



现代营销系列丛书

世界商人的 经商性格与智慧

Wisdom of Businessmen

古木◆著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

现代营销系列丛书

世界商人的 经商性格与智慧

古木/著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

著作权合同登记号：图字：01-2003-8032号

图书在版编目 (CIP) 数据

世界商人的经商性格与智慧 / 古木著. —北京：
经济管理出版社，2004

ISBN 7-80162-853-5

I. 世… II. 古… III. 商业经营—谋略—世界
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 008345 号

出版发行：经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

邮编：100038

印刷：中央党校印刷厂

经销：新华书店

责任编辑：顾 佳

技术编辑：杨 玲

责任校对：静 心

880mm×1230mm/32

8.375 印张

127 千字

2004 年 3 月第 1 版

2004 年 3 月第 1 次印刷

印数：1—6000 册

定价：20.00 元

书号：ISBN 7-80162-853-5/F·767

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部
负责调换。联系地址：北京阜外月坛北小街2号
电话：(010) 68022974 邮编：100836

前 言

井底之蛙，眼里只有井口大的一块天，不知外面还有广阔无边的世界，结果为小鸟所耻笑。闭关自守，同样是一个国家和地区发展的桎梏。中国历史上，北宋后期至南宋，以及晚清时期，都有闭关自守的倾向，结果付出了惨痛的代价。前者断送了锦绣江山，后者令国人在外国列强的蹂躏和摧残下苦熬度日。

如今，和平已成为世界发展的潮流，经济已成为国家、地区发展的重要话题。在科学技术高速发展、信息技术日新月异的时代，不同国家、不同民族的交流合作，更是推动社会前进的重要途径。

作为单一的个人，我们也许用不着思虑太多空泛遥远的问题，但提升自己的生活品质，实现自己的人生理想，无疑是每个人都梦寐以求的。经商赚钱，积累财富，无疑又是体现自我人生价值的重要形式。

当今社会，金钱的作用、地位，得到了空前的



世界商人的经商性格与智慧

提升，为赚钱致富而兢兢业业、殚精竭虑之人，越来越多。为此，有人说，现在赚钱，是越来越难了，因为信息共有、资源共有、市场共有，竞争越来越激烈。也有人说，现在赚钱，是越来越容易了，因为信息共有、资源共有、市场共有，赚钱的机会越来越多。相同的现实，不一样的感叹，关键在于每一个人对现实的态度，对外部世界的认识和接纳。

跨国经营和海外扩张，是当今企业发展壮大的必经之路，但如果对外面的世界一无所知，就会成为无头苍蝇，到处乱撞绝不会有好的结果。本书正是为了满足有志于海外发展的有识之士所编撰的，其中有广博的知识，丰富的经验，经典的提示，一册在手，可助你纵横四海，打遍天下。

因篇幅所限，本书未列非洲和澳洲部分，好在非洲多是原欧洲各国的殖民地，澳洲受英国影响颇巨，只要能举一反三，融会贯通，前进的道路上，将不再有障碍。

目 录

前言 / 1

第一章 日本商人 / 1

- 团队精神 / 4
- 谦恭有礼 / 7
- 本位意识 / 10
- 酷爱面子 / 12
- 善忍之心 / 15
- 沉默和微笑 / 17
- 自大成狂 / 20
- 责任重于泰山 / 22
- 避实就虚 / 25
- 交往与禁忌 / 27

