



塔木德财富精粹 · 财富励志黄金版



犹太商人 大智慧

The Wisdom of Judaic Trader

汪峻 主编

摩根、洛克菲勒、哈默、索罗斯、格林斯潘、孔非德、罗斯柴尔德等

犹太财富巨擘的经营理念



纵横商海的智慧宝典
驰骋市场的财富圣经



中国城市出版社

塔木德财富精粹·财富励志黄金版

犹太商人 大智慧

The Wisdom of Judaic Trader

汪峻 主编



中国城市出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

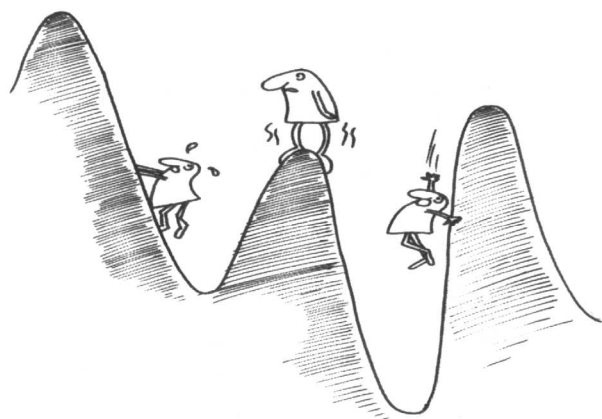
犹太商人大智慧/汪峻主编.—北京:中国城市出版社,
2005.8

ISBN 7-5074-1706-9

I. 犹… II. 汪… 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 096771 号

责任编辑 华 风
封面设计 左右工作室
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市丰台区太平桥西里 38 号 (邮编 100073)
电 话 (010) 63454857
传 真 (010) 63421488
总编室信箱 cityprese@sina.com
发行部信箱 cityprese_fx@tom.com
经 销 新华书店
印 刷 北京师范大学印刷厂
字 数 200 千字 印张 13
开 本 720×970 (毫米) 1/16
版 次 2005 年 9 月第 1 版
印 次 2005 年 9 月第 1 次印刷
定 价 25.00 元

版权所有,盗印必究。举报电话:(010) 63455163

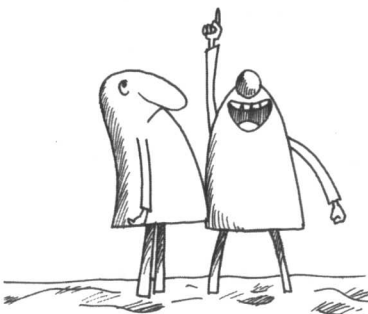


目 录

第一篇 敢想敢做

- 一 借鸡下蛋/3
- 二 高效情报网/4
- 三 土豆帝国/6
- 四 精打细算/7
- 五 一滴焊接剂/8
- 六 “利”与“弊”/10
- 七 记下每笔钱的用途/11
- 八 请珍惜 1 美分/13
- 九 一辆白色雪佛莱/14
- 一〇 阿迪达斯的成功/15

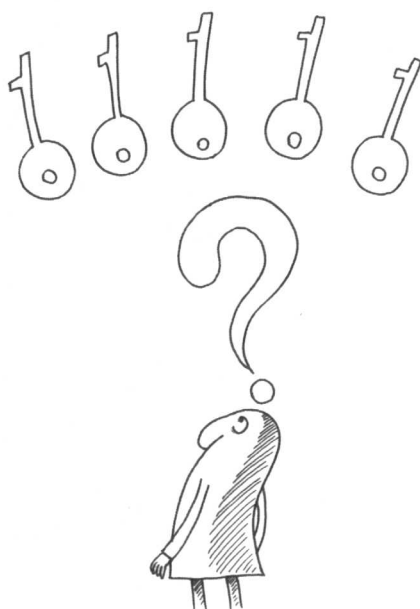
- 十一 青年与富翁/17
- 十二 梅西百货公司/18
- 十三 电报童工/19
- 十四 购物者的天堂/20
- 十五 不满意退货/22
- 十六 连锁商店/23
- 十七 垃圾富翁/24
- 十八 征服华尔街的女人/26
- 十九 快餐大亨博雷尔/27
- 二〇 三鞭定乾坤/29
- 二一 一场 17 年的官司/30
- 二二 软硬兼施/32



