

松下幸之助 松下幸之助自传读后感(精选8篇)

即兴是一种对创造力的释放和展示，通过即兴可以拓展想象力和创新能力。如何在即兴表达中保持自信和流畅？喜欢即兴创作的朋友，不妨看看以下这些精选作品，或许能够给你带来一些新的启发。

松下幸之助篇一

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，认真帮助了他吧。

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，其中一个为妻弟（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，好在有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。

松下幸之助篇二

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。

松下幸之助篇三

看了这本不到200页的小书，不断的思考，还是想到了一些觉得有启发的东西。

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，认真帮助了他吧。

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，其中一个是一弟（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。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。

松下幸之助篇四

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。

松下幸之助篇五

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。本人也是松下电器的受益者之一。结婚的时候，买了一台录像机就是松下的，给新婚的生活平添了许多快乐。

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。

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，更感受到现在的海尔绿城，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。

松下幸之助篇六

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。

松下幸之助篇七

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！

松下幸之助篇八

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。本人也是松下电器的受益者之一——20xx年买的一把剃须刀，用到今年才坏掉，重新又买了一把，给生活平添了许多方便。

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 he 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。