

WISDOM OF
JEWRY IN BUSINESS

王前进 / 编著

犹太人

经商全书

Jewry

犹太人是公认的“世界第一商人”，犹太人的
——生意经是世界最通用的生意经——

西安出版社

犹太人经商全书

王前进 编著

西安出版社

5-2

犹太人经商全书

编 著：王前进
出版发行：西安出版社
社 址：西安市长安北路 34 号
电 话：(029) 5253740 5234426
邮政编码：710061
印 刷：澄城县印刷厂
开 本：850×1168 1/32
印 张：12.75
字 数：301 千
版 次：2001 年 8 月第 1 版
2001 年 8 月第 1 次印刷
印 数：1—6000 册
ISBN 7-80594-744-9/F·21
定 价：23.80 元

△ 本书如有缺页、误装，请寄回另换。

前言

“把你所拥有的东西，卖给需要它的人，不是做生意；把你所没有的东西，卖给不需要它的人，才算是做生意。”这是犹太人经商的至理名言。

在商业领域，只要说到犹太人，总有谈不尽的话题。

首先，犹太人似乎具有天生的商业基因，历史上一次又一次的宗教与政治迫害把犹太人逼到了赤贫甚至灭绝的边缘，但是，世界上没有任何一个民族能像他们那样一次又一次地从困境中崛起，并且很快就重整旗鼓，发家致富，以强大的经济实力影响着整个世界。有一句话这样概括犹太人的财富：全世界的钱都装在美国人的口袋里，而美国人的钱都装在犹太人的口袋里。腰缠万贯的犹太大亨数不胜数，占有巨大的财富，摩根、洛克菲勒、巴菲特、哈默、斯隆、罗杰斯、林奇、罗斯柴尔德、洛克、路透……这些举世闻名的商业巨子都是犹太人，可以说，犹太人是名副其实的世界上最富有的商人。

其次，犹太人极具聪明和智慧，有着与众不同的商业头脑和经营理念，他们敢冒险，善谋略，经常以出人意料的大手笔聚敛财富，如同变魔术一般，令人叹为观止。犹太商人在投资创业、巧妙策划、市场营销、经营竞争、商场谈判、诚实守信等方面，都表现出出神入化的商业智慧，让人不得不拍案叫绝。

犹太民族与其他的民族相比，创造了许多世界第一：犹太人第一个在全国范围内建立起了销售网，第一个创造了传销模式，拥有世界上第一部完备的商律……

因此，犹太商人以其独具特色的神秘、富有、智慧，当之无愧地赢得了“世界第一商人”的美誉。

既然是世界第一商人，那么犹太人又有哪些与众不同之处呢？

众所周知，犹太人爱钱，他们对于金钱的偏爱达到了无以复加的程度，以至于有人说他们是吝啬鬼。其实，“商人言利，天经地义”，作为商人，如果不对金钱精打细算，斤斤计较，那又何谈发财呢！

犹太人还有着极为特殊的经商哲学，他们推崇备至的 78:22 法则、厚利适销原则、女人是第一商品、嘴巴是挖不完的金矿、冒大险发大财、绝对诚信经营、谈判桌上制胜术、打破沙锅问到底、倒骑毛驴有运气等经商法则无不闪烁着智慧的光芒。

犹太人的经商法则、商战谋略、经营技巧是世界商业文化中璀璨夺目的明珠，是现代商业文化中极为重要的组成部分，更是无数商人想学习、借鉴的秘诀。

本书全面总结了犹太人的经商法则，从多层面揭示了犹太人的经商智慧。他山之石，可以攻玉。相信这本经商者必备的《犹太人经商全书》会为您的成功提供不小的帮助。

目 录

第 1 篇 金钱头脑篇

借鸡下蛋 靠钱生钱	4
凭头脑无中可以生有	9
钱是赚来的而不是攒下的	13
把支出降到最低限度	17
看紧自己的钱包	20
不贪图不义之财	24
决不让机遇从身边溜走	26
现金至上	29
只要赚钱就不嫌少	32
会讨债就不怕借钱	36
决不把钱放进银行	40
最大限度地挽回损失	44

