

# 竞争论读后感 竞争的新边界读后感(精选5篇)

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。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？这里我整理了一些优秀的读后感范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 竞争论读后感篇一

2020年一场突如其来的“黑天鹅”事件，“新型冠状病毒肺炎”在全球蔓延。疫情成为医药类企业快速发展的契机，但同时无数中企业面临巨大的危机与挑战。

三星电子今年3月下旬宣布，其位于中欧地区的斯洛伐克电视工厂将在下周临时停工。现代起亚汽车在也宣布，决定自3月23日起的两周时间里，关闭其位于中欧地区的斯洛伐克和捷克工厂。

2月12日，中国烹饪协会发布了新冠肺炎疫情期间，78%的餐饮企业营业收入相比去年春节损失达到100%以上；9%的企业营收损失达到九成以上。

龙头企业尚且如此，中小微企业更难生存了。谢祖墀，加州大学伯克利分校工程学博士，高风管理咨询公司的创始人、董事兼ceo，咨询领域涉及华商界各层面、中国的世界角色，国企改革和企业国际化。被澳洲intheblack杂志称为“中国管理咨询之父”。

黄昱，在战略管理领域从业十五年以上，从事企业战略、品牌设计和数字化创新等方面管理咨询工作。曾担任美国品牌设计公司铂慧prophet公司的合伙人、欧洲数字化咨询公司法国凯捷咨询capgemini consulting公司中国区副总裁、

美国摩立特集团[monitorgroup]大中华区副总裁。

两位作者致力于探索企业发展新方向，打开企业发展新格局，一本《竞争新边界》带来了不一样的答案。

虽然黑天鹅事件来的总是那么措手不及，但一个企业的成长发展历程中，必然会面临多个断层。唯有不断的竞争突破边界，才能保证企业的长久生存。一个经典的争论，展现传统企业打破边界的两种模式。以美团王兴为代表的多元化业务拓展，无边界集体。和以携程梁建章为代表的专注深度发展，打造企业领域的专业化和创新力。

铺大盘子和聚焦一点，成为了所有企业谋求发展的选择题。但是这两种方法都代表着极端的表现，众多企业如何在顶尖世界生存，堪称一大难题。本书开拓出一个新思路，跳跃断层，在垂直领域中打造生态。

垂直领域的跳跃式发展，是企业竞争的新途径。什么是垂直领域的跳跃发展呢？国外steelcase公司是一家致力于生产金属家具的百年老店。在思考转型后开始进军办公空间设计与搭建。现在习以为常的半开放办公室隔间就是源于他家。

这就是典型的垂直领域跳跃，在大领域中没有直接跨度到其他行业，像美食电器那种，但在小领域上从单纯的家具生产，转变到空间打造，这个跳跃开拓了企业运营的新方向。把孤立的思维放到大类的环境中，在断层中跳跃寻找机会。

与多元化发展理论相比，适时跳跃在拓展新业务的同时更注重核心业务的发展与协同。一个企业成功从来都不是一个理念就能解决的事，内部的组织与外部业务协调，共同创建企业的健康生态系统。利用企业文化，加强企业员工的归属感和凝聚力，依然是组织构建的重中之重。开放的平台搭建，为企业提供了稳定的商业生态圈，最典型的莫过于ios[安卓和小米智能。

## 竞争论读后感篇二

首先我谈谈对学校读书活动的感想。我觉得这项活动非常有益，因为它能促使我们在繁忙的工作中挤出时间，静下心来阅读优秀的书籍，并结合书中的内容来反思我们的工作，从而使我们的思想更有深度和广度，工作更有明确的目标。

其次，是谈谈我对《下一代的竞争力》一书内容认识。这本书通过十八个方面，结合作者自己三个孩子的具体事例向我们展示了全球化时代中，我们的下一代应具备哪些素质才能提高竞争力。我总体认同作者的观点。比如要培养孩子的合作精神、创造力、激情、想象力、耐挫力、领导力，要让孩子做一个真诚的、乐于付出的、有品格的人，要让孩子学会学习、学会交往等。

但我发现，蒋女士的这些观点，也没有多大新意，因为我在很多书上，很多文章中都看到过这样的观点。那么这么一本没有新意的书，为什么这么受人欢迎呢？我认为是对于书中的道理，我们许多老师和家长不是不知道，而是没做到。看了书以后，觉得自己很多方面没有做好，所以认为这本书特别有价值，简直可以做自己行动的指南。我也是其中的一个。

我认为要从借鉴和批判吸收的角度来阅读这本书。蒋女士是麻省理工学院中国总面试官，她代表麻省理工学院来录取学生，自然带着学校的理念和美国人的理念。而麻省理工学院的理念和美国的理念是否合适中国的国情呢？我的观点是不一定。他没有录用北京高考理科状元——人大附中的李泰伯。但我想我们的清华和北大肯定是会录取的。再比如，美国三权鼎立的政治制度好不好，肯定是好的。但我们的党和政府一再表态，我国是不会采用这种政治模式的，因为它不适合中国国情。所以我也认为，蒋女士的观点好不好，好。但我采用不采用呢？我的态度是：根据实际情况合理采用。因为我的学生不是送到麻省理工学院的，而是送到中国的，浙江的、上虞的各所高中去的。

