

说
励志

孙朦 / 著



精华版

犹太人的 生意经

披露“世界第一商人”——犹太人的经商致富之道！
为什么有人说“三个犹太人在一起，就能决定这个世界”？
不读懂犹太人的经商智慧，就无法把握世界商业的脉搏。

亿万富翁巴菲特、罗斯柴尔德、哈默……

他们都是犹太人！



中华工商联合出版社



精华版

犹太人的 生意经

披露“世界第一商人”——犹太人的经商致富之道！
为什么有人说“三个犹太人在一起，就能决定这个世界”？
不读懂犹太人的经商智慧，就无法把握世界商业的脉搏。

亿万富翁巴菲特、罗斯柴尔德、哈默……

他们都是犹太人！

 中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人的生意经 : 精华版/孙朦著. --北京: 中华工商联合出版社, 2016.7

ISBN 978-7-5158-1708-8

I. ①犹… II. ①孙… 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 (2016) 第142524号

犹太人的生意经 : 精华版

作 者: 孙 朦

责任编辑: 郑承运 李 瑛

封面设计: 吕丽梅

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: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次: 2016年10月第1版

印 次: 2016年10月第1次印刷

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 260千字

印 张: 16

书 号: ISBN 978-7-5158-1708-8

定 价: 45.00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: cicap1202@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



犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，而犹太商人也以其独特的经营技巧摘取了“世界第一商人”的桂冠。

据统计，美籍犹太人在全美人口中仅占2%，但每年的《财富》杂志评选出的美国超级富豪，有20%左右是犹太人。如果仅限于前40名，那么实际上有40%是犹太人。从更广的范围来看，全世界最有钱的人当中，犹太人占了一半。

难怪有人说：“世界的财富在犹太人的口袋里，犹太人的财富在自己的脑袋里。”

对于犹太人来说，生活在这个世界上，赚钱是最重要的事。犹太人中涌现出了大批世界级的企业家，如石油王国的巨子、传媒帝国的巨擘、华尔街的天才精英、好莱坞的娱乐大亨等，甚至全世界的银行业都会因为犹太商人的介入而受到影响。

