

2023年输赢读后感(大全8篇)

当品味完一部作品后，相信大家一定领会了不少东西，需要好好地对所收获的东西写一篇读后感了。读后感书写有哪些格式要求呢？怎样才能写一篇优秀的读后感呢？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。

输赢读后感篇一

这些年头，难得有一本书，让我读上头几行字便如打开一个魔盒，立即被一股如百慕大般莫名的魔力吸引住了。每一个字都象一个小吸盘，强有力地吸引住了我的眼睛、我的神经，使我的大脑急速运转，与文字共振。我几乎忘记了周围一切事物，以及我心爱的、流淌着的音乐。我被“付遥”，后来在猫扑的“开火”的故事深深吸引住了，似乎我的灵魂都被这个故事摄去了。

由于这三几天是工作上的空档，让我在几个月来终于有一个间隙偷闲，正想好好读一本有助业务能力提高的书籍。却不想地管理前线，这个我习惯于把烦恼和问题一股脑儿抛下、并最终找到答案的地方，有一个帖子一再映入眼帘，便是《输赢：一个实枪荷弹的营销案例》。一次偶然的好奇，打开了这个帖子，一个有关天堂的平凡故事以后，真正故事拉开序幕，旋即把我吸引住。一口气读下去，恨不能一下子把故事全部吞下。

读到第50回，我把帖子推荐给一个营销的朋友，读到第60回，我打电话给一个公司的总经理，我的朋友，因他几个月以前曾向我诉苦，说是攻不入一个国企，而且他一个手下刚跳槽到竞争对手那里去，并把在他手下学到的办法反戈对他，与他争夺市场，令他烦恼不矣。我跟他说：“请你看看《输赢》这本书，你会找到答案的。”

这些年来，我难得用心去静静地读完一本书。《输赢》却让我迫不及待地推开一切事务，静下心来，全神贯注地读完了。

这是一本很值得读的书，尽管有一些瑕疵。但也如一块未尽雕琢的良玉，在优秀的内质、大气的成作之下，掩饰不了作者尚存的涉世、涉行不深的稚嫩。但那种层次、沉着与大气，却远远在把俗气的、通抄一气的书籍抛在了脑后。

我们的社会就缺这种眩目的浪花，这种令人惊喜的、读来让人心脾激荡、久久不能平静的东西。《输赢》里就反复强调：我们的工作，就是要达到令人惊喜的程度！

总的来说，这是一部相当不错的小说，是基于一定实践基础上的、对经济、社会、政治稍有思考的小说，而且侧重于阳刚性的、理性的事件及其分析。我喜欢书中这种干净、利落的办事方式和叙事方式，读来心旷神怡，仿佛得到了书中几位高手手把手的教导，立竿见影地对工作的方方面面指明了方向，也明白了自己与高手们的差距在哪里，这是令我无限惊喜的地方。

书中不足的地方是：正如一些在销售业界的朋友们所说，这只能是一部小说，按下牵强的言情部分不说，作者对销售业界的相对陌生，尤其是大项目销售的生疏，是本小说最大的遗憾。我估计作者乃一很有奋斗目标的、非常积极向上的热血青年，是社会的精英人物或渴望成为精英的人物，但在与人相处、利益平衡以及对突破困难上经验尚浅。你要走的路还很长很长，换句话说，就是，你离想要达到的目标，还有很长的距离，还要摔很多次跟斗，如果你象周锐和方威一样不依不挠地追求目标，最后你还是会成为一个出类拔萃的精英，可以给予社会很大的光芒。

好吧，我想把从《输赢》里看到的好与不好罗列一通，希望能够得到高手们的指点，以及作者本人的指教！

输赢读后感篇二

《输赢》是一本小说，是中国第一部可用于培训的精彩商战小说。内容夹杂了，惊心动魄的销售故事，催人泪下的情感大戏。

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做的事情”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。”

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(三)

输赢读后感篇三

分公司推荐员工看一本叫《输赢》的关于讲述销售人员故事的书，利用周末的时间，通读了《输赢》一书，颇有几分感触，现记录如下：

一、坚守自己的原则。

在引子中，作者讲了一个老人和狗的故事。老人宁愿忍受口渴，也不愿将跟随自己多年的爱犬放弃，最终顺利地到达了天堂。在这，跟随多年的狗就是老人的原则，如果他当时为了一时的口渴就放弃那条狗，他进入的将是地狱。所以说有时候天堂与地狱只是一线之隔，你心中的一点不同的想法可能就会有天堂与地狱之间巨大的差距。因此，无论什么时候，一定要坚守自己的原则。

