

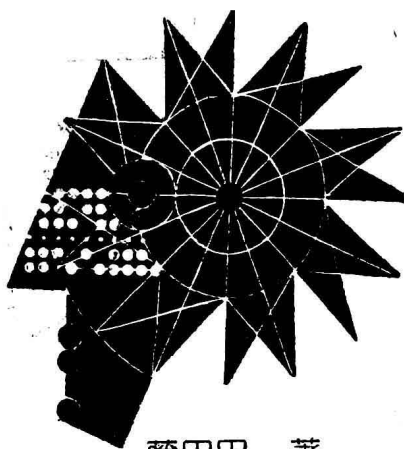
操纵世界经济的

犹太人赚钱绝招



藤田田著
海南人民出版社

操縱世界經濟的 猶太人賺錢絕招



藤田田 著

左靈秀

余阿勛

耿承光 譯

海南人民出版社

犹太人赚钱绝招

藤田田 著

左灵秀 余阿勋 耿承光 译

*

海南人民出版社出版

湖南省新华书店经销

长沙工程兵学院印刷厂印刷

*

开本：787×1092毫米 1/32 印张：4.625 字数：100千字

印数：1—50,000

1989年10月第2版第1次印刷

ISBN—7—80541—315—0/F·20 定价：2.00元

本书如有缺页、倒装等印刷质量问题，请直接与承印厂联系解决

目 录

一 这就是犹太人赚钱绝招

- 1 “七八比二二”的宇宙法则…………… (3)
- 2 设法赚财主的钱…………… (4)
- 3 运用数字到生活上…………… (6)
- 4 支配世界者——犹太商人…………… (7)
- 5 金钱本身无“脏洁”之分…………… (9)
- 6 贯彻“现金主义”…………… (9)
- 7 存款求利划不来…………… (10)
- 8 金库保险柜不可靠…………… (11)
- 9 要瞄准“女人”…………… (12)
- 10 要瞄准“嘴巴”…………… (13)
- 11 贸易谈判的基础——外国语…………… (15)
- 12 心算要快…………… (17)
- 13 务必要记笔记…………… (17)
- 14 一般知识要丰富…………… (18)
- 15 今天争吵今日毕…………… (19)
- 16 断然“放弃”远较“忍耐”赚大钱…………… (21)
- 17 董事长要创设“畅销的公司”…………… (23)
- 18 契约是和神的“约定”…………… (24)
- 19 “契约书”也是商品…………… (25)

20	扯上吊人的腿·····	(27)
21	“国籍”也是赚钱手段·····	(28)
22	要赚纳税以外更多的钱·····	(30)
23	“时间”也是商品·····	(31)
24	不速之客就是“偷儿”·····	(32)
25	预约晤谈·····	(33)
26	“未决文件”是商人的耻辱·····	(34)

二 我本身犹太式的赚钱法

27	要取赚钱的名字·····	(37)
28	用金钱对付歧视·····	(38)
29	军队是赚钱的好地方·····	(41)
30	适应时势决定胜负·····	(42)
31	纵或吃大亏也要如期交货·····	(43)
32	向总统控告坏商人·····	(48)
33	胜人一筹·····	(52)
34	绝对胜利的推销法·····	(54)
35	“薄利多销”是愚蠢的经商法·····	(54)
36	从高阶层开始的流行·····	(56)
37	采用“厚利多销法”经商赚钱·····	(57)
38	文明的差距也是值钱的·····	(58)

三 犹太人经商法之精髓

39	不要为工作而吃，要为吃而工作·····	(63)
40	用餐时不谈不愉快的事情·····	(64)
41	贫穷就是无能，就是罪恶·····	(65)
42	犹太人的教育法·····	(66)
43	金钱教育应该在儿童时期就开始·····	(67)
44	千万不可信任太太·····	(68)
45	女人也是商品·····	(70)
46	不可轻易信任对方·····	(70)
47	国家主权值多少·····	(72)
48	彻底的求知精神·····	(73)
49	知己知彼百战百胜·····	(74)
50	不可放过休息时间·····	(75)
51	冲洗“耻辱”以防疾病·····	(76)
52	顺从大自然的法则·····	(76)
53	一百分为满分，六十四分即为合格·····	(77)
54	让我们都信犹太教吧·····	(78)
55	钻石生意要两代以上才行·····	(78)
56	要想赚钱就得打破既有的成见·····	(79)
57	要估计自己还能活多久·····	(80)
58	合作公司的监视制度·····	(81)
59	要考虑时间的运用·····	(83)

