

★ 有什么样的思路  就有什么样的财路 ★

思路 决定财路 全集

邢群麟 编著

犹太商人的思路

粤商思路 徽商思路 晋商思路

温商思路 港商思路 台商思路

Si Lu Jue Ding Cai Lu
Quan Ji

中国国际广播出版社

★ 有什么样的思路  就有什么样的财路 ★

思路 决定财路 全集

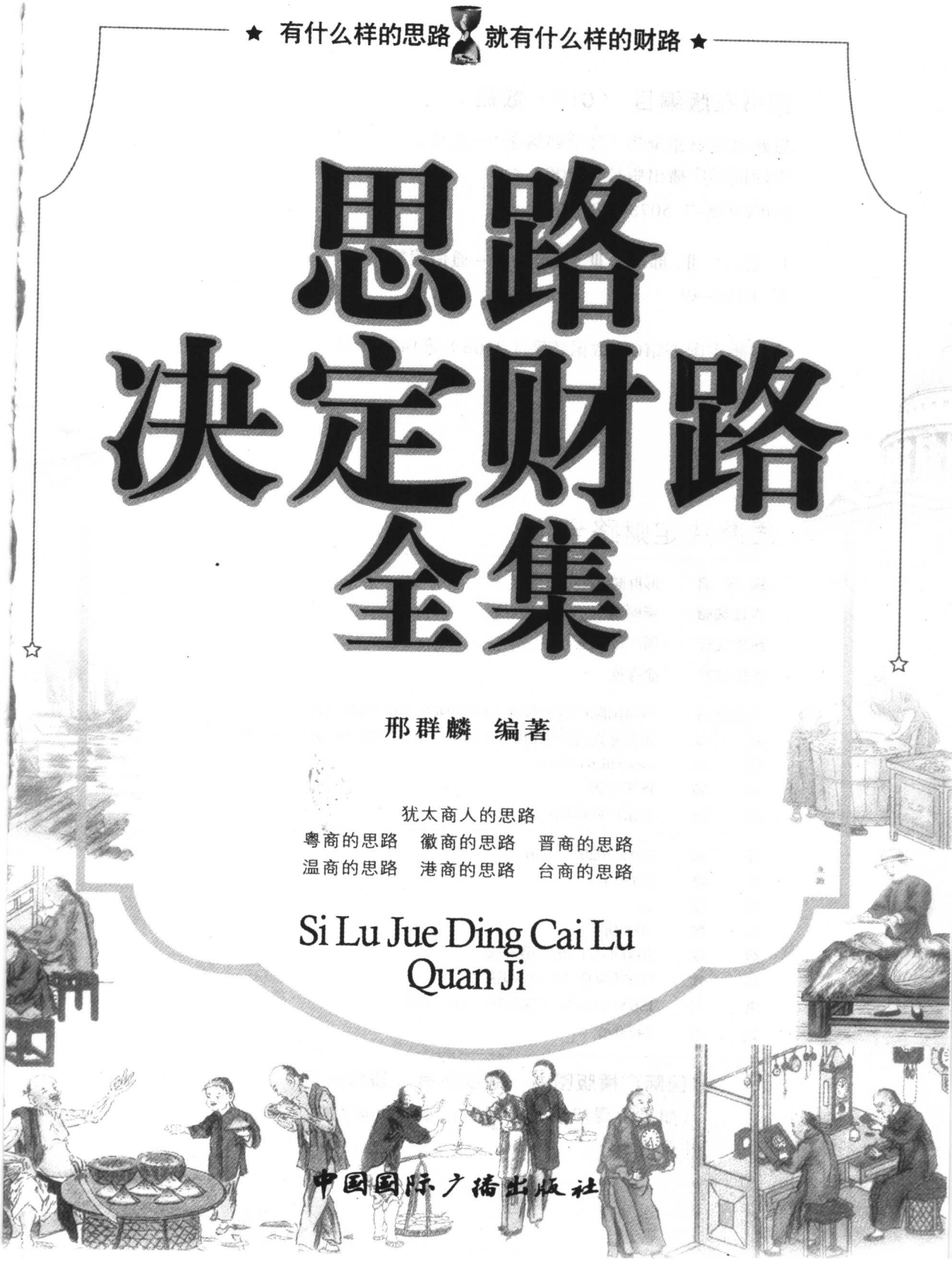
邢群麟 编著

犹太商人的思路

粤商思路 徽商思路 晋商思路
温商思路 港商思路 台商思路

Si Lu Jue Ding Cai Lu
Quan Ji

中国国际广播出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

思路决定财路全集 / 邢群麟编著. —北京:

