

<<生意经（外国卷）>>

图书基本信息

书名：<<生意经（外国卷）>>

13位ISBN编号：9787543653405

10位ISBN编号：7543653400

出版时间：2009-5

出版时间：青岛出版社

作者：李文勇

页数：226

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>

## <<生意经（外国卷）>>

### 内容概要

说到世界各国的商人，我们马上想到了无所不在的犹太人，想到了精明巧干的日本人，也想到了敢于冒险的美国人。

可以说，任何一个国家的商人，只要他们能在世界商业帝国里占有一席之地，一定有着他们高人一畴的经商智慧，也就是属于他们自己的“生意经”。

本书列举了犹太人以及美国、日本、德国、英国、阿拉伯等国家商人的经商智慧，并将这些智慧与基本民族的性格结合分析，揭示了他们之所以傲立世界商业潮头的原因。

全书案例经典、论述清晰，是广大读者不可多得的经营参考读本。

## 书籍目录

第一章 世界第一商人——犹太人神奇智慧的经商法宝 顽强睿智，号称世界第一商人 诚信，犹太人心中最高的商法 用智慧赚钱，才是永久的商道 逆境不馁，毅力决定成败 审时度势，决不错过商机 借势经营，寻找为自己生金蛋的母鸡 78：22的魔法生意经 1分钱也要发挥100%的效用 全世界都是赚钱的舞台 与犹太人的交往和禁忌第二章 财大气粗——美国商人的经商神话 充满梦想与野心的美国佬 金钱让美国人动起来 敢冒险才能赚大钱 选定就决不放弃 打造战略品牌，名扬天下 追求创新，勇于变革 把顾客当做上帝 借助人脉成就事业 招贤纳士，共谋霸业 与美国人的交往和禁忌第三章 演绎中西合璧之传奇——日本商人的经商秘诀 从礼仪之邦走出来的日本商人 大和民族的“忍”与“和” 博采众长，凡是好的都“拿来” 明察善断，做商海的观潮者 运筹帷幄，以小代价换大利润 洞悉人性，专攻人性弱点 另辟蹊径，热门之中爆冷门 以柔克刚、以弱制强的“柔道”高手 信息、情报，得到便是商机 与日本人的交往和禁忌第四章 公务是公务，烧酒是烧酒——德国商人的经商韬略 战争与足球让人对德国刮目相看 刻板冷峻的面孔背后却是做事的一丝不苟 按部就班，决不投机取巧 守时像钟一样准 公私分明，意志坚不可摧 合同如铁定，法律如山峰 德国商人的国外“饭碗” 勤奋的领导者 与德国人的交往和禁忌第五章 永远的“日不落帝国”——英国商人的现代经商务术 海盗、冒险家、绅士——英国人的代名词 在英国，商人是神圣的职业 理性永远占据上风 不懈进取，即便是为了“绅士”这个浮名虚誉 追求实效，能赚钱比什么都重要 务实重行，嘴动不如行动 以钱生钱的生财之道 合伙经营是最快的赚钱法 与英国人的交往和禁忌第六章 扮演时尚的角色——法国商人的生意法则 “骑士风度”与“潇洒浪漫”的水乳交融 工作是手段，享乐是目的 先积财，再治学 有钱花在广告上 以女性为中心，赚女人的钱 世界就是市场 “卡丹帝国”的奇迹 与法国人的交往和禁忌第七章 瘦死的骆驼比马大——俄罗斯商人的大国生意经 相互矛盾而又和谐统一的俄罗斯性格 高傲无礼、自视清高的大国心态 酒鬼商人 为发财不惜铤而走险 勤俭自励，白手起家 发军火财 扩张与并购 是俄罗斯商人的聚财法门 政治混乱中胜出的“新俄罗斯人” 与俄罗斯人的交往和禁忌第八章 用商业的钩钩金钱——阿拉伯商人的原始经营模式 性格温顺、道德高尚的伊斯兰教徒 诚信为本的经营理念 靠“和气”生财 官商一体的酋长式经营 不可思议的财务管理 向男人推销女人用品 驭人有术 与阿拉伯人的交往和禁忌第九章 勤奋、自尊，不甘人后——韩国商人瞬间崛起的经济秘籍 性情急躁、求胜心切的群体性格 “身土不二”的民族自尊心 先苦后乐、锲而不舍的执著精神 “忠孝”思想浸染下的家族企业模式 怎样把鸡蛋放到篮子里 另一种顾客 讨价还价的高手 与韩国人的交往和禁忌第十章 做生意也不忘宗教——印度商人的人神合一 虔诚的教徒商人 “眼睛”、“耳朵”加上“头脑”就足够了 不急不躁，以静制动 名人效应战略 聪明的“一锤子买卖” 不惜高薪聘英才 与印度人的交往和禁忌

