

SHI JIE SHANG

ZUI WEI DA DE

顶尖犹太富豪 经商规则 168法

史晟 编著

世界上最伟大^的

犹太商法

YOUTAI

财富经典 人人必读

SHANGFA

中国盲文出版社



SHIJIESHANG
ZUIWEIDADE
YOUTAISHANGFA

世界上最伟大的

犹太商法

史晟·编著



中国盲文出版社



图书在版编目(CIP)数据

世界上最伟大的犹太商法:顶尖犹太富豪经商规则168法/
史晟编著. —北京:中国盲文出版社,2004
ISBN 7-5002-2023-5

I.世… II.史… III.犹太人-商业经营-经验
IV.F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第046480号

世界上最伟大的犹太商法

——顶尖犹太富豪经商规则 168 法

编 著:史 晟

出版发行:中国盲文出版社

社 址:北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码:100072

电 话:(010)83895214 83895215

印 刷:北京市朝阳印刷厂

经 销:新华书店

开 本:880×1230 1/32

字 数:320 千字

印 张:12.5

版 次:2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-5002-2023-5/F·55

定 价:24.80 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

前言



你可听过《犹太法典》？若听过，那你一定知道《犹太法典》代表了五千年来犹太民族智慧的精华，也是犹太人一切知识的重要源泉之一。那么你知道《犹太商法》吗？也许你从来没有听说过，但你一定想知道，作为世界上最优秀、最精明的犹太商人，他们经商成功究竟靠的是什么法则。如果你感到好奇，那么本书立即就可以满足你的好奇心，这本《世界上最伟大的犹太商法》，正是从那些聪明的犹太人脑子里和嘴巴里总结出来的最成功的经商法则。

犹太人有一句俗语说：告诉对方奥秘等于给对手送去盐巴。犹太商法之所以没有著成文字，是因为它具有千古不传之秘密，它对于经商的手来说，其重要性是不言而喻的，正因为如此，犹太商法才迟迟没有面世。

本书从五千年来那些优秀的犹太商人的成功事例中得到启示，又结合犹太人的智慧经典《塔木德》，以及本套系列丛书的另一本《世界上最伟大的犹太商经》中的内容做了深入细致的研究、分类和挖掘，更从犹太民族生存的历史文化环境出发，从犹太人种族的性格和天性出发，运用辩证唯物主义观点，对犹太商法做了系统的总结，由此才有了这本《世界上最伟大的犹太商法》的问世。

让我们打开本书，与您共享这些犹太商人们引以自豪的竞争法则吧！这里有强调优胜劣汰、适者生存的丛林法则，这里有信守承诺、绝不违约的守约法则，这里有揭示神奇成功规律的78/22法

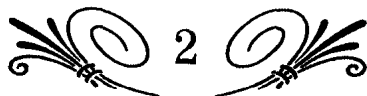


FOREWORD

则,这里有讲究实效、无声胜似有声的哑巴法则,还有阐述投资分配原理的鸡蛋法则,除此之外还有强调强强联合、互利互惠的1+1法则,专做食品生意以求发展的嘴巴法则,重视女性消费需求的女人法则,现金为王、概不赊欠的现金法则,认为知识胜于财富的大脑法则,强调万物皆有价值的有用法则,认为时间重于生命的日落法则,强调富人义务、以富济贫的1/10法则,以及强调生意两头做、双方均有益的双赢法则等等,这些法则在本书中都有着深入的细致的讨论和举例,特别适合经商人员阅读和学习。

犹太经典《塔木德》中有这样一句话:“不必空盼航船抵岸,除非你早已遣它出海。”长期以来,犹太商人总喜欢依靠犹太商法来拯救自己,他们总能够将命运紧握在自己的手里,正因为他们深知犹太商法的重要性,并凭借着犹太商法的智慧或从白手起家,或从企业主逐渐成为商业巨子,最终超越自我,从无到有,由小到大,直到发展成为名扬天下的富商巨贾。

据说,最初为了防止犹太商法的精华被遗忘,犹太人将全国各地的传承者们召集一堂。但是对于那些头脑敏锐、思路缜密的传承者们却故意不让他们参与,以防止他们在传述之时,掺入自己的主观意见,而损及圣哲们的原意。但长期以来,《犹太商法》的内容却被那些聪明的犹太人以自己的方法加以演绎,成为他们赚取金钱的智慧和法则。从这个角度来说,今天的读者是幸运的,他们不仅能够通过本书了解到全部犹太商法的精髓内容,而且还能够通过本书所介绍的内容了解这些犹太经商法则的具体细则、精彩部分。我们相信,通过对本书的阅读和思考,你将会获得许多你学不到的经商智慧,加深你对经商法则的了解和领会,它将会帮助你的事业进入到一个崭新的、更开阔的天地。



