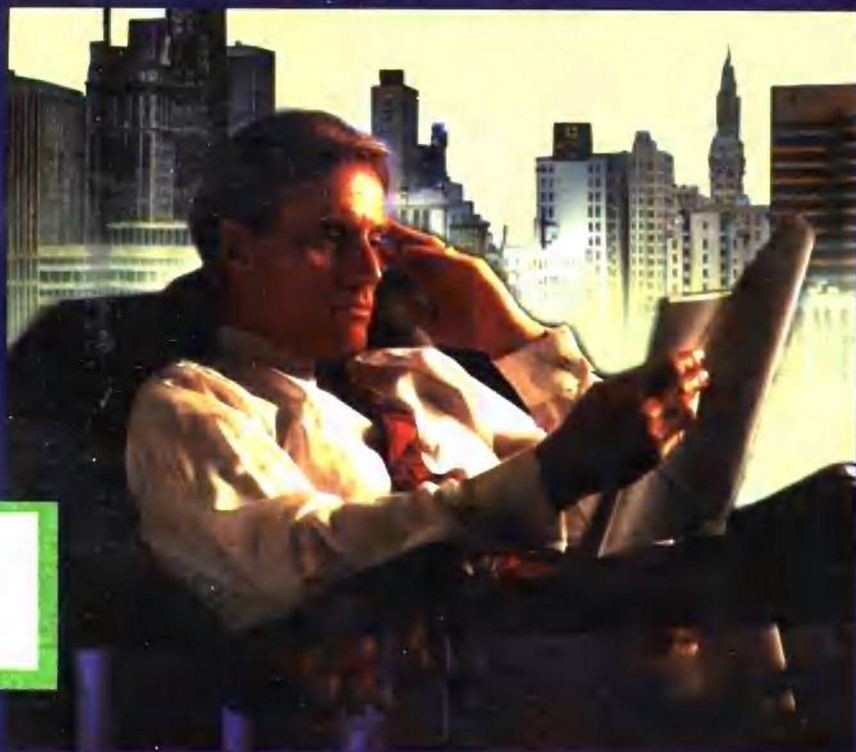


◆ 世界第一商人 ◆

犹太人 经商秘诀

KNOW-HOW OF JEWISH BUSINESSMAN

金和◎主编



企业管理出版社

XAJ03/03

99
F715
648
2

犹太人 经商秘诀

金 和 主编



企业管理出版社



3 0103 8883 7

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人经商秘诀/金和主编. - 北京: 企业管理出版社,
1994.4

ISBN 7-80147-195-4

I. 犹… II. 金… III. 商业经营-经验-犹太人 IV. F713

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 11267 号

犹太人经商秘诀

金和主编

企业管理出版社出版

发行电话: (010) 68414644

(社址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 100044)

*

新华书店北京发行所发行

时事印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 9.25 印张 180 千字

1999 年 5 月第 1 版 1999 年 5 月第 1 次印刷

印数: 10000 册

定价: 17.80 元

ISBN 7-80147-195-4/F·193

前 言

犹太人是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，而犹太商人又以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状，摘取了“世界第一商人”的桂冠，引起全球人士的关注和研究。

有的权威人士就这样告诉世人：

犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒；

五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场；

当今美国人流行一句话：“美国的钱装在犹太人的口袋中。”

犹太民族的历史，可追溯到四、五千年前，是人类历史上最悠久的民族之一。犹太民族在世界民

族中最具特殊性，从罗马帝国那时起，就分崩离析，大部分人被迫离开故土，流散天涯，在艰难曲折的漫长岁月中，犹太民族的宗教、语言、文字、传统、历法、习俗和勤劳智慧的资质没有分崩离析，始终保持着自己的特色和民族凝聚力。尽管犹太人长期受到大放逐、大迁移、大捕杀，但他们仍做出各种惊天动地的事业，对世界文明作出了令人瞩目的贡献。千百年来，特别是近百年来，犹太民族人才辈出，精英遍布世界，处境条件与成果产出形成强烈的反差现象，这不得不令世人注意到这个民族旺盛的生命力和坚强的进取精神。

