# 稻盛读后感8篇

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-01-10

*读后感可以是对小说中主要情感线索的分析和反思，写读后感是一种思考的机会，它让我们更加清晰地思考自己的观点和立场，以下是小编精心为您推荐的稻盛读后感8篇，供大家参考。一直以来我对人物传记都特别有兴趣，今天我读了一本《稻盛和夫自传》，读完这本书...*

读后感可以是对小说中主要情感线索的分析和反思，写读后感是一种思考的机会，它让我们更加清晰地思考自己的观点和立场，以下是小编精心为您推荐的稻盛读后感8篇，供大家参考。

一直以来我对人物传记都特别有兴趣，今天我读了一本《稻盛和夫自传》，读完这本书我有很多感受想要分享。

稻盛和夫是一个非常了不起的人物，我们知道他把濒临倒闭日本航空救活，并实现了盈利。我之前看过稻盛和夫的《活法》和《干法》，从中我感受最深的就是利他之心。这个可是了不起的一个方法。“利他”并不代表损害自己的利益，是在自己有能力的时候，适当去帮助别人。

稻盛和夫出生在鹿儿岛市，少年时代的他也曾是个“孩子王”，可在之后的人生中，他经历了考试失利、身患结核病、遭遇空袭，就连就业也不尽如人意。有段时间他也曾苦恼不已，抱怨自己简直是倒霉透顶。用他自己的话说，如果走错一步或许就会侮辱歧途。

稻盛和夫家里有六个孩子，生活非常清贫，战争又让他失去了一切，他必须尽快地步入社会，挣钱养家。大学毕业后，他成为了一名小技术员，负责当时还是全新领域的新型陶瓷的研发工作。他相信，总是抱怨社会也是于事无补，不如胸怀希望，坚信有更美好的未来。所以他将自己的全部身心投入到工作中，最终他成功将研究成果市场化，并凭借重任的支持，创立了新公司。45年过去了，京瓷已经发展成为销售额超过1兆日元的大型企业。

我们每一个人都会经历各种不如意，不论是感情还是工作，甚至是学习，都会有不如意的。遇到困难的时候我们常常选择泄气，或者是逃避，抱怨社会。而强大的人他们会选择自强，他们会及时调整心态，迎接挑战。

日本经济曾经有过一段时间的辉煌，但是后一蹶不振。经济增长缓慢，让当时日本人感到特别焦虑。然而，日本却挺过来了，日本今天仍然是世界第三大经济体。也是人口发展指数极高的国家。在日本一个普通人可以做一份工作做一辈子。从《活法》和《干法》中我体会到稻盛和夫的智慧。

读完《稻盛和夫自传》后我明白，如果一个人的一生总是风平浪静，他很难取得成功，只有直面困难，心怀利他之心，我们就可以创造更好的明天。

这次读书活动发的稻盛和夫的《活法》，《活法》是稻盛和夫在70岁高龄写的一本书，集结作者一生成功的经验，有句名言30岁人写的书看，50岁人写的书读，70岁人写的书品一本书如果是作者在古稀之年的时候写的书，会是其人生的经验，无论是成功或者失败的经验，都是值得后人去慢慢品味的，但是稻盛和夫作为一个创办两家世界500强企业的领导者，分享更多的是成功经验，《活法》这本书里的经验都是很简单易懂的一些道理，从我们懂事起，长辈就在教导我们，但是很少有人能去一辈子去坚守，因为这或者那的原因就放下，但是稻盛和夫坚持下来，所以其人生是辉煌的，是值得回忆的。

这天我所处的企业也因为社会和外部经济发展遇到一些麻烦，企业的效益暂时在下降，很多人因为暂时个人经济收入的原因离开公司，使我想到稻盛和夫大学刚刚毕业的时候，分配到一家陶瓷企业，已经几个月发不出来工资，很多和他一齐到那家企业的大学毕业生选取离开，稻盛和夫也想过离开，但是外面没企业要他，就选取留下来，并把自己的卧室也搬到实验室，住在实验室，经过不断的努力，最后研究出一款新产品，得到老板的赏识，并带领企业走出困境，并后续自己建立京瓷公司，成为世界500强企业，成为日本四大经营圣人之一。而那些选取离开的人，没有一个人记住他们的名字，这就是社会对失败者和成功者的最大区别。同样，这天很多离开企业的人，是因为这样或者那样的原因选取离开，在人生这样一点小的波折面前，都不能去担当，人生或者事业是很难走上很高的高度。

