

SHIJIJINGDIAN
世界经典



世界

Engage in trade

四大经商模式

郑金刚 / 主编



- 犹太人有上帝赐的618条商律
- 华商有祖先传承的100字商经
- 美国商人有冒险进取的精神
- 日本商人有模仿创新的特技



中华工商联合出版社

SHIJIJINGDIAN
世界经典



世界

Engage in trade

四大经商模式

郑金刚 / 主编



中华工商联合出版社

一个世界·四大对手·八面威风

世界四大经商模式

主编 郑金刚

撰稿：郑金刚

王士俊

杨晓杰

吴筱杰

桂兆海

郝琳燕

中华工商联合出版社

责任编辑：张燕英

封面设计：杨 群

图书在版编目 (CIP) 数据

世界四大经商模式 / 郑金刚编, —北京: 中华工商联合出版社, 2000.6

ISBN 7-80100-666-6

I. 世… II. ①郑… ②王… III. 商业企业-企业管理-经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 63118 号

中华工商联合出版社 出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编: 100027 电话: 64153909

北京市洛平印刷厂印刷

新华书店总经销

850×1168 毫米 1/32 印张 20 480 千字

2000 年 7 月第 1 版 2000 年 7 月第 1 次印刷

印数: 1-11000 册

ISBN7-80100-666-6/F. 240

定价: 32 元

前 言

该如何定义我们所处的时代？

当我们掀开新千年第一页的时候，我们该如何回答？

有人说，我们正处在一个知识时代，因为在这个时代里，知识的威力从没有被人们发挥得如此的淋漓尽致……

也有人说，这将是一个数字化的时代，在这个时代里一切都将以数字化的方式存在着……

我们说，这是一个消费的时代，在这个时代里，消费已成为经济中的动脉……

我们所处的时代的确是人类历史上前所未有的，瞬息万变，纷繁复杂，难以定义。在这个时代里，人人都将是消费者；在这个时代里，到处都是可供消费的商品，然而人们消费的并非都是商品。自给自足的时代已经而且永远的一去不返，无论我们走到哪里，我们都无法回避消费。可以说，只有在消费中我们才能存在。在这种意义上说，我们正处在一个前所未有的消费时代。

有消费就会有商人。消费的时代其实也就是一个商业化的时代。在这个时代里，商人获得了他们前所未有的地位的时候，也获得了一个全新的定义，在我们现在所处的时代里，消费无所不在，产品，知识，信息，都只有在转化为消费品中才能体现自己存在的价值；人人在消费的同时，也在为他人的消费提供着服

06

务。在这样一个人人都在消费又在为他人提供消费的时代里，可以说人人都将成为商人，人人都无法回避商海浪潮的冲击。

这是一个前所未有的高度商业化的时代。满眼都是商品，到处都是商人。同时这这也是一个瞬息万变，处处都是商机，处处都充满了竞争与挑战，机遇与危机并存的时代。商战如云，商场如战场，在商场上，人人都梦想着成功，人人都想成为赢家。然而商战的历史告诉我们，要想成功仅仅有梦想远远不够，商战的胜利者永远是那些拥有先进的经营思想的人。在人类历史长河中，犹太人，中国人，美国人与日本人都曾经用商业文化谱写了辉煌的历史，并成为当代经济的重要组成部分。犹太人、中国人传统的经商术和美国人、日本人的现代经营理念交相辉映，堪称世界商战史上的四大经典模式，在激烈的商场上，他们也不失为强强竞争对手。

素有“世界第一商人”的犹太人似乎具有天生的商业基因，历史上一次又一次的宗教与政治迫害把犹太人逼向了赤贫的边缘。但是，世界上却没有哪个民族能像犹太人那样，一次又一次地在赤贫中崛起，并以强大的经济实力影响着世界。在世界商业史上，犹太人拥有其他民族难以相比的众多第一：它是第一个建起全国销售网的民族，第一个创造传销理念的民族，拥有世界上第一部完备的商律。如此众多的“第一”使世界不得不承认它是当之无愧的世界第一商人。更让人惊叹的是，直到如今，犹太人仍然是世界级的商人，犹太人的经营理念、商人气质与商战谋略，仍是现代商业文化中不可或缺的一部分。犹太商人的种种特性与现代商业有着广泛的内在同构性。犹太民族商业英才辈出，遍布全球，百折不挠的进取精神与精明的商业头脑，使犹太人在

