

★★★
超值白金
典藏版

右手

温州商道

ZUOSHOU YOUTAI SHANGDAO
YUSHOU WENZHOU SHANGDAO

左手

犹太商道

张立伟◎编著

左手犹太商道
右手温州商道

张立伟◎编著

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

左手犹太商道右手温州商道/张立伟编著. —长春:
北方妇女儿童出版社, 2014. 12
ISBN 978-7-5385-8893-4

I. ①左… II. ①张… III. ①犹太人—商业经营—经验②商业经营—经验—温州市 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 271940 号

左手犹太商道右手温州商道

ZUOSHOU YUTAI SHANGDAO YOUSHO WENZHOU SHANGDAO

出版人 刘刚
策 划 师晓晖
编 著 张立伟
责任编辑 王天明
开 本 787mm×1125mm 1/10
印 张 60.8
字 数 720 千字
印 刷 三河市恒彩印务有限公司
版 次 2014 年 12 月第 1 版
印 次 2014 年 12 月第 1 次印刷

出 版 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社
地 址 长春市人民大街 4646 号
邮 编: 130021
电 话 总编办: 0431-85644803
发行科: 0431-85640624

定 价 78.00 元



有这样一个民族，他们历经两千年的颠沛流离、驱逐杀戮，却始终屹立不倒，顽强生存，直至摘取“世界第一商人”桂冠，在商业舞台上独领风骚。他们就是犹太人。

有这样一群人，30年前他们还顶着“平阳讨饭，文成人贩，永嘉逃难，洞头贷款”的耻辱，30年后的他们异军突起、强势上扬，引起全世界的共同瞩目。他们就是温州人。

犹太人拥有5000多年的历史，却有2000多年没有自己的国土，这个弱小的民族在流散世界各地、寄人篱下的困境中，以其独特经营理念、商业技巧，以占据不到世界1%的人口，控制了世界上很大一部分财富。

温州偏居于中国东南一角，这里没有北京的政治中心地位，没有上海的外贸金融优势，没有深圳等几大特区的窗口效应，但温州商人硬是凭自己的努力将温州打造成了东方商会。而他们也被誉为中国商人中最有钱、最会赚钱的优秀群体。

犹太人、温州人，有太多的相似之处：

他们都有着健康的金钱观，把赚钱视为人生的重要功课；

他们都不甘于命运的贫困，为了改变命运奋斗不息；

他们都是不甘平庸的灵魂，为了梦想能四海为家；

他们都是精打细算的高手，孜孜不倦地收获着每一份财富；

他们都是诚信信誉的代名词，在这个信任危机的时代中独树一帜……

然而，犹太人和温州人又是完全不同的两个个性鲜明、性情迥异的群体。草根温州商人乐于使用合力，喜欢以小见大，懂得以小搏大，熟谙无中生有的精神，开创了生机勃勃的经济模式，缔造了一个活力城市。而精英犹太商人崇尚知识，善于冒险，精于律法和契约，他们用顽强的毅力和神奇的智慧，在贫瘠的沙漠中建立起富强的国家。

也许你曾经敬佩犹太人，也许你曾经羡慕温州人，渴望着有一天成为他们那样



的强人，那么在成为强者之前，必须好好向强者学习。

本书从犹太商人与温州商人成功的事例中提炼出他们经商的精髓，再配以生动的案例，希望能在您的经商道路上助您一臂之力。有这样一个民族，他们历经两千年的颠沛流离、驱逐杀戮，却始终屹立不倒，顽强生存，直至摘取“世界第一商人”桂冠，在商业舞台上独领风骚。他们就是犹太人。

有这样一群人，30年前他们还顶着“平阳讨饭，文成人贩，永嘉逃难，洞头贷款”的耻辱，30年后的他们异军突起、强势上扬，引起全世界的共同瞩目。他们就是温州人。

犹太人拥有5000多年的历史，却有2000多年没有自己的国土，这个弱小的民族在流散世界各地、寄人篱下的困境中，以其独特经营理念、商业技巧，以占据不到世界1%的人口，控制了世界上很大一部分财富。

温州偏居于中国东南一角，这里没有北京的政治中心地位，没有上海的外贸金融优势，没有深圳等几大特区的窗口效应，但温州商人硬是凭自己的努力将温州打造成了东方商会。而他们也被誉为中国商人中最有钱、最会赚钱的优秀群体。

