

破译经商智者的智慧之源 揭示赚钱魔鬼的经营理念

可怕的



犹太人

YouTaiRen

你不可不知的世界第  商人的赚钱精神

有人说：“三个犹太人在家里打喷嚏，全世界的银行都将连锁感冒。”也有人说：“五个犹太人坐在一起，就能控制整个世界黄金市场。”

是什么让仅占不到世界人口0.3%之势的犹太人取得如此大的成就，占有如此举足轻重的地位？

伍 豪◎著



吉林大学出版社

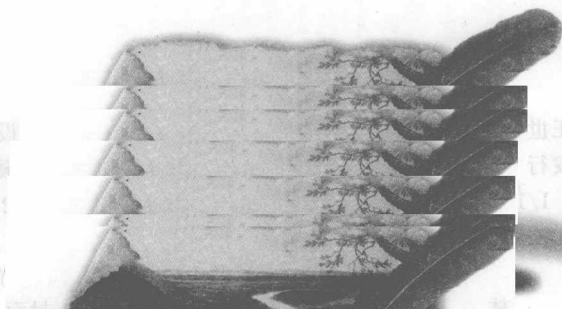
可怕的犹太人



你不可不知的世界第  商人的赚钱精神

伍豪◎著

新出版，书
博尔 兵公
第1卷 目
博尔兵工
元08.88



人本真能治可，各并
案，正，答者

山王，以到王贵，编注负责
计武，编出书编出学大林吉
米豪 242×272 本书
1 000 22 家印
ISBN 978-7-5601-5083-2

我及中编 音视对编

吉林大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

可怕的犹太人/伍豪著. —长春: 吉林大学出版社, 2009. 11

ISBN 978-7-5601-5092-5

I. ①可… II. ①伍… III. ①犹太人—商业经营—经验

IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 207921 号

书名: 可怕的犹太人

作者: 伍 豪

责任编辑、责任校对: 王世林

吉林大学出版社出版、发行

开本: 172×242 毫米 1/16

印张: 21 字数: 260 千字

ISBN 978-7-5601-5092-5

封面设计: 创品牌

三河市佳星印装有限公司 印刷

2010 年 2 月 第 1 版

2010 年 2 月 第 1 次印刷

定价: 39.80 元

版权所有 翻印必究

社址: 长春市明德路 421 号 邮编: 130021

发行部电话: 0431—88499826

网址: <http://www.jlup.com.cn>

E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn

前言

美国前 400 个富豪家族中，犹太人占了 23%；
获得诺贝尔奖的科学家中，有 17% 是犹太人；
在占据美国华尔街的精英中，有 50% 是犹太人；
在全世界最有钱的企业家中，犹太人占近一半。

有人说：“三个犹太人在家里打喷嚏，全世界的银行都将连锁感冒。”
也有人说：“五个犹太人坐在一起，就能控制整个世界黄金市场。”

是什么让仅占不到世界人口 0.3% 之势的犹太人取得如此大的成就，占有如此举足轻重的地位？

众所周知，犹太民族是世界上最聪明、最富有的民族，犹太商人是世界上第一等的商人。他们之所以能成为一等的商人，并被世人评为一个伟大的民族，一个可怕的民族，就在于他们传承千年的经商理念：

