

最新美国的读后感 富甲美国读后感(实用9篇)

当看完一部影视作品后，相信大家的视野一定开拓了不少吧，是时候静下心来好好写写读后感了。可是读后感怎么写才合适呢?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。

美国的读后感篇一

本书作者是沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿，记录了沃尔玛从创立之初到发展壮大乃至全球都有连锁店的过程。当然，做到成功并非是一朝一夕的事情。沃尔玛的发家我觉得有以下几点因素。

最初的山姆大叔从27岁开始经商，32岁已经成为一名非常出色的商人，这几年的经验积累为以后创办沃尔玛打下了良好的基础。

初期的山姆·沃尔顿并非做的是现在的沃尔玛，而是类似于加盟的店铺，但当时他能敏锐的发现另一种折扣的模式，通过不断的与其他供应商合作，拿到了更低的价格。

所以在积累经验的同时，有一个正确的方向，并且不断朝着这个方向去努力，沉淀一段时间，自然能见成效。

1、通过最开始的折扣商店，让他尝到了甜头，并且发现经商中的秘密。

只要是按低于市场价的价格去销售，薄利多销获得的利润反而比市场价所获得的利润要多很多。在现在来看已经属于正常现象，但在当时确实是很具有创新性的举措。

2、通过自助售货的模式，就像我们现在所看到的超市的样子，早在那时候就已经被沃尔玛开始使用，不用被售货员盯着你看，并且远远节约了人工成本。

这样的创新行为，加上折扣，商品的价格就会更低，让沃尔玛在发展过程中不断的打败竞争对手，也上演了一个个爆品被抢购一空的经典。

所有的团队成员，要么是自己家里人，都参与投资与经营；要么是山姆通过一个个店铺观察之后去挖的墙脚，而这些人都具有相同的品质：正直与善良，并且在某一方面都有自己独到的一面，不管是采购，还是谈判。

1、团队有自己的家人，但也不允许从超市里拿东西不给钱。

就像我们现在全国经营的酒窖中，反馈过来有些股东在酒窖拿了酒不付钱，这种现象会导致其他股东也效仿，所谓无规矩不成方圆。

2、费用的节约管理。

每次出差采购，团队成员都要挤在一间房间，即便是已经发展壮大，骨子里就有那种节约意识，省下来的钱就能让商品的价格更低，让客户获得更多实惠，心里永远是客户第一。

结合现在我们酣客，我觉得这些都是可以借鉴并且学以致用的，粉丝经济的初衷也是以顾客体验为第一位。

在公司发展过程中，我们有一个明确的方向，就是让全中国的中年男人和女人都喝健康的酒，健康的喝酒。

在这个方向下，通过团队每一个成员的不懈努力，在供应链同事们不断的创新下（酒瓶，酒箱等），遵守公司所制定的制度，将公司利益永远放在第一位，我觉得，用不了多久，

酣客必将能影响更多的人参与伟业中来。

美国的读后感篇二

《富甲美国》这本书的副标题是《沃尔玛创始人山姆沃尔顿自传》。

知道这本书好久了，也买了很久了，一直没有安排时间来读，真的读完收获很多，不禁感叹早点读就好了。

最近看了一本书，指导我们要多读书，任何普通人想要取得一定成就的途径（虽然不是唯一，但一定是最有效的方法之一），就是读书，读大量的书，我被震撼到了，并且决定去认真做。于是我选择的第一本书就是这本《富甲美国》。

这本书总共300多页，我的读书计划是每天读100页，三天读完。但是由于自己时间安排不太妥当，还是多用了一天，四天读完。

沃尔玛的故事是一个关于创业的故事，一个关于冒险、关于努力工作的故事，从这个故事里我们能够看到，知晓自己的愿望并乐于动手去实现，是成功的必要条件。它还告诉我们，要坚定你的信念，即使其他所有人都不支持，也要坚持己见。

