



胜者为王丛书
SHENGZHE WEI WANG CONGSHU

随身携带 随时翻阅
随时对照 现查现用

创业人士寻找财富梦想的商界“圣经” 成功商人无往而不胜的智慧源泉

品读商人，也就是研究有钱人。研究他们为什么能赚钱，为什么会经商；品读商人，不仅要学习他们获取财富的经商技巧、成功经验，还要研究他们的性格特征、商业传统、地域文化，从而帮助我们掌握与之打交道的本领。正所谓，知己知彼，百战不殆。

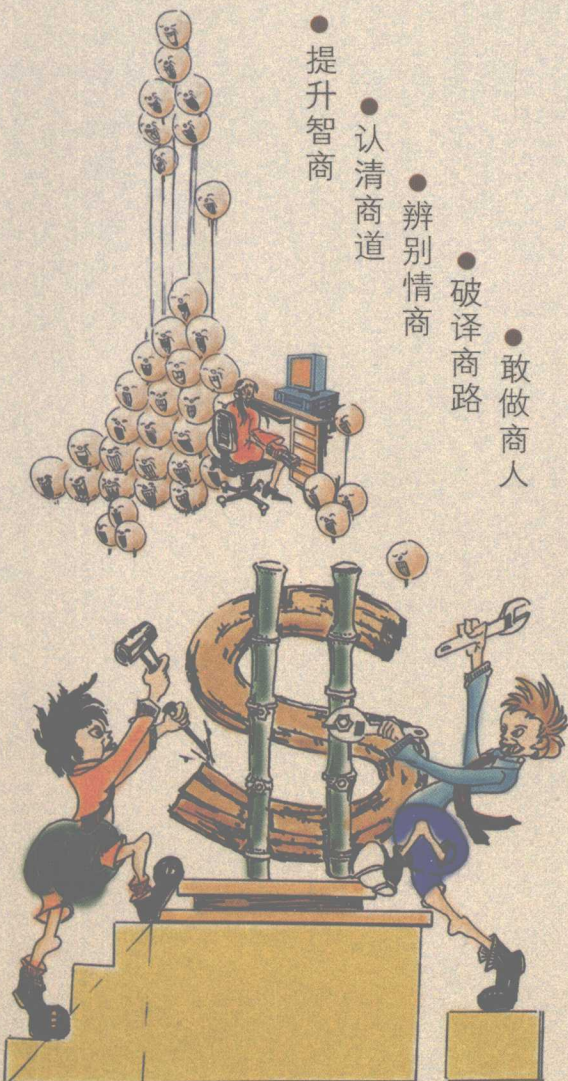
● 提升智商

● 认清商道

● 辨别情商

● 破译商路

● 敢做商人



品商人

世界各地商人全景大揭秘

pinshangren

张俊杰◎编著 石油工业出版社

品商人

PINSHANGREN

张俊杰 ◇ 编著



石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

品商人/张俊杰 编著.

北京:石油工业出版社, 2009.1

ISBN 978-7-5021-6912-1

I.品…

II.张…

III.商人-研究-世界

IV.F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 188086 号

品商人

张俊杰 编著

出版发行: **石油工业出版社**

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

编辑部: (010)64523643 发行部: (010)64523603

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京京安印刷厂

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 开本: 1/16 印张: 26

字数: 840 千字

定价: 48.00 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻版必究



品商人,悟商道,学经商

品读商人,也就是研究有钱人。研究他们为什么能赚钱,为什么会经商,会做生意;研究他们这种智商、能力是天生就有的,还是后天培养的,是靠自我奋斗、挑战创新取得的,还是靠上天给予的。

