

企业家成功点子运作指南



广西民族出版社

日本人 犹太人 赚钱秘点

目 录

一、喜欢钱的民族.....	(1)
□屈辱的历史造就非凡的民族.....	(1)
□经典的启示.....	(3)
□犹太人精神的渗透力.....	(4)
二、永不停留地创造财富.....	(5)
□用别人的钱赚钱.....	(5)
1、玩股——玩命	(5)
●从“地狱”走出来的“财神”.....	(6)
●拿命赌筹码.....	(6)
●赌场无常胜.....	(8)
●“赌神”的风范	(11)
2、一个天才赢家	(15)
●天才的严肃	(16)
●歪打正着的赢家	(18)
●天才死人的市场	(26)
3、把机会当作“猎取目标”	(27)
●“除了自己,不要相信任何人!”	(27)
●伟大的金钱	(29)

●别躺着,否则永远成不了富翁	(30)
●要赚钱,手可以空,脑不能不动	(34)
4、卖“投机”的幕后老板	(39)
●让别人投机,自己赚钱	(40)
●让抓钱的手再伸长一些	(44)
□“小钱”换“大钱”	(54)
1、能赚到的钱决不少赚一分	(54)
●把陷阱留给别人	(55)
●“财神”花钱	(60)
2、“试”出来的亿万富翁	(62)
●“告诉我怎样从你兜里掏钱!”	(63)
●用别人的大脑给自己赚钱	(67)
●“老板只有我一个!”	(73)
3、钱就是钥匙	(80)
●看病先找病因	(81)
●开锁用钥匙最简便	(81)
●锁不一样,钥匙当然不同	(84)
●最赚钱的搭配	(88)
4、赚钱的金科玉律	(89)
●希特勒说:“给我钱!”	(90)
●不赔即是赚	(92)
三、善于赚钱的“武士”	(95)
□和犹太人不一样,日本人赚钱也要“思想”	(95)
1、“大日本”和儒家学说	(95)

2、战争的“魅力”	(100)
3、日本人发家的土壤	(102)
4、市场是没上锁的金库	(108)
●风行全球的产品	(109)
●“以迂为直”的战略方针	(115)
●有钱就有了一切	(118)
●世界第一大银行	(120)
□贩运金钱	(122)
1、精明的日本老板靠人才赚钱	(122)
●松下制造人才,人才发展松下	(122)
●“王爷”风格	(130)
●“鲶鱼”效应	(134)
2、见钱思源	(139)
●“不惜代价”以“大赚特赚”为目的	(139)
●交换中赚钱	(146)
●搞结合,让钱繁殖	(161)
3、日本人赚钱“忍术”	(167)
●“成功是血、汗和泪交织而成”	(167)
●商海风云	(171)
●信心——忍耐——成功	(177)
4、见缝捞钱	(185)
●“小”心眼赚“大”钱	(185)
●用手,糊口;用脑,享受	(186)
●赚女人兜里钱	(192)
●赚钱只在眨眼之间	(196)

5、“舍不得孩子套不着狼”	(203)
☐ 经销大手笔	(211)
1、以“奇”制胜	(211)
●“吃光”	(211)
●专打蛇的七寸	(213)
●咖啡店老板	(215)
2、满足好奇就能出奇招	(216)
●移动商店	(216)
●出气商店	(216)
●倒立餐厅	(217)
●电子餐厅	(217)
●礼品处理商店	(218)
●夜间搬家公司	(218)
3、以“正”经营	(219)
●要做就要做第一，否则不做！	(219)
●奋斗，奋斗，再奋斗	(230)
四、犹太人和日本人	(239)
☐ 一个学说，一部经典	(239)
1、集体主义经营	(240)
2、终身雇佣制	(242)
3、年功序列工资制	(243)
4、企业工会	(243)
5、崇尚自我	(244)
☐ 两种人，两种教育	(247)
☐ 犹太人会赚钱，日本人也会赚钱	(253)

1、赚钱动机	(253)
2、和日本人比,犹太人赚钱更快	(259)
3、上帝之手	(267)
●眼皮底下的只是小钱	(268)
●心理学——金钱	(282)
●遍地黄金	(286)

一、喜欢钱的民族

很少有人说他不喜欢钱，但是我们所要说的这个“喜欢钱的民族”，却是一个拥有他们民族特有的喜欢钱的方式的群体。这个群体不仅有产生这种共性的独特原因，更重要的，是他们拥有那种独特的，利用金钱在广泛领域的渗透力。

