



犹太人 凭什么

从0到1打造商业帝国启示录



范宸 / 著



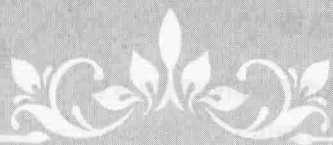
“谷歌”创始人兼CEO拉里·佩奇、控制欧洲金融命脉的罗斯柴尔德家族、FACEBOOK创始人兼CEO马克·扎克伯格……他们都是犹太人，他们实现了从0到1、从无到有的奇迹。

那么，犹太人凭什么？

本书为你一一揭开谜底。



中华工商联合出版社



犹太人 凭什么

从0到1打造商业帝国启示录

范宸 / 著



中华工商联合出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人凭什么:从0到1打造商业帝国启示录/范宸
著. — 北京:中华工商联合出版社, 2016.5

ISBN 978-7-5158-1634-0

I. ①犹… II. ①范… 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 (2016) 第 070053 号

犹太人凭什么:从0到1打造商业帝国启示录

作 者: 范 宸

责任编辑: 吕 莺 张淑娟

封面设计: 信宏博·张红运

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市宏盛印务有限公司

版 次: 2016 年 8 月第 1 版

印 次: 2016 年 8 月第 1 次印制

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 200 千字

印 张: 13.5

书 号: ISBN 978-7-5158-1634-0

定 价: 36.00 元

服务热线: 010 - 58301130

销售热线: 010 - 58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010 - 58302915