中国国际广播出版社, 2007. 4

ISBN 978-7-5078-2787-3

I. 思... II. 邢... III. 商业经营 - 通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第142829号

思路决定财路全集

编 著 者	邢群麟
责任编辑	柴丽娟
版式设计	国广设计室
责任校对	徐秀英
出版发行	中国国际广播出版社 (83139469 83139489 [传真])
社 址	北京复兴门外大街2号 (国家广电总局内) 邮编: 100866
网 址	www.chirp.com.cn
经 销	新华书店
印 刷	北京广内印刷厂
开 本	720 × 1020 1/16
字 数	194千字
印 张	13
印 数	7000册
版 次	2007年4月 北京第一版
印 次	2007年4月 第一次印刷
书 号	ISBN 978-7-5078-2787-3/C · 194
定 价	24.00元

国际广播版图书 版权所有 盗版必究

(如果发现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

赢得财富，自古以来就是人类最热烈的梦想之一。

财富是对勤劳和智慧的奖赏，

也是通向精神自由的桥梁。

财富是度量成功的一种尺度。

财富使人能享受到世俗所能提供的最大快乐。

也许你会说：“我也知道财富对生活很重要，我也在苦苦追寻着财富，可到头来却总与财富无缘。”

那么是该翻开此书的时候了，因为对于那些懂得致富法则的人来说，财富从不匮乏；要赚钱，学历高低不是问题、出身贵贱不是问题、年龄大小不是问题、身材胖瘦不是问题、相貌美丑不是问题……关键在于：你是否掌握了真正的赚钱的思路。

我们知道，中国人和犹太人是世界上公认的最会赚钱的民族，而中国人里会赚钱的又属温州人、广东人、山西人、安徽人、香港人、台湾人。这些受世人瞩目的创富群体，已经获得了巨大的成功，是当之无愧的财富代言人。他们的成功都可以归结为一点，就是创造或者掌握了世界上最有价值的赚钱的思路。

所谓思路，即为赚钱的门道。它指导人们应该如何理解财富，改变人们对金钱不正确的观念。它激发起人们追求财富的雄心，然后再提供给这些雄心勃勃的人追求财富的方法，从而到达财富的顶峰。

要想出类拔萃，你就一定不会平庸；要想创造财富，你就一定不会贫穷；要想博学睿智，你就一定不会无知；要想拥抱成功，你就一定不会落空。

你现在要做的就是：翻开此书，行动起来！

编者

2006年8月

目 录

一、犹太商人的思路

金钱是现实的上帝	2
自强不息，锐意进取	5
赚钱无定法	7
打破砂锅问到底	8
金钱至上，绝不放弃赚钱的任何空隙	10
钱少没关系	12
善用别人的钱生钱	13
从风险的转化和准备上进行谋划	15
好人缘，好财源	17
比别人看得高远	20
靠头脑和双手光明正大地赚钱	21
契约是与上帝的约定	23
做到两头盈利	25
即使是1美元也要赚	27
口碑是销售的灵魂	29
时间是赚钱的资本	30
“以善为本”的生意经	32
钱是赚出来的，而不是攒出来的	34
存下收入的十分之一	37
抓住机会就是好运	39
从信息里找赚钱的机会	41
投资决定你的收入	44
知识才是最重要的	46
合法纳税，合理避税	48