第二篇 遍地黄金

- 二三 一堆废料/37
- 二四 赚谁的钱/38
- 二五 牛仔裤的来历/40
- 二六 寻找自己的金子/41
- 二七 小虾引起的联想/42
- 二八 昂贵的建议/43
- 二九 借钱与赚钱/45
- 三〇 推销员汤尼/46
- 三一 尽好自己的责任/47
- 三二 换票/48

- 三三 靠国籍挣钱/50
- 三四 阿根廷香蕉/51
- 三五 等价交换/53
- 三六 绝世之宝/54
- 三七 你倒闭我发财/55
- 三八 买玩具赠金鱼/56
- 三九 管理你的信息/57
- 四〇 用好每一分空间/58
- 四一 乞丐的化妆师/59
- 四二 只要愿意就能做到/61
- 四三 追求财富/63
- 四四 一分不花购公司/64



第三篇 挑战机遇

四五 风险的代价/69

四六 两全其美/70

四七 风险的回报/72

四八 油田中的财富/73

四九 信息的价值/74

五〇 提炼机遇/75

五一 好人缘带来好机缘/76

五二 一枚硬币/78

五三 改变命运的5美元/79

五四 一张裁员名单/80

五五 敢想敢干/82

五六 捡起大头针/83

五七 不要让机会溜走/84

五八 被解雇的富翁/85

五九 大火后的奇迹/86

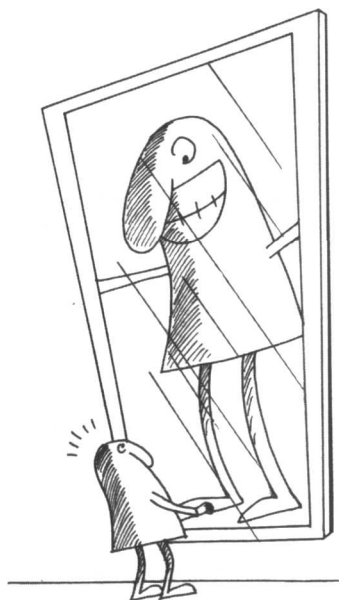
六〇 成功的黛比/88

六一 买地皮/89

六二 敢于冒险/91

六三 抓住机会/93

六四 灾难中的希望/95



第四篇 打破常规

- 六五 只借 1 美元/99
- 六六 巧借时间差/100
- 六七 丢掉要命的珠宝/101
- 六八 换一种交流方法/103
- 六九 不同的观察/104
- 七〇 巧妙的谈判/106
- 七一 利用思考的价值/107
- 七二 早安的魔力/109
- 七三 归还借款/110
- 七四 每秒钟节省 100 美元/112

- 七五 卖掉奥运会的人/113
- 七六 把生意转给对手做/114
- 七七 赎金变赏金/116
- 七八 转换思维/117
- 七九 巧妙设问/118
- 八〇 买一送一/119
- 八一 找回丢失的金子/111
- 八二 抓住对手的弱点/122
- 八三 见微知著/124
- 八四 欲擒故纵/126
- 八五 以愚取胜/127



第五篇 细节制胜

- 八六 经营的诀窍/131
- 八七 本店价格最贵/132
- 八八 小药店的故事/133
- 八九 抓信息里的钱/134
- 九〇 每次都是第一次/136
- 九一 动脑的结果/137
- 九二 致富的秘密/139
- 九三 如何攒5万美元/141
- 九四 敢破才能立/143
- 九五 推销自己/144
- 九六 贫富的细小差别/146

- 九七 生意兴隆的秘密/147
- 九八 应得的小费/149
- 九九 “粗心”的兄弟/150
- 一〇〇 大锤与小锤/152
- 一〇一 卖车的哲学/153
- 一〇二 美国人与犹太人/155
- 一〇三 迪特的推荐/156
- 一〇四 钻石中的学问/157
- 一〇五 工资的算法/158
- 一〇六 卖早点/159
- 一〇七 草木皆兵/161
- 一〇八 撒拉德森的旅馆/162
- 一〇九 不可低估思考/163



