

Jewish business

這本書原本要賣
100000元!!!

Rich People Think Just Like You

誰說有錢人想的
跟你不一樣？



雙人王——著

猶太人商腦筋

可圖，鑽石和棺材都是生意！
不是有錢人的專利，
只想的跟我們不一樣，
盲目相信
你想的不一樣」這種打擊自己信心的話。

等：
類，終其一生通常只用了2%的大腦，
八腦，往往都任其荒廢。

20被我們荒廢的大腦

心記自己本來就有的「潛能力」。

因此，如果想讓自己變成「有錢人」，
其實並不需要換一顆「有錢人」的腦袋，

而只需要開發自己大腦還沒開發的98%的「潛能力」

因為像猶太人這群世界上最會賺錢的人，

其實，賺錢的思維模式跟我們平常人沒有不一樣，

只不過他們懂得去開發具備

「潛能力」的「商腦筋」而已！



Jewish business

這本書原本要賣
100000元!!!

Rich People Think Just Like You

誰說有錢人想的
跟你不一樣？



双
人
王
—
書

猶太人商 腦筋

圖，鑽石和棺材都是生意！
是有錢人的專利，
想的跟我們不一樣，
盲目相信
「恕的不一樣」這種打擊自己信心的話。

，終其一生通常只用了2%的大腦，
，往往都任其荒廢。
，我們荒廢的大腦
，取自己本來就有的「潛能力」。
，讓自己變成「有錢人」，
，其實並不需要換一顆「有錢人」的腦袋，
，而只需要開發自己大腦還沒開發的98%的「潛能力」
，因為像猶太人這群世界上最會賺錢的人，
，其實，賺錢的思維模式跟我們平常人沒有不一樣，
，只不過他們懂得去開發具備
「潛能力」的「商腦筋」而已！



國家圖書館出版品預行編目資料

猶太人商腦筋 / 双人王著. -- 初版. -- 臺北市 : 種籽文化, 2014. 01
面 ; 公分

ISBN 978-986-6546-71-6(平裝)

1. 成功法 2. 理財 3. 猶太民族

177. 2

102025165

小草系列 02

猶太人商腦筋-只要有利可圖，鑽石和棺材都是生意。

作者 / 双人王

發行人 / 鍾文宏

編輯 / 元 點

美編 / 黃聖文

行政 / 陳金枝

出版者 / 種籽文化事業有限公司

出版登記 / 行政院新聞局局版北市業字第1449號

發行部 / 台北市虎林街46巷35號1樓

電話 / 02-27685812-3傳真 / 02-27685811

e-mail / seed3@ms47.hinet.net

印刷 / 久裕印刷事業股份有限公司

製版 / 全印排版科技股份有限公司

總經銷 / 知遠文化事業有限公司

住址 / 新北市深坑區北深路3段155巷25號5樓

電話 / 02-26648800傳真 / 02-26640490

網址 : <http://www.booknews.com.tw> (博訊書網)

出版日期 / 2014年01月 初版一刷

郵政劃撥 / 19221780戶名：種籽文化事業有限公司

◎劃撥金額900(含)元以上者，郵資免費。

◎劃撥金額900元以下者，若訂購一本請外加郵資60元；

劃撥二本以上，請外加80元

定價：250元

【如有缺頁、誤裝，請寄回更換，謝謝。】版權所有・翻印必究

目錄



作者序

15

第一輯

用別人的錢來賺錢

19

★猶太人都知道

在很多人的觀念裏面，認為欠債就表示了貧窮，只有窮人才會欠債。但是實際上，現在許多「富人」也開始透過過借貸來擴大經營。對於許多白手起家的人，就更離不開借貸這種累積資金的方式了。

1 不做無把握的投資

20

2	每一個賺錢的機會都不要放棄	24
3	向錢看，更要向前看	28
4	「一夜暴富」的童話很難出現	32
5	用別人的錢來賺錢	36
6	克制花錢慾望，養成存錢習慣	41
7	懂得耐心斂財，才能累積致富	45
8	向會賺錢的人請教賺錢經驗	49

