

最新松下读书诗 松下幸之助自传读后感(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

松下读书诗篇一

阅读《松下幸之助自传》，通过一张张书页，看到和学习松下的经商战略和心得，那些都是宝贵的财富。这本书开头有总结的松下经商战略30条，语句简短，却意义深厚，从理论层面为经商和销售提供了宝贵的参考和借鉴。作为一名员工，在日常工作中也有很多地方涉及到相关内容，因此熟读《松下幸之助自传》，并且将书中松下总结的那一套经商方案与理念学到手，在我看来是至关重要的。

这本书通过小说自传体的形式，从松下小时候的成长经历说起，到后来踏上经商发展之路，每一次的经历都充满了励志的意义。《松下幸之助自传》这本书在如今企业市场上，更成了一本必读的经典书目。这本书除了叫自传之外，还有另外一个名字，“自来水哲学”。水的性质我们都知道，以柔克刚，上善若水，而自来水哲学更是从商业领域说明了更深层次的道理，从松下电器、松下经营理念和管理方法上有别具一格的表现。松下电器早就成了闻名世界的品牌，而它的经营成功与发展离不开松下的一套经营理念。

松下幸之助的成功案例很多人都已耳闻，可是那只是表面的，真正通过现象看本质，松下幸之助在本书中所总结的经商理念与经营策略，似乎才是更吸引人、更值得人们去学习和思考的。

在关于市场的日常工作中，我认为无论是在策略、文案的计划和把控方面，还是针对于市场销售与项目开发方面的工作，我都应该从宏观角度上着眼去看。正如同松下幸之助在书中提出的那样，“商品排列得井然有序，不见得生意就好；反倒是杂乱的小店常有顾客上门”，又如“销售前的奉承，不如售后服务”等，这些最通俗易懂的道理倒是更值得我们去思考的。比如在进行新的房地产项目开发之前，应该对市场调查有较为深入的了解和掌握，把握好关键点，是销售，还是售后，经商虽有策略，但是脚踏实地为顾客服务，才是经商发展的硬道理。

随着新时代的发展，或许商业的形式千变万化，商业项目层出不穷。但是我们只要抓住最关键的东西——明白！

松下读书诗篇二

春节放假期间阅读了松下幸之助自传，通过这本书让我们看到松下是如何从一个小作坊一步步蜕变为庞大的松下商业帝国。总的来说，这本书给我的感触还是挺大的，从几件事情上谈一谈我的感受。

九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。万丈高楼平地起，再大的事业也是从点滴的小事做起。松下先生刚成立公司的时候只是一个生产改良的电灯插座的3人小作坊，估计谁也没想过松下能成为今天世界级的500强企业，所以不要瞧不起“小事业”，只要未来方向是对的，小事业也会变成大生意。

这本书给我的第二点感受是既要意志坚定也要顺势而为。松下的小作坊刚成立之初做的是电灯插座的生意，没想到这个插座卖得不好，成立4个多月还没怎么赚钱，松下手头拮据不得不把自己和夫人的衣服送到了当铺。一般人意志稍微薄弱的估计早就掉头转向继续回去当技术员了，工作轻松拿钱又多。可松下先生没有这么干，他认为自己的工作有前途，坚持做。这是松下先生的坚持，认准是有前途的就意志坚定地

做下去，看来我们做选择的时候还是要站在希望和未来的一边啊。就在小作坊半死不活的到了年关的时候意外接到了某电器商会的定做1000个电风扇底盘的订单，救活了自己的生意。如果只抱着只做插座的执念恐怕早就完蛋了，这也是现在很多创业者应该注意的，只要大方向不变，活下去才是首先要考虑的这就是顺势而为。

第三个感触是松下先生对商品定价的看法：松下先生对某些公司为了拓展销路所采取的手段——不论成本多少，以比成本低的价格打倒同业，然后再提高价格，以便垄断市场利益——感到非常愤怒。像这样的干法只是搅乱业界，妨害社会健全发展，根本不是正确的生财之道。因此，松下电器每次的定价，都是依照成本，加上一定的利之后才确定。松下先生认为不计成本的价格战会造成行业的恶性竞争不利于行业的健康发展，在几次经销商要求降价的情况下说服众人坚持合理的价格卖出。避免打价格战引发恶性竞争，当下虽然还能看到，但已经成为众多行业的共识，松下先生能顶住压力坚持自己的看法实属不易。这也是一种正确的商品观，一分钱一分货，好的商品一旦确立合适的价格在成本没有降低之前就不要轻易的降价。