人活在世上就一辈子，就像小沈阳讲的小品：人一睁眼一闭眼再一睁眼这一天就过去了，一闭眼再不睁眼这一辈子就过去了人一生是很短暂的，肉体随着人的离去而离去，物资随着人的离去而归属他人，只有思想是能够传递的，人要证明自己来到这个世界上一次，就务必把自己的思想传递下去，失败的思想是没有人会去关心的，人们只会学习成功人的经验，所以我要立志当个成功的人，去传播我的思想，稻盛和夫传递给我们的思想都是很简单的，就像成功的经验都是简单的，但是能坚持就是胜利，我也会坚持下去。

说实话谈到日本，我还是带有不少民族情绪的，因此平时不太感冒日本的事物。然而稻盛和夫这个日本人，以及《活法》这本来自日本的书，却能让我由衷地敬佩。

了解了他的思想和经历，你会觉得稻盛和夫不愧为经营之圣，实在是世界第一等的人才。他也是我目前知道的唯一一个亲手创建了2家世界500强企业的人。任何一个人，在有生之年能创办一家世界500强，也不枉此生了，何况是2家不同领域的企业!

这本书很多地方都让我颇有感触，其中映像最深的是2个地方：

1)人生公式=思想观念x个人能力x努力程度

2)人生经纬线=命运+因果循环

这两个总结我不在此处多说，感兴趣的可以自己看书，个人觉得真是够精辟、够简练，时刻用它们来参考自己的人生，必将获益匪浅!

另外值得一提的是，通观全书，你会发现里面有很多思想跟中国古典中的精华部分是传承的，是一致的，甚至有些地方作者都在直接引用中国古籍。就此又说明了中国传统文化实在是一个宝库，有时间了大家可千万要去淘淘金啊，免得都被外国人学去了。

稻盛和夫老前辈忧虑日本社会的现状，忧虑日本的年轻人接受西方太多的糟粕，中国又何尝不是面对同样的问题呢?我觉得是时候放下我们的傲慢和虚伪，去虚心向圣者先贤多学习学习了，经营之圣都为之叹服，况且你我?

稻盛先生在该篇中说到“只有主动追求的东西才可能到手”。在书中，他举了一个松下先生的演讲。当时松下先生谈到了著名的“水库式经营”，而底下观众发出了牢骚——我们想听的是怎样才能建成水库，而你现在强调的只是建水库的重要性，有什么用呢？松下先生说道：“那方法我也不知道，尽管不知道，但必须要建水库，你必须这么想。”对于这个回答，几乎所有人都大失所望。但是这个回答却给了作者巨大的冲击。当读到这里时，我大概明白为什么稻盛先生会有如此巨大之反应。一个人的人生就是他自己思维的产物，正如“心不唤物，物不至”一个道理，只有自己内心渴望的事情，才能将它呼唤到可能实现的范畴之内。换句话说，一个人心中所描绘的事情或者愿望比谁都强烈，热情达到燃烧的程度，才可能激情迸发成动力，得以实现，这正如稻盛先生所说；“只有主动追求的.东西才能到手”。

该篇中让我第二个印象深刻的地方是稻盛先生在书中说道；“锲而不舍干到底，结果只能是成功”。他举了一个京瓷初次接到ibm的订单时，其规格要求之苛刻简直令人难以置信，而他们试做几次都不成功。当项目的技术人员束手无策茫然立于陶瓷炉前，稻盛先生发出这样的疑问：“你是否已经用尽了你的全部力量？”。经过反反复复的努力，他们最终做出了满足客户要求的完美无缺的产品。目标看似高不可攀，但绝不退缩、倾注热情、拼命钻研，这样做就会把我们的能力提高到连我们自己都吃惊的地步。

