

# 松下幸之助读后感简写(实用8篇)

在社交媒体和广告领域，标语被广泛应用，并成为传播信息的重要工具。在编写标语时，要注重语言的简练和形象性，给人以直观的感受。接下来，我们为大家提供一些经典标语的参考，希望能够帮助大家创作出更好的标语。

## 松下幸之助读后感简写篇一

《松下幸之助自传》，概括了他一生辉煌的经历，他会让人想起孟子的“天将降大任于斯人也，必先苦其心志劳其筋骨”，松下幸之助是诠释这句话的典型代表，他创造了一个又一个的神话。

第一个神话---学业：他，只上到了小学四年级，就去学徒打工，却获得了博士学位。而且这个学位的获得是在70岁高龄取得的，还是著名的早稻田大学。

第二个神话---资产：他，幼年时父亲生意失败，家境贫困，却在青年时期，以仅有的100日元创业，而立之年时一跃成为日本收入最高的人，离世时，他的资产多达15亿美元。

第三个神话---公司规模：他从一个小小的学徒工到创业，最初是个小作坊，只有三个人，但是后来却成了跨国公司，世界各地的分公司有230多家，员工人数也由原来的三个人壮大到250000人。

当然可以挖掘的神话还有很多，难道真的有神话吗？是幸运之神频频眷顾他吗？其实从这本传记中我们可以找到答案，在他身上有很多值得大家学习的东西，不同的身份的人可以找到不同的学习点，但是无论做什么，他这几点都是值得学习并发扬光大的。

工作态度上勤勉努力，直面困难

这是他从小就养成的好习惯，四年级之后，他学徒打工，在长达七年的学徒生涯中，他一直勤勉努力，养成很好的工作习惯，这是保证他以后成功的无形财产和力量。

在面对苦难时，不逃避，别人视为辛苦的工作，他却能从中找到乐趣。生而为人，都有或多或少的缺憾，其实仔细一想，这些缺憾的形成，一大部分就是在该干的时候没有去干。

为了减少这种缺憾，只有像松下幸之助这样，勤勉努力，积极主动，早想、早学、早知、早行。尤其是年轻人，认真地积极地对待自己所从事的工作，不放过哪怕一个很细微的小节，面对困难，不逃避，面对责任，不推诿，竭尽所能把自己分内的工作做得更好。在工作中寻找一种使命感，在工作中找到自己的价值所在，让自己不可替代，为公司的发展同时也为自己奠定坚实的基础。

为人处事方面，心怀坦荡，光明磊落

他一直是这样做的，他坚持心怀坦荡，光明磊落，所以他能汇聚合众，能有大智慧。作为一个普通人，谁都喜欢扬长避短，对于自己的缺点，都是羞于示人的，尽量把自己的缺点掩盖住，尤其喜欢掩盖自己的错误。

他说“人要成长，首先要有犯错误的机会，将那些低级的、普遍性的错误都尽早地犯过，这个就像接种天花疫苗一样，越早越好。”这是一种大格局、大智慧。

其实无论是掩盖自己的缺点还是错误，追根到底是为了维护自己的尊严。但是，这无异于自欺欺人，会严重阻止人的进步和公司的发展。对于自己的缺点错误，心怀坦荡，坦然接受，才能看到别人的优点，才能虚心接受不同的意见，只有这样才有可能提高。

在生活中如果有人指出我们的错误与缺点，我们应该心怀感

恩，因为这是从一个更高的角度考虑问题，这是一个提高和改正的机会。在大公司的团队合作上，成员之间能互相坦诚自己的缺点和弱势，尤为重要。因为只有如此，才能够更好地规避风险，取得成功。

书里还有很多如“责人之前先责己”等等，都是值得肯定的优点。总之，一个人从平凡到优秀，从优秀到卓越，其实只有一步之遥，松下幸之助为我们指明了方向，让我们一起走向卓越，达到别人无法企及的境界吧。

