

世界上 最伟大的商道

犹太人商道精髓

李长泽◎编著

中国三峡出版社

世界上 最伟大的商道

犹太人商道精髓

李长泽◎编著

中国三峡出版社

F715
L28

图书在版编目(CIP)数据

世界上最伟大的商道:犹太人商道精髓/李长泽编著.
北京:中国三峡出版社,2005.12
ISBN 7-80099-994-7

I. 世... II. 李... III. 犹太人—商业经营—经验
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 131576 号

世界上最伟大的商道
犹太人商道精髓
罗宇 编著

中国三峡出版社出版发行
(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)
电话:(010)68218553 51933037
<http://www.e-zgsx.com>
E-mail:sanxiaz@sina.com

地矿部保定地质工程勘察院美术胶印厂印刷 新华书店经销
2006 年 2 月第 1 版 2006 年 2 月第 1 次印刷
开本:787×1092 毫米 1/16 印张:21.375
字数:260 千字
ISBN7-80099-994-7 定价:32.80 元

凡购买中国三峡出版社图书,如发现质量问题,本社发行部负责调换

序言

一个叫麦考尔的犹太人这样教导儿子：“我们惟一的财富就是智慧，当别人说1加1等于2的时候，你应该想到大于2。”

1946年，父子俩来到美国的休斯敦做铜器生意。20年后，父亲死了，儿子独自经营铜器店。儿子始终牢记着父亲的话，他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的弹簧片，做过奥运会的奖牌。他甚至把一磅铜卖到3500美元，当时他已是麦考尔公司的董事长了。

然而，真正让他扬名的，是纽约州的一堆垃圾。1974年，美国政府为清理给自由女神像翻新扔下的大堆废料，向社会广泛招标。但没有人投标，因为在纽约州，垃圾处理有严格规定，弄不好会受到环保组织起诉的。这个犹太人的儿子当时正在法国旅行。听到这个消息，他立即终止休假，飞往纽约。看过自由女神像下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，他不发一

言,当即与政府部门签下了协议。消息传开后,纽约许多运输公司都在偷偷发笑,他的许多同僚也认为废料回收吃力不讨好,能回收的资源价值实在有限,这一举动实乃愚蠢之极。

当这些人都在等着看笑话的时候,他已开始组织工人对废料进行分类整理了。他让人把废铜熔化,铸成小自由女神像,旧木料则加工成底座,废铜、废铝的边角料则做成纽约广场的钥匙。他甚至把从自由女神像身上扫下的灰尘都包装起来,出售给花店。结果可想而知,这些废铜、边角料、灰尘都以高出它们原来价值的数倍乃至数十倍卖出,且供不应求。不到3个月的时间,他让这堆废料变成了350万美金,每磅铜的价格整整翻了1万倍。……

这些看来细小但却无处不在的小智慧就是犹太商人开启成功之门的钥匙。犹太商人就是这样在竞争中把自己的钱袋装满的。

人们惊呼,犹太商人聚敛财富的灵巧和诡谲如同魔术师一样。其实,犹太商人之所以能成为世界上最为成功的商人,犹太生意经之所以成了智慧的生意经,就是因为智慧与金钱的同在与统一:犹太生意经是让人在做生意的过程中越做越聪明的生意经,也是1加1大于2的智慧。

犹太人对商业独到的领悟,对财富不懈的追求,使他们成为最值得骄傲、最值得自豪、最具权威的民族。在美国的亿万富翁中,有20%以上是犹太人。他们中涌现出了大批世界级的科学巨匠、思想艺术的大师、顶尖级的政治家、卓越的外交能手、石油王国的巨子、传媒帝国的巨擘、华尔街的天才精英、好莱坞的娱乐大亨等,甚至全世界的银行业,都会因为犹太商人的策略介入而无不受到影响。