□屈辱的历史造就非凡的民族

从公元前 586 年，历史上著名的“巴比伦之囚”事件开始，犹太民族不再拥有他们的国家。对他们来说，两千多年的历史就是两千多年的流浪史。

公元前 12 世纪前后，希伯莱人在巴勒斯坦定居下来，并先后在南北两方建立了犹太和以色列两个部落联盟。

约公元前 11 世纪，所罗门第一次建立统一的国家，统辖以色列部落，包括犹太部落在内。

所罗门是犹太部落首领大卫的儿子。在他死后，统一的国家分裂为二。公元前 722 年，北部的以色列国被亚述帝国所灭。

公元前 586 年，新巴比伦国也灭了犹太王国，并劫了大批犹太人到巴比伦。这就是我们提到过的“巴比伦之囚”。

也就从这以后，几乎没有什么资料可以查到犹太人的踪迹。

他们四处流浪，同样到处受到歧视和掠夺甚至被屠杀。

犹太人的宗教是犹太民族作为一个被迫流浪的民族的精神支柱。

许多人认为正是犹太人的这种独特宗教信仰导致他们除了战争原因之外，遭受迫害、歧视的因素。

但是在不否认这点的前提下，我们仍比较同意日本人藤田田先生的观点：亡国之后长达两千年的迫害同样也来自于人们对犹太人的能力产生了极大的偏见与恐惧。

于是，犹太人的历史就成了屈辱的历史，屈辱的象征。

作为一个民族，犹太人是严格遵守他们民族的礼仪的。

而作为一个最下层的商业民族，放逐的结果，犹太人从一个固定土地的民族变成一个迁徙的民族，因而从那时起他们的礼仪就被禁止在某个范围内固定下来。严格遵守这种礼仪就注定犹太人不能成为一个农夫。

也正是这种礼仪上的原因，犹太人不得不经营商业，尤其是银钱业，并且成为一种受礼仪上限制的部落商业或民族商业，也即是具有一定民族商业特点的群体。

是历史造就了犹太民族成为一个全民商业的民族，

也是历史造就这个民族成为非凡的民族。

犹太商人不断流浪，四处经商，四处忍受歧视和掠夺。

两千年如此反复的屈辱历史让他们积累了丰富的商业经验和坚韧的生活信心。

他们也得以成为如今受世人瞩目的民族。

□经典的启示

《达尔牧德》是犹太人在流浪的生活对生活和经商过程总结性的百科全书。

同样，它也是犹太人的生活指南。

正由于犹太人行事、思考均按《达尔牧德》的指导，虽然他们分散在异族他乡两千多年，仍得以保存其民族的特性。

我们不讨论犹太人具体的生活，所以就先不管它，只就《达尔牧德》怎样让犹太人得以千年之久地延续对金钱的热衷予以阐述。

《达尔牧德》中有大量关于经商的内容，也即是一个被压迫民族利用商业求得生存的智慧。

因为犹太人从一出生便接触它，所以他们的经商观念总是在脑中根深蒂固。

而经商，就得赚钱！

《达尔牧德》十分着重关于金钱的教诲，甚至于把它拿来和他们倚为精神支柱的《圣经》来作比较。

“《圣经》放射光芒，金钱散发温暖。”

为证实这种金钱的重要性,《达尔牧德》同样提到金钱的作用:

“一旦钱币作响,坏话便戛然而止。”

从理论到实际,《达尔牧德》要告诉每一个犹太人的也无非只有那么一点,即“要重视金钱”。

□犹太人精神的渗透力

犹太民族是非凡的民族。

他们的历史造就了他们的非凡,同样,也造就了他们非凡精神的渗透力。

这种渗透力触及到社会的各个领域。

以思想造成世界分裂为二的马克思、物理学家爱因斯坦、心理学家弗洛伊德是犹太人,植物学家孟德尔、诗人海涅、小说家普鲁斯特等等也是犹太人。

而这种渗透力表现得尤为突出的,则是对于近代经济社会的确立。

犹太人的屈辱注定这种在经济上的渗透力的强大,而他们的圣典又为他们不断深化这种渗透力提供着源源不绝的思想基础。

我们的这部书讲述的是犹太人的发家史,也就是讲述犹太人的这种渗透力,是作为一个伟大民族特有的、强大的精神渗透力。

二、永不停留地创造财富

□用别人的钱赚钱

1、玩股——玩命

在世界上各式各样的发财梦中，最常见的一种，无疑就是从股票市场上大捞一票。

而对于现今的股民来说，未必个个都是其中老手，很多人买进、卖出股票只不过盲目地随大流，谈不上拥有广泛的信息网和通讯网络。

好在这些股民所投入的资金不多，不至于在股市暴跌时连命也赔上，倒是给自己留了条后路。自然，他们也不可能由此而成为极为富有的人。

股票市场，大体上说，有三种致富门路，确切说，是三种投机的方式。

第一种是玩股票，就是买卖股票。这是一种大多数人所取的方式。可大可小，可多可少，也是最老实的一种；

第二种是销股票，这类人多从事经纪人、顾问或其他中间人。他们做无本买卖，靠销股票和股票图表资料赚取服务费；

最后一种是运用股票，即设立公司，自行发股票，从

中操纵，赚取股票的差价。

这里，我们即将介绍的，则是一位玩股票的行家，靠着股票，他从贫民窟搬进了豪华的套房。

●从“地狱”走出来的“财神”