能带来利润的都是商品	49
坚持现金交易	51
敢于精明	53
每一次都是初交	56
吃小亏，赚大便宜	57
聪明人向银行提出要求	61
对钱保持一颗平常心	64
把眼光瞄准女人	65
从嘴巴里挖钱，最务实的赚钱方式	66
“厚利适销”策略	68
用脑袋去赚钱	69
懂得休息和保养健康	72
善钻空子	73

二、粤商的思路

赚钱是唯一的正事	77
见好就收	78
经营中离不开的果敢精神	79
永远忙忙碌碌	82
求大利靠服务	83
精于造势	85
敢于“毛遂自荐”	85
力求“快”与“新”	87
明白自己的位置，找准自己的路子	89

三、徽商的思路

讲求以质为本	93
“人情账”比“钱财账”更重要	95
义利双行	98
借助各方势力	100
抓住弱点，投其所好	104
铜钱眼里翻跟斗	106
放长线钓大鱼	108

四、晋商的思路

有经营天下的气魄·····	111
不畏艰辛，敢冒风险·····	112
重视信息以变应变·····	113
团结一致，互补互益·····	116
先投入，后获取·····	117
追求“金牌匾”·····	119
哪里有需求，哪里就有钱可赚·····	120
营销方式机动灵活·····	122
强烈的群体意识·····	123
有远见卓识和胆略·····	125
不钻钱眼子·····	126
人弃我取，善坐“冷板凳”·····	128

五、温商的思路

有强烈的金钱欲望·····	131
先人一步，抢在前面·····	132
眼里要有“针”·····	134
先把个人关系搞定·····	138
比拼的是做生意的速度·····	141
抱团打天下·····	143
吃大苦，赚大钱·····	145
在价格之争中占据优势·····	147
小商品，大市场·····	150
在“冷门”处挖金·····	153
关心政治，善打政治牌·····	157
为钱走四方·····	159
敢于挑战任何未知的领域·····	161
不守诚信只会被踢出局·····	164
和气生财·····	167
先模仿后创新·····	168

六、港商的思路

智商是经商的底牌·····	171
不打无准备、无把握之仗·····	173
不做自己做不到的事·····	174
把眼光放得远一点·····	177
失去了信誉，就等于断了自己的财路·····	179
敢于拼搏，全力以赴·····	181
知己知彼，攻其弱而避其芒·····	182
人弃我取，趁低吸纳·····	185

七、台商的思路

追根究底才罢休·····	189
有人才才能赚到钱·····	191
节俭朴实，精打细算·····	193
用毅力来打通钱道·····	195
没有舍弃，就没有收获·····	197
不断创新，寻求超越·····	198

一 犹太商人的思路

“世界的钱，装在美国人的口袋里；而美国人的钱，却装在犹太人口袋里。”犹太人为什么是世界上公认的最会赚钱的人？难道犹太人真的是上帝最宠爱的民族吗？本章将告诉你犹太人是怎样赚钱的。

金钱是现实的上帝

在犹太人的历史上，金钱一直都是他们赖以存活的根本。金钱可以在他们被异族追杀时买通别人以得到收留；金钱可以在他们被人看不起时买回自己的尊严，得到尊敬……金钱对于犹太人来说是如此的重要，犹太人将其视为现实生活中的上帝也就不难理解了。

钱对犹太人来说，绝不仅止于财富的意义。在他们看来钱能决定生死，居于他们生活的中心地位，是他们事业成功的标志。这样的钱必定已具有某种“神圣性”。钱本来就是为应付那些最好不要发生的事件而准备的，钱的存在意味着这些事可以避免发生。所以赚钱、攒钱并不是为了满足直接的需要，而是为了满足对安全的需要！至今在犹太人家庭中还有一种习惯，留给子女的财产至少不应该比自己继承到的财产少。这种心愿代表着犹太人对后辈的祝福。