## 松下幸之助读后感简写篇二

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。

## 松下幸之助读后感简写篇三

2月份在公司的倡导下，有幸读了《松下幸之助自传》，对这位“经营之神”的传奇人生有了认识。结合我在郑开碧桂园客关部的工作经历，谈几点对这本书的个人认识和感受。

1、销售前的奉承，不如售后服务。这是制造永久顾客的不二法门。

这句话对我们这个主导售后维修的部门来说，真的很贴切。业主在销售阶段就像刚谈了恋爱的情侣，对碧桂园的感受全是欢喜和期待。经历过漫长的等待直到交付，发现了我们的种种不足，期望值过高而实际交付落差较大导致业主投诉。如果我们售后服务能够做好，把房屋交付后的维修服务做好，想尽办法来提高维修服务满意度，在质保期内维修阶段打个漂亮的翻身仗，会逐步建立业主对我们的信任和口碑。

2、要把顾客的责备当成神佛之声，不论责备什么，都要欣然接受。

这句话又让我联想到我们的客服工作。我们每天要面对很多客户，除了报修，听的最多的是责备、埋怨、训斥，大部分是斥责我们维修慢或者修的效果不太满意。当我读这本书看到这句话，突然有了顿悟。我们被责备后经常吐槽，觉得业

主脾气大、说话难听，其实仔细想想，客户为什么会发火，那是因为我们没有做好。所以，当看到松下先生说“要把顾客的责备当成神佛之声，无论责备什么，都要欣然接受”，使我对客服工作又有了新的理解，多反思自身不足，勤思考我们怎样能做的更好。

3、做任何事情都一样，很难按照预定的计划获得成功。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，让然可以达到成功的目的。

松下先生一生起起伏伏，创业做插座不成功，却意外做风扇底座赚了钱。这段经历也印证了上帝在给你关了一扇门的同时，也给你打开了一扇窗，只要你能够坚持忍耐、持之以恒，总会有奇迹出现。

4、对卖不出去插座不悲观，仍然苦心继续努力，引来了底盘的订单。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。

上面一个感悟说要坚持，这里就要“推翻”了。执着和执迷，虽然字面意思很相近，但却意义不同。做工作或者任何事情，不可轻言放弃，要有强烈的执着信念，当然如果发现方向是错的，就不能再执迷不悟，要有随机应变、举一反三的能力。

5、常常有人说做生意有赚有亏。就在赚赚亏亏之间，事业会发展下去的。我可不这么想。我认为生意是拼出来的，做生意，下多少功夫，必定能获得多少成功。做生意是：景气也好，不景气也好，都能够巩固进展的基础。

以上是松下先生的原话，我最喜欢的一句：生意是拼出来的，做生意，下多少功夫，必定能获得多少成功。换在工作上，就是付出就会有回报，而且付出和回报的比例是相对应的。执意进取、拼搏向上，也正是我们碧桂园优秀人才中十大关

键素质的要求之一——不畏艰难。在工作上下功夫，认真对待，总会有成果。

6、如果在我忙得团团转，穷的要命的时期，一个又一个地生孩子，会怎么样呢？也许为了照顾孩子而不能专心做生意，在发展上便会有不同的结果吧。

这段话是松下先生在描述结婚7年后喜得第一个孩子时写下的。这件事情和我们在职场上，尤其是职场女性，啥时候生娃也很相似。在事业上升期，到底是选择先结婚生孩子，还是晚点生孩子，对大部分女生都是一个考验。仿佛你选择了早早生孩子，工作上就会被拖累，无法专心投入工作；你选择事业稳定也许到了30几岁要孩子，又会面对身材不好恢复或者被人替代。不过松下先生的这段经历倒是告诉我们，在没有足够资金养活孩子的时候，最好先打拼事业，等到做好了准备，再迎接孩子的到来。

## 松下幸之助读后感简写篇四

《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。

## 松下幸之助读后感简写篇五

春节放假期间阅读了《松下幸之助自传》，通过这本书让我们看到松下是如何从一个小作坊一步步蜕变为庞大的松下商业帝国。总的来说，这本书给我的感触还是挺大的，从几件事情上谈一谈我的感受。

九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。万丈高楼平地起，再大的事业也是从点滴的小事做起。松下先生刚成立公司的时候只是一个生产改良的电灯插座的3人小作坊，估计谁也没想过松下能成为今天世界级的500强企业，所以不要瞧不起“小事业”，只要未来方向是对的，小事业也会变成大生意。

