

犹太人点子库

下



豫人策划

韬略大全  
犹太人

贺雄飞  
编著



河

## 历史长河中的犹太人明星

伟大的革命导师卡尔·马克思，人类杰出的科学家“相对论”的创立者阿尔伯特·爱因斯坦，“精神分析”学派的奠基人费洛伊德，20世纪最优秀的外交家基辛格，“原子弹之父”和“核和平之父”西拉德，“氢弹之父”特勒，“自然主义”文学大师左拉，革命诗人海涅，“神秘的天才小说家”卡夫卡，美国著名电影导演斯皮尔伯格（曾执导《侏罗纪公园》、《辛德勒的名单》等），小提琴演奏家“当代的帕哥尼尼”梅纽因，美国著名的出版家、新闻活动家普利策，世界最大保险公司开创者劳埃德，“传奇企业家”哈默……

---

# 下 卷

## 赚 钱 秘 术

“犹太人敏于判断新潮流和新发展，利用新奇，驾驭机遇，犹太人具有长时间磨练出来的经商才干和对持续不断地迫害的高度警觉，他们常常选择在供求的某一环节上满足人们需要的灵巧职业和企业。”

——杰拉尔德·克雷夫茨。《犹太人和钱·序》

“记住，有钱的地方就有犹太人”

——孟德斯鸠·《波斯人信札》

## 要 目

### 上 卷·智慧之光

- |         |       |
|---------|-------|
| 科学发明篇   | 艺术人生篇 |
| “庸才”神话篇 | 文化历史篇 |
| 政治外交篇   | 军事间谍篇 |

### 下 卷·赚钱秘术

- |         |         |
|---------|---------|
| 投资创业篇   | 金融“投机”篇 |
| “巧取豪夺”篇 | 广告营销篇   |
| 公关用人篇   | 商场谈判篇   |
| 犹太商法篇   | 思想创造篇   |

## 目 录

17

## 一、投资创业篇

迈耶投资古钱币发迹·····	(1)
野心勃勃的伊利亚斯与兄长分道扬镳·····	(2)
守门人发财的窍门·····	(3)
哈同“别具慧眼”修马路·····	(4)
路透发现了大数学家的错误·····	(5)
敢于和自己的“老板”竞争·····	(7)
电报、火车、信鸽和跑步·····	(8)
普利策被骗后“一鸣惊人”·····	(10)
“谋杀未遂”后受人拥戴·····	(11)
《快邮报》大胆揭露社会，不怕四处受敌·····	(13)
“弱”女子受任于危难之际·····	(14)
敢把“皇帝”拉下马·····	(16)
“我还以为你退学了呢！”·····	(17)
靠卖贝壳发迹的石油大亨·····	(19)
萨奇兄弟勤杂工发迹·····	(20)
生意从不嫌小，收费从不嫌高·····	(21)
靠女人发财的海福拉·····	(23)

派拉蒙和米高梅的创建 .....	(24)
华纳兄弟几经失败，不改初衷 .....	(25)
精明而理性的“儒商”贾尼斯 .....	(26)
敢于冒险的犹太人劳埃德 .....	(27)
洛维格巧妙利用别人的钱赚钱 .....	(28)
“绿野仙踪”的故事 .....	(30)
雷蒙“下海”创办《纽约时报》.....	(31)
《纽约时报》不惜血本，扭亏为盈.....	(33)
奥克斯重振《纽约时报》雄风 .....	(33)
从天皇巨星到食品大王的保罗·纽曼 .....	(35)
灵机一动创办保险公司的劳埃德 .....	(36)
面对面商谈保险金的“老字号” .....	(37)
劳埃德公司在风险中闯过一关又一关 .....	(38)
森姆大难不死后发大财 .....	(39)
里治曼投资房地产大展宏图 .....	(40)
捕捉时机进军美国和染指石油业 .....	(41)
12岁就赚取利息的洛克菲勒 .....	(41)

## 二、金融“投机”篇

马克思炒股票的启示 .....	(43)
沙逊操纵股市坑骗中国人 .....	(44)
“我要做您的股票经纪人” .....	(45)
许多人赔了，他却稳赚不赔 .....	(48)
贺喜哈见好就收转向矿业 .....	(49)
CBS 与派拉蒙交换股权盈利 200 万美元 .....	(50)