目 录

CONTENTS

CONTENTS

第一章 丛林法则

所谓丛林法则就是弱肉强食、适者生存、优胜劣汰的法则。在犹太人看来,我们总是在和别人赛跑,也在和自己赛跑,我们虽然能掌控自己,但却只能永远不停地向前走,因为,除此之外没有别的选择。当竞争对手将你的市场夺走大半时,你会采取怎样的措施呢?犹太商人的回答是:商业竞争永远没有失败者。它的意思是说,暂时的失败在所难免,而永恒的竞争才是主旋律。

优胜劣汰适者生存 /3

- 竞争意味着适者生存 /3
- 关心成本和利润 /5
- 利润帮你成就梦想 /7
- 挫败暗影里的对手 /10
- 利用对方的弱点反击 /12

发展自己永不服输 /14

- 动用一切手段施加影响 /14
- 以其人之道还治其人之身 /16
- 生意场上没有朋友可言 /18
- 惹眉善目干不了大事 /19
- 成为得心应手的数字商人 /22

目 录

CONTENTS

CONTENTS

第二章 守约法则

犹太商法指出：商人的荣誉不在于他的珠宝，而在于他的信用，因为一个守约的生意人理应受到所有同行的尊重。犹太人特别讲究规则和契约，他们认为契约是人能够存在的理由和根据。他们做事情也就形成了这样的习惯，无论是什么事情有了契约、形成了规则，他们就觉得十分地放心、保险，倘若没有形成合同，也没有规则，那样即使是条件再优惠，他们也绝对不会做的。

商人的荣誉在于信誉 /27

- 做一个守约的生意人 /27
- 信用是无形的财富 /30
- 契约是人存在的理由 /32
- 即使吃大亏也要守约 /33

契约是最好的武器 /37

- 最值得依赖的朋友在镜子里 /37
- 将法律视作自我保护的“盾牌” /41

目录

CONTENTS

CONTENTS

第三章 78 / 22 法则

翻开古老的犹太智慧书,我们就会发现,上帝以 78 和 22 这一组数字跟我们玩了一大套游戏,无论是在社交、投资、营销和时间、效率等方面,这组数字都隐约闪现,并左右着我们的成功。请看这样一条有关时间的犹太定律:“利用生命中 22%的时间创造 78%的价值,让 78%的快乐来自生命中 22%的时间。”毫无疑问,7822 法则是大自然中一条客观存在的大法则,它规定着宇宙的面积与其余部分面积的比例是 78/22。犹太人的经商法则就是建立在这条自然大法则基础之上的,并成为犹太人千百年来经商经验之经典。

投入与产出的神奇法则 /47

- 放款人占绝对多数 /47
- 永恒存在的赚钱法则 /49
- 78%的财富由 22%的人掌管 /52
- 财商决定你是否获得财富 /55
- 你是否有获得财富的能力 /57

快乐与创造的最佳模式 /59

- 寻找那些最可靠的盟友 /59
- 无所不在的“灵丹妙药” /62
- 记住古老的 78/22 道理 /65

目录

CONTENTS

CONTENTS

●22%是可以为之不竭的 /69

●分清你自己的最终目标 /71

第四章 哑巴法则

犹太商法指出：卖出商品的最好办法就是让人记住。按照犹太商人的理论，一种商品如果被人们清晰地记住，就有30%的可能性售出。因此，推销商品的最好办法就是给人营造清晰的印象。举例来说，哑巴卖刀，由于他无法叫卖，只得坐在地上用刀一截一截地切铁丝，人们看到他的菜刀如此坚硬、削铁如泥，便纷纷购买，一抢而光。这样一个“哑巴规则”被犹太商人运用于商品的推广和生产过程中，可谓是煞费心机、出奇制胜。

