

最新松下幸之助被称为 松下幸之助自传 读后感(通用10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

松下幸之助被称为篇一

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。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。

松下幸之助被称为篇二

松下电器是日本相当老牌而且知名的企业，每年有无数的年

轻人渴望进入松下服务。

有一次，松下预计要招聘一批基层管理人员，采取笔试和面试结合的方法，经过笔试和面试之后选出了十位佼佼者。

日本的经营之神松下幸之助发现有一位成绩特别出色、面试时给他留下深刻印象的年轻人并未在这十个名单之中。

这位年轻人叫神田三郎，于是松下幸之助的助理即叫人复查考试的成绩，结果发现这个年轻人综合成绩名列第二名，只因电脑故障把分数和名次弄错了，于是立即叫人补发录取通知书。

第二天，公司派人转告松下幸之助的助理一个消息：神田三郎因为落选跳楼自杀了，当补发的录取通知书送到时，他已经死了。

听到这个消息，松下幸之助沉默了好久，助理在旁边说：真可惜，这么一位有才华的青年，却没有为我们所用。

不，松下幸之助摇头说：幸亏我们公司没有录用他，意志如此不坚定，容易被打败的人就算再有才华，也是成不了大事的。

人生哲理：成就大事业最重要的关键不在于外在能力，更重要的是内在的心理素质。正如松下幸之助所言：意志不坚定，容易被打败的人就算再有才华，也是成不了大事的。

松下幸之助被称为篇三

松下幸之助以一生的事业奋斗经历和优秀的经营管理才能以及世人瞩目的业绩，为自己赢得了无比辉煌的荣誉。在这些荣誉的背后，是他所取得的无与伦比的成就。

国外：

1958年6月由荷兰政府颁发的“奥伦治领导者声望”奖章，松下从荷兰女王手中接过了奖章。

1976年，美国庆祝建国200周年，松下夫妇应邀参加洛杉矶的日裔游行祭典。这是松下第二次访问洛杉矶。第一次访问时，该市市长把松下到达洛杉矶的那一天定为“松下幸之助日”。这一次，市长普瑞迪又向他赠送了“促进美日友好与参加游行祭典感谢状”。

1979年，松下在马来西亚受到政府的表彰，并赠以荣誉勋章。

国内：

50年代 天皇夫妇在参观松下电器的高规、茨木工厂以后，授予松下“戴明奖”。

1961年 松下获得“日本广告奖”，这个奖项专门颁给那些对大众生活和宣传技术进步最有贡献的人。

1965年 松下70岁时，接受日本政府颁发的“二等旭日重光勋章”，奖励松下在日本重建中所作的贡献。

1965年 2月23日出版的《时代》杂志选为封面人物，照片为巨型全家福，内文同时以五页的篇幅介绍他的个人经历、经营理念以及松下电器的发展史。

1965年 6月，松下以70岁高龄获得日本著名学府早稻田大学的名誉法学博士学位。

1970年 4月，大阪举办了万国博览会，松下电器在其中专设“松下馆”，展出公司的优秀产品。由此，松下受到日本政府的“一等瑞宝奖章”，这是专门为那些制造出优异产品

等的杰出人物所设的最高奖章。

1981年 松下86岁时，接受日本政府颁发的“一等旭日大绶勋章”，这是日本国最高的奖章。

松下得到的荣誉来自多方面，这既是对他成功业绩的奖赏，也充分反映了他的多才多艺和卓越贡献。松下的晚年，荣誉接踵而至，可以说是荣宠备至。而这些荣誉的获得，完全是对他50多年艰苦奋斗经历的最好肯定。无论国内还是国外，无论政府还是民间，人们都是因为衷心感谢他的卓越贡献才给予他这些荣誉的。

丰田汽车公司董事长丰田英二说：我担任专务时，曾率技术人员参观松下电器工厂，松下干部列队，盛大欢迎。最前头的，竟是松下先生本人。他对顾客的重视、恭敬，真是无人能比。他始终贯彻顾客至上的精神。他还集合干部，带头向丰田人员作深入地发问。他这种谦虚和以身作则的精神，令人觉得他不愧是位优秀的经营者。

