

风靡全球的民族是犹太民族 本书揭穿犹太人赚钱的秘密

You Tai Ren Zhuan Da Qian De Mi Mi

陈泰先◎编著

最新珍藏版



犹太人

影响人生要看是否独具智慧 幸福快乐关键在于创造财富

赚大钱的秘密

全世界的钱，装在美国人的口袋里；美国人的钱，装在犹太人的口袋里。犹太富豪在家打个喷嚏，都可能引发世界上许多银行感冒。

当代世界出版社

陈泰先◎编著



犹太人

影响人生要看是否独具智慧 幸福快乐关键在于创造财富

赚大钱的秘密

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人赚大钱的秘密/陈泰先编著. —北京: 当代世界出版社, 2009. 10

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0546 - 0

I. 犹… II. 陈… III. 犹太人—商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 140622 号

书 名: 犹太人赚大钱的秘密
出版发行: 当代世界出版社
地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)
网 址: <http://www.worldpress.com.cn>
编务电话: (010) 83908400
发行电话: (010) 83908410 (传真)
(010) 83908408
(010) 83908409
经 销: 新华书店
印 刷: 北京仰山印刷有限责任公司印刷
开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16
印 张: 24
字 数: 440 千字
版 次: 2009 年 11 月第 1 版
印 次: 2009 年 11 月第 1 版
印 数: 1~6000 册
书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0546 - 0
定 价: 39.00 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。
版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

前言

犹太人，素有“世界第一商人”之称，能够享此盛誉，必有过人之处。他们是如何赚钱的呢？这里面有什么秘密吗？

诚信守约可以说是犹太人成功经商的一个秘密。当然，无论哪个国家，没有诚信，生意都是做不下去的，而这为什么会成为犹太人成功的原因之一呢？因为犹太人把合同视为同上帝签订的协议，是绝对不能违背的。

重视学习，是犹太人赚大钱的秘密之二。一个犹太妈妈会在书本上洒上蜂蜜对自己的孩子进行早期教育。而在公车上、大街上，更是随处可见捧着图书津津有味阅读的犹太人。他们为什么有如此强烈的学习意识呢？因为犹太民族是一个多灾多难的民族，他们相信，只有知识才是别人夺不走的无价宝物。渊博的知识给犹太民族带来了好处。他们在世界许多国家都占据重要地位，甚至有犹太富翁打个喷嚏，世界所有银行都将引起感冒以及五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类黄金市场之说。

犹太人从不给自己的经商设置禁区。他们说，金钱是没有臭味的，所以赚钱不必动问出处。关于这一点，犹太人的拿手好戏是钻法律的空子。是的，他们熟读法律，善于利用各国法律的漏洞，从而为自己牟取暴利。而实际上，犹太人是最守法的民族。他们这样做，虽然不合法，但并没有触动法律。

犹太人比较青睐厚利适销的营销方式。如果一个商品，本身没有多少利润，销售再多又能赚多少呢？而厚利的产品只需适量销售就能达到自己的目的。犹太人采用这一营销策略的聪明之处在于价高的东西象征的是一种身份，只有有钱人才买得起，犹太人把自己赚钱目标对准的是有钱人。

所有与犹太人有过贸易往来的人都会发现，犹太人总是笑眯眯的，即使在合同并没有签订的情况下，即使在你因为他的苛刻而大发雷霆时，他都是和颜悦色的。其实，这反应了犹太人一种成熟的经商心态，生意归生意，做人归做人，不能因为生意没有做成就对合作伙伴假以辞色。毕竟，对商人来说，利益是永远的。现在的笑能使将来的合作成为可能。

上面是选几个方面对犹太人为什么能赚大钱做一个简单分析，更多内容，请阅读这本《犹太人赚大钱的秘密》一书。本书配有丰富的案例，每个案例又都对应透彻的分析，以求经商者能领会其中的玄机。经济危机后，百业待兴，一本犹太人赚钱的秘密，希望能成为帮您赚大钱的好书。



犹太人的秘密

赚大钱

目录

目 录

第一章

遵守契约，信用比金钱更重要

经商的人一定知道的一个道理，就是要以诚信为本。没有诚信，小打小闹还可以，要想把生意做大，那是不可能的。犹太人尤其笃信诚信、契约，这是他们把握了经商的精髓、完美演绎经商，从而世界知名的一个原因。

1. 诚信于人，就不怕生意做不成 / 3
2. 履行与神的契约 / 6
3. 恪守契约 / 9
4. 靠欺骗难发大财 / 15
5. 先想想再签契约 / 18
6. 合同决定生意成败 / 21
7. 企业要长存，信用要长久 / 22
8. 重视协议细节 / 25
9. 防范合同漏洞 / 28
10. 变被动为主动，掌握契约决定权 / 30
11. 不义之财，到手都不去索取 / 33
12. 信用比金钱更重要 / 35