目 录

第一章 凭勤奋努力赚钱 1

对金钱有正确的认识 / 3

精打细算，挣每一分钱 / 7

积累智慧可以“拾”到财富 / 11

思维灵活赚大钱 / 13

勤俭是美德 / 18

提倡冒险，不提倡靠运气 / 23

该赚钱时赚钱，该花钱时花钱 / 28

第二章 凭合法手段挣钱 31

经商合法赚“干净钱” / 33

生意就是生意，按照规矩办事 / 39

谈判时要知己知彼 / 44

签订契约就要承担责任 / 50

契约是衡量一个人道德品质的天平 / 55

做生意相互信任最重要 / 61

诚信经商，童叟无欺 / 65

第三章 凭诚心诚意经商 69

适合自己的才是最好的 / 71

分散风险：不要把鸡蛋放在同一个篮子里 / 75

坚定信念，你就能掌控自己的命运 / 77

付出才能淘得真金 / 83

耐心有时比力量、激情更重要 / 88

灵活变通是经商的法则之一 / 94

有利必争，有险敢冒 / 99

不为欲望所驱，不做违法之事 / 105

第四章 凭低调做人 and 踏实做事 111

未学经商，先懂做人 / 113

向优秀的人学习 / 116

责任第一，对自己的行为负责 / 119

勇往直前，不半途而废 / 125

挖掘自己的经商潜质 / 129

百折不挠，不为困难所阻 / 133

天上不会掉馅饼，弯下腰才能拾得财富 / 136

第五章 凭滴水穿石精神 139

从小生意做起 / 141

从敢冒险起家 / 146

从维系老客户到发展新客户 / 151

从尝试众多事情开始 / 155

从找“卖点”到挣大钱 / 160

从瞄准商机到巧发大财 / 164

第六章 凭精明的大脑和真诚的服务 173

不放过多赚 1 美元的机会 / 175

妙用信息，增值无限 / 179

“78 : 22” 经商法则 / 186

经营好“人脉”，财源滚滚来 / 192

“会说话”对经商很重要 / 197

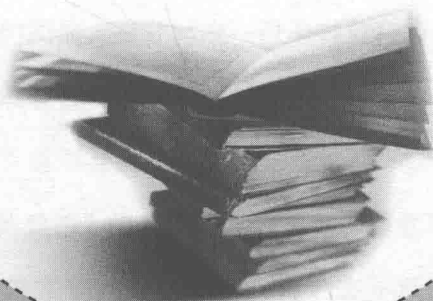
做生意要因人而异 / 201

生意场上应多做“人情投资” / 204

用真诚的服务赢得长久的客户 / 207

第一章

凭勤奋努力赚钱



对金钱有正确的认识

“金钱是没有臭味的，它是对人类安逸生活的祝福。”犹太人的经典著作《塔木德》给金钱下了这样的定义。

犹太人对金钱保持着一颗平常心，他们对金钱有自己独到的见解，认为“金钱无姓氏，更无履历表”。在他们看来，金钱就是金钱，是他们同他人交往时唯一没有种族色彩的东西。他们孜孜以求地去赚取金钱，但有了钱后也并不挥霍；同样，他们在失去金钱的时候，也不会痛不欲生。正是这种平常心，使得犹太人能在充满“惊涛骇浪”的商海中驰骋自如，临危不乱，富甲天下。

犹太人能够正确地对待金钱，他们在不断增长的财富面前能够保持冷静，从而真正地拥有财富。让我们看看犹太后裔石油大王洛克菲勒是怎样对待赚取 1 美元的，之后你就会明白犹太人为什么能获得财富。

一个晴朗的夏日，洛克菲勒在火车站候车室候车，火车进站了，洛克菲勒起身走向检票口。这时，候车室门口出现了一位衣着华丽的太太，她提着一只很大的箱子，显然也是要赶这

【犹太人凭什么——从0到1打造商业帝国启示录】

趟车。可是，箱子实在是太重了，累得她直喘粗气。

这位太太看到了洛克菲勒，冲他大喊：“喂，老头儿，快帮我提箱子，我待会儿给你小费！”洛克菲勒帮这位太太拎起了箱子。两人一起上了火车，这位太太递给洛克菲勒1美元小费，庆幸地说：“要不是你，我非误车不可。谢谢你！”

洛克菲勒并不推辞，微笑着伸手接过了这1美元小费。

这时，列车长走了过来，对洛克菲勒说：“您好，尊敬的洛克菲勒先生。欢迎您乘坐本次列车，如果有需要的地方，我很乐意为您效劳。”

“谢谢，不用了。我只是刚刚结束了一场为期3天的徒步旅行，现在我要回纽约。”洛克菲勒客气地回答。

“什么？洛克菲勒！”那位要求洛克菲勒帮忙提箱子的太太惊叫起来，“上帝，我竟然让石油大王洛克菲勒先生给我提箱子，居然还给了他1美元小费，我这是在干什么啊？”

这位太太忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把那1美元小费退给她。

“太太，你不必道歉，你根本没有做错什么。”洛克菲勒微笑着说道，“这1美元，是我赚的，所以我收下了。”说着，洛克菲勒把那1美元郑重地放进了口袋里。

从这件事中，我们可以看出洛克菲勒谦和、乐于助人的风度，他作为一名亿万富翁，竟然会放下身段，为人提箱子，实

在是让人肃然起敬。同时，通过他对1美元的态度，我们也可以看出犹太人对于金钱的态度，那就是不管自己是什么身份，不管用什么方式赚取金钱，不管获得的金钱多么微薄，只要是用自己的付出换来的，就没有什么丢人的，根本不用在乎别人怎么想。

《塔木德》中有言：“民以食为天，我们能用全部的辛劳换来幸福，这也是上帝的恩赐。”

挪威剧作家易卜生说：“金钱能买来食物，却买不来食欲；金钱能买来药品，却买不来健康；金钱能买来熟人，却买不来朋友；金钱能买来奉承，却买不来信赖……”合理、正确地使用金钱，把钱花在该花的地方，那么，我们就是金钱的“主人”；但如果不加规划，不去合理地使用金钱，把钱花在不该花的地方，那么，我们就是金钱的“奴隶”。