## &lt;&lt;生意经（外国卷）&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 世界第一商人——犹太人神奇智慧的经商法宝 “把你所有的东西，卖给需要它的人，不叫做生意；把你所有的东西，卖给不需要它的人，才叫做生意。

”这句犹太格言道出了犹太人经商的精明之处。

有这样一种说法：全世界的钱在美国人口袋里，美国人的钱在犹太人口袋里。

饱经战乱颠沛流离的犹太人，居然把世界上大部分的财富装进他们自己的腰包，这不能不说是一个商界的奇迹。

顽强睿智，号称世界第一商人 众所周知，犹太人与“财富”总是联系在一起的。

有人这样说道：犹太大亨打个喷嚏，全球金融界和银行界就会得重感冒。

这是因为在美国人的口袋里装着全世界的金钱，而犹太人的口袋里却装着美国人的金钱。

犹太人占世界总人口约0.3%，因此可以说犹太人不仅掌握着美国的经济命脉，同时还驾驭着世界的经济走向。

据调查：全球富豪企业家中，犹太人占一半的比例；而美国千万富翁中，犹太人也是三居其一。

《福布斯》美国富豪榜前40名中的绝大部分都是犹太人。

在华尔街的精英中犹太人占50%，其中律师占30%，科技人员占50%。

犹太民族有约5000年的历史，可谓历史悠久，但却多灾多难。

这反倒铸就了犹太商人在磨难中顽强不屈的性格和睿智的头脑。

追溯历史，犹太人的远祖是古代闪族的支脉希伯莱人。

公元前13世纪末从埃及逐渐迁居到巴勒斯坦，而在公元前11世纪建立了以色列。

所罗门去世后国家分裂为南北两部分，北部称以色列王国，南部称犹太王国，公元前722年和公元前586年，这两个王国先后分别被亚述人和巴比伦人征服，随后灭亡。

等到公元前63年罗马人开始入侵耶路撒冷，致使100多万犹太人惨遭屠杀，另一部分犹太人被赶出巴勒斯坦，颠沛流离，离乡背井到欧美其他国家和地区，这其中还有部分犹太人被掠往欧洲，终身沦为奴隶。