运输大臣小坂德三郎感叹地说：即使已退居幕后，松下先生仍是每天一早，必在内心高呼今天要做的事，一股奇妙的力量就会涌上心头。我认为，他能有今日成就，都在于此。人生体验已很丰富了，他还时时自问：“这样是不是比较好？”并且也有率直地向大众表白的勇气。他这些作风，不禁令人感到，无论什么学校毕业都无关紧要，他已经遥遥地超越了。

京都大学名誉教授会田雄次评价道：松下先生有古代武士的脾气——守信、自律，绝不靠政治赚钱，彻底遵守商人道德。（励志人物）他诚恳、细心地谨守礼节，这一品性，也感染了公司全体员工，形成了一股稀罕可贵的“社风”。而他最优的天资，就是不需要凭分析就能敏锐直觉地洞察一切，准确地判断事实真相。

欧洲人特别感到松下先生的三种魅力：

第一种，他的出身成长背景。世界屈指可数的成功者，竟尝过种种辛酸，真令人惊叹。

第二种，西洋人对日本的松下先生拥有产业革命初期众多欧美领导者相同的特质极感兴趣。

第三种，他将日本悲惨的战败，以果敢决断及员工的忠诚敬爱，复兴起来。这是欧美领袖不易做到的。

金属工会议长宫田义二谈到：松下先生到松下工会演讲时，劳工战线的统一正处激烈之中，我也倾全力投入。他演讲完，竟然对我说：“你对劳工运动的信念，我很感动。希望你能为国家贯彻你的信念，我必大力支援。”这真使我大吃一惊。由于他的种种鼓励，使我不得不从其他角度好好看待他。结果，我发现他不仅是企业家，也是教育家、宗教家。不管在哪一方面，都有了了不起的先见之明。他可以说是日本农村富裕起来的思想根源，也是气宇宏大的“无税国家论”的创作者。但愿日本的熊彼得(对资本主义有独特分析的美国经济学家)——松下先生，能更健康愉快地奋斗。

女演员高峰三枝子对松下的评价极高，她说：松下先生的地位虽然那么崇高，却一点也不骄傲，对人一视同仁，平易近人，所以和他交谈时，往往会忘记你眼前是一位伟大的大人物。而他的谈话内容，不时会有令人温暖感动的人生哲理。他有一对竖立的大耳朵，对自己不明白的事，一定率直地问：“这是什么？”彻底查明，真是活到老，学到老。我衷心祝福他永远健康，因为我希望能永远在他生日的这一天，送花给他。

小提琴手久之子说：我早就从照片上看过松下先生，很率直的面貌，一点也不象社长。我在松下电器的音乐会演奏时，他都坐在我面前，我也漫不经心地没注意他。直到一起共餐，才知道他就是松下先生。我和他交往了二十年，没什么机会长谈，但他的短短几句话，却坦诚地扣人心弦。给我印象最

深的，就是会客室匾额上的“共存共荣”。这句话对自我感很强的音乐家，是很大的启示：不是要听我演奏，而是由听众和我来共同创造音乐，这才是真正的音乐。

作家帮光史郎认为：松下先生富有大阪风味的柔韧，就象他能巧妙地操纵自己纤弱的体质，以保长寿。他的经营法，也是这样擅于使负的牌子，变成正的牌子。虽然是松下电器的大老板，生活起居却很简朴，名片和一般职员的一样朴素。可是，谈话内容却很丰富。即使是初次见面，他还是诚实地照自己想说的话去说，语气淡泊而达观。世人都视他为“经营之神”，我觉得说他是“人生的高手”更恰当。象这样的人物，今后可能暂时不会出现吧。

俳句诗人南本宪吉赞美说：松下先生是我最尊敬的大阪前辈之一，因为他具有三项特质□vitality (生活力),mentality(智力),royalty(庄严)

