

世界十大王牌 生意经

贺雄飞 / 主编

犹太生意经
阿拉伯生意经
海外华商生意经
美利坚生意经
大和生意经
日耳曼生意经
英吉利生意经
法兰西生意经
韩国生意经
俄罗斯生意经



远方出版社

责任编辑：苏那嘎

封面设计：康笑宇工作室

责任校对：李 平

世界十大王牌生意经

贺雄飞 主编

远方出版社出版发行

(呼和浩特新城区老缸房街15号)

内蒙古新华书店经销 内蒙古新华印刷厂科技分厂印刷

开本：850×1168 1/32 印张：15 字数：335千

1997年9月第1版 1997年9月第1次印刷

印数：1—30000册

ISBN7-80595-309-O/F·40

定价：22.80元

序

二战结束后，有一家外国报纸登了一幅漫画：

法国人、意大利人和德国人同住一屋，屋内掉落一根针，各人反应不尽相同：

法国人找到一把扫帚扫了扫地板，没找到也就作罢；意大利人耸耸肩，满不在乎地离开；德国人则不同，用一根粉笔和一把尺子将地板分成若干小格，然后在格子里认真搜索，终于找到了针。

另一则笑话也很有趣：

当一艘客轮开始下沉时，几位来自不同国家的商人正在开会。“去告诉这些人穿上救生衣跳到水里去，”船长命令他的大副说。几分钟后大副回来报告：“他们不往下跳。”“你来接管这里，我去看看我能做些什么。”船长命令道。

一会儿船长回来说：“他们全部跳下去了。”

“我运用了各民族的不同心理。我对英国人说，那是一项体育运动，于是他跳下去了；我对法国人说，那是很潇洒的；对德国人说那是命令；对意大利人说，那不是被基督教所禁止的；对苏联人说，那是革命行动。”

“那您是怎么让美国人跳下去的呢？”

“我对他说，他是被保过险的。”

另一则笑话则更有趣：

你知道世界各国的新娘子，在洞房花烛夜对她丈夫说些什么

吗？

德国新娘：“亲爱的，你睡着了？”

日本新娘：“对不起，服侍得不好的地方，请原谅。”

意大利新娘：“吉诺，你还活着吗？”

美国新娘：“如何？春宵一刻能值多少钱？……有千金？你说的到底是美金还是黄金？”

英国新娘：“我们的孩子，你要让他念剑桥还是牛津？”

上述三则幽默虽有些夸张，但也确实反映各民族之间不同的性格和心态。也正是由于各民族的不同，才导致了风格迥异的经商心态和生意经。而犹太人、阿拉伯人、海外华人、美国人、日本人、德国人、英国人、法国人、韩国人和俄罗斯人，是世界上十个最有影响的民族，其生意经自然是王牌生意经。作为一个商人，若想取得成功，除了天时、地利、人和这些客观因素外，更重要的是取决于自己的主观努力。尤其是在激烈竞争的今天，靠斗胆的暴发户已成明日黄花，没有卓越的生意经和现代化的经营理念，随时面临着破产的危险。目前，岌岌可危的中国巨人集团和史玉柱就是一例。那么，犹太商人的精明、阿拉伯商人的守信、海外华商的勤奋、美国商人的激进、日本商人的狡猾、德国商人的理智、英国商人的务实、法国商人的灵活、韩国商人的坚韧、俄罗斯商人的深沉，无疑对我们有非同寻常的借鉴意义。

21世纪的序幕即将拉开，每一个渴望产业报国的中国商人都应重振精神，用实际行动去展示当代中国商人的本色。

雄 飞

1997.7.13 于呼和浩特市

“草原部落”创作室

目

录

第一章 金钱人生

——犹太商人称霸世界之谜

一、天造地设的世界第一商人..... 2

- 血与火的筛选
- 金钱、钻石和犹太人
- 犹太笑话中蕴含的成功法则
- 犹太人为什么天生会做生意
- 犹太商人、阿拉伯商人和华侨商人

二、精明是商人之本 15

- 人生的目的就是为了“吃”
- 从不违约
- 柴贩草贩，赚了钱就是好汉
- 克扣自己发不了大财
- 一有好点子，就大胆实施
- 消除一切竞争对手
- 任何人都不可靠

