

猶太人 的 賺錢絕招



新潮社

藤田 田〔著〕

國家圖書館出版品預行編目資料

猶太人的賺錢絕招！／藤田 田著．

-- 初版.-- 臺北市：新潮社，2001〔民90〕

面： 公分.-- (成功學DIY：15)

ISBN 957-452-108-7 (平裝)

1. 成功法 2. 理財

177.2

90016576

成功學DIY 15

猶太人的賺錢絕招！

NT\$220

藤田 田／著

2001年9月／初版

〈出版者〉

新潮社文化事業有限公司

編輯部／台北市〈文山區〉萬安街21巷11號3F

電話／(02) 2230-0545 * 傳真(02) 2230-6118 * 郵撥11803960

總管理處／台北縣深坑鄉北深路三段141巷24號4F (東南學院正對面)

電話／(02) 2664-2511 * 傳真(02) 2662-4655 / 2664-8448

網址／<http://www.linyu.com.tw>

E-mail／linyu@linyu.com.tw

〈代理商〉

質元有限公司

地址／台北縣永和市永興街133巷21號1F

電話／(02) 2231-8612 ~ 4 * 傳真(02) 2921-6308

◎法律顧問：蕭雄淋律師 Printed in TAIWAN ISBN 957-452-108-7

藤田田〔著〕

猶太人的賺錢絕招！

撼動世界經濟的猶太商法

希望能夠繼續留下賺錢的聖經——復刊語

本書從一九七二年五月一日出版以來，就名列暢銷書排行榜，連筆者自己都覺得很驚訝。目前仍有不少書店繼續不斷地向本書的出版社訂購。

我從數年前起就打算出版本書的修訂版，並且一直在做準備。在那個階段，出版社不再出版本書，預訂將最後一冊賣給希望獲得本書的讀者之後，再進行修訂。

然而，在進行修訂的準備過程中，筆者決定發行與本書完全不同，內容嶄新的書籍。

由於本書是教人賺錢的「古典作品」，所以原封不動地保留了已經老舊的資料，這些部分完全不改寫。不過，為了讓年輕人能夠喜歡閱讀本書，筆者將假名拼寫法、用語修改成容易閱讀的字句。

新發行的書是《取得天下的商戰兵法》，已經讀過《取得天下的商戰兵法》的讀者，應當也會想閱讀《猶太人的賺錢絕招》。

為了這些讀者，本書並不做內容上的修正。只重新裝訂封面，而以再版書的方式重新出版。那也是為了要證明筆者十一年前在《猶太人的賺錢絕招》中宣佈的「我一定要取得天下」這句話所言不虛。

在向長久等待的讀者致歉的同時，希望各位能將本書與《頭腦不靈活的傢伙會吃虧》、《取得天下的商戰兵法》三本著作一起擺在手邊，全神貫注地展開賺錢的活動。

一九八三年六月

藤田 田

目 錄

希望能夠繼續留下賺錢的聖經——復刊語／3

PART 1

這就是猶太人的經商法

- | | |
|---|-------------------------|
| 1 | 七十八比二十二的宇宙法則／14 |
| 2 | 從富翁身上賺錢／16 |
| 3 | 將數字帶入生活之中／19 |
| 4 | 世界的支配者，他的名字就叫做「猶太商人」／21 |
| 5 | 沒有「乾淨的錢」，也沒有「骯髒的錢」／23 |
| 6 | 貫徹現金主義／24 |
| 7 | 為賺取利息而將錢存入銀行，其實是一種損失／25 |
| 8 | 出租金庫並不安全／26 |
| 9 | 以女性作為銷售對象／28 |

- 10 以嘴巴作為銷售對象／30
- 11 判斷力的基礎在於外語／32
- 12 必須擅長心算／34
- 13 一定要記筆記／35
- 14 精通龐雜而不成系統的學識／37
- 15 不要把今天的爭吵帶至明天／38
- 16 與其忍耐，不如放棄來得有利／41
- 17 董事長應該創造「賺錢的公司」／43
- 18 契約是與上帝的約定／45
- 19 契約也是一種商品／46
- 20 拖住上吊者的腳 收購倒閉的公司不是猶太人的經商法／48
- 21 「國籍」也是賺錢的手段／50
- 22 光是稅金的部分就可以讓自己賺更多的錢／53
- 23 時間也是商品 不要竊取時間／56
- 24 不速之客與小偷沒什麼兩樣／57
- 25 應取得事先的約定／59

PART 2

26 有「未決」的文件是商人的恥辱／60

我自己本身的猶太人經商法

27 取個容易賺錢的名字／64

28 用金錢去對抗受到的歧視 與猶太人經商法的邂逅／65

29 所謂軍隊，就是賺錢的地方／70

30 時機決定勝負／72

31 就算損失慘重，也要恪守交貨期／73

32 遇到不道德的商人，直接向美國總統上訴／80

33 要考慮到下一步該怎麼走／88

34 絕對不降價的銷售法 有自信的商品絕對不降價／89

35 「薄利多銷」是愚蠢的經商法／90

36 使商品在有錢人之間流行起來／92

37 用厚利多銷經商法來賺錢／95

38 販賣文明的落差／96

PART 3

猶太人經商法的支柱

- 39 不要為工作而吃飯，要為吃飯而工作／98
- 40 用餐時不要談論工作上的事情／100
- 41 有錢人是偉大的人，沒錢的人是齷齪的人／102
- 42 連爸爸都不可信任／104
- 43 從孩童時期起就實施金錢教育／107
- 44 不可信任老婆／108
- 45 女人與商品沒有什麼兩樣／111
- 46 不要自以為瞭解對方，而相信對方／112
- 47 什麼國家主權，胡扯蛋／115
- 48 問到瞭解為止／117
- 49 瞭解敵人的狀況／119
- 50 一定要獲得充分的休息／121
- 51 去除包皮垢，預防疾病的發生／122