第二章 韩国商人 / 31

- 不屈不挠 / 34



世界商人的经商性格与智慧

忠孝为本 / 36

顽强执著 / 38

求胜心切 / 41

乐观豁达 / 44

幽默风趣 / 46

挑剔细节 / 49

谈判策略 / 51

第三章 东南亚商人 / 55

儒学主导新加坡 / 58

信佛崇道 / 60

礼仪和禁忌 / 62

泰国商人 / 65

印尼商人 / 67

马来西亚商人 / 69

菲律宾商人 / 72

印度商人 / 74

第四章 阿拉伯商人 / 77

诚信为本 / 80

极权管理 / 82

财务人格化 / 85



目 录

道德高于利益 / 87和气生财 / 90

迷恋传统 / 92

男性主宰一切 / 95

官商一体 / 97

第五章 英国商人 / 101

商人的地位 / 104冒险精神 / 106灵活的实用主义 / 109高度理性化 / 111

勤勉务实 / 114

合伙经营 / 116

商人的素质 / 119谈判之道 / 121交往与禁忌 / 123

第六章 法国商人 / 127

骑士风度 / 130

个性第一 / 132

沙龙文化 / 135

尊重女性 / 137



世界商人的经商性格与智慧

宽容幽默 / 140

谈判策略 / 142

交往与禁忌 / 145

第七章 德国商人 / 149

一丝不苟 / 152

照章办事 / 154

法理至上 / 157

公私分明 / 159

坚不可摧的意志 / 161

谈判技巧 / 164

交往与禁忌 / 166

第八章 其他欧洲商人 / 171

意大利商人 / 174

西班牙商人 / 176

葡萄牙商人 / 178

北欧商人 / 181

瑞士商人 / 183

俄罗斯商人 / 185

欧洲商人的共性 / 188



第九章 美国商人 / 191

新冒险精神 / 194

梦想主义 / 196

实效原则 / 199

竞争意识 / 201

利己思想 / 204

顾客至上 / 206

营销策划 / 209

科学决策 / 211

情报的价值 / 213

法治观念 / 216

谈判策略 / 218

交往与禁忌 / 220

第十章 拉丁美洲商人 / 223

墨西哥草帽 / 226

知足常乐 / 228

交往应酬 / 230

巴西商人 / 232

阿根廷商人 / 235

第十一章 犹太商人 / 237



相信自己 / 240

现实主义 / 242

无禁区经商 / 244

重信守约 / 247

时间观念 / 249

精明过人 / 251

谈判策略 / 254

第一章

日本商人

日本商人

在欧美，见到黄皮肤、黑眼珠的亚洲人，总有人会率先问一句：“你是日本人吗？”对此，不知自诩历史悠久、文化烂灿的国人，会有什么感受，是否在面子上觉得难堪？这也难怪，谁叫日本经济那么发达，谁叫日本人比我们有钱呢。

日本经济的成就和在世界经济中的地位，已经毋庸赘言。在亚洲，自然是无人企及，即便放眼世界，也只有美国或有过之。然而，建立在资源富饶、人才荟萃基础上的美国经济，受两次世界大战影响极少，始终保持着持续发展的良好态势。反观日本，四座岛屿，资源极度匮乏，在经历第二次世界大战毁灭性的打击后，由一片废墟堆中重建家园，短短数十年，居然取得如此成就，又有谁能望其项背呢？

日本经济的腾飞，是和诸如松下幸之助、本田宗一郎、丰田英二、盛田昭夫、堤义明中子联系在一起。而在这些商界巨子的身上，又凝聚了无数日本商人的智慧，反映着整个大和民族的性格特质。破译日本人创业和经营成功的密码，解析日本人不同于世界各国商人的个性优势，我们才会有足可自傲的资本，并保证赚到比日本人还要多的金钱。



团队精神

“一个中国人是条龙，三个中国人就变成了一条虫；一个日本人是条虫，三个日本人就变成了一条龙。”柏杨先生一针见血地指出，中国人处事，总是以自我为中心，尤其喜欢“窝里斗”；日本人则是把团队的利益放在首位，凭借团队精神取胜。

用我们悠久的历史，灿烂的文明，去鄙视日本人的突然崛起，并不是全无道理，就拿日本文字中仍保留许多汉字来讲，也不失为自我安慰的最好凭证。

追溯历史的脚步，日本国的崛起，应该以明治天皇的维新作为分水岭。在此之前，大明王朝时期的中国，封建的政治、经济、文化，均发展到了最高峰，日本却相当于我们的春秋战国时期，正由长期的诸侯割据混战，向国家的统一和社会的稳定过渡。长期的诸侯混战，使大和民族的尚武蔚然成风，而建立在传统理念和忠诚意识上的武士道精神，得以不断地深化和巩固，成为他们民族性格的标签。



在武士道精神的支撑下，由武力争斗过渡而来的当今日本国，是由男性拥有绝对主宰地位的特殊天地。说男尊女卑也好，说分工明晰也罢，日本女人，特别是结婚成家以后的日本女人，都会自觉地把家庭以外的空间让给男性，自己则乐于待在家中料理家务，或练练中国书法。我们眼里所见的日本商人，也就几乎成了清一色的男人。

因为日本女性的娇惯和纵容，日本男人的家庭观念被淡化，所有的责任感似乎都转化成为家里多赚点钱，以养活老婆孩子，使家人的生活更优裕一点，所以很少花时间去陪伴家人。很多人早晨赶往公司上班，拼命工作一整天，在公司用过晚餐之后，跨出办公室不是急着赶回家，而是与同事或朋友一起去酒馆或歌厅消遣。即便是度假，非带上老婆孩子不可时，他们也很少一家人单独行动，多是与同事或朋友预先邀约好了，一同去打高尔夫球或参加别的小团体项目。

以小团体为本位，是日本社会认可和接受的生活方式。即便是在公共浴室里，如果是有两个澡堂，通常都是全部人集中在一个澡堂，另一个澡堂却空无一人。就算大家素不相识，还是很容易对群集方式产生迷恋。



生活细节尚且如此，工作中的情形更是可想而知。美国社会学家弗兰克·吉布尼甚至说，日本人完全就是“一个由电晶体操纵的蚂蚁群”，这是称赞他们团结工作、勤勉奋发的精神。

即便是一个人独处，也难免有矛盾的时候，何况是由众多人组成的团体呢？事实也证明，团体人数越多，产生矛盾和分歧的可能性越大，彼此冲突，势必难免。信奉谦恭温和的国人，尚且“窝里斗”，日本人又是怎样协调人际关系，不致使团队力量被无谓消耗呢？无论是否望文生义，也不能不提到日本大和民族的“和”字。

日本人把“忍”字和太阳旗并排放在一起膜拜的场面，对我们来说并不陌生，但真正深入日本国民骨髓的，还是一“和”字。他们对这个汉字深刻涵义的理解，几乎到了令我们汗颜的地步。

首先，“和”即是“和衷共济”。要求每一个团队成员对自己从属的集体，绝对地忠心，团队所有成员的利益，都应服从于集体的利益。尤其是20世纪70年代以前，在艰难环境中获取成功的日本著名企业，无不把此奉为至宝。

其次，“和”即是“和气生财”。做生意赚钱，讲究的是两厢情愿，对待自己的顾客，日本商家很