

2023年松下幸之助传读后感(模板8篇)

答谢词是一种表达感激之情的言辞，它可以用于各种场合。在写一份完美的答谢词时，需要注意以下几点：答谢词有许多种写法和风格，下面是小编精选的一些范文，供大家参考借鉴。

松下幸之助传读后感篇一

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。

松下幸之助传读后感篇二

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。

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。

松下幸之助传读后感篇三

人的一生，或多或少，总是难免有浮沉，不会永远如旭日东升，也不会永远痛苦潦倒。反复地一浮一沉，对于一个人来说，正是磨炼，因此，浮在上面的，不必骄傲，沉在底下的，更不用悲观，必须以率直、谦虚的态度，乐观向前迈进。无论是松下幸之助和稻盛和夫，还是马云和任正非，无不如此。

成功的企业经营管理其实并没有特殊的诀窍，倒是有很多基本和共通的常识和简单的原则。比如诚实守信，敬业乐群，团队合作，学习能力，创新精神，充满热忱，拥抱变化，客户第一，服务至上，光明正大，公开公正，透明分享，自我管理，责任担当，亲爱精诚，奋斗进取，认真生活，快乐工作，文化价值，使命必达，礼节谦让，感恩图报等等，都是耳熟能详的价值观。

成功的企业家本质上都是人文主义者，他们重视教育对人的感化和教化的作用，相信学能开眼，持续的理性教育能够增

益人的良知，教人弃恶从善。因此，人文主义在逻辑上是与自由主义、理性主义和唯智主义相通的。松下幸之助的政经塾，马云的湖畔大学都是一种具有宗教倾向的圣殿。造人先于造物。政治、企业、宗教虽然彼此不同，但是目的相同，就是以仁慈之心造福众生。

松下幸之助传读后感篇四

阅读《松下幸之助自传》，透过一张张书页，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，真正透过现象看本质，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！

松下幸之助传读后感篇五

一个企业家，一个逝去的企业家，一个逝去的日本企业家，松下幸之助，一个企业家的标杆式人物。

本书基本分为三段，我总结为：成长之路。经营思路，企业思考，基本上是环环相扣，条理清晰，属于那种企业内训教科书式的传记，对于创业者、管理者都是非常值得一读的书。

日本企业之所以在二战后快速振兴与崛起，刨除小道所谓内参和美帝的世界战略布局因素不谈，我想与其企业经营理念是分不开的。即使你带着有色眼镜去看日本产品，但也无法否认日本产品的质量与服务以及工作态度认真与严谨。而且这种工作与服务的状态不是只存在于个别企业，而是成为日本社会的共同特点与表现，这点是需要咱们中国企业家去思考的。

当然，不可回避的是，日本企业的管理僵化也是非常严重，从本书对于松下幸之助关于公司管理的简介中也可窥探一二，同样，这种僵化如果只是从在与个别企业，那倒也无妨，若是成为国民的思维僵化那就是大大问题了。军队式的思想高度统一可以造就战斗力惊人的军队，却不可能造就艺术家，同样的，思维僵化的企业能够造出经久耐用的产品，却造不

出改变时代的作品。

我又想到中国一家著名企业，格力，曾经我对这家企业的理念也是无比的崇敬，我佩服董明珠的胆量、魄力及理念，不过自从她推出格力手机的时候宣称格力手机能用多少多少年的时候，我的崇拜就戛然而止。我不知道我的手机能用多少年，但我知道软件更新的速度是以周或月为单位的，我不知道我的手机质量有多好，我只知道再过几年是还用手机呢？乔布斯可以站在山顶望向远方，然后说：孩子把你手上的破玩意丢掉，你却站在坑里大声疾呼：我的手机能瞬间砸烂诺基亚。

对于严谨认真的工匠精神，我们要学习。对于思维僵化对创造力的抹杀，我们要避免。我们虽然没有泡在最前面，但是我们可学习借鉴的例子很多，这也是我们可以迅速提速不断超车的原因吧。