共3页，当前第1页123

松下幸之助被称为篇四

1、今后的世界，并不是以武力统治，而是以创意支配。——松下幸之助

2、非经自己努力所得的创新，就不是真正的创新。——松下幸之助

7、企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。——松下幸之助

8、信用既是无形的力量，也是无形的财富。——松下幸之助

9、所谓青春，就是心理的年轻。——松下幸之助

10、争取顾客的办法很多，招待观光绝对比不过亲切的笑容。
——松下幸之助

11、经营企业，是许多环节的共同运作，差一个念头，就决定整个失败。——松下幸之助

18、能虚心接受人家的意见，能虚心去请教他人，才能集思广益。——松下幸之助

松下幸之助被称为篇五

1、经营企业，是许多环节的共同运作，差一个念头，就决定整个失败。——松下幸之助

2、非经自己努力所得的创新，就不是真正的创新。——松下幸之助

4、能虚心接受人家的意见，能虚心去请教他人，才能集思广益。——松下幸之助

6、今后的世界，并不是以武力统治，而是以创意支配。——松下幸之助

8、信用既是无形的力量，也是无形的财富。——松下幸之助

9、企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。——松下幸之助

11、争取顾客的办法很多，招待观光绝对比不过亲切的笑容。
——松下幸之助

13、所谓青春，就是心理的年轻。——松下幸之助

松下幸之助被称为篇六

桑特利酒类公司董事长佐治敬三回忆道：先父鸟井信次郎全身像揭幕礼时，松下先生冒着大风雪前来。他说：“鸟井先生若还在世，就一百零二岁了。无论如何，我也要代替他活到一百零二岁。我和我的缘分是这么深，”他在自行车店学徒时，就结识正在艰苦经营葡萄酒的家父。事业成功后，两人还组成了“一文不名会”。今日的我，也深受他的关照，深感父子两代受知遇的机缘太深了。我要说：“不单是替先父活到一百零二岁，更愿您万寿无疆，福如东海。”

日本兴业银行顾问中山素平评说道：松下先生擅长打大算盘。在挑选继承人的大事上，他挑选的，竟是监事的末座，年轻的山下继任社长。他看中的，是山下能适时地转变、突破既定的观念，有远见，能掌大局。同样，在他生意尚未上轨道时，他就开始倡导php运动。他所考虑的，不是使生意兴隆的层面，而是以推动日本政治、经济，来使松下事业获得繁荣。这是他一贯的经营哲学，也是被日本国人列为“受尊敬的人物”的第一个理由。

大阪爱乐交响乐团朝比奈隆说：我已过了七十岁，和松下先生已交往三十年，但他的思想观念，却一年比一年更丰盛，也形成了他特有的魅力。一般人都会使一些手段笼络人心，但他认为这是极其无聊的。所以，他能不屈服于权威，也不轻视别人，而能从听来无意义的话中，掏出一些东西来。他曾为自己生病、公司股价跌落而叹道：“啊，我的公司还是不行的。”并严厉地反省。这就是他率直观察事物的结果。他的精神早已超过肉体的老化。愿他继续成长到九十岁、一百岁，永远成长。

外务省顾问大来佐武郎认为：“洞察未来”，又能获得具体成果，是松下先生特异的经营能力。而他不只是位经营者，还强烈关心日本的前途，于是创设了松下政塾，著述许多书。

尽管他年事已高，还出国考察，想用自己的眼睛确认实情，这全是一股年轻的精神支撑他。这位国际性人物曾是“时代”、“生活”等杂志的封面人物，可能是他那种开拓者的精神和正视困难的勇气，很合美国人的脾胃吧。

参议院议员安西爱子评价说：松下先生身为世界级的大企业家，对正直人应有的态度，仍时时不离脑海。日本战败后，道德教育全被删除，他忍不住去查遍其他国家严格的教育制度，连文教委员也不如他研究得透彻。今后，已逐渐从学历转移为学习社会。松下先生的生存奋斗方式，将更受重视。即使时代背景不同，这位大前辈对现代青年，永远是不可少的鼓励和心灵寄托。

