

操纵世界经济的

犹太人

# 赚钱绝招

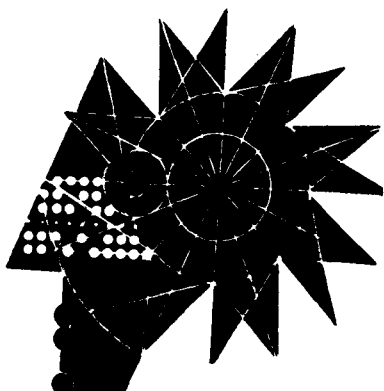


藤田田著

三环出版社

世界上最会赚钱的民族的秘密武器

# 犹太人赚钱绝招



藤田田 著

注良秀

余阿勋

耿承光 译

三环出版社

犹太人赚钱绝招

藤田田 著

左灵秀 余阿勋 耿承光 译

\*

三环出版社出版

湖南省新华书店经销

长沙市银都教育印刷厂印刷

\*

开本:787×1092毫米 1/32 印张: 4.625 字数: 100千字

印数: 1—50,000

1992年8月第1版第2次印刷

---

ISBN7-80564-652-X/F·23 定价:2.70元

---

本书如有缺页、倒装等质量问题,请直接与承印厂联系解决

## 出版说明

本书是日本当代著名企业家藤田田的代表作。该书在日本问世后，畅销不衰，半年之内创下了重印一百五十次的空前纪录。该书从犹太民族的历史、传统、道德、价值观念、生活习惯等方面，并结合自己的亲身经历，详尽阐述了犹太民族的经商业绩，进而揭示了他们商界致胜的奥秘。在我国改革开放的今天，本书对于我们了解和借鉴国外民族在经营管理方面的先进经验，具有一定的价值。

由于本书作者受着社会环境和自身思想方面的局限，因此不可避免地，书中有些观点并不合乎我国国情，甚至是错误的。请读者在阅读中加以批判。

# 目 录

---

## 一 这就是犹太人赚钱绝招

---

- 1 “七八比二二”的宇宙法则 ..... (9)
- 2 设法赚财主的钱 ..... (10)
- 3 运用数字到生活上 ..... (12)
- 4 支配世界者——犹太商人 ..... (14)
- 5 金钱本身无“脏洁”之分 ..... (15)
- 6 贯彻“现金主义” ..... (16)
- 7 存款求利划不来 ..... (16)
- 8 金库保险柜不可靠 ..... (17)
- 9 要瞄准“女人” ..... (18)
- 10 要瞄准“嘴巴” ..... (19)
- 11 贸易谈判的基础——外国语 ..... (21)
- 12 心算要快 ..... (23)
- 13 务必要记笔记 ..... (24)
- 14 一般知识要丰富 ..... (25)
- 15 今天争吵今日毕 ..... (26)
- 16 断然“放弃”远比“忍耐”赚大钱 ..... (28)
- 17 董事长要创设“畅销的公司” ..... (29)
- 18 契约是和神的“约定” ..... (31)

|    |                    |      |
|----|--------------------|------|
| 19 | “契约书”也是商品 .....    | (31) |
| 20 | 扯上吊人的腿 .....       | (33) |
| 21 | “国籍”也是赚钱手段 .....   | (34) |
| 22 | 要赚纳税以外更多的钱 .....   | (36) |
| 23 | “时间”也是商品 .....     | (37) |
| 24 | 不速之客就是“偷儿” .....   | (38) |
| 25 | 预约会谈 .....         | (39) |
| 26 | “未决文件”是商人的耻辱 ..... | (40) |

