

《富甲美国》

图书基本信息

《富甲美国》

前言

《富甲美国》

内容概要

《富甲美国》

作者简介

《富甲美国》

书籍目录

鸣谢

前言

1 学会珍惜每一美元

2 小店起家

3 东山再起

4 力争上游

5 养儿育女

6 招兵买马

7 发行股票

8 闯出新路

9 建立合伙关系

10 退居幕后

11 创造一种文化

12 顾客第

13 面对竞争

14 扩大范围

15 谦虚经营

16 回报社会

17 企业成功经营的十大规则

18 期望留下一份遗产

译后记

后记

《富甲美国》

章节摘录

我确实不知道这些记者们会想些什么，但是我不准备同他们合作。于是，记者们便竭力想发现所有有关我的令人兴奋的事情，例如：我驾驶一辆破旧的小吨位运货卡车，车后是关着捕鸟犬的狗笼子；或者我戴着沃尔玛商店出售的棒球帽；或者我在小镇广场旁边的理发店理发等等——有个人甚至用望远镜偷偷摄下了我坐在理发椅上的模样，并登上了全国的各家报纸。接着便收到许多我们从未听说过的亲友从世界各地来的电话和信函，要求我慷慨解囊。我相信他们中有许多人确有非常正当的理由值得相助，但是我也由此了解到世界上确有各种各样的荒诞不经、刁滑无耻的骗钱者。我记得接到一封来自一位妇女的信，她直言不讳地说：“我一直拿不出10万美元买一幢房子，你能给我这笔钱吗？”至今还不断有人提出类似请求，他们写信或打电话来，要求给钱买一辆新汽车，或度假，或补牙齿，或者任何他们想要得到的东西。虽然我是一个本性非常友善的人——我经常在街上与街坊邻居随便聊天，以及诸如此类，我的妻子海伦对人温和、性情开朗，尽其所能参与各种各样的社会活动，而且我们的生活始终非常公开。但是我们一度确实认为，这种“第一富豪”的称号是在毁灭我们的整个生活方式。我们一直在努力尽我们的本分，但是突然间每个人都期待我们向他们支付报酬。爱管闲事的新闻媒介会一天24小时地拜访我们的家，当我们拒绝他们时，他们就会明显地变得粗野无礼。我告诉他们，你们不能把电视摄制组带到这里来，我们也不想让你们的杂志花一星期刊登沃尔顿一家生活的照片，我也没有时间同你们谈关于我一生的经历。不管怎样，所有这些人都想要我谈谈关于我们家的个人财务，这件事使我十分恼火。他们甚至对沃尔玛公司都不感兴趣。