第二章

宁愿笑着赚钱少，也不哭着赚大钱

不管生意成否，犹太人总是一副笑眯眯的样子，这反映了他们在经商时一种健康的心态：生意不成仁义在。合约上我们可以有冲突，互不让步，但我对你这个人没意见。同时，微笑也是一种武器，它使利益的双方再度携手成为可能。



犹太人的秘密

赚大钱

目录

1. 和气带来旺生意 / 41
2. 运用幽默的力量 / 44
3. 用忍耐安身立业 / 46
4. 微笑——顾客的阳光 / 49
5. 以和为贵，用柔克刚 / 51
6. 生意，始于微笑 / 53

第三章

信息是获取财富的第一通行证

一个有头脑而不去主动关注生活中各类信息的人，不会赚大钱；一个关注信息而没有致富思维的人，也不会赚钱。犹太人是这两种人优点的统一体：既有赚钱的思维，又有强烈的从信息中发现财富的能力。他们为赚钱做好了准备，又怎么能不赚钱呢？

1. 从信息中发现财富——把信息当作财富的入门 / 57
2. 信息灵，百业兴 / 59
3. 在信息中获取财富 / 61
4. 独具慧眼捕商机 / 66
5. 逆向思维创商机 / 69
6. 抓住潮流的机遇 / 75

第四章

重视金钱并利用金钱

犹太人认为金钱是没有臭味的，因此，只要能合法赚钱，什么他都可以做，即使是赚死人的钱也不觉得忌讳。他们这种生意无禁区的观念，能让让他们从外人想不到的地方牟取暴利。

1. 用国籍巧妙赚钱 / 81
2. 赚钱不问出处 / 84
3. 钱是上帝的礼物 / 87
4. 越精明越有钱赚 / 89



犹太人的秘密

赚大钱

目录

5. 金钱没有履历表 / 92
6. 用别人的钱挣钱 / 94
7. 金钱未必有“铜臭” / 97
8. 树立正确的金钱观念 / 100
9. 赚钱无定法 / 103

第五章

营销的突破口——赚有钱人的钱

犹太人经商厉害，这厉害之处何在呢？营销是经商中相当重要的一环，犹太人在这方面表现得与众不同。他们推崇厚利适销、赚有钱人的钱等等，这些都显示出他们独特的营销策略。

1. 厚利适销——不按常理出牌 / 107
2. 利用好奇心赚钱 / 110
3. 抬高定价，奇货可居 / 111
4. 做女人和嘴巴的生意 / 114
5. 能双赢才是好生意 / 116
6. 开动脑子，创新营销 / 119
7. 如何在营销中战略创新 / 121
8. 利用现代广告战 / 123
9. 把商品卖给总统 / 126
10. 利用消费者心理定价 / 128
11. 赚有钱人的钱 / 130

第六章

用活手中的钱，投资懂得钱生钱

钱在手里变不出钱来，把钱投出去，它才有可能生出百倍、千倍的利润，精明的犹太人就是这样管理他们的财产的。如果他们把钱握在手中，那一定是在等待时机，当发现有利可图时，他们会毫不犹豫地把钱投出去，犹太人正是这样发了大财。



犹太人的秘密

赚大钱

目录

1. 胆大心细，敢于投资 / 137
2. 用活手中的现金 / 139
3. 投资是高明的理财 / 141
4. 去赚钱而不是攒钱 / 144
5. 犹太人管理金钱的原则 / 147
6. 让一块钱发挥百分之百的功效 / 152
7. 打好算盘，完善预算 / 155
8. 最安全的投资法则 / 159
9. 钱滚钱，利滚利 / 163
10. 量入为出的投资准则 / 166
11. 分散投资，降低投资风险 / 168
12. 心态良好，善败不亡 / 172

第七章

重视学习，变智慧为金钱

犹太人重视学习，因为他们知道，别人可以偷走、掠夺你的财富，但绝对偷不走你的知识。只有知识才是相伴人一生的无价财产。我们的古训也说，书中自有颜如玉、书中自有黄金屋，看来通过学习，把智慧变成金钱是有道理的。

1. 渊博的学识能使人终生受益 / 179
2. 天堂在智者心中 / 187
3. 学习是一种义务 / 190
4. 知识决不会被夺走 / 192
5. 重视学习，嗜书如命 / 194
6. 重视外语学习 / 195
7. 商人也要学识渊博 / 198
8. 孜孜不倦的好学求知精神 / 201
9. 生有涯而学无涯 / 204
10. 把自己变成高财商者 / 206
11. 持之以恒地学习 / 210
12. 用智慧谋钱，才是永久的财富 / 212