第 2 篇 独门秘技篇

78:22 法则	49
女性生意经	54

让女人乖乖掏钱三大法则	59
嘴巴是挖不尽的金矿	64
心算是秘密武器	67
要么创新要么就死亡	72
厚利照样适销	74
摆弄数字乃赚钱的根本	79
善走“上层路线”	83

第 3 篇 经营谋略篇

眼睛向“上”看	91
只要赚钱就行	95
无时无刻不忘推销	98
餐桌上不谈工作	102
生意场上无禁区	104
智慧创造财富	110
和气才能生财	115
“推销自己”的三个原则	121
风物长宜放眼量	123
面子人情两不误	127

第 4 篇 市场竞争篇

机动灵活看风使舵	133
游戏风险	136
迅速抢占制高点	140
逆境之中照发财	142
有钱大家赚的双赢术	146

居安不忘思危	148
多长只眼睛找信息	150
先下手为强	156
忍“一时”可以 让“三分”不行	158
每次生意都是初交	162
把时间变成金钱	166

第 5 篇 企业管理篇

· 人心都是肉长的	175
宝贝就在自家院子里	178
千万留个好名声	180
决不积压文件	182
不轻易向部下让步	184
“家”和万事兴	187
有效地开好会议的九大高招	191
令行禁止步调一致	193
树立领导者的威信	197
沟通是管理的润滑剂	200
处理人际关系的艺术	202

第 6 篇 生意谈判篇

· 先摸清对手的底细	212
不开空头支票	215
待敌之可胜后发制人	217
打破沙锅问到底	219
站在对手的立场上说话	222

旁敲侧击 声东击西	226
佛要金装 人要衣装	229
喜欢讨价还价 遇事据理力争	230
谈判获胜十大技巧	231

第 7 篇 诚实守信篇

合同是与神的签约	242
有信誉才有财富	247
苍蝇叮不了无缝的蛋	251
服务服务再服务	254
纳税天经地义 避税合理合法	259
不轻信任何人	263
守法更善于利用法	265

第 8 篇 营销技巧篇

己之所欲 偏施于人	273
好风凭借力 送我上青天	275
化危机于无形	278
打自己脸 揭自家短	280
一掷千金为哪般	282
做大众的“情人”	284
给顾客灌上迷魂汤	286
顾客是风我是草	293
男女有别 各个击破	297

第 9 篇 自我完善篇

制定切实可行的目标	305
失败是成功之母	308
小车不倒一直推	311
打铁须得本身硬	315
知识是夺不走的财富	319
精通外语走天下	323
会休息才会更好地工作	326
经验有时也害人	330
对别人别要求太高	335
神听了也会发笑	335
选择合适的合作伙伴	338

第 10 篇 识才用人篇

尽量多用女职员	343
让学历见鬼去吧	347
慷慨但不花冤枉钱	350
三人行必有我师	353
用人要有淘金的眼光	355
不用聪明人	357
别拿豆包不当干粮	360
一条鱼搅活一锅汤	364
不要伤了下属心	366
炒鱿鱼的技巧	369

第 11 篇 犹太大亨发迹揭秘

敢冒天下险 赚尽天下钱	374
“空手道”大师	379
囤积居奇赚钱术	384
巧妇能为无米炊	391

第 **1** 篇

金钱头脑篇

做生意，自己有资金当然是好事，但是，不管生意人个人怎么富有，在具体生意运作过程中都可能出现资金不足，即使是一个国家或一个地区，其发展经济所需的资金也同样有不足问题。如香港巨富李嘉诚，手头有数 10 亿美元可以支配的超级富豪，也有手头不宽裕的时候，他在各地投资和经营时，仍然需要通过银行借支；又如号称世界第一经济强国的美国，其发展经济也要靠大量举债，据说如今的债务已超过 10 万亿美元，是其年国民生产总值的两倍多。由此可见，生意人要想求得大发展，就离不开这个“借”字。生意人只要巧用“借”字诀，就一定可以书写出新的篇章。

