

世界经商智慧宝典

世界十大民族

SHI JIESHIDAMINZU

生意经

SHENG YI JING

犹太生意经

阿拉伯生意经

海外华商生意经

美利坚生意经

大和生意经

日耳曼生意经

英吉利生意经

法兰西生意经

韩国生意经

俄罗斯生意经

赛妮亚 著



 中国友谊出版公司

图书在版编目(CIP)数据

世界十大民族生意经/赛妮亚著. —北京:中国友谊
出版公司 2004.9

ISBN 7—5057—2040—6

I. 世… II. 赛… III. 商业经营—通俗读物
IV. F715—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 090297 号

书名 世界十大民族生意经
著者 赛妮亚
出版 中国友谊出版公司
发行 中国友谊出版公司
经销 新华书店
排版 北京博爱天使文化传播有限公司(010—85845525)
印刷 北京高岭印刷有限公司
规格 787×1092 毫米 16 开本
22 印张 300 千字
版次 2004 年 9 月第 1 版
印次 2004 年 9 月北京第 1 次印刷
书号 ISBN 7—5057—2040—6
定价 30.00 元
地址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编 100028 **电话** (010)64668676



序

二战结束后，有一家外国报纸登了一幅漫画：

法国人、意大利人和德国人同住一屋，屋内掉落一根针，各人反应不尽相同：法国人找到一把扫帚扫了扫地板，没找到也就作罢；意大利人耸耸肩，满不在乎地离开；德国人则不同，用一根粉笔和一把尺子将地板分成若干小格，然后在格子里认真搜索，终于找到了针。

另一则笑话更有趣：

当一艘船开始下沉时，几位来自不同的国家商人正在开会。“去告诉这些人穿上救生衣跳到水里去”，船长命令他的大副说。几分钟后大副回来报告：“他们不往下跳。”“你来接管这里，我去看看我能做些什么。”船长命令道。

一会儿船长回来：“他们全部跳下去了。”

“我运用了各民族的不同心理。我对英国人说，那是一项体育运动，于是他跳下去了；我对法国人说，那是很潇洒的，对德国人说那是命令；对意大利人说，那不是被基督教所禁止的；对苏联人说，那是革命行动。”

“那您是怎么让美国人跳下去的呢？”

“我对他说，他是被保过险的。”

另一则笑话则更有趣：

你知道世界各国的新娘子，在洞房花烛夜对她丈夫说什么吗？阿坤，

德国新娘：“亲爱的，你睡着了？”

日本新娘：“对不起，服侍得不好的地方，请原谅。”

意大利新娘：“吉诺，你还活着吗？”

美国新娘：“如何？春宵一刻能值多少钱？……

有千金？你说的到底是美金还是黄金？”

英国新娘：“我们的孩子，你要让他念剑桥还是牛津？”



上述三则幽默虽有些夸张，但也确实反映出各民族之间不同的性格和心态。也正是由于各民族的不同，才导致了风格迥异的经商规则和生意经。而犹太人、阿拉伯人、海外华人、美国人、日本人、德国人、英国人、法国人、韩国人和俄罗斯人，是世界上十个最有影响的民族，其生意经自然是王牌生意经。作为一个商人，若想取得成功，除了天时、地利、人和这些客观因素外，更重要的是取决于自己的主观努力。尤其是在激烈竞争的今天，靠斗胆的暴发户已成明日黄花，没有卓越的生意经和现代化的经营理念，随时面临着破产的危险。那么，犹太商人的精明、阿拉伯商人的守信、海外华商的勤奋、美国商人的激进、日本商人的狡猾、德国商人的理智、英国商人的务实、法国商人的灵活、韩国商人的坚韧、俄罗斯商人的深沉，无疑对我们有非同寻常的借鉴意义。

21世纪的大幕已徐徐拉开，每一个渴望产业报国的中国商人都应重振精神，用实际行动去展示当代中国商人的本色。

赛妮亚

2004年8月13于北京

八里庄静思斋



目 录

第一章 金钱人生

——犹太商人称霸世界之谜

一、天造地设的世界第一商人

血与火的筛选·····	(2)
金钱、钻石和犹太人·····	(3)
犹太笑话中蕴含的成功法则·····	(5)
犹太人为什么天生会做生意?·····	(8)
犹太商人、阿拉伯商人和华侨商人·····	(9)

