

★ 德川 盛乐◎编著 ★

犹太人影响世界 的28个 智慧法则



流传千年的经商、做人
与教子智慧全集



金城出版社
GOLD WALL PRESS

★ 德川 盛乐◎编著 ★

犹太人影响世界

的28个 智慧法则



流传千年的经商、做人
与教子智慧全集



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

犹太人影响世界的 28 个智慧法则/德川,盛乐编著.

—北京:金城出版社,2007.1

ISBN 978-7-80084-908-4

I. 犹... II. ①德...②盛... III. 犹太人—人生哲

学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 146181 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6422 8516

(编辑部)6421 0080

网址: www.jccb.com.cn

河北固安保利达印务有限公司

1092×787 毫米 1/16 23.75 印张 350 千字

2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80084-908-4

定价:39.00 元



本书导读



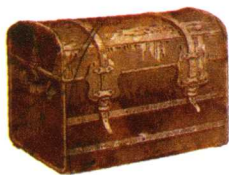
犹太商人以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之成就，摘取了“世界第一商人”的桂冠。他们在财富领域的成就让世人刮目相看。

迄今为止，世界上获得诺贝尔奖的科学家中，有17%是犹太人；美国富翁中，有2%是犹太人；世界十大哲学家中，有八个是犹太人；犹太人艺术家更是数不胜数。他们超凡的智慧和才能，令世人感叹折服。

犹太民族为什么培养出了那么多各个领域出类拔萃的人物？其实，只要认真研究，你会发现除了教育，没有什么更神秘的地方……

本书通过近400则精彩的故事和案例，全面而简练地展示了犹太民族在经商、做人、家庭教育、个人成功等方面的智慧。这些智慧法则都是犹太人经过多年实践总结出来的，他们在犹太人中流传甚广，也日益引起了世界上各个民族学习和研究犹太人智慧法则的兴趣。

一滴水可以折射太阳的光辉，一本书可以影响人生和命运。也许，当你打开这本书，改变就已经开始发生……



卷首语

犹太民族在人类文明史上占有很重要的地位。他们有自己的国家的历史并不长,但他们却为人类文明做出了巨大贡献。

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一——他们是世界上的少数人,却掌握了世界上庞大的资产;他们遭受了千年的凌辱,备受打击,四处流浪,却惊人的富有;他们没有什么资本,却始终处于金钱的顶峰、权力的中心。

犹太商人以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之成就,摘取了“世界第一商人”的桂冠。他们在财富领域的成就让世人刮目相看。

有的权威人士这样告诉世人:“犹太富豪在家打个喷嚏,世界上所有的银行都将引起感冒;五个犹太财团坐在一起,便能控制整个人类的黄金市场。”

从罗斯柴尔德到索罗斯,从洛克菲勒到彼德森,众多犹太商业巨子的功名事业,令世人翘首瞩目。这个人口仅占世界四百分之一左右的小小民族,他们曾经一度漂泊流浪,无寸土可居,为什么耀目全球的光环总是频频落到他们身上?

读了这本书,你会为这些疑问找到答案,你会发现犹太商人积累财富的艺术并不神秘……

迄今为止,世界上获得诺贝尔奖的科学家中,有17%是犹太人;美国富翁中,有2%是犹太人;世界十大哲学家中,有8人是犹太人;犹太人艺术家更是数不胜数。他们超凡的智慧和才能,令世人感叹折服。

群星璨灿的犹太政坛巨子、艺术精英、科学巨擘、思想大师、巨富大亨,诸如:伟大的革命导师马克思、科学巨擘爱因斯坦、精神分析学大师弗洛伊德、音乐巨匠门德尔松、艺术大师毕加索、20世纪的著名犹太人“原子弹之父”奥本海默、传奇政商哈默、美国“奇缘博士”基辛格、“好莱坞叛逆之星”霍夫曼、以色列的倔老头沙米尔、以色列总理沙龙等,更给犹太人披上了扑朔迷离的神秘面纱。

