# 《商道》读后感

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-22

*第一篇：《商道》读后感《商道》这本书2024年左右我在苏州就看过，电视剧只看了几集，非常喜欢，《商道》读后感。在兔年即将结束的时候，紧赶着将50集的电视剧看了个遍。非常精彩，非常发人深省：1、首先，要化解怨恨：抛弃心中那一把杀人剑，拾起救...*

**第一篇：《商道》读后感**

《商道》这本书2024年左右我在苏州就看过，电视剧只看了几集，非常喜欢，《商道》读后感。在兔年即将结束的时候，紧赶着将50集的电视剧看了个遍。非常精彩，非常发人深省：

1、首先，要化解怨恨：抛弃心中那一把杀人剑，拾起救人的千把剑。在市场中修炼成佛。要善于管理自己的情绪，使自己内心保持平衡。一个人带着怨恨是无法与人做生意的，终将被怨恨所毁灭。

2、做生意需要不断地判断、思考、新问题新策略，需要丰富的知识、敏锐的观察力，灵活的思路、大胆的行动。还要善于学习，尤其向对手学习。

3、面对困境，想想石崇大师训戒之一：死，置之死地而后生。危机就是转机。

4、面对诱惑，想想石崇大师训戒之二：鼎，有三足，象征人的三种欲望：财物欲、权势欲、名誉欲。有任何一足脱离本位，鼎不能立。

5、面对贪婪，想想石崇大师训戒之三：戒盈杯，一旦填满，马上就会被掏空。天之道，损有余，而补不足。

6、商道：即人道，做人的道理，也是做生意的准则。做生意要有一个界限，超越这个界限可能会瓦解。

7、现金流的重要性：湾商的根基是产生大量现金流的店铺和黑市贸易。

8、洪得柱的生意经：做生意并不是为了获取利润，而是为了获取人心.，读后感《《商道》读后感》。做生意的人难免会有迷茫的时候，这时候如果依赖金钱，你就完了。

9、生意人要能屈能伸，要圆滑。

10、商机，先下手为强。生意人消息一定要灵通，但对商业信息要注意保密，三缄其口。

11、不结交权势就无法做大生意。然而和权势太近，就会有灭顶之灾。

12、商尚的动机：用“空白票子”请帮忙进行公平公正的审核。

13、对竞争对手，须加防范。

14、慈善，使人尊敬，获取人心的最好方法。

15、做好自己的事情，福份自然来。民心可依。

16、林尚沃，一个以获得人心，留住人心为目标的商人。

17、权威是自己建立起来的。也要懂得用人，团结人。

18、体系及组织的重要性：清朝的山西商人不依赖人才，而依赖体系，便沿继了百年兴旺。

19、失去信誉，就会失去一切。

20、做生意应当弃利留义，做留住人心的生意，使双方都能有利润。

21、林尚沃的座右铭：财上平如水，人中直似衡。像水一样公平，像称一样正直。财物如同水一样，是不停流动的。只是暂时停留在我处，应让其流往低处。

22、生意人要知道自己什么时候该退出。

**第二篇：《商道》读后感**

《商道》读后感

用了将近一个月的时间拜读了《商道》，看到林尚沃从小怀着成为朝鲜第一译官的梦想在努力着，当其父受诬陷致死后，他改变了自己坚持的梦想，弃文从商，从杂货店的杂工开始做起，最后做到朝鲜第一商团，且得到朝廷的赏识，赏赐官爵，《商道》读后感。拜读后感悟到一下内容：

一、商道既是人道天道，任何偏离人道天道的行为，都是歪门邪道，最终的结局就是家破人亡。所以做什么事情要上顺天意，下顺民心。如剧中的郑治寿、朴周命。

二、做生意赚的不是金钱，重要的是赚取人心；任何以做生意为借口，以获得利益为借口，而违背做人的道理，着就不是一个真正的生意人。剧中，湾商大房洪得柱经商的理念，三、人不能把金钱带进坟墓，但是金钱却能把人带进坟墓。剧中林尚沃第一次和皇帝的舅舅朴大人接触用一种空白汇票，讲述了这个道理。