二、尊重内心的想法，作出正确的选择。

书中所说的是如何将对手击败的方法之一是加强自己的优势，找到对方的劣势并将它扩大化，从而扭转局面。对于个人来说人生的每一步就是一场赌博，在每一次进行重大抉择的时候列出所有选择的劣势和优势，看看最佳的选择是什么，但人是理性和感性结合的个体，因此在选择时要恰当的结合自

己内心深层次的需求，尊重自己内心的想法。

三、拥有奋斗的激情以及对成功的渴望。

四、用正确的态度对待名利的追逐。

用正确的态度追逐名利，而不是避开。之前我一直认为人不应该太注重名利的追求，但是书上告诉我名利是驱使人向上的原始动力，只要自己能够把握分寸，它可以给你注入源源不断的能量。名利和金钱一样本身并没有好坏之分，它们的最佳效用只有在那些懂得运用它们的人身上体现，同时这些人也注定是未来世界的主宰者们，因此，我们要用正确的态度对待名利的追逐，在正确追逐名利的过程中实现自己的人生价值。

五、要善于分析关系，并学会把自己融入社会。

现在的社会是一个关系的社会，所谓人力资源说白了就是关系的资源，因此，我们要学会分析人与人、集团与集团等不同团体之间的利益关系，从而用清醒的头脑作出正确的判断，使他们为己所用，而不是被他们利用。

另外，要学会把自己融入这个社会，而不是把自己装成看透一切的人。鲁迅先生曾说过：不在沉默中爆发就在沉默中死亡。对于自己来说不适应社会的唯一结果就是生命的过程将暗淡无光，将一无是处，因此应当告诉自己追求的是过程的精彩，学会放开自己。

六、善于保护自己。

要善于保护自己，人的好坏是相对而言的，没有统一标准。古人云：害人之心不可有，防人之心不可无。这个不是不信任的表现，而完全是一种人成熟的处理人际关系中的方式。首先学会保护好自己免受他人的伤害；其次，不要想去害谁。

一定要明白人不管是理性还是感性都是利益驱动下的行为个体，只是不同层面的人临界点不同而已。

七、对自己负责。

把自己的工作，生活目标格式化，不可以再随性生活。处理事情要学会沉稳，说话做事请记住多方角度考虑利害关系，不要再经过大脑思考脱口而出。对自己所说的话，所做的任何决定负起责任来。

八、学会放弃，善于忘记。

“天要下雨，娘要嫁人，一切随它去吧”，面对自己已经竭尽全力却依旧无法达成的目标是要学会放弃，善于忘记。过去的就让他过去，不要为打翻的牛奶哭泣。以崭新的姿态去迎接新的挑战，面对新的形势。

九、享受过程，努力赢取自己想要的结果。

虽然书中说结果并不重要，只要有一个精彩的过程就行了。但我觉得结果跟过程都很重要。结果的好跟坏，都对一个人有很重要的影响。经常说的输赢并不重要，过程重要，其实是种自我安慰的方法，这样自己对结果就会相对的看得轻一点，其实，越是这样对自己说的人，就是越注重结果是输还是赢。别再强调结果不重要了。如果结果不重要，当初还干嘛去追求去经历那段自己知道没有结果的过程呢？享受过程，努力的赢取自己想要的结果。

十、立足当下。

给自己制定一个合适的计划，从现在做起，立足当下，努力追求自己的理想。

输赢读后感(六)

输赢读后感篇四

一直以来，喜欢买书，喜欢看书。家里也有一大堆书。平时的看好也就是去书店。

用了一天多一点的时间读完了《输赢》，受益不少。或许与我的工作有关。对我还是很有帮助的。书中的摧龙六式，我现在也有在做整理。

当然如果仅从小说的角度来读这本书的话，不能称其为一本精彩的小说。但是从销售的角度来读这本书的话，是有很多值得借鉴和学习的地方的。

21世纪就是一个以推销为主的世界，我们每一个人都要学会销售，也包括销售自己。三人行则必有我师。

“小说以两大跨国企业决战中国市场为背景，生动讲述了双方销售高手争夺银行超级订单、冲刺销售目标的故事。以超级订单的招投标为主线，职场斗争、团队建设、销售对决、业务公关、情感纠葛等情节精彩纷呈、深刻、真实地描绘了销售人员的悲欢荣辱。所有故事集中发生在一个季度13周内。本书论情节悬念迭起，扣人心弦！写感情催人泪下，荡气回肠！酣畅淋漓的阅读快感是这部小说的一大特色。”

