

任学明◎编著

世界商道

知日挂急

大富靠智 小富靠勤

智慧成就财富 财富源于商道



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

任学明◎编著

世界商道

大富靠智 小富靠勤

智慧成就财富 财富源于商道

智慧



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

世界商道智慧/任学明著

北京: 中国经济出版社, 2013. 3

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1004 - 9

I. ①世… II. ①任… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 170130 号

责任编辑 卜建伟 路 巍

责任审读 贺 静

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 14

字 数 230 千字

版 次 2013 年 3 月第 1 版

印 次 2013 年 3 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1004 - 9/F · 9008

定 价 32.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

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。

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 1 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

第一章

美国商道：财富不过是心中的一个梦

惊涛骇浪，风雨兼程，为什么成千上万的人抛弃故土，迁居美国？饥寒交迫，疲乏困顿，为什么这些人仍旧坚韧不拔，矢志不渝？因为他们心中有一个梦。在这个梦里，一文不名的穷光蛋可以变为挥金如土的巨富，丑陋的灰姑娘可以变成光彩夺目的公主。这样的梦想可以成真吗？也许不会，但又完全可能。因为这是美国！



1. 野心成就了美国大亨

对全世界大部分国家的人来说,美国是一个梦,从哥伦布发现新大陆到现在不过数百年时间,它就由一个纯粹的荒芜之地,摇身一变而成为最富有的国度,而且还充满了许多奇幻的迷人光彩。

现在自称美国人的,包括他们的祖先在内,在这块土地上居住的时间,也不过几百年而已,这比起欧洲、亚洲的古老文明,简直不可同日而语。但是,美国人在短短的数百年内,却取得了令全世界瞠目结舌的成就。

正如篮球运动,并非起源于美国,但却被美国人玩到了最高的境界,以至美国篮球队只要是去参加世界大赛,都会被誉“篮球梦之队”,即使在这“篮球梦之队”中,全是由他们国内二三流的明星组成,也能所向披靡,轻松摘取桂冠。

美国让世界惊叹,美国在短暂历史时间内所聚积起来的财富和国力的强大让整个世界都惊叹。

富尔敦的轮船、爱迪生的电灯、福特的汽车生产线、泰勒的科学管理以及神秘的原子弹、载人的航天飞机……无不诞生在这个年轻的国度,无数“奇迹”吸引着人们去思考、去探索、去求证:美利坚,那块让星条旗覆盖着的神奇大陆,究竟意味着什么?

美国是一个纯粹由移民组成的国家,严格地讲,最早居住在这片土地上的土著印第安人,已经不再是具有真正意义的美国人,自称是现代美国人的,全都来自世界其他国家和地区,而且有据可查。

最早登临这片土地的移民,是英国殖民者。他们在随身携带殖民船队和枪炮踏上这片土地的同时,也怀揣着对未来生活的梦想和野心。

随着第一批淘金者的成功,许多英国及欧洲其他国家的普通老百姓,都被这块大陆的神奇和富饶吸引,纷纷携家带眷,背井离乡,前来开辟新天地。

陆续由欧洲迁入美国的新移民,不再局限于英国,但毋庸置疑的是,远道而来的人们,无论经历了怎样的艰难困苦,他们骨子里都沸腾着希望、梦想和进取的血液。数百年过去了,新大陆移民的来源和成分已经越来越复

杂了,但唯一不变的,是他们对未来的梦想与野心。

19世纪最伟大的美国通俗小说家霍拉肖·阿尔杰在他的一百多部作品中,生动地描绘了一个个出身低微的穷苦少年,凭着艰苦的劳动和执着的梦想战胜困难,最终赢得了财富和荣誉。这些故事帮助人们织就了光辉灿烂的“美国梦”。

在美国的现实社会中,一个个企业大亨、商界巨子的发家史,又让你处处感觉到那些天方夜谭式的梦想并非遥不可及。

美国经济的飞速发展,创造了一个又一个的人间奇迹。美国最受欢迎的畅销书作家拿破仑·希尔,同时也是创造富豪的权威,他的许多著作文笔流畅而又平易近人,但始终热情激昂。他一再强调个人野心之于致富成功的重要性,并为每一个人设定了一套把致富野心转化为具体财富的步骤方法,就是给自己的希望和梦想制订一个具体的行动计划,然后每天都要检查自己的实施结果,并朗读两遍自己的目标计划,来拉近自己和梦想之间的距离,不断强化自己的信念和决心。

拿破仑·希尔的这套办法在美国人中形成了前所未有的狂热,据说许多人就是照着这一指引,实现了自己的理想。

希尔顿被称为“旅店大王”,他出身卑微,取得成功后,再回头总结,仍非常推崇梦想对改变人生的关键作用。他说:“完成大事业的先导是梦想,祷告和工作是梦想的手和脚。或许,在成功的路上偶尔有些运气的成分存在,不过若没有一份完美的宏伟蓝图,一切都是白费。”他还说:“梦想和空想是截然不同的。空想是白日做梦,永远难以实现。梦想也不是神的启示。我所说的梦想,是指人人可及,以热忱、精力和期望作为后盾的一种具有想象力的思考。”