总之，犹太人经商的事业，越来越引起世界的关注。在西方，他们以其独特的经商策略，积聚了亿万之财；在东方，他们又以其非凡的才智，在各个领域标新立异。

那么，犹太人获得巨大成功的原因何在呢？

通过本书，我们可以清晰地看到犹太人在投资创业、选择目标、广告营销、商场谈判、信守契约等方面表现出的出神入化

的智慧，以及他们是如何在商战中占得先机、赢得利润的，又是如何在经营之路上建立起自己的商业霸权的。

如果您希望做一名成功的商人，那么请翻开本书，细细地品味其中的奥秘，去开启财富的大门吧！



第一章

谋钱策略：钱从智慧中来

抓住赚钱的机遇 / 002

金钱仿佛灿烂的阳光 / 006

钱，没有高低贵贱之分 / 009

风险，其实是财富的代名词 / 013

透过黑暗，才能看到光明 / 017

像富人一样思考 / 020

以怀疑的眼光看待事情 / 025

要发财，从改变自己开始 / 027

有远见才能决胜千里 / 030

与人为善，声名永存 / 034

挑战逆境，抓住致富的机会 / 036

第二章

算钱策略：把钱的概念记在心里

你可以掌握自己的命运 / 040

真正的成功者，应该是征服自己的高手 / 044

用心理暗示牵着顾客的鼻子走 / 048



目 录

C O N T E N T S

第三章

挣钱策略：擅长把机会变成财富

做生意不可感情用事 / 052

注重数字，习惯数字 / 058

三十年河东，三十年河西 / 061

竞争意味着适者生存 / 064

多思考，准确地找到奋斗的方向 / 067

尽力帮助别人 / 071

从小就注重财富观念的教育 / 074

有钱一起赚 / 078

抓住细节就抓住了机遇 / 081

敢想才敢做 / 084

第四章

赢钱策略：让别人从口袋里自愿掏钱

金钱不是高不可攀的圣物 / 088

用利益使对方为自己着想 / 090

赚钱的关键：女人和嘴巴 / 093

重视每一个人 / 098

重视契约，重视声誉 / 102

生意就是生意 / 105



幽默具有无法替代的力量 / 108

以小利获大利 / 110

只要值得，就要去冒险 / 112

第五章

变钱策略：不怕钱少，就怕办法少

赚钱靠智能，不是靠学历 / 116

书是一切智能的根源 / 119

学识渊博的杂学博士 / 124

藏在信息里的钱 / 127

不吃做种子的小麦 / 131

把握忍耐的尺度也是一门艺术 / 133

善用资源 / 136

第六章

管钱策略：看紧自己的钱袋

不要怕别人说你吝啬 / 142

控制花钱的欲望 / 147

会赚钱也要会理财 / 149



目 录

C O N T E N T S

第七章

用钱策略：该花的钱一定要花出去

抠钱一生穷 / 152

胡乱借钱给别人，等于是花钱买敌人 / 157

活用资金，以钱赚钱 / 160

借机遇赚钱，成就自己 / 164

第八章

谈判策略：得理不饶人

做好准备，不要临时抱佛脚 / 168

知己知彼，百战不殆 / 171

多备几套谈判方案 / 173

选择合适的谈判时机 / 175

做好记录 / 179

第九章

诚信观念：犹太商人立足的根本

一诺千金，信用至上 / 182

诚实是立足的根本 / 184

诚实，是世界的支柱 / 187



信用比金钱更重要 / 190

守信用，生意才能做长久 / 193

第十章

犹太人系统的致富秘诀

生存哲理 / 200

自强不息 / 203

确立目标 / 206

钱的概念 / 208

爱惜钱财 / 211

两大财源 / 213

不作存款 / 216

善用外语 / 220

巧于谋算 / 223

和气生财 / 226

忍耐制胜 / 229

时间观念 / 231

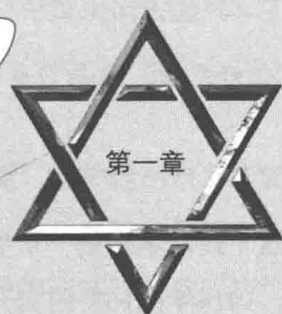
积极进取 / 234

自我挖潜 / 237

精于借势 / 240

厚利适销 / 242

以善为本 / 245



谋钱策略： 钱从智慧中来



抓住赚钱的机遇

➡ 抓住好东西，无论它多么微不足道；伸手把它抓住，不要让它溜掉。

安德烈·迈耶本来是一个生活艰辛的巴黎印刷推销员的儿子，为了养家糊口，1914年他16岁时离开学校，成为巴黎证券交易所的一名送信员。这年夏天，迈耶撞上了他的第一次好运。他的姐夫受雇于巴黎的一家小银行——鲍尔父子银行。第一次世界大战爆发后，他的姐夫应征入伍了，迈耶趁机申请并接替了姐夫的职位。这不仅使他从此闯入了银行界，而且由于战争造成的金融人员大量流失，使他在16岁时就得以自由地学习这个行业中的知识。很快，鲍尔父子银行有个精明的年轻人的消息就传播开来了。

1925年，拉扎尔兄弟银行的老板大卫·韦尔看上了安德烈·迈耶，他认为迈耶是个可造之才。这年，迈耶27岁。大卫·韦尔问他，是否愿意加入拉扎尔兄弟银行。迈耶很感兴趣，但他有一个问题：我多久才能成为合伙人？大卫·韦尔未明确回答，迈耶也就婉拒了他的邀请。

一年后，大卫·韦尔重提此事，并提出一个建议：迈耶可以有一年的试用期，如果他的表现出色，那么一年后迈耶就可以成为合伙人。反之，迈耶就得离开拉扎尔兄弟银行。这次迈耶立即接受了。

1927年，迈耶如愿以偿地成为拉扎尔兄弟银行的合伙人。但是，迈耶并没有满足于这个成就，他的追求是想成为一名真正意义上的银行家：为公司出谋划策，安排交易，筹措款项，同时为银行寻找有利可图的投资机会。迈耶认为这种意义上的银行业务才是作为一个银行家的主要活动。

