

# 最新小黑羊读后感(优质8篇)

当观看完一部作品后，一定有不少感悟吧，这时候十分有必要要写一篇读后感了!如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢?以下是小编为大家收集的读后感的范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 小黑羊读后感篇一

王沛 邓魁

费正清的《美国与中国》这本书，翻看几页之后，就会发现它不同于其他史学专著的严肃风格。作者用清新、生动的笔触，向读者介绍了中国的自然环境、历史演变、社会结构、文化传统、生活方式以及中美关系的过去和现状。

该书一开始就从中国的景观入手，分析中国这样的地形对中国的经济、政治以及思想产生的影响。作者把中国南北对比描述得一清二楚，更是把中国的农业与美国相比较，阐明了中国南北方分别克服盐碱与缺肥养活了如此庞大的一群人民的不易。并通过分析得出，中国能始终维持一个政治统一体发展到现在，是因为维系整个中国在一起的生活方式源远流长、根深蒂固。

在举例中国人的价值观和西方人不同的时候，作者用了一个很有说服力的例子，那就是中国画的注重点和西方的明显不同。中国自古强调“天人合一”，“听天由命”，所以在中国画里多是山山水水，而人基本上是渺小的陪衬。相反在西方的画里，会重点突出人的重要性，而自然风光往往是模糊的背景。

说到中国肯定不会不提儒家思想对中国影响之大。作者认为儒家思想和马克思列宁主义毛泽东思想之间虽有很大差异，

但是也有有类似之处。这主要体现在西方学者一般认为儒家主张忍耐、和平以及妥协的美德，主张中庸之道，主张守旧和知足，主张尊崇祖先、老人和饱学之士，主张一种温和的人本主义。中国统治阶级坚持的儒家原则就是孔孟治国之道，它们根深蒂固，直到近代才触动它的根本。

对于内战的那段历史我们的教科书并没有过多的描述，而《美国与中国》这本书却给了我很多不一样的材料和观点，大大地扩展了我对这段历史的视野。

作者认为，19世纪和20世纪的技术进步和其他种种进步的萌芽地和发明者都在西方，西方能从自身文明内部实现现代化，而中国由于自身的文化传统迥异，非借鉴外界来实现现代化不可。我觉得这有点夸大了西方在中国近现代史上的作用。不过，书中处处可以见到作者做的中国与西方的比较，从一个方面来说体现了西方中心观，但也正是通过比较突出了中国的特点，并且重视了从中国内部寻找历史发展的连续性。

从费正清的视角，可以看到美国人对中国的观感，可以让中国人看到与历史书中截然不同的另一个中国，无疑能使我们受益。阅读中，我强烈地感受到费正清这位美国自由主义知识分子对中国认识的深入，联系时下许多人对美国的看法，不由得让人感到双方互相了解的不对等。若说此书揭示了美国主流社会或者一般的知识阶层对中国的看法的话，那么相应地，对美国的历史与社会，对美国如何看待中国，中国的知识阶层或普通大众的了解就不怎么够了。这一点体会对我来说是很深刻的，以后，我更加注意在学习过程中是否存在对美国的误读或不了解之处，从而有利于获得客观正确的认识。

## 小黑羊读后感篇二

——读《美国与中国》有感

在老师的推荐下，我读了费正清的《美国与中国》。

该书作者费正清教授是一位正直的美国学者，曾在中国的燕京大学任过教，做过美国驻中国的外交官，是哈佛大学终身教授，著名历史学家和中国问题观察家。费正清教授致力于中国问题的研究长达50年，他的著作大多数是论述中国问题的，而《美国与中国》则是其中最经典的著作之一。

本书不同于其他史学专著的严肃风格，作者用清新、生动的笔触，向读者介绍了中国的自然环境、历史演变、社会结构、文化传统、生活方式以及中美关系的过去和现状，让我从中也学习、了解到了许多。

正如心理学上所说“不了解就会产生偏见与歧视”。那么彼此之间更多的了解才会让彼此更好的相处。近年来，中美关系一直都是中国外交上较为关心的话题，中美之间有着合作，也有着分歧与冲突，但我们明白作为世界上的两个大国，彼此之间和平共处、互相尊重、互利共赢才能维护世界局势稳定，为各国人民提供稳定和谐的生活环境。

## 一、更好了解中国历史，全面看待中国发展

在本书中，作者以一个美国人的视角全面的为我们讲述了中国的历史及其发展情况。

我们对于中国历史了解大多仅来自于中学及现在大学里一些相关课程与书本上来的。关于中国与外国的了解本身也是片面的。都说历史是由胜利者书写的，不得不说就算在思想自由的今天，这还是有一定道理的，作为执政党的中国共产党或多或少对于当年的历史还是会有所隐藏的。而作为中国人的我们本身也会对自己祖先的过往，对本民族的历史有着美化的倾向。