犹太民族造就了一大批空前绝后的伟人与名人,他们属于各领域最出类拔萃的人物。

本书通过近400则精彩的故事和案例,全面而简练地展示了犹太民族在经商、做人、家庭教育、个人成功等方面的智慧。这些智慧法则都是犹太人经过多年实践总结出来的,他们在犹太人中流传甚广,也日益引起了世界上各个民族学习和研究犹太人智慧法则的兴趣。

为了方便阅读,我们把全书分成契约经、财富经、信息经、成本经、营销经、买卖经、数字经、诚信经、博弈经、风险经、理财经、顾客经、谈判经、管理经、美德教育、财富教育、生活教育、成长励志教育、生命健康教育、社交教育、处世教育、生存教育、挫折教育、智力教育、习惯养成教育、幼儿教育等方面内容。可谓一书在手,犹太人成功智慧尽览无余。



同时,我们还把犹太人智慧中的精华言论提炼出来汇集为“犹太人成功语录”——无疑是你借鉴和学习犹太民族生意智慧的最好助手。例如:

- 1.毁约就是亵渎上帝
- 2.敢向上帝讨价还价
- 3.做种子的小麦不可食用
- 4.用钱去敲门没有不开的
- 5.金钱无姓氏更无履历
- 6.穿鞋就比赤脚跑得快
- 7.让年轻人先发言
- 8.干活越少,赚钱越多
- 9.迷 1 次路,不如问 10 次路
- 10.每次都是初交
- 11.捐出 1/10 的收入
- 12.想买的东西请等三日
- 13.独居闹市而不犯罪
- 14.不可袖手旁观邻居流血
- 15.只能拿走付过足够金钱的东西
- 16.跟狗玩就会有跳蚤上身
- 17.有些争论连上帝都无法裁决
- 18.遇到马路消息赶快逃跑
- 19.乞丐衬衫里藏着珍珠
- 20.学者的地位高于国王
- 21.没有劳动的学问结不出果实
- 22.不到万不得已不得卖书
- 23.两岁前打手两岁后握手
- 24.把好酒装在普通坛子里

.....

你一定听过或读过以上这些隽永的智慧言论。如果你对 these 智慧还心存疑惑,那么就请翻开这本书,让我们一起走近犹太民族的心灵深处吧。

目 录

第 1 辑 犹太契约经

- | | |
|-------------------|----------------------|
| ◎ 契约高于逻辑 /2 | ◎ 信守合同分厘必争 /6 |
| ◎ 把合同当作商品出售 /3 | ◎ 违约就会遭到惩罚 /7 |
| ◎ 绝不许合同出现漏洞 /3 | ◎ 不允许随便践踏规则 /8 |
| ◎ 毁约就是亵渎上帝 /4 | ◎ 对自己不利也不能违约 /9 |
| ◎ 变通的最高境界是法律再造 /5 | ◎ 合约要考虑的是合法而不是道德 /10 |

第 2 辑 犹太财富经

- | | |
|---------------------|------------------|
| ◎ 赚钱无高低贵贱之分 /14 | ◎ 做四方生意赚八方钱财 /21 |
| ◎ 享受赚钱的过程 /14 | ◎ 学识是财富的近邻 /22 |
| ◎ 攒钱成不了富翁 /15 | ◎ 赚钱从帮助别人开始 /23 |
| ◎ 没有智慧就没有财富 /17 | ◎ 多射几箭就能中靶 /24 |
| ◎ 玫瑰花丛中的人身上充满馨香 /18 | ◎ 没有目标就成不了气候 /25 |
| ◎ 没有思考就谈不上致富 /19 | ◎ 只靠勤奋发不了财 /26 |
| ◎ 金钱是没有国界的 /20 | |

第 3 辑 犹太信息经

- | | |
|--------------------|---------------------|
| ◎ 比别人更早一步 /30 | ◎ 相信自己的预感 /35 |
| ◎ 过时的信息也能帮人赚钱 /31 | ◎ 有速度才有优势 /36 |
| ◎ 积累知识比积累金钱更重要 /31 | ◎ 帮助的人越多,生意做的越大 /37 |
| ◎ 与外商接触不必通过翻译 /32 | ◎ 成交值不单指价钱 /38 |
| ◎ 信息是有价的 /33 | ◎ 拥有一只捅破窗户纸的手指 /39 |
| ◎ 永远不把钱存入银行 /34 | |



