

夹缝里的历史读后感 夹缝中的历史的读后感(通用5篇)

在观看完一部作品以后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，为此需要好好认真地写读后感。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？下面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。

夹缝里的历史读后感篇一

本书是作者对二千余年的中国文化，对在夹缝中喘息中国人，对被扭曲、扼杀的人性，进行的一次深刻而痛苦的反省，是“重读大时代”系列中的一种。

全书共收录14篇文章，其中《我在孔庙的所见所想》剖析了本具有独立精神的孔子，其思想是如何最终沦为统治者需要的工具和滥觞的；《成功的罪孽》尖锐地指出商鞅在以“法制”为特色的铁腕政策帮助秦国日益强盛的同时，也开了钳制思想、压制民意的先河；《灰堆》则通过解析著名的“焚书坑儒”事件，无情地鞭笞了统治者灭绝文化、践踏人性的残暴行径，指出这一事件给灿烂的华夏文化和思想所带来的灭顶之灾。

全书以崭新的视角，从历史、文化、制度等方面，回溯了几个具有典型意义的大时代下人文精神坚韧的嬗变和各个层面中国人的生存景观。

这是一本写作者自己对一些历史事件的看法和对那些事件进行研究后的结论的书。书中写了很多耳熟能详的故事和人物，有孔子庙的建设、商鞅变法、荆轲刺秦王、王昭君远嫁匈奴、吴三桂的几次叛变等等。

这些故事和人物虽然早就有人对他们进行了评论和研究，而

且他们的观点大多一致，认为孔子游列国是为了增长见识，荆轲刺杀秦王失败是因为剑术不精，王昭君出塞是为了匈奴和汉帝国的和平相处，吴三桂的叛变则是冲冠一怒为红颜等等，而作者得出的观点却和他们截然不同，其中让我印象最深的就是写荆轲刺秦王和吴三桂的叛变的部分。

荆轲是历来被人们赞扬的大英雄，是敢单枪匹马去刺杀一个欲一统天下的君王的英雄，他的最后功亏一篑，人们都认为他的失败是因为剑术不精，因此有人感慨他的英勇，有人感慨他的悲壮。而作者却指出了藏在荆轲心里的致命的弱点：荆轲并没有完全彻底的献身精神！因为荆轲并没有一个理由可以让他自己献出生命的，他去刺杀秦王不过是为了报答燕太子丹，太子丹也只是把荆轲当作了，抵御秦国的一步棋，在利用与被利用的情况下，荆轲怎么会愿用自己的性命去报答太子丹呢？荆轲他也许想生擒秦王，那么他既可以达到行刺的目的，又可以保全自己，但是在秦王的宫殿里，他的一点犹豫便葬送一切。作者还说到中国人对荆轲的喜欢，“源于一种承认和肯定自己的需要”，荆轲“渐渐地变成了苦闷的灵魂得以出气的洞口”，他已“演化为一个反抗暴君的象征”。因此，中国人不愿意认真分析荆轲失败的原因，或刚刚为其失败而感到遗憾，便转而鼓吹他的神勇了。这是被压迫和被剥削的中国人的一种生存智慧。

而对于那个一叛再叛的吴三桂，作者更是毫不手软的指出了，吴三桂并不是像历史写的那样痴情，而为了陈圆圆去追杀李自成的部队，更不是为了恢复明朝的统治而来向清政府造反的。因为事实上他放了清军入关后，到了北京后并没有去找陈圆圆，而是继续一路追杀李自成的部队，到了康熙皇帝的时候，因为他要撤藩，这样吴三桂的利益受到损害，于是打着反清复明的幌子来造反，可惜他自己不争气，没多长时间便自封为皇帝，结果受到世人唾骂。

一位作家曾评价朱鸿说他一曰“文坛一把刀”，中国人灵魂的解剖刀；一曰“散文掘进手”，生活矿藏的掘进手。在他那

里，古今和中外竟像两副拉绽方便、开合自如的电动屏风，手指一点，周秦汉唐元明清就到了眼前；再一点，东瀛西欧南非北美就和他的人物联系起来。

夹缝里的历史读后感篇二

中国葡萄酒的历史只有短短的100多年历史，随着中国市场和国际市场差距不断的缩小，葡萄酒市场可以说是中国很多商品的缩影，市场增长后劲十足，品牌难以拉动，产品质量参差不齐，消费者难变真伪，加之白酒几千年的悠久历史，使得绝大份额被白酒分割，国外洋酒虎视眈眈，市场定位占据高端。这使得中国葡萄酒市场极为尴尬，就衍变成了在夹缝中生存的“宠儿”。

饮酒文化与品牌文化的夹缝

中国是一个酒饮文化历史悠久的国家，从蛮荒时期到封建鼎盛再到现代社会，喝酒庆贺喜事已经变生成一种文化，是我国特有的一种吃喝文化、交际文化、人情文化、关系文化、商业文化，它是人们来往的一个介质，一个场所，更是一个鉴别他人品德、性格、人缘、事业、家庭、素质的一次机遇、一面明镜。社会大舞台，酒桌小舞台，你表演，他人看，人心都有一杆秤，好坏自有众人评时期的国产葡萄酒的历史可以追溯到清朝。