日本松下电器的创始人松下幸之助说过这样一句话：“我是用天下人的钱和天下人，来办我的事情，我出售的只是服务。”毫无疑问，生意人要赚大钱，将生意转化为企业化，把自己由小商人变成企业家，就必须懂得巧妙地运用他人的智慧和金钱。

所谓生意的成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙地运用他人的智慧和金钱，以创造另一番事业。当然，在借用别人“钱袋子”的时候，必须要有明确的指标，将赚回来的钱除去基本开支外，其余的放回生产线上；社会上最普遍的筹集他人资金以发展事业的机构是银行和保险公司。如果有雄心在商业上干出一番成就，必须借用别人的资源；固守个人风格，只会困于“自己”的圈子，永远难以成为令人震惊的大手笔。

美国具有商人之神称谓的约翰·华那卡，他虽然出生穷困家庭，缺乏良好的学校教育，但后来竟成为

美国的百货巨子，甚至被列入名人传记中。他 14 岁就离开家到书店当学徒，历尽艰辛，然后一边从事成人推销工作，一边积累资金，独资经营一家店铺。而后，华那卡不断地构思发展新公司，最后他终于成功了，而且被尊为美国商业界的权威。

从丰富的实际经验中，他想出生意成功的方程式：
生意的成功 = 他人的头脑 + 他人的金钱。

这个方程式的意思是这样的，如果希望在商场上成功，就应该巧妙地运用他人的智慧和金钱以创造利润。请特别留意，如华那卡那样成功的企业家，能自由使用上亿美元的个人资金，其设计的成功方程式竟然也需借用他人力量，故而可见借用他人金钱的重要。

一般意义上的做生意，最关键的是本钱即资金，有多大的本钱，做多大的生意，利用本钱一点一点地积累，一边积累一边发展，已成为许多生意人发展的轨迹。然而，在日新月异、高速发展的今天，那种传统意义上“滚雪球”般的积累已很难成大气候。而“借术”则可以帮你超越此过程，迅速步入巨富的行列。

“借术”贯穿于做生意的全过程，投资时要借别人的钱和物；造势时要借别人的社会关系网络、智慧等；运作时则要借助某种时机和有利形势。从理论上说，做生意的“借术”有虚实两大特征，虚的是借别人的智慧和创意，实的则是借别人的资金和物资。但在实际中，如何才能巧妙地施“借”于无形，则需要掌握高超的技巧。

借鸡下蛋 靠钱生钱

不要以为负债都是坏事。老板更不能这样认为。

人们习惯这样做，如果办得到，就一定不欠别人的钱。为了买东西，你应先存足了钱，然后再去购买。他们似乎深信不疑的观念是：欠债是件坏事，一定要尽力避免。

然而这并不是完全正确的，负债也可能是件好事。我们可以将负债分为两类：消费负债和投资负债。对这两种负债的分析，会改变你的认识。

如果你要出去度假，或者想买一块昂贵的手表，但手头的现金却不够，这时你去向外人借钱，这就发生了消费负债。这种负债行为在满足了你的消费愿望之后，也使你为之付出高额利息。到期你不仅要还本，还要付息。

然而，如果是投资负债，就另当别论了。这时候借钱不是为了满足近期的消费需要，而是为了最终创造财富。比如，你经过认真评估和财务咨询之后，胸有成竹地认定，如果买上一台电脑操纵的印刷机，就能大大提高印刷产量，招揽新的生意，那你就不要因循守旧，坐误时机，你要尽快购买，不要等待。

不论你手头的钱够不够，你都要尽快购入。如果你仍然在想“还是赚足钱再买吧”，那就需要再等一段时间。你的业务会难有进展，也会让对手更加得心应手，只能是有害而不利。这时，毫不犹豫地去举债，正是一项绝对正确的决策。