正因为犹太人的非凡智慧，犹太人在投资创业，巧选目标、广告营销、商场谈判、信守契约等方面，表现出出神入化的睿智，他们的经商谋略令人耳目一新，拍案叫绝！

他山之石，可以攻玉。我们衷心希望本书能伴随着商海中的广大读者朋友一起拼搏，从而使你取得事业的成功。

编者

1999年3月

目录

第一篇 犹太人经商绝招	(1)
1. 78:22 的致富法则	(3)
2. 取一个会赚钱的好名字	(5)
3. 集中精力攻克一个目标	(6)
4. 不讲贵贱不拘方式的赚钱法	(8)
5. 精打细算 开源节流	(12)
6. 要关注有钱人的流行趋势	(16)
7. 瞄准两大财源：即女人和嘴巴	(18)
8. 信守合同 绝不毁约	(21)
9. 存款求利划不来	(24)
10. 掌握外语也是赚钱的资本	(28)
11. 精于心算 判断迅速	(31)
12. 一个好汉三个帮	(34)
13. “黄色和红色”战略	(35)
14. 巧妙运用瞬间催眠术	(36)
15. 找出最有效的推销语言	(38)
16. 深谙“和气生财”之道	(39)
17. 因机而变的经营策略	(42)
18. 巧打“国籍”差 善于跨国经营	(45)
19. 运用“厚利适销”的推销战术	(48)
20. 广用策动人心的销售“暗示”法	(51)

- 21. 坚持“每次都是初交”的生意经 (55)
- 22. 喜欢讨价还价 遇事据理力争 (59)
- 23. 做个以攻为守的债务人 (62)
- 24. 尽量多用女职员 (66)

第二篇 犹太人经商心态 (69)

- 1. 人应该尽情享受生活 (71)
- 2. 用餐时不谈不愉快的事情 (72)
- 3. 不可放过休息时间 (73)
- 4. 对人的要求 64 分为合格 (74)
- 5. 要想赚钱，就得打破既有的成见 (75)
- 6. 要估计自己还能活多久 (76)
- 7. 能赚钱者为真智慧 (77)
- 8. 立足于赚而不是攒 (80)
- 9. 堂堂正正地精明 (83)
- 10. 在逆境中发财 (88)
- 11. 乐观的风险意识 (91)
- 12. 积极进取的精神 (94)
- 13. “小不忍则乱大谋”的致胜策略 (97)
- 14. 生意场上有运气 (100)
- 15. 公司越大笨蛋越多 (103)
- 16. 赚钱和追女人同理 (105)
- 17. 信奉“时间也是商品”的生意经 (106)
- 18. 信息决定生意的生死存亡 (109)
- 19. 捐钱办公益事业是为提高企业知名度 (113)

第三篇 犹太人商务谈判技巧	(117)
1. 充分做好谈判前的准备	(119)
2. 博闻强记有利于谈判	(120)
3. 谈判的态度关乎成败	(122)
4. 情报是谈判的重要基础	(123)
5. 千万不要开空头支票	(125)
6. 谈判要讲究形式技巧	(127)
7. 控制情绪冷静以待	(129)
8. 注意细节和仪表	(130)
9. 犹太式谈判步骤	(132)
10. 势弱不害怕	(134)
11. 谈判没有百分之百的胜利	(134)
12. 预备好失败的对策	(135)
13. 回避问题说哪些话最合适	(137)
14. 结束谈判 11 招	(138)
15. 签订协议的要点	(140)
16. 说服对方 13 招	(142)
17. 合约是与神签定的	(143)
18. 犹太人乔费尔出色谈判的个案分析	(145)
第四篇 犹太人经商金点子	(157)
1. 迈耶投资古钱币发迹	(159)
2. 守门人发财的窍门	(160)
3. 哈同“别具慧眼”修马路	(162)
4. 靠卖贝壳发迹的石油大亨	(163)