“连股票什么样都未见过”的股海“空手倒”大师 ……	(51)
野心勃勃的孔非德自立门户 ……	(53)
孔非德股票投机更上一层楼 ……	(56)
“你绝对赔不了”的绝妙谎言 ……	(58)
屡战屡败最终扬名天下的韦尔 ……	(60)
韦尔抓住股市时机大搞吞并 ……	(61)
韦尔吃小亏获大利 ……	(62)
<b>三、“巧取豪夺”篇</b> ……	(64)
罗斯柴尔德乱中攫取暴利 ……	(64)
塞缪尔在罗斯柴尔德总愚下对付洛克菲勒 ……	(65)
塞缪尔拒绝洛克菲勒的收买 ……	(66)
塞缪尔意外发了一笔战争财 ……	(67)
洛克菲勒囤积居奇发大财 ……	(68)
靠南北战争发财致富的名人 ……	(69)
洛克菲勒的天平 ……	(70)
哈默巧妙让敌人携手赚大钱 ……	(71)
哈默灵机一动投资铅笔厂 ……	(72)
哈默的古玩引起了抢购风 ……	(73)
哈默灵活利用政策发财 ……	(75)
哈默为了吃牛排而建立自己的养牛场 ……	(78)
哈默意外涉足石油业 ……	(80)
哈默釜底抽薪让对手“投降” ……	(81)
战争是商人发财的良机 ……	(82)
沙逊哄抬鸦片牟厚利 ……	(84)

沙逊投机房地产手腕高超 .....	(86)
老谋深算的沙逊抽逃资本 .....	(88)
哈同居奇贷大发横财 .....	(89)
哈同娶小计剥削员工 .....	(91)
哈同“越界筑路”大肆掠夺土地 .....	(92)
哈同倚仗外国靠山大肆剥削 .....	(95)
“宣统皇帝的老长辈” .....	(97)
哈同当监护人豪夺庇护费 .....	(98)
洛克菲勒的黑心杀手锏 .....	(99)
洛克菲勒钻法律空子黑夜抢捕油管 .....	(100)
美孚石油公司逃脱起诉的假“独立” .....	(101)
“吝啬”的洛克菲勒 .....	(102)
洛克菲勒巧妙战胜对手 .....	(103)
洛克菲勒用政治手腕封杀对手 .....	(104)
洛克菲勒的“蔷薇花开”战略 .....	(106)
窥视《花花公子》的“骗子”古齐奥尼 .....	(107)
古齐奥尼第一次欺骗成功 .....	(108)
《藏金屋》射击“兔子”的第一枪 .....	(109)
给“黄色”加热的“阴毛大战” .....	(110)
《花花公子》和《藏金屋》的正面冲突 .....	(112)

#### 四、广告营销篇

“挺起胸膛，产生身为美国人的自豪感” .....	(114)
《藏金屋》打兔子 .....	(114)
“瞧，一只大兔在电视里哭了” .....	(116)



“上年纪的《花花公子》硬不起来了吗?” .....	(117)
砰, 我们打中了! .....	(118)
“其实这是一家英国公司” .....	(119)
为撒切尔夫人做竞选广告 .....	(120)
曼哈顿登陆 .....	(122)
“不要问价钱, 每件一便士” .....	(123)
哑巴卖刀的故事 .....	(125)
套出总统一句话作为广告词 .....	(126)
将好往坏里说的广告词 .....	(126)
罗斯柴尔德超前时代的推销方式 .....	(127)
路透透到伦敦后初显身手 .....	(129)
路透巧妙攻占舰队街 .....	(131)
《路透快讯》公正、快速获得读者好评 .....	(134)
路透用“秘密武器”战胜对手 .....	(135)
普利策发动新闻革命, 高歌猛进 .....	(137)
普利策遥控《世界报》和打败赫斯特 .....	(139)
普利策打败美国政府 .....	(140)
马克斯韦尔成功兼并镜报集团 .....	(141)
马克斯韦尔使议会餐厅扭亏为盈 .....	(142)
佩利“新官上任两把火” .....	(143)
佩利挑战麦卡锡 .....	(145)
萨奇公司“小鱼吃大鱼” .....	(147)
洛克菲勒临危不乱走出困境 .....	(149)
洛克菲勒的等待战略 .....	(151)
洛克菲勒巧借第三者力量 .....	(152)
洛克菲勒的成功秘诀 .....	(153)

厉行节约严把成本关的洛克菲勒.....	(154)
洛克菲勒着眼未来的冒险投资.....	(155)
洛克菲勒的贷款陷阱.....	(156)
基辛格经商——愿者上钩.....	(157)