品读商人,不仅要学习他们获取财富的经商技巧、成功经验,还要研究他们的性格特征、商业传统、心理文化,从而帮助我们掌握与之打交道的本领。正所谓,知己知彼,百战不殆。

不同省份、不同国家的商人性格大不一样,他们经商、做生意也各有门道。掌握了各类商人的特点就可以有的放矢,顺势而为,把买卖做成、做好、做大。如果不了解对方,就很难交上朋友,更谈不上合作,即使谈成的生意也可能做不好。品商人,悟商道,这是经商的第一步。

中国商人从一开始就表现出不同的地域文化特色。历史上,中国商人曾形成过十大帮派,各大商帮的经营项目、活动范围、经营风格、经商观念各具特色。

在今天的中国商业版图上,各地商人八仙过海,各显神通,表现出独特的经营风格,形成了自己的一套生意经:

- 浙江商人——草根出身,善于交际,永不满足,中国第一创富商帮;
- 温州商人——最能吃苦,抱团闯天下,“东方犹太人”,走遍世界各地;
- 广东商人——专心经商,敢为天下先,开创了“中国制造”之路;
- 上海商人——精明透顶,赚外国人的钱,全力打造“国际金融中心”;
- 北京商人——热心政治,幽默调侃,“官商”背景,投资文化创意产业;
- 东北商人——敢闯敢干、讲义气、重朋友、好面子,酒桌上谈成大买卖;
- 天津商人——善用广告,重视质量,推动“北方经济中心”建设;
- 安徽商人——儒商本色,崇尚文化,有“红顶商人”的历史传统;
- 山西商人——勤俭吃苦,重视商德,大胆放权,善于合伙做生意;
- 台湾商人——白手起家,永远把诚信放在第一位,掀起投资大陆高潮;
- 香港商人——金钱至上,爱拼才会赢,能挣会花,纷纷北上投资圈地;
- 山东商人——喝酒办事,个性豪爽,“左手拿论语,右手拿算盘”;
- 江苏商人——稳中求胜,独立经商,礼貌待客,坚持“薄利多销”原则;
- 河南商人——见好就收,不做亏本买卖,深藏不露,善于发动商业大战;
- 福建商人——性格剽悍,敢拼敢赢,善打“侨”牌,强烈的市场经济意识;
-

面对全球化、国际化的浪潮,入世后,中国商人迎来了前所未有的机遇和竞争。今天,任何商人都不得不去迎接世界范围内的商业挑战,一个有远见的大商人更应该主动学会和外国商人打交道,走向世界。只有这样,中国商人才会永远发展自己,壮大自己,才不会失败。

为此,我们要与外国商人打交道,要熟悉他们的性格,了解他们的作风,懂得他们的经商习惯,

遵从他们做生意的规矩,然后才能在商场中完成合作与竞争:

- 犹太商人——“钱的民族”,重信守约,生意上没禁区,善于讨价还价;
- 美国商人——赚钱是职业道德,善于营销,喜欢做大买卖,重视科学决策;
- 日本商人——顾客至上,团队意识强,产品质量过硬,重视商业情报;
- 韩国商人——争强好胜,忠孝思想,讲究礼节,凡事“斤斤计较”;
- 德国商人——精益求精,办事严谨,讲究秩序,遵纪守法为最高伦理原则;
- 法国商人——“骑士风度”,宽以待人,崇尚个性产品,喜欢参加沙龙;
- 英国商人——绅士风尚,合伙经营,讲究实用主义,喜欢经营新奇商品;
- 俄罗斯商人——洒脱果断,有好酒量,不拘小节,新时代的“强盗资本家”;
- 印度商人——神比钱重要,高薪养“才”,节俭朴素,追求有序和节奏;

.....