---

## 二 我本身犹太式的赚钱法

---

|    |                     |      |
|----|---------------------|------|
| 27 | 要取赚钱的名字 .....       | (43) |
| 28 | 用金钱对付歧视 .....       | (44) |
| 29 | 军队是赚钱的好地方 .....     | (47) |
| 30 | 适应时势决定胜负 .....      | (48) |
| 31 | 即使吃大亏也要如期交货 .....   | (49) |
| 32 | 向总统控告坏商人 .....      | (54) |
| 33 | 胜人一筹 .....          | (58) |
| 34 | 绝对胜利的推销法 .....      | (59) |
| 35 | “薄利多销”是愚蠢的经商法 ..... | (60) |
| 36 | 从高层开始的流行 .....      | (62) |
| 37 | 采用“厚利多销法”经商赚钱 ..... | (63) |
| 38 | 文明的差距也是值钱的 .....    | (65) |

---

## 三 犹太人经商法之精髓

---

|    |                      |      |
|----|----------------------|------|
| 39 | 不要为工作而吃,要为吃而工作.....  | (69) |
| 40 | 用餐时不谈不愉快的事情 .....    | (70) |
| 41 | 贫穷就是无能,就是罪恶.....     | (71) |
| 42 | 犹太人的教育法 .....        | (72) |
| 43 | 金钱教育应该在儿童时期就开始 ..... | (73) |
| 44 | 千万不可信任太太 .....       | (74) |
| 45 | 女人也是商品 .....         | (76) |
| 46 | 不可轻易信任对方 .....       | (76) |
| 47 | 国家主权值多少 .....        | (78) |
| 48 | 彻底的求知精神 .....        | (79) |
| 49 | 知己知彼百战百胜 .....       | (81) |
| 50 | 不可放过休息时间 .....       | (81) |
| 51 | 冲洗“耻辱”以防疾病 .....     | (82) |
| 52 | 顺从大自然的法则 .....       | (83) |
| 53 | 一百分为满分,六十四分即为合格..... | (83) |
| 54 | 让我们都信犹太教吧 .....      | (84) |
| 55 | 钻石生意要两代以上才行 .....    | (85) |
| 56 | 要想赚钱就得打破既有的成见 .....  | (86) |
| 57 | 要估计自己还能活多久 .....     | (86) |
| 58 | 合作公司的监视制度 .....      | (88) |
| 59 | 要考虑时间的运用 .....       | (89) |

---

#### 四 银座的犹太人语录

---

|    |                   |      |
|----|-------------------|------|
| 60 | 靠国籍赚钱 .....       | (93) |
| 61 | 不会赚钱的人是愚蠢低能 ..... | (94) |

|    |                        |       |
|----|------------------------|-------|
| 62 | 专找法律漏洞 .....           | (94)  |
| 63 | 摒弃兜圈子的迂回经商法 .....      | (95)  |
| 64 | 才干越高的人越要勤于工作 .....     | (95)  |
| 65 | 奉劝日本人不必太羡慕犹太人 .....    | (96)  |
| 66 | 怀疑契约是丧失魄力的主因 .....     | (97)  |
| 67 | 日本人缺乏雄心和远见,不能成大事 ..... | (98)  |
| 68 | 培养寄生虫的大学 .....         | (99)  |
| 69 | 因病不上班是狡猾的休假 .....      | (100) |
| 70 | 不看电影的人要扣钱 .....        | (101) |
| 71 | 要重用女职员 .....           | (101) |
| 72 | 每周五天上班制 .....          | (102) |
| 73 | 打高尔夫球的人不会得神经病 .....    | (103) |
| 74 | 大公司都是大笨蛋 .....         | (103) |
| 75 | 即使有钱也不要装阔 .....        | (104) |
| 76 | 金钱和女人是同一回事 .....       | (105) |
| 77 | 多多利用政治家 .....          | (106) |
| 78 | 为达目的不择手段 .....         | (106) |
| 79 | 赚钱不要什么“思想” .....       | (107) |
| 80 | 低能的政治家就是国贼 .....       | (108) |
| 81 | 有话就来谈 .....            | (108) |
| 82 | 开始就被日本人搞坏 .....        | (109) |
| 83 | 认识法则 .....             | (110) |

