

# 最新美国佬读后感 美国陷阱读后感(通用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。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？下面我给大家整理了一些优秀的读后感范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 美国佬读后感篇一

为了帮助通用收购法国阿尔斯通，美国司法部以腐败为名起诉阿尔斯通高管在印尼竞标找中间人花了60万美元，并在羁押了四年后判处监禁12个月。通用电气之所以要对阿尔斯通的电力业务发起强制收购，一来是因为零八年金融危机后通用决心回归制造业，将阿尔斯通视为最佳收购对象；二来是因为美国自从奥巴马执政以来确定的“再工业化”战略。通用的商业目标和国家目标存在一致性，这使得美国司法部予以积极配合并赋予通用更大的底气。美国司法部能够通过逮捕公司高管，对阿尔斯通施加压力，是基于美国的《反海外腐败法》和“长臂管辖权”。

《反海外腐败法》的管辖主体包括外国企业，同时“长臂管辖权”又允许美国司法部管辖外国企业在海外的所谓行贿行为。在这桩收购案的收尾阶段，司法部仍扮演了重要角色。面对西门子公司的介入，其以巨额罚款威胁迫使西门子临阵退缩。为确保收购的顺利完成，司法部甚至暂缓了阿尔斯通缴纳罚款的期限，完成了与通用的默契配合。

通过全书可以窥见真实世界黑暗的冰山一角，所谓法律、自由，不过是政治角力的武器。而美国的科技、法律、美元结算体系通通为长臂管辖有了力量的保证。现在看看正在发生的中兴、华为以及一系列更小的企业上发生的事情，这不仅仅针对的是企业，这是真正的权利的游戏。世界经济舞台上

的玩家可不是只有企业，还有国家。世界大国拥有的实力，不是任何一家企业可以匹敌的。更何况，国家还拥有暴力手段，这更是企业不可能具备的优势。有时，某些国家会直接动用国家暴力，为本国企业参与国际竞争鸣锣开道。（李师圆）

## 美国佬读后感篇二

这是沃尔玛创始人山姆·沃尔顿的自传。读的时候，感觉到一个老人坐在你面前，激动的向你讲着他创业的故事。外国人的书，看起来总觉得啰嗦，但是如果能够看进去，也别有一番风味。

最大的感受是务实。能够感受到他踏踏实实做事的热情，这可能来自于他对于零售这件事真正的热爱。从一家门店开始，做到全美最大的零售商，中间必定遇到过许多困难，但在轻描淡写之中，一切困难都成了回味时的趣谈。

还有就是坚持用最便宜的价格把东西卖给消费者的理念。跟目前讲的以消费者为导向本质相同。让买方获利，才能让卖方持续获利。相反的例子，百年老店西尔斯，零售的生意毛利竟然有40%，公司面临问题时，不是去想如何为消费者创造价值，而是如何从他们身上获得更高的收益，这就是把消费者当韭菜的行为，最终落得倒闭的下场。

谈到自己的经营之道，总结了十点，其中有六点是关于团队建设。包括设定共同目标，分享利润，团队沟通，激励员工等方面。拥有共同愿景的团队，战斗力才能强。而创建良好的沟通机制，及时解决潜在的问题和矛盾，尤为重要。

看到最后一章写这个老头的去世，很感动。他的这一生，过的太值了。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 美国佬读后感篇三

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。

《富甲美国》里沃尔玛的经营哲学：

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。

## 美国佬读后感篇四

《富甲美国》核心要素：组织体系、员工和经理、顾客、经营哲学。

领导者要素：山姆沃尔顿本人：充满激情、好胜心不服输，喜欢挑战，勤奋(周六晨会日提前3个小时凌晨3点到公司复盘财务数据)、谦虚听取别人意见并迅速改正，善于交际微笑面对周围每一个人，重视优秀人才，专注于零售，吃苦节俭；老婆海伦：有文化、独立自主，有自己观点想法，重视孩子教育，善良。