为了实现自己的梦想,希尔顿历经数次困难、心碎和挣扎,依然初衷不改,终于在旅店业上找到了他的好运,从而赢得了“旅店大王”的美誉。

每个人都会有梦想,特别是处在孩子的年龄,梦想是充满诱惑、五彩斑斓的。让人难以理解的是,许多东方人随着年龄增长,就板起老气横秋、看破红尘的面孔,失去了童真,失去了梦,也失去了活力。

美国商人的梦想是他们前进的动力,也是他们获取成功的保证。

美国人做着代代相传的繁荣之梦,他们梦想成为总统,梦想成为工业巨头,梦想成为棒球明星,梦想在新大陆上会集世界最巨大的财富,最先进的

科技,最优秀的人才,他们梦想所有的耕耘都能赢来收获。他们手中拥有的最大幸福,也许就是梦想本身,那也正是美国人极其珍视的东西。

通观美国商界,没有哪位发家的大亨不具“做美梦”的野心。野心勃勃的“铁路大王”斯坦福、向铁路投机业挑战的摩根、至今仍左右着美国财政界的杜邦家族……他们的光荣几乎就筑在梦想之上。无尽的追求和越来越大的梦想,伴随他们滚雪球般剧增着自己的财富。

人生必须有野心,赚钱也必须有目标。美国佛罗里达宇航中心的铝合金门上,铭刻着这样一行字:“只要我们能梦想的,我们就能实现。”如此自信的誓言,怎能不让人佩服那群追梦人的勇气!

没有美国,则没有“美国梦”;没有“美国梦”,还会有美国的今天吗?

其实,美国也不是一块遍地流金的热土,尤其西部的开发,是许多充满梦想者前赴后继、努力不懈的结果。

敢于梦想,是通往成功的基础,所有的成功都是从最初的梦想和野心开始的。因为强烈的创富野心是创业、取得成就的原始动力。当然,在实现创业的过程中,不能忽视“财富取之有道,方能源远流长”的道理。把野心和行为有机地结合起来,敢于挑战命运,勇于战胜艰难险阻,成功的道路才会一路畅通。

不要因为没有优越条件,而放弃致富的念头。不要因为自己现在还“一穷二白”而缺乏自信。人之所以为人,说明一个人活在世上终归是要有一点精神的。作为一名创业者必须拥有一点近乎“野心”的欲望,才可能使你有胆量去追逐别人所不敢奢望的成就,才可使你竭尽全力释放出大量的能量。

2. 有胆量才有产量

走别人未曾走过的路,说来容易,但要具体去做,并非每个人都能做到。美国人天生具有敢为天下先的冒险精神,大胆追求成功,造就了美国各行各业的快速发展。

美国人崇尚“风险越大收益的绝对值越大”的经济学原理,在商业经营

中喜欢冒险获取利润。没有冒险,巨大的成功来得总是太慢,利润越高风险越大。大凡成功者都有某种程度的赌性,“不入虎穴,焉得虎子”是他们创造财富的最佳写照。

美国人将冒险精神称之为勇气,具有冒险精神的人更倾向于独自面对严峻形势的挑战,并且能够承受重大的挫折和打击。正是这些特质使他们成为人们心目中的企业家、商人、领袖和冠军,他们能在逆境中给人以强大的激励。

美国经济学家熊比特说:“商人能够预见到新的投资领域或新的赢利机会,敢于冒险,敢于投资,从而谋取额外利益。商人不是投机商,而应是一位大胆创新、敢于冒险、注重积累的开拓型人才。”

幸运喜欢光顾勇敢的人,冒险是表现在人身上的一种勇气和魄力。冒险与收获常常结伴而行,险中有夷,危中有利。商人要想有卓越的成就,就应当敢于冒风险。虽有成功的欲望,却不敢冒险,怎么能够实现自己既定的目标呢?

希望生意成功又怕担风险,往往就会在关键时刻失去良机,因为风险总是与机遇联系在一起的。从某种意义上说,风险有多大,成功的概率就有多大。由贫穷走向富裕需要的是把握机遇,而机遇是平等地铺展在人们面前的一条通道。具有过度安稳心理的人常常会失去发财的机会。所以,人生就要抓住稍纵即逝的机会,过度的谨慎就会失去它。

那些成功的商人,并不一定是因为他比你“会”做,更重要的是他比你“敢”做。美国“速递大王”联邦快速公司的总裁弗雷德·史密斯就是其中的一个。

弗雷德·史密斯先生说:“我认为,‘企业家’一词在某种程度上应当赋予它‘赌徒’的含义,因为,在许多时候,采取冒险行动并不是最危险的,最危险的倒是坐失良机。”可见,冒险并不可怕,可怕的是坐失良机。

