

最新刮骨疗毒读后感(通用5篇)

当观看完一部作品后，一定有不少感悟吧，这时候十分有必要要写一篇读后感了!如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢?接下来我就给大家介绍一些优秀的读后感范文，我们一起来看一看吧，希望对大家有所帮助。

刮骨疗毒读后感篇一

我读了《关云长刮骨疗毒》这篇文章后，对关云长的勇气十分敬畏。

《关云长刮骨疗毒》选自罗贯中的《三国演义》第75回。

《三国演义》写的是三国时期的故事。当时，关羽被毒箭所伤，幸亏关平将关羽救出。关羽却以军心的理由不肯撤退。华佗知道后特来医治。华佗用刮骨疗毒的方法医治。刮骨时，血流不止。但关羽面不改色，还谈笑弈棋。华佗治好後，不住赞叹关羽的勇猛。

我读完这篇文章后，十分敬佩关羽惊人的勇气。正是他这种无可畏惧的精神，使关羽成为了一员猛将。也使关羽的故事家喻户晓。

关羽向来是忠义的化身，在他的身上有着寻常人所没有的勇气和毅力。武圣，关羽当之无愧!

刮骨疗毒读后感篇二

宝洁渠道手术“刮骨疗毒”

。现在，宝洁将渠道革新的触角伸向了区域代理商。然而，宝洁此次手术，可能提供给了国内二线品牌一个笼络原宝洁经销商，拓展四线市场的绝佳机会。

今年七月下旬以来，在山东市场上，原代理山东地区宝洁产品的七大代理商被全部换掉。随后，宝洁公司对上海、江苏等地的分销商也进行了较大幅度的调整。其实，宝洁此次大刀阔斧地整改经销商，付出的市场代价也不小。据有关专家保守估计，宝洁山东的销量同比下降了一半。

日前，《成功营销》记者就宝洁渠道变动事件采访了前来参加第二届中国经销商大会的八同实业集团总经理、山西省代理商联合会会长樊晓军。在山东渠道变动之前，宝洁公司已经撤销了山西八同实业集团有限公司宝洁产品的代理资格。

“今天下午的发言中，我将要向媒体和广大经销商呼吁，宝洁应该停止这种行为！”作为经销商的代表人物，樊晓军对宝洁的行为感到非常不满，“我对宝洁的这种行为是有意见的，因为宝洁痛施辣手，完全不顾及经销商的感受，宝洁的行为影响极其恶劣！”

宝洁代理商渠道亟待创新

一直以来，宝洁推行的市场拉动战略，通过大规模密集型的广告轰炸，从市场的终端来拉动宝洁产品的销售，而宝洁的渠道一直默默无闻，很少受到关注。事实上，宝洁的渠道力量也一直未能显山露水，为宝洁产品的销售提供额外的推动力。与宝洁的品牌影响力相比较，宝洁的渠道显得非常不匹配。

宝洁有两种渠道模式：一种是直供的方式，一种是通过代理商供货。在直供方式上，宝洁采取“条条代理”的方式，直接通过向大型零售企业统一供货的方式，借助大型零售企业自有的物流配送体系来实现铺货。通过这种方式，宝洁逐步实现了在一线和二线城市的铺货。根据知情人透露，宝洁公司近几年来已经逐步控制了超过一半的此类零售企业。这次敢在山东市场如此大刀阔斧调整，直供比例的上升是宝洁的重要筹码。

对于三、四线的城乡市场和郊县市场，宝洁则依然采用代理经销方式。以往，宝洁借助的是传统的分销渠道，通过向一些地方经销商再转二批、三批的方式，覆盖这类市场。宝洁公司需要向这些区域经销商配备人员，并且每年向这些经销商提供一笔不菲的“分销服务费”。此外，宝洁公司还提供了一笔分销覆盖服务费(csf)即从中小商店的覆盖销量中拿出3%提供给分销商，作为服务费。

由宝洁一手培育起来的区域分销渠道，经过几年的市场运作，已经逐步形成了一定的市场能力并建立了自己的渠道网络。借助渠道网络的优势，宝洁的区域分销商纷纷开展多品牌经营。“做宝洁产品的利润率很低，要维持整个企业的运作，光做宝洁的产品显然非常艰难。”樊晓军透露，“这使得很多经销商纷纷代理很多其他品牌，通过代理其他品牌来增加盈利途径，缓解自身的生存压力。”

