

# 最新偷脑的贼好词好句 歪脑袋木头桩读 后感(模板5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 偷脑的贼好词好句篇一

读了《歪脑袋木头桩》这本书，我最喜欢《小花公鸡》这个故事。小花公鸡是一个淘气的孩子，妈妈告诉他在学校要做个好好念书的好孩子，可是他在学校还是调皮捣蛋。有一次，老师给他们讲什么是果子，果子是红红的、又甜又酸。小花公鸡听了可高兴了，不等老师讲完，就悄悄从课堂里溜出去了。他跑到野外果然找到了红红的果子，有海棠果、山楂好多好多，他开心地吃了很多。小花公鸡在回家的路上，看到一些红辣椒，他以为红色的都是果子，把辣椒也吃了。结果，他的舌头和肚子像火烧一样痛，辣的直流眼泪，跑回家灌了许多凉开水才止住了痛。后来，小花公鸡再也不敢乱淘气了，变成了一个用心听课的好学生了。

这个故事告诉我们，做事情前要仔细想想，多听别人的意见，不然就会吃亏的。

## 偷脑的贼好词好句篇二

今天我跟大家分享的是《歪脑袋木头桩》中的《会摇尾巴的狼》这篇文章，主要讲的'是有一头狼掉进了猎人设计的陷阱里上不来，正好老山羊路过，狼就想让老山羊救它上去，老山羊不太信，狼就说自己是狗，最后老山羊还是不太相信，狼就露出凶狠的本来面目，于是老山羊知道了它就是一年前差点把自己咬死的狼，没有救它就走了。

通过这个故事我学会了不能轻易相信别人，要去辨别真假，尤其是敌人就永远不要相信。

### 偷脑的贼好词好句篇三

我读了“歪脑袋”木头桩，我最喜欢的还是“歪脑袋”木头桩这个故事。故事里的歪脑袋木头桩，他生长了很多年，他从一棵小树长成了一棵大树，变成了歪脑袋的木头桩，可是他却瞧不起比他年龄小的植物，瞧不起小树小草，还经常骄傲的自夸。有一次一个小男孩儿在他身上乱写乱画乱刻，木头桩很生气，当他听到小男孩儿说课的是雕像美极了，老木头桩本来觉得小刀划得很疼，也觉得很高兴，就忘记了痛了。他想他既然是一个雕像，大家一定会尊敬他，佩服他，而且还一定会害怕他。

读了这个故事，我懂了，不要骄傲自大，不要瞧不起人，要取长补短，应该帮助需要帮助的人做个诚实的人。

### 偷脑的贼好词好句篇四

换思想，我理解为对自己思想和能力一种质的提升，一种对自己习惯、定势思维的革命，这种革命，可以规范自己的行为、规范部门的管理、规范企业的制度；而换人，并非不责任的辞退员工，而是让适当的人在适合的岗位上任职。

高层管理者，就是制定制度并推行、监管以达到经营目标的人，很难想象一个人可以在没有流程、没有规章、没有制度的情况下带领企业成功。当一个企业或一个部门总是存在一系列致命问题没办法解决时，我们知道，是他们不愿意或者没有能力改变思想、不愿意或者没有能力寻求解决方案、不愿意或者没有能力建立一套流程和制度来管理。

换思想？大多数情况下这是比较难的，思维定势和习惯现状使多数人不愿意或者做不到。在一个没有流程、没有规章、

没有制度，拍脑袋就可以做决定、不按牌理就可以出牌，乱发口头指令也能通行的企业环境，管理者随心所欲，并且不能也无须为错误承担责任；而受管理者也很轻松，听命于人而无须遵循流程、规章、制度，他可以主观臆断、随心所欲，当然也无须承担责任。一个企业或者一个部门，一旦建立了流程、规章、制度，等于将自己和自己的部门或企业绑上了企业发展和实现企业目标的这辆战车，规范行事，按规则战斗。

换人？通常是必要的，毕竟敢于革命自己的人很少、能换掉自己思想的人也很少。在企业发展过程中，不愿意革命自己的人，只能由别人来取代。但在换人的时候，我们不当走进另一个极端，企图用一个人来改善一切，当一个企业有流程、有规章、有制度时，并不需要一个超人来拯救。头号强国美国，换了一个又一个总统，它依然是头号强国。世界五百强企业，换了一个又一个ceo，他们依然是世界顶尖企业。

## 偷脑的贼好词好句篇五

但，作为厂方的经营代表，我们一方面换位思考，从经销商的角度来观察和审视自己的工作，以求实现与经销商的共赢；而另一方面，我还要从我自己的发展与壮大考虑，来考核经销商，来调整经销商，或者来更换或替代经销商。也就是在营销界中常说的：多换思想少换人，不换思想就换人，因为营销行业的特点，“没有功劳就没有苦劳”，为了更好地发展，有时候就必须要学会放弃，虽然可能是不得已而为之的放弃。

导致a公司和b公司之间的这种关系的原因，当然也是营销界经常出现的一种现象，那就是合伙人之间的矛盾，这不是我这篇文章探讨的范围。我想说的是，在两个公司更替过程中，能够发生翻天覆地变化的原因。

经营者的思想决定一切！

这其中有这么两个现象能够说明一定的问题：

其一，刘总在任a公司副总经理的过程中，从全身心地投入，到带着情绪工作，再到消极怠工，然后决然退出，最后成立自己的公司，这一连串比较微妙的变化，我们作为旁观者看得非常清楚。其实，刘总发生这样的心态变化，缘于赵总的心态变化，因为在经营我们产品的过程中，赵总也经历了从全身心地投入到消极怠工的过程——我们的产品很好，但是a公司的经营思路出了问题。

在经营我们的产品之后，刘总主抓这方面的销售，他的激情和信心带动了我们的产品市场的扩大，同时还拉动a公司获得了相对快速的发展。而这时候赵总却开始蠢蠢欲动了，他四处联系准备经销新的产品。而作为投资商的刘总，自然希望经营的产品越多，赚的越多；但他不希望经销不知名的品牌而影响现有市场的发展，还有公司的知名度和美誉度。赵总却头脑发热，私自接了数个品牌。有着长远打算的刘总一万个不赞成。分歧开始产生。

接下来试想，一辆奔驰，后面拖着一大串拖拉机，如何能跑得动，跑得快呢？因为我们的产品受到其他品牌的影响，资金跟不上，业务员跟不上，精力跟不上，再加上产生的利润需要弥补别人的亏空，a公司开始不赚钱，甚或亏损。刘总不愿意了，业务员也因为卖不出货去而开始失去信心。矛盾一步步地升级，观念的冲突导致双方的分手势在必行。