

犹太人

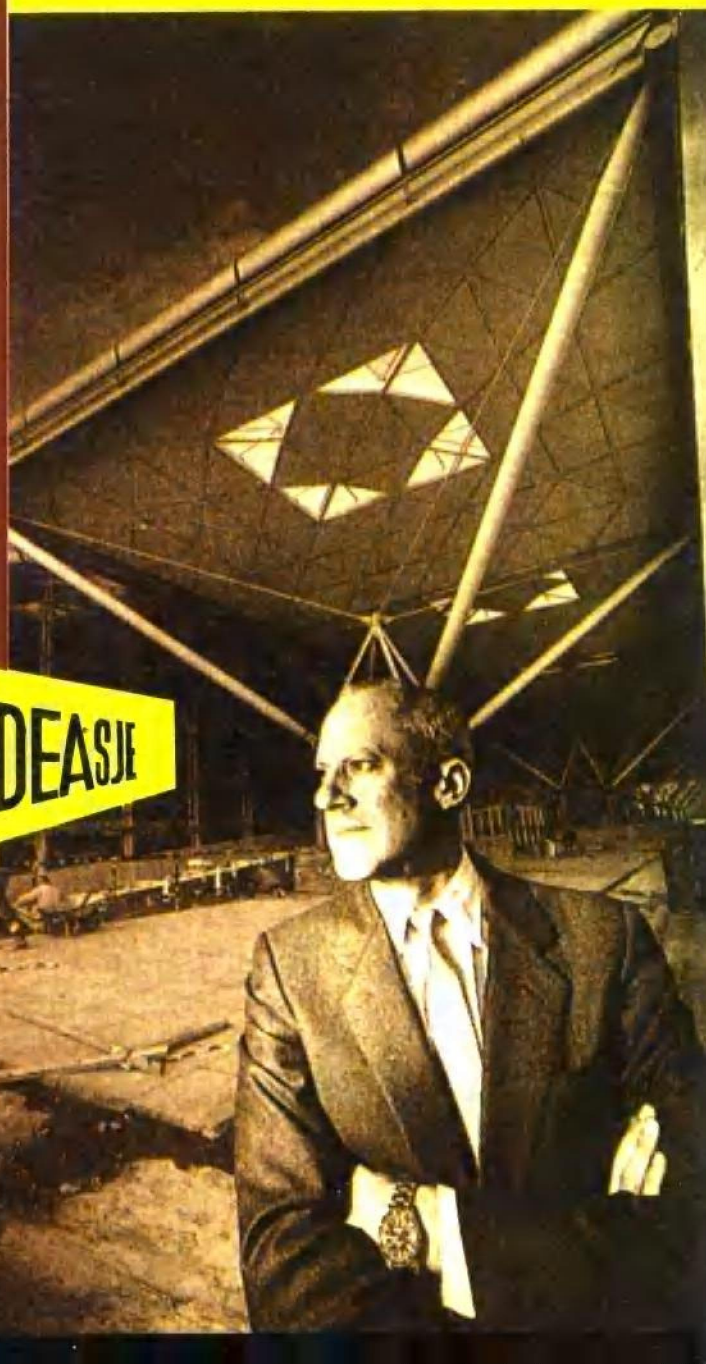
点子大王

JEW IS THE KING OF
ECONOMICAL IDEAS

KING OF IDEAS JE

雄飞
著

民出版社



XA21118

96
F715
234
2

犹太人点子大王

雄 飞 编著

青海人民出版社



C

320770

责任编辑:李 清
装帧设计:刘晓非
插 图:大 宁
总 策 划:中山书店

犹太人点子大王

雄飞 编著

*

青海人民出版社出版发行

(西宁市西关大街 96 号)

