

最新大败局的读后感 大败局读后感(通用5篇)

当品味完一部作品后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，让我们好好写份读后感，把你的收获感想写下来吧。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？以下是小编为大家收集的读后感的范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大败局的读后感篇一

失败说可怕也可怕，说不可怕也不可怕。如果是不必要的失败那就可怕了！如果是那种不懂的失败，没关系你还有救说到失败，肯定会想到这两个字。例如同学的失败，就是考试考差了，这失败可怕吗？不！考试当然会考的，那为什么会错？出卷老师耍你吗？我们要做的，不是伤心，不是气馁，而是学习失败，为了克服它，为了战胜它。俗话说“失败乃成功之母”，不是每个人生下来注定就是成功者，他们也是通过失败的教训，而通往成功的彼岸，正所谓“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。

成功了！你欣喜若狂、洋洋自得！可是，你有发现细节吗？从成功中学得少，从失败中学得多。不是每次的成功可以成就自己，只有每次的失败才能完美自己。失败就是没有成功，其中包括重复的失败，不必要的失败，不会的失败。从失败中学习，与失败相处，从而寻找自己的成功之路，也是有失败学，才会有成功，成功=失败+挫折+苦难除了书的封面，呵呵。剩下的给这本书5颗星，编者很用心。读书的时候完全没有乱拼凑的感觉，反而觉得很流畅。让人一口气很舒服的就读下来了。虽然只是短短的创业失败总结的文章，但是背后关于创业的种种问题都值得我们深入的去思考。

最后，我自己的感悟是，虽然我总是看到企业家光辉的一面，但是我忘记了他们背后的艰辛。筑城非一日之功。企业家背

后的艰辛估计也只有企业家自己能够知道了，错误是通往成功的必经之道。多少人因为不敢尝试，害怕犯错而最后碌碌无为。“冒险”是企业家的精神，我们要深深的体会其中的意味。

大败局的读后感篇二

今天看到抽屉里的南孚电池，不禁想起当年聚能环的广告。聚能环不过是个普通橡胶密封圈而已。如果把南孚电池的塑料皮撕掉，可以发现除了底部的那一小块是负极，整个电池其它露出来的部分都是正极，而所谓的聚能环的作用就是把正负极隔开一些防止短路。但是不得不说，当年的这个广告确实很有影响力，也忽悠了很多人。说到南孚就又想起来左右时候，南孚电池被竞争对手吉列公司收购的事情。

再后来，吉列被宝洁收购了。于是我惊讶的发现，原来我用的电池和洗发水，是一家公司的。

做法“断了国内厂商的后路”。还有什么饥饿营销，一天到晚各种吹风，产品从来不见上市，人家苹果好的没学到，尽学些什么东西！

所以，从一个消费者的角度，我几乎从不在意我用的产品是出自哪里的公司。甚至有时候我会想（尽管很荒谬），如果国产的东西没人买，是不是就会少几个富二代，从而减少被汽车撞到的概率呢？橘生淮南为橘，生淮北为枳，也许正是应了这句话。

角度2中国的政商关系

我感触最深的还是中国的政商之间的关系。因为在世界这么多国家之中，我想没有哪个国家会像中国的政商（第一文库网我只是指的是民营企业）关系那么复杂、那么奇妙！

就必须要找政府来做自己的保护伞，利用政府来保护自己的利益。科龙创始人潘宁曾经常被问道香港（当时为了科龙在香港上市，他经常往返香港与内地之间）与内地经营环境的差别时，他回答“在香港不需要结识官员，百分之百的时间可以用于市场和业务；回来呢你非应酬不可！”这侧面反映处理好政府与企业的关系的必要性。再加上在市场上相对于国有企业的天生劣势，这样就形成了民营企业对政府进行依附的关系，政府对企业有着强大的影响力。