由于宝洁的产品线拉得非常长，在单个细分市场上，一些二线品牌也使宝洁背腹受敌。

宝洁的利润率虽然相对较低，但对经销商而言，“做宝洁的产品却最为轻松，经销商只需要坐着数钱。”樊晓军坦言，“宝洁公司和代理商之间是一种‘指导’的关系，由宝洁公司在业务上全面指导，代理商不需要做太多的市场推广工作，只要执行好就行。宝洁通常都派员负责当地市场推广的执行和对渠道进行监督。”

宝洁预期，通过终端拉动，建立强大品牌力，实现消费者的高度认同，如果再配以渠道的协助，提升销量几乎没有问题。但经销商的行为没有使宝洁满意，这使得宝洁感到不满。“经销商抱怨宝洁利润低，而宝洁抱怨经销商在用自己的钱替对手办事。”

在宝洁看来，再不调整渠道，约束分销商的行为，势必对宝洁产生更大的负面影响。宝洁大中华区销售总经理聂凯文说

过，虽然目前有些经销商做得不错，但仍达不到宝洁长远发展的要求。因此，在2004年年底，宝洁提出了“专营专注”的渠道思路，提出经销商必须独立经营宝洁的产品、独立设置账户、独立资金运作、业务员独立办公、宝洁产品拥有独立仓库等硬性规定。宝洁希望据此确保财力、人力、物力等不能随意地被组合和占用，以及不能经营与宝洁有竞争性的品牌。

条件苛刻，宝洁“刮骨疗毒”

宝洁在山东等地市场的动作着实让经销商们感到措手不及，这也不符合宝洁的一贯作风。但形势如此严峻，宝洁不得不出此下策。

对于新的经销商的招募，宝洁优先选择的依然是日化类产品经销商，但宝洁提出的条件在传统日化类产品经销商看来显得非常苛刻，使得许多企业望而却步。

传统日化类经销商很难做到“专营专注”，他们本身代理了很多二线品牌，而这些二线品牌的利润相对较高；此外，宝洁合作协议“一年一签”的方式也让经销商顾虑重重：“合同到期如果不续签的话对经销商的风险太大！”樊晓军说。

而对于非日化类的经销商，比较容易满足宝洁“专营专注”的要求。在新招募的宝洁经销商中，非日化类经销企业比重有所上升。

对于新的经销商，宝洁要求拥有不低于500万元的资产抵押及不低于400万元的流动资金。对于资金方面的要求，宝洁自然也有它自身的考虑，传统分销渠道密集型的网络结构，宝洁也投入了大量人力物力，对于每一个区域经销商，宝洁都要派专门人员负责指导市场推广事务，同一个区域的分销商越多，人员和资金的投入显然也越多。招募资金实力雄厚的代理商，就可以在同一个市场上减少经销商的数量，并尽可能

做到跨区域经营。这样做无疑可以节省很多管理和运营成本。

险棋？妙棋？

对于宝洁的这次行为，业界是非颇多。更换经销商，最受影响的无疑是三线以下宝洁直供渠道无法覆盖的城乡市场，而在这类市场却是宝洁的竞争对手联合利华等二线品牌最活跃的市场。早年“润妍”被迫撤市，很大程度上就是因为在这个市场上受到多方挤压。这次宝洁经销渠道调整，无疑给了竞争对手一个乘虚而入的机会，二线品牌很可能在这个期间笼络原宝洁经销商网络，拓展在城乡市场的市场份额。

而一旦宝洁顺利度过这个调整的关键时期，渠道无疑在效率上可以得到一个极大的提升。品牌战略专家李海龙在接受《成功营销》记者专访时说：“宝洁这次渠道改革的决心坚定，动作也非常大胆，结果非常难以预测。作为日化行业的领军企业，宝洁公司一方面在不断制定行业游戏规则，一方面又在不断打破行业游戏规则。”

刮骨疗毒读后感篇三

羽尝为流矢所中，贯其左臂，后创虽愈，每至阴雨，骨常疼痛，医曰：“矢镞有毒，毒入于骨，当破臂作创，刮骨去毒，然后此患乃除耳。”羽便伸臂令医劈之。时羽适请诸习弩饮食相对，臂血流离，盈于盘器，而羽割炙引酒，言笑自若。

【翻译】

关羽曾经被流箭所伤，把左臂都射穿了。后来，虽然伤口愈合了，但每到阴雨天，左臂总感觉到骨头痛，医生说：“箭头里有毒，毒已经渗入骨头了，必须割开胳膊，刮去骨头上的毒质，这样就可以治好病。”关羽便伸出臂膀让医生切开。当时，关羽恰好邀请各位将领在一起喝酒吃饭，臂膀上的鲜血淋漓，溢出盘子，而关羽却（依然）切烤肉（吃）举起酒杯