二、精明是商人之本

人生的目的就是为“吃”·····	(13)
从不违约·····	(14)
“柴贩草贩，赚了钱就是好汉”·····	(17)
克扣自己发不了大财·····	(18)
一有好点子，就大胆实施·····	(19)
消除一切竞争对手·····	(22)
任何人都不可靠·····	(23)
“死钱”与“活钱”·····	(25)
从不欢迎不速之客·····	(27)
抢先一步发大财·····	(29)
要发财就要敢冒险·····	(31)
犹太人眼里只有钱·····	(33)
给骂自己的小孩们发工资·····	(36)
倒骑毛驴有运气·····	(38)

目

录



三、78 : 22 之经商法则

基辛格与芬克斯·····	(41)
78 : 22 之经商法则·····	(42)
“除三不如现二”·····	(43)
赚钱的根本是什么? ·····	(45)
卖棺材的钱也能赚·····	(46)
什么生意最赚钱? ·····	(47)
打开国际市场的敲门砖·····	(49)
怎样合法地偷税漏税·····	(49)
怎样收拾败局·····	(51)
打破砂锅问到底·····	(52)
健康是赚钱的本钱·····	(54)
怎样合理安排时间·····	(55)
商场如战场, 谨防“暗算”·····	(56)
60 分标准的犹太人·····	(57)

第二章 传统而现代保守而开放

——阿拉伯商人的谋略和生意经

一、阿拉伯：一个以商业为龙头的精灵

用商业的钩钩钩世界·····	(60)
心上装杆公平秤·····	(62)
触犯了规矩, 就砍掉了摇钱树·····	(63)
教育孩子学会做人·····	(64)
调节“洪灾”和“干旱”的大水库·····	(67)
暴富了的阿拉伯人及其商业性格·····	(69)

二、阿拉伯商人的谋略

机遇是个骚女子·····	(71)
“使你跑得吐血你也要感恩戴德”·····	(72)
牵着“财神爷”的鼻子走·····	(74)



舌下生花的艺术·····	(76)
--------------	------

三、阿拉伯商人的生意经

知识产生财富·····	(77)
视信誉和声望为生命·····	(78)
“和气”生财·····	(79)
宽容的阿拉伯御人术·····	(80)
创造名牌和直销战略·····	(81)
慷慨大方中的谋略·····	(82)
把钱花出响声来·····	(83)
求实：白手发迹的关键·····	(84)
优质服务“抢饭碗”·····	(84)
失败并不可怕·····	(85)
友情创造利润·····	(86)
“包装”名牌商人和CI策划·····	(87)
给对手挑刺儿·····	(88)

第三章 打遍天下无敌手

——勤劳智慧的海外华商

一、美好的中国人

天人合一 海纳百川·····	(91)
和谐至上 群体为本·····	(92)
万邦协和 一统天下·····	(93)
刚健有为 自强不息·····	(94)
崇尚理性 笃实创新·····	(95)
勤劳节俭 以苦为乐·····	(97)
重德重情 诚信立身·····	(98)

二、海内外华商的经营理念

君子爱财 取之有道·····	(100)
----------------	-------



勤俭持家	涓滴致富	(101)
稳扎稳打	步步为营	(102)
见风使舵	随机应变	(103)
以诚求信	一诺千金	(104)
善用机缘	因势利导	(105)
广结善缘	和气生财	(106)

三、华商大斗法

借鸡生蛋	一本万利	(107)
不弃薄利	以小博大	(109)
人退我进	棋高一着	(109)
人无我创	险中出奇	(110)
动如脱兔	先发制人	(111)
自找麻烦	善始善终	(111)
超越自我	出神入化	(112)
巧用门面	左右逢源	(113)
名牌建业	一路威风	(114)
借腹生子	事半功倍	(117)
借力生财	霸业终成	(118)
变废为宝	无中生有	(119)
善用信息	如虎添翼	(120)
求贤若渴	知人善任	(121)
乡党行帮	结丝成网	(123)
中西交融	独辟蹊径	(124)