从周锐身上我学会了怎样做才能做一个出色的销售主管，怎样才能调动团队中每一个员工的积极性。的确，经营一个团队，最重要的就是彼此的信任，高度的信任。否则很难具备团队精神。

方威是一个敢于亮剑的年轻销售员，明知不可能也决不放弃任何一个销售机会！自信，喜欢挑战！而且很喜欢学习。

销售是一门很深的学问，值得我们用心去研究。

当然，我认为作者的写作还是有脱离现实的地方。如果现在的销售界真的能做到公平. 公正. 公开就好了。

一句话, 还是受益非浅! 感谢付遥写了这样一本实战型的销售小说。我相信对销售界会有一定的帮助。

输赢读后感(四)

输赢读后感篇五

我个人认为，一本好看的书，它至少要让人们掩卷以后有所收获。

否则，看了是在浪费时刻。

《输赢》就是一本能让人有所收获的书。

这些年头，难得有一本书，让我读上头几行字便如打开一个魔盒，立即被一股如百慕大般莫名的魔力吸引住了。

《输赢》这部商战小说却让我迫不急待地推开一切事务，静下心来，全神贯注地看完了。

虽然，没有枪林弹雨，却处处深藏杀机；

每一个面带笑容，在你面前走过的人，也许就是你的对手；

社会的激烈竞争，使得销售的阵地狼烟四起。

《输赢》就在那里，为自己展开了一幅似曾相识的却又那么陌生的画卷……

每个人物都刻画的那么真实，那么形象鲜明形形色色的人，演绎营销战场上的悲与喜

——输不是一个开始，赢又何尝不是结束。

运用托尼的一句话：

一个团队最重要的是信任，最缺乏的竟也是信任。

《输赢》，带给我的不只是文学上的享受，更多的是心灵的启迪和知识的学习积累。

强烈的团队意识一头狼带领的一群羊能够打败一头羊带领的一群狼。

勇敢，自信，不屈，团队，这就是周锐的性格的写照，一个充满了激情与智慧，职责和勇气的领头狼，在困难面前勇往直前，在敌人面前绝不退缩，带领着自己的团队驰骋疆场。

他在后面说出了这样的一段话：“当每个个体都主动的去为自己的目标奋斗的时候，他们的力量是无法抵抗的，他们虽然会遇到挫折，但是只要有坚强的团队，失败并不可怕，暂时失败之后，只要舔舔伤口聚拢在一齐，还能够向另外一个方向冲去”。

一个人的强大，必须是这个人思想的强大；

一个部门的强大，必须是这个部门精神的强大；

一个公司的强大，必须是这个公司文化的强大！

输赢读后感篇六

看《输赢之摧龙六式》时，忽然想起了我在部队时的战

友——侦察连的兄弟柏杨对我讲的：“领导说，在战场上，你们侦察兵就要像一把尖刀一样插进敌人内部去，刺探章我们想要的资料并保证自己和团队的安全。”周瑞也说过，这是最好的了解和掌握客户资料的方法和途径，现在我也是这样做的。

知己知彼，才能百战不殆！只有我们完全掌握了客户的详细资料，我们才能够正确的加以分析，也只有这样，我盟才能很好的和客户沟通，才能有共同的话题和语言沟通聊天，从第一次见面起，建立一个良好的最基本的信任点，随着沟通的逐渐加深，相互之间的关系也在不算的升温，对于我做销售也是一个很大的帮助，在建立完全的同盟的关系时，这个时候，采购部经理在公司里就会为我争取相关的销售机会并大力推荐我们的产品给公司的决策者，同时，通过这个采购部经理，我接触到了很多的设备使用者，和他们一起料专业技术和使用我们的设备所带来的快捷和高效率，减轻医生和技师的劳动强度，通过我们的不断沟通和我不断的‘灌输相应理念，一线医生和技师都认为我们提供的产品能给他们减轻劳动强度和提升工作效率，在公司内部的采购通气会上，大部分人开始为我说话。