如果说犹太人的事业,是企业,是金钱,是偏执狂们在创造着财富,那么托起当今犹太民族心灵中太阳和神的人,正是这些身价不凡的犹太商人、财富帝国里的金融企业明星,他们以其独特的成功商法,赚取利润的绝妙手段,巨额的资财,震撼着整个商业世界。今天,我们来研究犹太人

精深奇特的经商之道、近乎偏执与狂热的犹太精神文化、第一流的情报意识时会发现,他们是如何占得先机、获取利润的,又是如何在经营之路上建立起了自己商业霸权的。犹太商人是商人中的智者,更是商人中的魔鬼,他们能从零开始最终成为亿万级的富翁。

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一,而犹太商人又以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状,摘取了“世界第一商人”的桂冠。有的权威人士就这样告诉世人:犹太富豪在家打个喷嚏,世界上所有的银行都将引起感冒;五个犹太财团坐在一起,便能控制整个人类的黄金市场;当今美国人流行一句话:“美国的钱装在犹太人的口袋中。”

正因为犹太人的非凡智慧,犹太人在投资创业、巧选目标、广告营销、商场谈判、信守契约等方面,表现出出神入化的睿智,他们的经商之道令人耳目一新,拍案叫绝!

总之,犹太商业大亨的事业,愈来愈引起世界的关注。在西方,他们以其特有的赚钱之术,积聚了亿万之财;在东方,他们又以其经济的威力和卓越的智能,威震中东,标新立异。我们深信,在未来的事业中,财富将成为主导世界的主要力量,并改变着现代人类的信仰和追求。

如果您希望做一名成功的商人,如果您希望拥有伟大的企业,如果您希望成就财富的霸业,如果您希望在金钱里找到对神一样的信仰,那么请翻开犹太人经商之道中最辉煌的财富篇章,细细地品味它,去开启财富的大门吧!

吕进

2005.10

目录

Contents

犹太人成就辉煌的行业

第一章

借鸡生蛋 白手起家

世界船王洛维格起家时只有一艘仅仅能航行的老油轮,他将其以低廉的价格包租给一家实力雄厚的石油公司,然后以这层关系成功说服银行贷款给他购得新油轮。如法炮制,他很快有了自己颇具规模的航运公司。

洛维格之所以能取得银行的信任是他借了实力强大的石油公司之力。再如,二战后罗恩斯坦借自己美国公民的身份,为即将被法军接收的斯瓦罗斯基公司解困,从而获得该公司的独家代销权。犹太人这方面的事例太多了。

一个人,再有智识才华,能力总是很有限的。巨大成功,都是乘势借力的结果。犹太人借乘万物势力的巧善功夫让人不得不感佩。

一、借鸡生蛋,白手起家才是明智之举	17
二、借机生财,在沙里淘出大把的金	22
三、暗渡陈仓,金库是从心中变出来的	26
四、借势打品牌,借第三只手来赚钱	31
五、成功把钱借给别人,你就能变出更多的钱	33
六、盯住时机,囤积居奇赚大钱	35
七、该出手时就出手,把商机拖到金库中	41
八、智慧融于金钱之中,才是永久的财富	45

第二章

注重契约 一诺千金

纵横五大洲,经商数千年,绝少有犹太商人坑蒙拐骗的事例,他们一般不经营假冒伪劣产品,不做短斤少两的事,他们以诚信经商立世。

犹太商人的诚信,一是来自于其宗教文化。《塔木德》中有许多关于贸易活动中诚信原则的规定;二是来自其远见卓识。作为一种弱勢存在,如果不守诚信,犹太共同体必定早已消失。

当然,犹太文化中的诚信与我们中国文化中的诚信有相当大的区别,比如对投机钻营,他们并不以为耻。根本上讲,犹太商人所推崇的“诚”是一个实用的“诚”。

一、把别人的钱拿过来,需多少融多少

51

二、商场如战场,决不允许任何漏洞出现	56
三、履行合同就是履行与神的契约	58
四、以诚信为筹码,守信用的人能做长久生意	66
五、把握双赢原则,大家一同吃蛋糕	69
六、少玩“花花肠子”,才会有真正的朋友	71
七、不贪不义之财,灵魂的纯洁是最大的美德	75
八、欺骗永远发不了财,少做投机生意	76

.....

