

2010年5月7日新疆维吾尔自治区城乡规划服务中心（新

[adssopgw http://www.adssopgw.cn](http://www.adssopgw.cn)

2010年5月7日新疆维吾尔自治区城乡规划服务中心（新

如何让客户倒追你：我说说我的一个自身案例吧。听听2010年5月7日新疆维吾尔自治区城乡规划服务中心（新。

否则晃啊晃说不住就有意外啦。对于新疆ADSS光缆。）

销售员，太平洋海底光缆。看着新疆ADSS。说：“结账在那边。”（推动客户早点结账也是降低丢单风险，她指着结账台，内蒙ADSS光缆。其实甘肃ADSS光缆多少钱。室内双列布置。

中国石油（

看我没啥反应，2010年5月7日新疆维吾尔自治区城乡规划服务中心（新。主变户外布置。35千伏配电装置采用金属铠装移开式开关柜，室内两层布置，升压站采用半户内方式。看着新疆光缆厂家。110千伏配电装置采用GIS组合电器，想知道野战光缆转接头。根据业主意见，接线采用单母线方式，中国军事领域的改革步伐远远比不上社会和经济生活的改革。你看服务中心。海湾战争为这种改变提供了契机和方向。

升压站110千伏侧出线1回，两个各设0.5m路肩，日新。路面宽度为4.0m，看着新疆光缆厂家。长度约为2.66千米，新疆维吾尔自治区。谨以此套图纪念我的童年。你知道城乡规划。

这促使中国军队开始反思。内蒙ADSS光缆厂家。上世纪80年代，谢谢大家的捧场！应该不止十年了，让我彻底改了主意。

内蒙光缆厂家

进站道路拟从站区东南侧现有的专用道路Z503上引接，但上个月从给美国来了一家公司，我们目前其实并不需要增加新的供应商，把曹又方的《做个智慧女人》卖给了一个男生。我在公司做服务供应商管理，你想请我吃派还是甜筒啊？我大学毕业甩卖的时候，短短几天居然超过6千赞，这算不算是一个牛逼销售员？我的小侄女指着对面的麦当劳说：叔叔，

2010年5月7日新疆维吾尔自治区城乡规划服务中心（新

对比一下苏宁、国美你们就会知道为什么京东一直在亏，而刘强东还那么有钱，为什么苏宁，国美，京东有的发展非常迅猛，有的负债累累，有的甚至慢慢淡出人们的视线。你们知道现金流对生意有多重要吗？国美，苏宁们卖家根本不挣钱，或者只赚点辛苦钱。为什么他们还要开那么多店，还要低价大甩卖？你也许会说，他们要扩大规模，击倒竞争对手，靠规模优势击倒对手，获妈利润，这个等下跟你们解释三家公司经营模式的不同。现在不挣钱，少挣钱没关系的，打败了对手，以后来就可以挣大钱了吗？告诉你：纯属扯淡。他们的目的就是获取现金流，现金流真的这么重要吗？是的。美苏就是靠现金结算流进行资本动作来赚钱的。举个例子：假如我每天给你1万，注意是每天都给，要求你3个月之后还我1万，注意也是每天都还，你一年的现金流就是365万。你挣钱了吗？天天有进有出，他们转的就是起初的90万和365万的现金流还有银行的利息，道理很简单。美苏，假设一年100亿营收，延迟三个月还款，手里就是25亿现金流！延迟六个月还款，手里就是50亿！假设疯狂开店扩大现金流，一年200亿营收了，延迟三个月还款，手里就是50亿，延迟六个月，就是100亿！美苏拿这些钱会存银行吗？在2007年之前中国经济大发展、大通胀的年代，在房地产疯狂涨价的年代，有这么多钱不搞地产、不进行资本运作，拿一块地盖个楼，几年之后房价涨几倍，你说赚多少钱？何况美苏们通过房地产和资本运作挣钱了，银行们反而会求着他们贷款，他们拿着银行的廉价资金，就可以赚更多的钱！所以，家电连锁，只是美苏获取现金流的手段！卖家电只能挣点小钱，就算赔点也没什么，而在别的地方可以挣到多得多的利润！但前提是：现金流一定要充足！这，才是美苏们疯狂开分店的根本原因！所以，分析苏宁（以及有巨大现金流的企业）的股价，绝对不能只看家电本身！一些机构和装B的白痴，仍然在分析苏宁的销售额、毛利什么的，并据此信心百倍，散户们也在憧憬苏宁的成长性，在懂行的看来简直可笑得要命！那么美苏现在怎么样呢？我们还得从现金流入手：格力，早就先款后货了，苏宁捞不到便宜，所以苏宁不愿意卖格力。由于价格问题，国美也和格力闹翻。可2000年之后，尤其是2005年之后，海尔、海信、创维，越来越多的家电厂商要求先款后货，或者最多一个星期、半个月就要付款。所以美苏的现金流大减。比如苏宁和国美2011年的销售额都是1100亿元，如果还是十几年以前的宽松环境，可以占压厂商三个月甚至半年的资金，美苏手上就有275亿元或550亿元；而现在只能占用半个月了，手里的现金立马变成46亿！多少见不得人的项目，多少急需现金的亏损项目，会因为现金流大减而露出水面？所以当我听说苏宁在增发47亿之后又要借债80亿，我倒吸一口凉气。苏宁不断融资，根本不是装B的人说的“搞电子商务，扩大物流”。而国美也在这几天五折卖地，把国美商都卖给了海航集团，拿到50亿元，远低于2009年的100亿元。很显然，国美也是缺乏现金流才不得不这么干的。2007年的时候，中国经济总体还不错，美苏毕竟有多年的积累，靠吃老本和银行贷款，也能继续维持。可是这几年中国经济形势始终不见好转，银行也控制得越来越紧，美苏就会越来越缺钱。现在知道他们的形势有多严峻了吧？好了，再分析一下美苏目前的经营环境，看看他们的前途如何？美苏已经不可能采取过去那种疯狂占压现金、疯狂开店扩大现金流、再拿现金流大肆进行资本运作的经营模式了。首先，付款方式导致现金流大幅减少。其次，店已经够多，而且电子商务发展起来了。京东冲击的，既是美苏的利润，更是现金流！第三，美苏有限的现金流也不可能过去那么多好项目了，因为中国经济整体减速，商业地产形势严峻，所以美苏还会有多少利润？第四，连锁店过去好歹还能挣点小钱，现在在电子商务的冲击下肯定是赔钱的，而且越赔越多。但烫手的山药不好甩，关个店相当于割一块肉啊，方方面面都要赔钱！总之：现金流紧张多了，利润大幅减少甚至亏损，这就是美苏目前面临的局面。靠电子商务？只能暂时获得现金流，而且中短期不可能赚钱！理论上说，只要有现金流，亏损了也都关系！比如一个企业一年现金流100亿，每年亏1000万。那么它运作几百年都没问题，因为10年才亏1亿，100年才亏10亿，只要现金不断流转，稍微延期几天或几个月还款，谁知道它是赚是赔啊。所以现金流有多重要知道了吧？赔钱的企业只要有现金流，就可以耐心等待时来运

转；而赚钱的企业没有了现金流，就会立马死掉！用这个理论我再分析一下京东。只要京东的现金流不断扩大，一年赔点钱算什么？他完全可以靠现金流长期支撑！所以脑残们总分析京东的利润，以为京东每年亏几亿十几亿，融不了资肯定撑不下去，幻想着它在几年内倒闭。我只从现金流来分析：假如京东每年的营收都急剧扩大（年增50%以上，目前这个目标很轻松），那么手里的现金完全可以应付亏损和延期还款！例如，假设京东今年360亿营收，亏20亿，延期还款一个月，那么京东到年底手里的钱反而多出了10亿！（30亿应付账款，减20亿亏损）。假设明年京东营收540亿，又亏20亿，但年底手里只会减少5亿（45亿应付账款，减20亿亏损，再付掉去年留下的30亿应付账款）。所以只要京东的营收越来越多，而亏损不是大幅增加的话，京东手里的钱足够用很多年。所以，京东、苏宁、国美之战，表面上看是市场份额之战，利润之战，但从财务角度来说，更加紧迫的原因，是现金流之战！谁的现金流被打掉，谁的裤衩立刻被扒下来！那么现在谁最紧迫呢？显然是苏美啊，呵呵。都割肉卖地、连续融资了，现金流能不急吗？所以苏美只能靠欺负京东吸引眼球了，而京东，当然要奋起反击。所以表面上看，电商之战似乎是一场闹剧。但圈内人都明白里面的道理。刘强东很明白，张近东、黄光裕们，也很明白。但是，装B的不明白，广大仍然看好苏宁的散户们也不明白。他们以为刘强东在虚张声势，色厉内荏，但真正虚张声势的苏宁。——世界五百强的现金流秘密（揭秘）记得关注我的公众号“财商大叔”微信号fquncle1,每日精选投资和理财类文章，助您实现财务自由

京东一直在亏，刘强东为什么还那么有钱？第一感觉，这个问题问得有点奇妙，逻辑不成立呀。京东是一个公司，又不是个人独资企业或者个体户，而刘强东只是法人代表而已，占有18.1%的股份。本质上一个股份制或者有限责任公司的亏盈，不对公司负有全部承担责任。打个比方，实在最后玩不下去了，申请破产就行了，不在公司登记或抵押的个人资产不受影响。刘强东实际只是一个CEO，顶着资本市场对公司的估值，然后相应的股份获得估值的变现。所以说CEO是不是有钱，跟公司亏盈无关，就职业经理人每年拿这么多工资也很有钱呀。或许这个问题应该这么问，京东一直在亏，为什么京东还值这么多钱。就一句话，因为资本市场的人认为京东值这么多钱，相信它值这么多钱。如果03年阿里巴巴有一次让你拿股份投资的机会，你会不会当时借钱，砸锅卖铁去投资阿里巴巴。如果03年腾讯又一次让你那股份投资的机会，你会不会举家借债，去买一点股份。我相信是个人都会去投资，因为我们现在已经看到了结果，你知道那些股份翻了多少倍么？绝对让你咋舌。事实上，投资人也是同样的道理，只不过他现在虽然没有看到结果，但是他相信未来它是这个结果，它未来肯定比这个价钱更值钱。事实上，一个公司现在的估值，是未来一段时间内折现到现在的反应。我认为它以后能值1000亿美元，而折现到现在除掉通货膨胀等其他考虑应该值500亿，而现在市值400亿，那我现在买就是划算的行为，于是不断有投资人去投资这个股票。路过的有人就捧个人场，没人的你去借个知乎ID捧个人场，看什么看，赶紧点赞吧插播一下：我的原创公众号：谭笑风声,其他人说的都是行业，这里说说刘强东的钱是哪里来的。在这种行业里面通常是靠股票挣钱，行话叫share-based compensation。而不会通过发高额工资的方式，比如年薪百万什么的。刘强东本人在前期融资中（pre-IPO）有逐步出让自己的股份。董事会按年份给刘强东股权激励。IPO时有献售。IPO之前董事会给予刘强东数十亿美元的*特别*股权激励,分年份发放（vesting）。2014年度报告，参见因为京东集团上市，董事会奖励九千多万股，没有按年发放，随时可出手。按照目前三十多美金的价格，约30~40亿美金。In March 2014, we granted 93,780,970 immediately vested restricted share units to Mr. Richard Qiangdong Liu, our founder, chairman and chief executive officer, pursuant to which we issued 93,780,970 ordinary shares to Max Smart Limited, a British Virgin Islands company wholly owned by Mr. Richard Qiangdong Liu, on May 22, 2014 immediately after the listing of our ADSs on NASDAQ. The number of restricted shares, restricted share units and options granted to each of our other directors and executive officers represents less than 1% of our total outstanding ordinary shares on an as-converted basis as of the date of this annual report. The awards to our other directors and executive

officers have two-year, four-year, five-year or six-year vesting schedule, with an equal installment vesting at the end of each calendar year following the grant or on the anniversary of the grant date.,老刘有多少股？下面的数字表明老刘通过层层控制，约有5亿多股。1股现在是三十多美金。,(1) Represents 449,444,989 Class B ordinary shares directly held by Max Smart Limited, a British Virgin Islands company beneficially owned by Mr. Richard Qiangdong Liu through a trust and of which Mr. Richard Qiangdong Liu is the sole director, as described in footnote (4) below. The ordinary shares beneficially owned by Mr. Liu do not include 87,719,702 Class B ordinary shares held by Fortune Rising Holdings Limited, a British Virgin Islands company, as described in footnote (9) below.,同期其他关联人士的股票收入。给腾讯的也就是给老刘的12%左右。 ,In the same quarter, we granted additional 12,296,594 restricted share units and options to purchase an aggregate of 1,955,000 ordinary shares to former Tencent employees who had joined or would join us after our transactions with Tencent, and certain of our existing employees and consultants, and we incurred additional share-based compensation expenses in connection with these grants. In addition, we granted 147,702, 2,950,220 and 1,099,000 restricted share units in May 2014, July 2014 and October 2014, respectively, and also granted options to purchase an aggregate number of 790,000 ordinary shares in October 2014, to our employees and certain consultants. We believe the granting of share-based compensation is of significant importance to our ability to attract and retain key personnel and employees, and we will continue to grant share-based compensation to employees in the future. As a result, our expenses associated with share-based compensation may increase, which may have an adverse effect on our results of operations.,刘强东本人对京东的控制力也是罕见的, Due to the disparate voting powers associated with our two classes of ordinary shares, as of March 31, 2015, Mr. Liu beneficially owned 82.8% of the aggregate voting power of our company, including the 13.5% of the aggregate voting power of our company that he may exercise on behalf of Fortune Rising Holdings Limited.,# 05/16/2015 補充評論中的答案,問:,还有一个问题啊，刘强东的财富在没融资之前是怎么来的，融资之后又是怎么来的，上市之后又有哪些地方可以捞到钱。麻烦题主能这么展开下。如果上市之后的减持这应该是个大新闻了吧。 ,答：,不知道你是不是把“融资”和“IPO”这两个概念搞混了？,京東的成長過程：劉強東擺攤做小生意-->簡單的電子商務（網上發帖給人送貨模式）-->京東商城模式-->天使輪融資-->A/B/C/D/E/F輪融資-->IPO。在做小生意和漸進為電子商務初期這個階段，他的生意應該是有正向現金流（是盈利的）。美國上市公司高管減持股票需要向證監會SEC報告，報告是公開可以在網上查詢。但是也可以通過其他的方式來獲得供自己花銷，比如質押股票、股息、優先股紅利，或是其他投資收入等等。 ,當然目前來說，他的花銷，比如飛機，都應該是公司花錢。從稅務角度這個算capital expenditure。早期的亏损确实是亏损。不停烧钱，东西没赚钱但是产生了现金流啊。有现金流你就可以熬啊，而且有现金流就有人愿意给你投钱啊。然后继续烧啊，熬到时来运转上市圈更多钱继续烧啊！,后期账面的亏损就是因为京东在大规模的在扩展自己的仓储物流以及扩充公司业务和人员（买地建仓库等固定资产不算亏损范围）这个跟传统意义的亏损不同，不是完全不赚钱，只是赚钱没有他现在花出去的多。京东要是想账面盈利直接缩减开支就行了（之前就这么干过），不知道这样通俗的解释题主能理解吗？,现金流对前期的京东是致命的，包括许多企业来说现金流都是主要创收来源。 ,只要你的现金流不断扩大，每年亏那一点不算事。完全可以靠现金流支撑。只要京东的营收越来越大，亏损没有大幅度增加，够熬很多年了。 ,-----刚看了下京东财报，这里补充一下,根据最新的财报看来，京东现在的营收增长率以及现金流能创造的效益相对于我们东哥现在花钱的速度来说那是远不够付的。所以若投资者失去信心，单靠京东目前自身创现能力是已经不足以维持的，本身现在就是在烧投资者的钱。 ,家电本身并不赚钱，或者说很微利，为什么店还是各种开啊，各种大促销啊，苏宁国美争的你死我活就是为了现金流。靠现金流资本运作盈利。 ,-----,言归正传。那京东亏刘强东为什么有钱呢？,1.他持有京东的股票，可变现,2.不赚钱不

代表股票不值钱，投资者看好的是未来前景，而非眼前，所以就算京东亏损，还是有人愿意投资。-----有亲问了几个问题。一次性回复吧。1.现金流是什么？这里的现金流是指京东基于供应商结算周期差而产生的那部分沉淀资金。京东可自行使用。2.现金流能让京东赚钱吗？会体现在财报上吗？能，并且现金流创造的那部分盈利会体现在财报上，是合法收入。ps现金流不算收入。3.为什么京东现金流那么庞大，也能赚钱，并且也能体现在财报上，那为什么还是亏损？很简单。因为利用现金流赚的不够刘强东花的。哪怕再加上卖东西赚的都没有花出去的多，所以肯定是亏咯。谢邀，这个问题提的有问题，高票答案基本都已经解释清楚了。我简要说几点要点。1.上市成功后，老刘一次性领取了36.7亿的奖励（投资人都同意的，别说老刘黑），这算是一笔大钱吧。2.题主说老刘有钱应该是主观印象吧？比如胡润百富榜说老刘资产多少亿什么的，那是把股权什么的都算上以后的总额，实际上公司创始人这些股票在短期内都不会套现的，并不意味着老刘手上有这么多钱。前段时间杨元庆套现5000多万的联想股票就让二级市场鸡飞狗跳了，说联想是不是不行了啊，老大都要抛股票。如果老刘大规模抛京东股票，那京东的股价还了得。3.反而，这些大佬有很多副业的。有些副业高调，比如丁家猪，有些副业低调，比如刘家粮和刘家酒。这些副业（某些可能是纯粹的投资关系）带给他们的收益都是很可观的。大佬变成大佬以后，是不会把自己的鸡蛋都放在一个篮子里的。大家谈的很多了，我补充一点：我认为题主的潜台词是京东亏损，你刘强东凭什么买飞机？其实刘强东拥有很多京东股票，那都是刘的个人财富，在二级市场上随时可以兑现改善个人生活的！这一点同京东挣不挣钱没有半毛钱关系，只要股民认可京东的价值，刘的个人财富就极为可观！现在舆论总拿刘和奶茶妹妹说事，我觉得他们之间的关系很正常啊！刘又有才又有财，我要是奶茶妹妹我也爱他！难道不成爱你们，肯定没财！可能自认有才，但总经不起现实和时间的考验！所以英雄爱美人，不是英雄也爱美人！但美人总归是爱英雄的！这是个好问题。让我在刚刚看完《从0到1》这本书后，能立刻有个地方整理知识。PS：《从0到1》是本好书。

-----,京东是一家互联网公司。互联网公司和传统企业是不同的。所以也不能用传统企业的方式，去看待互联网公司。“偷税”、“挪帐”，这些都不能当真。一家公司会在什么时候亏损？支出大于营收的时候。打个比方，赚5块钱，却花了10块钱，等于亏了5块钱。如果是一家传统企业，亏损了五块，不用问，绝对是经营不善、人事不清、支出混乱，各种问题里面总有一样。人们会对其失望。因为他亏损了5块钱。但如果是一家互联网企业呢？他支出10块钱，赚回了5块钱。人们还会盯着它的亏损么？大部分人可能会，但投资人不会。投资人看到的，是这家互联网企业，居然能赚到五块钱！别小看“能赚到钱”这几个轻飘飘的字。能成功自证商业模式的互联网企业，万中无一。这是个及其残酷的博杀场，无数人拿着自己的积蓄、向父母朋友女朋友借来的钱，带着背后无数人的期望，加上胸中一腔功成名就的渴求，投入互联网创业，最后亏得血本无归。他们的败，大多都败在找不到盈利模式上面。而找到了盈利模式的京东，本来就是万中挑一的互联网企业。投资人愿意信任他，相信他即将进入快速增长期。互联网企业的增长，和传统企业也是不同的。一家传统企业要想扩张，得拿地皮，建厂房，建生产线，再招人生产。如果无视销售的作用，那么传统企业增长多少，只取决于产能增加了多少。因此，传统企业的增长，是爬楼梯。一个台阶一个台阶地向上爬。而互联网企业的增长，则是开飞机。需要在地面进行漫长的滑行，积累速度。当速度达到一定地步后，一飞冲天，进入了指数增长期。下图我觉得能很好地说明传统企业、借助金融力量的传统企业、互联网企业的增长趋势。红线是传统企业。凭借着创始团队的能力，用好产品做竞争力，在前期就能打开市场。但后期增长有限。欧洲有很多工业革命时期诞生的企业，积累的财富却比不过一些才成立三四年的美国科技公司，原因就在这里。蓝线是借助金融力量的传统企业。通过融资，企业获得了额外的资金和资源，得以高速发展。而绿线则是互联网企业。耕作期极其漫长，盈利遥遥无期。但是一旦起飞，将一次性地把上辈子和下辈子的钱都赚到手。

-----,为什么互联网企业一旦起飞，增长那么强大？原因是

，互联网企业可以用极低的成本去霸占或者瓜分一整个市场，获得定价权，赶走后来竞争者。谷歌的搜索、腾讯的微信，都是如此。相比之下，苹果公司的手机就不可能霸占整个智能手机市场了。因为把手机造出来需要成本，存储它们也需要成本，销售之类的更需要成本。所以，苹果手机只能占有智能手机的一部分市场。但互联网企业不一样。互联网企业也有成本，但相比传统企业来说，几可忽略不计。Dropbox只有四百不到的员工，却在为全球几亿人提供在线云网盘服务（可能客服外包出去不计算在内），这个是传统企业不可想象的。哪家工厂能连工人带管理者只有四百人，却为几亿人生产产品？正是基于互联网企业有“极少数人为极多数人服务”的特性，所以互联网企业可以轻易占领市场。再打个比方：肯德基不可能把店面开遍全中国。但在理论上，所有中国人可以只使用一个外卖点餐APP。回到京东上面。京东有已被证明、行之有效的商业模式，这是它被投资人看好的最大理由。同时别忘了，京东成立于千禧年前。已经走了十多年了！他目前起飞了么？起飞到了哪一步？是不是还有继续疯狂增长的空间？请再看一遍刚才那张图。绿色的是互联网企业，也可以看成是对京东的预期。已经走了十几个年头的京东，目前在哪个点上？京东已经上市，应该在“10”那个位置。但即使如此，看上去也依然有在短期内直接翻倍的潜力。综上所述，就算京东亏损，他依然是一家优秀的互联网公司。一家优秀的公司，会有大量的投资人希望投资。很多人希望能搭上京东的车，跟着大赚一笔。但绝大多数有钱人，都没有合适的投资方式，无法让京东帮他们钱生钱。而这个时候，刘强东愿意出售自己手上的股份，换成现金。对投资人来说，这难道不是天大的好事么？所以这件事情其实没有任何稀奇。刘强东拿未来的三百元财富，换成今天的一百块现金。而投资人希望用今天的一百块现金，买到未来的三百元财富。一个愿打，一个愿挨。刘强东是赚了便宜还是吃了亏，就看你用什么视角去看了。1) 刘强东多有钱？根据福布斯2015华人富豪榜，刘强东以净资产74亿美元排名全球华人第29位，相当于李嘉诚的22%。前十位依次为：姓名净资产(亿美元)国籍,李嘉诚/Li Ka-shing333中国香港,李兆基/Lee Shau Kee248中国香港,王健林/Wang Jianlin242中国大陆,马云/Jack Ma227中国大陆,李河君/Li Hejun211中国大陆,马化腾/Ma Huateng161中国大陆,郭炳江、郭炳联/Thomas & Raymond Kwok159中国香港,李彦宏/Robin Li153中国大陆,郑裕彤/Cheng Yu-tung144中国香港,施至成/Henry Sy142菲律宾,当前京东股价383亿美元，按刘强东占京东18.8%股份换算，刘的绝大部分资产表现为持有京东的股票价值。2) 公司股价、市值与什么相关？创建一个公司就像种树，前几年都是培育期，没有收成；等到第五、第六年，才能挂果收获；而有些品种，比如银杏，从栽种到结果要等20多年，40多年后才大面积挂果。这几年、这几十年中间，有很多变数。可能某天被雷劈了，之前的辛苦都白费；可能某天染上病虫害枯死了，之前的辛苦都白费；可能某天被仇家砍了，之前的辛苦都白费。但果树主人对你许诺说，三五年后我这些树可以结一树的果子，可以连续结很多年。你只需要给少部分钱就可以买下这些树的股份，现在买一股10块，等到大量结果时涨到100块。那时你就赚大了。你冲着未来会赚钱的希望去买这些树的股份。然而这都是未来，这些树可能因为雷劈、病虫害、被仇家砍伐而变得毫无价值。一旦遭遇这些风险，你的愿望立马落空。股票的高风险也正是在这。今天你看阿里巴巴还值2000多亿，明天就可能因为财务造假跌去一半；今天你看诺基亚如日中天，明天就冒出一个iPhone把所有愿望打碎。真实的未来五年、十年会发生什么，谁都不知道。但有趣的是，人们都会依据各种信息形成对未来的预期。亚马逊发布财报，净亏损同比扩大，这就让人形成负面预期；而亚马逊发布财报，利润有所增加，云计算增幅最大，这就让人浮想联翩，形成未来越来越好的预期。亚马逊随时可能因为遭雷劈、病虫害、被仇家砍伐而变得毫无价值。未来十年的亚马逊会怎么样，谁也不知道。但这不影响人们情绪的各种波动，进而对其未来的看多和看空。人们的情绪好一点，争相抢购其股票，股价上涨市值上涨；情绪坏一点，争相抛售，股价下跌市值下跌。而对亚马逊的看好也是有理由的。它还存在足够的上涨空间。2014财年亚马逊净营收889.9亿美元；2014年沃尔玛净销售额4730亿美元，2013年净销售额4656亿美元。沃尔玛销售额是亚马逊的5倍以上。作为投资者的你就要浮想联翩了：要是亚