劫后余生的犹太人纷纷开始仓皇外逃，从此开始了犹太人悲惨的流亡史，历时两千多年。

耶路撒冷是国际政治的焦点所在地。

它的旧城是一座宗教圣城，是犹太教、基督教和伊斯兰教这世界三大宗教的发源地，与此同时耶路撒冷还是三大宗教的圣地，是犹太教徒、基督教徒和穆斯林最崇敬的神圣城市。

“耶路撒冷”，阿拉伯人称该城为“古德斯”，即“圣城”，中文大意为“和平之城”。

在犹太人看来，耶路撒冷是神圣不可侵犯的，因为在他们心目中它是上帝应允之地。

相传公元前10世纪，大卫的儿子所罗门继位后，在耶路撒冷城内的锡安山上修建了一座犹太教圣殿，专门供古犹太人进行宗教和政治活动。

后来犹太教就把耶路撒冷作为圣地，在圣殿废墟上筑起一道城墙，称之为“哭墙”，现如今，它已成为犹太教最重要的极具象征意义的崇拜物。

正是由于耶路撒冷是三大宗教圣地，于是为了争夺圣地，这里发生了无数次残酷的战斗。

耶路撒冷也先后18次被夷为平地，但每次浩劫之后又很快复兴，这其中的原因就在于它是一座全球公认的宗教圣地。

在《古兰经》中，犹太民族是被真主诅咒的民族，也因此成了全世界历经磨难最多的民族之一。

为了在苦难的夹缝中求生存，他们想方设法挣钱来维持生计。

而犹太商人的富有与他们的受教育程度是息息相关的。

严峻的生存环境，让犹太人不得不依靠教育的帮助来谋生和提高社会地位，犹太人对于教育的重视程度是任何其他民族所不能比的，他们不论如何贫困，都要千方百计送子女接受教育。

一项统计数字表明，受过高等教育的犹太人比例是整个美国社会平均水平的5倍，堪称名副其实的知识精英。

野火烧不尽，春风吹又生。

生命力的顽强和坚韧，在犹太人的身上得到了淋漓尽致的展现。

## &lt;&lt;生意经（外国卷）&gt;&gt;

艰难和凶险的生活环境，不但扼杀不了他们追求美好生活的愿望，反倒培养了他们坚忍不拔的民族性格。

特殊的历史造就了非凡的人类，犹太人凭着不屈不挠的顽强精神和灵活睿智的头脑在人类历史上写下了辉煌的一笔。

世界上各个领域涌现出来的出色的犹太人数不胜数：伟大的科学家爱因斯坦、思想家马克思和列宁、哲学家弗洛伊德，无一不是其各自领域的领航者。

截至21世纪初，犹太人获诺贝尔奖者累计已达139人，其中医学奖45人、物理学奖31人、化学奖22人、经济学奖13人、文学奖10人、和平奖8人。

在科学技术领域，犹太人大卫·舒华兹发明了宇宙飞船，犹太人亨利·裴纳发明了直升机，还有20世纪最伟大的氢弹之父特勒、化学名家赖希施泰、免疫学奠基人埃尔利希等均是犹太人。

文学艺术方面，世界著名画家毕加索、音乐大师马勒、杰出女作家米林、魔术大师霍迪尼、表演大师卓别林也都是犹太人。

在犹太人中，诞生爱因斯坦这样的大科学家，也许仅仅只是历史的偶然。

但犹太人所具有的超凡经商发财的本领，却是举世公认的事实。

有人甚至因此把犹太民族直接称为“钱的民族”。

长期以来，人们习惯把犹太商人看成是成功商人的样板，而闻名世界的犹太商人更是多如牛毛。

比如最会赚钱的犹太商人罗斯柴尔德家族控制欧洲经济命脉长达200余年，至今仍然控制着世界黄金市场；还有犹太经济巨头迪斯尼、卢宾、罗森杰尔德、卡耐基、哈默、希尔顿、子L菲德、J.P. 摩根、洛克菲勒、萨尔诺夫、考夫曼、普利策、奥克斯、路透、辛普洛特、福里布尔、易兹哈克、桑迪·威尔、巴尔默、戴尔、克里、戈尔、乔·吉拉德等等。

犹太金融家开创的名牌公司也可谓是首屈一指，如库恩·洛伯公司、塞利格曼公司、雷曼兄弟公司、拉扎德兄弟公司、所罗门兄弟公司、戈德曼一萨克斯公司等，都是金融业颇具影响的巨头。

全球“金融沙皇”、美国联邦储备委员会前主席艾伦·格林斯潘是犹太人；1992年狙击英镑一举成名、掀起1997年亚洲金融风暴的超实力金融大鳄乔治·索罗斯是犹太人；截至2007年，全球超级富豪榜排名第二的“股神”沃伦·巴菲特也是犹太人。