四、自古到金，成功的商人最终要回归社会，为天下的百姓着想，为国家的安定昌盛着想，做慈善事业。一个成功的商人，当你向外施舍的时候，就是你向内解放的开始。剧中林尚沃发放免费食盐、大米、发放无偿借款等。

五、自古至今官商一家，一个商人要想成功，必须和掌权者建立良好的关系，但是关系要把握好不近不远，太近就是合作共赢最终东窗事发两人都会败名裂，太远很难建立信任很难用心关照生意，所以能把握好这样的关系，才能功成名就，读后感《《商道》读后感》。

六、如果不能达成心愿，任何意愿都没有意义，最终不过是愚蠢的执着。人要根据不同的年龄阶段，不断的调整和改变自己的意愿或追求。剧中林峰赫一生坚持考取译官，到老的时候也没有达成心愿，选择从商最终受诬陷致死。

七、一个成功的商人要及时掌握各种信息，错过时机就是错过的生意；要有格局大点的魄力和胆识，关键的时候赔赚在一霎那间；要有一定的机遇，抓住机遇等于抓住了商机。

八、一个国家出现一些叛逆分子（如强盗、反皇帝组织），并不是这些人天生就流淌着叛逆的血液，而是这个社会不能国富民强，很多人吃不饱穿不暖而逼出来的行为，是社会造就了这些人。如剧中的洪景来。

九、心有多大舞台就有多大，思想有多远才能走多远。剧中林尚沃受高僧指点，从内心抛弃了不共戴天杀父之仇的杀人剑，选择了从地上捡起千把拯救世人的剑，从而走向了功成名就之路。

十、一个人心智模式要是不好的话，知识和能力越多越强就越反动。剧中郑治寿是个很有商业天才的人，知识渊博能力出众，但是由于畸形的心态，违背商业道德底线，扰乱的商界。而最终走向自己给自己挖掘的坟墓。

总之，我们做什么事情，不能违背道德底线，更要有颗利他之心，共同建设和谐社会，达到崇尚开心的工作幸福的生活理念！

**第三篇：百年商道读后感**

百年商道

许多人都看过韩国作家崔仁浩的著作《商道》，书中所揭示的商业之道和人生伦理，给人一种空明顿悟之。现而今，我看《百年商道》，虽不是故事桥段，却也别有心得。

《百年商道》，写了招商局 “与祖国共命运，同时代共发展”的发展史。招商局跨越三个世纪的发展历程，也正是中华民族命运最为跌荡起伏的一百余年，每次国家命运的重大变化都在招商局的身上有所折射与反映。国家稳定、经济向上时，招商局就发展得快一些；国弱民穷、产业凋敝时，招商局的发展就受到了阻滞。“国运即商运”，对此招商局有着深刻的体验与感悟。

其中我重点详读了招商局企业理念这一部分。“崇商、创新、均衡、和谐”是招商局的理念，其中我最感兴趣的还是“和谐”这一部分。企业既是一个经济组织，也是一个小社会。作为经济组织，它是一组契约的集合，是一个科层的组织架构，每个员工作为团队的一员都要以协作的态度履行应负的责任，以实现企业价值的极大化；作为一个小社会，每个成员都是平等的，他们的权利应得到尊重，在进行商业活动的同时要维护社会的公正，弘扬人文的关怀；企业成员的全面发展是企业追求的更为崇高的目标。

我觉得创建企业文化正是促进企业和谐的主要办法，不进建设和谐企业文化是企业自身发展的需求，这更是大势所趋、人心所向。首先，要加强道德建设，坚守核心价值观。不断提高职工的思想文化素质和职业道德素质，大力弘扬爱岗敬业、诚实守信的职业道德风范。其次，创建“学习型”企业，多渠道、多模式地开展学习培训活动，形成学习无处不在、教育无处不有的灵活学习机制，使职工在“在工作中学习，在学习中工作”，充分地挖掘员工的潜能。最后，要从员工切身利益出发，着力为职工多办好事、办实事，建设各种生活和娱乐设施，方便职工生活，举办各种健康向上的文体活动，维护干部职工的身心健康。通过这些举措，使企业内部沟通顺畅，关系融洽，大家“劲往一处使，心往一处想”，营造浓厚的“家和万事兴，业兴人气旺”的氛围。