《品商人》是一本教你在不同省市、不同国家与各种性格的商人做生意的“经商圣经”,是第一部介绍不同地域、不同国家和不同商人做生意的商道天书,是针对不同性格及性格弱点商人采取不同战术的商战对策。

阅读并研习本书,你将了解不同商人的性格,还将学会如何在商场上防止受骗上当,以及如何在竞争中巧妙制胜。

马克思在《资本论》中指出:“一个社会不能没有商人,近现代社会更是如此。商人、商品和商业资本是推动社会发展的积极因素。商人可以存在于任何社会微小的缝隙中,为自己开辟出一个活动的大天地,这种顽强的生命力遇到适当的机会便会勃发出旺盛的生机,以至在一定历史时期里,商人可以产生压倒一切的影响。”

达尔文在《进化论》里说:“能够生存下来的并不是最强壮的物种,也不是最聪明的物种,而是最能适应变化的物种。”今天的商业世界瞬息万变,然而万变不离其宗,做生意最根本的一点是与人打交道,品读各地、各国商人是经商的必修课。

《品商人》是你决战商场的宝书!





目 录

上篇:品读中国各地商人

一、浙江商人——中国第一创富商帮

1.浙江人天生就是商人	4
2.善于交际,成为商场老手	5
3.小心生意场上的“胡雪岩”	6
4.中外名家论“浙商”	7

二、广东商人——开创“中国制造”之路

1.做生意不可不到广东	10
2.讲究避讳,投其所好	11
3.利益交往,少空谈情义	12
4.少谈政治,专心经商	12
5.敢为天下先	14
6.要发财,忙起来	15
7.速度制胜,手脚要快	16
8.注重形象,气派最重要	17
9.善于借鸡生蛋	18
10.王婆卖瓜,自卖自夸	19
11.黑白两道通吃	20

三、上海商人——精明到骨子里

1.商家的必争之地	24
2.“恋沪癖”,有点自负	25
3.精明到骨子里	26
4.赚外国人的钱	27
5.上海人的海派性格	27
6.缺乏冒险精神	28

7.只讲经济利益	29
8.淡化感情,少义气	30
9.上海人的钱不好挣	31
10.守法守纪,契约意识强	31
11.重视签订合同	32
12.新“买办”异常活跃	33
13.按国际标准做生意	34

四、安徽商人——“红顶商人”的历史传统

1.无徽不成商	36
2.徽商本质是儒商	37
3.有热心政治的传统	38
4.注意多打文化牌	39
5.环境多样,性格混杂	40
6.小农意识比较强	41
7.墙内开花墙外香	42
8.宗族观念浓厚	43

五、山西商人——最善于做合伙生意

1.勤俭吃苦,白手起家	46
2.讲究信用和质量	47
3.公平竞争,注重商业道德	48
4.薄利多销,产销结合	49
5.用“身股制”留住人才	49
6.“酌盈济虚”的经营方式	50
7.办事人员挑大梁	51
8.重视人才培养与开发	52
9.打好生意上的政治牌	53
10.重视信息,把握市场	53

六、北京商人——经商离不开政治

1.带点政治味儿	56
2.听懂北京人的幽默	57
3.多接触,多调侃	58
4.注重人情交往,讲究人情味	59
5.善用广告包装自己	60
6.爱面子,要气派	61

7.文化搭台,经济唱戏	61
8.注意“官商”背景	62
9.提防被“托儿”忽悠	64

七、天津商人——商业意识浓厚

1.商业繁荣的“天津卫”	66
2.把质量当作命根子	67
3.创造性的商业思路	67
4.坚守“精买傻卖”的生意经	68
5.大胆尝试,果断行动	69
6.善用广告,顾客盈门	70
7.强烈的社会责任感	71

八、江苏商人——温文尔雅的经商风格

1.扬长避短,纵横商海	74
2.最大特点是稳中取胜	74
3.独立经商,直接经营	75
4.经营手法老练,看重市场信息	76
5.薄利多销,加速资金周转	76
6.务实经商,绝不好高骛远	77
7.礼貌待客,和气生财	77