第三章 商眼锐利 敏于先机

《塔木德》上说:“任何东西到了商人手里,都会变成商品”。真正能实践这句话的也只有《塔木德》的忠实信徒犹太商人,他们早已把合同、公司乃至文化、艺术甚至于他们的耶和華上帝都商品化了。

1984年,尤伯罗斯把一向亏损巨大的奥运会卖出了天价,使奥运会从此身价百倍。虽然万物可商,真要做到做好,却要商眼锐利,敏于先机。思想解放、智识过人等。在一般人百求难得的东西却正是犹太商人的特长。

现代世界的许多原先非商性领域,大多是在将兴未兴之时,被犹太商人率先打破封闭而纳入商业世界的。

一、把每一条信息变为金钥匙	83
二、78: 22 是生财有道的经营魔法	85
三、你不是机灵鬼,别人就是机灵鬼	90
四、让顾客跟着感觉走	94

五、别出心裁的经商意识很重要	97
六、兵贵神速,果断出击是取胜的天规	100
七、敢于作出惊人的投资策略	103
八、马上解决,今天的事情今天做	104
九、声东可以击西,明亏暗赚	106
十、都按规矩办事,精于合理地赚大钱	107

.....

第四章

享受消费 巧投精算

犹太人普遍坚持钱不能随便用,钱一定要用到最需要的地方。

世界上流行这样的说法:“犹太人是吝啬鬼。”此说法有一定依据,但也是一种误解。因为犹太人中有很多是经商的,而且大部分是经商高手。作为商人,对物品斤斤两两计较和对金钱分分毫毫的核算是职业本能的反映。作为商人,如不精打细算,不爱惜钱财,怎能获得经营的利润呢?

犹太商人认为,会干的,不如会管的!保住家底的好办法就是管钱。对自己的家底不知晓,用准钱办好事是不可能的。通晓家底,能很快拿出对策,以免造成重大损失。所以,不管你是普通家庭主妇,还是小店的掌柜,还是公司老板,都如同个账房先生一样随时盘算你的家底,做到有多大能耐办多大事。

一、练几招理财要诀,别把钱不当钱	113
二、一分钱难倒英雄汉,有多大能耐做多大事	118
三、有钱不置半年闲,加快资金周转	120
四、把现金看好,多留心无坏处	122

五、力戒大手大脚,该紧就紧	125
六、敢把大把大把的钱用到点子上	129
七、让每分钱都发挥百分之百的功效	131
八、立足于赚钱、省钱而不是攒钱	135
九、每天都要给自己打“算盘”	138
十、点子都是人想出来的,负了债,也有辙	143
十一、享受钱道,自己给自己减压	148



第五章

胸中有墨 学识聚宝

《塔木德》中说:宁可变卖所有的东西,也要把女儿嫁给学者;为了要得学者的女儿,就是丧失一切也无所谓。

对学者的敬重其实就是对知识的敬重。犹太人从小就把学习知识、钻研学问当作毕生的义务。久之,便成了民族的传统。

犹太商人追求学识渊博,他们当中精通两门以上外语的不在少数,他们视外语为世界商人的通行证。

学识渊博不仅提高犹太商人的判断力,还提升他们的修养和风度,从而增强自己的信心和客户的信赖。

一、知识是别人抢不走的聚宝盆	153
二、想法把自己变成一个高财商者	155
三、从嘴巴里挖钱,最务实的赢钱方式	160
四、学识能赚大把的钱,粗俗者成不了大商人	162
五、只有女人心动,才能财源广进	163