犹太人的长期流散，使他们不可能鄙视金钱。因为每当形势紧张，他们重新踏上出走之路时，钱是最便于携带的东西，也是保证旅途中安全生存的最重要物品。

犹太人的寄居地位，也使他们不可能鄙视钱。因为他们原来就是用钱才买下了在一个国家中生存的权利。犹太人缴纳的人头税和其他特别税，名堂之多、税额之重，也是绝无仅有的。“犹太人若非自己在财政方面的效用，早就被消灭殆尽了。”这是犹太人与非犹太人之间为数不多的共识之一。犹太人在历史上数次惨遭灭族之祸，他们被迫流亡世界各国。犹太人要想在当地生存就必须缴纳各种高额的税金和说不清楚的捐税，甚至他们日常生活中的一举一动都要受制于他们所纳的捐税。

犹太人的四散分布，也使他们不可能鄙视钱。因为钱是他们相互之间彼此救济的最方便的形式。

犹太人的长期经商传统，也使他们不可能鄙视钱。因为尽管钱在别人那里只是媒介和手段，但在商人那里，钱永远是每次商业活动争取的最终目标，也是其成败的最终标准。

犹太人对金钱几乎到了顶礼膜拜的程度。在两千多年的流浪历史中，他

他们没有自己的土地，也没有自己的国家。他们只能在异国他乡寄居。他们唯一能掌握的便是通过商业经营赚来的钱。金钱对犹太人来说无疑成了万能的上帝，它不但给犹太人生存的机会，而且能为犹太人争得权力和地位。

一位银行家的儿子获得博士学位后，改信了基督教。这件事深深地伤了这位犹太教徒的心，尽管两个孙子经常来看他，他仍然闷闷不乐。

一天，银行家看到两个孙子在玩纸牌，便问他们在玩什么游戏。

“我们在玩银行家的钱。”孙子不假思索地说。

老头一听，喜形于色：“孙子身上仍然是我的血脉！”

这个故事告诉我们，对犹太人来说，任何事情都可能改变，但喜欢金钱、崇尚金钱的习惯却是丝毫也不会改变。

犹太人这样说：“富亲戚是近亲戚，穷亲戚是远亲戚。”犹太人的历史一再地验证了这个事实。当他们没有金钱的时候，就处于社会的底层，人们都看不起他们，说他们是“犹太鬼”，他们走到哪里都会受到凌辱和压迫。而等到他们有了钱，就可以和贵族平起平坐，让人们对他们钦慕和妒忌不已。

在驻日本的联合国某司令部里，犹太士兵总是无端地受到多方的歧视，根本没有尊严可谈。犹太士兵只要走过，白人士兵必然要满怀憎恨而轻蔑地骂一声“犹太鬼”，任何人都可以随便地挖苦犹太士兵一番，而犹太士兵虽然恼火却无可奈何。

有个叫威尔逊的犹太人，由于他的军衔低，因此更是受尽了白人士兵和高级军官们的歧视。大家都看不起他，背地里经常议论他，他也饱尝了人们对他的各种侮辱。但是他拥有犹太人智慧的头脑。一开始他口袋里也没有钱，他就省吃俭用，积攒一小笔钱，然后把这笔钱借贷出去。在白人士兵里花钱大手大脚的现象很普遍，他们总是等不到发薪水的时候，就囊中羞涩了。他们看到威尔逊有钱，就迫不及待地向他借。

威尔逊就借钱给他们，同时还要求他们在一个月内还清，且附带高额的利息，但是那些士兵们早就管不了那么多了。威尔逊收到这些利息之后总是继续攒起来再借贷给那些士兵们。对于没有钱可还的人，威尔逊就让他们把他们自己一些值钱的东西做抵押，然后再高价卖出去。这样，过了不久，威尔逊就过上了富裕的生活。白人士兵再也不对威尔逊趾高气扬了。

威尔逊用富有为自己赢得了尊严。

犹太人认为金钱是上帝给的礼物，是上帝给人的祝福。他们对金钱的热爱不仅仅出于现实生存的需要，而且是一种精神的寄托，更是美好人生的必需的手段和工具。

简言之，金钱成为犹太人现实的上帝。

下面来看看金钱这位现实的上帝是如何一次又一次地救赎犹太人的。

由于历史和宗教的原因，犹太人的命运始终处于风雨飘摇之中。在遭受

异族排挤时，在面临反犹分子的血腥杀戮时，他们不止一次地“请”出了“钱”——这位现实的上帝。这时，我们或许能明白犹太商人不惜一切赚钱的真正原因了。赚钱于他们，确是为了生存。

