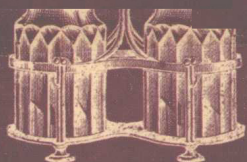




跟犹太人 学赚钱



犹太人经商、投资、理财的90个攻略

The world's most profitable to those who learn to make money, you can go full out of poverty.

Learn to make money
with the Jews

朱新月◎编著

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS





跟犹太人 学赚钱

朱新月◎编著

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

跟犹太人学赚钱:犹太人经商、投资、理财的90个攻略
朱新月编著. —北京:北京理工大学出版社,2010.9

ISBN 978-7-5640-3307-1

I. ①跟… II. ①朱… III. ①犹太人-商业经营-经验 IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第123815号

出版发行/北京理工大学出版社

社 址/北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编/100081

电 话/(010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址/<http://www.bitpress.com.cn>

经 销/全国各地新华书店

排 版/北京精彩世纪印刷科技有限公司

印 刷/三河市华晨印务有限公司

开 本/710毫米×1000毫米 1/16

印 张/19

字 数/280千字

版 次/2010年9月第1版 2010年9月第1次印刷

责任校对/陈玉梅

定 价/36.00元

责任印制/母长新

图书出现印装质量问题,本社负责调换

前言

Introduction

拥有财富、懂得如何积聚财富是富翁的特点。你是否想过有一天自己也会变成世界上最会赚钱的人呢？其实这是极有可能的——即便你没有中彩票，也可能成为世界上最会赚钱的人。财富往往是智慧的积累，成为世界上最会赚钱的人，要懂得经商的秘诀。

犹太人可以说是世界上最会赚钱的人，在他们看来赚钱并不是一件很难的事情。虽然这个民族曾经遭受了千年的凌辱，却拥有惊人的财富。正是凭借着惊人的富有和奇异的赚钱能力，让犹太人摘取了“世界第一商人”的桂冠，也让他们成为了“世界上最会赚钱的民族”。如果要想成为世界上最会赚钱的人就要向犹太人学习。

很多人觉得自己不可能成为世界上最会赚钱的人，这样首先在心理上你就输给了别人。心理学家早就告诉我们：“你怎样思考，你就变成怎样的人。”如果在你的心灵深处认为自己是一个穷人，那你永远也不可能成为富人。

“穷”就要思“变”，要想改变贫穷的状态，首先要有致富的心态。天生的家庭条件和环境不是导致你贫穷的主要因素，如何去面对你所处的条件和环境，才是你能否走出贫穷的关键所在。如果拥有超前的观念，即使现在比别人落后，终有一日我们一定



能够赶超别人，走在他人前列。贫穷是一种观念，富有也是一种观念，观念的差异才是导致贫富的根源。所以，要成为世界上最会赚钱的人，首先要让心先富足起来，就像犹太人一样，再大的凌辱都能面对。

犹太人的致富经验其实是智慧的结晶，因为在犹太人看来，赚钱就要靠智慧。智慧是夺不走的宝藏，只要活着，它就会伴随你一生。在犹太家庭中，母亲启蒙小孩时都会问：“假如有一天你的房子被烧，你的财产被人抢光，那么你将带着什么东西逃命？”小孩本能地想到钱或是钻石、珠宝。但母亲告诉孩子要带走智慧。智慧就是无价之宝，一个会赚钱的人一定要拥有智慧，这比什么都重要。

那么如何拥有智慧呢？读书是获得智慧的一种重要手段，因此犹太人从小就培养孩子读书的好习惯。犹太人从不焚烧书籍，即使是一本攻击犹太人的书。据统计，犹太人在拥有图书馆、出版社及每年每人平均读书的比率上，超越世界上任何一个国家。犹太家庭对书的尊重比任何一个民族都要强，他们从来不把书随便放，即使是放在床尾，在他们看来都是对书的亵渎。他们不断积累智慧，因此成为世界上最会赚钱的人。

