

李野新 周俊宏◎编著

XIANGYOUTAIRER
yiyangchuangye

像犹太人 一样创业

破解犹太商人创业的密码
引导创业青年成功的法则



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

李野新 周俊宏◎编著

XIANGYOUTAI REN
yiyangchuangye

像犹太人 一样创业



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

像犹太人一样创业/李野新、周俊宏 编著. - 北京: 中国经济出版社, 2009. 6

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9131 - 6

I. 像… II. ①李… ②周… III. 犹太人 - 商业经营 - 经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 049391 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 王中梅 (电话: 010 - 68319110)

责任印制: 石星岳

封面设计: 大象设计 · 倪志强

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京东光印刷厂

开 本: B5

印张: 12.75 字数: 164 千字

版 次: 2009 年 6 月第 1 版

印次: 2009 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 9131 - 6/F · 8141

定价: 32.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

像犹太人一样创业

(代序言)

“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒；三个犹太人坐在一起，就可以决定世界；世界的钱，装在美国人的口袋里，而美国人的钱，却装在犹太人的口袋里。”这是很多人对犹太商人的评价。

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，却惊人地富有；他们天马行空，行为诡秘，让世人觉得神秘莫测；他们没有什么资本，却始终处于金钱的顶峰、权力的中心。他们在财富领域的成就让世人刮目相看。《福布斯》杂志曾经报道，世界前400名亿万富翁中，有60人是犹太人，占总数的15%。

从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到巴鲁克，众多犹太商业巨子的功名事业，令世人翘首注目。这个人口仅占世界1/400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？

他们是世界上唯一具有天然商人本质和数千年一以贯之的经商理念的民族。犹太商人最早形成遍及世界各地的贸易网络；最早确立严格周详的交易规则；最热衷于推进合理化、商业化进

程；最富有协作精神；最善于以经济手段驾驭政治权力。

在商业活动中，犹太人诚实守信、注重契约，他们信息灵通、视野开阔，敢于突破陈规陋习，去大胆选择获利丰厚的投资项目，有时囤积居奇，有时分散风险，以敏锐的眼光洞察着市场的千变万化；在推销活动中，犹太商人深谙顾客心理，会巧妙采用商业技巧来实现自己销售商品的目的；犹太商人的商业谋略更是令人佩服不已，他们注重商场中的人脉关系，擅长运筹帷幄，纵横商海，犹太商人扬长避短，将商业谋略发挥到了极致，从而摘取了“世界第一商人”的桂冠。

那么犹太人靠什么积累了巨大的财富，在商业活动中一往无前的呢？靠的是他们古老而睿智的经商秘诀，靠的是他们优秀的个人素质。

本书从辉煌的希伯来文化遗产、诠释睿智的《塔木德》中提取了犹太民族的商战精华。通过大量犹太商人的经典案例，浅显易懂地阐释了犹太商人在经商过程中独特的理念和智慧。并结合创业者在创业过程中所面临的商机选择、经营策略、营销技巧、商务谈判、团队管理、风险管理等方面进行着重描写，力争使本书成为引导创业者走向成功的一部工具书。

愿本书能给创业者带来启示，让创业者在经商道路上步步为营！

另外需要说明的是，为行文的简洁起见，我们在文中指代身份不明确的第三人时一律用“他”，而不是用“他/她”，这不是一种性别上的歧视，希望不会造成读者的误解。

CONTENTS

目 录

第一章 发现·把握·创造

——创业者如何把握创业机会

创业成功的机会公平地给予了每一个人，只不过，积极主动者抓住了它们，而消极怠慢者则与它们擦肩而过。人生之旅并非坦途。在每一个人流熙攘的十字路口，也许你会碰到红灯、绿灯或者黄灯。真正的成功者不会放弃任何一次机会，他知道什么时候把果断勇敢留给绿灯，把审时度势留给黄灯，把耐心等待留给红灯。

犹太商人是抓住商机的高手，所以他们往往更容易获得财富。

商机：靠你自己去捕捉 / 3

行动：把握商机的保障 / 5

信息：抢占商机的前提 / 8

创造：第一个引领趋势 / 12

财源：有钱人女人和嘴 / 15

第二章 创新·双赢·借力

——创业者如何制订经营策略

如果说，创业目标是梦想，经营策略就是描述如何实现梦想的蓝图。一个远大的创业目标如果没有有效的经营策略，将只是一场自欺欺人的骗局。制订经营策略是为了能够有效实现目标，经营策略将决定经营方向与经营路径，也影响着重要的经营决策。

