

GENYOUTAIREN
XUEJINGSHANG

跟犹太人 学经商

余少阳 编著



“世界第一商人”历尽千辛万苦，他们的创业历史历历在目，人们能够从他们那里得到一些创业、发展事业的具体实例的借鉴，能够使人们从中结合现实所处状况，吸取其长处，抛弃其短处，更好地挑战自我，发展自我。

东方出版社

GENYOUTAIREN
XUEJINGSHANG

跟犹太人 学经商

余少阳 编著



東方出版社

图书在版编目(CIP数据)

跟犹太人学经商 于少阳编著.
北京:东方出版社,2005.11

ISBN 7-5060-2334-2

I.跟... II.于... 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 113009 号

跟犹太人学经商

于少阳编著

东方出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京智力达印刷有限公司印刷 新华书店经销

2005 年 11 月 1 版 2005 年 11 月 1 次印刷

开本:787×1092 毫米 1/16 印张:16.5

ISBN 7-5060-2334-2

定价:28.00 元



前言

FOREWORD

犹太人可以说是世界上最聪明的民族，他向全世界贡献了像马克思、爱因斯坦这样最具智慧的思想及科学头脑的人物。同时，犹太民族也是世界上最富有的民族，其中又有以犹太商人为赢得巨额财富的代表，如索罗斯、巴菲特。

有人调侃说，三个犹太商人在家里打个喷嚏，全世界的银行都将连锁感冒，五个犹太商人凑在一起便能控制整个世界黄金市场。由此可见，犹太商人的成功在当今世界的经济领域乃至政界所具有的巨大影响力。

众所周知，犹太民族的一些优良传统受着如重信守约、惜时如金、开放的钱观，如因人流散从而懂外语，也因人流散开始从事投机与放债，以及民族本身的苦难经历等的影响，这些都为犹太商人成为“世界第一商人”提供了先天的素养。但我们认为更重要的是，犹太民族是一个善于不断学习、不断创新的民族。他们用智慧去创造财富，这是犹太商人的最大特征。

《跟犹太人学经商》记述了犹太商人以什么风格经商，如何进取，如何奋发，如何走向辉煌的发展历程。人们能够从他们那里得到一些创业、发展事业的具体实例的借鉴，能够从中结合现实所处状况，吸取其长处，抛弃其短处，更好地挑战自我，发展自我。本书内容上用了大量的例子，是为了让读者耳目一新，除了可掌握的理论知识外，还可了解到具体操作的技巧。

犹太商人，是世界商人中公认的“世界第一商人”。他们是世界上惟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，最敏感于推进合理化、商业化进程，最富于社会意识和协作精神，最善于以经济手