内蒙古新华书店经销 内蒙古新华印刷厂印刷

*

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:14.5 字数:30 万

1995 年 12 月第 1 版 1995 年 12 月第 1 次印刷

印数:1—10000

ISBN 7-225-01118-9/Z·70 定价:17.80 元

作 者 简 介

雄飞,原名贺雄飞,内蒙古鄂尔多斯人,毕业于北京经济学院。崇尚思考、崇尚拼搏,爱好写作,擅长饭店管理。曾独闯海南,创办海南洋浦希望实业有限公司和海南儋州蒙古包美食文化城。主要作品有:《年轻的潇洒——与汪国真对白》、《枭雄兴亡录》(上中下)、《家庭主妇必备》、《股票债券期货交易赢家策略》系列、《消遣精萃》系列、《商战名流》系列、《犹太人超凡智慧揭秘》(四册)、《外国政坛狂人阴谋大全》(四册)、《新千字文》等 40 部书,约 1000 万字。

座右铭:会当击水三千里,潇洒人生二百年。

爱 好:读书、写作、听音乐、存款。

优 点:善于改正缺点。

致 读 者

商品社会中,没有钱会永远被人看不起;

从一个穷光蛋变成大亨,多少人做这样的梦;

商战沉浮莫测,兴盛与衰落同在,机遇和挑战并存。白手发迹谈何容易,命运只偏爱有准备的头脑。

现代商战的竞争就是知识和头脑的竞争,就是点子的竞争。虽然你没有起家的资金,但有知识有头脑有点子,同样能步入大亨之路。

故而,中华大地正刮起一阵点子旋风,点子公司层出不穷,介绍点子的书一下子走俏,并大有方兴未艾之势。为此,作者在《犹太人超凡智慧揭秘》出版后,再一次推出《犹太人点子大王》一书,以飨读者。

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族,犹太商人更是世界上公认的第一商人,不了解犹太人,就不能成为真正的商人!

犹太人在家打个喷嚏,世界上所有的银行都将连锁感冒;

五个犹太人凑在一起,便能决定整个人类的黄金市场;

犹太人在几千年血与火的洗礼中,养成了精明商人的天然基因。他们遍布世界各地,最敏于投资管理,最长于股海弄潮,最善于谈判,最富于公关、广告及用经济手段驾驭政治权力,形成了一整套独特的生意经和“巧取豪夺”的技巧,让世界上所有的商人对他们不得不刮目相看!金融巨擘罗斯柴尔德,旧中国的洋大亨沙逊和哈同,美国石油大王洛克菲勒和哈默,广播业大王佩利,出版业大王马克斯韦尔,好莱坞大王奥斯

卡、华纳、梅耶，新闻巨擘路透、普利策，谈判能手基辛格等犹太巨人早已闻名天下。他们的成功，足以证明犹太生意经是世界上最棒、最通用的生意经，犹太人的点子是世界上最聪明绝伦和实用的点子，他们才是真正的点子大王！尤其是他们的诚实和精明中所表现出来的最为遵守法规和信誉的精神，对当今社会的生意人不无教益。

从商聚财，欲寻其径；白手发迹，欲觅其踪；巧取豪夺，欲解其谜；人生悲欢，欲索其道。所有渴望发财的人们，请您从阅读本书开始！

一部好书或许让您财源滚滚！

雄 飞

1994 年 11 月 18 日于海南

目 录

上篇：天造地设的世界第一商人

一、天造地设的世界第一商人

血与火的筛选.....	(6)
操纵世界经济命脉的犹太大亨.....	(8)
金钱、钻石和犹太人.....	(12)
犹太笑话中蕴含的成功法则	(15)
犹太人为什么天生会做生意?	(19)
犹太商人、阿拉伯商人和华侨商人.....	(22)

二、犹太商人的心态

人生的目的就是为“吃”	(29)
从不违约	(32)
“柴贩草贩，赚了钱就是好汉”.....	(36)
钱是靠赚出来的，而不是靠克扣自己攒下来的.....	(37)
一有好点子，就大胆实施.....	(39)
消除一切竞争对手	(43)

三、犹太商人的谋略

任何人都不可靠	(48)
“死钱”与“活钱”	(51)
从不欢迎不速之客	(53)
抢先一步发大财	(56)

要发财就要敢冒险	(60)
犹太人眼里只有钱	(64)
给骂自己小孩的人发工资	(67)
倒骑毛驴有运气	(70)