新星书院为期四个月的精读《活法》中，我被这种书友朗读，书友分享的读书方式所感动，在热闹喧嚣的都市里也能有这样安静、纯粹的地方”精读《活法》，明白‘活法’“这让我深深的被吸引，也找到了属于自己的活法。一直想静下心来写一篇稻盛和夫《活法》读后感与大家分享影响。一场医疗事故，让我患上了脑瘫，我的生活就此注定与众不同。幼儿时期，我不能像别小孩那样活蹦乱跳地去上幼儿园，基本是在医院接受针灸治疗，12岁才会站立；到了读书时候，公立学校因为我是残疾人而拒绝了我，好不容易大学毕业，找工作的时候六场招聘会都惨遭失败。有时候我会抱怨神佛，为什么遭受苦难的偏偏是我？活着究竟是为了什么？人生的意义在于什么？我常常会问自己，但始终没有一个确切的答案，直到我读了稻盛和夫的《活法》我找到答案——”活着为了提升心性，磨练灵魂“。

书中提到”人生在世为裕所迷，为欲所困，可以说是我们这种动物的本性，但名利、财富、地位都不能带往来世，今世的事情应该在今世清算完结，如果说人生有不灭之物那就是灵魂，当死亡来临，今世所创造的名誉、财产都得放弃，我们为什么来到这个世上？是为了在死的时候灵魂比生的时候更纯洁一点，带着更美好更崇高的灵魂去迎接死亡。“残疾人最痛苦的不是当不了官，发不了财，而是身体上某个部位缺失了或者是丧失了功能。我时常想，为什么原本属于我该有的都没有了？比如简简单单的拿笔写字，我花二年的时间才学会；学会走路花了十五年才锻炼出来；连基本的接受普通教育的权利、就业机会对我来说都是一种奢望……也许是我上辈子造了孽，我的灵魂还不够纯粹，上天给我创造一个磨练灵魂的”道场“，我应该感恩才是。就像稻盛和夫《活法》中所告诉我们的那样：活着的意义在于”提升心性，磨练灵魂“。我经历了比别人更多的苦难，这是多了磨练灵魂的机会，净化我的灵魂，提升我的心性。

稻盛和夫，他深受中国企业家的敬仰，被信奉为企业界的活菩萨，我想他是站在人类的高度上去思考”人生的意义在于什么？“稻盛和夫在书中提及在南京大屠杀事件中，日本是否应该向中国谢罪，稻盛和夫认为应该谢罪，他表示”日本侵略了他国是历史事实就应该道歉谢罪，这是作为人该有的正义感，应该超越所谓的常识和道理，即使谢罪会有利益上的损失，事情该怎么办就怎么办“。感动之余让我反思了自己：我单纯的心灵是否也蒙上了世俗的灰尘了呢？在我求职屡屡失败，陷进绝望的时候，向”关微阳光热线“致电诉说我的苦闷。是志愿者柯叔叔用心开导了我，还积极为我的找工作的事情而奔忙着。在他的热心帮助下，我被英盛企管公司录用了。我一直想不明白为什么他会这样付出真心去帮助一位素不相识的女孩？现在的企业都讲究经济效益，他们宁愿缴纳”残疾人就业保证金“都不愿意给残疾人提供就业机会。这一切感觉就像做梦一样，或许”借此宣传“是最好的”理由“。反过来说，这也是应该的，毕竟他们给我融入社会的机会。从另一个层面来说这也是”正能量“值得传播，我应该感恩才是。后来，在电视台回访报道的时候，公司的领导并没有露脸，企业的名字也只字不提。我错了，回归事情最单纯的本质，我的企业只是纯粹地为一个心怀梦想的残疾人提供就业机会，是我把这事想象得太复杂了。

