

松下幸之助读后感(优质5篇)

读后感，就是看了一部影片，连续剧或参观展览等后，把具体感受和得到的启示写成的文章。当我们想要好好写一篇读后感的时候却不知道该怎么下笔吗？以下是小编为大家搜集的读后感范文，仅供参考，一起来看看吧

松下幸之助读后感篇一

读完了《松下幸之助自传》书籍，走之前已经读了一半，又把剩余一半读完，从这本书的一共十五章，不含序章与末章。总书共247页数，也不是很多的，分天看1个周内也就完成了，简单的从松下电器，松下幸之助本人，对松下幸之助的管理企业的学问，及最后通过读完这本传记后的松下幸之助的感悟。

首先是对松下幸之助及松下电器的简单的1个简单介绍

在一般人眼里，100日元是微不足道的，也就是现在的人民币6.5元，但是有1个人却用那100日元的资金，创造了电器界的奇迹，他就是松下幸之助。

松下幸之助说：“每1个天才曾经都是1个孩子，每1个孩子日后都可能是1个天才。”而他自己就是这句话的1个典型论据。松下生在一个籍籍无名的农家，因家庭贫困九岁辍学，独自一人前往大阪，开始在火盆店当学徒。10岁时进入脚踏车店当学徒。在脚踏车店当学徒时期，他一面学习关于脚踏车的修理技术，一面学习做生意，这为他日后开创松下电器奠定了最初的基础。13岁做了第一笔生意后，松下下定决心辞掉了脚踏车的工作，到大阪电灯公司做见习生，由此开始了他的“电器人生”。

进入大阪电灯公司后，他在努力学习、工作的同时，对电灯

插头进行钻研，最终带着创业的梦想离开大阪电灯公司。自此，开始了他漫长的创业过程，再到后来扩建工厂、成立公司、发展其它产品、走向世界。松下一路走来直至最终收获成功，过程中有太多值得我们去学习。

其次就是松下幸之助其人

松下从小日子就过得十分艰辛，少年时代的他只受过4年小学教育，尽管环境一直都非常艰苦，但是松下从来没有懈怠过，艰苦的生活才得以让他锐意改变自己的生活状况。1918年，23岁的松下在大阪建立了“松下电气器具制作所”，当时环境很艰苦，但松下幸之助带领制作所员工一同努力、创新，连续推出了先进的配线器具、炮弹形电池灯、电熨斗、无故障收音机、电子和真空管等1个又1个成功的产品。7年之后，松下幸之助成了日本收入最高的人。

松下幸之助很注重对员工的教育。松下从小因生活所迫没有接受到正规教育，但是他对知识对教育相当重视。当年轻的他来到大阪电灯公司做练习工，明显感觉到自己知识欠缺，主动上了夜间大学。白天他辛勤工作，晚上拼命学习科学知识。所以当松下创办了自己的企业，有了自己的员工后，他就着力培养员工的企业精神和企业文化，注重对员工的教育。松下每周都要在员工大会上作演讲，并制订了松下员工守则，还创作了松下的歌曲，使团队凝聚力大大提升，每个松下员工都以自己是松下的一员而自豪。所以在松下的公司很少出现劳资纠纷。

松下对工作非常努力认真，任何事他都丝毫不懈怠，致力追求完美。而且，他有着独到的眼光，了解人们对产品的需求，进而投入大量的精力去研究，使得产品的品质能最大限度地符合人们的需求。松下总是对任何事情都充满信心和极大的热情，他有着锲而不舍的精神和良好的心理素质，也正是因为这些，他才能不断地走向成功的彼岸。

再次是对松下幸之助学徒、创业、经营、管理各个过程的学习与感悟。

1. 松下在五代脚踏车店度过多年的学徒生活，对五代先生经营之道耳濡目染，并亲身体会做生意的方法及各种经营之道，在不知不觉中受益不少，这使得松下在后来自己创业后，能够像五代先生那样将服务顾客看作是最重要的事情，使顾客乐意买松下的产品，他认为这是发展生意最重要的一环。从这一点上，我们可以体会到任何企业如果想要得到顾客的认可，就必须了解顾客的需求并始终以为顾客服务为宗旨。学徒时期的经历，让松下为自己的经营定下一条基本原则：顾客就是上帝。松下强调“销售产品要像嫁女儿”一样，将自己的产品呵护负责到底。

