

<<毛泽东商道>>

图书基本信息

书名：<<毛泽东商道>>

13位ISBN编号：9787500683445

10位ISBN编号：7500683448

出版时间：2008-10

出版时间：中国青年出版社

作者：李文达

页数：206

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>

<<毛泽东商道>>

前言

有些书的灵感来得极为偶然，作者猛然间会涌现出某个新想法或是找到某项调查研究的新发现。而有些书却似乎是作者丰富阅历和博大智慧的自然积淀，就像是作者人生的一个副产品。

《毛泽东商道》就是后一类书的一个现实代表。

该书讲述了彼得·李文达在中国及东亚其他国家和地区进行商业谈判长达二十年从而熟知该领域方方面面的经历。

<<毛泽东商道>>

内容概要

彼得·李文达是美国的“有产阶级”，受到内心憧憬的驱使，不远万里，来到中国。

上世纪八十年代初到保定，然后转战北京，最终名利双收，衣锦还乡。

一个外国人，把中国人民的改革开放事业当作他开拓生意的契机，把中国人民敬重的伟人当作他心中的偶像，把中国人民熟读的伟人语录当作他成功的法宝，这是什么精神？

这是“国际主义”的精神——国际贸易中拿来主义的精神。

中国的改革开放证明：发达国家的“有产阶级”要投入到中国的经济建设中来，中国也要敞开怀抱，迎接包括本国“有产阶级”在内的全世界“有产阶级”，这样中国的经济才能够发展、壮大。

李文达精通毛泽东商道，表现在他对中国的极端热爱，对毛泽东的极端崇敬。

凡亲身经历过李文达导演的商战的人，无不为之震惊。

一个外国人，竟然能在中国的土地上，将中国最纯粹的毛泽东思想，如此自如地运用到商业中。

李文达是个商界高手，他的招术变化多端，高深莫测，在商战中进退自如，出奇制胜，这对于一班对中国贸易一知半解的外国人，对于一班对本国贸易自视甚高的中国人，都是一个极好的教训。

李文达的人生经历及其经验总结不单单受用于美国读者，中国读者也同样受用。

我们要学习他成功的精要之处——以超凡的智慧将毛泽东思想运用在商业竞争中，从这点出发，就能够在商业大潮中立于不败。

一个人能力有大小，但只要有这点精神，就能成为一个成功的商人，一个赢得尊重的商人，一个有益于中国和世界的商人。

<<毛泽东商道>>

作者简介

彼得·李文达是美国的“有产阶级”，受到内心憧憬的驱使，不远万里，来到中国。

上世纪八十年代初到保定，然后转战北京，最终名利双收，衣锦还乡。

一个外国人，把中国人民的改革开放事业当作他开拓生意的契机，把中国人民敬重的伟人当作他心中的偶像，把中国人民熟读的伟人语录当作他成功的法宝，这是什么精神？这是“国际主义”的精神——国际贸易中拿来主义的精神。

中国的改革开放证明：发达国家的“有产阶级”要投入到中国的经济建设中来，中国也要敞开怀抱，迎接包括本国“有产阶级”在内的全世界“有产阶级”，这样中国的经济才能够发展、壮大。

李文达精通毛泽东商道，表现在他对中国的极端热爱，对毛泽东的极端崇敬。

凡亲身经历过李文达导演的商战的人，无不为之震惊。

一个外国人，竟然能在中国的土地上，将中国最纯粹的毛泽东思想，如此自如地运用到商业中。

李文达是个商界高手，他的招术变化多端，高深莫测，在商战中进退自如，出奇制胜，这对于一班对中国贸易一知半解的外国人，对于一班对本国贸易自视甚高的中国人，都是一个极好的教训。

