

<<世界商道>>

图书基本信息

书名：<<世界商道>>

13位ISBN编号：9787502829155

10位ISBN编号：7502829156

出版时间：2006-9

出版时间：地震出版社

作者：宁一

页数：309

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<世界商道>>

内容概要

日本人有一种“求道精神”。

世界上没有一个国家有像日本这么多“道”：茶道、花道、剑道、柔道、书道、空手道、装道、琴道……从一技一艺到百艺百能各具流派、同道相争。

“技”和“美”各臻最高境界，“质”和“善”各达最高领域。

凭借高超绝伦的商道，日本在二战后从废墟中重建，直逼美国，一度把美国公司逼到绝境…… 美国人也有自己的“道”，有人将美国社会上形形色色的不同行业和职业概括为红、黄、黑三道。红代表官道，黄代表商道，黑代表学道。

在商业精神塑造的美国社会，人们最为推崇商道，信仰“金钱万能”，热衷于努力工作、经商赚钱，有了钱，一切名誉、地位、权力都可以得到了。

没有任何一个国家像美国这样把生意做得那样成功，可能与之匹敌的在目前的世界里只有日本了。

犹太人惊人的财富和超人的赚钱能力让全世界人折服。

他们是世界上的少数人，却掌握了世界上庞大的资产；他们没有什么资本，却始终处在金钱的顶峰。犹太人对自己的发财秘密从来不传外族人，这更增强了世人探究他们发财秘诀的好奇心。

