

世界商业精华

未来

全美商业精华

教您赚钱

津尾 / 编著

民主与建设出版社

序

现代商业活动已广泛地深入到人类生活的许许多多领域。人们在悠久的商业活动中，积累了极其丰富的宝贵经验。正是吸收、运用进而发展这些历史沉淀下来的商业精华，造就了一代代的商界巨头、一批批的经商高手，创造了一个又一个的商业神话。

市场经济大潮下的中国，到处都充满着创富的机遇。一切有志者，雄心勃勃，决心在波涛汹涌澎湃的商海中一展身手，大显神通，渴望成为当今商潮中的一朵瑰丽的奇葩。然而，如何才能不失时机地抓住机遇，在这博大精深的商业海洋中找到正确的航线、致富的捷径？毕业于哈佛大学、长期从事经济理论研究和管理工作居美津尾博士编著的一套近作《教您赚——全美商业精华》、《教您赚——日本商业精华》、《教您赚——华人商业精华》将有助于你抓住创富的机遇，开启创富的大门，寻找到创富的捷径。

无数事实证明：美国人、日本人和华人中的商业精英，不愧是当今世界富有活力的创富高手；古今中外的无数事实亦雄辩地证明了这样一条定理：大胆+精明+勤奋=成功。美国人更加“大胆”，日本人更加“精明”，华人更加“勤奋”。他们从各自的特长出发，牢牢抓住致富机遇，充分发挥自己的才干，把自己造就成商界巨头。

“洋为中用，古为今用”。外商的先进经验可以借鉴，

华人的成功经验对中国人更感亲切。你如果细读这套商业致富奇书，可以掌握三大民族的特长和商业精华，在从商中你将攻有所克，战而能胜。

本分册《教您赚——全美商业精华》共分十章，分别从决策、经营、管理、销售、用人、公关、谈判、广告、商战以及美国商人自身的忠告并结合大量生动的实例讲述美国商人的创富之路。全书在分析问题时紧扣美国商人“大胆”、“粗犷”的特征，让你领略美国人虎口敢拔牙的壮举，给人以气冲斗牛的感受。

美国人将教您学会“大胆”！

有志者事竟成！

伍德于北京

1996.12

目 录

第一章 美国商人决策智慧	(1)
1.1 高瞻远瞩.....	(3)
1.2 大胆,再大胆.....	(6)
1.3 金蝉脱壳.....	(10)
1.4 以创新保不败.....	(13)
1.5 捷足先登.....	(16)
1.6 敢于坚持.....	(19)
第二章 美国商人经营智慧	(25)
2.1 特色经营.....	(27)
2.2 安全第一.....	(34)
2.3 爱的精神.....	(39)
2.4 模仿.....	(43)
2.5 确立经营原则.....	(47)
2.6 见微知著.....	(51)
2.7 勇当排头兵.....	(56)
2.8 推陈出新.....	(62)
2.9 经营哲学.....	(66)
2.10 寻找冷门	(69)
2.11 成功的艺术	(73)
第三章 美国商人管理智慧	(79)
3.1 重奖优秀.....	(81)
3.2 力促内部改革.....	(85)

3.3	降低成本	(89)
3.4	优化管理体制	(93)
3.5	身先士卒	(96)
3.6	严人律己	(99)
3.7	质量第一	(103)
3.8	精打细算	(106)
3.9	坚持根本原则	(109)
3.10	成功者的管理风格	(114)
第四章	美国商人销售智慧	(125)
4.1	将欲取之，必先予之	(127)
4.2	市场、战场、情感	(129)
4.3	巩固阵地	(134)
4.4	价格销售	(138)
4.5	善解“难缠”之道	(142)
4.6	以诚致成	(148)
4.7	分期付款	(154)
第五章	美国商人用人智慧	(159)
5.1	事业第一	(161)
5.2	组织“智囊”	(165)
5.3	人是最重要的	(168)
5.4	忘短贵长	(172)
5.5	教育培训	(176)
5.6	重金相聘	(179)
5.7	任用更强	(183)
5.8	公平对待	(187)
5.9	人尽其才	(191)
5.10	诚待下属	(195)

