

我是最会 赚钱的人

日本麦当劳商社社长 藤田田
经营赚钱学



藤田田经营的日本麦当劳商社
以雷霆万钧之势，创造了月
销售额116亿日元的奇迹，使日本
传统快餐业不得不作革命性改革。
他所著《犹太人赚钱术》，六年间发行
202版无停歇，他的经营自传《我的赚钱
之道》告诉大家从零开始发展成1000亿
资产的经历，轰动一时。

兵器工业出版社

我是最会赚钱的人

日本麦当劳劳商社社长藤田田经营赚钱学

石川 大荣 编著

兵器工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

我是最会赚钱的人/石川 编著. —北京:兵器工业出版社
1997. 5

ISBN 7-80132-237-1

I . 我… II . 石… III . 企业管理—方法 IV . F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 10071 号

责任编辑:刘 莹

封面设计:同 志

我是最会赚钱的人

——日本麦当劳商社社长藤田田经营赚钱学

石川 大荣 编著

*

兵器工业出版社出版发行

(北京市车道沟 10 号)

全国新华书店经销

· 北京云浩印制厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 14.50 印张 350,000 字

1997 年 7 月第 1 版 1997 年 7 月第 1 次印刷

印数:3000 册

ISBN 7-80132-237-1/F·137 定价:23.70 元

前 言

藤田田是日本麦当劳商社社长,拥有全日本麦当劳餐厅的管理、经营权。

藤田田在几十年的商业生活中,如痴如醉地观察和研究世界各地和在日本的犹太人的经营特点,总结出一整套犹太人的赚钱要诀。

在研究中,藤田田或高屋建瓴,或细致入微,从商业角度归纳出犹太人在金钱、时间、语言、知识、公司、契约、税务、效率、信誉、价格、市场定位、教育、销售对象、休息、金融、法律、政治、人性、广告等等方面的特征、经验和要诀。并将这些研究成果撰为专著——《犹太人赚钱术》,此书一经问世,立刻洛阳纸贵,最初的6年间,在日本就发行了202版。此书还被翻译成32种文字,在60多个国家发行,至今发行量达8000万册。

藤田田还学以致用,把犹太人的赚钱要诀,应用到自己的商务活动中,他洞察先机,认为快餐业的崛起,气势如虹,传统的餐饮业一定会向快餐业竖起白旗。他便作为美国麦当劳在日本代理,经营起麦当劳业务。

在麦当劳的经营中,他苦心研究快餐业的经商之道,总结出一整套的商业法则:

“运动休闲”的流汗事业,最适合快餐业;

“省时间的产品”是最畅销的商品；
新的畅销品都是传统产品的改良品；
雇用临时工是企业的大势所趋；
给使人快乐轻松的产品就最赚钱；
要适度领先潮流，须抢先一步；
物美价廉不一定畅销；
参与游戏型商品最能赚钱；
全能型企业已经没落，经营要在有限的项目和季节、地区开展；

商品中要注入严格的科学数据，以科学精神创利。

藤田田工于心计，对麦当劳的旧管理方法进行改造，如委托松下公司开发新型收银机，将原来每天 2 个多小时的全国销售额统计在 5 分钟内完成，节省大量人力物力。这个收银机后来推广到美国 6000 多家麦当劳店，松下公司为此获得 3150 亿日元的销售额。

在“术”这个层面上，他也用心良苦，他对顾客实行瞬间催眠销售法；对职员施用小恩小惠；抓住职员妻子的心；利用人们喜爱舶来品的心理作文章；协助员工发财……

如此种种，不一而足。

正是如此，他所领导的日本麦当劳商社，以雷霆万钧之势，建立了一天 1 亿日元的销售奇迹，迫使招架不住的日本快餐业不得不作全面性的改革。

由于经营的成功，藤田田大胆地宣称：“我是最会赚

钱的人”。并出版自己的经营自传《我的赚钱之道》。

在书中,他十分坦白地将自己赚钱的窍门捷径,乃至绝招秘法公布于世。这一点迥异于一般获得成功的实业家经营传记。

此书的出版在日本又一次制造了旋风。人们争睹这位“最会赚钱者”的真功夫。

此书在极短时间内就再版 27 次。至今余波未尽,不断重印。读者将要阅读的这本书是编著者根据以上书籍及其他介绍藤田田的生平、经营方面资料整理编写的,现在呈献给有志实业经营的读者,相信它会使你收益匪浅。