很多成功的大公司，最终成功都是源于改变优化了某种社会关系和结构，例如阿里巴巴提供电商平台，致力于让天下没有难做的生意，今日头条致力于让信息创造价值，通过连接人与信息来创造更多的社会价值和经济价值等等。

沃尔玛的经营模式是折扣百货商店，大大降低了顾客购买产品的价格，让顾客花费更少的钱，以最快捷方便的方式买到物美价廉的产品，并且同时为顾客提供最好的服务。山姆先生创业之处，自己开车去各地寻找最低成本的货源，后来跟产品生产商直接合作，总之选择最节省成本的方式作为进货

渠道，沃尔玛做这一切都是站在顾客的角度，为了让顾客买到最优质最低价格的产品。他们就是按照这个理念，从小处着手，最终创建了伟大的沃尔玛公司。

创新：山姆先生，对于工作的热爱几十年如一日达到了一种极致境界，每天早上醒来他都想着要改变点什么。从刚创业的时候在小镇上做百货商店的时候，为了吸引更多的顾客，他在商店门口放刨冰机，成功引来很多顾客。公司不断壮大，他们每周六开公司周会，虽然会上并不条条框框安排具体的日程，但是邀请各分店的代表来参加，邀请外面企业负责人来参加，所有人在一起脑爆，会有各种创新的环节激发大家有更多的创新想法。经过商议通过的，会在当天下发到各分公司和分店进行执行，可谓是有创意有想法有执行力。

认真：山姆先生从刚开始做百货店，就有一股韧劲，善于研究跟工作的相关的每一个问题，每次都带着一个录音设备和一个黄色的小本子，用于时刻记录灵感和收获。善于研究竞争对手的策略，学习竞争对手的优点，他会去自己的每一个店铺进行调研，遇到问题立刻解决，总结到经验立马实施执行。

建立合伙人关系：沃尔玛不仅对于中高层员工给予丰厚的回报，对于基层的每一位员工也都同样对待，因为他把每一个沃尔玛的人都看成自己家人，给予他们应得的回报。并且非常关注基层员工的工作状态和建议，因为他们是最接近客户的人。给予基层员工更多的肯定、回报和关注，员工也会同样回馈到客户，客户满意就会复购再次光临，这也是很重要的经营哲学。

效率：他很早就买了直升飞机，每次出差视察分店地形效率非常高。公司有条件的时候引入了更多的直升机，高层领导随时可以飞到想去的任意分店视察和指导工作，提升工作效率。沃尔玛很早就建立起计算机管理系统，比同行其他公司早了很多年，提升的效率不是一点点。

配送系统：他们很早就建立起自己的配送中心和系统，每个分店85%的货都是自己供应的。他们把配送系统建在各分店比较近的范围之内，系统的管理补货和配送产品的节奏；如果哪个分店缺货，他们能在一天之内补上。而其他同行的百货公司由于需要第三方公司配送，大概要四五天的时间。由此他们不仅提高了效率，并且降低了成本。配送中心入口处能同时容纳8—10辆货车同时送货，出货口能同时满足30辆货车出货，在当时这么庞大的系统，他们有几个。

企业社会责任：山姆先生和爱人海伦会做各种捐赠，但是山姆先生对于此有自己独到的见解：他认为沃尔玛公司回报社会的最重要方式，就是致力于利用这个庞大企业的影响力来推动一些改变。比如后来他发起的“买美国货”活动，就是为了应付美国日益严重的贸易逆差而发起的。

看完这本书非常震撼，后续还要重复看汲取更多的精华。我也只写了其中的一小部分，只是自己的一些见解，希望能抛砖引玉，引发大家思考。强烈推荐大家有时间一定要去认真读一下这本书，你一定会有很多收获。