5.11	倾听的艺术	(198)
5.12	忠言“顺”耳	(203)
第六章	美国商人公关智慧	(207)
6.1	内部公关	(209)
6.2	制造新闻	(212)
6.3	广告公关	(215)
6.4	危机公关	(218)
6.5	姓名公关	(222)
6.6	塑造形象	(226)
第七章	美国商人谈判智慧	(233)
7.1	谈判风格	(235)
7.2	投其所好	(237)
7.3	软硬兼施	(239)
7.4	电话商谈	(241)
7.5	离开谈判桌	(248)
7.6	学会说“不!”	(252)
7.7	谋求一致	(255)
7.8	阴谋“中立”	(259)
7.9	以毒攻毒	(262)
7.10	察言观色	(265)
7.11	借用仲裁	(271)
第八章	美国商人广告智慧	(275)
8.1	轰炸效应	(277)
8.2	独具匠心	(282)
8.3	标新立异	(286)
8.4	先声夺人	(289)
8.5	生动有趣	(293)

第九章 美国商人商战智慧	(297)
9.1 反间计	(299)
9.2 坐山观虎斗	(304)
9.3 警惕“朋友”的不义之举	(308)
9.4 “摩根时代”	(313)
9.5 避优对抗	(318)
9.6 “无耻资本家”的战术	(323)
第十章 美国商人的十大忠告	(331)
10.1 质量优，事业成	(333)
10.2 省钱就是挣钱	(337)
10.3 要发财，先做“梦”	(341)
10.4 热忱能成大事	(345)
10.5 服务，还是服务	(350)
10.6 摆脱昨天	(353)
10.7 “不要害怕困难”	(357)
10.8 耐心等待	(362)
10.9 防止落后	(366)
10.10 自信者胜	(369)

第一章

美国商人决策智慧

一个成功的商人他决不会轻易做出
一项决策，就如一个医生在没有十分肯
定的把握的情况下决不会拿起手术刀一
样。做决策是管理活动中最重要的一步，
稍有失误，就会身败名裂，因而，当你
要做决策时，从来不要草率行事。

——卡内基

1.1 高瞻远瞩

成功的秘诀在于自己的高瞻远瞩。

宁肯牺牲暂时的利益，以换取健全的未来。

——玛丽派克·费莱特

世界“假日客栈之父”、美国巨富威尔逊在创业初期，全部家当只有一台分期付款“赊”来的爆玉米花机，价值 50 美元。第一次世界大战结束时，威尔逊的生意赚了点钱，便决定从事地皮生意。当时干这一行的人并不多，因为战后人们都很穷，买地皮修房子、建商店、盖厂房的人并不多，地皮的价格一直很低。

听说威尔逊要干这不赚钱的买卖，一些朋友都来劝阻他。但威尔逊却坚持己见，他认为这些人的目光太短浅。虽然连年的战争使美国的经济衰退，但美国是战胜国，它的经济会很快复苏的，地皮的价格一定会日益上涨，赚钱是不会成问题的。威尔逊用自己的全部资金再加一部分贷款买下了市郊一块很大的地皮。这块地由于地势低洼，既不适宜耕种，也不适宜盖房子，所以一直无人问津。可是威尔逊亲自去看了两次之后，便决定买下那块杂草丛生的荒凉之地。

这一次，连很少过问生意的母亲和妻子都出面干涉。可是

威尔逊却认为，美国经济会很快繁荣起来，城市人口会越来越多，市区也将会不断扩大，他买下的这块地皮一定会成为“黄金宝地”。

事实正如威尔逊所料，三年之后，城市人口剧增，市区迅速发展，马路一直修到了威尔逊那块地的边上。大多数人这才突然发现，此地的风景实在迷人，宽阔的密西西比河从它旁边蜿蜒而过，大河西岸，杨柳成荫，是人们消夏避暑的地方。于是，这块地皮身价倍增。许多商人都争相出高价购买。但威尔逊并不急于出手，真是叫人捉摸不透。

