# 人生读后感500字8篇

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-02-17

*通过写读后感，我们可以感受到书中的情感和情节，仿佛亲身经历一样，我发现写读后感能够帮助我更深刻地理解书中的含义，将其内化为自己的体验，小编今天就为您带来了人生读后感500字8篇，相信一定会对你有所帮助。因为看一个人读此书籍，而知道此书籍；因...*

通过写读后感，我们可以感受到书中的情感和情节，仿佛亲身经历一样，我发现写读后感能够帮助我更深刻地理解书中的含义，将其内化为自己的体验，小编今天就为您带来了人生读后感500字8篇，相信一定会对你有所帮助。

因为看一个人读此书籍，而知道此书籍；因为听到一个人说书籍好，而想拥有此书籍；因为特殊的机缘，而拥有此书籍。

其实，这本书籍在我这已经搁置了很长一段时间了。原因有三：一是买书籍不如借书籍，陆续看了很多别人的书籍，这种富有是自家书籍不能给予的；二是手中可供选择的书籍太多，挑来选去中，它总会成为舍去的；三是觉得深奥，需要定心定性地研读，过早接触怕是打击了刚刚建立的读书籍信心。

其实，这些也都是借口。对于哲学，我是颇有“慧根”的。在唐山师院两年的脱职进修中，“逻辑学”这门课程考试全年级只有两个满分，我就是其中之一。这样的成绩恐怕也是不多见的吧，惹得苑老师亲自到班里来非要亲眼见一见如此通灵的学生哲学与人生读后感哲学与人生读后感。这足足让我美了一个学年。

但是将哲学与人生放在一起，这是第一次。当决定捧起《哲学与人生》这本书籍时，我就抱定了“啃下去”的决心。人到四十，真是该思考人生的时候了。

就是怀揣着这样的小心思，我踏上了哲学与人生之旅。走进去，才发觉这是一片绿洲，自然地吸引我前行，一路前行。

随着阅历的增长和心态的成熟，感觉这样的一本书籍应该成为每一个中年人的人生必修课。此时的我们，工作、生活都处于一个“瓶颈期”，不谈家庭，不论孩子，我们还有没有自己呢？……

?人生若只如初见》第一次见到这本书的时候，是在朋友家里的书桌上。“人生若只如初见”这句话本是不俗的，只是感觉，若写书的人连自已的书名也起不好，要套用一句古诗来给自已的书命名，且先不说俗不俗，这种做法不免让人感得哗然取宠，所以连翻的欲望也没有了。

后来，朋友说这本不错，又因家里实在没书看了，再到朋友家，顺便捎了回来。

写书的人是位年轻的女子。她似在谈诗，又像在谈风月，更像是用清丽，感性的笔调，给读者讲一个个凄世绝美的恋曲。旷世的奇才，绝代的佳人，似笑非笑的嫣然，执迷不悔的凛然，心照不宣的释然，让人不免沉浸在千百年前才子佳人的爱恨情仇中恍恍然！

从名门闺秀，幽雅贤德的班婕妤繁华过尽，因飞燕合德失庞所作《团扇歌》开篇，引出纳兰容若的“人生若此如初见，”行文巧妙，也灰讥幽默，也不乏言词的狠毒。

我不甚喜欢《团扇歌》，诗作得还巧妙，比喻打得还好，还忧切动人，我依旧是不喜欢。不喜欢班婕妤爱不敢爱，恨不敢恨的个性。虽安意如评她清高自诩，目下无尘，处处以大闺秀自处，以至失庞后，不哭不闹，安静躲开旁人，偷偷的把自已忧伤哀怨揉进《团扇歌》里。把古代妇女的`美德及柔弱演绎到极致。我只是有点婉惜并不喜欢。如此一个德材兼备的佳人，结局却甚凄凉。还是喜欢杨玉环的个性，爱就爱了，从来不去想她眼里的“三郎”是她的公公，是天下旷世的明君。她眼里爱是平等，也不受外界任何因素影响。她呼他如平民老百姓夫妻般的叫着“三郎”，平常人家的小日子，对深宫帝院来言，却成了不寻常！她在他面前只想做个小女人，有点任性，喜欢被娇宠，也小心眼般的吃醋。

她爱他，所以受他的恩宠便成了理所当然，他受她，也是倾城所付，不，是倾国所付也在所不惜。他因她“春宵苦短日高起，从此君王不早朝”。她是个不涉政的娇憨女人，最终变了风云，不知身在福中亦也祸，更不知身系天下安稳。王朝动乱，因为有她的关系，却不是她的错，收拾残局里，却需要一个“宛转蛾眉马前死”才戛然而止。爱得娇憨，爱得纯碎，爱得平等。爱到死也无所怨。只求三军齐发，护我三郎早日回长安！

读完路遥的《人生》，有几个小感触，虽然我的阅历有限，但是这其中的道理似乎也明白！

人生的道路虽然漫长，但紧要处常常只有那么几步，个性是当人年轻的时候。没有一个人的生活道路是笔直的，没有岔道口的，譬如政治上的岔道口，事业上的岔道口，个人生活上的岔道口，无论哪一个，走错一步，能够影响人生的一个时期，也能够影响一生。就像《人生》中的高加林一样，其实所有的路都是他自己选取的。

人们常说，浮的高，跌得重。无论到了什么时候，做人的根本不能丢……

再有，最重要的一点：人似乎总在追求着自己得不到的东西，对于得到的，或多或少就缺少了那么一点点价值。其实，真的不是这样的，当你疯狂的追寻着更加新奇，更加具有诱惑力的物品，突然间失去它时，或者再也不属于你时，你才会猛然警醒，这样东西早已融入你的血液……高加林失去了他的‘金子’，一辈子再也不会有了……纵然他疼得撕心裂肺……

说得再俗一点，我觉得人生就像打麻将，不管手里的这副牌是好是坏，亦或是不留神发错一张牌，你都得按照排场的规矩认认真真的玩下去，不能随便就把牌一推，说，不玩了！

所以，我们都要好好珍惜我们所拥有的一切，利用这一切去创造我们魅力四射的人生吧！祝福，我爱的人和爱我的人！

偶看完《干法》，体会到一点感悟，诉诸笔端，自娱一下。

成功三要素

干法这本书，我是一口气读完的。看的出来，稻盛前辈写书很用心，跟目前充斥在市面上的那些所谓的成功学之类东拼西凑的货色完全不同。说实话，这本书给我的震惊着实不轻，之前我只是听说过他，没想到他居然是这样强悍，这样恐怖。稻盛和夫可以说是白手起家，自己创建的两家企业都是在极为强大的竞争对手压迫下顽强地存活下来，慢慢发展壮大并成为业内难以企及的高峰存在的。稻盛哲学博大精深，值得我们多花点时间研究，探索和学习，我从此书中获得一点心得体会，现在分享出来，不是很拿得出手，希望大家不要嫌弃。看完这本书，我初步得出这样的结论：

如果想要成就一番事业，做出一点成绩，有三点要素必不可少：

第一，热爱自己的工作

干法上说，如果想做好自己的工作，首先要喜欢自己的工作、如果不行，就强制喜欢上自己的工作。只有这样，我们才能在工作中发挥自己的全部潜力。没错，这一点相信我们每个人都能领会。在这个世界找到自己喜欢的工作的可能性微乎其微，我们如果想获得别人的认可，创造价值，也实现自己的人生价值，就必须强制自己喜欢上自己的工作，因为只有喜欢，才会用心，只有用心，才有可能成事。而稻盛和夫在这方面就为我们树立了一个榜样，在松风工业的工作他一开始并不喜欢，也矛盾了很久，曾想过甩手走人，可是自从意识到自己正在做全世界独一无二的事业后，他改变了心态，变得积极，变得坚定，眼睛里全是产品，心里想的全是技术，日夜与火炉和铁锅为伴，吃睡都在实验室，于是功夫不负有心人，就在办公条件极为简陋的前提下他居然用创新的土方法成功制作出了世界领先的陶瓷材料，掌握了这一举世瞩目的新技术。这不得不说是一个奇迹。如果不是出于对这份工作的热爱，他不会投入如此多的精力和心血，如果我们也能像他一样，对自己的工作无比用心，相信没有任何工作做不好。我们的大脑是个沉睡的巨人，常人一般只用了大脑的2%-5%，而伟大如爱因斯坦不过也用了12%所以，倘若我们真的能做到用心，热爱自己的工作并全力付出，那么像稻盛和夫那样取得工作上的巨大突破也是大有可能的。

第二，坚韧的意志和过人的胆识

稻盛和夫的京瓷建立起来之后，面对着垄断寡头一般的竞争对手，硬没有被打趴下，而是倔强地坚持不懈地缓慢占领一个又一个市场，最后成为同类市场上的佼佼者，这其中的艰辛又岂是一般人所能承受得了的？当时现有产品市场几乎全被几大竞争对手瓜分，谁会对这个新成立的小公司正眼相看？更何况这家小公司无论人手，技术还是设备都远远不能和竞争对手们相提并论？那它是怎么成功的呢？它是这样做的：无论哪家公司抛给它一个产品问他“你可以做吗？”他都说“能！”为什么会在有那么强大的供货商的同时，会有一家公司问某种产品是否京瓷可以做，答案显而易见，因为那些强大的供货商做不了，那些技术成熟，设备先进的公司尚且做不出，京瓷怎么可能做得出来，不过正相反，通过稻盛和夫和他手下员工的疯狂加班和全力攻关，这些貌似不可能全部变成了可能，而且京瓷竟然在不知不觉之间掌握了同行业最先进的技术，生产出了市场上最先进的陶瓷材料，并一跃成为行业龙头老大！这是一种什么概念，没有坚韧的意志和过人的胆识，怎么可能出现这样的结果？恐怕一般公司在面对这种情况时，早就支支吾吾一句：“不能做”然后就灰头土脸地逃之夭夭了，他们的顾虑是可以理解的：接这个活儿办不成事陪人家损失不说企业名声也扫地了，那还混不混了！所以他们连尝试一下也都不敢了，这失败的代价可是很大的，可是殊不知他们拒绝尝试从而避免失败的同时也失去了这个可能成功的机会，尽管成功的希望很渺茫，但却彻底与成功无缘。这样的机会只有有胆量的人才有资格获得，也唯有意志坚定者才能最终笑到最后。中国有句古话：叫人又多大胆，地有多大产！当时说来确实有戏谑的意味，但何尝不是一句真理，连想都不敢想的人还谈什么成功，有再多成功的机会向他招手，他都会望而却步，落荒而逃。所以，当我们面临挑战时，我们要勇敢地对自己说，我可以！朋友们，当领导想提拔你问你能不能胜任，或是当主管想为你的业绩设一个高指标问你能不能完成时，你要说能！因为只有你有了肯定的回答，你才拥有了取得成功的机会！