1、迎合时代消费趋势。定位，开在小城镇，没有大城市的激烈竞争，货物短缺、资金短缺，大多零售企业采用百货店的经营模式，控制供给赚高毛利的钱，习惯45%的利润，沃尔玛提出折扣销售，只赚30%的毛利率，新的市场新的销售模式发展很顺利，最终终结了百货经营理念占主流的时代，在竞争对手出现之前，已经铺满了整个市场，发挥了极致的规模效应，最后竞争对手转向折扣销售，但是高毛利的基因让他们无法忍痛做到低价，沃尔玛坚持低成本、低损耗和低价格，员工关心顾客，拼命干活、疯狂促销赢得了市场。另外，小镇缺乏一站式购物的渠道，缺乏竞争氛围，顾客习惯于周六一家人花上半天时间集中去镇上采购，决定了周六促销的大卖场业态，大多居住在郊区，开车去城里上班，每家每户至少一辆汽车，国家开始修建州际高速公路网，城市中心的人口和商业开始向郊区转移，市中心的商业受到冲击。

2、后勤先行，物流配送和信息技术，沃尔玛门店都在非常小的城镇上，单一门店无法消耗大体量运货，必须有集中的配送中心，竞争对手的门店大多开在5万人口以上的大城市，门店很分散，沃尔玛的店在小城镇，门店必须建立在配送中心

或仓库的配送范围之内，每家分店距离配送中心不能超过一天车程，门店布局按照配送中心不断加密，加密策略可以节省广告费。信息技术使总部与门店的连接更加紧密。

3、管理，1960年，出现管理半径瓶颈，公司规模达到12家超市和15家百货，开始招聘专业的管理人员，建立组织架构，建立基本的商品分类体系和补货系统；存户以前都是靠员工手动更新，开始尝试计算机做后勤管理，这样能够监控到远离自己的门店情况和商品情况(存货周转率)，有多少商品，哪些商品，哪种卖的好，什么该订货，什么要下架。

5、重视中层核心高管人才。商品陈列、配送系统、信息技术、财务管理、门店开拓、采购、规章制度体系建设等各方面人才。

6、员工管理。零售业真正的利润来源于顾客反复的复购，而不是通过营销带来的一次性买卖，员工对顾客的服务，企业怎样对员工，员工就怎样对待顾客，企业越同员工分享利润(利润分享、激励奖金、折价购买股票)，公司获得的利润就越多。货物损耗是零售业最大的痛点，合伙人计划能很好解决这一问题。不吝于告诉分店员工各项经营数据(该店的利润、进货、销售、减价情况)，分享信息，分担责任是合伙关系的核心。

## 美国佬读后感篇五

《美国的悲剧》，是德莱赛的成名之作。在这部巨著写成之后，他便被人们熟知。

他的成名之作：《美国的悲剧》主要讲了主人公克莱德——一个穷牧师的儿子。他为了追求自己的幸福，克莱德离家独自闯荡世界。贪慕虚荣的他虽然凭着聪明机灵在伯父的工厂里找到了稳定的工作，还遇着了爱恋自己的美丽女孩，但他并不满足，为了追求富家女，他竟然狠心的把自己已经怀孕

的女友害死，当女友死后，他一直当做什么事情都没发生，俗话说：“躲得过初一躲不过十五”。最终，没有实现自己的淘金梦，克莱德反而受到了法律的制裁。当然，在我们的现实生活中，也有像克莱德一样的人，他们虽并未伤害生命，却也践踏了自己的人格。他们收了别人的钱，去办别人想做的事，然而那些事多为违法的事情，可是在钱的面前，他们一概不管，统统照收，事后还瞒着其他人，最终遭到了法律的惩治。