随着泊来文化的深度影响，近代中国的葡萄酒文化是西方文化在中国的繁衍和升华，尤其在改革开放以来，葡萄酒文化在中国大地上大行其道，尤其在上海、广州、北京等大型经济和文化交流中心蓬勃发展。消费者在品尝中感受西方文化的优雅和浪漫。纵观西方葡萄酒的文化可以说是贵族文化，她代表了地位、品位和奢侈，但更深层次地阐述了西方文化的细腻和优雅。相比西方葡萄酒文化的深厚程度，中国葡萄酒文化则显浅薄。

其实，在现在市场状况下，我们企业要首先明白自己承担的是什么？如何达到市场广泛传播和接受为目的的社会营销，再次，我们要珍惜自己的企业品牌，在传播葡萄酒文化的过程中让自己的企业品牌深植消费者心中，才是我们的市场出路。

传统渠道与渠道创新的夹缝

中国葡萄酒的大规模营销开展历史更短，曾几何时中国人只喝白酒的时候，葡萄酒的市场小得可怜，随着社会商务活动的频繁，葡萄酒开始在中国市场渐渐露头，所以中国葡萄酒是奢侈的商务用酒。随着社会工作压力的加大，葡萄酒成为了白领们下班后放松精神的高档消费品，所以，葡萄酒走入了高档的夜生活消费场所。随着人们生活水平和消费水平的普遍提高，很多人群开始享受生活，体验优雅文化，所以葡萄酒开始走向寻常百姓家。这就是中国葡萄酒的市场和渠道走向历史。

今天的葡萄酒营销渠道是从中国白酒渠道上复制过来的，白酒市场运作可以说是中国市场营销的方向标，复制其可行之处是可行的，但全盘复制却明显存在问题。但今天的中国葡萄酒却还是按这个思路在运作：终端卖场、餐饮、特渠等。其实细看这些渠道是可以运作，到要主义操作方法，因为是一个严格讲究饮用方法的优雅品位艺术。研究过法国葡萄酒的人都知道，法国优质葡萄酒每一款酒都有独特的营销文化和营销渠道，因为她承载的是品位艺术，在市场营销上都赋予了该款酒独特灵性和文化。但看我们中国的国产葡萄酒基本上是一锅烩，不管这个酒的原料、酿造工艺和文化背景，全在这个渠道中，厂商不说明，消费者不清楚，反正就是大家一起糊涂吧，卖掉了是畅销，卖不掉就退货。

夹缝里的历史读后感篇三

大女儿明年毕业，需要找工作，我心里着急，却暂时没有头

绪，觉得似乎毫无办法，找关系咱没有，只有找一找我的老领导谈谈情况，可这事那么好谈，我从心理忐忑不安。

很多同事的孩子都安排了，有的还安排的很好，据说都没少花钱，可就是花钱，还要找对人，关系需要硬，要不然也是不行的。唉！真头疼。

现在社会发展的迅速，迅速的偏离了正规，腐*滋生，道德沦丧，没有了公平公正，有权有钱就是爷，有门路有钱才能通行无阻，才能升了又升，才能赚了又赚，捞了小钱再捞大钱。

一个相熟的灵通人士的孩子，大学毕业就直接到一个不错的单位上班了，这是他爸妈给他托的人，也因为有人，有关系，分数不够，却能堂而皇之的'招录进去，进厂不到一年，又是先进又是劳模荣誉不断，进而转正，可说是一路顺风。最近这个相熟的灵通人士逢人便说，他的孩子又要进机关了，因为给他办事的“关系”又提升了，所以他的孩子也可以随之提升了。

灵通人士的孩子真的是前途远大，顺风顺水。可是如果没这层关系呢？还会是这样吗？我相信，不会。分数不够，根本就沒机会，即使分数够了，还是挡不住人家私下送礼的，有关系的。即使录取了，工作了，也得需要付出巨大的努力，才能、或许有一丝升迁的机会，不会这么快。先进劳模想都不要想，这个曾经光荣的称号，早已经远离普通劳动者很久很久。

不知怎么了，现在有许多苦闷憋在心里，它随着年龄的增长再增长。有很多的难言之憾，觉得没有了幸福感。向前看，生活充满了危机。这里面有身体的，有经济的，更多的是对这个世界诸多不平现象的失望。一些固有公平公正观念的动摇。

一介平民要办点事真的很难，再贫困一些更是难上加难，公

平永远不会像阳光一样普照大地。

在夹缝中求生存，我真得已经厌倦，可即使这样，孩子的事仍要提上日程，即使有点勉为其难。但愿遇到一些观音和佛爷，给些机会，虽然我肯定对他们没有什么大的“贡献”，但我会从心理铭记他们的好处，就像从前曾经对我不错的，有恩的，我永远忘不了一样的为他们祝福。