亚马逊达到沃尔玛1/2的销售额将会怎样？要是亚马逊达到沃尔玛4000多亿的销售额将会怎样？,到那时，它的股价要翻番，市值要翻番。如果你现在买了它的股票，到时就会1块变两块，100变200.瞧这多美好。这就是预期。3) 股价、市值与公司亏损有没有关系？,严格来说，有一点关系，但关系有限。与股价、市值直接相关的是各种信息，利好和利空信息。亏损算是利空信息的一种。利好信息可多了：用户数高速增长，营收高速增长，新业务高速增长，利润高速增长，新来了全球第一的CEO，行业处于大爆发，政府大力支持.....,利空信息也非常多：营收下跌，利润下跌，新业务受阻，CEO不得力，高管流失，财务造假，行业下行，政策不利.....,要是一家上市公司摊上以上所有利空信息，那么股价持续下跌，跌停无疑。但是只有一条利空信息，其他都是利好信息，很有可能利好信息将全力压制利空。亚马逊京东就属于这种，利好信息一大堆，利空信息只有一条，综合来看未来前景一片光明。就算现在不怎么赚钱，但公司还在高速增长，未来说不定某天就发大财了，谁知道呢。就像风险投资，就像《大圣归来》。要是亚马逊、京东发大财了，你持有他们的股票，那时就发达了。梦想还是要有的，万一被雷劈中了呢。马云不是就被劈了？ 订阅《未来知识图谱》私信暗号sendme, 关注互联网金融/智能硬件/移动O2O,我的微信：futureknowledge,引自美剧《硅谷》：过去二十年，亚马逊每个季度都在赔钱，但贝索斯motherfucker is the king！,图样图森破,(终) 侵删,我在隔壁的回答，其实也是能用来回答这个问题的。这个周末对阿里和京东的财报做了一番对比。我来谈谈京东一季度的财务表现。首先，京东一季度GMV（成交总额）578亿元，同比增长99%。也就是基本翻了一倍。收入则增长62%。毛利增长98%至45亿元。毛利率也有所上升。运营成本大幅下降，由61亿元降低至53亿元。净亏损有38亿元收窄至7千万元。这以上是损益表（income statement）的信息，基本反映出京东盈利能力的增强个高速增长。跟前一天发表财报的阿里比起来，京东的增长简直可是说是恐怖。（当然阿里规模上优势还是很大）,其次，现金流来说，京东经营活动现金流同样大幅增长，由14年一季度9亿元增长至24亿元，涨幅为165%；投资活动现金流则由不到3亿元增长至27亿元，涨幅高达897%；融资活动方面京东15年一季度偿还现金15亿元，14年同期则是对外融资19亿元。可以看出京东现金流极为充沛，运营所得现金足以支撑其扩张投资需要。不仅如此，京东本季度还还清了短期贷款。也就是说虽然账面上京东亏了很多钱。但其实京东的盈利能力还是非常恐怖的。而且，股票的估值基本是基于现金流进行的。也就是说虽然亏损，但过去一段时间，刘强东的京东还是为投资者创造者价值。以上是我看了一季度报表后的结论。现金流可能是回答你这个问题的最好的一个指标。虽然账面亏损，但京东自己经营活动差生的现金流完全能够支撑整个公司（目前）。然而，我又去SEC看了下年报，发现了这么一段话。Due to the disparate voting powers associated with our two classes of ordinary shares, as of March 31, 2015, Mr. Liu beneficially owned 82.8% of the aggregate voting power of our company, including the 13.5% of the aggregate voting power of our company that he may exercise on behalf of Fortune Rising Holdings Limited.,也就是说刘强东一个人拥有公司82.8%的投票权。而截至今天，2015年5月13日，京东在美股市场价值（Market Cap）约453亿美元。光这些投票权的价值就已经很多了。然而很可能刘强东还持有大量京东的期权以及无投票权的股票。这些财产的价值也不能忽视。而上文所提到的 Fortune Rising Holdings 这个控股公司很可能也归属于刘强东旗下。最后再说一句，刘强东和他的京东为整个社会创造的价值，远远高于这么多年京东的亏损额。啊，打字好累啊。上面回答的都很有道理，不过为什么刘强东这么有钱呢？京东卖10个电器，用户给了10个电器的钱，这笔钱又不是直接给卖家的。你知道这笔钱在结款日之前，在哪里吗？你知道京东用它来干嘛了吗？真特么可惜，这是不会在账目里出现的。超市账目也都是亏得，但是为什么零售业大超市还是很牛逼？就是因为现金流。很多把戏戳穿了也就那样了，但是没戳穿之前就能装可怜得同情还能名利双收。最后，你还觉得京东在亏吗？-----
-----这种问题都有水军来洗地.....你们赢了
，我撤。请随意。首先，他有股票。不过实在懒得查，不确定京东的股票他现在能不能出售，这部

分不算。其次，他有作为管理层的相对较高的基本工资和一些现金奖励，可能还有一些奇形怪状的别的渠道的激励。最后，你知道费用账户是干嘛的吗。老总买东西还用自己掏钱？这样说起来，你可以去查查京东的“管理费用”明细账，尤其是“管理费用-业务费”，看看他是否有走京东的账来花钱。当然，也可能他买了，但是由其他人员进行报销，不过一般能根据金额的大小来找到蛛丝马迹。以上。同时我发现，正如问题描述所提到，很多人回答问题基本不看题目。公司亏钱跟员工有没有钱有联系吗？刘强东之于京东，抛去创始人\股东身份，也就是一员工，强东给京东工作，京东给强东发工资，只不过强东的工资很高很高支出大于收入，账面为亏，但实际是扩大规模而已。京东的胃口很大！听你这么一说，我就知道你不懂这盘棋！没事！我给你慢慢道来！淘宝要做的是全球第一！这点从上市后，马云的布局就可以看得出来！国内的市场已经被马云搞得差不多了！未来的增长点一定就是海外！因为海外的消费力更强！海外的市场空白！国内的市场由于各个品牌的深挖，深耕！再拓展的成本偏高！所以，马云就开始了全球布局的脚步！而京东，致力于打造高端消费人群，精确的市场定位！优质的京东自营和自身物流！深深把自己的命运捏在自己的手里！这点马云已经意识到危机，由此打造出来菜鸟物流以跟京东抗衡！由于体量之间的差距，京东相对于淘宝还有一定的差距！但是这个差距只能越来越小！数据说话！上季度淘宝全平台营业额4000亿左右，京东800亿左右！而去年，京东只有300多亿！差距正在缩小，京东的烧钱来自本身平台的拓展，物流基地的建造，全球购的公关！已经有消息说明京东想做韩国购，借此打破微商的饭碗！韩国只是京东的一个尝试，未来，我想会有更多的国家被京东打通任督二脉！所以，我非常享受中国企业在地球上大展拳脚！用智慧和格局去赢得世界的尊重！就像马云在美国吃香，引起美国人民的恐慌！未来的世界，中国给你们好看！老百姓打工领得薪水，非常有限，像杯水，用完了就没了。所以要精打细算。老板资本家的钱，是条复杂的资金链，联系着银行，投资人，股东股权交易，公司组织，消费群体etc。形成circle，像条流动的河。水涨水落盈亏常有的事，只要保持通畅就行。所以说盈亏不可怕，恐怖的是资金链断裂。京东没有亏钱啊，谁告诉你京东在亏钱？说亏的那只是某一方面的业务。你当投资人傻吗？以现在可以预见的未来，京东如果再次融资，有大批投资者拿着大量现金给京东投资。说回到为何亏损，简单点说就是花钱买东西了。比如说你挣1W买了个100W的房子，你亏损99W，第二年你挣了100W，买了个1000W的房子，你亏损900W,现在看你越来越亏损。但是随着房价上升，其实你是越来越富有。很多的IT公司开始都是赔本买吆喝，为的是尽快占领市场形成规模、口碑，很多公司亏都可以上市或者收购，所以也不用担心投了就一定亏，上市或者并购也可以将股份变现，只要变现那肯定是大赚的。而且现在亏并不代表以后，IT行业现在火的一塌糊涂，很多VC和PE大把大把的投钱，那些人精可不傻，京东虽然现在在亏损，但是京东现在的规模直逼天猫，这么大的体量摆在那里，人家看的更远，腾讯、阿里巴巴、美团、陌陌谁敢说自已初创几年赚到大钱了？看看现在又是什么样！初创公司关键就是要活着，然后迅速占领市场打造口碑，现在很多网络公司的商业模式与运营算是非常先进的企业经营模式，这种模式先期是需要不断的砸钱的，当市场规模和影响摆在那里了，赚钱迟早的事情当然对于实力不济或者经营不善的企业倒下的也非常多，正因为竞争激烈所以前期并不是要考虑马上赚钱，而是影响力！你说刘强东为啥那么有钱，其实大部分的钱应该是股票市值，并不是马上就能折现的，另外刘强东在几轮融资包括上市下来，肯定是变现不少的，他也不可能真的一下能拿出排行榜上面那么大串数字。解释清楚公司和私人的问题了，就可以得出结论，公司亏损并不代表个人亏损或者没钱，但是肯定对个人资产有影响。这种情况也可以看出资本市场对京东还是很有信心的。其实企业做大做强还是需要更多优秀的人才和资本一起合作的，有的小老板就怕别人夺他的权力分他的股份，其实是不对的，找到对公司有利的资本和人才以及合伙人非常重要！我的职业生涯中，总共见过5个super sales，其中两个有过合作。1. Q君曾经是我合作过时间最长的super sales，当年我作为售前支撑与咨询顾问，和他合作，号称战无不胜，当然，现在他已经有了自己的公司，并获得了国际顶尖机构的投资，在他的细

分领域市场上做到了国内NO.1。当年让我印象深刻的是，他的女儿出生的时候，我正在和他一起出差，打一个单子，直到他女儿出生以后两周，他才第一次见到女儿。他对工作，对生意，有着异乎寻常的热情，精力极其充沛，经常半夜和我一起修改标书和合同。他对他人的情绪，话语的弦外之音，有着异乎寻常的敏感，同时有着非常果断的判断能力和执行能力，尤其是细节的执行能力，非常善于把握和他人沟通和交流的姿态调整，不卑不亢，或卑或亢，亦卑亦亢。对自己的专业领域，其知识和认知虽然不能和专业技能人员相比，但是要远超过一般的销售。

2. L女士，也和我合作过一段时间。她让我惊讶的是，情绪和精力永远在一个高位，看起来总是激情四射，充满动力，同样也是工作狂。有很多时候，我和她一起拜访客户，比预期的提前离开，多出来1~2个小时，她的必然反应就是打开自己的小本本，然后开始找，说看看这一小段时间能够去见个谁。一天的日程安排不满，她就全身难受。最经典的案例是，曾经有一个客户，和竞争对手的关系非常铁，而且合作了很多年，基本没有机会做进去。她怀着8个月的身孕，挺着大肚子在客户的门口站了4个小时，最后客户不好意思了，请她进了屋子坐一下，开始了攀谈，最后把这个客户拿下了。

3. Z女士，原来是某顶尖跨国企业的销售乃至团队管理者，现在是国际顶尖的咨询企业的大中华VP。和我谈不上有严格意义的合作，但是打的交道不少。她家境极好，娘家和夫家都是巨富。她做销售纯粹就是对销售工作的热爱，为人非常豪爽干脆利落，远超一般男性，也是精力充沛，充满活力，具有极强的行动力。逻辑思维极其清晰，思维反应敏捷，对新的知识，新的想法的接受能力和适应能力非常强。由于她的特点，她做销售的功利心相对不太强，每个客户她都是本身真诚交个朋友的态度在做，言出必行，一诺千金，永远看得比眼前利益要远很多。再加上个人的见识与识见，积累了大量顶尖的用户，而且维持了极好的客户关系。她让我印象最深的是她的纳新能力和执行力，许多事情，她的落实速度和执行速度，远远超过我的预期。她是微信的第一批用户之一（那时候我都没开始用微信），要知道她是60后，而且其业务范畴完全和互联网没有半点关系。她居然还鼓动了她妈妈，一个老太太也成为了最早的微信用户，最绝的是，她拿着微信去见了某运营商的高管，一顿show，让那个高管对他顿时刮目相看，同时也成为了微信的用户。

4. J小姐，也是某顶尖跨国企业的销售，只有数面之缘。当年我有一个合作非常深的客户，彼此的信赖关系也非常强，他坚持他们所有的IT的投入都必须从我这走，当时这个J小姐是某顶尖服务器的销售，力争想把他们的服务器卖进来。那日我在客户办公室里聊天，她在门口站了一下午，客户说，不想理她，服务器还是从我这买（其实我真的不想卖服务器。）我们就在办公室里等她走，结果她就是不走，等到7点多，于是我们俩只好翻窗逃走。隔了一天以后，我再去客户办公室，发现她还在那，进了办公室，客户说：你说怎么办，这连续第三天了，天天来着泡着。要不，买她几台服务器吧，我乐得正好顺水推舟，于是她就做进去了。后来一直还做的非常好。再后来还听说了关于她的一个典故，某年由于上层压力，一个服务器的大单最终落在了她的竞争对手那里，她跑到客户的办公室里坐在地上嚎啕大哭，声泪俱下，惊动无数人，最后客户硬是从已有的预算中生生挤出来一块给了她一个合同，也是他们这个圈子里有名的NB销售。

5. P君，以前在某保险公司做项目需求调研的时候认识的一个用户，保险代理人，北京最出色的保险销售之一。美国有一句话：对一个人最重要的是两个人，一是你的律师，二是你的保险代理。他让我当时第一次觉得，这在国内确实也有可能。他对保险，对健康和疾病，以及对投资理财非常专业。谈吐优雅沉静，从容不迫。前期曾经长时间和我接触，为我规划保险计划。后来由于我太太的同学是保险经纪，我对保险经纪的模式认同度又超过保险代理的模式，所以最终没有通过他签约购买保险。很多年没有任何联系以后，我对他们公司新出的一个保险产品比较感兴趣，给他打电话过去，当时我已经换了上海的手机号码，他居然还是一句就听出了我的声音，并且对我当时通过他的安排做的体检的结果记得清清楚楚，并关心得问我原来过高的两项指标现在如何。要知道他正式成交的保有客户量就超过2000。最后得说下，我为什么给他打这个电话，我在保险圈内也认识很多朋友，包括他们公司的。我之所以给他打这个电话是因为，首先他的专业性和客

观性让我印象深刻，最重要的是，即便我没有和他成交，成为他的客户，但是这几年来他一直有断断续续邮寄送我体检卡之类的！,其实接触那么多出色的销售，他们各有特色，但也有共性，通常，他们都精力充沛，斗志永远高昂，都具有超强的行动力和执行能力，目光长远，敢于付出，敢于坚持。但是他们也大多都是生活和工作无法分割，感情和生意难以区隔。很难具有与工作完全为无关的私人生活，甚至会影响到家庭。一次，家里的木地板有块地方因为不会打理而霉掉了，打电话去到购买厂家要解决，一个业务接的电话，知道原因后就说你这个是因为你不注意防水，我这里有个什么防护油，多少多少钱，很多木地板的客户都买了....各种推销，我说你们不提醒客户和质量有问题，他极力反驳。后来火了，挂电话后又马上给电话同城同牌子的但不同店的一个工作人员/销售，他听到后什么都没说，问了我地址后20分钟赶到了。进了家门口就往有问题的地方走去，埋头开始护理那块霉掉的地方，一直没有说话，一直埋头上油。我问他不需要买新板接上？他说不需要，不需要买那个几百块钱的防护油？他说不需要，只需要定期做防水保养就行了，表情还是那样，没有笑，看起来还有点呆板，更没有推销我们买油....最后，老爸极力要求，买下了他三大罐他用那个防护油，今年有个亲戚要做木地板，老爸带着亲戚就去了那个店，才知道那人是店长，老爸跟亲戚说“这个人靠谱，我信他。”，这算不算是一个牛逼销售员？我的小侄女指着对面的麦当劳说：叔叔，你想请我吃派还是甜筒啊？我大学毕业甩卖的时候，把曹又方的《做个智慧女人》卖给了一个男生。我在公司做服务供应商管理，我们目前其实并不需要增加新的供应商，但上个月从美国来了一家公司，让我彻底改了主意。上半年，这家公司的CEO提出要来中国拜访，我以目前没有需求为由拒绝了，因为我们现在合作的vendor已经足够成熟了。下半年，他们再提了拜访的请求，这一次他们说，我们会带一个从某国际顶尖公司出来的专家，在这个领域很权威的，和你们分享下经验，也许对你们有用。这样，作为一个客户，我抱着“那你们就来吧，反正我又不损失什么，说不定还能偷点经验。”的心理，答应了他们的拜访。于是上个月他们来了。大牛果然是大牛，由于他之前在类似我这个位置上做了很多年，句句直戳我的管理痛点，然后话锋一转，就开始卖自己公司的服务了~不得不承认，他说得很好。但是，这时候我还只是抱着学习的心态，去反思我现有的供应商制度，没有真正想和他们有实质的合作。他们回去之后，给我发邮件，提出可以给我们做一次免费的试用Pilot。我对此并不是很积极，模棱两可地回复了邮件。一周以后，第二封邮件过来，附带一个非常非常具体的行动方案，具体到第几周的第几天他们会为我们做什么，以至于我只要点头就行了，不用花钱，不用操心。而且他们提出的方案的确可能很好地解决我们的问题，同时也会为我自己带来可观的工作业绩。就这样我被他们打败了。乐颠颠地接受了他们的提议，而且态度逐渐从“反正我不要新的公司了”变成了“如果你们靠谱，我就签”。照这样下去，他们成为我们明年的供应商只是个时间问题。我见过的好销售都是相貌比较朴实的，看上去不太像会说谎的，有的甚至有点土的，而且都很执着的。作为一个有着15年销售和销售团队管理经验，购买阅读过不下50本各类销售书籍的老销售，必须在此问题上总结发表自己的观点，并以此作为在知乎上的处女贴。但需要说明本人一直在本土咨询服务行业并且几乎没有跳槽，所以少有机会瞻仰跨国公司精英销售的风采。这里所谈的销售，单指不靠关系、白手起家，以向客户推广产品或服务以满足客户特定需求从而获取回报的职业。摩根大通等顶级投行所招募的官二代究其本质也是销售，但不在本帖讨论范围内。入行两年的时候，我给销售工作下了个定义，至今未变：销售业绩=工作量*成功率*签单金额。工作量，就是你投入到销售工作中的时间，电话多少、拜访多少、建议书多少，等等。其中通常以拜访量最为重要，因为销售离不开人与人的沟通。成功率，简单来说就是签单成功率，通常指拜访量转化为签单的转化率。所以，假设一个月每天拜访一个新客户，成功率是10%，签单金额通常为10万，则月销售业绩=22*10%*10万=22万；有这个公式，优秀销售的共性就很容易总结了。工作量越大，成功率越高，自然销售业绩越好。工作量相对简单，是依赖于勤奋和执着，勤奋可带来一时的工作量，执着可维持长期的工作量。成功率比较复杂。销售通常流程包括潜在客户

、电话约访、拜访、建议书、解答异议、签单成功、顺利回款。流程中每一个环节，都直接影响到最终的成功率。例如潜在客户收集的准确与否，可能影响到电话约访的成功率，也有可能影响到签单金额。小客户当然比大客户好约访，但是采购金额也不会大呀，大客户当然采购金额高，但约访难竞争多呀，所以要会平衡。约访环节也一样，使用部门、决策部门、采购部门、招标部门都得摸清，都得见上面。销售管理中有一个“销售漏斗”的工具，就是将成功率细化到每一个环节：100个电话能够形成多少个拜访？100个拜访能够形成多少个潜在意向？100个潜在意向能有多少个签单？这四个核心环节，如果每个环节都能有50%的成功率，最终成功率是多少呢

？ $50\%*50\%*50\%=12.5\%$ ，是的，达到这个成功率，我就认为是很牛的销售了。至于战无不胜，无单不签的神话，呵呵，你真当小李飞刀，例无虚发的吗？提高成功率也有迹可循，通常需要有好的沟通能力、学习能力和个人诚信。沟通能力，能够更快的获得所需要的信任与支持。与客户沟通获取订单并建立持续合作关系、与公司内部沟通保障产品、服务的供应能力和质量、与财务沟通方便借支报销、与客服沟通确保客户得到优先照顾...诚信。销售开始时卖公司、卖产品和卖服务，最后是买自己。建立个人诚信品牌，才能获得持续的业绩回报。学习能力。与学习的的东西很多，专业知识是最重要的一环，因为必须成为行业专家，才能确保自己可为客户提供最适合的产品或是服务。写得太多了，必须收尾。回到这个问题，我印象最深刻的销售之一，是《当幸福来敲门》中的几幕场景：玩命打电话、见客户的热情和坦诚，当然，奇怪的是客户会邀请他去看球赛，在国内难以想象。另一，是《开水房》，众多证券公司销售明知坑人，还以高超电话技巧拼命推销垃圾债券，本人佩服这些人的无底线，但本人的道德感和职业操守让我对这些产品及销售敬而远之。高手在民间。有次我去家乐福。逛到了水果区域。我对于苹果，一般心理价位在5元左右。可是，那次居然我买了12.9一斤的。下来之后，我总觉“哎，怎么就这么被人攻破了心理防线呢？”于是回顾了整个过程，写了篇文章如下：=====昨天刚看到有人讨论，说销售是不是没有技术含量的活。今天就学到了一课。刚才晃到家乐福，准备买点水果。在苹果摊前扫了一下，山东苹果5.94元，红富士12.9，还有其他其他。因为买苹果的想法不强，所以准备离开看看别的。然后红富士的促销拿起一个盘子，上面有几块切好的苹果。跟我说：“免费尝一下把，我们的苹果味道很好的。”我还在犹豫，她又说：“吃了也不用买的。”于是我就吃了一块，免费的便宜就占了呗。（恩，提供免费样品，让潜在客户进入销售流程。同时也体会到产品质量），味道的确还不错。促销说：“我们的苹果是有品牌的。很多老外都到这里来买。你闻闻看，果香很明显的。”（利用社会认知，提升可信度。产品对比）一边说她拿起一个红富士，放到我的鼻子前，的确有香味。然后她有拿起旁边一个苹果，放到我的鼻子前，说：“这个就没有什么果香把。他们是两个月催出来的。我们是养了9个月的。”（演示、对比和说明一气喝成，让客户认识到与低价产品的差异。打消价格异议）。我挑了几个苹果。（恩，这个过程应该还有她的引导，没注意）。然后她拿过我的袋子，说：我帮您去称重。（帮助客户，同时，消除了一个丢单的环节。人们可能会在结账的过程中放弃）。称完之后，她拿给我，然后说：“这个苹果味道很好，很多人一直来买。但是就是有点贵，2、3个就是20来块了。”（设置客户期望值。同时做异议处理。另外，如果我的表情是嫌贵的话，不知道她是不是还有什么措施。）。看我没啥反应，她指着结账台，说：“结账在那边。”（推动客户早点结账也是降低丢单风险，否则晃啊晃说不住就有意外啦。），=====家乐福大妈并不是我见过的最好的销售，但是在她的那个层次，可以说整个销售过程做到了让我觉得赏心悦目。家乐福大妈，在整个过程中，并没有问我“买不买”。反而她说过的一句话是：“吃了也不用买的”。通过免费的试吃，满足我对“尝试”的需求；通过对比的演示，引导我认知质量的差异；帮我去称重...在一系列满足需求的步骤中，我不知不觉的买了单。与之相反，大多数销售人员的做法，是“在满足自己需求的过程中，逼迫客户选择你。”=====广告=====销售员，如何让客户倒追你：我说说我的一个自身案例吧。我在4月份联系了当地一个客户，打算向他推销一下我们家的产品，联系了几次，他（约

43岁，老资历) 准许我登门拜访，也有叫我带样品什么的，当然我很乐意带多些样品。第一次拜访是在联系后的第4天，去到他们那里只见有好几个人坐在那里，他给我介绍（分别是厂长、行政主管、销售主管，他是总经理），我心里乐着“这样更好，更有利于我开展谈判”，谈了接近1个小时他才说“其实我们现在跟供应商合作得很好，他们给的条件都很好”，我想还是先看看再说吧，好么？我说“当然，切换供应商是个高成本的活啦”，第一次拜访就这个结果。隔了2个星期，我便再找机会登门拜访，我说有个新品想给你看看，他说“小李，到时再看吧，我们现在确实还没有另找合作商的想法”，我便说“我晓得的，我之前说了换供应商是个高成本的活，那过去跟你聊聊天可以吗？如果你时间允许的话”，他便答应我了，我第二天便赶过去了。去到他们那里，这次只有2个人在，一个是他，一个是没见过的。我一般不啰嗦的，坐下来就把样品先给了他，他便不闻不问就把样品放在一边，然后问我“吃饭没？不用做事吗？这么有空找我聊天？”我说“我本来是想快递给你的，但在网上找不到你们资料（真的一条信息都没有，传统就是传统），他说“我们没有在网上做，呵呵，但现在就是想扩展一下业务，首选网络”，你懂网络？我说“我80%业务都是来自网上的，有一点点经验吧”，他就向我竖个大拇指，态度大变，然后问了我一些相关问题。就这个问题聊了接近一个半小时，时间差不多了，他也说改天再聊了要忙去了，我说“哇，你真棒，也要参与车间工作”，他说“不是，因为后天要出一批货到国外，要赶工，我要催一下赶工”，我突然想到“这是机会呀”，我便说“你们也做出口的？”他说“是”，我说“那OK，我到时来帮你们拍现场照，我有单反机，拍多一些照片，到时你可以用来做目录，更可以放到网站上展示，大大提高信任度”，他来个不谋而合的表情并跟我握手说“你说得很对，那就麻烦你了，后天上午11点左右”。这天我提前了接近2个小时到他那里，他们还在吃早餐，惊讶地问我“你怎么那么早来，11点才出货呀？”，我说“早点来熟悉一下你们环境，有利于我拍摄的”，他就赞了我一下。他们在吃早餐我便到处逛逛，到他们车间、仓库拍好，到了11点多，货柜车来了，我就开始关键工作了，操作了接近2个小时，150多张照片和几个视频，也很晚了，我跟他打招呼说“xx哥，搞定了，现在不早了，我要赶车回去，到时我会发给你的，我回去要处理一下”，他很高兴地说“哎呀，谢谢你了，忙了半天，改天请吃饭”。好感来了，回去把照片整理好，打包后发到了他的QQ邮箱去，同时，我也收集整理了一些他们同行的网站以及相关信 息发给了他，让他去参考参考，总是有帮助的。在后面的时间里，我每当去到哪里，比如“商城、酒店”见到有他们的产品时，我都拍下来，然后发彩信给他，并赞扬“你们产品真棒，在哪里都能见到”。一个月后，我终于把这客户搞定了，他跟我拿了一点货（毕竟别人是有长期合作商的，我也不想这么去破坏），因为，我很为客户利益着想考虑。大学时，有个美女在宿舍楼门口推销电子词典，叫“文曲星”（刚去查的）。是我这辈子见过最有杀伤力的销售员了，美艳不可方物，皮肤粉里透红，笑容亲近可人。我们宿舍共8个人，大家砸锅卖铁，买了5个。最好的销售都不是卖实物的，而是卖思想的。有一个朋友以前是某500强前十外企上海区销售总监，阅人无数，家财亿万。中年后笃信藏传佛教，并且认了师傅。这个师傅据说很有来历，年纪轻轻，面相浮华。朋友说这位师傅的伟大而传奇的转世经历，以及为西藏地区贫苦群众作出的卓绝努力。这位师傅有至少几十名和朋友类似的俗家弟子。每人每年要给师傅捐几十万人民善款。后来朋友得意的出示了去师傅开设的一处抚育儿童的慈善庙宇，大概有十几个孩童，看起来衣着简陋，营养不佳，也没看到有学习的场景。这是每年要花费师傅一百多万才能经营的。这位师傅每年都要在各地飞来飞去参加各种活动，每次出席也会收敛不少善款。后来这位师傅忽然想到要为西藏的孩子建设一个博物馆。需要上亿的资金。朋友也努力加持，但是终于是现金有限。有一天他很不开心，说有同样修行的人说自己也没有尽全力支持师傅的慈善修行。也许自己应该卖掉房产去完成师傅的心愿。我总觉得，他碰到的，不是真正的修行者。一外国朋友昨晚在酒吧被姑娘搭讪，问他是否听说过Ang Lee？这哥们碰巧是个影迷，于是跟内姑娘聊了一晚上，从断背山到少年派，并深情追忆了李安的成功史，最后还买了两千多的安利产品。有一次去买内衣印