因此，我们不能做不应该做的事，假如做了，也应该大胆的说出来，不然，等真相大白后，结果会更糟。

## 美国佬读后感篇六

美国的悲剧读后感，欲望总是无穷的，下面是小编带来的美国的悲剧读后感，欢迎阅读！

读完《美国的悲剧》，我为那个时代而感到悲哀。

小说中描写了主人公克莱德·格里菲斯受到社会上的邪恶影响，逐渐蜕变、堕落为凶杀犯，最后自我毁灭的全过程。

小说分为三卷，一卷中描写克莱德这个天真幼稚的青年人怎么样受到外部世界的腐蚀与毒害，逐渐演变成为一个玩世不恭、怙恶不悛的人，一直到汽车碾死女孩，逃离堪萨斯城。

第二卷描写克莱德写富商伯父萨缪尔·格里菲斯邂逅后，以穷亲戚的关系来到莱克格斯厂内充当工头助手，随后陷入与穷女工罗伯达、阔小姐桑德拉的三角恋情。

为了高攀桑德拉，克莱德甘愿违悖自由接受的基本道德准则，

牺牲罗伯达。

于是，他就通过翻船阴谋干掉了这个被他诱x而怀孕的年轻的女工。

事后，克莱德却落荒而逃，逍遥法外。

第三卷，主要描写案发之后，克莱的如何被捕入狱，受审和定罪，其间还穿插着美国两党和司法机构利用克莱德一案大搞政治投机的丑闻。

最后经过终审判决，克莱德被送上了电椅。

故事有些荒诞，却是那个黑暗的“堕金时代”的最好写照！

我很庆幸我出生在靠近21世纪的中国，出生在在和平的年代，从出生起，就活在党的阳光下。

党的阳光普照神州大地，我们活的幸福美满，《美国悲剧》中的那种生活，离我们很远很远。

共产党本着为人民服务，对人民负责的原则，踏踏实实的按着人民的实际利益出发。

虽然我们还是发展中国家，但党的努力已收到成效，我们的生活越来越好了，步入了小康社会，朝着共同富裕前行。

中国gdp总值跃居世界第二也见证着中国实力的壮大，这些都是共产党努力工作的结果。

最终的受益者，自然是我们百姓，怎能不对党感到感到满意？共产党一个政党的英明领导也避免了多党勾心斗角的弊病，而按劳分配的制度更是英明之举。

大工厂老板再也不会游手好闲，整天无所事事却家财万贯。

工人们也同样不会即使努力工作，却依然穷困潦倒，饱受广大厂主的压迫和摧残而只能忍气吞声却无处伸冤。

怎能不爱戴我们伟大英明的党？美国的悲剧，注定只会是美国的悲剧，不会在我们身上重演。

我们要演的，是喜剧！

党走过的道路尽是沧桑。

从建党初的立足艰难，再到经过一番努力才赢得民心，受到人民的拥护，打下了天下。

新中国成立后，为了建设富强的新中国，党作出了很多尝试。

尽管，苏联可以作为先例，但那并不适用于我们的国情。

这曲折的道路上，党不断的进行着探索。

可喜的是，各种成果层出不穷，国家的实力也不断增强。

是的，也曾有失误，文革就是一次错误，然而面对没有先例的探索，这已经是不错的结果了。

何况，也只是一个短短的十年，党就即时纠正了自己的错误，重新振作，引迎来了改革开放。

改革开放的到来，彻底让中国迎来了春天，使中国走上了富强的道路。

仅仅就是从我们身边的变化，就可以感受党的'力量。

三十年间的南通，发生了覆变。



鳞次栉比的大厦，四通八达的交通大道，热闹繁华的文化广场，不都散发着现代化的气息。

我清晰地看在眼里，记在心里。

直到现在，建设的步伐仍未停止，前进的节拍越打越快！九十年来的风风雨雨，鲜有人亲眼见证，但那红色旗帜的一角却永远铭记。

铭记下党的过去，展望党的未来！

我想，我的文辞尚显稚嫩，心中对党的感激，无法尽情表达。

仅仅在这党90周岁的生日上，献上我的祝福，祝愿党的未来更加明亮！

读此书后，我的思想感情如被狂风肆虐的波浪，在黑暗中不知去处的慌乱逃窜。

主人公克莱德·格里菲斯的叛逆，懦弱，不仁不义，令我感到痛恨，遗憾；他的第一个女朋友荷丹丝·布里格斯的“外实内空”令我联系到《红楼梦》中的贾宝玉——纵然生得好皮囊，腹中原来草莽；他那细心体贴的第二个女朋友罗白黛·奥尔登对迂腐的克莱德的深信不疑令我伤感；同样，克莱德对几近完美的第三个女朋友珊杜拉·费契莱的盲目而带有目的的追求和维护更是让我感到利用感情的可耻。