段驾驭政治权力。

全书分五大篇章，其中包括：创业风格篇、经营风格篇、管理风格篇、竞争风格篇和做人风格篇。其中每一篇中又分五至七章进行阐述。

今天，在我国，对于优秀的商人，人们总喜爱这样的比喻：中国的犹太人——温州人，这地方的商人，无论是从气质、韧劲、方法和决心上，的确都跟犹太人有神似之处。

中华民族也是一个聪明的民族，在开放的市场经济条件下，我们缺的不是商人，而是一个民族如何把智慧转化为财富的创新能力！

但愿在不久的将来，中国商人的精神气质在全世界能发扬光大，不但超越犹太人，而且奠定中国商人的国际地位，也能给世界人民提供“教科书”似的商务法则。

编著者



目 录

CONTENTS

001

第一篇

犹太商人的创业风格

领导者的条件 /001

品格效应 维系感情 /002

丰富知识 商海风帆 /003

经营头脑 胜在构思 /005

信心永恒 把握机遇 /008

创业初的策划 /011

市场调查 探询市场 /012

了解竞争 立于不败 /014

获取信息 竞争方法 /017

明确目标 实现理想 /019

创业中的谋略 /021

寻找商机 多角经营 /022

牵驴上路 和盘托出 /023

顾客至上 记住顾客 /026

售后服务 不可忽视 /029

创业后的战略 /031

企业成长 控制计划 /032

培养和发展 核心竞争力 /033

减轻负担 建立网络 /036

成功后的法则 /038

迎风而立 继往开来 /039



043 | 第二篇
犹太商人的经营风格

经营理念形成 /043

善用时间 挖掘先机 /043

创新不断 财富不止 /046

抓自己钱 最大美德 /050

履行合同 遵守契约 /051

经营原则维护 /054

双赢原则 同吃蛋糕 /055

对待顾客 信誉第一 /057

克勤克俭 斤斤计较 /060

珍惜时间 点石成金 /064

经营运营原则 /069

反向思维 营销胜术 /069

商人荣誉 在于信誉 /074

发展自己 永不服输 /078

敢于冒险 冒险原则 /082

经营者的智慧 /084

留意细节 冒险取胜 /084

自我锤炼 赢家素质 /086

见缝插针 把握商机 /089

不讲“面子” 一定要争 /094

走近经营巨人 /096

105 | 第三篇
犹太商人的管理风格

雇用员工法则 /105

不拘一格 选择人才 /106



用人大忌 扬长“预”短 /107

不要“聪明” 不讲文凭 /108

知人善任 为己所用 /111

激励员工手段 /113

给个“大梁” 让他来挑 /113

好胜心理 突破管理 /115

认识激励 有效手段 /116

管理制胜 三谋法则 /118

事务合理实施 /123

顾客至上 重视信用 /124

服务上乘 获取天下 /124

活的广告 活的技巧 /126

合理秩序 提高效率 /128

协调组织学问 /134

做“领头羊” 管理规则 /135

磨炼团队 8点要诀 /136

追求人和 才有干劲 /140

增强感召力 凝聚力要诀 /144

珍惜家中人才 /145

第四篇

149

犹太商人的竞争风格

度量自己的能力 /149

放宽正常思维 /151

创新产品 满足需求 /151

跳出束缚 依法行事 /154

有了新意 随你遨游 /156

掌握本领 刻苦磨炼 /157

寻求多条门路 /160

敢小吃大 带来生机 /160



赚赔调控 心中有数 /162

用好资金 学会投资 /165

改变思路 谋新天地 /169

抗击杂乱形势 /172

会退一步 生财之道 /172

不续传统 求得发展 /175

每次初交 不会上当 /179

改变逆境 随波逐流 /181

赚钱中的道理 /184

思维空间 需要拓展 /184

经营规则 需要变通 /188

获得财富 需要创新 /190

夺财要有战术 /200

选择菜篮 80/20 法则 /200

寻找“冷门” 发财之术 /203

赔本赚吆喝 懂得“舍”与“得” /205

找到“财眼” 丰厚收益 /207

有知识才致富 /210

第五篇

213

犹太商人的做人风格

做人法则 /213

欲望专一 走向胜利 /213

勤奋努力 必定成功 /216

积极进取 挑战自我 /218

怀抱希望 奋斗到底 /220

人生价值 /222

坚守责任 最有价值 /222

给予本身 就是幸福 /226

营造自我 成就大事 /228



做好事情 有好报应 /231

锻炼人性 /233

消除寡断 果断行动 /233

良好习惯 铸高尚品格 /235

失败挫折 变革克服 /237

不言放弃 胜利在握 /240

涉世潮流 /242

拥有宽容 拥有智慧 /242

乐观开朗 无价福祉 /245

追求精确 追求完美 /247

维护和平 忍辱负重 /250

求得自身增值 /251



第一篇

犹太商人的创业风格

领导者的条件

一个要创业的领导者必须具备一些条件，有了这些条件他才能够带领手下立足于企业、立足于社会，没有这些条件，他就无法走向成功，不能够成为一个成功者。这些条件包括领导者自身的条件，领导者的良好的道德、品行、作风潜移默化地起着作用，心理素质在这里起着支撑作用，而知识是否高深是衡量领导者领导水平的真正砝码，是领导者创业时不可缺少的先决条件。