谁掌握了犹太人的商道，谁就拥有了开启通往财富大门的金钥匙。

<<世界商道>>

书籍目录

上篇 日本人经营之道商道一 拿来主义 跟随超越 / 21.博采众家之长为己所用 / 22.消化创新打造自有品牌 / 53.学习竞争对手的长处克敌制胜 / 84.扬长避短猛捅竞争对手软肋 / 10商道二 精心谋划 巧妙运筹 / 141.用小的代价谋取大的利益 / 142.制造轰动效应出奇制胜 / 173.先予人以利尔后自己得利 / 204.找漏洞钻空子乘隙而入 / 235.巧设机关克敌于无形之中 / 266.以迂为直巧妙运筹 / 29商道三 洞悉人性 攻心为上 / 331.虚张声势广布迷阵 / 332.用同理心攻破对方的情感防线 / 373.利用人性的弱点引人上钩 / 394.破坏对手的情绪乱其方寸 / 41商道四 求异求变 另辟蹊径 / 451.在众行之中求反行 / 452.在热门之中爆冷门 / 483.在先进之中觅后进 / 514.在流行之中创独行 / 54商道五 明察善断 顺应大势 / 571.靠远见打开机会之门 / 572.做一个商海观“潮”高手 / 603.掌握及时抽身之道 / 62商道六 感觉敏锐 行动快捷 / 661.对情报保持高度敏感 / 662.睁大眼睛寻找商机 / 693.抢先一步就会遥遥领先 / 714.预感潜在的危险力避后患 / 74商道七 软硬兼施 刚柔并济 / 771.以柔克刚以弱制强 / 772.该强硬时决不手软 / 783.该争的利益一定要争 / 814.软磨硬缠迷惑拖延 / 85商道八 以人为本 完善管理 / 871.人才是企业第一要素 / 872.知人善任用人唯贤 / 903.重视企业管理提升效率 / 924.精打细算 厉行节约 / 945.领导以身作则身先士卒 / 976.顾客至上提供完美服务 / 99中篇 美国人经营之道商道一 以变应变 顺应时势 / 1041.经营就是要以变应变 / 1042.在新奇上面下足功夫 / 1073.唯有变者才能生存 / 1094.创新是做大的唯一出路 / 1125.鼓励每个员工主动创新 / 116商道二 险中取利 果敢决策 / 1191.瞅准行情大胆下注 / 1192.敢做别人不敢做的事 / 1223.冒险必须能够控制风险 / 126商道三 高瞻远瞩 放眼未来 / 1291.比别人看得更远更准 / 1292.看清楚未来的危机和契机 / 1313.为明天的生意做准备 / 134商道四 精于谈判 桌上斗智 / 1361.谈判前摸清对方底细 / 1362.喊价要狠让步要慢 / 1383.决不暴露自己的底牌 / 1404.首先拆散对方的平台 / 1415.软硬兼施两手准备 / 1436.设置价格陷阱 / 1457.不知对方底细少开口 / 1478.善用减压技巧说服对方 / 150商道五 巧妙公关 精心策划 / 1521.巧用重大事件提高知名度 / 1522.把小事变成大事制造新闻 / 1553.借舆论支持向对手施压 / 1574.借政府公关赢得强力支持 / 1595.慷慨解囊热衷公益事业 / 1626.积极反应化危机为生机 / 164商道六 精于口才 善于推销 / 1681.满足对方的虚荣心 / 1682.把对方的信心鼓动起来 / 1703.让对方同情你的处境 / 1724.刺激对方的自尊心 / 1745.让顾客参与进来形成互动 / 1766.勾起人们的好奇心 / 1787.在对方心里安放一个心锚 / 1808.找出真正的购买决策者 / 181商道七 料机运谋 巧为周旋 / 1841.抓住对手的盲区争夺市场 / 1842.舍小取大弃正取偏 / 1873.打出一套组合拳击倒对手 / 1894.东边不亮西边亮 / 1915.等到最恰当的时机出击 / 192商道八 以人为本 有效激励 / 1951.领导者要会用兵选将 / 1952.挖对方的人才为己所用 / 1973.最有效的人性化管理 / 1994.给员工意想不到的荣耀 / 2005.点滴成绩也应表扬 / 2026.让人心甘情愿为你做事 / 204下篇 犹太人经营之道商道一 热爱金钱 唯利是图 / 2081.爱上帝更爱金钱 / 2082.爱财无罪贪财是万恶之根 / 2103.心中有金钱更要有道义 / 2134.在变通守法中钻缝经营 / 2155.做生意只有利益没有禁区 / 2186.有知识的人更能赚到大钱 / 220商道二 诚信经营 公平交易 / 2231.信守合约爱惜声誉 / 2232.诚信公平才能获得永恒的成功 / 2253.要想挣大钱必须有大德 / 228商道三 精细明察 敏于算计 / 2311.精明人是用智慧赚钱 / 2312.做生意必须懂数字会算计 / 2343.用独特思维发现利润区 / 2364.把78%的精力放在22%的客户上 / 2385.走高品位高价位的营销路线 / 240商道四 精于理财 盘活资本 / 2441.崇尚节俭但不做守财奴 / 2442.一生中要强迫自己攒钱 / 2463.拟定适合自己的收支预算 / 2484.把手中的钱用活才能生财 / 2505.脚踏实地从小生意做起 / 252商道五 营造关系 和气生财 / 2561.以人脉来开拓财脉 / 2562.朋友身上有可赚的钱 / 2583.在和气的氛围中赚钱 / 2614.一笔生意两头赢利 / 2645.选择一个好的合作伙伴 / 265商道六 关注信息 善用情报 / 2691.信息是敏感人眼中的钻石 / 2692.信息不等人出手要快 / 2713.商人要有发现财富的眼光 / 273商道七 不畏困境 坚忍致胜 / 2761.永不失望更不绝望还有希望 / 2762.忍耐是战胜不景气的良方 / 2783.相信天无绝人之路 / 280商道八 珍惜时间 立即行动 / 2841.惜时就是保护自己的金钱 / 2842.马上解决绝不拖延 / 286商道九 借力生财 借势经营 / 2891.借别人的鞋子比赤脚走得快 / 2892.借助人气聚集财气 / 2913.借助天时地利人和 / 2934.如果良机不在就自创良机 / 295商道十 重视生命 劳逸结合 / 2981.健康是赚钱的最大本钱 / 2982.努力赚钱劳逸有度 / 3003.养生之道也是经营之道 / 3024.别让坏脾气赶走你的财运 / 3055.享受金钱享受生活 / 306