而本书中，费正清教授则以一位美国人，一位较为客观的身

份来为我们讲述他眼中的中国历史及中国发展是怎样的。

该书一开始就从中国的景观入手，分析中国这样的地形对中国的经济、政治以及思想产生的影响。作者把中国南北对比描述得一清二楚，更是把中国的农业与美国相比较，阐明了中国南北方分别克服盐碱与缺肥养活了如此庞大的一群人民的不易。中国自然经济的一个显著特征就是精耕细作，而它对人的意义可以从依赖水稻的经济生活和思想方面看得最为明显。美国某经济学家曾认为，水稻田的插秧是世界上体力的最大花费，强劲的体力多于良田。中国农民他们缺少土地和资本去进行机械化的或者大规模方式的耕作，这就直接性导致了自然经济的脆弱性。在思想方面，自然经济的自然惯性使得人们树立起自身关于人的价值的标准。中国人注重劳动，劳动光荣是中国人几千年坚定的价值取向。

费正清先生认为中国人注重劳动，所以直接导致把节省劳力的创造发明视为异端，而这一点从清代末期中国人民反对铁路可以看出来。但是关于这一点我却不怎么赞同，中国人民热爱劳动这是我们的优良美德，我认为爱劳动和创造节省劳动的方法之间并不冲突。

不过费正清教授对于中国的分析确实是很深刻，很透彻的。同时由于是以西方的角度来看待中国，必然也存在着与我们传统观点不同的地方，比如费正清教授在文中提出的“士绅阶级”。费正清在研究中国古代史时，特别注意到了士绅阶级对于中国的影响。

按照我的理解，费正清所谓的“士绅阶级”，指的就是一个地方有钱有势同时又有着相应的文化知识的一部分人，相当于我们常说的“大地主阶级”。在费正清教授看来，这一阶级由于在地方上拥有大量钱财从而控制了当地的经济，而由于这些士绅在当地有着一定的权威与地位，所以在当地掌握了一定的政治势力，同时又由于这些乡绅有着一定的文化知识，因此主导了当地的文化。因此按照费正清教授的观点，

士绅阶级，或者叫大地主阶级由于在经济上、政治上、文化上占据统治地位，所以他们才是推动古代中国或者叫农业中国发展进步的主导力量。这与我们从小接受的人民大众，特别是农民阶级是推动历史进步的主力军，而将士绅阶级，或者说大地主阶级作为革命和推翻的对象的历史观显然是大相径庭的。所以可见中西方的观点还是存在着不同，而且从这里或许可以看出，西方人倾向认为是英雄创造历史，我们可以把这种历史观称作“精英史观”，而中国人则倾向认为是人民创造历史，我们可以把这种历史观称作“群众史观”。这是我在书中读到的最大的不同。

而且从这些不同角度能够更加全面的了解中国历史，看待中国发展。

## 二、更多了解中美交往，客观看待中美关系

在本书中，费正清教授除了以客观的角度为我们分析了中国历史及其发展，而且还客观的阐述了中美之间的关系。

在书中，费正清教授客观的写道“首先必须承认我们自己的动力是总的西方帝国主义扩张行为的一部分。“并没有过度粉饰或是美化自身。

同时，费正清教授十分关注中美关系，也直接便是过撰写此书的直接朴素的目的便是“向美国人介绍中国，使双方能够和平友好地共处”。同时在本书中也指出美国的对华政策正“面临着两难的选择”。在这本书的字里行间，不难看出他对现实的关注，并且提出了对华政策的建议。同时在书中回顾了美国历来对华政策，反思了美国与国民党之间的纠葛，预见了与共产党中国交往的前景，因而也可看作是对华政策发展史。而读罢本书，也了解到美国对与中美关系也是有着客观公正的看法的，了解到美国也是有着想要与中国和平共处的希望与愿景的。

总之，《美国与中国》真本书以较为客观全面的态度为我们分析了中国历史及其发展、中美关系及其发展。我从另一个角度对本国有了更多的认识与了解，同时也更多的了解到了中美之间的关系。或许在以前，由于认识的片面性，对于中美之间有着许多的不解甚至是误解，但是现在我更多的明白其实和平是每个国家及其人民所追求与渴望的。

同时，更主要的是，我知道了在西方学者眼中，中国什么样——他们眼中是有一个基本真实的中国的；中国也进一步照了一下镜子，让我们也能更仔细地看到自己身上所存在的有点与不足。