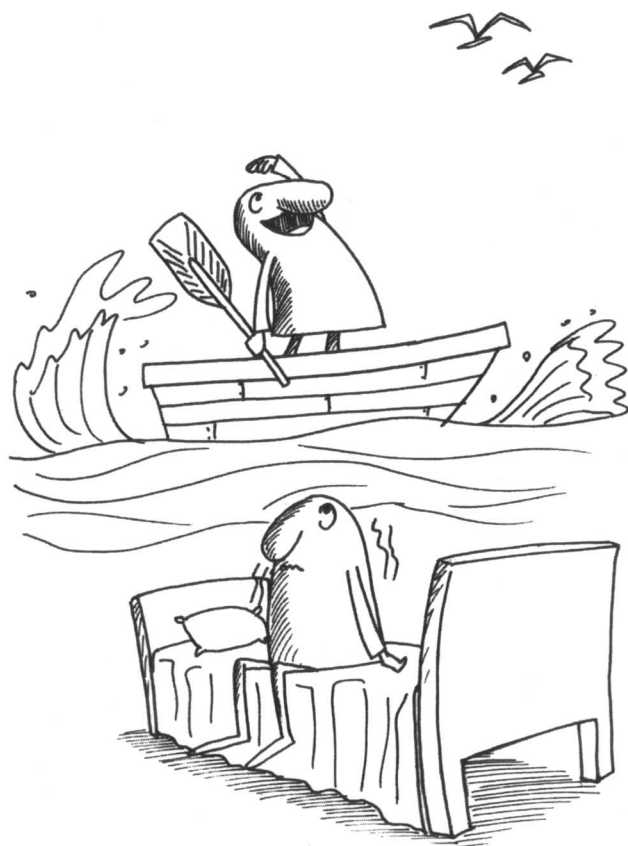
第六篇 财富商道

- 〇 找准你的目标/167
- 珍惜每一分钟/168
- 二 我要当老板/169
- 三 没有不可能/171
- 四 把皮鞋重擦一遍/173
- 五 逆境中创造奇迹/174
- 六 琼斯的法宝/176
- 七 你就是百万富翁/177
- 八 追随你的梦想/179
- 九 声誉无价/180

- 二〇 面试的勇气/181
- 二一 不相信命运/184
- 二二 等待失明的比尔/186
- 二三 信用至上/188
- 二四 损失与利润/189
- 二五 时间的价值/190
- 二六 有梦才能赢/191
- 二七 改变贫穷的命运/194
- 二八 永不放弃/195
- 二九 要干大事的人/196
- 三〇 坚信自己的眼光/198
- 三一 多了也不要/199

第一篇

敢想敢做



一、借鸡下蛋

没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。

——《塔木德》

青年时期的犹太富翁洛维格在企业界碰来碰去，总是债务缠身，屡屡有破产的危机。他始终也没有跳出平常的思维，达到一种有希望的新境界。就在洛维格行将进入而立之年时，灵感也在这个时候爆发了。

他先后找了几家纽约银行，希望他们能贷款给他买一艘一般规格水准的旧货轮，他准备动手把它改造成赚钱较多的油轮，但是却遭到了拒绝，理由是他没有可以用来作为担保的东西。于是洛维格有了一个不合常规的想法。

他有一艘只能用来航行的老油轮，他将这条油轮以低廉的价格包租给一家石油公司。然后他去找纽约大通银行，告诉他们他有一条被石油公司包租的油轮，租金可以每月由石油公司直接拨入银行来抵付贷款的本息。经过几番周折，纽约大通银行终于答应了他的要求。

这就是洛维格奇异而超常的思维。尽管他并无担保物，但是石油公司却有着很好的效益，其潜力很大，除非天灾人祸，石油公司的租金一定会按时入账。而且洛维格的计算非常周密，石油公司的租金刚好可以抵偿他银行贷款的本息。他的这种巧妙的“空手道”做法看似荒诞，但实际上正是他成功的开端。

他拿到了贷款就去买下他想买的货轮，然后自己动手将货轮加以改装，使之成为一条航运能力较强的油轮。他利用新油轮，采取同样的方式，把油轮包租出去，然后以包租金抵押，再贷到一笔款，然后又去买船，再去……这





