

最新美国梦阅读理解 美国陷阱读后感(优秀7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

美国梦阅读理解篇一

20xx年真的有读了不少书，但总感觉可读书越来越少。很多时候，我都是用意志品质去阅读的，但《美国陷阱》一书多少算是个随机搜书过程中的亮点。

有人说这本说里说的是“法国版华为”的故事，但由于个人对华为这家公司提不起精神，所以就不在这边妄加评论了。我所看到的是个卑鄙公司得到的卑鄙下场，像阿尔斯通这样的公司，死有余辜。但让我愤愤不平的是作者本人的遭遇。做为一个普普通通的人，一个平平常常努力工作的打工者，尽管高级了一点点，他的遭遇确实十足表现了从美国到法国，以至于全世界的残忍和狭隘。

时间的爆发是基于美国人的贪婪，是极少数的.卑鄙。但真正让这位仁兄走向深渊的，还是所谓“自己人”。要不是“老板们的”最初陷害，他也不会再事发之后跑去美国，更不会因为“老板们”事后的冷漠而多次深陷囹圄。这已经彻底超越自身努力的范围，所有的一切怪就怪自己的愚忠。

我完全不同意网上说的所谓“商业竞争，打击对手”云云。说这些话的人本身就有极为狭隘的偏见和政治企图。否则就可能真的“假纯”。

看我这本书，其实就告诉我一件事：打工就是打工，别把公司当成自己家的事儿，犯不上！你努力也是为了你自己，少扯什么忠诚和专业精神的废话，别想太多。你混日子也是你自己，过得好和坏没有标准，冷暖自知。

美国梦阅读理解篇二

从华为“出事”，我有意识地开始关注与美国帝国主义逻辑有关的信息，这本书从作者的亲身经历为角度，描述了一个商业巨头如何被美国以非经济手段瓦解，世界处于美国“韧实力”的控制之下，美国靠着军事实力、司法武器和信息技术所编制的一张网，让其他国家没有反抗的余地，藏着自由贸易下的“黑暗”。

读完这本书的小伙伴应该会有一个共识：对作者的遭遇感到同情，对美国的司法感到愤怒，对于华为中兴事件也会有更多的一些理解。但这里，我想谈谈妥协与希望。

无论是一个人还是一个国家，在本身还不够强大的时候，一定会或多或少的受到欺负甚至凌辱，那我们应当如何去应对呢？从作者身上我们能看到一些力量。

虽然不合理虽然完全颠覆价值观的操作，但作者身陷囹圄孤立无援，在一个巨大的“阴谋”下，如果不学会妥协，将面临125年的监禁。个人的力量实在是太渺小了，如果坚持抵抗，正义并不能得到伸张，事实也并不能让世人知晓，正像《长安十二时辰》说到的“活着才能有机会”。所以当我们并不强大的时候一定程度上一定时机中的妥协是需要的，学会忍耐学会闷声也是一种能力；

在妥协这种能力之外，我们还要看到另一种力量，它是希望。监狱中的生存环境，未来的不可知，案件进展一次又一次让人失望直至绝望，是极具摧毁人的意志力的，如何坚持下去？真的很佩服作者，他以前一定是一个积极乐观的人，一个心生希望的人，才能等到自由的那一天。更了不起的是，作者重获自由后创办了公司，将自己的经历转变为知识和能力，输出给别的企业，推动国家立法的完善，让自己遭受的苦难没有白费。

落后就要挨打，这就是达尔文的世界。逆境中学会忍耐，逆境中低调发展，不虚度光阴，不失去希望，终将遇见美好。也希望华为不会是下一个阿尔斯通。

美国梦阅读理解篇三

铃木先生的《零售的哲学》和山姆先生的《富甲美国》我是连起来看的，正好岁末年初的日子，从20xx年一直看到了20xx年。

这两位老先生，一位是小职员起步的铃木敏文，美国7—11的传承者，也是7—11反转剧情（前文：铃木敏文的零售哲学）的改写者，另一位是小百货店起家的山姆·沃尔顿，沃尔玛帝国的缔造者。很明显，他们都是响当当的成功人士，但两本书都没有将笔墨浪费在诸如成功人士的x个习惯□x步创业法等等那些个无聊内容上，而是更多的告诉我们，他们一路走来遇到了哪些困难，他们是怎么想的，和怎么解决的。这一点真值得庆幸。

假设把两本书的内容堆起来，最为重叠的两个关键词应该就是“顾客”和“变化”了。

如果有图片描述的话，排版会看上去好一点

美国梦阅读理解篇四

用了两三周的时间，断断续续的看完了《美国众神》这本书。读得不细，纯属剧情浏览，书中有些部分充斥了大量的隐喻，还有部分神格的特写，由于不感兴趣，略做停留就跳过了，过后打算再细细读一遍，届时再写一篇书评。

