

潘伟成 著

犹太商业思维传播第一人潘伟成

犹太奇迹

从创业家到投资家的秘诀
犹太人的第三个脑袋 不断打破规则的颠覆者
揭秘『沙米』『HANMAC』『美德鲜』等2016年犹太商业奇迹

犹太奇迹

潘伟成 著

 华夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太奇迹 / 潘伟成著. --北京: 华夏出版社, 2016.11

ISBN 978-7-5080-8919-5

I. ① 犹… II. ① 潘… III. ① 企业管理—咨询—案例—中国 IV. ① F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第189412号

版权所有, 翻印必究

犹太奇迹

作 者 潘伟成

责任编辑 王占刚 许 婷

出版发行 华夏出版社

经 销 新华书店

印 刷 北京市通州运河印刷厂

版 次 2016年11月北京第1版 2016年11月北京第1次印刷

开 本 880 × 1230 1/32开

印 张 8

字 数 130 千字

定 价 58.00 元

华夏出版社 网址: www.hxph.com.cn 地址: 北京市东直门外香河园北里4号 邮编: 100028

若发现本版图书有印装质量问题, 请与我社营销中心联系调换。电话: (010) 64663331 (转)

谨以此书献给所有为成就梦想做出了贡献的创业者

前言

成功的秘密

——我不行，但我们行！我没有，但我们有！

在商界，有句话叫“犹太人就是华尔街的大脑”，用美国人自己的话说就是犹太人是“The Brain of the Wall Street”。华尔街80%以上的投资产品都出自犹太人之手，可以毫不夸张地说，犹太人几乎掌握了这个世界上绝大部分的金融命脉。犹太人曾经几乎惨遭灭绝，人口不足2000万，既没有得天独厚的资源优势，也没有地域优势，却可以把商业的触角延展到世界的每一个角落，并控制整个世界的经济命脉，创造整个商界的奇迹。有句俗话说，世界的财富装在犹太人的口袋里，犹太人的财富装在犹太人的脑袋里。那么，装在犹太人脑袋里的商业思维究竟是什么？

在过去的十年间，我为上万家企业做过培训，期间一直在思考

中小企业以及企业家的新出口。即使在每天都有新的市场运作模式诞生的当今互联网时代，中国很多的企业家始终还是用传统的市场思维去经营企业，导致传统企业无法跟上市场的步伐，而处于苦苦挣扎的淘汰边缘。为帮助更多中小企业找到适合他们的发展之路，实现“以商养善，强企富国”的伟大愿景，中小企业一站式国际资本孵化平台——犹太商学院——应运而生。我投资一千多万，足迹踏遍世界各地，亲自拜访50多位世界顶尖的犹太商业精英，共同参与项目的评估与投资，深入了解并钻研犹太人经商智慧的精髓，终于发现了犹太人经商繁荣不息的秘密。

十年前，靠胆量、靠勇气、靠人脉、靠关系或许可以打天下，但是，今天变幻莫测的市场除了要求靠思维、靠实力、靠谁能真正理解市场发现客户需求、痛点之外，还要求我们必须通过为客户创造更大的价值牢牢掌握消费者，掌握企业的经济效益。

犹太人对其坚定的信念和精神世界的追求非常执着，最重要的便是分享、感恩、双赢甚至共赢。他们非常愿意分享，并擅长分享，当他们发现一个项目可盈利的时候，他们会将这个项目分享给身边的人，让大家一起来投资。因为一个人的能量是有限的，资源也是有限的，但是大家的资源是无限的，所以犹太人无论走到哪

里，都有做不完的生意。

除此之外，不畏风险，勇于颠覆、变革，则是犹太人经商精神的精髓。犹太人德鲁克先生在《旁观者》中总结道：创新者是唯一的真实的利润创造者，但是创新者所创造的利润总是稍纵即逝，而创新是企业的精髓所在；企业真正的宗旨是创造用户，想要创造更多的用户，只有两个方法：营销和变革；高效的基础是专注，而专注的第一原则就是要抛弃行将就木的过去，摆脱过去的羁绊，才能创造未来；不变则亡，没有变革，就可能被市场淘汰。