编者

1996 年 2 月

目 录

第一部 “我是最会赚钱的人”

——藤田田的经营术

第一章 赚钱是向荆棘之路挑战

咖啡馆已经落伍了	(3)
不能免费替别人宣传	(8)
“省时的商品”才能畅销	(10)
头脑和电脑并用	(13)
“富国乐民”	(16)
每年增加 150 万名顾客的方法	(19)
留意赚钱的契机	(21)
掌握潮流	(23)
适度地领先潮流	(25)
物美价廉不一定就畅销	(27)
犹太人为什么常保持耳朵后面的清洁	(28)
“顺风经营法”和“逆风经营法”	(29)
全能型企业已经没落	(31)
寻找顾客需要的商品	(33)
黑夜之后就是黎明	(35)
不要说出“不景气”这句话	(36)

第二章 麦当劳文化

红色和黄色	(38)
利用大众喜好舶来品的心理	(40)
应用瞬间催眠术	(42)
找出最有效的商业用语	(44)
麦当劳不卖酒也不设点唱机和公共电话	(46)
以科学精神创造利润	(47)

第三章 勤劳的员工是公司的财富

对职员不能吝啬	(50)
抓住员工妻子的心	(52)
生日就是公休日	(55)
约百分之十六的男职员藏私房钱	(57)
向太太要零用钱的秘诀	(59)
表扬员工	(60)
鼓掌能带来顾客	(62)
企业的失败由内而起	(64)

第四章 沉默的人绝对不能出人头地

避免和老板一起旅行	(66)
保持距离	(68)
做对方要求的事	(69)

尽量直呼女职员的名字	(70)
避免模棱两可的态度	(71)
拥有必胜的决心	(72)
企业经营必须西化	(74)
每隔一段时间出国充充电	(77)
积极争取自己的权益	(78)

第五章 以头脑称霸天下

高税金政策毁了日本的前途	(80)
教育人们丢弃该丢的东西	(84)
崇洋与排洋的矛盾心理	(86)
汉堡包是一种文化冲击	(88)
犹太经营法的秘诀	(89)
让顾客参与游戏	(93)
捡到 10 块钱怎么处理	(96)
使员工充满干劲并不困难	(97)
协助员工发财	(98)
外来资本与外来技术	(101)
股份公司与合金公司	(102)
外来资本与外来技术	(103)
Retail (零售) 等于 Detail (详细)	(104)
以吸母乳般的速度饮用味道最美	(106)
“麦当劳昔”引起的联想	(109)
不要让顾客等 30 秒钟以上	(110)

现代的年轻人很有个性	(111)
味精、酱油、蕃茄酱	(113)
让员工学习外文	(115)
让员工去看看世界	(117)
麦当劳的员工都是“汉堡包大学”的学士	(118)
不可忽视临时工的力量	(120)

第六章 开发新奇的构想

交易时需公私分明	(122)
清楚表示“是”或“不”	(124)
培养幽默感	(126)
利用竹笋交涉	(127)
训练对各种饮食的适应力	(129)
生活环境的革新	(131)
教育是有代价的	(132)
纯金的名片	(133)
每个人的看法不同	(134)
五分钟内消费掉的商品	(135)
不可把战术和战略弄混	(136)
把红绿灯改成符号出售汽车的方法	(138)
利用电话铃声作广告	(140)
二十分钟教育员工法	(141)
讲求效率	(143)

付给职员高薪的公司很少人倒闭	(145)
热饭盒为何畅销	(146)
从零发展成五千亿日元的产业	(147)

