

TIANXIA MEIYOU NANZUO DE SHENGYI

天下

没有难做的生意

让商界人士如虎添翼的得力军师
为销售精英精心准备的智慧秘笈

各说一道的经济交往体系也纷繁复杂。也就是说，我们面对的将是来自天南海北、五湖四海
的商人在激烈竞争中依靠在经营目标、活动范围、经营风格、观念上呈现出迥然不同
的“如何过招”
但面对纷繁复杂的局面，在五个方面的深入
分析，除了对商人性格特征和经营策略的
本书既正是对中国和国外各地著名商人的地域性格与特征进行深入剖析，和你本书必将会成为有志于在商海
去风浪的您的有力武器，让您和各种经营类型的商人过招时不再茫然，正所谓“知己知彼，百战不殆”，
您借助本书摸清了对手的脾性之后，天下将真没有难做的生意！

孙海芳◎编著



[中外十大商人性格特征、
经商技巧与谈判策略全书]



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

本书精心构思、由表及里、

▶ ▶ ▶ 层层剖析出各类名商之

性格特征——

是温文儒雅，还是内敛自守，还是不甘人后，勇于为天下先？

经商技巧——

是依靠诚信经营，还是审时度势，顺应潮流，适时创新？

谈判技巧——

是重视面子，还是重视里子？是首抓效率还是先看利益？

名商代表——

叱咤风云、纵横四海的台湾科技首富郭台铭原本是位山西少年；“天下谁人不识君”的李嘉诚原来是出自潮州一个书香世家的子弟。

成功秘诀——

他们是对人脉进行精明的投资，还是对资源进行精妙的整合？

要想对天下十大名商的过人之处进行全面把握，那么请从本书开始吧！

孙海芳◎编著



天下没有 难做的生意

让商界人士如虎添翼的得力军师
为销售精英精心准备的智慧秘笈

企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

天下没有难做的生意/孙海芳编著. —北京: 企业管理出版社, 2006. 7

ISBN 978-7-80197-500-3

I. 天… II. 孙… III. 商业经营—通俗读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 081812 号

书 名: 天下没有难做的生意

作 者: 孙海芳

责任编辑: 志民

书 号: ISBN 978-7-80197-500-3

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京昌平北七家印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 787 毫米×1092 毫米 16 开本 24.5 印张 346 千字

版 次: 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 39.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

“天下没有难做的生意”，这句话古今适用。但“天下的生意并非对任何人而言都容易”，这句话也是古今适用。其中的辩证关系就在于：要想生意不难做，必须具备成功经商的性格特质、经商技巧、谈判技巧等等诸多才能。

大量的事实说明了这一点。在古往今来的创业史上，比尔·盖茨是最为年轻有为的创业家，也是以最快速度积累起个人财富并同时带动了最多的人成为富翁的创业家。他以自己的才智与胆略创造了 20 世纪最美丽的财富神话。

盖茨的成功是奇迹，但并非偶然。盖茨不拘一格、不循规蹈矩、敢破敢立的个性，对心中梦想的坚忍不拔的追求，对工作近乎疯狂的投入，看似无章无法，却极大地激发团体凝聚力的管理风格，节俭朴素的生活作风，等等，所有这些使他成为了世界首富。

在中国，胡雪岩是商人中的杰出典范之一。他从一名身无分文的钱庄小伙计变成呼风唤雨的一代豪商，靠的正是他肯吃苦耐劳的精神、诚信待人的品质，“顾客至上”黄金律的经营之道、注重官商结合，善于利用官场之势成就大事业的才能。这些性格特质、经商技巧等成就了富甲一方的晚清“红顶商人”。

在这些成功商人身上有着诸多相同的经商特质，但更多的是，这些成功的商人身上具有不同的地域文化特色，这表现在他们的性格特征、经营项目、活动范围、经营风格、经商理念等。如山西商人“外向开拓与内敛自守”

的性格特征,安徽商人的“贾而好儒,亦贾亦商”,潮州商人的“善于整合资源”,以及日本商人的“等级观念与对等交流”的交往习俗……各地商人延袭着地域的传统与风格,活跃在世界经济的舞台上,演绎着一个个宏伟的甚至是天方夜谭的商业故事。

