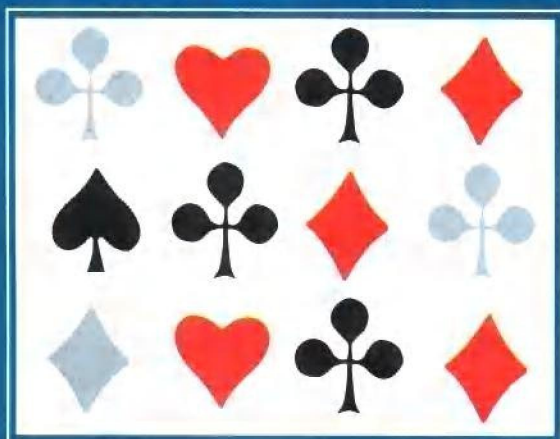


EQ 华商犹太商之战

THE BUSINESS WAY BETWEEN
CHINESE AND GEW



西木胡杨/编著

- 华商依靠充满创意的头脑和永远的真诚，用财富创造财富的辉煌，用价值证明价值的自尊。
- 犹太商主张“混乱理论致富”，具有用批判性方式思考的能力，象炼金术士一样，创造阴谋论，专攻弱者。
- 华商犹太商巨富紧急告诫：唯有提升EQ 方有巨大回报。

内蒙古人民出版社

EQ 华商犹太商 之战

◎西木◎胡杨/编著

内蒙古人民出版社



华商犹太商 EQ 之战

*

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

内蒙古党委印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:11.25 字数:240 千字

1998 年 2 月第一版 1998 年 2 月第 1 次印刷

印数:1—10000 册

ISBN7-204-03976-9/F·165 定价:19.80 元

前 言

世界上有两个被公认为最聪明，也最善经商的民族：一个是犹太人，一个是华人。

两个被公认为最聪明也最善经商的民族，叱咤商海谁为雄？

华商宁可少赚钱，也不去冒风险；犹太商宁可冒风险，也不去赚小钱。华商把“面子”奉为做人的神圣；犹太商把脸皮当作赚钱的工具。华商凡事爱走中庸之道；犹太商喜欢标新立异。华商遵循勤俭发家的古训；犹太商提倡为享受而工作的公理。华商不仁不义的昧良心钱不去赚；犹太商巧取豪夺为赚钱要尽心机。华商把“大刀”砍向精品男人；犹太商把“枪口”瞄准女人的钱袋……

坎坷而又古老的犹太民族在几千年遭受迫害的流浪生涯中，造就了一付天生的商人气质，“非地域性民族共同体”在血与火的洗礼中，以其独有的经商精明搏得了“世界第一商人”的美誉。

中华民族同样有古老的经商史，但一向“重农抑商”的统治者政策，使中华的商业没有放射出应有的光辉。然而，“轻商”的传统却没有抑制住华夏子孙经商的才智和天赋，从古到今，从海内到海外，无数个华商以中华民族特有的商业气质和风范，绘制出一道道生意场上的旖旎风景线——本书就是从

华商与犹太商在商业文化、商业气质、商业心态、商业技巧上的比较,告诉读者一个天大的秘密:华商和犹太商叱咤商场战无不胜,并非仅仅倚仗自己的聪明和智慧,而是另有致富成功的良方——提升“EQ”。

就大多数华商和犹太商整体观察,在他们的创富成功之途中,智商(IQ)的确占有一定的位置,超凡的智商是他们不可或缺的成功指数。但是,这不是最重要的,也不是唯一的。纵观其成功内涵,最重要的东西是占有80%的“其他因素”——人才学家和心理学家把它归之于“情绪商数”,即情商(Emotional Quotient)。

“EQ”虽是二十世纪九十年代初提出的一个新概念,但很快开始深入人心,风靡世界商业界与学术界,从而成为成功学理论中一次划时代的心智革命。

本书从创富成功学的角度出发,对“EQ”概念做了生动形象的阐释,并透过中华民族和犹太民族坎坷而光彩的经商史和两个天才经商民族博大精深的EQ经商典例,为希望成功创富者提升EQ、利用EQ提供了有力的佐证和完善的途径。

目 录

Jm85/02

1 前言

1 上篇：神奇的 EQ 创富风景线

第一章 EQ——商战制胜的处方

- 4 · 创富成功来自于何方？
- 8 · 揭开 EQ 的神秘面纱
- 12 · 自我认识：EQ 创富之本
- 16 · 远大目光：EQ 创富之源
- 19 · 应该计划 10 年以后的事
- 22 · 自我激励：EQ 创富的推动力
- 27 · 激励别人也就是激励自己
- 32 · 正确情绪：EQ 创富的核心
- 36 · 情绪控制：EQ 创富之术
- 44 · 乐观与自信：EQ 的重要表现
- 46 · 人际技巧：EQ 的创富之势
- 52 · 提升人际 EQ 的途径
- 57 · 企业管理中的人际 EQ

60 · EQ 创富：成功领域的新革命

64 · 创富激励的黄金步骤

第二章 EQ——华商不凡气质的来源

68 · 不易为的中华商人

73 · 皇上惊叹：“富哉商乎，朕不及也！”