第二部 犹太人经营之道

第一章 犹太人经商绝招

“七八比二一”的经商法则	(152)
注重数字是赚钱的根本	(158)
“保守”的犹太人	(161)
时间就是金钱	(166)
瞄准“女人”和“嘴巴”最能赚钱	(169)
让钱“生”钱	(173)
贸易谈判，外语少不了	(177)
商人同样要“学识渊博”	(181)
晤谈要则	(184)
不做没把握的生意	(190)
犹太人的公司观	(194)
“神圣”的契约	(197)
交易“契约书”	(200)
恶劣的“万岁家”	(204)
不漏税的商人	(208)
精于心算	(212)
“笔记”帮大忙	(214)

决不积压“未处理”的文件	(217)
--------------------	-------

第二章 日本人犹太式的赚钱法

日本人盯上了犹太人.....	(220)
“名字”的学问	(222)
金钱永不受歧视.....	(225)
抓住机会，胜券在握.....	(229)
怎样获得信誉.....	(231)
如何对付坏商人.....	(237)
出奇制胜.....	(243)
高价推销绝对赚钱.....	(247)
要瞄准高收入阶层流行什么.....	(250)
“薄利多销”是聪明之举吗	(255)
厚利多销法.....	(257)
利用文明差距赚大钱.....	(260)

第三章 犹太人商法的精粹

犹太人的的人生观.....	(263)
憎恨贫穷.....	(267)
犹太人的教育法.....	(270)
切忌轻信.....	(276)
如何对待纳粹逃犯.....	(282)
打破沙锅问到底.....	(285)
“知己知彼，百战不殆”	(288)

千万别放弃休息时间·····	(290)
六十四分标准的犹太人·····	(293)
经营钻石更要“学识渊博”·····	(296)
赚钱，成见要不得·····	(300)
自己还能活多久·····	(304)
监督对方，防止受骗·····	(308)
要考虑时间的运用·····	(311)

第四章 操纵世界经济的犹太人

绝不屈服的个性·····	(314)
席卷欧洲的大富豪洛斯查德氏·····	(315)
金钱、钻石和犹太人·····	(317)
犹太人天生会做生意·····	(319)
犹太人从事金融业的背景·····	(320)
工业革命使犹太人更富有·····	(322)
犹太笑话中蕴含成功的法则·····	(323)
美国是犹太人的天堂吗·····	(325)
政治家和犹太人·····	(327)
大放异彩的犹太裔美国人·····	(329)
犹太人真的很吝啬吗·····	(330)

第五章 银座的犹太人箴言

在日本的犹太富豪·····	(331)
犹太人的特殊法则·····	(334)

国籍也可以赚钱·····	(337)
想赚钱，就得多动脑筋·····	(341)
犹太人找法律空子·····	(343)
迂回战术取不得·····	(346)
怀疑契约等于减少赚钱的可能性·····	(348)
商人要有雄心大略·····	(352)
能者多劳·····	(357)
打高尔夫球其乐无穷·····	(360)
财大气粗要不得·····	(363)
取消狡猾的“病假”·····	(366)
强制看电影·····	(368)
要重视女职员·····	(370)
犹太人的上班制·····	(372)
找个好合伙人·····	(374)
利用政治赚钱·····	(377)
不要寄生虫·····	(382)
政治家低能，商人倒霉·····	(385)
至少要谦虚一点·····	(388)
要重视国民形象·····	(391)

第六章 犹太人买卖美元的赚钱之道

犹太人在日本·····	(394)
拿钱“生”钱·····	(399)
只求不亏·····	(402)

犹太人敏感的“嗅觉”	(406)
投机倒卖，退货赚钱	(409)
闯红灯当然会受罚	(412)

第七章 犹太经商法的实践

不用花钱的地皮	(415)
脑子要活	(418)
抓住人们的消费心理	(423)
最佳广告——口头宣传	(426)
卖自己不喜欢的东西	(429)
遵守犹太人的商法	(432)
打有准备之仗	(435)

第一部 『我是最会赚钱的人』

——
藤田田的经营术