犹太人在纷争的商业帝国无时无刻不在上演着传奇，在经历过漫长的奋斗之后，成为叱咤风云的英雄。他们的经营策略正是让他们立于不败之地的关键。

- 创新：创业制胜的法宝 / 21
- 借力：创业成功的捷径 / 23
- 定价：利润可观才赚钱 / 26
- 双赢：生意的最高境界 / 29

第三章 引导·让利·情感

——创业者如何运用营销技巧

有人将犹太民族称为“天然造币机”。犹太商人擅长聚敛财富，在当今世界经济领域内，犹太民族依然掌握着经济大船的舵柄。他们之所以能够创造出许多商业奇迹，就在于他们善于迎合消费者的心理，对顾客以诚相待，赢得客户的心。

- 暗示：让顾客主动掏钱 / 37
- 顾客：生意稳固的基础 / 38
- 影响：改变对方的观点 / 40
- 微笑：创业成功的推力 / 42

情感：打动女性消费者 / 44

诚实：对顾客以诚相待 / 47

第四章 时机·目标·理性

——创业者如何进行商务谈判

创业者要在每次商务谈判之前确定目标，并制订详细的计划，做好充足的准备，为顺利谈判奠定良好的基础；在谈判中运用策略，把握对方，掌控局势。

聪明的犹太人从不打无准备的仗，决不放过谈判中的任何一个环节与细节，他们注重策略，讲究方法，往往能取得谈判的成功。

准备：不要临时抱佛脚 / 53

目标：最大限度的利益 / 57

时机：不合时宜不谈判 / 61

理性：谈判不感情用事 / 63

气势：向对方施加压力 / 66

策略：用智慧赢得谈判 / 69

第五章 选人·用人·驭人

——创业者如何进行团队管理

现在创业已经不是单打独斗的年代了，创业离不开团队，离不开团队管理。市场经济的条件下，企业之间的竞争往往是决策水平和人员素质的竞争。怎样选人、用人，如何最大限度地调动人的积极性、创造性和主观能动性，使企业的骨干力量形成一支团结合作、奋发向上的优秀团队，将成为能否在市场经济的汪洋大海中乘风破浪、胜利前进的关键。因而，选人、用人、驭人就成了创业者们必须认真研究的学问了。

犹太人认为，人是最重要的，企业的一切财富都由团队创造。做好了团队管理，企业就成功了一半；做不好团队管理，企业必定失败。

- 招聘：一场理性的婚姻 / 77
- 选人：不拘一格选人才 / 83
- 用人：知人善任为己用 / 87
- 驭人：卓有成效的管理 / 90
- 凝聚：团队才会有干劲 / 98
- 激励：把握方法是关键 / 103

第六章 预测·警惕·知止

——创业者如何应对创业风险

创业与风险常常是一对孪生兄弟。创业的过程是机遇与挑战、成功与失败并存的过程，是承担风险和化解风险的过程。

对于弱者和愚蠢者来说，冒险是一种威胁，是一种可怕的挑战；而对于强者和智者来说，冒险是一种机会，是一种走向成功的跳板。犹太人是后者，他们所取得的成就就是最好的证明。

- 风险：金钱财富的外衣 / 109
- 冒险：因为机会的存在 / 112
- 调研：预测市场化风险 / 115
- 收获：取决于风险管理 / 118
- 警惕：永远保持戒备心 / 121
- 知止：适时放弃是智慧 / 123

第七章 数字·节约·利润

——创业者如何进行资金管理

创业不是一种追逐金钱的游戏，创业的本质是一种无中生有，以有限资源做出最大效果的发挥，运用创新与创意来创造企业的价值。创业者对金钱的态度，往往会决定企业的开始格局与成长潜力。创业阶段的艰苦奋斗精神，正是许多犹太商人能够白手起家、创业成长、成就大型企业的成功原因。

- ▣ 数字：预测利润的关键 / 129
- ▣ 节约：增加利润的高招 / 131
- ▣ 资金：创造财富靠流通 / 133
- ▣ 大钱：都从挣小钱开始 / 136

第八章 坚定·忍耐·顽强

——创业者如何面对创业挫折

创业过程很少是一帆风顺的，辉煌成功的背后其实都有一段筚路蓝缕的艰辛过程。在我们的创业路上，总会遇到种种挫折，特别是连续不断的挫折涌来，一时间，会让人感到似乎所有的道路都被堵塞了，似乎自己根本找不到出路了。然而，往往也就在此时，最能考验一个人的意志了。

