

<<中国商规启示录>>

图书基本信息

书名：<<中国商规启示录>>

13位ISBN编号：9787030271020

10位ISBN编号：7030271025

出版时间：2010-6

出版单位：科学出版社

作者：（西）费尔南德斯，（美）安德伍德 著，文殇 译

页数：242

译者：文殇

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>

<<中国商规启示录>>

前言

当我们还在阅读《中国CEO》的精彩片段时，胡安·安东尼奥·费尔南德斯教授和记者劳丽·安德伍德已经有了创作另一本更有趣的书的想法。

他们也是中欧国际工商管理学院成员。

在他们创作的第一本书发行的三年里，我经常看到在往返中国的飞机机舱里有乘客捧着《中国CEO》认真阅读。

相比2006年，2009年的世界对中国更加关注，我完全有理由相信这本书较先前的《中国CEO》会获得更多国际贸易经理人的青睐。

在这第二本由他们合作创作的书中，两位作家将重点转移到企业家精神方面——这也是我学术研究的兴趣所在。

作者仍然延续先前的创作方式，即以采访作为基础——他们从40位在中国成功创业的企业家、3位不同领域的中国专家、9位各国代表那里收集他们的见解、趣闻和经验。

在实战世界中，用学术技巧提出相关问题，再用浅显易懂的方式呈现受访者的真实反馈，这是一项伟大的工作。

两位作者24年在中国工作和生活的经验，再加上两位及合作者艰苦的工作，才使这本书内容更加丰富和精彩，同时又具有现实的教育意义。

创业是发现机会并将它转变为商业回报的艺术，也就是快速创造价值的艺术。

而创业者如何在中国发现机会呢？

他们又是如何将一个有潜力的想法变为实际的成功商业行为呢？

特别重要的是，他们通过什么方式应对包括招聘、组织、融资和销售等方面的严峻挑战呢？

<<中国商规启示录>>

内容概要

本书作者通过对40位在华成功创业的外国商业先锋一对一的访谈，以及9位驻华代表的跟踪采访，全面而系统地总结了在华经商创业的商业规则，包括营业执照的申请、公司形式的设立、融资渠道的选择、细分市场的确定、人力资源的管理、谈判文化和策略运用等，堪称一本在华经商创业的百科全书。

<<中国商规启示录>>

作者简介

胡安·安东尼奥·费尔南德斯，上海中欧国际工商学院教授。

1997年毕业于西班牙IESE商学院，并获得博士学位，经常受邀到世界各地演讲。

作品曾被发表在《哈佛商业评论》、《美国商业周刊》、《组织行为学杂志》、《商业战略评论》和《亚洲案例研究杂志》等刊物上。

他的著作有《中国CEO：经验之声》、《中国CEO案例》、《国有企业改革进程》等。

<<中国商规启示录>>

书籍目录

感谢序前言第一章 中国政府及其商业环境 回顾：刚刚打开大门的中国 转折：20年前的中国 现在：超过美国硅谷的创业环境 神秘而热情的中国政府 了解政府的需求 创业初期的基本规则 小结第二章 营业执照和公司形式 如何获得营业执照 选择恰当的公司形式 小结第三章 融资及选择中国伙伴 融资是成功的基础 中国合伙人是成功的关键 小结第四章 确定细分市场及收款 确定细分市场的策略 收款的策略 小结第五章 人力资源的挑战 中国员工的优势和弱势 培训是弥补员工不足的唯一途径 谨慎招聘，大胆使用“小公司也不错” 敏感的薪酬 小结第六章 与中国人的谈判 谈判前：精心准备 谈判中：充分发挥 签约后：新的开始 小结第七章 在中国的生存法则 学会中文很重要 克服生活的难题 工作与生活的平衡 在中国的外国女企业家 中国式的美好生活 小结第八章 在中国创业：你做好准备了吗？

企业家必备的特质 所必需的专业知识 度过艰难的工具 后期发展的目标 期盼中国的未来 小结附录 中国和她的贸易伙伴后记

<<中国商规启示录>>

章节摘录

这就是白德能先生在中国创业之初的奇幻经历。

到现在他在中国的事业已经有30年之久。

在整个20世纪70年代的中期和末期，他频繁来往中国。

用他的话来形容那时的中国就像美国20世纪三四十年代拍出来的黑白电影，一切都是黑白色的，或者说是绿色和蓝色的中国，因为那时无无论男女都穿着粗糙的蓝色或绿色裤子及“毛式夹克”（即中山装）。

白先生说能亲眼见到20世纪80年代之前还没有经历改革开放的中国对他来说是个特权，因为这让他更深刻地了解了中国所经历的变化。

如果你没有看过那时的中国，是无论如何也无法想象在这之后发生了何等翻天覆地的变化。

在那些年里，白先生说，虽然先来中国创业的人需要很大的勇气，但中国政府官员对经济开放和全球化的努力则需要更大的勇气。

“你可以看到很多描述中国变化的词语，但是我认为最适合的是这个国家的勇气。

其他发生的一切都是勇气的结果。

现在的结果你可以用发展、决策或是四个现代化这样的词来描述，但都过于平淡，因为这一切都只来源于勇气。

” 白先生回忆起对那个年代中国社会的印象是艰苦朴素和处处小心谨慎。

他谈到一次与一位高层官员单独会面，“他表现出对我的信任，那位官员对我说：‘我想继续我们的谈话，与其进行正式的餐宴，不如我们到附近的一个环境更为轻松的地方去。

’所以我们就来到了一个小餐馆。

夏天天气很热，他问我介不介意他脱下外衣。

我从来没见过一位官员脱下他的外套，他穿着一件漂亮的带金色袖钉的衬衣，我感到十分震惊。

他看到我的表情后告诉我这是他在一家香港商店买的衬衣。

他说，在西方世界，人们用穿戴漂亮的外表表现自己，但是在中国，必须要把它们穿戴在里面。

<<中国商规启示录>>

编辑推荐

以前中国人崇拜像雷锋那样的英雄，而现在他们崇拜像比尔·盖茨和迈克尔·戴尔那样凭借天分成就从贫穷到巨富神话的传奇人物。

——葛定昆(中国)·中欧国际工商学院企业战略和创业教授 在中国，事情变化得非常快，如果你的生意在一年里仍没有盈利，你就要重新考虑了。

也许在其他国家情形有所不同，但在中国就是这样。

——李勤思(荷兰)，尤尼森营销咨询有限公司创始人兼总裁 中国人是世界上最棒的谈判专家，这点我确信无疑。

在中国，话语中有一层接一层隐藏的含义，你要找出人们话语中真正的意思是什么。

——浦凯旋·梅农(印度)，国家信息技术学院培训公司中国区总经理 中国二字代表的更多的是一种文明，而不单纯是一个国家。

你不能保持中立态度，你要么爱它，要么就恨它。

——约瑟夫·吉罗(西班牙)，迭意中国咨询有限公司总经理

<<中国商规启示录>>

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>