因此可以说，顽强与睿智成就了一个个犹太商业巨头，也正是这些战绩辉煌、闻名世界的商业巨头，为犹太人赢得了“世界第一商人”的美誉。

生意经 无论身处怎样的艰难困境，顽强拼搏的精神加上你睿智的头脑，可以帮助你走向成功。

诚信，犹太人心中最高的商法 成功的商人对顾客是必须讲信誉的。

现在广告宣传铺天盖地，但是，有的人为了发财不择手段，欺骗消费者。

这种人虽然有时侥幸也能发一笔小财，但却成不了大气候。

顾客一时受欺骗，却不会永远被蒙蔽。

这种生意人在一开始就是在为自己掘坟墓。

信用是商家的生命。

对这种生命，应该特别珍惜。

无论是做小本生意，还是经营大公司，能够成功的重要因素，很大一部分是要赢得顾客和厂家的信任。

众所周知，犹太人被称为世界上最聪明的人，犹太商人无论在世界哪个角落都很牛。

马克思是犹太人，第一个亿万巨富洛克菲勒是犹太人，历史上许多伟人富豪都是犹太人。

犹太民族是世界上最具有智慧的民族。

他们最信仰上帝，那么，你知道犹太人把什么当作是上帝给予他们的旨意吗？

答案是——诚信！

在犹太商人作为“世界第一商人”的商旅生涯中，犹太民族与其他民族打交道最多。

作为一个弱小的民族，在两千多年的流浪中，不但没有被其他民族同化或湮灭，并且还能不断地从其他民族的腰包中大把大把地赚取金钱，其中有一个重要的原因就在于他们把诚信作为心中最高的商法。

## <<生意经（外国卷）>>

他们诚信经商，坦诚为人，尊重他人，崇尚彼此宽容的道德操守，严于律己，重信守约，犹太商人也因此为自己赢得了“世界第一商人”的口碑；而诚信经商，更使得犹太商人得到了世人的信任和尊敬，这在商业社会无疑是一笔最重要、最宝贵的软资产。

两千多年的流浪生涯中，犹太人饱受歧视和压迫，忍受了无数的欺诈和恶意诽谤，他们饱尝了美丽谎言背后的凶险和恶毒。

正是这样的经历，让他们对说谎者很是反感，对欺诈更是深恶痛绝，他们绝不允许自己撒谎骗人，也不希望别人欺骗他们。

但是，他们对说谎者从不会鄙视，亦不会有将其置于死地的报复心理，他们想到的往往是宽容；他们常常会抱以怜悯同情，他们认为撒谎者失去了人性中最宝贵的东西，死后还要受炼狱之苦，这太可怜了。

可见，犹太人的确是宽人严己、仁慈悲悯的大化之民。

在犹太人看来，诚信、和平与公正是支撑世界的三大支柱。

《羊皮卷》上记载了大量关于诚信经商的例子，同时培养了犹太人诚信的经商原则。

“惟有诚实正直的经商之道才是生存处世的最高法则”，犹太人从违反与上帝的契约而遭受痛苦的深切体会中这样感悟道。

《羊皮卷》告诫犹太人说：你们不可欺骗；不可偷盗；不可抢夺他人的财物；不可向着我起假誓，亵渎我的名。

商业是提供性的一种服务，只有诚实对待，取得他人的信任，才会获取利润。

而一味想从别人的口袋里捞钱的，不过是抢劫而已。

犹太人对于擅长欺骗的人的态度是相当激烈的，认为他们是不可饶恕的；相反，不贪图小便宜，不偷税漏税，做一贯诚实的人，犹太人认为是很好的。

诚信为经商的第一要务，这是犹太人的经商法则。

<<生意经（外国卷）>>

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>