犹太人的秘密

赚人钱

目录

第八章

谈判桌上，掌控能力超强

犹太人谈判制胜的绝招是，他比你懂得多。爱读书使他们在谈判桌上游刃有余，掌控着主动。博学的他们可以计算到谈判方方面面的问题，可以说，他想控制你很容易，你若想控制他，比登天还难。

1. 谈判重视原则 / 217
2. 勇于说“不”，不随他人左右 / 220
3. 制定不同的谈判方案 / 223
4. 犹太人的谈判技巧 / 225
5. 运用心理战术 / 228
6. 摸清对手的底牌 / 230
7. 虚虚实实，让对方失去耐性 / 234
8. 设定谈判目标 / 235
9. 寻找共同利益 / 238
10. 善于抓住谈判的最佳时机 / 241
11. 知道如何打破僵局 / 245
12. 博闻强记 制胜谈判 / 248
13. 瞎子打灯笼与打破沙锅问到底 / 250
14. 发挥嘴巴的威力 / 252
15. 案例分析：犹太人如何把握谈判的全局 / 255

第九章

现金为王，到手的钱才是自己的钱

犹太人从小接受的教育就是不信任周围的人和事，甚至对自己的妻子都不相信，可想而知，重商重财的犹太人对金钱的态度。现金为王，到手的钱才是自己的钱，这也只能部分地反映犹太人的金钱主义。

1. 不贷款、不存银行 / 261
2. 现金主义 / 263
3. 把钱看得活，现金流管理得好 / 266



犹太人的秘密

赚大钱

目录

4. 合理省钱，该紧就紧 / 269
5. 不轻易浪费钱 / 272

第十章

借势借力，他山之石可攻玉

有句话说，没钱怕啥？其实不仅是钱，即便是一无所有也是没什么可怕的，只要你会借。犹太商人能赚大钱的一个秘密就是把借发挥得淋漓尽致，借钱、借名、借关系……只要能发财，一切都可以借。

1. 借势经营的智慧 / 277
2. 巧借他人的名气 / 282
3. 囤积居奇赚大钱 / 285
4. 借鸡生蛋，白手起家 / 290
5. “借”关系生财 / 293
6. 借机谋财 / 295
7. 善借他人之力为己谋利 / 299

第十一章

遵守法律，并善用法律去谋利

犹太人的精明之处在于他们熟谙法律，看到了法律的空白点，但他们并不做违法之事，而是瞄准法律的空白，小心翼翼地遵守法律，在法律的空白处谋利。也可以说他们从另一个角度促使法律更加健全。

1. 不懂法律难赚钱 / 305
2. 绝不漏税，合理避税 / 309
3. 巧用法律规则赚钱 / 311
4. 将法律研究到底 / 313
5. 在法规之外谋利 / 316
6. 合法中的聪明，聪明在于合法 / 320



犹太人的秘密

赚大钱

目录

第十二章

敢为天下先，做第一个吃螃蟹的人

商场上有句名言：第一个吃螃蟹的人赚得最多，他们敢为天下先，赚钱相对容易，因此赚得最多。犹太人无疑扮演着这样一个角色。但是，为天下先的，并不一定都赚钱，赔本的也不少，这就是一个风险问题。你认清形势，顶着风险前进，那么你就是胜利者。

1. 关键时刻，化危机为财机 / 325
2. 高风险带来高回报 / 329
3. 果断出击，赢得胜利 / 332
4. 培养灵敏的嗅觉 / 334
5. 多摔倒才能会走路 / 338
6. 只要值得，就去冒险 / 340
7. 绝望中有希望 / 344
8. 敢于挑战风险 / 347
9. 做命运的主人 / 350
10. 跟着风险走，发现财富 / 354

第十三章

有张有弛，爱钱但更爱健康

钱是赚不完的，但身体只有一个，生命只有一次，为区区身外物累坏了身体，损害了健康、赔了生命，那实在是得不偿失。犹太人做生意，再忙再累，也给自己足够的吃饭时间，并且在用餐时，禁止谈工作。中国有个成语叫废寝忘食，犹太人没有“废寝忘食”，但他们的智慧使他们能更长时间的赚钱。

1. 赚钱重要，休息更重要 / 359
2. 享受生活，为吃赚钱 / 361
3. 省的是小财，赚的才是大财 / 363
4. 健康的身体，永远的财富 / 365
5. 不沉溺于酒色 / 368
6. 为社会尽一份责任 / 370

第一章

遵守契约，信用比金钱更重要

经商的人一定知道的一个道理，就是要以诚信为本。没有诚信，小打小闹还可以，要想把生意做大，那是不可能的。犹太人尤其笃信诚信、契约，这是他们把握了经商的精髓、完美演绎经商，从而世界知名的一个原因。