我带着感恩的心，进了这家公司。虽然我遇到了位优秀的上司，他一步步带着我做，可是刚刚入职一种莫名的自卑感让我很是焦虑。总是担心我不能胜任，甚至梦见公司将我辞退了。当我看见书中提到的人生的方程式：工作的结果 ＝ 思维方式 x 热情 x 能力。这个方程式的关键在于它用乘法。这不就是说虽然我天生不丽质，没有出众的才华，甚至没有健康的体魄，但至少我还我有一颗炙热而坚强的心，我欣喜着。我告诉自己只要我甘于付出不亚于任何人的努力，以勤补拙，全身心地投入工作，我相信自己不比别人差，我也可以做出业绩，也可以自由地追逐我的理想。可是我发现理想与现实之间的巨大落差，很多事情是我无法改变的，这让我感到焦躁不安。但我始终坚信，”千里之行始于足下“，只要心中有理想，今天比昨天更努力，明天比更努力脚踏实地努力积累，理想会实现的。而后，我充满了自信在这家公司做了五年。五年来我不懂就问，不会就学，赢得了同事们的尊敬与领导的认可。

稻盛和夫《活法》它改变了我的思维模式。书中提到的”天堂与地狱之分由心态决定“确实如此。长大后的我有着对爱情的渴望，这让我常常整宿整宿的失眠，我为什么就不能追求我的幸福呢？我想要有个家，一个简简单单的归宿就这么难吗？对ta产生的好感，我只能抑制我的情感，因为我身体上的筹码已经被削减掉一半了，谈何情，说何爱啊？爱本该纯粹，现实却是这副模样：健康、美貌、房子、票子是爱情的筹码。很赞同朋友尔爷的观点：你口袋里有多少钱就上什么档次的饭馆。对于这个问题，说来也许不是一顿填饱肚子的饭那么简单吧！吃得起也要看看合不合口味，吃了会不会反胃。当在挑剔菜式时，也许已经忘记筹码已经被削减了一大半了。当我这样想的时候，我的生活因此而变得暗淡无光的，甚至我忽略了原本拥有的心怡的工作。此时的我像被打进了地狱，满腹抱怨的情绪几乎充斥着我的世界，为什么我会是残疾人？我完全可换个思维模式思考问题：我有一对不离不弃的父母爱着我；有一份能够让我成长的工作；如果不是残疾，属于”工作狂“性格的我，会不会过劳死？我可以感受到来自社会的那最淳朴的爱，它让我更加珍惜、努力的工作；我可以我应该感恩才是。生来本是花，却只是无蕊花；生来本是鸟，但只是断翼鸟。我用另一种姿态绽放，我还可以用另一种方式飞翔！因为残疾，我的生活会更好玩，不是吗？

稻盛和夫的“阿米巴经营”现在越来越被中国的企业家所接受，但是引入阿米巴经营之前，公司得建立一个坚实、顺畅的财务体系，这样才能够为后续组织架构的调整、内部结算的实施打下基础。很多经营者对会计并没有很深的理解，也并不是很重视会计系统，导致很多企业在发展道路上遇到了很多的挫折，走了非常多的弯路。

无论是一家企业还是一家组织，他们其实就是一个个动态的生态系统。作为一个系统首先得有目标，企业的经营者如果不能给组织制定一个合理的目标，那组织就会走向混乱；其次就是得有“反馈”，这个反馈必须得及时且准确，就像飞行员需要靠仪表盘才能知道飞机的状态，医生需要化验单才知道病人的病症一样。在企业中，每一份会计报表和每一项业务数据就是经营者的“仪表盘”。因此，每一位经营者必须重视企业的会计基础。在我们与企业的交流中发现，会计基础越好的公司每月的会计报表出来的是越快的，而会计基础薄弱的公司则相反。

在这本书中，稻盛和夫提到了经营与会计的七个原则，分别是：现金流经营原则、对应原则、筋肉坚实的经营原则、完美主义原则、双层确认原则、提高核算效益原则、透明经营原则。实际上每一项原则都非常的重要和实用，在这里则不赘述。其中有三个原则我的感受最为深刻，也愿意分享给更多的企业家，下文中会进行重点讨论。

