

<<中国商道智慧>>

图书基本信息

书名：<<中国商道智慧>>

13位ISBN编号：9787513610032

10位ISBN编号：7513610037

出版时间：2013-3

出版时间：中国经济出版社

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：<http://www.tushu007.com>

前言

俗话说：“一方水土养一方人。

”人类在适应自然的过程中形成了不同的性格，而地理区域、自然风貌又培育了不同地域人的不同性格。

这些不同的人性和个性，必然还会反映到商业活动中来，进而形成各具特色的经商习惯和作风。

进入新世纪后，世界已经不可逆转地进入到“经济全球化的时代”。

“新经济”浪潮滚滚而来，冲垮了传统意义上的国界和各地区各民族之间交流的障碍，地球真真正正地变成了一个小村庄。

随着WTO的推进，全球经济日益趋于一体化，金钱的作用和地位得到了空前的提升。

跨国经营和海外扩张是当今企业发展壮大的必经之路。

信息共享，资源共享，市场共享，竞争越来越激烈。

作为一个人，若想取得成功，除了天时、地利、人和这些客观因素外，更重要的是取决于自己的主观努力。

面对入世后的机遇和竞争，就是在国内，一个利小力薄的小生意人也不得不去迎接全国各地商人的挑战，加入竞争。

一个有远见的大生意人就不得不去主动和全国各地的人打交道，把眼光转向全国。

只有这样，中国商人才会不断发展自己，壮大自己，打造出自己的品牌。

因此，了解各民族的民族性格、民族文化，了解中国各地区商人的经商法则、经营之术，借鉴其经商之道，研究其经商策略，已经成为一个现代商人的基本素质。

中国商人从形成初始就表现出不同的地域特点，历史上曾形成过十大帮派，进入新的世纪，在经济大潮中各地的商人更是各显身手，在经商过程中奇招百出，经商方式竞相斗艳，表现出新一代“新经济人”的特色。

在这样一个大经济时代，做生意、驰骋商海是时代的主旋律。

在激烈竞争的今天，靠偶然的机遇而成为暴发户的事情早已经一去不复返，没有卓越的生意经和现代化的经营理念，是不可能在今日的商海中立足的。

“走向全国”成了这一个个具体的商人及其经营范围的问题。

不知人，无以商，不先深入了解“商业大战”的对手，谈什么“判”？

谈什么“合作”？

谈什么“发展”？

谈什么“占领市场”？

所以要与全国多地商人打交道，就必须熟悉他们的性格，了解他们的作风，懂得他们经商的习惯，遵从他们做生意的规矩，知己知彼，然后，才能在商场中进行合作和竞争。

《中国商道智慧》一书详细阐释了全国各地商人的性格特征，并探究其性格形成的原因和过程。

它可谓是商战中的“兵法”，是经商者必备手册，是生意场上的活字典，是了解中国多地商人性格特征的参考书。

这本书将教你在中国不同区域及省份与各种商人做生意、打交道的技巧……

<<中国商道智慧>>

书籍目录

前言 / 1

第一章 安徽商道——得人心者得天下 1. 儒商风范，赢得人心 / 003 2. 劳而不怨，自强不息 / 005 3. 有勇有谋方可立于不败之地 / 007 4. 宗族经营，凝聚成邦 / 009 5. 信守契约，守法经营 / 011 6. 为商爱商，执着坚定 / 013 7. 伺机而动，灵活经营 / 015 8. 经营靠山，借势获利 / 017 9. 资本运作方式灵活多样化 / 020

第二章 山西商道——穷则变，变则通 1. “走西口”精神 / 025 2. 贾可儒，儒可贾，儒贾相通 / 028 3. 联合经营，变弱为强 / 030 4. 珍惜声誉犹如珍惜生命 / 034 5. 家有家法，号有号规 / 036 6. 严以考察，谨慎选人 / 039 7. 发明票号，银子生银子 / 042 8. 薄利多销，聚少成多 / 045 9. 人弃我取，人取我与 / 048

第三章 浙江商道——最庞大的“游商部落” 1. 重商而不耻言利 / 053 2. 耻于贫困，立志脱贫 / 054 3. 坚韧执着成就梦想 / 056 4. 有钱做老板，无钱也要做老板 / 058 5. 洞察市场，把握目标和方向 / 061 6. 眼光准，出手快 / 063 7. 只要有生意，就会绞尽脑汁去做 / 065 8. 抓住风险中的机会 / 067 9. 同行不是冤家 / 069 10. 坚忍不拔是一种财富 / 072 11. 灵活多变，随机应变 / 075

第四章 福建商道——爱拼才会赢 1. 险中求稳方可立于不败之地 / 081 2. 勤劳肯干，吃苦耐劳 / 083 3. 坚忍不拔的毅力 / 085 4. 一起致富，共同繁荣 / 087 5. 团队的力量大于一切 / 089 6. 审时度势，调整经营策略 / 092 7. 用智慧创造财富 / 094 8. 做敢于“吃螃蟹的第一人” / 096 9. 在黑暗中寻找光明 / 098