《犹太箴言》中说，头脑对于怠惰者而言，犹如盲人手持火把，徒增无谓负担一样！这里提醒人们，头脑需要创业者自身条件的创造，它可以成为一个负担，也可以成为一个燃起希望的灯火。头脑的利用，就可以形成创业者行之有效的力量。因此，创业领导者应有经营意识的头脑，具备管理、经营、控制、性格欣赏、协调以及博大的胸怀、广泛的交际和丰富的语言等一系列的能力，如果将它们有效地组合，就能够产生一种高技能的、有力量的创造行为。但有了经营意识的头脑还不够，还要有别出心裁的构思和坚定信念的永恒，还要有洞察敏锐的眼光。

创业领导者拥有了这些条件后，他便会成为一个成功者，会走向最大的成功。



我们可以从领导者该具备的品格、知识、感情、经历、头脑、构思、信念和眼光等条件入手来体现成功需要调动自身因素的积极性，适应和利用外部因素，走向辉煌。

品格效应 维系感情

不同品格有不同的效果。有优秀品格的领导者会很容易得到人们的敬重和爱戴，他有很好的素质和心态，如果具备了良好的素质和心态就会形成一个他人难以抗拒的具有人格魅力的领导者形象。这些具有人格魅力的优秀领导者有很强大的吸引力，促使人去与他共同奋进。

汉斯是一位从小受过很好教育的孩子，他在父母的培养下茁壮成长。汉斯成人之后，做了大公司的总经理，他的领导意识，就是要与人为善，以和为贵。他的品行不仅仅使他名声大振，而且他的公司具有极大的影响力，与世界许多国家和地区的贸易公司建立了合作关系，代理公司、经销商慕名而来与他洽谈业务项目，这使他后来顺利地吞并了12家中小型贸易企业，成为世界显赫的人物，一位受人尊敬的富商。讲到他的妙招所在，他认为，作为一个优秀的领导者，应该具备两方面的德行：一是对自己的员工推心置腹、富有爱心；二是对待工作激情似火，充满活力。这样，领导者可以使员工安心为自己工作，并带动和激励员工积极向上，奋勇拼搏。正因为他这些思想付诸实际，所以，他在员工中很有威信。他还认为，一个人的品格好坏，大家是有目共睹的，你是一个有好品格，有进取精神的领导者的话，大家感到你这种人可靠，诚恳，就会信任你，愿意与你相处，会对你忠贞不渝，这样，你的公司就会有很和谐的氛围，大家在这样一个可信赖的领导者领导下，跟这么融洽的同事们在一起工作，是多么的让人舒心，心里坦荡，不抓紧时间工作都不成，要不就会有负于这样一个领导者，这样一个集体。大家就会携手共进，一起助你走向成功，走向辉煌。

工作顺利成功，生活也会幸福。生活和工作是离不开的，生活中有温馨的家庭，这样的家庭给人们带来无限的欢乐与愉快，于是身心很健康很有活力，工作中员工希望有一个像家一般温暖的空间，施展自己的才华。



家庭是由N位成员组成的，维系这一家庭N位成员的和睦就会幸福，同样，工作单位也是有N位成员组成的，工作单位也同样应该有好氛围，工作起来才会愉快，所以说，若要让工作单位像家一般充满温馨和气的氛围，就要维系与N位员工的感情。

