

<<世界商道智慧>>

图书基本信息

书名：<<世界商道智慧>>

13位ISBN编号：9787513610049

10位ISBN编号：7513610045

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

何为“商道”？

说简单一点就是商家的经营之道。

说起来似乎很容易，外行人好像也体会不到其中有什么奥妙所在。

然而，别看这简简单单的两个字，“商道”却是一门大学问。

自人类文明以来，商业行为就无处不在。

从人类最初的物物交换，到后期的货币流通，商业从形成至今已有几千年的历史。

比如，早在3千多年前的中国商朝，商业就十分发达，有“商葩翼翼，四方之极”之称。

商朝人善于经商，因此后世便把那些善于经商的人通称为“商人”。

商业经过几千年的发展，商人们在历史长河中摸爬滚打，总结经验教训，逐渐形成了各自不同的经营模式、经营理念和管理经验。

这便是“商道”，也就是前面所说的经营之道。

但是，在商业历史漫长发展的过程中，由于地区差异、民族差异、文化习惯差异等，致使不同地区不同民族的“商道”也有所不同。

因此便出现了各具特色的商业之道。

随着WTO的推进，全球经济日益趋于一体化。

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。

21世纪新经济格局中的中国商人，面对的不是抽象的世界和抽象的商业，而是活生生的海外商人——有着自己的文化背景、经商传统和经营体制的各民族和地区的商人。

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。

“走向世界”成了走向这一个个具体的商人群体及其经营范围的问题。

所以，了解不同地区的商人特点，研究不同地区商人的民族性格、民族文化，洞悉各国商人的经商法则、经营之术，借鉴其经商之道，探讨其经商智慧，已经成为一个现代商人的基本素质，这也成了当今商场中取胜的关键。

简言之，每位商人与其说是在商务中从事商业，还不如说只不过在同另一个商人打交道而已。

抽象的商业不见了，剩下的只是一个商人同另一个商人、一个地区的商人同另一些地区的商人、一个民族(文化)的商人同另一个民族(文化)的商人，在开发、制作、销售、宣传乃至各种商务活动中的相互竞争和相互协作。

一句话，知己知彼，与别的商人“斗智斗法”、“斗文化”，成了今日商业成功的真正奥秘！犹太商人的精明、美国商人的野心、日本商人的细致、德国商人的理智、英国商人的务实……这些无疑对我们有着非同寻常的借鉴意义。

本书介绍了世界不同地区、不同国家、具有不同性格的、最具经商代表性的九个国家的商道智慧，包括美国人、犹太人、日本人、俄罗斯人、英国人、法国人、德国人、韩国人和印度人。

但愿此书能对每位读者都有所帮助，让每一个在商海中打拼的中国商人展现出当代中国的商道智慧。

由于受到某些条件的限制，书中难免存在疏漏和不足之处，敬请广大读者指正。

书籍目录

第一章美国商道：财富不过是心中的一个梦 1.野心成就了美国大亨 / 003 2.有胆量才有产量 / 005 3.创新与变革是商道中永远适用的法则 / 008 4.认准方向就坚持到底 / 010 5.狂热追逐金钱的欲望 / 013 6.以品牌取胜，赢天下口碑 / 016 7.市场竞争，争的就是人才 / 019 8.没有人脉怎能成大事，人脉是成功的最重要资源 / 021 9.他们让顾客高兴得想哭 / 024 10.与美国商人打交道的智慧 / 026 第二章犹太商道：“第一商人”如何炼成 1.顽强睿智的犹太民族 / 033 2.有钱的地方就有犹太人 / 035 3.永不退缩的精神和毅力 / 037 4.世界上第一流的信誉 / 040 5.78：22生意法则 / 043 6.小富靠勤，大富靠智 / 045 7.傻瓜才拿自己的钱去发财 / 048 8.重视每一分钱的效用 / 050 9.把商机拖到金库中 / 053 10.与犹太商人打交道的智慧 / 055 第三章日本商道：“巧取豪夺”算不算经营之法 1.世界上公认的“银座犹太商人” / 061 2.“巧取豪夺”的“拿来主义” / 063 3.“忍术”与“和术” / 066 4.“柔道”高手的“柔术” / 069 5.在人性弱点上找突破口 / 071 6.抛小饵钓大鱼 / 074 7.明察善断，进退自如 / 076 8.商机来自信息 / 078 9.突破固有思维模式 / 081 10.与日本商人打交道的智慧 / 083 第四章俄罗斯商道：大国的大手腕并非虚传 1.“一半是野人，一半是圣人” / 089 2.“北极熊”的大国心态 / 091 3.“强盗资本家” / 093 4.扩张并购，广泛聚财 / 096 5.军火大国的军火商 / 098 6.成由勤俭败由奢 / 100 7.独一无二的酒鬼商人 / 103 8.与俄罗斯人打交道的智慧 / 105 第五章英国商道：“绅士商人”不是虚置的头衔 1.绅士风度与海盗霸气 / 111 2.为绅士名头不懈进取 / 114 3.受人尊敬的商人职业 / 116 4.脚踏实地不务虚 / 118 5.最符合上帝意志的品质——理性 / 120 6.赚钱最重要 / 122 7.合作即是共赢 / 124 8.用金钱来赚金钱 / 126 9.与英国人打交道的智慧 / 129 第六章法国商道：永远做时尚的引潮者 1.骑士风度的浪漫情怀 / 135 2.享乐第一，工作第二 / 137 3.女士优先，赚女人的钱 / 139 4.做世界服装潮流的领头羊 / 142 5.以世界为市场 / 144 6.锐意求新，广而告之 / 146 7.经济自由才有资格谈其他自由 / 148 8.与法国商人打交道的智慧 / 150 第七章德国商道：最高明的生意来自于信守承诺 1.让人刮目相看的日尔曼民族 / 157 2.服从是第一责任 / 160 3.领导身先士卒 / 162 4.时间就是金钱 / 164 5.发掘商品背后的东西 / 167 6.公务是公务，烧酒是烧酒 / 168 7.铁定的合同与法规 / 171 8.专门赚国外的钱 / 173 9.与德国人打交道的智慧 / 175 第八章韩国商道：瞬间崛起不是笑谈 1.凡日本能做到的，韩国会做得更好 / 181 2.性急有时也不是坏事 / 183 3.儒家忠孝思想 / 185 4.锲而不舍——韩国商人的座右铭 / 188 5.鸡蛋如何放进篮子 / 190 6.注重“内部顾客” / 192 7.“谈判强手”的美誉 / 194 8.与韩国人打交道的智慧 / 196 第九章印度商道：做生意也不忘宗教 1.虔诚的教徒，智慧的商人 / 201 2.以静制动，后发制人 / 203 3.一锤子买卖，愚蠢还是聪明 / 205 4.不惜高薪聘英才 / 207 5.名人效应，得心应手 / 209 6.节俭与朴素的生活方式 / 211 7.与印度商人打交道的智慧 / 213