历史学家奈良本辰也说：我看了松下先生写的“怎样挽救溃散中的日本”和“忧论”后，很受冲击。但这种警惕之书，为何不出自学者之手，而却出自只有小学程度的企业家呢？这样的一位松下先生，到底是何许人呢？第一次见面时，我几乎要叹一口气：“容貌实在不凡。”这是一副超越、容纳一切，佛般的容貌，想象不出他会是那位给人感受强烈的作者。这时，我好象又发现那正直强烈的精神，也包容在那柔和的神态中。再想到他会说：“政治、经济或学问，都是属于‘人’的；而现今在各方面，都把人遗忘了。”就不会惊讶他会有这样的卓见了。

评论家扇谷正造赞叹地说：“经济界”杂志的颁奖晚会中，每位致辞的财经界领袖，都扯个没完没了，令人难忍。最后是松下先生致词：“恭喜各位，我感冒，声音嘶哑，我的致辞到此为止。我代表出席的各位上台，也代表各位和获奖人握手，与大家共享荣誉。”在热烈的掌声中，我心中充满了解放感，这是多么明智的老人，而“共享荣誉”，又是多么有力的一句话啊。世阿弥的“花传书”有三种花：年轻时的花，就是含苞待放的花；中年的花，最锻炼盛开的花；老年的花，则是消谢——隐密的花。他就是隐秘的花。

关西主妇联合会会长比嘉正子回忆说：年营业额高达三兆四千亿元的象征——松下先生，对主理育幼院的我，确实是非常遥远。但虽然是完全不同的世界，却感到精神非常相近。松下先生的洞察力，不但是经营上，对人心也善于捉摸，非常细腻而善体人意。有一次我送他一份全国最好的茶叶。他来函致谢，最后，还加上一句：“防止茶叶霜害，用国际牌电风扇很有效。”真有他风趣的一面，也不愧是“经营之神”。

经家——日本艺术院会员桥本明治说：我是乡下人，吃饭特别快，去松下先生家的茶席前，内人为此严厉地警告我。开始时，松下先生突然说：“桥本先生，我吃饭是非常快的。”这句话，把一切拘谨都扫光了。我在他家签名簿上签名时，他爽朗地说：“喔，您连这种字，也写得很愉快嘛。”富有哲理味的谈吐，令我难忘。我为他画肖像时，他认为不宜交谈，于是，两人就在长久的静默中，顺利完成。他实在是位细心、严谨，又充满爱心的人；而他另一种魅力，就是即使泛泛闲聊，也会被他的哲理味吸引。

近畿日本铁路公司董事长佐伯勇说：松下先生的事业特色，是准确地洞察需要趋势，亲自找出发展的窍门，不断创新。他是一个自由自在的人，能用率直、没有偏见的心去观察倾听而累积出雄厚的悟性，才能做出该舍则舍、应进则进的正确判断。对事业，对人生，都是如此。虽然年事已高，但他“不是晒干的鲫鱼，而是活的鲷鱼。”即使是鲫鱼，一旦晒干，也失去生活的新鲜美味。要有生命力，才能一天比一天进步。松下先生是一位“永不知足”的人。

参议院议员中村锐一说：松下先生会被实业界称为“神”，大概是因为他以实益性去说服人。大阪人不喜欢管恩斯如何、加尔布雷斯如何；他只是以电脑般的察觉力，用平实易懂的话来谈：“要怎样赚钱呢？”等等。同样是刻苦成功的人，松下先生丝毫没有自夸的高论，而且他那种人格自然流露无比的说服力，是无法模仿的。或许是关西腔的柔和、率直，会使人产生“对这人可以放心了吧”的想法。这无比的说服力，

或许就是基于他“让我们站在同一边，肩并肩(不是面对面)地谈吧”这种根本哲学。

主教大学教授野田一夫认为：松下先生是个人情家，又是个合理主义者。我曾问过几位松下员工被降级的感觉，竟然都一致回答：“这是我自己的错误。也幸亏松下先生给我重新再起的机会。”这不单可看出他的处罚能令员工心服口服，他不埋怨、不推卸责任、懂得感恩的精神，也感染了员工。有人说：“松下先生最伟大的，就是不露伟大的神气。”我也有同感。但我觉得事实上，松下先生根本没有意识到自己是伟大的，所以，言行举止才会那么得体自然，甚至可形容为“纯真”。

