回时，我们应果断的做出决策，舍弃一写没有发展价值的东西。这就联系到了自我否定，所有的一切都在发生巨变，要想经得起变化，就要不断反省自己，审视自己，改变自己。

固有的理论和成功的经历，这些容易让人乘虚而入，所以有时必须舍弃自己好不容易积累起来的一些东西。

第三是讨论的能力，这是我在本书中学到最多的一章节。它不仅能够提高构思水平，也是实现构思所不可或缺的能力。此外，因为讨论的能力不同于其他能力，他可以通过后天锻炼而取得提升。通过讨论，群策群力，了解团队组员的思路和新想法，促进问题的解决和项目的进展。看了《专业主义》，对如何进行有效的讨论，我有了新的认识：

首先，避免无益的讨论。提倡问题面前人人平等，每个与会者要牢记自己的任务在于彻底认清问题的核心，这样就不至于脱离讨论的主题。在讨论中，沉默绝对不是“金”，缺乏事实基础与不符合逻辑的意见，以保持和谐关系为目的的发言以及随声附和的态度为众人所蔑视，提出反面意见或疑问则要受人欢迎。

其次，讨论要符合逻辑。在大家的意见相互对立的情况下，我们需要反复的讨论。外行的讨论依靠情感和经验，而专家则要遵循逻辑来进行讨论。逻辑思考的基础在于建立假说，之后以事实为依据对假说进行验证。讨论中的提问和反驳都必须符合逻辑，否则就会陷入诡辩的境地。在讨论的过程中，隐瞒自己的想法或者扭曲自己的想法都是不利于解决问题的。无论对方是谁，都不必畏惧。应该询问的情况不去询问，是达不到目的的，但是提问时很有技巧的，同样的问题，不同的问法，会赋予问题不同的特点。所以提问时要考虑对方的性格，心情等因素，采取不同的提问方式，找到切入点，这才是最关键的。实际上，这也教会了我们平时与人沟通交流的技巧，善于言辞，使交流更加舒心。

而后，是有关反驳的见解。反驳的目的不是击倒对方，而是加深相互之间的理解，是为使讨论进行得彻底而充分。反驳首先要“守”住自己不受到攻击；其次攻“破”对方逻辑的薄弱之处，指出对方目标的错误；最后双方共同“离”开最初的讨论，转移到最佳境地。

第四是适应矛盾的能力。企业的经营没有唯一最佳的答案，经营中包含着矛盾，所以识别和适应经营过程中的矛盾尤为重要。正视矛盾的作用，不要视其为一种负担，而应让其成为走向成功的一种助力。

总之，通过《专业主义》的学习，我对专家有了更深的见解，也给了我很大的希望。专家并非天生的，而是通过学习和培养的，任何人都具有成为专家的潜质。鬼泣核心，专家的核心，不仅仅在于专业知识和能力，那些是可以通过学习和培养获得的，而专家的核心，也即对顾客的忠诚，对职业的忠诚，保持对职业的独立性，开放的心态，摒弃变革惰性，积极地去适应，这些能力才是我们在以后的工作中最需要注意的。

**专业主义读后感1000字 专业主意读后感篇三**

《专业主义》读后感（精选5篇）

认真读完一本名著后，你有什么领悟呢？为此需要认真地写一写读后感了。你想知道读后感怎么写吗？下面是小编收集整理的《专业主义》读后感（精选5篇），仅供参考，大家一起来看看吧。

《专业主义》读后感1

大前研一是亚洲知名管理学家，这在西方管理占据管理理论主流的情况下，很不容易。按道理哪里经济越发达，商业活动模式越活跃，哪里应该出第一流的管理学家。因为我相信，管理是门实证的科学，哪里的管理实践最丰富，就更容易出好的专家。从这个角度，日本出一个大前研一很正常，将来中国也应该出几个才合理。

大前研一《专业主义》是很有名的，我一直没有看，今年才买回来，最近在公交车上总算翻完了。

这本书有些观点现在看来，也未必全部正确，但有一个观点我是很赞同的。

就是真正的专家是要控制自己的情感，并靠理性而行动。他们不仅具备较强的专业知识和技能以及较强的伦理观念，而且无一例外地以顾客为第一位，具有永不厌倦的好奇心和进取心，严格遵守纪律。以上全部条件全部具备的人才，我才把他们称为专家。