其实这便是成功经营者高明的地方，威尔逊自己何尝不知道这块地皮的身价，不过他看得更远：此地风景宜人，必将招来越来越多的游客，如果自己在这里开个旅店，岂不比卖地皮更赚钱？于是威尔逊毅然决定自己筹措资金开旅店。不久，威尔逊便盖了一座汽车旅馆，取名为“假日客栈”。假日客栈由于地理位置好、舒适方便，开业后，游客盈门，生意兴隆。从那以后，威尔逊的假日客栈便像雨后春笋般出现在美国与世界其它地方，这位高瞻远瞩的“风水先生”获得了巨大的成功。

做生意如同下棋一样，平庸之辈往往只能看到眼前一两步，而高明的棋手则能看出后五六步甚至更多。能遇事处处留心，比别人看得更远、更准，这样作出的决策才可能切合市场发展的需要，达到决胜于千里的目的。

世界旅店大王希尔顿生命里有三条原则：信仰、努力和眼光。不论做哪一行，若想做得比别人更出色，他认为首先必须具备高瞻远瞩的目光，唯有如此，才可作出正确的决策。把握不了市场的变化，看不出行情的发展趋势，决策便很可能失误。

希尔顿一生中最重要的成就——在旅馆业方面，是买到了华尔道大旅馆。如果没有希尔顿高瞻远瞩的眼光和正确的决策，

华尔道夫的辉煌也许便只是一小段鲜为人知的遗史——如果这样，旅店大王当然就不叫希尔顿了。

华尔道夫旅馆的那些优雅的大房间里曾经住过许多皇族，当别人打电话过来找“国王”，华尔道夫的电话接线生一定要问“请问找哪一位国王”。但是这家旅馆却破产了，1942年，华尔道夫的股票暴跌。

希尔顿决定要买下华尔道夫。当他把这个决定向希尔顿董事会宣布的时候，有人惊叫起来，“你是不是疯了！花钱去买这个赔大钱的累赘！”然而希尔顿向来相信自己的商业直觉和眼光，他说：“如果你仅仅只看到它现在的艰难处境而不能看得更远一点就去拒绝它，那只能说明你是一个商业上的短视者。但是无论他怎样反复阐述自己的意见，希尔顿理事会的理事们都不能分享他的狂热：他们不相信华尔道夫这个落魄到如此境地的旅馆还会东山再起。身为希尔顿旅馆公司的董事长，没有理事们的同意，他也不能以公司的名义买下华尔道夫。

希尔顿也没有因此而退却，因为他相信拥有这样一家旅馆，将会给他带来想象不到的价值和地位。他想：“我可以像30年代德克萨斯州西斯柯那样自己买下来，然后把我的看法再推销给那些能够接受我的意见的人。”

于是，他开始行动了。他首先打电话给华尔街上拥有华尔道夫股票的老大。

“我今天就能开个价钱，”希尔顿说，“我什么时候可以过来呢？”

当天下午，他走进那位老大的办公室，要买下249042股——这是控制股的数目。并给了一张10万美元的支票当押金。

华尔道夫的股东们正为拿着一大把廉价的股票抛不出去而大伤脑筋，如今听说希尔顿要以12元一股的高价收购，他们欣

喜若狂——终于可以甩掉这个“烂包袱”了……

几天后，华尔道夫旅馆便改名为“希尔顿”。以后的日子华尔道夫究竟给希尔顿带来了多少荣誉和财富，不用去揣测，看看希尔顿头上那顶“世界旅店大王”的桂冠便再清楚不过了。

爱默森曾说过，“每个人都有他自己的使命，他的才能就是上天给他的召唤……他需要运用他的才能来作出决策，来把别人认为做不好的事情圆满地完成……而往往只有那些看得高远的人的决策才最有效，于是他们便比别人先一步到达巅峰。”