样,像神话一样,他的船越来越多,而他每还清一笔贷款,一艘油轮便归在了他的名下。随着贷款的还清,那些包租船也就全部归他所有。

数年后的洛维格拥有当时世界上吨位最大的6艘油轮;另外,他还兼营旅游、房地产和自然资源开发等行业。

大智慧:洛维格的成功,最关键的地方就在于他找到了一种巧借别人的“势”来壮大自己的妙策。一方面,他将船租给石油公司,这样他就有了与这家石油公司开展业务往来的背景。另一方面,他用从银行借来的钱再去买更好的货轮,然后再租给石油公司,然后又贷款。这样,像滚雪球一样,他当然就发财了。由此可以看出,犹太人不但精于利用别人的钱,更精于假借别人的力量来壮大自己或者说为自己服务。

二、高效情报网

在犹太人的语言——希伯来语中,信息的意思等同于“经营活动”。

——《塔木德》

犹太巨富罗斯查尔德的第三子尼桑,因为重视信息,竟然在仅仅几小时之内,赚了几百万英镑。

1815年6月20日,一大早伦敦证券交易所便充满了紧张气氛。因为昨天,英国和法国进行了决定两国命运的战役——滑铁卢之战。毫无疑问,如果英国获胜,英国政府的公债将会暴涨;反之法军获胜,英国的公债必是一落千丈。此时,每一位投资者都明白,只要能比别人早知道哪方获胜,哪怕半小时、10分钟,甚至几分钟也可以大捞一把了。

战事远在比利时首都布鲁塞尔,当时还没有无线电,没有铁路,主要靠

快马传递信息。对方的主帅是赫赫有名的拿破仑，前几次的几场战斗，英国均吃了败仗，英国获胜的希望不大。

大家都在看着尼桑的一举一动，他还是习惯地靠着厅里的一根柱子——大家已经把这根柱子叫做“罗斯查尔德之柱”了。

这时，尼桑面无表情地靠在“罗斯查尔德之柱”上开始卖出英国公债了。“尼桑卖了！”这条消息马上传遍了交易所，所有的人毫不犹豫地跟进，瞬间英国公债暴跌，尼桑继续抛出。

公债的价格跌得不能再跌了，尼桑突然开始大量买进。

“这是怎么回事，尼桑玩的什么花样？”大家纷纷交头接耳。

此时，官方宣布了英军大胜的捷报，交易所又是一阵大乱，公债价格又暴涨，而此时的尼桑已经悠然自得地靠在柱子上欣赏这乱哄哄的场景了。他狠狠地发了一笔大财！

尼桑怎么敢这么大胆买卖？万一英军战败，他不是要大大地损失了吗？

可是谁也不知道，尼桑拥有自己的情报网！

原来，罗斯查尔德共有5个儿子，他们遍布西欧的主要国家，他们非常重视信息，认为信息和情报就是家族繁荣的命脉，所以他们别出心裁地建立了横跨整个欧洲的专用情报网，并不惜花大钱购置当时最快最新的设备，从有关商务信息到社会热门话题无一遗漏，而且情报的准确性和传递速度都超过英国政府的驿站和情报网。正是因为有了这一高效率的情报通讯网，才使尼桑比英国政府抢先一步获得滑铁卢的战况。

大智慧：这个抢先一步发大财的故事足以说明情报和信息对于生意人的重要性。注重信息，研究信息，是犹太人取得成功的手段之一，他们总是凭借最先的消息，快速出击，等别人清醒时，他们已经收场。轮到别人进来的时候，就只好替犹太人打扫战场了。





三、土豆帝国

瞄准嘴巴，就是在给自己淘金。

——《塔木德》

有一个犹太人靠经营土豆也发财了，并且跻身当今世界上 100 位最有钱的富翁之列，他就是大名鼎鼎的“土豆大王”辛普洛特。

第二次世界大战爆发后，辛普洛特获知作战部队需要大量的脱水蔬菜。他认准了这是一个绝好的赚钱机会，于是买下了当时全美最大的一家蔬菜脱水工厂。他买到这家工厂后，专门加工脱水土豆供应军队，从这以后，辛普洛特走上了靠土豆发家的道路。