大前研一一直强调真正的专家是把顾客的利益放在第一位的，他具有真正的全局眼光，清楚顾客对公司未来的意义和价值，应该获得怎样的服务，并为此努力，我的理解是，努力让顾客获得满意的服务，同时要使这种服务在公司的可承诺能力之内。所以专家不允许“妥协”，要找到共赢的路真的是伤脑筋。

大前研一关于授权的观点也很精彩，授权者应该在认清下属的能力和技能并考虑到此人今后发展的基础上，确定合适的权限范围。说白了，你授权一个人就要想清楚如果此人不能适当运用此权力的后果，不能事后责怪，而前期毫无心理准备。这样的人本来就不是一个合格的管理者。

大前研一说授权就是对下属进行投资。这个想法也很好。

大前研一认为专家绝不认为自己的本领的绝对的，而是需要不断学习。这非常对，我也经常提醒自己，千万不要因为自己比别人多看到一点就以为自己是专家，我必须不断学习，不断总结，不断努力才能保持我专家的优势。我现在研究网络一年半了，我很快被很多人认为是专家，但我自己应该清楚，离一个全面的专家，我要走的路还很长。

大前研一强调专家要有预见能力，能看到别人看不见的未来，这样才能先行一步。为此真正的专家要享受变化。甚至不怕失败，执着探索，这点要求可以讲，大前研一说的不是普通的技术专家了，这方面的能力不太可能快速过时。能把握未来趋势的人是非常厉害的。

不过一个矛盾的地方，大前研一提出磨练直觉能力，这和他强调理性思考就矛盾了，感觉大前研一仿佛希望一个专家是一个完美的人，什么都全面，这不对，不是每个人都能成为大前研一，我们不能用做不到的标准要求每一个人，我觉得我们应该忍受有缺陷的专家。

能帮我解决一部分问题的.专家也往往是我们大量需要的，当然我们可以把他叫专业人士。

大前研一又提出有先见能力还不够，还必须有对未来的构思能力，发起有益的讨论的能力，当然这一切必须以逻辑为核心。

大前研一也为我们提出了关于专家矛盾之处的药方，他最后一章干脆说逻辑也无法解决经营中存在相互矛盾的同时要处理的地方，因为我们要发展适应矛盾的能力，呵呵，这样的专家，可真不好做。

一句话：水无常形，兵无常势，解决问题，创造价值，你就是专家！

《专业主义》读后感2

即便是一场美丽的误会，也能让我们有所收获。

我与大前研一的这本《专业主义》之间，就发生过这样一段误会。之前，因为有豆友的推荐，以及豆瓣上对此书的介绍，自己几乎是迫不及待地想翻开这本书。等到读过之后，才发现，原来这本书中所说的专业，与自己心目中的专业，根本就是两回事。

事实上，我所原本想象的专业，确实是指专业技术人员，当然，这种专业技术人员也可能包括管理、金融等领域的专门人才在内。大前研一所说的专业，则完全是另外一个层面上的东西，可以说与通常的专业概念并行的一些思考和解决问题的能力，包括先见能力、构思能力、讨论的能力、适应矛盾的能力。当然，这些能力既可以为普通员工所掌握，也可以为职业经理人应用，只不过后者比前者运用的广度和深度更甚一些。

这本书的一个小小的遗憾是，尽管以上能力十分重要，但书中除了提出一些基本原则外，并没有就如何培养这些能力提出具有可操作性的培养方法。总而言之，这本书依然是观念层面的，虽然它委实可以给你以某种重要的启发，但除非你拥有足够强的学习能力、消化能力和再创造能力，否则，你很可能难以从中得到切实的帮助。

也许，大道归于简单。结合种种具体而生动的人生，大前研一的这些观念，终究可以在潜移默化中带给我们无穷的助益。

无论如何，开卷有益。

《专业主义》读后感3

我们夸一个人工作做得好，就会用“专业”来评价他。我最早开始接触“专业”这个词源于一部电影——《喜剧之王》，娟姐夸赞周星驰饰演的尹天仇“这就是专业”，因为尹天仇演戏的`时候只要导演不喊卡就算挨打也一直演下去，即便他只是一个群众演员，饰演一个尸体。这里的专业与大前研一所认为的专业主义有相似之处，关键不在于演员的演技是否炉火纯青到能拿奥斯卡，不在于你是否通过了等等专业认证、拥有丰富的工作经验和知识，而在于你的工作态度，是否能“以客户为中心”。