犹太人、温州人，有太多的相似之处：

他们都有着健康的金钱观，把赚钱视为人生的重要功课；

他们都不甘于命运的贫困，为了改变命运奋斗不息；

他们都是不甘平庸的灵魂，为了梦想能四海为家；

他们都是精打细算的高手，孜孜不倦地收获着每一份财富；

他们都是诚信信誉的代名词，在这个信任危机的时代中独树一帜……

然而，犹太人和温州人又是完全不同的两个个性鲜明、性情迥异的群体。草根温州商人乐于使用合力，喜欢以小见大，懂得以小搏大，熟谙无中生有的精神，开创了生机勃勃的经济模式，缔造了一个活力城市。而精英犹太商人崇尚知识，善于冒险，精于律法和契约，他们用顽强的毅力和神奇和智慧，在贫瘠的沙漠中建立起富强的国家。

也许你曾经敬佩犹太人，也许你曾经羡慕温州人，渴望着有一天成为他们那样的强人，那么在成为强者之前，必须好好向强者学习。

本书从犹太商人与温州商人成功的事例中提炼出他们经商的精髓，再配以生动的案例，希望能在您的经商道路上助您一臂之力。



上篇 犹太商道

第 1 章 致富是天赋权利——犹太人的金钱观	2
金钱对于犹太人，是用来买生存的	2
金钱买来尊严，包括政治尊严	3
热爱金钱，千方百计赚钱	5
金钱无姓氏	6
逐利是商人的天职，如同将军打胜仗	8
赚到钱比体面更重要，职业没有贵贱高低	9
看重钱却又如游戏般赚钱	10
归还不属于自己的意外宝贝，只因自己是犹太人	11
第 2 章 信守契约的生命线——犹太人重信誉	14
商人的游戏规则是遵守契约	14
十诫里的商业伦理	15
经商业要讲“商德”	17
信守契约的生命线	18
钻石级信誉是犹太商法的灵魂	20
绝不许合同出现漏洞	22
宁可赔钱，也不违约	24
至高无上的是规则	25
诚信出美誉，毁信必招毁素	28
信任是最有效的广告	29
商誉就是财富	31
第 3 章 穿鞋子就比赤脚快——犹太人的借力智慧	34
要会“借钱”，拿着别人的钱来赚钱	34



善于“借势”，借助名人的影响扬名.....	35
精于“借脑”，利用他人的智慧成就自己的辉煌.....	37
善于借外力，延伸赚钱的途径.....	38
巧借银行的钱，成就发家致富的路.....	39
找准“借”点，发挥虚张声势的本事.....	41
借钱生钱，以他人之力谋得百万财富.....	42
借树开花，虚实结合玩转金钱.....	44
好风借好力，善搭“顺风车”.....	45
有借有还，再借不难.....	46
保全借贷人的饭碗，也是保全自己的饭碗.....	47
第4章 精明是商人的拐杖——犹太人的商业思维.....	49
只有精明才能赚钱.....	49
能提前嗅到财富并把握好机遇.....	50
紧紧把握市场走势.....	52
比别人多走几步.....	53
拥有活的智慧，才能赚取无数的金钱.....	54
双赢，让大家都高兴和你做生意.....	56
你的头脑就是你最有用的资产.....	58
警惕惯性思维，再熟悉的客户也不能马虎大意.....	60
第5章 把生意当做自己的情人——犹太人的变通策略.....	63
再小的生意也要做.....	63
所有的商品只有一个属相，赚到钱才是最要紧的.....	64
生意场上不能轻信别人.....	67
做个懂得变通的生意人，财源才会滚滚而来.....	69
利用一切可以利用的东西来赚钱.....	70
以个性赢得市场.....	72
开拓创新，善于“无”中生“有”.....	75
第6章 赚女人和嘴巴的钱——犹太人生意定位.....	79
让女人掏腰包的机会远比让男人掏腰包的机会多.....	79
女人对宝石永不生厌.....	80
从需求出发，打动女人心.....	82
利用“男女有别”来赚钱.....	84
抓住了消费者的胃，就抓住了他的心.....	85
神奇的78：22法则.....	87
第7章 奇妙的鸡蛋法则——犹太人的理财智慧.....	89
分解投资风险，别把鸡蛋放到一个篮子里.....	89