企业与政府搞好关系是对企业来说是有大量益处的，但是如果企业与政府的关系过于亲密的说对企业来说可未必是一件好事。政府对民营企业进行大量关照，也是有它自己的目的的，大多数不是由于接受了大量的贿赂，就想让企业帮自己来提升政绩。在前一种情况下，如果企业与政府的关系过于密切，陷的太深，甚至都不能自拔了，是很危险的。由于行贿而企业倒闭或者自己深陷圈套的例子不胜枚举。后一种情况下，如果政府为企业的发展提供了大量帮助，企业与政府之间没有什么矛盾和利益冲突，企业只会受到大量的礼遇，不会有问题的。可是政府为了培养企业下了大力气，企业却想把主要转移生产中心时或者出现其它的较大矛盾时，我想政府一定不会善待这个企业。如果对政府太过依附或者与政府关联过大，企业也不会有什么太好的发展，所以企业还是需要与政府保持一定距离。

想成为政府的附属，只是由于他们相对国有企业的劣势地位，只能利用政府来达到自己的目的。这样就要求企业想尽办法与政府搞好关系，甚至对一些政府官员进行行贿。以致于现在民营企业要发展，就要对政府官员“送礼”、“搞关系”，这已经是民营企业之中的一个公开的秘密。虽然这样不是一个什么好的现象，但是可以看出企业要想发展，就要学会利用政府的帮助，而政府也要利用企业来提升自己的政绩。这种相互利用、相辅相成的关系有时十分微妙，如果处理的好不仅可以提供必要的企业生存条件，有时候也可能获得意想不到的收获。政治手法对一些真正的民营企业家来说应该有

一定的借鉴作用。

民营企业与政府的关系不能太远，也不能太近，企业不能不利用政府来帮助自己，也不能过多让政府来帮扶企业。它们之间既要相互合作，互利互惠，又要为各自的得利益互相博弈。也许在将来随着市场经济的日渐完善，企业与政府之间关系会变的越来越简单，企业家可以把更多的时间与精力放在处理企业的事物上。

角度3企业管理方式

在《大败局2》中,我们更多地看到了一种

这是一个还没有老去的时代,我们的中国企业家正在经历一场从智慧到命运的

大败局的读后感篇三

断断续续的看完了《大败局》。相比晦涩的经济学，企业管理等书，这本书无疑会更加吸引我。很早就听说了吴晓波的其他的作品，如《激荡三十年》，《跌荡一百年》，却一直没有机会拿来一读。一次偶然的机会让我拿到了《大败局》，从此变得热血沸腾十个典型企业的失败案例分析，跟着作者的脚步走，像是在听故事。因为我也不懂，没有一件是发生在我的时代，囫圇吞枣的了解个大概罢了。最为让我影像深刻的是史玉柱的巨人集团，现在的巨人和过去的巨人截然不同了，但老板还是一个。史玉柱的传奇人生，经历了辉煌到覆灭再辉煌的传奇故事。不是人人都知道史玉柱，但对脑白金和黄金搭档，我相信谁也不陌生，称史玉柱为营销天才一点都不为过。经历了巨人集团的惨败后，能够重整旗鼓，卷土重来，这是多么的坚韧。有梦想的人，总会站起来。在这看来，史玉柱让人可敬。

上世纪末，是个疯狂的年代，是个热血的年代。标王□dvd□保

健品，英特尔，已经成为时代的烙印，很多已经消失在大家的言论中。从书中十个传奇人物看来，只要敢想敢为，即使失败了，也是无比精彩，很遗憾自己没有赶上那个时代。21世纪的到来，随着体制的不断完善，市场不断的细分，就再也没有这么好的淘金浪潮了。

没有多少人愿意一辈子寂寞平庸，总希望能够有所成就，即使不在创业，也会是在其他方面。作为一个初出茅庐的人，我无比的渴望能够突破现有的生活，寻找更多的人生激情。纵使是苦累，我想年老之后回忆起过去自己至少曾经为之拼搏过，总会感觉到充实，也不会后悔一辈子碌碌无为。

信息使得社会发展步伐大大加快，互联网公司遍地林立。关注过很多互联网创业，但感觉要比其他很多行业要艰辛。不仅面对着国外国内的互联网巨头，还得面对许许多多的小企业。技术壁垒低，投入多，运营时间长，竞争压力大，短期收益少。很难将企业做到淘宝腾讯这样的规模，未来将是小企业的未来。个人感觉将传统行业与互联网结合起来可能是一个切入点，所谓的物联网也好，电子商务也罢。单纯的依赖互联网本身，已经很难适合初创者。互联网本身盈利模式的约束不得不让创业者选择更多的方向。随着无线互联网与大数据时代的到来，将会提供了更多的创业机会。紧跟信息时代的列车，拥抱变化。