其实，在这本书中，还谈到了 招商局企业愿景：即“建设具有国际竞争力的和谐企业”。这就好比咱们的企业现在所追求的，着眼于企业整体素质的全面提高，着眼于企业的持续健康发展，着眼于建立良好的内外部关系，合理的处理各个利益主体关系，创造“内和外顺”的利于发展的环境和条件，总之，我们的企业在不断追求更高更好的发展。

最后，不得不说在当前形势下，我们应牢固树立国家利益、消费者利益至上的价值观，引导员工建立共同企业愿景，通过认识的统一，文化的融合，管理的创新，协调企业发展，共同构建具有竞争力的和谐企业文化。相信我们会越来越进步的！

**第四篇：商道**

《商道》模拟实习报告，工商管理专业

实习报告书 2024-02-23 16:29 题 目： 《商道》模拟实习报告 系（院）： 商学院 专 业： 工商管理 班 级： 062 姓 名： arror 学 号： 2121212121 2024年1月5日 商道模拟实习报告

一、本次实习情况简介 1． 时间

本次实习历时一个星期，第一天主要是熟悉软件的使用、学习《学生手册》以及确定团队成员，为后续工作的开展奠定基础。而后的六天以自己学习学生手册以及进行模拟实习为主。第七天上午在老师的指导下模拟比赛，下午正式进行比赛。在历时一个小时的比赛中，我们必须在前面实习的基础上以团队的形式完成数据的填写。即公司战略在职能层和执行层的具体体现和实现途径。最后我们要完成报告的书写。

2． 地点：八楼机房现代企业管理实验室

3． 目的:通过对商道软件的使用尽可能模拟企业战略的制定和实施环境，进而在利用所学知识的基础上深化对教学知识点的理解，强化运用能力。

4． 主要事项：使用商道软件、分工合作以报告形式完成本次实习的书面描述。

二、派金公司简介

上海派金信息科技有限公司，作为总部位于北美的派金国际管理顾问集团在中国的技术研发机构，由海外留学人员注册成立于上海张江高科技园区。派金得到政府“科教兴国”战略基金支持，专注于高科技《企业经营模拟》教育软件的开发及推广。

派金科技掌握国际先进的企业经营模拟仿真系统研发技术，研发团队国际化，实力雄厚。派金科技能够根据客户要求，针对不同产业的特点，快速开发一系列商战模拟软件，以最大限度地适应不同行业、不同层次的需求。派金的核心竞争力在于：国际领先的的研发技术,和专业的教育培训服务。派金科技研发的具有自主知识产权的主要产品《PREMKING》——中文名《商道》，其知识性、互动性、趣味性、实战性和数字化的特性极大地激发了参与者的学习热情。派金的宗旨是，立足于商战模拟仿真系统的开发和推广，以提高全民族综合商务素养为己任。派金在推广商战模拟系列管理课程时，也向培训机构及商学院开放《商道》仿真系统，帮助他们开发自己的商战模拟系列课程，用于企业培训或商科学生的实践性教育。派金的核心竞争力在于，国际领先的商战模拟仿真系统的研发技术，以及专业的教育培训增值服务。“PREMKING”，为英文Premium King的合并缩写，意为“优质之王”。派金的理念即为，研发优质产品，努力实现客户利益最大化。