一、现金流经营原则

经营者往往会遇到这样的境况：公司的销售在增长，但是现金流却越来越少，现金流到底去哪里了？影响现金流的因素有很多，比如应收账款的周转、存货的周转、固定资产的投资、长期股权投资等等。公司想要改善现金流情况，可以从改善公司周转率开始，你的应收和存货周转率增加了，应付周转率降低了，现金流自然增加了，同时还要有效的控制固定资产的投资行为和节奏，确保投资的投入产出能力。现实经营中，比较多的企业并不重视现金流与长期资产投资与流动资产投资（周转）之间的协同性，从而导致企业的经营利润一路攀升，但却进入现金流的干涸境地。

另外，稻盛和夫也提出了“水库式经营”的现金流管理模式，即每月公司将一部分利润留存下来放入“水库”，这个水库就像一个粮仓，只有公司在迫不得已时再使用这部分资金，这样公司遇到现金流危机的风险就会大大降低。这对很多周期性行业、甚至于某些互联网烧钱模式的公司来说，不啻为一个较好的办法。

二、对应原则

“对应”原则指的是在经营活动时保证钱、物、票据的对应。一个公司从原材料采购到生产最后再到销售，这一链条中会牵涉到很多的票据。就拿a公司为例，从原材料采购到进入仓过程中需要采购订单、核价单、进货单、检验单等单据，生产过程中又会有研发部开具的工单、领料单、生产能入库单、检验单等，在销售过程中又会涉及到发货通知单、销货单、送货通知单等。如何报证资金、物料以及单据对应是一个非常考验一家企业的管理水平的。在日常经营中，常常会发生生产工人多领了一些原材料，但因为图省事儿而没有重新归还，导致产品的成本出现了偏差。有时会因为客户着急要货，也会发生货物已经送达客户手中，但是还没有开票的情况。很多公司财务不规范往往都是没有实行“对应”原则，这也是所有经营者需要格外注意的地方。很多的经营数据不准确其实是这些细微的经营活动所导致的，而这些问题也是企业未来出问题的关键所在，只有通过践行对应的原则，并持之以恒的坚持，方可解决。

三、提高核算效益原则

在阿米巴经营中，稻盛和夫引入了“企业内部交易”以及“单位时间效益核算制度”来衡量员工创造的价值。企业内部交易指的是每一个阿米巴都被看成了一家独立的公司，在阿米巴之间发生产品的移动的时候，将其看作是企业内部发生了买卖交换。

如上图，对于销售部门来说它的销售手续费按照销售额的5%—10%来计算，而生产部门的生产总额基本上由负责生产的阿米巴部门来核算；这里的经费则是由“原材料费用”，“外包加工费”，“电费”等直接费用和“利息费用”等间接费用构成的。其中需要注意的是，人工费用并没有包含在经费中，这样做的原因是阿米巴被分割成了很小的组织，如果将人工费用也核算在内，相当于每个员工的工资相当于公之于众了，这也许会造成公司中员工之间的气氛变得比较尴尬，因此这里采用“差额收益”除以“总劳动时间”的方式计算“单位时间附加价值”来把握阿米巴的利润情况。引入了“单位时间效益核算制度”后，公司的效率则会大大增加，因为这会使得每一位阿米巴的经营者践行“营业额最大化，费用最小化”经营思路。

总之，通过上面三个小的.原则分享，让我们进一步看的到，不管多么细小的事情都要追溯到最基本的原理原则，彻底的思考。这或许伴随着极大的劳力与幸苦，但是，只有把任何人看来都正确的原则作为判断的基准，只有持续这么做，才可能在真正意义上实现合乎道理的经营。在经营的重要领域——会计领域——情况完全一样。不是盲目地去凑合会计的尝试和习惯，而是要追问什么是问题的本质，回归会计的原理原则进行判断。

