

# 就是要站在 富人堆裡

32個不爲人知的致富商法

手島佑郎 著 李雪梅／胡瑞 譯

風靡全球的猶太商法  
雄踞日、韓、大陸商業類暢銷書榜首

沒有致富的思想和手段，富有只是聊以自慰的幻想。  
只要學習富人的思維方式，你就踏出了致富的第一步！

The Eurasian Publishing Group  
圓神出版事業機構  
用心與你對話・視野無限寬廣



方智出版社  
Fine Press

<http://www.booklife.com.tw>

[inquiries@mail.eurasian.com.tw](mailto:inquiries@mail.eurasian.com.tw)

生涯智庫 037

## 就是要站在富人堆裡——32個不為人知的致富商法

作者／手島佑郎

譯者／李雪梅、胡 瑞

發行人／簡志忠

出版者／方智出版社股份有限公司

地址／台北市南京東路四段50號6F之1

電話／(02) 2579-6600・2579-8800・2570-3939

傳真／(02) 2579-0338・2577-3220・2570-3636

郵撥帳號／13633081 方智出版社股份有限公司

資深主編／林秀禎

主編／呂燕琪

責任編輯／沈惠婷

美術編輯／王祥樺

印務統籌／林永潔

監印／高榮祥

校對／蔡盈珠、沈惠婷

排版／杜易蓉

法律顧問／圓神出版事業機構法律顧問 蕭雄淋律師

印刷／祥峯印刷廠

2003年6月初版

本著作繁體文版權由韓國華通株式會社授權方智出版社獨家出版發行。

定價 200 元

ISBN 957-679-880-9

版權所有・翻印必究

◎本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換

Printed in Taiwan

國家圖書館出版品預行編目資料

就是要站在富人堆裡：32個不爲人知的致富商法  
／手島佑郎 著；李雪梅，胡 瑞 譯.-- 初版.  
-- 臺北市：方智，2003〔民92〕  
面；公分.--（生涯智庫；37）

ISBN 957-679-880-9（平裝）

1. 成功法      2. 理財

177.2

92007245

## 訊息和點子是最值錢的買賣

智慧之 1 窮，也要站在富人堆裡 010

智慧之 2 對訊息的直覺決定生意的成敗 017

智慧之 3 不要奪走他人最後的飯碗 024

智慧之 4 風險越高，收益也越大 031

※不可不知的致富商法 1

——三個麵包的啓示 037

智慧之 5 退貨不等於不做買賣 044

智慧之 6 堅決保護顧客的利益 050

智慧之 7 先開箱驗貨，再談條件 053

智慧之 8 比起「我」來說，「我們」更重要 060

就是要站在富人堆裡

CONTENTS

## 根本就沒有閒人

智慧之 9 迅速地掌握所有權 0 6 6

智慧之 10 過度沈溺商務者，賢人不多 0 7 1

智慧之 11 自食其力 0 7 8

智慧之 12 沒時間的人不存在 0 8 3

※不可不知的致富商法 2

——你和媽媽有這樣的約定嗎？ 0 9 0

智慧之 13 到國外去發展商機 0 9 3

智慧之 14 是就會犯錯 0 9 8

智慧之 15 防患於未然 1 0 4

智慧之 16 地位越高，承擔的責任越大 1 1 3

※不可不知的致富商法 3

——猶太人的商業思想：廣、淺、多 1 2 0

## 利用對方就是傷害對方

|        |                |     |
|--------|----------------|-----|
| 智慧之 17 | 闖禍了，就要承擔責任     | 124 |
| 智慧之 18 | 從一開始就要確定行動的指針  | 130 |
| 智慧之 19 | 對於可預見的危險要承擔責任  | 135 |
| 智慧之 20 | 在事故發生前了解應承擔的責任 | 139 |
| 智慧之 21 | 先將賢人救出險境       | 144 |
| 智慧之 22 | 想獲得一半收益，那就親自下海 | 149 |
| 智慧之 23 | 勿利用對方善意做傷害對方的事 | 154 |
| 智慧之 24 | 掌握變動           | 160 |

### ※不可不知的致富商法 4

——「成功的經濟也就是成功的政治」

166

## 堅持，就會接近成功

|        |             |     |
|--------|-------------|-----|
| 智慧之 25 | 出租業也是不錯的生意  | 174 |
| 智慧之 26 | 目標          | 180 |
| 智慧之 27 | 六天工作，第七天休息  | 187 |
| 智慧之 28 | 簽約時想到解約     | 192 |
| 智慧之 29 | 至少從三個角度看事物  | 197 |
| 智慧之 30 | 透過個人努力獲得所有權 | 202 |
| 智慧之 31 | 己所不欲，勿施於人   | 209 |
| 智慧之 32 | 衆口一致，有時更危險  | 213 |