1928年，迈耶的机遇来了——拉扎尔兄弟银行在这年成为雪铁龙汽车公司的主要股份持有者。当时，雪铁龙公司首次向法国汽车工业引进了赊销汽车的办法，这种办法是通过雪铁龙公司的一家子公司——索瓦克赊销汽车公司来实施的。

但是，雪铁龙公司的老板只把“索瓦克”当作他的汽车促销工具，而迈耶马上想到了“索瓦克”的更多用途，比如赊销家用器具，甚至房产，他建议由拉扎尔兄弟银行联合另外两家银行买下“索瓦克”，把它变成一个业务范围宽广的消费品赊销公司。“索瓦克”的转手，使雪铁龙公司不必再为开办这家公司提供资金，这对于资金来源相当吃紧的雪铁龙公司来说，是备受欢迎之举。

在而立之年，迈耶成功地策划了他的第一笔大买卖。

迈耶四处活动，他眼界挺高，找到了两家强有力的合伙者，一家是商业投资托拉斯，当时全美最大的消费品赊销公司之一。另一家是摩根公司，世界上最负盛名的私人银行。他们每家都答应购买1/3的股份。

合作伙伴找到了，接下来就是寻求使用“索瓦克”作为其销售机构的商业客户，他几乎立刻就与著名的电器制造公司凯尔文·耐特签订了合同。“索瓦克”开始运转，它给投资者带来了持续不断的滚滚利润，即使在经济大萧条时期依然如此。时至今日，它仍财源不断，实力强大。

通过“索瓦克”的成功，金融界都知道了迈耶是一个成熟的银行



家，他不仅能提出一个宏大的构想，而且还表现出了使这个构想得以实现的决心……

由此看来，“命运”与“机遇”的含义的确是大不相同的，“命运”讲的是先天的决定与后天的选择之间的关系，以及由于两者的关系所造成的不同的人生状态。“机遇”讲的是选择，是对自己人生道路的把握。运气是偶然的，谁能抓住这撞上门来的“机遇”，就不是偶然的了。机遇只青睐那些有准备的人、那些有抱负的人、那些有超常耐力的人。因此，机遇又是自己争来的，安德烈·迈耶的成功正说明了这一点。

根据自己所处的环境、自己所具备的条件和优势，对自己人生的理智设计及运作，这就是“机遇”的内涵。你选择得准确，把握得及时，设计和运作得当，你就会获得成功；如果这种选择、设计和把握恰好跟上了时代的潮流，跟上了市场的发展，那就是你的运气来了。我们常说，“运气来了，挡都挡不住”，说的大概就是这种情况。

伯纳德·巴鲁克是著名的美国犹太实业家、政治家和哲人，二十多岁就已经成为知名的百万富翁。同时，他在政坛上也呼风唤雨。1916年，他被美国总统威尔逊任命为国防委员会顾问和原材料、矿物和金属管理委员会主席，时隔不久又被任命为军火工业委员会主席。

1946年，巴鲁克的政绩又跃上一个新台阶，他有幸成为美国驻联合国原子能委员会的代表。这一年，他提出了建立一个控制原子能的使用和检查所有原子能设施的国际权威的著名计划——“巴鲁克计划”。

和大多数犹太商人一样，巴鲁克在创业伊始也历尽千辛万苦。正是因为他拥有一双善于发现事物之间联系的眼睛，在常人看来是风马牛不相及的事情，巴鲁克却能发现它们之间存在的联系，并从这种联系中找到属于自己的生意机会。

1899年，即巴鲁克28岁那年的7月3日晚上，巴鲁克在家里忽然听到广播里传来消息说，美国海军在圣地亚哥将西班牙舰队消灭，这意味着持续很久的美西战争即将告一段落。

7月3日，这天正好是星期日，第二天即7月4日，也就是星期一，一般来说，证券交易所在星期一不营业，但私人的交易所则依旧工作。巴鲁克马上意识到，如果他能在黎明前赶到私人交易所买进股票，那么就能大赚一笔。