借力登梯，借鸡生蛋。

《塔木德》中说：“没有能力买鞋子时，可以借别人的这样比赤脚走的快。”所以，成功的犹太人普遍善于借助别人之智，然后快速实现自己的目标。

笑脸相迎，和气生财。

犹太人经常说：“笑是百药中最佳的良药之一。”不仅如此，他们还认为微笑是最强有力的武器，甚至比金钱还要有效。

以诚相待，取信于人。

《塔木德》中写道：不讲诚信会受炼狱的惩罚。而犹太人视《塔木德》为第二“圣经”，所以他们坚持诚信经商，相信只有诚信待人，犹太人才会受到上帝的眷顾。

商眼锐利，善抓机遇。

有句犹太名言这样说道：哪怕只有 1% 的可能，只要你经过周密安排





把握住了，你赚钱的机会就是100%。犹太商人作为世界上最优秀的商人，有着超乎寻常的敏锐眼光，所以能抓住别人易忽略的机会，创造属于自己的财富。

口才出众，善于谈判。

犹太人几乎人人都是谈判高手，他们在劣势中与上帝谈判，与敌人谈判，与竞争对手谈判，而谈判的结果往往是他们胜利了。

现金主义，金钱至上。

犹太人在商场中奉行彻底的“现金主义”，他们认为一切都无法预料，只有金钱是最实在的。

.....

精打细算，惜时如金。

“时间就是金钱”，这句话在犹太人看来大错特错。他们认为金钱是可以控制的，然而时间却无法控制，并且一去不返。因此他们把时间看得比金钱重要，并且惜时如金。

灵活机智，崇尚变通。

犹太人的思想里没有太多的条条框框，他们总能以创造性兼跳跃性的思维，打开一扇扇通往财富之路的大门。

犹太人，确实是一个可怕的人群。但是，看过上面的叙述，相信你已不再认为他们如你想象中的那样可怕了，因为这些经营理念，我们自己完全可以让自己拥有，并贯彻到自己的经商生涯中。

本书通过阐释一个个成功的经营理念，为你破译“经商智者”的智慧之源，揭示“赚钱魔鬼”的成功秘诀，不仅告诉你犹太人为什么能赚钱，还告诉你犹太人是怎样赚钱的。因为赚钱是一个智慧的思维，而想要成为一个富人，不但要有能够巧妙赚钱的智慧，更要有与之相应的具体行动。

阅读本书吧！让世界第一商人的赚钱精神成为改变你生活的起点，让世界财富巨擘的经营理念成为助你走向辉煌的阶梯，然后一步一步登上成功的宝座。

目 录

第一章 借力登梯，借鸡生蛋

“好风凭借力，送我上青天。”一个人或一个团体，凡是善于借助别人力量的，均可事半功倍，因为他们更快捷地达到目的。犹太人不论是在商界还是在科技界，成功者众多，普遍都具有善于借助别人之智的本领。

1. 借别人的鸡，生自己的蛋 / 3
2. 善走“上层路线”好赚钱 / 9
3. 从无到有，从小到大 / 13
4. 借力上青天 / 18
5. 一切为我所用，借时势成气候 / 23

第二章 笑脸相迎，和气生财

与犹太人打交道，你会发现他们总是一副笑脸，不管生意是否做成，甚至为合约而发生不同争论时，他们也总会以笑脸说出其否定的意见。有时对方发脾气，双方不欢而散，犹太人还是会跟对方说声“再见”。要是第二天他再遇上你，会仿佛没有发生过不高兴那回事，仍以微笑的面孔问候你“早上好”。

目

录





1. 微笑可以创造出许多价值 / 33
2. 和和气气生财旺 / 38
3. 人际关系第一，金钱第二 / 44
4. 幽默是犹太人的必备良药 / 49
5. 己所不欲，毋施于人 / 53
6. 把顾客当成“上帝”一样对待 / 57

第三章 以诚相待，取信于人

犹太人笃信一个信条：犹太人生活在哪里，就应该在哪里生根。他们不但诚信经商，更与非犹太人和谐相处，甚至用自己的财富和实业去帮助和庇护犹太同胞或非犹太人。他们相信，只有以诚相待，取信于人，犹太人才会拥有朋友，而不是到处树敌。

1. 不做一锤子买卖 / 63
2. 遵守契约，尊重契约 / 68
3. 每次生意上的合作都是初交 / 74
4. 一诺千金，口头约定一样有效 / 78
5. 灵活地利用契约赚更多的钱 / 81