第四个是松下造收音机的故事，当时的收音机故障率不断，作为行外人的松下一心要造出不出故障的收音机，这在当时的行业内的有经验的人认为是不可能的事。可就是凭着一定要做出来的信念，松下不仅造出了故障率极低的收音机而且一帮外行人三个月造出的产品还赢得了当时的收音机比赛。这件事让我从新审视“经验”这两个字，有时候经验是好的能帮助你解决难题，可是当你否定一件事，认为它不可能实现的时候要小心是不是你的经验阻碍了你的想象，限制了你的手脚。

最后一个让我有感触的地方是为了应对经济不景气产品滞销很多企业不得不裁员，松下先生却采取了生产额减半但员工一个也不许解雇，工厂勤务时间减半，员工要全力销售库存

产品，这样一来，由于员工的倾力推销，不但没有滞销，反倒造成生产量不够销售的现象，创下公司历年来最大的销售额，解决了公司的危机。转变思路这一点让我尤为佩服，值得当下处于不景气时期的企业家们参考。

我对这种政策感到很遗憾。我很怀疑，萧条景象若持续下去，日本的产业能够进展吗？依我的常识，我认为站在指导地位的人，应在此时刻，分秒必争地为使日本繁荣而卖力才对。为了要达到繁荣的目的，应该要“活动，再活动”本来走路的地方，要改骑脚踏车；本来骑脚踏车的地方，要改开汽车，藉此提高活动效率。东西用得愈多愈好，这样才能促进新旧产品的更新循环，工业技术才会更加提升，才能消除不景气，实现繁荣日本的目标，国民才会有朝气、有干劲，国家才会富强。然而，政府所采取的紧缩政策，却造成相反的结果。”

松下幸之助自传这本书让我受益良多。多读书，读好书。学习才能进步，今后要多读书，养成勤读书的习惯才行。

松下读书诗篇三

松下幸之助一生经商70多个年头，经历众多坎坷周折，但是这位商场上的阿修罗，终于坚持到最后，实现了自己“经世济民”的理想。这本书刚刚开始读，对松下幸之助本人谈不上太多的了解，但是依然有许多感触，在这里分享一下。

为什么读这本书？我想原因在于松下的成功，也在于他的坚韧耐久，在于他的厚重的商业积淀，甚至在于他平实的文字。他的自序里有立花大龟师-父对他的评价：“他是抱着崇高理想的一个人，对于任何困难险阻，都能泰然处之，并以积极坚强的忍耐力，加以克服解决。”其实每一个干事业的人多少都有这样的品质，关键只在于他是否选择了一个正确的事业以及他是否以这样的态度坚持到最后，松下成为为数不多的一个。

从小定下志向，这是松下最为宝贵的财富。现时很多大学生，毕业工作好多年尚无法给自己准确定位，随波逐流，一任光阴蹉跎。松下的父亲很早的时候就给他训示：“要发迹啊！伟大都是自从小做学徒干起，经过千辛万苦才成功的。不要灰心，要忍耐啊！”“希望你以后继续当学徒，以后做生意。我认为这事最好的一条路，不要改变志向，继续做学徒吧。”“继续做学徒，将来以商立身。”松下在书中多次提到，父亲因为失意而反复叮咛的话成了松下最原始的动力，尤其父亲在松下12岁的时候突然去世，这样的叮嘱更成为了一种遗志，在每一次面对困难时激荡充斥松下的耳际。

机智过人是松下能成功的特有天分。在脚踏车店顺风顺水，衣食无忧每年还稍有结余的6年学徒生涯，最后竟促成他“制定了一个荒谬的计划”——从事电器事业，时年15岁的他，也就是在1910年日本产业界进入第二次革命阶段的初期，就如此警觉乐观地预测到电机事业的未来，你能说是纯属偶然？或是学徒生涯历练的火眼金睛？不，我认为更多的是天分，一个商业奇才的天分！

