

生意经系列

犹太人生意经

(日) 藤田田 著
黄小平 译



四川人民出版社

致 读 者

朋友，生意就在你的身边。可惜，哪怕有100次机会，你都悄悄把它放过。不知你是否后悔？可曾叹息？

今日进步文明的社会，商品涌如潮流，机会人人皆有。有实力的企盼一日三翻，无本钱的指望白手起家——一样的米面，各人的手段！

朋友！你大可不必艳羡犹太巨贾的厉害，日本富商的精明，华侨名门的运筹，阿拉伯族的运气……。只要你有心生意，留意生意，了解生意，相信你定能做成生意。

——这就是我们编辑这套《生意经系列》的真正目的。希望她能成为你开创新局、驰骋商界的忠实伴侣。

《生意经系列》编委会

1988.12.

责任编辑：温 洁
封面设计：解建华
技术设计：凌志云

本书原名：**ユダヤの商法。**

根据KKベスト・セラーズ1972年第103版译出。

· 生意经系列 ·

犹太人生意经

〔日〕藤田田著 黄小平 译

四川人民出版社出版（成都盐道街3号）

四川省新华书店发行

都江堰市印刷厂印刷

开本787×960mm 1/32 印张5.625 插页1 字数90千

1990年11月第1版 1992年6月第6次印刷

ISBN7-220-00687-X/F·54 印数：31,950—43,950

定价：2.45元（复膜本）

前 言

遵守犹太生意经，谁都可以赚到钱——这是犹太人不讲，人们也明白的道理。

犹太商人正是仗着独特的犹太生意经，才摘取了世界商人的桂冠。跟犹太人打的交道越多，对此的感受就越深。

分散在世界各地为数仅1300万的少数民族——犹太民族，他们操纵着世界经济，集世界之巨大财富于一身，其秘密就在于犹太生意经。

那么，犹太商人平素应用于商业之各个环节的“生意经”究竟是什么呢？作为被称着“银座的犹太人”，唯一得到犹太商人认可的日本人的作者，将在本书中第一次将之公诸于世。

犹太生意经，是唯一的世界通用生意经，掌握了犹太生意经，就可以与犹太人一争高下。

目 录

第一章 这就是犹太生意经.....	1
1. 78 : 22之宇宙法则	1
2. 把你的方向瞄准有钱人.....	3
3. 置数字于生活.....	5
4. 世界舞台中的“犹太商人”	7
5. 金钱的区别.....	9
6. 彻底的现钞主义.....	10
7. 为利息而存款者亏.....	10
8. 银行也非绝对安全之处.....	11
9. 赚女人手中的钱.....	13
10. 消耗无底洞——嘴.....	15
11. 外语助你功成名就.....	17
12. 必须长于心算.....	19
13. 做生意必须作笔记.....	20
14. 积累杂学.....	21
15. 勿积怨宿仇.....	22
16. 灵机应变.....	24

17. 当老板就应该创立一个能赚钱的公司·····	26
18. 合同是与神的签约·····	28
19. “合同”也是商品·····	29
20. 勿乘人之危·····	30
21. “国籍”也是经商的手段·····	31
22. 利润不包括税金·····	34
23. 时间也是商品·····	36
24. 不欢迎突然来客·····	36
25. 争取预约·····	38
26. “拖沓”乃商人的耻辱·····	38
第二章 我本人的犹太生意经 ·····	40
27. 要发财就得取一个好名字·····	40
28. 以金钱解决歧视·····	42
29. 军队里也可做生意·····	46
30. 时间决胜负·····	48
31. 吃大亏也得守约·····	49
32. 勿迁就奸商·····	55
33. 预测未来·····	61
34. 绝不让价的销售法·····	63
35. “薄利多销”乃无能之作法·····	64
36. 让流行始于有钱人·····	65
37. 奉行厚利多销·····	68
38. 销售文明落差·····	69
第三章 犹太生意经之精髓 ·····	72
39. 工作和吃饭的关系·····	72

40. 进餐不谈工作.....	74
41. 犹太人的价值观.....	76
42. 父亲也并非绝对可靠.....	77
43. 从小开始的金钱教育.....	80
44. 勿偏信老婆.....	81
45. 生财有道.....	83
46. 勿独断偏信.....	84
47. 巧借天下舆论.....	86
48. 问则问个水落石出.....	88
49. 知彼知己.....	90
50. 劳逸结合.....	92
51. 勤洗去病.....	93
52. 顺从自然.....	94
53. 64分及格的百分制.....	95
54. 做一名犹太教徒.....	96
55. 钻石生意百年大计.....	97
56. 生意无禁区.....	98
57. 自知天命.....	99
58. 勿对犹太人行骗.....	101
59. 作出时间安排.....	102
第四章 银座犹太人语录.....	104
60. 天外有天.....	104
61. 不会经营商业就得不到发展.....	106
62. 灵活运用法律条文.....	106
63. 摒弃兜圈子的作法.....	107