拉尔斯是一个小有名气的犹太画家，刚开始的时候，没人买他的画，因此他总是很沮丧，但片刻之后他总能调整好自己的心态。

“玩玩足球彩票吧！”他的朋友们劝他，“只花2马克便可赢很多钱！”于是拉尔斯花2马克买了一张彩票，没想到真的中了奖！他中了50万马克。“你瞧！”他的朋友都对他说，“你太走运了！现在你可以不再画画了。”“我现在就只画支票上的数字！”拉尔斯笑道。

拉尔斯买了一幢别墅，并对它进行了一番装饰。拉尔斯很

【犹太人凭什么——从0到1打造商业帝国启示录】

有品位，买了许多好东西：阿富汗地毯、维也纳橱柜、佛罗伦萨小桌，还有古老的威尼斯吊灯。拉尔斯很满足地坐了下来，点燃一支香烟静静地享受这一切。突然他感到很孤单，便想去看看朋友。他把烟往地上一扔——在原来那个石头做的画室里他经常这样做，然后就出去了。燃烧着的香烟掉在地上，火星落在华丽的阿富汗地毯上……一个小时以后别墅变成了一片火的海洋，它被完全烧毁了。

朋友们很快就知道了这个消息，他们都来安慰拉尔斯。“拉尔斯，你真是不幸呀！”他们说。“怎么不幸了？”拉尔斯问。“损失呀！拉尔斯，你现在什么都没有了。”拉尔斯笑着说：“什么呀？不过是损失了2马克，看来我还得继续画画。”

最后，拉尔斯靠自己的能力成为一名著名画家。

大部分的犹太人像拉尔斯一样，不把金钱看得过重。如果一个人能够彻底挣脱金钱的“束缚”，努力去争取，得之幸然，失之不恼，抛开患得患失的心理，那他的心态就会变得豁达许多。

这就是犹太人的金钱观：不把金钱看得过重，也绝不忽视金钱。正因为有了正确的金钱观，犹太人才能不断积累财富，而且保持平和的心态，这也正是他们成功的秘诀之一。

精打细算，挣每一分钱

有人说：金钱是一把钥匙，它能打开通往富裕幸福的大门，也能打开通往贿赂犯罪之路的大门。也有人说：金钱是一面魔镜，它能照出人性的贪婪。那么，金钱对人们到底意味着什么呢？

犹太人爱钱，这从他们大多数人对职业的选择上就可以看出来。犹太人大都鼓励自己的下一代从事医生、律师、金融家、商人等职业，因为这些职业的薪水高。同时，在犹太人看来，金钱就是金钱，是没有善恶之分的。所以，他们关心的是金钱，而非金钱的性质。

犹太人善于精打细算是举世闻名的，他们认为，精明就是一种赚钱的谋略，是天经地义的。犹太商人习惯每天算账，他们认为，“精打算盘”是非常重要的一件事，因为这样可以避免“赤字”。

犹太人在赚钱的时候，不会觉得金钱低贱或是高贵，也不会因为自己所从事的职业不太理想而感到自卑。犹太人丝毫不认为打工就低贱，而当老板、做经理就高贵。他们认为只要赚到钱，就是好商人。钱在谁的口袋里都一样是钱，而不会因为

【犹太人凭什么——从0到1打造商业帝国启示录】:-

到了另一个人的口袋就不是钱了。

金钱是一个人生存和实现人生价值的重要基础。犹太人认为赚钱才是人生和事业的根本。

钻石大王亨利·彼得森是一位精明的犹太商人，但他16岁时还是一家珠宝店的学徒工。他的老板犹太人卡辛，手艺超群，人尽皆知，只是有些目中无人、言语刻薄。彼得森上班5个月后，就因勤快、不怕吃苦赢得了卡辛的赞赏。他的工资从每周3美元增加到7美元，后增至14美元。但最终一个意外的原因使师徒俩绝交，彼得森结束了他的学徒生涯。