钱是在流动中赚出来的	90
你不理财，财不理你	92
有钱不置半年闲，将钱拿来投资	93
勇敢一些，及时握住上天赐予的机会	95
守护好本钱就是守住金钱的种子	97
把握财富增长的轨迹	99
第 8 章 投资于比金钱更有价值的时间——犹太人的时间观	101
遵守严格的时间观念	101
投资比金钱更有价值的时间	102
快人一步，抢占商机	104
立即行动，不把今天的事情留到明天	106
第一时间获取信息，勿让机遇匆匆溜走	107
机遇总是披着风险的外衣	108
抓住机遇，一念定乾坤	110
第 9 章 吝啬和节约一样，也是种美德——犹太人的节约观	112
爱钱的同时也要惜钱	112
支出永远不超过收入	113
紧紧看住你的钱包	115
别把硬币不当钱	118
白手起家的第一法则	119
节俭要从娃娃抓起	121
第 10 章 尽量只赚不赔——犹太人投资定律	123
捅破蒙住财富的那层窗户纸	123
独特的眼光比知识更重要	124
理财的三等分原则	125
没有攒来的富翁	127
设计你的财富计划表	128
理财要趁早	130
相信自己的判断	132
赚钱是为了享受	134
第 11 章 人脉决定财脉——犹太人的人脉整合术	136
友谊是一笔看得见的财富	136
人缘就是财富	138
爱邻居胜过爱自己	139
积极和富人交往	140
结交政界要人	142



善意能拥有更多的朋友和好运	143
反省自己，理解他人	144
把敌人变成朋友	147
友情是给予，不是索取	148
借钱给朋友可能是掏钱买敌人	150
第 12 章 经商以和为贵——犹太人的生财之道	152
微笑着迎来幸运之神	152
时时处处为方便顾客着想	153
莫与顾客争辩	154
老顾客才是最好的顾客	156
用赠送培养顾客	158
厚利适销原则	160
吃小亏赚大便宜	162
不要把穷人关在门外	163
第 13 章 把喜怒哀乐放在口袋里——犹太人的谈判智慧	166
耐心是谈判制胜的法宝	166
把喜怒哀乐放在口袋里	167
机智是谈判取胜的筹码	168
攻心为上，抓住谈判的关键	170
注重知彼，谋定而后动	172
注重谈判的细节	173
犹太人的谈判术	174
第 14 章 坐享其成是一种罪恶——犹太人奋斗观	177
勤勉是犹太人的“聚宝盆”	177
没有不劳而获的财富	178
金钱的种子要靠勤奋栽培	179
从小播下奋斗的种子	181
求真务实的犹太文化	182
永不停息的“丛林法则”	184
只有偏执狂才能成功	186
成功的法宝在于自强不息	187
第 15 章 善举是打开财富之门的金钥匙——犹太人以善为本	190
捐赠是一种义务	190
善举是打开财富之门的金钥匙	192
体恤弱者的犹太精神	193
犹太无乞丐	195



甘做“替罪羊”	196
记住别人施与你的面包	198
最好的机会留给最有希望的人	199
让年轻人先发言	201
美德是世界的全部	203
第 16 章 巧用法律漏洞赚钱——犹太人的法律观	206
上帝也有小动作	206
税是商人与国家的契约	207
精于世故的法律智慧	209
从规则中研究出来的黄金	210
将法律视作自我保护的盾牌	212
做个懂得避税的生意人	214
第 17 章 苦难是财富之母——犹太人将苦难转化为资本	216
苦难成就伟业	216
磨难也是一笔财富	217
用忍耐安身立业	219
黑暗的另一面是光明	221
不要为打翻的牛奶而哭泣	222
痛饮人生的满杯	224
即使是杂草也有用处	226
第 18 章 管好自己才能赚钱——犹太人自律	227
做命运的主宰者	227
超越自己，才能超越别人	228
理性是创造幸福的根本途径	230
过有节制的生活	232
用耐心将简单做到不简单	234
舌头是为人处世的关键	235
第 19 章 生而知之的犹太商人——犹太人重财商培养	238
富翁的赚钱意识在童年扎根	238
告诉孩子，凡事都有解决的窍门	239
尊重孩子的兴趣	241
学习是一生的课题	243
独特的犹太式学习法	244
第 20 章 优秀的员工是“懒汉”——犹太人的知人善任	247
录用诚实的人	247
坚持自己的原则	249



优秀的员工是“懒汉”	251
高度重视人才的培养	253
柔性管理调动员工的干劲	254
让员工有尊严地工作和生活	256
第 21 章 为商即为人——犹太人的处世哲学	259
憎恶罪，而不憎恨人	259
谦卑是最高尚的道德	260
最强大的力量来自反省	262
礼貌和热情是处世的两枝花	263
幽默，一种不可或缺的喜剧交际艺术	265
入乡随俗，才能和他人打成一片	266
做只生意场上精明的老狐狸	267
第 22 章 夺不走的财富——犹太人尊重知识	270
教育是最重要的投资	270
学校在，民族在	272
知识是打开财富之门的金钥匙	274
教师比父亲重要	275
书本是甜的	277
把书架放在床头	279
“重复”是学习的第一步	281
知足者常乐，把握好能把握的东西	282
做个杂学博士	283
读书自有妙用	284