第 4 辑 犹太成本经

- ◎如果赢大利甘愿做最小 /42
- ◎做种子的小麦不可食用 /42
- ◎该获取的利润绝不放手 /43
- ◎智慧的种子比金钱更珍贵 /44
- ◎节约本钱就等于增加利润 /45
- ◎丢掉的财富还可以赚回来 /45
- ◎大富是借出来的 /46
- ◎不思考资产也会变成负债 /48
- ◎推销开始于收回账款 /49
- ◎利润是机会的种子 /50
- ◎把选择权交给对方 /51

第 5 辑 犹太营销经

- ◎嘴巴生意是个无底洞 /54
- ◎公益策划与善意营销两不误 /55
- ◎暗示术是一切广告的核心 /56
- ◎赞助社会就是销售产品 /57
- ◎关注有钱人的流行趋势 /58
- ◎杂草也有用处 /59
- ◎让脑子多走些路 /60
- ◎向女人推销不如让女人触摸 /61
- ◎盯紧肥客 /62
- ◎用赠送的资料教育顾客 /63
- ◎聪明商人卖自己不喜欢的东西 /64
- ◎不占便宜也不能吃亏 /64
- ◎名字是最好的广告 /65
- ◎口碑第一广告第二 /66
- ◎不说出商品的优点是奸商 /67

第 6 辑 犹太买卖经

- ◎现金主义 /70
- ◎生意就是生意 /71
- ◎不得从事买空卖空行为 /72
- ◎只拿付过钱的东西 /73
- ◎面子一文钱不值 /74
- ◎敢向上帝讨价还价 /75
- ◎别怕没人买不起 /76
- ◎市价未形成前不能贱卖产品 /77
- ◎任何东西都不能掺假 /77
- ◎疏忽就要承担全部责任 /78
- ◎把所有的账都收回来 /79

第 7 辑 犹太数字经

- ◎数字精确利润才精确 /82
- ◎没有数字就没有销售 /83
- ◎活用数字 /83
- ◎不要把应付货款留在第二天 /84
- ◎捐出 1/10 的收入 /85
- ◎80/20 法则 /86
- ◎不要让支出超过收入 /86
- ◎想买的东西请等三日 /87

第 8 辑 犹太诚信经

- ◎无端欺骗别人就是害自己 /90
- ◎只征用那些讲信誉的人 /90
- ◎每天清洗一次砵码 /91
- ◎绝不漏税,合理避税 /92
- ◎有人愿意购买他人就不可争购 /93
- ◎以善为本以和为贵 /94
- ◎为他人着想就是为自己铺路 /95
- ◎信用是无形的财富 /95
- ◎只赚应该赚的钱 /96
- ◎不讲诚信会受炼狱的惩罚 /97
- ◎靠欺骗赚钱总有倒霉那一天 /98
- ◎信任是顺利交易前提 /99

第 9 辑 犹太博弈经

- ◎生意做不成也笑脸相迎 /102
- ◎逆向思维更容易打开思路 /103
- ◎以博弈的心态去买卖 /103
- ◎最后期限比持久战更奏效 /104
- ◎有蛋糕大家一起吃 /106
- ◎从源头上赚钞票 /107
- ◎以感情为基础的合作不可靠 /107
- ◎不能打败,便与之结合 /108
- ◎有发现才会有发展 /109

第 10 辑 犹太风险经

- ◎看准了就大把撒钱 /112
- ◎财气比运气更重要 /113
- ◎风险和收获成正比 /114
- ◎遇到阻碍就后退 /115
- ◎时时刻刻都要防范交易风险 /115
- ◎没前途的行业哪怕赚钱也要放弃 /117
- ◎没有考察就没有投机 /118
- ◎只要值得就要去冒险 /119
- ◎心切必然价高 /120
- ◎多走几步才有风景 /121
- ◎不为没把握的事情而等待 /122
- ◎只有虫子不会摔倒 /123