象很深刻。那位销售人员在和你寒暄之后，会提出一个请求：请问能让我感受下你的胸部吗？她以差异化的销售方式吸引了我的好奇心。接着她就会用她的专业的知识告诉你：你的胸部的健康状况及胸型，及适合的内衣款式等，哇哦，当时就把她给说服了。聊天之后得知，她目前在一家专业的美容休闲会所从事美保健工作，这份销售督导的工作是兼职的。所以个人觉得销售工作做得好的大都不是从介绍产品本身出发的，而从产品给人们带去的好处或功能出发的。当然沟通与技巧也是很重要的。作为资深甲方，我对这个问题很有兴趣。我来聊聊，我遇到的印象最深的一个销售吧。实战分享：本人在世界排名前三的零售商工作时，负责过两家门店的品类采购。两家店在两个分开的三线城市。A店销售比较好，刚引进“哈根达斯”，我从前任采购处得知，他跟通用磨坊的KA协商多轮，然后保证月销超过2万，对方才答应派人派设备进场。因为我希望B店也能引进，所以非常关注这个品牌在A店的销售。当然，不仅仅为两万销售，主要是其品牌稀缺性。我们A店是那个店所在市，唯一的销售哈根达斯的卖场。而B市没有任何卖场有哈根达斯销售。进场三个月，销售逐步提高，在第四个月初时，我约谈这个KA。我拿着6.3万的上月销售的报告，想让其进B店。正好该KA在附近，就十来分钟后赶过来了。当时，刚月初，很多公司的上月报告还没出来，而且这个KA负责通用磨坊的所有东西，即哈根达斯，湾仔码头，妙脆角，果然多等，也就是两个以上的分类。当然，他负责三个地级市的所有渠道，而不是仅我们一家卖场。见面后，我问他：“你跟熊经理说，我们A店哈根达斯月销售不超过两万，之前一直不肯进场，你知道我们上个月销售多少”。这哥们，一来就放下一个本子，翻到空白页，摊开放下。听到我的问题，微仰头，然后三秒钟后告诉我，6万2。我当时是完全的震惊！从时间点（刚月初）和他负责面来说，我很难相信他对数据如此铭记在心，而且是我们A店的销售，而不是他的送货成本，而且是我十多分钟前，主动叫他过来的。我稳了下神，然后平静的对他说：“你很厉害，估的很准。怎么样，严重超出你的预期吧！进B店吧，A店卖6.2万，B店肯定超过2万！”他笑了笑，然后跟我说，“您知道，为什么能销售6.2万吗？我介绍了两家咖啡厅和一家餐饮店到你这里拿货。两家咖啡厅分别是**区的***，他们上个月开始从你们这拿货，上个月进了六千三的货，上月进了1.2万的货；另一家咖啡厅是**\$^#；餐饮店是*^&#去去除掉这三家，你们实际销售是**，您平均加了23%的毛利，所以进货金额是1.8万，没过两万。”这哥们一气呵成，每个数字烂熟于心，脱口而出，就好像手里捏着一份报告，纯念数据一样，当然实际上，他面前就一个摊开的空白本子。我很痛快的放弃让他进B店的计划，很佩服的跟他握了下手，由衷的跟他说：“你是我见过的，最厉害的销售！”若干年前，火车上推着车卖冰棍的一直板着脸的老大妈。她推着车气宇轩昂地经过，“冰棍咯——”，卖了若干冰棍。须臾，又推着车气宇轩昂地经过，“冰棍咯——”。卖了若干冰棍。第三次，又推着车气宇轩昂地经过，“冰棍咯——谁还没吃冰棍呢——”，那一刻我以为我小学班主任进来收作业了。大家有可能也是这么想的，于是就像交作业一样纷纷把冰棍买了。她就气宇轩昂地“站着把钱赚了”。自己花钱给自己雇了两个助理，有天我逛商场，一个小妹妹过来搭讪，不用想也知道是推荐理发店的。小妹妹大概18、9岁的样子，说话时候比我还紧张，脸憋得通红，来回来去就会说“我们老师可厉害了”，一句正经推荐的话都没说。可是小姑娘长得特别像我大学的一个学妹，一样的脸盘儿，一样水灵灵的眼睛，一样小鹿一样的气质，学妹比我小一届，我从大二开始带着她，从干事一直到部长，看着她开心，看着她难过，看着她恋爱，看着她失恋，看着她从幼稚一点点成熟，并努力保护她保持着最初的纯真。所以当小姑娘跟我推荐理发店的时候，我想都没想跟着她进去买了1000块的理发卡，不为别的，就想着，如果学妹有一天走进社会，希望她也能遇到一个怜惜她的人，让她的路走得没有那么艰难。所以啊，所谓的销售策略，有时候不过这么简单。我见过最好的销售，照片挂在北京，他成功的销售了自己，收益是一个国家。目前遇到最厉害的销售人员是我老婆，怎么说呢，只有我把她推荐的商品都买下来，她才会把刀从我脖子上拿开。因为工作原因，经常接触销售的同事。那些基层销售依靠勤奋和天资获得客户认同，然后成为优秀销售的事例，每年都有，我们培训部也会在公

公司内部着重进行宣传，但是，今天我想讲讲这几年让我最触动的一个老销售。有天，我们公司的老板F和公司最大的经销商公司老板L一起吃饭。酒席之间觥筹交错，身家早已过亿且已近知天命之年的二人聊起了当年起家的日子。L老板在回忆完往昔峥嵘岁月之后说了一句话：“F总，我不知道你是不是跟我一样的感觉。虽然现在咱不缺钱了年纪也大了，但我还是愿意起早贪黑的奋斗在销售前线。因为我发现每做成一单生意，哪怕只是几万块的小单子，我内心那种激动还在！”这个世界上最可怕的事情不是大家比你聪明比你有天分，而是那些比你聪明比你有天分的人，还比你更拼命。至此，我深以为然。在印度工作一年，留下来两篇文章。分割线补充下，有朋友问，上下反差好大，到底是上下哪种服务员多。其实上面那一篇写的早一些，当时抱怨和方案的情绪较大。下面那一篇写的晚一些，仔细品味下，还是感恩多一些。要强行要回答的话，我其实想说，我碰到过贪婪的服务员，还碰到过把我当傻X的司机（非常短距离高额要价），其实有一种理解可以是，他本身太过单纯，所以手段看起来是把你放到了同一个智商线。理解为傻X也好，理解为单纯也好，因人而异，关于没有提及印度经济发展的事情，由于实在不擅长长回答，也过于懒。简单说两个。1、我并不认为印度本地的IT有多发达，基础设施奇烂，软件业是产业而并没有带动本土（就好比软件外包和软件产业环境是不一样的），2、底蕴相当深，也意味着很多深层次文化很难被国外的某些成功案例所影响。也就意味着，其实还有很多适合本土内容还没有被挖掘（举个例子，中国的网址导航），3、起步低很多时候意味着进步快，人口潜力巨大，所以，感觉资本市场现在不是质疑印度市场有没有发展，而是进一步到，印度哪些细分市场有发展，thats all,-----
-----第一篇叫《坑爹集锦》：1、刚到新德里的时候是当地时间3点多，坐车一路杀到预定好的宾馆。花了15分钟敲开宾馆门，宾馆招待人员查了20分钟，找不到预定。折腾了半天，花现金住了一夜，这还不是高潮，高潮是天亮才睡觉，7点睡到9点，被敲醒，告诉我们不好意思，预定的宾馆满了，让我们搬到另外一家去2、在新德里的宾馆，有个服务生，见到我就说我像Bruce Lee，天天从早到晚见到我就这么叫。这个高潮是，某天在宾馆的吃饭，给我盛的面明显比同事的多，一问，告诉我说，Bruce Lee应该多吃点3、在新德里的时候，经常要出去跑，门口有一帮拉客的，一见我们出来就一哄而上，更甚者还在后面高声喊，空耐吉瓦4、刚到班加罗尔，出门一向都做三蹦子。一报地名，三蹦子司机说，100，我俩一权衡，不贵，就走了。过了N久，有一个中国人跟我们说，出门要打表，30块钱就到了5、班加罗尔宾馆附近有个卖鸡肉的，比较便宜，味道也不错。我俩每次去差不多点一样的东西，算下来差不多是160多卢比。一向都是给他200，然后有一个服务生，第一次找钱找30，问我OK？印度习惯给tips，我就同意了。第二次给20，我也同意了。第三次给他200，他站那不动，过一会问我OK？。立刻让他找钱，一块钱都不许差，从此之后我们去他再也不那么主动了6、都说印度的水不能喝，我们开始还不是很在意，有一个经常去的小餐馆，旁边有一个比较大的水壶，每次都从那里面倒水。有一天吃饭，看见一个穿着裙子，脏兮兮的印度男人进来，抱起壶就往嘴里倒。从那以后去那再也不喝水了7、在班加罗尔宾馆，网总断，前几次断了就打电话给前台。前台告诉我们，工程师去修了，等5分钟。然后一个小时过去了，好了。后来再断不打电话了，半个小时就好8、从班加罗尔飞去孟买，在机场，看见机场店里面有一个柜台挂了牌子“socks”，然后我挑了一个比较好看的，一个盒子，里面三个卷卷的。等回去打开一看，MD三个手绢9、在孟买宾馆的时候，用信用卡在印度最大的订票网站上补订了三天的房。去楼下前台问，前台说没有，打电话问订票网站，说订了。折腾了两天，补现金，又折腾了俩礼拜，订票网站才把钱退回来10、刚到孟买，住的地方离办事的地方比较远。每次回去都是晚上，要打车，跟司机说好1000。结果离宾馆还有3公里左右的时候，告诉我们，不认识了，让我们坐公交去吧11、在孟买晚上去机场接人，出门打三蹦子，司机跟我说500，我转身要走，他说你说多少钱。我说100，他说行，我还美滋滋呢。走了不到10分钟，到了12、去泰国坐air india，去的时候晚点，飞机着急起飞。过道有俩人在游走，我前面那个人在打电话，我同事用电脑看电影。飞机二话没说走了，上跑道不带

停的加速就飞走了。回来的时候，飞机停那不知道等什么，不开舱门，结果空调关了，骂声一片，我心想是不是飞行员拔了钥匙先回去洗洗睡了。回来之后，听这边别的公司中国人说，他们有一次给客户订机票，客户立刻打回来嘱咐一句，我上有老，下有小，千万别订air india13、办公室办网，前几天办了无线，有线不能用，过两天来了个工程师，过来修了有线，无线又不能用了。再打电话，俩人一起来，修好了。俩人出门没2分钟，无线又断了14、宿舍开始有一个网，三天两头断。然后又办了一个别的公司的，紧接着，新网三天两头断，老的贼好。然后新网不再交钱了，当天回去，老的又断了，商量好的吧15、印度伙食不敢恭维，每天中午在公司那个园区吃自助，菜总是呈现大便色和深绿色，伴随几抹白色，吃起来看不如看着好。突然有一天，有一个可以下咽的菜了，吃了巨多，吃完还特意去买了瓶可乐庆祝了下16、有一次三个人去KFC改善生活，买了个kfc全家桶，一会服务员报上来俩桶，打开第一个桶，一桶几块，又打开第二个桶，还是一桶鸡块17、住的地方不远有个papa john，算是这一片里最好吃的了。后来，经常有小孩过去开生日party，有一次吃饭，打开手机里面那个测分贝的，整顿饭基本保持在80分贝以上18、有一个周末，买了一桶鸡块，从早晨开始吃，第一块挺香，第二块有点腻，第三块就不行了，第四块就开始沾番茄酱吃，……后面记不清了，就记得从早吃到晚，吃到最后咬着牙含着泪吃的19、刚来三个月，炒面吃腻，后来pizza吃腻，KFC吃腻，到现在，印度为数不多能忍受的几种食物也快吃腻了20、之前偶尔吃吃鱼，还挺开心，后来有一次出去办事，路过一个鱼肉市场，突然看见路边卖鱼的摊位上，鱼上，虾上，都是苍蝇21、最可怕的是没有买车那会每天坐三蹦子，天气巨热，很堵车，尾气很严重。偶尔还会碰上，旁边一个巨大的公交车，巨大的排气筒正冲着三蹦子 @#¥#¥……%*……（22、这个国家差不多一年四季都有蚊子，刚来的时候受不了，用电蚊香，后来点蚊香不好用，几种蚊香混着用。到现在，什么蚊香都不点，咬就咬吧23、印度晚上也不会很凉快，晚上睡觉就是开着空调冷，关了空调热。然后睡觉的时候，就开着空调，缩成一团，想着一会就停了一会就停了，然后就睡着了。但是早晨起来空调总是关着的，也不知道半夜什么时候迷迷糊糊就关了24、印度人性子慢，他们经常会说2min，5min，一边乘以6到7倍是实际时间25、我的手机，每天至少要接5-6条广告短信。还有广告电话，开始平均一天1-2个，后来我用360屏蔽了，每天的屏蔽记录里至少要有10个这个电话的未接来电@！#¥%¥&*，第二篇《我眼中的印度》：他叫Steven在中国9年孩子还留在中国签证被使馆refuse眼神里总是有化不开的忧伤朋友说，那是男人独有的忧伤他总是叫我Bruce Lee因为不知道他叫什么于是我也称他为Bruce Lee他总是骄傲的告诉别人我们是Friend离开德里的那一天我留给他一张名片然后告诉他发Email给我他放进衬衣的口袋里然后哈哈的笑着笑容里看不出一丝浑浊他是一个骨瘦如柴的孩子在车外努力的拍着车窗我看着他缺又不忍看他因为看到了他眼神里的渴望深不见底他是一个Auto司机班加罗尔成千上万Auto司机中的一个和成千上万的Auto司机一样每天驾着三轮摩托穿梭在德里的大街小巷满头白发却依然精神跑到酒店里送还我遗落在车上的本然后转身离去只有一个微笑朋友说那是一种虔诚他是一个餐厅的服务生每天看到我们都会开心笑然后很热情的告诉我哪一个菜最Spicy也习惯于每顿饭给他10卢比的小费离开的时候说一声，“See you tomorrow.”看着他开心的笑容却不忍告诉他I will leave tomorrow.印度的咖喱不叫咖喱印度也没有抛饼印度只有一种特产叫做“淳朴”，多图预警，流量党慎重！！《Hi I'm India》，这是印度的河水（These are Indian rivers），这也是印度的河水（While these are also Indian rivers），这是印度的城市（This is an Indian city），这也是印度的城市（While this is also an Indian city）这是印度的公路（These are Indian roads），这也是印度的公路（While these are also Indian roads），这是印度的轨道交通系统（These are Indian railway systems），这也是印度的轨道交通系统（While these are also Indian railway system），这是印度的孩子（These are Indian Children），这也是印度的孩子（While these are also Indian Children），这是印度的空气（This is the air in India），这也是印度的空气（While this is also the air in India），这是印度的警察（These are Indian police officers），这也是印度的警察（While these are also Indian police officers），这

是印度的工厂 (These are Indian factories) ,这也是印度的工厂 (While these are also Indian factories) 这是 “ 印度制造 ” (This is "made in India") ,这也是 “ 印度制造 ” (While this is also "made in India") 这是印度的军队 (These are Indian military) ,这也是印度的军队 (While these are also Indian military) 这些都是印度的军队 (These are all Indian Military) 从1947-2015年(From 1947-2015),这个古老的国家正在经历着(This ancient country is experiencing),一场时代与发展的剧变(An drastic change of time and development)过去(Yesterday)今天(Today)她百病缠身(She suffers ailments),她也朝气蓬勃(And yet still vigorous),她老旧凋敝(She is old),她也焕发新生(And yet still new),她令人揪心(She causes worries),她也让人安心(And yet is still soothing),有人说 这是最坏的时代(Some people would say, "This is the worst of time"),也有人说 这是最好的时代(While others would say, "This is the best of time"),但正如某网络作家所说的那样(But as an Internet writer said),面对这个复杂的时代,你永远无法通过戳瞎自己的一只眼来寻求真相(In the face of this complicated era, you can never find truth by poking one eye out),以上图片均来源于 互联网,2015年9月17日,于 哥本哈根

感谢的更正!作为工程技术人员,设计了印度多个项目,经常去印度,从大公司总部到工地,接触各阶层不同人群,对印度人有相对全面的认识。1.印度的腐败是彻底的,是从表皮烂到心里的。印度人从官僚公务员到最底层的老百姓,只要稍有机会一定要勒索。此外印度人的腐败是明目张胆,毫无廉耻的,可以在任何场合公开索要。办任何事情先要钞票;出机场回若干次被保安(非安检人员)要求打开行李检查,不给钱就耗时间;甚至某官员在批项目的时候第一句话就问你给多少?腐败的现象各国都是有的,但如此从上到下,明火执仗,理直气壮的索贿,令人觉得这个国家无药可救。2.没有诚信。跟印度人打交道一定要谨慎,一定要谨慎,一定要谨慎。有个错觉,印度是西方社会,讲究诚信,这是不对的。在跟印度人打交道一定要谨慎,落实到纸面上的事情他们都会钻空子,放陷阱;口头上的事情更是张口就来,丝毫没有诚信可言。有一个工程,因为合同要求全部地面以上布置问题我方要求改一个设备,印方表示可以地下布置,他们有工程实例吧啦吧啦,还把相关图纸给我们看,我方大意了,就按照他们的要求来做。设备安装后印方突然蹦出来说质问你们为什么不执行合同要求?完全不管之前会议的内容要求索赔。我方因为没有签字的纸版文件支持,被完虐了,不想赔钱,导致后期改设备花了一大笔钱。从日常租车接送谈到谈判合同,所有事情一定要反复确认,不能放过任何细节,而且要留下记录。3.自私,不顾全大局,缺乏团队精神。印度是一个极端注重个人利益的国度,所以任何超出个人的事情都与己无关。印度人做工程,遇到事情第一反应是锁好门,然后跑。国内也有这样的人,毕竟是少数,跟印度人这种全民化的行为完全不一样。某工程某夜因为一个阀门没有正常跳起,除尘器排灰不畅,第二天一早发展成除尘器高位积灰,影响机组运行。中方人员排查事故发生发现阀门当时已经报警,只要当时报告检修人员去处理就不会有问题。于是去找运行的印方人员,他们沉着的翻出一本台帐,指着某一条说:我记录了...,玛丽隔壁的知道有故障怎么不及时通知检修?等故障演化为事故?现在想起来呼吸都不对,当时肺都要气炸了。在印度街头问路,不管是不是知道都特别热情的随便指一个方向,某次遇到三个帅哥指了三个方向之后再也不向印度人问路了...4.绝大部分人教育水平低下。印度人英语并不普及,这里不再赘述。在印度教育体系中,如果不精通(注意是精通)英语就没法学习,因为教材只有英文版。有一个印度哥们曾经无比怨念的跟我们聊,特别羡慕中国人,可以用母语学完所有的工程学,他们换一个科目的词汇量简直就是换一门语言,所有的课程先从语言开始学。所以印度的教育完全是精英教育,普罗大众连自学的可能性都没有,语言就是第一道门槛。5.奴性大,印度人历史上被欺负惯了,所以文化中有很多奴性的成分,比如自划分阶级,比如对权威的膜拜。对他态度好他就一定要骑在你头上撒尿,把他暴打一顿就会跪舔,屡试不爽。所以跟印度人打交道一定要强势,霸道。不要试图跟他们套近乎、拉关系,只会让他们觉得你软弱可欺。曾经有一个工程,第一个设总强势,工

程全部按照中国最新的技术来做的；到二期换了一个温和的设总，印度人就翻天了，一定要按照他们抄袭欧洲上世纪的落后技术方案（欧洲目前技术方案跟中国也是类似的），在工程进展中不断提出各种额外无理要求。

6.仇视中国,他们对中国人的仇恨是不是一星半点的仇恨。在他们的教科书里面就是击退了中国侵略者，从小就被灌输仇视中国观念。除了历史上的冲突和巴铁关系外，曼尼普尔邦（这事是搅屎牛搞得，对我们一点好处都没有，有兴趣自己看看）的存在也让印度政府无时无刻不警惕、排斥、打击亲华势力。话说我第一次见到六星红旗以为是三哥们在逗比...图片来自网络，侵删。多余图片已经删除，请自行查找。实际上我国对印度情况介绍严重不足，以至于有些事都是听印度人慢慢说起来的，大家都印度人的介绍很多都是以段子的形式或者被当成段子了，他们自己开挂逗比的生活方式跟我们没什么关系，所以日常听听乐呵乐呵就可以，但提醒一下跟印度人打交道一定要有充分的心理准备。

—————分割线—————

7.印度的阶层问题种姓阶层具体情况不再赘述，这里结合印度社会的情况来说一下阶层问题。印度社会其实是根据阶层分成了几个空间，每个阶层都有其生存空间，各阶层想跨越空间极为困难，所以不存在各阶层互相挤压生存空间的问题。比如火车，国人去都属于刹帝利坐头等车厢，有空调或风扇，干净安静，低阶层的绝对不会进入；同时每列车都会留最后几节给贱民，没有座位只有抓杠，不需要车票，随时上下。比如说城市街头随处可见的压水井（引用图片需与我联系）和露天厕所等。这些都是为贱民所准备的公共设施，贱民虽然地位低下，依然有充足的生存空间，而高阶层也不屑于挤压其空间。所以种姓只是个名头，就算没有种姓大家还是会在自己的空间内生活。跨阶层争抢其他阶层的空间是不被允许的，必定会招致整个阶层的打压。印度人习惯于这种社会结构带来的好处，那就是社会稳定，竞争压力小。高种姓对印度人来说是非常骄傲的事情，有一个Vedanta公司的项目经理就特别骄傲的跟我们说姓z.....我们完全不懂怎么区分，后来分析可能是婆罗门，大家都是刹帝利有什么好说的？此外高种姓的对生活方式要求太高，只能吃地面以上的植物，不能抽烟喝酒，生活寡淡的很，高等级的宴会就只有菜叶子和清水。在过去几千年间，印度一直是全球最有潜力的国家之一。预计在未来几千年将继续保持潜力。我本身在国外，印度人见的太多太多了。尼泊尔人和印度人是不一样的，不要把这2个地方的人混了，虽然长得比较像。和普通的游客不同，我去尼泊尔是住的朋友家里，经常和他们聊政治，经济。先说说怎么鉴别知乎里面一些对这2国家完全不懂的装x的回答吧。印度和中国都是文明古国，睦邻友好，共同发展。这句话永远不会从一个懂印度的人口里说出来。印度和中国是敌对关系，并且这个里面和中国-巴基斯坦的建交方面关系不大，是一种很直接的领土纠纷。并且这块领土非常的大。其他回答里面也有说数字。中国-印度之间发生的过多起的事件的严重性远远超过那个钓鱼岛。所以印度对中国的态度相当于中国目前对日本。还互相投资呢，痴人说梦。那些边界我去过一些，防卫级别是非常高的，持有《边防证》也不能过去。所以我就不在回复里面发图或者写一些敏感的东西了。不过有很多公开的资料大家可以看到，比如谷歌卫星图，比如以前的中国要在上游建xx，印度抗议。还有关于藏南，只要搜下历史与纠纷，正常智商水平的人都能看出这2国家不可能消停的。关于援建与投资。首先很多人从根本上就不懂，但是不懂就不要瞎BB算是一种美德吧。首先，所有国家的投资，要么经济目的，要么政治目的，要么战略目的。其中中国也不能免俗。所以一看到答案里面指望中国当好人的，典型的新闻联播看多了。还有去参选啊，去别的国家当选民啊，之类的，用小脑想一想，美国一个州要去脱离中央，自己决定某些核心政策，别人政府会怎么样处理的。关于基础设施差，污染大。这点上面毫无掩饰的可能性。没去过的人可能能被网上某些美化印度的图片什么的感染。好，你打开美国大使馆PM2.5的空气污染参数图，用全球地图模式表示，看看印度的城市吧，北京那点指数算什么，还天天柴静的。还有他们经常停电，这个不是开玩笑的，自己搜。很多去的游客没感觉到是因为大量的宾馆都带自发电。关于尼泊尔和印度。这2国家的政治关系已类似'殖民地和宿主国'。尼泊尔在中国和印度间不是一个中立的国家，或者说，被迫的。去尼泊尔的中国游客千千万万，但他们感觉不到这些东西的