第三，做最好的产品

相信大家看了这本书肯定会得出这样的结论，稻盛和夫是个完美主义者，而且是完美的过分那种。他让自己的工程师设计一款新产品，该工程师不分昼夜，日夜钻研，做了几百次实验，终于在规定时间内做出了成品，兴奋异常地来到稻盛和夫面前邀功，不料稻盛和夫只看了一眼，就直截了当地泼了他一头冷水，原因无非是那产品表面上貌似因为氧化物燃烧的关系而出现了黑色烟状杂质，稻盛随即毫不掩饰地做了产品不合格的结论。这位工程师自然四郁闷得不行，但经过稻盛解释也就释然了。没错，一件产品的好坏不是外观所能决定的，但是带有杂质的外观直接会让顾客看了第一眼之后就抛到一边，因为外观尚且不能保证过关，性能能好到哪儿去？更有甚者甚至会想到这是个态度问题，外观做的这么潦草，在内在价值方面又能有多上心…等等等等，所以正如某位先贤所说的：细节决定成败。（）稻盛和夫要的是完美的产品，要的是同类产品的标杆和范本，而不是一个参与者，他近乎偏执的严格要求最终使他的产品始终站在业界顶峰高度，所以他的成功绝对是必然的。不管是产品还是服务，无论发展多少年始终都有改进的余地，无论哪个行业都会有领头羊和落后者，但不论做什么，我们心里都要有这样的觉悟：一定要做到最好！只有抱着这样的想法才有可能立于不败之地，才有可能打出自己的天地。

这三点体会必会成为我今后生活和工作的指针，指导我不断前进，感谢公司领导推荐的这本书，使我受益匪浅。干法一书无疑是一本体验稻盛哲学的经典，值得我们每个人反复读，细细读，用心读，而每再读一次必然都会有新的体会。很高兴今日能有这个机会与大家一起交流读书心得，共同进步，希望以后能有更多这样的机会！谢谢大家！

人生有无数的选择，我们总希望选择正确的道路。就像做题总想做一百分一样。

但是成年以后才发现，哪有那么多是非对错，黑白分明，生活大多是灰色地带，每种选择都没有标准答案。选择了走下去就对了。

当然，为了避免重走前人路，一般有两种方法：一种是前辈会给我们无数告诫，但是年轻气盛的小青年们总是听不进去的，千人言万人语不如实实在在的跟头最教育人；第二种就是多读书，经历并体会别人的人生，增加间接经验也可以避免多走弯路。

关于爱情，这玩意无法捉摸，没有特点可循。高加林和亚萍是相似的一类人，张扬聪敏有大野心。有共同语言有共同理想，三观非常合适，但同样自私。爱自己比爱别人多。

巧珍如同金子般的女人，温柔贤惠，善解人意。因为环境局限导致没有文化，和加林没有共同语言更没有相同的三观，更像是两个世界的人。

加林在最初失意的情况下是巧珍给了他温暖，所以相爱相恋，但加林更爱自己和自己的前途。所以有机会成就自己的时候他选择了亚萍，三观合适，物质乐观，事业爱情双丰收，又有多少人能抵得住这种诱惑？

命运爱开玩笑，人生跌宕起伏。加林再次跌入人生谷底才看明白了一切的真相。亚萍爱他，但更爱她自己，本就是一类人。至于他自己，真的爱巧珍吗？还是爱巧珍对他的爱？

物是人非，爱情如烟，说不清道不明。不如像巧珍那样，选择了就努力去热爱，热爱生活，热爱身边对自己好的人！

幻想有一台时间倒走的机器：人一出生便是老年，然后才是中年、青年、少年、婴儿期，这样至少在人生的尽头，还能在享受上一回放肆的快乐。人总是太晚明白，明白后就没有时间后悔，只剩下遗憾和痛惜。人生，本就是属于自己的旅程，只能靠自己开拓，也只能由自己评论，酸甜苦辣，荣辱成败，只有自己的心知道答案，外人是无法插上一句的。

如先生所言，我目前所经历的生活既不是特别快乐，也不是很痛苦，只能算是平平淡淡吧。可是平平淡淡才是真啊，谁的人生能辉煌一世呢?大起大落，只不过换来些浮名，何必苦了自己。倒不如抓点实在的，快乐、童趣、健康……每个都能在死前换回一丝快慰，却被主人早早放弃。人生，绝不是一段回忆，等着死后供后人凭吊，它就像一根蜡烛，烧尽了便没了，不留一丝痕迹，只有燃烧时的痛苦与满足才能成为它最本质的快乐。也只有蜡烛本身，才知道它照明了黑暗，又温暖了多少空气。

钱先生的文字有些晦涩，有时看得我云里雾里迷迷糊糊摸不到头脑，但一旦看懂了，那些文字便如同宝剑的锋芒一般，出了鞘，明晃晃让人胆寒，一下划开云雾，把我从里面揪出来，眼前一片清明。灵魂像被针扎了一下，痛得我不禁直起背来。

这集子里每一篇短文，都蕴含了钱先生独特的观点，并且巧妙地运用了生动的比喻，以幽默的手法，让我一步一步靠近他的世界，走得艰难却踏实。

将快乐与黑暗面对立起来的《论快乐》与《魔鬼夜访钱钟书先生》，实际上描述了他的一种思想，即快乐是相对而短暂的，而那些失望苦闷虚伪才是贯穿人生的真正主题，而这种颓废美，正是钱先生在他所有作品都暗暗透漏的思想。

?伊索寓言》为著名的儿童读物，但作者却认为，寓言将孩子教得更简单，灌输美好社会的假象，可事实上成人的世界中，却并非如此黑白分明，进而批评社会中的虚伪行为。

?谈教训》中写道“我常奇怪，天下何以有这许多人，自告奋勇来做人类的义务导师，天天发表文章，教训人类。”反映了先生对于假道学的一贯鄙视，也证明了他性格中确实看不起为人师者，就如同当年在清华之狂语“清华园中，无人配做我钱某人的老师。”

一篇一篇，一个字一个字，慢慢融化了，如养料一般灌溉在我的心田，却不急着与那里的土壤融为一体，一点点渗进去，滋润中夹杂着痛苦，让我慢慢的看清了眼前，看清了自己，有些被剖析的慌乱，却是最真实的与心灵在对话。读书的过程，有些迷茫，渐渐的清晰了，又有些胆怯，逐渐的变得勇敢起来，手捧着书页就像脚踏在坚实的土地上，脚上越来越重，心却渐渐充实起来，一点一点被从未见过的东西填满，无限满足。

作为学生，我是还不够资格在人生的边上作批注的，我正行走在人生路上，漫长痛苦，却不乏一些转瞬即逝的快乐。也许，我就这样过完一生，平淡、肤浅。也许，我会经过许多的大风浪，都没有关系。人生没有幻想，只有梦想，而梦想的价值在于过程，而非结果。我只希望，我的人生边上不会只是空白，只要有些简单快乐的批注，能化作笑容一直陪伴我，直到离开这个世界。

解读稻盛先生的历次演讲，虽然主题各不相同，但均围绕着他的“经营哲学”展开论述，不论是“应对萧条的五大策略”、还是“六项精进”、以及后来的“十二条”，均是如此。

我把自己的理解列举出来供大家参考：

一、全员营??

全员营销是稻盛先生提到“五大策略”的第一个，也是应对经济萧条下企业需要进行调整的重要策略，但仔细想来，难道我们神州新桥的每位员工都要进行全员营销？显然是不太合理也不现实的。那如何理解呢？实际上全员营销的作用有两个：一是让过去的生产部门了解销售过程，自身体验销售的艰辛；另外一个作用就是让生产部门把自己平时的经验积累融入销售中，提高销售成功率。由于稻盛所经营的企业是制造业，而我们是系统集成（没有自己的产品生产），因此我的理解是-“全员售前”。请不要误会“全员售前”是让大家都去做售前！正确的理解是每一位员工，包括一线的工程师都要有“售前意识”。

对于系统集成公司是没有自己产品的企业，销售营销的是“技术”而不是实物。其中“服务”是技术、“解决方案、咨询方案”也是技术，当然还有更多，实物用户看的到，需要也更明确，而“技术”需求对用户来说则“虚”了很多。因此挖掘需求、分析行业、开发产品是营销“非实物”的关键，单单依靠销售和几个专职售前则显得杯水车薪。

二、全力开发新产品

如果我有8只手我会都举起来赞成。如果实物企业都迫切全力开发新产品扩展经营，对于我们来说则是今后成功与否的关键。我们都知道中国开发引资以来出现了一个大的隐患，低附加值的物品在中国生产，我们160人的辛苦劳动做好的筷子，在国外一件名牌衣服就能换回来，原因是他们有“技术”和“品牌”。

我希望公司的技术人员中，尤其是二线的工程师都要有创新意识和挖掘意识，也许你的一个需求经过整理就成为一个可复制的解决方案，从而形成新产品。当然我个人认为单靠号召大家这么做是不够的，如果希望有突破，成立专门的team并结合用户进行研究是必须的，也许短期耗费钱粮，但从公司持续发展来看，没有这样的“资源”积累（资源应包括人才、技术、行业理解、开发磨合成熟度等），短期无忧，长期难突破。