编 者

目 录

contents

上 篇 经商攻略	1
第 1 章 瞄准潜在市场，大赚女人和嘴巴的钱	3
做足市场调查，找准市场定位	5
处处留心，处处商机	8
等待商机不如创造商机	11
瞄准女人，你将大赚一笔	14
嘴巴是消耗的无底洞	17
走在潮流前端，打造个性商品	20
打破常规，才能有所收获	23
第 2 章 优化自身形象，好形象价值万金	27
穷人也要站在富人堆里	29
不同商务场合的衣着规则	32
让微笑成为你的习惯	35
精心装饰店面，吸引顾客眼球	37
谈生意切记要心平气和	39
永远不要在产品包装上偷懒	42
第 3 章 掌控口碑工具，打造信誉的金字招牌	45
用一双干净的手赚钱	47
违反契约，必将遭受重罚	49



不违约，但可以利用契约	53
优质的信誉是商业的根本依托	56
让顾客享受便捷高效的服务	59
售后服务，势在必行	62
公益事业，低成本高回报的投资	65
第4章 巧用营销谋略，用商业智慧换取金钱	67
巧“套近乎”，想顾客之所想	69
用奉承满足顾客的虚荣心	72
增加商品神秘感，抓住顾客的好奇心	75
结交天下人，大赚熟人钱	78
灵活定价，拒绝一口价	81
“逼”顾客做决定，促成今日交易	84
第5章 善借政策之势，让法律规章为你服务	87
做个商人里最懂法的人	89
与政府和权势合作最有钱途	92
利用国籍优势，大发跨国财	95
谨慎行走于法律边缘，学会“投机取巧”	97
诉讼，积极避免，勇敢面对	100
中 篇 投资攻略	103
第6章 选择投资方式，做聪明的投资家	105
告别安稳守财的观念	107
投资股票的10个关键策略	110
投资债券的10个关键策略	113
投资基金的10个关键策略	115
投资黄金的10个关键策略	118
投资外币的10个关键策略	121

第 7 章	摒弃投资跟风，相信自己的判断能力	125
	自我评估，投资不可盲目	127
	抑制从众心理，切莫跟风投资	129
	积极采集和分析市场信息	132
	向时间去索取报酬	134
	理性投资，感知风险	136
	莫在投资失败中过分纠缠	139
第 8 章	壮大自己胆量，将巨额利润揽入怀中	143
	凭借勇气去改变命运	145
	果断投资，该出手时就出手	148
	想别人之未想，抢占成功的先机	151
	莫把冒险当赌博	153
	用惊人的毅力战胜逆境	156
	除了勇敢，还要理智	158
第 9 章	投资人际关系，先交朋友，后谈生意	161
	先义后利者，赔钱赚朋友	163
	做学生，而并非老师	166
	让谦逊与微笑成为习惯	169
	提高管理能力，积极笼络人心	172
	和气生财，积极共赢	175
	让“客套话”成为口头禅	178
第 10 章	管住心中贪欲，在投资之路上见好就收	181
	适可而止，见好就收	183
	不越法律雷池，做个守法公民	186
	积极选择，及时放弃	189
	学会在吃小亏中赚大便宜	191
	珍爱自己，莫透支健康	194



积极向富人请教投资经验

197

下篇 理财攻略

201

第11章 正确看待金钱，做个耐心的淘金之人

203

金钱是现实的上帝

205

耐心敛财，积累致富

208

增长社会学识，提高商业技能

211

即使是一美元也要赚

214

制定清晰规划，认真贯彻执行

217

用明确的目标不断自我激励

219

第12章 养成存钱习惯，保留适当的储备资金

223

向钱看，更要向前看

225

在收入中提取足够的储备金

228

让利息最大化的5种存款方式

231

收藏家的致富圣经

234

克制花钱欲望，养成存钱习惯

236

第13章 把钱花在刀刃上，实现每一分钱的价值

239

简朴的人最接近上帝

241

性价比是消费的根本考量

244

推崇现金，避免患上“透支病”

246

100%发挥一块钱的功用

249

冷静地对待打折与促销

252

享受生活才是赚钱的目的

255

第14章 学会借钱生蛋，寻找最佳的合作伙伴

259

不要害怕做“负翁”