文档为doc格式

美国的读后感篇三

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

美国的读后感篇四

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。

美国的读后感篇五

最近有幸读了沃尔玛公司创始人山姆·沃尔顿的《富甲美国》，在国内商界，此书连续多年被京东创始人刘强东、小米创始人雷军等中国商业大咖广泛推崇，这本书以主人公自述的形式讲述了沃尔玛公司如何一步步发展壮大起来的。读完这本书，我感触颇深，我明白成功并非一蹴而就，而是“大局观念、不畏艰难、文化认同”等关键因素的综合点的集合。

纵览全局，要有远见的卓识，心怀大局。山姆能够将沃尔玛公司从一个小小的零售商经营成为现今世界500强排名第一的公司，我想这与沃尔顿坚持“一切以顾客至上”的经营理念是分不开的。沃尔顿在书中谈到，他常常会去和顾客交流，虚心听从顾客的经验，了解顾客的需求，因为没有什么比了解并满足顾客更重要、更便捷的销售方法。经营者、管理者应当始终把自己当成一个“外人”，常常走进一线，到门店或到经营点同顾客交流，只有抓住顾客内心深处的需求，在现实条件允许的情况下，尽可能降低商品成本，保持低利润进行销售，让客户得到惊喜，不为眼前现有的利润而停止脚步，应当放眼长远利益。其实满足客户需求是一件非常繁琐的事情，每一件事情，都很花费人工，但就是这一系列的细节，“细节决定成败”，构成了良好的客户体验。客户体验不仅仅节约了商品的成本，也节约了商品的动销率。

总之，源自内心的热爱，深入一线了解客户需求，忠实的客户，勤奋的员工，正确的方向，才是一家公司足以站稳脚跟的基础，我想就是这些成就了沃尔玛，也将经营方式的宝贵经验留给了世界。

美国的读后感篇六

首先喜欢本书的题材，将人类所信仰的神明拟人，或者说实体化的来讲述众神的故事。本身就喜欢各种神话故事，神明的创造包涵着先人丰富的想象，折射出当时人类的精神世界。神话故事中，往往是神创造了世界，创造了人类。然而从本书的角度，又何尝不是人类创造了神，信仰神以给予他们力量，随着信仰的消失神明被遗忘后消亡。这种互相共生的系统很有趣，也是其他作品少有提及的角度。

其次喜欢本书的写作方式。尤其是其中各种各样插叙的片段。这些插叙的神灵与主线没有太大关联，毕竟剧情中可以安排出场的角色是有限的，因此这种方法可以让读者更多的了解到来自不同信仰的神而不被剧情要求所限制。真正的写出了所谓美国众神。

前两部分读起来像是公路小说，日常中夹杂着一点点不同寻常的紧张，大多是在为后面布局铺垫。但是特别喜欢这种日常。而且感觉就连公路小说，公路旅行之类的，也算是美国比较特别的文化之一。后面剧情开始紧凑，前面埋下的伏笔也抽丝剥茧般一一展开。我大概是第三部分开始，一改之前断断续续的阅读，几乎是一口气不想停的追了下来。这种节奏的突然变换，对不同节奏的把控，能够在紧张的时候不拖沓，平和的时候慢下来，足以证明作者功力，也可以说是本书魅力之一吧。

书中所探讨的，对神明的信仰，神明之间的矛盾，信仰的代价，每个阵营的态度，以及最后的真相等等，都在正常的情节里不经意让人产生一些哲学思考。没有强行说理，不会长篇大论的阐述解释，就那样轻描淡写的通过对白或者剧情提出来，放在那里供读者自己思考，特别喜欢这种方式。

通过美国所信仰的众神的故事，也隐隐折射出美国众生现状。不同的神明或结盟或对立，就像美国不同的思想碰撞和包容。

众神里有过得风光无限的，有躲在角落凄惨度日的，有藏在与世隔绝的桃花源的。这些构成了美国的信仰世界，也正反射出了美国的众生生活现状以及挣扎于其中的人们的心理及精神世界。看这部美国众神，初看觉得是幻想小说，毕竟众神是如此遥远何况众神战争，再仔细想又觉得这幻想是如此的人间真实，就在身边从未离开。