《富甲美国》

后记

在本书翻译过程中，刘伟、李恣泽、庄乐坤、张永等人提供了诸多帮助、支持，特此致谢。

《富甲美国》

媒体关注与评论

《富甲美国》

编辑推荐

精彩短评

- 1、以顾客的需求出发
- 2、2016.9.7 The three most important points in the retail industry : cost, efficiency, user experience
- 3、这本书没描述的那么精彩，甚至有点看不懂，一下说这一下说那，都不知道他到底是想要表达些什么。这可能是我买过内容最不满意的书了 . . .
- 4、勤奋、勤奋、还是勤奋，何时开启我的创业路？“我所做的大部分事情多半是从其他人那里学来的”-研究竞品是多么重要的事情，妄想自己创意无限、妄想自己在下一盘很大的棋，是多么SB！和所有员工分享信息，没有信息是不应该披露的。
- 5、清楚详细的阐明了巴顿沃尔顿开创他事业的经过，以及他的思想，对零售业的见解，以及对慈善的看法。受益良多。
- 6、勤俭，执着，务实是沃尔顿的特点。学习偶像之一
- 7、沃尔顿是天生的商人。他的成功并不在于想建立多大的企业，而是真诚和脚踏实地。慎用每块美元是为顾客着想，他总是开源而非节流。
- 8、人，永远是所有的成功的因素
- 9、一个传奇人物的一生，想学点东西
- 10、这是一部经典的商业学教科书，看了收益非浅！
- 11、感觉读得太晚了。2002年就出来的书啊！非常值得一读，不仅是讲零售业，更是在讲人生大道。要想成功，首先要热爱这份工作，然后去学习竞争对手，然后想尽一切办法比竞争对手做得更好，时刻关注变化，持续地改进，将顾客利益始终摆在第一位，建立团队是终极目的而不是过程或手段！醍醐灌顶。我们偏离大道太久了。
- 12、有些启发 有目的读书时代来临了？！
- 13、去年读的，学了一些东西，的确实令人尊敬的老者。
- 14、不要以为他们成功都是单纯因为幸运 确实 幸运是一部分原因 但大部分 还是因为他们自己想了什么做了什么 萨姆*沃尔顿在开沃尔玛之前 做杂货店已经10多年了 巨人不是一朝爆出来的 西历2013年第一本读的书
- 15、从商店物流的设计、卫星通信、包括私人的飞机，授权给专业的人，利用先进的科学技术产生效益。
- 16、沃尔顿的文字无处不透露出自信与乐观，极富感染力。PS，促销！促销！
- 17、沃尔玛的成功之路
- 18、还没看完没法评价
- 19、写的真的非常好，值得一看。
- 20、有颗热诚的心认真用心去做一件事。
- 21、“当我已在世界上崭露头角，准备作出自己的一番事业时，我早已对一美元的价值怀有一种强烈的、根深蒂固的珍重态度。”
“我们已是一家500多亿资产的公司，为什么还要那么精打细算呢？答案很简单：因为我们珍视每一美元的价值。我们的存在是为顾客提供价值，这意味着除了提供优质服务之外，我们还必须为他们省钱。如果沃马特公司愚蠢地浪费掉一美元，那都是出自我们顾客的钱包。每当我们为顾客节约了一美元时，那就使我们自己在竞争中领先了一步——这就是我们永远打算做的事情。”
- 22、在一个“互联网思维”满天飞的时候更要看看从传统企业崛起中总结出来的经验。
- 23、客观的讲，本书和《促销的本质》是同一本书的两个不同译本，由两个出版社出版。建议买促销的本质，这个版本翻译的更好些！
- 24、经典著作就是不一样
- 25、沃尔玛并没有什么伟大的战略，有的只是把每一件事做好的斗志和谦虚的精神。
- 26、沃~~尔~~玛
- 27、山姆·沃尔顿晚年写的书。从书中可见沃尔玛这个巨人流的是山姆的血液~~~
- 28、富甲美国
- 29、挺不错的，虽然很多观念已经比较老旧了，但是里边有很多根本理念还是值得现在的商业界学习，对于沃尔玛的发展和起源也有了更多地了解，是一部不错的自传。

《富甲美国》

- 30、有些品质却是不错，但是好像挺怀念他的学生时代啊
- 31、很普通的自传。感觉像流水帐
- 32、这本书内容毋须多说，但是纸张太一般，过于粗糙，而且字确实大点了，270多页的书卖35元，有点儿“黑”，比起中信出版社出版的书，无论是从包装、纸张、印刷、字体等各方面都逊色不少，比如与《抉择时刻》比较，差的太多了。如果此书是正版的话，希望社会科学出版社要认真反思，卖书赢利应该是什么比例？需要反思。单纯的是获取最大利益的话，我不想多说，但是今后可能如果我再买社会科学出版社出版的书就要认真看看、想了想，希望社会科学出版社的领导、读者调查人员好好地分析一下。我看了一下本书的出版日期是2009年，2009年的通货膨胀可能大一些，有这点原因在里边，但不至于将此书定价如此之贵，如果因为是版权，也不至于。
- 33、感受：1、他乐观、积极向上，而且看起来好像每天都可以保持这种“亢奋”的状态。2、他视遇到的困难为挑战，也就是说在他眼里就没有困难，只有挑战。挑战成功了就加力，失败了就吸取教训，就这么简单。3、他一直都在向同行学习，学习别人的先进经验，这样就可以直接拿来用了，当自己学了所有别人的经验之后就可以创新了！4、他对工作的热爱，是深入骨髓的。他把几乎所有的时间都放到了经营沃尔玛商店上，这是他在该领域有如此大成就大主要原因。
- 34、搞活动买的，看评价不错
- 35、与洛克菲勒的自传《资本的秘密》想较而言，沃尔顿不愧是受过完整教育的人，本书整体叙述逻辑不错，细致而又恰到好处的展示了沃尔玛的建立与发展之路，沃尔玛的经营哲学也显而易见，也看到了零售行业背后的故事，收益颇多
- 36、不惊讶于多有钱，惊讶于美国六七十年代的零售业就已经如此繁荣！沃尔玛的成长简直是野蛮，完全不逊于阿里巴巴的成长。沃尔玛做到的是物流和折扣，至今中国的超市仍没有做到。好奇的是书中很少提到质量的把控，似乎品质一定是有保障的，可能是美国制造和中国制造的差别吧
- 37、这是一本不错的书，各方面的描述也还是不错的。我看了一部分了，也是间断地看。个人看来，这是一部比较经典的书籍了，是可以读出一些东西的。
- 38、a classic and a must
- 39、卓越不错，就是书我选的不好。
- 40、正版，印刷清晰，发货快
- 41、真心看着无聊。。
- 42、OK推荐挺好！！！！！！！！！！
- 43、零售帝国---沃尔玛的快速崛起史
- 44、财富500强之首（以营业收入排名）——沃尔玛的高科技信息系统、分销采购系统、商业卫星等为低成本战略提供技术支持。其企业文化具有强大凝聚力，能使送货的卡车司机都觉得自己是沃尔玛的一员，全体上下兢兢业业工作，这一点让我觉得棒极了。
- 45、写的很好，感受很多
- 46、牛逼的人
- 47、walmart奇蹟有很多原因，而我認為堅持注重基礎是其中重要的一個。
- 48、翻印以前版本的。。

