

2023年贸易论读后感(模板8篇)

在观看完一部作品以后，一定对生活有了新的感悟和看法吧，为此需要好好认真地写读后感。当我们想要好好写一篇读后感的时候却不知道该怎么下笔吗？下面是小编为大家带来的读后感优秀范文，希望大家可以喜欢。

贸易论读后感篇一

《会贸易的狐》是一本动物小说，也是作者的亲身经历。作者名叫沈石溪，原名沈一鸣。1969年初中毕业赴西双版纳插队，在云南边疆生活了十八年。

《会贸易的狐》这本书讲的是沈石溪在一棵树下抓到了一只小狐狸。第二天，在关小狐狸的笼子旁出现了一只死了的大红腹角雉。在远处的屋顶上有一只母狐狸正双手合十，弯腰点头，似乎求作者放了小狐狸。作者一想，一只红腹角雉卖出去的价格比狐狸低，就不愿换。

翌晨，笼子旁边又出现一只红腹角雉、两只红腹角雉的价格自然超出了一只小狐狸。可作者想，如果每一天都有一只红腹角雉那自己不是要成为大富翁？于是不放了小狐狸。第三天，笼子旁边有一只死老鼠；第四天门口有一坨狐狸屎；第五天一泡狐狸尿淋在床上。作者没办法了，只好放了小狐狸。

读完这本书我明白了做人不要太贪心，见好就收，不然会给自己带来没必要的麻烦！

贸易论读后感篇二

暑假里我读了沈石溪写的《在被狐狸骗一次》其中，我最喜欢的就是《会贸易的狐》。

故事讲的是“我”意外的捉住了一只小狐狸，当天夜里，母狐来给小狐狸喂奶，第二天早上，看见了一只值钱的山鸡，原来母狐想跟他做交易，想了想小狐狸的价钱比山鸡高，就没放，第二天，母狐又叼来一只山鸡，“我”还想得到更多的山鸡，就没放，第三天，母狐叼来了一只老鼠，第四天，第五天“我”都遭到了报应，最后把小狐狸放了。

在生活中，就像有些不守信用的商贩，有次，我朋友去买菜，商贩一看是个小孩，就故意把价格抬高了，后来那个商贩给别人说价格就低了些，回去找他的时候他又不承认，我觉得是个奸商。

做人要讲信用，不能贪得无厌，也不能总想占别人的便宜。

贸易论读后感篇三

今天我又读了一篇沈石溪的文章《会贸易的狐》，这篇文章讲的是作者与母狐之间贸易的故事。一天作者在寺庙外面捉了一只刚出生不久的小狐狸，高高兴兴地把它带到家里，并把它关在一只坚固的鸡笼里，当天夜里母狐狸就来救这只小狐狸，可是它怎么也没打开笼子，只给小狐狸喂了些奶就走了。第二天早上母狐送来了一只漂亮的红腹雉鸡，点头哈腰、双手合十、嗷嗷地要和作者贸易，把小狐狸换回来。作者算了算小狐狸的价格要比一只雉鸡的价格高出三分之一，所以不同意交换。第三天早上母狐狸又送来了一只红腹雉鸡。两只鸡的价格已经超过了一只小狐狸的价格。这篇故事告诉我们与动物做生意也要守规矩，讲究公平贸易的原则。

这个故事也让我懂得了一个道理：无论什么时候都要诚实守信，不能贪图小利，否则你将会失去朋友，大家会把你孤立起来。

贸易论读后感篇四

暑假里我读了沈石溪写的《在被狐狸骗一次》其中，我最喜欢的就是《会贸易的狐》。

故事讲的是“我”意外的捉住了一只小狐狸，当天夜里，母狐来给小狐狸喂奶，第二天早上，看见了一只值钱的山鸡，原来母狐想跟他做交易，想了想小狐狸的价钱比山鸡高，就没放，第二天，母狐又叼来一只山鸡，“我”还想得到更多的山鸡，就没放，第三天，母狐叼来了一只老鼠，第四天，第五天“我”都遭到了报应，最后把小狐狸放了。