具有高远的眼光，善于把握风云变幻的市场，决策便有了最有力的依据。“高瞻远瞩”并非万望不可及，只要你多留心，多调查，有意识地去训练自己，你的眼界便会开阔起来，你便有了运筹帷幄的能力，下一个“独具慧眼”的经商奇才也许就是你！

1.2 大胆，再大胆

如果不敢去试一试，就不会有未来。

瞅准行情，大胆下注，财富便会滚滚而来。

——卡斯特

企业家不仅应该是谋略家，还要是有谋略的冒险家。在生意场中，只要看准时机，就要敢于决策，“大胆下注”。成功的

企业家，常常会做出一些让人们目瞪口呆的勇敢的变革或投资行动，有时几乎是以公司命运作赌注。这些行动风险极高，成则一步登天，败则不堪设想。因此，参与风险创业，需要大胆，再大胆。

众所周知，华尔街之所以能发展成为世界金融的中心，是与摩根家族的成功分不开的。而J·P·摩根则毫无疑问地成了华尔街的基石。他的经营思想和冒险精神，为整个摩根家族带来了数不清的巨额财富；尤其是他那大胆投机的行动，更是刺激了无数投资者向华尔街蜂涌而来……

1857年，J·P·摩根从德国格廷根大学毕业，进入邓肯商行工作。年轻人特有的气质和摩根自身独特的素质，使他干得非常出色。不过他大胆的行动和冒险精神，常常让总裁邓肯先生心惊肉跳。

一次，摩根去古巴为商行购鱼虾等海鲜归来，途经新奥尔良码头停泊时，一位陌生人敲开了他的房门。

“先生，买咖啡吗？上等的咖啡，我可以半价出售！”

“上等咖啡？半价出售？”摩根疑惑地盯着陌生人。陌生人马上自我介绍：“我是这艘巴西货船船长，为一位美国商人运来一船咖啡，货到了，可是那商人却破产了，这一船咖啡只好在此抛锚——先生！您如果买，等于帮了我一个大忙，我愿以半价出售。但有一条，必须现金交易。”

摩根一看咖啡成色不错，价钱又便宜，就自作主张，以邓肯商行的名义买下了这船咖啡，然后，他给邓肯发去了电报。

邓肯得到消息，又惊又怒，因为商行在咖啡生意上已经几次上当，而今摩根竟连招呼也不打一个，便自作决定，如果其中有诈……邓肯生气地回了电报：“你这混蛋！你想拿邓肯商行开玩笑吗？！立刻撤销交易，损失自己赔！”

摩根勃然大怒，他只好求助于在伦敦的父亲，父亲回电同意他用自己伦敦公司的户头偿还挪用邓肯商行的欠款。摩根大为高兴，索性壮着胆子，放手大干，在巴西船长的引荐下，他又买下了其他船上的咖啡。

摩根初出茅庐，即做如此大的一笔买卖，不能说不是一桩冒险之事。但老天偏偏青睐于他，就在他买下这批咖啡不多久，巴西出现高寒天气，使咖啡大减产。“物以稀为贵”，咖啡价格一下子暴涨二三倍，不用说，摩根大赚了一笔钱，不仅父亲大为高兴，连邓肯也对他刮目相看了。

从咖啡生意中，摩根意识到只有大胆地作出决策，才能达到赚钱的目的。从此后，摩根无论参与什么生意，从不去考虑风险有多大，他坚信，风险越大，赚的钱也就越多，于是，他作出决策的胆量也越来越大……

1871年，普法战争以法国的惨败而告终。法国因此而陷入一片混乱之中。要给德国50亿法郎的赔款及恢复崩溃的经济，这一切都需要有巨额的资金来融通。法国政府要维持下去，它就必须发行2.5亿法郎的巨债。