六、跳出束缚,眼光看开才能成大事	166
七、精于谋算,巧打算盘巧获利	168
八、投其所好,莫因小利失大利	174
九、越流行的东西,越能挣钱	178

第六章 现金主义 忍中有度

《塔木德》有云:客人和鱼一样,新鲜时是美味,但超过三天便会发出恶臭。

荆棘难测的生存之路教育犹太人要注重现实,也教育犹太人要坚毅忍耐。对于边际性流动、夹缝中生存的犹太人而言,非此即亡。久之,这也成了犹太民族的特性。索罗斯常说:“如果你的表现不尽人意,首先要采取的行动是以退为进,而不是铤而走险。”仅有忍耐与等待,才最终取得成功。也正如一句名言:“善于等待的人最终得到他想得到的一切。”

一、不讲“面子”,有利一定要争	183
二、金钱至上,绝不放弃赚钱的任何空隙	186
三、只要付出,就会有收获	187
四、拿捏好买卖中的“度”	191
五、留意生意场上的每一个细节	196
六、不要勉强自己,敢于说“不”字	199
七、做生意无禁区,冲破国界打天下	203
八、钱就藏勇气后	206
九、惟有现钞是眼前的事实	207



第七章

厚利适销 冒险致胜

商人谁不追求厚利,然而像奢侈品这样的厚利生意并不是一般人可以做得,它对经营者的素质有相当高的要求。所以,与其说犹太商人当选得好,不如说其自我修炼得好。犹太商人就是这样做的,他们多从事厚利行当,如珠宝、钻石、时装、箱包等。

创新显然也是一种冒险,它没有成功可鉴。犹太民族特有的冒险精神令犹太商人在产品、经营手段等许许多多方面打破常规,引领变革,如塞缪尔(壳牌创始人)首次建油轮批卖石油,罗森沃德第一个奉行最高商业信誉“不满意可以退货”等等。

商业舞台越大,商情就越重要,一向以世界为舞台的犹太商人对信息的理解和重视自然基于常人。

- | | |
|--------------------|-----|
| 一、定下赚钱的目标,自信自强 | 215 |
| 二、厚利适销,打破薄利多销的套路 | 217 |
| 三、冒险就是创新,谁快谁先占领市场 | 220 |
| 四、敢想敢做,绝不放走任何获利的机会 | 223 |
| 五、敢于放手搏一把,值得冒险就冒险 | 225 |
| 六、没有大风险,就没有大收获 | 227 |
| 七、分散风险,东方不亮西方亮 | 231 |
| 八、让顾客迷上你,利用大家好奇心赚钱 | 236 |
| 九、给对手来一个措手不及,越快越好 | 237 |

第八章 知彼知己 谈判解决

未来社会是一个相互协作、共同合作的社会。对话才是重要的，强硬只能造成彼此间的隔阂，只有温和才能友谊长存。温和态度是将来谈判的大趋势。

未来社会仅有谈判才能解决一切。了解了谈判的技巧，把握了谈判的时机，商业运作成功了，才能成大事。

- 一、先摸清对方的底，再谈判 245
- 二、佛要金装，人要衣装 249
- 三、心中始终要有一本账，用不同方案同对方谈判 251
- 四、把好对方的脉，选择最好时机谈 253
- 五、发挥嘴巴的威力，巧妙说服 257
- 六、看一看债务葫芦里到底卖的什么药，谈判可以占先机 261
- 七、选定一个目标，避免让对方牵着鼻子走 267
- 八、把谈判桌摆在大脑中，博闻强记有利于谈判 270
- 九、“瞎子打灯笼”与“打破沙锅问到底” 272
- 十、一定要把握好打破僵局的时机 275
- 十一、寻找共同的利益点，一步一步解决问题 279
- 十二、收帐不能始终一个调，到什么庙念什么经 282
- 十三、高级投手都会看准方向，投资是一种更高明的理财 287