三、彻底削减成本、保持高生产率

这两点我没有在进行解读，因为任何企业对这两点的追求都是一样的，不论你是国内国外的，还是上市非上市的，还是生产非生产的企业，都一样。这也是营销基本原理。

四、构建良好的内部人际关系

这一点是最严肃深刻的一点，也更富有人文观。大家如果单单看稻盛先生的演讲是看不出精髓的，建议大家去看《活法》。我简单告诉大家一句话“以利他之心做人做事”。企业生存要追求利益，好像是“利己”主义，尤其是在“自由资本主义”理论中，赋予商业经营的最高法则就是“赢利”，比如《看不见的心》中“吃不完的开心果”就是利益的作用。我并不否认企业在商业环境中要求追求“利润”，但要合理合法的追求，而不是为达到目的不择手段。我相信在销售中，最高的境界就是以用户出发，切实为用户考虑进行销售，这样才能长久建立稳定的客户关系，这其实就是“利他”。在售前中，我们经常说，一个好的售前顾问，为用户提供的解决方案和技术咨询一定是切身为用户的实际需求出发，而不是为卖产品而去“忽悠”用户，这也是“利他”。

另外，在公司中，我们有很多的部门，单技术部的工程师就需要在日常维护中和商务部协同解决ma，和销售部门协同拜访用户，在日常报销中还要与财务部协同完成报销流程，其中发生过很多的矛盾。这时候，我希望大家都能够从“利他”出发做人做事，这样坚持下来，你会发现“矛盾少了、做事效率提高了”，更关键的是“你工作在愉快的环境中”！单从这一点上，我自己也有做的很差的时候，仅举一个例子说明：我在做二线工程师的时候，带一个刚入职不久的工程师去陕西做项目，项目中有很多次变更，在第一次变更前我进行了任务分工并要求写实施脚本，当我合并实施方案的时候发现脚本很多命令是错误的，我当时连说带骂让他晚上必须改好再睡觉，效果并不好。后来的变更他写的命令脚本依然错误百出，但这时候我没有再简单的把他骂回去，而是让他做到我的旁边看着我一个命令一个命令的更改，并把更改命令的理由告诉他，这样连说带该我进行了3个多小时，变更也顺利完成。后面的几次变更，基本都是他自己做的，我基本就是做实施前的命令审核。以后我在带人的时候，形成了一个习惯，就是坚持帮他们做第一次问题分析，后面让他自己做。从这个例子中，我前后的改变只有一点，就是考虑了为什么工程师编写的脚本会出问题，是态度还是技术，或是对用户环境的生疏？答案很简单，是对用户环境下技术运用缺乏经验导致他的脚本错误百出，对症下药，也就是说我是站在他的角度在想这个事情，问题很容易解决了。

最后，让我们都“以利他之心做人做事”。至少你会生活愉快！

延伸阅读

光明给我们经验，读书给我们知识。网络上，很多都在谈论作者钟放写的《稻盛和夫经营哲学》，读了以后让人眼前一亮。最好的心得其实是自己“产出”一篇属于自己的读后感！有关《稻盛和夫经营哲学》的读后感范文有哪些呢？以下是工作总结之家小编为大家收集的“202\_稻盛和夫经营哲学完美的追求读后感500字”大家不妨来参考。希望您能喜欢！

后金融危机时代，当大家回首国家、金融机构、企业和个人的过冬术的时候，无非是财政刺激、信贷扩展、投资驱动、促进消费、节流缩食等关键词，而稻盛和夫却是有着独特的过冬术。寒冬是危机，更是契机，稻盛和夫把危机看做企业创新和发展的契机，视为新的转折点，从不同角度寻找突破困境，安然过冬的办法。经济不景气的时候是开发新产品的最好时机；节减经费；绝不裁员；管理者和员工都要转变意识（每个人都要善于思考，只有这样智慧火花和克服危机的热情相结合才进行创造性的经营。当我们深层次思考稻盛和夫在寒冬的突围和努力时，我们发现他始终是由“以心为本”的经营哲学根基的，这种回归到心灵和本性来思考危机，转化危机的心灵力量才是不可战胜的！而这正是国内企业家所缺失的！

接触稻盛和夫，来源于张瑞敏、马云的问道，此后系统看了《活法》系列，其核心理念“敬天爱人”、“利他”给我带来了很大的震撼！我理解的当代民众是没有信仰的，这是传统意义上讲，但是从现实讲，国人还是有信仰——拜金，一切围绕“钱”展开社会活动，从本质上来说是一种“虚荣心”！当然谈不上好与坏，这是一种选择而已。然而，社会发展及文明程度不仅仅取决于物质财富，还要有精神文明，这种在信仰层面的支柱才是一个民族的灵魂。因此，现今社会的主流，即以企业家为代表的“精英”的信仰和心灵世界就显得非常重要，因为，他们是标杆，是模范，是旗帜。从这个意义上讲，本书非常适合“精英”们（包括所谓的中产阶级）阅读。人为什么活着？实际上就是包含了对世界的认识，以及对人生的信念，诸如勤奋、敬业、诚信、责任心等方面，支撑着一个人在社会立足的基本信条。

“并非只有失败才是考验，成功同样也是一种试炼”，国内很多知名企业家，就是能够克服艰难险阻，就是不能在成功后保持清醒的头脑，经受同样来自成功的磨难。稻盛和夫认为，人生和经营活动都是相通的，做企业实际上就是做人！“小公司发展靠“钱”，大公司发展靠“道””，这种观念和我们国学里道家思想不谋而合！“谦虚带来的是开放的头脑，骄傲带来的是自负的武断”，成功的企业家和经理人走向滑铁卢的事实告诉我们，大格局更加重要。大义和志向是完全不同的东西，志向是指个人的人生目标，而大义则是共生社会有着重大意义的事物。企业家做大以后，如果延续以前的小志向，就很难把公司带进大格局。

稻盛和夫在企业经营中非常强调“地头力”，即田间地头向前拱的力量，是嫩芽破土的冲力。“现场有神灵”、“答案永远在现场”，企业运营的第一目标不是利润、不是客户，而是为员工及其家属的幸福。一个公司只有建立员工心有所属的平台或者道场，就可以释放全体员工的地头力，公司才能拥有持续竞争力！（这也是国内很多规模企业汗颜的地方）。

自觉、自知、自信、自强、自胜是人心智成长的过程。这个过程的起始是一种责任的自觉，是一种使命意识的发现和回归，而其最后一环节是自胜，是大爱，是新一轮自觉的开始。正是这样的循环反复，才有稻盛和夫这样的强者的出现，这一点也是当今国内企业家所缺失的！

读完道盛老先生的自传后，从字里行间传递出来一种不能言语的，持续的，积极向上的正能量灌满我整个身心。一个多病又顽劣的穷小子成长为日本最具影响力的企业家，是他那份做事的执着和坚定还有那份大义名分的爱而有了今天的成就。也让我深深的反省了自己的言行和身心。至从接触道盛哲学才让我更深刻的清楚自己做企业的目的不仅仅是为了自己的生活物质上的\'满足，它让我的思想境界提升到了要站在人类的角度去思考问题，这是我原来想都没想过的问题，开阔了我的视野和心胸。

从道盛老先生的自传了解到他老人家一生真是在真枪实干中过来的，就是在这种真干的状态下去悟出人生的真谛——人生不是一场物质的盛宴而是一次灵魂的修炼。从身体力行去做事情从而转变到心性上的提高，从心性上的提高转变到做事上，他们之间是相辅相成的。同时也以敬天爱人为做人做事的准则。从他的身上也深深的让我看到了他勇于创新锲而不舍的奋斗精神，因为他的这种精神感染到身边的人也能和他一样的忘我奋斗，不断的一次一次的有新的成果诞生。这也让我体会到成功没有捷径，只有真正的付出才能有预期的成果。

从稻盛和夫的例子也告诉了我们，唯有脚踏实地，而且全力以赴于当下的工作，才是最有力的完善自我的方法，在工作中，我们能够获得提升，能够从工作中不断反省，从而改变性格，能够在全神贯注的工作中获得神的启示，唯有努力工作才是磨练心智的最佳方式。

通过看这本书，也让我化解了内心的一种焦虑情绪，让浮躁的心变得沉静起来。此前我一直担心自己转换行业，进入兴趣的行业是否能够成功。这种担忧与焦虑使我左右摇摆，徘徊不前。但是通过阅读这本书，我明白了一个道理，那就是只要我肯付出努力，甚至付出超出任何人的努力，那么我一定会有所收获。只要我选择的方向与宇宙的意志相一致，只要我的内心保存着善念。想到这些，我不再为未来能否养活自己感到担忧，不再为自己可能比周围的同学落后很多而焦虑。因为我知道，只要全力以赴的工作，就一定能够收获幸福！工作，蕴藏着美好人生的一切元素！

除了强调全力以赴的投入工作，我还看到一个富有智慧的稻盛和夫。他的智慧表现在他对每一天的态度。即便建立了如此庞大的公司，他仍旧不刻意为公司定立5年或者10年等长期目标。而他更重视的是尽全力投入当天，当今天很好的投入以后，第二天自然到来，再继续以全然的热情投入其中。因为，当计划没有实现时，一个人难免产生消极的情绪，而竭尽全力于今天，则更容易让人创造奇迹，让人感受到幸福与喜悦。这种活在当下的思想，让人容易体验到快乐！

这不禁让我想到了一句古话：只问耕耘，不问收获。这句话里暗含着太多的哲理。当一个人做到只问耕耘，不问收获的时候，无私的精神更容易从他身上得到展现。而不问收获，同时也是一种最佳的放任思想，只问耕耘，则是最佳的吸引状态。这可以说是深刻的融合了吸引定律的思想精华。不问收获，不等同于不要收获，而是相信收获会自然而然的获得。就如我渴望从事自己觉得有意义的工作，但是却又担心这样会挣不到钱，养活不了自己，但是牢记这句话，使我相信，只要我勤肯的付出努力，就会获得巨大的回报。我突然意识到，过去自己有太多的限制性信念，尤其是关于工作与成就。我意识到性格存在的不足后，总是觉得以我现有的这种性格，无论自己如何努力，都无法获得巨大的成功，但是看到这里，我突然明白，无论此刻我存在多少问题，但只要我对工作拥有极大的热情，尽全力投入其中，借由不断反省，我就能够突破自我的种种限制。

学习了吸引定律，深入了解了灵性成长以后，我过多的投入精力于如何改善自我，化解各种情绪等问题。妄求通过化解各种负面情绪来达到成就事业的目的。但是，我渐渐的意识到，我找错了方向，或者说如果我的目标更多的是成就事业，那么我忽视了真正重要且最为直接的方法。我感受到，自己在接触灵性成长等知识后，过多的在意自己是否情绪良好，虽然控制情绪的能力的确增强，也能找回一些能量，但是同时我也发现，为了让情绪变好，我有种降低自我标准的倾向。