与一般人的看法不同，大前研一认为专业主义并非是指在某一领域有专业知识和能力的一群人，也无法通过职业来进行划分，专业主义的核心在于“以客户为核心”。每一份工作都有相应的客户，即便是职能部门，他们的客户也是公司股东或老板。在专业主义之下，大前研一又提出了四大能力——先见能力、构思能力、讨论的能力、适应矛盾的能力。

在日本经历了二战后经济的繁荣发展，上世纪90年代经济便陷入了“失去的十年”。说好十年又十年，已经快有三十年。在日本经济不景气和日本阶级分明、相对固化的企业氛围下，大前研一提倡企业不拘于战略框架和企业格局、把握住时代的变化和发展、自我更新。大前研一的奔走呐喊，深得日本的企业、员工共鸣，对我们也有不少裨益，比如“对事情抱有好奇心，刨根问底，怀疑一切，多问几个“why””、“不怕失败、执着探索，对事业倾注全力”等等。

对于我们个人而言，何为专业？

第一层次，态度的专业，与能力无关，要有一颗干好工作的心，态度为先。无论是不是主角、配角，只要在工作的舞台上，就要做成一个称职的演员。

第二层次，工作能力与工作方法的专业，追求自身能力的提升，对我们的客户负责，一切以结果说话；这就要求我们要不断学习，不断提升自己的各方面能力。

第三层次，常怀归零之心，不断清空自己，重新出发。俱往矣，不被以前的经验和教条束缚，进入更高的境界。

精进，用于止境；专业，亦无止境！

《专业主义》读后感4

《专业主义》这本书是我同事推荐给我的，是他以前在ibm的领导极力推荐给他的。我拿到手后匆匆看了一遍，觉得十分有价值，就一边摘抄地又认真读了一遍，感觉有很多收获。

这本书，文如其名，讲述了什么是专家，怎么成为专家。

在他看来，专家的大前提是“先为客户的利益着想“。无论是在组织内如何分配权利、如何进行讨论、甚至何如决定今后的发展方向，客户利益始终是应该放在第一位考虑的。这既是大前研一这样睿智的职业人的信条，也是麦肯锡这样成功的咨询机构的格言，足见”顾客至上“的重要性。

恪守顾客利益第一的信条，很多组织内的问题似乎可以迎刃而解，例如”官僚主义“，”集权与放权“，”终身学习“等，让人有眼前一亮，茅塞顿开的感觉。

在知道了专家的信条之后，后面的几章都是在讨论如何成为专家，或者说在作者眼中，专家最重要的特征是什么。综合来看，他认为最重要的是有以理性为本，用逻辑分析对问题进行客观思考，同时具有感性认知，用直觉发现方向，领先于时代的能力。

如果用简单的话总结就是”一个核心两个基本点“：顾客利益第一位为核心，逻辑分析和感性认知两手抓，两手都要硬，这样才能成为一个他眼中具备专业主义的专家。

《专业主义》读后感5

看完了大前研一的《专业主义》，书中对什么是专家进行了经典的阐述：专家是要控制情感，并靠理性而行动。他们不仅具备较强的专业知识和技能以及伦理观念，而且无一例外地以顾客为第一位，具有永不厌倦的好奇心和进取心，严格遵守纪律。专家必须具备先见能力，构思能力，讨论能力和适应矛盾的能力。

《专业主义》给我最深的体会就是：专家都无一例外地将顾客放在第一位，而通过考虑顾客的顾客，可以把目标领域扩展到其他行业，这就为重新审视现有的方法提供了契机，并且有可能赢得机会，为直接的客户提供独特的价值。

专家需具备的4种能力中，我最关注的是讨论的能力。因为讨论的能力不同于其他能力，他可以通过后天锻炼而取得提升。全通的团队是年轻，有朝气，渴望成功的。讨论是我在团队管理中最经常用到的方法。通过讨论，了解团队组员的思路和新想法，促进问题的解决和项目的进展，但是之前的讨论是不成体系的，是粗放的，看了《专业主义》，对如何进行有效的讨论，我有了新的认识：