夹缝里的历史读后感篇四

黄昏渐行渐远，夜拉下了宁静的帷幕。晚风习习，在不知不觉中时间如清风般徜徉而过。一声声扰人的犬吠将夜的安宁打破。我和大伯开始踏向县城的卖葡萄之路。一路上灯火俱静，放眼望去只有无边的黑暗。陪伴我和大伯的，只有乘坐的阵阵三轮车的马达声。我们沐浴在华美的月光下，一轮弯弯的新月高悬于夜空。启明星的星辉指引着我们缓缓向前。我们披着星辉带着月华，绕过了盘山公路，穿过了层层密林，跨过了奔腾的长河。我在夜里看见的一切是那么的不同于白天的。黑夜赋予了他们神秘的色彩，以及那唯美的星辉月华。那一条条盘于穷山恶水之间的公路深深的打动了我。这是巧夺天工的奇迹，这是先辈的智慧无穷，这是先辈的福泽后辈的恩赐。他们付出了多少血汗才为子孙打通这通往外界的大门。如今我们踏上此路通向县城。我带有一些兴奋，带有一些激动以及额外的紧张。

在大人们的对话中，那一份深深的忧虑显露无疑。今年家乡的葡萄很不好卖。葡萄贩子来这的很少，而且价格压的很低。然而葡萄越来越多囤积在家中迫使我们不得不寻找新的出路。于是大伯带着我用三轮车载着几百斤的葡萄去县城卖。当我们到达县城时，没有丝毫的惊喜，没有丝毫的激动。给我们的只有当头一棒，此时此刻这里放眼望去全是葡萄的海洋。看来大家都是处于一样的困境啊。我和大伯心情沉重的将一车的葡萄卸下。看着越来越多的葡萄来到，心中的沉重变成了凝重。我看到许多的和我们一样忧虑的卖葡萄的'人。尤其

是那些最先到来的脸上几乎是阴沉的滴水。

当黎明的第一缕晨曦绽放时，买卖开始了一声声讨价还价不绝于耳。那些圆滑于世的小贩拼命压价批发葡萄。这样他们就能在出手时有能再赚几成。但这可害苦了我们这些面朝黄土背朝天的农民。我们不断吃瘪，看着自己辛辛苦苦忙活大半年的劳动成果被贱价卖了，心里很不是滋味，心里很不平衡。于是我们面对那些来买我们葡萄的商贩格外提防，生怕他们找借口来压价。对于他们的压价，我们只能漫天要价来面对他们的做地还钱。对于这些圆滑于世的商贩我们无奈的吃瘪。到最后只能低价脱手。大伯脸阴沉的滴水。干瘪的脸上布满了豆大的汗珠，一双老而浑浊的眼睛充满血丝，发白的双鬓上积满灰尘，此时的他像老几岁。他面对身心的疲惫以及精神的紧张，格外的憔悴。大伯情绪低落的对我说：这些葡萄都贱价卖了，抛去肥料，农药，油费钱。我们折了本啊。这让我们明年怎么种葡萄啊。明年再是这样，我们就只有喝西北风了。走，我们回家去。一路的颠簸中我昏昏沉沉的睡着了。

我醒来时躺着床上，听到大伯和大人们议论着明年的生计。他们一个个无一例外都红着双眼，隐隐间还能看到那还未流干的眼泪。我再次默默地闭上了双眼睡去我们是农民，我们懂得不多，但我们懂得知足。我们不奢望过着衣来伸手，饭来张口的日子，只求能够吃饱穿暖家庭和和睦睦的日子。我们是农民，我们面朝黄土背朝天的耕耘，我们日出而耕日落而息。我们是很辛苦，但我们过得很踏实。我们是农民，我们住在偏僻的乡下，但我们朴实。我们招待来客没有山珍海味，只有家里种植的我们平时舍不得吃的的果蔬。我们是农民，我们没有很多钱，但我们懂得珍惜。一粥一饭当思来之不易，半丝半缕恒念物力维艰，我们铭记在心。我们是农民，我们在夹缝中生存，我们坚韧不拔，我们自信自强，我们从不放弃。

夹缝里的历史读后感篇五

今日，读了《夹缝中的历史》后，颇有感悟，不免多嗦几句。

过去，我是这么看待历史的：在一段特殊的时期里，一群特别的人，做了一些影响后世的事。我更愿意把历史当做故事来看，或如吴三桂冲冠一怒为红颜，我会觉得吴三桂是个情种；荆轲刺秦王，为”风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复还”的悲壮动容。也曾为韩信忍胯下之辱后，封王不仅不杀那个混混反而提拔那人的那份气度所折服。

可是这背后的真相呢？

最后，我还从书中收获到的是一种批判的思维。曾经我一度认为，凡事一定有个对错，说他对，就绝对不会错，说他错，绝不会对。可在信息碎片化后的如今，我们的固有思维难免会被利用，“被人肉后逼死的女医生，反杀。儿子虐待父母”会被关键词所误导，但批评的思维，通过抓有力证据来推翻xx是个杀人犯这个否命题，让我看待事情能挖掘更深层的东西。

我们应该独立思考，而不是人云亦云。历史是“横看成岭侧成峰”的，在夹缝中看历史，也许就会得出不一样的结论。在生活中也是这样的，只要我们多思考，我们便会有不同的发现。