在历史上，金钱曾多次充当了犹太人的“保护神”。17世纪的荷兰是世界上第一个典型的资本主义国家。当时，荷兰已经一方面摆脱了西班牙的军事政治统治，另一方面摆脱了宗教的干涉和纷争。工商业尤其是商业发展很快，它的资本总额比当时欧洲其他所有国家的资本总额还要多。

1654年9月，一艘名为“五月花”的航船由巴西抵达荷属北美殖民地的一个小行政区——新阿姆斯特丹。这里属于荷兰西印度公司的前哨阵地。

“五月花”为北美带来了第一个犹太人团体——23个祖籍为荷兰的犹太人，他们是为了逃避异端审判而来到新阿姆斯特丹的。但当他们筋疲力尽地抵达这里时，出于宗教偏见，当地的行政长官彼得·施托伊弗桑特却不允许他们留在当地，而是要他们继续向前航行，并呈请荷兰西印度公司批准驱逐这些犹太人。

但是，施托伊弗桑特没有想到，当时的荷兰已不是中世纪的荷兰，犹太人也并非毫无权力和任人宰割的。这些新来的犹太人一方面据理力争，一方面设法与荷兰西印度公司中的犹太股东取得了联系。在犹太股东，也就是施托伊弗桑特的“雇主”的有力干预下（荷兰西印度公司对犹太股东的依赖远甚于对施托伊弗桑特的依赖），这个小行政区的行政长官不得不收回成命，准许犹太人留下，但保留了一个条例：犹太人中的穷人不得给行政区或公司增加负担，应由他们自己设法救济。这个条件对犹太人来说毫无意义，因为自大流散以来，犹太人就没有向基督教会乞讨过，他们有足够的力量照顾好自己。这些犹太人就此定居下来，并且建立了北美洲第一个犹太社团。以后，这里发展成了北美洲最大的犹太居住区。

就这样，犹太人用金钱铸造了一根魔杖。然而，这根魔杖的无上法力又指向何处呢？钱对于犹太人来说，绝不仅是财富的象征。在他们看来，金钱保证了生存，指挥了政治，推进了慈善。

众所周知，经济是政治的基础，政治反作用于经济。精明的犹太商人早已参透了金钱与权力之间的玄妙。他们以金钱为饵，换来了政治上的发言权，又倚靠着政治资本，在商场上肆意驰骋。

“国会山之王”是美国政治活动家保罗·芬德利在其所著的《美国亲以色列势力内幕》一书第一章的标题，也是他对美国犹太人院外活动组织“美国以色列公共事务委员会”（简称美以委员会）的称呼，从这一称呼，我们不难看出美国犹太人对美国政府的最高决策层的决定性影响。

自强不息，锐意进取

自强不息精神是催人奋进和获取成功的法宝，是犹太人的一种制胜术。因为有了自强不息的精神，就会产生信心；有了成功的信心，就会设法发挥自己潜在的力量。这种力量用于自己的奋斗目标上，就可以排除万难，敢于面对现实，坚持下去，最终获得成功，这就是“精诚所至，金石为开”。

犹太人的一个优良传统，就是自强不息。困难和挫折吓不倒他们，迫害和残杀阻挡不了他们前进的道路。从罗马帝国时起，犹太民族家园被侵占，大部分犹太人被迫离开故土，流散天涯。在漫长的流亡漂泊岁月中，犹太民族虽然灾难迭起，几乎遭到灭族之灾，但人们发现，今天，犹太民族的特性、宗教、语言、文化、传统、历法、习俗和勤劳智慧的资质没有因这多年的悲惨民族史而分崩离析，他们始终保持着自己的特色和民族凝聚力。尽管他们长期以来遭受到大放逐、大迁移、大捕杀，但他们仍做出种种惊天动地的伟业。千百年来，犹太民族人才辈出，精英遍布世界。