讲述这些商业故事,并以此阐述各地商人的性格特质与经商技巧成为我们本书的主题。当然,这并不是我们的最终目的。“天下没有难做的生意”,要想生意不难做,还需要具备知己知彼、百战不殆的才干。做生意,需了解对方,才能胸有成竹,应对自如,达到理想的商业合作效果。因此,本书还针对不同性格与经商技巧的商人提出了相应的谈判应对策略,分析与他们在生意交往时的注意问题,这对于一名商人来说是至关重要的。

总的来看,本书以中外十大商人群体——晋商、徽商、浙商、潮商、港商、台商、日本商人、韩国商人、美国商人、犹太商人为研究对象,将全书分为十章,每章分“性格特征”、“经商之道”、“谈判技巧”、“名商代表”、“商界精英”五个版块,为读者提供了一本了解各地商人经商智慧的“圣经”式读本,是每一位关心商业、投身商业的人士床头必备、随身携带、随手翻看、挑灯夜读的最佳读本,相信它会让你受益匪浅。

编者

2006. 12

目 录

第一章 与山西商人做生意 1

著名文人余秋雨曾说：“山西商人的全方位成功，与他们良好的整体素质有关。这种素质，特别适合于大规模的商业活动，因此也可称之为商业人格。”山西商人表现出来的整体素质与商业人格即为其整体性格特质，如诚实守信、开拓进取、热肝忠胆，这些晋商特质也随着源远流长的晋商文化渗透到山西子子孙孙的血液中。

性格特征	3
勤俭耐劳的品性	3
外向开拓与内敛自守的矛盾	5
晋商的群体精神	6
经商之道	9
重视信息，预测行情	9
称雄商界的晋帮票号	11
诚信义利的价值观	14
寻求政治靠山的庇护	16
谈判技巧	18
讲究公平竞争	18
与直接经理谈判	20
注重其薄利多销的特点	22
名商代表	24



台湾晋商俊杰——郭台铭	24
大陆“新晋商”富豪——李海仓	26
百度搜索领军人物——李彦宏	27
商界精英——乔致庸	31
乔致庸的致富途径	31
“信义利”的经商理念	33
从严治商与从严治家	36
善于对人脉进行精明投资	37
独到的用人理念	39

第二章 与安徽商人做生意

自古“无徽不成商”的说法可以部分地反映徽商在经商上的卓越以及历史影响。徽商大多是经营高手，善于分析和判断经济形势，在贱买贵卖的等价交换中牟取厚利。徽商最初是全面介入商业交易，几乎所有的商业行当都有染指。在徽商从事的行业中，主要的行业有：盐业、茶业、木业、典当业等行业。

性格特征	43
贾而好儒，亦贾亦商	43
徽商的“骆驼精神”	45
一人唱，众人唱	47
经商之道	49
徽商的生财之道	49
官商结合的道理	50
诚信经营大方略	51
宗族是个“护身符”	53
谈判技巧	55
多打文化牌，善用政治利益	55
防范其小农意识	56
人情与契约并重	57
充分运用地缘关系	59
名商代表	61
数不尽的徽商精英	61
“中国第一商贩”年广久	62



大起大落的富翁史玉柱	64
商界精英——胡雪岩	67
身在小店,心在天下	67
心往一处使,劲往一处拧	69
心明眼亮,察人之所未察	71
诚信待人,顾客乃养命之源	73
以财“买”才,以财揽才	76
关系就是财富	78
于人方便就是于己方便	80
第三章 与浙江商人做生意	83
浙江商人做生意最大的特点就是审时度势、捕捉商机、顺应潮流、 适时创新。他们拓展市场有自身的法宝:独具慧眼、敏锐的市场洞察 能力。这个法宝是在历代的生存环境中获得的,浙江独特的地缘和人 文环境,以及成长初期的艰难经历、省内资源的匮乏,赋予浙商敏锐的 社会洞察力和强烈的危机感,锻造了浙商善于化危机为转机、化不利 为有利的超强生存与发展能力。	
性格特征	85
草根浙商	85
浙商的“抱团精神”	87
敢为天下先的宁波商人	88
温文尔雅的杭州商人	90
经商之道	92
善于捕捉商机	92
“蚂蚁军团”的成功	94
不找市长找市场	95
谈判技巧	97
透过现象看本质	97
与温州商人的谈判技巧	98
与宁波商人的谈判技巧	100
与杭州商人的谈判技巧	101
名商代表	103
创造财富神话的陈天桥	103