汉斯认为，有优秀品格的领导者需要维系与员工的感情，维系感情，需要领导者在平时哪怕一句热情的话语，一个淡淡的微笑，也会开启员工心灵上美好情感的大门，激励他走向成功；哪怕传递一个小小的友好举动，一个小小的信息，也会与员工达成默契，彼此减弱提防的心理，使同事间的关系融洽，亲如兄弟。从而领导者的影响力就将被提升，提升到员工们对他的信心十足，忠贞不渝，他们可以与这位领导者心心相印，荣辱与共，即使身处逆境也全力以赴。员工与这位领导者站在一起，在这个像温暖的大家庭一样的公司里，大家士气旺盛，斗志昂扬，无形中提高了业绩，这位领导者的正确领导充满了个人魅力，能够吸引更多的优秀员工加入团体，让员工最大限度地发挥其潜能，这位领导者的公司就会成为一个世人向往的一流公司。果不其然，汉斯经过10年的经营，拥有了以色列国内最大的贸易集团企业，网络遍布欧洲、北美洲等国家和地区，私有资产已有上百亿美元。他被同行称为最具魅力的一位领导者。

可见，领导者必须维系与员工的良好感情。

对比一下，如果是位品质低下的领导者，专横跋扈、野蛮、不善待部下、缺乏上进心、得过且过，员工就会不服他，对他敬而远之，心里有隔阂，人心涣散，不听这位领导者的管教，大部分人就会轻易跳槽，公司创业不会长久，就会被人吞并吃掉，或自取灭亡，关门歇业。这样的领导者，即便没有到毁名的地步，也不会有好的下场……

丰富知识 商海风帆

“知识就是力量”这句话人所共知，是人们无法丢开的理念，想想看，领导者现在拥有大笔私财，生活过得无忧无虑，但是可曾想过“天有不测风云”，当顺利进行中的事业突然遇到困难而面临着破产，当你即将失去原有的一切时，你所拥有的知识却始终是属于你的，是外面环境不能压倒的！那么，这时候的你其实



并非是一无所有，你可以利用你所拥有的知识去创造新的财富。因为有了丰富的知识就可立足于社会，这是一个领导者走向成功的阶梯，所以，知识丰富，可以成为经历中的一面风帆，它指引人们靠着丰富的知识在商海中游戏拼搏，有了丰富的知识，就会使人们从坎坷的经历中得到启发，找到出路，这样人们就有了走出困境的道路，就会走向成功。这种阅历可以触动一个弱小的心灵，使它从困难中得到解脱。

安迪斯，耶路撒冷人，小时候父母过世，由姨母代为抚养。姨母家经济上并不富裕，每月靠姨父打工赚得的 50 美元维持生活。他少年时被送进学堂，开始了学习生活。此后，书成了他的好朋友，为买书连学费也搭进去过。后来他为维持生活退学回家，在左拉叔叔那儿打零工，每月能赚 35 美元。安迪斯把这些钱的大部分给姨母做自己的生活费，小部分用来买书。他经常到离姨母家很近的吉采小书店买书。一天，安迪斯傍晚 6 点下班后去吉采小书店看书，在书架上看到了关于富商德腾夫的书，他很喜欢，就叫来吉采说要买这本书，吉采知道安迪斯常来，就给他打了折扣。安迪斯很高兴，一路小跑回家后就专心致志地读起来。书中关于德腾夫成功之道的章节十分吸引他，他彻夜未眠，到第二天早上 5 点，总算读完了整本书。小憩 3 小时后，他便到左拉叔叔那儿上班。那一天，安迪斯一直在思考德腾夫的坎坷经历，德腾夫与自己有相仿的身世，但他却成为一个世界富豪。安迪斯心灵有所触动，心里想有一天一定要发大财、当大老板，像德腾夫一样做成功的人。从此安迪斯更加勤奋地工作并一有空就充电学习，在业务上便有了创新，左拉叔叔非常看重他，注意到他平时工作很努力，胆大心细，能够独当一面，便提拔他当工头，这样他每月就能够多挣 30 美元。安迪斯没有辜负左拉叔叔，很快地被提拔为总监，并代理经营业务，这样他的薪俸由每月 50 美元升到每月 100 美元。