书中有句话说的很在理，一家没有效益的企业，无论其他的地方是多么的出色，都称不上一家好的企业。这是给我印象最深刻的一句。透过本书，看到了自己的盲点，需要更多的成长。这本书也让自己看到了本身的那点火光，为了梦想，点亮希望，就这样上路吧。因为我想做的，我都要去尝试。

大败局的读后感篇四

在读完激荡三十年后，一直想再读一下吴晓波的这本大败局，这两天终于把它看完了。按照先前的承诺，写一篇读书笔记。

首先，这本书写作的出发点是非常好的，将改革开放三十年的失败教训通过这种方式传达给创业者和其他企业管理人员，让这些经历或者没有经历过改革开放变局的人，领略这个多姿多彩的年代，也从失败的经历中，得到一些启发。我相信，书中很多企业失败的案例，现在活着的企业也都犯过这些错误，但是他们活了下来，有些错误先在的初创企业也会继续犯，能否跨过那到门槛就不知道了。

其次，大败局中的一些案例，跟激荡三十年有所重复，这也难怪，改革开放三十年，比较大的故事就那些，为了保证故事完整性，两遍也都有涉猎，这也是比较正常的。读完激荡三十年，会觉得太遗憾了，晚生了三十年，不能在那个火热的年代开创一番，再读完大败局，看到那么多人起起落落，有点悲伤的感觉，有些人是时代的悲哀，受困于当时的年代，但他们无愧于时代英雄的称号。我们看到了三四年就崛起的一个个英雄，背后却是无数小人物的没落，故事动人心魄，也让人黯然神伤。

最后，无论成功还是失败，也仅仅只有三十年，中国缺的还是百年老店，民企、国企都缺少那种沉淀，让人未免感觉轻浮。一个国家一个民族，从上到下急功近利，心浮气躁，缺乏那种静下心来做事的气度，也许发展太快，变化太快，挣钱太容易，让人心浮躁。不禁让我想到这两天的毒疫苗事件，这是怎样一个民族？那些一直在说传播正能量的人，唱赞歌的，粉饰的，该醒醒了。连封建王朝都有言官制度，专制统治的皇帝都不怕嘲讽，何况现代中国，悠悠法网，朗朗乾坤，多一些不同的声音，更加能拷问中国人的良心。

大败局的读后感篇五

周日到今天为止，连续四天利用空闲时间，才读完这本书《大败局》，《大败局》一书，作者吴晓波，毕业于复旦大学新闻系，记者出身。读上一本《激荡三十年》书，也是他写的，这本书又被评为影响中国商界二十本书之一。当我读

这本书的时候，在浙大读研的好友刘志通，说吴晓波给他们上课，是本书的作者，感觉何时有幸也能现场听一听本书作者的授课，本书的主要目的便是探寻著名企业中国式失败的基因。详细分析了改革开放三十年来失败的著名企业的原因以及给后来者的警示分析了瀛海威、秦池、爱多、巨人、玫瑰园、飞龙、三株、太阳神、南德、亚细亚、健力宝、科隆、德隆、中科创业、华晨、顺驰、铁本、三九、托普中国新兴企业盛极而衰的失败基因。

当我准备写读后感的时候，感觉又是不知道如何写，有一些压力，虽然知道自己也写不出什么精彩的亮点，但我觉得每次写一点东西的时候，养成自己思考的行为习惯，也许后面很多情况下，工作很忙，没有时间顾及阅读，这样就会让自己越来越缺少读书的思维，缺少思考问题的行为，也担心到时候自己不会写东西，现在经常也面对很多话题，迷茫的不知道如何下手讨论说起。所以只想让语言这种文字一直伴随我们的生活与生命！希望身边更多的朋友们，不论多忙碌的时候，在自己空闲的时候去写一点读书与生活的感想，让自己的文字能力在生活中伴随，这样也能去思考更多生活中的一些东西。