《富甲美国》

精彩书评

1、《富甲美国》是沃尔顿先生的自传，沃尔顿先生创办了世界500强第一的企业“沃尔玛”，从沃尔顿先生的书中我们可以看到沃尔玛是如何才变得这样伟大的。沃尔顿先生是一位超级学习机器，事业的开始对零售业的一无所知开始，不断的阅读、观察对手、参加前沿科技学习班与一线员工沟通等，最后成为业内顶尖人物。沃尔顿先生还是一位谦虚、慷慨、低调、勤奋和充满毅力的人。沃尔顿先生才是投资人最想合作的合伙人啊。这本书是非常好的了解优秀合伙人的教材。

2、读自传是一件惬意的事情，就好像在听一位远方的朋友讲述他的生活。在我的家乡，有一家沃尔玛商店，它宽敞，明亮，服务周到，但开始的时候人们还是更愿意选择已经习惯去的那家超市，人们甚至对迎宾员热情的问候感到无所适从，但后来听母亲说现在那儿的顾客越来越多了，读完这本书之后，我知道了原因所在。这是一位令人尊敬的老者，他身上有美国精神的缩影，他正直，专注，是一位有远见和良知的企业家。通篇文章你看到最多的是关于他的顾客和员工，你能感受到他发自内心的那些感受，他努力并真诚，当你了解了这位老者的思想之后，你就能理解为何沃尔玛创造了如此让人惊叹的成绩。萨姆身上有很多闪光的细节，他随身带着记事本和录音笔，不遗余力的巡视他的商店，真诚的和身边的每个人打交道，愿意突破规则，珍惜每一分钱同时又对他的伙伴和慈善慷慨，他几乎囊括了所有企业家该具备的品质，你会在我们熟悉的企业和领导人身上轻易找到他的影子，例如阿里巴巴，马云

章节试读

1、《富甲美国》的笔记-第137页

导致沃尔玛公司成功的因素一般归结为——交易（销售驱动的）、分销（独立分销网络和仓库）、技术（率先使用计算机管理）、市场饱和策略（乡镇包围城市、以州为单位铺开）、房地产战略（开飞机寻址）。

其实看完之前的内容，管理人员或多或少透露他们一天差不多工作16小时，总是在完成不肯能完成的任务，但是也没有觉得他们怨声载道，所以我非常好奇，基层员工是如何评价公司的？在看似明显的资本家压榨到最后一滴血汗的情况下，它究竟如何团结这些员工让他们自愿为公司打拼？包括沃尔顿对子女的管理也是军事化的，似乎没有看到他们的抱怨和出离。

这一章开始回答这个问题——建立合伙关系。

看完来完成这个笔记。

2、《富甲美国》的笔记-第222页

我真的认为他们的幸福和成功应归功于和睦的家庭- 一个能激发人灵感的家庭。（这个因素具备了），灵感还在待激发中）

我们希望啊他们了解我们的诚实，奉献和工作道德，这是这些使我们战胜了竞争对手。

飞机成了勘察新店开设地点的最好工具。从空中勘察地势，从中我们找到了许多理想，合适的地点，从

空中我们可以看出交通流向。城市和乡镇发展趋向，还可以评估不同地区的竞争情况，然后根据这些搜

集到的情况，我们再拟定出自己的房地产开发策略。

我酷爱飞行，在天空中摸索前进，是一种挑战。判断天气变化，操作飞机上的各种机械，独立做这一切

事情。除此之外，我特别欣赏自己可以随心所欲，想去哪儿就去哪儿，想什么时候动身，便立刻就就走

。

他尚不够老练，但有很大的可塑性。作为一个工程师，他对系统和组织十分热爱，这正是我迫切需要的。我的身边聚集着许多人才，各有所长，可以补我的不足。由于他们的努力，公司已经开始的增长势头才得以保持。如果没有他们的鼎力相助，也许我们早被市场淘汰了。