261

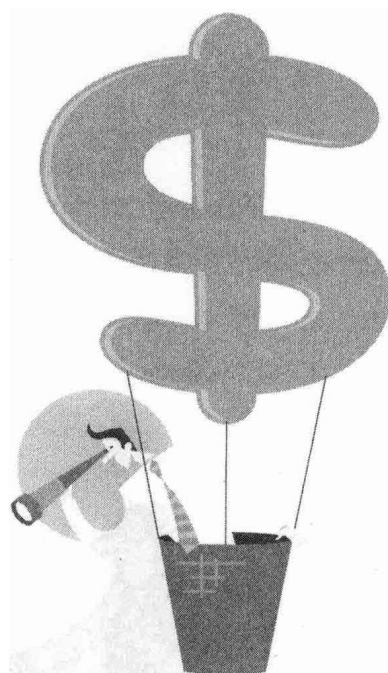
用别人的鸡下自己的蛋

264

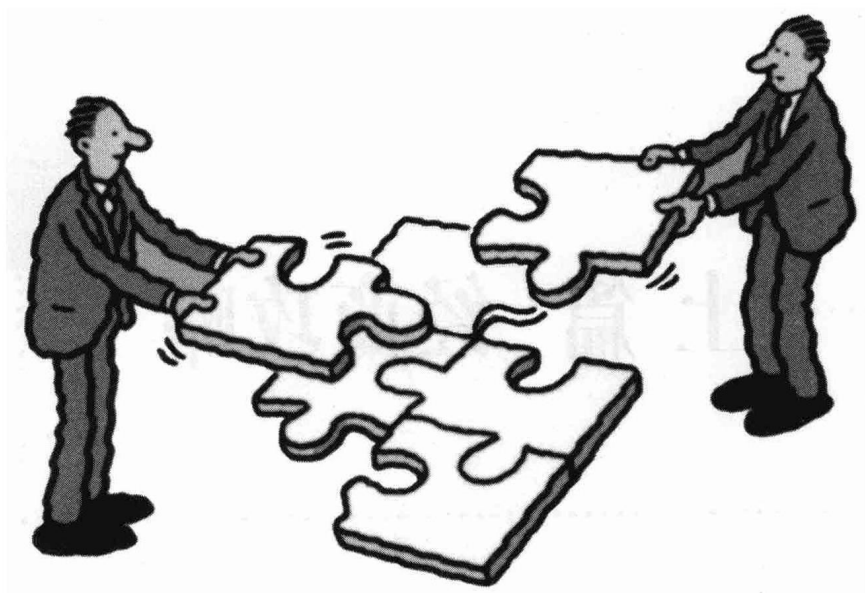
善于跟金融机构打交道

267

说服别人借给你钱的 5 种方法	270
用责任感经营团队	273
第 15 章 积极讨价还价，让口舌成为省钱工具	277
一定让对方先报价	279
学会在鸡蛋里挑骨头	282
死守你的心理价位	284
主动发问，牵着对方的鼻子走	286
转移话题，避其锋芒	288
即使钟爱该商品，也要学会隐藏	291



→ 上 篇 经 商 攻 略





瞄准潜在市场， 大赚女人和嘴巴的钱

犹太人有一种思维方式，那就是要瞄准潜在市场，把女人和嘴巴的钱都赚来。这是一种非常符合现代理念的稳定的投资形式。因为女人的消费大多是感性的，大多是为家人、爱人、自己购买，所以不会考虑得太多，只要选好宣传的理念和形式，就可以引起她们的购买欲望和消费心理！当然还有一点是应该强调的，那就是女人天生的细腻和浪漫。她们买一件物品，会有很充分的理由，有很浪漫的想法来开脱她消费的事实！女人可能为了有青春永驻的皮肤而去购买化妆品；为了有靓丽夺目的外形而去购买服装；为了有光环闪耀的感觉而去购买珠宝首饰；为了有浪漫温馨的家居环境而去购买家庭用品；为了做贤妻良母而为老公、孩子、家人付出惊人的消费……所以女人的消费潜力是巨大的。

这说明女人在家庭消费方面扮演着重要的角色，也拥有绝对的权利！同样，嘴巴也拥有这样的权利，人们常说：“民以食为天！”有很多人为了一饱口福，不惜花费重金，也不惜长途跋涉。他们在到一个地方旅行的时候，第一件事就是要品尝当地的著名小吃。这都说明了吃对于人是多么重要，所以它的市场潜力也是无限大的！