合作精神是一种非常优秀的品质，在许多情况下，合作显示了它的巨大作用。如中国的航天事业事业的发展，决不是一个人努力的结果。所以我平时也注重对学生的合作精神的培养。在学校的运动会上，要有运动员的出色表现，要有啦啦队的起劲加油，还要有值日学生的不辞劳苦的打扫，写稿学生的积极投稿，全体同学的遵守纪律，才能表现出一个班级的良好风貌。在大扫除的过程中，班风的建设中，我都给学生讲合作的重要性，我向学生指出，班级是一个集体，班风的好坏，就要靠每一位同学的合作。

但是，是不是所有的事情都需要合作呢，回答是否定的。该独立行动的时候，是不能合作的。这一点主要体现在作业和考试中，有些同学常常喜欢合作做作业，比如你做前几题，我做后几题，然后相互抄一下。老师作业布置最多，也能在比较短的时间里面搞定。有些学生在考试时候的也很具有合作精神，大家约好几点几分一起上厕所，然后交流一下答案，考试成绩会有明显好转。所以我教育学生，有学习上要以独立为主，作业和考试是不能合作的，做作业不能讨论问题，做不出来就造，你怎么理解，就怎么做，要请教也要等到老师批改后再进行。要让自己的知识与能力缺陷暴露在老师面前，让老师了解每一位学生知识掌握的实际情况。这样比你所谓的向同学请教后把作业做对，而没有真正掌握知识要好得多。

### 竞争论读后感篇三

为什么要读这本书，因为我自认为就是一个内向的人。书中对内向做了全面的阐释。书中认为，在这个充满竞争和外向型的社会中，一个内向的人，往往会被误解为不能适应社会的人。科学研究表明，性格的形成固然有后天的因素，但dna中携带的信息已经在很大程度上决定了你是否属于内向或者外向的性格。

然而，书中的另一观点也让我深深的受教了，作者话锋一转，

这样说道：“由于现代社会强调竞争、主张新奇，以至于形成一种舆论潮流，使人误以为，想要在当今社会生存扎根，做出成绩，必须快速适应，立即表现、争取机会。这种错误的价值观忽略了重要的一点：生活中真正有深度、值得欣赏的工业，并不能用这种全速争取的方式去完成。”

为了证明这种观点，书中罗列了很多内向的名人，从演艺圈、科学界、商界、甚至许多优秀的企业管理者，比如：爱因斯坦、拿破仑、丘吉尔、比尔盖茨、巴菲特等等，他们都是性格内向的人。这些信息似乎又表明，性格内向其实并不是一个缺陷。

这本书又引用了其他心理学的研究成果，来论证，无论性格内向还是外向，没有谁比谁优越。相反，性格内向的人，在许多领域中，有着性格外向的人无法企及的优点。

说了这么多，我也谈谈我的一点粗浅的读后感。

无论性格是外向还是内向，就像这世界中不同的风景，或者不同的季节一样。都是这个世界所需要的。性格不是重点，重点是需要听从内心的声音。自己是什么样的人，那么，在不妨碍其他人的情况下，就做什么样的人，重要的是，做自己。性格并不能成为我们识别一个人是否优秀的标尺。中国有句老话说的好：路遥知马力，日久见人心。在长时间的接触中，我们基本能分别出哪些人和自己只存在利益关系，哪些人可以做朋友，哪些人，我们见面只需微微一笑。

勇敢做自己，听从自己内心的声音，勇于追求，但愿我们都能成为自己心中的那个人。最后，用苏珊凯恩的一句话做结尾：“上帝为什么会选择摩西作为先知？他是一个既口吃又恐惧当中演讲的人。人们之所以跟随摩西，并不是因为他讲的多好，而是因为他的一言一行都是深思熟虑的产物。”

我个人理解为，大家跟随他，因为他说的是真话。

## 竞争论读后感篇四

不得不说，作为一名与企业基本无关、几乎没有看过经管类书籍的人而言，阅读这本《竞争新边界》，很明显的感觉是——作者在对牛弹琴。

鉴于此，不敢对书本身妄加评议，仅说说个人阅读感受。最大的特点是作者引入话题的方式很独特。

明明是一本讲企业管理的书籍，开篇讲的却是历史。从葡萄牙在大航海时代的惊人“战绩”开始说起，通过分析几任国王的领导策略、葡萄牙人精神和文化上的力量，以及葡萄牙人如何抓住机遇等等，引出一个重要概念“断层”，并得出结论：葡萄牙人之所以能跨越历史断层，实现飞跃，来自于不同阶段特定机会和能力的组合。

紧接着，作者的视角转换到当下尚在肆虐的新冠肺炎，把这场疫情与所谓的“黑天鹅事件”联系起来，而这样的事件，正是诱发“断层”发生的重要原因之一。

从历史出发，有深沉的厚重感，紧贴当下，又有鲜明的时代感。不得不说，即使是从未接触过这类书籍，也成功地被作者吸引到了。这一连串动作，目的当然是为了进入企业管理这个核心话题。

