

★ 商海志士必读

★ 揭露最鲜为人知的商业秘密

新

YOUTAIREN

JINGSHANGNAXIEZUIYOUXIAO

犹太人 经商

哪些最有效



★ 郭林 编著

入商海深不可测
犹太人智慧新读

\$ 像猎人般捕捉商机
\$ 赚钱，犹太人的不二法门
\$ 借鸡生蛋的商业哲学

广东省出版集团
广东经济出版社

★ 商海志士必读
★ 揭露最鲜为人知的商业秘密



犹太人 经商 哪些最有效

郭林 编著

入商海深不可测
犹太人智慧新读

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人经商哪些最有效/郭林编著. —广州: 广东经济出版社, 2004.9

ISBN 7-80677-804-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 081175 号

出版	广东经济出版社(广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
发行	
经销	广东新华发行集团
印刷	广东科普印刷厂 (广州市广花四路棠新西街 69 号)
开本	880 毫米 × 1230 毫米 1/32
印张	14 2 插页
字数	250 000
版次	2004 年 9 月第 1 版
印次	2004 年 9 月第 1 次
印数	1 ~ 10 000 册
书号	ISBN 7-80677-804-7/F·1106
定价	24.80 元

如发现印装质量有问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

发行部地址:广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: (020)83780718 83790316 邮编: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4-5 号 6 楼 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心)电话: (020)83781210

营销网址: <http://www.gebook.com>

· 版权所有 翻版必究 ·

前言

世界第一商——犹太人

的确，犹太人自命不凡，不仅自称是上帝的选民，而且是敢跟上帝较量的人（“以色列”即与上帝摔跤的意思）。他们向人类贡献了《圣经》（旧约），亿万信徒在这里找到了精神归宿；他们收租放债的“罪孽勾当”奠定了商业时代的金融法则；他们以占世界人口不到 0.3% 之势，获取了诺贝尔奖的 30% 之多。无论在科学、思想还是文化和艺术领域中，无不闪烁着犹太人的智慧之光。马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、卡夫卡、门德尔松、毕加索以及新闻通讯的鼻祖路透，还有许多国际著名的政治家都是犹太人或有犹太血统。可以说，人类文明之所以取得今天的成就，与犹太人的贡献密不可分。犹太人传统上重视教育，与中国儒家的“劳心者治人”不谋而合。

犹太人与中国人在精神气质上存在许多暗合之处。犹太人的生存环境，使他们的生活在很早以前就必须和经商联系在一起。在全世界，一提起“经商”二字，就使人

想起犹太人。中国过去不重商,现在才重商。所以在中国,近年掀起了学习犹太人经商智慧的热潮。

犹太人也确实很爱钱,但与其说是爱钱,不如说他们更懂得在商业社会钱的重要性和如何使用钱。犹太人赚起钱来毫不客气,他们有许多商务上的“有效法则”,让他们可以赚到更多的钱。犹太人在“商学”方面的经典地位更是深入人心。这种优秀品质保存在犹太人的血液里。在过去,许多人对犹太人爱财敛财的生存原则存有异议,但在今天,全球化的商务活动,使人们不但消除了对犹太人的偏见,而且大加崇拜和学习。

本书名为《犹太人经商哪些最有效》,就是想在出版“学习犹太人经商的图书”时少走弯路,多务实,把犹太人最有效的商务法则提炼出来,供我国的商海志士们学习和模仿,以促进我国的经济发展,提高中国人在世界性的商业活动中的竞争力。

今天,在我国,对于优秀的商人,人们总喜爱这样的比喻:中国的犹太人——温州人;中国的犹太人——邵东人。这些地方的商人,无论是从气质韧劲、方法和决心上,的确都跟犹太人有神似之处。

但愿在不久的将来,中国商人的精神气质在全世界能青云直上,不但超越犹太人,而且奠定中国商人的国际地位。我们也能给世界人民提供出“教科书”似的商务法则。

作者

2004年8月于广州



目 录

第一章 犹太人追赶科学最有效

被称之为世界第一商的犹太民族，他们一生最重要的任务就是：赚钱和学习！

他们广泛吸取各种知识，真正的学富五车，他们中精通两门以上外语的不在少数。

犹太人之所以这么追赶科学知识，根本在于他们把知识当成一种谁也夺不走的“财富”！

- 一、在犹太人的眼里知识就是最大的财富……………(3)
- 二、艺多不压身……………(8)
- 三、请留下一所学校 ……………(11)