- “死钱”与“活钱”
- 从不欢迎不速之客
- 抢先一步发大财
- 要发财就要敢冒险
- 犹太人眼里只有钱
- 给骂自己的小孩们发工资
- 逆向思维的成功

三、78: 22 之经商法则 52

- 基辛格与芬克斯
- 78: 22 之经商法则
- 赊三不如现二
- 赚钱的根本是什么
- 卖棺材的钱也能赚
- 什么生意最赚钱
- 打开国际市场的敲门砖
- 偷税漏税亦合法
- 怎样收拾败局
- 打破砂锅问到底
- 健康是赚钱的本钱
- 怎样合理安排时间
- 商场如战场，谨防“暗算”
- 60 分标准的犹太人

第二章 传统而现代 保守而开放

——阿拉伯商人的谋略和生意经

一、阿拉伯：一个以商业为龙头的精灵 72

- 用商业之钩钓世界
- 心上装杆公平秤
- 触犯了规矩，就砍掉了摇钱树
- 教育孩子学会做人
- 调节“洪灾”和“干旱”的大水库
- 暴富了的阿拉伯人及其商业性格

二、阿拉伯商人的谋略 91

- 机遇是个骚女子
- 即使跑得吐血你也要感恩戴德
- 牵着“财神爷”的鼻子走
- 舌下生花的艺术

三、阿拉伯商人的生意经..... 100

- 知识产生财富
- 视信誉和声望为生命
- “和气”生财
- 宽容的阿拉伯御人术

- 创造名牌和直销战略
- 慷慨大方中的谋略
- 把钱花出响声来
- 求实：白手发迹的关键
- 优质服务“抢饭碗”
- 失败并不可怕
- 友情创造利润
- “包装”名牌商人和 CI 策划
- 给对手挑刺儿

第三章 打遍天下无敌手

——勤劳智慧的海外华商

一、美好的中国人..... 117

- 天人合一 海纳百川
- 和谐至上 群体为本
- 万邦协和 一统天下
- 刚健有为 自强不息
- 崇尚理性 笃实创新
- 勤劳节俭 以苦为乐
- 重德重情 诚信立身

二、海外华商的经营理念..... 131

- 君子爱财 取之有道
- 勤俭持家 涓滴致富
- 稳扎稳打 步步为营
- 见风使舵 随机应变
- 以诚求信 一诺千金
- 善用机缘 因势利导
- 广结善缘 和气生财

三、华商大斗法..... 140

- 借鸡生蛋 一本万利
- 不弃薄利 以小博大
- 人退我进 棋高一着
- 人无我创 险中出奇
- 动如脱兔 先发制人
- 自找麻烦 善始善终
- 超越自我 出神入化
- 巧用门面 左右逢源
- 名牌建业 一路威风
- 借腹生子 事半功倍
- 借力生财 霸业终成
- 变废为宝 无中生有
- 善用信息 如虎添翼
- 求贤若渴 知人善任
- 乡党行帮 结丝成网
- 中西交融 独辟蹊径

第四章 帝国大厦里的金钱梦

——美国商人的发财秘诀

一、追求自由与崇拜英雄的美国人..... 164

- 给我自由，或者给我死亡
- 要么依靠自己，要么被逐出人类
- 你可以有同情，但不要同情自己
- 白头鹰下的团队精神
- 国民性中蕴含的经商法则

二、把金钱视作恩人的美国人..... 176

- 只要我们能够梦想的，我们就能实现
- 动一动就发，笑一笑钱到
- 舍不出孩子打不住狼
- 微笑着伸出榨取的利爪
- 将嘴角抬高做出微笑

三、善于“巧取豪夺”的美国人..... 190

- 小刷子“刷”出大富翁
- 知己知彼 百战不殆
- 找出他的兴趣所在
- 用女人去赚女人的钱
- 敢于大钱搏巨款
- 奥运会上“走马”捞财

- 博览会上的小铜牌
- “麦当劳叔叔”大赚孩子们的钱
- 血腥的“死亡商人”
- 比翼共济闯商海
- “破烂堆里”淘黄金
- 妈妈，这就是她

第五章 东方魔术师

——日本商人的经商韬略

一、“小日本”的“大手笔” 215

- 撒旦的杰作
- 中西合璧的日本大亨
- 信息、技术与日本商人
- 血、汗和泪交织而的成功之路
- 撬动地球的杠杆是教育
- 犹太商人和日本商人

二、讲义气、爱面子的“工作狂” 232

- 人生的目的就是工作
- 契约只是一种形式
- 计划慢而行动快
- 面子比钱更重要
- 忠于主人的“哈奇”
- “夜壶”都是宝

三、日本商人的谋略..... 248

- 人是万能的摇钱树
- 日本商人的不二法门：创造顾客
- 巧取豪夺赚大钱
- 商品就是信誉卡
- 舍不得孩子套不住狼

第六章 海盗·商人·冒险家

——“牛气的绅士”的光荣与梦想

一、迷雾背后的英国人..... 262

- 特殊的欧洲人
- 牛气的绅士
- 钻防空洞也要排队的民族

二、海盗·商人·冒险家..... 271

- 鲁滨逊：英国商人的偶像
- 公平·平等·宽容
- “生活在正要到来的5分钟”