李文达的人生经历及其经验总结不单单受用于美国读者，中国读者也同样受用。

我们要学习他成功的精要之处——以超凡的智慧将毛泽东思想运用在商业竞争中，从这点出发，就能够在商业大潮中立于不败。

一个人能力有大小，但只要有这点精神，就能成为一个成功的商人，一个赢得尊重的商人，一个有益于中国和世界的商人。

彼得·李文达自1984年起就参与了中国贸易的方方面面，分别出任过通用电器、数字设备公司、爱立信和罗格朗的中国区代表。

同时，他的著作还有《邪恶同盟：纳粹与玄学的历史》，诺曼·梅勒为其作序，已被翻译成六种语言出版。

<<毛泽东商道>>

书籍目录

序言前言：从老子到毛泽东引言：一名老中国通的生意经 第一章 屡试不爽的商业游击战 商战？
游击战打一枪换一个地方以土地为依靠占领小城镇争取广泛的支持移动的大本营 地方自治，宽松管理
长期战略规则是什么有规则吗“成功的毛泽东”VS.“失败的毛泽东” 第二章 你不得不知的中国商务
礼仪 如何欢迎你的客户 小名片，大学问不要轻易落座 善用翻译谈判的艺术如何欢送你的客户 宴会礼
仪 卡拉永远OK 第三章 解构中国商业地图 农村包围城市大项目VS. 小收益发现你的优势来中国，去农
村 你的关系怎么样 贿赂行为 陈良宇事件不问也不说 第四章 我在中国的“第一仗” 保定府周六夜游
击战之初体验 第五章 让你的团队动起来 国内团队 战斗团队 第六章 主动出击：在中国生存的最高法
则代理商，敌人还是朋友 第一次出击 对手第七章 入乡随俗，除此别无他法 毛泽东崇拜你还需要做
的二三事 第八章 人是商战的决定性因素我的工作日记领导的艺术第九章 与龙共舞：全面进军中国的
商机与挑战 附录如何听懂普通话说“ No ”的艺术礼貌会话商务术语喝醉酒是光荣的非礼貌的会话鸣
谢

<<毛泽东商道>>

章节摘录

当涉及到数字时，一定要在说的同时写下来给翻译看，这样可以避免翻译错误。

比方说，中国人一般不把十万说成“一百个一千”，而是直接说成“十万”。

所以，当你说“一百个一千”时，就很容易被错翻成一万或者其他数字。

如果你把数字写下来，在说话的同时拿给翻译看，这个问题就可以解决了。

在带翻译的对话中，不要看着翻译，因为你说话的对象并不是翻译，只是通过翻译。

在商务会议中往往会出现这样一个错误：好像翻译才是工厂的厂长或首席执行官，我曾看到过一些有经验的专业人士也犯这样的错误。

而这种错误显得很鲁莽而且体现了你在战术上的无能。

当你和对方交流时，你只能用肢体语言和眼神交流。

所以在讲话时要直视对方听众，即使你知道他们其实根本听不懂。

当对方用他们自己的语言跟你说话的时候，你不能看着翻译而是也要直视对方。

如果你看过国家首脑会晤（比如说美国白宫的首脑会晤）的电影片段的话，你会注意到与会翻译都是坐在总统和总理的后面。

国家首脑听这些翻译翻，但并不看着他们。

这也是你在使用翻译时的正确方式。

谈判的艺术一般来说，商务谈判由两部分组成：一是所售产品或服务的技术方面，二是商业细节——定价、交付等。

中国式的商务谈判也一样，但比西方国家类似的谈判要更加费力、更加复杂，这是因为中国人对外国人是否能信守承诺并不十分信任。

毛主席教导他们要始终警惕身边的敌人：资本家走了，但走资本主义道路的人还在。

虽然资本主义在中国已经不像以前那样具有贬义了，但中国人对外国人还是抱有怀疑。

一部分是因为中国的历史——鸦片战争——还有一部分是因为中国的敌视情绪。

要知道中国人一般都叫外国人为“老外”或“洋鬼子”，虽然现在真正这么认为的中国人几乎没有了，但这种思维就像他们意识中的一个根深蒂固的预警系统，只要和文化背景不同或是语言、风俗不同的人打交道，这个预警系统就会发出警告。