松下幸之助传读后感篇六

《松下幸之助》是松下先生的自传，讲述了他的从小的历练以及他是如何一步步建立他的电器王国。拜读完让人深感不管任何事情要成功，必须先确立明确的目标，拥有坚定的意志力，然后一步步踏踏实实向前走去。

首先，松下小的时候不幸遇到家道中落，他在小学四年级就辍学，从火盆店到自行车店再到后来的电器公司，最终辞职创业。他总是能够清楚的知道自己是怎样的人，之后想要成为什么样的人，然后不断寻找机会学习前进，积极进取，不管在哪个行业都能脱颖而出。当然他能准确判断日后市场的走向，不安于现状，凭借自身的长远眼光在电器行业闯出名堂。这点我觉得很重要，做人要及时加强自我认识，寻找自我方向，要确立了目标才有动力向前拼搏。

再者，松下在制造插座失败合伙人都纷纷退出的时候他仍然

苦心继续努力，坚持到了底盘生意的订单。虽然没有达到原先的目的，但是也有意外的收获。松下说：“做事一定要有强烈‘执着’，绝不可以轻言放弃，但也绝对不可执迷，要有绝对不可‘执迷’，要有灵活应变的头脑。拿销售这个行业来说吧，像房子、车子这类大件商品并不是一朝一夕就可以销售出去的，我们应该尽最大能力去让顾客了解我们商品的特性及优势，然后一般是要留出时间给顾客去考虑，在此期间我们需要有耐心的、适当的努力去增加顾客的购买意愿这样才能提高成交率。但是如果对于对于我们商品实在接受不来的客户，该放弃时也不应执迷不悟。

而对于松下公司，我觉得他们成功的有三个主要的原因，一是以人为本。在很多难关面前松下挺过来，因为他们的员工上下一心，利用超强的凝聚力克服困境。这也归功于松下先生对待员工的态度，对于员工，松下先生本着用人不疑，疑人不用的原则，在困境中也毫不犹豫的给予重任，任他们拼搏去打破逆境，获得刻苦奋斗的经验，也让他们感到了自我价值，从而更加有信心有激情的去为公司奋斗。第二个方面就是严格把控商品质量，当时小的电器厂基本经营得很差，远远赶不及东京的大牌子。但是松下却一步一个脚印慢慢向国际品牌靠近，靠的是过硬的质量积攒出良好的口碑。然后扩大工厂，加大产量，降低成本从而令售价降低打开市场。当然事业要成功，也得靠制造和销售的配合，两者相辅相成。所以第三个方面就是销售的方式，拥有优良制品的人也应该客观判断商品价值，充分考虑当时业界的情况，顾及社会的情势，加入自己的人生观后制定出销售策略才能为业界所接受，并让产品成为畅销品。

松下幸之助传读后感篇七

去了一次成都，感触颇为深刻，生活也许就是这样，一直呆在一个地方不出去，思维与眼界受到局限，出去走走，放松心情，顺便也能感悟和学习到很多东西，感悟一个地方的风土人情，旅程中顺便也读完了《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，这本书是博哥赠送的，上次8月8日在听博哥讲座后，他是我曾经的同事，也是生活中的好朋友，从他身上也可以学到很多东西，他读书特别多，把自己的经历拿出来与大家分享，他赠送的一本书，回来因为一直有事，断断续续的今天才读完，感触颇深，他属于传奇的人生。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，分天看一个周内也就完成了，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一个简介

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，但是有一个人却用那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：“每一个天才曾经都是一个孩子，每一个孩子日后都可能是一个天才。”而他自己就是这句话的一个典型论据。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、电子和真空管等一个又一个成功的产品。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，是一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即可。”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。