### 小黑羊读后感篇三

昨天参观华为松山湖时，在小火车站看到了一张易拉宝上面的《美国陷阱》——法国版华为事件，今天闲着就把书看了。

《美国陷阱》写的是法国版华为事件，并以此提醒其他国家的企业警惕美国的“经济”霸权主义。法国阿尔斯通员工皮耶鲁齐刚下飞机就屈辱入狱，在狱中更是绝望与希望交织，要么认罪，承认存在行贿行为，服几年刑，要么抗争，但失败就可能面临125年牢狱生活（ps：美国司法部胜诉率98.5%），无奈认罪，公司抛弃，国家不理。落魄之时，妻子挑起重担，全家人一起共度难关，并在朋友相助下获得保释，最后审判获刑30月，距被捕5年半才终获自由。狱中狱外不断复盘，揭露出美国的司法并非独立与公正，而且他只是利益争夺中的一枚棋子与牺牲品——美国电气通用公司企图收购和控制法国阿尔斯通公司，与美国司法部勾结，通过美国的《反海外腐败法》向法国阿尔斯通公司勒索巨额罚款。

原书写的很精彩，几乎一口气读完，一方面同情作者遭遇的不公，一方面也欣赏作者的坚强与不屈，一方面也感叹利益相争时人性的丑恶。

## 小黑羊读后感篇四

有了进一步的了解，并为书中一些精彩的描述和论断所叹服。

费正清的《美国与中国》这本书，翻看几页之后，就会发现它不同于其他史学专著的严肃风格。作者用清新、生动的笔触，向读者介绍了中国的自然环境、历史演变、社会结构、文化传统、生活方式以及中美关系的过去和现状。

该书一开始就从中国的景观入手，分析中国这样的地形对中国的经济、政治以及思想产生的影响。作者把中国南北对比描述得一清二楚，更是把中国的农业与美国相比较，阐明了中国南北方分别克服盐碱与缺肥养活了如此庞大的一群人民的不易。并通过分析得出，中国能始终维持一个政治统一体发展到现在，是因为维系整个中国在一起的生活方式源远流长、根深蒂固。

在举例中国人的价值观和西方人不同的时候，作者用了一个很有说服力的例子，那就是中国画的注重点和西方的明显不同。中国自古强调“天人合一”，“听天由命”，所以在中国画里多是山山水水，而人基本上是渺小的陪衬。相反在西方的画里，会重点突出人的重要性，而自然风景往往是模糊的背景。

协的美德，主张中庸之道，主张守旧和知足，主张尊崇祖先、老人和饱学之士，主张一种温和的人本主义。中国统治阶级坚持的儒家原则就是孔孟治国之道，它们根深蒂固，直到近代才触动它的根本。对于内战的那段历史我们的教科书并没有过多的描述，而《美国与中国》这本书却给了我了很多不一样的材料和观点，大大地扩展了我对这段历史的视野。

作者认为，19世纪和20世纪的技术进步和其他种种进步的萌芽地和发明者都在西方，西方能从自身文明内部实现现代化，而中国由于自身的文化传统迥异，非借鉴外界来实现现代化

不可。我觉得这有点夸大了西方在中国近现代史上的作用。不过，书中处处可以见到作者做的中国与西方的比较，从一个方面来说体现了西方中心观，但也正是通过比较突出了中国的特点，并且重视了从中国内部寻找历史发展的连续性。

从费正清的视角，可以看到美国人对中国的观感，可以让中国人看到与历史书中截然不同的另一个中国，无疑能使我们受益。阅读中，我强烈地感受到费正清这位美国自由主义知识分子对中国认识的深入，联系时下许多人对美国的看法，不由得让人感到双方互相了解的不对等。若说此书揭示了美国主流社会或者一般的知识阶层对中国的看法的话，那么相应地，对美国的历史与社会，对美国如何看待中国，中国的知识阶层或普通大众的了解就不怎么够了。这一点体会对我来说是很深刻的，以后，我更加注意在学习过程中是否存在对美国的误读或不了解之处，从而有利于获得客观正确的认识。

## 基本资料

作者：（美）费正清 著，张理京 译

出版社： 世界知识出版社

出版时间： 2008-1-1

字数： 307000

版次： 1

页数： 473

印刷时间： 2008/01/01

开本：



印 次：

纸 张：胶版纸

i s b n □ 9787501212316

包 装：平装

## 小黑羊读后感篇五

当认真看完一本名著后，大家对人生或者事物一定产生了许多感想，此时需要认真地做好记录，写写读后感了。那么我们该怎么去写读后感呢？以下是小编帮大家整理的《美国陷阱》读后感，欢迎阅读与收藏。