四 银座的犹太人语录

60	靠国籍赚钱·····	(87)
----	------------	--------

61	不会赚钱的人是愚蠢低能·····	(88)
62	专找法律漏洞·····	(88)
63	摒弃兜圈子的迂回经商法·····	(89)
64	才干越高的人越要勤于工作·····	(89)
65	奉劝日本人不必太羡慕犹太人·····	(90)
66	怀疑契约是丧失魄力的主因·····	(91)
67	日本人缺乏雄心和远见,不能成大事·····	(92)
68	培养寄生虫的大学·····	(93)
69	因病不上班是狡猾的休假·····	(94)
70	不看电影的人要扣钱·····	(95)
71	要重用女职员·····	(95)
72	每周五天上班制·····	(96)
73	打高尔夫球的人不会得神经病·····	(97)
74	大公司都是大笨蛋·····	(97)
75	即使有钱也不要装阔·····	(98)
76	金钱和女人是同一回事·····	(99)
77	多多利用政治家·····	(100)
78	为达目的不择手段·····	(100)
79	赚钱不要什么“思想”·····	(101)
80	低能的政治家就是国贼·····	(102)
81	有话就来谈·····	(102)
82	开始就被日本人搞坏·····	(103)
83	认识自己·····	(104)

五 吸收日元的犹太经商法

84	商人的任务就是——卖·····	(109)
85	厚利是商法，不亏也是商法·····	(111)
86	无能就是犯罪·····	(114)
87	不劳而获的“退货赚钱法”·····	(116)
88	看到红灯立刻停止·····	(119)
89	犹太人食髓知味·····	(120)

六 犹太经商与肉馅面包

90	活用天下的公道·····	(127)
91	脑筋该活一点·····	(128)
92	最佳宣传莫过于口头·····	(130)
93	抓住人类的欲望·····	(131)
94	随时瞄准“女人”和“嘴巴”·····	(132)
95	卖自己不喜欢的东西·····	(133)
96	我保证你致富·····	(135)
97	你喜欢钱的话，请读本书（后记）·····	(137)
附录：犹太人简史		

一

这就是犹太人的赚钱绝招

1 “七八比二二”的宇宙法则

犹太人经商有它的法则，支持这法则的，就是宇宙的大法则，我们毕竟无法推翻这宇宙的大法则，犹太人经商的方法，既然是在此大法则的支持下，他们就决不会吃亏了。

犹太人经商法，是以“七八比二二的法则”为基础的。严格地说，78比22，都可能有些微小的误差，所以，78比22，时变成79比21或78.5比21.5等。

例如正方形和其正方形内的圆的关系。正方形的面积为100时，其正方形内的圆面积，则为78.5，即正方形内的圆面积约为78时，正方形所余的面积约为22。如画一个边长10厘米的正方形而加以计算，则可一目了然。如此，正方形内的圆与正方形所余面积的比，正和“七八比二二”的法则相吻合。

此外，各位都晓得：空气的成份，氮与氧的比例为78比22；我们的身体，水份与其他物质的比例，也是78比22。

此“七八比二二的法则”，是大自然的宇宙法则，我们人类对它是无可奈何的。例如我们人类就无法生活在氮为60%，氧为40%的“人造空气”之中，若人体的水份变成60%时，人就不能活了。所以，“七八比二二的法则”，决不可变成“七五比二五”或“六十比四十”，这真是千古不变的真理法则。

赚钱的法则也是七八比二二

犹太人经商的方法，就是以此法则为基础。

例如世上“放款的人”多，还是“借款的人”多？答案是“放款的人”绝对多。一般都认为“借款的人”多，但实际上正相反。银行是将从很多人借来的钱，再转借给少数的人，假如“借款的人”多，银行将瞬间破产。如薪水阶级也能赚钱时，那么“放款的人”，当会变成压倒性的多。有许多人受投资高级公寓等金融机构的欺骗，这正充分证明了“放款的人”多于“借款的人”。换言之，以犹太人的说法，这个世界，是以“放款的人”七八比“借款的人”二二的比例所构成的。如此在“放款的人”与“借款的人”之间，也存在着“七八比二二”的法则。

我曾经运用“七八比二二的法则”，使我赚了好几次钱，兹就实例说明如下。

2 设法赚财主的钱

每年国税局发表年收入一千万元（指日元，下同）以上的人的姓名，我把他们看成是公司的顾客，显然，和这种阶层的人做生意时，一定会赚大钱。

财主的人数远少于一般大众，但财主们所持有的金钱则远多于一般大众，换言之，一般大众持有的金钱若是二二时，那么不足二十万人的财主所持有的金钱则为七八，即以七八为对象做生意，就会赚钱。

推销“钻石”完全成功

一九六九年十二月，我于此年关在即的时候，前往东京的A百货公司，请求让我推销钻石，A百货公司认为是乱来：“藤田先生，这简直是胡搞，现在正接近年关，虽然是卖给财主们，他们也不买它呀！”

可是我仍然坚持不让，终于对方答应提供该公司支配下的郊区B店的一角使用。B店较其他店铺，既乏地利，顾客又少，生意条件不利，但我很高兴地接受了。

我立即和纽约的珠宝商联系，寄来切成适当大小的钻石，正赶上年底大贱卖，结果非常畅销。

周围的人，都认为卖钻石，一天能卖到三百万元就可称为上上之策，孰料竟卖了五千万日元。乘势在年末年初之间，我又在京畿地区及四国，分别推销钻石，任何店铺都保持了五千万日元的记录。