稻盛和夫并不是一位会计专家，在创业初期，他甚至对会计一窍不通。但是，稻盛和夫总是在思考什么是会计的本质，当实际情况与结算的数字发生偏差时，他马上会要求会计人员说明真实的业务情况是怎样的，为什么会计上做这样的处理。也正是这种打破沙锅问到底的精神，使得他形成了自己的会计思维方式。

这是一本难得的好书，更是难得的好思维，对那些经营业务与会计脱节的公司来说极为宝贵。

读了《活法》这本书，让我受益匪浅。这本书使我明白了持有正面的思维方式，抱有积极乐观的人生态度，即使能力差些，也能获得美好的人生结果。

我是一个六年级的小学生，今年十三岁了，是个不自律、负面情绪很强的人，随着校内的作业越来越多，每每想到接踵而来的小升初考试——人生中第一次大考。使我感到压力山大，忧心忡忡。担心考不上好学校，担心辜负父母的期望。

直到有一天，当我翻开《活法》这本书时，书中的字里行间充满了正能量，顿时让我充满了力量，在我最无助的时候，给予我鼓励，使我对未来不再迷惘。

“人生的结果=思维方式×热情×能力”这是稻盛爷爷在“人生的结果因思维方式和热情的不同而不同”这一章节上写的一句话，让我记忆犹新。妈妈说我是个负能量很强的人，遇事总会往坏处想，按照方程式所示，即使我的热情再高，能力再高，如果我的思维方式是—100，那计算出来的结果只能是更大的负数。这让我意识到拥有正确的思维方式是多么重要。如果我一直都保持这种负面的思维方式，那将会是可怕的事情，所以我暗暗下定决心，一定要改变我原来的思维方式，做一个积极乐观的人。

在之后的时光中，我会积极面对一切困难。稻盛爷爷，谢谢您这本好书，我有幸读到，非常喜欢，我要带着感动，走向未来的人生。

读完稻盛和夫写的《干法》，心中很受鼓舞，被书中阐述的哲理所折服。稻盛和夫说“想好好活，就得好好干。工作就是提升心志、磨炼人格的“修行”。全身心投入当前自己该做的事情中去，聚精会神，精益求精。这样做就是在耕耘自己的心田，可以造就自己深沉厚重的人格。”所以要热爱自己的工作，即使不喜欢它，也要变成喜欢它，并热爱它，同时能够专注的去做事，只有这样才能够修行自己的人格，磨炼自己的灵魂，铸炼自己的心灵，成为一个有力量的人。

即使在苦难当中，只要拼命工作，就能带来不可思议的好运。冬天越寒冷，樱花就开得越烂漫。人也是一样，不体验痛苦和烦恼，就很难有大的发展，就不会抓住真正的幸福。其实在销售工作中，问题往往伴随着机会一起来，有时候往往没有任何问题比有问题还可怕。所以我们市场营销人员不要害怕困难，不要恐惧出现的问题，而是用积极的心态来审视困难，解决问题，把问题中潜藏的机会挖掘出来，找到业绩的增长点。

不管是顺境也好、逆境也好---不管自己处在何种境遇，都要抱着积极的心态超前看，任何时候都要拼命工作，持续努力，这才是最重要的。我们做的销售工作比较难，同时正因为这个事情难做，太凸显出我们销售人员的价值。所以当我们经过辛苦的努力，攻克了一个个难关，将项目拿下时胜利的喜悦感，是一种自我的认同和骄傲，是用金钱无法衡量的荣誉感，这就是我为什么热爱销售工作的重要原因。所以在我们遇到困难时，要怀揣一个积极的心态，没有条件创造条件也要实现目标。

平平常常的努力，不关是企业还是个人，都不可能获得理想的成果，只有付出“不亚于任何人的努力”才是人生和事业成功的最强动力。我一直认为自己不属于聪明的人，所以在工作学习上，我都属于笨鸟先飞的人，得多下功夫才能够取得成功。只有付出了才可能有回报，不付出是绝对不可能有回报的。所以今后我要以“不亚于任何人的努力”去做我热爱的市场营销工作，并继续坚持的去做，一定会取得成功！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！