中篇：犹太大亨的绝妙点子

一、一枚古钱币的故事

——犹太大亨白手发迹的点子

一枚古钱币的故事	(79)
罗斯柴尔德超前时代的推销方式	(80)
守门人发财的窍门	(81)
路透发现了大数学家的错误	(83)
敢于和自己的“老板”竞争	(84)
电报、火车、信鸽和跑步	(85)
普利策被骗后“一鸣惊人”	(87)
“谋杀未遂”后受人拥戴	(88)
《快邮报》大胆揭露社会，不怕四处受敌	(90)
“弱”女子受任于危难之际	(91)
敢把“皇帝”拉下马	(93)
“我还以为你退学了呢！”	(94)
靠卖贝壳发迹的石油大亨	(96)
萨奇兄弟勤杂工发迹	(97)
“新点子”出财路	(98)
“生意从不嫌小，收费从不嫌高”	(99)
派拉蒙和米高梅的创建	(100)

华纳兄弟几经失败,不改初衷	(101)
精明而理性的儒商贾尼斯	(102)
敢于冒险的犹太人劳埃德	(104)
洛维格巧妙利用别人的钱赚钱	(105)
“绿野仙踪”的故事	(106)
雷蒙“下海”创办《纽约时报》	(108)
《纽约时报》不惜血本,扭亏为盈	(109)
奥克斯重振《纽约时报》雄风	(110)
从天皇巨星到食品大王的保罗·纽曼	(111)
灵机一动创办保险公司的劳埃德	(112)
面对面商谈保险金的“老字号”	(113)
劳埃德公司在风险中闯过一关又一关	(114)
森姆大难不死后发大财	(115)
里治曼投资房地产大展宏图	(116)
捕捉时机进军美国和染指石油业	(117)
12岁就赚取利息的洛克菲勒	(117)

二、囤积居奇发大财

——犹太大亨发战争财及冒险发财的点子

罗斯柴尔德乱中攫取暴利	(121)
塞缪尔在罗斯柴尔德怂恿下对付洛克菲勒	(122)
塞缪尔拒绝洛克菲勒的收买	(123)
塞缪尔意外发了一笔战争财	(124)
洛克菲勒囤积居奇发大财	(125)
靠南北战争发财致富的名人	(126)
洛克菲勒的天平	(127)

哈默巧妙让敌人携手赚大钱·····	(128)
哈默灵机一动投资铅笔厂·····	(129)
哈默的古玩引起了抢购风·····	(130)
哈默灵活利用政策发财·····	(132)
哈默为了吃牛排而建立了自己的养牛场·····	(135)
哈默意外涉足石油业·····	(136)
哈默釜底抽薪让对手“投降”·····	(138)
商人发财的良机·····	(139)

三、冒险家乐园的魔爪

——犹太大亨股票投机的点子

马克思炒股票的启示·····	(143)
“我要做您的股票经纪人”·····	(144)
许多人赔了,他却稳赚不赔·····	(146)
贺喜哈见好就收转向矿产业·····	(147)
CBS 与派拉蒙交换股权盈利 200 万美元·····	(148)
“连股票什么样都未见过”的股海“空手道”大师·····	(149)
野心勃勃的孔菲德自立门户·····	(151)
孔菲德股票投机更上一层楼·····	(154)
“你绝对赔不了”的绝妙谎言·····	(155)
屡战屡败最终扬名天下的韦尔·····	(157)
韦尔抓住股市时机大搞吞并·····	(158)
韦尔吃小亏获大利·····	(159)
附:中国犹太式股票投资法·····	(160)
股海泛舟指南针·····	(160)
怎样洞察股市时机·····	(161)

炒股 28 法	(162)
股票投资三大法宝	(164)
股市投资入门 18 法	(165)
股市投资技巧四法	(166)