在“共享经济”时代的今天，你的企业如何才能值钱？没有故事的企业不值钱！没有布局的企业不值钱！没有包装的企业不值钱！没有感性的故事如何吸引顾客的眼光？没有布局如何整合和“借”到我们需要的资源？没有包装如何能将自己的商业计划清晰地展示出来？

互联网时代，要颠覆，先变革；要变革，先思考。犹太人的生意做遍世界各个角落，但是他们却没有自己的工厂，为什么？因为他们善于借和整合。造船出海不如借船出海，犹太人经商智慧的高明之处就在于：没有资源就整合资源，没有平台就加入平台，无势可以造势！

创业需要勇气，相比之下，在当今的互联网时代，经商智慧要比勇气更重要。最后，感谢平台上的所有企业家学员，没有你们的配合与支持，平台就没有存在的意义！感谢平台上的所有咨询顾问团队，没有你们的鞠躬尽瘁，就听不到项目落地花开的声音！感谢平台上的所有家人，没有你们的全力以赴，“传播犹太智慧，创造华人奇迹”的使命始终遥不可及。漫漫前路，需要我们一如既往地并肩前行！我不行，但我们行！我没有，但我们行！

共勉之！谢谢大家！

潘伟成

2016年9月于中国·广州

第一篇

入口

与神摔跤的犹太人 /02

耳朵为什么要长在两侧 /08

“势”在人为 /016

我们为什么要选“沙米”？ /024

入口 /036

沙米咨询项目纪实 /050

第二篇

颠覆

商业思维的盲点 /064

要颠覆，先变革 /075

美德鲜的“从0到1” /085

如何颠覆 /098

跨界互联 /111

美德鲜咨询项目纪实 /117

第三篇

品牌真相

狼和羊应在一起吃草 /138

顺势而为才能颠覆世界 /153

一切皆有可能 /171

品牌真相 /189

HANMAC 咨询项目纪实 /199

第四篇

重 塑

传统企业怎么办？ /208

战略重塑 /221

破 局 /231

第一篇

入口

与神摔跤的犹太人

耳朵为什么要长在两侧

“势”在人为

我们为什么要选“沙米”？

入口

沙米咨询项目纪实

与神摔跤的犹太人

犹太人，一个不停流浪，被侵略、被欺压，甚至被屠杀的族群，在第二次世界大战中险些被德国纳粹灭种，但在商界，有句话叫犹太人就是华尔街的大脑，用美国人自己的话说犹太人就是“The Brain of the Wall Street”。我的美国投行朋友告诉我，在华尔街如果你仔细观察，你会发现那些三五成群，戴着黑色高帽、皮肤白皙、黑眼睛、黑头发的犹太人俨然是一道独特的风景。华尔街80%以上的投资产品都出自犹太人之手，可以毫不夸张地说，犹太人几乎掌握着这个世界上绝大部分的金融命脉。

据《圣经·创世纪》记载，犹太人的先知雅各布在异乡获得财富后，带领妻儿返回家乡，在途中遇见一个人要与他摔跤，最终，雅各布获胜。原文是这样描述这场战斗的结局的：“那人说，你的名不要再叫雅各布，要叫以色列。因为你与神、与人较力，都得了



华尔街铜牛

胜。” 换句更通俗的话，用犹太裔美国人、石油大王洛克菲勒的话来作为注解，即：“即便把我剥得一丝不挂丢在沙漠的中央，只要一行驼队经过，我也可以重建整个王朝。”

控制华尔街金融命脉200年的神秘家族罗斯柴尔德家族是犹太人的后裔，以及摩根、雷曼兄弟等，他们的血液中无不体现着犹太人的共同特性。从艾伦·格林斯潘（1987年—2006年任美联储主席）、本·伯南克（2006—2014年任美联储主席）到珍妮特·耶伦（2014年至今任美联储主席）无一不是犹太人的后裔。美国利率的

变化，什么时候不是全球央行的风向标？

犹太人创造了整个商界的奇迹，但究竟是什么让犹太人对世界经济格局的变化产生如此深远的影响，我们又要从犹太人身上学什么，如何将犹太人的商业智慧运用到我们的经营中，这正是我们创办犹太商学院的初衷。