销售人员就是一个典型的房脊上冬瓜——两面滚；见人说人话，见鬼说鬼话。和不同的人说不同的话，掌握这个层次的人的需求是什么。如：采购部经理是需要采购既便宜又实用的设备，这样就能收到公司的采购，一线的医生和技师：需要自动化设备提升他们的工作效率、减轻相应的劳动强度，老板需要工作人员为公司创造利润，同时还能为公司节省成本。这对每个人的需求点不一样，采用不同的沟通方式和建议书，往往能够取得非常好的效果，上下意见达成一致：脑子里认为你的产品最适合我们的需要了。哪么，这个单80%就已经成功了。

要做到这一点，说容易很容易，说难也难。这就要求我们平时要不断的学习和知识的积累，特别是有关的经济学、管理

学、心理学、销售技巧等等，还有一种就是拜师学艺和大量的高层管理人员接触，从他们身上我学到了很多有关公司的运作、战略定位……通过这些方面知识的不断地学习和接触，当我和企业高管沟通的时候，我就知道他们需要什么，怎样和他们沟通才能达到我想要的结果，并且是双赢的。

扩展资料：输赢读后感

《输赢》读后感

《输赢》的确是本销售培训的精彩商战小说，每次商场竞争的精彩演绎都能让我怦然心动。一本真正的好书应该从头到尾都让读者酣畅淋漓，《输赢》的结尾却多少有些让我失望，感觉作者忍耐力不够，最终被自己设计的情节套牢，虎头蛇尾。可是好书终归是好书，至少我学到很多销售技巧，正如介绍所言“个人和团队、能力和手段、原则与变通、交易与规则都得到了最鲜活的展示”，除此而外，有很多感情片断让我潸然泪下。文章主旨：“人生本是过程，结果并不重要”，拿出来与大家共勉。

《输赢》让我留下深刻印象的有三个人：周锐，骆伽和方威和周锐的销售绝招“天龙六式”。毫无疑问，周锐是个成功的管理者，人是最难管的，可是周锐做到了。他的沟通能力，洞察力，亲和力让他成为销售精英。周锐把自己多年销售经验提炼成“天龙六式”：第一式也就是销售人员最常面对的，存在一个项目，做销售的第一步要怎么做，不少的销售人员会直接冲锋陷阵，结果战死沙场。兵家有云：知己知彼方可百战不殆，这就是周锐的天龙六式的第一式收集和分析资料并发展内线；第二式就是建立关系，并发展关系。客户关注产品，关注产品，同时也关注彼此之间的关系与利益。这就是为什么做业务的人很多人都是拿亲戚、朋友先下手，因为彼此之间已经很信任了，做起来成功的机会也就大了很多；第三式就是引导并掌握需求。有需求用户才需要你的产品，你要准确把握真正用户内在本质的需求，并通过此需求带动

并产生其它的销售机会。就如一个老太太去买李子，如果你没进行很好的需求确认，你就不知道老太太是需要买酸的李子给媳妇吃，更深层次的需求就是老太太为了以后孙子的健康，需要给媳妇补充维生素，这样就你可以带动其它的销售机会，卖维生素含量高的水果给老太太；第四式是竞争策略，简单的说就是发扬你的优点。现在这个社会同质化的产品太多，竞争策略大体上就是产品性能，价格，服务之间的竞争。抓住客户的需求心理并与你的产品优点结合，可以达到事半功倍；第五式赢取承诺，与客户进行妥协和交换，以达到最后赢得合同的；第六式跟进服务，进行客户的反馈并进行回收款。周锐在担任捷科中国区总经理一年后辞了职。很少有人具有这种魄力，在刚达到事业顶峰就放下事业回归生活，这像极了金庸《笑傲江湖》里的风清扬。小说中的绝世高人在看破江湖后，就会金盆洗手归隐山林，于是就有了传奇。骆伽差点成了传奇，可惜她走错了一步，为了达成目标不惜一切，最终也毁了她。正如小说中已达颠峰的武林高手，为了称霸武林练就绝世神功而走火入魔。方威对感情和事业的执着，横冲直撞的性格都令人钦佩不已，而和国务院总理交换名片一幕则让人忍俊不禁。他不愧为销售天才，遇强则强。遇上了骆伽这样一等高的高手更激发了他心中的斗志。有时候成功就差那么一小步，方威在项目已经要跟对手签定的最后时候，始终不放弃。但让我疑惑的是，对自己的真爱快要步入的婚姻殿堂的时候，方威反而放弃了，那不是违背他的意愿吗？小说有三段描写让我过目不忘，第一是骆伽和周锐在文中的初次碰面，第二是骆伽和周锐的妻子黄静的唯一一次见面，第三是小说结束时，周锐怀念骆伽所说的话。文中两人的初次碰面：十个厂家的近百位代表密密麻麻地挤在会议室。捷科公司的团队都穿着正装，坐在会议室中间不起眼的地方。方威刚从上海过来，几乎一个人都不认识，却东张西望寻找着骆伽。自从来到北京，他已经感受到了这个高手中的高手的魔力，当他提到骆伽主持这个项目的时候，工程师们居然吓得要当场放弃，大家将她说得神乎其神。会议室里没有她的身影，方威的目光又转向大门，看着陆续进来的厂家代表，最后终于等到了骆伽。方威见过骆伽的照片，留