---

## 五 吸收日元的犹太经商法

---

|    |                  |       |
|----|------------------|-------|
| 84 | 商人的任务就是——卖 ..... | (115) |
|----|------------------|-------|



|    |                    |       |
|----|--------------------|-------|
| 85 | 厚利是商法,不亏也是商法 ..... | (117) |
| 86 | 无能就是犯罪 .....       | (119) |
| 87 | 不劳而获的“退货赚钱法” ..... | (121) |
| 88 | 看到红灯立刻停止 .....     | (124) |
| 89 | 犹太人食髓知味 .....      | (125) |

---

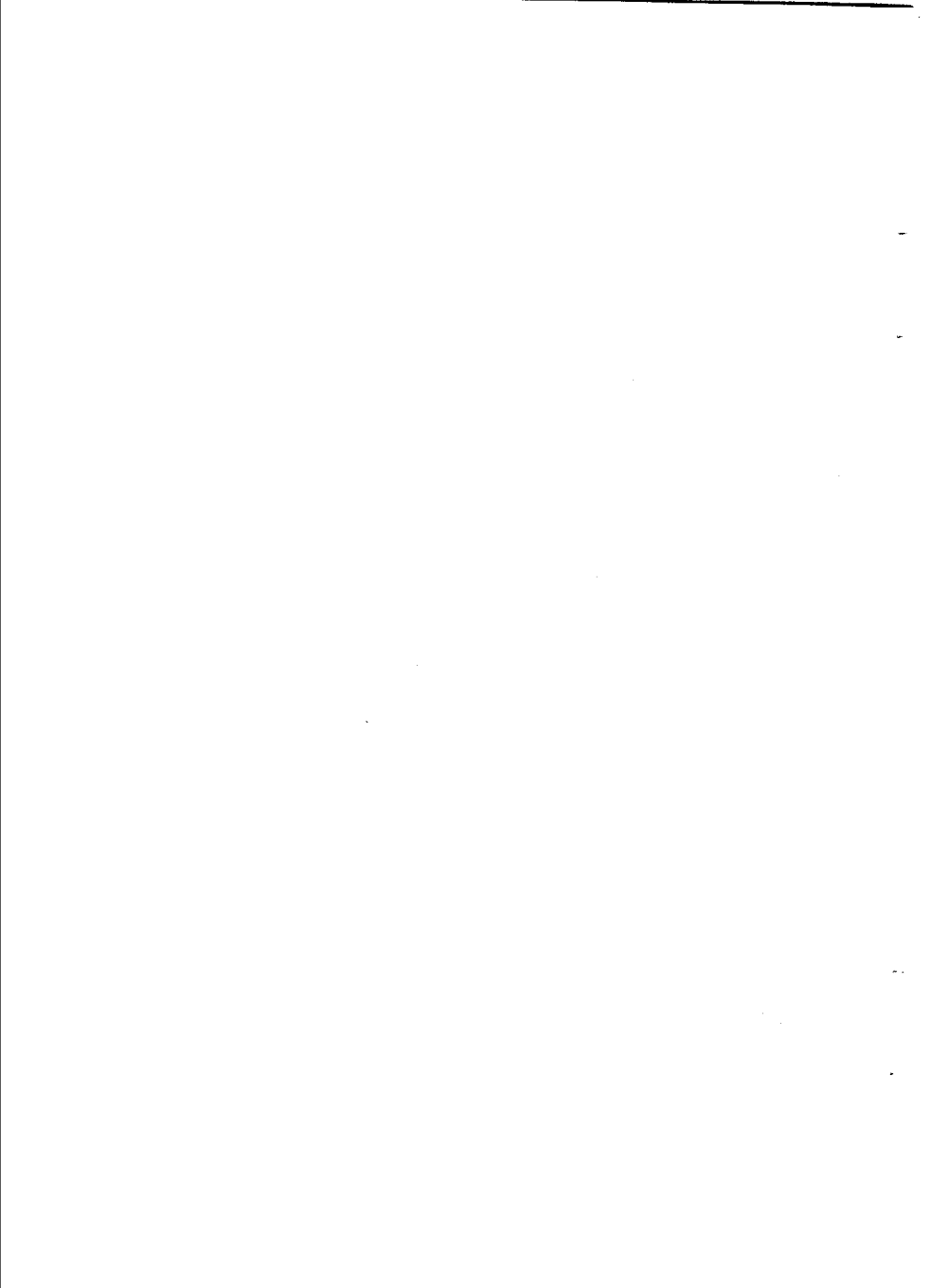
## 六 犹太经商与肉馅面包

---

|    |                       |       |
|----|-----------------------|-------|
| 90 | 活用天下的公道 .....         | (133) |
| 91 | 脑筋该活一点 .....          | (134) |
| 92 | 最佳宣传莫过于口头 .....       | (136) |
| 93 | 抓住人类的欲望 .....         | (137) |
| 94 | 随时瞄准“女人”和“嘴巴” .....   | (138) |
| 95 | 卖自己不喜欢的东西 .....       | (139) |
| 96 | 我保证你致富 .....          | (141) |
| 97 | 你喜欢钱的话,请读本书(后记) ..... | (143) |



# 一 这就是犹太人的赚钱绝招



## 1 “七八比二二”的宇宙法则

犹太人经商有它的法则，支持这法则的，就是宇宙的大法则，我们毕竟无法推翻这宇宙的大法则，犹太人经商的方法，既然是在此大法则的支持下，他们就决不会吃亏了。