章节摘录

版权页： 俄罗斯商人在做买卖时注重书面合同。

合同中一般写明商品名称、数量、单价、金额、交货期、品质规格、保证、支付条款、发货通知、包装标志、运输方式、需要的单据和提出异议的期限、双方法定地址等。

大部分俄罗斯商人还认为，过分注重眼前的交易，不思建立长久合作关系的人是不可靠的。

因此，他们在一开始，往往不急于直接与预期的商业伙伴联络，而是多花一些时间寻求适当的引荐渠道，例如办事处等贸易机构，并注意结识熟悉工商界的人。

初次与俄罗斯商人见面必须握手，告辞时也要握手。

称呼对方一定要用他的正式头衔，除非他特意要求改用另一个称谓。

到俄罗斯经商必须随身带足名片。

如果会见俄罗斯官员，要用一面印有俄文，一面印有英文（或中文）的名片。

与俄罗斯商人交往时，切忌衣冠不整。

俄罗斯人文明程度很高，十分注重仪表。

外出时，总习惯衣冠楚楚。

衣扣要扣得完整，从不像有些国家的人那样，把外衣搭在肩上或系在身上。

天热时也不轻易脱下外衣，手从不插在口袋或袖筒里。

他们还很讲究“站有站相，坐有坐相”。

站立时，身体不靠墙或柱子，坐下时，两腿不乱动乱抖，更不能把腿搭在椅子扶手上，或坐在椅子扶手上。

卷裤腿、女同志叉开双腿或撩起裙子，都是极不礼貌的。

即使是休息时，修指甲、剔牙、掏耳朵、挖鼻孔，抠眼屎、搓泥垢、搔痒、脱鞋、打饱嗝儿、打呵欠、伸懒腰、哼小曲、乱丢烟头果皮及随地吐痰等小动作，在俄罗斯商人看来，都是不能容忍的。

交往时如不注意这些细节，会被对方视为没有教养。

俄罗斯人有“左主凶右主吉”的传统思想观念，因此，切忌用左手握手或用左手传递东西；否则，会被视为是严重的失礼行为。

俄罗斯人时间观念很强，对约会总习惯准时赴约，切忌迟到。

俄罗斯商人谈生意时往往做好了充分的准备，他们精于讨价还价之术，谈判中，他们像演员一样，善于变换面孔，以各种姿态出现，引诱你接受他们的条件。

在任何情况下，对方不会接受你第一次所报的价格，即使你的开盘报价已无法再低。

因此，初次报价时，切忌报底价，务必在标准价格上加上一定的溢价，以便为在以后谈判中为促成成交作适当让步留一定的余地。

俄罗斯商人的思维方式与做事方法一板一眼，固执而不易变通。

他们不仅注意业务谈判的诚意、技巧和谈判的水平，而且更重视做生意的人。

<<世界商道智慧>>

编辑推荐

《世界商道智慧》介绍了世界不同地区、不同国家、具有不同性格的、最具经商代表性的九个国家的商道智慧，包括美国人、犹太人、日本人、俄罗斯人、英国人、法国人、德国人、韩国人和印度人。

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>