人类的商业史上长久地占据着领先的地位，成为了当之无愧的“世界第一商人”。

历史悠久的中华民族有着悠久的商业传统，文化史家称，中国历史上的殷人就是因为他们出色的商业传统而获得了“商”的称号。尽管在中国历史上，商人的社会地位一直不高，位于士农工商四民之末，但实际上在漫长的中国历史中，商业传统一直在延续，从陶朱公到胡雪岩，从古老的丝绸之路到宋明繁荣的海上贸易网，一直到现代海外华人的商界崛起，当代中国经济的飞速发展，都体现了华人商业传统的魅力。勤劳，踏实的敬业精神与精明的商业头脑的完美结合，再加上智慧与团结协作精神，使得有着深厚悠久传统的华商在世界商界构成了一道独特的风景，占据着非同一般的地位。据一项来自美国硅谷的调查，至1999年底，硅谷已有2775家公司由华人工程师主持，员工人数为25.8万。另一项调查说，1/5的硅谷工程师具有华人血统。有人预计，到2001年，在硅谷的总裁中，将17%是华人。

两次世界大战造就了美国经济，尤其是二战后的美国，成为了无可非议的世界经济商业中心。在世界商场的每一个角落，如今都活跃着美国商人的身影，铁路，汽车，饮食快餐，一直到今天的信息商业，美国商人用自己的双手编织了一个又一个商界神话。在不到一百年的时间里，美国的汽车奔驰于世界各地，美国的快餐席卷全球。在当代商业经济舞台上，美国人更是霸气十足，造就了众多的商界传奇英雄，成为了当仁不让的全球商界老大。美国商人的成功既来自于传统的商业背景（新教理论），更来自于近现代的商业心理与美国人的创新意识。富有挑战精神、创新意识、竞争意识的美国现代商人既是现代商战规则的制定

者，更是它的最大的得益者。无可非议，美国人的商业文化，商业精神，经营管理理念是现代商业理论的重要组成部分。

二战后的日本，满目疮痍，百业俱废，日本一度徘徊在赤贫的边沿。但是令人惊叹的是，在不到五十年的时间里，日本成为了世界商界老大美国人最强大的竞争对手，最有力的挑战者。日本人的成功既有得益于自己独有的文化的一面，也有得益于借鉴现代西方先进经营管理理念的一面，是传统与现代，东方与西方完美结合的典范。

他山之石，可以攻玉。

商情满目，商战风急，当我们的商人走向世界的时候，更要了解世界。每一个民族有每一个民族的特色。

有人预言说即将到来的 21 世纪的商战战场，将是犹太人、美国人、华人、日本人相互竞争的舞台。在瞬息万变，竞争激烈的商海中，知己知彼，才能真正的与他人斗智斗力，把握住每一个稍纵即逝的商机，了解对手，才是商战的真正奥秘。犹太人几千年一以贯之的经营策略，华人数千年商业智慧的结晶，美国人的现代经营管理理念与日本人独特的商业文化，既是世界商业发展史上不可多得的财富，更是今天我们商战致胜，了解世界商业，走向世界市场的一把钥匙。

本书，将犹太商人、美国商人、日本商人和华商摆在一个平等竞争的对手位置上，展示传统的商人文化，现代的经商理念，独特独立的经商模式，有各具特色的经商韬略，其中更多地介绍了华商的历史和传统。

全书既有其鉴赏性，更有其可操作性。

编者：2000 年 3 月

- 犹太人有上帝賜的618条商律
 - 华商有祖先传承的100字商经
 - 美国商人有冒险进取的精神
- 日本商人有模仿创新的特技

目 录

前言

世界第一商人：犹太人

犹太人的经商软件

1. 犹太商人的精明	(6)
2. 犹太商人的数理	(9)
3. 犹太商人的钱眼	(10)
4. 犹太商人的“智”	(12)
5. 犹太商人的逆境观	(15)
6. 犹太商人的时间观念	(17)
7. 犹太商人的信息空间	(19)
8. 犹太商人的风险意识	(21)
9. 犹太商人的生意经	(24)
10. 犹太商人的双赢技巧	(26)
11. 犹太商人的运气	(28)
12. 犹太商人的契约观念	(31)
13. 犹太商人的纳税意识	(32)
14. 犹太商人的效率	(34)
15. 犹太商人的守信谋略	(36)

16. 犹太商人眼中的女人	(37)
17. 犹太商人嘴巴生意	(38)
18. 犹太商人守法	(40)
19. 犹太商人的国籍游戏	(43)
20. 犹太商人的挪动术	(44)
21. 犹太商人买卖中的“度”	(46)
22. 犹太商人的谈判技巧	(48)
23. 犹太商人的口才	(52)
24. 犹太商人的策动术	(53)
25. 犹太商人的对话诀窍	(56)
26. 犹太商人的控股高招	(58)
27. 犹太商人守约的变通	(60)

重量级的犹太商人

1. 美国“汽车新帅”——斯隆	(64)
2. 世界级“天才理财家”——巴费特	(67)
3. 打破世界纪录的投资家——罗杰斯	(76)
4. “现代派投资家”——林 奇	(79)
5. 美国“金融巨头”——摩 根	(83)