当然，你不能接受太高的利息，要在借款协议中运用你所

拥有的筹码争取到对你最为有利的条款。

你也许会认为，不让公司负债是对公司负责的表现，“等有钱再扩大业务”可以让公司避开债务风险。这是不合时宜的想法，很容易让你的企业错过一次大发展的新机会。这个机会时刻都有被别人抢走的危险。

要想使你的企业飞速发展，你一定要在必要的时候扩展业务，否则就会有经济上的损失，由于扩展业务是需要资本的，这样就会名正言顺地去举债。

下面的例子就很能说明问题：

广东斗门县白藤湖是围海造田的农场，它拥有三万亩的土地和面积相当于西湖三倍的淡水湖，然而，这里却是一个贫困的地方。这里的农民想改变自己的命运，却没有相应的资本金做前期投资，他们想招商，却没有人看好这个地区。

钟华生却看上了这个地方。他认为白藤湖虽然不是特区，但靠近港澳；虽然白藤湖比较偏远，但有美丽的自然风光；白藤湖虽然严重地缺乏资金、人才、信息、技术，但有灵活的政策，这里干部群众要求改变贫困面貌的热情很高，一定会很好地配合。

钟华生决定在白藤湖建立中国第一个农民度假村。但一无资金，二无人才，靠什么实现自己的创业理想呢！

为了吸引投资者，他们制定了最打动人心的优惠条件：谁来建房均可免收地皮费；谁来投资，企业的所有均归投资者所有。土地本来是无价之宝，这里却是无偿奉送，令许多人想不通，但是局面一下子打开了。投资者在白藤湖大兴土木，一幢幢别墅拔地而起，旅游业也因此兴旺发达起来，带动了农村经济的发展，使农民办企业有了条件，改变了产业结构。农村贸易的活跃使这个地区有了活力，旅游业的发达，使白藤湖的水产品以及土特产品，价格不断上升。

房屋建在白藤湖，每年升值 25%，旅游业的兴旺使白藤湖地区成为吸引各地观光客的胜地，他们的到来又成为资金、人才、智力的媒介，许多买卖、合作项目因此容易达成。建筑公司为当地盖别墅，农民向旅游者卖农产品，贸易靠旅游发展，商业靠工业导向，白藤湖地区的经济渐渐成为一个有机循环的系统，成为投资者愿意选择的地方。

钟华生利用白藤湖美丽的自然风光，在没有资金、人才的情况下，用无偿提供土地使用权的方法造声势，吸引了大批的投资者，而大批投资者的拥入，又抬高了白藤湖地区的价值，终于抓住了机遇，有了很大的发展。

无独有偶，在日本也有一个依靠土地发家的富翁。

这个富翁名叫中山洋介。开始时，中山洋介和别人一样，手中既无资金，也无技术。但他和别人不一样的是，他有一股不服输的志气。当他跟别人说起准备经商时，大家都不相信。可他不但成为一个很成功的商人，而且经营的还是资本量很大的房地产。

经营房地产，利润很大，但是风险也很大，要有一大笔的资本做后盾，对于一般人而言，恐怕只能看别人赚钱了。但中山没有悲观，他有白手起家的妙计。

中山洋介经过考察发现，在日本，土地十分宝贵，不少人想开工厂，但资本金连土地都买不起，更谈不上建筑厂房了。与此相反，许多土地却还在闲置着。如果不用购土地，肯定能受到创业者的欢迎。有了这样一个构思，中山洋介立即行动起来。他首先打听那些闲置的土地。这些土地往往比较偏僻，多是卖不出去的土地。他同这些土地所有者商谈，提出改造利用土地的计划，土地所有者正为这些土地没有买主着急，现在有一个开发的方法，真是雪中送炭。他们纷纷愿意出让土地，有的甚至还拿出一定的资金充做股份。