79 · 吃苦耐劳的 EQ 精神

81 · 高 EQ 理财的经商传统

84 · 稳中取胜的征服者

87 · 昧良心的钱不能赚

90 · 不以利小而不为

第三章 EQ——犹太商创造财富的根本

93 · 炼狱之火中的经商战

97 · 犹太人为什么最会挣钱

102 · 高 EQ 的商法民族

106 · 胜人一筹的赚钱观

109 · 能赚钱方为真智慧

112 · 从不违约

115 · 随机应变与每次都是初交

118 · 为吃而工作

120 · 消除一切竞争对手

122 · “混乱理论”战无不胜

第四章 华商犹太商 EQ 争雄

126 · 金钱：生不带来，死不带去

- 130 • “人弃我取，人聚我予”的仁术经
- 132 • 华侨商人与犹太商人的区别
- 135 • 没面子别想谈成生意
- 138 • 神圣的爱国之心
- 143 • 赚钱靠脚也靠脑
- 146 • 砍向男人还是瞄准女人
- 149 • 精明的“入口在此”
- 152 • 赚钱的根本是什么
- 155 • “死钱”与“活钱”

158

下篇：天长地久的经商 EQ

第一章 君子爱财 取之有道 ——华商的经营 EQ

- 159 • 来自大陆的最可怕的中国人
- 161 • “胆大”可以“包天”
- 163 • 把“夫妻哲学”引入经营
- 165 • 敢冒大险赚大钱
- 167 • 胜利往往在再坚持一下的努力之中
- 170 • “空手套白狼”
- 173 • 打好漂亮的“短平快”
- 175 • 找找看，有无政策空子可钻？
- 176 • 不谈生意，请听音乐

- 177 • 新鲜大面包又热腾腾地出炉了
- 180 • “超生游击队”挺进农村
- 181 • “宁在小国为君,不在大国称臣”
- 182 • 借来母鸡好下蛋
- 183 • 分散投资:“东方不亮西方亮”
- 184 • 不能吊死在同一棵树上
- 186 • 进一步绝路逢生
- 188 • 当疑则疑 当断则断
- 190 • “你走你的阳关道,我过我的独木桥”
- 191 • 一粒米也要捡起来
- 193 • 华商是彻头彻尾的“小气鬼”
- 195 • “你瞧,爸爸的睡衣也是打补丁的”
- 196 • 赚钱不忘爱国

第二章 变化自如 抢夺先机 ——华商的市场 EQ

- 199 • 市场之战——争取用户之战
- 202 • “以农村包围城市”
- 204 • 大丈夫相时而动
- 206 • “草船借箭”实高明
- 207 • 善于发现潜在市场
- 209 • 放弃“二手货”
- 210 • 瞄准儿童好出新

- 212 · 迎合消费群体的爱好
- 213 · 让市场自我延伸
- 214 · “星期一用什么筷子?”
- 216 · 标价:巧设“心理陷阱”
- 217 · 看准了就快变
- 219 · “1+1”的“排炮战术”
- 220 · 电话打出大市场

第三章 质量取胜 信誉第一 ——华商的管理 EQ

- 224 · “金利来,男人的世界”
- 227 · 多元化也要讲究“计划生育”
- 230 · “物极原理”创新法
- 231 · 把茶水装进易拉罐
- 232 · 听相声打出“宇宙牌香烟”
- 233 · 不依规矩,难成方圆
- 235 · 将东西方管理学说的优点熔于一炉
- 237 · 如何让顽皮的孩子乖乖来找你?
- 239 · 用“宪兵队”实践质量承诺
- 244 · 优质的产品是企业最好的推销员
- 246 · 厂长头一个拿自己“开刀”
- 250 · 超越“三包”的服务范围
- 251 · 名牌不是终点站

255 · 玩的就是速度 玩的就是心跳

256 · 商誉三件宝：名声、名声和名声

259 · “装点人生”的雅戈尔企业文化

第四章 一分耕耘 一分收获 ——华商的经营 EQ

263 · 不妨从小事起步干起

265 · 愚者赚今天，智者赚明天

268 · 卖奇 · 卖稀 · 卖古

270 · 北方女人是“奶奶”，南方女人是“媳妇”

272 · CS 带活一盘棋

274 · 让别的企业成为你的代理

276 · 不怕企业小，就怕不灵活

277 · “善败者不亡”

278 · “王府”决不拍卖企业形象

280 · 以“诈”售诚

281 · “谁用手掰下，金币就归谁”

282 · 笑到最后的人才笑得最好

285 · 决不说“没有”

287 · 做生意不能只盯着赚钱

290 · 垃圾废物里面有金山

291 · “会买”的不如“会卖”的

292 · 你敬人一尺，人敬你一丈

294 · “吃亏就是便宜”

295 · 把商品缺点摆到明处

第五章 兵无常形 各有高招 ——华商公关 EQ

297 · 向里根总统发出邀请

300 · 知名也是财富

302 · 节日这天为顾客过生日

304 · “沉船时,您出多少钱买一根木头?”