三、商道软件简介

《PREMKING ——商道》商战模拟仿真系统：拥有近300个决策变量，是目前中国市场上知识含金量最高的商战模拟仿真系统!融合了统计学、技术经济学、运营管理学、金融学、西方经济学、会计学、战略管理学等商业管理知识的精华，构建了清晰的三维知识结构图，是传统教学方式颠覆性变革！以知识性、互动性、趣味性、实战性和数字化的特点极大地激发参与者热情!通过学习“商道”，参与者能够透析企业运营与管理，认识各种商业决策与投资策略的市场效果，培养中、高级管理人员的群体决策及战略管理意识，从而帮助学员树立良好的大局观；了解资金在公司内如何流动以及资金分配的重要原则，学习重要的财务理论，分析财务数据，深刻理解重要财务指标的意义，从而提高参与者做出合理决策的能力；利用商战模拟中角色变换、换位思考的特色，使学员有机会了解不同部门的业务特点，增进管理队伍内部的理解与沟通，培养部门间的协作精神，从而使学员能够更好的理解和执行部门间的协作任务。使学习者在“寓教于乐”中，提高商业洞察力、判断力、决策力，实现理论与实践的完美结合，领悟管理学的精华。而对企业则能够提高管理者统筹规划的能力，加强对公司运营的宏观认识，包括战略管理、投融资管理、财务管理、生产运营管理、物流管理、市场营销等各个方面。有助于公司各级管理人员充分理解所在公司的经营哲学，在具体的战术实施上保持与公司战略的协调一致性，从而增强企业的核心竞争力。使公司各级管理人员掌握企业管理的基本原则，调动公司管理团队的积极性，增进管理团队内部的理解与沟通。在中国已经加入WTO，人民币实行浮动汇率的大环境下，加强经营者对全球竞争以及电子商务环境的理解和认识，熟悉入世后的国际标准和经营理念，从而更好地与国际接轨。

四、实习过程

1、小组情况简介

1.公司名称等基本情况、小组成员组成及担任职务

在前面十年经营的基础上，我们团队重新领导公司，并为公司取名为“BBS”—Best,Beautiful,Smart。经过十年的发展，公司已成为有着1 亿元销售额的全国性企业。现在，公司在长三角的某座中型城市的工厂拥有每年100 万件 “E-go”的生产能力，最新建设的环渤海流水线则具备了年产300 万件的能力。公司在长江三角洲、环渤海地区和珠江三角洲分别设立了分销仓库来保证这三个全国最大的市场的产品供应。公司在开业的第7 年以每股5 元的价格在上海证券交易所上市，到第十年末，公司的股价达到15 元/股，流通股为600 万股。

我们公司主要由三个主要领导：董事长丁艳梅、生产部经理刘丹丹、销售经理李端云。董事长从总体上把握公司的战略以及经营战略的制定并监管公司财务。生产部经理主要负责生产决策、劳动力决策、工厂决策。生产和劳动力决策包括：应该生产多少件“E-go”，原材料使用决策，产品多样性的决策，风格特点研发、质量控制决策，生产技改的决策、劳动报酬的决策，雇用和解雇工人的决策，降低次品率的措施。工厂决策包括：工厂的暂时性停工，工厂的升级，工厂的新建及扩建，永久关闭全部或部分工厂，工厂的购入和售出。销售部经理则是根据生产部生产的产品及各个市场对产品的需求来制定贴牌市场、网络市场、自有品牌市场决策和产品形象代言人竞标等。通过制定并合作实施公司的具体战略达到公司盈利、股东和顾客满意的“成绩”。

2.自己担任的职务、职能以及自己对该职务的理解

在这次实习里我担任了董事长和财务总监这一角色。整个实习下来我发现这个角色需要掌握的知识点掌握的公司和市场信息是最多的。同时在别的部门经理做出他认为合理的决策之后，我不仅要从生产经理的角度去考虑计划的可行性更要从宏观层面上去整体把握。如：公司财务状况的匹配性、营销网络和经销渠道等，这些都是我要引导自己去思考的方向。刚开始由于对各个部门了解的不深，在做决策时我十分的“心虚”。后来通过与大家的讨论以及对学生手册的进一步学习，我逐渐熟悉了各个部门的具体情况，如公司在各个地方的产能、销售状况、市场占有率等。这些都为我制定公司在十一年的经营计划奠定了坚实的基础。同时通过对公司第十年财务和物流报表的分析我对市场价格的预测也逐渐有“底气”起来。当然通过这次实习我才正真理解了什么叫做责任越大风险越大！正如西蒙所说：管理就是决策！在整个比赛以及经营过程中我无时无刻不再面临着各种决策，最平常如：根据上年的原材料价格预测是否多购进产能？从公司的全国生产和销售来看是否提高环渤海地区工厂的产能？通过本利量分析关闭长三角地区的产能所带来的效益。当然这些都是在生产层面上的，因为有生产经理的分析和决策，我仅是参与讨论同时为该部门从公司整体层面上把握。困扰我最深的还是公司整体战略和经营战略的制定。在众多决策变量的干扰下，有时候我觉得每一步都在冒险。