## 五、公关用人篇

罗斯柴尔德舍血本笼络权势者.....	(159)
尼桑借笑话广结人缘.....	(161)
以柔克刚的萨洛蒙.....	(162)
萨洛蒙巧妙解除困境.....	(164)
路易临危不乱，傲气凌人.....	(167)
罗斯柴尔德打败希特勒.....	(168)
凯瑟琳在忐忑不安中公关成功.....	(170)
马克斯韦尔蒙混过关.....	(171)
显而易见的样品使你不得不看.....	(172)
美孚公司靠赠洋油灯打开中国市场.....	(173)
旧金山海湾泄油之后的公关活动.....	(173)
凯瑟琳撤下好友任人唯贤.....	(174)
“我需要的是他美丽的歌喉”.....	(175)
佩利厚利相诱挖对手墙角.....	(176)
佩利亲自出马笼络人才.....	(177)
“这是老板特意送给您的告别礼物”.....	(179)
洛克菲勒的间课颠覆战略.....	(179)
洛克菲勒和他精明能干的一班人马.....	(181)
宰相肚里能撑船.....	(182)

## 六、商场谈判篇

过时的美国式谈判	(184)
美国式谈判易留下隐患	(185)
言行不一的日本人	(186)
不讲信用的日本商人	(187)
充分做好事前准备	(187)
犹太式谈判步骤	(188)
“什么‘早上好’，他妈的洋鬼子”	(190)
势弱不害怕	(192)
谈判没有百分之百的胜利	(192)
谈判时不要得理不饶人	(193)
细节也足挂齿	(194)
灵活调整谈判策略	(195)
谈判中的切换思路	(195)
重视情报的犹太人	(196)
犹太人设置的谈判陷阱	(197)
乔费尔巧妙控制谈判程序	(199)
一串虚招下藏着的一剑	(200)
用“感情”和“利害关系”说服对方	(202)
乔费尔的“最后通牒”	(203)
大计终于实现	(204)

## 七、犹太商法篇

风靡日本的汉堡包.....	(207)
藤田先生巧用不花钱的地皮.....	(208)
不听朋友劝告的暴发户.....	(208)
精明的三越公司沾了麦当劳的光.....	(210)
汉堡包抓住了人们的消费心理.....	(211)
美国人免费为汉堡包作广告.....	(212)
卖自己不喜欢的东西.....	(213)
不打无准备之仗.....	(214)
“省时的商品”才能畅销.....	(215)
头脑和电脑并用.....	(216)
“顺风经营法”和“逆风经营法”.....	(216)
“黄色和红色”战略.....	(217)
巧妙运用瞬间催眠术.....	(218)
找出最有效的推销语言.....	(219)
麦当劳从不卖酒也不设卡拉OK点唱机和公用电话 .....	(220)
以科学方法创造美味佳肴.....	(221)
笼住员工的心.....	(222)
鼓掌能带来顾客.....	(223)
“我敢保证销售额能提高16%”.....	(224)
RETAIL（零售）等于DTTALL（详细）.....	(225)
想赚钱，取个响亮的名字.....	(225)
机不可失，时不再来.....	(227)
即使吃大亏也得守约.....	(228)
怎样对付坏商人？.....	(230)
高价推销赚大钱.....	(233)

物以希为贵·····	(234)
要瞄准有钱人的流行趋势·····	(236)
让顾客“动”起来·····	(237)
没必要兜圈子·····	(239)
财大气粗要不得·····	(240)
担心员工装病请假怎么办? ·····	(242)
女性不比男性差·····	(243)
“一个好汉尚需三个帮”·····	(245)
商人与政治是分不开的·····	(246)

## 附录、思想创造篇

耶稣受洗与大彻大悟·····	(249)
耶稣云游布道，显现“奇迹”·····	(250)
耶稣的十二门徒与山上宝训·····	(252)
被钉在十字架上的殉道者·····	(255)
失恋后放弃了恋爱学的斯宾诺莎·····	(257)
修正主义的祖师爷伯恩斯坦·····	(261)
“我已经找到了我的暴君”·····	(264)
常常自言自语的诗人柏格森·····	(267)
世界的事物美丑参半·····	(268)
直觉是最可贵的·····	(269)
灵魂和头脑是不同的·····	(270)
符号学大师在电车上的灵感·····	(271)
“逻辑真是地狱!” ·····	(273)
维特根斯坦对上帝和艺术的特殊感受·····	(275)

“人是心灵的最好图画”.....	(276)
美丽聪颖的姑娘与索然寡味的老人.....	(278)
后记.....	(281)

## 一、投资创业篇

### 迈耶投资古钱币发迹

“罗斯柴尔德”不是一个人的名字，而是一个名闻欧洲、象征着无所不能的金融权力的银行家族的名称。罗斯柴尔德是欧洲犹太人的第一望族，从19世纪初到一次世界大战前，一直操纵着欧洲的金融市场。其本部设在德国的法兰克福，分行分别设在伦敦、巴黎、维也纳、那不勒斯、柏林和纽约，是一个实力非常雄厚的金融跨国公司。