十年来，我在直接培训过上万家企业后，一直在思考企业以及企业家最终的出口究竟在哪里？我发现这个世界上最成功的经商者莫过于犹太人。为此，我几乎走遍了世界上每一个犹太人活跃的地方，到当地实地考察，与犹太人合伙做生意。当然，我还未了解的犹太人智慧仍有许多，那些无法弄清楚的，它们像谜一样，吸引着我更深入地去探求，去研究，去实践。

2015年，股票市场的大起大落让我们损失了数万亿元，金融泡沫的威力让数万人从神坛跌落到谷底，为什么会导导致这样的结局？正是因为人们盲目地相信自己的判断：没有人愿意相信股票的拉升与实体经济的萎缩本身就是一个伪命题。事实上，在金融资本市场，相信市场作用的人越多，资本的泡沫就越大。同样，按照这个理论，我们就不难理解深圳、上海、北京、杭州等一线城市房价的

非理性上涨的真实原因。股市与房市是富人们的商业冒险游戏，因此，倘若一直是风平浪静，房市就不会被称为房市，股市更不会被称为股市了，正如摩根士丹利的创始人J.P.摩根所说的，股市就是不断波动的市场。

在投机市场，如果有人认为尝到了甜头后还能全身而退，那就太愚蠢了。在本书开头的章节中，在讨论犹太商业智慧与奇迹的开始，在探求互联网时代商业的出口与入口之前，我想告诉读到这本书的有缘人，类似的危机绝对不会只发生一次。

同样，在2008年，“5.12”汶川地震之前，美国的次贷危机已经发生，当时中国政府从中央到地方，几乎所有的注意力都集中在抗震救灾上，作为最早的一批红十字会与狮子会成员，我发动企业联合向灾区捐款。当时，举国上下少有人注意到当时的中国经济已经出现了严重的滑坡，一些经济学家在用“破窗理论”安慰公众，就像1998年水灾之后，反而会吸引大量的投资，经济不会出现下滑。此外，2008年的第二件大事便是北京奥运会，按照以往的经验，奥运盛会同样会带来大量的投资，但临近奥运时基础建设的投资已经临近尾声。事实上，到2008年的第四季度，中国GDP的增长出现了多年未

见的低于7%的情况，只有6.3%。奥运结束后，美国第四大投行雷曼兄弟丢盔弃甲，我们才用4万亿来重振已经跌入谷底的经济。

企业的发展不在于市场好的时候，而在于市场不好的时候我们能不能及时发现问题，在逆境中更能显示出品质，更能检验出实力。2008年，我带领诚际公司和新加坡商联签约，强强联手打造“犹太奇迹”，为中国企业家铺平融资之路。

言归正传，犹太人创造了很多伟大的商业奇迹，一个人口只有不足2000万的族群，既没有得天独厚的资源优势，又没有地域优势，却可以把商业的触角延展到世界的每一个角落，成为全球最具影响力的商业群体，归根结底源于其自身的生存能力。在一个生存空间狭小、严酷的体系下，向内求等同于自取灭亡，只有向外求才能获得生存机会，回顾整个犹太人的历史，这个族群从未放弃过向外寻求合作，寻找机会，创造机会，顽强又凶悍。

世界上没有第二个民族可以像犹太人一样，在现代商业模式与运作机制上有过如此众多的贡献，即便在当今每天都有新的市场运作模式诞生的互联网时代，我们依然能看到犹太商业思维中不可磨灭的痕迹。不论是在金融领域，还是在实业界，犹太人都已经成为

当今世界上异常强大的力量。有句俗话说，世界的财富装在犹太人的口袋里，犹太人的财富装在犹太人的脑袋里。那么，装在犹太人脑袋中的商业思维究竟是什么？

我经常跟犹太商学院的学员这样说，如果说我们大多数人工作的目的是为了拿到信用卡的话，那么，犹太人工作的目的是为了拿到银行保险箱的钥匙。犹太人就是这样敢于冒险，并拥有雄心壮志。

现代社会的商业竞争就像适者生存的丛林法则一样，处处充满了危机，同时也处处隐藏着机遇，而那些能深入表象背后，洞察出消费者的需求的能力便是我们苦苦探求的入口。