另一方面，学习了吸引定律，好似为自己创造了一个幻觉，那就是我只要懂了吸引定律，就可以轻松的创造奇迹。但是，现实不断的教训我，也让我发现，学习吸引定律以及心灵成长的知识，作为一个渴望成就事业的人来说，并不意味着他可以少做一些事，一切都等待上天给他安排好，相反他仍旧要做那么些事情，仍旧要刻苦努力，甚至付出比常人多出数倍的艰辛，只不过在付出这些的同时，懂得这些道理的人，应该在心境上更能够控制得好，能够尽量保持正面乐观积极的态度。而真正借由吸引定律的原理创造奇迹的人，恰是那些全力以赴，全神贯注，付出比常人多出数倍努力的人，他们的努力获得了能量的支援，他们的付出获得了神灵的帮助，他们的思想获得了神灵的启示，如此才会创造奇迹。

从书中，我还看到了一个令自己感动的实例。那就是要如何面对那些自己不喜欢的工作的态度。虽然新世纪思想等等，都在强调要找到自己喜欢做的事情，但是我渐渐明白事情确实有适合与更适合之分，但是喜欢与兴趣确是可以培养的。更重要的是，当眼下的工作并非自己喜欢的事情时，我们要以什么样的心态面对它。稻盛和夫做了一个很好的榜样，也让我看到了一种希望。他在刚刚工作时，未来几乎没有什么希望，而与他同去的那些应屇生都纷纷跳槽了，只有他留了下来，虽然这并非他所愿意的，但是在这种情况下，他选择了换一种心态去面对工作。在一个尚不具备条件转换行业，转换工作的时候，即使当下的工作枯燥、无趣，甚至看不到什么意义，他仍旧应该全力以赴于其中，踏踏实实的干下去。这看起来是一种愚的表现，但事实上恰是这种踏实的作风成就了稻盛和夫。

对于面临找工作，同时要完成课题的我来说，我更加清醒的意识到，这种踏踏实实的作风的重要意义。尤其当我对课题缺乏兴趣时，我告诉自己无论如何我都要尽全力完成它。在过去，我觉得很多工作都没有意义，或者说即使做好了，也看不到获得巨大成就的希望，但是我从他的身上看到，只要坚持踏踏实实的工作，不断的积累，起步时再小的工作，再无意义的工作，到后来积累起来也一定是一项伟大的成就。稻盛和夫的书，对于当下浮躁的人来说，真的是一剂定心丸。告诉我们扎扎实实、稳步积累的工作的重要意义。无论当下的工作是什么，无论我们喜好与否，只要我们选择在当下投入这样的工作，就需要尽全力将其完成，这是一种责任，也是一种智慧的选择。

结合佛法的理念，我想到坚持不懈的艰辛工作就是一种戒，利用持戒方能生定，进而得慧！在追求成长与灵性提升的道路上，我选择借由全力以赴于工作，来达到未来美好的境界。身居其位，便谋其政！全心全意的投入工作吧。当然，不要忘记适时反剩今生既然来到世上，必然有其特定的目的。放下为了自我感觉良好而选择的享受，为了创造美好的世界承受更多的痛苦吧，这才是宇宙的意志，而痛苦也将随着创造的不断拓展，逐渐化解，由苦变乐。

1.回到原点，”何为正确的做人准则?”任何经营行为都不能违背社会一般道德标准，如诚信、正直、不贪婪、不给他人添麻烦。

2.“以心为本”的经营。企业经营围绕着一种牢固的，相互信任的人与人之间的关系为中心点展开。其归根到底是在企业形成最强的凝聚力，全员以主人翁意识工作。

3.共生循环思想。保持人与自然界平衡的基础下，使人与自然界保持良性循环，和谐共存。

4.制定光明正大、顾全大局的崇高使命和愿景。旨在明晰企业的目的、意义和目标。

5.将强烈而积极的愿望植入潜意识层面。头脑中不断描绘愿景出现的情景，这样，日复一日，就能把强烈而积极的愿望植入潜意识层面。事业成功的原动力在于面对艰难险阻时候必须坚定信念，抱定必定成功的强烈愿望。极好的机会都隐藏在平凡的情景中，他们只能被有强烈目标意识的人发现。同时，要以将来进行时看待能力，对于无能为力的事情也要唤醒潜能。

6.人生.事业的结果=思维方式\*热情\*能力。

7.付出不逊于任何人的努力。为了实现理想，朝着目标一步步迈进，勤奋努力是不可或缺的。最伟大的成就都是由一点一滴、微不足道的小事累积起来的，因此，即使是很小的事情，都要愿意付出努力，而且永不退缩。长远的成功是没有捷径的，心中要拥有这样的信念：如果不放弃，就不能算失败。

8.不断创造新价值。创新是企业管理者的必备素质，创新是终身的习惯。企业领导者必须保持创造性的心态，还要经常引导部下寻求新的东西，培养他们的创造性。日积月累，每日有细微的进步，才能取得重大的进步。不管多么微不足道的工作，都要时刻不断地改善，争取明天的工作比今天的好，后天的工作比明天好。任何伟大的创造，也正是从这种永不满足于现场的精神中产生。

9.追求销售额最大化合费用支出最小化。独创了“阿米巴经营模式”，即把公司分成一个个小的“阿米巴经营”的小集体中，实行“单位效益时间核算”。阿米巴设定的主要目标，不是常识的“成本管理”，而是“附加价值”。此外，追求“按照所需数量购买所需物品”，争取零库存，降低库存等费用。

我们将阅读后得到的感受和启示写成的文章叫做读后感。在阅读作者钟放写的《稻盛和夫经营哲学》时，脑中不停的有新的想法，读了作品以后，光有零星的思索还不够，这时需要认真地写一篇读后感。有关《稻盛和夫经营哲学》的读后感范文有哪些呢？经过搜索和整理，工作总结之家小编为大家呈现“202\_稻盛和夫的哲学人生的价值读后感悟600字”，希望能为您提供更多的参考。

一、《干法》这本书是一本励志体的哲学书

?干法》这本书书中贯穿的一个故事，是稻盛和夫先生的人生轨迹，由一个濒临倒闭企业的研发人员，最后通过不断努力走到人生巅峰的励志故事。稻盛和夫先生不能不说是一个活着的传奇。在整本书中，“天道酬勤”“精益求精”的工作态度，“敬天爱人”“奉献”的人生观，在书中无不时刻映现。感悟人生，知道做人的道理，知道“三尺以上有神明”，怀着对天地苍生的敬畏，不轻言放弃，把人生逆境当成最“欢喜”的修炼，奋斗再奋斗，才能换来不一样的人生。

二、钟爱一生的工作不是找到的，而是爱到的。

如何喜欢自己的工作，年轻人总认为，我必须去寻找，经过不断的磨合后，才能发现到它，与它相伴一生，这更像爱情与婚姻。我认为这句话本身没有错，的确，“君子好逑”的工作与伴侣是每个人的向往，但世人的欲望，更愿意憧憬诗与远方的妙丽，往往忽视了身边的美景。立足于当下，让一颗浮躁的心，回到它原来的地方，用心重新观察身边的美景，你有可能发现，原来它没有这么讨厌，当你尝试爱它的时候，慢慢你会发现，它也有你一样的情怀，用不同的方式来“爱”你，让你努力与拼搏，变成被爱的幸福。当爱充满你的生活后，你的人生将彻底改变。

三、要不断给自己树立准确的目标

工作与人生一样，都是在不断超越中实现价值，每个人其实都是愿意给自己在一段时间内树立一个目标的，这个目标是否正确，这个目标是否能够实现，很多人做到最后，只能把目标变为一个美好的憧憬。这就是树立目标的常见错误。准确的目标如何把控，如何能将目标转换为最终的行为结果呢？大家还记得周五分享的那个行为公式吗？b=mat，大家不妨用这个公式认真套一套，静心而观，你会发现其实这个公式可以将中国传统哲学价值观与西方的唯物方法论可以有效结合。当你悟到此处的时候，很多犹豫不绝的都将迎刃而解，有种“直方大，不习无不利”的感觉。

四、在人生低谷的时候，不要轻言放弃，要把它当成是蓄势的储能修炼。

还记得《爱拼才会赢》这首歌吗？“人生就像海上的波浪，有时起有时落”，人生与工作同理，每个人都希望每天都是顺境，每个人都希望自己人生的轨迹就是一条快速爬升的坦途。但现实确实很现实，每个人都像海浪一样起起伏伏，顺境沾沾自喜，逆境怨天尤人，绝望的放弃是多数人的选择，理由是他们认为前途无解。

写到这里，我突然想起一个故事：一个在销售界叱诧风云的大师，临退休前给大家讲授他多年来成功的经验，授课当天，会场里座无虚席，当人们期待老人一次精彩的演讲的时候，大幕徐徐拉开，舞台中央放着一个巨大的铁球，为了这个铁球，台上搭起了高大的铁架。

主持人这时对观众讲：请两位身体强壮的人，到台上来。好多年轻人站起来，转眼间已有两名动作快的跑到台上。老人这时开口和他们讲规则，请他们用这个大铁锤，去敲打那个吊着的铁球，直到把它荡起来。

一个年轻人抢着拿起铁锤，拉开架势，抡起大锤，全力向那吊着的铁球砸去，一声震耳的响声，那吊球动也没动。他就用大铁锤接二连三地砸向吊球，很快他就气喘吁吁。

接二连三的人上台，台下逐渐没了呐喊声，观众好像认定那是没用的，此时，老人从上衣口袋里掏出一个小锤，然后认真地，面对着那个巨大的铁球。他用小锤对着铁球“咚”敲了一下，然后停顿一下，再一次用小锤“咚”敲了一下。人们奇怪地看着老人持续地做。

二十分钟过去了，会场早已开始骚动，有的人干脆叫骂起来，人们用各种声音和动作发泄着他们的不满。老人仍然一小锤一停地工作着，他好像根本没有听见人们在喊叫什么。人们开始忿然离去，会场上出现了大块大块的空缺。留下来的人们好像也喊累了，会场渐渐地安静下来。

