

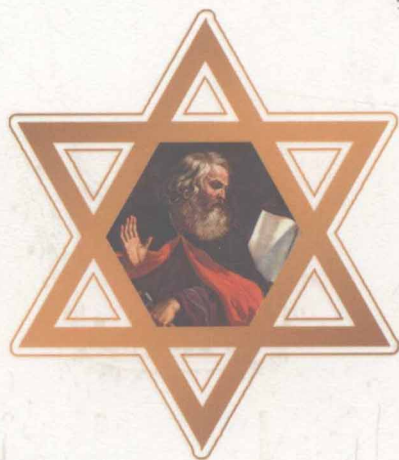
沉淀数千年的赚钱之术  影响全世界的经商之道

犹太人

的

生意经

孙 朦◎编著



白金升级版



中华工商联合出版社

犹太人的 生意经



孙 朦◎编著



白金升级版



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人的生意经：白金升级版 / 孙朦编著. --北

京：中华工商联合出版社，2012.9

ISBN 978-7-5158-0252-7

I. ①犹… II. ①孙… 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(2012)第140335号

犹太人的生意经：白金升级版

编 著：孙 朦

责任编辑：吕 莺 郑承运

封面设计：回归线视觉传达

责任审读：郭敬梅

责任印制：迈致红

出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷：三河市华丰印刷厂

版 次：2012年9月第2版

印 次：2012年9月第1次印刷

开 本：710mm×1020mm 1/16

字 数：300千字

印 张：21.5

书 号：ISBN 978-7-5158-0252-7

定 价：39.90元

服务热线：010-58301130

销售热线：010-58302813

地址邮编：北京市西城区西环广场A座

19-20层，100044

http://www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题，请与印务部联系。

联系电话：010-58302915



前 言

PREFACE

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，而犹太商人又以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状，摘取了“世界第一商人”的桂冠。

据统计，美籍犹太人在全美人口中仅占2%，但每年的《财富》杂志所选出的美国的超级富豪，有20%~25%是犹太企业家。如果仅限于前40名，那么实际上有40%是犹太人。从更广的范围来看，全世界最有钱的人当中，犹太人占了一半。

难怪有人说，世界的财富在犹太人的口袋里，犹太人的财富在自己的脑袋里。

对于犹太人来说，生活在这个世界上赚钱是最重要的事。犹太人对商业独到的领悟，对财富不懈的追求，使他们成为最值得骄傲、最具权威的民族。他们中涌现出了大批世界级的企业家，如石油王国的巨子、传媒帝国的巨擘、华尔街的天才精英、好莱坞的娱乐大亨等，甚至全世界的银行业，都会因为犹太商人的介入而受到影响。

总之，犹太商业大亨的事业，愈来愈引起世界的关注。在西方，他们以其特有的赚钱之术，积聚了亿万之财；在东方，他们又以其非凡的威力和卓越的智能，威震中东，标新立异。

那么，犹太人获得巨大成功的原因何在呢？

通过《犹太人的生意经》这本书，我们可以清晰地体会到犹太人在投资创业、巧选目标、广告营销、商场谈判、信守契约等方面表现出的出神入化的智慧。同时我们也会发现，他们是如何占得先机、获取利润的，又是如何在经营之路上建立起自己商业霸权的。

如果您希望做一名成功的商人，如果您希望拥有伟大的企业，那么请翻开《犹太人的生意经》这本书，细细地品味它，去开启财富的大门吧！



目 录

CONTENTS

第一章 天生会赚钱的民族	1
犹太人——最伟大的商人	3
第二章 谋钱术：让钱从大脑中蹦出来	7
钱才是真正的上帝	8
机遇改变命运	11
金钱是唯一的阳光	14
钱，没有高低贵贱之分	17
风险，其实是财富的代名词	20
透过黑暗，才能看到光明	24
像富人一样地思考	27
以怀疑的眼光看待事情	31
要发财，从改变自己开始	34
有远见才能决胜千里	38
与人为善，声名永存	41
和气才能生财	43
第三章 算钱术：把钱匣子藏在心里	47
钱是上帝给我们的礼物	48

你可以掌握自己的命运	51
真正的成功者，应该是征服自己的高手	55
用心理暗示术，牵着顾客的鼻子走	59
第四章 挣钱术：擅长把机会变成财富	63
借别人的钱来创业	64
感情用事做不好生意	72
注重数字，习惯数字	77
三十年河东，三十年河西	80
竞争意味着适者生存	83
多思考，准确地找到奋斗的方向	86
尽力帮助别人	90
从小就注重财富的教育	93
有钱一起赚	97
经历苦难，而后成大器	101
抓住细节就抓住了机遇	105
别出心裁的意识很重要	108
敢想就敢做	112
第五章 赢钱术：从别人口袋里掏出钱	115
金钱不是高不可攀的圣物	117
用利益让对方为自己着想	119
赚钱的关键：女人和嘴巴	121
重视每一个人	126
在商场上的关键问题，在于合法不合法	130