“草根浙商”代表鲁冠球	105
娃哈哈总裁宗庆后	107
丁磊与他的网易公司	109
商界精英——包玉刚	111
从陆地到海洋	111
船王梦的实现	113
弃舟登陆	114
成功秘诀	116
包氏家风	118

第四章 与广东商人做生意

潮商以船为伴。一艘艘船载着精明能干、吃苦耐劳的潮商“往东
西洋、经营南北行”，在大风大浪中不断锤炼并迅速成长壮大。潮商，
以其独有的商业眼光、开放包容的经营性格、海纳百川的宽大胸怀、自
强不息的拼搏精神，屹立于商海潮头。在他们身上，体现了传统文化
与近现代商业精神的有机结合。

性格特征	123
怒海求生的潮商	123
自觉的团队精神	125
乡土中国情结	127
经商之道	131
善于整合资源	131
不熟不做	133
不断创新	134
谈判技巧	136
注重效率	136
重视其信用观念与信用关系	137
名商代表	140
龙腾虎跃的潮商巨子	140
近代第一位潮商首富张弼士	142
现代潮商首富李嘉诚	144
商界精英——黄光裕	147
看似简单的创业史	147



创造国美财富帝国	148
敢于创新的个性	150
鹰眼、狐性、狼道	151
“教父”的铁腕与柔情	153
计算财富没有意义	155

第五章 与香港商人做生意

有一个成语在香港非常流行,也许可称之为最流行的成语,它就是:勇者无惧。很多人认为香港人最富冒险精神。在香港,凡是有新的东西,新的产品、新的市场行情,都有人敢去尝试,而且不仅仅是尝试,还要将其做大。在港人的商业性格特征里,“做大”是个关键词。港人喜欢把事情做大,也敢于做大。

性格特征	159
崇尚冒险	159
淡泊政治	160
善于投机	161
刻苦拼搏	162
经商之道	164
抓住机遇	164
讲求效率	166
中西结合	167
信誉至上	168
务实求利	169
谈判技巧	171
做好宴请接待工作	171
给予看得见的利益	172
互利双赢的合作	174
以诚信树立信赖度	175
名商代表	177
“慈善大王”邵逸夫	177
“低调米王”唐学元	179
实业巨人田家炳	180
商界精英——霍英东	183



清贫的童年	183
艰辛的打工生涯	184
掘取人生第一桶金	185
敢于吃螃蟹的人	187
浓浓的爱国情	187

第六章 与台湾商人做生意

189

每一位在商界成功的台湾人的背后几乎都有一段“不堪回首”的经历,在企业界,台湾人最有资格说这样的话:失败是我的品牌。——你千万不要以为这是以失败为荣,能够说这样一句话,意味着这个人必定有着高度的责任心和耐心,同时也必然毫不怀疑地坚信自己的目标终会实现。

性格特征	191
性格坚忍	191
注重传统	193
悲情意识	194
较为迷信	195
追名逐利	197
经商之道	199
诚信为本	199
精打细算	201
处事低调	203
谈判技巧	205
避开忌讳	205
坚持商业原则	207
名商代表	208
“IT教父”施振荣	208
“汽车皇后”吴舜文	210
“食品大王”高清愿	212
商界精英——王永庆	215
白手创业的基本功	215
洞悉时局,把握机遇	217
追求合理化管理	218



王永庆的管理绝招	219
事必躬亲,一丝不苟	220
恪守信用,一诺千金	222
精打细算,节俭朴实	224

第七章 与日本商人做生意

227

不得不承认日本经济的成就与其在世界经济中的重要地位。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,取得举世瞩目的辉煌成就。这些成就,凝聚着整个大和民族的智慧,反映着日本人,尤其是日本商人身上的性格特质。

