# 《输赢》读后感字(三篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-07-31

*当认真看完一部作品后，相信大家的收获肯定不少吧，是时候写一篇读后感好好记录一下了。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。《输赢》读后感字篇一非常现代真实...*

当认真看完一部作品后，相信大家的收获肯定不少吧，是时候写一篇读后感好好记录一下了。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**《输赢》读后感字篇一**

非常现代真实，好久以来已经很久没有这么完整的看过一本书了。好多书理论形太强，除非必要的学习，你是完全看不进去的。本书里即教会了你如何面对客户，了解客户。又教会了你如何选择生活，给我们这些80年代性情浮躁的年轻人上了一堂教育课阿。

“是选择片刻的激情，还是选择长久的平淡生活呢？”这句话好想再说给自己听一样。也是我在这本书里记忆最深刻的一句话。这是本书中不为一时冲动，毅然选择与家庭破败，身体残疾的未婚夫结婚的空姐赵颖所说。有时爱情最重要的不是见到他热血沸腾，不是一时的浪漫；更是一种责任。一旦负担起这种责任，你是不能放下的，你不得不承担。“有时不能做喜欢的事情，因为你只能去做不得不作的事情”真理就是真理！

当赵颖在结婚典礼上看到车里方威那失落的面孔，他曾犹豫。“我是爱你的，但是，国峰离开我什么都没有了，甚至没有活下去的勇气；而方威过一段时间就恢复了心情，只是人生的一次失恋”所以她的选择是对的，选择加入国峰那破败不堪的家，撑起这个家。刘丰的贪污招供，也真地证明了，她的选择是正确的，这是责任一个让这个家有希望的重大责任。我最喜欢的人物就是赵颖：不为名不为利，难得的善良理智；一定会好人有好报！

最重要的主角色是被捷克中国去老总调到北京的周锐，虽然身陷被人设计的层层陷阱，但坚守自己的原则；已有一个抱着“赢”的决心。但是，曾经的爱人，也是对手珞伽的死让他在享受了一年的成功辉煌之后悟到：“我们千方百计不择手段的赢，而不管自己是否喜欢。我们都成了输赢的奴隶，忽略了人生中真正重要的事情。”

但是，人真正喜欢做的事情是什么呢？只是不在乎输赢吗？没有人喜欢做输家，只是在浴血之战后，都想隐居山林过舒坦日子。又是一个轮回，回到了以前的生活。还是以前的生活好啊。人最重要的是想好：你想要什么，连狗都知道他要的是一块骨头，你难道连狗都不如吗？

输赢真的不重要，重要的是：我想要什么，我真的要这些吗？

有时间希望大家和我共同分享这本《输赢》，真得很好！

**《输赢》读后感字篇二**

“一局输赢料不真，香销茶尽尚逡巡。欲知目下兴衰兆，须问旁观冷眼人。”

读了付遥的巨著《输赢》和《输赢2》，收益颇多，感触很深。

在内忧外患的环境下，主人公周锐临危不惧，选择了忍辱负重，接受重任，成为了低靡团队的领头人。在面对巨大销售压力下的周锐说：“无论处于什么样的困境之中，都要有永不放弃的精神，否则活着还有什么用呢？”说起来容易，可静下心来好好推敲一下，“永不放弃”却真的很难做到。尤其在订单的紧要关头，若不是他的永不放弃精神；若不是他清醒的分析局势；若不是他在困难面前选择了勇往直前；若不是他在敌人面前选择了绝不退缩，整个团队都不会赢得最后的。胜利。也许正是他的这种“三军可夺帅也，匹夫不可夺志也”坚韧不屈的个性，面对任何困难时，他都会选择永不言弃，坚定不移的带领着自己的团队驰骋疆场。

毫无疑问，方威是一个销售天才，他酷爱竞争，也坦然面对竞争中的残酷和血腥。他这就像驰骋沙场的将军，“一腔热血沸腾时，万里汪洋起波澜。”即使面对的是强大的难以取胜的对手，也会勇敢地大吼一声向前冲去，向对手毅然亮剑，即使战死疆场也要面带微笑马革裹尸。“醉卧沙场君莫笑，古来征战几人回。”也许这就是销售员人员的宿命吧。战死疆场是每个战士的归宿和荣耀，商场如战场，这个世界根本没有常胜将军，锣鼓已经吹响，号角已经鸣起，战斗就应该做好最坏的打算，即便是无比惨烈的结局！

