

白金
升级版

源自古老民族的传世经商宝典
跟“世界第一商人”学经商

犹太人 经商法则

项前◎著



有人说，三个犹太人，就可以掌控世界

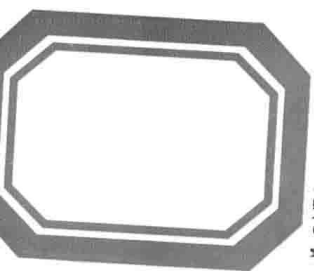
那么，犹太人成功的秘诀是什么？

犹太人在各个领域游刃有余的技巧有哪些？

犹太人成功的秘密，本书为你全面揭晓！



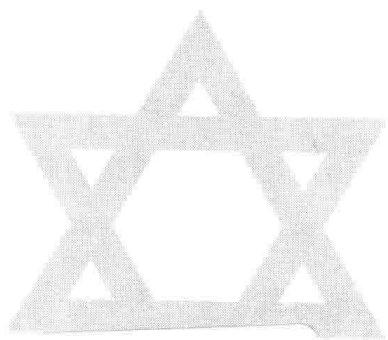
 中华工商联合出版社



源自古老民族的传世经商宝典
跟“世界第一商人”学经商

犹太人 经商法则

项前◎著



白金
升级版

 中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人经商法则 / 项前著. -- 北京: 中华工商联合出版社, 2014. 9

ISBN 978 - 7 - 5158 - 1037 - 9

I. ①犹… II. ①项… III. ①犹太人 - 商业经营 - 经验 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 183028 号

犹太人经商法则

作 者: 项 前

责任编辑: 吕 莺 徐 芳

封面设计:  大燃图艺 · 姜宜彪

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市宏盛印务有限公司

版 次: 2014 年 11 月第 1 版

印 次: 2014 年 11 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1020mm

字 数: 270 千字

印 张: 15

书 号: ISBN 978 - 7 - 5158 - 1037 - 9

定 价: 39.90 元

服务热线: 010 - 58301130

销售热线: 010 - 58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座

19 - 20 层, 100044

http: //www. chgslcbs. cn

E-mail: cicapl202@ sina. com (营销中心)

E-mail: gslzbs@ sina. com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010 - 58302915

前 言

犹太民族是世界上最会经商的民族之一。据相关统计数字显示：犹太人占世界人口总数不到 0.3%，却掌握着世界上 30% 的财富。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会感冒；5 个犹太财团坐在一起，便能控制全球的黄金市场。当今美国流行着这样一句话：“美国的钱装在犹太人的口袋中。”

犹太人的成功源于他们的智慧。灵活多变的思考方式使他们能够赚取巨额财富。犹太商人以其独特的经营技巧获得了“世界第一商人”的称号，从而引起全球人士的关注和研究。美国著名作家马克·吐温就曾这样评价犹太人：“犹太人的数目还不到人类总数的 1%，本来应该像灿烂银河中的一个小星团那样不起眼，但是他们经常成为人们的话题，受到人们的关注。”

多舛的命运造就了犹太人不凡的智慧。犹太民族在 1800 多年饱受蹂躏的苦难历史中，不仅保持了民

族的本性奇迹般地生存了下来，而且还建立了美满的家园，成就了辉煌的事业。犹太人在一次次的灭族之灾中挣扎，为了能够生存下来，他们在长期的逃亡生涯中，融合并吸收了其他民族的智慧精髓，以开创自己的生存空间。因此，他们在生存、处世、经商、财富、教育和信仰等方面，都创造性地运用了自己独有的智慧。托尔斯泰曾说：“犹太民族的智慧包含了永不消逝的温情与魅力。这些都是伟大的东西，就像玫瑰色的晨星，闪耀在寂寞的早晨，那是对人类灵魂永恒秘密充满激情的探索。”