第四章 商眼锐利，善抓机遇

犹太人作为世界上优秀的商人，他们具有超乎常人的商业敏感，能够从别人容易忽略的地方发现属于自己的商业机会，创造财富。

1. 做一个创造机会的高手 / 87
2. 抓住平凡的机会，使之不平凡 / 91

3. 立足长远找机会 / 95
4. 每一个商业信息都是一次机遇 / 101
5. 在1%的可能中赢取100%的赚钱机会 / 106

第五章 口才出众，善于谈判

犹太人几乎人人都是谈判高手，他们在劣势中与上帝谈判，与敌人谈判，与商场上的对手谈判，谈判的武器是“得理不饶人”，谈判的结果是他们胜了。

1. 充分做好谈判前的准备 / 113
2. 牙尖嘴利，得理不饶人 / 117
3. 情报是谈判的重要基础 / 121
4. 让对方心悦诚服地接受 / 126
5. 目标明确，不被对方牵着鼻子走 / 129
6. 选择最好的谈判时机 / 133

第六章 敢想敢做，险中求胜

做生意总会伴随着风险。犹太商人对于风险的态度可谓既大胆又理性。首先犹太商人不会冒无谓的、不明不白的险，他们会经过周密的计算和审慎的判断再做决定；而一旦认定值得一试，犹太商人会不惜代价地追求成功。

1. 打破“薄利多销”的套路 / 139
2. 只要值得，就要去冒险 / 144
3. 不冒险是最大的冒险 / 150
4. 出奇制胜，冒险就是创新 / 155

目

录





5. 敢冒大风险才有大回报 / 160

6. 人有多大胆，地有多大产 / 163

第七章 现金主义，金钱至上

犹太人认为世界变化太快，没有谁知道明天怎样。一切都在变，只有现金不变。只有现金才可以保障他们的生活，才可以对付难以预料的天灾人祸。这表现在商业活动中，就是彻底的“现金主义”，即惟有现金是最实在的。

1. 金钱是成功的标志 / 169

2. 赚钱是第一重要的 / 173

3. 从小树立正确的金钱观 / 177

4. 惟有现金是最实在的 / 181

5. 贫穷就是罪恶 / 184

第八章 与人合作，追求双赢

犹太人的赢钱术是不求单赢求双赢，即“一笔生意，两头赢利”。大多数犹太商人在商务往来时，能够通过巧妙的调整而取得双赢的效果。

1. 一笔生意，两头赢利 / 191

2. 恶性竞争不是一件好事 / 195

3. 重视合作，资源共享 / 197

4. 团结是一种力量 / 201

第九章 巧投精算，死钱变活

如何把手中的钱用活，是犹太人经商的一门大学问。他们运作的变钱术不是存款，而是现金运转。当用则用、当省则省。金钱可以满足人的需求，也可以满足人的欲望。只有界定好“需要”和“想要”的界线，把钱用在最需要用的地方，最大限度地发挥金钱的功效，金钱才会围在你的周围。

1. 会理财更容易发财 / 205
2. 把手中的钱用活 / 211
3. 把钱用在关键处 / 214
4. 当用则用，当省则省 / 217
5. 在家庭计划范围内开销 / 221

第十章 胸中有墨，学识渊博

在犹太人眼里，知识和金钱是成正比的，只有具备丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路、少犯错误，这是赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。犹太教非常鼓励人们去学习，这就使几乎全部的犹太人都酷爱学习、尊重知识，每个人都成为学识渊博的智者。

1. 知识就是力量 / 227
2. 只要活着就要不停地学习 / 232
3. 不要找理由推脱读书 / 236
4. 用知识激发自己的潜能 / 239
5. 取人之长，补己之短 / 242
6. 自学也可以积累知识和财富 / 245





第十一章 精打细算，惜时如金

正因为犹太人把时间视作金钱，所以他们对时间如金钱一样是按分按时计算的。老板请员工做事，工薪是按时计算的。犹太人会见客人十分注意恪守时间，绝不拖延。客人来访，必须预约时间，否则就要吃闭门羹。