尽早建立制度为分销中心的发展打下基础，并成立店铺资料处理系统，这将为未来的成功铺平道路。

他从不愿等待，缺乏耐心，急于行动，正好与我相反，也许两人可以互补。

《富甲美国》

我们好像每年都花些钱买些新的小机器来完善自己。这些小机器的运转是沃尔玛通讯系统的开端。

交易，分销，技术，市场饱和策略，房地产战略所有这些我们津津乐道的成功因素并不是我们取得难以

置信的繁荣的真正秘密。公司飞速发展的真正源泉在于我们管理者同我们员工的良好关系，所谓员工是

指哪些在商店和分销中心做事，以及从事运输的外部雇员，他们通常要付出艰辛的劳动，并按时计酬。我们的关系是真正意义上的合伙关系，这是我们公司能够不断在竞争中获胜，甚至获得自己意料之外的

成果的唯一原因。

你必须给予同仁责任，信任他们，然后才是检查他们。

有一点我深信不疑，任何地方的人最终都不会对我们使用的激励技巧无动于衷--如果他们被正确对待，

并得到适当的培训机会。如果你对别人友善，公正而有严格，他们最终会视你为自己人。

分享信息和分担责任是任何合伙关系的核心。它使人产生责任感和参与感。

我们非常愿意于所有员工共同掌握公司的业务指标，这是让他们最大限度地干好其工作的唯一途径--了

解其业务进行的状况。

他虽然争强好胜，但是个好网球手，输赢都不失风度。如果输了，他会说：我输了，你打得太棒了。

在我们最需要的时候，拥有合适的人干着合适的工作，这一直是沃尔玛历史的标志（ 人才的引进是如

此重要！ ） 直接来自校园的A帮助我们创业，B一位井井有条，勤奋肯干的德国人，把我们组织起

来，C出色的电脑专家，使我们的系统运转自如，D一位具有商店经理之才的优秀而大胆的管理者，使

我们摆脱陈规旧习，吸收了新思维，还有E,受命于危难之际，却沉着冷静，终于使我们这个庞大而难以

调控的公司恢复了正常秩序。（ 这是我得锻炼的！沉着冷静。。。 ）
（我的身边也得聚集这几方面的人才）

《富甲美国》

正因为工作非常辛苦，我们不必整天绷着脸，一副表情严肃，心事重重的样子。

把会议组织有趣点：他知道什么时候让它严肃，什么时候让它活泼些。有时会议很民主，有时又显的很专制。基本目的有三个：交流信息，减轻每个人的负担，团结队伍。

为使会议卓有成效，必须使它带有一些类似演出性质的特性。我们总是让它带有不可预知性。会议的真正价值之一是 其自发性。

沃尔玛固有文化的最大特点是它的果断的革故鼎新的能力。

我经常不得不费力地劝阻那些靠持有沃玛特公司股份赚钱，但却没有亲身体验其中之艰辛的人，不时会

有人做一些浮夸的举动来卖弄自己。我从小便认识到每一分前的价值。赚钱是美妙的事，我也很乐意看

到大家年级轻轻就能享受游山玩水的悠闲生活。但如果你过分沉湎于优裕的生活，那么或许是该转变一

下方向了，因为你已经脱离了你应该非常关心的事：服务于顾客。

任何企业的存在都离不开顾客，让顾客成为所有工作和努力的中心。在为顾客提供完美服务的过程中，

服务于沃玛特公司的员工，合伙人，社区及其股东。

你得发现你的独特之处，然后进行大量投资。

商业环境正在变化，幸存者必须适应这种变化中的环境，商业是一种竞争性活动，只有顾客满意，工作

的安全性才有保障。谁也没有义务为别人的生存负责。

强硬和令人憎恶有所不同。但每个采购员都必须强硬，因为这是为工作。“你不是为沃尔玛工作，而是

为你的顾客谈判。而顾客应当获得你所能得到的最好价格，不要为供应商感到抱歉。他清楚自己的货应

当卖到什么价格，而我们希望得到他的最低价。

当我们所要代表顾客的利益时，我们是十分严肃的。

《富甲美国》

我们开始用计算机分享信息，A 可以监视沃尔玛公司的销售和存货数据，然后利用该信息高效率地制定

自己的生产和运输计划。我们用信息技术来共同管理业务，而不仅仅是审核业务，由此开辟了新的天地

（ 我想起 O 经常要跑到超市去查看销售情况，他们没有这种 “ 信息技术 “ ？ ？ ？ ，是什么样的