罗斯柴尔德金融王国的创始人迈耶从小就生活在法兰克福的一条脏乱不堪的犹太街，在艰难和备受欺凌中度过了他的童年时期。迈耶的父亲经营一家小商店兼做一些古钱币兑换生意，收入仅够一家糊口，往往还得替别人打打杂赚点外快来补贴家用。

在迈耶大约10岁的时候，其父便开始向他传授做生意的方法，同时培养他对古钱币的兴趣。不久，他就十分起劲地收集中东、俄国以及欧洲的古旧钱币，加以整理出售。

但在当时，对古钱币有兴趣的人并不多，他们感兴趣的是现钱。但犹太人自幼就形成的耐心和毅力，迫使他仍孜孜不倦地钻研其中的奥秘，渐渐地，他差不多成了一名古钱币的专家。几年的时间一晃而过，失望占据了多数时光，但他仍雄心未泯。

终于有一天，命运出现了一线转机，迈耶得到了向一位法国将军兜售旧钱币的机会，这使他欣喜若狂。他把自己所有的古钱币统统拿出来，让将军和他的朋友们观赏，并侃侃而谈每一枚古币的来历和典故。尽管当时他刚满 20 岁，但他那博古通今的古钱币知识和幽默风趣的谈吐吸引了所有的人。此外他还别出心裁地利用犹太音乐作为讲解时的背景音乐，更是取悦了在场的人。

结果不难预料，他激起了大家对古币的兴趣，纷纷向他购买。后来他也因此发了大财。

### 野心勃勃的伊利亚斯与兄长分道扬镳

维克多·沙逊是新沙逊洋行的第三代，也是沙逊家族在中国的最后一代继承人。由于他身带残疾行路蹒跚，以至人们送他一个绰号“蹒跚沙逊”。

沙逊洋行是维克多的曾祖父英籍犹太人 大卫在孟买创办的。初期资本不多，主要经营英国纺织品、东方土特产品以及印度鸦片等。由于大卫能捞善算，1864 年故世时资产累计约达 400 万英镑，已是颇为惊人的富翁。

身为大卫次子的伊利亚斯，早年受父派遣来中国负责远东贸易，往来于香港和广州之间。鸦片战争以后，沙逊洋行迅速在上海建立起侵华贸易中心，加紧扩大与内地贸易，伊利亚斯的五弟阿瑟·沙逊还担任了汇丰银行创办时董事会的顾问。这样，他们在中国聚敛了可观财富，构成沙逊洋行所有资产的重要部分。

大卫故世后，沙逊洋行全被其长子阿尔伯特控制。伊利亚



斯辛辛苦苦在华发展的业务被其兄长一人操纵，使他对兄长颇为不满、耿耿于怀。特别是第二次鸦片战争结束后，外国列强在中国取得了一毓的特权，向外国资本家扩大侵略掠夺贸易展现出美好前景，这一切使伊利亚斯在头脑中出现了—幅美妙宏伟的蓝图，时时诱发着他贪婪的神经中枢。一个野心勃勃的并有着丰富的从事侵略贸易经验的青年，无论如何不甘心屈于人下的地位，无穷的欲望使他再也不能等待了。他下决心要与兄长分道扬镳，遂于1872年成立了新沙逊洋行，开始了他庞大事业的拓展。

守门人发财的窍门

1873年，24岁的犹太人哈同尾随嘴咬雪茄的洋商贾和身带枪炮的洋鬼子，流浪到了旧中国的太上海。其时，他孤零一身，担囊无资，因有他父亲上海老朋友的介绍，才勉强到沙逊洋行混了个看门的差事，住在又脏又臭的勤杂工宿舍。

看门本是一个不能发财的下等差事，可让哈同一干就不一样。只干了几天，他就对洋行上下了如指掌，特别是他还熟知：那些来洋行办事的，大多是来谈烟土等黑货生意的。于是他脑袋一晃，就想出了一个发财的鬼点子。

这之前，前来办事的只需和门卫打个招呼就被放进去，这回哈同的工作方法改变了：他在门口放了一本登记簿，来客一律要先登记，然后坐在门口的长凳上等候，按顺序进门。这下可把那些烟土商急坏了，因为他们急于将黑货出手。有些机灵的商人，猜透了哈同的用意，便拿出1元钱，轻轻塞入哈同手中，恳求道：“我有急事，我不能通融一下？”哈同马上到里面跑