第四章 帝国大厦里的金钱梦

——美国商人的发财秘诀

一、追求自由与崇拜英雄的美国人

“给我自由，或者给我死亡”	(127)
“要么依靠自己，要么被逐出人类”	(129)
“你可以有同情，但不要同情自己”	(131)



白头鹰下的团队精神·····	(132)
国民性中蕴含的经商法则·····	(134)

二、把金钱视作恩人的美国人

“只要我们能够梦想的，我们就能实现”·····	(136)
动一动就发，笑一笑钱到·····	(138)
舍不出孩子打不住狼·····	(140)
微笑着伸出榨取的利爪·····	(141)
将嘴角抬高做出微笑·····	(143)

三、善于“巧取豪夺”的美国人

小刷子“刷”出大富翁·····	(145)
知己知彼 百战不殆·····	(146)
找出他的兴趣所在·····	(147)
用女人去赚女人的钱·····	(148)
敢于大钱搏巨款·····	(149)
奥运会上“走马”捞财·····	(151)
博览会上的小铜牌·····	(152)
“麦当劳叔叔”大赚孩子们的钱·····	(153)
血腥的“死亡商人”·····	(155)
比翼共济闯商海·····	(156)
“破烂堆里”淘黄金·····	(157)
“妈妈，这就是她”·····	(158)

第五章 东方魔术师

——日本商人的经商韬略

一、“小日本”的“大手笔”

“撒旦的杰作”·····	(162)
中西合璧的日本大亨·····	(164)
信息、技术与日本商人·····	(165)



血、汗和泪交织而成的成功之路·····	(167)
撬动地球的杠杆是教育·····	(169)
犹太商人和日本商人·····	(171)

二、讲义气、爱面子的“工作狂”

人生的目的就是工作·····	(174)
契约只是一种形式·····	(175)
计划慢而行动快·····	(177)
面子比钱更重要·····	(179)
忠于主人的“哈奇”·····	(180)
“夜壶”都是宝·····	(183)

三、日本商人的谋略

人是万能的摇钱树·····	(185)
日本商人的不二法门：创造顾客·····	(187)
巧取豪夺赚大钱·····	(189)
商品就是信誉卡·····	(191)
舍不得孩子套不住狼·····	(192)

第六章 海盗·商人·冒险家

——“牛气的绅士”的光荣与梦想

一、迷雾背后的英国人

特殊的欧洲人·····	(195)
牛气的绅士·····	(197)
钻防空洞也要排队的民族·····	(199)

二、海盗·商人·冒险家

鲁滨逊：英国商人的偶像·····	(201)
公平·平等·宽容·····	(204)
“生活在正要来到的5分钟”·····	(206)



三、“王国”商家永恒的魅力

政策就是商业·····	(209)
人是第一位的·····	(212)
钱能生钱·····	(214)
质量至高无上·····	(216)
惟消费者是听·····	(218)
现代管理的典范·····	(221)

第七章 固执与浪漫的交融

——法国人的性格与商战谋略

一、潇洒而自由的法国人

“在外省，你不能当出头鸟”·····	(225)
他敢在太岁头上动土·····	(226)
一个国家不是由国界线来圈定的·····	(227)
喜欢创造神话的民族·····	(228)
“看来今天我得和法国一起吃饭了”·····	(229)
在巴黎的中国餐馆就有2000多家·····	(230)

二、“多疑”的民族敏感的心

“现在，你的病全好了”·····	(232)
永恒的街垒是一种无形之智·····	(233)
当蝙蝠闯进黄鼠狼窝之后·····	(234)
他还不如一顶来自巴黎的帽子·····	(235)
他们总是姗姗来迟·····	(236)
他们只有逃出巴黎·····	(237)
他把法律从左手转移到右手·····	(238)
占星家们的生意何以如此兴隆？·····	(239)

三、别具一格的经商谋略

先积累财富，然后再做学问·····	(240)
-------------------	-------

目

录



“要尽可能赚钱”.....	(241)
“独一无二”法.....	(242)
包装的智慧.....	(243)
“棍子”何以“满天飞”？广告策略.....	(244)
广告策略.....	(245)
谈判技巧.....	(245)
品牌战略.....	(246)