第 11 辑 犹太理财经

- ◎只要有钱就拿去做生意 /126
- ◎把小钱放在眼前 /126
- ◎不借钱给自己的朋友 /127
- ◎不光会赚钱还要会花钱 /128
- ◎有钱赚就不要拒绝 /129
- ◎赚钱不难花钱不易 /131
- ◎把一块钱当两块钱来使用 /131
- ◎有钱不置半年闲 /132
- ◎永远不讲排场乱开支 /133
- ◎持有股票一定要比现金好 /133
- ◎小钱就是大钱 /134
- ◎不要怕别人说自己吝啬 /135
- ◎经济自立与俭约精神 /136



第 12 辑 犹太顾客经

- ◎把产品的瑕疵告诉顾客 /140
- ◎牵着顾客的鼻子走 /140
- ◎瞄准女顾客就等于瞄准了钞票 /141
- ◎不要看不起穷人 /142
- ◎不满意就退款 /143
- ◎让顾客多赚就是自己多赚 /143
- ◎每次都是初交 /144
- ◎让顾客自己说答案 /145
- ◎老顾客才是最好的顾客 /146

第 13 辑 犹太谈判经

- ◎视野开阔的商人容易进入高境界 /150
- ◎谁掌握情报多谁就会胜利 /150
- ◎多备几套谈判方案 /151
- ◎时机不对再好的生意也谈不成 /152
- ◎带着情绪谈判是愚蠢的 /153
- ◎谈判各部分总和并不等于全部 /154
- ◎设定目标区间 /156
- ◎高目标比低目标要好得多 /157
- ◎给对方一点好处 /158
- ◎攻心为上 /159
- ◎有胜利的信心就有胜利的希望 /159
- ◎谈判失败的最好方法是蛮横霸道 /160
- ◎成功的谈判永远不是谈出来的 /161

第 14 辑 犹太管理经

- ◎当天的事情当天做 /164
- ◎没有时间就没有效益 /164
- ◎把时间当作商品出售 /165
- ◎把重要的事情记在香烟纸上 /166
- ◎时间远比金钱贵重 /167
- ◎乐观者总能得到更多 /167
- ◎融资的关键在于公司素质 /168
- ◎利益比说教力量大 /169
- ◎女职员更值得录用 /170
- ◎你的价值是脑袋而不是手 /171
- ◎餐桌上不谈工作 /172
- ◎让年轻人先发言 /173
- ◎没有个性就没有发展 /175
- ◎永不气馁 /176

第 15 辑 犹太商人关于生意的 10 则忠告

- ◎宁掏腰包勿让钱袋丢失 /180
- ◎金钱无姓氏更无履历 /181
- ◎不会休息就不会赚钱 /181
- ◎保全借贷人的饭碗 /182
- ◎大生意是学出来的 /183
- ◎靠体力绝不会赚到大钱 /184
- ◎穿鞋就比赤脚跑得快 /185
- ◎谦虚的商人才会有饭吃 /186
- ◎不怕店小就怕做不好 /187
- ◎把钱都揣进腰包不算富翁 /188



第 16 辑 如何进行美德教育?

- ◎通过创造氛围塑造孩子 /192
- ◎培养孩子博爱之心 /199
- ◎给孩子一个勇敢的理由 /193
- ◎品格高尚者永远生活在白天 /200
- ◎独居闹市而不犯罪 /194
- ◎只有行动才能体现美德 /201
- ◎孩子毅力取决于家长意志 /195
- ◎私下能约束自己才算神圣 /202
- ◎邻人的祸患就是你的祸患 /197
- ◎在任何场合都保持良好道德 /203
- ◎品德决定成就高低 /198
- ◎孝敬父母,兄友弟恭 /204

第 17 辑 如何进行财富教育?

- ◎即便是一分钱也不乱花 /206
- ◎只要劳动每个人都会有收获 /212
- ◎有钱不赚无异于犯罪 /207
- ◎不是每个提款机里都能取到钱 /213
- ◎赚钱就是为了享受 /209
- ◎把钱存起来比花掉更好 /214
- ◎要零花钱就必须好好干活 /210
- ◎与孩子签定一份备忘录 /214
- ◎贫穷比苦难沉重 /211

第 18 辑 如何进行生活教育?