大概四十分钟的时候，台下一个女孩儿突然尖叫一声：“球动了！”刹时间会场立即鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁球。那球以很小的摆度动了起来，不仔细看很难察觉。老人仍旧一小锤一小锤地敲着，人们好像都听到了那小锤敲打吊球的声响。吊球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高，它拉动着那个铁架子“哐、哐”作响，它的巨大威力的地震撼着在场的每一个人。

终于场上爆发出一阵阵热烈的掌声，在掌声中，老人转过身来，慢慢地把那把小锤揣进兜里。老人开口讲话了，他只说了一句话：在成功的道路上，你没有耐心去等待成功的到来，那么，你只好用一生的耐心去面对失败。

科学告诉我们，球受力就是储能积蓄到一定阶段，开始转换为动能的。我们的工作与人生相同，当你和身边的其他人都看不到希望的时候，当大家产生绝望的时候，你能否依旧坚持，保持“抱着产品睡”的投入？当你做到的那个时候，属于你的成功就在脚下。

日本企业家稻盛和夫的代表作《活法》充满了人生哲理，内容丰富，涉及到工作和生活的方方面面，散发着理性的光辉，引人深思。读完这本书让我获益良多，改变了我内心的一些想法，让我以饱满的热情投入到工作当中实现自己的人生理想。

关于努力工作，稻盛和夫这样说：“梦想和期望不管有多么远大，现实生活中还是得一天接着一天，老老实实把工作做好，这就已经让我们耗尽所有力。为了比昨天更向前一步，哪怕只是一厘米、一分米也，都要用汗水拼命去排除接踵而来的问题，而日子就这样一天天过去了。因此，与其为明天而烦躁，汲汲营营计划未来，不如把力量放在充实每一个今天。这才是让梦想成真的最佳方法。”

把握当下，珍惜时光，才是努力的表现，循序渐进，一点一滴地进步，而不是凭空幻想，处于做梦的人生状态。如果说人生是一条漫漫长河，那么事业就是人生长河中的风景，风景是否秀丽需要付出努力与艰辛，需要付出创造与思考，只有踏实的付出和辛勤工作才能领略到美丽的风景。按时按量完成了工作任务仅仅只是完成了工作，还不能说是做到最好，我期望能够在工作中做得更好。

学无止境，利用业务时间我不断学习工作技能，翻看一些优秀书籍，拓宽知识面，与同事保持友好的团结关系，不懂就问，在工作中遇到不懂的问题，勤思考，多问，多总结。并且给自己制定了近期目标和远期计划，期望通过努力工作一步步实践。

只有打心里真正热爱这项工作，真正把单位当成自己的家，把单位的事当成自己的家事，无论大事小事，都应该认真对待，做到爱岗敬业、认真负责。同时不断增强自身的学习意识和沟通意识，加强务实能力、应变能力、心理素质、适应能力等方面的提升，制定条理清晰的工作思路，以身作则、切实做好自己的岗位本职工作，才能实现自己的人生价值，为单位做贡献。

通过读完《活法》这本书，我更加以积极向上的心态投入到工作中，不虚度光阴，以高度的责任感对待工作，努力工作，认真进取，我始终相信：一分耕耘一分收获，付出的辛劳和汗水将是人生的一笔宝贵财富。

读了《干法》，整本书都是围绕“干”字而展开，我理解的“干”就是一种踏实的行动，它是成功的基石，没有捷径可以走，必须老老实实的做，一步一个脚印，容不得半点马虎。但是要干成一件经天纬地的大事业，光有莽撞“干劲”是不行的，因为不理解“干”的意义，就会在遭遇困难和挫折下，慢慢懈怠，产生消极，不断的降低当初的奋斗目标，最后甚至把初衷抛之脑后，导致半途而废，然后还会产生自我安慰：“差不多就行了！

到点就下班了！”那么如何“干”才能通往成功？在前进的道路上遇到的种种绊脚石，稻盛和夫是怎么克服和做到的呢？他总是善于思考，最后总结成各种方“法”，这个“法”让枯燥的“干”一下变的有灵气了，“法”就是“干”的灵魂，赋予它的生命。而这个“法”我把它理解为一种积极向上的思考方式，它是一种正确的人生观，价值观跟世界观，它是以充满大爱、奉献、无私为出发点。

今天的我们就像昨天的，还是一个普通人的稻盛和夫，我们也会抱怨环境，抱怨工作，也会感到苦恼。那么读完《干法》后，我们首要思考的是“为什么要工作”，我一直以来都认为工作是为了衣、食、住、行，然而工作还有更深层的意义，那就是提升自己的心志。从今天起，我们要学稻盛老先生了，先埋头工作，把工作做到极度。

我们如何把工作做到极度呢？换言之就是如何投入工作呢？我都是抱着一颗埋怨的心，脑子想着工作都是枯燥的，乏味而无趣，难怪工作上难有进展。稻盛和夫告诉我们，要想工作有所起色，你必须从喜欢你自己的工作开始，我现在也改变了心态，要爱上自己的工作。

稻盛和夫说：“光爱上工作还是不够的，必须持续付出不亚于任何人的努力”。现在我们明白了，光有热情还是不够的，必须要有实际的行动，而且这个努力的行动程度是要异于常人的付出。要有壮士断臂的决心，卧薪尝胆的毅力。

?干法》对我们都非常适用，因为它不浮夸，对功成名就，它并不是遥不可及。它是有法可寻的，那就是抓紧今天这一天开始干起，它从不虚度光阴，只有不断的积累无数个今天，哲学上说的：“实现量变到质变的过程”，那么它最终将会赢来辉煌的明天。

每到夜深，我偶尔会深思，为什么我们工作五年、十年还是老样子，《干法》给了我们答案，那是因为不知道怎样才能出色的工作，原来“完美”是出色的“代言人”，追求“完美主义”，才能让今天的工作比昨天更好，更完美！

?干法》的精髓是“创造性”地工作，每天都要钻研创新，如果思想固守，按照经验办事，确实很难有出色的成就。所以工作要带着创新思维，持续不断地对工作进行改善与改良，要有稻盛和夫另辟蹊径的勇气，才能取得比别人更辉煌的事业。

人生·工作的结果=思维方式×热情×能力，稻盛和夫用他一生去验证这个人生方程式，从而取得了硕果累累。只要我们有一颗不甘于平凡的心，那么请现在撸起袖管用这个方程式践行我们的人生吧！

后金融危机时代，当大家回首国家、金融机构、企业和个人的过冬术的时候，无非是财政刺激、信贷扩展、投资驱动、促进消费、节流缩食等关键词，而稻盛和夫却是有着独特的过冬术。寒冬是危机，更是契机，稻盛和夫把危机看做企业创新和发展的契机，视为新的转折点，从不同角度寻找突破困境，安然过冬的办法。经济不景气的时候是开发新产品的最好时机；节减经费；绝不裁员；管理者和员工都要转变意识（每个人都要善于思考，只有这样智慧火花和克服危机的热情相结合才进行创造性的经营。当我们深层次思考稻盛和夫在寒冬的突围和努力时，我们发现他始终是由“以心为本”的经营哲学根基的，这种回归到心灵和本性来思考危机，转化危机的心灵力量才是不可战胜的！而这正是国内企业家所缺失的！

接触稻盛和夫，来源于张瑞敏、马云的问道，此后系统看了《活法》系列，其核心理念“敬天爱人”、“利他”给我带来了很大的震撼！我理解的当代民众是没有信仰的，这是传统意义上讲，但是从现实讲，国人还是有信仰——拜金，一切围绕“钱”展开社会活动，从本质上来说是一种“虚荣心”！当然谈不上好与坏，这是一种选择而已。然而，社会发展及文明程度不仅仅取决于物质财富，还要有精神文明，这种在信仰层面的支柱才是一个民族的灵魂。因此，现今社会的主流，即以企业家为代表的“精英”的信仰和心灵世界就显得非常重要，因为，他们是标杆，是模范，是旗帜。从这个意义上讲，本书非常适合“精英”们（包括所谓的中产阶级）阅读。人为什么活着？实际上就是包含了对世界的认识，以及对人生的信念，诸如勤奋、敬业、诚信、责任心等方面，支撑着一个人在社会立足的基本信条。

“并非只有失败才是考验，成功同样也是一种试炼”，国内很多知名企业家，就是能够克服艰难险阻，就是不能在成功后保持清醒的头脑，经受同样来自成功的磨难。稻盛和夫认为，人生和经营活动都是相通的，做企业实际上就是做人！“小公司发展靠“钱”，大公司发展靠“道””，这种观念和我们国学里道家思想不谋而合！“谦虚带来的是开放的头脑，骄傲带来的是自负的武断”，成功的企业家和经理人走向滑铁卢的事实告诉我们，大格局更加重要。大义和志向是完全不同的东西，志向是指个人的人生目标，而大义则是共生社会有着重大意义的事物。企业家做大以后，如果延续以前的小志向，就很难把公司带进大格局。

稻盛和夫在企业经营中非常强调“地头力”，即田间地头向前拱的力量，是嫩芽破土的冲力。“现场有神灵”、“答案永远在现场”，企业运营的第一目标不是利润、不是客户，而是为员工及其家属的幸福。一个公司只有建立员工心有所属的平台或者道场，就可以释放全体员工的地头力，公司才能拥有持续竞争力！（这也是国内很多规模企业汗颜的地方）。

自觉、自知、自信、自强、自胜是人心智成长的过程。这个过程的起始是一种责任的自觉，是一种使命意识的发现和回归，而其最后一环节是自胜，是大爱，是新一轮自觉的开始。正是这样的循环反复，才有稻盛和夫这样的强者的出现，这一点也是当今国内企业家所缺失的！

稻盛和夫的经营哲学概要

1、回到原点，”何为正确的做人准则？”任何经营行为都不能违背社会一般道德标准，如诚信、正直、不贪婪、不给他人添麻烦。

2、“以心为本”的经营。企业经营围绕着一种牢固的，相互信任的人与人之间的关系为中心点展开。其归根到底是在企业形成最强的凝聚力，全员以主人翁意识工作。

3、共生循环思想。保持人与自然界平衡的基础下，使人与自然界保持良性循环，和谐共存。

4、制定光明正大、顾全大局的崇高使命和愿景。旨在明晰企业的目的、意义和目标。

5、将强烈而积极的愿望植入潜意识层面。头脑中不断描绘愿景出现的情景，这样，日复一日，就能把强烈而积极的愿望植入潜意识层面。事业成功的原动力在于面对艰难险阻时候必须坚定信念，抱定必定成功的强烈愿望。极好的机会都隐藏在平凡的情景中，他们只能被有强烈目标意识的人发现。同时，要以将来进行时看待能力，对于无能为力的事情也要唤醒潜能。

