

# 最新美国刀的阅读答案 富甲美国读后感(优质6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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 美国刀的阅读答案篇一

企业经营管理要有预见性。抓住任何一切发现的新想法，新思路，并马上记下来，脚踏实地学习。1959年的山姆·沃尔顿已经知道折扣销售将成为未来主流。在销售店运营艰难的时刻，只剩下两个选择，一个是百货行业（将在未来受到销售大潮冲击）；另一个是选择开一家折扣店。山姆·沃尔顿并没有放弃，1962年开始在着手建立第一家沃尔玛店。此后沃尔玛迅速壮大，在短短几年内，就超过了凯马特公司和西尔斯公司。山姆的理念在当时并没有经过检验，但是的确一直在执行，并不断在试验和改进中。山姆认为自己在许多核心价值观中是一个非常传统的人，比如家庭、公众领袖、政治等事情上；但是同时又很矛盾是，由于某些原因，在经商之时总是不断冲击新的体制，标新立异、特立独行。由于当时巴特勒兄弟拒绝折扣销售的想法（想法是很新的），山姆决定靠自己激流奋进，去观察、调查、学习其他店铺的经营方式和理念。这过程中，山姆喜欢带着一个黄色的小本本，把每一个店铺可以学习的新细节、新思考、新想法随时随地记录下来。并结合自己的商店经营，将它付诸实践并创新和改进。

知人善用。在后续选拔人才方面，山姆·沃尔顿非常机敏，能看穿人们的心思，了解品性，而且会热情友好地将这些人邀请到家中，聊聊家里长短。这不仅仅是选择一位店铺经理，更是挑选一位他觉得可以并肩前行的伙伴。总有人跟你一样

走同一条路，向同一个目标前行，所以不要担心会孤单，适当的独处就好。“热爱零售的山姆，不用提勤奋之类的字眼，因为热爱所以自然会投入”。看准市场，选择正确起点，运用独特的营销策略，做自己的零售模式，走从“乡镇包围城市”的商业帝国之路。经营的时候要懂得利益分享。比如在增设新店的时候，山姆会让这个店铺的负责人获得该店铺利润的1%，而这在当时会是一个相对可观的数字。启用合伙人制度，把钱花在刀刃上，重视每一分钱。

## 美国刀的阅读答案篇二

如果商场是武林，财富实力是武功修为，那么沃尔玛就是少林寺，山姆无疑就是少林寺藏经阁里的扫地僧。那些臭番薯烂鸟蛋，学了两招三脚猫功夫，就自以为高人一等，或欺软怕硬如全真门徒，或为非作歹如星宿老怪，或四处炫技如鸠摩智之辈。而山姆武功冠绝天下，却留着五块钱的发型，在老旧的屋子里扫地。那些人自然瞧不起一个扫地的，因为他们不知道扫地的一出手能让他们满地找牙。

书里山姆的经历给我一个重要体会是：创新没有“学新”重要。总的来说，山姆是一流的实干家，二流的创新家。在零售业，他总喜欢打破常规，因应时势做出各种改变。遗憾的是，几乎那些所有富有的创见性的改变，都不是他最先发明的，有些来自他的对手如凯玛特老总、那个最先创建会员店的什么斯的，有些来自他的部下比如那几个提出利用卫星和计算机的……可他就是有那种能力，学习你的新想法，做的比你还好。这让我想起腾讯，这种方式说难听点叫抄袭，说好听点叫善于学习新事物。这一点在如今这互联网时代很重要，虽然隐约从道德的角度看是不受欢迎的。

### 富甲美国读后感

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。

## 美国刀的阅读答案篇三

这篇文章叫做读后感，其实是不太那么恰当的，因为我还没有把全书读完。但尽管只是读了不到一半，我就生发出许多感想来，觉得不得不将这些想法及时记下来，有种不吐不快的感觉。

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holidayinn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已的投资上，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。

## 美国刀的阅读答案篇四

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

## 美国刀的阅读答案篇五

《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。

## 美国刀的阅读答案篇六

静下心来仔细阅读，沃尔顿先生的传记《富甲美国》感受颇多。顾客是公司的成功之本，员工是公司的‘魂’、是公司与客户之间的纽带。

沃尔顿先生的重视每一分钱的观念，从创业初期到最后成为世界首富一直都在贯彻落实。他用自身的勤奋、务实作为表率，出差从不住五星级酒店，开着老式福特汽车到处进货、扩张店面。让节省下来的每一分钱都得到价值体现。

重视每一分钱的观念，我们要向顾客证明我们存在的价值。这就意味着，除了优质的商品和服务之外，我们必须帮顾客省钱，公司每浪费一块钱就是让我们的顾客多花一块钱，每次我们帮顾客剩下一块钱，就在竞争中领先对手一步。

节约要从点点滴滴做起，一个小小的细节好的习惯都能为公司创造价值。我们在下班的时候关好灯、电脑、空调、电源等，节约使用办公用品不铺张浪费，电商平时发货酒的外包装可以循环利用，节省下来的都是为公司为顾客在创造价值。

员工是公司与客户之间的纽带。沃尔顿先生虚心听取员工的诉求，重视每一位员工的意见和想法。员工得到足够的尊重，员工

的诉求得到满足，就能全身心的投入到服务顾客中去；让员工在生活各个方面都过得更好，让员工相信自己可以创造出美好的未来，贡献自己的热情与力量。

公司离不开员工，员工同样也离不开公司。两者相互信任，关系紧密，像金婚夫妇一样。公司要让员工相信：公司老板可以带领大家干出一番事业。

公司越大，肩负的社会责任就越重。沃尔顿夫妇不只是捐款、慈善活动，更鼓励供应商和制造商尽量减少一切浪费行为。

比如：提高环保意识以及在公益方面我们启动了一项计划将“山姆美国精选商品”我们的自创品牌的销售额2%捐做奖学金。酣客与沃尔顿夫妇提倡的一样，减少一切浪费行为。酣客酒没有绚丽、奢华的外包装，减少了包装上的造价，节约环保；电商未来可以加入公益活动中来。

一切从顾客至上开始，没有什么比了解并满足顾客的需要更为重要。通过与顾客交流聊天或观察他们的购物车，了解他们生活中关心或担忧什么。顾客与我们分享的期望与建议，让我们每一天都在进步。

平日的工作虽然不能与顾客面对面交流，大部分是通过网上咨询聊天，剩下就是打电话。我们要从被动变为主动，主动了解顾客的需求、建议、期望，做好记录上报领导。完善自身更好的为顾客服务。

如果你没有足够的热情，不够热爱它，你是不会取得成功的。

我们在日常的工作中要满腔热情，设立高目标，相互激励、相互交流，为同事的帮助要心存感激。