约瑟夫·赫希洪于1899年出生于拉特维亚一个贫穷的小村庄。在13个孩子中，他排行第十二。

幼年的时候，赫希洪失去了父亲。

六岁那年，他独自来到纽约，找到生活在纽约布洛克林贫民区的母亲和兄弟姐妹。

赫希洪在后来回忆这段日子时说：“我简直是从地狱里出来的，我实在是很幸运——有些当年住在邻里的玩伴，就是从那种环境中走上电椅的。”

有趣的是，约瑟夫·赫希洪没能受到犹太人的传统教育，却在他抵达纽约后不到一天的时间，便接受了一次他当时也许并不情愿接受的有关钱财的教诲。

在布洛克林他家附近居住的一些孩子教他掷骰子。

虽然那时他还不会说英语，但是他很快就掌握了这种方法赢钱的窍门。

而我们说的教育，则是在于，最后，他的那些孩子师傅们靠着武力又把输给他的钱给抢了回去。

●拿命赌筹码

早在1911年赫希洪还在小学五年级的时候，他就在一次偶然的场合中被证券交易所的场外市场所吸引。

他发誓他要到这个如此吸引他的地方中去！

1914年，赫希洪11岁，他实现了诺言，来到了纽约证券交易所的场外交易市场。

对美国的一些企业或金融业的创始人，或干脆说是
一些亿万富翁，曾有人作出这样的总结：

“发起人的主要特征是焦躁不能忍耐，在他的欲望的催促下，他的行动比一般人快一倍，他拒绝被一般人视为障碍的事物所阻止。如果他不能绕过一个障碍，他就把这障碍一脚踢开。他叫嚣不休，但他并不在乎，人们不断地问：‘他们为什么会这样……’。”

约瑟夫·赫希洪恐怕就属于这种发起人。

他来到纽约交易所场外交易市场时，刚刚辞去了一份珠宝店的工作。

用他母亲的话来说（也确实如此），他失去的不仅仅是二十美元的周薪，更重要的是，他冒冒失失就扔掉了一次可以让他得以通往百老汇和华尔街的难得的机会。

而且，赫希洪也恰恰来的不是时候。

1914年，由于一战的爆发，影响到各大交易所纷纷关闭。但最终，他总算在爱默生留声机公司找到一个办公室工友兼午间总机接线员的工作。

然而没有多久，他的那种特有的作为发起人所具备的莽撞的特征又一次得到了很好的体现：

他发现爱默生公司的总经理韦克夫，也是《华尔街日报》的编辑和出版人，在他的另一间办公室有一个股市行情指示器。

6个月后的一天，他闯进了韦克夫的办公室，告诉他，他想要做经纪人，他的莽撞意想不到的获得了成功。

两个星期后，赫希洪如愿以偿，周薪是 12 美元。

但不管怎样，这为他以后在股票市场上翻云覆雨，迈进富豪行列起了个开端，我们且不管是否开端很好，对赫希洪来说，他也总算是明白交易所到底是干些什么的。

●赌场无常胜

“失败是成功之母”。

对于许许多多像赫希洪这样有所成就的发起人而言，这句极为普通的格言包含的意思却有两层。

其一，也是最重要的，就是失败原本不可能成为阻止他们前进的障碍；其二，也如通常人们所理解的，每一次失败总让他们受一次教训，多一份经验。

从韦克夫的办公室走出来后的三年间，赫希洪用每天一毛钱车费、九分钱午餐、六分钱零用的开销换取了对纽约社会上重要的名字、玄妙的股价曲线等每一件有关的事情的深入了解。

17 岁那年，即 1917 年，赫希洪开始自立门户。

这时，他的本钱只有 250 美元。然而，靠着以前在股市中摸爬滚打而获得的经验，不到一年时间，他就赚了他的第一笔财产：168000 美元。

第一次世界大战也在这时结束了。

赫希洪不是被第一次获得如此大的成功冲昏了头脑，就是精明过了头。

在股市猛跌时，他大量地买进拉卡瓦那钢铁公司的股票。结果，这一票他输得精精光光，一文不名。

对于许多投资冒险者来说，陷入这种境地不亚于遭受晴天霹雳。更有甚者，或许就从此一蹶不振。而赫希洪

的态度却很坦然，这大概也正是为什么别的投资者没能富有起来，而赫希洪却成为巨富的一个重大因素。

赫希洪说：“我犯了错误，但是，我每一次犯错，都一定能从中学到一些东西。”