第二章 犹太人的原则与圆滑最有效

任何人要想取得成功,就必须有自己的一套为人处世的原则。那么世上最富有、最善于经商的犹太人,他们在这方面是怎么做的呢?他们又有哪些成功的诀窍呢?本章节主要以此为重点展开论述。

- 一、忍一下,或许会更好.....(17)
 - (1)忍之要点:变其为动力 (2)做事戒迁怒——忍的又一法宝 (3)学着耐烦 (4)守住现在的 (5)忍耐致胜的法则
- 二、你是无价的(23)
- 三、生意场上无朋友(30)
- 四、笑也是一种武器(32)
 - (1)管理员工“和”字为主 (2)适当为员工谋福利
 - (3)笑对敌手 (4)你的微笑是顾客的阳光
- 五、敢于对上帝质疑(42)
- 六、唯我可信,自己的生活自己掌握.....(45)
- 七、金钱不问出处(48)
- 八、活到老,赚到老.....(50)
- 九、犹太人的商业准则(52)
 - (1)不做生意场上的猴子 (2)坚持做到童叟无欺



- (3)盯紧女人和嘴巴 (4)活用“78:22”经商哲学
(5)见好就收,不学乞丐 (6)唯有现金最可靠
(7)今天的事情今天做 (8)甘蔗两头甜,买卖双方赢
十、犹太人的生活原则(70)

- (1)坚持活钱生钱 (2)一味的讨好他人不如给自己充电
(3)形光内腐的人不能要 (4)莫为体面而累,现实更为重要
(5)务必注重思考

十一、犹太人钱的变术(78)

- (1)谋钱术:让钱从大脑中蹦出来
(2)算钱术:把钱匣子藏在心里
(3)抓钱术:靠双手每天挖一座金矿
(4)挣钱术:擅长把机会变成财富
(5)赢钱术:从别人口袋里掏出钱
(6)变钱术:不怕钱少,就怕手段少
(7)投钱术:看准之后就把钱撒出去
(8)攒钱术:让自己成为铸造金库的高手
(9)管钱术:看紧自己的钱柜
(10)护钱术:按照规矩办好事
(11)讨钱术:看人下菜碟
(12)用钱术:该花的钱一定要花出去
(13)谈钱术:用嘴巴咬住钱币



第三章

犹太人合同就是性命的观点最有效

众所周知，犹太人在经商中最注重“契约”。在全世界商界中，犹太商人的重信守约是有口皆碑的。他们认为“契约”是与上帝的约定，他们说：“我们人与人之间的契约，也和神所定的契约相同，绝不可以毁约。”

- 一、只拿属于自己的(89)
- 二、守信的回报(91)
- 三、出卖法律赚钱(94)
- 四、诚信经商的一大筹码(96)
- 五、商业中不可不防的现象(98)
 - (1)从事实出发 (2)慎重择友
 - (3)花言巧语不可靠 (4)免费的宴席必有诈
- 六、不可仁道的契约.....(102)
- 七、投机非致富之本.....(105)
- 八、无规矩不成方圆.....(108)
- 九、立字据要注意规范(111)
 - (1)欠款越还越多 (2)名印不清无效
 - (3)空白多易改动 (4)细节处多注意



十、品质是水,企业是舟——水能载舟,亦能覆舟…(114)

第四章

犹太人总做第一个吃螃蟹的人最有效

世上没有一蹴而就的事,什么事都要经过困难的洗礼才会达到最佳的境界。犹太人在“冒险”这一方面似乎是上了瘾,一个个著名的商人,一个个身价不菲的大亨,无不是经历了冒险这一步。他们之所以取得比别人更大的成就,原因就在于他们在不同的行业中敢于做“第一个吃螃蟹的人”。