当时正值美国经济大萧条时期，彼得森没有自立门户的本钱，又找不到工作，后来他的朋友詹姆设法说服自己的合伙人，让彼得森在他们的小工作室里放上一张工作台，每月向他们交10美元的租金，彼得森自己做珠宝生意。可是彼得森开始时仍无法交足租金。后来他揽到了一笔生意，一个贵妇人有一枚2克拉的钻石戒指出现了松动，需要箍紧。彼得森去取戒指时，贵妇人问他是从谁那儿学的手艺，彼得森回答说“卡辛”。就这样，贵妇人放心地将戒指交给了彼得森。从此，彼得森开始借助卡辛的名字招揽生意，后来生意越来越好。詹姆的合伙人见彼得森的生意很红火，决意赶走彼得森。彼得森只好四处找房子，最后发现一个卖表的人因房租太高寻找合伙人，于是他就租了下来。

1935年，彼得森成为犹太首饰商梅辛格的特约供货商，为其在纽约的销售网长期提供货品，这主要是因为彼得森曾师从卡辛。他的手艺在当时是第一流的，因而名声大噪，当时他每星期至少可赚50美元。

不久，詹姆与合伙人分手了，彼得森便让詹姆与他一起干，他们共同办起了小厂，换了厂房，还雇了两位雕刻工匠。彼得森在对市场进行了一番认真研究后，和詹姆商议决定专门生产订婚和结婚戒指，并成立了“特色戒指公司”。珠宝订制这一行存在很大竞争，彼得森便在戒指的图案表现手法上下功夫，将宝石雕刻成两颗心相拥状，表现一对恋人的相爱情节，象征爱情的纯洁与永恒，然后用白金铸成两朵花将宝石托起，在两个白金花蕊中各有一个小婴儿，如天使般的男婴和女婴，手指上系着一根拴在宝石上的银丝线，这银丝线是由多根银线合扭在一起的，旨在向新郎新娘祝福，表达出恩爱缠绵的情感。他的创意还表现在，顾客可根据他们的生日、订婚日期、婚龄长短、个人隐私等来决定购买有多少根银丝线的戒指。这一创意在设计上可谓别具一格。彼得森的生意从首饰加工转变到首饰销售，他打开了财富之门。

1948年，彼得森发明了镶戒指的“内锁法”。用这种方法制作首饰，能使宝石的近90%露在外面，而当时其他制作法会让成品首饰上的宝石比原来的宝石小1/3。他的这项技术很快获得了专

【犹太人凭什么——从0到1打造商业帝国启示录】

利，珠宝商争相抢购他的专利技术，这样他又赚了很大一笔钱。

1955年，彼得森再次发明了“联钻镶嵌法”。采用这种方法加工首饰时，可以将两块宝石合在一起，使得1克拉的钻石看似2克拉一般大小。慢慢地，彼得森的事业经营规模越来越大，资本越来越雄厚，人员不断增加，他的财富也有了新的突破。

精于经商，是成就事业的起点。犹太商人对于财富的追求是无止境的，他们的商业头脑也是为世人所公认的。

一位犹太商人在导游的陪伴下参观一家日本公司，这家公司专门生产精密收音机。商人到达这家公司后看到一位女工正在紧张地工作，问道：“你每小时能挣多少工资？”“月薪25万日元，先生。”女工回答道，然后马上又工作起来。导游花了5分钟才计算出她每小时的工钱，可犹太商人却在女工答完话后已经知道她每小时的薪水是25美分。当导游告诉商人答案时，商人已经从生产一台收音机的原材料费用和女工人数计算出每台收音机所能赚取的利润了。

犹太商人十分精于数字和心算，他们能通过对方提供的各种数据推算出成本和利润。这就是那些活跃于金融业的犹太商业巨子能够瞄准时机，敢于冒险，并最终赚取亿万资产的原因所在。