这本书给我的第二点感受是既要意志坚定也要顺势而为。松

下的小作坊刚成立之初做的是电灯插座的生意，没想到这个插座卖得不好，成立4个多月还没怎么赚钱，松下手头拮据不得不把自己和夫人的衣服送到了当铺。一般人意志稍微薄弱的估计早就掉头转向继续回去当技术员了，工作轻松拿钱又多。可松下先生没有这么干，他认为自己的工作有前途，坚持做。这是松下先生的坚持，认准是有前途的就意志坚定地做下去，看来我们做选择的时候还是要站在希望和未来的一边啊。就在小作坊半死不活的到了年关的时候意外接到了某电器商会的定做1000个电风扇底盘的订单，救活了自己的生意。如果只抱着只做插座的执念恐怕早就完蛋了，这也是现在很多创业者应该注意的，只要大方向不变，活下去才是首先要考虑的这就是顺势而为。

第三个感触是松下先生对商品定价的看法：松下先生对某些公司为了拓展销路所采取的手段——不论成本多少，以比成本低的价格打倒同业，然后再提高价格，以便垄断市场利益——感到非常愤怒。像这样的干法只是搅乱业界，妨害社会健全发展，根本不是正确的生财之道。因此，松下电器每次的定价，都是依照成本，加上一定的利之后才确定。

松下幸之助先生确认为，政府的“紧缩政策”，才是经济不景气的罪魁祸首。“我对这种政策感到很遗憾。我很怀疑，萧条景象若持续下去，日本的产业能够进展吗？依我的常识，我认为站在指导地位的人，应在此时刻，分秒必争地为使日本繁荣而卖力才对。为了要达到繁荣的目的，应该要“活动，再活动”本来走路的地方，要改骑脚踏车；本来骑脚踏车的地方，要改开汽车，藉此提高活动效率。

《松下幸之助自传》这本书让我受益良多。多读书，读好书。学习才能进步，今后要多读书，养成勤读书的习惯才行。

## 松下幸之助读后感简写篇六

《自来水哲学：松下幸之助自传》是一部松下幸之助传奇人生

的案例的经营学教科书，松下电器在动荡的社会形势下多次化险为夷，松下幸之助从中领悟和总结出了独到的一套企业经营理念和管理方法。

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。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。

## 松下幸之助读后感简写篇七

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。

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。

## 松下幸之助读后感简写篇八

2月份在公司的倡导下，有幸读了《松下幸之助自传》，对这位“经营之神”的传奇人生有了认识。结合我在郑开碧桂园客关部的工作经历，谈几点对本书的个人认识和感受。

这句话对我们这个主导售后维修的部门来说，真的很贴切。业主在销售阶段就像刚谈了恋爱的情侣，对碧桂园的感受全是欢喜和期待。经历过漫长的等待直到交付，发现了我们的种种不足，期望值过高而实际交付落差较大导致业主投诉。如果我们售后服务能够做好，把房屋交付后的维修服务做好，想尽办法来提高维修服务满意度，在质保期内维修阶段打个漂亮的翻身仗，会逐步建立业主对我们的信任和口碑。

这句话又让我联想到我们的客服工作。我们每天要面对很多客户，除了报修，听的最多的是责备、埋怨、训斥，大部分是斥责我们维修慢或者修的效果不太满意。当我读这本书看到这句话，突然有了顿悟。我们被责备后经常吐槽，觉得业主脾气大、说话难听，其实仔细想想，客户为什么会发火，那是因为我们没有做好。所以，当看到松下先生说“要把顾客的责备当成神佛之声，无论责备什么，都要欣然接受”，使我对客服工作又有了新的理解，多反思自身不足，勤思考我们怎样能做的更好。

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，让然可以达到成功的目的。松下先生一生起起伏伏，创业做插座不成功，却意外做风扇底座赚了钱。这段经历也印证了上帝在给你关了一扇门的同时，也给你打开了一扇窗，只要你能坚持忍耐、持之以恒，总会有奇迹出现。

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。

以上是松下先生的原话，我最喜欢的一句：生意是拼出来的，做生意，下多少功夫，必定能获得多少成功。换在工作上，就是付出就会有回报，而且付出和回报的比例是相对应的。执意进取、拼搏向上，也正是我们碧桂园优秀人才中十大关键素质的要求之一——不畏艰难。在工作上下功夫，认真对待，总会有成果。