一点乱七八糟的感悟。总之还是推荐的，无论剧情和深度都是不错的优秀作品。

美国的读后感篇七

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：

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。

美国的读后感篇八

关于“产品化”如何落实到具体工作中，在《富甲美国》书中我找到的答案是“以顾客为第一宗旨”。具体来说，就是研发意识的转变。我们应该让研发人员认识到一件事——我们研发一个产品的时候，并不是在完成一个任务或者搞一项研究，我们是在为顾客创造更加美好的生活。也就是说，在研发的方案设计阶段，研发人员应该学会换位思考，把自己当成机器的使用者。

坚持梦想，只要你相信，你爱它，有一天它肯定会回报你，回报你的梦想。——山姆希望做成一件事，只要能做成那件事，不管怎样的奇思异想他都能接受。……我们博智林处于创业初期阶段，不可避免的会出现一些问题，作为博智林的一员，我应该做到不在困难面前低头，积极主动地迎接挑战，仔细剖析工作中出现的每一个问题，尽自己最大的努力去解决问题。

从《富甲美国》中我学到了财富不是一蹴而就，而是日积月累的结果。我们要学会精打细算，利用好我们手中的每一分钱，要学会勤俭节约。

“学会珍惜每一美元”，这是《富甲美国》里面的主线脉络，是沃尔玛的企业文化，更是沃尔顿先生终身贯彻的经营哲学。作为博智林一员，我们公司刚刚成立，未来的路还很长，同时公司需要投入的资金也是非常庞大的，我们每一位员工都应发扬勤俭节约的优良传统，为公司降低运营成本。

沃尔玛为美国人的生活带来了改变，创造了价值，也许道出了许多零售业从业者的终极梦想，对致力于打造新时代智能机器人餐厅的博智林人来说，同样有着莫大的鼓舞。学习借鉴他人的成功之道，让我们找准目标，不忘初心，求真务实的继续向前迈进。

沃尔玛的故事是一个关于创业的故事，是一个关于冒险、关于努力工作的故事。它深深地根植于美国的乡村小镇，最终走向了全世界，成为了零售业的标杆企业。我们应该学习沃尔玛的成功之路，将公司做强做大。

面对人生路的选择，我们常常容易感到迷茫，对于自己定位的不准确；对于前途方向的难以定位。而文中介绍的主人翁沃马特百货公司创始人萨姆·沃尔顿向我们展示了他认准方向，坚定不移的努力，这正与我的工作性质相一致。作为一个研发人员常常提出一些天马行空的想法，只有拥有这种追求极致的性格才可能把想法变成现实。只有追求极致的人，才可能成就极致的事业。

读完《富甲美国》，沃尔顿热爱事业，献身事业的精神深深地打动了。身为博智林的一员，我们公司才刚起步，这个时候最需要我们去努力，去拼搏，在为公司奉献的同时也实现自我的人生价值。同时我们日常工作其实就是在服务我们的顾客，同事需要我协助帮忙，他就是我的顾客，领导需要我弄一份新闻稿，他也是我的顾客。而沃尔顿强调的注重细节，顾客至上这一经营之道，无论在什么行业都是需要去坚守的。我们博智林也不例外，而且需要更加注重。

沃尔顿永远对工作充满热情，永远想要把事情做到极致，正是这份执着、这份精益求精的精神让沃尔玛赢得了顾客和市场，而博智林作为高科技公司，更是需要这份工匠精神引导全体员工追求卓越。将工匠精神注入博智林的企业文化，让公司的每个人都能在工作中不断给自己提出更高的标准和要求，严以待己方能做到最好。

山姆在工作、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。同时在子女教育方面，山姆先生让他们去尝试自己从前走过的路，更好地理解创业的艰辛。为人父母的我，应该向他学习，我觉得工作与家庭是分不开的，只有处理好两者的关系，我们才能把更多的精力投入到工作，

才能在工作中不断收获幸福。

美国的读后感篇九

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，吃苦节俭。

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。