不说别的行业，仅在商业这方面就可以列举出许许多多自强不息、艰苦奋斗、经营成功的犹太人。

美国玉米糊大王斯太雷，是一个美籍犹太人。他由于家庭经济不佳，15岁就走向社会打工。他在一家著名的百货公司当售货员，虽然工薪十分微薄，但他为了保住这份工作而十分卖力工作。尽管他把工作做得很完美，处处留心，从不迟到早退，但经理先生仍对他印象不好。一天，他被经理唤去，挨了一顿莫名其妙的训斥后，经理对他说：“老实说，你这种人根本不配做生意。你虽然有一身好体力，但却不够大胆灵活，我劝你还是到钢铁厂当工人吧。我这里用不着你了！”

斯太雷受了这番训斥和侮辱，既委屈又气愤。他想不到自己素来工作努力、成绩不错，会得到这样的结果。虽然被辞退了，但他坚信自己的为人和能力，坚信自己的前途还是光明的，因此，他忍不住回答说：“经理先生，你当然有权将我辞退，你也有你的评判标准，但是你不应该羞辱我，你也无法萎靡我的志气。你说我无用，当然，这也是你的权利，但是这并没有减损我

的勇气。看着吧，迟早我要开一家大你十倍的公司！”

斯太雷愤而离开了这家公司。这次打击后，他重新反思了自己的工作和奋斗目标，决心为自己提出的目标奋斗。他没有资本，还是从打工开始，逐步积蓄自己的血汗钱。在打工生涯中，他边学习边观察市场，掌握了大量的经商手法和市场信息。不久，他开始经营，开发出玉米糊这种畅销商品，行销于全美国和世界各地。不到10年时间，他成为拥有超10亿美元资产的巨富。

麦雅·罗思柴尔德是一位犹太人，18世纪出生在德国法兰克福市的犹太区，自幼受尽了日耳曼人的歧视，他的家庭经济也不佳，仅靠他的父亲经营杂货和古钱兑换店的微薄收入，只够一家人糊口。

麦雅·罗思柴尔德进学校读书时间虽然不多，但肯努力自学。在他10岁时，双亲开始教他怎么做生意。从此，他逐步掌握了一些赚钱的技巧，也从父亲的古钱兑换店那里学到了不少古钱和贵重金属的鉴别知识。勤奋好学的麦雅·罗思柴尔德在自学中慢慢对犹太民族自古流传下来的诗篇和传说产生了极大兴趣。当他长到20岁左右，他经过思考后决定把自己对古钱和古诗、传说的嗜好与商业结合起来，使它成为一种赚钱的手段。

经过一段时间的酝酿，他决心把中东、俄国和欧洲的旧钱币加以分类整理，然后出售。但是，犹太居民对古钱并不看好，他们只想要目前流通的货币。而在德国的非犹太人多信奉基督教，他们也同样对古钱没有兴趣。

麦雅遭到了当头的一瓢冷水，几天几夜吃不香睡不宁。但麦雅与其他的犹太人一样，有一种惊人的耐性和毅力，绝不气馁。他继续设法收集中东及欧洲古钱，并进行深入的研究。最终他学有所得，形成的独到见解被称为“麦雅古钱学”。

尽管在古钱研究上取得了成就，但并未因此赚钱。相反，他因为倾尽自己的有限财力和精神专注于搜集研究古钱，使自己连生活都无着落。正在这一时刻，机会终于出现了。有一天，麦雅向一位贵族将军兜售古钱，给他展示了各种各样的古钱，并侃侃而谈相关的典故。结果，不但吸引这位将军买了不少古钱，连旁观的人也纷纷购买他的古钱。从此，登门购买古钱的人逐渐多了起来，麦雅积累了一定的资本。