此时，A百货公司亦只好低头提供了摊位，但东京地区，因B店已在推销，故虽然提供了摊位，A百货公司的钻石推销，并不理想。

A百货公司认为“一天如能卖一千万元就很不错了”，我却大言不惭地反驳说：“不！我可卖到三亿元给你们看。”

生意的着眼点在于“稍微高级一点的奢侈品”。

这样A百货公司从一九七〇年十二月开始出售钻石，非仅是一千万元，而把一亿二千万日元的钻石都卖光了。

更在一九七一年二月，终于在推销钻石期间内，其销售额突破了三亿日元，就连四国的卖项，也超过了二亿日元。

百货店方面对钻石商品的看法，打个小轿车的比方，认

为它是外国的“凯迪拉克”与“林肯”牌的豪华车，但我却把它看成是比国产车“稍微高级一点的奢侈品”，换言之，把它看成“普遍平民都能卖得起的高级品”，我想这就是获得大成功的主要原因。

我所以选定钻石商品，是认为稍微有钱的人都会需要它，果然不错，不管稍微有钱的人或有钱的财主们，都是很大方地按照算价作了我的主顾。

3 运用数字到生活上

我一开始所以提示了“七八比二二的法则”，主要在于告诉各位犹太人经商的方法有它的法则，而现在正如法则所示，想强调一下犹太人很注重数字。

生意人注重数字是理所当然的，其中特别值得记述的，是因为犹太人平时就将数字运用到生活上，而视数字为生活的一部分。

例如日本人常说“今天特别热啊”或“稍有点冷”，但犹太人却将冷热的程度换算为数字，而正确地说出寒暑表的数字：“今天是华氏八十度”或“今天是华氏六十度”。

这样习惯于数字注重数字，是犹太人经商方法的基础，也就是赚钱的根本。假如想赚钱的话，就得将数字运用到生活中而亲近它，如仅在经商时才使用数字，实在已太晚了。

日本人在理论上碰到不能解释的问题时，总是晃头说：“不可思议。”

我认为这是不会赚钱的主要原因。

所谓“不可思议啊！”正是数字的单位，因为必需是数字，在理论上才能解释明白。

较“不可思议”更大的数字是“无量大数”。

现在列举数字的单位看看。

从个、十、百、千、万开始，到亿、兆、京……为止，任何人都懂，问题是由京再往前为垓、正、载、极、恒河沙、阿会祇、那由他、不可思议，其次就是“无量大数”。

“不可思议”虽是很大单位的数字，但与“无量大数”比较时，还是小数，可是对数字不太注重的日本人，究竟有几人知道“不可思议”是数字单位啊？！

犹太人在皮包里经常准备有对数计算尺，他们对数字有绝对的自信。

犹太人经商有它的法则，而注重数字是犹太人经商的第一步。

“脱离了原则（法则）就不能赚钱，如不想赚钱的话，怎样做都可以。因为世上有的人高兴搬石头做苦工，可是，要想赚钱决不可以脱离原则。”

犹太人很有把握地这样说。

那么犹太人经商的法则真的不会错吗？

它的正确性，犹太人五千年的历史在给以证明。

犹太人总是这样讲而洋洋自得。

4 支配世界者——犹太商人

战后日本经济的成长确实了不起，可是战后日本能有今

天这样的繁荣，可说都是犹太人的赐予。惟有犹太人主顾，大量采购日本的产品，日本方储存了大量美金，日本人才能够过着优裕的生活。

所谓犹太人，并非指“以色列”人而言，其国籍十分复杂：有美国人、苏俄人、德国人还有瑞士人及褐色皮肤的叙利亚人。他们的国籍虽异，但都是长着鹰钩鼻和经有二千年被迫害历史的一个民族。那么我们谈今天的世界，整个操纵在此犹太人手中，是否过言？

现在支配美国的，是仅占全美人口不到二成的犹太人。

此外，纵然将全世界的犹太人集合起来，充其量亦不过一千三百万人，和东京的总人口差不多。

人数虽然不多，但是历史上的重大发现，或人类不朽的名著等，出自犹太人之手者颇多。

兹列举世界著名的犹太人于下：毕加索、贝多芬、爱因斯坦、马克思、耶稣基督等。

领导世界的犹太人：

耶稣基督，也是犹太人，世上很多人都认为杀死基督的是犹太人，而基督本人并非犹太人，但实际上基督本人就是犹太人。

犹太人所信仰的“犹太教”，只承认有一个神，决不相信会有“神的儿子”存在，所以犹太人就不承认自称为“神的儿子”的基督。

一谈到耶稣基督，犹太人就这样嘟囔：

“因为犹太人把犹太人处死，所以二千年来一直受世界人们的连续迫害，这全是鬼话，基督的处刑与我们毫无渊源，和世界所有的人更无任何关系。”