2、操作模拟过程

1.第一次战略制定与调整

在 十年前长三角的某座中型城市的一个两层仓库里，我们公司开始生产公司的第一“E-go”。经过十年的发展，公司已成为有着1 亿元销售额的全国性企业。现在，公司在长三角的某座中型城市的工厂拥有每年100 万件 “E-go”的生产能力，最新建设的环渤海流水线则具备了年产300 万件的能力。公司在长江三角洲、环渤海地区和珠江三角洲分别设立了分销仓库来保证这三个全国最大的市场的产品供应。公司在开业的第7 年以每股5 元的价格在上海证券交易所上市，到第十年末，公司的股价达到15 元/股，流通股为600 万股。

从全行业的角度看，“E-go”销售的远景十分良好，且目标客户是不分男女老少幼。在第11-15年的预计市场需求增长率是：长三角5%-20%，环渤海15%-35%,珠三角 10%-25%，中西部15%-35%。其中，长三角市场的低增长是因为这个市场的消费者大多已经拥有1件或更多的“E-go”。“E-go”生产厂家将 主要运用以下4 个销售渠道来销售其产品：独立的“E-go”零售商、公司开设的专卖店、网上销售、为大型连锁超市进行贴牌生产。所有的公司传统的做法都是主要依靠独立零 售商来销售公司的品牌产品，都通过自己的努力来建立销售网络，独立的“E-go”零售商的零售价一般是工厂批发价的一倍。然而，互联网的高速发展使生产商 有机会通过网上销售来吸引更多的顾客，网上产品的“推广价”一般会比商店零售价低25 元/件。开设品牌专卖店是每个生产商都想但并没有付诸实施的一种新的销售方式，在专卖店里，顾客将可以购买到公司全系列的产品，甚至可以在店里的各种情景 布局中试用不同的产品。和出售各种品牌产品的零售店比，这样的专卖店可以大大提高公司品牌的知名度。为大型连锁店进行贴牌生产是长三角市场独有的一个销售 渠道。从生产“E-go”的原材料来看，都可以方便的在公开市场购买到，而且送货期一般都在48小时之内，所以我们公司就不用再考虑是否进行前向一体化生 产了。公司之间的竞争主要是由批发价、产品质量、给消费者返利手段的运用、产品多样化、广告、名人代言和品牌效应、独立零售商的数量、对零售商提供的支持 服务、公司专卖店的数量、网络销售的效果以及顾客对品牌的忠诚度这11个变量来决定。