305 · 架在两条腿上的情报触角

306 · “法国第一夫人”将与你同行

308 · 逮住信息发动“闪电战”

310 · “土老冒”跻身大上海

313 · “你们掏去了 LOH 公司的肝脏”

314 · 请来参加“揭丑会”

315 · “兵无常形,以诡诈为道”

316 · “歪”广告妙用

318 · 酒好也怕巷子深

320 · “各家地道都有很多高招”

323 · “这里枕头怎么和家里的一样?”

第六章 伯乐常在 人和为本 ——华商人才 EQ

325 · 给你一个老婆,请留这儿工作

- 327 • 宁舍六个 重用一个
- 330 • 请“诸葛”与追“韩信”
- 332 • 尊重、理解、信任
- 333 • 自己的和尚好念经
- 336 • 少爷、姑爷、舅爷统统靠边站
- 337 • 垃圾是放错了位置的人才
- 339 • 号召员工向蚂蚁学习
- 340 • 巧使“离间计”
- 342 • 收留和笼络一帮“食客”
- 344 • “现在举行生日宴会”
- 346 • 让不诚实的人“滚蛋”

上篇 神奇的 EQ 创富风景线

在当今世界上,人们把犹太民族称为最富有、最聪明的民族,犹太商人被美誉为“世界第一商人”。人们常常说:“世界的金钱都装在犹太人的口袋里。”

一位对犹太民族颇为崇拜的中国人还总结出了两句耸人听闻的话:犹太人在家打个喷嚏,世界上所有的银行都将连锁感冒;五个犹太人凑在一起,便能决定整个人类的黄金市场。

依靠叱咤商场致富的犹太人的确令人刮目相看。但是,那些散布在地球各个角落的头发曲卷、鼻如鹰嘴的犹太商,每每看到黑头发、黄皮肤的炎黄子孙,却顿感脑仁发胀。

远迄欧美非,近至东南亚,华商的足迹可谓遍布全球。这些一脉相承的炎黄子孙连点成线,连线成片,形成了一个没有封口的世界华族文化圈和既流动而又有中心的世界上人数最多的中华民族共同体。

在美国著名杂志《福布斯》一年一度的全球富豪排行榜中,越来越多的华人巨商名列其中,其经商致富的名声早已远超犹太人。

难怪德国史学家利希霍芬出语定音:“世界上有两个公认为聪明的民族,同时也是最善经商的民族:一个是犹太人,一个是中国人。”

犹太人从人口上说占着世界总人口很小很小的比例,从历史上来说,犹太民族是流浪的民族,几千年的流浪生活,使

2 华商、犹太商/EQ 之战

世界各地都曾留下犹太人痛苦的足迹。而今他们的富有却是众所周知的,无论是世界首富的美国,还是在亚洲富庶的日本,犹太人在金融界或商界都独占鳌头,百万、亿万富翁不乏其人。

中国传统社会是重农抑商的,“士农工商”,商被排在最后一位。然而,富有经商才干的华商的生命力却是顽强的,他们像太阳花一样,只要有太阳,无论土壤多么贫瘠,都能勇敢地生存。特别是散落在世界各地的华侨,把异地扎根的决心,变成了创业的动力,从而以独特的经商方法,赢得了“善于经商民族”的称号。

华商和犹太商为什么能如此潇洒自如地驰骋商场,并创造巨大的财富呢?

无疑,他们都有一个聪明的头脑。但更为重要并不为常人所知的是,华商和犹太商非常善于提升 EQ,EQ 才是华商和犹太商的创富之源。

就大多数华商和犹太商做一个整体观察,在他们的成功之途中,智商(IQ)的确有一定的意义,超凡的智商是他们不可缺少的成功指数。但是,这不是最重要的,也不是唯一的。最重要的东西,是占有 80% 的“其他因素”——人才学家和心理学家把它归之于“情绪商数”,即情商(Emotional Quotient)。

情商(EQ)是一种心灵力量,是一种为人的涵养,是一种性格的因素,更是一种包含如何控制自己情绪和如何建立良好人际关系、如何培养自我激励的动力……

争雄于商场的华商和犹太商虽然没有很多面对面的交锋、刀对枪的搏斗,但他们在商场上高妙的管理、营销、谈判、投资等制胜创富之术,却绝妙无伦地为人们营造了一道“EQ

之战”的风景线。

第一章

EQ——商战制胜的处方

创富成功来自于何方？

人人都希望自己富有。

但茫茫商海，风云变幻，如何才能把握商机，成就自己的事业？如何才能运用与生俱来的心灵力量，自我创造无限财富？

这无疑需要求助于创富之学。

创富学的第一代祖师是美国钢铁大王安德鲁·卡耐基。这位思考创富学的奠基人，虽出生于穷苦世家，但他身体力行，从而成了二十世纪初期美国最富裕的人物。

卡耐基以其惊人的劳动与毕生的精力研究创富学。他的《人性的弱点》等著作被誉为继《圣经》之后的世界第二畅销书；他所开创的卡耐基课程早已成为口才、交际和创富成功学的代名词。接