共3页，当前第2页123

松下幸之助被称为篇七

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。

松下幸之助被称为篇八

《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。

松下幸之助被称为篇九

- 1、我们把一流的人才留下来经商，让二流人才到政界去发展。
- 2、智慧、时间、诚意都是企业的另一种投资。不懂这个道理的人，就不是真正的公司从业员。
- 3、如果你坚持要上二楼，就会想到搬扶梯；你只想试一试，那就什么都想不到。
- 4、生产大众化的产品时，不但要推出更优良的品质，售价也要便宜至少三成以上。
- 5、永不绝望的诚恳和毅力，会改变既定的事实，化解人的坚定意志。

6、不管别人的嘲弄，只要默默地坚持到底，换来的就是别人的羡慕。

7、非常时期就必须有非常的想法和行动，不要受外界价值观干扰。

8、顺应社会的潮流和事物的关系，才是企业得以发展的方式。

9、有正确的经营理念，始能活用人才、技术、资金、销售等各方面的制度。

10、以人性为出发点，因此而建立的经营理念及管理方法，必然正确且强而有力。

11、经营者除了具备学识、品德外，还要全心投入，随时反省，才能领悟经营要诀，结出美好的果实。

12、合理利润的获得，不仅是商人经营的目的，也是社会繁荣的基石。

13、不应该借巧妙的讨价还价赚钱，必须一开始就制定合理的价格。即使对方要求减价也不同意，而是相反，去说服顾客接受这个价格。依我的看法，采取这种方法最成功。

14、人们对于进退事情，往往不容易看得开，但有时间为情况需要，却不要不有所决定。或者，即使并无情势逼迫，也必须决定自己的进退事宜。

15、与和自己有往来的公司共存共荣，是企业维持长久发展的唯一道路。

16、不论处在任何状况，都要有发现光明之路的能力，有视祸为福的坚毅决心。

17、任何东西本身皆具有说服力，要善用物品的说服力，但

不可用来贿赂。

18、充分了解人情的微妙而善加利用，即使是“坏消息”，也可使人觉得合情合理。

19、以经济合理为标准，美化产品造型，才能达到促销的目的，并形成一种美的文化。

20、说服的方式因时因地有所不同，预先察知什么情况适合哪一种说服方式，才是最重要的。掌握对方的性格、情绪、不存说服之心地去说服，才有成功的可能。

21、脑筋转个不停，不但使计划更周详，别人也会受感染而愿全力配合。

22、把握任何时刻与机会，以谦虚有礼的态度，服务顾客。

23、一开始就坚持名副其实的信用，等于是自己储备了庞大的资金。

24、做生意，要有洞察先机、先发制人的能力、因为这是真刀真枪的决斗，只许赢，不许输。

25、为了不让外资入侵，即使是一团泥块，也要将它从水中挽救起来，更何况是被土覆住的金块。

26、虽然起步迟，只要不畏挫折，坚持到底，照样能超越他人。

27、不论是多么贤明的人，毕竟只是一个人的智慧；不论是多么热心的人，也仅能奉献一个人的力量。

28、经营者必须对任何事的成败负责。所以，他既要充分授权，又要随时听到报告，给予适当指导。

29、敢于要求部上，才是负责任的经营管理者，也才能突破经营瓶颈

30、主管要在工作上，不断地提出他的想法和要求。

31、辛劳被肯定后，所流露的感激，是无与伦比的喜悦。

32、朝会、唱社歌、朗诵七大精神，是松下电器的传统，必须遵照执行，贯彻到底。事情一旦决定之后，必须坚持到底，不得自己迷失方向，或被他人言行迷惑，否则不会成功。做生意也是一样，必须贯彻志向。

33、不论经营理念或使命感多么高明，在物质方面若无法满足人的需求，那么即使再强调使命感，也没有人会听得进去。

34、唯有懂得欣赏别人长处，才能领导更多的人。

35、一个领导者应该承认，个人的能力是极为有限的，一个人若做能力以上或以下的工作，都容易遭到失败。为了避免能力发挥上的缺点，更应该分层负责，这才是提高工作效率最科学的方法。