- ◎自己的事情自己做 /218
- ◎懒人像粪便一样令人讨厌 /227
- ◎劳动教育从两岁开始 /219
- ◎好习惯从整理玩具开始 /228
- ◎多思考更安全 /221
- ◎小事学生存大事练能力 /228
- ◎为孩子的谎言保守秘密 /222
- ◎养育不等于教育 /229
- ◎不言而教是最好的教育 /223
- ◎孩子是父母的翻版 /230
- ◎帮孩子节约时间 /224
- ◎理解孩子的报复行为 /231
- ◎选择妻子时向下迈一步 /225
- ◎犯错误与改正错误一样珍贵 /232
- ◎教育者要向孩子敞开心扉 /226

第 19 辑 如何进行成长励志教育?

- ◎每个孩子都是出色的棒球手 /236
- ◎相信就能做到任何事 /242
- ◎大声说出孩子的优点 /237
- ◎先超越自己再超越别人 /244
- ◎家庭和睦的孩子更容易成功 /237
- ◎不把牛拉出来就不能回家 /244
- ◎不要让孩子感到窘迫 /239
- ◎等待的人最终会得到一切 /245
- ◎把孩子的话听完再说 /240
- ◎只有尝试才能得到正确答案 /247
- ◎孩子成功来源于父母夸奖 /241



第 20 辑 如何进行生命健康教育？

- ◎ 首先学会爱自己 /250
- ◎ 食物营养搭配皆有说明 /254
- ◎ 像爱惜生命一样爱惜大自然 /251
- ◎ 不要吃对身体有害的东西 /255
- ◎ 饮食有度有时 /252
- ◎ 三天喝一次的酒是黄金 /256
- ◎ 凡不洁净的食物不能接触 /253

第 21 辑 如何进行社交教育？

- ◎ 鼓励孩子走出家门 /260
- ◎ 理解别人的痛苦 /267
- ◎ 泄露秘密意味着失去友谊 /261
- ◎ 站在别人立场上考虑问题 /268
- ◎ 有尊重才能有自信 /263
- ◎ 脱离集体就是罪恶 /269
- ◎ 跟狗玩就会有跳蚤上身 /264
- ◎ 与他人保持不同的立场 /269
- ◎ 不懂礼节就被瞧不起 /265
- ◎ 再好的东西也不要强加于人 /270
- ◎ 优秀的孩子不是孤独的 /266

第 22 辑 如何进行处世教育？

- ◎ 遇到马路消息赶快逃跑 /274
- ◎ 愚蠢的伙伴比敌人还危险 /280
- ◎ 说大话者让人鄙视 /275
- ◎ 做孩子孝敬长者的楷模 /281
- ◎ 在夸奖别人之前决不夸奖自己 /275
- ◎ 以自己需要的方式对待别人 /283
- ◎ $1+1+1>3$ /276
- ◎ 说过的话就一定要兑现 /284
- ◎ 永远不要嘲笑别人 /278
- ◎ 感情用事是犯错误的开始 /285
- ◎ 尽最大努力去帮助别人 /279

第 23 辑 如何进行生存教育？

- ◎ 把好酒装在普通坛子里 /288
- ◎ 天才是个值得警惕的词语 /292
- ◎ 按自己的意愿去读书 /289
- ◎ 游戏中去发现孩子的才能 /293
- ◎ 给孩子制定一个劳动时间表 /290
- ◎ 给孩子自由的空间 /293
- ◎ 永远不为孩子代劳 /291
- ◎ 天下没有免费的午餐 /294



第24辑 如何进行挫折教育?

- ◎黑暗着开始明亮着结束 /298
- ◎最好的礼物是放手 /299
- ◎灾难是好事 /300
- ◎让孩子自己说出答案 /302
- ◎饥饿才能唱出动听的歌 /303
- ◎把惩罚的目的告诉孩子 /304
- ◎娇宠不是一件好事 /305
- ◎批评前先说优点 /306
- ◎利用业余爱好培养坚韧精神 /307
- ◎爱与尊严并驾齐驱 /307
- ◎透过黑暗才能看见光明 /309

第25辑 如何进行智力教育?