- 一、简析冒险与创新……………(121)
- 二、财富是风险的尾巴……………(123)
 - (1)冒出金币的油田 (2)财富险中求
 - (3)人避之如蝎,我视之如宝
- 三、两手空空赚大钱……………(129)
- 四、不要怕,说“不”很好开口 ……(133)
- 五、就赌一把吧……………(136)
- 六、困难是弹簧,你强它就弱 ……(139)
 - (1)经历了四十年得来的成功 (2)自己捂住自己的嘴巴
 - (3)天马行空 (4)玻璃钢杯的故事 (5)魔鬼与人下棋
- 七、冲出束缚,利益无限多 ……(146)



- 八、简化创新.....(151)
- 九、创出你的个性.....(156)
- (1)独一无二的迪斯尼 (2)阿根廷香蕉
- (3)买门票送花生——卖出饮料 (4)个性旅馆经久不衰
- 十、营销亮奇招.....(164)
- (1)3秒钟的瞬间催眠 (2)示范营销 (3)硬币洗澡
- (4)傻主意不傻 (5)展销新招术 (6)死者与阎王对话
- (7)不“骂”不相识 (8)独特的店规 (9)两位“聋”老板
- (10)芭比策略 (11)餐厅“光头党”
- 十一、建立起你的自信心.....(174)
- 十二、精言妙语助你投资.....(176)
- 十三、生意就是如此简单.....(179)
- (1)变被动为主动,一切尽在掌握中 (2)逐时,找机会
- (3)多用脑袋思考 (4)巧借他人错误
- (5)敢做无竞争的“第一个” (6)错位思考赢得的成功
- (7)批发总比零售强
- 十四、知己还要知彼,不打无把握的仗(188)

第五章

犹太人善于借势,恰当广告最有效

犹太人信奉这样一句话“没有能力买鞋子时,可以借别人的,这样比赤脚走得快”。



一个企业的成功,既要靠自己,也要靠别人。或许你有丰富的专业知识,但是在资金方面有所不足;或许你有充足的资金去创业,却苦于没有专业的学识……这个时候不要轻易的放弃,你所没有的,可以去“借”,借资金,借技术,借人才,借信用,借名气……

一、只“借”一美元……………(195)

二、让名人成为你发展的基石……………(198)

(1)阿迪达斯的成功 (2)明星的手托起一代首饰巨匠

(3)总统看过的书 (4)健力宝与李宁的双赢

(5)小小口香糖红透半边天 (6)免费的总统广告

(7)戴安娜服饰

三、善借人才,企业如虎添翼……………(207)

(1)比尔·盖茨“挖墙角” (2)量才用人

(3)领导要不怕下属功高盖主 (4)巧将弱点变优点

四、别让现况阻碍发展……………(218)

五、巧“借”——转亏为盈的秘诀……………(222)

六、适当的“亏”不妨吃一回……………(224)

七、能借就借,“关系”也能生财……………(227)

八、要善于喝到“石头汤”……………(230)

(1)借第三者发展自己 (2)借光生财 (3)借景生财

(4)借罚生财 (5)巧借时间差发财

九、有效谈判的技巧……………(237)

(1)切忌因一点而弃全局



- (2) 时时动笔,好记性不如一个烂笔头
- (3) 冷静面对客户攻击
- (4) 关注主题不偏方向
- (5) 明确公司利益需求
- (6) 确定合适谈判风格
- (7) 莫让谈判陷入僵局
- (8) 最棘手的问题置后
- (9) 起点要高让步要慢
- (10) 不要陷入感情圈套
- (11) 坚持以利益为主,放弃立场的争执

十、故弄玄虚,分散对方注意力(243)

- (1) 无中生有 (2) 虚中隐实
- (3) 谈价格先从价值论起 (4) 示形于东而攻于西

十一、把握谈生意的最好时机(250)

- (1) 别轻易脱口而出
- (2) 别失去耐心
- (3) 不要懈怠
- (4) 利用别人愉快的时机
- (5) 利用别人倒霉的时机
- (6) 你最好的交易对象是刚上任或快下台的人
- (7) 运用非常时机的时机选择
- (8) 花时间去缓和威胁
- (9) 利用忙人的注意力
- (10) 对事情的轻重缓急必须有个清楚的认识