故事大意是如此的。

15岁漂亮而英俊的克莱德是一家旅馆的侍者，他赚到的薪水和小费让他初尝富人的滋味。

他天天和那些狐朋狗友花天酒地。

在这样混乱的日子里，他爱上了徒有外表的淘金店女店员荷

丹丝，开始对这位女郎大送礼物。

后因一场朋友引起的车祸，为躲避事后的追究，克莱德让荷丹丝自求多福后，溜之大吉。

他一路到了芝加哥，求自己的叔叔丹尼尔帮忙。

在叔叔的豪华府第之中，他初识漂亮的贵族小姐珊杜拉。

后来，他到了衣领工厂，管理那里的女工。

其间，他虽一直思念着美丽的珊杜拉，却还是对标志温柔的穷苦农夫的女儿罗白黛有了好感。

但是，罗白黛一旦到手，他便对她失去了兴趣。

在他看来，她只不过是个女工而已，怎配当他克莱德的太太……后来，一个意外，珊杜拉爱上了克莱德，在他看来世界的中心就是珊杜拉。

就在此时，罗白黛对克莱德说自己怀孕了，并声称克莱德唯有娶她为妻了。

克莱德的脑海中只有这样硬邦邦的想法：罗白黛对他而言，一无所有。

而珊杜拉，则应有尽有。

于是，他暗下狠心，决定解决掉“碍事”的罗白黛。

“门随即被关上了，把他所有的朋友，所有的亲人，人间一切美好的东西全都关在外面了……”这是小说的最后一句话，既像在批判主人公的丑行，又像在暗示这社会的贪腐。

终于因为杀人而被推上了电椅的克莱德，现在是否在忏悔。

其实，一切的一切我们都不能怨他，只能怨美国当时的局势，终于造就了这条卑贱的生命。

也许，是因为穷怕了，苦怕了，被欺辱够了，所以不想再回去。

也许是因为上流社会，所以才导致了他的堕落。

时局是不允许公平存在的，以前也是，现在也是，永远都不可能，只因为有了三六九等这条无理取闹的等级制度。

富人花天酒地，肆意挥霍着钱财，那些有钱人后代的小傻瓜每天举办着宴会，醉生梦死。

穷人，奔波了一辈子，都没有可以避寒的冬衣。

克莱德是在这种情况下，出生在了一个信仰耶稣的家庭里。

可是上帝又给他们带来了什么，正如克莱德在结尾的时候在心中问自己：真的有上帝吗？

小时候他撒着谎，怕母亲跟自己要钱，每天只知道上街说教的父母，根本就不给他学习，甚至根本没有想起来。

他好不容易找到了养活自己的工作，并有了稳定的收入，而私奔被抛弃而回来的姐姐因为有孩子，又不得不花钱。

他喜欢编造谎言，在撞死了一个小孩之后，在被女人耍弄之后，他逃到了叔父所在的城市，并且通过叔父，在叔父的工厂里找到了工作，又因为叔父的提拔，成了打印间的负责人。

从这里起，终于成了一切灾祸的源头，因为他在这里见到了罗伯塔。

他因为了吉尔伯特长得一模一样，又因为比吉尔伯特优秀出

众，很快得到了桑德拉的垂青，并在她的帮助下，进入了有钱的青年人的社交圈，并且赢得了大家的尊重。

而罗伯塔怀孕，成了他成功的最大绊脚石，因为他已经准备和桑德拉结婚并且靠其进入上流社会过真正有钱人的生活，可是罗伯塔成了他的包袱，而就在此时，他为了摆脱罗伯塔，在和她旅行的途中，将她推下了水，淹死了她。

可是事情败露了。

法官梅森不管证据够不够，为了通过此事升官，竟不管证据充分不充分，直接将其推入了死囚牢，最终年仅23岁的他被送上了电椅。

## 美国佬读后感篇七

他绝对不浪费一分钱，因为他觉得那是愚蠢的行为。而且他还把这种“节省”的好习惯，放到经营理念中，秉持着“帮顾客节省每一分钱”的宗旨，运用薄利多销的原则而创业成功。但是节省并不等于吝啬。他把所有员工当做合伙人，让所有为沃尔玛的成功而辛勤努力过的人们，得到应有的回报。不论是基层员工，还是高层员工，人与人之间的交流和沟通很重要，因为可以他们那里获得收益良多的信息。