初步学习了了解了软件的使用之后，我们决定先制定公司3 到5年的经营战略。为了提升公司的品牌形象避免陷入价格战的泥潭，从公司的长远发展考虑我决定走高端路线（当时我还不知道只模拟一年）。在对公司所处的宏 观环境PEST分析、行业分析以及公司内部情况分析之后我预计：虽然本企业主要是以国内市场为主，但是受本次经济危机的影响，消费者的购买能力将降低，同 时由于收入下降等不确定因素的影响消费者的需求价格弹性将提高。这对一开始决定走高端市场路线的我们是一个不好的消息。为了与高端市场这一战略定位相匹 配，我决定在第一年发行10万股股票进行融资，利用西部廉价的劳动力和税收等优惠条件在西部设厂，扩大公司的生产能力，同时要求生产经理加大对员工的培 训，提高高级材料的使用率、逐步加大技改的力度，严把质量关，因为我相信优质产品是赢得市场的第一块敲门砖！在营销方面，要求销售经理在对各个地区的现有 市场状况的分析的基础上，有步骤分主次的对各个市场进行投入，做好产品与市场的“红娘”。在涉及到物流方面，由销售经理兼管。当然以上决策都要以预算 表为基准。第二年，西部厂开始生产，所以第二年的策略主要是全面提高西部产能和推进东部技改，同时开拓西部市场。为提升品牌形象请菲戈代言，签约两年。第 三年从品牌形象，产品质量等方面开展销售攻势，在保持公司竞争优势的基础上应对竞争对手的战略变动同时开始给股东发放4%左右的红利。第四年维持公司的总 体战略不变，在公司经营业绩稳步提高经营利润逐渐增加的基础上，可以考虑与李连杰签约。以后各年情况参照前面的经营状况以及各年的实际情况有所变动和调 整。在贴牌市场方面，逐步向西部转移。2.第二次战略制定与调整

最后一天实习时知道只模拟一年，彻底打乱我的战略计划，为了获得好的排名，我们只能放弃原先的“高端计划”转走以占领 市场扩大销售额为主要目的中低端产品路线。在充分估计了对手的战略和经营意图之后我决定，全面缩减预算，以低成本战略为主，在保证生产成本的基础上降低盈 利预期，同时转移产能，降低营销费用，即采用暂时性的紧缩战略为后续发展积蓄能量！具体请参见以下表格。

（总经理预算表）在这张表中可以 看出我们实行了暂时的紧缩性战略，全面消减了预算，同时加大了贴牌产品的生产和销售力度。在自由品牌产品的生产方面我们研究决定关闭东部长三角的工厂，加 大对环渤海工厂的建设和投入力度。在产品的销售方面，不管是对经销商的批发价还是网上销售，我们都全面降低了销售价格，压低利润空间。

3.战略实施

对 以上战略的实施主要集中在生产成本的降低和产能的转移以及销售价格的降低。一下主要附长三角产能永久关闭的图表，从这张表中年我门可以看出，一面关闭产能 增加了我们的流动资金为我们实施低成本战略提供了最有力的保证，另一方面转移了产能之后也降低了产品的成本，虽然跨地区的运费有所上升。而在销售方面的表 则主要参见销售经理的报告。（请看图中我重点标注的地方）

4.战略控制

在战略的实施过程中，我们充分的考虑到了其他小组的决策对我 们的战略的影响，所以在降价之前就已经就我们所掌握的情况初步估算了降低成本和扩大规模所带来的规模效益，以及在对本行业供给和市场需求预测的基础上初步 测算了达到边际利润最高的点。虽然有偏差，但是在理性的分析之后我觉得偏差不会很大。贴牌产品和自有产品可能会积压但是积压量不会很大。所以收回成本不是 问题，可能就是利润空间比较小。在此基础上我还是给股东发放了0.3元的股利，在每股收益为0.9几的情况下。为了保证公司的战略的顺利实施我试着发行了 400万股的股票，但是股价下降到了每股9.8元左右。

5.战略评价

对于本次的战略制定和实施，我觉得总体上还是和本次的试验时间和竞争对手的行为相匹配的。对于整个市场的需求和竞争情况来说我们算是保守经营的。

3、实验结果及分析反馈

五、心得感悟

1、消费者的价格敏感性是影响公司经营的最要因素

在宏观经济形式下，我们发现消费者的价格敏感性是影响公司决策的重要因素。在整个决策 的过程中，我也发现制定各种价格是十分头疼的问题。因为不确定因素实在是太多了。而且由于竞争对手投标价格的影响，一旦制定的价格过高可能导致产品的积 压，而价格过低则会压低现有的利润空间，降低公司的盈利能力进而对公司的股价等产生影响。

