

日本商训

秋摇硕摇编著

湖南人民出版社

前摇言

在人类追求财富的过程中，我们发现，有一些民族对于财富有着不懈的追求和独到的领悟。犹太人、华人、日本人和美国人就是世所公认的最具商业才能的民族。他们以独特的商业哲学、绝妙的赚钱手段、巨额的财产震撼着整个商业界，造就了一批批商界巨人，成就或正在成就世界上最繁荣的商业帝国。他们的商业哲学和长期积累的经验、教训，已经成为全世界商界的宝贵财富。许多道理和经验已经演变为商界的黄金法则。

假如这些经商秘诀能被充分地吸收借鉴，将会对您的商业生涯起到巨大的促进作用。因此，我们隆重推出世界著名商训系列图书，即《犹太商训》、《日本商训》、《中国商训》、《美国商训》。

本系列图书把不同民族的经商经验分门别类，归纳总结，将各国商业格言谚语、各国商界巨人对经商之道的经典阐述、遵循商道而成功的典型例证、当代商人的借鉴之道荟萃于一册。这些商业智慧的明灯将会照亮您的财富之路。

本册为《日本商训》。

一个土地狭小、灾害频繁、资源贫乏的岛国，“二战”几乎将它毁灭。但是仅仅几十年的时间，它的商品已经充斥全球，占领欧美大半的市场份额，在市场竞争中一度将美国逼入绝境……又从一个满目疮痍的战败国一跃成为世界最大债权国和经济援助国，稳稳地坐上了世界第二经济强国的交椅。“经济怪兽”日本创造了一个又一个不可思议的财富奇迹。

日本的成功引起了整个世界的关注：为什么人口只占世界 ~~几分之一~~ 的日本能够拥有世界 ~~几分之一~~ 的财富？为什么世界十大银行中日本能占据八席？为什么世界五百强企业 ~~中~~ 日本就占了 ~~几分之一~~ 多家？

人们在研究、分析日本奇迹的过程中发现，日本人在商业上拥有两把杀手锏：东方古老的儒家伦理和西方现代的管理理念。日本人把这两种看

似矛盾的思想完美地融合到了一起，创造出属于自己的日本商道。在实际经营中，日本人把商道运用得炉火纯青，从而造就了日本奇迹。

日本商道在当代商业活动中越来越显示出独特的魅力：日本人善于学习，故能博采众长，为己所用；视顾客为上帝，精益求精，故能赢得市场；知人善任，讲究忠信故能萃聚人才。这些商业要诀凝聚了东西方的智慧，对于每一个涉足商界的人都颇具指导作用。

本书为当代商人指明了借鉴之途，定能让您掌握日本商道的精髓。

目录

上部·商德篇

第一章 胸怀大志·立业为己

□ 成功经典

- > 认准的事就执著地追求 5
- > 以积极的心态面对困难 6
- > 西村金助所创造的奇迹 9
- > 用热情去追求目标 11
- > 开拓进取,锲而不舍 14

□ 智慧共享

- > 好运轮不到懒人享 17
- > 赚钱一定要“动”起来 18
- > 要做就做一流人物 20
- > “坚忍”孕育着成功 22
- > 压力就是动力 24

第二章 修身为人·广结善缘

□ 成功经典

- > 认准大道朝前走 29

目录

> 好心总会结出善果	30
> 智者能容 ,有容乃大	32
> 让对方放心大胆地与自己合作	36

□ 智慧共享

> 做生意必须具有足够的耐心	39
> 时刻关照别人的脸面	40
> 商人的义务感	41
> 怀抱感恩之心	43
> 成为优秀老板的素质	44
> 商谋与商德	45

第三章 亲善生财 · 互惠互利

□ 成功经典

> 对立不如亲善	49
> 手足之情重于一切	51
> 松下‘美言’对手放弃竞争	53
> 建立自己的关系网	55

目录

□ 智慧共享

- > 同舟共济 利人利己 ————— 58
- > 采取双赢的竞争策略 ————— 60
- > 与合伙人相处要讲艺术 ————— 61
- > 过河拆桥断了谁的财路 ————— 63
- > 彬彬有礼 ,以不变应万变 ————— 65
- > 微笑着讨价还价 ————— 66

第四章 攻心为上 · 巧做人情

□ 成功经典

- > 优质的服务才能促进销售 ————— 71
- > 和气使生意兴旺 ————— 73
- > 善待顾客的抱怨 ————— 74
- > 提供全方位、高效率的服务 ————— 77

□ 智慧共享

- > 以低姿态面对公众 ————— 79

目录

> 亲和力是征服客户的利器	81
> 完美服务不可忽略的细节	83
> 投之以桃 ,回报多多	86
> 感情投资 ,以义求利	88

第五章 以人为本 · 和衷共济

□ 成功经典

> 管理要有人情味儿	93
> 人非圣贤 ,孰能无过	95
> 和衷共济才能度过危机	98
> 灌输‘公司第一’的精神	100

□ 智慧共享

> 管理方法要顺从人的本性	102
> 三人齐心 ,黄土成金	104
> 团队合作 :一加一大于二	106
> 把员工视为事业的合伙人	108
> 让公司成为温暖的大家庭	110
> 好心情最具感染力	112

目录

第六章 居安思危·守业有道

□ 成功经典

- > 守业比创业更重要 117
- > 变“危机”为“契机” 120
- > 危机意识：永远不要松懈 121
- > 用多元化经营分散风险 123
- > 亡羊补牢，为时未晚 126