九、福建商人——天生的经商好料子

1.闽南商人:爱拼才会赢	80
2.石狮商人:身体里有经商的基因	83

十、山东商人——左手拿《论语》,右手拿算盘

1.深受孔孟文化影响	88
2.不喝酒办不成事	88
3.个性豪爽,心直口快	89
4.讲义气,重信誉,不搞欺诈	90
5.承诺制让你放心	92
6.吃苦耐劳的实干精神	92
7.做好农村市场这块大蛋糕	93
8.利用老乡关系做生意	94

9.善于发动广告战	95
10.喜欢做四平八稳的生意	96
11.注重质量,忽略包装	97
12.有时比市场慢半拍	98

十一、河南商人——发动商业大战是拿手好戏

1.商业意识滞后	100
2.做生意见好就收	101
3.家园意识浓厚	101
4.有点儿小聪明	102
5.“五子登科”的河南人	103
6.小心奸商的算计	104
7.独特的“商战”意识	105
8.用发展赢得尊重	106

十二、东北商人——酒桌上谈成大买卖

1.讲义气,重朋友	108
2.豪爽大方,不计小利	109
3.霸气十足,不肯吃亏	109
4.面子大如天	111
5.无酒不成商,酒场谈生意	112
6.小心铤而走险的骗子	113

十三、陕西商人——“西北狼”敢作敢为

1.优越感强,带点自负	116
2.善于抓住商机	117
3.敢做敢为的经商传统	118
4.制药买药到陕西	119

十四、内蒙古商人——先交朋友,后做生意

1.粗犷剽悍,以狼为图腾	122
2.马背上的游牧民族	122
3.心地善良,热情好客	123
4.带动当地人一起致富	124

5.靠山吃山,大力发展乳业	124
---------------------	-----

十五、湖北商人——九省通衢造就经商意识

1.天上九头鸟,地上湖北佬	128
2.有一股不服输的劲头	128
3.九省通衢造就经商意识	129
4.头脑灵活,花样翻新快	130
5.短线操作,生意做不大	131
6.胆子小,绝不做当头人	132
7.讲究人情面子	133
8.注意其迷信的心态	133

十六、湖南商人——有一股不服输的奋斗精神

1.多政治传统,少商业头脑	136
2.热情待客,重视质量	136
3.喜欢耍点儿小聪明	137

十七、河北商人——奉行实用主义的原则

1.朴实平淡,不搞欺诈	140
2.民风淳朴,市场意识差	140
3.河北人有点儿懒	141
4.带点土气,坚持实用主义	142
5.保守的商业传统	143

十八、西北商人——新丝绸之路连通欧亚大陆

1.好出门不如赖在家	146
2.精明而又有点“狡猾”	146
3.投资中亚,实现财富梦	147
4.来西北淘金的外地人	148

十九、四川商人——盆地意识下的重农思想

1.盆地意识,不愿经商	150
2.视信誉为生命	151

3.和为贵,善于折中	151
4.善防御,不善主动进攻	152
5.有胆有识,一鸣惊人	153
6.大脾气重庆商人成大事	154

二十、海南商人——思想保守,喜欢投机

1.有很强的保守主义	158
2.喜欢做投机生意	158
3.崇尚自由,崇拜英雄	159

二十一、江西商人——知足常乐的“江右商帮”

1.求安稳,知足常乐	162
2.继承了“江右商帮”的传统	162
3.既当老板,又当打工仔	163
4.注重商德,讲究贾道	164
5.经商有心得,注重技巧	164
6.推崇个体经营的方式	165

二十二、云南商人——最容易满足的商人

1.诚实买卖,赚的是明白钱	168
2.痛恨骗子,行骗要吃亏	168
3.不小气,不斤斤计较	169
4.待客热情,生意易做	169
5.吃苦耐劳,赚的是血汗钱	170
6.爱酒如命,有客便有酒	171
7.喜欢自由自在地生活	171
8.容易满足,小富即安	172

二十三、广西商人——借“北部湾经济区”出海

1.借“刘三姐”走向世界	174
2.旅游搭台,经济唱戏	175

二十四、贵州商人——“好酒不怕巷子深”