2、充分理解边际成本、边际收益和规模效益之间的关系

输入数据试验利润的大小是我们在自己摸索过程中干的最多的事情，摸清了以上三者之间的关系是最后决战时刻克敌制胜的重要“武器”。

3、动态决策系统中的不确定性是影响公司战略的最重要因素

本系统中有三百多个决策变量，而我们在决策中只考虑了为数不多的几个变量，这也是我在本次实习中总感觉是“在黑暗中摸索”的主要原因。

4、融资方式的选择将对公司的后续经营产生重要的影响公司

在 一年期的经营过程中，为了降低公司的资产负债率，我选择了以发行股票的形式融资，这也使得我们公司的债券的评级维持在了BBB级别，但是这一决策带来的不 理影响就是我们公司的股票价格下降了很多。为了弥补这一决策带来的负面影响，我试着发放了0.3元的股利。如果是长期计划的话，我可能不会选择此种方式，甚至在利率比较低的情况下回收债券降低资产负债率。

5、战略匹配问题——团队合作

战略的连贯性和总体性是觉得公司“生死存亡”的重要因素，我们充分意识到并发挥了团队的合作性。保持了公司战略的匹配和一致性，这也是本次实习中我们引以为豪的优点之一。

6、细节决定成败

从总体战略的制定到价格的市场预测和决定方面我都充分的体会到了这句话的含义。有时候一毛钱的投标价格差异就可能导致几十万的产品的积压；一千快钱的投标价差就可能与你中意的代言明星失之交臂。以上这些都是我在本次实习中的一些感想，非常感谢老师的指导，在本次实习中我收获了很多，不仅仅是学习方面的，更历练了自己的胆识和抗风险决策能力。

**第五篇：《商道门徒1》读后感**

星期天这本书只看了50页，昨天拿起后再看感觉非常好看，一口气读完了，小说主要写几个年轻人从深圳到北京，在地产公司做职业经理人，后又独自创业，看似平淡，但是手法细腻，小说是生活的缩影，有职场管理，商战谋略，情场艺术，《商道门徒1》读后感。

其中一段关于如何淘二手房的很应该学习，这里说到在没有大资本的时候，买二手房也许更保险，二手房虽然升值的空间没有新房大，但跌价的空间也相对较小。这个观点我非常认可。

还有买房要注意楼盘所在的地皮是从哪一年算起的?不要以为新房的使用年限就比二手房的使用年限长。有的新房的使用年限反而比二手房短，这是一条非常关键的，去年年底的时候我买了一套二手房，这种房子使用年限到2024年，而就交付的国际社区的房子使用年限反而是2024年，少了九年，实际就是早期房子的土地使用权都是70年，估计后来各地政府为了加快土地的流转，商品房的使用权都成了50年，商住房大都数只有40年，所以这是个比较大的差异。

书中还有一段李嘉诚说，买房的关键是，第一看地段，第二还是看地段，第三还是看地段，读后感《《商道门徒1》读后感》。这个地段的含义，除了地理位置外，就是交通条件。作者写到，什么样的房子才会升值呢?第一看发展商，第二看楼盘情况，第三看管理。其实我比较认同这点，在国内对于大的开发商，管理好的升值空间也大，开发商为了让后面的楼盘卖出好价位也是会不断做出相应的配套，所以就会越来越高了，比如重庆的融侨城这个楼盘开发商做了十几年了，房子也是越卖越贵，但是如果从选择居住来说吧，现在这个价位就有些贵了，旁边的帝景名苑及帝豪峰性价比反而更高一些了。

我们也知道国家这两年在房产上是下足了功夫让房子不能上涨太快，但是看了小说后，也许我们更应该明白中国的房子是跌不下去的，主要还是地方政府要以此来生存，中国政府内部潜规则太多了，这几年感觉上政府越来越强，社会越来越小，人民的话语权也越来越少，老百姓被不断上涨的物价，房价绑架了。但是同时跟一起战争不断的国家相比我们还是幸福的。所以也许平平淡淡的生活才是真的，不断上升的物欲需求最终也会伤害自已，就如书中年轻的望月在结束自已的生命的时候写到，你若渴了，水就是天堂，你若痛了，麻醉就是天堂，你若爱了，生和死都是天堂。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找