1. 时间比金钱更重要 / 251
2. 雷厉风行，决不拖延 / 254
3. 发挥时间的商业价值 / 258
4. 充分休息，享受时光 / 264
5. 合理地安排好时间 / 268

第十二章 灵活机智，崇尚变通

犹太人认为，人生的过程中离不开自己所处的客观环境，也离不开自身的主观条件。而改变整个客观环境，是整个社会的事，作为个人或企业，只能适应客观环境，利用好客观条件。至于主观条件，有些是可以改变，有些则不能改变，这就靠自身的努力了。

1. 灵活思考，不生搬硬套 / 273
2. 逆向思维，倒用规则 / 276
3. 思路决定出路 / 282
4. 别出心裁，寻找冷门 / 285
5. 以退为进，明亏暗赚 / 290

第一章

借力登梯， 借鸡生蛋



“好风凭借力，送我上青天。”一个人或一个团体，凡是善于借助别人力量的，均可事半功倍，因为他们更快捷地达到目的。犹太人不论是在商界还是在科技界，成功者众多，普遍都具有善于借助别人之智的本领。

1

借别人的鸡，生自己的蛋

在《塔木德》中有一句这样的话：“没有鞋子可以借别人的，这样比赤脚走得快。”

犹太人认为，一切都是可以靠借的，借资金，借技术，借人才，借局势。在这个充满竞争的社会里，只有充分利用周围的一切，才能够为自己打开局面。只要懂得利用，懂得借靠，哪怕只是一个鸡蛋，最后都能变成一个养鸡场。

所以，犹太人主张做生意应该尽量贷款，借助银行的资金为自己办事。正如《把一千美元变成三百万美元》的作者威廉·立格逊所说：“如果你能给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位短得在几十年内，就成为世界闻名的经济巨头，最根本原因就是他们懂得利用和借靠一切资源。

世界著名的犹太商人丹尼尔·洛维洛，在其创业之初也是一无所有，但是靠着自己的聪明才智，他终于筹集了一笔可观的资金，为自己成为“世界船工”奠定了基础。

1897年6月，丹尼尔·洛维洛出生在密西根州的兰海芬。小时候的丹尼尔性格孤僻，沉默寡言，唯一感兴趣的的就是船，经常划船也就让他不再那么寂寞了。他常常梦想着自己家里拥有好多好多的船，而这些船能够到达他想到的任何地方。





九岁那年，他成了一个名副其实的小“船主”。一天，他发现一艘沉下的小汽艇，便毫不犹豫地向父亲借了25美元，将它买了下来。打捞汽艇并将船修好，花了整整一冬的时间。不过，令他高兴的是第二年夏天，就顺利地将船租了出去，丹尼尔就这样赚取了他人生当中的第一个50美元。除去父亲的25美元，他净赚25美元。从那时起，他就立志当一个拥有数百条船的船主。但是，直到40岁时，这一美梦才实现。

1937年，丹尼尔·洛维洛来到纽约，他总是匆匆地在几家银行之间穿梭，做着与儿时相同的事——借钱买船。他想向银行贷款把一艘船买下来，改装成油轮，因为当时载油比载货赚钱多得多。

当银行的人问起他有什么可做相应的抵押时，他说，他有一艘老油轮在水上，正在跑运输。接着，丹尼尔将自己的打算告诉对方，他把油轮租给了一家石油公司。他每个月收到的租金，正好可每月分期还他要借的这笔贷款。所以，他决定把租契交给银行，由银行定期向那家石油公司收租金，这样也就可以分期还款了。

这种做法让人无法理解，许多银行都对他的这种做法不以为然，叫他不要痴心妄想。但实际上，这种做法对银行是相对保险的。丹尼尔·洛维洛本身的信用或许并非万无一失，但那家石油公司却是可靠的。银行可以假定石油公司按月支付贷款，除非有预料不到的重大经济灾祸发生。换一个角度去考虑，如果丹尼尔把货轮改装成油轮的做法失败了，但只要那艘老油轮和石油公司存在，银行还是能够收回贷款的。最后，银行终于同意借钱给丹尼尔。