6、人生、事业的结果=思维方式\*热情\*能力。

7、付出不逊于任何人的努力。为了实现理想，朝着目标一步步迈进，勤奋努力是不可或缺的。最伟大的成就都是由一点一滴、微不足道的小事累积起来的，因此，即使是很小的事情，都要愿意付出努力，而且永不退缩。长远的成功是没有捷径的，心中要拥有这样的信念：如果不放弃，就不能算失败。

8、不断创造新价值。创新是企业管理者的必备素质，创新是终身的习惯。企业领导者必须保持创造性的心态，还要经常引导部下寻求新的东西，培养他们的创造性。日积月累，每日有细微的进步，才能取得重大的进步。不管多么微不足道的工作，都要时刻不断地改善，争取明天的工作比今天的好，后天的工作比明天好。任何伟大的创造，也正是从这种永不满足于现场的精神中产生。

9、追求销售额最大化合费用支出最小化。独创了“阿米巴经营模式”，即把公司分成一个个小的“阿米巴经营”的小集体中，实行“单位效益时间核算”。阿米巴设定的主要目标，不是常识的“成本管理”，而是“附加价值”。此外，追求“按照所需数量购买所需物品”，争取零库存，降低库存等费用。

开卷有益，闲暇时读一本好书，添一份雅趣，长一份才智，享一份快乐。在读后了《稻盛和夫的经营哲学》，对于作品里的情节非常感兴趣，写关于作品的读后感，可以让我们再一次回味这本书籍。《稻盛和夫的经营哲学》读后感究竟该如何写呢？以下是工作总结之家小编收集整理的“看稻盛和夫经营哲学后的内心感悟500字”，欢迎您阅读和收藏，并分享给身边的朋友！

稻盛和夫曾经将企业比喻为一间房子，“京瓷的经营哲学是地基，会计学和阿米巴是支撑房子的两根柱子。”柱子当然不可或缺，但地基才是根本；有了柱子而地基不牢，那么房子迟早会坍塌；地基牢固而没有柱子，就压根儿不存在房子。稻盛的经营哲学，概括起来就是“以心为本”。

基于“以心为本”的经营哲学，稻盛和夫认为规章制度是必要的，但规章制度并不能解决一切问题。《论语》有言：“道之以政，齐之以刑，民免而无耻；道之以德，齐之以礼，有耻且格。”如果经营者不注重人心的建设，那么再完善的制度也会沦为形式。21世纪之初，美国安然公司、世界通讯公司等大企业因为会计丑闻而倒闭，随后美国政府通过《萨班斯-奥克斯利法案》，美国证监会、纽约证券交易所出台一系列新法规，对上市公司严加管理。然而，仅仅时隔五年，美国又爆发了次贷危机，并演变为波及世界的金融海啸。稻盛和夫认为，这一事实不仅暴露了法律的漏洞，更显示了人心建设方面的不足。这个世界上企业丑闻频发，最需要解决的是世道人心问题，而不是填补法律法规的漏洞。

心是关键，那么如何改变世道人心呢？稻盛和夫认为，经营者应该回到最基本的问题上，追问“作为人，何谓正确？”换句话说，秉承正确的人生之道，乃是改变人心的第一步。那么，作为人，什么才是正确的呢？稻盛和夫认为，从孩童时代起，家长、老师一直教导我们要公平、公正、正义、勤奋、谦虚、正直、博爱等等，这些都是最基本、最朴实的道德要求，是判断善恶的基本标准。稻盛和夫的经营哲学，来自于他的人生哲学。在创业中，他坚持从做人的基本道理出发来进行经营决策，由此逐渐形成了京瓷的经营理念。实际上，任何人都懂得这些基本的伦理道德，但真正能够始终如一、身体力行的人却寥寥无几，所以，能够坚持尤为可贵。

从基本的伦理道德出发，稻盛和夫的经营哲学强调积极的思维方式。作为一个佛教徒，他说的思维方式是“精神应有的状态或对待人生的态度”，而不是严谨冷峻的逻辑推理。他认为，在一定程度上，“思维方式决定人生”。因为思维方式有积极和消极两种，一旦思维方式错误，哪怕再努力，业绩再显著，经营都不会成功，人生都不会完满。积极的思维方式，要求人们努力进取，追求完美；而消极的思维方式，会使人愤世嫉俗，嫉妒他人。他把自己的思想，概括为这样一个公式：“人生和事业的成果=思维方式×热情×能力”。积极的思维方式为人生指明了方向，那么如何才能够修成正果呢？佛教提供的答案是修行，即“六波罗蜜”：布施，怜悯他人，即使牺牲自我也要普济众生；持戒，克制贪、嗔、痴三毒；精进，全心全意应对任何事情；忍辱，人生波澜万丈，对于苦难不屈服、不逃避；禅定，坚持静心思考、每日反省；智慧，通过前面五项修行的努力，达到的参悟境界。以佛教“六波罗蜜”为基础，稻盛结合企业经营的实际，提出“六项精进”，作为企业经营者的具体行为指南。

一、付出不亚于任何人的努力。这是六项精进的基础。在自然界，万事万物只有拼命努力才能生存，稻盛认为人类也遵循这一法则。努力不仅仅是就某一方面而言，而是针对人生的所有方面和所有层次。他强调，拼命工作可以使人爱上工作，从而产生无穷的创意，并体会到其中的快乐，使工作成为最有意义的享受。最终，拼命工作使人的灵魂得以提升。因此，“我们应该全神贯注地对待自己的工作，全力以赴地度过自己的人生”。

二、要谦虚不要骄傲。正如中国古代典籍《尚书·大禹谟》所言：“满招损，谦受益，时乃天道。”取得一定的成绩之后，很多人往往骄傲自满，忘记创业的艰辛，似乎天纵英才，成功唾手可得。稻盛认为，这种人“即便能获得一时的成功，最终的结局也是走向衰败。与之相反，那些能够内敛自身激情，永远保持谦虚诚实的人则必将得到上天的青睐，获得辉煌的成就。”

三、要每天反省。每个人都有“自我”和“真我”两方面构成，“自我”自私自利，“真我”高尚善良。在日常生活中，稍微不注意，“自我”就会冒出来，犹如庭院当中的杂草，时间一长就会遮蔽“真我”。为避免“自我”过度膨胀，每个人都应当“时刻检点自身行为和意念，留心自己是否陷入了只顾一己之利的自私心态，如果发现有任何这种倾向，就应立即警醒，全力摒除。”不反省的人，内心会长满杂草；反省可使灵魂净化，人格提升。

四、活着，就要感谢。稻盛和夫小时候去拜见的老僧曾经对他说：“孩子，今生今世，只要你还活着，你就要念诵‘南无、南无，谢谢！’每天向佛陀表示感谢，绝对不能忘记。”自此之后，“南无、南无，谢谢！”成为了稻盛和夫的口头禅。他认为，上天能够让自己活着，就要感谢。感谢不仅表明个人的“知足”，还能够给他人带来快乐，使人心情舒畅、精神焕发。

五、积善行，思利他。稻盛相信轮回转世和因果报应，他认为：“多做好事，就能使命运朝着好的方向转变，使自己的工作朝着好的方向转变。”自利能够使人获得眼前利益，利他却能得到长远利益。利他并不是说有求必应，而要区分“大善”和“小善”，他认为借钱给欠债不还的人是“小善”，不借钱而促使该人走上正道则是“大善”。社会归根到底是由一个一个的个人组成，积“大善”，行“利他”，就能使人与人和谐共处。

六、不要有感性的烦恼。在日常经营中，决策一旦做出，就要投入精力执行。在执行决策的过程中，坚强的意志和必胜的信念不可或缺，一定程度上心态决定一切。如果经营者患得患失，无形中就会对执行决策丧失信心，导致决策失败。实际上，不论成功与失败，都是人的一种修炼。人生的目的在于修炼灵魂，其他所有事物都是过眼浮云，不要让已经过去的事情纠缠自己。即使面临灾难，需要做的也不是怨天尤人，因为今日的灾难是往日罪孽的报应，凡事有果必有因，果发生了，因也就消失了，灾难实际上是消除往日罪孽的过程。

稻盛和夫认为，坚持“六项精进”可以提升心性，磨砺心智，使“生命终结时的价值高于生命开始时的价值”，从而实现人生和经营的目的。人生是为灵魂的修行而设立的道场，成功与苦难都是造物主对人的考验。所有的人都应以“作为人，何为正确”为判断基准，遵循最基本的伦理道德，坚持积极思维方式，提升自己的灵魂。

从“六项精进”出发，结合自己的经验和体会，稻盛和夫总结了十二条经营智慧。包括：

1、明确事业的目的与意义，即让企业拥有“大义名分”；

2、设定具体的目标；

3、胸怀强烈的愿望，境由心造；

4、付出不亚于任何人的努力；即用跑百米的努力跑马拉松；

5、追求销售额最大化和经费最小化；

6、定价决定经营；

7、经营取决于坚强的意志力；

8、燃起斗志，斗志不是粗野的格斗，而是母亲保护孩子那样的坚强；

9、拿出勇气做事，无勇气就不能克服阻力；

10、不断从事创造性的工作；

11、以关爱之心和诚实之心待人；

12、保持乐观向上的态度。

大前研一指出：“京瓷公司的发展规模如此之大，它之所以没有丧失企业家的精神，是因为稻盛和夫先生的经营哲学渗透到了组织内部。”如果说阿米巴经营和会计七原则是稻盛和夫的“经营之术”，那么以心为本的哲学则是他的“经营之道”。