千百年来，特别是近百年来，犹太民族人才辈出，精英遍布全球。犹太人的非凡智慧，在投资创业、广告营销、商场谈判等方面，表现出的惊人智慧，以及他们的经商谋略，令世人耳目一新。犹太商人是世界上最聪明、最富有的商人，他们的经商法则世界通用的生意经，值得所有商人学习、借鉴。

本书对犹太人的经商法则进行了全方位、多角度的阐述，从不同层面剖析了犹太商人的经商智慧，揭开了犹太人富甲天下的秘密。如果你已经闯荡商海多年，那么书中犹太人遵循千年的经商智慧，能帮你降低商业风险，无往不利；如果你正想踏足商界，那么书中犹太人的财富经验和技巧，会让你少走弯路，让你的从商之路变得宽阔、平坦。

目 录

第一章 向犹太人学经商智慧	1
犹太人的金钱观 / 3	
精明不是坏事 / 7	
勤奋可以拾到财富 / 12	
走合法路，赚干净钱 / 19	
挣钞票不问出处 / 23	
当用则用，当省则省 / 25	
做事敢冒险，不靠运气 / 31	
懂得赚钱，更懂得花钱 / 36	
第二章 向犹太人请教经商之道	41
生意就是生意，按照规矩办事 / 43	
坚定信念，你就能掌控自己的命运 / 48	
勤劳才能淘得真金 / 55	
诚信经商，童叟无欺 / 61	

耐心有时比力量、激情更重要 / 65

灵活变通是经商的法则之一 / 71

有利必争是经商的原则 / 76

不做欲望之奴，不做违法之事 / 82

第三章 向犹太人学做人，学做事..... 89

未学经商，先知做人 / 91

像富人一样思考和行动 / 94

责任第一，对自己的行为负责 / 98

勇往直前，半途而废将一事无成 / 104

挖掘自己的经商潜质 / 108

百折不挠，方向明确才能站稳脚跟 / 112

天上不会掉馅饼，弯下腰才能拾得财富 / 116

契约是衡量一个人道德品质的天平 / 119

第四章 向犹太人学这样赚大钱	125
从小生意做起 / 127	
不敢冒险的人，永远都是平庸之辈 / 133	
“女人”和“嘴”是永不枯竭的商机 / 138	
维系老客户比寻找新客户更重要 / 144	
要随机应变多尝试 / 148	
奇货可居，赚大钱不能靠廉价商品 / 153	
找准商机，巧发大财 / 158	
第五章 向犹太人学成大事不放弃小节	167
签订契约就要承担责任 / 169	
不放过多赚 1 美元的机会 / 175	
妙用信息，增值无限 / 179	
78:22 经商法则 / 186	
谈判时要知己知彼 / 192	
分散风险：不要把鸡蛋放在同一个篮子里 / 198	

第六章 向犹太人学推销自己，巧用人脉促成功…………… 201

推销自己，自信才能成功 / 203

经营人脉，财源滚滚来 / 205

做生意首先要取得别人的信任 / 211

适合自己的才是最好的 / 215

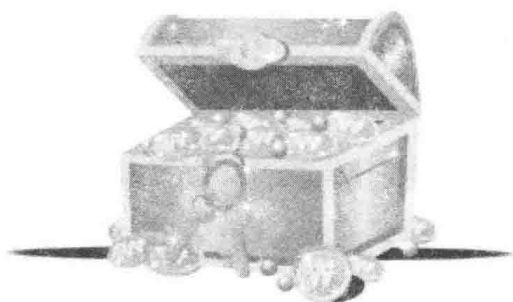
你的嘴巴要涂上蜜糖 / 219

做生意要因人而异 / 223

生意场上应该多做人情投资 / 226

用真诚的服务赢得长久的客户 / 229

向犹太人学经商智慧



犹太人的金钱观

“金钱是没有臭味的，它是对人类安逸生活的祝福。”犹太人的经典著作《塔木德》给金钱下了这样的定义。

犹太人对金钱保持着一颗平常心，他们对金钱有自己独到的见解，认为“金钱无姓氏，更无履历表”。在他们看来，金钱就是金钱，是他们同其他人交往中唯一没有种族色彩的东西。因此，他们孜孜以求地去获取金钱，但有了钱后也并不挥霍；同样，失去金钱的时候，也不会痛不欲生。正是这种平常心，使得犹太人能在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，富甲天下。