作者仍旧从宏观层面上的企业战略开始讲起，归纳出大部分企业所采用的两种战略：或是跨行业多元化发展，或是聚焦主业提升核心竞争力。

可是，如同葡萄牙所面临“大航海时代”一样，在今天，社会格局尤其是科技力量的高速迭代，已经使得“多元化”和“聚焦”战略都无法满足企业家们的困惑了。

那有没有第三条路？这便是本书的重点，作者提出的“第三

条路”是：适时、连续跳跃，并给出了一个公式：边界=机会vs能力。为了证明自己的观点，作者列举了很多目前很成功的企业作为案例。如哈克特从“家具制造商”到“办公空间解决方案商”的跳跃，如亚马逊从电商到云计算、软硬件开发的跳跃，如谷歌、华为、腾讯、小米的成功等等。

其实，于我而言，阅读过程中印象最深的，是书中的一些小故事。个人觉得，这些故事，对非企业组织的管理者也会带来很大的启示。列举两个如下。第一个故事来自谷歌。谷歌的创始人之一拉里·佩奇在浏览网页时候发现了问题，他把问题打印出来贴在了不起眼的公告板上，没想到的是，一个周末之后，一位工程师告诉他，他们5个人已经利用周末解决了这个问题。

都比较喜欢使用强制式的加班命令并且结果总是差强人意呢？值得深思。

第二个故事来自华为。任正非在管理自己的企业时，有个“红蓝军模式”，就是在以红军为主力之外，构建一支专门“唱反调”的蓝军，并且，蓝军中的优秀人才可以选拔为红军司令。任正非说“允许异见，就是战略储备。”而我们所以为的“领导”，是乾纲独断，是力排众议。还好，他们不需要如企业一般到市场中去竞争。

## 竞争论读后感篇五

我们经常能听到新闻中对一个成功企业的描述是这样的“业务覆盖面广，通过多元化发展，打造了一个强大的商业帝国”。“多元化”这是很多企业的发展壮大所选择的道路，而且是相对于传统“强而精”的企业道路的颠覆。但其实企业发展战略并不是只有这两条路，还有“战略第三条路”，这就是《竞争新边界》中所描述的“适时，连续跳跃”式的发展道路。

“适时，连续跳跃”式的“战略第三条路”理论脱胎于艾森哈特和布朗合著的《边缘竞争》，虽然她们这本书发表时，现在的互联网企业都还没发展壮大，但她们的观点超前而且完美的解释现在这些强大到富可敌国的互联网企业的发展史，并能给未来企业的发展指明道路，是管理学跨时代的伟大著作。《边缘竞争》也是这本《竞争新边界》最为推崇并引用最多的著作，也是《竞争新边界》核心观点和方法论的来源。《竞争新边界》通过各种案例，把“战略的第三条路”解释的条理清晰，通俗易懂，更方便我们阅读。

“适时，连续跳跃”发展战略是一种企业发展动态式发展战略，是企业主动的选择，通过跳跃来扩展企业的发展边界。企业在已经确定了核心竞争力的情况下，如果在其核心竞争力周围出现新的机会，但这种机会并不在自己有优势的范围之内，但又是对自己核心竞争力有影响时，企业主动选择跳跃式发展，跳跃到新的机会，把自己的核心竞争力边界扩大。所以，我们可以看出“适时，连续跳跃”不是放弃现有的核心竞争力，而是要把新的机遇纳入核心竞争力范围，扩大自己的企业边界，把企业最强做大，是企业发展的一种很好的发展思路。

“战略第三条路”并不是对企业聚焦模式和多元化模式的否定，而是其补充，每种模式都有自己的长处和短板，“适时，连续跳跃”模式更适合技术企业，这类企业有着先天的技术优势，而且更善于发现机会。“边界=机会vs能力”，要走第三条路，机会和能力缺一不可。抓住机会，并不断发展企业自身能力，企业就可以在这一条路上跳跃式的发展，快速成为强大的企业。当然“适时，连续发展”也可能让很多企业在跳跃过程中摔的粉身碎骨，机遇有真有假，能力有高有低，任何一方面没有发展到位，都没办法成功。

让我们知道了这些企业是怎么样一次次完成“适时，连续跳跃”的过程而成功的。在对这些企业成功的分析过程中，给出来很多方法性的理念。怎么发现机会？怎样提升企业自身

的能力？怎样完成企业边界的扩张？书中有很多这方面的论述。

《竞争新边界》是一部管理类的书籍，对于创办了企业和正在管理企业的管理者来说，这是一部不错的参考书。它为企业的发展提供了不一样的思路，而且，书中的很多内容都是有着指导意义的方法，甚至是可以直接拿来使用的。比如“生态系统的养成”“组织的意识”“领导力”等等都是很新颖的观点，对企业的管理者是管理思路的形成一定会有帮助。