重视契约，重视声誉	134
生意就是生意	137
幽默具有无法替代的力量	140
以小利获大利	142
只有双赢才能彻底解决问题	144
只要值得，就要去冒险	148
投资失败是常事	151
 第六章 变钱术：不怕钱少，就怕手段少	 157
赚钱靠智能，不是靠学历	159
书是一切智能的根源	161
智能是终其一生永远相伴相随的财富	166
犹太民族是知识丰富的民族	171
学识渊博的杂学博士	173
藏在信息里的钱	177
不做虚假广告	180
不吃做种子的小麦	181
把握忍耐的尺度也是一门艺术	183
善用资源，弄潮商海	187
 第七章 管钱术：看紧自己的钱柜	 191
不要怕别人说你吝啬	193
控制花钱的欲望	197
会赚钱也要会理财	199

第八章	用钱术：该花的钱一定要花出去	201
	抠钱一生穷	203
	借钱给别人，等于是花钱买敌人	208
	活用资金，以钱赚钱	210
	借钱赚钱，成就自己	214
第九章	谈判术：得理不饶人	217
	做好准备，不要临时抱佛脚	219
	知己知彼，百战不殆	221
	多备几套谈判方案	222
	选择谈判时机	224
	作好谈判记录	228
	附：犹太人谈判全盘的把握分析	230
第十章	诚信：犹太商人立足的根本	235
	诚信是商人步入市场的通行证	237
	一诺千金，信用至上	241
	诚信是立足的根本	246
	以诚相待，取信于人	249
	信用比金钱更重要	252
	只有守信用，生意才能做长久	256
	诚实的支柱	261

第十一章	法律：一个遵守法规的民族	265
	一个遵守法规的民族.....	267
	不懂法律赚不了大钱.....	268
	投机外汇买卖.....	275
	决不漏税，合理避税.....	278
第十二章	勤奋：只要付出就会有收获	281
	财富来自勤奋.....	283
	成功源于生活的思考.....	284
	只要付出就会有收获.....	287
第十三章	总结：犹太人的致富秘诀	289
	生活哲理.....	291
	自强不息.....	293
	确立目标.....	295
	钱的观念.....	298
	爱惜钱财.....	301
	两大财源.....	303
	不作存款.....	306
	善用外语.....	308
	巧于谋算.....	311
	和气生财.....	313
	忍耐制胜.....	315
	灵机应变.....	317

时间观念	318
积极进取	320
自我挖潜	322
精于借势	324
厚利适销	326
读书致胜	329
以善为本	331
活用一切	332

第一章

天生会赚钱的民族



一个犹太人如此教导儿子：“我们唯一的财富就是智慧，当别人说1加1等于2的时候，你应该想到大于2。”

1946年，父子俩来到美国，在休斯敦做铜器生意。

20年后，父亲离世，儿子从此独自经营铜器店。他始终牢牢记着父亲的话，做过铜鼓，做过瑞士钟表上的弹簧片，做过奥运会的奖牌，甚至把一磅铜卖到3500美元。这时他已是麦考尔公司的董事长。

然而，真正让他扬名的，却是纽约州的一堆垃圾。

1974年，美国政府因翻新自由女神像扔下了大堆废料，为了清理这些垃圾，政府向社会广泛招标。但几个月过去了，仍然没人应标，因为在纽约州，垃圾处理有严格规定，弄不好会受到环保组织的起诉。因此没人愿意去做这笔既吃力但可能又不讨好的买卖。

儿子当时正在法国旅行。听到这个消息，他立即终止休假，飞往纽约。在看过自由女神像下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，他一言不发，当即与政府部门签署了清理这堆垃圾的协议。

消息传开后，纽约许多运输公司都在偷偷发笑，他的许多同僚也认为废料回收吃力不讨好，能回收的资源价值也实在有限，这一举动实在愚蠢至极。

然而当这些人都在等着看笑话的时候，他已开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像，旧木料则加工成底座，废铜、废铝的边角料则做成纽约广场的钥匙。他甚至把从自由女神像身上扫



下来的灰尘都包装起来，出售给花店。

结果可想而知，这些废铜、边角料、灰尘都以高出原来价格数倍甚至数十倍卖出，且供不应求。不到三个月时间，他让这堆废料变成了350万美金，每磅铜的价格比它平时出售时的最高价格整整翻了1万倍。

商业化的社会永无等式可言，当你抱怨生意难做时，也许有人正气喘吁吁地点钞票。这里的奥妙就在于：你认为1加1应该等于2，而他则坚持1加1可以大于2。



犹太人——最伟大的商人

犹太文明为世界上少数流传几千年的文明，它没有为世人留下什么值得骄傲的宫殿和建筑，也没有给人们留下美妙的音乐，他们唯一留下的就是智能，智能是一切财富的根源。到了最近1000年左右，犹太人就是凭借着这些智能登上了世界第一商人的宝座，他们在其他领域的成就也让世人刮目相看。

