

<<美国商训>>

图书基本信息

书名：<<美国商训>>

13位ISBN编号：9787543851054

10位ISBN编号：7543851059

出版时间：2008-1

出版时间：湖南人民

作者：麦琳 编

页数：320

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>

## &lt;&lt;美国商训&gt;&gt;

## 前言

在人类追求财富的过程中，我们发现，有一些民族对于财富有着不懈的追求和独到的领悟。犹太人、华人、日本人和美国人就是世所公认的最具商业才能的民族。他们以独特的商业哲学、绝妙的赚钱手段、巨额的财产震撼着整个商业界，造就了一批批商界巨人，成就或正在成就世界上最繁荣的商业帝国。他们的商业哲学和长期积累的经验、教训，已经成为全世界商界的宝贵财富。其中许多道理和经验已经演变为商界的黄金法则。

假如这些经商秘诀能被充分地吸收借鉴，将会对您的商业生涯起到巨大的促进作用。因此，我们隆重推出世界著名商训系列图书，即《犹太商训》、《日本商训》、《中国商训》、《美国商训》。

美国第30任总统卡尔文·柯立芝曾经说：“美国人的营生就是做生意。”的确，美国人的商业能力有目共睹，在世界上很难找到一个国家能在商业上与之匹敌。美国正在主导着世界市场，它的霸主地位已经无人可以撼动。

“美国的事业是企业”，创造美国神话的并不是政治家，而是操纵商业王朝的企业家，无数伟大企业的发展壮大成就了无数的商业巨头，创造出了令人难以想象的物质财富。美国人在取得商业成功的同时善于领悟商业的玄机，在短短200多年的时间里，美国人就拥有了独具特色的财富观、敏锐的商业意识和独到的商业智慧。这些精神财富是他们主导全球市场、引领世界商业文明的精神力量，是美国商业王朝的真正基础。

在美国，福特、戴尔、比尔·盖茨这些白手起家的亿万富翁是成功的代名词。这些崇尚个人奋斗、善于抢抓机遇、敢于竞争、勇于创新、不屈不挠的美国人创造了一个又一个的财富神话。他们在残酷的市场竞争中天才般的商业智慧、精妙的商业策略、准确的市场预见更是令人击节叫好、回味无穷。他们的经验值得每一个现代商人用心体悟。

让我们带您走近这个商业王国，为您讲述美国的财富传奇，揭示独具魅力的美国商业精神，分析卓越的美国商业谋略。美国商业的成功秘诀尽在书中，相信您定能有所领悟。

## <<美国商训>>

### 内容概要

他们是举世公认的最具商业才能的民族。  
他们以独特的商业哲学、绝妙的赚钱手段、超强的资本实力，书写着财富的历史，造就了一批又一批商界巨人。  
他们的商业哲学，已凝聚成全世界的宝贵财富；他们的生意经验，已演变为商界的黄金法则。

<<美国商训>>

书籍目录

上部·商德篇	第一章	追求梦想·超越自我	成功经典	让自己充满成功的欲望	不要
困挫折而动摇计划		勇敢地对待失败	坚韧不拔, 创造奇迹	想做就绝不放弃	成
功者必备的精神品质		具备自我反思的能力	智慧共享	保持创富的“野心”	不要
被暂的失败吓倒		面对挫折要沉着应对	磨炼经商的毅力	第二章	事业目标·行为习惯
成功经典		有远大的目标, 就有伟大的成就	以长期目标作为人生的理想		中短期
目标是奋斗的起点		勤奋可以使人成就一切	与其去找工作, 不如自己创业		智慧共享
为什么成功者总是寥寥无几		安于现状是最大的敌人	创业目标应尽可能远大		变
欲望为黄金的六个步骤		盯准一个目标, 永不放弃	第三章	人格魅力·商业才干	第四章
重人脉·成事捷径	第五章	服务意识·顾客至上	第六章	超脱名利·善行义举	下部·商略篇
第七章	求新创新·勇于变革	第八章	经营有道·灵活机变	第九章	把握商机·顺应时势
团队精神·沟通艺术	第十一章	集合众智·知人善任	第十二章	企业形象·品牌战略	第十三
章	驾驭风险·掌控机遇				