52 乳房非常豐滿／124

53 如果滿分是一百分，取得六十分就算及格／125

54 就當一名猶太教徒吧！／127

55 從事鑽石買賣不能只做一代／128

56 想要賺錢就要超越意識型態／129

57 算算自己還有多少壽命／130

58 想要欺騙猶太人是行不通的／132

59 想想時間的運用方法／134

PART **4**

銀座的猶太人語錄

60 打敗猶太人／138

61 不會賺錢的人，不是笨蛋就是低能／140

62 要能利用法律上的漏洞／141

63 一腳踢開「事先疏通的經商法」／141

64 正因為了不起，才要工作／143

- 65 不要隨著猶太人的步調轉／144
- 66 懷疑主義讓人無法產生幹勁／145
- 67 日本人的心胸太過狹窄／146
- 68 東大畢業生不要去當公務員／149
- 69 因病缺席是逃避責任／151
- 70 請假的傢伙要還錢／152
- 71 最大限度地運用女性／152
- 72 採行每週工作五日制而不會賺錢的生意就不要做／154
- 73 打高爾夫球的人不會精神錯亂／154
- 74 公司越大，笨蛋越多／155
- 75 即使有錢，也不要擺架子／157
- 76 要把金錢和女人等量齊觀／158
- 77 要懂得利用政治家／159
- 78 如果對己有利，捐款給共產黨也無所謂／160
- 79 賺錢不需要意識形態／162
- 80 低能政治家是賣國賊／164

專欄

81 想和我談話就到我這裡來／165

82 外國人第一次見到日本人，就留下非常惡劣的印象／166

83 知曉猶太人經商法的準則／168

猶太人的宗教經典／169

猶太人的飲食／170

猶太商人的行話／171

「日本的猶太人」簡史／173

PART 5

吸收「日幣」的猶太人經商法

84 商人首先重視的是行銷／180

85 若獲得厚利是經商方法，那麼沒有虧損也是經商的方法／183

86 無能是一種犯罪的行為／187

87 不需努力就可以賺錢的「取消契約經商法」／190

88 亮起紅燈就要停下來／195

89 守株待兔等待第二隻兔子上門／197

PART 6

猶太人經商法與漢堡

96	靈活運用公有馬路／200
95	腦筋必須靈活／203
94	獲得信賴的宣傳，以口頭相傳的方式最有效／206
93	掌握人類的欲求／207
92	不管什麼時候，都要把女性和嘴巴作為銷售對象／209
91	販賣自己不喜歡的商品／211
90	我保證你會成為億萬富翁／214
	猶太人的姓氏／216
	猶太人與數字／217

PART 1

這就是猶太人的經商法

1 七十八比二十二 的宇宙法則

猶太人的經商法有其法則，而支撐其法則的就是宇宙的大法則，那是無論人類怎麼掙扎都無法改變的宇宙大法則。猶太人在經商時，只要以宇宙大法則作為支柱，就絕對不會有「虧損」的情況發生。

在猶太人的經商法中，有一個「七十八比二十二 的法則」。嚴格說來，不管是七十八或二十二，都有正負一的誤差。因此，雖然說是「七十八比二十二」，但有時是七十九比二十一，有時則是七十八點五比二十一點五。

讓我們來思考一下正方形與正方形內接圓的關係。假設正方形的面積為一百，那麼內接於正方形的圓形面積就是七十八點五。換言之，如果內接於正方形的圓形面積是七十八，那麼正方形剩餘的面積就是二十二。讀者只要試著畫出一邊為十公分的正方形來計算即可瞭解。就像這樣，內接於正方形的圓形面積與正方形剩餘面積之比，與「七十八比二十二」的法則一致。

另外，空氣中的成分是以氮七十八，氧等二十二的比例存在著，這是眾所周知的事實。人體也是按照七十八的水分和二十二的物質之比例組合而成的。

這個「七十八比二十二的法則」是存在於大自然中的宇宙法則，不是人類的力量所能改變的。例如，即使人類能以人為的方式製造出氮六十、氧四十的空間，但人類畢竟還是無法在那樣的空間中生活。另外，如果人體內的水分比例為六十，那麼人馬上就會死亡。所以，「七十八比二十二的法則」是個真理，也是不變的法則，不能是「七十五比二十五」，也不能是「六十比四十」。

●賺錢的法則也是七十八比二十二

猶太人的經商法就是在此法則之下成立的。例如提到世界上是「想借錢給別人的人」多，還是「想向別人借錢的人」多時，大家都會回答：「想向別人借錢的人絕對比較多。」一般人都認為「想借錢的人」比較多，但事實卻正好相反。

銀行是個向多數人借錢，再將錢借給少部分人的地方。如果「想借錢的人」比較多，銀行馬上就會倒閉。即使是上班族，一賺了錢就馬上「借錢給別人」的人，應當佔大多數。想