不了解犹太人，就等于不了解世界，犹太人对世界产生了重大的影响。也有人说：三个犹太人坐在一起，就可以决定世界的命运。

对于犹太人的财富，有一个非常经典的说法：全世界的钱都在美国人的口袋里，而美国人的钱却在犹太人的口袋里，犹太人这样的优秀，让世界为之震惊，这样一个伟大的民族，引起世人对他们的好奇和兴趣。

当然，犹太人最让世界折服的，是他们惊人的财富和超人的赚钱能力。犹太人是谜一般的民族，他们是世界上的少数人，但是却掌握了世界上庞大的资产；他们遭受了千年的凌辱，处处受打压，四处流浪，却有



惊人的财富。他们特立独行，行为思考诡秘，让世人觉得神秘莫测；他们没有什么资本，但是却始终处于金钱的顶峰、权力的中心。

1000多年以来，犹太人的金钱是大家非常关注的话题，几乎所有的人对于犹太人拥有的巨大财富都有浓厚的兴趣。基督教的牧师对之诋毁，说犹太人是崇拜金钱的魔鬼，而世间的贵族和王侯们为了得到犹太人的钱，却处心积虑地巴结犹太富人。反犹太主义者对于犹太人所掌握的庞大财富，气得暴跳如雷，但也毫无办法，而犹太人对自己所掌握的巨大财富深深自豪，他们的发财秘密从来不传于外人。世人对他们发财的秘诀，感到不可思议的震惊和羡慕。

在范围最广、最权威的犹太联合会和福利基金联合会所作的美国犹太人口研究中发现，在20世纪70年代犹太人家庭平均收入为1.263万美元。而同期美国平均收入为9867美元，犹太民族比其他民族的人收入高出38%以上。

事实上，犹太人的确占据了上流阶层中不可忽视的地位。在5300万个美国家庭中，有1300万个家庭可以归入中产阶层，而100万个犹太人家庭中，有近90万个家庭属于中产阶层。犹太人只占美国人口的3%，但有43%的犹太人家庭收入超过了1.6万美元，全美只有25%的家庭收入超过了1.5万美元。

从这些数字来看，我们可以这样说，犹太人中、上层阶级的收入比例，高出美国其他人平均收入近一倍。他们中有一半过着资产阶级的奢侈生活，这也引发世人对他们的极大嫉妒。

犹太人是依靠契约来生存的，维持他们生命的就是契约，他们的契约规定了所有主要的方面，其中最主要的是规定了许多商业规则，让人们在完善规则里去经营事业。

犹太人通常被称作一个商人的民族，许多时候，也常被称作律法的民族。这两个名称相互之间没有一点冲突，完全可以合二为一，即商法的民族。

对于犹太民族，律法的意义完全不同于其他任何一个民族。犹太民族



从起源就是一流动不定的部族，部落构成混杂，定居不久又被驱赶着涌入大混乱的洪流，以致造成犹太民族在民族边界的标志上，缺乏血缘和地域这两个最基本要素。

事实上，就其内部组织而论，能使犹太民族在四散分居的状态下延存下来的，便是上帝的律法。犹太民族在种族意义上是一个开放的民族，它以是否遵守上帝的律法来确定民族成员的身份。犹太民族的律法精神反映在经典《塔木德》中。

《塔木德》里记录了这样一个故事，来说明这个问题：

米姆尔问他的朋友史耐依：你在法学院学习，可以告诉我什么是犹太法典吗？

史耐依说：米姆尔，我可以给你举个例子来解释，我可以先向你提个问题吗？如果有两个犹太人从一个高大的烟囱里掉了下去，其中一个人身上满是烟灰，而另一个人却很干净，那么，他们谁会去洗洗身子呢？

当然是那个身上脏了的人！

你错了，那个人看着没有弄脏身子的人想：我的身上一定也是干净的。而身上干净的人，看到满是烟灰的人，就认为自己可能和他一样脏，所以，他要去洗澡。

见鬼！米姆尔嘀咕了一句。

我再问第二个问题，他们两个人后来又掉进高大的烟囱，谁会去洗澡？史耐依问道。

这我就知道了，是那个干净的人！

不！你又错了，身上干净的人在洗澡时，发现自己并不太脏，而那个弄脏了的人则相反。他明白了那位干净的人为什么要去洗澡，因此，这次他跑去洗了。

我再问你第三个问题，他们两个人第三次从烟囱里掉下来，谁又会去洗澡呢？

那当然还是那个弄脏了身子的人！



不！你还是错了！你见过两个人从同一个烟囱里掉下来，其中一个人干净，另一个肮脏的事情吗？



犹太智慧

用心去领悟，才能获得真正的智能。而财富的追求，也是一个人在自己所遇到的机遇和环境中，不断地调整自己的策略才得到的。