第六章

犹太人钻山打洞找机会最有效

作为一个出色的商人,除了应具备相应的专业知识、出色的领导能力,圆滑的处世之道……还有一个相当重要的就是“机遇”的问题。

在犹太人的眼中“万物皆为商”,只要有会赚钱,合同、公司乃至文化、艺术就连他们神圣的耶和华都可以商品化。

- 一、不可缺少的早期教育……………(257)
- 二、机会只青睐有准备的人……………(260)
- 三、巧钻法律漏洞,机会就在眼前 ……(264)
 - (1)遗嘱上的漏洞 (2)巧钻空子,抢铺油管
 - (3)巧计合法逃重税
- 四、财富是每一块硬币的积累……………(271)
 - (1)勿以利小而不为——打电话送尿布
 - (2)万丈高楼平地起
 - (3)看重每一块硬币的积累
 - (4)小拉链成就一代巨富
 - (5)跑得太快反而容易绊倒
 - (6)精诚所至,金石为开



五、金钱至上……………(283)

(1)钱为自己争到了尊严 (2)为了利益买卖国籍又如何

六、有的放矢更有效……………(288)

七、反思维创商机……………(294)

(1)绕着弯走 (2)垃圾里的宝贝 (3)不利也是卖点

(4)非可乐构想 (5)打破酒瓶卖酒 (6)巧扬家丑

八、信息致胜最有效……………(307)

(1)信息要准 (2)信息要快 (3)好的信息要不惜代价

(4)信息快速实施的“四快”

九、让自己的商品引领潮流……………(313)

十、不拘一格,该松手时就松手……………(317)

十一、如何放开手脚赚大钱……………(321)

(1)目标应既有激励价值,又要现实可行

(2)目标应尽可能具体明确,并限定时间

(3)目标需要不断调整修改

(4)设立目标须全面衡量,切勿草率

(5)放胆一试,在实践中完善

十二、导致人生失败的原因……………(325)

十三、商道常用计谋……………(328)

(1)以退为进 (2)趁热打铁,一举成名 (3)先打“草”才能惊“蛇” (4)将计就计 (5)抛砖引玉妙用



第七章

犹太人商海善战善乐、张弛有道最有效

商场中的生活,分秒必争。很多人都把尽可能多的时间用于工作,工作,再工作。甚至将休息、锻炼、娱乐……视为一种浪费。

在犹太人的思想里面:赚钱就是为了让自己的生活更好,如果只是一味的拼命挣钱,而疏忽了金钱的价值,那无疑与赚钱机器无异。

当你站在钞票累积起来的金字塔顶端,你会发现你是最孤独的,有一种“高处不胜寒”之感!

- 一、你这样想过吗.....(337)
- 二、钱是赚出来的.....(339)
- 三、快乐进餐,为吃赚钱.....(341)
- 四、时刻维持好赚钱的最基本条件——健康的身体
.....(343)
- 五、享受生活并非沉溺其中.....(349)
- 六、达则兼善天下.....(351)



第八章

犹太人灵活管理最有效

成功的企业家,不仅要有博学的知识、机智的头脑、洞察万事的敏锐感,同时灵活的管理也是很重要的。

- 一、人性化的管理更有效.....(357)
 - (1)解雇不如帮且更有效 (2)不责其咎 (3)关心一线
 - (4)给员工发展的空间 (5)大众是基础
- 二、管理中的有效沟通.....(362)
 - (1)改善人际关系 (2)提高组织沟通网络的技术
 - (3)控制信息流程 (4)主动倾听意见
- 三、领导要善做企业中的“懒蚂蚁”.....(366)
- 四、企业的目标与管理.....(373)
- 五、最有效的授权应知道.....(377)
 - (1)对下属的授权应该不止一个人
 - (2)不要对完成任务的方法提出要求
 - (3)允许下属参与授权的决策
 - (4)使其他人知道授权已经发生
 - (5)对接受授权的员工进行监督和控制
 - (6)做好出现错误的思想准备
- 六、管理必备的十五条定律.....(380)