到 20 年代，赫希洪变得日渐富有，开始了发起生涯。

1924 年，他离开了场外市场，开始与人合伙，做未登记证券的交易。

一年后，他成立了赫希洪公司。

一个成功的投机家，首先得具备的就是对于投机市场感知的高灵敏度，他必须有一只很好的鼻子，能嗅出即将发生的大事，从而做出可能连自己也说不清楚为什么的决定。

赫希洪具备了这样一支嗅觉灵敏的鼻子。

于是，他迎来了 1929 年这个对他来说极其辉煌的一年。

赫希洪后来在回忆这一年的时候说：“连医生和牙医都放下了他们手中的工作，加入到这个投机的行列。”

他抛出了手中所有的股票，因为他已隐约感觉到一种“山雨欲来”的情势。这一次，他拿到了差不多 400 万美元。

赫希洪后来一直没能对他这次的举动做出解释。而在我们看来，或许真如他自己所说的，他从每次失败中都得到了许多，拉卡瓦那让他的嗅觉变得更灵敏。也正由于赫希洪能从诸如拉卡瓦那类的失败中总结失败的原因，由于他从来就敢于正视自己的投机商人的身份，他便总是比别人犯的错要少，自然，成功率就高。

再精明的投机商，也免不了会失手，这就如同赌博，根本不存在什么常胜不败的人。而精明的投机商是了解这一点的，于是他们总在扩展自己投机的范围，给自己创造更多的机会。

赫希洪把注意力投向了加拿大。

他曾因办事去过加拿大一两回，那儿的金矿给他留下极深的印象。他认定那将是个极好的去处，就是说，能够给自己提供更多成功的机会。

1933年初，赫希洪公司在多伦多开张。

我们不知道赫希洪是否因为事先预知了美国经济的大萧条，但不管怎么说，他离开了正被厄运缠身的美利坚，把自己的冒险转入了一块新的土地。

据赫希洪的一位朋友说：“在他的生命里，含有‘发现的热情’，一种‘无中生有’的行动。”

这也许是赫希洪没再滞停在美国，而投身加拿大的原因。

多伦多的天空当然也不尽是晴朗的。

在一次对塔修塔金矿的投机买卖上，赫希洪把40万美元放在对金矿工程师部门的信任上。结果，他赌输了，惨痛地丢掉了40万，比1917年拉卡瓦那的失败更大。

同上次失败一样，赫希洪又接受了一次教训：工程师部门不一定对，假如他们错了，那就麻烦了！

然而，赫希洪是一个投机商。

“他（赫希洪）绝不是那种装模作样的人，这个有钱的大亨，他会面对着你，盯着你的眼睛说，他是一个投机商。”有赚的时候，在他看来，肯定也会有赔的时候。所以，他继续往前，不作些微停留。

这一次，赫希洪和加拿大的一对兄弟矿业巨子拉班兄弟一同投入冈那尔金矿公司。

赫希洪以 2 毛美金一股的代价，取得了 598000 股上市股票。1934 年 7 月，冈那尔股票在上市三个月后，股价升到每股 2.5 美金。这时，赫希洪慢慢开始盘出，10 月底已全面撤清。而在 10 月 31 日这天，冈那尔股票在两个小时中，由开盘价 1.43 美元直跌至 0.94 美元。

多伦多安全委员会曾一度怀疑赫希洪以极高明的手法雇佣做手在暗中操纵股票市场，一边买进，炒高股价，同时一边卖出，赚取利润。

但赫希洪否认了这种说法，安全委员会也没有任何证据，自是不了了之。

从 31 日开盘价和收盘价的差价来计算，在冈那尔金矿，赫希洪至少赚了 70 万元。加拿大用美金在欢迎着赫希洪。

●“赌神”的风范

作为一个搞投机的商人，赫希洪没有可能轻易相信别人，尤其是受到拉卡瓦那和塔修塔两次重大教训之后。

但是，我们又看到，许多赫希洪只见过一面的人，却深深得到他的信任，而这些人也确实没有辜负他，给他带来了极丰厚的利润。

为了让人们更仔细地、全面地了解赫希洪这个人，在此，特举出两个例子。

例一：普林斯顿矿业公司

早在 20 世纪初期，当北昂塔里奥省波邱潘地区传说可能藏有大量金矿时，普林斯顿矿业公司就已成立。

但由于一次大火灾，把公司的设施完全烧毁，普林斯