

外销员考试国际贸易实务教程第一章第十节 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A4_96_E9_94_80_E5_91_98_E8_c28_33372.htm

第十节 国际贸易的实践阶段 对照马斯洛的需求层次理论，本人将国际贸易的实践分为以下5个阶段：

第一阶段：掌握业务流程（生存需求）

第二阶段：把握交易风险（安全需求）

第三阶段：善于沟通客户（社交需求）

第四阶段：从事企业管理（尊重需求）

第五阶段：创造事业机会（自我实现需求）

附：马斯洛的需求层次理论 马斯洛理论把需求分成生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求五类，依次由较低层次到较高层次。

生理需求：对食物、水、空气和住房等需求都是生理需求，这类需求的级别最低，人们在转向较高层次的需求之前，总是尽力满足这类需求。一个人在饥饿时不会对其它任何事物感兴趣，他的主要动力是行到食物。即使在今天，还有许多人不能满足这些基本的生理需求。

安全需求：安全需求包括对人身安全、生活稳定以及免遭痛苦、威胁或疾病等的需求。和生理需求一样，在安全需求没有得到满足之前，人们唯一关心的就是这种需求。

社交需求：社交需求包括对友谊、爱情以及隶属关系的需求。当生理需求和安全需求得到满足后，社交需求就会突出出来，进而产生激励作用。

在马斯洛需求层次中，这一层次是与前两层次截然不同的另一层次。

尊重需求：尊重需求既包括对成就或自我价值的个人感觉，也包括他人对自己的认可与尊重。有尊重需求的人希望别人按照他们的实际形象来接受他们，并认为他们有能力，能胜任工作。他们关心的是成就、名声、地位和晋升

机会。这是由于别人认识到他们的才能而得到的。当他们得到这些时，不仅赢得了人们的尊重，同时就其内心因对自己价值的满足而充满自信。自我实现需求：自我实现需求的目标是自我实现，或是发挥潜能。达到自我实现境界的人，接受自己也接受他人。解决问题能力增强，自觉性提高，善于独立处事，要求不受打扰地独处。要满足这种尽量发挥自己才能的需求，他应该已在某个时刻部份地满足了其它的需求。当然自我实现的人可能过分关注这种最高层次的需求的满足，以致于自觉或不自觉地放弃满足较低层次的需求。自我实现需求点支配地位的人，会受到激励在工作中运用最富于创造性和建设性的技巧。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com