犹太人正确对待金钱，他们的财富观念，让他们在不断增长的财富面前保持冷静，从而真正地拥有财富。让我们看看犹太人后裔石油大王洛克菲勒是怎样对待赚取 1 美元的态度，你就会明白犹太人为什么能获得财富。

一个晴朗的夏日，洛克菲勒在一个火车站候车室候车，一辆火车进站了，洛克菲勒起身走向检票口，这时，候车室门口出现了一位衣着华丽的太太，她提着一只很大的箱子，显然也是要赶这趟车。可是，箱子实在是太重了，累得她直喘粗气。

这位太太看到了洛克菲勒，就冲他大喊：“喂，老头儿，快帮我提箱子，我待会儿给你小费！”洛克菲勒帮这位太太拎起了箱子。两人一起上了火车，这位太太递给洛克菲勒1美元小费，庆幸地说：“要不是你，我非误车不可。谢谢你！”

洛克菲勒并不推辞，微笑着伸手接过了这1美元小费。

这时，列车长走了过来，对洛克菲勒说：“您好，尊敬的洛克菲勒先生。欢迎您乘坐本次列车，如果有需要的地方，我很乐意为您效劳。”

“谢谢，不用了。我只是刚刚做了一个为期3天的徒步旅行，现在我要回纽约。”洛克菲勒客气地回答。

“什么？洛克菲勒！”那位要求洛克菲勒帮忙提箱子的太太惊叫起来。“上帝，我竟然让石油大王洛克菲勒先生给我提箱子，居然还给了他1美元小费，我这是在干什么啊？”于是，这位太太忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把那1美元小费退给她。

“太太，你不必道歉，你根本没有做错什么。”洛克菲勒微笑着说道，“这1美元，是我赚的，所以我收下了。”说着，洛克菲勒把那1美元郑重地放进了口袋里。

亿万富翁竟然愿意为他人提箱子，并愿意接受他人付给的1美元小费，这不得不让人肃然起敬。这也足以表现了犹太人对于金钱的态度，那就是不管自己是什么身份，不管用什么方式赚取金钱，不管获得的金钱多么微薄，只要是用自己的付出换来的，就没有什么可丢人的，根本不用在乎别人怎么想，心安理得享受赚钱的乐趣就好了。

《塔木德》中有言：“民以食为天，我们能用全部的辛劳换来幸福，这也是上帝的恩赐。”

挪威剧作家易卜生说：“金钱能买来食物，却买不来食欲；金钱能买来药品，却买不来健康；金钱能买来熟人，却买不来朋友；金钱能用来奉承，却带不来信赖……”合理、正确地使用金钱，把它花在该花的地方，那么，我们就是金钱的主人；但如果不规划、不合理地使用钱，把它花在不该花的地方，那么，我们就是金钱的奴隶。

拉尔斯是一个小有名气的犹太画家，刚开始时，没人买他的画，因此他总是很伤感，但片刻之后他就能够调整好自己的心态。“玩玩足球彩票吧！”他的朋友们劝他，“只花2马克便可赢很多钱！”于是拉尔斯花2马克买了一张彩票，没想到真的中了奖！他赚了50万马克。“你瞧！”他的朋友都对他说，“你太走运了！现在你可以不再画画了。”“我现在就只画支票上的数字！”拉尔斯笑道。拉尔斯买了一幢别墅，并对它进行了一番装饰。拉尔斯很有品位，买了许多好东西：阿富汗地毯、维也纳橱柜、佛罗伦萨小桌，还有古老的威尼斯吊灯。拉尔斯很满足地坐了下来，点燃一支香烟静静地享受这一切。突然他感