※不可不知的致富商法 5

——美國證券市場的高手阿薩·羅伯特

218

附錄：流浪民族的生存智慧

223

# 就是要站在 富人堆裡

32個不爲人知的致富商法

手島佑郎 著 李雪梅・胡瑞 譯

風靡全球的猶太商法  
雄踞日、韓、大陸商業類暢銷書榜首

沒有致富的思想和手段，富有只是聊以自慰的幻想。  
只要學習富人的思維方式，你就踏出了致富的第一步！





## 訊息和點子是最值錢的買賣

智慧之 1 窮，也要站在富人堆裡 010

智慧之 2 對訊息的直覺決定生意的成敗 017

智慧之 3 不要奪走他人最後的飯碗 024

智慧之 4 風險越高，收益也越大 031

※不可不知的致富商法 1

——三個麵包的啓示 037

智慧之 5 退貨不等於不做買賣 044

智慧之 6 堅決保護顧客的利益 050

智慧之 7 先開箱驗貨，再談條件 053

智慧之 8 比起「我」來說，「我們」更重要 060

## 根本就沒有閒人

智慧之 9 迅速地掌握所有權 0 6 6

智慧之 10 過度沈溺商務者，賢人不多 0 7 1

智慧之 11 自食其力 0 7 8

智慧之 12 沒時間的人不存在 0 8 3

※不可不知的致富商法 2

——你和媽媽有這樣的約定嗎？ 0 9 0

智慧之 13 到國外去發展商機 0 9 3

智慧之 14 是就會犯錯 0 9 8

智慧之 15 防患於未然 1 0 4

智慧之 16 地位越高，承擔的責任越大 1 1 3

※不可不知的致富商法 3

——猶太人的商業思想：廣、淺、多 1 2 0

## 利用對方就是傷害對方

|        |                |     |
|--------|----------------|-----|
| 智慧之 17 | 闖禍了，就要承擔責任     | 124 |
| 智慧之 18 | 從一開始就要確定行動的指針  | 130 |
| 智慧之 19 | 對於可預見的危險要承擔責任  | 135 |
| 智慧之 20 | 在事故發生前了解應承擔的責任 | 139 |
| 智慧之 21 | 先將賢人救出險境       | 144 |
| 智慧之 22 | 想獲得一半收益，那就親自下海 | 149 |
| 智慧之 23 | 勿利用對方善意做傷害對方的事 | 154 |
| 智慧之 24 | 掌握變動           | 160 |

### ※不可不知的致富商法 4

——「成功的經濟也就是成功的政治」

166

## 堅持，就會接近成功

|        |             |     |
|--------|-------------|-----|
| 智慧之 25 | 出租業也是不錯的生意  | 174 |
| 智慧之 26 | 目標          | 180 |
| 智慧之 27 | 六天工作，第七天休息  | 187 |
| 智慧之 28 | 簽約時想到解約     | 192 |
| 智慧之 29 | 至少從三個角度看事物  | 197 |
| 智慧之 30 | 透過個人努力獲得所有權 | 202 |
| 智慧之 31 | 己所不欲，勿施於人   | 209 |
| 智慧之 32 | 衆口一致，有時更危險  | 213 |

※不可不知的致富商法 5

——美國證券市場的高手阿薩·羅伯特

218

附錄：流浪民族的生存智慧

223

# 中文版前言

猶太人似乎天生就是執掌金庫的。

猶太裔的喬治·索羅斯，一手導演操縱過亞洲金融風暴；猶太裔的羅伯特·魯賓，曾任美國財政部長；猶太裔的巴魯·阿蘭，與比爾·蓋茲共創微軟帝國；猶太裔的傅利曼，獲得諾貝爾經濟學獎……

記載著猶太民族思想結晶的猶太法典《塔木德》（TALMUD，學習之意），讓一代又一代的猶太人在世界流浪五千年來，靠著它度過了種種危機，打造了種種神奇。閱讀猶太法典中的幾行文字，人們就可以重新認識事物，改變思考方法。熟悉的世界也將因此而改變。

索羅斯、魯賓、阿蘭、傅利曼，這些猶太裔的菁英，就常常翻閱這部經典。

本書出自猶太法典《塔木德》的核心部分。此書問世之後，一直雄踞日本、韓國、中國大陸的商業類暢銷書榜首，指引了千千萬萬的讀者，邁向成功致富之路。書中提示的經商理念與賺錢哲學，必將讓你有所思、有所為。

如果你想做個有錢人，那麼請記得以下守則：

窮人羨慕富人累積財富的成果，卻往往忽略了富人通往財路的智慧。

由窮向富的轉變是大多數人憧憬的，但沒有致富的思想和方法，富有永遠只是聊以自慰的幻想。

窮人不能只是慨嘆命運不濟。窮人只有站在富人堆裡，汲取他們致富的思想，掌握他們成功的心態，才能真正實現致富的目標。

窮，也要站在富人堆裡？

是的，就是要站在富人堆裡！

## 訊息和點子 是最值錢的買賣

羅

斯柴爾德由開舊貨店起步；英國最大的百貨公司馬克斯·斯賓塞最早只是一家寒碇的西裝店；美國石油大亨哈默以在酒精中添加藥用生薑汁製造薑汁啤酒起家而步入國際市場；日本淺野建築的創始人淺野總一郎靠在神田賣水致富……這些人都有一個共同點，就是熟知普通老百姓的生活狀況，並由此發展出自己的事業。

「對訊息的直覺決定了生意的成敗」。說這是猶太人的生活信條並不為過。靠出售訊息即可賺錢，世界著名的通訊社：路透社和法新社，就是利用這條規律創業的。這兩家通訊社的創始人都是猶太人。查理·亞巴斯最早於一八三二年在巴黎首創了亞巴斯通訊社，即現在法新社的前身。目前法新社在全世界共設有特派員約五百人。



智慧之  
1

# 窮，也要站在富人堆裡

可以在公平交易的條件下，把小麥借給佃戶播種，但不可借其食用。

——《密西拿：巴巴·邁茨阿篇》五·八