第二輯

發現別人沒有發現的「微商機」

55

★猶太人都知道

有位哲人說過：「世界上並不缺少美，缺少的只是發現。」同樣，在商品經濟社會中，並不缺少商機，缺少的也是發現，而且是適時地發現。

1 找到適合自己的創業方程式

56

- 2 做好市場調查，幫產品找到市場定位 59
- 3 發現別人沒有發現的「微商機」 63
- 4 從忽略的零散資訊，發掘最有價值的情報 67
- 5 等待商機不如創造商機 71
- 6 你眼中的垃圾，猶太人眼中的黃金 74
- 7 瞄準女人的荷包，就能大賺一筆 78
- 8 走在潮流前端，打造個性商品 81

第三輯

發揮一塊錢的一〇〇%功用 85

★猶太人都知道

人們應該對自己的生活習慣進行仔細的思考，對於一些想要支出的部分，可能會在思考之後，覺得是沒有必要的，那麼就應該把那個支出取消掉。大家要把這句話作為格言：「花一塊錢，就要發揮一塊錢的一〇〇%的功效。」

- 1 資本不足，不妨借助他人的力量 86

第四輯

守住你心底的價格底限

121

★猶太人都知道

雖然，你第一次還價就降得過多，可能會受到嘲笑，讓你感到自己很蠢。但是，不要急，那只是遊戲的一部分。在經過幾個回合的討價還價後，若覺得講不下去了，就退出。若商家認為還有商量的餘地，他會攔住你。

- | | | |
|---|----------------|-----|
| 2 | 讓別人在合作中嚐到「甜頭」 | 90 |
| 3 | 找到對的人，才能幫你賺錢 | 94 |
| 4 | 把每一個員工的力量發揮到極致 | 98 |
| 5 | 不想透支，就多使用現金 | 102 |
| 6 | 發揮一塊錢的一〇〇%功用 | 107 |
| 7 | 把錢用在需要用的地方 | 112 |
| 8 | 冷靜地對待打折與促銷 | 116 |

第五輯

讓你的錢跟別人的錢發生關係

155

★猶太人都知道

美國鋼鐵大王及成功學大師卡耐基，經過長期研究得出結論說：「專業知識在一個人成功中的作用只佔一五%，而其餘的八五%，則取決於人際關係。」

1 一定要讓對方先報價

122

2 用口水來幫自己省錢

126

3 不要表現出「非買不可」的心理

130

4 守住你心底的價格底限

134

5 用打折來攻擊你的心理價格

138

6 主動發問，牽著對方的鼻子走

142

7 讓顧客不停地回答問題

145

8 千萬不要一開始就談價格

150

1	理財之前，必須懂得花錢	156
2	跟顧客「裝熟」，比較容易達成交易	160
3	摸透顧客的消費心理	164
4	學會在雞蛋裏挑骨頭	168
5	用奉承滿足顧客的虛榮心	172
6	誘導顧客做出購買的決定	176
7	讓你的錢跟別人的錢發生關係	180
8	人脈關係，是一種潛在的財富	184

第六輯

做「富翁」之前先做「負翁」

189

★猶太人都知道

*雖說「負翁」對大多數的人來說，是否定的，但對企業來說，缺少資金是致命的，而借錢來周轉，做為企業的流動資金，才能將企業發展起來。

*為了企業的發展，沒有必要害怕成為「負翁」，因為，現代很多「富翁」大都是由「負翁」變成的。

第七輯

信譽是一張隱形的「信用卡」

221

★猶太人都知道

「信譽不僅僅只是在經銷銷售方面會帶來影響，在貸款方面也會帶來影響；因為沒有良好的信譽，貸款申請就沒辦法通過。」

- 1 即使非常喜歡，也要裝做不喜歡 190
- 2 討價還價，從一進店門就開始 194
- 3 做「富翁」之前先做「負翁」 197
- 4 借錢的人更容易成功 201
- 5 「誠信」是企業永續經營的無形資產 205
- 6 「誠信」是一種使命必達的承諾 209
- 7 說服別人借錢給你的五種方法 213
- 8 「轉移話題」可以扭轉談判結果 217

1	心平氣和，談生意才容易成功	222
2	在產品包裝上，永遠不要偷懶	226
3	講求誠信，生意才能夠永續	229
4	信譽是一張隱形的「信用卡」	233
5	不要盲目跟著別人屁股後面投資	237
6	投資不是一種冒險的賭博	241
7	讓客套話成為做生意的口頭禪	245
8	投資失敗的人，都不知道「見好就收」	249