丰富的知识使安迪斯走出了困境，他重新燃起了发大财、做大老板的欲望。他每天下班后都要乘坐电车回家，在车站附近，他见到许多人挤在饭馆前，等着吃热面条。开始时安迪斯对这种司空见惯的现象并没有放在心上。突然有一天，安迪斯想到：既然面条这么受欢迎，我搞面条生产不是很好吗？这显然不就是一个很值得挖掘的生意机会吗？



安迪斯又想，当地人平时爱吃拉面，要是能搞出一种只要用开水一冲就可以吃，而且本身带有味精味的拉面，一定会受到人们的欢迎。于是他买了一台轧面机，买了一些相关书籍，开始了研制这种设想中的新型食品，经过3年的失败、改进，再失败、再改进，安迪斯终于成功地发明了既好吃又方便的“安迪”牌拉面。

安迪斯迎合了当时的形势，当时以色列处于经济起飞时期，工人、青年、学生、白领阶层都把时间用在工作、加班、苦读、钻研上。有了这种“方便拉面”，在办公室、自习室内就能解决肚子问题。“开水一冲，等3分钟”，就是一碗热腾腾的快熟面，连面带汤三拨两拨，便可果腹。于是在以色列出现了一种人人吃方便拉面的现象。白领、蓝领阶层的员工及上学的学生，上班、上学时所带的食品大部分都是方便拉面。

最后，连家庭主妇也很欢迎这种产品，因为这样可以节省许多时间。家里常备几包方便拉面，以待不时之需。仅仅9个月的时间，公司便销出1300万包方便拉面，安迪斯也因此由一家小公司的经理，一跃而成为拥有大量资产的富商。

丰富的知识使人具有了洞察市场的能力，安迪斯慧眼识财路，使其在财路上畅通无阻，走向了辉煌，后来他的方便拉面走向了以色列，走向了世界。

经营头脑 胜在构思

经营意识包括创新思维、灵活能力、实践能力和反思能力等。它们相辅相成，应该综合开发利用。有经营意识头脑的领导者，可以主宰公司的命运。在运用这些经营意识时，还需要有信念和热情来带动。

威廉属于很有经营意识的人，他上任总裁的第一天，在管理层干部会上他点名提拔了几个能够把握公司局面和世界经济大趋势，自己又可信赖的顶尖人员，要求他们辅佐他，并要求他们很快投入工作，协助他总结前任总裁的经营管理经验并进行调研查访，对以往的经营管理模式进行分析，重新预测公司未来的发展趋势。他要求摸清公司的优劣形势和研究实力，并与相关人员一起研究财政收支状况，调整公司的资本运营，适当进



行内部的机构调整，铲除繁琐、不合理的经营程序，选拔优秀人才参加到公司队伍中进行班组培训，提高他们的综合办事能力和办事效率。

一个星期以后，内部调整完毕，威廉才算放下了心。他知道：只有通过简单管理，重新组合，居安思危，才能减轻后顾之忧，安居乐业。于是，他很快又进行下一步的调整。威廉工作起来一丝不苟，废寝忘食。那时，在研究课题上，威廉一开始对别人的研究课题不太明白，在付诸实践时，他只能理解他们的意图，真正干起来却丈二和尚摸不着头脑。但他不耻下问找来专业人员向他们学习，刻苦钻研，不久就走出了困惑。然后，他向顶尖人员学习经营管理、办理事务的新思维，不断调整工作方式、方法，扶助预测商品走俏的市场趋势，掌握国内外商业动态、商品供销信息、流通渠道拓展的工作。威廉经过自己的不懈努力，两个月以后总结出了经营管理、办理事务的思路和工作方法，创造出了自己的经营管理模式，并进行了操作。这培养了他灵活的办事能力，使他能够灵活应对千变万化的市场，提高了决策的效果，创造了收益。