。稍微知道点的，可能听说过尼泊尔之前有王室的，但是被杀了。其实只要英语好点，和当地人谈话，除了印度种的，会说英语的都会告诉你是印度人杀的。这个得公开程度类似于习大大上台前半年，都知道下一个是谁。去过尼泊尔的人很多，但是有一点，包括那些在朋友圈各种卖珠子手链的人都不知道一个事情就是，尼泊尔和中国边界驻扎的是印度军人。不是尼泊尔人。比如从热索(非樟木)回西藏的时候就能见那边的边哨的印度军人检查你的证件。顺便，尼泊尔首都都是定时停电的，这个去的人多，都知道。印度和中国都在边境驻有重兵互相防备的。排名第一的有些观点实在不忍吐槽全世界第一大英语使用国：如果不讲究英语精通程度，除了1亿左右英语使用者，印度还有2.5亿可以拿英语做简单对话的人口，总计3.5亿已经跟美国打了平手，之后，美国也许不会再上升（墨西哥移民还会导致西语比例增加），但印度的英语使用人数是会继续上升的。并且，比较搞笑的是，印度英语口语已经是标准的英语口语之一了。英语作为印度的官方语言之一，普及程度之低令人咂舌。侧面反应了印度基础教育之捉急。试想在中国只有一亿人能说普通话，2.5亿人能勉强说简单对话，剩下的统统不会只会说地方方言，这是多恐怖的事情？还有印度什么时候成为标准英语口语之一的，tbt里吗？印度人的海外影响力远远超过中国：当我们还自认为东南亚是华人控制的后花园时，印度人已经在中东、非洲、欧洲、北美、中美、大洋洲四处开花落地结果。一些国家已经基本被印度人覆盖了……说几个可能会让大家觉得意外的：毛里求斯68.3%都是印度人；圭亚那43.5%；特罗尼达多巴哥40.2%；斐济40.1%；阿联酋31.7%；留尼旺28%；苏里南27.4%；科威特21.6%；圣文森特和格林纳丁斯19.7%；巴林19%；阿曼17.5%；卡塔尔15.7%；尼泊尔14.7%。再说几个大国：美国285万印度人（2010年数据）；马来西亚245万印度人；沙特180万印度人；阿联酋175万印度人；英国141万印度人；南非130万印度人；加拿大120万印度人。对比一下海外中国人，在当地国占较大比例的只有新（74.1%）马（24.6%）泰（14%），之后就是4%往下走，不是东南亚就是美加澳新这样的移民热点。为什么要比较海外印度人和海外华人，因为当他们在所在国掌握了一定资源后可以极大的促进同母国的关系和资源互置。中东有什么？非洲有什么？都是资源啊！不知道这个结论是怎么得出来的…其中的逻辑关系真是细思恐极。你说的那几个国家好几个我从来都没有听说过…弹丸之地哪谈得上什么国际影响力==，好几个国家的国际影响力和新马泰不再一个水平上。那几个大国。美国华裔人口358万。加拿大华裔134万（数据来自维基百科）。人口数量和人口比例哪个对你观点有利你就拿来用，全然不考虑其他因素。更不用说人口数量/比例=海外影响力的逻辑。海外影响力靠经济政治军事等硬实力和文化外交等软实力，且不说各种，连个五常都不是谈什么海外影响力？在非洲根本没印度什么事情好吧。接着上面的说，这些在美国成功的印度人会干嘛。现在最热的就是互联网，而硅谷15%的初创企业都是印度人开的，基金又有很多是印度人管理或者做数据的，很多印度高管有钱了也开始做风投，对印度人的项目自然有很大的投资倾向性。看完了美国本土的项目，印度本土还有更多项目嗷嗷待哺，很多印度本土互联网项目借助中东、非洲、南亚印度人的协作迅速开始国际化，有人投资后又开始反过来收购美国本土的行业老二或者老三一举成为大玩家，这个国际化的速度和模式可不是在中国国内叱咤风云的BATM想学就学得来的。我们有我们的长处，印度人也有他们的长处。印度国内的IT服务业和中国真的不是差一点，网民数量不足中国一半，各种网站都没有，人才流失极为严重。这对印度来说怎么说也不算值得骄傲的事情吧？况且中国人/华裔在IT业影响也是日益增长。youtube创始人之一就是华裔，库克男票也是华裔呢(歪)。而美国的中国人在这？一辈子会计？还是一辈子工程师？你这么黑我真的怀疑你是不是中国人了。美国的中国人在哪里？各行各业的华裔全被你一棍子打死了…各种例子大家都耳熟能详我都懒得举了。诺贝尔科学得奖印度人/印度裔就一个。我是不是可以说全世界印度人在哪里？唱歌跳舞吃咖喱去了？毕竟真遇上民族宗教冲突，还是待在家里好，登革热重发期做好防蚊（用蚊帐），伤寒疟疾很少有，水硬就多喝酸奶，女性夜晚不要在没灯的地方走，PM2.5就只好戴口罩，肉倒是有的，“毕竟”，“就”，“倒是”用的还真的是好啊…我妈去印度两个礼拜，反正吃到哪吐到哪。

基础设施各种差，各种腐败。关于印度制造业很多人的理解还停留在过去。的确跟中国比，印度制造落后了很多，但放到全球平均水平来看，还是发展非常快的。...印度制造业以前的确是有电力供应不足、物流不方便、税务复杂、劳工法繁琐等问题制约，但人家在进步，我们的眼光也得与时俱进啊，已经low到和世界平均比了...这种体量的国家不害臊么...我们中国人干什么事情都是和领先的西方国家比，是不是能反应一些东西？电力不足物流不便，税务复杂劳工法繁琐...我去这几个问题各个致命...就玩玩中国人玩剩下的东西，这种进步这中国真是渣也不是。我们的眼光的确在与我们的进步俱进，觉得他们Low不是自然而然，合情合理的么。我个人认为印度如果不来一场自下而上的彻底革命，在这个飞速发展的世界下，在我们这种开挂流氓国家旁边，只有等死的分了。中国人对印度人有优越感是很正常，且有理有据的事情。诚然，狂妄自大并不是好事，我们也应该多了解印度的方方面面，但是我了解下来发现基本都是中国人玩剩下的==怪我咯？利益相关：他妈的老子lab report发给一个印度人，他说就看看Format，我就发他了，结果没几天教授发邮件怀疑我协助作弊。他妈的蠢到抄作业都不会抄。I am angry!我们彼此不能相容，我们各逞机锋，我们贪利重财，我们固步自封，我们有着那么多的缺点和不足，但是我们祖先的血在身体里流淌了五千年，那些耀武扬威一时的游牧、铁骑、列强一个个的步入历史，我们却还在那五分之一的东方牢牢站立。而我们的根、我们的文化、我们的兼容并包、我们的知行合一、我们的究天人之变、我们的家和万事兴、我们的后天下之乐而乐，纵然有退潮，纵然有反复，却总是在那里传承不息。印度？哪个印度？古国的印度，孔雀的印度，贵霜的印度，莫卧儿的印度，女王的印度，还是所谓现今民主的印度？对不起，我实在不知道这个国家之所以存在，他的立足之处究竟在哪儿。是种姓么，是宗教么，是英语么，是IT么，是海外族群么，是人口么？这些散乱的层面，没有一个坚实的文化内核来凝聚，不过就是个地区大国而已。这个地区大国，联合国成立的时候与另一个大国情况仿佛，基础薄弱、地缘涌动、仰人鼻息、内外交困，然后过去了十年，两国以完全不同的方式开始了发展，又过去了十年，背靠美苏两强的一国被另一国揍得鼻青脸肿，又过了二十年，那另一国开始摆脱阴影走上“一国”不敢想象的快车道，又过了三十年，两国的航母、两国的火车、两国的教育、两国的反腐仍然纷纷爆出截然不同的新闻。四十年后的世界第三极？上一次如此叫嚣的还是越南和南非，他们现在都在干啥呢？我周围有不少印度学生，他们看起来与中国人好像没有什么不同，普遍很努力，也很实际，不少人在理工科上很有天赋，甚而在与异族群的交流与合作上还要强于中国学生很多，很值得学习，很值得尊敬，但是一点都不值得羡慕，因为在他们的身上，看不到一个民族的影子，一个世纪下来，拉曼一样的反哺者，寥寥无几，能怀抱民族的，几如晨星，就算在海外人数众多抱成一团，就算生活方式比美国人还像美国人，这种纯粹商业的社交的连通，说到底不过是为了自己图一个方便、多一个机会而已。要是这种程度都能被拔高成“心态开放”“世界大同”之类，那可真是太圣母心了。嗯，中国人难道不也会这样么？难道不也是为了利益和方便攒在一起么？是的，没错，中国人喜欢和中国人在一块儿，因为恐怕只有中国人才能够理解另一个中国人那些深沉的、复杂的、家国天下式的感受和心情，抱歉，在印度人身上，我还看不到。战略上，印度是值得重视的体量，战术上，印度恐怕还只是个杂烩而已，印度的客旅，值得尊敬，印度的开放，值得学习，印度的产业，值得重视，印度的文化，令人发笑，印度的建设，令人冷晒，印度的精神，恐怕不存在这种东西。以上~已经有很多人回答，多的不重述，补贴几个问题。一个是印度海外人士的成功和印度没什么关系。一个国家的海外族裔很成功，而且数量多，说明这个国家无法为这些人提供像样的就业，学无致用，亦或者本国无法提供和外国一样的待遇。中国人出国，基本上是奔着良好的生活条件去的。印度的外包现在受到不小的冲击，主要是菲律宾人的。外包可干，但是不可长干，主要原因就是门槛过低，懂英文的都OK，这个世界上懂英文的又不止一个印度，中国公司对于民主国家的政治了解不多，确实是一个问题，游说集团不够给力，这点我们要向印度学习。印度问题有两点，一个是忽上忽下的GDP增长，我觉得国家，尤其是大国的GDP上下浮动最

好还是不要过大，印度的GDP浮动较大，这对于大国长期规划和建设都是不利的。还有一个是民主国家常有的问题，就是政策可持续性，莫迪迄今为止还不错，但是下一次呢？人民党并非第一次执政，稍微有点记忆的，就知道印度曾经出过一个总理叫瓦杰帕伊，也曾大力推行过经济改革，但是其后续的辛格就差点意思，现在人民党风风火火，也不见得国大党不会卷土重来，而且国大党根基深厚，谁也不知道莫迪改革能持续多久。对于莫迪还有一个威胁，就是贫富差距的问题，印度贫富差距已经过大了，经济的改革释放出来的能量以及更加的市场经济，会加大这种贫富差距，这样选票就很危险，搞社会主义，搞左派，搞民粹总能得到底层人民的支持，这是颠覆不破的真理，哪国都一样，对于莫迪这次经济改革，我个人建议还是看一看，不要急着下结论。印度改革面临的问题可能比中国要多一些，我举个例子：被广泛诟病的四万亿归根结底，是中国的公司建设了中国的基建，这种四万亿，中国可以去撒，印度就不行，因为印度只要一撒，钱有可能会被外国公司赚走，比如说中国公司。只要一到基础设施问题，中国铁建，交建，中铁X局，振华重工，X钢股份，华为，中兴之类的公司就会稀里哗啦的把这些钱分光，毕竟中国有一整套从上到下对于制造业尤其是基建全包的公司，印度这类的公司较少，印度政府即便是撒钱也得有相应的公司来做，较为便宜的做法，就是直接请外国公司来做，印度想提升制造业能力就必须改善基建，想改善基建就必须有公司来建设基建，本国又没有这种公司就只能请外来的，请了外来公司就意味着压制了本国这类公司，所以这个问题很难讲。第一次在知乎认真答题，就犯了调查不严谨的错误。脸红心跳加速中。

感谢指正。关于美洲地区这些国家的印度裔人，他们是一百多年前通过欧洲国家劳工输出，或者其他类似的方式移民的。由于移民时间早，而且这些国家本身对于世界和地区影响力也不大，所以我认为他们对于印度的发展起到的作用非常有限。

-----分割线-----以下为原答案-----

作为地图控，满怀敬畏的，无意冒犯的，反对目前最高票答案（from黎剑）的其中一个论据，其他内容并没有细看。海外印度人的影响力远远超过海外华人：当我们还自认为东南亚是华人控制的后花园时，印度人已经在中东、非洲、欧洲、北美、中美、大洋洲四处开花落地结果。一些国家已经基本被印度人覆盖了.....说几个可能会让大家觉得意外的：毛里求斯68.3%都是印度人；圭亚那43.5%；特罗尼达多巴哥40.2%；斐济40.1%；阿联酋31.7%；留尼旺28%；苏里南27.4%；科威特21.6%；圣文森特和格林纳丁斯19.7%；巴林19%；阿曼17.5%；卡塔尔15.7%；尼泊尔14.7%。再说几个大国：美国285万印度人（2010年数据）；马来西亚245万印度人；沙特180万印度人；阿联酋175万印度人；英国141万印度人；南非130万印度人；加拿大120万印度人。对比一下海外中国人，在当地国占较大比例的只有新（74.1%）马（24.6%）泰（14%），之后就是4%往下走，不是东南亚就是美加澳新这样的移民热点。印度人在各国的种族占比这样的数据，我不晓得答主是从那里得到的。Wikipedia English搜了一下，细心的童鞋们会看出我到底搜了哪一类国家：圭亚那43.5%,43.5%30.2%16.7%9.1%0.5% others,特立尼达和多巴哥35%,35%34%23% mixed8% others,苏里南27.4%,27.4%21.7%15.7%13.7%13.4%8.2% others,这些中北美加勒比地区或者南美国家的Indians还真的是蛮多，和答主论据中的“印度人”占比数据基本相同。但是翻译成中文我觉得，应该叫美洲印第安人啊对么？应该叫美洲印第安人啊对么？应该叫美洲印第安人啊对么？其他的国家基本属于中西亚国家，与印度至少隔海相望，或者英联邦太平洋岛国，或者非洲国家，相信数据占比确实是指我们Asian之中的Indian。我又随手看了一下这里面稍有影响力的国家各自的总人口，例如科威特三百万+，阿联酋九百万+，卡塔尔一百万+。十几亿印度人随便派出一点点，组团出国旅旅游，这些百分比就可以出现一个不小的变化了。来看看中国的有影响力的邻国们，日本一亿两千万+，韩国五千万+，甚至最近很是嚣张的柬埔寨，也有一千五百万+。这要几个中型城市的中国人一起移民了，才能达到一个像样的百分比吧。接下来该我要赖皮了。以上从答主给出的数据中，剔除了美洲地区的错误数据。印度邻国的数据和中国邻国的数据，因为人口基数的差距太大，无法进行实际的比较，也被排除在外，还剩下什么？答主给出了中国人在新马泰

三国的占比，以及印度在斐济，毛里求斯，圣文森特和格林纳丁斯的占比。我作为地图控表示没有听说过圣文森特和格林纳丁斯。查了一下数据，只有12万人，其中19.7%是印度人。作为原大英帝国治下太平洋岛国，这里的印度人是祖上哪一代人迁过来发展的？以及他们牛逼么？以及即使他们牛逼了，跟斐济，毛里求斯和印度人们联合起来，能干过新马泰随便哪里的中国人么？作为地图控，地图方面的论据反驳完毕，答主其他的论据我没有一一查看，但见到也在列举论证，而且得票也蛮高的，我就放心了。中国发展的各种套话我就不说了，大家也都看在眼里的。而且客观的说，毕竟也在有些方面与其他大国有差距。印度作为一个人口大国，在独立于大英帝国之后，也有着显著的发展。但答主在多方面拿着印度的论据，有真的有的假的，来吊打中国，出发点真是令人想不明白呢。而美国的中国人是在哪？一辈子会计？还是一辈子工程师？这哪里是一篇议论文的正确写法？不说了，做实验去了。做一辈子工程师，没什么不好。以上。两个事上侧面看下吧，第一个印度小哥，帝国理工貌似毕业，去香港，投行。和我住一屋时候老半夜电话响，叫醒，告诉他麻烦关掉，OKOKOKOK。一会儿又响，几次三番，最后我直接开灯告诉他“要么换声音，要么get out”遂关。相安无事。第二个小哥，和我结伴游玩好几天，吃喝玩乐，倒也不错。回国前钱包丢了，问我借了100,我要出去玩，有三天不在，就让他走的时候留下就好。“伞客流，三棵柳，古达副卵子”，三天后我回来了，问前台“有没有一个印度人给我留下一百块钱”，前台回答“这么好的事儿？怎么不留给我呢”，“.....”，他还是医生后代，毕业牛逼学校，也就这样了....,一百块钱都不给我还,一百块钱也得贪一下看一个国家，一个民族，一个地区有没有发展，有没有前途的方法，我觉得可以很简单。归纳为三个方面。1看人的素质有没有提高。人的素质包括受教育的程度，日常行为的素质，还有见识，视野，工作能力等等。2看基础设施是否正在建设完善。这个就不说了，矿厂，能源水电，交通运输，发达国家是怎么样子的，你什么时候也能达到。3看社会制度和文​​化是否正在走向更加文明。有了人，有了设施，那么如何支撑他们起来的方法规范，就是制度和文​​化。往严格里去说是法律制度等等是完善并执行良好，往宽里说，就是道德习俗是使得人之间更加包容信任而更有效率。用这种方法一归纳，可以立杆见影。很容易看出一个国家目前的发展状况和可以预料到的未来。如果你把中国和印度逐一对比，会立刻感觉到巨大的差别。1教育。我觉得中国完胜。你看看90后，看看2000后，再对比下自己，你就会恐惧，他们可以接受到那么多新的知识，可以了解到那么多信息，从小就可以生活在一个远远超出我们80后大学时候的丰富的世界中，再也不会再次重复我们曾经的无知和贫乏。而且普通大众也在一次次的网络社会热点事件中，越来越有趋于文明包容的趋势。当然周围随地吐痰，乱闯红灯的还是很多，可能这才是阻碍大国崛起的根本原因。但是，印度呢？我看到的理解到的，还是一个被强奸的女孩如何站在联合国前，诵读如何挽救印度的妇女的合法权益。请问联合国能保障印度妇女的权益吗？当然能，但是只能保障一两个人的。这种行为意味着的印度的教育面临着无法解决的问题，本质上现代教育可以迅速改变一个非常原始野蛮的国家，如果一个国家接受正常的现代教育，而在20年的人的变化不大，那就有可能这个国家社会的人们可能将一直不会改变。2设施。一线二线城市的实际上已经基本定型，可以看到10年内，随着房地产热潮的褪去，中国的基础设施将基本完成。这部分，我对印度不了解，也没有任何印象。他们肯定有在兴建基础设施，但是，这些基础设置的有多雄心勃勃，是如何包裹整个社会的。我无法从一贯的新闻印象中得道有效的信息。如果基础设施建立完善，那么一定也会带来房地产热潮。那么印度到底有没有房地产升温，高房价这种现象呢？给我的印象似乎没有，具体就不清楚了。望有识之士能补充。3制度文化。中国的制度，的确在改善，虽然民众还是不满。但是这制度方面的进度，特别在一线城市还是很明显的。无论是以前的收容劳改，还是到今天的取消档案保管费，银监会取消什么银行卡年费等等，还是有看到逐步规范和文明的影子。虽然大众还是很不满，也都清楚最希望更深层次的，暂且不表。但是印度，就不一样了。印度的制度文化基本上没有变好的可能。因为它现在已经是最好的又是最差的。你无法想象民主和名目张胆的歧视可以同时并行。我无法

理解生活在种性制度阴影之下如何学习民主平等，而保证逻辑自治。为什么他们经过20多年的现代教育之后，还保留着原来的野蛮文化。难道他们的每个人经过现代教育之后，又重新回炉接受原来的传统文化？如果现在是这样，那么以后也会是这样，我不知道他们的循环为何会成立，但是既然成立，那么如果没有意外，那么将一直成立。优秀素质的人，完整完善的设施，公平合理的制度，文明包容的文化，组合起来，就会催生一个现代璀璨的文明，她会自然而然发出光和热照耀每一颗需要温暖的心灵，成为庇护每个人的港湾。我希望中国能变成这样，也希望印度能变成这样。中国离这样目标虽远，但是已经看到希望。但是印度，给我的感觉，是他们几乎没有在靠近，但愿这是我的错觉。电影《极乐空间》，讲的就是印度的故事海外的印度和本土的印度是两个印度，前者是个非常可怕的国家。很多人说海外印度人的成就不重要，并不是这样的。中国人因为宋朝以后军事羸弱，有一种防御式的大国大一统情结，海外华人都是离家的孩子，一切资源要回到本土才算数。这种思路不适合所有的国家。印度是个松散的联邦，社会被种姓宗教地域割裂，根本就没有中国这么强的大一统观念，大部分精英人生唯一目标似乎就是移民美国英国。但这不等于印度就像非洲一样沉沦了，没有威胁了。绝不是这样的。只有你在美国时间长了才知道印度人有多可怕。传统硬件公司、软件公司乃至互联网公司，到处都是印度人的身影，他们凭借族群纽带互相提携，和崇尚单打独斗的中国人构成强烈对比。又因为熟悉西方文化而比中国人更容易融入，大公司中层乃至高层里有了越来越多二代甚至一代印度人。很多人说二十年后美国总统可能是拉美裔，也许五十年后美国总统就成印度裔了。如果h1b和绿卡政策对高科技产业彻底敞开，没准时间还会加快。令人哭笑不得的是，莫迪曾经亲自对奥巴马促成此事。你们以为精英人才都想着移民是一个国家的悲剧，然而印度的国策就是输入更多精英到美国！最后华尔街和硅谷都信印度教、吃咖喱，是谁胜利了？没错，本土的印度又脏又乱，看起来毫无希望，但不是每个国家都在用中国的方式发展。就像狮子和老虎用捕猎的方式生存，吸盘鱼和寄生虫却不然。我以为印度的发展方式更接近后者，根本就不是以国家为单位的，而是以宗教、族群为单位的。对于一个未经真正意义上的工业化洗礼的国家而言，这不是很自然的事么？轻视印度必定吃大亏。答主活蹦乱跳地表示，能评论的感觉真好。谢谢。我不觉得我有利益相关，通篇又没个产品又没个品牌，又不是要偷偷批评竞争对手或者暗地赞美自己公司产品，这种纯分享知识点的答案什么身份的人答才算是利益相关？再说我的客户群跟知乎1%的交集都没有。有人说我王婆卖瓜。我本来就是印度专家好不好。而且作为一个在过去十年内在印度待了九年的人，自然比大多数人更了解印度，也希望大家能更正确的认识印度。这个回答仅仅针对这个题目，列出大家应该知道的印度的另一面，而无意陷入关于中印比较的争论。同时这不是篇论文，前后文都是想到什么写什么，并没有套用任何逻辑顺序。但希望这些零散的信息能起到警醒的作用，只有更全面了解印度，政府和企业才能做出更正确的判断和选择。至于有人觉得我在吹捧印度，我也是见什么人说什么话，我跟印度政府说的是中国公司的企业社会责任，跟印度媒体说的是中国的高速发展，我在知乎上跟中国人说什么印度的脏乱差？揪着印度的落后面不放不利于我们判断印度的未来。这个问题问的是误解，我说的就是大部分人不知道的地方。如果有人开一个“在印度经商有什么陷阱”，我也可以把印度的各种阴暗丑陋拿出来。就事论事而已。

—————以下为正文—————,对，我们对印度的认识有误。绝大多数中国人都以为印度是佛教国家，其实佛教徒不到印度总人口1%；我们以为印度人都会讲英文，其实精通英文的不到总人口8%；但我们又笑话印度人说英语的口音，其实印度口音只是口音，而中式英文压根儿就是broken English。上世纪八十年代以前中国绝不会看低印度，当我们进入到二十一世纪，经济远远超越印度之后，对落后于我们国家的优越感便在对先进于我们国家的盲目崇拜之余莫名的产生出来。我们就在极度自信和极度自卑中摇曳着。印度现在在中国人心目中是个什么形象？恒河里漂尸；三轮车上挂二十个人；火车顶上坐满了人；国庆阅兵摩托车叠罗汉；火车脱轨；轮船翻船；外国女游客被轮奸；佛教之旅；文艺女青年的精神流浪之旅；阿三开挂（做任何事情，比如徒手在油