避免对企业发展无益的讨论。多人的讨论如果不进行有效的引导，往往会脱离讨论的本质，偏离讨论的主题。而一片祥和，自吹自擂，夸夸其谈，对上司的吹捧和追随的行为也是要坚决予以禁止，提倡沉默并不一定是“金”，缺乏事实基础与不符合逻辑的意见，以保持和谐关系为目的的发言以及随声附和的态度为众人所蔑视，提出反面意见或疑问则要受人欢迎。

讨论要符合逻辑。逻辑思考的基础在于建立假说，之后以事实为依据对假说进行验证。讨论中的提问和反驳都必须符合逻辑，否则就会陷入诡辩的境地。讨论伊始，我们就必须对讨论的主题进行验证，确保符合逻辑;符合逻辑的提问，是不能隐瞒自己的想法或歪曲表达自己的想法，但是需要机智的提问，同样的问题，采用不同的方法。反驳的目的不是击倒对方，而是加深相互之间的理解，是为使讨论进行得彻底而充分。符合逻辑的反驳首先要“守”住自己不受到攻击;其次攻“破”对方逻辑的薄弱之处，指出对方目标的错误;最后双方共同“离”开最初的讨论，转移到最佳境地。

在通读《专业主义》全书之后，很多内文标题的提出和正文的阐述我并不能够理解，常常感觉读起来很吃力，无法理解。佛说“借来的火，点不亮自己的心灵”，我自己有个误区，就是希望能够从书上，从其他人身上汲取可以直接拿来用的经验，其实真正要点亮自己心灵的火，是源于自我内心的。

**专业主义读后感1000字 专业主意读后感篇四**

专业主义读后感

当仔细品读一部作品后，想必你一定有很多值得分享的心得，是时候写一篇读后感好好记录一下了。为了让您不再为写读后感头疼，以下是小编收集整理的专业主义读后感，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

专业主义读后感1

大前研一是亚洲知名管理学家，这在西方管理占据管理理论主流的情况下，很不容易。按道理哪里经济越发达，商业活动模式越活跃，哪里应该出第一流的管理学家。因为我相信，管理是门实证的科学，哪里的管理实践最丰富，就更容易出好的专家。从这个角度，日本出一个大前研一很正常，将来中国也应该出几个才合理。

大前研一《专业主义》是很有名的，我一直没有看，今年才买回来，最近在公交车上总算翻完了。

这本书有些观点现在看来，也未必全部正确，但有一个观点我是很赞同的。

就是真正的专家是要控制自己的情感，并靠理性而行动。他们不仅具备较强的专业知识和技能以及较强的伦理观念，而且无一例外地以顾客为第一位，具有永不厌倦的好奇心和进取心，严格遵守纪律。以上全部条件全部具备的人才，我才把他们称为专家。

大前研一一直强调真正的专家是把顾客的利益放在第一位的，他具有真正的全局眼光，清楚顾客对公司未来的意义和价值，应该获得怎样的服务，并为此努力，我的理解是，努力让顾客获得满意的服务，同时要使这种服务在公司的可承诺能力之内。所以专家不允许“妥协”，要找到共赢的路真的是伤脑筋。

大前研一关于授权的观点也很精彩，授权者应该在认清下属的能力和技能并考虑到此人今后发展的基础上，确定合适的权限范围。说白了，你授权一个人就要想清楚如果此人不能适当运用此权力的后果，不能事后责怪，而前期毫无心理准备。这样的人本来就不是一个合格的管理者。

大前研一说授权就是对下属进行投资。这个想法也很好。

大前研一认为专家绝不认为自己的本领的绝对的，而是需要不断学习。这非常对，我也经常提醒自己，千万不要因为自己比别人多看到一点就以为自己是专家，我必须不断学习，不断总结，不断努力才能保持我专家的优势。我现在研究网络一年半了，我很快被很多人认为是专家，但我自己应该清楚，离一个全面的专家，我要走的路还很长。

大前研一强调专家要有预见能力，能看到别人看不见的未来，这样才能先行一步。为此真正的专家要享受变化。甚至不怕失败，执着探索，这点要求可以讲，大前研一说的不是普通的技术专家了，这方面的能力不太可能快速过时。能把握未来趋势的人是非常厉害的。