下篇 温州商道

第 1 章 把钱当成情人来追——温商的赚钱金律	288
信奉金钱至上	288
赚到钱是一种乐趣	289
赚钱是经营人生的事业	290
生而知“商”的温州人	291
赚钱无尽头	293
赚钱，要有永不放弃的执著	294
要赚钱就要放下面子	295
秉承陶朱遗风，赚钱天经地义	297
不怕没财路，就怕没财智	299



温州人能坦诚地面对金钱.....	301
第2章 野心造就了发财的梦想——温州人“商欲”	303
个个想创业，人人想赚钱.....	303
宁为鸡首，不为牛后.....	304
勇于吃“第一只螃蟹”.....	305
上得了浪尖，才能捕捉到大鱼.....	307
梦想为事业开道.....	308
四十而不衰，年龄不是创业的障碍.....	309
拼搏成就梦想.....	311
女子也能赢天下.....	312
再荒的山上也能走出路.....	313
欲望是永恒的治穷特效药.....	315
找市长不如找市场.....	317
风险是财富的近邻.....	318
第3章 “拿来主义”，偏偏喜欢你——温州人善模仿	320
对“拿来主义”情有独钟.....	320
模仿别人，以假胜真.....	321
创新的基础是模仿.....	322
另类的模仿方式.....	324
先学样子，再学技术.....	325
从温州窜出一匹“中国狼”.....	327
模仿是温州人成功的源头.....	329
第4章 不让金钱在银行里过夜——温商盘活资金智慧	331
不让金钱在银行里过夜.....	331
把勤俭视为创业守业的法宝.....	332
用钱要恰到好处.....	333
精打细算“数中有术，术中有数”.....	335
让每一分钱都发挥功效.....	336
独一无二的精明.....	337
第5章 街头看出“好风景”——温州人的市场嗅觉	340
从人们的抱怨中发现商机.....	340
处处留心，皆能赚钱.....	341
挖掘脑袋中的金矿.....	342
抓商机，靠的是智慧.....	344
练就“火眼金睛”.....	345
留心饭桌上的商机.....	347



说者无意，听者却要有心	349
在市场缝隙中创造新商机	351
从废物堆里淘出金子	352
善于捕捉有价值的商业信息	354
对市场判断有独到眼光	355
越是落后的地方越有经商价值	356
第 6 章 “第一”是商界永胜不败的定律——温州人抢占先机	359
集中优势兵力攻克目标	359
抢占商业制高点	361
快鱼吃慢鱼	364
早一分钟发现信息，也许你就多一倍利润	365
眼光决定财富	368
用观念打开财富之门	370
看得远，所以走得远	372
第 7 章 观念常新，垃圾变黄金——温州人赚钱思维	375
野蛮的赚钱哲学：大小通吃	375
让经营有特色	376
观念新，值万金	378
变则通，通则赢	381
将生意做成文化	384
变革是一世的策略	385
为产品合理定位	387
用懒人的思维想问题	389
第 8 章 白天做老板，晚上睡地板——温州人的吃苦精神	392
吃大苦，发大财	392
从“睡地板”到“做老板”	393
将相本无种，男儿当自强	395
忍耐是赚钱的必修课	396
但凭勤奋自立，必有家财万贯	398
不甘于现状，活出一片天地	399
吃小亏换大利益	401
成事需要锲而不舍的精神	402
输得起才能赚得起	403
永不满足，永不服输	404
唯一是争，唯冠是夺	406
第 9 章 捐华务实，勤勉是金——温州人务实	409