麦雅·罗思柴尔德从经营古钱起步，随着生意的增多、资本的雄厚，他经营起现代货币来，也就是说，涉足金融业。在他45岁时，爆发了法国大革命，他趁着时局急剧变动之机，运用商业手腕，利用金融优势大做军火交易。在短短的几十年时间里，他赚取了暴利，为罗思柴尔德家族累积了4亿英镑的财产，使其家族成为欧洲最大的金融商。

赚钱无定法

犹太人认为，为了达到赚钱的目的，可以采用各种方法和手段，只要双方自愿，只要不违背道德和法律，就是明智的经营之道。

经商使犹太人赚了大量金钱，使他们的钱袋鼓鼓囊囊的，但这却又成为他们新的“罪恶之源”，使他们受到敌视、遭受迫害。

对于犹太人来说，未来是难以预测的。反犹迫害不知何时会突然发生，只有金钱可以给他们提供保护。

就这样，犹太人和金钱走进了一个“魔鬼循环”：

为了生存，为了获得金钱这一“保护神”和“护身符”，犹太人必须拼命地挣钱，尽可能多地积累财富；而他们积累财富的手段，以及他们的财富本身，却又成为招致他人嫉妒和敌视的原因，最终导致反犹运动的发生。

他们靠钱生存，也因钱而受害。但是，为了生存下去，他们还得不断地赚钱。

在这种恶劣的生存环境下，犹太民族逐渐成了一个擅长赚钱和做生意的民族，在生财、理财和积财方面表现出了特殊的能力。

犹太人对钱的观念自有所持，特别是犹太商人，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们自信，只要是通过经营赚来的钱，都让人心安理得。因此，他们千方百计地经营，尽量赚取更多的钱，而不管这些钱是农夫出卖了产品得来的，还是知识分子靠脑力劳动得来的，总之都受之无愧，泰然处之。

雪拉斯·阿隆·哈同是旧上海大名鼎鼎的犹太富商，21岁离开家乡巴格达，独自一人出走谋生，次年来到上海。当时很多人都认为哈同的到来只是上海滩上又多了一名流浪汉而已。这种想法也是不无根据的，哈同除了年轻力壮，几乎一无所有。没有资本，没有专业知识和特长，再加上人地生疏，要想成就大事是难上加难。但年轻的哈同浑身洋溢着“硬颈项民族”的血性，他下定决心要在上海干一番惊天动地的事业。由于他身材魁梧，不久就在一家洋行找到一份看门的工作，换作别人绝对是不愿干的，自己相貌堂堂，却屈就一个不起眼的守门雇员。而哈同却不那么想，他认为看门赚钱是天经地义的事情，没有丢脸和失身份的感觉。这份工作对他来说是一个平台和跳板，他坚信：通过自己的努力奋斗，不断积蓄力量，最后终能找到赚更多钱的路子。

工作十分认真，白天忠于职守，晚上利用空闲时间阅读各种经济和财务书籍，知识增长很快。在几次突发事件中，哈同的出众表现让老板觉得此人工作出色，脑子精明灵活，就把他调到业务部当办事员。哈同一如既往，工作业绩令人赞叹不已，逐步被提升为行务员、大班等。此时，他的收入大为增加，但身怀壮志的他并没有因此而停下脚步，他认为自己创业的时机到了。1901年，为了赚取更多的钱，他找理由离开了打工岗位，开始独立经营商行——“哈同洋行”，以经营洋货买卖为主。当时洋货在中国市场上的竞争者不那么多，消费者以富裕的上海人居多，他们难以“货比三家”，因此，哈同的经营获得了高额的利润，几年间，他积累了许多资金。后来他从一个打工仔变成了一个富豪。

赚钱有道的犹太人数不胜数，他们发财的方式也各有千秋，以放债发迹的艾伦也是其中典型的一例。这位移居英国的年轻人从打工开始，生活基本安定后，用积蓄的一点钱做些小生意。后来由于生意扩大，他需要资金进行周转，不得不向钱庄或银行借钱。就在这借钱还钱的过程中，艾伦发觉，向银行借钱所付的利息确实太高了，往往与辛辛苦苦经营获得的利润相差无几。换句话说，自己经营所得变成了银行的利息，而且所担的风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。