四、小鱼吃大鱼

——犹太大亨“巧取豪夺”的点子

路透逃到伦敦后初显身手	(173)
路透巧妙攻占舰队街	(175)
《路透快讯》公正、快速,获得读者好评	(178)
路透用“秘密武器”战胜对手	(179)
普利策发动新闻革命,高歌猛进	(181)
普利策遥控《世界报》和打败赫斯特	(183)
普利策打败美国政府	(184)
马克斯韦尔成功兼并镜报集团	(185)
马克斯韦尔使议会餐厅扭亏为盈	(186)
佩利“新官上任两把火”	(187)
佩利挑战麦卡锡	(188)
萨奇公司“小鱼吃大鱼”	(190)
洛克菲勒临危不乱走出困境	(193)
洛克菲勒的等待战略	(194)
洛克菲勒巧借第三者力量	(195)
洛克菲勒的成功秘诀	(196)
厉行节约严把成本关的洛克菲勒	(197)
洛克菲勒着眼未来的冒险投资	(198)
洛克菲勒的贷款陷阱	(199)

洛克菲勒的黑心杀手铜·····	(201)
洛克菲勒钻空子黑夜抢铺油管·····	(201)
美孚石油公司逃脱起诉的假“独立”·····	(202)
“吝啬”的洛克菲勒·····	(203)
洛克菲勒的间谍颠覆战略·····	(204)
洛克菲勒用政治手腕封杀对手·····	(206)
洛克菲勒的“蔷薇花开”战略·····	(207)
地产大王约瑟夫的“反客为主”计谋·····	(208)
保罗·盖帝在经济危机中大胆投资·····	(209)
假痴真智的德鲁比克兄弟·····	(210)
古尔德用计,一天净赚 2000 万美元·····	(211)
基辛格经商——愿者上钩·····	(212)

五、放长线钓大鱼

——犹太大亨公关处世的点子

尼桑借笑话广结人缘·····	(217)
以柔克刚的萨洛蒙·····	(218)
萨洛蒙巧妙解除困境·····	(220)
路易临危不惧,傲气凌人·····	(223)
罗斯柴尔德打败希特勒·····	(224)
凯瑟琳在忐忑不安中公关成功·····	(226)
马克斯韦尔蒙混过关·····	(227)
显而易见的样品使你不得不看·····	(228)
美孚公司靠赠洋油灯打开中国市场·····	(229)
布兰希公司赠送古币策略·····	(229)
亨利公司家丑外扬名也扬·····	(230)

美国 CBC 军火公司靠感情投资突破禁地	(231)
当美国食品商看到报上说自己的产品致癌时	(231)
大火后的阿罗公司回生有术	(233)
荷兰宫借公关活动重新打入市场	(234)
销毁自己的全部产品后股票急剧回升	(235)
旧金山海湾泄油之后的公关活动	(236)

六、“一个怀孕七个月的小伙子”

——犹太大亨广告制胜的点子

“挺起胸膛,产生身为美国人的自豪感”	(241)
“一个怀孕 7 个月的小伙子”	(241)
通红通红的猪肉馅饼	(242)
“其实这是一家英国公司”	(243)
为撒切尔夫人做竞选广告	(244)
曼哈顿登陆	(246)
“不要问价钱,每件 1 便士”	(247)
哑巴卖刀的故事	(249)
套出总统一句话作为广告词	(250)
将好往坏里说的广告词	(250)
小题大作故意惊动新闻界	(251)
让人倒粘在天花板上的强粘胶液	(252)
圆珠笔改名为原子笔的广告效应	(252)
美国泰麦斯克的“拷打试验”广告	(253)
银行花巨资中断电波 10 秒钟	(254)
用假“名人”做广告的花招	(254)
珀雷格农的品位形象	(255)

现身说法表演可强烈震撼消费者·····	(256)
简单明了的水果广告·····	(256)
裸体的牛仔裤广告·····	(257)
美国雪菲德公司的“肥胖”女模特儿·····	(258)
在衬衣纸板上做广告的百万富翁·····	(259)
麦西百货公司的超短裙广告·····	(260)

七、间谍战术和猎人伎俩

——犹太大亨笼络人才的点子

凯瑟琳撤下好友任人唯贤·····	(265)
“我需要的是他美丽的歌喉”·····	(266)
佩利厚利相诱挖对手墙角·····	(266)
佩利亲自出马笼络人才·····	(268)
“这是老板特意送给您的告别礼物”·····	(269)
凯特用“脑筋最差的人”·····	(270)
美国三角洲航空公司的“开门政策”·····	(271)
洛克菲勒和他精明能干的一班人马·····	(272)
宰相肚里能撑船·····	(273)