在他脑海中的是她在高尔夫球场上的装束和形象，并将她的形象和那辆宝马x5连接在一起，动感，线条优美，有冲击力。今天方威看到的却是另外一个骆伽，优雅的西服和西裤掩盖了身体的曲线，步伐轻柔，难道她竟然已经修炼到可以改变自己气质的程度？方威不由得想到了《聊斋》中美丽的狐仙。方威紧盯着骆伽，发现她也在四处看着，然后和身边的同事打个招呼，朝自己方向走来。方威看着她越走越近，心里不停地打鼓：她是不是在高尔夫球场见到我了？方威从不害怕和别人对视，仍然昂头直视骆伽，心里却已经虚了。赵颖和骆伽谁更漂亮一些呢？方威发现自己在胡思乱想。

输赢读后感篇七

第一部可用于培训学习的商战小说 所有销售人员的屠龙宝刀 谢谢kim的推荐，《输赢》的确是本销售培训学习的精彩商战小说，每次商场竞争的精彩演绎都能让我怦然心动。一本真正的好书应该从头到尾都让读者酣畅淋漓，《输赢》的结尾却多少有些让我失望，感觉作者忍耐力不够，最终被自己设计的情节套牢，虎头蛇尾。可是好书终归是好书，至少我学到很多销售技巧，正如介绍所言“个人和团队、能力和手段、原则与变通、交易与规则都得到了最鲜活的展示”，除此而外，有很多感情片断让我潸然泪下。文章主旨：“人生本是过程，结果并不重要”，拿出来与各位共勉。

《输赢》让我留下深刻印象的有三个人：周锐，骆伽和方威和周锐的销售绝招“天龙六式”。毫无疑问，周锐是个成功的管理者，人是最难管的，可是周锐做到了。他的沟通能力，洞察力，亲和力让他成为销售精英。周锐把自己多年销售经验提炼成“天龙六式”：

第五式赢取承诺，与客户进行妥协和交换，以达到最后赢得合同的；

第一是骆伽和周锐在文中的初次碰面，

第二是骆伽和周锐的妻子黄静的唯一一次见面，

第三是小说结束时，周锐怀念骆伽所说的话。文中两人的初次碰面：十个厂家的近百位代表密密麻麻地挤在会议室。捷科公司的团队都穿着正装，坐在会议室中间不起眼的地方。

方威刚从上海过来，几乎一个人都不认识，却东张西望寻找着骆伽。自从来到北京，他已经感受到了这个高手中的高手的魔力，当他提到骆伽主持这个项目的时候，工程师们居然吓得要当场放弃，各位将她说得神乎其神。会议室里没有她的身影，方威的目光又转向大门，看着陆续进来的厂家代表，最后终于等到了骆伽。方威见过骆伽的照片，留在他脑海中的是她高尔夫球场上的装束和形象，并将她的形象和那辆宝马x5连接在一起，动感，线条优美，有冲击力。今日方威看到的却是另外一个骆伽，优雅的西服和西裤掩盖了身体的曲线，步伐轻柔，难道她竟然已经修炼到可以改变自己气质的程度？方威不由得想到了《聊斋》中美丽的狐仙。方威紧盯着骆伽，发现她也在四处看着，然后和身边的同事打个招呼，朝自己方向走来。方威看着她越走越近，心里不停地打鼓：她是不是在高尔夫球场见到我了？方威从不害怕和别人对视，仍然昂头直视骆伽，心里却已经虚了。赵颖和骆伽谁更漂亮一些呢？方威发现自己在胡思乱想。