读了《干法》，整本书都是围绕“干”字而展开，我理解的“干”就是一种踏实的行动，它是成功的基石，没有捷径可以走，必须老老实实的做，一步一个脚印，容不得半点马虎。但是要干成一件经天纬地的大事业，光有莽撞“干劲”是不行的，因为不理解“干”的意义，就会在遭遇困难和挫折下，慢慢懈怠，产生消极，不断的降低当初的奋斗目标，最后甚至把初衷抛之脑后，导致半途而废，然后还会产生自我安慰：“差不多就行了！

到点就下班了！”那么如何“干”才能通往成功？在前进的道路上遇到的种种绊脚石，稻盛和夫是怎么克服和做到的呢？他总是善于思考，最后总结成各种方“法”，这个“法”让枯燥的“干”一下变的有灵气了，“法”就是“干”的灵魂，赋予它的生命。而这个“法”我把它理解为一种积极向上的思考方式，它是一种正确的人生观，价值观跟世界观，它是以充满大爱、奉献、无私为出发点。

今天的我们就像昨天的，还是一个普通人的稻盛和夫，我们也会抱怨环境，抱怨工作，也会感到苦恼。那么读完《干法》后，我们首要思考的是“为什么要工作”，我一直以来都认为工作是为了衣、食、住、行，然而工作还有更深层的意义，那就是提升自己的心志。从今天起，我们要学稻盛老先生了，先埋头工作，把工作做到极度。

我们如何把工作做到极度呢？换言之就是如何投入工作呢？我都是抱着一颗埋怨的心，脑子想着工作都是枯燥的，乏味而无趣，难怪工作上难有进展。稻盛和夫告诉我们，要想工作有所起色，你必须从喜欢你自己的工作开始，我现在也改变了心态，要爱上自己的工作。

稻盛和夫说：“光爱上工作还是不够的，必须持续付出不亚于任何人的努力”。现在我们明白了，光有热情还是不够的，必须要有实际的行动，而且这个努力的行动程度是要异于常人的付出。要有壮士断臂的决心，卧薪尝胆的毅力。

?干法》对我们都非常适用，因为它不浮夸，对功成名就，它并不是遥不可及。它是有法可寻的，那就是抓紧今天这一天开始干起，它从不虚度光阴，只有不断的积累无数个今天，哲学上说的：“实现量变到质变的过程”，那么它最终将会赢来辉煌的明天。

每到夜深，我偶尔会深思，为什么我们工作五年、十年还是老样子，《干法》给了我们答案，那是因为不知道怎样才能出色的工作，原来“完美”是出色的“代言人”，追求“完美主义”，才能让今天的工作比昨天更好，更完美！

?干法》的精髓是“创造性”地工作，每天都要钻研创新，如果思想固守，按照经验办事，确实很难有出色的成就。所以工作要带着创新思维，持续不断地对工作进行改善与改良，要有稻盛和夫另辟蹊径的勇气，才能取得比别人更辉煌的事业。

人生·工作的结果=思维方式×热情×能力，稻盛和夫用他一生去验证这个人生方程式，从而取得了硕果累累。只要我们有一颗不甘于平凡的心，那么请现在撸起袖管用这个方程式践行我们的人生吧！

谈到企业经营，哲学不可或缺，为此经营者必须提升自己的心性。一般，人们并不认为哲学以及人生观有多么重要，但正是哲学决定了经营和事业的成败。想把公司搞好，让员工幸福，先决条件是最高经营者必须提高自己的思维方法和精神境界，稻盛和夫把迄今为止在京瓷和kddi的经营实践中切身体悟到的经营的原理原则归纳为十二条，称之为“经营十二条”。

首先，是明确事业的目的和意义——“树立光明正大的、符合大义名分的、崇高的事业目的。”为什么要办这个企业，这个企业存在的理由到底在哪里，当然有各种各样的情况，必须要明确地表明自己创办事业的目的及意义。事业的目的、意义还是要尽可能以高层次、高水准为好，换句话说必须树立光明正大的经营目的。要让全体员工拼命工作，大义名分是必不可少的。

第二，设立具体的目标——“所设目标随时与员工共有”。

用具体的数字明确地表述目标，不光是销售额，包括利润都要建立明确的目标，并用数字具体地表示出来，而且这种目标在空间和时间上都必须明确。所谓空间上明确，即目标不是全公司的一个抽象数字，而是要分解到各个部门的详细资料。每位员工努力完成任务，各个部门就能达成目标，公司整体目标也自然达成。但是稻盛和夫并不主张建立长期目标，任何未来经营状况的不确定性，长期计划会影响公司的经营和员工的工作热情。

第三，胸中怀有强烈的愿望——“要怀有渗透到潜意识的强烈而持久的愿望”。

稻盛和夫相信境由心造，心中蓝图就必能实现，换句话说，无论如何也要达成目标这一愿望的强烈程度就是事情成败的关键所在。

第四，付出不亚于任何人的努力——“一步一步、扎扎实实、坚持不懈的做好具体工作。

”稻盛和夫认为成功没有捷径，努力才是通往成功的光明大道。迄今为止，大企业的成长发展史，他们都是从小事业开始的，点滴积累，不断创新，踏实努力，坚持不懈才有后来的辉煌。一开始就想抓大商机，想靠偶然碰巧的生意发财都靠不住，长不了。企业发展的要诀一点不难，认真做实事，一步一步踏踏实实，持续付出不亚于任何人的努力，精益求精，持之以恒，如此而已。

第五，销售最大化，经费最小化——“利润无须强求，量入为出，利润随之而来”。

销售额最大、经费额最小的经营原则，构筑让经营者可以看清经营实况的管理系统，并使该系统有效运用，才能实现高效益企业体制。

第六，定价即经营——“定价是领导的职责，价格应定在客户乐意接受公司又盈利的交汇点上。”

在正确判断产品价值的基础上，寻求单个产品的利润与销售数量乘积为最大值的某一点，据此来定价，这一点应该是顾客乐意付钱购买的最高价格。真能看清看透这一价格点的，不是销售部长，也不是营业担当，而非经营者莫属，可以说是定价的普遍原则。

第七，经营取决于坚强的意志——“经营需要洞穿岩石般的坚强意志”。

所谓经营就是经营者意志的表达，一旦确定目标，无论发生什么情况，目标非实现不可，这种坚强意志在经营中必不可少。经营者如果缺乏无论如何要达到目标、履行承诺的坚强意志，经营将难以为继。一味地将经营凑合情况变化，其结果往往不妙。

第八，燃烧的斗魂——“经营需要强烈的斗志心，其程度不亚于任何格斗。”

格斗场上所需要的斗魂，经营者也必不可少。脾气太好，架都没有吵过的人应该把社长的位置让给有斗志心的人。经营者如果缺少斗魂，不能为保护员工而发挥昂扬的斗志，将必败无疑。

第九，临事有勇——“不能有卑怯的举止”。

真正的经营者，还必须具备胆识，所谓胆识是见识+胆力，或者说见识+勇气。因为具有灵魂深处坚定不移的信念，所以才会顶天立地无所畏惧。经营者只有具备这种胆识才敢于面对一切障碍，正确判断，坚决实施，摆正经营之舵，在经营中勇往直前。

第十，不断从事创造性的工作——“明天胜过今天，后天胜过明天，不断琢磨，不断改进，精益求精”。

不是以现有的能力决定将来能做什么，而现在就决定一个似乎无法达成的高目标，并决定在将来的某个时点达成它，盯住这个目标，通过不间断的顽强努力，提高自己现有的能力，提高到将来的某个时点能达成的既定的高目标，如果只以现有的能力判断今后能做什么不能做什么，就根本无法开拓新视野，现在做不成的事，今后无论如何都要把它做成，这种强烈的使命感才可能开辟一个新时代。

第十一，以关怀之心，诚实处事——“买卖是双方的，生意各方都得利，皆大欢喜”。

这里所说的关怀之心又可以称之为利他之心，不仅要考虑自己的利益，也要考虑对方的利益。必要时即使要自我牺牲也要为对方付出，这是最重要的。中国古代《诗经》里说“满招损，谦受益”，尊重对方，为对方着想，也就是利他行为，乍看会给自己带来损失，但从长远看，一定会给自己和别人带来良好的结果。

第十二条，保持乐观向上的态度，抱着梦想和希望，以坦诚之心处世。

不管处于何种逆境，经营者应该保持开朗和积极向上的态度，这也成为了我的信念，既然从事了经营，就不要害怕各种经营课题接踵而来，而且问题越是困难，越是不能失去梦想和希望。

感想

认真的看完稻盛和夫先生对于其一生经营经验的归纳总结，我受益匪浅，感触颇多。经营一个企业如同经营一个大的家庭。需要家庭中的大家长有足够的魄力和领导能力才能使一个大家庭的成员向着同一个目标奋斗，同时也需要各个家庭成员心甘情愿服从大家长的领导，同时为整个家庭的发展献计献策，共同努力。在公司的。经营中，经营者必须尽足够的努力和有足够坚强的毅力和魄力，必须对企业未来的发展战略和预期收益有一个充分的认识，也要对企业的员工充分的关爱，使员工对公司以及领导者有认同感，愿意与公司共患难共发展。

在遇到公司经营瓶颈时，在员工的支持下，努力的开拓创新也能够使企业渡过难关。在和其他企业合作交易的时候，不要过分在意自己这方的利益而毫无顾忌的去损害对方的利益，否者是不会长久的。在一个公司的发展壮大的过程中，只有广结善缘才能在困境的时候得到别人的信任和帮助，而不是坐视不理，落井下石。“不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功”，很有道理的。成功其实很简单，一是每天都把想做的事做成，日积月累，你的成功就是辉煌的。二是每天都比别人的努力更多。中国有句话叫厚德载物，德很厚，就可以承载很大的企业。做企业如果把对员工好作为一种手段，好让员工为企业多干活，这不是德。德是追求员工物心两面的幸福。

我曾经说过企业的动力有两个，一是客户需求，二是员工努力。所以做企业最终极的追求目标是把企业作为员工创造物心两面的幸福的平台，把企业真正变成为员工提供物心两面幸福的平台。道德有四个层级：一是损人不利己，二是损人利己，三是在利己中利他，四是在利他中利己。第一类人的人生最终是负数，第二类人偶然会得到好处，但是做不大，不能长久。第三类人做企业的目的是利己的，但客观上帮了别人；第四类是所有员工物质和心灵的利益都得到保障时，企业利益就来了。