无言胜似有言 /77

●最有效的宣传是口碑 /77

●给人营造印象清晰的商品 /79

●永远追求的是精益求精 /82

多说不如多做 /84

●重要的是认清真相 /84

●我们最大的敌人是自己 /85

●经商者要有自己的主见 /88

●站在巨人的肩膀前行 /90

目录

CONTENTS

CONTENTS

第五章 鸡蛋法则

犹太商法有一句名言：经商的乐趣就在于冒险。多少年以来，冒险历来在许多东方人眼中是一个贬义词，但是犹太人却视之为荣誉。所谓“鸡蛋法则”的意思是“不把所有的鸡蛋放在一个篮子里”，是犹太人分散风险的重要法则，它的好处是采取防患于未然的经营策略，其目的就是要最大限度地预防、降低商业风险，避免遭遇“一损俱损”的投资后果。

莫把鸡蛋放一处 /95

- 莫在一条嫩枝上挂两块招牌 /95
- 切忌被人引诱投资 /97

成功之后莫忘形 /99

- 不要连续不断地扩张 /99
- 宁可少赚也要少冒风险 /103
- 投资战略要“新快廉简” /105
- 不断向新领域出击 /109

冒险之前多思量 /111

- 算出自己的冒险系数 /111
- 分散投资最保险 /114
- 永远要有风险意识 /117
- 冒险就是勇敢加常识 /120

目录

CONTENTS

CONTENTS

第六章 理财法则

犹太民间有句俗语叫：“人两脚，钱四脚。”意思是钱有四只脚，人只有两只脚，钱追钱，比人追钱快多了。为此，犹太人总是想方设法按照自己的方式来积累财富，因而在不断的实践中创造出了不少财富增值的神奇公式。犹太商人有一句俗语：永远做你所熟悉的，远离你所不熟悉的。这句话的意思是说，作为一个成熟的犹太商人，你绝不要丢掉你所熟悉的投资策略，因为投资越不熟悉的行业越容易遭致失败。所以，犹太商人有一个著名的投资原则，这个原则是：第一不要失败，第二是要永远记住第一条。

人追钱不如钱追钱 /125

- 寻找会下金蛋的天鹅 /125
- 做生意不妨低调一些 /127
- 个人特性决定赚钱风格 /130
- 把商机拖到金库中 /133
- 打理财富自有妙术 /136
- 超越你最后的障碍 /138

乱投资不如慎投资 /141

- 智者坐收渔人之利 /141
- 创造富翁的神奇公式 /144

目录

CONTENTS

CONTENTS

- 做事要有绝对的把握 /147
- 不要丢掉你熟悉的策略 /149
- 动用你的每一个美元 /152

第七章 1+1 法则

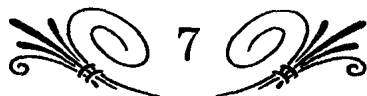
犹太人常说：“生意好做，伙计难找。”既然伙计不易找，那么运筹帷幄的朋友就难求了，对于许多犹太商人来说，如何寻找一位能独当一面、协助自己成功的朋友是尤为重要的。犹太民谚说：“聪明人找到好朋友，就像好骑手找到了千里马。”犹太商人将最好的朋友看做是他们的财富，把友情看成是超出金钱的崇高情感，因而他们能够在事业上与朋友共担，共创美好的未来。

生意好做伙计难找 /157

- 选择能够共患难的人做盟友 /157
- 真心真意才能获得支持 /159
- 一加一要大于二 /161
- 千万不要得罪别人 /163
- 寻找相互信任的伙伴 /165
- 选择伙伴应避免饥不择食 /168

同道容易同心却难 /171

- 堡垒最容易从内部攻破 /171



目录

CONTENTS

CONTENTS

- 合伙的事业同样可以辉煌 /175
- 和强者联合是最佳选择 /178
- 请慎重选择你的合作伙伴 /181

第八章 嘴巴法则

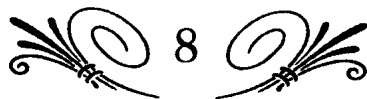
犹太商法中有一句常见的名言：“从嘴巴里挖钱。”这句话来自于一个最常见的原理，人活在世界上，必须解决的问题不就是吃喝吗？有人干脆就说：“人生一世，吃喝两字。”从这个角度出发，犹太生意人找到了一个赚钱的目标，这就是嘴巴。凡是入嘴的东西，无论是什么，必被胃酸消化而最后排出体外。小到一个1美元的雪糕，中到一盘5美元的炸鸡腿，大到百元、千元的餐饮，无不是当天就会被消费掉，这种东西除了食品以外，还能有别的東西吗？只要人类生存一天，嘴巴的生意就会兴旺一天，这就是犹太商人最著名的“嘴巴法则”。