有了一定的资金后，他开始了放债业务。他一边经营小额生意，一边抽出部分资金贷给急需钱的人。另外，他又从银行借来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷出去，从中赚取差额利润。有些等钱急用的企业或个人宁愿以月息20%借贷。这样，生意很快就好了起来，一年可获得240%的回报率，这比投资做买卖更能赚钱，而且不用在风雨中颠簸。艾伦紧盯着这个赚钱的路子，迅速走上了发迹之路。

犹太人赚钱，方法无所谓贵贱，也不在乎方式。他们所赚的钱是你情我愿得来的，感觉受之无愧。现在，犹太人这种理念推广得很快，但所有的赚钱方法都要在道德和法律许可的范围内，不能为了牟利而抛弃人性中的良知和善意。

打破砂锅问到底

犹太商法指出：伟大的商人之所以成功，是基于他寻根问底的精神。正是这种精神，使犹太商人掌握了丰富的知识，成为世界公认的明智商人。

犹太商人一向认为，好奇心可增长知识，因好奇心而引发的种种问题，也可以影响日后的经营思路。一个卓越的生意人，首要条件是经营期间多问“为什么”，并经常关心大众对产品及其服务是否满意。产品畅销或滞销，必有其原因，而那些原因就是该产品能否继续存在的关键，所以找到种种要问的问题，追寻用户对产品的印象，是不可缺少的。

当竞争对手的产品非常畅销，如果你的心里只想着：“用户都瞎了眼，怎么那些劣等货也有人买？”你不去寻找原因，而光是诅咒，这绝不是生意人应有的本色。大家都喜爱的东西必有其独特之处，广泛地研究它的长处及短处，才能在自己的产品上加以改良。忌讳提及其他产品的名称，就如讳疾忌医一样不去面对现实，那么自己的毛病将永远存在。

经常地追问“为什么”，可以发现自己原来是那么浅陋。的确良布料的滞销很可能因为牛仔衣的兴盛，不去研究其原因，光在推销方面加重成本，只是徒然浪费金钱。

犹太人在尽可能了解真相方面，总是不遗余力的，大有一种“打破砂锅问到底”的气派。

他们对其他民族、其他国民的生活、心理和历史，表现出超过专家的好奇心，甚至希望了解到这个民族未公开的东西。犹太人旅游，每到一处之前必定下很大工夫去了解该国的历史、地理、风土人情、宗教习惯，乃至旅游中出现的各国人种都要分辨得清清楚楚。犹太民族由于多年的流散和惨遭迫害，迫使他们出于自卫的本能而不得不详细地研究各国的民族性，然后才能“对症下药”，求得生存。正是这一历史的原因，使他们无形中养成了一种对任何事都感兴趣并“打破砂锅问到底”的精神。

犹太商人不耻下问，不将不熟悉的问题弄清楚绝不轻易谈判。也正是这种认真的精神，才使他们在商战中永立不败之地。

有一个犹太人打电话给一位日本朋友，要借车旅行。这位日本人因担心这位首次来日本的犹太朋友对日本很陌生，便友好地表示：“你要到京都一带的名胜古迹游览，我可免费导游。”“谢了，我的准备很充分。”犹太人借到车后，便带上地图和导游手册独自启程。几天以后，那个犹太人满意而归，把车还给了日本人，并请日本人一块儿吃饭。饭桌上，犹太人抓紧机会向日本人提问：“日本男人在外面一般不穿和服，为什么回到家中反而穿和服呢？”“为什么和服是白色的领子，白色不是最容易脏吗？”“为什么日本人吃饭要用筷子？勺子不是更方便吗？筷子是不是日本贫穷祖先的遗物？”那个日本人被问得晕头转向，都无心吃饭了，但是犹太人不问清楚自己想知道的东西，是绝不罢休的。正是他们这种“打破砂锅问到底”的精神，使犹太商人掌握了丰富的知识，成为世界公认的明智商人。