- ◎每个人都是你的教师 /312
- ◎智慧重于门第出身 /313
- ◎外语学习越早越好 /314
- ◎好问题和好答案同样重要 /315
- ◎穷人和富人都要接受教育 /317
- ◎学者的地位高于国王 /318
- ◎教育越晚孩子智商越低 /319
- ◎送给孩子一包蜡笔 /320
- ◎质量胜过数量 /321

第26辑 如何进行习惯养成教育?

- ◎把书印到大脑里 /324
- ◎每天抽出一小时陪孩子 /324
- ◎培养孩子扮演教师的角色 /326
- ◎想象力比知识更重要 /327
- ◎好成绩来源于好习惯 /329
- ◎热爱知识从爱书开始 /329
- ◎不到万不得已不得卖书 /331
- ◎兴趣是成功的第一任教师 /331
- ◎软环境比硬环境有杀伤力 /332
- ◎带孩子与大自然亲密接触 /333
- ◎读101遍就比读100遍好 /334
- ◎天才始于注意力 /335

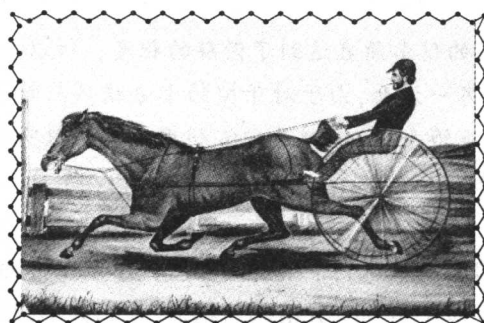
第27辑 如何进行幼儿教育?

- ◎每天读书给孩子听 /340
- ◎发现比天赋更重要 /341
- ◎每个孩子都有音乐才能 /342
- ◎早期教育不容忽视 /343
- ◎模式学习促成高智商 /345
- ◎训练眼睛是开发智力的第一步 /346
- ◎尽早教会孩子说话 /347
- ◎在游戏中学会生存本领 /348
- ◎向胎儿传递爱的信息 /349
- ◎为孩子选择一所合适的学校 /351
- ◎给予什么就形成什么 /352
- ◎爬行阶段不可超越 /353
- ◎五岁前打手两岁后握手 /354

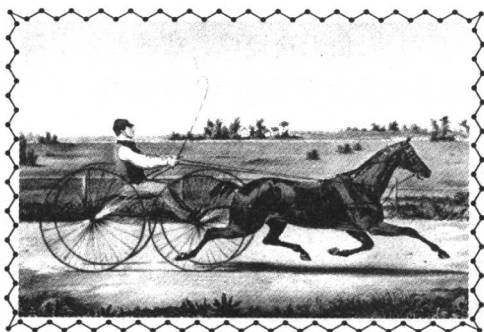


第 28 辑 犹太拉比关于教育的 10 则忠告

- | | |
|--------------------|---------------------|
| ◎动摇原则就是毁灭孩子 /358 | ◎不要贸然打断孩子的活动 /362 |
| ◎认同孩子等于鼓励孩子 /359 | ◎左手往外推右手往里拉 /363 |
| ◎家长讲什么孩子就记住什么 /359 | ◎不必要的比较最容易伤害孩子 /364 |
| ◎鼓励的效果胜过惩罚 /360 | ◎每个孩子都是神圣的 /365 |



第 1 辑
犹太契约经





契约高于逻辑

犹太人对于契约的信奉简直达到了崇拜的程度，所以一方面他们不可能做不履行契约的事，而另一方面，由于对于契约十分谙熟与精通，他们并不像别人所想象的，会被契约束缚手脚，反倒是常常利用自己的聪明智慧和娴熟老到，让契约成为自己的帮手。

犹太人对于契约的信奉简直达到了崇拜的程度，所以一方面他们不可能做不履行契约的事，而另一方面，由于对于契约十分谙熟与精通，他们并不像别人所想象的，会被契约束缚手脚，反倒是常常利用自己的聪明智慧和娴熟老到，让契约成为自己的帮手。