64. 能者应多劳·····	109
65. 在犹太人面前勿妄自菲薄·····	109
66. 怀疑主义乃无能的表现·····	110
67. 日本人太胆小无用·····	111
68. 东大毕业勿为官·····	113
69. 病休乃狡猾的偷懒·····	115
70. 缺勤则受罚·····	116
71. 最大限度地启用女性·····	116
72. 奉行周五工作制·····	117
73. 打高尔夫球者绝不会“发狂”·····	118
74. 公司越大笨蛋越多·····	119
75. 勿以财产自傲·····	120
76. 能干商人的魅力·····	121
77. 启用政治家·····	122
78. 不妨与观点不同的人打交道·····	123
79. 生意人的眼光·····	124
80. 低能的政治家如同国贼·····	125
81. 有事请登门·····	126
82. 日本人的第一印象差·····	127
83. 掌握诀窍·····	128
第五章 赚日本人钱的犹太生意经·····	131
84. 商人重在推销·····	131
85. “不亏本”也是经商法·····	134
86. 无能便是犯罪·····	137
87. 不劳而获的退货生意经·····	140

88. 适可而止·····	144
89. 好事必成双·····	145
第六章 犹太生意经与汉堡牛肉饼·····	151
90. 灵活运用公共场所·····	151
91. 让灵性永驻·····	154
92. 博得信任的宣传只限于口头·····	156
93. 抓住人的欲望·····	157
94. 永远以女性和嘴为目标·····	159
95. 推销你所不感兴趣的东西·····	160
96. 我保证你成功·····	163
97. 希望发财者请阅读本书——代跋·····	166

第一章 这就是犹太生意经

1. 78：22之宇宙法则

犹太生意经里面，存在着一条法则，这条法则又存在于不为人们意志所转移的总的宇宙法则之中。犹太人正是因循了这条法则，所以做起生意来，得心应手，常胜不败。

这条法则就是“78：22法则”，它构成了犹太生意经的根本。严格地讲，应是“78：22，正负误差1”，故有时为79：21，有时又为78.5：21.5。

例，我们不妨来分析一下正方形的内切圆。设正方形的面积为100，那么，其内切圆的面积则为78.5。即，如果设正方形的内切圆的面积约等于78，那么，余下的面积则为22。画一个边长为10cm的正方形，一计算便可以得到证明。因此，犹太生意经的根本法则，与正方形的内切圆的面积，和余下的正方形的面积之比“78：22的法则”完全吻合。

再，众所周知，空气中的气体比例为，氮气占

78%，而氧气等其他气体占22%。人体也是由78%的水，和22%其他物质构成的。

这个“78：22法则”，是人力不可抗拒的大自然的法则。例如，人类即使人为地制造出一个氮气占60%，氧气占40%的空间，人类也终究不可能在其间生存；同样，若把人体中的水份的比例降至60%，那么人就会死亡。因此，“78：22法则”，决不能变作“75：25”，也决不能变作“60：40”，它是永恒的真理。

▲经商的法则也是“78：22”

犹太生意经就建立在“78：22法则”之上。

例如，若问是“想借钱给别人的人”多，还是“想借钱的人”多的话，那肯定是“想借钱给别人的人”多。一般都会认为是“想借钱的人”多，但事实正好相反。比如银行，它从众多的人手中借钱，再贷给一部分人。假如是想借钱的人多的话，银行立即就会破产。公司里的职员赚到钱，那是因为想借钱给别人的人，占绝对优势的原因。许许多多的人卷入像公寓投资这种坑人的金融买卖之中的事实，就是“想借钱给别人的人”比“想借钱的人”多的最好例证。

我曾经灵活地运用了“78：22法则”，而巧妙

地做成功了好几笔大买卖。

2. 把你的方向瞄准有钱人

每年，税务局都要公布年收入超过1000万日元以上人的姓氏，我认为这个阶层的人，是我公司的主顾。坦率地讲，以他们为对象做生意，是相当有赚头的。

与普通百姓相比，有钱人只不过是少数，但，他们拥有的财产却占绝对的多数。即，若把一般百姓所有的财产设作22的话，那么，为数仅20万人的有钱人所拥有的财产则为78，以78为对象，无疑会赚到钱。

▲巨大的成功！钻石销售战

昭和44年12月（1969年12月），我拜访东京的A商店，要求该店在岁末时节，为我提供一个销售钻石的橱窗。但A店表示不可理解。

“藤田先生，这可不成。眼下是年关时节，尽管你说买主是有钱人，但在这个用钱的时节，就是有钱人，也不可能拿钱去买钻石的。”

尽管如此，我并未打消自己的念头。我用自己的耐心，最终说服了A店，他们终于同意在下属的位于市郊的B店，为我提供一个橱窗。B店较之其

他店地势偏，主顾少，虽然条件如此差，但我还是接受了。

我立即与纽约的钻石商取得了联系，让他将钻石寄来。这批货赶上了年底大拍卖，极为畅销。

钻石仅销售了一天。有人说钻石一天的营业额能达到300万日元便顶了天，而我却创下一天卖5000万日元的纪录。在这个势头上，我一鼓作气，从年末到年初，在近畿和四国销售钻石，每一处的日销售额都保持在5000万日元以上。