1.美酒茅台的故乡	178
2.资源大省,缺乏品牌意识	178
3.在“辣”字上动脑筋	179
4.大力发展中药产业	180

二十五、香港商人——拼命挣钱,开心花钱

1.金钱至上,个人第一	184
2.继承了中国传统经商之道	184
3.小智慧做成大生意	185
4.人人都唱“爱拼才会赢”	186
5.会挣钱,更会花钱	187
6.流行风水文化	188
7.小心“搏乱”的生意人	189

二十六、台湾商人——永远把诚信放在第一位

1.不达目的誓不罢休	192
2.永远把诚信放在第一位	192
3.白手起家	193
4.把握机遇,进军大陆	194
5.台湾商人忌讳多	194
6.商场送礼有学问	195

二十七、澳门商人——大胆放手赌一把

1.讲究商业道德和信誉	198
2.敢于冒险的赌徒心理	198

下篇:品读世界各国商人

二十八、犹太商人——世界上最伟大的商人

1.“钱的民族”	204
2.重信守约	205

3.生意上没有禁区	206
4.坚持厚利适销	206
5.不轻信他人	208
6.时间就是金钱	208
7.信奉和气生财	209
8.准确把握经营目标	210
9.善于讨价还价	211
10.以精明著称于世	212
11.商务谈判要诀	213

二十九、美国商人——赚钱是一种职业道德

1.赚钱是商人的职业道德	218
2.积极竞争,努力奋斗	218
3.注重法治,合乎法律规范	220
4.在冒险中积极进取	220
5.营销策略独树一帜	221
6.顾客就是上帝	222
7.重视科学决策	223
8.善于搜集商业情报	224
9.与美国人进行商务谈判	225
10.美国人的商务禁忌	226

三十、日本商人——打造精益管理的企业文化

1.顾客至上	230
2.等级森严,恪守本位	231
3.理解和信任胜于法律	232
4.十分看重面子	233
5.善于忍耐,有耐心	234
6.沉默和微笑的力量	235
7.注重商品包装	236
8.精益管理提升产品质量	237
9.开发新产品,抢占市场	238
10.善于钻空子	239
11.与日本人进行商务谈判	240
12.日本人的商务禁忌	242

三十一、韩、朝商人——不达目的，誓不罢休

1.强烈的忠、孝、敬思想	244
2.争强好胜,对目标执著追求	245
3.热情奔放,乐观豁达	246
4.性急冲动,急于求成	246
5.幽默,爱开玩笑	247
6.斤斤计较的个性	247
7.与韩国人进行商务应酬	248
8.与韩国人进行商务谈判	249
9.韩国人的商务禁忌	250

三十二、英国商人——最讲究“实用主义”

1.喜欢经营新奇商品	254
2.注重合伙、合资经营	255
3.灵活的实用主义	256
4.注意务实,重行动	257
5.把赚钱看成一种职业	258
6.商人和绅士一样高尚	259
7.商业全才,知识丰富	259
8.与英国人进行商务谈判	260
9.英国人的商务禁忌	261

三十三、法国商人——时尚品牌缔造者

1.宽容与幽默	264
2.强调个性	264
3.喜欢参加沙龙	265
4.尊重女姓的骑士风度	266
5.与法国商人进行商务交往	266
6.与法国人进行商务谈判	267
7.法国人的商务禁忌	268