不过一个矛盾的地方，大前研一提出磨练直觉能力，这和他强调理性思考就矛盾了，感觉大前研一仿佛希望一个专家是一个完美的人，什么都全面，这不对，不是每个人都能成为大前研一，我们不能用做不到的标准要求每一个人，我觉得我们应该忍受有缺陷的专家。

能帮我解决一部分问题的.专家也往往是我们大量需要的，当然我们可以把他叫专业人士。

大前研一又提出有先见能力还不够，还必须有对未来的构思能力，发起有益的讨论的能力，当然这一切必须以逻辑为核心。

大前研一也为我们提出了关于专家矛盾之处的药方，他最后一章干脆说逻辑也无法解决经营中存在相互矛盾的同时要处理的地方，因为我们要发展适应矛盾的能力，呵呵，这样的专家，可真不好做。

一句话：水无常形，兵无常势，解决问题，创造价值，你就是专家！

专业主义读后感2

本书名为专业主义，自然离不开专业主义的载体——专家。

何为专家？要控制情绪，并依靠理性而行动；不仅具备较强的专业知识技能和较强的伦理道德观念，并无一例外的始终把顾客的利益置于首位；拥有永不厌倦的好奇心和进取心，并严格遵守纪律。只有当以上所有条件都满足的人才，才能称之为——专家。

笔者读到这个定义，联想起在各类质量参差不齐的`刊物中“拜读”过的专家手笔。不由得将各位专家对号入座。一般比较下来，按照“专家”的实现程度分级，有以下三种类型，或是三个层次：

1、专家的模式——即流于形式而不加思考的拷贝专家的作业模式和流程。脑力从业者中的劳工和投机者几乎集中在这个层次。

2、专家的态度——努力以事实取胜，以理性驱动行动；具备一定的专业知识技能，并有一定的好奇心和进取心希望获得更大成功；却沦陷于管理咨询悖论的专业从业者。

3、专家的心智——以实现顾客的利益为核心，依据事实基础，用理性来驱动，用专业的思考方式进行信息的处理并形成和选择有责任感的解决方案，并且能够时刻自我否定，始终保持自己的专业主义。

第一层次聚集了太多的乌合之众，这也是难免的，一是为了生计，二是为了生意，反正中国的企业千千万万，需要智力服务的企业多之又多，我今天忽悠东家，明天忽悠西家，等全忽悠齐了我就搬家。可是如此一来整个行业风气搞坏了，更可怕的是广大的中小企业都被你忽悠死了。不过值得庆幸的是现在的顾客也不缺识货的主，被你们忽悠多了看看也就知道你有几斤几两了。记得有人笑谈，市场上的咨询公司，只要是号称有麦肯锡经验的，肯定言必说mece、金字塔，凡是和bcg打过交道的，动辄就画“田字格”。确实我们国家智业机构仍然处于起步阶段，即便是拥有近20年市场从业经验的著名公司也难免犯下这样的错误。但是从长远来看，脱离了客户的实际，必然会遭到淘汰。

如果说第一层次的“专家”对企业的影响都是小打小闹的躁动，那么第二层次的“专家”所作所为对企业的影响就要几何倍数的放大了。因为在这个层次里，专家多数是企业的中高层，或者已经拥有一定追随者的专家，最次的也是第一层次中自我营销做得很棒的“专家”。你们的言行、建议都直接影响着企业决策者，遇到个耳根软的主，你的决定就影响着企业的生死了，你也能当回领导过把瘾；要遇到个“一言堂”，那就好看了，领导一手牵着你，另一手拿着钱，大家一起玩一把命运轮盘。

任何一个职业人士，由其当你职业发展到了一定的阶段，你存在的价值更多是为了你的领导（顾客）实现决策支持而存在。而当你面临专业服务的高绩效和迎合老板喜好的抉择，或是面临长期发展与短期绩效的取舍，你该何去何从？

专业主义读后感3

即便是一场美丽的误会，也能让我们有所收获。

我与大前研一的这本《专业主义》之间，就发生过这样一段误会。之前，因为有豆友的推荐，以及豆瓣上对此书的介绍，自己几乎是迫不及待地想翻开这本书。等到读过之后，才发现，原来这本书中所说的专业，与自己心目中的专业，根本就是两回事。