美国众神这个故事的世界观和设定非常的有趣，首先故事发

生的地点：美国，本身就是一个人口和文明最为多元化的国家。美洲大陆被发现以来，一直都是各个国家亡命之徒、犯人和奴隶集聚之地，而这些个移民，在迁往美洲的同时，也把自己的信仰带到了这里。比如，一群北欧的海盗来到美洲大陆，想要再度出航的时候，苦于一直都没有海风，于是全体船员献祭了自己的右眼，希望全能的神能够赐予他们一场大风，然而风并没有出现，再到后来，船长把自己吊死了，这才终于请来奥丁的化身，海盗们付出了极大的代价等来了海风，美洲大陆从此也来了众神之父奥丁。

卡通版美国众神

在《美国众神》的世界中，各位神祇是以人类形态行走于凡人之间的，他们因人类的渴望而诞生，以人类的崇拜和信仰为生命之源，相应地，也会因为人们的背弃和遗忘而衰弱，甚至同样可能如人类一般死亡，由于人的信仰的一定的，因此也引出了新旧诸神的纷争，这就是故事的主线剧情了。

这里特别想提当中一个有趣的设定，就是关于媒体之神那段，书中的描写是这样的：

“电视既是神坛，人们则向我献祭。

他们献上什么？影子问道

‘大多数情况下，是他们的时间，’露西说。‘有时，则是他们彼此。’”

猜猜这个是什么神？

根据书中世界观，信仰和献祭是众神力量的来源，信仰，也就是信徒们对神的崇拜；献祭，指的是人们通过仪式向神贡献出自己所拥有的东西，比如书中提到的付出食物、眼睛、性命等，也包括上面提到的媒体之神所接收的时间。

时间就是生命，亦即是说对媒体之神而言，我们人类就是神的祭品，细思极恐。更为讽刺的是，我们作为祭品的同时还在被媒体提供的信息所喂养[feed]（这个单词在媒体时代还有接收信息接口之意），陷入一个献祭——> 喂养——> 更多地献祭的恶性循环。而这些内容，还是人类本身制造出来的，可怕可怕。

发现这篇文章可以作为前面写过的《放下手机》的姊妹篇，勉励自己少看手机吧，不要给新神献祭了，没有回报。

美国梦阅读理解篇五

读这本书其实也算是机缘巧合。本来之前在读《漫步华尔街》，但那本书文字略显艰涩，再加上经济学、金融学术语太多，晦涩难懂，就有些倦了。恰好看见《富甲美国》登上了kindle的每月推荐榜，便毫不犹豫的买下，谁知一开始便一发不可收拾。

这本书实际上是多年来雄踞财富杂志世界500强首位的沃尔玛公司创始人山姆·沃尔顿的自传。当我把这句话告诉老婆的时候，她差点被刚喝进嘴里的黑加仑茶噎住。“什么？五百强第一竟然是沃尔玛？”“没错，不是苹果公司，也不是阿尔法贝特，是沃尔玛”。老婆震惊了好一会儿。我想，这不是个例，好多人都没想到，世界五百强第一名竟然是它！其实，这多多少少也是我对此书如此感兴趣的原因。

该书讲述了沃尔玛的创立、扩张、上市和企业文化，更确切的说，是到目前为止，我只读了这么多内容。谁知道后面还有多少未发掘的宝藏呢？但就已发现的宝藏，对我来说已经营养过剩了，需要时间去慢慢消化。

令人印象即为深刻的，是沃尔顿“重视每一分钱”的理念，无论是从创业初期，还是到他把沃尔玛做成世界第一，成为美国首富之后，他都是如此，一以贯之。创业初期，他经常要

去纽约、波士顿等大城市出差，为了省钱，住旅馆时总是和其他人挤在一起，即便是他成为富豪之后，差旅首选也仅限于holiday inn等，renaissance之类的豪华酒店基本不在沃尔顿的名单上。那台1946年产老式福特车载着他跑遍了阿肯色州和相邻几个州大大小小的城镇，开拓店面、进货等等。他没有用企业赚来的钱去维持奢华的生活，相反，他把这些钱全部用来扩张店面。

对个人来说也一样，在如今这个浮躁的社会里，每个人都在想方设法的实现财务自由。可是，非理性消费和攀比心态让实现财务自由变得遥遥无期，相信我，大部分人将钱花在了吃喝玩乐上，追求一时的享受，换来无尽的空虚。有些人可能会以“人生苦短及时行乐”当挡箭牌，可是，他们却忽略了一个至关重要的原则，珍惜每一分钱，不是让你节衣缩食，因为仅仅凭借节衣缩食是永远也无法实现财务自由的，正确的理解是把钱花在对自我的投资上，减少无效社交，恐怕这才是世界上回报率最高的投资。

令人印象深刻的还有另外一点，那便是沃尔顿先生对待员工的态度。我认为，这根植于从他学生时代时开始的一项令人惊叹的能力，他几乎能叫得上学校里每一位同学的名字，就算叫不上名字，也会微笑着打招呼，这一小小举动让他迅速聚集了人气。沃尔顿将这一习惯带到了工作中，他重视每一位员工，倾听他们的诉求，重视他们的意见和想法。沃尔玛始终将员工的获得感放在第一位，员工信任自己的老板有能力带领他们得到更好的未来，所以沃尔玛从创业初期，不但得到了专业投资机构的投资，也得到职工的投资，企业从职工那里得到股份，将劳资双方变为命运共同体，而不再是对立面，公司的发展与个人的命运紧密联系在一起，每个人都竭尽全力，贡献自己的智慧和力量，最终成就了这个前所未有的世界折扣零售业巨无霸。当然，那些当初信任沃尔顿的员工，投资沃尔玛的机构和个人，现在已经获得了上万倍的巨大收益，这其中的秘密，只是在于他们相信老板的人格魅力，相信他有能力带领一帮人做出一番事业。