三、“王国”商家永恒的魅力 280

- 政策就是商业
- 人是第一位的
- 钱能生钱

- 质量至高无上
- 唯消费者是听
- 现代管理的典范

第七章 固执与浪漫的交融

——法国人的性格与商战谋略

一、潇洒而自由的法国人..... 300

- 在外省，你不能当出头鸟
- 他敢在太岁头上动土
- 一个国家不是由国界线来圈定的
- 喜欢创造神话的民族
- 看来今天我得和法国一起吃饭了
- 总统靠狼犬替自己拉选票
- 在巴黎的中国餐馆就有 2000 多家

二、“多疑”的民族敏感的心 310

- 永恒的街垒是一种无形之智
- 当蝙蝠闯进黄鼠狼窝之后
- 他还不如一顶来自巴黎的帽子
- 他们总是姗姗来迟
- 他们只有逃出巴黎
- 他把法律从左手转移到右手
- 占星家们的生意何以如此兴隆

三、别具一格的经商谋略..... 322

- 先积累财富，然后再做学问
- 要尽可能赚钱
- “独一无二”法
- 包装的智慧
- “棍子”何以“满天飞”
- 广告策略
- 谈判技巧
- 品牌战略

第八章 谁是最“苦难”的人

——德意志精神和德国生意经

一、德意志，你有几副面孔..... 333

- 花脸德意志
- 后来就是一张刻板的面孔
- 德意志的“心脏”在哪里
- 德意志巨子知多少
- 洋葱型的社会结构
- 高贵的上层人最苦
- 爱找麻烦的德国人
- 一张纸条管理千万人
- 选职业跳槽三次
- 滴一滴菜汤，马上换掉桌布
- 馈赠你最宝贵的东西——时间

二、生意场上的德国人..... 354

- 德国人爱收破烂
- 德国人不相信你说的话
- 离开公司我就带走生意
- 拾人牙慧的糟糕事
- 派头精品
- 讨价还价的能手
- 认定合同是“铁”的
- 买你商品后面的东西
- 不理解“自给自足”
- 何为“人精”
- 赚国外的钱春风得意
- 产品成本的45%是什么
- 一家中等商场，香肠种类1500种
- 一个人生产，三个人为他服务

第九章 “身土不二”的情怀

——大韩民族崛起之谜

一、猎猎飘扬的太极旗..... 379

- 半壁江山也神奇
- 青瓦台里枪声迭起
- 太阳神的子孙们
- 猎猎飘扬的太极旗

二、“身土不二”的情怀 390

- 韩国人太凶，太厉害
- “身土不二”的情怀
- 掉在地上的饭不吃

三、想休息的人是懒汉 399

- 商场上的大白鲨
- 小学毕业获博士学位
- 商战里的烟幕弹
- 手指头都会冒烟
- 偷梁换柱救企业
- 想休息的人是懒汉

第十章 我是熊，但我不笨

——“双头鹰”俄罗斯商人的智慧

一、一个永恒的斯芬克斯 420

- 在火与剑中诞生和成长
- 吉卜赛式的斯拉夫人
- 不怕坑洼和颠簸的笨重雪橇
- 为了俄罗斯的国土、自由和荣誉

二、我是熊，但我不笨 427

- 一架没有栏杆的婴儿车

- 我是熊，但我不笨
- “双头鹰”又回来了
- 瘦死的骆驼比马大
- 彼得大帝也是改革者
- 不甘心再做西方的“穷亲戚”

三、冒着生命危险寻找发财机会..... 441

- 冒着生命危险寻找发财机会
- 莫斯科王公的绰号“钱袋”
- 重新争夺国际军火市场
- 小牛肉已经没有了
- “新俄罗斯人”在迅速崛起
- 惯于社交和慢节奏的俄罗斯商人
- 喜欢与“有文化”的人共事
- 广告业大行其道
- 俄罗斯商人的交易谈判技巧