华商悠久历史

中国人的商经百篇

1. 先	(97)
2. 机	(98)

3. 势	(99)
4. 识	(100)
5. 争	(101)
6. 造	(102)
7. 计	(103)
8. 变	(104)
9. 预	(105)
10. 累	(106)
11. 转	(107)
12. 活	(108)
13. 疑	(109)
14. 误	(110)
15. 左	(111)
16. 叠	(112)
17. 周	(113)
18. 间	(114)
19. 秘	(115)
20. 拙	(116)
21. 兴	(117)
22. 将	(118)
23. 材	(119)
24. 能	(122)
25. 结	(123)
26. 练	(124)
27. 较	(125)
28. 利	(126)
29. 锋	(127)
30. 锐	(129)

31. 住	(130)
32. 行	(131)
33. 趋	(132)
34. 地	(133)
35. 张	(135)
36. 顺	(136)
37. 天	(137)
38. 数	(138)
39. 辟	(140)
40. 妄	(141)
41. 女	(142)
42. 文	(143)
43. 借	(144)
44. 传	(146)
45. 对	(147)
46. 蹇	(148)
47. 眼	(149)
48. 声	(150)
49. 挨	(152)
50. 混	(153)
51. 回	(154)
52. 半	(155)
53. 测	(156)
54. 读	(157)
55. 言	(158)
56. 巧	(159)
57. 谋	(160)
58. 谨	(162)

59. 生	(163)
60. 知	(164)
61. 任	(165)
62. 辑	(166)
63. 馭	(167)
64. 励	(168)
65. 勒	(169)
66. 恤	(171)
67. 阵	(172)
68. 肃	(173)
69. 野	(174)
70. 斂	(175)
71. 发	(176)
72. 拒	(177)
73. 撼	(178)
74. 战	(179)
75. 搏	(181)
76. 分	(183)
77. 更	(184)
78. 延	(186)
79. 速	(187)
80. 牵	(188)
81. 勾	(189)
82. 委	(190)
83. 镇	(191)
84. 胜	(192)
85. 全	(193)
86. 隐	(194)

87. 一	(196)
88. 影	(197)
89. 空	(198)
90. 无	(199)
91. 阴	(201)
92. 静	(202)
93. 闲	(203)
94. 忘	(204)
95. 由	(205)
96. 自	(206)
97. 如	(207)
98. 威	(208)
99. 粮	(209)
100. 移	(210)

生意经

1. 赚钱和花钱	(212)
2. 面子和底子	(213)
3. 融资和互助	(215)
4. 大方与吝啬	(218)
5. 勤与俭	(220)
6. 小钱与大款	(221)
7. 开源与节流	(222)
8. 投资与风险	(223)
9. 制本与制奇	(225)
10. 回报与回馈	(226)
11. 售前与售后	(227)

12. 近忧与远虑	(228)
13. 先发与后发	(229)
14. 防范与信任	(231)
15. 守法与赚钱	(232)
16. 价位与定位	(234)
17. 财势与气势	(235)
18. 弱点与优点	(237)
19. 疑点与结论	(238)
20. 便宜与适宜	(239)
21. 腐朽与神奇	(240)
22. 漂泊与成功	(241)
23. 渺小与开阔	(242)
24. 人缘与情报	(243)
25. 失败与辉煌	(244)
26. 不变与万变	(246)
27. 用人与疑人	(248)
28. 信用与友情	(249)
29. 伯乐与千里马	(250)
30. 管理与育人	(253)
31. 和谐与内耗	(255)
32. 简单与繁琐	(256)
33. 员工与老板	(257)
34. 醉翁之意不在酒	(259)
35. 赔家与赢家	(261)

中国古代十大商帮

1. 徽商	(264)
-------------	-------

2. 晋商	(276)
3. 洞庭商帮	(284)
4. 江右商帮	(291)
5. 福建商帮	(299)
6. 广东商帮	(306)
7. 陕西商帮	(314)
8. 山东商帮	(321)
9. 龙游商帮	(328)
10. 宁波商帮	(334)

华人商例

1. 中国人的雅虎——杨致远	(344)
2. “超级电脑”——王安	(355)
3. 美国“金融之王”——蔡志勇	(356)
4. 台湾“塑料大王”——王永庆	(358)
5. 集装箱之王——张荣发	(359)
6. 香港“首富”——李嘉诚	(359)
7. 香港的“世界船王”——包玉刚	(360)
8. 香港“房地产开发巨商”——霍英东	(362)
9. “金利来领带大王”——曾宪梓	(363)

谁与争锋：当代美国商界传奇

美国商轶

1. 梦 想	(369)
--------------	-------