骆伽越来越近，方威只能收回目光。渐渐地，方威的耳鼻之中充满了淡淡的香味，是香水还是骆伽的体香？香水不可能这么轻柔也不能这样沁人心脾。她走到自己背后要干什么呢？方威已经全线失守，知道无论骆伽说些什么做些什么，自己都无法拒绝。“我很想念你。”骆伽的声音轻轻地从右耳飘来，方威耳边酥麻，半边身子都被这个声音化掉了，遇见狐仙的书生也一定是在听到这样的声音后，不可救药地拜服在狐仙的脚下。方威用手将自己的脑袋推向右侧，突然一幅完全出乎预料画面让方威灵魂出壳。骆伽两只手搭在周锐肩膀上，嘴唇贴在他的耳边，就像最亲密的朋友一样，刚刚轻声地吐出方威听到的那句话。

周锐没有转身任由她抓住自己的肩膀，问道：“是你吗？伽伽。”“你为什么要去上海呢？既然去了，为什么还要回来呢？”骆伽的声音只有身边的人可以听见，林佳玲侧了一下身体，似乎也注意到了骆伽。“我回北京，是因为在北京有我牵挂的人。”周锐回答。“是谁呢？”“你觉得我们应该在这样的场合谈这些吗？”“我很想知道，不过我们可以以后再谈，可是你为什么又要来这里呢？”“你知道的。”“为了这个订单，你能赢吗？”骆伽的嘴唇几乎贴到了周锐的耳边，就像亲密的朋友说着悄悄话。“我能。”“你不能，因为有我的存在。我可以不计代价地去赢，你却不可以，你有太多的放不下的事情。”“的确，有的事情我做不出来。”周锐坦白地承认。“这就是你致命的弱点。在较量之中，你的犹豫和懦弱将使你失去机会。”“我可以接受失败。”周锐平淡地回答。“所以你将是失败者，我本来对你寄托了希望。”“我不会辜负一个最信赖我的人，将一生托付给我的人。”骆伽轻轻按了按周锐的肩膀，细心地帮他掸去西服边上一点点灰尘，动作缓慢几乎到了不能分辨的程度。她在给周锐最后一个机会，方威心里想。周锐像被冰冻住一样静止不动。骆伽的手从周锐的肩膀缩回，用嘴唇在周锐耳边轻轻碰了一下转身而去，方威看见了她眼边的泪花。骆伽和黄静的文中唯一一次见面当骆伽出现在餐厅，看见黄静和周锐手拉手坐在一起的时候，心中涌出难言的痛苦，那个本来属于自己的座位却坐着另外一个女人，而这个女人曾经是自己的好朋友。骆伽勉强挤出笑容，与周锐和黄静打了招呼，坐在他们对面。骆伽打量着黄静，她完全不像嫁作人妇，好像比二年前更加年轻，皮肤也更加白皙，这么冷的天气居然穿着低领的紫色衬衣。

骆伽很识货，知道黄静穿得都是最顶尖的品牌，骆伽曾经在国贸的专门店转了几次，都没有舍得出手买下，黄静轻易地拥有了这些自己梦想已久的东西。骆伽从办公室里出来，穿着正式的蓝色套装，忽然发现居然与餐厅的服务员的制服差不多，她低下头，在黄静面前失去了自信。黄静亲切地向骆伽招呼：“伽伽，这两年我们一直在上海。你在北京过得好