到好孤单，便想去看看朋友。他把烟往地上一扔——在原来那个石头做的画室里他经常这样做，然后他就出去了。燃烧着的香烟掉在地上，火星落在华丽的阿富汗地毯上……一个小时以后别墅变成了一片火的海洋，它被完全烧毁了。朋友们很快就知道了这个消息，他们都来安慰拉尔斯。“拉尔斯，你真是不幸呀！”他们说。“怎么不幸了？”拉尔斯问。“损失呀！拉尔斯，你现在什么都没有了。”拉尔斯笑着说：“什么呀？不过是损失了2马克，看来我还得继续画画。”此后，拉尔斯靠自己的能力成为了一名著名画家。

大部分的犹太人都像拉尔斯一样，不把财产看得过重。当一个人能够彻底挣脱金钱的束缚，努力去争取，得之幸然，失之不恼，抛开患得患失的心理，心态就会变得豁达许多。

这就是犹太人的金钱观，不把金钱看得过重，也绝不忽视金钱。正因为有了良好的金钱观念，犹太人才能不断积累财富而保持平和的心态，这也是他们成功的秘诀之一。

精明不是坏事

有人说：金钱是一把钥匙，它能打开通往富裕幸福的大门，也能打开通往贿赂犯罪之路的大门；也有人说：金钱是一面魔镜，它能照出人性的贪婪。那么，金钱对人们意味着什么呢？

犹太人认为，金钱来自天堂，是上帝派来人间的特使，金钱替上帝说话。犹太人爱钱，这从他们大多数人对职业的选择上就可以看出来。犹太人鼓励自己的下一代从事医生、律师、金融家、商人等职业，因为这些职业的薪水高。同时，在犹太人看来，金钱就是金钱，金钱是没有善恶之分的。所以，犹太人关心的是金钱，而不是金钱的性质。

犹太人善于精打细算是举世闻名的，犹太人认为，精明就是一种赚钱的谋略，是天经地义的。犹太商人习惯每天算账，他们认为，“精打算盘”是非常重要的一件事，因为这样可以避免“赤字”。

犹太人在赚钱的时候，不会觉得金钱是低贱或是高贵，他们也不会因为自己所从事的职业不好而感到自卑。犹太人丝毫不认为打工就低贱，而当老板、做经理就高贵。他们认为只要赚到钱，就是好商人。钱在谁的口袋里都一样是钱，它不会因为到了另一个人的口袋就不是钱了。

财富是生存和实现人生价值的重要基础。犹太商人认为赚钱才是人生和事业的根本。

钻石大王亨利·彼得森是一位精明的犹太商人，但他16岁时还是一家珠宝店的学徒工。他的老板犹太人卡辛，手艺超群，那些贵妇人、太太、大小姐对于卡辛这个名字的熟悉度如同对好莱坞的走红明星的名字一般。只是卡辛目中无人、言语刻薄，如同暴君一般。彼得森上班5个月后，就因勤快，不怕吃苦赢得了卡辛的赞赏。工资从每周3美元增加到7美元，后增至14美元。但最终一个意外的原因使师徒俩绝交，彼得森结束了他的学徒生涯。

当时正值美国经济大萧条时期，彼得森没有自立门户的本钱，又无处找到工作，后来他的朋友詹姆设法说服他的合伙人，让彼得森在他们的小工作室里放上一张工作台，每月向他们交10美元的租金，彼得森自己做珠宝生意。可是彼得森开始时仍无法交足租金。后来他揽到了一笔生意，一个贵妇人有一枚2克拉的钻石戒指出现了松动，需要箍紧。彼得森去取戒指时，贵妇人问他是从谁那儿学的手艺，彼