事实上，我所原本想象的专业，确实是指专业技术人员，当然，这种专业技术人员也可能包括管理、金融等领域的专门人才在内。大前研一所说的专业，则完全是另外一个层面上的东西，可以说与通常的专业概念并行的一些思考和解决问题的能力，包括先见能力、构思能力、讨论的能力、适应矛盾的能力。当然，这些能力既可以为普通员工所掌握，也可以为职业经理人应用，只不过后者比前者运用的广度和深度更甚一些。

这本书的一个小小的遗憾是，尽管以上能力十分重要，但书中除了提出一些基本原则外，并没有就如何培养这些能力提出具有可操作性的培养方法。总而言之，这本书依然是观念层面的，虽然它委实可以给你以某种重要的启发，但除非你拥有足够强的学习能力、消化能力和再创造能力，否则，你很可能难以从中得到切实的帮助。

也许，大道归于简单。结合种种具体而生动的人生，大前研一的这些观念，终究可以在潜移默化中带给我们无穷的助益。

无论如何，开卷有益。

**专业主义读后感1000字 专业主意读后感篇五**

专业主义

----读后感

有幸拜读了大前研一的《专业主义》，初次阅读就深感体会良多。许多原创性以及富于启发的思考路径，给我很大的启迪。也确实发散了我的思维。

大前研一——世界上很有名的“策略先生”，著名的管理学家、经济评论家。大前研一先生很重要的两点是对事物的预见性以及逆向思考的习惯。这在《专业主义》中体现很多。虽然有相当一部分观点不受支持，但任然不失为一位大师。特别是在日本这样的国度产生的大师。在《专业主义》这本是书中，大前先生充满紧迫感的为我们描述了一个激烈竞争的21世纪，个人之间、企业之间、国家之间的竞争已经跨越国界，胜利者与失败者的区分变得更为清晰，唯有专业技能和职业素质兼备的专家才能在全球化经济社会站稳脚跟。大师大前研一为我们清晰地阐述了国际化专业人才必备的四种能力要求：先见能力、构思能力、讨论能力和适应矛盾的能力，对于现代职场人士的个人职业修炼有很强的指导意义。大前研一还客观地站在全球化的高度，以翔实的案例和敏锐的洞察力分析了企业和国家在复杂的前进道路上需要面临的挑战和应具备的专业素质。关于顾客

大前研一一直强调真正的专家是把顾客的利益放在第一位的，他具有真正的全局眼光，清楚顾客对公司未来的意义和价值，应该获得怎样的服务，并为此努力，我的理解是，努力让顾客获得满意的服务，同时要使这种服务在公司的可承诺能力之内。所以专家不允许“妥协”，要找到共赢的路真的是伤脑筋。

关于授权

大前研一先生关于授权的观点也很精彩，授权者应该在认清下属的能力和技能并考虑到此人今后发展的基础上，确定合适的权限范围。说白了，你授权一个人就要想清楚如果此人不能适当运用此权力的后果，不能事后责怪，而前期毫无心理准备。授权其实也是对下属进行投资，下属的成长会带来公司更高速的成长。

关于职业精神

人们常说“干一行爱一行”，仅仅是爱这么简单吗？工作是一种谋生的手段还是一种事业？比如专家，是为了招摇撞骗或是造福人类？在21世纪这个充满变量的环境中，你一不留神会把自己淘汰！积极、主动的工作、学习，力求至臻至善。虽然人人能成为专家，但不可能人人是专家。拼过了，博过了，才是无悔的人生！

关于讨论的能力

为什么要说讨论的能力？当看本书看到这里时，我也有些疑惑。仔细想了想，明白了。当事物发展到没有现成经验教训

可以借鉴时，只有集众智了，这就需要讨论，是流于表面的讨论或是触及问题本质的讨论？那就争个脸红脖子粗吧。但那可是领导的面子啊,你敢吗？所以，大前先生说了很多，符合逻辑啊，不可诡辩啊等等。现实中，会很多，大多是领导发发言，群众拍拍手，该干嘛干嘛去。所以，大前研一专门提出来，并且列举了详细的方案。

21世纪，专业之路！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找