5. “生意从不嫌小，收费从不嫌高” (165)
6. 靠女人发财的海福拉 (166)
7. 敢于冒险的犹太人劳埃德 (167)
8. 洛维格巧妙利用别人的钱赚钱 (169)
9. 雷蒙“下海”创办《纽约时报》 (171)
10. 里治曼投资房地产大展宏图 (173)
11. 12岁就赚取利息的洛克菲勒 (174)
12. 马克思炒股票的启示 (175)
13. 许多人赔了，他却稳赚不赔 (176)
14. 韦尔抓住股市时机大搞吞并 (178)
15. 韦尔吃小亏获大利 (179)
16. 洛克菲勒囤积居奇发大财 (180)
17. 哈默巧妙让敌人携手赚大钱 (182)
18. 哈默灵机一动投资铅笔厂 (183)
19. 哈默灵活利用政策发财 (184)
20. 哈默釜底抽薪让对手“投降” (188)
21. 老谋深算的沙逊抽逃资本 (189)
22. 哈同居奇货大发横财 (191)
23. 哈同耍小计剥削员工 (193)
24. 洛克菲勒的黑心杀手锏 (194)
25. 洛克菲勒钻法律空子抢铺油管 (195)
26. 美孚石油公司逃脱起诉的假“独立” (197)
27. 洛克菲勒巧妙战胜对手 (198)
28. 洛克菲勒用政治手腕封杀对手 (199)

29. 罗斯柴尔德超前时代的推销方式	(201)
30. 马克斯韦尔成功兼并镜报集团	(202)
31. 马克斯韦尔使议会餐厅扭亏为盈	(204)
32. 萨奇公司“小鱼吃大鱼”	(205)
33. 洛克菲勒巧借第三者力量	(208)
34. 洛克菲勒的贷款陷阱	(209)
35. 基辛格经商——愿者上钩	(211)
第五篇 犹太商人的文化传统	(213)
1. 个人要比家族重要	(215)
2. 信念要比生命重要	(216)
3. 智慧要比知识重要	(218)
4. 怀疑是学习的钥匙	(221)
5. 超越别人不如超越自己	(223)
6. 逆境中需要不屈的意志	(225)
7. 痛苦可以试验人有多大的承受力	(227)
8. 解放自己才是真正的假日	(229)
9. 人只能活一回	(231)
10. 时间就是生命	(233)
11. 金钱和性	(235)
12. 正确对待酒色	(237)
13. 感情没有时间长久	(239)
14. 爱情命短 婚姻命长	(241)
15. 女人切勿支配男人	(243)
16. 夏娃并不嫉妒亚当	(245)

17. 幽默是一件利器	(247)
18. 机智是幸福的百宝箱	(249)
19. 临死也是机智无比的	(252)
20. 宝贝就在自家院子里	(253)
21. 和朋友相处	(255)
22. 万事从自己开始	(257)
23. 人生的目标是做个完人	(258)
24. 衡量人的尺度	(260)
25. 从小就会处理金钱的正确观念	(262)
26. 拙速胜于迟巧	(263)
27. 过分贪图享乐会使人迷失	(264)
28. 为愚昧付出的牺牲就是教训	(266)
29. 领导者	(268)
30. 向神说你到底借了多少钱	(270)
31. 无义之财君莫贪	(272)
32. 奇妙无比的管理方法	(274)
33. 聪明的告别	(275)
34. 每个人都有三个朋友	(276)
35. 选择领导人	(277)
36. 工作成就不能以时间来计算	(279)
37. 钱该如何还	(280)
38. 东西到底归谁所有	(282)
39. 看待问题的不同角度	(284)
40. 犹太人交易的规则	(285)

第一篇

犹太人经商绝招

犹太人的经商术最富于个性和实用性，有着与众不同的经营技巧和战术，使之在商战上击败了众多竞争对手，被称为全世界唯一通用的经商法则。

1.78:22 的致富法则

犹太人认为，宇宙与生活是相依生息，相容无悖的。因此，他们把这一看法，视为自己生活的法则，并把它活用到谋生、做生意，使其有了前进的方向和精神的支柱。

据犹太人说，他们视为自己生活的法则就是“78:22 法则”，它是犹太人成功致富的根本。所谓“78:22 法则”，严格地说，应是“78.5:21.5”，由于小数赘口，故称作“78:22”。这个比数很有哲理，它是以一个正方形的内切圆关系计算出来的。假设一个正方形面积是 100，那么，它的内切圆面积则是 78.5，剩下的面积即 21.5。以整数计算表达，便是 78:22。