在实践中，你要做的就是：拿出比你在自己国家时更大的热情和努力来向中国客户证明自己，证明你的公司，证明你的产品或服务。

在中国客户对你产生最基本的信任之前，你还要向他们证明他们每一分钱的投资都会物有所值。

之前那种从美国或欧洲来的外国人只要咧咧嘴笑一笑就可以做成生意的时代已经过去了，中国人现在需要的就是百分之百确认你和你的公司是值得他们信任的……在未来的一年甚至是五年中都可以解决有关产品或服务的任何问题并提供相应的零部件、培训以及其他售后服务。

鉴于他们和你一样不能预见未来，所以在和外国人打交道时他们就想出了很多办法来提高可靠性。

第一个办法体现在技术商谈的过程中。

如果你要卖东西给中国客户，那就必须在技术方面进行相应的准备，而且要进行充分的准备。

中国客户会问你产品相关的任何问题，这些问题会让你觉得原来你对自己的产品是如此的不了解。

很多中国年轻人都选择了去工程学院深造，因为这个专业的政治风险最小。

外语专业不能学，因为中国人普遍认为懂英语、法语或西班牙语的人——打个比方——就会受到西方思维的影响，从而变得腐化堕落，还有可能成为西方国家的间谍，但像政治、历史、哲学之类的专业就不可能受到西方思想的污染。

自然科学很难，要求关注细节，同时具备计算能力以及各种无法被污染或“翻译”的设备与数据相关的知识。

工程学是而且一直都是中国最安全的学习专业。

正因为如此，很多中国公司由于工程师太多而使机构显得较为臃肿。

其中有些工程师专攻内燃机等技术，其他则倾其一生来研究十进制、力矩或油漆的成分。

所以，当他们出现在你的工厂时——或者你去他们的工厂时——你需要对你的产品或程序了如指掌。

<<毛泽东商道>>

但问题是你不可能做到这样。

让我们来举个例子。

你正在向一个中国客户销售你的计算机系统。

你觉得自己完全可以应付对方团队中最精通二进制和字节的人。

你知道系统中的芯片产地，知道主板的构造，你甚至还亲自负责设计了该系统的一部分。

还有什么地方能出错呢？

对方的一个工程师会问你关于计算机金属主机箱的问题。

有几毫米厚？

什么类型的铝做的？

是怎么上漆的？

油漆的化学成分是什么？

计算机产生的热量是多少以及以百万分之一的单位来衡量的话这些释放的能量会如何影响到油漆？

计算机内部的风扇所产生的噪音有多少分贝？

噪音程度是否可以降低？

能降低多少？

风扇的使用寿命有多长？

风扇和主机箱之间用的螺丝是什么类型的？

用了多少螺丝？

螺丝孔的间距是多少？

螺丝的材质是什么？

<<毛泽东商道>>

媒体关注与评论

《毛泽东商道》一书为我们展示了一直为西方所忽略的一种极具价值的智慧：即游击战的创始人毛泽东的真知灼见。

李文达借助各种切实可行的建议和第一手获得的生动事例告诉我们在中国做生意时哪些该做哪些不该做。

对切实希望投资中国的人来说，如果不以此书作为参考。

无疑会多走弯路。

——凯哈·克里彭多夫，原麦肯锡公司战略家20世纪80年代初期。

中国实行了改革开放的政策。

李文达就是在此时加入了开辟这片世界贸易处女地的队伍……当众多试图将中国传统的道家思想或《孙子兵法》和现代商业联系到一起的书籍充斥市场之际。

李文达的这本著作因其深刻的理解脱颖而出。

——史蒂文·海涅，宗教历史学教授，美国佛罗里达国际大学亚洲研究所主任

<<毛泽东商道>>

编辑推荐

《毛泽东商道》由中国青年出版社出版。

<<毛泽东商道>>

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>