无论是公司经营还是个人的自我经营，都应该认真去理解稻盛和夫先生的经营哲学中的深刻含义。总的来说，经营需要的是领导者与被领导者坚定的意志，明确的目标，超人的胆识，独特的创新，以及极高的道德。只有在万事具备的情况下，一个企业才能长久不衰的运营下去。即使国情不同，企业体制不同，内在环境不同，但是企业发展所需要的内在动力都是一样的。

一、《干法》这本书是一本励志体的哲学书

?干法》这本书书中贯穿的一个故事，是稻盛和夫先生的人生轨迹，由一个濒临倒闭企业的研发人员，最后通过不断努力走到人生巅峰的励志故事。稻盛和夫先生不能不说是一个活着的传奇。在整本书中，“天道酬勤”“精益求精”的工作态度，“敬天爱人”“奉献”的人生观，在书中无不时刻映现。感悟人生，知道做人的道理，知道“三尺以上有神明”，怀着对天地苍生的敬畏，不轻言放弃，把人生逆境当成最“欢喜”的修炼，奋斗再奋斗，才能换来不一样的人生。

二、钟爱一生的工作不是找到的，而是爱到的。

如何喜欢自己的工作，年轻人总认为，我必须去寻找，经过不断的磨合后，才能发现到它，与它相伴一生，这更像爱情与婚姻。我认为这句话本身没有错，的确，“君子好逑”的工作与伴侣是每个人的向往，但世人的欲望，更愿意憧憬诗与远方的妙丽，往往忽视了身边的美景。立足于当下，让一颗浮躁的心，回到它原来的地方，用心重新观察身边的美景，你有可能发现，原来它没有这么讨厌，当你尝试爱它的时候，慢慢你会发现，它也有你一样的情怀，用不同的方式来“爱”你，让你努力与拼搏，变成被爱的幸福。当爱充满你的生活后，你的人生将彻底改变。

三、要不断给自己树立准确的目标

工作与人生一样，都是在不断超越中实现价值，每个人其实都是愿意给自己在一段时间内树立一个目标的，这个目标是否正确，这个目标是否能够实现，很多人做到最后，只能把目标变为一个美好的憧憬。这就是树立目标的常见错误。准确的目标如何把控，如何能将目标转换为最终的行为结果呢？大家还记得周五分享的那个行为公式吗？b=mat，大家不妨用这个公式认真套一套，静心而观，你会发现其实这个公式可以将中国传统哲学价值观与西方的唯物方法论可以有效结合。当你悟到此处的时候，很多犹豫不绝的都将迎刃而解，有种“直方大，不习无不利”的感觉。

四、在人生低谷的时候，不要轻言放弃，要把它当成是蓄势的储能修炼。

还记得《爱拼才会赢》这首歌吗？“人生就像海上的波浪，有时起有时落”，人生与工作同理，每个人都希望每天都是顺境，每个人都希望自己人生的轨迹就是一条快速爬升的坦途。但现实确实很现实，每个人都像海浪一样起起伏伏，顺境沾沾自喜，逆境怨天尤人，绝望的放弃是多数人的选择，理由是他们认为前途无解。

写到这里，我突然想起一个故事：一个在销售界叱诧风云的大师，临退休前给大家讲授他多年来成功的经验，授课当天，会场里座无虚席，当人们期待老人一次精彩的演讲的时候，大幕徐徐拉开，舞台中央放着一个巨大的铁球，为了这个铁球，台上搭起了高大的铁架。

主持人这时对观众讲：请两位身体强壮的人，到台上来。好多年轻人站起来，转眼间已有两名动作快的跑到台上。老人这时开口和他们讲规则，请他们用这个大铁锤，去敲打那个吊着的铁球，直到把它荡起来。

一个年轻人抢着拿起铁锤，拉开架势，抡起大锤，全力向那吊着的铁球砸去，一声震耳的响声，那吊球动也没动。他就用大铁锤接二连三地砸向吊球，很快他就气喘吁吁。

接二连三的人上台，台下逐渐没了呐喊声，观众好像认定那是没用的，此时，老人从上衣口袋里掏出一个小锤，然后认真地，面对着那个巨大的铁球。他用小锤对着铁球“咚”敲了一下，然后停顿一下，再一次用小锤“咚”敲了一下。人们奇怪地看着老人持续地做。

二十分钟过去了，会场早已开始骚动，有的人干脆叫骂起来，人们用各种声音和动作发泄着他们的不满。老人仍然一小锤一停地工作着，他好像根本没有听见人们在喊叫什么。人们开始忿然离去，会场上出现了大块大块的空缺。留下来的人们好像也喊累了，会场渐渐地安静下来。

大概四十分钟的时候，台下一个女孩儿突然尖叫一声：“球动了！”刹时间会场立即鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁球。那球以很小的摆度动了起来，不仔细看很难察觉。老人仍旧一小锤一小锤地敲着，人们好像都听到了那小锤敲打吊球的声响。吊球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高，它拉动着那个铁架子“哐、哐”作响，它的巨大威力的地震撼着在场的每一个人。

终于场上爆发出一阵阵热烈的掌声，在掌声中，老人转过身来，慢慢地把那把小锤揣进兜里。老人开口讲话了，他只说了一句话：在成功的道路上，你没有耐心去等待成功的到来，那么，你只好用一生的耐心去面对失败。

科学告诉我们，球受力就是储能积蓄到一定阶段，开始转换为动能的。我们的工作与人生相同，当你和身边的其他人都看不到希望的时候，当大家产生绝望的时候，你能否依旧坚持，保持“抱着产品睡”的投入？当你做到的那个时候，属于你的成功就在脚下。

近日，读了稻盛和夫的《活法》，写得很富哲理，简单质朴的思想，通过作者自己的亲身体会，阐述了做人的正确准则，正直、勤奋、谦虚、坚强、节制、利他、知足和梦想等哲学道理，读了让人耳目一新，受益匪浅。

人要有梦想。人到中年，似乎提到梦想，别人会笑。也许恰恰相反，这个年令，梦想变得更清晰，在过往得失间更多一份沉淀、思考和冷静，更喜欢这个年令的自己，不再浮躁、失衡和失重。梦想并不是高大上，也许是刻服了重重困难后心里感到小小的征服困难的愉悦；也许是和好友小聚，心灵悟到新的思想；也许是通过观摩大师的设计，买到一件百搭的精致衣品；也许是困惑的情绪在经历一番翻江倒海的折腾后豁然开朗；也许是学会一道色香味美的佳肴；也许是把家居清理一番后，留白的空间让人莫名的舒畅；也许在秋日的阳光下迈着轻松的步伐走着，阳光暖暖的晒着后背；也许是在酒吧的角落里品一杯咖啡，听歌手吹萨克斯《回家》；也许是你看到的笑容后却有一份难言的惆怅和纠结；也许是愁眉不展下的另一种鸟语花香。梦想其实是捉摸不定的，但梦想一定是清欢的，如淡淡的紫色，如淡淡的柠檬桔子香，盈绕在自由空间里，在枝叶繁茂的绿萝上的水滴中，在打开的一本书中，在午后的下午茶中，在一曲纯音乐中。人有了梦想，才有了前行的动力。

人要有目标和方向。每天做好一点点，目标和方向如一杯香醇的咖啡，微醉和美妙，也许，刚才还是晴空万里，现在便是阴云密布，暴雨如注，一会又雨后初晴，外界的势态就是这样千变万化，重要的是你没有心存侥幸，提前下载了天气预报，还带了伞，还就近找到遮风避雨的地方。也许无需逆风前行，因为你在蹒跚中无意间找到了支点。

人要知足。人要学会节制，贪婪是人性的弱点。人只有在工作、生活、家庭中懂得知足，其实够了就好，而不是越多越好，那将成为负担和负重，阻碍了前行的步伐。俗话说：无欲则刚。越是这样，也许得到的越多。欲望越多，反而背道而弛，把你的根本也会失去。所以，人尽可努力做事，懂得知足，不要贪婪，你会得到更多。

人要有利他的思想。人的本性是自私的，总想有利于自己的。其实，当你多多为别人着想，把利让给别人，也许你会间接地得到更多的东西。私欲的追求要适度，满足于略感不足的状态，剩余的给予他人或满足他人，具备这种度量和慈爱之心，以利他、以德为动机的新的文明或许诞生。

人生不是一种享乐，而是一桩十分沉重的工作。

——题记

之前我所认同的活着就是拥有生命，并在自己这段有限的时间里面去享受身边所有的，人生就是一种享受，但是时至今日才发现自己踏入了多么深的误区中。才发现简单的拥有生命并不是真正意义上的活着，我们在这中间因该寻找一种活法，让自己在这段有限的时间里创造自己最大的价值。我不知道别人怎么想，但是我认为自己创造的价值是对自己的肯定，是曾经活过的证明，你留下多少，世人就会记你多久。

这本《活法》是日本著名作家稻盛和夫所写的。他用富有哲学的文字述说了怎样活着，读这本书需要你静下心来，慢慢的、仔细的阅读，细细品味才知道这其中富有的深刻意义，当你真正读懂、了解之后就会突然一下子豁然开朗。

这本书是我在暑假时读的，虽然天气很热你，但对于我而言也是破天荒第一次，静静的阅读。这本书使我对于活着这个词语又有了不一样的感悟。至今为止我都没有想过我该怎么活着，这本书教会我很多……

一个人拥有生命，在这个世界上存在是不易的。为什么不是一棵草，一棵树作为人而存在，为什么偏偏是你作为人而存在呢？这个是上天给你的机会，我们作为人就应该好好活着，这是作为一个人对给予生命的感恩。

也许别人一生都在寻找这一种活法，能够让自己在这个世界上有存在的价值，也能够不愧于给予了我们生命，现在这本书就讲述了活法，我相信这本书肯定花了作者很多的时间去研究，去探讨，于是才终于寻找到了，现在只要自己能够好好的阅读，用心去体会这本书的意义，也许对于自己以后的生活就会有很大的不同。

如果你曾经的生活并不能满足，如果你曾经的生活连自己都不能够赞同，那么何不去寻求一种新的活法。也许那种新的活法能够让你在你平凡的人生中可以创造出自己的价值，也许那种新的活法能够让你豁然开朗，面对着新的生活前进……

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！