性格特征	229
注重面子	229
3“S”和随机应变	230
集体主义精神	231
领悟日语的意味	233
经商之道貌岸然	236
“以人为本”	236
重视质量与新产品开发	238
“顾客至上”原则	239
谈判技巧	242
等级观念与对等交流	242
常用谈判策略	244
合作与交流渠道	246
名商代表	249
“财界总理”士光敏夫	249
“商界圣哲”稻盛和夫	251
“电子巨子”盛田昭夫	253
商界精英——松下幸之助	256
创业之道	256
经营之道	258
管理之道	261
育人之道	263



人生之道 265

第八章 与韩国商人做生意 267

韩国人争强好胜,对目标有着执着的、不屈不挠的追求精神。这一精神品质,来源于大韩民族的整个民族特性。“爱拼才会赢”,这是每一个韩国人都牢记于心的一句座右铭。为了赢取最终的成功,为了达到心中理想的目标,他们不遗余力、奋力拼搏。

性格特征	269
争强好胜,执着追求	269
四大社会规范	271
性急冲动,急于求成	273
经商之道	276
资源有限,创意无限	276
注重内外部顾客	278
攻心为上	280
谈判技巧	282
常用策略与方法	282
注重礼仪	284
在细节上下功夫	286
知己知彼	287
名商代表	289
“三星”创始人李秉哲	289
LG的灵魂——具本茂	291
现代集团创始人郑周永	293
商界精英——李健熙	296
痛击三星顽症	296
唯才是用的人才理念	298
在否定与肯定之间	299
“木鸡”的境界	301
超越商业领域的影响力	303



第九章 与美国商人做生意 305

美国人的冒险精神与创新精神是相联的。有着冒险精神的美国人敢于并乐于创新,他们善于接受新思想、新技术,他们崇尚富有独创性与新奇性的各种生活、经营、工作方式。他们不会像许多其他国家的人一样,常常去考察某些新创的东西是否符合某位专家、权威的理论,然后再引经据典加以注释和考证,以决定是否采用。美国人的性格是:我与专家、权威、传统平等。

性格特征	307
冒险精神	307
平等与竞争意识	309
个人中心主义	311
梦想主义	312
经商之道	315
科学决策	315
注重情报的价值	316
顾客至上	317
谈判技巧	320
交往与禁忌	320
利用其“实用主义原则”	322
不妨针锋相对	324
合乎法律规范	326
名商代表	328
“股市神话”巴菲特	328
IBM 创始人托马斯·沃森	330
“汽车大王”亨利·福特	331
沃尔顿家族的成功	332
商界精英——比尔·盖茨	334
个性奇特的天才	334
执着于心中的梦想	336
拼命地工作,疯狂地玩	337
盖茨的管理风格	339
崇尚节俭的世界富豪	340



第十章 与犹太商人做生意 343

犹太人是世界上最聪明、最神秘、最富有的人种之一，关于犹太商人这方面的戏言可真是不少，如“犹太商人在家打个喷嚏，世界上所有银行都将连续感冒”，“五个犹太商人凑在一起，便能控制整个人类的黄金市场”……这样的话语听起来有些言过其实，但它们在一定程度上不容置疑地反映出了犹太商人的“厉害”之处。

性格特征	345
金钱的价值	345
崇尚智慧	346
惜时如金	348
顽强奋斗	349
经商之道	351
经商无禁区	351
借势乘力，善假万物	352
钟情于厚利行当	353
犹太商人的“二八法则”	355
谈判技巧	357
做好事先准备	357
认真履行契约	358
事先预约	360
和气生财	362
名商代表	364
富有的商业大亨	364
金融大鳄索罗斯	365
世界船王洛维格	366
商界精英——洛克菲勒	369
性格的沉淀	369
洛克菲勒的托拉斯帝国	371
勤俭与慈善	373
洛克菲勒的借势理念	375
相信自己的判断	376

第一章

与山西商人做生意

著名文人余秋雨曾说：“山西商人的全方位成功，与他们良好的整体素质有关。这种素质，特别适合于大规模的商业活动，因此也可称之为商业人格。”山西商人表现出来的整体素质与商业人格即为其整体性格特质，如诚实信义、开拓进取、热肝忠胆，这些晋商特质也随着源远流长的晋商文化渗透到山西子子孙孙的血液中。