行胜于言，实效才是判断标准.....	409
空杯心态，复位归零.....	411
实事求是，奋进务实.....	412
脚踏实地，全力以赴.....	413
第 10 章 创业如挖井，挖深方能见水——温州人的创业金律.....	415
创业如挖井，挖深方能见水.....	415
创业如水，逢孔可入，遇石则绕.....	416
开出一片荒，耕“熟”一片地.....	417
靠“一身薄技”走出贫困.....	419
不按常理出牌的创业思维.....	420
多条腿走路才能更快更稳.....	421
满足现状是企业厄运的罪魁祸首.....	423
第 11 章 有钱赚的地方就是故乡——温州人遍天下.....	425
候鸟迁徙，适者生存.....	425
走南闯北，足迹遍天下.....	426
最恶劣的环境也有商机.....	427
不放弃别人不屑一顾的领域.....	428
哪里有钱赚，就要到哪里.....	430
包下朝鲜百货大楼.....	432
法国地盘上的温州人.....	433
第 12 章 “小狗经济”成大势——温州人的商业模式.....	436
“小狗经济”成大势.....	436
家族企业凝聚力更强.....	438
“温州一条街”效应.....	439
温州模式就是没有模式.....	441
第 13 章 品牌是帆，炒作是风——温州人的经营策略.....	443
好生意是炒出来的.....	443
“傍大款”，求发展.....	445
让人惊叹的炒房传奇.....	446
时刻保有推销意识.....	448
打赢品牌战.....	449
提高品牌的含金量.....	451
品牌的背后是文化.....	453
企业文化是赚钱的催化剂.....	454
第 14 章 抱团上岸，异地生长——温州人的“群狼战术”.....	457
扎堆打天下.....	457



抱团上岸，异地生长	458
结成利益同盟体	460
联合是求强的绝招	461
寻找最佳创业伙伴	462
“做蛋糕”胜于“抢蛋糕”	464
双赢才是真的赢	465
生意一起做，有钱大家赚	467
蚂蚁精神	469
独特的融资方式	470
第 15 章 借他人之光照亮“钱”程——温州人善借势	472
“无中生有”创奇迹	472
借鸡生蛋	473
善于合作，甘于分享	475
将同行间的竞争变为合作	476
虚拟化经营	478
学会和外国人跳舞	480
第 16 章 留住人才先得经营好人才——温州人的经营管理术	482
适合企业发展的人就是人才	482
理财先理人	483
像关心亲人一样关心员工	485
独特的温情管理	486
留住人才有妙法	487
给员工优厚的待遇	489
充分授权	490
让年轻人扛起重任	492
用人应扬长弃短	493
无为而治的管理理念	495
打通企业发展的脉搏	496
第 17 章 好高不鹜远，小生意大手笔——温州人的“小生意”	498
一分钱的买卖也不能放过	498
小生意赚大钱	499
薄利多销	500
赚钱更需心细	503
从一分一厘开始挖掘市场潜能	503
寻找与众不同的财眼	505
第 18 章 政策是一根播撒财富的魔棒——温州人善抓政策	507



善打政治牌	507
政策是一根播撒财富的魔棒	508
《新闻联播》就是“天气预报”	509
新闻：盛载商机的百宝箱	511
把握好政治发展趋势	512
得政策者得市场	514
政策里面有黄金	516
第 19 章 树活一身“皮”，商活一张“网”——温州人人脉即财脉	519
人情就是门路	519
陌生人也许是你商业上的贵人	520
不断地给自己的人际账户充值	521
用“吃亏”建立起的“铁链”合作关系	523
搭好人情网再走天下路	524
先交朋友再做生意	526
第 20 章 让宗亲关系发挥积极作用——温州人的家族优势	528
创业之初家人帮	528
你帮我衬赚大钱	529
打破家族企业的亲情桎梏	530
寻找最佳 CEO	532
明晰产权，别埋下“定时炸弹”	533
上阵亲兄弟，打虎父子兵	535
第 21 章 质量和信誉是市场的通行证——温州人的质量观	538
质量和信誉是市场的通行证	538
用信用赢得订单	539
用实际行动捍卫温州信誉	540
质量是第一生命线	542
针尖上打擂台，拼的就是质量	543
用信誉打造“百年老店”	545
诚信是最简单的持续竞争优势	546
第 22 章 学习经商可以走捷径——温州人的学习力	548
学习是最先进的竞争力	548
经商的成功离不开学习	549
改变观念才能更会赚钱	551
自创体制搞发展	553
思维值千金	554
从巨人的肩头起步	557



第 23 章 空杯心态，方可归零自省——温州人的自律	559
用 14 年时间赢回信誉	559
将自省作为习惯	560
用初学者的心态向别人请教	562
不满足于自己的现状	564
时刻具有危机意识	566
第 24 章 小老板，大人格——温州人商德	568
把道德摆在金钱之上	568
小赢凭智，大赢靠德	569
对次品毫不留情	571
树立良好的顾客口碑	573
有社会责任感，才是真正企业家	575
慈善也是一种生意	576
爱心奉献，用善心结善缘	577
第 25 章 放下身份，路会越走越宽——做生意先做人	580
为人低调，财不外露	580
身价奇高却姿态低调	581
人前吃亏，人后得福	583
低调做人，高调做事	585
能大能小是条龙	587