威廉每天在工作中往往以秒计算，分秒必争。一旦规定了工作时间，就严格遵守。在上班时，决不浪费一点一滴的时间去做工作以外的事情。下了班以后，即使只要再花几秒钟再打 10 个字就能完成一件公文，他也不再打字而是下班。他的理由是“我在工作时没有随便浪费一秒钟，因此我也不能浪费属于我的时间”。这就是威廉的时间观念。

威廉认为，一个商人要赚钱就要有足够的时间让他去支配。对于可利用时间他们总是考虑好如何合理地安排好，让它发挥其最大的功效。强烈的时间观念提高了他们的工作效率，上班的时间就全身心地投入工作，到了下班时间就可以毫无顾虑地做自己的事情。

在威廉看来，时间和商品一样，是赚钱的资本。他认为浪费了时间就像盗窃了金钱一样。看看威廉是怎么计算的吧，如一个人每天的工资为 8000 美元（8 小时），那么每分钟约合 17 美元，假如他被打扰而因此浪费了 5 分钟时间，这样就等于自己被盗窃现金 85 美元。

正因为威廉的时间观念如此之强，所以他的一些活动时间安排得非常紧凑。他在会谈时，不会像一般人那样拐弯抹角地谈些杂七杂八的事情，客套话谈一大堆，他总是直奔主题。

威廉从不把 365 天当作一年，而是把一年当作 365 天。这样的做法让



我们有了另一层的理解，那就是时间本无价，它的价值本身在于每个平等拥有时间的个人能够利用相同的时间创造多少价值。

威廉所拥有的经营意识的头脑，使人敬佩，他的经营意识使他的公司得到扩展，得到经销商、代理商们的青睐。其公司创造出上百亿美元的收益，他本人成为令人敬重的富商。

经营意识的重要性在此得到证明。具有经营意识的领导者，在经营运作的构思上就会与众不同、出奇招数、别出心裁。有了别出心裁的构思，适应商场的千变万化，敢于联想、想象，敢于出奇制胜，才会赢得成功。

威廉一贯执著，年轻且精力旺盛，一上任就显露出了卓越的能力，令其下属们十分敬仰，甘愿与他共同奋力拼搏，铸就了威廉公司的辉煌。在他刚接管公司的时候生意不太顺利，但这并没有压倒他，反而使他坚定了继续走下去的信念。

他的第一笔交易，是与日本的大公司合资办企业，但未能被当地政府接受和批准，大有落空之势。而威廉义无反顾，大胆地往前走。他想起父亲曾与日本人十分敬重的政府官员木松有交情，便对木松表达了诚挚的问候。用先借后销的手段得到木松的信任后不久，便在木松的帮助下取得了日本政府的支持，这个项目使他得到了上百亿日元的资助。这样，他旗开得胜，将要夭折的生意起死回生了。

威廉与美国人做生意，也创出了一年成交额上千万美元的奇迹。他随后举办了庆祝会，把多年的知己和同事们请到家里来，畅叙衷肠。宴会从晚8点开始到了次日凌晨两点才结束。在这个庆祝会上，有一个叫克拉的酒店管理专业的高才生，他是刚毕业就来到威廉公司的。当时的克拉充满朝气，见到威廉时信心十足，表明愿意担任任何职务。威廉年岁也不大，所以与他谈得很投缘。克拉头脑灵活，能言善辩，威廉很欣赏他，就把他安排在公司开办的餐厅影院里做老板。在这个餐厅影院里，观众如同上酒吧的顾客一样，坐在舒服的椅子上吃着三明治，喝着啤酒，同时悠然自得地观看电影。这家新式的电影院里没有传统的成排固定座椅，而是放置着舒适的桌椅，穿着燕尾服的服务员往返其间，为观众送上三明治、意大利脆饼、啤酒及各种饮料，店堂内的布置显得大方得体，雅趣天成。影院里一扫过去电影院那种沉闷的气氛，而充满了像在家中与亲朋好友相聚的轻松自在的气氛。克拉来到这里后，开设了一个小乐园，吸引了许多儿童、