巴黎，一个豪华的别墅中，摩根与为发行国债而来的法国密使的谈判正在进行着。“关于这5000万美元——2.5亿法郎债券推销的事，你是否问过罗斯查尔男爵和哈利男爵呢？”罗斯查尔男爵、哈利男爵分别是英、法两国的银行巨头。密使苦笑着摇头，“他们不肯答应。”摩根早已预料会是这样的，这么大批国债的发行，又是在法国战败、巴黎革命发生的背景下，谁有如此大的胆量来冒这个风险呢？但直觉敏锐的摩根感到：在当前这个时代，政治经济的动荡是会时时发生的，各国政府要想不垮台，就必须大量发放国债。所以，以后这项业务必将会成为投资银行证券交易的重头戏，谁能掌握这项业务，谁就会

在未来的金融界称雄。

“那么就从现在开始吧！”摩根作出了大胆的决策：他要独自承揽这批国债。

怎样才能消化这批国债呢？摩根又大胆地作出了另一个决定：他要打破华尔街的传统，把各行其事的所有大银行联合起来，形成一个规模宏大、资财雄厚的国债承购组织——辛迪加，他当然要成为这个组织的领导者。当他把这套想法告诉亲密的伙伴克理姆时，克理姆大吃一惊，连忙惊呼：“我的上帝！你敢去买那5000万的法国公债已经够胆大的了，你竟还要去对华尔街的游戏规则与传统进行挑战，你的胆子也太大了吧！”

克理姆谈的一点也不错，摩根就是要试图从根本上动摇和背离华尔街的规则与传统。当时流行的规则与传统是：谁有机会，谁独吞，自己吞不下去的，谁也别想再去染指。各金融机构之间，信息阻隔，相互猜疑，即使迫于形势联合起来，为了自己最大获利，这种联合也像夏天的天气，说变就变。各投资商是见钱眼开的，为了一己的私利不择手段，不顾信誉，尔虞我诈，闹得整个金融界人人自危，提心吊胆。摩根如果把这些投机商联合起来，他一不小心就可能被这些投机狂掀起的狂澜吞没掉——尽管此时的摩根已相当富有，但风险总是无情的。然而摩根凭着过人的胆略和远见，看到一场暴风雨是不可避免的，但希望总还是有的——只要有希望，就应该大胆地去做！

历史的发展表明摩根的大胆决策是正确的，他再一次获得了成功。他成了华尔街的神经中枢。

大胆的决策并不等于蛮干。对于成功的企业家来说，冒风险的前提是明了胜算的大小，作出冒险的决策之前，不要问自己能够赢多少，而应该问自己输得起多少。一点把握也没有就盲目地去冒险，那你的赌注下得越多，胆量越大，损失也就越

大。

如果你是一位年轻的创业者，就更应该大胆决策，勇于冒险。“无限风光在险峰”，立志于商海弄潮的人们，不要总囿于可能有一点点风险而举步不前，人生能有几回搏，此时不搏何时搏？大胆，再大胆，成就就会向你走来。

1.3 金蝉脱壳

一个组织如果仅能维持今天的视界，今天的优点和今天的成就，必将丧失其适应力。世事沧桑，一切都在变。所以，维持现状就必不能在变动的明天生存。

——彼德·F·杜拉克

波音公司建于本世纪初，以制造金属家具发展起来的，以后转向专门生产军用品。第一次世界大战期间，波音公司设计并制造了水上飞机，由于该机种兼具巡逻艇和教练机双重功能，颇得美国海军青睐，一下子就订货达50架之多。刚刚从事军工生产的波音公司顿时在飞机制造业中成了一个有份量的角色。

然而好景不长，战争结束了，美国海军取消了尚未交货的订单，整个美国飞机制造业立刻陷入瘫痪状态，波音公司也不例外，陷入了“死亡飞行”之中。1920年，波音公司亏损达20