第八章 谁是最“苦难”的人

——德意志精神和德国生意经

一、德意志，你有几副面孔？

花脸德意志.....	(248)
后来就是一张刻板的面孔.....	(250)
德意志“心脏”在哪里？.....	(251)
德意志巨子知多少？.....	(252)
洋葱形的社会结构.....	(253)
高贵的上层人最苦.....	(255)
爱找麻烦的德国人.....	(256)
一张纸条管理千万人.....	(258)
选职业跳槽三次.....	(259)
滴一滴菜汤，马上换掉桌布.....	(260)
馈赠你最宝贵的东西——时间.....	(261)

二、生意场上的德国人

德国人爱收破烂.....	(263)
德国人不相信你说的话.....	(264)
离开公司我就带走生意.....	(266)
拾人牙慧的糟糕事.....	(267)
派头精品.....	(268)
讨价还价的能手.....	(269)



认定合同是“铁”的·····	(271)
买你商品后面的东西·····	(272)
不理解“自给自足”·····	(273)
何为“人精”？·····	(274)
赚国外的钱春风得意·····	(275)
产品成本的45%是什么？·····	(276)
一家中等商场，香肠种类1500种·····	(278)
一个人生产，三个人为他服务·····	(279)

第九章 “身土不二”的情怀

——大韩民族崛起之谜

一、猎猎飘扬的太极旗

半壁江山也神奇·····	(281)
青瓦台里枪声迭起·····	(283)
太阳神的子孙们·····	(285)
猎猎飘扬的太极旗·····	(287)

二、“身土不二”的情怀

韩国人太凶，太厉害·····	(289)
“身土不二”的情怀·····	(291)
掉在地上的饭不吃·····	(293)

三、想休息的人是懒汉

商场上的大白鲨·····	(296)
小学毕业获博士学位·····	(298)
商战里的烟幕弹·····	(302)
手指头都会冒烟·····	(304)
偷梁换柱救企业·····	(305)
想休息的人是懒汉·····	(307)

目

录



第十章 “我是熊，但我不笨”

——“双头鹰”俄罗斯商人的智慧

一、一个永恒のス芬克斯

- 在火与剑中诞生和成长····· (312)
- 吉卜赛式的斯拉夫人····· (312)
- 不怕坑洼和颠簸的笨重雪撬····· (313)
- 为了俄罗斯的国土、自由和荣誉····· (315)

二、“我是熊，但我不笨”

- 一架没有栏杆的婴儿车····· (316)
- “我是熊，但我不笨”····· (317)
- “双头鹰”又回来了····· (320)
- 瘦死的骆驼比马大····· (322)
- 彼得大帝也是改革者····· (323)
- 不甘心再做西方的“穷亲戚”····· (324)

三、冒着生命危险寻找发财机会

- 冒着生命危险寻找发财机会····· (326)
- 莫斯科王公的绰号“卡利达”····· (328)
- 重新争夺国际军火市场····· (329)
- “小牛肉已经没有了”····· (330)
- “新俄罗斯人”在迅速崛起····· (331)
- 惯于社交和慢节奏的俄罗斯商人····· (333)
- 喜欢与“有文化”的人共事····· (335)
- 广告业大行其道····· (335)
- 俄罗斯商人的交易谈判技巧····· (336)

第一章

金钱人生

——犹太商人称霸世界之谜

商品社会中，没有钱会永远被人看不起。

从一个穷光蛋变成大亨，多少人做这样的梦。

商战沉浮莫测，兴盛与衰落同在，机遇和挑战并存。白手发迹谈何容易，命运只偏爱有准备的头脑。

现代商战的竞争就是知识和头脑的竞争，就是点子的竞争。虽然你没有起家的资金，但有知识有头脑有点子，同样能步入大亨之路。

犹太人在几千年血与火的洗礼中，养成了精明商人的天然基因。他们遍布世界各地，最敏于投资管理，最长于股海弄潮，最善于谈判，最精于公关、广告及用经济手段驾驭政治权力，形成了一整套独特的生意经和“巧取豪夺”的技巧，让世界上所有的商人对他们不得不刮目相看！金融巨擘罗斯柴尔德，旧中国的洋大亨沙逊和哈同，美国石油大王洛克菲勒和哈默，广播业大王佩利，出版业大王马克斯韦尔，好莱坞大王华纳、梅耶，新闻巨擘路透、普利策，谈判能手基辛格等犹太巨人早已闻名天下。他们的成功，足以证明犹太生意经是世界上最棒、最通用的生意经，犹太人的点子是最聪明绝伦和实用的点子，他们才是真正的点子大王！尤其是他们的诚实和精明中所表现出来的最为遵守法规和信誉的精神，对当今社会的生意人不无教益。