章节摘录

日本人的确是一个善于学习的民族，而且对学过来的东西能加以发展，做到青出于蓝而胜于蓝。日本语言虽然是以汉字为基础，但又吸收了不少的外来语。

日本人在学习东方文化和西方文化上都舍得下工夫，而且经常是徒弟超过老师。

日本人把东西文化和经营之道糅合在一起，创造出了有独特风格的日本文化和经营之道，而且这种开放的文化 and 由此形成的博采众长的民族精神成了日本战后经济起飞的基础。

鲁迅先生早年曾留学日本，不知道他所说的拿来主义是不是受日本人的影响。

日本的拿来主义是有历史的，向中国学习的日本国遣隋使、遣唐使就是典型的例子。

从1400多年前的圣德太子开始，日本就5次派出遣隋使到中国学习先进的科学文化知识。

虚心学习外国的先进文化，是日本民族每一次进步的起点。

日本人对中华文化的学习模仿自不必多言，日本古籍《菅家遗戒》中最有名的论述是“和魂汉才”，在日本流传近千年。

明治维新后，马上出现了一个新词：“和魂洋才”，这个词至今仍广泛使用。

一字之变，说明日本人把对外学习的范围扩大了，只要是比他们强的，无论东方国家，还是西方国家，都要“拿来”。

电影《最后的武士》中有一句台词，大概的意思就是“我们的天皇对所有外国的东西都很感兴趣，请来了德国的工程师，荷兰的建筑师……当然，还有美国来的勇士”。

虽然是电影，但也客观地反映了明治天皇时代的日本对国外先进自然科学、社会科学以及工程技术的如饥似渴。

被中国人所熟知的伊藤博文早年间就曾赴英学习先进的海军技术，也就是从那个时候起日本的国力开始腾飞。

当然，日本人的“拿来主义”在其经济上也有反映，例如日本的尼西奇公司。

这家公司生产婴儿用的尿布，为了改进产品，他们十分注重吸取众家之长。

1979年，尼西奇的一位总经理随团访问中国，每到一处，他不是关心名胜古迹，也不忙于选购古董艺术品，而是四出寻找尿垫。

短短的旅行期间，他竟奇迹般地收集了中国的十几种尿垫。

上海生产一种利用边角料拼接的尿垫，他们发现后便立即仿效，在设计时利用边角料，既增加了美感，又节省了材料、降低了售价，因而畅销。

尼西奇公司的拿来主义是“明拿”，光明正大，但有的核心技术是保密的，你想向人家学习，人家防还来不及呢，又怎么会教你呢？在这种情况下，日本人变“明拿”为“暗拿”。

所谓“暗拿”，就是偷技。

日本某首饰厂想要仿造中国的景泰蓝，始终没有成功。

最后他们用重金收买了一个华侨，让他到中国去偷景泰蓝的制作工艺技术。

那个华侨回到中国，以代理商的身份要求参观景泰蓝的制作过程。

接待部门替他做了安排，厂方殷勤接待了这位“代理商”，让他参观了工厂，把工艺制作的全过程拍了照片。

这个华侨顺利地完成了日本人交给的任务，那家日本工厂不久就制造出标上日本制造的景泰蓝在国际市场上和中国竞争。

景泰蓝制作工艺的泄密，给中国造成难以估量的损失。

媒体关注与评论

美国人的营生就是做生意。

——卡尔文·柯立芝，美国第30任总统 从古到今，犹太人创造了令世人瞩目成果，而且还是在“双手被绑在身后”的情况下……犹太人有什么永垂不朽的秘密？ ——马克·吐温，美国作家

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>