“凡是预则立，不预则废”。看到电机事业的美好前景，所以立志到了大阪电气公司，吃苦耐劳又聪颖好学的年轻松下22岁就做到了电气公司的检查员，但又是在这一事业巅峰时期，他辞去这份好差使，决心自立，此时他已经掌握了所有的电气师傅的基本技能甚而能够研发电灯插座了。一切决定看似突然，实则完全吻合他从小的志向，既要完成技能和经验的原始积累，又要准确的把握每一个时机，一切的行动和决定年轻的他仿佛手到擒来，让人肃然起敬。

自接到订单起之后的工作，我们可能会熟悉些了，甚至有很多感触也能感同身受，比如第一篇最后有段文字：“如果一个人做事能忍耐到底，即使原来的计划不成，周围情势的改变，也许会出现另外一条活路，也许和最初的计划相差很多，仍然可以达到成功的目的。”“我认为：做事一定要有强烈的执着，绝对不可轻言放弃，但也绝对不可执迷，要有临机

应变的灵活头脑。其间的取舍进退，很难掌握。”其实松下本人是已经掌握了，他的一生有多少次经历需要他，沉着冷静，取舍进退，又有多少次经历需要他逢山开路，遇水搭桥。

松下读书诗篇四

这本书是简单的介绍了松下幸之助的成长经历，他创办公司的一些事情，以及他的企业家精神吧。可能具体的经营理念还得看其他书。

松下的童年还是相当的苦难的，小学四年级就因为家贫，让爸爸给安排了一个工作，后来去自行车店里面当了6年学徒，书中没有过多的讲这六年，只是说他随着慢慢长大，开始学会观察社会思考社会的变革，去寻找机会，他发现当时的大阪电车越来越多，会慢慢取代自行车，电力的运用也越来越多，所以很想进入大阪电力公司去工作。这是一个相当重要的决定，他的申请也是相当顺利，有了空缺就入职了，虽然他没有什么相关背景，而且三个月就当上了低级管理员。可能就是他在自行车行学会的那种勤恳，认真帮助他吧。

在电力厂工作7年后，松下当上了主管，每天检查头天的产品然后作报告，他慢慢的发现自己对这个所谓的轻松活没有热情，然后之前做的是研究灯泡的插座，但是被上级否定了，这两个事情的联系加上他自己年轻气盛，所以决定自己出来创业，做自己感兴趣的事情—发明新型灯泡插座。

创业伊始，就两三个人，其中一个是妻弟（后来的三洋电机创始人），他的年轻气盛还体现在自己对具体的工艺都还不了解的情况下就创业，好在一个朋友是做这个的，帮助了他，才有了第一批产品。卖产品的过程也是相当艰难的，他们的这个创业也是快到山穷水尽的时候，遇到了大单才拯救了他们。他们夫妻变卖家产勉强支撑。好在命运之神眷顾了他。成功者往往运气也是很好的。或者说往往只有运气很好的创业者才能成功。

此后他们就踏上了成功之路了。

50年代，已经60岁的松下去美国调研，发现美日的差距相当大，美国工日工作一天半的工资就可以买个收音机，而日本工人需要一个半月的工资，美国纽约城市一天的用电量能抵得上日本去昂过。还有很多很多的优越。于是他决定要做一些改变，他的发型也就是那个时候开始由半寸变成的分头，一个60岁的老先生敢于改变自己需要多大的勇气，这也是他们这种优秀企业家的执行力吧。

他们后来扩张的过程中，有件事情对我的感触有点大。他们最先开始是和一家十五银行合作，但是住友银行的工作人员反复的交涉，诚恳的寻求合作，多次的交流打动了他们。这个真的是一个社会的通行的哲理，没有谈不成的生意，只有放不下的面子，诚恳交流。人心都是肉做的，两个的效果都差不多的时候，哪个客户体验高，就用哪个。

当他年龄70岁的时候，在一次给年轻人的成人仪式上，他猛地发现年轻真好，他愿意用一切换20岁的身体。于是写了一个座右铭勉励自己，虽然没有20岁的身体，但是20岁的精神必须拥有。