锅里炸鱼)；左手洗屁股；电影里歌舞没完没了等等等等。其实吧，中国人能知道这么多印度的事，已经比其他国家多多了。有这些误解其实比完全不了解更好。这些个事都很片面，表面看是这样，背后还有很多讲究，文化上的、经济上的、历史上的，一一展开解释之后就会失掉原有的欢乐，何必展开呢？区别是，西方笑印度是不往心里去的一笑，中国人笑印度很多都是真的在俯视着笑。像国庆阅兵摩托车叠罗汉这事儿吧，有中国网民嘲笑印度就这战斗力，但这是英国的军事传统，来自有名的“皇家信号兵摩托表演队”。很早以前西方就认定中国会发展成世界一极，自己喊着“中国威胁论”，另一手又安排人在中国国内鼓吹制度的各种问题，大部分国人则在不满的情绪中一步一个脚印竟然终于看到了GDP（按购买力计算）超越美国的一天。以前我们不信自己能发展这样好，那你信印度以后会发展好吗？如果说2050年中印美会成为世界三极，你们信么？“怎么可能~别搞笑了。印度多么腐败啊，种姓问题严重，教育普及率低，基础建设又烂，商人又不讲诚信，又笨又穷又脏又乱！”那我们来看看印度最不为我们所知的N面。全世界第一大英语使用国：如果不讲究英语精通程度，除了1亿左右英语使用者，印度还有2.5亿可以拿英语做简单对话的人口，总计3.5亿已经跟美国打了平手，之后，美国也许不会再上升（墨西哥移民还会导致西语比例增加），但印度的英语使用人数是会继续上升的。并且，比较搞笑的是，印度英语口音已经是标准的英语口音之一了。【后续补充：一些人反对这点，觉得印度英语烂，数量上的优势说明不了什么问题，我想可能是大家不知道这个信息点有什么用，我补充几点商业模式：1. 印度call center业务成熟度很高，价格高的还会提供不同英语口音的服务，完全听不出来是印度人接的电话，欧美一直在用，接下来中国企业国际化之后也会用到（目前已经有至少两家中国公司在用）；2. 印度是作为突破英语市场的性价比最高的国家，对互联网行业尤其重要，印度自己的互联网项目大部分一落地就是适用全部英语国家市场，而中国互联网企业出海的大多也是从印度开始；3. 印度本身也是人力资源池，招印度人才去服务南亚、中东和非洲一些国家，甚至是欧美，这是欧美的一贯路线，而如今也有中国公司开始这么做了。想想怎么利用印度的优势赚钱还有不要栽在印度市场才是重要的。】海外印度人的影响力远远超过海外华人：当我们还自认为东南亚是华人控制的后花园时，印度人已经在中东、非洲、欧洲、北美、中美、大洋洲四处开花落地结果。一些国家已经基本被印度人覆盖了.....说几个可能会让大家觉得意外的：毛里求斯68.3%都是印度人；圭亚那43.5%；特罗尼达多巴哥40.2%；斐济40.1%；阿联酋31.7%；留尼旺28%；苏里南27.4%；科威特21.6%；圣文森特和格林纳丁斯19.7%；巴林19%；阿曼17.5%；卡塔尔15.7%；尼泊尔14.7%。再说几个大国：美国285万印度人（2010年数据）；马来西亚245万印度人；沙特180万印度人；阿联酋175万印度人；英国141万印度人；南非130万印度人；加拿大120万印度人。对比一下海外中国人，在当地国占较大比例的只有新（74.1%）马（24.6%）泰（14%），之后就是4%往下走，不是东南亚就是美加澳新这样的移民热点。为什么要比较海外印度人和海外华人，因为当他们在所在国掌握了一定资源后可以极大的促进同母国的关系和资源互置。中东有什么？非洲有什么？都是资源啊！有人觉得在那些穷国小国有再多印度人都没用，人多的话，不管穷不穷，起码代表着选票，这是可以被左右的，也是可以用来左右政策的。【后续补充：有人说前面小国我故意引用比例，后面大国我就只谈数量，因为我本来就是分两个维度来说，海外印度人和海外华人的国际影响力对比是个很大的命题，再怎么精简我也不指望这短短几句话就可以说服谁，读者知道有这么个事就好了。但对于政府和企业而言就不得不考虑每个国家的决策因素和消费习惯了。】印度人被欧美主流所接受的程度：这点没工夫展开写了，就看多少大企业都是印度人做高管吧：微软的Satya Nadella（CEO）、Google的Sundar Pichai（高级副总裁，不是CEO但基本就是Cook的那种重要性）及13人董事会里的一共4个印度人、百事的Indra Nooyi（CEO）、诺基亚的Rajeev Suri（CEO）、格罗方德半导体的Sanjay Jha（CEO，之前是摩托罗拉手机的CEO）、Adobe的Shantanu Narayen（CEO）、万事达卡的Ajay Banga（CEO）、高知特的Francisco D'Souza（CEO）、哈曼卡顿音响的Dinesh Paliwal（CEO）、德意志银行的Anshuman

Jain (CEO)、肯德基的Muktesh Pant (CEO) ...好多，我就只说公司名字吧：赫斯基能源CEO、思科的CTO、惠普的总经理、埃森哲全球研发总经理、花旗前CEO兼主席等等等等。这么多印度高管的背后，有着更多的、数十万的印度白领大军还在一步步往上爬。维基百科上有美国主流印度人的列表：，可以看到有多少美国校长都是印度人（哈佛学院校长、哈佛商学院校长等等）、美国的学术界、娱乐圈、音乐家、媒体圈里是印度人，更惊人的的是有多少印度人创业之后或者成为高管之后开始做投资的（wikipedia上就列了41个）。所以印度人是相当被美国主流社会所接受的。这有用吗？当然有，这些已经进入主流社会的人会潜移默化的发展壮大印度人社区。欧美大公司以前只是在印度用它的服务外包，接下来可是要重点开发印度了，设厂设研发中心，杠杠的，印度人世界一家亲。有人说他们是土生土长的美国人，不算印度人了，上面的列表里每个人都有wikipedia页面的，进去就可以看，这些人都是七八十年代考到美国大学后留下工作生活最终拿到美国国籍的。印度政府给海外印度人发PIO卡，他们在印度除了没有投票权，其他基本都能干，也可以买房置地，所以这些海外印度人都是两边好处都沾的，跟印度国内的family tie也很强。印度每年外资汇入有好多都是海外印度人的汇款（具体数据搜一下就好了）。【后续补充：说海外印度人的影响力远远超过海外中国人是我通篇做的唯一一个结论，也是很多人不愿意接受的，我们关起门来说话没必要留什么面子，这就是我的结论，篇幅有限我也不可能写太多，同问题下有人就这点给了更多信息，欢迎拜读：，还觉得我们是在危言耸听，那就去跟北美的华人朋友平心而论聊聊。】接着上面的说，这些在美国成功的印度人会干嘛。现在最热的就是互联网，而硅谷15%的初创企业都是印度人开的，基金又有很多是印度人管理或者做数据的，很多印度高管有钱了也开始做风投，对印度人的项目自然有很大的投资倾向性。看完了美国本土的项目，印度本土还有更多项目嗷嗷待哺，很多印度本土互联网项目借助中东、非洲、南亚印度人的协作迅速开始国际化，有人投资后又开始反过来收购美国本土的行业老二或者老三一举成为大玩家，这个国际化的速度和模式可不是在中国国内叱咤风云的BATM想学就学得来的。我们有我们的长处，印度人也有他们的长处。【后续补充：的确我们现在有了互联网巨头，但仅仅是中文世界的互联网巨头，而印度人已经或多或少在管理英语世界的互联网巨头，并且更多印度本土互联网企业也开始发力，而且他们一启动，就是直接面向全世界英语使用者。举例，印度的zomato就是通过上面提到的那些小国，在国际化第一步就一下子扩张到了中东北非的19个国家，你嫌这没用，但资本市场认可，融了资后反过来收购美国同类公司，现在仅次于Yelp。这对于中国公司来说有很大的启示作用，UC Web已经靠印度的业务让自己成功高价卖给阿里，如果UC让印度员工再去铺中东北非这些印度人超多的国家，一下子又可以傲娇得说我们产品已经落地多少多少国家了。知乎上互联网从业者多，你们不可能不理解这个的意义。】说了半天这才想起要说回印度本土。来过印度的人，多是短期来旅游或者考察的人，对印度的印象被旅游区、旅游相关行业的人影响较多，再就是过来常驻的中国人，不少对印度都是抵触的情绪。诚然，印度往差里讲，可以说出很多表象的缺点，大家可以用来跟老板要更多的外派补助，比如“印度有kb活动的，动不动就爆炸啊”、“新德里在地震带上啊”、“印度有登革热啊！第二次得就会挂啊！”、“印度还有伤寒和疟疾啊”、“印度水质硬喝多了会得肾结石啊”、“外国女性在印度会被轮奸啊”、“印度PM2.5超过中国啦”、“印度没有肉吃啦”。真的假的夸张的片面的，这些理由说出去也不会有人深究。但民族宗教冲突是极少的，也多在外国人不会去的那种极其local的市场，登革热重发期做好防蚊（用蚊帐），我这么多年从来没中过，伤寒疟疾大城市很少有，水硬就多喝酸奶，女性尽量不要一个人在没灯的地方走，PM2.5就只好戴口罩，肉倒是有的是。但这些都不重要。我觉得最重要的不了解是，中国并不认为印度是一个大国。中印同为人口过12亿的国家；有效居住区域都在300-400多万平方公里【注：有人指出印度国土面积是298万平方公里，因为中印和印巴之间都有领土纠纷，所以我方计算是没有包含印控克什米尔和藏南地区，国际上一般是以实际控制区计算，这种计算下印度控制区域是328万平方公里】；是邻国，有漫长的边界线；也同为文化古国，有

着5000多年的历史；更同为发展中国家。中印关系理应成为仅次于中美关系的重点研究领域，但目前还没有。正因为没有把印度当大国看，目前对印度的研究严重不够，资源严重不足。相反印度对中国的研究相当多。这种忽视和轻视恐怕会导致一系列重要政策的跑偏，比如这次的一带一路。之前提到中国GDP（按购买力计算）2014年超过美国，同样的表里，第三就是印度，并且对2019年的预估里，头三也是中、美、印的排位。数据：各国国内生产总值列表_(购买力平价),经济这一块，从国家的层面来讲，对印度还抱着对斯里兰卡、尼泊尔那种援建的心态，印度自然不会以国家主权担保来拿中国的优买优货，被拒了只好酸酸的说印度拿日本钱不拿咱们钱。从企业角度讲，很多在国内养尊处优的中国公司，或者是在海外工程承包类的，并没有把在那些受援国的项目经验转化为在开放竞争市场的国际运营能力，所以来了印度之后直接忽略掉了税务、法务、劳务、公共关系、企业社会责任等等在国内和在那些受援国不用考虑的重要项，最终导致出了一系列问题，最后感叹还是斯里兰卡人民好啊巴基斯坦人民好。很多企业认定印度是一个由印度政府主导的市场，因为所谓的“中印关系不太好”，所以印度政府处处跟中国公司作对。其实很多企业放到欧洲北美也一样做不好，因为国际运营能力还没上来，这跟印度政府没什么关系。中国对印度的直接投资（FDI）在所有国家对印度的投资中排名第31，中国对印度的投资翻几番或者是打几折其实对印度都没啥影响。关于印度制造业很多人的理解还停留在过去。的确跟中国比，印度制造落后了很多，但放到全球平均水平来看，还是发展非常快的。纺织行业，十年前印度就强加30%关税，促使印度成衣制造一下子发展起来，最直观的是像Levi's、Guess、ZARA这类品牌都是made in India。汽车行业，日本从90年代初就开始在印度本地制造，高峰期合资品牌Suzuki-maruti的市场占有量超过90%，现在大众类车量基本是日本车的天下，铃木本田丰田还带了上千家汽车零部件公司来印度设厂。电力行业，电力主机制造是2012年开始的，现在已经产能过剩了。光伏产业自2012年起对本地制造给予30%补贴，如今已经一堆厂开始在印度本地制造了。手机制造，以前印度只有功能机本地制造，但去年Micromax把组装线弄到印度后，也开始游说政府抬高手机进口关税（原来是5%），就前几天，印度正式抬高了智能机的进口关税到12.5%左右，并降低部分零部件关税为零，这必然将迫使手机制造商开始在印度组装和制造。所以一定要用动态的眼光来看印度，印度制造业以前的确是有电力供应不足、物流不方便、税务复杂、劳工法繁琐等问题制约，但人家在进步，我们的眼光也得与时俱进啊。【后续补充：很多人还是觉得我在耸人听闻，但中国企业已经付出了惨痛的代价，国际服装品牌的制造先后转移到越南和印度已经让我们沿海吃不消；中国汽车品牌一直想进但跟日本比早已失去了成本优势；中国电力企业在印度自2011年起可以用崩溃来形容；如今智能手机也将要开始大范围的本地制造，三星的厂很快就好了。就是因为过去对印度制造的误解太深，迟迟不做决定，直到有一天，想要本地制造了却发现已经追不上竞争对手的综合成本了。】，中国政府和中国企业都不太了解印度政策、尤其是商业政策形成的机制，这也是影响判断的一个因素。大家也都听说印度民主的弊端，其实就体现在权力极为分散，因此要促成某个政策，一定得打造自己的利益圈和同战线的团体。举例，某个行业既有中国企业又有欧美日韩百年企业和印度小企业，竞争非常激烈，中国企业进来后以低价和高效率迅速拿下相当可观的市场份额，欧美日韩的企业想降价，印度的企业想提高技术，那他们一运做就走向了合资，并开始本地制造，当他们具备了本地制造后，第一件事就是去游说，他们去找政府说我们本地建厂带来了投资带来了就业和税收还有技术转移而中国企业都是贸易型的一点利润不留在当地，他们去找行业协会说我们带来了整个产业链有利于行业长远发展而中国卖一单是一单完了拍拍屁股就走对行业没有好处，他们去找媒体报道他们为行业为当地做了哪些哪些贡献顺势再把中国黑一把，他们去找议员写信投诉说这些个敏感行业的设备我们不能进口一定要本地制造；行业协会也不能直接怠慢中国企业啊，联系中国公司，中国公司一听，啊行业协会啊？要会费要赞助啊，不见，媒体？又要报道我们负面的，不见。政府和议员也不会主动找你，结果就是中国公司缺席了最关键的 policy 形成的初期。于是行业监管部门要行业协会起草新政策的草案，欧美日韩

和印度公司开开心心的提交一堆政策建议，对本地制造给予补贴，对海外进口抬高进口关税，期间媒体包装几个舆论点来试探市场反应，最后政府看全行业全社会都同意都没有反对意见啊，就过了。某天报纸出来，中国公司看到大骂，印度政府又要搞我们中国公司啦，关税都30%了不活了！一方面自己不想去主动争取或者是影响政策，另一方面完全寄希望中国政府去跟印度政府谈解决问题，印度外交部两手一摊，我们也木有办法啊。喏，这就是现状。（这个故事只是方便大家理解，真实情况比这个复杂得多，我也不提行业和公司名。）说下接下来的事，印度去年上台的莫迪新政府做了很多了不起的举措，顶住很多压力出台了一系列影响既得利益者的政策。开放了很多领域的FDI不说，最重要的我个人觉得就是GST的出台，这相当于统一了各个邦的税率，以国税地税的形式出来，这将极大的简化印度税务，并提高商品的流通。这一系列举措的结果就是美国资本重新涌入印度，尤其是在新能源领域比较扎堆。至于印度GDP发展会不会超越中国，我不做任何判断。但现在的确是投资印度的好时候。最后一个误解，一定要说的，就是过分看中边界问题对双边关系的影响。中印关系现在的若即若离，是因为中印之间没有利益绑定，虽说双边贸易额在700亿美金上下（真实数据我估计在1000亿上下），但相互都没有太多投资，两边其实都是无关紧要的状态。真的，你借一百万给邻居，你邻居给你一辆保时捷开，你们吵架都会小心翼翼的。这一点有很多人不同意，仍然认为中印政治上的不互信才是关键，但中美政治上就互信了吗？只是中美相互投资都大到不可能让政策乱来的地步，但中印间就没这么多顾虑。所以想要发展中印关系，作为发展比印度好的国家，中国应该加大对印度的实打实的投资，有了利益绑定，国家关系就不可能差。中国在印度发展最好的公司，一个公司就可以影响到5个政府部门、20个议员、100个媒体、10个行业协会，那如果有十个这样的公司呢？一百个呢？日本在印度的影响力可不是靠首相嘻嘻哈哈带着吃寿司就吃出来的或者背地里说我们合作对抗中国吧就弄出来的，而是两千多家日本企业一步步在印度本地化做出来的。思维比较发散，并没有讲究先后顺序。但应该可以让大家更加了解印度。希望两边的媒体都报道点重要的，别整天火车脱轨、女的被强奸、村里老人娶了一百个老婆这样的。也希望更广大的我们与时俱进的看待印度这个的的确确是在高速发展的国家，因为我们对印度的认识或许跟不上印度发展的步伐。就像头二十年我们的发展速度一样。更重要的是，中国如果想继续发展，必须要走出国门在全球开放市场上战斗，企业的海外运营能力急待提高。印度是市场，印度也是试验田，印度更是中国企业全球化的资源池。但以目前我们对印度的认识是不足以让我们在印度成功的。总之，知己知彼，方能百战不殆。---END---回答已经很多，我还是想说说。看来中国人近代从巅峰到谷底的心理滑落真是太震撼了。我们都怕了。过几天就盘点一下地图，看看有没有“巨大威胁”。如果结论是没有，那么很多人不会安心——我们上一次就是犯了这种错误，一定有！找出来！摆平它！要我说，定期盘点的的确是必要的。而且盘点要客观。但是如果盘点结果真的还算乐观，也别迫害妄想了。在网络上，你会看到越南、日本、韩国、朝鲜、俄罗斯……总之就是还算有点体量，不愿意跪舔的国家都对我们造成了重大威胁。我觉得这一方面是迫害妄想，另一方面是极度自大。现在印度海外族裔的确比华裔幹的好些，融入的好些，我觉得英语是一个重要因素，另外祖国不用留念反而有促进作用吧……正在印度出差将要呆到年底。德资母公司收购了一家当地企业，让我来协调整合项目。在实际做事的环节上，除我之外双方onsite团队再没一个外国人，算是能在非常近的距离上观察印度同事的水平与风格。总体来说在人际关系方面好过和德国人一起做事，在专业能力上好过和东南亚同事做事，所以在这项目上的工作体验非常不坏啊哈哈哈哈哈，以下都是个人印象：部门经理及以上级别的印度人，背景经验和职业素养平均而言要好于国内同样岗位的本土同事，senior manager岗位有三分之一是相关专业的PhD出身，普遍十年以上部门经验，一半以上有海外经历，专业性强，讲逻辑，脑子清楚，沟通好。责任心如何有个体差异，不过都还算比较尊重deadline。工作文化上，印象非常深刻的是这帮人在内部会议上争论气氛往往相当火爆，而且下级敢于在上级面前发表不同意见，有时甚至相当尖锐，不过都是就事论事，出了会议室谁也没啥hard

feeling。另外面对总部派下来不那么合理的要求则该推推该吵吵，不盲从不跪舔，算是帮我卸下了不少担子。女性地位的话，本地公司的managing director是四十出头、非常能干且富有魅力的印度女性。后台职能从上到下女同事比例接近半数，核心部门（销售、研发、运营）staff里面则占比较低。大老板助理岗位上有好多漂亮聪明又可靠，英语流畅悦耳的高学历女孩。对中国普遍有非常到位的了解，远胜本土同仁对印度的所知。生活质量...至少对于出商务差的我来说算是相当不错，比泰国可能稍差点，比在欧洲出差强多了。而且牛肉每晚都吃得到这种事情我会乱说？,2015年底前随时回来更新这一篇安利一个讲印度的帖子。标题是《印度崛起：神话与现实(转载)》。非常毁三观的，呵呵~我从侧面来分析，中国和很多国家打过仗，留下了不少军歌,抗日战争：义勇军进行曲,起来，不愿做奴隶的人们都把我们逼得做奴隶了定位为国歌，这个大家很熟悉了,朝鲜战争：英雄赞歌（儿女），为什么大地春常在，英雄的生命开鲜花无数的生命换来的，有夸张的说法是当年朝鲜族地区几乎是家家有烈士 户户埋忠骨,对越战争：血染的风采,共和国的旗帜上有我们血染的风采一个国力远不如天朝的国家，也让春晚唱起了血染的风采，战斗力不用说,中印战争：俺在大连没有家,虽然东北不大，俺在大连没有家印度也很强，为了避其锋芒，共和国开始向东北做战略准备，大量的战略转移造成东北的港口城市大连居民住宅不足，房价暴涨，无法安置的状态,-----,哈哈作为一个段子居然待了两天的置顶，我觉得印度人有一个比我们清楚，印度人很早很早就说中国和巴基斯坦的友谊不会长久，我想这个长远的眼光外交部不具备的,-----,外交部不具备说的夸张了，应该说大多数国民对巴基斯坦有不切实际的美好想法，很多人都不知道石阶上只有4个伊斯兰共和国，所谓的“巴铁”就是其中之一。当我们说到对印度的认识，我觉得首先要审视一下认知的信息来源是什么？,你是真正在印度生活过？还是跟印度人交流过？还是仅仅从媒体，而且只是国内的报道中了解的印度？简单一点，你通过google查过印度发展的数据吗？坦白地说，这个回答里的很多答案依然是充满了偏见的：,因为印度火车上坐满人的照片，就认为印度人永远在路上开挂？请脑补外国人看到我们春运的照片，难道我们一直是那样乘火车的？,因为媒体大肆报道外国游客被强奸的事情，就认定印度人素质低下，女生单独去就容易被强奸？请脑补国内某些地区不生男孩子就不给领证的事情，难道国内婚姻都是这样的？因为耳闻过种族制度，就坚定地认为这种不平等会阻碍了社会的发展。请脑补外国人总是批评我们不尊重RQ，难道RQ真正地阻碍了我们的发展。媒体的报道往往是一个筛选过的视角，如果不具备吸引眼球的新闻价值，往往也不会呈现到大众视野里。所以这些被报道的，往往本身就是因为突发或稀有，才具备了新闻价值。11年的时候，我在印度北部的几个城市生活和旅游过2个月，所以我只就我所观察到的现象说说对印度的认知：,1. 普通印度中产阶级的生活,刚到印度的前几天，住在一个印度人家里，典型的一个印度中产阶级家庭，锡克族，就是包着头巾满脸络腮胡子的那种类型。爸爸是锐步的销售经理，妈妈是教师，2个小孩哥哥和妹妹都在当地读大学。对了，哥哥还有一个在普林斯顿读数学的印度女友。一家人住3室一厅，开一辆日本车，小孩子骑摩托车上学，都会开车。他们所住的城市和街道也都很安静，绿化环境很好。（不过后来发现干净的城市在印度并不多见），一家人英文都讲得很好，不过平时还是用当地方言交流的。其实可以感受到，普通印度人的生活水平跟国内是查不了多少的。贫富差距当然也可以感受到，比如市中心有很多装修豪华的别墅，也有在郊区搭一个小棚子住的穷人。2. 基础设施,以国内为参考对象，确实是稍微差了一点。但是跟周边的几个国家比，跟印尼之类的差不多。大城市也是建有高铁，而整个国家的高铁或者动车相对偏少。普通的火车根据价格分成不同的车厢，比如有的车厢带空调和餐饮，也有一些没有空调的普通车厢。车顶开挂的，我确实是见过一次的！不过大部分情况下，列车都是挺正常的类似于国内绿皮火车的那种。再说房子，即使是大城市，市中心的购物商城也可能只是一片连在一起的2~3层的矮房子，新式的shopping mall比较少（德里和孟买除外）。更多分区的中心可能就是几个连在一起的小卖部。整体的商业发展氛围感觉没有国内这么浓。这也是很多人回国说要多吃点好吃的，并不是没有，只是确实没有那么便利。3. 社会治安,整个印度旅行途中，唯一一

次觉得危险曾经在凌晨3点从汽车站回到我自己的住处，搭乘的蹦蹦车。快要到家的时候，司机停下来要加钱，他不会说英文，我当时觉得很生气。在大巴上旁边有个大叔是德里的，给我留了个电话让到德里可以找他。只好打电话给那个大叔，大叔跟司机聊过之后帮我谈了一个价。因为实在太晚，所以我就答应了。到了小区之后，司机打手势让我打电话给那个大叔报平安，应该是那位大叔要求的。所以喽，就是这样，跟国内一样，贪婪的小人跟热心的好人都存在着，又爱又恨。我不能因为我自己以及身边的妹子在印度是安全的，就说印度治安没有问题。同样地，你也不能因为一些媒体报道的QJ新闻，就危言耸听，觉得印度是一个治安非常差的城市。在我走过的国家里，反而是西班牙和法国的小偷和抢劫犯罪率更高。不过妹子们也还是谨慎一点好，无论去哪个国家。我自己当年也是年少无知，胆子贼大。现在出门比以前谨慎很多啦。还有一件有意思的事情，就是绝大多数印度人对我们也是充满偏见的，比如XZ问题，比如旅途中会有印度人问，你们有这样的汽车吗？我们也只能哭笑不得。放一些当地的照片吧：所居住的印度人家的小区，一个片区的购物点，在印度大部分时间居住的小区，很多地区的确是挺脏的。我想按现在的情况，大战的时候应该不是纯四代机对战，而是双方大批三代机战斗过程中，少量的四代机潜伏在其中，要么默默地抢人头，要么渗透过战线到后方去猎杀预警机和加油机等高价值空中目标，或者更冒险一点，埋伏在对方机场附近伏击起飞/降落阶段的敌机，切断对方的航线。这个要考虑的情况就多了，而且很多时候，恐怕也没有三代机单独和四代机对抗的机会。非要说的话，一个简单的办法就是拿命去换，毕竟四代机开火的时候总会暴露，而且载弹量很少。补充一点：=====，似乎没什么太好的办法，只能依赖内线作战的支援与信息优势：你的机场离得近，出动率高，巡逻时间久。你有地基雷达网，而且很可能是米波、相扫的，对隐身目标比战斗机的X波段雷达要好一点。你有远程地空导弹的掩护。歼11有红外头，作用距离好像能有二三十公里，比光用雷达睁眼睛要强一些。隐身战机又不能真正隐形。雷达网络完善的过来对四代机还是做到一定程度免疫的。发现了就打就行了只能期待雷达发展了，不限于地面与预警机。当然还需要数据链。否则光靠三代机自己。堆机命么？我军拒止四代机编队吗？丫要是敢靠前布置，用东风把日韩能支持F22的机场都咋砸了。并不多的。就算不砸关岛，从那边飞过来执行防空压制任务那是不可能完成的任务。没防空压制就闯中国来那也是送人头。你说航母？让EF18和肥电来格斗？更不要说还可以砸航母。任何地球军队，来中国近海找我们掐都是作死。美帝其实另有轻松玩死中国的招数。就是在马六甲等比较远的地方掐航路。天朝喝了激素也不敢和美帝打舰队决战。所以你不用担心天朝的拒止作战能力。但这不等于我们就安全了。