36、吸引人才的手段，不是高薪，而是企业所树立的经营形象。要求求职者有诚心，肯苦干，不一定非用有经验的人。公司应招募适用的人才，程度过高，不见得就合用。

37、名刀是由名匠不断锻炼而成的，同样的，人才的培养，也要经过千锤百炼。注重新进人员的训练和指导，因为他们的成长会带动公司的进步。训练人才应以人性为管教的模式，并确立赏罚分明的制度。

38、没有研究心的人不会进步。所以，中央研究的成立，就是要以电器的研究，来促进人类繁荣与同业的发展，就如同开发新药一样，不断研究新电器供应世人。

39、人才是企业成败的关键，惟有顺其自然，不凭自己的好恶用人，容忍与自己个性不合的人，并尽量发挥其优点，才能造就人才。提拔年青人时，不可只提升他的职位，还应该给予支持，帮他建立威信。

40、经营者要善用人才，并创造一个让员工能发挥所长的环境。学历就好比商品上的标签，论才用人要看品质，不要只注重标签价码。

松下幸之助被称为篇十

绕了一圈下来，已是正午时刻，从八点开独，巡拜主殿、教主殿和墓地，一共花了四个钟头。一路上听u氏的说明，松下向他请教了一些不了解的问题。吃过午餐后，他们继续游览此庙的附属中学、专科学校和图书馆。图书馆是昨日新盖落成，是一座钢筋水泥的堂皇现代建筑，内部的装潢和设备也是第一流，决不输给东京、大阪等大都市的建筑水准，这些都使松下赞叹不已。其次，他们去参观信徒学校，这也是规模很大的建筑物。当时入校的信徒超过了五千名，在校生每半年一期，一年两期毕业生。人数最多时，一期毕业生即达七千人。这就是说，该校一年至少送出一万毕业生，这样的盛况是一般人所无法想象的。松下以前虽然多少也听人家说过，但对此是半信半疑，无法置信。如今亲眼目睹，感到十分意外。信徒的热诚再次地感动了他。u氏最后还要带松下到制材所参观。松下不禁反问他：“制材所是什么地方？”“制材所就是制造木材的地方。现在正在建设中的教主殿以及其他本部所属的教会建筑所需要的木材，都是那里直接供应的。u氏继续向松下说明，制材所有很完备的机械设备，每天都有大约一百个义务工人，把从全国各地信徒捐献来的木材，制造成柱子、天井、栋梁等等。松下听了感到很奇怪，无论如何，寺院有自己经营制材所的必要时，每天有

一百个人来从事制材的工作，真有那么多的用途吗？松下不能相信，便问u氏：“教主殿盖好了之后，制材所不是就没有用处了吗？”u氏回答说：“松下先生，你不用担心，正在建设的房子盖好了以后，仍然一个接一个，每年都有建筑物要盖。我们必须扩大，绝对没有缩小之理。”，他很有把握地断言说。松下听了非常钦佩，终于到达了制材所。正如他所说，广大的场地上有好几栋工厂。放置木材的地方，经木堆积如山。他们一走进工厂，就听到马达和机械锯子锯断木材的声音。在轰隆轰隆的杂音里，只见很多工人流着汗，认认真真地从事于制材工作。那种态度，有一种独特的、严肃的味道，和一般木材制造厂的气氛截然不同。听说这些人大部分也是义务工作者。松下觉得大制材公司也少有如此规模庞大的场面。看了制材所后，有一股强烈的感动和感激的心情夹杂在一起袭上了松下的心头。他想，果然，宗教的力量是伟大的。象这么大的建设事业，依靠义务服务的信徒来进行，而且，所需要的木材，全部都是捐赠的，真使他感慨万千。