在19世纪末，唯一适合跑长途的交通工具只有火车，但火车晚上不运行。在这种让人干着急的情况下，巴鲁克在火车站个人承包了一列专车，火速赶到私人交易所，做了几笔让人羡慕的股票生意。

不敢冒险的人就没有福气接受命运恩赐的财富。犹太人是天生的冒险家，他们在危险中自由地畅行，获得了巨大的成功。冒险意味着犹太人在任何时候都喜欢主动出击，不让自己陷入被动的局面。他们在商场中投机屡屡成功，这要归功于他们对机遇的大胆把握。



商业领域从来不是平静的港湾，那些不敢冒险、不善于冒险的人，即使命运给了他们成为富翁的机会，他们也不敢接受，这也是他们缺乏商业素质的表现。



金钱仿佛灿烂的阳光

➡ 金钱是唯一的阳光，它照到哪里，哪里就发光。

人们都在问，犹太人的生命力为什么会如此顽强，历经劫难而不灭亡？有人认为，答案或许就是一个字：钱。

犹太人认为，钱不过是交易时的一种符号和媒介，我们看见、触摸到的只是钱的暂存形式，并不是钱本身，钱的最纯粹形式是信用，它在银行存取、转账的过程中存在，但谁也没见过信用长什么模样。况且，钱并不就等于财富，黄金也好，钻石也好，都只是代表财富的原始形式而已。

在很多人眼中，纸币才能算是真正的钱。事实上，纸币只是一种信用符号，对纸币的认可，其实是对某个发行纸币的国家信用的肯定。例如你买美元，事实上是买对美国发行美元能力的肯定；而你拿美元去消费或交易，人家会收美元，也代表人家相信你手上拿的美元纸钞，可以得到美国政府的肯定和保证，可以换取等值的物品或其他货币，而不只是一张纸。

这样的观念或许令人大感意外，其实，这种意外只能证明：那些感到意外的人，尚未达到犹太人看待钱的那种超然的境界。

在著名的犹太银行家中，伦敦的哈姆勒、纽约的贝尔蒙特、柏林的

布莱希罗德都信奉了基督教；北美获利最大的出版商——纽豪斯报馆的所有人塞缪尔·纽豪斯，只聘用非犹太人的编辑或发行人员；甚至那些已经在全美知名大学中获得学术地位的犹太人学者，也有许多人已不再把自己视为犹太人了。

然而，世人仍把他们都视为犹太人，而且根本不理他们的宗教信仰是否发生过变化。相反，或许从这种为争取成功，而不惜牺牲其他价值的行为上，人们找到了界定犹太人的标准。

这意味着，在生物学基因不足以界定犹太人的民族身份，甚至是宗教信仰也不足以界定犹太人的文化身份，而必须从他如何追求成功，如何对待金钱的态度上去认定。

自从犹太人大规模流亡以来，尽管从绝对数量上说，犹太人普遍与一般民众一样，较多地从事农工畜牧的生产活动，但作为寄居城市的独特生存群体，犹太民族始终保持着商民族的身份。

当然，这是有着特定历史背景的。在相似的社会条件下，如亡国或受迫害等，生存下来的民族，决不仅仅是犹太民族一个，但唯有这个民族走上了专业商民族的道路，而且还极其顺利，尽管屡遭驱逐甚至杀戮，被一再剥夺得两手空空，但只要有机会，犹太人就可以通过商业活动，或任何和钱打交道的活动迅速崛起，在繁荣当地经济的同时，自己也富裕起来。

犹太人就像沙漠中一颗晒干的种子，只要一场小雨，马上就会萌芽而茁壮成长起来。甚至可以打比方说，如果一个地方的商业就像一颗晒干的种子，只要犹太人的春雨一到，马上就会繁茂起来。中世纪欧洲各国就是借犹太人的力量来发展商业，尤其是法国，竟在200年中六次招徕犹太人又六次驱逐犹太人，犹太人简直成了他们发展本国商业招之即来，挥之即去的提款机。