差不多十年前读过《一个经济杀手的自白》，描述美国中央情报局如何搞垮一个国家的经济，跌宕起伏的情节远比小说精彩，可信度往往被当作阴谋论的小说对待。

这本《美国陷阱》描述美国司法部如何通过海外反腐败法案配合美国工业巨头肢解世界级的竞争对手，相对于司法部相对于中兴的重罚以及孟晚舟的被捕，还真是异常的应景，经济战争背后的大国博弈，在美国主场优势的游戏规则面前，脆弱不堪。在新闻和伊梅尔特传记的中有印象通用电器收购阿尔斯通，另一种视角描述出来，耸人听闻，触目惊心。

当然，作者作为阿尔斯通前中级管理者在尽力开拓自己在贿赂中的直接责任以及在美国司法体系缺乏基本的公平公正的前提下被迫屈服的认罪交换进行开脱，值得更多的信息源佐证，不过关于美国司法程序公正，操纵下的认罪交易，在法官、检察官、律师角色利益最大化，以及阿尔斯通与美国司法部的认罪协议谈判，以及通用电气与阿尔斯通交易的运作背景下的谈判，作者显然成了牺牲品，无助、愤怒，可以理解。

美国司法体系中，检察官出于正义或出人头地，利用司法部近乎无限的资源，利用经济，程序，正义上的压力，通过司法交易，利用认罪，威胁，审判各类手段迫使能够抓到的人妥协，进一步扩大事态范围，直至致命一击。

作者开始的不妥协寄希望阿尔斯通施以援手，寄希望自己的无辜可以逃脱牢狱之灾，不得不说很傻很天真，阿尔斯通高层在原有的阳奉阴违之后，在逐步收紧的口袋面前，ceo正在通过出卖国家和股东利益的手段，希望与司法部达成和解，这个交易的代价是法国工业的沦陷，可喜的是现任法国总统马克龙竟然是支持交易的吹鼓手之一，不知道是天真还是为了一己私利置国家与不顾。阿尔斯通的ceo成功肢解阿尔斯通卖给通用电气之后，不但未受追责还获得400万欧元奖金，这个世界在作者看来是多么的心有不甘。

而律师的表现尤其值得称奇，目的不是无罪辩护，而是说服作者做认罪交易以期实现利益最大化，倒不能说，未从当事人的角度出发，只是衡量了所处的布局和环境，也许真的是最佳解决方案，棋子要有棋子的自觉。

作为司法体系的角色轮换，这也是美国让人咋舌的环节，检察官，律师，法官还能角色互换，通用电气大量雇佣前任检察官，在司法部以海外反腐败法案为由猎杀阿尔斯通案中游刃有余的. 实现了对最大竞争对手的猎杀，制定好游戏规则，在游戏中实现利益最大化，真的是厉害。

而美国司法部的程序透明和文书公示，又表明规则的重要性，作者精研相关案例，以此为契机，反而开战了欧洲反腐败法案合规咨询的业务，不得不说交易是在透明游戏规则下进行的，不是暗箱操作，虽然冤枉可能发生，有人会被牺牲，子虚乌有也需要在认罪交易中自承其罪，类似威逼利诱成招，可还是要程序正义。

可见经济战争的布局和谋略是精英阶层的摩擦与共识，谁说

美国人直来直去，没有那么多弯弯绕，谁说美国人正直，正义，简直是幼稚的可笑，厚黑的简直一塌糊涂，所以贸易战和经济战还真是软肋遍地。海外反腐败法案主要针对的是海外巨无霸，欧洲盟友都不放过，中国巨头早就被盯上了。

作者的着力点还是落实在美国海外反腐败法案游戏规则制定的影响上，欧洲出台相应的法案，遵从游戏规则首先是要设立游戏规则的主场，所以那些话说要遵循普世价值观，要在美国游戏规则下公平竞争的言论简直不要太可笑。价值观有些是可取的，游戏规则也是要制定的，不受制于是基本要求，可惜的是没什么牌可打，货币体系的竞争不如人意，普世价值观的文化差异巨大，技术的能力，从阿尔斯通所有邮件作为证据来看，情报和监控已经无孔不入，差距也相当明显，但现在明显的是，韬光养晦别人未必给你机会。四面楚歌，是比较真实的写照。

再看中兴事件，没走到阿尔斯通那一步，前期的情景也似曾相识，华为在孟晚舟事件中也看到套路的影子，贸易战背后也没那么乐观和简单。了解美国同仇敌忾的国家体系运作的司法经济战，这本书极力推荐。

## 小黑羊读后感篇六

调的霸主——比我富的没我抠，比我抠的没我富！

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。

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。

## 小黑羊读后感篇七

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。

## 小黑羊读后感篇八

《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。