骆伽，这个大名让后人也是如雷贯耳，曾经凭借出众的天赋和心计在商场里翻云覆雨，她扭转乾坤的能力在销售业绩上屡创传奇。与其说她喜欢销售，不如说是在销售中她可以追求到那种众人无法企及的成就感。为了更加成功，在爱人和事业之间她选择了事业，失去了一生中的挚爱，当漂亮优雅的好朋友黄静挽着周锐的手臂，才子配佳人幸福的出在她面前的时候，她才知道她失去的远比得到的多，可是“此情可待成追忆，只是当时已惘然。”当攀登到事业的最巅峰时，才发现自己是这样的孤独，终于意识到原来自己想要的不是这种生活，她真正想要的是和喜欢的人在一起、一起牵着狗看夕阳……幸福其实可以很简单。可是源于对成功的贪婪，使她常常和客户拉关系，在上司的默许之下，甚至用一些见不得光的手段，一切也许是天注定，注定了这个冰雪聪明软弱女子悲惨的结局。

书中还塑造了两个主要的反面人物——陈明楷和刘丰，陈明楷为了实现自己的目的，不惜牺牲公司的利益，将一个个优秀人员赶出捷科，培养亲信。而作为经（）信银行的银行高级干部刘丰，原本可以和家人一起安度晚年，看着自己的儿子结婚成家立业，但是为了谋取私利，接受贿赂，处心积虑以上压下，影响招标结果，终导致身败名裂，锒铛入狱，连累自己的儿子，“多行不义必自毙”，没有恪守人生原则和社会准则必然会受到惩罚。

通读两本书，使我印象深刻的不仅仅是使我豁然开朗的销售技巧，更加让我刻骨铭心的是对人生的感触，“输”不是一个开始，“赢”又何尝是结束？然而在竞争如此激烈的当今社会，生存才是王道，信奉着“羊性为人，狼性做事”，“杀鸡取卵”，“竭泽而渔”的行为层出不穷。人们怀着一颗对权利欲望的狂热的心，在竞争中不择手段的汲取竞争对手的血与肉，玩的就是惊心动魄。“君子爱财，但取之有道。”

诱惑面前，永远不能忘记人生原则，逾越道德底线。一场胜利的战争往往是以牺牲成千上万的人为代价的，而商场同样是残酷的，有人成功，就意味着有人失败。选择了这充满挑战性的职业，同时也就选择了“千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。”的魄力，选择了追求“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”的勇气，也选择了“粉身碎骨浑不怕，要留清白在人间。”的那份纯净。

输和赢，这只是人们自己给自己上的一道枷锁。就像小说最后的宗旨，有的人认为赢就是无止境地追求没有温度的金钱，有的人赢是为了拥有至高无上的权力，有的人赢了过程却输了结果，有人赢了结果却输了过程。周锐他们赢了订单，却也赢得了残酷，在这场战争中，没有人是真正的赢家，无论怎样困难的境况都会过去的。只是当人们失去信仰的时候，这里永远有一盏指向远方的明灯，让心不再迷惘……

**《输赢》读后感字篇三**

今天下班后，公司要求一位专职讲师进行培训，培训的内容是一部商战小说《输赢》，恰巧这本书是我3月份学习过的一本。在此想给大家分享的是不同于培训老师讲的内容：

3月份我转型销售团队，知道自己迫切需要充电，图书室里寻找适合这个阶段的书籍，选中了《输赢》这本书，里面关于销售方面的技巧还是非常实用的。

看完这本书以后，第一个感受是欲望，是销售需要有很强的赢的欲望。主人公周锐在得知带领一支即将被解散的部门的时候，没有任何退路的情况下，通过自身的经验和真诚，激发起一潭死水般团队中每一位成员的欲望，让整个团队充满了一定要团结，一定要赢得战争工作氛围；给团队中树立一个信念，让这样人人看不起的部门，一定做出成绩，去赢的前途，赢得公司对自己的尊重。

第二个感受是需求，以往大师和销售本身也都会讲我们要挖掘客户需求，几乎任何一支业务团队，都在说“挖掘客户需求”几个字，而往往忽略了团队中的成员的需求，成员的需求也需要被满足，需要管理者去挖掘他们身上的真正的需求；每个成员来公司上班，到这个部门都是有自己的需求的，抓住这个需求，才能激发成员身上的潜力。

第三点感受是公司政治，这本书里面有很深的公司政治斗争，哪怕与客户谈判也存在很对的阴暗斗争；很庆幸，我们都没有在书中的公司环境工作，在青峰没有公司政治；很干净！谈判客户也很单纯！

怎么看待输赢，主要看人生态度，赢得是什么，输的又是什么；做人做事只要光明磊落，心中坦荡荡，就是人生赢家！

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