沃尔玛的成功不仅仅取决于价格便宜，还有萨姆先生不断改进传统模式，推陈出新，勇于尝试。比如用电脑来管理商品，可以让整个公司高效率的运作。还有一流的服务，更加让沃尔玛在零售行业站稳了脚跟。顾客不满意商品就可以退货，这让沃尔玛在顾客群里有了好口碑。这样的尝试，在现在看来算不了什么，但在当时是让沃尔玛成功决定性的因素。

萨姆先生在工作、生活、家庭能找到很好的平衡点，闲暇时他会带着全家出去旅行，可能在旅途中会去考察其他零售行

业，虽然这家庭其他成员有点懊恼。在教育子女方面，萨姆先生让他们去尝试自己从前走过的路，更好的理解创业的艰辛。

每一位优秀人士的成功并不是偶然，而是个必然的结果。沃尔玛的创始人萨姆·沃尔顿先生绝对是一位成功人士的代表。《富甲美国》不但讲述了他创业的成功，也告诉我们一辈子老老实实做事才是真正成功的“秘笈”。

## 美国佬读后感篇八

领导者要素：山姆沃尔顿本人：充满激情、好胜心不服输，喜欢挑战，勤奋(周六晨会日提前3个小时凌晨3点到公司复盘财务数据)、谦虚听取别人意见并迅速改正，善于交际微笑面对周围每一个人，重视优秀人才，专注于零售，吃苦节俭；老婆海伦：有文化、独立自主，有自己观点想法，重视孩子教育，善良。

1、迎合时代消费趋势。定位，开在小城镇，没有大城市的激烈竞争，货物短缺、资金短缺，大多零售企业采用百货店的经营模式，控制供给赚高毛利的钱，习惯45%的利润，沃尔玛提出折扣销售，只赚30%的毛利率，新的市场新的销售模式发展很顺利，最终终结了百货经营理念占主流的时代，在竞争对手出现之前，已经铺满了整个市场，发挥了极致的规模效应，最后竞争对手转向折扣销售，但是高毛利的基因让他们无法忍痛做到低价，沃尔玛坚持低成本、低损耗和低价格，员工关心顾客，拼命干活、疯狂促销赢得了市场。另外，小镇缺乏一站式购物的渠道，缺乏竞争氛围，顾客习惯于周六一家人花上半天时间集中去镇上采购，决定了周六促销的大卖场业态，大多居住在郊区，开车去城里上班，每家每户至少一辆汽车，国家开始修建州际高速公路网，城市中心的人口和商业开始向郊区转移，市中心的商业受到冲击。

2、后勤先行，物流配送和信息技术，沃尔玛门店都在非常小

的城镇上，单一门店无法消耗大体量运货，必须有集中的配送中心，竞争对手的门店大多开在5万人口以上的大城市，门店很分散，沃尔玛的店在小城镇，门店必须建立在配送中心或仓库的配送范围之内，每家分店距离配送中心不能超过一天车程，门店布局按照配送中心不断加密，加密策略可以节省广告费。信息技术使总部与门店的连接更加紧密。

3、管理，1960年，出现管理半径瓶颈，公司规模达到12家超市和15家百货，开始招聘专业的管理人员，建立组织架构，建立基本的商品分类体系和补货系统；存户以前都是靠员工手动更新，开始尝试计算机做后勤管理，这样能够监控到远离自己的门店情况和商品情况(存货周转率)，有多少商品，哪些商品，哪种卖的好，什么该订货，什么要下架。

5、重视中层核心高管人才。商品陈列、配送系统、信息技术、财务管理、门店开拓、采购、规章制度体系建设等各方面人才。

6、员工管理。零售业真正的利润来源于顾客反复的复购，而不是通过营销带来的一次性买卖，员工对顾客的服务，企业怎样对员工，员工就怎样对待顾客，企业越同员工分享利润(利润分享、激励奖金、折价购买股票)，公司获得的利润就越多。货物损耗是零售业最大的痛点，合伙人计划能很好解决这一问题。不吝于告诉分店员工各项经营数据(该店的利润、进货、销售、减价情况)，分享信息，分担责任是合伙关系的核心。