吗？”骆伽点点头应道：“还好。”黄静斜靠在周锐身上关心地问道：“还在惠康工作吗？忙吗？”骆伽看着黄静亲昵地靠在周锐身边，控制着心中涌出的怒气，面无表情点点头：“挺忙的，你呢？”黄静立即笑着回答：“我也挺忙的，去杭州陪父母住了一段时间，然后去香港去购物，专门去上海听了音乐会回来。你都在做什么呢？”骆伽这段时间白天绞尽脑汁地做经信的订单，夜里还要通宵赶经信银行的建议书，听到黄静的问题心中忽然产生一种不平衡的感觉，口中应付说：“没忙什么。”黄静接着说：“我妈妈很想你呢，不停地问到你，她把你当做我妹妹一样了。”周锐轻轻捏了一下黄静的胳膊，示意她不要提起父母，这个话题对于失去父母的骆伽十分敏感。骆伽却一直处于突然见到黄静的被动之中，她忽然发现黄静拥有一切自己梦想拥有的东西。突然听到黄静提起父母，骆伽心中想起父亲的模样，眼泪已经在眼眶内打转。黄静意识到自己说走了嘴，心里十分后悔，希望能够挽回局面，伸手抓住骆伽的胳膊：“伽伽，我的家就是你的家，我的父母就是你的父母，我们是最好的朋友，是吗？”骆伽眼泪涌了出来，带着哭声说道：“你的家就是我的家？你的父母能取代我的父母吗？周锐是你的老公，也能是我的吗？周锐，你找我出来什么事？”周锐看着骆伽已经在与黄静的较量中落在下风，想起骆伽从小失去母亲后又失去父亲，心中不忍立即说道：“我请你出来，有特别重要的事情，你一定要答应我。”骆伽心绪已乱，大声说道：“什么事，你说。”周锐始终不知如何开口，现在被逼到这种局面，只好缓慢而坚定说出：“请你立即出国。”骆伽难以置信地望着周锐：“你为什么要我立即出国？”周锐伸手抓住骆伽的手掌，一字一句说道：“我不能解释原因，但是请你务必立即出国，日后你自会明白。”骆伽眼眶中还带着眼泪，摇头回答：“你为什么要我出国？我已经一无所有，只有这份工作，你让我出国做什么？”周锐已经不顾一切，大声说道：“你就要出事了，快走吧。”骆伽疑惑地看着周锐说道：“我不知道你说得是什么意思，但是我不会走的，我要彻底打败你。”骆伽说完站起来转身离开座位向门口走去，周锐急得一下站起来，追过去拉住骆伽，大声喊道：“你走吧，

我求求你。”骆伽转身面对周锐，泪珠正从眼边一点一滴留下：“我不会在纠缠你了，我也会走的，你不要担心。”看着骆伽离开，在周锐眼中她已经不是以前那个战无不胜的高手中的高手，自从返回北京与她正面较量之后，周锐在与骆伽周旋的过程中一直处于下风。现在方威帮助自己就要在经信银行的订单上打败骆伽，黄静又在感情上摧毁了她的攻势，周锐心中不但没有任何兴奋的感觉，心中却开始怜惜起骆伽，也更加为她担忧起来。

小说结束时，周锐怀念骆伽：她的名字叫做骆伽，是我的初恋女友。在五六年前，她像你们一样年轻，充满活力，而且与你们一样加入一家世界顶尖的公司担任与你们一样的职位，她不但聪明而且很擅长于各种客户打交道，收集情报，投其所好建立关系，寻找竞争对手的缺陷击败对手，在短短几年时间里，就成了这个行业的顶尖高手。从她开始做销售以来，几乎保持了不败的纪录。在那段时间里，所有公司的销售人员可以说是闻风丧胆，都不敢与她正面交锋。这家公司为了表彰她的成就，计划将她派到美国培训学习之后让她退出江湖，担任公司的公关总监，她将成为最年轻的跨国公司公关总监，成为最耀眼的明星。为了赢，她可以不择手段，全方位满足客户的各种需求。她刚开始做销售时陪客户吃饭，总是很晚回家，回家之后就抱着洗手间的马桶扣嗓子将酒精都吐出来。我们开玩笑说女孩子不能带客户卡拉ok不适合做销售，她不服气，偏偏带着客户去最豪华的夜总会，只要客户看中了哪个小姐，她就出钱买单，她学会了各种各样的技巧，她在这方面确实是个天才。随着关系越来越深，她觉得吃饭，送礼，打麻将已经是虚的了，现金才是最实在的。她的销售业绩就是伴着这种事情不断地提高。我要一个正常的妻子，难以接受她这样的生活方式，我们最终也因此分手。

两年后，她终于想通了准备退出，她的公司却希望她能够为公司做成最后一个超大的经信银行的订单。在过去的一个月里，我将骆伽深深地埋藏在心底不敢触动，当我决定进行这次培训学习的时候，才开始整理她留下的物品。我看了她的