□ 智慧共享

- > 生意做得稳，才能细水长流 129
- > 成功之后要有危机感 131
- > 如何避免经营失误 133

下部·商略篇

第七章 白手起家·激情创业

□ 成功经典

- > 靠拼搏白手起家 141
- > 做生意要有好的构想和方法 142
- > 以创意开辟事业 145

目录

- > 从失败中获得经验 146
- > 创业者最好学点军事智慧 150

智慧共享

- > 做大不如做好 152
- > 到有钱的地方赚钱 153
- > 创业的关键 把东西卖出去 156
- > 不知道爱哪行 ,你就不要经商 158

第八章 竞争手段 · 驾驭市场

成功经典

- > 寻找商品竞争的“空白点” 163
- > 以奇思异想引导人们的消费习惯 165
- > 信息就是金钱 167
- > 洞察市场变化的秋毫 169

智慧共享

- > 只要比对手强那么一点点 172
- > 了解你的竞争对手 174

□ 目录

> 不动如山 动如雷霆	176
> 打赢“情报战”	178
> 怎样搜集竞争者的情报	180
> 知己知彼 方能百战百胜	181
> 立竿见影的 14 种竞争手段	183

第九章 做大做强 · 锐意进取

□ 成功经典

> 敢于向自己宣战	189
> 成大事者要有远见	191
> 风物长宜放眼量	193
> 确立宏伟的发展目标	196
> 向国际市场进攻战略	198

□ 智慧共享

> 要有开拓进取的精神	200
> 超常规发展的基础是创新	204
> 要有明确的经营理念	205
> 把握企业成长的一般规律	206

目录

> 不要急于追求“强”与“大”	209
-----------------	-----

第十章 行销法则·广告艺术

□ 成功经典

> 出色的营销使你站在成功之巅	213
> 给商品起个好名	215
> 进行有创意性的宣传	217
> 灵活运用价格策略	219
> 用合理价格创造“需求”	222
> 赢得市场的关键	223
> 与顾客建立密切的关系	225

□ 智慧共享

> 企业形象对销售的帮助	227
> 别忘了顾客买的是广告	229
> 好猫追着老鼠走,营销随着市场变	232

目录

第十一章 推销智慧 · 服务大众

□ 成功经典

- > 高木太郎的成功经验 ————— 237
- > 拥有更多失败的经验 ————— 238
- > 坚信自己是正确的 ————— 240
- > 赢得别人的信任 ————— 243
- > 不讲信誉无以立足 ————— 246
- > 调查在拜访之前 ————— 248
- > 要保持一颗赤子之心 ————— 250

□ 智慧共享

- > 做推销是最好的磨炼 ————— 251
- > 成功推销必经的三大磨炼 ————— 255
- > 服务 , 服务 , 再服务 ————— 256
- > 了解顾客的需要 ————— 259
- > 成功推销员的八项特质 ————— 260

目录

第十二章 用人有道·育人有方

□ 成功经典

- > 别让错误的人干错误的事 ————— 267
- > 聪明的商人育人 ————— 269
- > 信任比什么都重要 ————— 272
- > 用人也要打破常规 ————— 274
- > 不用聪明人 ————— 275
- > 重用有学问的人 ————— 277
- > 选用出色的接班人 ————— 279

□ 智慧共享

- > 改变下属的思维方法 ————— 281
- > 多点爱心与帮助 ————— 283
- > 为员工指明公司的发展方向 ————— 286
- > 培训和提高员工素质的好处 ————— 288
- > 加强员工的情商培训 ————— 290

目录

第十三章 因时而变·模仿创新

□ 成功经典

- > 赚钱要不断出奇招 295
- > 靠‘特色’吸引人 296
- > 抓住适合自己的机遇 299
- > 先赔是为了后赚 301
- > 做生意要善于灵活变通 303
- > 小商品同样能做成大生意 305

□ 智慧共享

- > 善于进行模仿创新 308
- > 经营生意要善爆冷门 310
- > 把木梳卖给和尚 311
- > 商业经营要活络,定式思维难赚钱 314

商德篇

上

部



◎ 第一章 胸怀大志 · 立业为已

第一章 胸怀大志 · 立业为已



摇摇

赚钱与忍耐

“水滴石穿”说的就是做事要有恒心，有恒心也能致富。

日本明治矿山大王古河市兵卫（附注：兵卫云地神作，兵起一兵也。），小时候做过豆腐店工人，然后受雇于高利贷业者，当收款员。

有一天晚上他前往客户处催钱时，对方以冷漠、不理不睬的态度对待他，让古河在那儿干坐。到了晚上，那客户干脆熄灯就寝，一点儿都不把古河放在眼里。古河也毫无办法，忍受饥饿，一直乖乖地等候到天亮。

翌晨，古河并没有显出一点愤怒的气色，脸上仍然堆满笑容。这位客户被古河的耐性所感动，态度立即大转变，恭恭敬敬地把钱还给他。

后来，古河买下一座废铜矿，他和矿工们一起像着魔似的，日夜不停地掘。然而，哪儿有铜呢？结果令人十分失望。他又从西欧引进新技术，买进新机器，再接再厉，继续苦干。

不幸的是，不习惯做工的他，在挖坑时受了伤。要是别人的话，早已吓得魂消魄散，斗志全无了。他呢？伤还没好，就又出现在矿场，从头干起。

这样一年过去，两年过去，他跟矿工们同甘共苦，苦干四年终于挖出了铜，完成了别人认为不可能成功的事。兵起缘年愿月，他创立了古河机械金属公司（当时叫古河矿业）。

有人问古河成功的秘诀，“我是把别人已经掘尽的，再挖掘一次罢了。”他强调说，“我认为发财的秘方是忍耐二字，有恒心的人，才能得到他所要的东西。”

播