三十四、德国商人——讲究程序,办事严谨

1.讲究秩序,有计划	272
2.办事认真,不苟言笑	272
3.遵纪守法,为最高伦理原则	273

4.公务是公务,烧酒是烧酒	274
5.与德国商人进行商务交往	274
6.与德国商人进行商务谈判	275
7.德国人的商务禁忌	276

三十五、欧洲其他国家商人——性格鲜明,各有所长

1.各国商人有不同的特性	278
2.看重长期交易	280
3.重视考察合作伙伴	280
4.要求对方提供详细材料	281
5.不喜欢办事拖拉	282
6.工作时间外不谈生意	282
7.欧洲市场的消费特点	284
8.与丹麦人进行商务交往	285
9.丹麦人的商务禁忌	286
10.与意大利人进行商务活动	286
11.意大利人的商务禁忌	287
12.与瑞典人进行商务活动	288
13.瑞典人的商务禁忌	289
14.与瑞士人进行商务活动	290
15.瑞士人的商务禁忌	291
16.与奥地利人进行商务活动	292
17.奥地利人的商务禁忌	293
18.与罗马尼亚人进行商务活动	293
19.罗马尼亚人的商务禁忌	294
20.与南斯拉夫人进行商务活动	294
21.南斯拉夫人的商务禁忌	295
22.与挪威人进行商务活动	295
23.挪威人的商务禁忌	296
24.与葡萄牙人进行商务活动	297
25.葡萄牙人的商务禁忌	298
26.与西班牙人进行商务活动	298
27.西班牙人的商务禁忌	299

三十六、越南商人——天生的生意人

1.天生的生意人	302
2.商场上的“口是心非”	302
3.偏重个人感情	303

4.越南式决策	303
5.与越南商人进行商务活动	304

三十七、新加坡商人——家族企业文化浓厚

1.儒学是主导精神	306
2.信佛、崇道、尊儒	306
3.家族企业多	307
4.会做事,不会做人	307
5.蜕变的亚洲新商人	308
6.与新加坡人进行商务活动	309

三十八、东南亚商人——致力打造“东盟”经济圈

1.与泰国人进行商务活动	312
2.泰国人的商务禁忌	312
3.与印度尼西亚商人进行商务活动	313
4.印度尼西亚人的商务禁忌	314
5.与马来西亚人进行商务活动	315
6.马来西亚人的商务禁忌	315
7.与菲律宾人进行商务活动	316
8.与老挝人进行商务活动	317
9.与孟加拉人进行商务活动	317
10.孟加拉人的商务禁忌	318
11.与缅甸人进行商务活动	318
12.与尼泊尔人进行商务活动	319

三十九、印度商人——相信神比钱更重要

1.神比钱更重要	322
2.自我约束,有效竞争	323
3.以静制动,后发制人	324
4.靠小聪明,做一锤子买卖	325
5.规律代表着有序和节奏	325
6.高薪养“才”	326
7.与印度人进行商务交往	327
18.印度人的商务禁忌	327

四十、俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯商人——潜水的巨鳄

1.作风强悍,傲视一切	330
2.追求“高大”,不重轻巧	330
3.要有好酒量	331
4.不拘性情,注重“真我”	332
5.心胸坦荡,慷慨大度	333
6.强盗资本家:“新俄罗斯人”	333
7.与俄罗斯人进行商务谈判	334
8.俄罗斯人的商务禁忌	335

四十一、阿拉伯商人——擅长打理家族生意

1.公司像杂货铺	338
2.以诚实创造信誉	339
3.花钱掷地有声	340
4.缺乏严格的财务制度	341
5.赚钱要讲道德	342
6.中间商和经纪人	343
7.主动出击,笑脸“宰”客	343
8.经营思想保守	344
9.感情投资,人引人,钱滚钱	345
10.阿联酋人的商务交往和应酬	346
11.与阿联酋人进行商务谈判	347
12.阿联酋人的商务禁忌	348
13.与阿曼人进行商务活动	349
14.阿曼人的商务禁忌	350
15.与科威特人进行商务交往	351
16.与科威特人进行商务应酬	352
17.与科威特人进行商务谈判	353
18.与沙特阿拉伯人进行商务交往	353
19.与沙特阿拉伯人进行商务应酬	354
20.与沙特阿拉伯人进行商务谈判	355

四十二、中亚商人——连通欧亚的贸易商

1.马背上的民族	358
2.好胜斗勇,坚韧不拔	358