日记，才知道我在两年前离开她之后，她的每一页日记都记录着对我们在一起的时光的回忆。她经常会这样写：今日是国庆假日，去年这个时候，我们一起自驾去青岛；今日是新年夜，我们去年今日一起彻夜狂欢。这时候她已经明白，生活中最重要的不是去赢，而是和自己最喜欢的人在一起。……看到这里，我再也忍不住自己的泪水，痛痛快快地大哭起来。骆伽好傻，她如果能早点明白，就不会和周锐分手了，失去真爱是世界上最痛苦的事情。现实就是那么无奈，不经历痛苦的过程，人就永远不会清醒，可是后悔有用吗？人生本是过程，输赢并不重要。

输赢读后感篇八

米卢执掌中国国家队的時候，喊出的口号是：态度决定一切，快乐足球！相比之下，中国近几年也就米卢执掌国足的時候，大家能稍微从球场上队员的表现看出点希望。正如《输赢》里周锐被调到北京工作，但是面临的却是看似拖沓的团队，和毫无生气的局面。这里的每个人都因为这样那样的问题受到过挫伤，积极性没有了，态度就很成问题。每个人的态度有问题，最终就会导致团队战斗力的下降，这毫无疑问。而周锐，就是那种可以带动甚至感动下属的领导，具有丰富的专业知识却将这一切毫不吝惜的交给自己的团队，摒弃了“小我”的概念，必然迎接“大我”的回归。周锐的态度很明确，自己就是一个营销团队的领军人物，应该在大是大非的问题面前保持清醒的头脑，应该在自己的队伍面前表现十足的信心，应该“授之以渔”而不像陈明楷帮魏岩一样“授之以鱼”，应该定位于和自己的团队共进退是做事而不是做官；方威的态度很明确，作为周锐手下一员大将，冲锋陷阵势不可挡，分析对手提供情报，在戏剧性地遇到总理的时候还习惯性地交换名片，虽然这是细节但足以刻划这个人的性格和对工作形成的自觉习惯；林佳玲的态度也很明确，作为亚太地区的“内线”她不仅是能够站在公允的立场上客观的评价林震威和周之间的矛盾，更重要的是在两人的矛盾升级为对公司的损失的时候，她能够站在公司的高度上偏向

正义的一方，这比沉默更显得难能可贵。一个团队，正因为有了主流的态度，才能够各司其职，发展壮大。

所以，成功不但需要敢作为的态度，也需要正确的符合游戏规则的方法。

林震威想赢所以利用，骆伽想赢抛弃了周锐，但是这样赢得太累。可以说他们赢得了竞争却输了自己，得不偿失。在周锐的营销策略中，没有拖谁下水的意思，只是在挖掘客户的更深层次的需求。现在的好东西很多，可试用什么方法表现出来，又用什么方法让客户更容易接受，才是一个营销团队该去动的脑筋。可能“催龙六式”只是一些企业营销策略中微不足道的一小部分，每个企业都有自己独到的占领市场分额的方法，每种不同性质的企业也应该有自己独特的方法。

可是小说中还有比竞争更难堪的，就是背后放冷箭的陈明楷和魏岩，他们认为自己能够玩转的是人际关系，总是把艰难的骨头留给别人去啃，并自恋的认为这是将正确的人用到正确的地方。读到比尔·罗林斯和林佳玲听到林震威在会上对周锐的逼迫和排挤的时候，真是大快人心！可是这是小说，现实中可能周锐就这样被内讧排挤出了公司，凭着自己的实力又到别的公司打拼，那么他的团队就不能继续做强做大。那么，能够挽留现实中周锐的是什么呢？是制度！有了制度的约束，陈明楷可能更能任人唯贤而不是任人唯亲；有了制度的约束，魏延可能会把目光投向市场而不是自己的同胞。当然，制度是由人来制定的更是由人去监管执行，所以从很大程度上讲，领导的态度——就像周锐，很可能决定了一批人的态度——就像方威、肖芸、崔龙、谢伊等等；而陈明楷却怎么也带领不出这样具有杀伤力的队伍。

每一个有斗志的人，都会渴望成功，但是在现在的社会化大生产中，没有人能够独自成功。而且，竞争日益激烈的今天，即使具备一切有利条件也不敢妄称一定成功。只能说，有了积极的态度、正确的方法和完善的体制能够更接近成功。