第八輯

讓微笑成為你的賺錢習慣

253

★猶太人都知道

如果無論做什麼生意，都可以保持不變的微笑，生意才容易做得下去，讓微笑成為自己的習慣，那麼生意就會自己找上門了，而且生意才會越做越好。

1	要做就做別人想做，卻做不成的事業	254
2	給人留下好印象，賺錢就會變得容易	258
3	窮人也能擁有富人的靈魂	262
4	再窮，也要讓自己站在富人那邊	266
5	讓微笑成為賺錢的工具	270
6	精心裝潢店面，吸引顧客目光	274
7	越是限量商品，越能顯示商品價值	277
8	讓微笑成為你的賺錢習慣	280

Jewish business

這本書原本要賣
100000元!!!

Rich People Think Just Like You

誰說有錢人想的
跟你不一樣？



雙人王——著

猶太人商 腦筋

可圖，鑽石和棺材都是生意！
不是有錢人的專利，
只想的跟我們不一樣，
盲目相信
你想的不一樣」這種打擊自己信心的話。

等：
類，終其一生通常只用了2%的大腦，
八腦，往往都任其荒廢。

20被我們荒廢的大腦

心記自己本來就有的「潛能力」。

因此，如果想讓自己變成「有錢人」，

其實並不需要換一顆「有錢人」的腦袋，

而只需要開發自己大腦還沒開發的98%的「潛能力」

因為像猶太人這群世界上最會賺錢的人，

其實，賺錢的思維模式跟我們平常人沒有不一樣，

只不過他們懂得去開發具備

「潛能力」的「商腦筋」而已！



- ◎ 在猶太人眼裡，只要有利可圖，鑽石和棺材生意，毫無區別可言。
- ◎ 猶太人所捕捉的商機，都是在別人不曾發現的市場縫隙中，創造出來。
- ◎ 猶太人擅長從眾人眼中一定賠錢的投資標的，發現賺錢的商機。
- ◎ 猶太人經商法則：薄利多銷是愚蠢的，重要的是瞄準女人！
- ◎ 猶太人的商法，那就是窮人，也要擁有富人的靈魂！窮人贊美富人累積財富的結果，卻把富人通達財路的智慧給忽略掉了。
- ◎ 每一個在猶太人公司工作過的人都會牢記這麼一句話：「即使有1美元利潤的機會，也要全力以赴去爭取。」
- ◎ 猶太人認為，在現今社會制度之中，那種「一夜暴富」的童話是很難出現的。
- ◎ 猶太人常說：「短於5年的投資是傻子的投資，因為，企業的價值通常不會在這麼短的時間裡充分體現，你能賺到的一點錢也通常被銀行和稅務局瓜分。」
- ◎ 猶太人都認為，人際關係是自己是否能成功的關鍵，他們非常重視朋友，就算賠了錢也要賺到朋友！
- ◎ 猶太商人的商場談判必勝法則：「主動發問，牽著對方的鼻子走。」

ISBN 978-986-6546-71-6



定價 250元

Jewish business

Jewish business

這本書原本要賣
100000元!!!

Rich People Think Just Like You

誰說有錢人想的
跟你不一樣？



双
人
王
—
書

猶太人商 腦筋

圖，鑽石和棺材都是生意！
是有錢人的專利，
想的跟我們不一樣，
盲目相信
「恕的不一樣」這種打擊自己信心的話。

，終其一生通常只用了2%的大腦，
，往往都任其荒廢。
，我們荒廢的大腦
，取自己本來就有的「潛能力」。
，讓自己變成「有錢人」，
，其實並不需要換一顆「有錢人」的腦袋，
，而只需要開發自己大腦還沒開發的98%的「潛能力」
，因為像猶太人這群世界上最會賺錢的人，
，其實，賺錢的思維模式跟我們平常人沒有不一樣，
，只不過他們懂得去開發具備
「潛能力」的「商腦筋」而已！



目錄



作者序

15

第一輯

用別人的錢來賺錢

19

★猶太人都知道

在很多人的觀念裏面，認為欠債就表示了貧窮，只有窮人才會欠債。但是實際上，現在許多「富人」也開始透過借貸來擴大經營。對於許多白手起家的人，就更離不開借貸這種累積資金的方式了。

1 不做無把握的投資

20