2. 松下电器的成功与松下独特的经营之道是分不开的。松下认为，经营的第一理想应该是贡献社会。以社会大众为企业发展考虑的前提，才是最基本的经营秘诀。企业如同宗教，是1种除贫造富度众生的事业。可是没有那么强悍的管理者，很多人依然很服从管理。这是宗教的最高智慧，松下幸之助曾直言不讳地说：“赚钱是企业的使命，商人的目的就是赢利”。但他同时又声明，“担负起贡献社会的责任是经营事业的第一要件”，他甚至把企业当作宗教事业来经营。这种从表面文字上看来是矛盾的经营理想，但在松下的人生、经营实践中，却是高度统一的。作简单的解释就是：正因为把自己的企业、事业纳入到整个社会的发展中，才要不折不扣地强调赚钱、赢利，只有这样才是对社会的贡献；相反，企业亏损，社会也必将“亏损”。如果组成社会的团体、个人都亏损，何来社会的“赢利”？社会何以发展？赚钱赢利与贡献社会的矛盾，是不难解决的，困难的是树立服务、贡献社会的信念，并把它付诸行动。

3. 松下幸之助的管理理念中还有一部分就是松下对员工的管理，即松下的用人智慧。“松下电器是制造人才的公司，兼做电器生意。”松下这样看待他的事业，“当我的员工是100

名时，我要站在员工的最前面指挥部属工作；当员工增加到1000人时，我必须站在员工的中间恳请员工鼎力相助；当员工到达10000名时，我只要站在员工后面心存感激就可以。”由此，我想到管理学上的一句话：“不管理的管理者才是最好的管理者。”我们应该学习松下对员工的态度，只有不把员工看成是你的劳动力而是把他们看成是跟你一样竭力促进企业发展壮大不可缺少的主人，这样员工才会从心里感受到自己是企业不可或缺的力量从而才能以更大的热情和积极性投入到工作中。

最后是对松下幸之助的感悟，也结合我当时在北京培训时候，俞敏洪老师经常讲的，要多读书，也告诫大学多读书，让平时的读书成为一种优秀习惯，把我好自己的生命过程，不要偷懒去走捷径，去踏踏实实的走好人生的每一步，该放弃的一定要放弃，该争取的一定要努力争取。

松下幸之助读后感篇二

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，一分价钱一分货，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。

另外松下先生对紧缩政策的看法半个世纪后依然值得我们学习：一般的社会人士，都跟随着滨口内阁的紧缩政策，停止了脚步，以致经济愈来愈萧条、困窘情况愈来愈糟糕。政府各机关都把文明的宠儿——汽车停用，以身作则，为民表率。劝导社会大众配合政府的紧缩政策，一切节约，共度难关。可是，大企业、工商大财团跟随政府实行紧缩政策，不但不能解决经济不景气的危机，反倒造成经济萧条，收支愈来愈不平衡，也促使失业率增高，导致社会的不稳定。大家都不盖房子，木匠就没有工作做，只好游手好闲过日子，成为政府“紧缩政策”下的牺牲品。由于政府的紧缩政策，造成本来有工作的人失业了，刚从学校毕业的学生也找不到职业。如此恶性循环，人心便愈加惶恐，社会也跟着动荡不安。松下幸之助先生确认为，政府的“紧缩政策”，才是经济不景气的罪魁祸首。“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。

松下幸之助读后感篇三

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。

松下幸之助先生确认为，政府的“紧缩政策”，才是经济不景气的罪魁祸首。“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。

《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。

松下幸之助读后感篇四

松下幸之助，一般人大多会感到陌生，但要说起松下电器，那可以说尽人皆知了。它和东芝、三洋、日立、索尼等在中国家喻户晓。

松下是从小吃过苦的，有过艰苦的生活经历，使得自己能够锐意改变自己的生活境遇，那就是通过拼命的工作，丝毫不懈怠。无论做什么事情，都极其认真，追求产品的精致。它有独到的眼光，知道人们的真正需求。进而投入大量精力去研究，并使自己的产品品质做到最好。优良的性能、合理的价格，获得的方便心理感受。是大多数人需求的，这就为产品的销售创造了有利条件。

松下对自己要做的任何事情都能充满信心，从不怀疑事情会有办法解决，带着极大的热忱，总会找到思路。他有锲而不舍的精神，为达成目标奋进开拓。良好的心理素质、坚定的信心是他不断走向成功的重要保证。

松下从小事做起，每个不起眼的工作他都认真去对待，并从中寻找到快乐；当他事业走向发展壮大，他的思想境界又得到了升华，他觉得工作不是为自己，赚钱也不是为自己。而是为了回报社会。自己所作的一切都具有社会责任感，用他

自己的话说就是要做国际人。通过与佛门弟子的对话，他感悟到佛是能给人带来精神寄托的深，而自己便想通过自己的努力，给人类带来物质上的快乐和享受。他虽然不信佛，但他做的一切却是佛一样的布施恩惠。广泽天下。这是很高尚的。事业的扩大，带来自己思想境界的提升，深刻理解了经济二字的含义。能理解到这一切，那绝对是人生的最大快乐。