犹太民族经历了两千多年的流离失所，却能拥有令世人叹服的财富，抗挫折的能力可见一斑。

- ▣ 失败：让自己更加成熟 / 141
- ▣ 坚定：不达目的不罢休 / 144
- ▣ 反省：获得成功和财富 / 147

忍耐：等待中积极进取 / 149

顽强：逆境中生存发展 / 151

修正：为了更好地前进 / 153

第九章 守法·诚信·目标

——犹太商人的十大创业思维

犹太人之所以是世界上最富有和最聪明的民族，就是因为他们不懈的思考。犹太人并非天生就有超人的智慧和创造财富的能力，而是他们具有勤于思考的民族习惯，具有重视知识、善于学习的优良传统。

犹太人用永不停息的思考去获得智慧，获得财富，获得力量。如果我们能像犹太人一样去思考，学习他们的思维习惯和方式，成功就会向我们招手。

思维：攒钱成不了富翁 / 159

知识：随身携带的财富 / 161

头脑：最为珍贵的资产 / 165

思考：追求财富的捷径 / 168

人脉：带来意外的财运 / 171

高效：取决于时间管理 / 174

合法：研究法律的漏洞 / 179

诚信：商业立足的根本 / 181

目标：最有价值的商道 / 185

自信：商人一生的财富 / 188

主要参考书目 / 191

后 记 / 193

第1章



发现 · 把握 · 创造

——创业者如何把握创业机会

创业成功的机会公平地给予了每一个人，只不过，积极主动者抓住了它们，而消极怠慢者则与它们擦肩而过。人生之旅并非坦途。在每一个人流熙攘的十字路口，也许你会碰到红灯、绿灯或者黄灯。真正的成功者不会放弃任何一次机会，他知道什么时候把果断勇敢留给绿灯，把审时度势留给黄灯，把耐心等待留给红灯。

犹太商人是抓住商机的高手，所以他们往往更容易获得财富。

商机：靠你自己去捕捉

一条废旧的电缆，可以直接变成商品吗？很多人会认为不可能，但是有一位犹太人却做到了。

有一天，一位犹太人在报纸上看到了这样一条消息：美国铺设在大西洋底的一条越洋电缆，因为使用年限已久，需要更换。这条不会被众人联想到商机的消息，却让眼光独到的他看到了创业的希望。

他花钱买下了这条电缆，将它截成一小段一小段，然后将里面的金属芯抽出，经过精心修饰后，加工成纪念品。这来自海洋深处的东西立刻身价倍增，人们觉得它很有收藏价值，纷纷掏钱购买。就这样，并没有花费太多的力气和成本，废品升值了，完成了从废品到商品的直接跨越。

但他并没有就此满意，他用那条电缆挣的钱买下一位皇后的钻石。他买下钻石并不是为了收藏或转手卖出赚取差价。他筹备了一个以门票为主要收益的首饰展览会。这块钻石早已是闻名欧洲的稀世珍宝，所以在展览期间，许多愿意一睹昔日皇后风采的人纷纷赶来，展览会上人头攒动，摩肩接踵，热闹非凡。自然，这位犹太人又有了一大笔进账。

机会是一种可能性，它的一个显著特征就是具有很大的隐蔽性。创业机会正是如此。创业者如果抓住了机会，就可以在很短的时间里不费力气地获得成功。

创业机会是你自己找到的，而不是它来找你的。世界上并不缺少机会，缺乏的是对机会的发现。犹太拉比告诫人们：“抓住好东西，无论它多么微不足道；伸手把它抓住，不要让它溜掉。”创业机会的发现是

创业过程中最重要的一步，它意味着创业者发现现实存在着的创业机会并使之成为自己所理解、认识的创业机会。

创业者要记住，寻找创业机会不能光凭等待。偶然的机，只要被把握住了，就能使一个创业愿望成为现实。所以创业者要努力培养自己对时机的敏锐嗅觉，要勇于发现它，也要敢于捕捉它，方能利用机会，获取成功。

通常情况下，你可以从以下几方面入手发现创业机会。

1. 市场需求就是机会

创业的根本目的是满足顾客需求，而顾客需求在没有满足前就是创业机会。菲利普·科特勒教授提出市场营销的一个根本前提就是说要分析市场的需求，然后基于市场的需求去生产制造自己的产品。如果你能满足消费者现在还未得到满足的需求，你也就找到了创业机会。