犹太人加利在一个犹太教区为贫困人口做服务工作。那个时候，世界经济还远没有发展到今天这种程度，因此有一些犹太人的生活还处于穷困当中。冬天到了，这个教区的居民却还没有足够的煤来过冬，因为他们没有足够的钱买煤。当然，加利本人也没有这么多钱来帮助人们解决困难，但他却想到了一个办法，一个绝对可靠而又有效的办法。

他找到一个经销煤炭的商人，和他洽谈买煤的事情。不过他首先表示，希望那个煤炭商人能够看在上帝的分上，捐助一批煤炭给穷困居民。那个商人说：“我可不会白送东西给你们。不过，我可以半价卖给你 50 个车皮的煤炭。”

加利写信说，让煤炭商先运 25 个车皮的煤炭来。煤炭运来后，这个犹太教区的人却没有付钱，并说煤不用再运了。

煤炭商见此情况非常的气愤，他发出了一份措辞强硬的催款书，说如果加利他们再不付款，他将起诉。

很快，这个商人收到一封回信，信上这样说：“您的催款书我们无法理解。您答应卖给我们 50 车皮煤减掉一半，25 车皮正好等于您减去的价钱。这 25 车皮的煤我们要了，而那 25 车皮的煤我们不要了……”

煤炭商人自然气愤不已但又实在没办法。

犹太人这样理解他们之间订立的契约。从逻辑的角度讲，这种理解是不能成立的。因为煤炭的一半价格并不等于一半煤炭的价格——二者仅仅在价格上没有区别，但是在事件本质上却有着根本区别。由于这件事牵涉到“慈善”这样一个敏感问题，煤炭商人只好不了了之。

契约甚至高于逻辑，这就是犹太人做生意的特点。



把合同当作商品出售

合同本身也是商品,同样可以自由买卖。当然,这种合同必须是合法的、可靠的,而且是有利可图的。

犹太民族极为重视立约与守约,并将其高度神圣化,因之,犹太民族被称为“契约民族”。但在商业活动中,犹太人却经常出卖合同。他们认为,合同本身也是商品,同样可以自由买卖。当然,这种合同必须是合法的、可靠的,而且是有利可图的。

卖合同的人相当于一个坐享其成的人,他不需要经营业务,也不需要履行合同中所指定的责任,不费吹灰之力就赚取了其中的利润。

这对于会赚钱的犹太人来说,又何乐而不为呢?因此,只要他们觉得买卖双方的条件都能接受时,就十分乐意把合同卖掉。当然,他们所收买的合同,仅限于他们的确认为有信用而且信得过的商人。

我们常说的“代理商”就是指这种靠买合同而稳赚利润的人。犹太人称“代理商”为“贩克特”,他们把别的公司企业已订立的合同买下来,代替卖方履行合同,从中获利。

犹太的“贩克特”生存于世界的每一个角落。他们一般会瞄准一些信得过的大公司或大厂商。银座犹太人藤田先生的公司就与“贩克特”常来往。

“您好,藤田先生,现在您做什么生意?”犹太“贩克特”常常会这样问。

“我刚好和纽约的一家高级女用皮鞋商签了个10万美元的合同。”

“太好了!您能不能把这个合同让给我?我给您两成的现金利润。”

双方有意,于是一桩合同买卖很快便成交了。藤田先生不费吹灰之力,取得两成现金利润,犹太“贩克特”也因此获得女用皮鞋输入权利,再从皮鞋销售中获取更大利润。交易的结果,双方彼此都十分满意。这就是“贩克特”的快速生意,真可谓雷厉风行。

当双方成交后,“贩克特”手持合同立刻飞往纽约那家皮鞋公司,称10万美元输入的权利是属于他的了。他们这么做所带来的好处是没必要直接参加合同签订,而是直接买来满足自己需求的合同。

当然,合同买卖需要步步小心,它要求“贩克特”们洞察力敏锐,以减少不必要的损失。犹太人惊人的心算度,渊博的知识面,深刻的理解力,使他们成为做“贩克特”的天才。



绝不许合同出现漏洞

很多因经济纠纷引起的案件很大一部分源于合同纠纷,要么是合同模糊,当事人双方的意思不清楚;要么就是合同的一方故意钻空子,因为合同不可能将一切情况都说清楚。