在生活中，就像有些不守信用的商贩，有次，我朋友去买菜，商贩一看是个小孩，就故意把价格抬高了，后来那个商贩给别人说价格就低了些，回去找他的时候他又不承认，我觉得是个奸商。

做人要讲信用，不能贪得无厌，也不能总想占别人的便宜。

贸易论读后感篇五

这个星期，我读了一个故事，叫会贸易的狐。

这个故事主要讲的是：一天，“我”捉到了一只可爱的小狐狸，把小狐狸放进笼子里。第二天，母狐带了一只红腹角雉来到“我”家，对“我”鞠躬作揖，想和“我”交换小狐狸。

“我”显然太亏本，不划算，所以“我”没答应。第三天，笼子里又多了一只红腹角雉。“我”想：“两只红腹角雉的价值大于一只小狐狸”，但“我”还是没有放掉小狐狸。

母狐说“我”不讲信用，于是之后的几天，母狐就在“我”家连续干坏事，无奈之下，我只好把小狐狸放了。

这个故事告诉我：做人要讲信用，不能言而无信，贪得无厌，答应别人的事，就一定要办到，千万不能失信于人！

贸易论读后感篇六

《会贸易的狐》是一本动物小说，也是作者的亲身经历。作者名叫沈石溪，原名沈一鸣。1969年初中毕业赴西双版纳插队，在云南边疆生活了十八年。

《会贸易的狐》这本书讲的是沈石溪在一棵树下抓到了一只小狐狸。第二天，在关小狐狸的笼子旁出现了一只死了的大红腹角雉。在远处的屋顶上有一只母狐狸正双手合十，弯腰点头，似乎求作者放了小狐狸。作者一想，一只红腹角雉卖出去的价格比狐狸低，就不愿换。

翌晨，笼子旁边又出现一只红腹角雉、两只红腹角雉的价格自然超出了一只小狐狸。可作者想，如果每一天都有一只红腹角雉那自己不是要成为大富翁？于是不放了小狐狸。第三天，笼子旁边有一只死老鼠；第四天门口有一坨狐狸屎；第五天一泡狐狸尿淋在床上。作者没办法了，只好放了小狐狸。

读完这本书我明白了做人不要太贪心，见好就收，不然会给自己带来没必要的麻烦！

贸易论读后感篇七

暑假里我读了沈石溪写的《在被狐狸骗一次》其中，我最喜欢的就是《会贸易的狐》。

故事讲的是“我”意外的捉住了一只小狐狸，当天夜里，母狐来给小狐狸喂奶，第二天早上，看见了一只值钱的山鸡，原来母狐想跟他做交易，想了想小狐狸的价钱比山鸡高，就没放，第二天，母狐又叼来一只山鸡，“我”还想得到更多的山鸡，就没放，第三天，母狐叼来了一只老鼠，第四天，

第五天“我”都遭到了报应，最后把小狐狸放了。

在生活中，就像有些不守信用的商贩，有次，我朋友去买菜，商贩一看是个小孩，就故意把价格抬高了，后来那个商贩给别人说价格就低了些，回去找他的时候他又不承认，我觉得是个奸商。

做人要讲信用，不能贪得无厌，也不能总想占别人的便宜。

贸易论读后感篇八

暑假里我读了沈石溪写的《在被狐狸骗一次》其中，我最喜欢的就是《会贸易的狐》。

故事讲的是“我”意外的`捉住了一只小狐狸，当天夜里，母狐来给小狐狸喂奶，第二天早上，看见了一只值钱的山鸡，原来母狐想跟他做交易，想了想小狐狸的价钱比山鸡高，就没放，第二天，母狐又叼来一只山鸡，“我”还想得到更多的山鸡，就没放，第三天，母狐叼来了一只老鼠，第四天，第五天“我”都遭到了报应，最后把小狐狸放了。

在生活中，就像有些不守信用的商贩，有次，我朋友去买菜，商贩一看是个小孩，就故意把价格抬高了，后来那个商贩给别人说价格就低了些，回去找他的时候他又不承认，我觉得是个奸商。

做人要讲信用，不能贪得无厌，也不能总想占别人的便宜。