有一点让人值得思考的是，正如目前大红大紫的拼多多，沃尔玛当年起步时，瞄准的就是那些被大型高端零售商忽略掉的小城镇。六十年代的美国，经济腾飞，大量农业人口涌入城市打工，他们无法负担市区承重的房租，便在郊区郊扎下根来，再加上美国州级公路网的快速形成，汽车的大量普及，距离已经不再成为大卖场选址的重要限制条件，他们可以开上汽车，去稍微远的地方大量采购生活用品，这一切都为沃尔玛的发展创造了有利条件。如今的中国，恰好处在这一发展时期，拼多多趁势而上，迅速占领了三四线城市居民以及乡镇居民消费市场，他们大多数人还处在人均gdp的“价格敏感阶段”，拼多多抓住了这一点，用令人震惊的低价征服了这个庞大的消费群体。但是，是什么在背后支撑着这些令人咂舌的低价？答案就是山寨和假冒伪劣产品。这一点，与沃尔玛的发展思路可是大相径庭。一个是“质优价廉、折扣促销”，而另一个则是“假冒伪劣，山寨横行”，私以为，这种企业可能会在民智未开的时代捞上一笔横财，但很难成为一家百年老店，甚至20年老店，最终受害的，不但是买这些商品的老百姓，自己也难逃厄运。“理念”是一家企业的灵魂，没有了灵魂，这个企业就无法长久的生存下去，就如行尸走肉，一具空壳而已。

美国梦阅读理解篇六

读了本书后，真正明白了沃尔玛的发展历程、它到底为什么这么强。该书讲述了沃尔玛的创立、扩张、上市和企业文化。

从山姆·沃尔顿本人来看：充满激情、好胜心强、不服输，喜欢挑战；极其勤奋，善于交际；微笑着面对周围每一个人，重视优秀人才；专注于零售，吃苦耐劳。

沃尔玛能一直保持良好的势头，一定是因为不断满足了顾客的需求，经理层不断地激励、关心员工，团队精神、家族情谊、踏实务实的敬业精神以及对零售事业澎湃的激情，在新时代得以传承和发展。

令人印象最为深刻的，是沃尔顿“重视每一分钱”的理念，无论是从创业初期，还是到他把沃尔玛做成世界第一，成为美国首富之后，他都是如此，一以贯之。

在这里我想到我们也是如此，公司走到现在，经历了4个年头，一直都是本着踏实、务实、低调，勤勤恳恳的干实事、干正事的理念。我们的领导，对自己是多么的节俭，但是对于这个事业，对于我们，他情愿倾尽所有。

迎合时代消费的趋势、门店选址和人力资源的可复制性、和我们常说的零售业真正的利润来源于顾客反复的复购。这些话题对于我们来说再熟悉不过。

但是真正想要成功，真正想把我们的事业变成伟业。何其艰难，更多的需要我们为之付出踏实的行动和艰辛的汗水。寻找优秀人才，快速培养出来，是我们的当务之急。

想客户之想，急客户之急，更需要我们的所有人员深刻理解，坚决执行。

沃尔顿文化中有一个必不可少的部分“确保变化，有时为了改变而改变”。

我们生活在现代这样一个竞争极其激烈的环境下，如果我们不能适应不断变化的环境，那我们注定将被淘汰。所以，我们必须不断的学习，看看有什么新的问题、新的发现、新的变化，来让自己具备变化的能力。

我们不能墨守成规，必须走在社会变化的最前面。让我们文化、服务、产品遥遥领先。真正的将我们的事业做强、做大、做成真正的伟业。

美国梦阅读理解篇七

除去美国首富和沃尔玛的光环，老实说并不算特别有趣的传记，但创始人老山姆精明勤俭的形象还是跃然纸上。

沃尔玛的经营哲学：

1. 成本至上，包括外部与供应商谈价格与内部费用的精简，总裁本人更是身先士卒，绝无行奢。
2. 一切以满足客户为根本。
3. 激励并授权员工，通过基层员工持股的方式与员工共享利润。

摘录书中印象比较深的一段：

这些年来，真正让我担心的不是我们股票的价格，而是某天我们可能会满足不了顾客的需求，或是我们的经理不能激励、关照我们的员工。我也担心随着我们的发展，我们会遗失团队精神，遗失家族情谊或是公司内部踏实务实的敬业精神。相比某人说我们公司走错了路的评估报告，这些挑战更为现实。

初代实业家苦干实干的精神确实让人敬佩，虽然“精简渠道”、“农村包围城市”等理论现在看来也并不新奇了，但踏实勤恳的企业精神还是值得学习。