八、“什么‘早上好’，他妈的洋鬼子”

——犹太大亨的绝妙谈判点子

过时的美国式谈判·····	(277)
美国式谈判易留下隐患·····	(278)
言行不一的日本人·····	(279)
不讲信用的日本商人·····	(280)
充分做好事前准备·····	(280)
犹太式谈判的步骤·····	(281)

“什么‘早上好’，他妈的洋鬼子”	(282)
势弱不害怕	(284)
谈判没有百分之百的胜利	(285)
谈判时不要得理不饶人	(286)
细节也足挂齿	(286)
灵活调整谈判策略	(287)
谈判中的切换思路	(288)
重视情报的犹太人	(288)
犹太人设置的谈判陷阱	(290)
乔费尔巧妙控制谈判程序	(291)
一串虚招下藏着的一剑	(292)
用“感情”和“利害关系”说服对方	(294)
乔费尔的“最后通牒”	(295)
大计终于实现	(296)

九、以头脑称霸天下

——银座犹太人的赚钱点子

风靡日本的汉堡包	(301)
藤田先生巧用不花钱的地皮	(302)
不听朋友劝告的暴发户	(302)
精明的三越公司沾了麦当劳的光	(304)
汉堡包抓住了人们的消费心理	(304)
美国人免费为汉堡包作广告	(305)
卖自己不喜欢的东西	(306)
不打无准备之仗	(307)
“省时的商品”才能畅销	(308)

头脑和电脑并用.....	(309)
“顺风经营法”和“逆风经营法”.....	(309)
“黄色和红色”战略.....	(310)
巧妙运用瞬间催眠术.....	(311)
找出最有效的推销语言.....	(312)
麦当劳从不卖酒也不设卡拉 OK 点唱机和公用电话	(313)
以科学方法创造美味佳肴.....	(313)
笼住员工的心.....	(314)
鼓掌能带来顾客.....	(316)
“我敢保证销售额能提高 16%”	(316)
RETAIL(零售)等于 DETAIL(详细)	(317)

下篇:犹太人的生意点子

一、钻空子的点子

瞎子打灯笼.....	(323)
钻合同的空子.....	(324)
钻法律的空子.....	(326)
“违法”而不犯法.....	(328)
“我的下属欺骗我,我该怎么办?”.....	(330)
弥补合同的漏洞.....	(332)
倒用法律获暴利.....	(333)
“有人要买人生秘诀吗?”	(335)
“这是狗奶”.....	(336)
“为了你,我输掉了 400 元钱”	(339)
要求别人帮忙和拒绝别人.....	(341)

想和隔壁太太做爱的男人·····	(343)
“要想马上同房,何不结婚呢?”·····	(346)
牛奶里有毒·····	(348)
“请赶快将父亲的遗产交给我”·····	(349)
海盗袭击的时候·····	(351)
捐款也有利润·····	(354)

二、巧妙“欺骗”对手的点子

钱被别人偷走后该怎么办? ·····	(361)
先把对手搞糊涂后,你就能如愿以偿 ·····	(364)
巧妙“暗示”对手上当·····	(366)
“我给的是 50 元假钞票” ·····	(367)
“睡不着觉的,应该是他而不是你” ·····	(369)
莎士比亚的无知·····	(371)
不花钱的报复和“合法说谎”·····	(373)
在合同中玩手脚·····	(375)
黄鼠狼和水井作证·····	(377)
“你就是偷钱的人!” ·····	(378)

三、卖棺材的钱也能赚

78 : 22 之经商法则 ·····	(385)
“赊三不如现二”·····	(387)
赚钱的根本是什么? ·····	(389)
卖棺材的钱也能赚·····	(391)
什么生意最赚钱? ·····	(392)
打开国际市场的敲门砖·····	(395)
怎样合法地偷税漏税? ·····	(396)