

最新大败局读后感(通用8篇)

辩论是一场观点之争，可以帮助我们了解不同的观点和思维方式。注意辩论中的逻辑推理，避免悬空和无中生有的论述方式，让辩论更加有力和有条理。辩论是一种能力的锻炼和培养，以下是小编为大家收集整理辩论经典范文，供大家参考借鉴。

大败局读后感篇一

1990年到2000年是中国改革开放，收复失地的十年，在这个十年里，有很多企业家或凭着一腔热血，或通过自己的个人智慧，或借着超前的思想在这个十年中创造了属于自己的成功。

《大败局》中，吴晓波冷静客观的着重的讲述了十位成功的企业家在这十年中从成功到失败，从民不经传到家喻户晓，从辉煌灿烂到黯然失色。

我们能感受到的震撼还是会直击人心。

爱多-胡志标：爱多vcd从崛起到覆灭只用了四年，这四年里，胡志标将爱多打造成了全国性品牌，找成龙代言，被飞利浦这位百年巨人以“私人飞机加红地毯“的最高规格接待，在梅地亚中心夺得标王vcd销量稳居全国第一，到最后资不抵债进入破产程序。

爱多和巨人集团的盲目发展而导致失败是不同的，它自始至终都没有发生过什么投资失误，也没有出现管理缺陷，而在于整个爱多的财务运作上，一个几千员工的大公司，在财务运作上出现问题而长期没有解决，最后的结果当然是致命的。

吴晓波在书中也说了“一家没有稳定而有效的财务保障体系

的民营企业就好比一辆没有保险带和安全气囊却在高速公路超速疾驶的汽车，企业发展越快，在市场上的成功度越高，其缺乏财务前瞻性的危险就越大”

我在这里就不给大家逐个分析，吴晓波在书中已经描述的很详细了，我自认为没有办法分析的比他更好，所以今天也就算一个简单的读后感。我很感谢这样的书，我们或许从一些报道里面听到这样那样的新闻，随之感叹一句“世事无常”，但是我们只知道结果，不知道过程，然而其中过程才是最值得我们深思的。大败局这本书给我展开这些曾经商业奇迹的来龙去脉。

在看这本书的时候，我脑海里始终有一句话，创业的成功固然不

容易，但是更难的是，当你成功以后，你的任何一个决策和心态都更为致命的重要，这就是“打江山易，守江山难”。

如何采取有效的营销模式，尽快的抢占市场份额。一旦企业打开了市场，就有了各种各样的诱惑，也有了各自各样的危机，开始自大，开始盲目的扩充，一味冒进，最后的结果就是曾经建造的商业奇迹开始一步一步迈向失败。看完这本书，我有在思考写这种类型的书不是没有，为什么偏偏是这本书在6年的时间里重印了28次，被评为“影响中国商业界的20本图书”之一。我把其中一部分的原因归根于吴晓波在新华社长达13年的商业记者生涯。

当然我们也不能仅仅通过一本书去辨别好坏，而且现在时代也不一样，在那个十年里，人们在一个不健全的市场中更容易发现机会，而突如其来的成功也会使得企业家开始盲目，同样在这种秩序不完整的市场中，人们对于秩序和市场规律也极其不尊重，更缺少了职业道德与人文关怀。

现在是一个自媒体横行的年代，几十年前的企业经历很难给

到我们实际的帮助，但是这些鲜活的失败案例，也在给我们一些警示。现在很多人在鼓吹读书无用论，觉得读书是一件浪费时间的事情，老旧的内容不足以指导现在多变的世界。

但是，我想说，如果你想学习到一定的知识，那么书籍是最好的媒介，在你读书的过程中，你大脑接收的是单一的文字，并且有充足的时间去思考处理这些信息。如果你通过视频来学习，大脑需要处理视觉和听觉带来的大量信息，从而削减有效信息的获取和记忆。

读书并不一定让你富有，但是会让你的精神世界更加充盈。

大败局读后感篇二

作者：云舒。吴晓波是我很喜欢的财经作家，他写的财经文章很感性，又有财经作家的理性，还能如散文般优美，所以我很喜欢看他的书，尤其是他的代表作《大败局》。

《大败局》中，我印象最深的是其中的《德隆，金融恐龙的宿命》。德隆，真的像一只恐龙，在地球上也曾有过辉煌，但都因种种原因消失了。企业家们的失败有时不只是自己的原因，也源于政府、政策或者部下不利等因素，所以有的失败，不是没有努力，甚至有的很努力，但依然逃不过“大败局”。失败，是一种遗憾但并不可耻的事，失败不过是一种生活中常出现的情况而已，失败往往伴随着更伟大的创新。

书中，吴晓波列举了无数个“如果”，但是，世界上所有的事情都没有“如果”，只有“结果”。我们要学会在苦难中成长。美国前总统罗斯福说，“我们多么幸运，会不时遇上麻烦和灾难，无法逃过生命中的灰暗，因为辉煌或金色为落日的生命是不常有的。”