· 做足市场调查，找准市场定位

现在的经济是市场经济，基本上所有人的产品都是一种商品。只有把产品销售出去才能换回货币，再去购买其他所需要的资源，才得以进行下面的生产过程。这正是马克思在《资本论》中所说的那样，“从商品到货币是商品的惊险的跳跃，这个跳跃如果不成功，摔坏的不是商品，但一定是商品所有者”。

众所周知，想要让自己在市场上占有一席之地，那就要有可以让人惊鸿一瞥的产品。想要让自己有这份能力，就必须认真研究市场需求，细分市场，避实就虚，扬长避短，找准既能充分发挥自己潜力又能充分满足市场具体要求的产品位置，不断根据市场需求变化和竞争要求优化产业结构，调整产品结构。近几年，有很多犹太人都是在经过市场调查之后，找到了适合自己的创业道路。其实这点在企业上也是适用的，有一些困难企业因此走出困境。国外一些大企业也是不停地调整产品结构，以强化企业的竞争力。1996年美国电话电报公司把计算机这个产品分离出去，腾出资金专门经营电话业务；以前还经营“比萨饼”业务的百事可乐公司也只是在集中精力去经营“可乐”业务后，才能与可口可乐公司一较高下。

有一家犹太人创建的山泉水公司，推出了应照时政的一系列宣传口号。它为什么会有如此的宣传口号呢？主要就是因为进行了市场调查，找准了自己的市场定位。

他们经过调查，发现：消费者的饮料消费主要集中在碳酸饮料、瓶装饮用水、茶饮料、果汁饮料四大品类上，而且不同的年龄也会有不同的消费；消费者的饮料消费方式就是少量、零星、随机的，超市、休闲是批量购买；消费者购买饮料要看口感和营养，但是价格依然是决定因素。



根据以上的市场调查，这家山泉水公司找到了自己的市场定位，才有了那样的宣传口号。事实证明，他们把“目标市场定位”策略和“差异化”策略演绎得惟妙惟肖，因为这个品牌的饮料现在可以说是家喻户晓的饮料产品了。

现在的市场竞争是非常激烈的，所以被市场淘汰出局是经常会发生的事。市场中的领先者怕追兵，挑战者们要挑战，每一个市场竞争的参与者都要有朝不保夕的危机感，于是，每个人的选择就是开拓思路，领先者渴望步步占先机，挑战者你追我赶，每个人想要在竞争中立于不败之地的法宝就是“市场分析”和“目标市场定位”。

犹太人有一套自己的市场调查理论，最主要的就是以下内容：

第一，做好前期认准市场的具体工作。

自己具有哪方面的资源要经过仔细分析，切不可眉毛胡子一把抓，什么都要做，而是在一开始就应该具体分析这个细分市场的需求有多大，这样就可以避免无的放矢了，如此进行下去，在市场里拼搏就更有明确的目标了。

第二，正确地搜集信息与相关数据。

在进行市场潜能分析的时候，行业发展、区域经济、文化、政策等宏观层面都是需要考虑的因素，这样就会搜集到很多数据，没有做过行业研究的客户往往不清楚哪些数据是对市场潜量有决定作用的，其实对各类指数的构成有所了解的市场人员都应该基本清楚，比如人均储蓄和人均可支配收入能够表现这个地区的居民购买力，还有很多数据都是具有针对性和参考作用的，所以要了解也要熟悉不同的数据。

第三，市场的宏观分析也是不可或缺的。

一切市场分析的前提包括宏观分析和行业分析。而往往行业分析却又是整个市场研究领域里面难度最大的一个研究方面，很多人以为只要有简单的感性认识，随便看看资料就是宏观环境分析了，其实完全不是这样，

行业环境可能决定了成败，不过其涉及的因素太多，分析模型的研究也需要大量的基础数据的支持，很多人会因此知难而退，也许正是因为如此而导致了失败的。

无论自己经营的产品是大还是小，认真研究市场都是要做的，那些被别人忽略的地方可能因此会被发掘出潜在的需求，找准自己产品在市场上的位置，然后迅速调整产品结构，迅速提供适合市场需求的产品或服务，那么就算是再激烈的市场竞争也是可以胜利的，这样自己就可以成为世界上最会赚钱的人了。