参观制材所完毕，恰好是下午五点多u氏讲了很多关于今日所见之事，然后告诉松下：“松下先生，你大概明白了宗教是多么能够影响人心了吧。现在各地方都有可耻的劳资纠纷，一再反复地发生。一般事业界的人事问题、思想问题，都使得人心惶惶。在如此的时代，要使精神有所寄托，然后再发展事业，而宗教教育是非常有力量的。”，“这对指导员工的思想也很有效果。常常闹劳资纠纷的某工厂经营者，自从信仰宗教以后，劳资纠纷便减少了很多，劳资关系也因而改善，现在事业很顺利地发展着。象这样的工厂还有好多例子。松下先生，你的工厂因指导方针正确，所以并没有发生任何问题。但是将来工厂扩大，员工也会随之增加，人一多，自然就容易产生问题。松下先生，你现在的事业如日中天，所以，你从来没有担心过。但未雨绸缪，最好请松下先生今日就皈依宗教，事业会更顺利地发展。”他非常热心地开导松下，但松下虽然感激他的诚意，但并不想马上就成为信徒。松下在心里把今天所参观的设施、规模和制度以及所看到的

信徒态度，这种种的一切，拿来和自己的事业相比较，脑海中显现了许多东西。

在返家的火车上，松下坐在窗户旁边闭目沉思，思绪里萦绕着的是宗教的种种情形。今天所看到的盛况，真是壮观。那种一丝不紊的经营（说经营也许用词不恰当。可是，松下认为它的作风和做法，可以算是一种经营），实在很了不起。那么多人快快乐乐地工作着，并且十分地认真、用心，不但自己快乐，也要别人一同快乐，实在是令人敬佩。他慢慢地想把这种使人乐意尽全力工作的经营方式，转移到自己所经营的事业上来。回到家之后，思绪仍然不断。到了三更半夜，他还是继续思考着。将二者相较，宗教的事业重点乃在于开导有烦恼的人，令他们心安，是一种神圣的事业。而企业的事业是：生产人们生活上的必需品，所以这也是神圣的事业。企业的工作是“无中生有”，消除贫穷、创造财富，毕竟是一种很现实的工作。俗语说：“穷病最苦”。消除贫穷，可以说是最有意义的工作。为此而刻苦耐劳，生产再生产，便是企业的事业。我们人类的生活，必须是物质和精神并重，两者缺一不可。就象车轮一样，左右轮子缺哪一边都不行。松下觉得，我们的事业，正如某宗教的事业，都是神圣的事业，并且也都是人类不可缺少的事业。想到这里，松下的脑海中便出现了一股灵感：“我们的经营、我们的事业，可以把它经营到比某种宗教更为神圣、更为旺盛的境地。我们的事业绝对不能关闭或是缩小。若是关闭、缩小，那一定是因为事业经营不得当。经营不得当的经因是：有私心、脱离正轨、只为赚钱、因经苟且。我们一定要避免这些不正规的经营方式。那么，到底什么才是真正神圣的经营方法呢？那就是：“自来水”。加工过的自来水是有价值的，今天偷窃任何有价值的物品，都会遭受处罚，这是人人都知道的常识。尽管自来水是有价值的东西，但是如果有一个乞丐打开水龙头，痛痛快快地畅饮一番，大概不会有人去处罚他。这是什么道理呢？因为自来水很丰富，只要它的量丰富，偷取少许，可以被原谅。这个事实告诉我们：生产业者的使命，就是要把生活物质变成如自来水一般的无限丰富。无论多么贵重的

东西，只要把量增多，价格便会低到几乎等于是免费。做到这样的地步，贫穷才可以消除，因贫穷而产生的烦恼，也会消失得无影无踪。生活的苦闷，更会减少到零。以物质作为中心的乐园，再加上宗教的力量，获得精神的寄托，人生就可以无忧无虑，逍遥自在了。真正的经营方法，是由今天的参观获得的启示中发现的。松下反省道，到目前为止，他的经营完全依照商业习惯，而且一直都没有发现有什么不对。从今以后应当依照真正的使命去经营。松下电器经营的光明大道，便是如上述所述，走向消除贫穷之路。在得到了这个结论以后，松下突然感到雄心万丈。松下对自己的事业充满热情，他常因有新的创意，或是突破了经营逆境，而有一股兴奋和骄傲的喜悦。然而，直到今天才了解真正的使命，心情便更加激动，这种心情是以前所没有的。

共3页，当前第2页123