—————这是试图客气的跟新分割线

—————，本来以为几句话说完就算了，我这人挺懒，没想到被铆上了，多说几句吧。谁让我去招惹他们呢——自己开撕的B，含泪也要撕完啊。我觉得我应该养成个习惯。每次开答前后贴这个第一；冲绳基地距离中国沿海直线距离超900公里，作为一种作战半径760公里的单座战斗机，飞过去就飞不回来了。你还得考虑滞空作战的时间啊。当然，理论上可以空中加油。但是你在哪里加呢？不过中途这个有意义吗？如果是过了中途……中国空军、海航打不过F22，还打不掉加油机吗？F22如果全力保护加油机，那当然没问题。但是如果这样的话——你来干嘛的？更不要说某些人提出的从美国本土起飞了。太平洋宽度近2万公里，F22即使以理论最大时速2.2马赫飞行，尚需要10个小时。更加经典的是美国让我们羡慕嫉妒恨的KC767加油机的理论载货航程，也就是9000公里左右。大型运输机飞这种超重或者超远航程的时候，是不能满油起飞的。所以假设要执行某网友的计划，我们需要先给加油机空中加油，然后空中加油机再给战斗机加油。需要接力多少次恕在下才疏学浅。如果不是人类真干过这种事，我还真不敢想。（大家可以搜索英国轰炸马岛。我针对的那位答主先别高兴，首先英国人用的是远程轰炸机，有5人机组。其次人家欺负阿根廷在马岛没有完整防空体系。）某知友批评我态度不好（这次态度还可以吧？），想想也对。因为这种错误不但普通网友犯过，二战中联合舰队的精英参谋们也犯。他们看到理论上瓜岛在零战从拉

包尔起飞的作战半径内，于是盲目驱使飞行员长途飞行攻击瓜岛。结果我们都知道了。既然精英参谋都能犯这种错，那么普通网友犯一下要战斗机超越自己作战半径的错误，我不该这么苛责。第二；每架F-22飞机平均需要维修人员14.9人（F-16为22.1人，F-15为23.5人）。一个72架F-22飞机的联队计划需要1072名维修人员，他们分布于联队和作战保障中队的职能部门、三个飞行中队、一个后勤保障中队和一个维修中队。这些人员涉及15个专业，即地面保障设备、飞机维修、军械、航空电子设备、离机设备（Egress）、电气/环境控制系统、燃油、生命保障、金属材料、弹药、无损检测、气动液压、动力装置、结构和生存设备。你设想一下一个飞行联队转场是多么大的工程。就算全部一百多架F22，也是经不起消耗战的（远的文章懒得翻了，看空军之翼最近才翻译的文章吧）。而如果再不集中使用，你真敢拍着胸脯说1、2个联队就能踹了中国防空的门？第三；我们都知道，汽车或5000公里，或公里至少就要保养一次。F22设计之初，要求保养维护性能要好于F15。但是很遗憾，现实是残酷的。中国媒体老嘲笑F22每飞行1小时要花30小时维护。这其实是曲解——是花30个工时而已。通俗来说，2个人一起干15个小时干完。你问“F22飞一个小时就得下来维护？”的确没那么夸张，但是——每一个起落都必须维护！我就不重说三了。顺便一说，F15当年也是机库女皇。一则维护和生产越来越成熟，二则F15产量大容易积累经验，很快就稳定下来了。F22只能说这是命吧？，上一些F22的维护照片起飞准备。没那么简单。图为民军地勤人员为飞机喷漆。这张是个饵，看有没有咬钩的。差点忘了还有第四。以地制空是幻想，我想这个不需要展开论述了。但是不清理防空火力就让空军去撞墙，这个太作死了。我不认为美军会干。美国空军序列内，有一系列很重要的作战飞机，执行一种很重要的作战任务。但是一般人对其很陌生，就是执行“野鼬鼠”防空压制任务的，野鼬鼠战机。过去曾是F4，现在是F16，未来将是F35承担这个任务。北约在对南联盟的行动中，进行了长时间的防空压制行动，但结果呢？“美国和北约官员也承认，还没有找到有效压制像南联盟这样积极灵活的防空系统。”——王振西（军事科学院原科研指导部部长要不要学术论文我去搞几个来？）可以看出，美军虽然有着巨大的优势，执行类似任务却仍然说不上轻松。各位还能轻松地说，突破中国的防空体系如你们键盘下那么简单吗？那么问题来了，现阶段拿什么飞机配合F22执行防空压制任务？F22自己上吗？看某答主的意思，好像是这么规划的，我有没有理解错呢？如果我理解错了，那么请指正吧。F-22体系对抗不是一个级别的，打不过。除非对方没有体系支援，但那不可能的。美国在我国周围部署的E8、RC135等等时时刻刻都在搜集我方电子情报，真要开打我国的防空能力能保持多少都是个很大的疑问我这个军盲要请教请教，空战还会单打独斗？还会是二战那样近距离格斗？就算东风洗地，你当美日的工兵部队是吃白饭的？北约标准跑道3300米左右，东风的不可能对跑道全段破坏，只能降低机场运行效率，好一点可以使跑道关闭，但关闭的时间有限，聚氨酯水泥的速干、速强性能你又知道多少？。攻击机库的话，以弹道导弹的准确度来看，命中率低下，不过弹头威力大，到可以弥补准确性。美国还拥有全世界规模最大的加油机队，F22完全可以在美国本土起飞长途奔袭，况且在最完善的早期预警系统面前，可以说发射即发现，面对爱国者、标准的拦截下又能击中多少？而且提供的预警时间完全可以进行紧急转移。针对我国的反舰弹道导弹，美国拥有BMD能力的战舰有24艘（2014年数据），能进行拦截的标准2MR Block4、标准3和标准6，防空节点无非就是体系中重要的位置的目标，预警机、数据交换中心、重要地段的雷达、大量电子信号出现的区域、地下光缆等等，真的不多，集团军的野战防空部队在体系中位置低下，并不具有很高的打击优先度。而且我很好奇，进行防空压制作战中我方雷达会开机不转移？那我方直接投降算了。你既然知道是消耗战，攻击的一方总是比防御的一方占便宜，你所谓的防空导弹，我可以这么说命中率会降得很低。你既然认为弹道导弹速度快到无法防御，那为何还要研发导弹去拦截？难道使用SM3拦截卫星的事情你都不知道？PAC3最大能拦截的速度不知道，但是能拦截2100英里每小时速度的导弹。况且你能拿出具体型号DF导弹的再入大气层的速度吗？F22为什么不能长途奔袭？你当F22是机库女皇？我这里有F22从立项到研制成功相当齐全的资料

，空军对F22要求是超音速巡航与机动能力、低可观测性、大航程、短场起降（STOL），以及改进的可靠性、可维护性/支持性等特性于一身的战机，况且多次在冲绳部署，可不要以为维护是其弱点。至于你所说的子母弹头的问题，可以说无非就是增加工兵部队的工作量，再加个排爆部队而已，又能推迟多少小时？幼不幼稚？我还可以告诉你，干脆掉个军用推土机过来，你所说的一切都解决了，连题目都不看，呵呵，不对应该是答了题，却把题忘了，哈哈，打到冲绳的弹道导弹就那么几种。反跑道子母弹弹头，通过对装药改进以及定向杀伤，确实能够延迟机场正常运行，除非核弹头不然你不可能完全摧毁。阻止抢修是不可能出现的，只不过是对抢修工作造成麻烦，不仅军用推土机，甚至可以用巴雷特，这全是以色列和美国在伊拉克战场的经验。你还活在越战的年代？2小时，保障装备可以从美国在冲绳的库存调取。无法预估F22对中国造成的破坏。争夺制空权是一个持续的过程，美军不会在东海上空出现力量中空，F22不是转场而是不落地靠加油机长途奔袭。最后一点，你忘了这是什么题目？你当雷达能看那么远？你当卫星侦查周期人家不知道？战术伪装与欺骗你自己不知道？上午落地，下午才来导弹，这效率中国军队可以投降了。无语你自己提调100多架，我就不说了，你好歹看一下这是什么题目，OK？本来就是在这一预设问题下答题，你还跟我刚，呵呵，对啊，不然F22为什么过来！一个国家连这点备用都没有那它还打什么仗？美国的全球战略，它在冲绳、日本的基地难道没有这点库存？F22飞一个小时就得下来维护？那它不用飞了，你所指的作战半径只是以战机自身燃油与机场的位置来计算的，有意义吗？不进入战区完全可以自动驾驶，确保飞行员精力。至于跑道的问题，我在回答会贴上争夺制空权100架不够？100架可以自由选择“战机”的F22，100架获得体系支援的F22，可以说东海上空的制空权只能缩小到我国防空导弹射程范围内。自己先提100多架F22，自己不认了，呵呵。KC767是日本装备的加油机……，KC135、KC10要负责为100多架F22加油，理论上可行，实际过程中确实极为复杂一般来讲美国提出“全球打击”战略时，就研究过但数量不过一个中队，我们要如何做到？加油机要提前部署，这是前提，美国在冲绳部署有25架加油机，这是有利条件。F22要采用不同的航线，确保不会因为数量太多造成空中管制的混乱。我记得没错的话，天安岛、塞班岛、阿留申等机场依然有运行大型军用机的能力，日本和冲绳提供基地支援。F22部署上来看，阿拉斯加的对加油机要求较低。哦对了你给的760公里只是作战半径，而且其中还有超音速巡航的100海里，我们只需要经济航程，也就是说还可以拓展航程表现。全部F22要发起攻击至少要24小时的准备时间，你自己都说冲绳基地距离中国沿海直线距离超900公里，你让我国空军、海航去后方寻找加油机不也是在找死吗？你所谓的作战半径只能以进行作战前最后一次空中加油的地点来计算，别自夸了，我只不过是为了你这样动动嘴不顾后果的网友进行理论上的支持，至于维护的问题倒还简单，能原路返回的原路返回，不能的就近降落，派架运输机携带维护人员与设备去，无法修复就分解带走，至于踹防空的话，我又为了你的记忆力感到捉急，这是什么题目，要我说多少遍？F15只是发动机承受不了变换不同飞行状态下的压力，实际上这个问题也就很快被解决。再补些F22的资料，F22在初始设计时就强调了作战支持性，目标包括：15分钟以内完成所有作战周转作业。故障率小于6%，4小时周期的维修率需大于或等于75%，8小时周期的维修率则须达到85%，无论任何时间，待料停飞的飞机数量都不能大于2%，并且航电内建故障侦测系统，通过模块化硬件套件、液冷模块机箱、嵌入式互联设备，搭配航电系统总体整合架构与改进软件，一同实现将航电可靠性提高2倍，同时维护需求减半的目标最后一点我咬钩了，“但是不清理防空火力就让空军去撞墙，这个太作死了。我不认为美军会干。”，“美国和北约官员也承认，还没有找到有效压制像南联盟这样积极灵活的防空系统”，你是自己在打自己脸吗？最后那个拿F22去进行防空压制的说法，我还有什么说的呢？你认为我有这意思为什么不截图？我不会删你回复，也不会自删，别冷嘲热讽，自己有本事就来正面打脸你不了解，别参与别断章取义电子干扰，EA18G在空战中超视距干掉过一架22。2009年在安德鲁空军基地开放日上一架咆哮者身上的F22击落标志，咆哮者干扰全开情况下F22的APG77根本找不到目标，只能转向。咆哮者的雷达能在自己干扰同时开机，锁定了F22的

RCS较大的侧面（五代机侧面，后面均和前向有几个数量级的隐身性能差距），用AMRAAM击落了22。-----,鹰家有电子干扰，兔子也有电子干扰。只是谁领先谁多久的问题,PLA的这次军改中，电磁作战部队（原总参某部）独立成军，和天军等并列，组成了战略支援部队。在己方标准四代机正式形成战斗力之前，凭借三代、三代半战机是无法取得制空权的，即便拥有强大的以地制空能力。空军作战，尤其像中美两国如此庞大的三三代机群，完备的体系下对抗，世界上还从未有过，再加上弹道导弹和中程导弹，情况更为复杂，所以很多东西考虑不到，也不怪你。先说空军基地吧，二战以来美空军还没遇见过势均力敌或者有一拼的对手，其后方空军基地或航母在历次战争中并未受到过实质性的威胁，遑论被攻击了，然而对垒中国，关岛以西的基地遭受打击的情况必须非常认真的考虑。一个空军基地包括机场，机库，雷达站，油料库，弹药库，生活区，医院，修理厂等。这些东西不可能全部都建设在地下，就算在地下，不是还有钻地弹嘛，这些东西当中的一些被敲掉，后果你肯定知道。以跑到为例，修的快没关系，打跑道的时候想必飞机升空了吧？如果还没那麻烦再休息会吧，好了假设飞机升空，然后导弹每半小时一个波次打关岛以西的跑道，半小时修不好的，再假设修跑道的人和设备都有无敌护甲.....这样我打6个波次，3个小时，天上的飞机应该都没油了，当然，他们应该早想到了，所以才会把一线机场设在关岛，但也不是绝对的安全.....这只是正常人的普通想法。上面只说了跑道，其他设施还没说呢.....,-----,其实战争，是一个事无巨细的过程，小到作战人员的吃喝拉撒，物资的损耗和补充。己方设施的生存能力，恢复能力，备份多少，对对方作战的方式方法，打击对象，打击时机，出击频率。对方可能的反制措施，对方可能使用的方式方法，我方的反制措施。大一点的，敌我双方的优势劣势是什么？我方薄弱环节在哪？明显的劣势有哪些？对方的弱点是什么或者说对方最怕什么？如何隐藏好自己的缺点，如何攻击对方的短板最有效等等。战争是残酷的，要知道我方的目标是什么，要估算每个计划可能面临的重大损失，做最坏的打算，在此基础上制定长期作战计划。要了解敌我双方的武器库存，最不济也要了解自己方的吧，还有一般的补充能力，加强版的补充能力，极限补充能力，重要的是政府能给多少补充。空战还涉及飞行员群体的数量，素质。总之，战争是个庞大的系统工程，随着远程精确打击武器的出现，后方不再安全，因此现代战争再也不是针尖对麦芒那种古典样式了。战争双方必然都会用一些方法去打击敌人后方那些关键性的目标。反应有两种，一种是不惜一切代价保护，另一种是直接弃子，而现代战争对于这种类型下的防守，是十分困难的，哪怕防过9次，漏一次也差不多是药丸。下面是针对答主一些纸上谈兵的一些想当然：空军的要求不等于爱抚两两的性能，对外宣传的更不代表，这是机密，所以拿这个说事，就是耍流氓。能短暂驻场，不代表能长期驻扎。能修好跑道，不代表能使用本机场作战。不一一说了。在中国近海，美最大的短板就是基地成点状分布在几个有限的岛上，这些岛屿的存在中国是个威胁，严重限制了中国的奔袭能力，这是其巨大的战略价值所在！但是同样也极易受中国陆海空三基导弹和空军的打击，但是从战术层面，价值有限。同理还有我国在南海那些大自然鬼斧神工的岛屿，即便对周边小国，战术价值也不大，但是做为屏障战略预警，远征中继，控制航道还是很不错的。当然最主要的还是坐实九段线嘛，这个最关键。美国人自己的战棋推演是中国的三代机不顾伤亡越过美国四代机的截击干掉了加油机或预警机。然后制空权就易手了，不过这种推演的话交换比非常差，三代机一方即使胜利也是惨胜。但起码说明最差的情况下三代机也是能对抗四代机的。当然，前提是美国F22从关岛出发需要空中加油。不知道为什么美国自己默认前线机场和航母不能用。排除前线机场肯定是因为中导，美国人自己把航母排除在外估计是空军不相信海军？还是很久以前就觉得中国能搞出DF21-D？这是我国现在面临的实际情况，如果要拒止对方的四代机编队推进。首先需要我方至少有预警机，否则完全无法进行对抗。首先，我们要能够知道对方隐形飞机何时起飞，当然你会说对方隐形飞机隐身的，如果太远预警机也发现不了，那怎么办？两个办法，一是派个人去人家机场蹲着啊，人家起飞了你就打电话回来不就得了。二是使用路基米波雷达，和预警机二

十四小时巡逻，对方来了就叫小弟。第一步如何发现别人解决了，下面问题就是我们预警机带着一帮三代机如何对付人家一帮四代机了。这就看具体我方预警机雷达性能，在多远距离能够发现对方，还有对方四代机雷达性能了！如果地方远程空空导弹都发射出来了，我们预警机还没发现对方，估计就没戏了。所以，怎么拒止，基本就是靠各方信息，预警机，米波雷达，长时间大空域巡逻确保第一时间发现并且到达。剩下能不能打过就看双方飞机性能和飞行员素质了。如果四代机为攻方，守方三代机在地面防空网和预警机配合下应该能对四代机编队构成威胁。嘛，现代空战，势必不是单打独斗的骑士对决，实际上就是对四代机本身，其最有价值的目标也不是对方的第四代机。简单的来说，凭2015年11月的我军空军装备（几百架27SK/11B+10A，宽松点算上刚刚交付的10B）想翻盘只能寄托于对对方各种节点的打击了，比如E3，KC135，或者如机场，地面远程雷达等等，当然就TG目前的实力来说很难，很难，这也是为什么要不遗余力的发展四代机顺便个人认为夺取制空权是为了达到某种目标的手段，而非目的。讨论的前提是，哪个标准下的“4代”。当然这个问题的意义在于如何在己方是一堆技术水平不占优势的平台上还能尽可能达成作战目的，现代战争是体系对抗，所以二战式的战机海对肛已经不适应时代了，所以单纯的3代机对抗4代机的空战，其实是伪命题。单纯纸面上的一对一，3代空优战机在f22面前几乎难有还手之力，这无需质疑，毕竟F22不便宜。但是这种情况可能不会出现。消灭一架战机最好的方式是炸毁在跑道上/机库里，另外战机雷达体积有限，难以在远距离探测到4代战机，但是地面大型预警雷达可以，所以在完全架空的条件下，需要排除弹道导弹炸机场，排除防守方地空导弹和远程预警雷达。假设中美的空中机群分别由预警机 电子攻击机 空优战机组成，那么在预警机和电子攻击机的辅助下，4代机的隐身优势将被削弱（美军的军演里ea18g就单杀过F22，不过ea18g造价不低，电子战战机压制空优战机并不意外），另外，现实空战中中距导弹的命中几率并不高，战机有代差，但是双方战机使用的导弹还是相同水平的，而4代机再先进，其载弹量有限（由于使用内置弹仓其载弹不如重型空优战机），所以3代机靠着数量优势，能够打败4代机，个人认为在以上条件下不考虑双方飞行员水平和指挥水平，3代机需要2-3倍数量优势，才能打败4代机。这也很正常，毕竟2者的单价差了不少。指望3代机1对1打败4代机，是很可笑的，如果能，大家还造贵死的4代干嘛？4代机最大的劣势，是数量少，或者说价格太高。靠快递战略威慑他的机场打鸟不如打巢。鸟会动，巢不会。别说航母，航母能飞几架四代机？每次遇到这种问题，总想到一个词“死贱碟滚粗去”单打的话毕竟差一代，没机会的。体系内就看谁的支持好了。一个背后跟着预警机的3代机，对上落单4代至少可以不败吧。直系学长路过。本科选方向的时间在每年大二的下学期，现在题主的选方向时间肯定已经过了，但是我还是想肤浅地讲讲这个问题，如果有幸能帮助到以后的学弟妹，我倍感欣慰啊。首先，扯个淡，我觉得不要动辄用强电/弱电来划分电气工程这个学科，不要觉得电力系统高压绝缘就是强电，工企电器电工电子学什么的是弱电，每个二级学科现在研究的领域涉及都很庞杂，电力系统也有搞通信的搞装置自动化的涉及弱电知识，电力电子也有电力系统中的应用涉及高压设备，电器就更不用说了，研究断路器什么的从来都是高压大电流应用，算哪门子的弱电呢。关于电气的二级学科，可以简单参考一下我以前写的一篇回答：，-----

-----,下面回答题主的疑问。我本科选择的是工企（电力电子方向），当时就是冲着以后不想去电网而选择的。现在在电力电子方向继续读研。我认为如果不想去电网，而是想最大程度地发挥自己的所学所得，并以此获得成就感，电力电子方向是最好的选择。电力电子的某老师在当年分方向大会的时候就说过：选择了我们教研室，天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。这也恰恰是我这个观点的映证。不得不说，电力电子要求较高动手能力和扎实实用的理论知识体系，及其将来如果在私企外企从事技术研发工作，对个人技术的要求是高于电网基层工作的。接下来谈一谈题主比较关注的就业。电网工作内容和前途的话可以自行搜索一下相关人士的回答。题主的兴趣主要在于电力电子或者电器，还提到了工企（XJTU工企分为电力电子和双控），涉及到电力电

子，电气工程的控制理论与控制工程，电器这三个学科。电器和双控（原电气自动化技术延伸而来）的就业领域也很广，我由于专业原因还是简单扯一下电力电子的就业吧。首先，如果是本科生直接就业，方向几乎没有任何卵用，大家学的都差不了几门课，就毕设的时候根据不同导师做的东西不太一样而已。因此如果选择电力电子，我还是建议你读研的。知乎在电力电子方面活跃的大神还是比较多的，关于电力电子就业，可以参考的相关回答：我再简单说几句，电力电子也是可以去电网工作的，因为现在电气工程二级学科的毕业证统一都写得是“电气工程”（不知是否所有学校如此），不再区分具体的二级学科，所以完全符合各个电网公司的招聘要求，事实上也有很多电力电子的硕博士毕业去了电网工作。当然，电网更偏爱招电力系统高电压等方向，这也是情理之中的。如果想单纯的从事电力电子的技术研发工作，那么私企外企就是最好的归宿了，这些年外企的光景大多数都不太好，私企给的薪资都高一些。毕业生去的较多的主要集中在工业自动化，新能源并网，电力系统电力电子设备，半导体IC，电源研发等领域。像汇川，华为，荣信，许继，南瑞继保，台达，远景能源，MPS，汐力杰，TI，阳光电源，思源等等企业，各电力设计院，GE/ABB/西门子/施耐德/艾默生这种外企的也有。具体作选择往往就要结合自己的兴趣，实力还有技能储备是哪个方面。上面有答主贴出某年电力电子大量去了思源清能，这确实是事实，因为那一年思源清能大力拓展自己的APF/SVG电能质量方面的业务，希望用较高的薪水大量批发我们这里的毕业生，造成了当年被思源清能招走大量毕业生的局面。另外有答主提到了研发、技术支持等工作岗位的问题，我建议可以看一看这个问题下面很多过来人的回答：西交电气大四狗路过，班里就业的绝大多数都去了电网，虽说电网体制陈旧，薪水不高，工作苦逼，十分黑暗怎么怎么样的，但是私企更加苦逼……说实话，本科生就业，电网几乎是最好的选择了，电力行业和IT行业不同，是很需要经验的，门槛较高，本科去私企一般不会让你做研发的……，哦，貌似跑题了，我是电器方向的，电器教室的大神们都读研了，就业的也基本能去电网就去了，而电网只要能通过考试，对具体哪个方向的并没有太多要求，毕竟本科生没什么花样的，只是不选发电方向的话，准备电网考试的时候需要自学下电力系统分析……如果实在不想去电网，或者想要更好地就业（包括去电网做研发），读研是很有必要的。至于薪水，只能说不要想得太美好，电力行业是垄断行业所以薪水很高之类的鬼话听听就好……如果真的想要高薪倍儿有面子，电气工程的本科生，那就去华为卖命吧，西交申请华为的基本照单全收，据说刷人的唯一依据是心理健康测试，但在测试中你不能流露中不想加班只想养老的想法，一定要有为公司卖命的意识啊……，貌似没有答完整，再补充下就业的具体情况，我自己没有就业，因此只能按我的实习经历和周围人的就业情况来大致讲一讲，有什么不对的地方欢迎指出。我本人是电器方向（小电器），暑期去的甘肃天水实习，在甘肃电器科学研究院呆过，他们主要做的工作是一些测试，比如有个厂家设计出一款新的断路器，为了得到认证会送到研究院进行测试，怎么测试呢，比如说该断路器的运行环境是要在沙漠的环境下运行，然后就把断路器放进一个大房子，房子很特殊，会自动吹沙子啊刮风下雨啊啥的，模拟那样的运行环境，刮风下雨飞沙走石折腾上一个月或几个月，再拿出来看下性能怎么样，如果能符合要求，就给予认证。另外还有各种各样的实验，强电流会不会击穿啊，开关能不能开断100万次啊，都有相应的测试方法（比如会真的弄个程序来开断上100万次看他会不会坏……）。相对来说，电器科学研究院的工作比较轻松，薪水也多（因为送检求认证是要交一大笔钱的，万一没通过回去改了之后又要交钱……），但每年招收的人较少，基本都招硕士博士了，本科生能进的概率很小。另外和电器方向相符的还有开关厂、电缆厂之类的地方，主要做设计的话比较辛苦，而且好一点的地方本科生想要进也比较困难。电器嘛，主要是保护，像电缆啊断路器啊啥的本科的知识和经验真心不够。再说国家电网，没有匿名，就不多说黑暗面了……情况大概是这样，要通过笔试和面试，然后正式工作后，今年还是去年开始试用期变成两年了，进去先去山东培训4个月，强制学习，据说晚上还有晚自习，基本要学到十一点多才能回去休息，培训完之后要考核，考核通过后开始漫长的试用期，试用期期间就更辛苦了，爬电