技术 ？ ？ ）

把供应商视为 “ 重要的合伙人 ” ：不只注重产品的质量 and 价格，我们唯一的办法是和我们的供应商坐

下来。一起商量成本和利润，并且共同计划所有事情，才有可能生存，进步。因此，我们要让制造商得

知我们整整一年，或六个月，甚至两年的需求。只要他们对我们坦诚相待，继续生产顾客希望的产品，

并尽量降低其成本，我们就可以继续与其合作。我们都是赢家，而更重要的是，顾客也是赢家。整个过

程效率的提高能使制造商减少其成本，从而使我们能降低价格。

有一件我们最不愿做的就是让我们与其他大公司间复杂的策略性问题-或者那些与小镇零售商和中间商的争端问题-影响到我们从顾客角度考虑的观念，因为这是我们所奉行的顾客第一策略的核心。（ 反省，我们工作中向顾客抱怨我们的困难。。。采购价的偏高。。。 ）

他擅长于观察其他人在做什么，从中汲取益处，并使之更加完美。

他是一位非常优雅，谦逊和恬静的绅士，但他总从你的头脑中汲取思想，他随身总会带着一个笔记本或

是录音机。他会学到你所知道的每样东西，但他也直率地让你分享他所知道的信息作为回报。

我喜欢一直让大家去猜测，我不希望我的竞争对手能轻易地预测出我们将要做些什么，同样我也不希望

自己的管理人员有此感觉，我一直强烈的觉的不断变动是有必要的，要让人们捉摸不定。（ 这点在商

《富甲美国》

业上越来越有“借鉴性”顾客也喜欢惊喜。新鲜感)

从小时我就相信各种各样的竞争都是有益的。我希望员工们能相互竞争，但我痛恨吧竞争变成个人之间

的私事，因为那样员工们将不会互相协助。

将不同文化的人员迅速而平稳地吸收到沃尔玛公司将成为我们未来的一种真正的挑战。

保持个人亲自监督的方式。但也一直擅长于授权，总是试图雇佣最好的人员来管理我们的商店。

沃尔玛的规模越大，它所考虑的东西越是基本。因为这正是我们成为一家大公司的原因-即不能在行为上像是大公司。 强调谦虚经营。

打破一切规则。

敬业，与所有同事分享你的利润，激励你的合伙人；交流沟通；感激你的同事为公司所做的每一件事

；成功要大肆庆祝，失败也不必耿耿于怀，不要对自己过于严肃，尽量放松，这样你周围的人也会放松

，充满乐趣，经常地显示激情。倾听公司中每一位员工的意见，并要想方设法广开言路。-第一线的员工-真正与客户进行交流的人们-才是唯一知道实际情况的。尽量了解他们所知道的事情，这实际上也是

个全面质量管理的内涵。；要做的比顾客期望的更好；比对手更好地控制费用；逆流直上，另辟蹊径，藐视传统的观念。如果每个人都在走老路，而你选择一条不同的路，那你就有绝好的机会，但你要做

好准备，许多人会来动摇你，告诉你路走错了。若要成功，不得不走在这些变化的前面。

我不知道在这世界上是否还有其它人和我一样：从一个十足的新手起步，学习生意经，擦地板，记账，装饰橱柜，称糖果，管理收银机，装潢店堂，安置设备，建立起一个这样规模和质量的公司，并且一

直坚持到最好，而这一切的原因是我非常喜欢这样干。

我一直被一种追求卓越的念头所驱使。

《富甲美国》

自由企业，

管理阶层必须要有一种公仆似的领导作风。

革新和创造精神

克服人类天性中最顽强的阻力：即对变革的抵制。为了在这个世界中获得成功，你不得不时刻进行变

革。

零售业

在这个自由的国家里，开店成功与否完全取决于顾客。

XF

3、《富甲美国》的笔记-第72页

在零售行业中，你要么是以经营为驱动的——这种情况下你的主要推动力是减少经营费用和提高效率；要么是以销售为驱动的。那些真正销售为驱动的零售商总是能够改善经营状况。但是，那些以经营驱动的零售商却往往业绩平平并开始衰退。

戴维·格拉斯认为沃尔玛的成功在于萨姆对促销的狂热，这是一场大游戏，他们从中得到乐趣，但也是他们创造异乎寻常高的每平方英尺销售额的关键。

《富甲美国》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com