A店终于服气，表示愿意在其本店为我提供销售钻石的橱窗。然而，东京地区，因在B店已经搞过一次，A店则略显逊色。“一天能卖到1000万日元就足够了”，A店这样对我说。但我却夸口道：“不，一定要在这个期限内卖够3亿日元。”

▲选择“略显奢侈的商品”

这样，我便从昭和45年12月（1970年）开始在A店销售钻石。岂止是日营业额1000万日元，我创下了日营业额1.2亿日元的纪录。

又，昭和46年2月的钻石销售节中，销售额突破了3亿日元大关，而在四国也超过了2亿日元。

钻石这类商品，在商店方面的人看来，如同进口车“林肯”牌之类，是豪华商品。而我则把钻石

看作是国产车“蓝鸟”一类的略显奢侈的商品，即普通老百姓也能拿出钱来购买的高级物品。这就是我取得成功的原因。

中流有产者非常希望，且实际上又能够买得起的东西——钻石。故，我看中了钻石生意，而有钱人都极慷慨地前来购买。

3. 置数字于生活

本书之所以一开篇就提到“78：22法则”，是因为我想强调犹太生意经里有这么一条重要的法则，同时，我还想强调，犹太人数字感特别强，上面的法则就是一个例证。

商人数字感强，这是理所当然的。然而犹太人对于数字有着天然的癖好。因为他们平常总将数字置于生活，视作生活的一部分；故此而建立了强烈的数字感。

例如，日本人讲：“今天真热得要命”，或“今天真有点冷”等等。而犹太人则不这么讲，他们把寒暑都换算成准确的数据，如，“今天华氏80度”，“现在华氏60度”。

熟悉数据，加强数字观念，此乃犹太生意经的基础，也是赚钱的根本。假如你有心经营之道，那么你平常就应该熟悉数据，待到经商之时，才临时

抱佛脚，那就为时已晚。

日本人一遇到理论上讲不通的事，就摇头叹气：“不可思议。”

我认为这就是日本人经商拙劣的原因。

“不可思议”乃是数字单位，是数据便能够从理论上阐明。

▲较“不可思议”更大的数——无穷大

我们来列举一下数据单位。

从个、十、百、千、万，到亿、兆，京，是尽人皆知的。而京以后的数字单位，则知之甚少。京的后面是“垓”，其次是“帛”、“穰”、“溝”、“澗”、“正”、“載”、“極”、“恒河沙”、“阿曾祇”、“那由他”、“不可思议”——正是作为数据单位而存在。不可思议之后是“无穷大”。虽然“不可思议”是一个位数极多的大数，但较之“无穷大”，不过是一个小数字。然而，数字观念极为淡漠的日本人，有几个知道“不可思议”是个数据单位的呢？

犹太人在其提包中，一定要带上对数计算尺，他们对数字，有着绝对的自信。

要灵活运用犹太人生意经中的法则，建立强烈的数字感，是其关键的第一步。

“背离了法则，便不可能取得生意上的成功。无心经商之道，当然干什么都是允许的，但倘若希望经商，那就绝对不能背离法则。”

犹太人满怀信心地强调。

那么犹太生意经中的法则，真的就这么神吗？一定会有人这样问。

“尽管放心。其正确性已为我们犹太5000年历史所证明。”

这就是犹太人对你提问的答复。

4. 世界舞台中的“犹太商人”

战后日本经济的增长，确实令人鼓舞，但是把日本经济扶持到这一步的，是犹太人。因为犹太买主从日本大量订货，日本才因此而积累了美元，走上富裕之路。

提起犹太人，并不意味着以色列人。他们有着许多国籍，有美国人，有苏联人，也有法国人，瑞士人，还有棕色皮肤的叙利亚人。犹太民族，是一个有着一个尖尖的鹰钩鼻子，和2000年受迫害的历史的民族。但是，如果说当今犹太商人已经取得显赫的地位，也不是言过其实。

支配着美国社会的，是人口不到全美人口2%的犹太人。

而且，把散布在世界各地的所有犹太人加起来，也只不过1300万人，仅相当于一个东京市的人口。

尽管如此，但人类的重大发现和不朽名著，却大都出自于犹太人。

这里仅列举我所知的著名的犹太人：

毕加索，贝多芬、爱因斯坦，马克思，耶稣·基督……

▲杰出的犹太人

不错，耶稣是犹太人。

好像世界上有许多人都认为杀害耶稣的是犹太人，而基督不是犹太人。但是，基督的的确确是犹太人。

犹太人信奉犹太教。只承认一个神，当然就不存在“神的儿子”，因此，犹太人不承认自称“神的儿子”——基督。

“犹太人处罚了犹太人，为此而受到2000多年的迫害，有这样不合逻辑的事吗？处罚基督与我们犹太民族没有任何关系，也与世界的其他民族无关。”

谈起基督，犹太人总要如此这般解释一大通。

自由世界的象征基督，是犹太人，共产主义的