1962年,史密斯进入耶鲁大学,专攻经济学和政治学。他上大学三年级的时候,写了一篇学术论文,分析运输业的现状。史密斯认为,如果开办一家运送诸如医药和电子元件之类需要优先考虑的、时间性极强的货物公司,一定会大有市场的。

这种见解无疑是十分有见地的,可是,却没有人欣赏他,因为这是一件非常冒险的事情,没有人愿意去冒这种风险。

1969年，史密斯决定自己创业，去冒险，去实现心中的梦想。

他首先的冒险经历是着手买下了阿肯色州飞机销售公司的大部分股份，这家公司经常亏损，显得没有什么前途。但史密斯接手后，改善了经营状况，他把这家公司变成购买和出售旧喷气式飞机的交易场所。这种变革很成功，在短短的两年内，收入增加到900万美元，利润达25万美元。

初尝甜头之后，史密斯开始着手更大的冒险，进行近似于赌徒式的投资。

在这一时期，史密斯仔细考虑了建立一个能在一夜工夫就把小包裹传递到目的地的公司的计划。

经过一系列的调查论证之后，史密斯开始筹办这种公司。史密斯大胆地孤注一掷，拿出他所有的本钱800多万美元做资本，准备大干一场。他的这种投资胆量影响和吸引了一些投资者，他们纷纷加盟，又增加了4000万美元的投资。几家银行这时也对这一行为产生兴趣，投入了4000多万美元。于是这个公司总投资额高达9000万美元！这在当时是美国有史以来企业做出的最大的单项投资。

1971年6月1日，公司成立了，这便是“联邦快递公司”。

1971—1980年，公司的总收入已达5.9亿美元，事实证明，史密斯的投资是十分正确的。

史密斯说：“我们的冒险终于有了回报。事实证明，我们的冒险不是盲动，而是富有卓识远见的投资行为。”

因为主动出击，史密斯终于成了美国的速递大王。美国的商业学校还把他的冒险创业经历作为创业典范加以分析研究。

冒险常常和成功是相伴在一起的。冒险的价值不仅仅是它可以把握机会，更重要的是这样的行动本身同样可以创造出机会。瞅准行情，大胆下注，财富便会滚滚而来。

美国纽约曼哈顿区的华尔街是世界著名的金融中心，世界最富有的街道和投机者向往的乐园。在华尔街的发展史中曾涌现出无数的风云人物，赫蒂·格林夫人就是其中一位赫赫有名的女性，她被誉为“华尔街上的女巫”。

格林夫人精明能干，她在马萨诸塞州继承了约600万美元的财产。她不想坐吃山空，更不愿过一般贵夫人养尊处优的生活，她要做一番轰轰烈烈的

事业。于是她雄心勃勃地只身来到纽约,投身于冒险刺激的股票行业。

格林夫人鼓鼓囊囊的手提包里常常带着充饥的粗面饼干,当然也有各种零零碎碎的纸片,显得着实可笑。其实,你别看她表面衣着朴素,生活节俭,正是在这个看来似乎古怪的行为后面,格林夫人却暗暗地进行着百万美元的大宗买卖,表现出了能同那些高明男子进行竞争的智慧 and 冒险精神,也使许许多多其他的股票商望而生畏,甚至破产。

格林夫人在华尔街经过几十年的辛苦奋斗,忍受了一般人难以忍受的打击和冒险,终于取得了成功。在她 1916 年去世时,财产从 600 万美元变成了 1 亿美元,成了美国历史上最富有的女性之一。

美国有句谚语:“冒险里面有天才、勇气和魔法。”由此可以看到美国人的冒险精神。

在风险面前胆怯的人不敢去做前人未做过的事,当然也不会体验到冒险的刺激与成功的喜悦,结果只能是永远也不会有什么作为,甚至为时代所抛弃。商业经营上的成功常常属于那些敢于抓住时机、敢于冒险的人。

3. 创新与变革是商道中永远适用的法则

美国商界有句格言:“经营就是要以变应变。”戏法人人会变,各有巧妙不同。在各种市场竞争环境变化挑战面前,美国经营者懂得变通的本领,以万变应万变,想顾客之所想,急顾客之所急,帮顾客之所需。

在急剧变化的年代,变是唯一不变的真理。商界充满着机遇和挑战,情况变化了,如何巧于周旋以变应变?在科学技术日新月异的今天,因循守旧的人在变化的局势下很难有所转机,唯有适应时势的需要而革故创新,才能抓住商机,成为行业的先锋,获得更多的财富。

要想把事业做大,就不能只沿着一条路走下去,不创新、不前进,最终会为时代发展的大潮所淘汰。商人要想保持事业长盛不衰,就必须随时进行自我更新。自我更新不仅仅是产品的创新,还要有管理上的创新,以适应不断变化的市场需求。

美国英特尔公司可以说是世界上电脑硬件业的中坚力量。但进入 20 世