生命如此，国家如此，企业也是如此，学习又何尝不是呢？什么都没有一帆风顺，失败也并不可怕，苦难永远是成熟者

的影子。我们为成功鼓掌，为荣誉鼓掌，更要为失败鼓掌，为悲剧鼓掌！

如果你跌倒了，趴下了，看到的只有地面，所以，我们一定要重新站起来！扬起头，或许看到的还是风雨，但风雨过后定有彩虹！

大败局读后感篇三

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。

大败局读后感篇四

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。

大败局读后感篇五

吴晓波在书中表达了这么一个观点：失败并非一个结果，而是一个阶段，一个过程。中国第一代草创型企业家，体内大多都潜伏和滋生着某些“失败”的基因，这些基因促使了他们成功，但同时也是这些基因导致了他们的失败。某种程度上来说，这些失败的第一代企业家，在还没有走向成功的时候就已经为自己的企业埋下了失败的炸弹。那一代的企业家普遍缺乏道德感和人文关怀，普遍缺乏对市场规律和秩序的尊重，普遍缺乏系统的职业精神。正是这些基因，使他们在那个市场还不健全的时代获得了巨大的成功，但也是这些基因，使得他们在成功之后，没有使自己的企业得到维持。

因为对规律和秩序的漠视，那一代的企业家通过或打压对手、或恶性竞争、或是从灰色地带牟取暴利的方式获得了大量资本；但一段时间后，这些成长起来的企业，马上又被其他企业以相同的方式所取代。“如果用一句话来描述中国市场环境的现状，那就是：‘对秩序的集体破坏以及秩序对破坏者的报复。’在几乎所有的市场激战中，我们一次次地目睹到这样的现象：惨烈而无序的竞争，往往会出人意料地诞生出一位年轻而狂暴的盟主，而很快，一场接一场的‘以暴易暴’又让市场最终成为一片无法继续生存的焦土。中国的保健品市场、vcd市场、白酒市场，竟无一例外。”

王遂舟的亚细亚，当时被认为是中国最有文化的商场，其“微笑服务”的理念、将百货划分出儿童和女性、化妆品专场的规划至今依然被中国各大百货沿用，但“这个旧体制最勇敢的摧毁者，却从一个僵化陈腐的极端冲决而出，不由自主地滑向了另一个华而不实的极端。”王遂舟过于沉浸在对企业软件的打造上，忘记了企业家的目的是追求利润，而非荣誉、文化或者是某种先进的理念，那些东西是为利润服务的。

“……王遂舟这一代企业家是十分值得尊敬和纪念的。他们

绝大多数是从旧体制的堡垒中冲杀出来的，因此他们最了解、最痛恨旧体制，他们拥有“虽百死而无悔”的不无悲壮的批判和摧毁精神，可是他们缺少职业化、系统化的训练，缺少对国际最新商业趋势的系统了解和清醒认识……他所有的经营知识基本上是靠自己的天赋感悟出来的。而那些决定他及企业命运的重大决策，竟全部依据于报纸零星的新闻、无聊的电视剧对话以及日常的一些比喻和经验。在今天，对他们进行种种的指责和苛求都是不公平的……”

大败局读后感篇六

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，大多数不是由于收受了大量的贿赂，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，不会有什么问题的。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

大败局读后感篇七

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，刚好他们将到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。

大败局读后感篇八

你或许因为期待创业后带来的财务自由?变成高富帅，迎娶白富美，从此走上人生的巅峰。或是因为8小时的工作的捆绑让你创业想拥有人身自由，实现那句“人人都想用有一家店”的文青梦想。这看似简单的美梦背后，藏着种种的玄机。有一俗语叫：“只看见贼吃肉，没看见贼挨打。”

还有这样的一个故事，说华尔街证券公司曾经的一个销售系统是这样做的，销售人员将不同组合债券组合首先发给10000人吸引人购买，最后有5000个人可能看到了正确的结果，销售人员再发不同的组合债券给5000个人，最后可能2500人看到了正确的结果，一次类推吸引最后可能100人去购买债券公司的服务。其实这就是概率的问题，创业也是这样，大多数的我们看到了创业成功的案例，却很少看到9900/10000的失败的案例。创业真的像我们想象的那么简单么?《创业小败局》告诉你it'snotthateasy!大多数人因为想创业，读了很多商业经典，在自己的脑海中建立起一幅框架。公司无非就是产品—销售—产品—销售的过程，加点营销和广告。真的那么简单么?你能想到的别人都能想到，为什么要选择你?我觉得小败局的这本书的结构非常的清晰利用了5章介绍了5种创业失败的类型。

1章：资源依附着的悲哀：案例写给那些认为有钱有资源就可以创业的人。不是所有的资金都可以当雪球来滚，没滚好的

话，资金反而还会缩水。2章：昂贵的试错代价：因为大多数人的创业所想的商业模式都是自己创造出来的，没有模式可以去复制。很多都在尝试的过程中，昂贵的试错可能一步就让全盘皆输。3章：不靠谱的商业模式：不靠谱的商业模式就像不靠谱的营销模式一样，创业者和营销人员的自high不去了解用户的真正需求都是有问题的。4章：扩张后的后患：写给认为收取加盟费盈利的创业者，急于追求利益的扩张和搞加盟模式，只会让你死的更快而不是赚的更多。

5章：创始人的自我救赎：创业的过程中会遇到各种各样的问题，资金问题，管理问题，方向问题。这些问题可能都是创业过程中冰山一角。耗着还是不耗，创业者如何拯救自己。这本创业小败局的案例小到90后的电商创业，餐馆创业，教育，房地产中介，平民的互联网创业，大到盛大盒子上市公司的创业的失败。讲到这些创业者的创业动机和心态，后期创业公司的管理方式。是一本很好的案例集(具体案例，我就不详细谈啦，这些案例真的很精彩)想要学会成功不单单是去模仿成功，更要去学习失败，因为成功是不可复制的，但是失败却是可以避免的。

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。