20 世纪 50 年代初，一家公司的化学师第一个研制出了冻炸土豆条。那时许多人都轻视这种产品。有的人说：“土豆水分占 $3/4$ 还多，假如把它冷冻起来，就会变成软糊糊的东西。”可是辛普洛特却认准了这是一种很有潜力的新产品，即使冒点风险也值得，于是大量生产，果然不出所料，“冻炸土豆条”在市场上很畅销，并成为他赢利的主要来源。

后来，辛普洛特发现，“炸土豆条”并没有把土豆的潜力彻底地挖掘出来。因为，经过炸土豆条的精选工序——分类、去皮、切条和光传感器去掉斑点，每个土豆大概只有一半得到利用，余下的通常都被扔进了河里。辛普洛特想，为什么不能把土豆的剩余部分再加以利用呢？不久，他把这些土豆的剩余部分掺入谷物用来做牲口饲料，单是用土豆皮就饲养了 15 万头牛。

1973 年年底石油危机爆发了，用替代能源代替石油是形势的需要。辛普洛特瞄准这个难得的机会，用土豆来制造以酒精为主要成分的燃料添加剂。这种添加剂可以提高汽油的燃烧值和降低汽油燃烧所造成的污染，颇

受用户欢迎。为了做到物尽其用,辛普洛特又用土豆加工过程中产生的含糖量丰富的废水来灌溉农田,还把牛粪收集起来,作为沼气发电厂的燃料。

辛普洛特利用土豆构筑了一个庞大的帝国。他每年销售 15 亿磅经过加工的土豆,其中有一半供应麦当劳快餐店做炸土豆条。他从土豆的综合利用中,每年取得 12 亿美元的高额利润。如今辛普洛特究竟拥有多少财富,难以计数。

大智慧:善于观察的犹太人发现:凡是入嘴的东西,无论是什么,必被胃酸消化而最后排出体外。因此它的突出优点就是,它的获利是经常的,也是长久的,因为口腹之欲是人要生存的最起码条件。食品永远是商人巨大财富的重要来源。

四、精打细算

节俭是商业成功的必要条件,商人一定要严格要求自己不浪费,要先赚钱,再考虑花钱。

——《塔木德》

19 世纪石油巨头成千上万,最后只有洛克菲勒独领风骚,其成功绝非偶然。有关专家在分析他的致富之道时发现,精打细算是他取得成就的主要原因。

洛克菲勒踏入社会后的第一个工作,就是在一家名为休威·泰德的公司当簿记员,这为他以后的商业生涯打下了良好的基础。由于他在该公司做事勤恳、认真、严谨,不仅把本职工作做得井井有条,还几次在送交商行的单据上查出了错漏之处,为公司节省了数笔可观的支出,因此深得老板的赏识。





后来，洛克菲勒在自己的公司中，更是注重成本的节约，提炼加工原油的成本也要计算到第3位小数点。为此，他每天早上一上班，就要求公司各部门将一份有关净值的报表送上来。经过多年的商业洗礼，洛克菲勒能够准确地查阅报上来的成本开支、销售以及损益等各项数字，并能从中发现问题，以此来考核每个部门的工作。

1879年，他质问一个炼油厂的经理：“为什么你们提炼一加仑原油要花1美分8厘2毫，而东部的一个炼油厂干同样的工作只要9厘1毫？”

就连价值极小的油桶塞子他也不放过，他曾写过这样的信：“上个月你厂汇报手头有1119个塞子，本月初送去你厂10000个，本月你厂使用9527个，而现在报告剩余912个，那么其他的680个塞子哪里去了？”

洞察入微，刨根究底，不容你打任何马虎眼。正如后人对他的评价，洛克菲勒是统计分析、成本会计和单位计价的一名先驱，是今天大企业的“一块拱顶石”。

大智慧：在商人、企业家中，不少人对这种精打细算的节俭作风不以为然，还认为太迂腐，太苛刻。有些人，事业发展了，便逐渐丢掉了经商的根本，仅把挥霍金钱作为生活的目的。

五、一滴焊接剂

成功者是因为对别人往往会忽略的平凡小事特别关注。

——《塔木德》

年轻时的洛克菲勒刚进入石油公司工作时，由于学历不高，也没有什么技术，因此被分派巡视并确认石油罐盖有没有自动焊接好，这是这个石