犹太人经商法，是以“七八比二二的法则”为基础的。严格地说，78比22，都可能有些微小的误差，所以，78比22，有时变成79比21或78.5比21.5等。

例如正方形和其正方形内的圆的关系。正方形的面积为100时，其正方形内的圆面积，则为78.5，即正方形内的圆面积约为78时，正方形所余的面积约为22。如画一个边长10厘米的正方形而加以计算，则可一目了然。如此，正方形内的圆与正方形所余面积的比，正和“七八比二二”的法则相吻合。

此外，各位都晓得：空气的成份，氮与氧的比例为78比22；我们的身体，水份与其他物质的比例，也是78比22。

此外“七八比二二的法则”，是大自然的宇宙法则，我们人类对它是无可奈何的。例如我们人类就无法生活在氮为60%，氧为40%的“人造空气”之中，若人体的水份变成60%时，人就不能活了。所以，“七八比二二的法则”，决不可变成“七五比二五”或“六十比四十”，这真是千古不变的真理

法则。

## 赚钱的法则也是七八比二二

犹太人经商的方法就是以此法则为基础。

例如世上“放款的人”多，还是“借款的人”多？答案是“放款的人”绝对多。一般都认为“借款的人”多，但实际上正相反。银行是将从很多人借来的钱，再转借给少数的人，假如“借款的人”多，银行将瞬间破产。如薪水阶级也能赚钱时，那么“放款的人”，当会变成压倒性的多。有许多人受投资高级公寓等金融机构的欺骗，这正充分证明了“放款的人”多于“借款的人”。换言之，以犹太人的说法，这个世界，是以“放款的人”七八比“借款的人”二二的比例所构成的。如此在“放款的人”与“借款的人”之间，也存在着“七八比二二”的法则。

我曾经运用“七八比二二的法则”使我赚了好几次钱，兹就实例说明如下。

## 2 设法赚财主的钱

每年国税局发表年收入一千万元（指日元，下同）以上的人的姓名，我把他们看成是公司的顾客，显然，和这种阶层的人做生意时，一定会赚大钱。

财主的人数远少于一般大众，但财主们所持有的金钱则远多于一般大众，换言之，一般大众持有的金钱若是二二时，那么不足二十万人的财主所持有的金钱则为七八，即以七八

为对象做生意，就会赚钱。

### 推销“钻石”完全成功

一九六九年十二月，我在此年关在即的时候，前往东京的A百货公司，请求让我推销钻石，A百货公司认为是乱来：“藤田先生，这简直是胡搞，现在正接近年关，虽然是卖给财主们，他们也不买它呀！”