松下在社会上打拼，靠的不是背景和雄厚的资金，靠的是拼命工作和服务。他的敬业精神，深深地感动着社会，使客户感受到他确实为了社会，这就为自己赢得了信誉。他的广告就是用户的口碑，流传到社会，就成了最好的吸引效应。

松下能够发展壮大，在于他有很好的超前意识，知道人才的重要性，善于发掘人的潜能，提前着力培养，放手让他们去工作，自己定下方针大略，这是一个企业的生命力所在。无论对于生产和销售，他都有自己独到超人的见解。并付诸实施。他以自己的努力，身体力行，感染着员工，使他们明白工作不是为了老板，而是为了自己，是员工自己的事业！这就使他们迸发了极大的热情，努力为公司去工作，自己的才能得到施展，企业旺盛的生命力给自己带来的是精神和物质的享受。

松下的一生，给自己也给人类带来了极大的物质和精神享受，他的管理理念和信念深深的影响着后人。这是无法用金钱来衡量的巨大的精神财富。使企业的生命力和动力源泉。当我们今天在享受着高科技给我们带来的愉悦感受，用着松下电器的时候，；当我们在工作时，感受着松下的管理理念，享受着他留给我们的精神财富积极热情的工作时，我们心中都会对松下先生充满敬意。他绝对是很了不起的一个人。他的一切对于我们每个人的工作都有很好的指导意义，能够深刻的感悟快乐的人生。工作不再是负担；不再是谋生的手段，而是一种崇高的事业，乐在其中！

通过近来的工作，更感受到现在的绿城文化魅力，她正是这

样一个具有旺盛生命力的团体，其经营理念深深地吸引了我，其企业文化“真诚、善意、精致、完美”，是松下理念在这里的活学活用。绿城的含义代表着希望，代表着强大的生命力，她的管理不同于以往经历过的企业，每个员工的工作表现，每一天都在感动着我，使我愿意用自己的经验和智慧去努力工作。尽快地融入这个氛围，提高和完善自己。

松下幸之助读后感篇五

蹬一蹬脚踏板，往返于日本铁川之间；拿了条线缆，一次次安装；工作换了又换，可他并不感到满足。谁也不会想到这样一个小小的学徒工日后的辉煌。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，他创立了日本著名的松下公司。说到这儿，大家可能都知道这个人，他就是世界著名企业家——松下幸之助。

前段时间，妈妈拿出了她收藏的一本书，对我说：“小伍，你现在又长大一点了，可以多读一点名人传记。”我一瞅书名《松下幸之助自传》，谁是松下幸之助？我很不以为然。妈妈说，“从别人成功的经历中可以汲取前进的力量、成长的养分。你读一读试试”。我抱着这本厚厚的书，竟然越读越有趣味，在三天的时间里就把它读完，松下幸之助的人生之路真是充满了吸引人的传奇。他的人生信条“上进的欲望就是成功的力量”充满了智慧的色彩，给人也无穷的启迪。

松下幸之助小时候家庭经济情况不好，他不得不外出当学徒，比别人走过更坎坷的路。他自己创业，打击与失败接连而至，可他并不放弃，一步一步，把一个小作坊发展成规模宏大的松下公司，可以想象他付出了怎样的心血，怎样的努力！

在松下幸之助的字典里，从来没有“满足”这两个字。在他小时候做学徒工时，由于他肯吃苦，又废寝忘食，16岁便有了一番成就。别人都挺羡慕他的，可他却辞去了自己的工作，选择自己创业，重新开始，这一点十分可贵。

在生活中，像松下幸之助这样的人并不多见，人们往往满足于自己现有的生活，失去了上进的欲望，活得庸碌无为。说到这里，我也为自己曾经有过的“满足”而感到惭愧。

记得有一次，老师发了数学试卷，我打开一看，“啊！又是97分。”“其实也不错！”我说道，心里沾沾自喜。“你真的这样认为吗？”同桌说道，“如果你能再仔细点，肯定能得100分！”确实是这样啊，每一次考试，我的内心都充满了满足感，哪怕是考得不好，我也会为有人考的不如我而感到满足，却不曾去分析自己失利的原因，努力去弥补知识的缺口，要求自己下次考得更好。

自从读了这本书，我变了，变得不为自己的考试成绩满足，重新拥有了一颗火热上进的心，这本书真是令我受益匪浅。“上进的欲望就是成功的力量。”松下幸之助常常这样说道。没错，拥有上进的欲望，你就能积极进取，充满力量，不怕挫折，排除艰难，最终到达成功的彼岸。