## &lt;&lt;美国商训&gt;&gt;

## 章节摘录

威尔逊像美国的许多人一样，一年之中总要利用一些日子到外地去度假旅游。

1951年的夏季，他与妻子带着母亲及自己的5个孩子到华盛顿去旅游。

本来，他是想在旅游中让全家人轻松愉快一下的，但事与愿违。

他驾驶着自己的车旅行，沿途所住的都是汽车旅馆。

这些老式的汽车旅馆价钱虽不太贵，但房间矮小，设备陈旧不堪，又脏又乱。

有些旅馆连洗澡的地方都没有，也没有饮食和购物的配套设施，服务则更加糟糕。

他一家人所住的一间旅馆，甚至有臭虫咬人。

几天的旅游给威尔逊留下了许许多多的不愉快，他的老母亲也抱怨说：“这样的旅行度假简直是花钱买罪受。

俗语所讲的‘在家百日好，出门半日难’，现实真的如此。

” 这次旅游引起威尔逊深思。

20世纪50年代，美国人的生活已经发生了很大的变化，外出旅游已开始风行，欧洲等其他一些国家和地区的人们也纷纷到美国来旅游或公干，而美国现有的旅馆绝大多数是当年供军人过路住的，设施简单，很不适应今天的形势需求。

他想起了自己阅读过的一本营销学书籍里的一句话：“能满足市场需求的产品（包括服务）就能获得赢利。

”于是，他随之萌生了一个念头，假如自己能办起一些便利和优于汽车旅馆的旅馆，相信一定会有发展前途。

根据这样的思路，威尔逊立即动手开始市场调查。

他首先对各地汽车旅馆的不足之处和令旅客不满之处进行了解，自己从中加以改进。

其次了解哪个地方的客源最多，利于经营。

此外，他深入了解和学习旅馆的经营和管理办法，研究怎么把别人的管理办法提高一步。

经过一番调查研究后，他决心投入旅馆行业的经营。

在创办旅业过程中，威尔逊首先遇到的是一般人无法解决的难题，就是资金问题。

虽然说金钱不是万能之物，但没有金钱是万事不能办成的。

威尔逊在经营建筑业中虽然赚了一些钱，但这点积蓄与建立一间大旅馆所需的钱相比，简直是九牛一毛。

威尔逊并没因为这一困难而罢手不干，他运用了“借风”术，借用别人的智慧和财力解决自己的难题。

关于旅馆名字威尔逊首先起了一个很有针对性而又充满温暖气氛的名字，叫“假日酒店”。

接着，他物色了一块旅游者较多的地方，用作建“假日酒店”，这地方在田纳西州的孟菲斯市。

然后，他着手筹措钱财和人才为其建设“假日酒店”。

在筹措工作中威尔逊不是一帆风顺的，其中遭受过不少挫折。

开始之初，他从自己熟悉的行业和人士人手，找到了当时美国建筑业大亨华莱士，祈望与他合作，借用其雄厚的财力。

华莱士听了威尔逊对旅游业的现状和前景的分析，觉得很有道理，并认真审阅了威尔逊的发展计划，很感兴趣。

于是两人决定合伙注册一家公司，开拓这项事业。

为了争取建筑商的财力支持，他们把威尔逊的计划送给各主要建筑商征询意见。

这些建筑商看了后，一致表示赞赏，认为是好事。

但是，他们都是些唯利是图的商人，只愿意承担建筑工程业务，不愿出钱承担风险。

就这样，第一个回合威尔逊的计划失败了，与华莱士的合作也告吹了。

具有战略眼光的威尔逊没有因挫折而动摇自己的决心和改变整个计划，他反复思考后，决定改变战术，以迂为直筹措资金和智力。

他把自己的全部资金投入后，还把全家的财物、住房作抵押，向银行贷款来50万美元，先以“集中力量

## <<美国商训>>

打歼灭战”的战术，盖起第一家“假日酒店”，使它初露端倪，显示出整间酒店的轮廓后，再招股集资。

威尔逊这一战术果然见效，当他的第一家“假日酒店”破土动工后，壮观的蓝图引起了各界人士关注。

一位35岁的律师威廉·华顿对威尔逊这一举动很赏识，愿意到他那里参与“假日酒店”的创建。

威尔逊当然求之不得，他知道这位仁兄是孟菲斯市建筑协会顾问，他具有精明的经营头脑和透彻的分析能力。

威尔逊聘他为副总裁。

在威廉·华顿的策划和协助下，威尔逊制订了一个招募资金的办法。

这次招募资金的对象不再是那些唯利是图的商家，而是一些愿为社会做好事的医生、牧师、律师等有一定稳定收入的中产阶级人士。

他们周密拟订出能自圆其说的“募招股份”说明，同时开展有计划而扎实的宣传工作，给被宣传人留下了有图样、有说明和措施的殷实印象。

结果十分奏效，他们共发行了12万股股票，每股为9.75美元，第一天就卖光了。

这笔资金的筹措，不但解决了威尔逊的第一间“假日酒店”能否建成开业的问题。

<<美国商训>>

编辑推荐

生意人不可不读、不可不学、不可不用、不可不藏。

美国人在取得商业成功的同时善于领悟商业的玄机，在短短200多年的时间里，美国人就形成了独具特色的财富观，具备了敏锐的商业意识和独到的商业智慧，这些精神财富是他们主导全球市场、引领世界商业文明的精神力量，是美国商业帝国的真正基础。

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>