我们现在正值青春，如果没有青春的思想，那样就是虚度光阴。把握青春年华，让自己的青春绽放能让自己感动的光彩。

松下读书诗篇五

开始看《松下幸之助自传》这本书的时候是抱着完成任务的态度去看的，看完之后有很多收获，无论是工作还是生活、学习都得到了一些启示，下面就从这三方面谈谈我的感受：

成功的秘籍或许很多，但诚信一定是排在前面的，做生意最怕的就是信用，一旦信用不好被拉入黑名单就难再立脚了。100次试验做出的电池灯缺因为“特殊”而销不出去，不

是因为松下先生的诚信的话就真的失败了，一次次的尝试，一次次的失败都是成功的必经之路。聪明人总是会想办法在保证工作质量的前提下减少工作量，松下的核心竞争力就是“品质比人家号，价钱比人家便宜”，具备这样的条件就为销售奠定了基础，而销售靠的是诚信，在销售遇到瓶颈时是松下先生的信誉与真诚打开了成功之道。创意是卖点，价格是竞争力；高效利用有限资源是制胜法宝，业务能力强是晋升的最强硬核。遇到同行竞争时也是合理分析，“做一点改变”走出一条属于自己且适合自己的道路。

发展的过程中不能急于求成，要稳中求胜，要看准时机再出手，要随时就位蓄势待发。机会都是留给有准备的人，台上一分钟，台下十年功。接受别人建议也是必不可少的，一个人做决定难免考虑不周，多人的话即使不是头脑大爆发也可以考虑相对成熟。松下先生看人很准，用人不疑，疑人不用，没有人是不需要认同感的，只要你给到足够的信任，那么这个人才会有更加强烈的责任感，一心一意为其办事。经济不景气的时候不是想着裁员，而是想着鼓舞员工的志气一起度过难关，从最开始自我发展考虑到国家的发展，这种大无畏的精神，从私心转到大公无私，不仅发展了自己公司的业务，也为国家做出了贡献。

松下先生的成功，管理、经营之道是有很大帮助的，一个人的能力是有限的，但如果集中全员的智慧那将是不可思议的。松下先生在培养人才方面也是下了功夫的，根据长期人才培养计划开设了各种综合性的系统研修、教育讲座等。松下先生认为，人才是可遇不可求的，人才的鉴别不能只看外表，人才效应不能急功近利，领导者不能操之过急，要脚踏实地。最后一点就是做任何事情一定要沉着冷静，不能急躁，要考虑后果，不能妄下定论，最后很油可能因为自己的一个错误决定而导致一系列不必要的麻烦。

上学的时候，朋友说“生容易，活容易，生活不容易”，当时只是觉得这话很对，但并不能体会其中真意，生活不会总

是艰难的，只要保持初心，一路向前，幸福就会向你招手。现在这个时代没有战乱，生活条件也越来越好，没有理由不积极向上的生活。书中有这样一段话“按照现在的生活方式，到死也好不了。向我看齐吧。我不大不好意思开口，你的欲望太深。

又要事业发达，又要钱，又爱名誉，又想服务社会，又希望员工高兴，又想游山玩水，又想身体健康……这样继续下去，失眠是不会好的。就是不全部丢掉，也该有所节制才好啊！”所谓“鱼和熊掌不可兼得”，当我们太累了就要学会取舍，有欲望固然是好的，但是欲望过多，身体也是吃不消的。松下先生的为人处世也是令人惊叹的，真诚对待别人，别人才会真诚的对待你。

“凡事要由易入难这是常识，也是成功之路。”还是那句老话“活到老，学到老”，松下先生9岁就辍学当学徒，但仍然没有放弃学习的机会，成为了“经营之神”。兴趣是最好的老师，干一行爱一行，不管从事怎样的职业一定要热爱它，并且专注于它，不以善小而不为，成功都是从小事开始积累的。持之以恒，也是松下先生的一个高尚品格，任何事情只要是正确的就一定要坚持下去，就算到最后没有实质上的收获，但在自己的人生经历上也将会是浓墨重彩的一笔。

读完这本书收获颇多，平凡的人创造不平凡的人生，诚信做人，用心做事。