（喝），谈笑自若。

【相关故事】

三国时代，魏蜀吴恶战连场。有一次，关公（关云长）挥军攻打曹兵时，右臂中了敌人的毒箭。众将请关公班师回荆州调治，关公不允，说：“我不能因小小创伤，而误了军国大事。”

众人只好四方访寻名医。一日，来了一个自称华佗的医生，他说听闻关公中了毒箭，特来医治。这时，关公的右臂痛得厉害，正和马良下棋来分散注意力，以免自己露出痛苦的表情而乱了军心。

华佗看过关公的箭伤，说：“君侯的手臂若再不治理，恐怕便要废了！如果要根治，便得把君侯的手臂牢牢缚在柱上，然后我用刀把皮肉割开至见骨，刮去骨头上的毒，再敷上药，以线缝合，这才治得好，但恐君侯惧怕。”

华佗也不再说什么，取出一把尖刀，请人在关公的臂下放上一个盆子，看准了位置，下刀把关公的皮肉割开。

关公吃喝如常，华佗气定神闲说：“我用刀把君侯骨头上的毒给刮走，这就好了！”华佗的手法娴熟，话刚说完，手上的刀子已经在关公手臂的骨头上来回刮，还发出悉悉的声音，流出的血也几乎注满了整个盆子。将士见到这情境，也掩面失色，惟独关公仍继续下棋吃喝，面不改容。

不久，华佗把毒全刮走，敷上药，并把伤口缝合。关公要重赏他，华佗婉拒说：“因听闻君侯高义，特来医治！”说罢把一帖药留下，就头也不回，拜别走了。

刮骨疗毒读后感篇四

我喜欢历史，在考试完的几天里，我读完了《三国演义》。书里很多故事给我留下了深刻的印象。其中关羽的刮骨疗毒这一故事给我的印象最深。

在一次战斗中，关羽误中了敌人的毒箭。众将们劝他收兵，关羽大怒，说：“怎么能因为我这点小伤，就误了国家大事呢？”

有一天，有一个人来求见关羽，他说他叫华佗，关羽听说华佗求见，急忙将他迎入帐内。华佗检查了关羽的伤口，说：“这是毒箭所伤，毒气已经侵入到骨头里，现在只有一种治疗的方法，那就是用刀割开皮肉，露出骨头，刮去骨头上的毒，敷上药，缝好刀口才能治好。但是这样做很疼，做手术时，必须把你的手臂套在铁环里才行。”关羽听完，笑着说：“不就是割开手臂上的皮肉嘛，这还不容易，用什么柱子铁环。”

关羽一边喝酒，一边下棋，华佗用刀刮骨时，发出“嘎吱嘎吱”的声音。旁边的人有的吓得脸色都变了。而关羽神态自若，一边下棋，一边饮酒，好像一点也不疼。

华佗做完手术后，赞叹不已，说：“我当了一辈医生，从来没见过将军这样的人啊！”

读完了这个故事，我不禁出了一身冷汗。我感冒打针都害怕得要死，更别说“刮骨疗毒”了。关羽真是太厉害，太坚强了！我应该学习关羽这种精神，作一个坚强的男子汉！在生活中无论遇到什么样的挫折都要勇敢地面对。

刮骨疗毒读后感篇五

三国演义是四大名著之一，关云长更是家喻户晓，人人皆知

的好汉。

关云长刮骨疗毒这一章更是令人惊叹不已。给我的印象也是最深刻的。

华佗在帮他刮骨疗毒之时，关公竟还饮酒食肉，与马良谈笑弈棋，全无痛苦之色。真是令人佩服！再看他人，帐上帐下见者，皆掩面失色。读到这儿，对我的心灵有了很大的触动：你想，光是见者，都已用手捂脸，脸面失色，更何况是关公这种感受者呢。他这种不害怕，不退缩，对任何事都坦然面对的精神值得我们学习。再看华佗，他医术高明妙手回春，真不愧是一介神医，果然名不虚传。最难能可贵的是：他胆量大，敢于尝试。医好后，关公设宴款谢华佗。他还以黄金百两酬谢华佗。但华佗说：“我知道君侯重情重义，特来医治，岂敢要回报！”坚决不要，留药一帖，以敷疮口，辞别而去。华佗这种救死扶伤，不求回报的精神，值得我们学习，效仿。

而就是这普普通通的几句话，更凸显出了关公、华佗，这两位名将、神医的个人品质是怎样的。

希望大家能一起细读这本书，里面有很多人的精神、品质值得我们学习，有很多道理让我们明白。