第一句话是：优秀是一种习惯。

松下幸之助是优秀者的代表，让优秀成为一种习惯，这句话是古希腊哲学家亚里士多德说的。如果说优秀是一种习惯，那么懒惰也是一种习惯。记得俞老师以前给老师们讲，人出生的时候，除了脾气会因为天性而有所不同，其他的东西基本都是后天形成的，是家庭影响和教育的结果。所以，我们的一言一行都是日积月累养成的习惯。我们有的人形成了很好的习惯，有的人形成了很坏的习惯。所以我们从现在起就要把优秀变成一种习惯，使我们的优秀行为习以为常，变成我们的第二天性。让我们习惯性地去做创造性思考，习惯性地去做认真做事情，习惯性地对别人友好，习惯性地欣赏大自然。注解：要会“装”，要持续的、不间断的“装”，装久了就成了真的了，就成了习惯了，比如准时到会，每次都按时到会，你装装看，你装30年看看，装的时间长了就形成了习惯。松下幸之助的优秀就是我们典型的学习表现。

第二句话是：生命是一种过程。

松下幸之助的人生是个艰难的过程，虽然非常坎坷与艰难，但是他把握好了人生的每一个过程，没有跳跃。事情的结果尽管重要，但是做事情的过程更加重要，因为结果好了我们会更加快乐，但过程使我们的生命充实。松下电器的成功就是结果，人的生命最后的结果一定是死亡，我们不能因此说我们的生命没有意义。注解：生命本身其实是没有任何意义

的，只是你自己赋予你的生命一种你希望实现的意义，因此享受生命的过程就是一种意义所在。

第三句话是：两点之间最短的距离并不一定是直线。

在人与人的关系以及做事情的过程中，我们很难直截了当就把事情做好。我们有时需要等待，有时需要合作，有时需要技巧。我们做事情会碰到很多困难和障碍，有时候我们并不一定要硬挺、硬冲，我们可以选择有困难绕过去，有障碍绕过去，也许这样做事情更加顺利。大家想一想，我们和别人说话还得想想哪句话更好听呢。尤其在中国这个比较复杂的社会中，大家要学会想办法谅解别人，要让人觉得你这个人很成熟，很不错，你才能把事情做成。注解：如果你在考数学试题，一定要答两点之间直线段最短，如果你在走路，从a到b明明可以直接过去，但所有人都不走，你最好别走，因为有陷阱。在中国办事情，线性思维在很多地方要碰壁，这是中国特色的中国处事方式。

第四句话是：放弃是一种智慧，缺陷是一种恩惠。

当你拥有六个苹果的时候，千万不要把它们都吃掉，因为你把六个苹果全都吃掉，你也只吃到了六个苹果，只吃到了一种味道，那就是苹果的味道。如果你把六个苹果中的五个拿出来给别人吃，尽管表面上你丢了五个苹果，但实际上你却得到了其他五个人的友情和好感。以后你还能得到更多，当别人有了别的水果的时候，也一定会和你分享，你会从这个人手里得到一个橘子，那个人手里得到一个梨，最后你可能就得到了六种不同的水果，六种不同的味道，六种不同的颜色，六个人的友谊。人一定要学会用你拥有的东西去换取对你来说更加重要和丰富的东西。所以说，放弃是一种智慧。松下电器凭借着松下独特的经营管理方式以及他的经营理念和商业精神才取得举世瞩目的成功，他的经营管理哲学值得大家认真学习和借鉴。

松下是平凡的，他与普通人一样，一步一个脚印地对待人生；松下又是伟大的，他非凡的经营才能、卓越的经营艺术和坚韧的拼搏精神令每一个青年为之神往、为之敬仰。

松下说：“没有一个人天生就完美，也没有一个人天生就比别人差。”松下的例子说明，家庭、学历这些并不是成功的关键，成功除了极少数外在因素，大多都来源于自己的拼搏！

松下幸之助读后感篇八

阅读《松下幸之助自传》，透过一张张书页，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。

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，真正透过现象看本质，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！