犹太大商人哈同



维克多·沙逊爵士

一、天造地设的世界第一商人

把你所有的东西，卖给需要它的人，不是做生意；把你所没有的东西，卖给不需要它的人，才叫做生意。

——犹太格言

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族，犹太商人更是世界上公认的第一商人。他们是真正的现代化商人，是最为纯粹的资本主义精神的人格化！不了解犹太人，就不了解世界！

血与火的筛选

纵观整个中世纪和近代史，犹太人到处受到排挤、驱逐，甚至屠戮，只能靠从事商业和被视为罪恶的金钱业来谋生。他们走的完全是一条穿行在炼狱之火中的经商之路，尤其是十字军东征和希特勒的“最后解决”，使数以百万计的犹太人无辜惨死。

然而，令人不可思议的是，尽管犹太人一再被异族统治者打入被奴役的深渊，但他们每次都能成功地以纯经济手段重新站起来。以至于在许多统治者眼里，犹太商人几乎成了他们摆脱困境的特效药。每每在经济不景气时，他们就将犹太商人召来，而等犹太商人将经济发展起来时，君主们又会不

满足犹太商人所缴纳的高额税金而“卸磨杀驴”，将他们的财产统统没收，并将他们赶走。诸如此类的事情在法国、英国、德国、意大利等国频繁发生，犹太商人一次次被召回来，又一次次被赶出去，他们已成为一架国际通用的商业启动装置。

而正是在这频繁的装卸中，犹太商人随时都经受着烈焰和血腥的考验，并对他们的商人基因进行了最为严格的筛选，迫使他们不断提高经商才干，精益求精，直到同经济运行达到了高度吻合，否则，他们很难生存下来。而这时，犹太人自救的日子就临近了。

有一天，人类终于进入了自由市场的时代，犹太人这个以纯金钱形态存在的民族必将修成正果，大显身手，成为公认的“世界第一商人”。

金钱、钻石和犹太人

世界历史上，能在2000多年的时间里到处流亡，历尽杀戮而不被同化，并最终主宰世界经济文化的民族，唯有犹太人。那么，犹太人创造奇迹的奥秘究竟在哪里？

神学家把它看作神的旨意，因《圣经》的作用，不管犹太人走到哪里，《圣经》在手，自然散而不亡。

让犹太人自己来回答这个问题，谜底也许就在一个字上：钱。

犹太民族虽然历经屠戮，但他们从来不乏幽默，有这样一则笑话正好可对回答上面的问题作参考：

范因斯坦一家都接受了洗礼，可萨洛蒙仍想同他家结为儿女亲家，范因斯坦不乐意了，他对萨洛蒙说：

“老弟，我们可不能结为亲家呀。第一，你是犹太教徒，我是基督徒；第二，你穷得跟叫花子差不多，一个钱都没有。对咱们犹太人来说，金钱可比什么都来得重要。”

这则笑话表面上似乎在调侃范因斯坦前言不搭后语，刚说自己是基督徒，接着又自称犹太人。但仔细琢磨，则是：范因斯坦的“信仰”可以改变，在基督教的压力下，他不得不改教，但他真正难以“改教”的不是宗教信仰，而是对钱的态度。因为他的血管里流淌的是犹太人的血，而犹太人是以为钱为民族标记的！

还有一则笑话也颇有趣：

一位银行家的儿子取得博士学位后，改信了基督教。这件事深深刺伤了银行家的心，尽管两个小孙子经常来看他，但他仍是闷闷不乐。

一天，银行家看见两个小孙子剪纸片玩，便问他们在玩什么游戏。