可是我仍然坚持不让，终于对方答应提供该公司支配下的郊区B店的一角使用。B店较其他店铺，既乏地利，顾客又少，生意条件不利，但我很高兴地接受了。

我立即和纽约的珠宝商联系，寄来切成适当大小的钻石，正赶上年底大贱卖，结果非常畅销。

周围的人，都认为卖钻石，一天能卖到三百万元就可称为上上策，谁知竟卖了五千万日元。乘势在年末年初之间，我又在京畿地区及四国，分别推销钻石，任何店铺都保持了五千万日元的记录。

此时，A百货公司亦只好低头提供了摊位，但东京地区，因B店已在推销，故虽然提供了摊位，A百货公司的钻石推销，并不理想。

A百货公司认为“一天如能卖一千万元就很不错了”，我却大言不惭地反驳说：“不！我可卖到三亿元给你们看。”

生意的着眼点在于“稍微高级一点的奢侈品”。

这样A百货公司从一九七〇年十二月开始出售钻石，不仅是一千万元，而把一亿二千万日元的钻石都卖光了。

更在一九七一年二月，终于在推销钻石期间内，其销售额突破三亿日元，就连四国的卖项，也超过二亿日元。

百货店方面对钻石商品的看法，打个小轿车的比方，认为它是外国的“凯迪拉克”与“林肯”牌的豪华车，但我却把它看成是比国产车“稍微高级一点的奢侈品”，换言之，把它看成“普遍平民都能买得起的高级品”，我想这就是获得成功的主要原因。

我所以选定钻石商品，是认为稍微有钱的人都会需要它，果然不错，不管稍微有钱的人或有钱的财主们，都是很大方地按照算价作了我的主顾。

### 3 运用数字到生活上

我一开始所以提示了“七八比二二的法则”，主要在于告诉各位犹太人经商的方法有它的法则，而现在正如法则所示，想强调一下犹太人很注重数字。

生意人注重数字是理所当然的，其中特别值得记述的，是因为犹太人平时就将数字运用到生活上，而视数字为生活的一部分。

例如日本人常说“今天特别热啊”或“稍有点冷”，但犹太人却将冷热的程度换算为数字，而正确地说出寒暑表的数字：“今天是华氏八十度”或“今天是华氏六十度”。

这样习惯于数字注重数字，是犹太人经商方法的基础，也就是赚钱的根本。假如想赚钱的话，就得将数字运用到生活中而亲近它，如仅在经商时才使用数字，实在已太晚了。

日本人在理论上碰到不能解释的问题时，总是晃着脑袋说：“不可思议。”



我认为这是不会赚钱的主要原因。

所谓“不可思议啊！”正是数字的单位，因为必需是数字，在理论上才能解释明白。

较“不可思议”更大的数字是“无穷大数”。

现在列举数字的单位看看。

从个、十、百、千、万开始，到亿、兆、京……为止，任何人都懂。问题是由京再往前为垓、正、载、极、恒河沙、阿会祇、那由他、不可思议，其次就是“无穷大数”。“不可思议”虽是很大单位的数字，但与“无穷大数”比较时，还是小数，可是对数字不太注重的日本人，究竟有几人知道“不可思议”是数字单位啊？！

犹太人在皮包里经常准备有对数计算尺，他们对数字有绝对的自信。

犹太人经商有它的法则，而注重数字是犹太人经商的第一步。

“脱离了原则（法则）就不能赚钱，如不想赚钱的话，怎样做都可以。因为世上有的人高兴搬石头做苦工，可是，要想赚钱决不可以脱离原则。”

犹太人很有把握地这样说。

那么犹太人经商的法则真的不会错吗？

它的正确性，犹太人五千年的历史在给以证明。

犹太人总是这样讲而洋洋自得。