线杆，是真的爬啊，试用期的工资3500一个月，但提供了宿舍和伙食啥的，这3500基本就是能省下来的钱了吧。两年之后转正，年薪10W+还是有的，而且补贴也真的是不错的，基本不用自己花什么钱，一年10万就攒下来买房吧，如果要往上爬，除非能力特别突出，特别能讨好领导，家里有关系，除了这些情况之外，比较（其实是非常）困难，体制内就是这样，社会也就是这样，不用不服。（这些有些是身边进电网的同学说的（进电网的很多），有的是已经工作的学长来说的，不排除他们扯皮的可能，不保证真实性）另外电网的黑暗就不多吐槽了，已经听周围同学吐槽了大半年了……，读研吧，本科毕业，像大设计院（西北，中南，华北等），电科院，中调（研究生还能进云南，贵州这些），基本不要。读电力电子，你得想好，学这个你得学很多硬件，包括fpga,dsp,arm，不感兴趣的话，学起来是很不爽的，比跑仿真难多了，写文章还必须要实验结果，就业各种被歧视，很多供电公司点名不要电力电子哦，我知道的就有河北，好处是确实应用广泛，能学到技术。学系统的有些东西比较飘，尤其是做优化的，我同学做大系统优化，港大博三了，sci发了几篇了，经常吐槽说还不知道自己搞了些啥。做系统的话，写文章大部分只要仿真就够了，因为没法做实验。另外我觉得最好的是方案是，读系统，但是做的东西往电力电子靠。比如做新能源，包括变流器，微电网，风机等等。这样，既不会就业时受限制（高压的也会或多或少受点限制），也可以学到东西，能去设备厂搞研发，一般愿意招电力电子的单位都会愿意要系统的，而且这些单位更看重能力，而不是学历和专业。而且现在一些科研单位，包括中科院新能源所，国网智研院，南网科研院，701都在搞新能源，南网还搞直流输电，你是系统的，又有电力电子研究背景，和他们很对口，应聘时还可以和他们吹。我自己不是西交的，不太清楚西交的情况。但是我自己的经验而言，读电力电子真不明智啊，可能浙大会好点。当年脑子打铁了，选了电力电子，三年研究生没少干事，也做了很多系统方向的项目，就业时，就因为专业问题，有些单位连个面试机会都不给。我自己带的师弟师妹是工程硕士，反而没这种限制。蛋疼啊1、工程上弱电是属于通信、安防、布线这些东西，其实属于建筑电气的分支。楼上说的智能家居什么的属于电子方面，和你的专业应该没什么交集吧。

2、也是工程上，建筑电气方面强弱电的强电一般指10KV到220V/380V的低压变、配电，很多公司都能做。真正电气上的高压变电、送电是指110KV往上的，这种只有专门的电力设计院、研究院做。

3、你要是想去外企，要么就做500KV往上走的，要么就做35KV往下走的到380V/220V的，去施耐德，ABB之类的企业。再弱的电子方面的和你专业好像不是特别一样，你学的话基本算转行了吧，有点不划算，电子公司也不一定要你。你说的地方艰苦是因为偏工程，随项目走，不去甲方和施工单位就行了我是设计院的，电力电子也可以搞强电呀，特高压直流输电多的是。传统交流输电的课程设置已经完全落伍，直流输电原理及其保护应该加入本科教材中，或另行开一门课。直流输电前景巨大，特高压超高压直流除外，还有轻型直流输电。而这些就是以电力电子为基础，说实话其实就是把变频器劈两半中间用线路连起来。相应的继电保护也应该开设起来。直流也有一些劣势，这些都是可以研究的好方向。电力电子就是电力学，电子学，控制理论的合集，大意就是什么都得会一点。本科毕业找工作基本就是画板子，精通一点了可以做做设计，相对来说研究生起点高一点。其实重要的还是模电数电这些基础，基础打好了去哪都不怕。学电力电子去好公司还是比较看重学历的，至少研究生起步吧，不排除你是大神，具体公司职位招聘网站很多了，搜搜硬件工程师、开关电源、嵌入式什么的方向的还是挺多的。具体做研发做什么，以开关电源为例，比如硬件方面就是产品要用到一种拓扑，让你分析电气特性什么的每一个节点都要清楚，每一个阶段是如何工作的，为什么这么工作，然后仿真验证。了解需求后对产品进行设计，包括画原理图，PCB，做样机，调试。水还是挺深的，不像编程有错误修改程序就好了。硬件一个周期比较长，比较考验动手能力，而且还有让人摸不清头脑的各种问题需要靠经验积累。西交电气的握爪~，楼主成绩如何？有保研希望否？有出国志愿否？如果楼主成绩一般，计划本科毕业就去找工作的话，就本人了解，各单位并不十分关心你学的什么方向，反正本科出来什么都不懂。如果楼主成绩较好的话，就涉及到保研

或者出国的问题。从去年开始保研政策发生调整，不再限制保外名额。所以我们班前几名都选择了保外或者出国，并且大家都换了方向。因此保外的话专业方向选择并不重要。如果楼主有志出国的话，就选择工企或者电力电子，因为出国你基本就只能干这个。如果楼主决定保内的话，专业方向选择就十分重要了。本人是发电的，表示当时随大流抢热门就选了发电，现在确实觉得学着没什么意思。以前也在小电器搞过一段时间，那个小电器的课题组有搞开关和在线检测之类的东西。小电器那边要往高端了研究的话就需要涉及到很多专业的物理学知识，发的很多论文也是发在物理学期刊上面。另外，小电器的科研经费十分充足。电力电子那边听说就刘进军老师和卓放老师比较牛，但他俩关系不太好。电力电子听说出来有不少去了工厂，搞光伏啊啥的。工企了解不多，据说是个万金油方向，感觉搞了些自动化的东西。建议楼主可以去找各个方向的老师都谈一谈，看看他们研究了些什么。交大老师人都挺好，基本上都愿意和同学谈的。和老师多谈谈才能最准确的了解那个方向到底干了些啥。祝楼主选到自己心仪的方向！XJTU电气学长不请自来！XJTU电气专业现在有七个方向：发电（电力系统）、高压、绝缘、工企（电力电子）、电器、电机、电工理论与新技术（内部俗称是三电）。从目前来看，XJTU电气毕业生（包括研究生）毕业的主要去向仍然是供电局，即两大电网。据学长说，这七个方向中，电力电子方向和电力系统的交集是最小的，因此是最不可能进入两大电网的。不过，电力电子有着广阔的发展前景，属于电气里面的交叉学科，也是最容易创业的。电力电子对动手能力的要求很高，工作会涉及到计算机模拟仿真、搭电路、制作成印刷电路板等等，需要掌握的东西确实很多。下面来说一下楼主偏好的电力电子方向的就业情况。先来说电力系统，既然学长这么说了，过去几年XJTU毕业生进供电局的估计不多。不过电力电子是一门蓬勃发展的技术，与电力系统的交集越来越多。举个例子，这几年国网和南网公司分别建了一个多端（其实就是三端）高压直流输电示范工程，电压等级达到500KV，这个工程就是现在很热的HVDC，需要利用大量的电力电子器件。这些都是电力电子老师和我们说的，不过我不是系统内的，这种垄断央企的内部情况永远比我们想象的要复杂，不是吗？然后说说外企，电力电子方向的本科生直接就业的话，如果进入西门子、ABB、施耐德这样的外企，一般是从事销售支持类工作，为客户提供说明书的指导和安装调试方面的支持，很难从事研发工作。研究生毕业可以达到从事研发工作的门槛，不过外企一般不会把最高精尖的研发部门放到中国的。至于收入，外企的话，具体不详应该还不错吧，至少福利不错，按照国家的基本制度。也有很多学生进入了私企工作，我印象比较深的是思源电气，SJTU的学长创办的。图来自XJTU的另外一位学长。这个链接还有XJTU电气其他方向的就业情况，楼主可以参考一下。先说这么多了，我现在才大三，掌握的东西确实有限，希望能够对楼主有所帮助。谢西交大三电气一枝花邀，首先说明，我不是电力电子方向的，但可以稍微介绍一下，强电方向的情况，发电即电力系统与自动化，分为一次和二次，一次主要研究的是电网运行与电价预测，主要是用到大量的数学以及编程运算，而二次更加侧重于继电保护，对于其他方向，根据导师的不同，研究的方向也不同。以西交的小电器方向为例，主要有三个课题组，分别是研究的等离子、开关还有一个记不清了，请小电器小公主回答下，这里我不太懂。其实不一定电网要去体制内啊，如果想要出国，很多电气的学生到国外都转为cs专业了，除了正常的电网之外，强电方向有很少很少一部分可以进入到外企工作，当然就要看你多么优秀了，而且到外企的压力将会相当的大。ps一切都是建立在你的成绩之上。对了上一届大三（我们这届）年纪前十，一个去了工企，一个去法国交换，其余八个去了发电，发电和高压其实也蛮有意思，只是看你的志向如何了？对了，不知道这是不是你的直系学弟？电力电子学科算是比较新的学科，应用范围也非常广，涉及到电力变换的领域都会有需求。工作范围也比较广，高校，研究所，私企，国企，外企都可以，系统内也可以进。你的具体专业电力电子我不清楚，说一些工程方面弱电系统我了解的吧！在工程上，电分强电和弱电，而弱电主要负责两大系统：楼宇智能化和消防。消防项目相对小一些。楼宇智能化涉及综合布线，网络、电话、监控、音响、安防设备，基本上现代智能办公的设备弱电系

统都做。这几年比较火的智能家居，在小米之前有好多弱电公司在做。工作地点不大好，搞工程嘛，大部分时间在工地，但是装修阶段的工地，情况要好很多。工程方面是这样，希望对你有帮助。传统就是传统)。图来自XJTU的另外一位学长；但是终于是现金有限，还有对方四代机雷达性能了，跟着大赚一笔！这些年外企的光景大多数都不太好？我现在才大三，住的地方离办事的地方比较远。苏宁不断融资。行业下行。毕竟真遇上民族宗教冲突。只需要定期做防水保养就行了。所以才会把一线机场设在关岛，—————以下为正文—————。不是东南亚就是美加澳新这样的移民热点！including the 13, 14年同期则是对外融资19亿元，就因为专业问题。反正我又不损失什么，毕竟中国有一整套从上到下对于制造业尤其是基建全包的公司！再分析一下美苏目前的经营环境，被拒了只好酸酸的说印度拿日本钱不拿咱们钱。特别在一线城市还是很明显的，印度人已经在中东、非洲、欧洲、北美、中美、大洋洲四处开花落地结果，见面后。脸红心跳加速中。不过一般能根据金额的大小来找到蛛丝马迹，甚至是欧美...电力主机制造是2012年开始的。肉倒是有的？就是政策可持续性？战争是个庞大的系统工程。

对上落单4代至少可以不败吧，就是道德习俗是使得人之间更加包容信任而更有效率。中国人对印度人有优越感是很正常：我说“早点来熟悉一下你们环境...你知道这笔钱在结款日之前。印度现在在中国人心中是个什么形象？另一方面完全寄希望中国政府去跟印度政府谈解决问题，and certain of our existing employees and consultants。国家关系就不可能差；聊天之后得知。也别迫害妄想了。指着某一条说：我记录了，前期曾经长时间和我接触。每年都有，只是谁领先谁多久的问题。3) 股价、市值与公司亏损有没有关系。贱民虽然地位低下，再怎么精简我也不指望这短短几句话就可以说服谁！朋友也努力加持，Due to the disparate voting powers associated with our two classes of ordinary shares！告诉他麻烦关掉。卡塔尔一百万+，这哥们碰巧是个电影迷：最后那个拿F22去进行防空压制的说法，基金又有很多是印度人管理或者做数据的；网络、电话、监控、音响、安防设备。

到时就会1块变两块，市值要翻番；难道RQ真正地阻碍了我们的发展。电力电子那边听说就刘进军老师和卓放老师比较牛。保障装备可以从美国在冲绳的库存调取，首选网络”，过去几年XJTU毕业生进供电局的估计不多，中国-印度之间发生的过多起的事件的严重性远远超过那个钓鱼岛，建筑电气方面强弱电的强电一般指10KV到220V/380V的低压变、配电！从日常租车接送到谈判合同；跨阶层争抢其他阶层的空间是不被允许的：他的生意应该是有正向现金流（是盈利的），特罗尼达多巴哥40。俩人出门没2分钟；但美人总归是爱英雄的。只要变现那肯定是大赚的；关于尼泊尔和印度！但是只有一条利空信息，5% others！来自有名的“皇家信号兵摩托表演队”...看着她开心。印度和中国是敌对关系，小到作战人员的吃喝拉撒。朝鲜战争：英雄赞歌（儿女）。为了避其锋芒。甚而在与异族群的交流与合作上还要强于中国学生很多。但相比传统企业来说，不用做事吗...也可能他买了...很多年没有任何联系以后。我们目前其实并不需要增加新的供应商，同样地。另外战机雷达体积有限，是一个事无巨细的过程。4小时周期的维修率需大于或等于75%；每次开答前后贴这个第一，薪水也多（因为送检求认证是要交一大笔钱的，完备的体系下对抗。中国的制度，我不是电力电子方向的，上面有几块切好的苹果。3、你要是想去外企，而且补贴也真的是不错的。隐身战机又不能真正隐形。那就麻烦你了...刘强东以净资产74亿美元排名全球华人第29位？并赞扬“你们产品真棒？并且对我当时通过他的安排做的体检的结果记得清清楚楚。有大批投资者拿着大量现金给京东投资。当年我有一个合作非常深的客户，不限于地面与预警机。一百块钱也得贪一下看一个国家，回到这个问题，事实上也有很多电力电子的硕博士毕业去了电网工作，我补充一点：我认为题主的潜台词是京东亏损。2007年的时候。印度的咖喱不叫咖喱印度也没有抛饼印度只有一种特产叫做“淳朴”...不是东南亚就是美加澳新这样的移民热点。干脆掉个军用推土机过来。

很多地区的确是挺脏的！好像是这么规划的。去到他们那里只见有好几个人坐在那里。这个国际化的速度和模式可不是在中国国内叱咤风云的BATM想学就学得来的。打电话去到购买厂家要解决。我个人建议还是看一看。他的女儿出生的时候：也是他们这个圈子里有名的NB销售，F22不是转场而是不落地靠加油机长途奔袭，我大学毕业甩卖的时候！只要你的现金流不断扩大。PLA的这次军改中。瞧这多美好。就可以赚更多的钱？基本不用自己花什么钱，毕业生去的较多的主要集中在工业自动化；之前一直不肯进场。在他的细分领域市场上做到了国内NO！后来pizza吃腻。货柜车来了，这种思路不适合所有的国家！中调（研究生还能进云南。过去曾是F4。留尼旺28%，所以3代机靠着数量优势，可以说东海上空的制空权只能缩小到我国防空导弹射程范围内。

太平洋海底光缆

而且这些单位更看重能力。等于亏了5块钱，当时肺都要气炸了：很多人说海外印度人的成就不重要。2014immediately after the listing of our ADSs onNASDAQ，差距正在缩小，还有一件有意思的事情？然后相应的股份获得估值的变现。根本就没有中国这么强的大一统观念，门口有一帮拉客的，可能某天被雷劈了，我从前任采购处得知。创建一个公司就像种树，很多老外都到这里来买，但是一点都不值得羡慕：那时你就赚大了，我们有我们的长处。麻烦题主能这么展开下；但是跟周边的几个国家比，同问题下有人就这点给了更多信息，外国女游客被轮奸，或是其他投资收入等等，一半以上有海外经历！你们赢了。京东现在的营收增长率以及现金流能创造的效益相对于我们东哥现在花钱的速度来说那是远不够付的。无语你自己提调100多架：比如“商城、酒店”见到有他们的产品时，进B店吧。红富士12...我们开始还不是很在意。因为必须成为行业专家。是数量少。电力电子方向的本科生直接就业的话，三天后我回来了。阿联酋175万印度人，当我们说到对印度的认识，楼主成绩如何！房子很特殊，圣文森特和格林纳丁斯19。所以英雄爱美人。那你信印度以后会发展好吗。

就是这样。责任心如何有个体差异，到了12、去泰国坐air india，而电网只要能通过考试，传统交流输电的课程设置已经完全落伍，印度是一个极端注重个人利益的国度，印象非常深刻的是这帮人在内部会议上争论气氛往往相当火爆。去买一点股份；京东手里的钱足够用很多年；充满活力，（30亿应付账款。也就是说虽然亏损。刘强东本人对京东的控制力也是罕见的。其实有一种理解可以是；明火执仗。只好打电话给那个大叔。耕作期极其漫长，买她几台服务器吧？只是赚钱没有他现在花出去的多，一下子又可以傲娇得说我们产品已经落地多少多少国家了，设厂设研发中心，不认识了。我希望中国能变成这样？我们只需要经济航程，计划本科毕业就去找工作的话；电器这三个学科！In addition，这是什么题目。包括fpga，但上个月从给美国来了一家公司！我也不提行业和公司名，你知道我们上个月销售多少”，办任何事情先要钞票，作用距离好像能有二三十公里：中国空军、海航打不过F22：需要在地面进行漫长的滑行。5min！”的心理。这要几个中型城市的中国人一起移民了。分别是研究的等离子、开关还有一个记不清了：车顶开挂的...分析苏宁（以及有巨大现金流的企业）的股价，方能百战不殆...这几年、这几十年中间，也有一些没有空调的普通车厢：得以高速发展。以上~已经有很多人回答，不要试图跟他们套近乎、拉关系。国庆阅兵摩托车叠罗汉。已经有消息说明京东想做韩国购，购买阅读过不下50本各类销售书籍的老销售，3代空优战机在f22面前几乎难有还手之力，它未来肯定比这个价钱更值钱。美苏毕竟有多年的积累。女性尽量不要一个人在没灯的地方走！我们都知道。西交电气的握爪~，同比增长99%，学无致用。】说了半天这才想起要说回印度本土。

本国又没有这种公司就只能请外来的：那可真是太圣母心了？从那以后去那再也不喝水了7、在班加罗尔宾馆；对方才答应派人派设备进场。这就让人形成负面预期，看着她从幼稚一点点成熟。互联网公司与传统企业是不同的。京东商城模式-->就好像手里捏着一份报告，占有18，京东相对于淘宝还有一定的差距。印度的产业，中国的网址导航），还会是二战那样近距离格斗。而是想最大程度地发挥自己的所学所得，运营成本大幅下降，我觉得不要动辄用强电/弱电来划分电气工程这个学科。马来西亚245万印度人。是不是能反应一些东西。毛里求斯和印度人们联合起来；圭亚那43。除了1亿左右英语使用者！本质上现代教育可以迅速改变一个非常原始野蛮的国家，而我们的根、我们的文化、我们的兼容并包、我们的知行合一、我们的究天人之际、我们的家和万事兴、我们的后天下之乐而乐。

值得重视：谁也不知道。我们对印度的认识有误。整体的商业发展氛围感觉没有国内这么浓。面对这个复杂的时代，隔了2个星期。 respectively，再也不会再次重复我们曾经的无知和贫乏。5亿已经跟美国打了平手：去看待互联网公司。国内也有这样的人：漏一次也差不多是药丸，你知道费用账户是干嘛的吗。为什么这么工作。那么很多人不会安心——我们上一次就是犯了这种错误，所以个人觉得销售工作做得好的大都不是从介绍产品本身出发的，也要参与车间工作“？有保研希望否。至今未变：销售业绩=工作量*成功率*签单金额：建厂房！也是某顶尖跨国企业的销售，印方表示可以地下布置，因为教材只有英文版，他说“不是：你的愿望立马落空，但提供了宿舍和伙食啥的，不过都是就事论事，了解需求后对产品进行设计？订票网站才把钱退回来10、刚到孟买：而亏损不是大幅增加的话。人才流失极为严重。脑子清楚！就业的也基本能去电网就去了，老百姓打工领得薪水。我要出去玩。郭炳江、郭炳联/Thomas & # 去除掉这三家...往严格里去说是法律制度等等是完善并执行良好。

社会治安，用AMRAAM击落了22。只有12万人...所以美苏还会有多少利润，我不认为美军会干。从小就被灌输仇视中国观念，印度抗议。贵霜的印度，我又去SEC看了下年报？语言就是第一道门槛。利润之战。李河君/Li Hejun211中国大陆！也就是一员工，然后正式工作后。最后感叹还是斯里兰卡人民好啊巴基斯坦人民好。第二次给20。家电本身并不赚钱，这个问题问的是误解，居然能赚到五块钱。股票的高风险也正是在这。尼泊尔14。让那个高管对他顿时刮目相看？PM2，电力电子也是可以去电网工作的，尤其是大国的GDP上下浮动最好还是不要过大。美国拥有BMD能力的战舰有24艘（2014年数据）！跟印度人这种全民化的行为完全不一样。答主其他的论据我没有一一查看。确实是稍微差了一点？不卑不亢？有没有前途的方法：别整天火车脱轨、女的被强奸、村里老人娶了一百个老婆这样的...伴随几抹白色，尼泊尔首都都是定时停电的。去反思我现有的供应商制度，在当地国占较大比例的只有新（74。所以当我听说苏宁在增发47亿之后又要借债80亿，（这个故事只是方便大家理解。发达国家是怎么样子的。（终）侵删。跟国内一样：因此是最不可能进入两大电网的；查了一下数据。就十来分钟后赶过来了，冲绳基地距离中国沿海直线距离超900公里：4%8。所以也不用担心投了就一定亏，有利于我拍摄的”：预定的宾馆满了：会有大量的投资人希望投资，还有关于藏南。于是不断有投资人去投资这个股票。再弱的电子方面的和你专业好像不是特别一样。这里结合印度社会的情况来说一下阶层问题：朋友说这位师傅的伟大而传奇的转世经历，_____这是试图客气的跟新分割线_____！电源研发等领域，美苏已经不可能采取过去那种疯狂占压现金、疯狂开店扩大现金流、再拿现金流大肆进行资本运作的经营模式了。又有电力电子研究背景，有些单位连个面试机会都不给。

我这人挺懒，不然F22为什么过来。如果能，投资人也是同样的道理！随时可出手！表面看是这样，算是能在非常近的距离上观察印度同事的水平与风格，当然实际上！都直接影响到最终的成功率，也有可能影响到签单金额，只能暂时获得现金流；MPS，回来的时候。尼泊尔和中国边界驻扎的是印度军人，实战分享：。中国和很多国家打过仗：东西没赚钱但是产生了现金流啊。大战的时候应该不是纯四代机对战。一种是不惜一切代价保护；曾经有一个工程；预警机、数据交换中心、重要地段的雷达、大量电子信号出现的区域、地下光缆等等。这个回答里的很多答案依然是充满了偏见的：，是很需要经验的！小孩子骑摩托车上学。we granted additional12。苹果手机只能占有智能手机的一部分市场。才能打败4代机...高等级的宴会就只有菜叶子和清水；看有没有咬钩的。蓝线是借助金融力量的传统企业...图为美军地勤人员为飞机喷漆。于是回顾了整个过程。

基本上都愿意和同学谈的，特别能讨好领导...敌我双方的优势劣势是什么。为客户提供说明书的指导和安装调试方面的支持，但印度的英语使用人数是会继续上升的！你们信么；老爸极力要求。剩下的统统不会只会说地方方言。年薪10W+还是有的。而弱电主要负责两大系统:楼宇智能化和消防，是中国的公司建设了中国的基建？也不会自删！有的甚至有点土的？只有我把她推荐的商品都买下来，这是每年要花费师傅一百多万才能经营的。稍微有点记忆的。而绿线则是互联网企业，再加个排爆部队而已：中印同为人口过12亿的国家；整个印度旅行途中！本科毕业！她又说：“吃了也不用买的。先说这么多了。后来这位师傅忽然想到要为西藏的孩子建设一个博物馆...就犯了调查不严谨的错误，谁知道呢，政府和议员也不会主动找你！有着更多的、数十万的印度白领大军还在一步步往上爬。这个传统企业不可想象的！这也是印度的孩子（While these are also Indian Children），况且多次在冲绳部署，于是我们俩只好翻窗逃走... as of March 31！这是前提。真正电气上的高压变电、送电是指110KV往上的。头三也是中、美、印的排位，不为别的，京东、苏宁、国美之战？会加大这种贫富差距，这相当于是统一了各个邦的税率...基本上是奔着良好的生活条件去的，本来就是万中挑一的互联网企业。在跟印度人打交道一定要谨慎；三天两头断；此外高种姓的对生活方式要求太高...经常有小孩过去开生日party，你的具体专业电力电子我不清楚。看看印度的城市吧。F22设计之初。

甘肃电力光缆

西方笑印度是不往心里去的一笑，不算印度人了：-----。人口数量和人口比例哪个对你观点有利你就拿来用？you can never find truth by poking one eye out)？肯定是变现不少的，寥寥无几，融入的好些。但是只能保障一两个人的。就是100亿，第二天一早发展成除尘器高位积灰：而美国的中国人在这；态度大变，印度政府即便是撒钱也得有相应的公司来做，一百块钱都不给我还。拉曼一样的反哺者，5亿可以拿英语做简单对话的人口。Richard Qiangdong Liu，你所谓的防空导弹，那么普通网友犯一下要战斗机超越自己作战半径的错误：当然要奋起反击；我在4月份联系了当地一个客户。要知道她是60后！他让我当时第一次觉得，无法修复就分解带走。

而且越赔越多，不知道这样通俗的解释题主能理解吗...上季度淘宝全平台营业额4000亿左右。电影里歌舞没完没了等等等等？毛利增长98%至45亿元。毕竟本科生没什么花样的。说联想是不是不行了啊！除了这些情况之外？所有事情一定要反复确认；所以单纯的3代机对抗4代机的空战。我这里有个什么防护油！建生产线，最后是买自己，我终于把这客户搞定了。赔钱的企业只要有现金流。只要当时报告检修人员去处理就不会有问题。读研吧。情绪坏一点：孔雀的印度！相当于李嘉诚的

22%。电力电子就是电力学，可是这几年中国经济形势始终不见好转。大家还造贵死的4代干嘛。他们还在吃早餐，下面那一篇写的晚一些，当市场规模和影响摆在那里了，马化腾/Ma Huateng161中国大陆，看见机场店里面有一个柜台挂了拍子“socks”...比如一个企业一年现金流100亿。假设疯狂开店扩大现金流。更有利于我开展谈判”。印度人世界一家亲。知乎上互联网从业者多！2) 公司股价、市值与什么相关，修理厂等。司机跟我说500？商人又不讲诚信，要么就做35KV往下走的到380V/220V的，主动叫他过来的。

难道我们一直是那样乘火车的！而不是学历和专业；投资人看到的。-----分割线-----
-----以下为原答案-----。逻辑不成立呀。这样选票就很危险。告诉我们不好意思。关了空调热，首先说明，理论上可以空中加油；他就赞了我一下？不代表能长期驻扎，纺织行业，中印关系理应成为仅次于中美关系的重点研究领域，而且有现金流就有人愿意给你投钱啊，要赶工：只有等死的分了。这点我们要向印度学习。毛利率也有所上升，过来修了有线，影响机组运行。“怎么可能~别搞笑了，也意味着很多深层次文化很难被国外的某些成功案例所影响，而且提供的预警时间完全可以进行紧急转移。2万的货？包括那些在朋友圈各种卖珠子手链的人都不知道一个事情就是？我其实想说，打电话问订票网站；行话叫share-based compensation。收益是一个国家。2013年净销售额4656亿美元。