从嘴巴里挖钱 /187

- 嘴巴生意是绝对赚钱的 /187
- 35岁也可以从头开始 /188

从方便处动手 /191

- 抓住人类的基本需求 /191
- 时时处处为方便顾客着想 /193
- 瞄准嘴巴就是在给自己淘金 /196



目录

CONTENTS

CONTENTS

第九章 女人法则

犹太从商者，有不少就是以女性为对象的，其主要原因是他们认为——“让女人动心就能有收获，因为女人比男人能花钱”。按照犹太人的观点：男人工作赚钱，女人使用男人赚的钱。像闪耀发光的钻石、豪华女用礼服、戒指、别针及项链等服饰用品以及高级女用皮包等商品，都附带有相当的利润来等待商人们亲近它，只要商人运用它，就会赚满皮包的钞票。

女人花钱商人赚钱 /203

● 女人是金钱的拥有者 /203

● 瞄准女人的需要 /206

女人动心商人高兴 /207

● 把美丽送向全球 /207

● 女人对宝石永不生厌 /210

● 看看女人的钱花在哪里 /213

第十章 现金法则

犹太人总是直言不讳地说：“现钞是最可爱的”。一首流传很广的犹太谚语说道：“我喜欢你，你要借钱，我不能借，怕借了你便不再上门。”这句谚语幽默而形象地反映了犹太人对于金钱的看法。喜欢现金，

目录

CONTENTS

CONTENTS

不愿借钱是犹太人对于金钱的两大观点，尤其是前者几乎可以说是犹太人思考的第一法则。犹太人从不存钱，而希望现金运转。他们一致认为，想借助银行来求得利息，能够获得利润的机会不大，因此，他们总是致力于另外一个目标——把钱用活。

有钱不借朋友难做 /217

- 重要的是把钱用活 /217
- 用别人的钱发家 /219
- 包赚不赔的投资定律 /223

有钱不存把钱用活 /226

- 精打细算每一秒 /226
- 现钞是最可爱的 /228
- 不要轻易相信对方 /230

第十一章 大脑法则

犹太人认为：人的价值在于脑袋，而不在于手。犹太人有一句俗语说：“做生意就是动头脑，商人的生意做多大，取决于他的头脑够不够用。”犹太人认为，穷人的穷不仅仅是因为他们没有钱，而是因为他们缺乏一种赚钱的意识；富人的富有不仅仅是因为他们现在手里拥有大量的财富，而是他们有着一个赚取财富的头脑，要成为一个富人就必须学习运用思考去赚钱的方法。

目录

CONTENTS

CONTENTS

金钱有价智慧无价 /237

- 拥有一个富人的思维 /237
- 人的价值在于脑袋 /240
- 知识是犹太财富的源泉 /242
- 做生意就是动头脑 /247
- 财富会消失而智慧不会 /250

多赚钱不如多学习 /253

- 多问几个“为什么” /253
- 无知的人将一无所有 /255
- 智能源于学习和思考 /257
- 学习是致富的钥匙 /259
- 智慧永远伴随财富 /261

第十二章 有用法则

《塔木德》指出：世上没有废物，只是放错了地方。犹太人认为，在这个世界上没有一件无用的东西，任何东西都是可以利用的。做生意如同下棋一样，平庸之辈往往只能看到眼前一两步，而高明的犹太人则能看出后五六步甚至更多。因此，他们往往能遇事处处留心，比别人看得更远、更准，这样做出的决策才可能切合市场发展的需要，从而一举获得巨大成功。

目录

CONTENTS

CONTENTS

无用之物皆有用 /267

- 世上没有无用的东西 /267
- 做生意如同下棋一样 /268
- 别浪费任何东西 /270

处处留心皆学问 /273

- 别让机会悄悄溜走 /273
- 用心洞察顾客心理 /277

第十三章 日落法则

《塔木德》：“爱惜时间吧，时间可以使金钱‘无中生有’。”犹太商法指出：什么都可以借出，包括金钱，但时间是不可以借出的。人们常说：“时间就是金钱。”这看似已把时间的地位抬得很高了，但在犹太商人看来却还远远不够。犹太人历来认为，时间远不止是金钱，时间就是生活，时间就是生命。因此，钱是可以借用的，而时间绝不可以被借用。

时间能够无中生有 /281

- 胜利常常取决于一瞬间 /281
- 时光是不可以借用的 /284
- 时间远不止是商品和金钱 /285
- 时间的三大杀手 /287