第五章 湖南商道——敢为天下先 1. 敢想敢做、敢为人先 / 105 2. 直面人生，勇于挑战 / 107 3. 独善其身，兼济天下 / 109 4. 胆识超凡，负气霸蛮 / 112 5. 兵无常势，水无常形 / 114 6. “零售”湘军，雄霸一方 / 116 7. 不墨守成规，打破按部就班 / 120

第六章 四川商道——和气才能生财 1. 知识改变命运 / 125 2. 打实根基，稳步向前 / 127 3. 风靡世界，美味名扬 / 129 4. 鹌鹑蛋里孵出的首富 / 131 5. 富而有德，回报家邦 / 134 6. 维护尊严，面子伤不得 / 136 7. 敢为天下先 / 138

第七章 广东商道——不敢冒险是最大的危险 1. 挑战自我，狠抓机遇 / 143 2. 言必言利，逐利而行 / 145 3. 品牌经营，信誉至上 / 147 4. 嗅觉敏锐，借机生财 / 149 5. 尺累寸积，艰难致富 / 152 6. 同行互助，共同成长 / 154 7. 独立创业，永争第一 / 156 8. 标新立异，抢占市场 / 158 9. 独善其身，兼济天下 / 160

第八章 北京商道——知书达理的高素质商人 1. 独特经营，有效管理 / 167 2. 制度合理，章程规范 / 169 3. 重视人才，技不外传 / 171 4. 化繁为简，简单制胜 / 173 5. 挖掘人才，赢取人心 / 175 6. 对员工进行感情投资 / 178 7. 心念慈悲，不忘百姓 / 180

第九章 山东商道——真率豪爽的实力派 1. 讷于言而力于行 / 187 2. 吃苦耐劳，艰苦奋斗 / 189 3. 勤奋坚韧，务实肯干 / 191 4. 事必躬亲，严格管理 / 193 5. 艰苦创业，不断进取 / 196 6. 不拐弯抹角的直筒子脾气 / 198 7. 打上儒家思想烙印的诚信经营 / 200 8. 君子爱财，取之有道 / 203 9. 产品质量为立业之基 / 205 10. 以义为先，以义致利 / 206

章节摘录

版权页：对于深处黑暗无路可走的人，要想安全渡过难关，只能客观理智的摸索前进，在前进中寻求光明。

作为一个优秀的管理者，同样应该具备这样的素质：迎接困难，寻找商机。

看看那些大有作为的福建商人，他们没有一位是开始就平步青云、大展宏图，他们中的大多数都几经浮沉，历尽坎坷沧桑。

正是这个过程，使他们拥有了无坚不摧的心理素质，最终，他们迂回地走过许多陷阱与险境，登上了成功的金字塔尖。

还是英国那句谚语说得好：“顺境炼出幸福者，逆境炼出大人物。”而那些成功的福建商人们，正是意识到了这一点，才在自己的人生路上，走出辉煌的成就。

提起福州永辉超市无人不晓，但张轩松是怎样白手起家，建立他的超市帝国的，则鲜为人知。

张轩松的第一份事业是做啤酒代理、批发。

当时，福州啤酒批发市场还没有成形，他当时认为这就是一个不可多得的商机，经过不断努力，最后他成为福州第一家啤酒特约经销商。

成为代理商之后，张轩松精明的商业意识开始逐渐显露出来，与别人开门店、等人上门批发啤酒的做法不同，他和合伙人率先提出“送货上门、服务到家”的口号。

虽然，现在看起来那是一种很平常的营销手段，可是，在当时的福州啤酒经销市场。还没有其他人这么做。

就这样，他在啤酒批发市场站稳了脚跟。

经过5年的摸索，张轩松深谙生意之道，也从批发生意的利润中积累了一定的资本。

有了资本就要投资，1995年12月张轩松开始把目光瞄准零售业，当时超市业在福州刚刚兴起，张轩松分析了市场形势。

根据他5年从商积累的经验，他判断超市业比传统的食杂店不仅理念先进得多，而且经营的品种也得多得多，肯定将成为一个流行业。

带着这种想法，张轩松并没有立即付诸行动。

他首先是走访了福州华榕超市、恒丰超市等风头正劲的几家日用品超市。

看着庞大的人流量，张轩松的想法更加坚定了，他相信自己的判断，于是决定进军零售业。

1995年12月，张轩松创办了第一家超市“福州市鼓楼区古乐微利超市”，主要经营日用品，方便群众的日常生活需要。

张轩松坚持以平价销售赢得市场的经营策略，也赢得消费者的认可。

那时候，一条毛巾别人卖3块钱，但张轩松只卖2.3~2.5元。

<<中国商道智慧>>

编辑推荐

《中国商道智慧》详细阐释了全国各地商人的性格特征，并探究其性格形成的原因和过程。它可谓是商战中的“兵法”，是经商者必备手册，是生意场上的活字典，是了解中国多地商人性格特征的参考书。

《中国商道智慧》将教你在中国不同区域及省份与各种商人做生意、打交道的技巧。

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:<http://www.tushu007.com>