2. 变化就是机会

在市场上，唯一不变的规律就是变化。而发现、辨认与把握创业机会则是创业的第一步。所以你要随时关注市场中的变化，结合自己的优势寻找创业机会。

3. 竞争成就机会

如果你能弥补竞争对手的缺陷和不足，这也将成为你的创业机会。看看你周围的公司，你能比他们更快、更可靠、更便宜地提供产品或服务吗？你能做得更好吗？若能，你也许就找到了机会。

4. 新知识、新技术催生机会

我们生活在一个动荡的变化飞速的世界。一夜之间，新的技术就可能改变我们进行商业活动的方法。随着世界朝着全球市场的演进，世界经济也越来越进入一种互相依赖的状态。这种快速发展的社会经济结构给创业者提供了好的机会，尤其是高科技创业者。

其实，赚钱之道很多，但是找不到赚钱的种子，便成不了事。是否

发现了别人尚未看到的商机将决定你的事业前景。我们常说见多识广，识多路广。我们每个人的知识、经验、思维以及对市场的了解不可能做到面面俱到，只有平时多看、多听、多想才能使我们广泛获取信息，及时从别人的知识、经验、想法中汲取有益的东西，从而增强发现机会的可能性和概率。

在我们的创业路上，机会就像流星一样一闪而逝。它燃烧的时间虽然很短，却往往能带来巨大的能量，也许只有那么一次小小的机会，如果能够把握住，它就能让你创业成功，成为巨富。

行动：把握商机的保障

巴鲁克，著名的美国犹太实业家。他在30岁时，就已成为让人羡慕的百万富翁。他知识丰富，聪明过人，曾被美国政府委以多项重任。他的发迹，不能不归功于他那迅速的行动能力。

1898年，年轻的巴鲁克去看望居住在外地的父亲。当时，正在迅速崛起的美国 and 老牌帝国主义国家西班牙进行了一场战争。有一个星期日的晚上，他在广播中得知西班牙威名远扬的舰队远征美洲，却在圣地亚哥附近被美国海军一举战败的消息后，便断定各地证券市场的美国股票将会大幅度上扬，于是他打算连夜返回自己在纽约的办公室。虽然他知道按照惯例星期一美国证券交易市场是不开盘的，但英国的证券市场却会照常营业。只要他在周一早晨前赶回去，就可以通过长途通信运作自己的股票资金。

可是，时间实在是太晚了，通往纽约的客运火车已经没有班次。巴鲁克就毫不犹豫地租下一列专车，终于在黎明之前赶回自己的办公室。当伦敦股市开始交易的时候，他果断地卖出买进，做成了几笔“大生

意”。他的财产就此大幅升值，而他从此赫赫有名。

如果不是果断地租用专列的话，那么巴鲁克就不可能及时赶回自己的办公地点；如果只想到本地正常的交易时间而不是将眼光放得更远，看到英国伦敦股市的机会，那他也就不可能在第一时间里完成自己的交易。

巴鲁克的经商经历，最能说明犹太生意人的原则：如果能够比别人更早一步，便总能够及时抢占制高点。

犹太人的观点是：经商时，究竟鹿死谁手，很大程度上取决于速度。流水之所以能漂石，在速度；飞鸟之所以能捕杀鼠兔，在速度，有速度才有优势。从这一点就可以看出，创业者在创业机会的把握中，速度显得更为重要。商机千变万化，对商业信息不闻不问或麻木不仁的人，只会成为商海竞争中的失败者，而头脑敏捷、行动果断的商人，总会及时地掌握准确信息并马上出击，从而取得成功。

犹太人马克·奥·哈德林仅仅花了6年的时间就由一名穷困潦倒的失业青年变成了一个小有名气的百万富翁。他能如此神速地获取财富就因他善于把握时机。其中一个典型的案例是这样的。

哈德林在他25岁的时候，就为自己定下目标：在30岁时成为百万富翁。于是，他尽可能地了解有关投资和不动产的知识。有一天，他从一个房地产中间商那里得知：一座坐落在中产阶级住宅区的现代式房子，维护良好，房况极佳，属一流建筑。房主出价1.45万美元，由于某些原因，他必须在一个月之内把房子卖掉。哈德林觉得这是一个不容错过的机会。尽管他当时银行存款不足500美元，但他还是极力要做成这桩生意。经过讨价还价，买卖双方约定1万美元成交。

哈德林在城里最大的银行以借款的形式得到1万美元付给了房主。