说来也巧，空气中的气体比例中，氮气占 78%，而氧气占 22%。人体的比重中，也是由 78% 的水及 22% 的其他物质所构成的。这个 78:22 的数据，成为人类不可抗拒的宇宙大自然的法则，人类不能违背这种法则而生存发展。试想，如果空气中氮气占 22%，氧气倒过来占 78%，人类能在这样的空气中生存下去吗？又如，若把人体的水份降至占 60%，那定然会干枯而死。因此，犹太人认定“78:22”是个永恒的法则，没有互让的余地。

犹太人认为，做生意也顺应这一法则。在一个国家中，富有的人远远少于一般大众，但富有人所持的货币却压倒大多数人。也就是说，一般大众所持有的货币为22%，而富有人所持的货币是78%。因此，做生意必须以拥有78%货币的22%的富有人为主要对象，必会赚钱。在通常情况下，78%的生意是来自22%的客户，这就要求企业界要认真研究和分析客户的构成，应把78%的精力放在22%的最主要客户上，而不能平均使用力量。

犹太人投资，同样本着“78:22”法则去经营运作。他们认为，不赚钱的投资，是不符合“78:22”的法则的，因而不能生存下去。欲要赚钱，在经营中就必须懂得核算，这正如一个正方形的内切圆一样，投入的资本，起码要达到一定的利润回报率才合算，如达不到这个比率，就不合算乃至亏本，这样的生意就不能做。放贷赚钱法是犹太人起家的一招，他们在英国和欧洲产业革命之时，瞄准了企业发展急需资金的状况，以高利率把钱借给那些企业，得到的回报率比自己办企业赚钱还多，而风险相应减少，这是运用“78:22”的法则的一种表现。

后来，犹太人又注意到各国经济在不断发展，需要更多的资金发展大项目，而以分散的放高利贷形成不了力量。于是他们又想出办法，把犹太人分散的财富积聚起来，设立正式的金融机构，集中力量投资耗资多的，回报率高的项目。这样做，既满足了企业发展的需求，又解决了当地政府发展经济的难题，自己可以从中渔利。

正是这样，犹太人在美国、法国等欧美国家成为金融寡头，华尔街的银行家中不少是犹太人。18 世纪末办起中欧大金融市场的就是犹太人约瑟夫·门德壮。拥有上百亿美元资产的罗思柴尔德金融世界，也是犹太人。

2. 取一个会赚钱的好名字

有人说，“名字”只不过是人的代号，它只不过是让人区别你是张三还是李四。其实，这种观点已大大落后于时代了，一个响亮而有意义的名字，不仅叫起来琅琅上口，而且能收到意想不到的效果。时下之所以流行“姓名学”，自有其一定的道理，不能完全看作迷信的产物，也不可不重视。每个人一分娩，姓名就成了人生不可分割的一部分，姓名既代表人与人的区别，也代表父辈的寄托、人的命运、性格、健康以及人存在的各种复杂关系。

古代先哲曾说过，名不正则言不顺。识别事物，必先有其名然后才能决定其实，然后根据事物的发展又可以验名。古往今来，许多文人雅士早就认识到姓名对人的命运的重要性。日本有首歌谣：“命如水上之浮萍，随风处处飘零”，充分揭示了人类为生存而奔波忙碌的状况。因而，姓名学在日本几乎人手一册，改名之风曾风

靡天下。

在生意场上，要想获得成功，首先必须广交朋友，而且使对方记住你。一个人的名字很平淡、不引人注目且繁琐难记，无疑要失去很多机会。就拿银座犹太人藤田这个名字来说吧，虽然日本人叫有点拗口，但外国人称起来却很顺口，“喂，老田，田先生！”这样简单的称呼很容易让对方记住你。

藤田先生有两个儿子，大儿子叫“元”，小儿子叫“完”，“元”表示开头，“完”表示结束，外国人称起来这两个名字就很顺口。“元”记作 Gen，“Gen”是将军一词的缩写，于是读起来就成了“藤田将军”；“完”外国人的发音是“Ka-h”，意思是国王，于是读起来就成了“藤田国王”，这又是一个很引人注目的名字。

总之，起名也是一门艺术，想发财，务必取个响亮的名字。

3. 集中精力攻克一个目标

人的生命虽然各有长短，有人长命百岁，有人青壮之时夭折。但不管怎样，每个人都有其宝贵的一生。这一生，每个人只有一次。因此，人必须珍惜自己难得的一生，在这有限的人生中实现自己的愿望。