丹尼尔·洛维洛用这笔钱买了他要的旧货轮，改为油轮租了出去，然后再利用它去借另一笔款再买一艘船。如此反复，



每当一笔债付清了，丹尼尔就成了某条船的主人。租金不再被银行拿去，而是由他放进自己的口袋里。

于是，丹尼尔·洛维洛没掏一分钱，便轻松地拥有了一支庞大的船队，并赢得了一笔可观的财富。

不久，丹尼尔脑海里又形成了一个利用借钱来赚钱的方法。他自己设计一艘油轮，或做其他用途的船，在还没有开工建造时，他就设法去找客户，在船造完后把它租凭出去，于是拿着租契约，他又可以到一家银行去借钱造船。这种借款的还款方式是延期分摊，银行要在船下水之后，才开始收回贷款。只要船下水，租费就可转让给银行。于是这项贷款就可以这样分期付清了，当最后一期贷款付清的时候，丹尼尔·洛维洛就顺理成章地成为了又一艘船的主人，在这个过程中他一分钱都没有花。

银行听说了他的这个计划后都大为震惊。当他们仔细研究之后，觉得他的计划简直就是天衣无缝。此时丹尼尔的信用已没有问题，何况，还与从前一样，有租船人的信用加强还款的保证。

就这样，丹尼尔·洛维洛的造船公司迅速发展壮大起来，这时他已经成为一位超级富豪了。丹尼尔·洛维洛拥有的私人船只吨位，是全世界第一，连奥纳西斯和尼亚斯两位大名鼎鼎的希腊船王也甘拜下风。

借钱赚钱是无本经营者最普遍使用的一种方法，因为两手空空，身无分文，不论办什么事都举步维艰，所以只有靠借才能有出路。

犹太人唐拉德·希尔顿，现在已经成为世界旅馆业的霸主。可谁又能想到，希尔顿在1919年创立希尔顿有限公司时，却只有仅仅5000美元。



唐拉德·希尔顿从小就对创业致富有强烈的梦想。不过，这位后来的旅店大王最初的理想是拥有一所银行，做一个银行家。从13岁起，他在父亲的小旅馆做店员，接着是小贩、商人、投资矿主、政客、军人。最终，他选择了旅店业。

那是一次奇遇：

希尔顿到德克萨斯去找石油——当时全美国冒险者都到了那里，他们拼命地去找这种黑色的金子。希尔顿也加入了他们的行列，但很快他发现成功的几率很低。此时，他看上了一个待售的旅馆。经过协商，他们最后以4万美元成交，不过旅馆主人限定一周内付钱。

当时，希尔顿只有5000美元的现款，他开始紧锣密鼓地筹集这笔款项。到只差最后一天的时候，还有5000美元没有着落。希尔顿想出一个大胆的方案，他硬着头皮找上一家银行，对经理说：“我有位经营牧场的朋友，他在新墨西哥拥有一个牧场，平心而论，价值两万美元。你为什么先借给他5000美元呢？以后一定奉还！”经理沉默了半晌开口道：“这还算公平。”

第二天，旅馆换了主人，希尔顿从此走上了旅馆经营业。

这家小旅馆为希尔顿掘到了第一桶金。再以后，他开始通过连锁的方式，把他的旅馆开到了美国各地。

但接下来的事业并非一帆风顺，在希尔顿投资兴建第一家希尔顿酒店时，他遇到了很大麻烦。

当希尔顿的事业发展到一个阶段后，他梦想在达拉斯商业区的主街和哈伍大街的拐角处建造一个属于自己的酒店。但根据他自己的估算，建一个这样的大酒店需要100万美元。而他当时却只有10万美元。