对每件事每个人都有自己的话语权，虽然很多的时候我们评论并不是那么完美，并不是那么让人信服，因为我们年轻，还有很多不完整的世界观，但我还是要说的，因为如果你没有说，那么以后有可能自责会一直伴着你，一次一次没有说，那么我不知道自己以后还会不会说。所以我决定写点什么，不管每次写的好与不好，尽成一家之言，难等大雅之堂，姑妄言之，大家也就姑妄听之，没看过这本书的可以看看，看过的大家一起说观点。简单有时候想，做企业和做一起人又有什么分别呢？其实很多的问题，探究其本质，原理都是一样的。

二十世纪八十年代，大概就是八零后出生的时候，中国的社会正在进行着深层次的改革，这是怎样的一场变革呢？我们没

有机会赶上，我想用一个狂风骤雨来形容。在经历了动荡的十年之后，中国太需要改革了，太需要进步了，太需要的能站在风口浪尖领导这场该改革的人物了，只能说我们太需要了，很大程度上我认为他们这一群人更是那个时代的产物，（而谁又能说我们不是呢？）他们更是那个时代的引领者，就像作者说的我们应该给失败者掌声也是因为太需要了，所以那个时代的人们又忽略了什么，就如同我们如果太喜欢一个东西的话，总会不自觉地忽略它的某些缺点，这本是人之常情，但到了企业里忽略了某些却能造成永久的遗憾。那是一个疯狂追求财富的年代，他们总是把企业的利益放到了高于一切的位置上，刚刚兴起的广告行业成了造就他们神话的利器，我想在那样的一个年代，广告似乎对于刚刚从灾难中出来的人们有着异乎寻常的魔力，人们太容易受广告的影响了。当我们回过头再看的时候，发现那时的广告甚至比我们现在的许多广告更加的疯狂，夸大，处处体现了一种浮躁，一种自欺欺人的欺骗。凭借这样的利器虽然能获得成功，却并不能让成功留住，正所谓创业难，守成难，知难不难，我想也许那个年代的人们注定是很难知难的，因为他们忽略了，他们的激情，热情，疯狂，那种为挽救中华民族企业的豪情，让他们不得不忽略某些东西，而这也注定了他们的悲剧命运。

有时候做企业和做人的分别。这里面的深层次的本质问题其实是一样的。我们容易浮躁，容易疯狂，容易受成功的影响，也许失败了对我们是好的，而成功却给了我们更深层的危害，一些小的，暂时的成功让我们相信自己是无所不能的，似乎我们就是那华山之巅的英雄，正在比武论剑，笑傲江湖。浮躁的上升猛烈，一旦衰落，也是迅速的，甚至让人来不及思量就轰然崩到了。我们做人是不是该思考一些让自己更加沉静的东西呢？但同时我还是非常钦佩他们的那股豪情壮志，激情满怀的，我想在我们沉稳理性的背后更应该有激情的理性，我们是自豪的一代，我们有他们没有的东西的但同时我们也缺少他们那个年代的人们所拥有的东西——激情。

浮躁让他们忽略的东西是什么呢，如此致命，让我们曾以为

那些不会倒下的巨人们，一个一个的倒下了。这里面的原因肯定是多方面的，我只是说我的一家之见，我想最主要的是他们忽略了一个企业的灵魂的培养，正如我们所知，一个人如果没有灵魂那无非是一具行尸走肉。试想如果一个企业没有形成它的灵魂，那么短命也许是必然。一个企业的灵魂代表了这个企业的文化，精神，内涵，制度，管理等等，可以说这是一个企业向心力，没有他就算聚到一起的人们最后还是分散。那个年代的人们我想大概是受毛泽东思想影响最深的一代吧！他们成长在把毛主席当神的时期，所以对毛主席顶礼膜拜，深受其思想的影响，当毛主席去世，刚好他们将要而立之年所以难免的将毛主席的一些思想用到了企业里。就像开头史玉柱说的买毛泽东的书，但在那个狂风骤雨的年代人们崇拜的更多的是毛主席的战争理论，而没有看到的毛泽东思想更深层的东西，或者说是忽略了吧，他们将毛主席的战争理论一次一次的用到了自己企业发展当中，在初期为自己为企业立下了汗马功劳，但到后期就不行了，激情总有退却的时候。没有灵魂的支撑，是很难长久的。