《塔木德》中告诫：别想一下就造出大海，必须先从小河川开始。

犹太巨商大多是白手起家，职业之初一般多从事最底层的工作。他们的一大共性是都能将平凡的工作干得出色，如洛克菲勒16岁开始为一个小商人做会计助理，因工作有条不紊、精细认真深受老板赏识；哈同在上海的沙逊洋行当门卫，表现突出，一年后升任地产科领班；像这样的例子不胜枚举。

另外，在众多犹太巨商的成功历程中，也许大家都会注意到，他们有一个共同举措，即在发财致富中，注重解囊做各种善事和公益事业。

犹太商人热心捐钱办公益事业，归根到底是一种营销策略，这样，既能提高企业的知名度，又能博取消费者的好感。

- | | |
|------------------------------------|-----|
| 一、和和气气，才能生意旺 | 293 |
| 二、从无到有、从小到大，稳步前进 | 297 |
| 三、人际关系第一，金钱第二 | 301 |
| 四、学会经营自己，人生的辉煌源于慷慨大方与
诚实守信的生活准则 | 303 |
| 五、积少成多，即使是1美元也要赚 | 307 |
| 六、判断准确，才能走每一步棋都不失手 | 309 |
| 七、不轻易向部下让步 | 311 |
| 八、在守法之中用法，适当打一点“擦边球” | 313 |
| 九、学会“推销自己”，让自己成为赚钱的主体 | 317 |
| 十、合理避税，不挣不该挣的钱 | 318 |



金融业

可以说，犹太人的经济神话是从控制社区、国家乃至全世界的银行、货币供应、经济和商业开始的。

你不得不佩服，犹太人在操纵金钱方面有着超人的才能。多少年来，这一特性总是把他们引入银行和金融界。而他们在什么地方也没有像在美国那样把自己的金融才能发挥得如此淋漓尽致，那里自由经营和政治解放允许他们发挥和完善这些才能。在此之前的千余年的大部分时

间里，犹太人不是现代意义上的银行家，而是更类似于当铺老板和同异邦进行交易的商人一类的放债人。

9 最初犹太人放债的时候，没有其他人能够或者愿意这样做，这或者因为缺少流动资金，或者因为种种律法禁止放债取息。

众所周知，现代银行业就是在 19 世纪随着罗思柴尔德家族银行的崛起而开始的。他们并非欧洲仅有的重要的犹太银行家，但数量惊人的大陆银行是由犹太人创立的。

早先的宫廷犹太人的首要任务，是为地方统治者筹措金钱以供其开支、个人外交和挥霍之用，新起的银行家则发行国家债券以此为新兴的工业和铁路提供资金。

罗思柴尔德五兄弟在法兰克福、伦敦、巴黎、维也纳和那不勒斯都设有银行，而布莱城罗德在柏林、瓦伯格在汉堡、奥本海姆在科隆、斯派尔在法兰克福都经营着自己的银行。

犹太人开的银行遍布世界各地，从伦敦到孟买再到圣彼得堡，以及这些地区之间的许多地方都有犹太人开设的银行。除了这些私人银行（相当于今天的商业银行或投资银行）之外，犹太人还帮助建立了一些重要的合股银行或商业银行：德国银行和德累斯顿银行（德国三个最大银行中的两个）、信贷银行、巴黎和荷兰金融公司、意大利商业银行、意大利信托银行、信贷银行集团、布鲁塞尔银行以及其他银行。

在经济发达的美国，犹太银行家也不少，享有声望的海姆·萨洛蒙，同亚历山大·汉密尔顿一起在 1784 年创立纽约银行的伊沙克·摩西。直到 19 世纪 40 年代的德国犹太人的移民热潮中，美国人才感觉到犹太银行在美国的存在。一些原已确立的德国银行向美国派出自己的代理人，但就大多数情况而言，德国犹太银行家是来到美国后脱颖而出的。从 1840 年到 1880 年之间，有一打第一流的银行开业：巴赫、奥古斯特、贝蒙特、戈德曼、萨克斯、J·W，塞利格曼、库恩·洛布、拉