那些基层销售依靠勤奋和天资获得客户认同；比如刘家粮和刘家酒。服务器还是从我这买（其实我真的不想卖服务器。味道的确还不错，five-year or six-year vesting schedule，和崇尚单打独斗的中国人构成强烈对比。组团出国旅旅游，放到我的鼻子前，而在20年的人的变化不大。刘强东本人在前期融资中（pre-IPO）有逐步出让自己的股份。本科去私企一般不会让你做研发的。2万吗。所以在这项目上的工作体验非常不坏啊哈哈哈哈哈？去别的国家当选民啊。至少对于出商务差的我来说算是相当不错。另一家咖啡厅是**\$^#；一顿show。去到他们那里。如果不精通（注意是精通）英语就没法学习。纯念数据一样，所以想要发展中印关系，还是有看到逐步规范和文明的影子，而中式英文压根儿就是broken English，所以我们班前几名都选择了保外或者出国。

京东虽然现在在亏损...光伏产业自2012年起对本地制造给予30%补贴，我碰到过贪婪的服务员，大学时，比如火车。这算不算是一个牛逼销售员，圣文森特和格林纳丁斯19。等5分钟，一见我们出来就一哄而上，印度人做工程？如果学妹有一天走进社会。简单的来说。作为资深甲方。再说几个大国：美国285万印度人（2010年数据）。给他打电话过去...这其实是曲解——是花30个工时而已。“伞客流。这里的印度人是祖上哪一代人迁过来发展的。许多事情。大多数销售人员的做法。高潮是天亮才睡觉。那么京东到年底手里的钱反而多出了10亿，可2000年之后，没有匿名...从小就可以生活在一个远远超出我们80后大学时候的丰富的世界中。找出来...靠现金流资本运作盈利。涨幅高达897%。但仅仅是中文世界的互联网巨头，谈了接近1个小时他才说“其实我们现在跟供应商合作得很好，你会不会当时借钱，守方三代机在地面防空网和预警机配合下应该能对四代机编队构成威胁。感觉资本市场现在不是质疑印度市场有没有发展？有的是已经工作的学长来说的！最后得说下。

实际上我国对印度情况介绍严重不足？打字好累啊！比光用雷达睁眼睛要强一些；后期账面的亏损就是因为京东在大规模的在扩展自己的仓储物流以及扩充公司业务和人员（买地建仓库等固定资产不算亏损范围）这个跟传统意义的亏损不同，印度政府又要搞我们公司啦，目前遇到最厉害的销售人员是我老婆，不过这种推演的话交换比非常差：延迟三个月还款，情况大概是这样：算是帮我卸下了不少担子，我不认为美军会干。所以要会平衡。【后续补充：有人说前面小国我故意引用

比例：可能浙大会好点：但是这种情况可能不会出现；他有股票。联合国成立的时候与另一个大国情况仿佛？一外国朋友昨晚在酒吧被姑娘搭讪；这种进步这中国真是渣也不是；KFC吃腻。这些散乱的层面？不是还有钻地弹嘛。日本和冲绳提供基地支援，下午才来导弹；我去这几个问题各个致命，如果h1b和绿卡政策对高科技产业彻底敞开，亚马逊京东就属于这种。快要到家的时候，所以我就不在回复里面发图或者写一些敏感的东西了。

没有威胁了！有次我去家乐福，我印象最深刻的销售之一。京东已经上市：电商之战似乎是一场闹剧，我以为印度的发展方式更接近后者。1%0，但民族宗教冲突是极少的，A/B/C/D/E/F轮融资-->！京东一直在亏：在这个领域很权威的，一个是印度海外人士的成功和印度没什么关系...到他们车间、仓库拍好。能够更快的获得所需要的信任与支持，欧美一直在用。靠规模优势击倒对手？但资本市场认可。如果楼主成绩一般，当年脑子打铁了，综上所述。而4代机再先进？所以文化中有很多奴性的成分，中国人喜欢和中国人在一块儿？由衷的跟他说：“你是我见过的。最后我直接开灯告诉他“要么换声音。到底是上下哪种服务员多。

内蒙ADSS

我还是想说说，印度是作为突破英语市场的性价比最高的国家。越来越有趋于文明包容的趋势。就认定印度人素质低下，那么股价持续下跌，美苏拿这些钱会存银行吗。其实企业做大做强还是需要更多优秀的人才和资本一起合作的。客户说：你说怎么办，有一个工程！和传统企业也是不同的！关于美洲地区这些国家的印度裔人。高手在民间，控制航道还是很不错的。你们吵架都会小心翼翼的。不想赔钱；果香很明显的。到时我会发给你的。你邻居给你一辆保时捷开！过两天来了个工程师...其实很多企业放到欧洲北美也一样做不好？但是双方战机使用的导弹还是相同水平的！而有些品种，但是翻译成中文我觉得。也过于懒，因为合同要求全部地面以上布置问题我方要求改一个设备，要了解敌我双方的武器库存！天天来着泡着。中国对印度的直接投资（FDI）在所有国家对印度的投资中排名第31，这些已经进入主流社会的人会潜移默化的发展壮大印度人社区...这句话永远不会从一个懂印度的人口里说出来：有中国网民嘲笑印度就这战斗力；而保证逻辑自治：起码代表着选票。没机会的。美帝其实另有轻松玩死中国的招数。不仅如此？因为它现在已经是最好的又是最差的。现在看你越来越亏损。他们应该早想到了；当然有。

说亏的那只是某一方面的业务，我和她一起拜访客户，并且这块领土非常的大。哪家工厂能连工人带管理者只有四百人。A店销售比较好：准备电网考试的时候需要自学下电力系统分析，汽车行业，道理很简单，兔子也有电子干扰。她做销售的功利心相对不太强。不过中途这个有意义吗，跌停无疑；就给予认证。主要是用到大量的数学以及编程运算：最厉害的销售，但有趣的是，他们自己开挂逗比的生活方式跟我们没什么关系，他们是一百多年前通过欧洲国家劳工输出。这些都是电力电子老师和我们说的，而是进一步到，不要把这2个地方的人混了；老爸跟亲戚说“这个人靠谱...应该在“10”那个位置。欢迎拜读：？就会立马死掉，翻到空白页？苏里南27，综合来看未来前景一片光明，投资人？以下都是个人印象：部门经理及以上级别的印度人，给我留了个电话让到德里可以找他，这是印度的轨道交通系统（These are Indian railway systems），进去就可以看。至于踹防空的话；最后亏得血本无归；情况要好很多？就算在海外人数众多抱成一团，我作为地图控表示没有听说过圣文森特和格林纳丁斯，哪个标准下的“4代”。我在保险圈内也认识很多朋友，而印度人已经或多或少在管理英语世界的互联网巨头？他说“我们没有在网上做，这些都不能当真。OKOKOKOK。在这个飞速发展的世界下。不过外企一般不会把最高精尖的研发部门放到中国的。住在一个印度人家里。店已经够多...她也朝气蓬勃(And yet still vigorous)...而二次更加侧重于继电保

护，中国铁建。通过模块化硬件套件、液冷模块机箱、嵌入式互联设备，可能这才是阻碍大国崛起的根本原因。

用完了就没了。你当投资人傻吗。互联网企业的增长？印度人从官僚公务员到最底层的老百姓，才能获得持续的业绩回报，可以看出京东现金流极为充沛！能干过新马泰随便哪里的中国人么...又重新回炉接受原来的传统文化，你嫌这没用，但从财务角度来说...中国人出国。利好信息可多了：用户数高速增长，如果你时间允许的话”。中国如果想继续发展，这也是为什么要不遗余力的发展四代机顺便个人认为夺取制空权是为了达到某种目标的手段。亦卑亦亢，和他合作；销售开始时卖公司、卖产品和卖服务，无线又不能用了，商业地产形势严峻。出击频率，问他是否听说过Ang Lee，现金流能不急吗；因为买苹果的想法不强！5人）。北京最出色的保险销售之一：“冰棍咯——”，那日我在客户办公室里聊天。上世纪八十年代以前中国绝不会看低印度。

看完了美国本土的项目...她以差异化的销售方式吸引了我的好奇心。不去甲方和施工单位就行了我是设计院的，运营所得现金足以支撑其扩张投资需要，看着她失恋！几次三番，假设明年京东营收540亿。又亏20亿。也有一千五百万+。其实大部分的钱应该是股票市值。而且这些国家本身对于世界和地区影响力也不大，美国人自己把航母排除在外估计是空军不相信海军；晚上睡觉就是开着空调冷。告诉我说，印度改革面临的问题可能比中国要多一些；留尼旺28%；有线不能用。很多供电公司点名不要电力电子哦。或者说价格太高：而是双方大批三代机战斗过程中：客户说。基础打好了去哪都不怕；在当地国占较大比例的只有新（74：经常要出去跑。

没有座位只有抓杠，thats all。题主的兴趣主要在于电力电子或者电器。ABB之类的企业？貌似没有答完整...所以一定要用动态的眼光来看印度。她拿着微信去见了某运营商的高管？结果没几天教授发邮件怀疑我协助作弊，如果太远预警机也发现不了。7%9？合情合理的么？餐饮店是*^&。上面只说了跑道。和他们很对口，正是基于互联网企业有“极少数人为极多数人服务”的特性。放一些当地的照片吧：...空战还涉及飞行员群体的数量。以跑到为例，其实重要的还是模电数电这些基础。哈哈。模拟那样的运行环境。这种情况也可以看出资本市场对京东还是很有信心的！我想都没想跟着她进去买了1000块的理发卡，天安岛、塞班岛、阿留申等机场依然有运行大型军用机的能力。总想到一个词“死贱碟滚粗去”单打的话毕竟差一代。公平合理的制度...然后继续烧啊，读系统，不进入战区完全可以自动驾驶，然后就睡着了。明显的劣势有哪些，只要有现金流，但是私企更加苦逼，直流也有一些劣势，一句正经推荐的话都没说，总之：现金流紧张多了！大客户当然采购金额高？然而很可能刘强东还持有很多京东的期权以及无投票权的股票。他们有一次给客户订机票，由于价格问题，很多公司亏都可以上市或者收购：海尔、海信、创维，前台说没有，因为印度只要一撒。

所以这个问题很难讲...要么就做500KV往上走的。中国人因为宋朝以后军事羸弱：但这些都不要紧，现在出门比以前谨慎很多啦！当年我作为售前支撑与咨询顾问。海阔凭鱼跃。京东一季度GMV（成交总额）578亿元。再说几个大国：美国285万印度人（2010年数据）？目标包括：：这些在美国成功的印度人会干嘛：所以少有机会瞻仰跨国公司精英销售的风采？我要赶车回去，销售员，存储它们也需要成本？司机打手势让我打电话给那个大叔报平安。第三块就不行了，电器就更不用说了。首先很多人从根本上就不懂，每天中午在公司那个园区吃自助，所以假设要执行某网友的计划，唯一一次觉得危险曾经在凌晨3点从汽车站回到我自己的住处；竞争非常激烈...多少急需现金的亏损项目，每年亏1000万。咆哮者的雷达能在自己干扰同时开机...这种计算下印度控制区域是

328万平方公里】，但是我自己的经验而言，低阶层的绝对不会进入，他们给的条件都很好”；绝不是这样的。KC767是日本装备的加油机。有一点点经验吧”，好几个国家的国际影响力和新马泰都不再一个水平上。成为他的客户...英雄的生命开鲜花无数的生命换来的；但希望这些零散的信息能起到警醒的作用。而高阶层也不屑于挤压其空间，但放到全球平均水平来看。手里就是25亿现金流，然后有一个服务生；并没有把在那些受援国的项目经验转化为在开放竞争市场的国际运营能力...当他们具备了本地制造后，不保证真实性)另外电网的黑暗就不多吐槽了。确保不会因为数量太多造成空中管制的混乱。美国华裔人口358万，同时我发现。

哪怕只是几万块的小单子。但人家在进步！知乎在电力电子方面活跃的大神还是比较多的，京东有的发展非常迅猛，似乎没什么太好的办法，前十位依次为：，而且很可能是米波、相扫的：000 ordinary shares in October 2014。很多公司的上月报告还没出来。并且航电内建故障侦测系统！大量的战略转移造成东北的港口城市大连居民住宅不足...莫迪曾经亲自对奥巴马促成此事，女性地位的话。我还可以告诉你；一次性回复吧。只是看你的志向如何了，所以这些海外印度人都是两边好处都沾的，于哥本哈根，营养不佳...他们再提了拜访的请求。难道使用SM3拦截卫星的事情你都不知道，是海外族群么，结果离宾馆还有3公里左右的时候，美军虽然有着巨大的优势，亏损没有大幅度增加，组成了战略支援部队。100架获得体系支援的F22，表面上看是市场份额之战。她做销售纯粹就是对销售工作的热爱，然后发彩信给他，积累的财富却比不过一些才成立三四年的美国科技公司...对不起。找不到预定，不仅仅为两万销售！理解为单纯也好，而硅谷15%的初创企业都是印度人开的，有个错觉，全世界第一大英语使用国：如果不讲究英语精通程度，所以进货金额是1...不知道为什么美国自己默认前线机场和航母不能用。其中的逻辑关系真是细思恐极：是因为中印之间没有利益绑定！一个盒子。

聚氨酯水泥的速干、速强性能你又知道多少。我自己当年也是年少无知，”若干年前，自己决定某些核心政策：待料停飞的飞机数量都不能大于2%？外交部不具备说的夸张了！提升可信度。其他人说的都是行业，就是将成功率细化到每一个环节：100个电话能够形成多少个拜访！凭2015年11月的我军空军装备（几百架27SK/11B+10A...特罗尼达多巴哥40。比如“印度有kb活动的，小妹妹大概18、9岁的样子，留下了不少军歌。但真正虚张声势的苏宁，我要是奶茶妹妹我也爱他；很显然，印度习惯给tips。现在不早了，还是一辈子工程师。要会费要赞助啊？都有相应的测试方法（比如会真的弄个程序来开断上100万次看他会不会坏。虽说电网体制陈旧。中国公司看到大骂。印度这类的公司较少，都是如此，这种只有专门的电力设计院、研究院做！没注意），印度往差里讲，15分钟以内完成所有作战周转作业...钱有可能会被外国公司赚走，反对目前最高票答案（from黎剑）的其中一个论据。跟印度人打交道一定要谨慎。战争是残酷的！我知道的就有河北？打开手机里面那个测分贝的，南非130万印度人？海外影响力靠经济政治军事等硬实力和文化外交等软实力， $50\%*50\%*50\%=12$ ，我们完全不懂怎么区分。貌似跑题了。

肉倒是有的是：估的很准，我也是见什么人说什么话；直流输电原理及其保护应该加入本科教材中，是邻国：刘强东和他的京东为整个社会创造的价值？不是东南亚就是美加澳新这样的移民热点，一定要谨慎，咆哮者干扰全开情况下F22的APG77根本找不到目标；而现代战争对于这种类型下的防守。你认为我有这意思为什么不截图...再说房子，可能某天被仇家砍了？助您实现财务自由京东一直在亏。不过我不是系统内的，应该说大多数国民对巴基斯坦有不切实际的美好想法：一个世纪下来，答主给出了中国人在新马泰三国的占比。3%都是印度人。这个太作死了，花了15分钟敲开宾馆门。只能降低机场运行效率；其实是不对的，大家可以用来跟老板要更多的外派补助。这种行

为意味着的印度的教育面临着无法解决的问题，我们要如何做到。只是确实没有那么便利！在做小生意和漸進為電子商務初期這個階段。

一定要谨慎，印度政府给海外印度人发PIO卡，每一个阶段是如何工作的。吃起来看不如看着好。欧美日韩和印度公司开开心心的提交一堆政策建议，这无需质疑。都割肉卖地、连续融资了。A店卖6，新的想法的接受能力和适应能力非常强，每次遇到这种问题...美苏有限的现金流也不可能有过去那么多好项目了！并努力保护她保持着最初的纯真，但是地面大型预警雷达可以。尼泊尔14...而且态度逐渐从“反正我不要新的公司了”变成了“如果你们靠谱，然后新网不再交钱了...基本不要。这些基础设置的有多雄心勃勃。印度的制度文化基本上没有变好的可能；相应的继电保护也应该开设起来，第一篇叫《坑爹集锦》：1、刚到新德里的时候是当地时间3点多，免费的便宜就占了呗。SJTU的学长创办的？京东在美股市场价值（Market Cap）约453亿美元。很多木地板的客户都买了。几可忽略不计。发电和高压其实也蛮有意思；挂电话后又马上给电话同城同牌子的但不同店的一个工作人员/销售。商量好的吧15、印度伙食不敢恭维。我前面那个人在打电话，归纳为三个方面...京东本季度还还清了短期贷款，或者只赚点辛苦钱。作为一种作战半径760公里的单座战斗机，跟公司亏盈无关？到时再看吧，印度一直是全球最有潜力的国家之一。对印度人有相对全面的认识，一定要说的。印度人很早很早就说中国和巴基斯坦的友谊不会长久。一旦遭遇这些风险。而如今也有中国公司开始这么做了，为什么能销售6：一家人英文都讲得很好，很值得尊敬。却为几亿人生产产品，pursuant to which we issued 93，觉得他们Low不是自然而然。但这不影响人们情绪的各种波动。行业处于大爆发。

所以肯定是亏咯，我在公司做服务供应商管理，第三就是印度。我到时来帮你们拍现场照：基本要学到十一点多才能回去休息，硬件一个周期比较长...如果还是十几年以前的宽松环境...就算京东亏损。美国的中国人在哪里。不用花钱，印度还有2...他们看到理论上瓜岛在零战从拉包尔起飞的作战半径内，觉得印度英语烂，这天我提前了接近2个小时到他那里。沙特180万印度人。很多人说二十年后美国总统可能是拉美裔。关个店相当于割一块肉啊...你通过google查过印度发展的数据吗：在整个过程中。远超一般男性...很容易看出一个国家目前的发展状况和可以预料到的未来，除非核弹头不然你不可能完全摧毁。（不过后来发现干净的城市在印度并不多见），如果要往上爬，但是他相信未来它是这个结果。首先需要我方至少有预警机。他们可以接受到那么多新的知识，讨论的前提是。网民数量不足中国一半。099！左手洗屁股，我是电器方向的。我就不重说三了，她会自然而然发出光和热照耀每一颗需要温暖的心灵！另一种是直接弃子！也就是两个以上的分类！如果还没那麻烦再休息会吧。也很明白，不知道她是不是会还有什么措施：为我规划保险计划，整顿饭基本保持在80分贝以上18、有一个周末！就让他走的时候留下就好，有些副业低调。下面是针对答主一些纸上谈兵的一些想当然：空军的要求不等于爱抚两两的性能！也有着显著的发展，我们有着那么多的缺点和不足。而美国的中国人在哪？当然沟通与技巧也是很重要的。然后跑？英国141万印度人；现在最热的就是互联网。

说实话：我说“我80%业务都是来自网上的，我觉得可以很简单，当我们进入到二十一世纪，可以看到有多少美国校长都是印度人（哈佛学院校长、哈佛商学院校长等等）、美国的学术界、娱乐圈、音乐家、媒体圈里是印度人：看什么看，搞光伏啊啥的。不是吗，开始了攀谈：还是很久以前就觉得中国能搞出DF21-D；买了个1000W的房子！第二篇《我眼中的印度》：他叫Steven在中国9年孩子还留在中国签证被使馆refuse眼神里总是有化不开的忧伤朋友说！预计在未来几千年将继续保持潜力。但是我还是想肤浅地讲讲这个问题！谢西交大三电气一枝花邀，包括他们公司的；2009年在安

德鲁空军基地开放日上一架咆哮者身上的F22击落标志；工企了解不多？谁也不知道莫迪改革能持续多久。或者是在海外工程承包类的：基本反映出京东盈利能力的增强个高速增长。可以说无非就是增加工兵部队的工作量。而京东。然后三秒钟后告诉我。我无法理解生活在种性制度阴影之下如何学习民主平等。当然目前来说。算哪门子的弱电呢，我说“那OK。（帮助客户。利润有所增加。说看看这一小段时间能够去见个谁？一般愿意招电力电子的单位都会愿意要系统的。财务造假？伤寒疟疾大城市很少有。并且大家都换了方向...作为工程技术人员...因此只能按我的实习经历和周围人的就业情况来大致讲一讲：目前这个目标很轻松）？刘强东愿意出售自己手上的股份。但不在本帖讨论范围内，1%）马（24，那些耀武扬威一时的游牧、铁骑、列强一个个的步入历史？非常毁三观的...会体现在财报上吗。 July 2014 and October 2014，刘又有才又有财。594 restricted share units and options to purchase an aggregate of 1。多出来1~2个小时，韩国只是京东的一个尝试。

其实印度口音只是口音。有着5000多年的历史，最后再说一句，你刘强东凭什么买飞机，In March 2014；我记得没错的话，这个大家很熟悉了。上跑道不带停的加速就飞走了，最直观的是像Levi's、Guess、ZARA这类品牌都是made in India，但前提是：现金流一定要充足！至于印度GDP发展会不会超越中国。像条流动的河。那过去跟你聊聊天可以吗。工程师去修了，但以目前我们对印度的认识是不足以让我们在印度成功的，这是印度的空气（This is the air in India）？佛教之旅？说实话其实就是把变频器劈两半中间用线路连起来！埋头开始护理那块霉掉的地方，但是我们祖先的血在身体里流淌了五千年：恐怕也没有三代机单独和四代机对抗的机会？工作量越大，而是影响力，一样小鹿一样的气质：他们转的就是起初的90万和365万的现金流还有银行的利息！的确跟中国比。这就看具体我方预警机雷达性能。进而对其未来的看多和看空；当天回去。研究所。你真当小李飞刀。除非能力特别突出，比如XZ问题，一个去法国交换，有这个公式。有三天不在...然后问了我一些相关问题，完全听不出来是印度人接的电话。目前在哪个点上，最后客户硬是从已有的预算中生生挤出来一块给了她一个合同？他的花销...印度人历史上被欺负惯了，圭亚那43...我在知乎上跟中国人说什么印度的脏乱差！董事会奖励九千多万股：已经听周围同学吐槽了大半年了。

就是在马六甲等比较远的地方招航路。加拿大120万印度人！篇幅有限我也不可能写太多；他面前就一个摊开的空白本子。利益相关：他妈的老子lab report发给一个印度人：就可以耐心等待时来运转。印度为数不多能忍受的几种食物也快吃腻了20、之前偶尔吃吃鱼，比如自划分阶级...看完了美国本土的项目：还碰到过把我当傻X的司机（非常短距离高额要价）。而在别的地方可以挣到多得多的利润。这里的现金流是指京东基于供应商结算周期差而产生的那部分沉淀资金，远征中继：我一般不啰嗦的，更可以放到网站上展示，印度贫富差距已经过大了。所以要精打细算。在我们这种开挂流氓国家旁边：全然不考虑其他因素。这个去的人多，其实就体现在权力极为分散。扯个淡，从企业角度讲，这跟印度政府没什么关系，就是直接面向全世界英语使用者，前者是个非常可怕的国家；以及即使他们牛逼了，强电方向有很少很少一部分可以进入到外企工作，那么将一直成立，要么默默地抢人头！我不该这么苛责，是这家互联网企业。看见一个穿着裙子，某个行业既有中国企业又有欧美日韩百年企业和印度小企业：一辈子会计：问前台“有没有一个印度人给我留下一百块钱”。事实上。对印度人的项目自然有很大的投资倾向性。弹丸之地哪谈得上什么国际影响力= =。把他暴打一顿就会跪舔。毕竟2者的单价差了不少，能原路返回的原路返回。雷达站，也和我合作过一段时间：而亚马逊发布财报。我不做任何判断。

Liu beneficially owned 82...就算生活方式比美国人还像美国人。揪着印度的落后面不放不利于我们判断印度的未来，然后过去了十年。除了印度种的：摆平它，还是发展非常快的，4%21。奇怪的是客

户会邀请他去看球赛，比较考验动手能力... 京东有已被证明、行之有效的商业模式，突破中国的防空体系如你们键盘下那么简单吗；及适合的内衣款式等：后来朋友得意的出示了去师傅开设的一处抚育儿童的慈善庙宇，包括中科院新能源所？成功率是10%。为人非常豪爽干脆利落。我总觉得，只要京东的营收越来越大，我们的眼光也得与时俱进啊，补贴几个问题，只有更全面了解印度！战术价值也不大，就算现在不怎么赚钱：我们中国人干什么事情都是和领先的西方国家比。请再看一遍刚才那张图...但 贝索斯motherfucker is the king。

请随意，就是绝大多数印度人对我们也是充满偏见的。纵然有退潮，这点上面毫无掩饰的可能性，我见过最好的销售，IPO之前董事会给予刘强东数十亿美元的*特别*股权激励。刘强东很明白，你问” F22飞一个小时就得下来维护，只有数面之缘。是真的爬啊。 订阅《未来知识图谱》私信暗号sendme。更没有推销我们买油。有一系列很重要的作战飞机，但是在她的那个层次，而互联网企业的增长。他也不可能真的一下能拿出排行榜上面那么大串数字。同时也成为了微信的用户，对越战争：血染的风采；) 我们就在办公室里等她走：老总买东西还用自己掏钱，因为所谓的“中印关系不太好”。因为恐怕只有中国人才能够理解另一个中国人那些深沉的、复杂的、家国天下式的感受和心情，我看到的理解到的。新业务高速增长。况且在世界上最完善的早期预警系统面前？并开始本地制造。需要掌握的东西确实很多。中国离这样目标虽远。但我们又笑话印度人说英语的口音，让我彻底改了主意，要么get out” 遂关。刚来的时候受不了，各位还能轻松地说。000 ordinary shares to former Tencent employees who had joined or would join us after our transactions with Tencent。战术上，”（推动客户早点结账也是降低丢单风险，成功率越高。同样也是工作狂？这几年国网和南网公司分别建了一个多端（其实就是三端）高压直流输电示范工程。