犹太人的秘密

赚大钱

第一章 遵守契约，信用比金钱更重要

1. 诚信于人，就不怕生意做不成

经商以诚信为本，没有诚信，谁敢跟你做生意？世界著名商人中，犹太人尤其把诚信当作铁的定律。

在犹太人看来，经商最重要的是取信于人，同时这也是生活当中最重要的。如何做到取信于人呢？犹太人认为诚信第一，是取信于人的起码要求。在犹太人的商旅生涯当中，他们遭到过别人无端的打击和歧视，也遇到过无数精心安排的谎言和阴谋，但他们始终笃信上帝的教诲：遵守约定，诚实为人，才能取得事业上的成功。在商业领域，他们更深刻地体会到：取得别人的信任是交易顺利完成和再次合作的基础。犹太人遵守约定，但他们并不是千篇一律地签订书面的合同，更多的时候他们只是口头上承诺，非正式、非书面的协议，只要他们承认了约定，他们就会全力以赴地按照约定去行动。正是犹太人这种重信守约的美德，为他们赢得了极高的声誉。

在具体的商业贸易领域中，《塔木德》规定了许多规则，不管采用怎样的手段进行宣传或推销，决不允许有欺骗消费者和贸易伙伴的行为发生。比如：不能刻意把奴隶装扮起来，使其看起来更年轻、健壮，更不能把家畜涂上颜色来蒙骗顾客；在交易过程中，货主有向顾客全面客观地介绍所卖商品的质量的义务，如果顾客发现商品有事先未得到说明的问题，则有权要求退货。

英国最有名的百货公司是“马克斯—斯宾塞百货公司”，这家百货公司是由犹太人列·斯宾塞和他的姻亲兄弟西蒙·马克斯共同创建的。

马克斯兄弟的父亲米歇尔于1882年从俄国移居英国，最初是个小贩，后来在利兹市场上开了个铺子，以后发展为专卖廉价商品的连锁店。米歇尔于1964年去世后，西蒙将这些连锁店进一步发展成资金更加雄厚、货物更加齐全、具有类似超级市场功能的连锁廉价购物商场。

马克斯—斯宾塞百货公司，虽以廉价为特色，但非常注重质量，真正做到了“价廉物美”。原来从人们的衣服穿着上可以区分不同的社会阶层，但由



犹太人的秘密

第一章

遵守契约，信用比金钱更重要

于马克斯—斯宾塞百货公司以低廉的价格提供制作考究的服装，使得人们不用花很多的钱就可以穿得像个绅士或淑女，以前那种以“貌”取人的价值观念也随之发生了根本动摇。现在在英国，该公司的商标“圣米歇尔”成了一种优质产品的标记——一件“圣米歇尔”牌衬衫是以尽可能低的价格所能买到的最优质的商品。

马克斯—斯宾塞百货公司不仅为顾客提供满意的商品，还提供最好的服务。该公司售货员的礼貌服务，能够在素以彬彬有礼闻名的英国成为一个典范足以说明该公司“顾客至上”的宗旨。马克斯兄弟在挑选职员时，就像挑选所经营的商品一样一丝不苟，他们认为只有高素质的员工才能真正使公司成为“购物者的天堂”。

马克斯兄弟在让顾客满意的同时，还做到了让职工也满意。他们对职工要求极高，但为职工提供的工作条件在全行业中也属于最好的，职工的工资也最高，还为职工设立保健和牙病防治所。由于有这些优越条件作为后盾，职工才有可能毫无怨言地充分贯彻公司的宗旨。因此，马克斯—斯宾塞百货公司被人称为“一个私立的福利国家”。

马克斯兄弟为顾客和职工想得这么周到，使公司的经营情况被普遍认为是国内同行业中最有效率的企业，并吸引了大量的投资者。

与马克斯—斯宾塞百货公司同为百货零售企业的希尔斯·罗巴克百货公司采取的也是同样的经营宗旨，甚至在对待顾客和职工的优惠方面更有过之，并将这种恩泽施向整个社会，做到了与整个社会的和谐共存。

朱利叶斯·罗森杰尔德是通过投资而担任希尔斯·罗巴克公司总裁的，他是一个德国移民的儿子，曾在叔叔的百货公司工作。后来希尔斯·罗巴克公司融资的时候，他以37500美元的投资，约占融资总额的1/4，进入公司董事会。1910年担任公司总裁，也就是公司的创立人理查德·希尔斯退休的时候，罗巴克百货公司已成为北美最大的企业之一，每年收益为5亿美元。

罗森杰尔德也以“价廉物美”为其经营宗旨。公司销售的商品有许多都是企业集团自行生产的，因此成本可以降低，而质量也得到了保证，但希尔斯·罗巴克百货公司的真正本钱，还是罗森杰尔德制定的一条规定：不满意，可以退货。这条商业最高道德的最实在的体现，现在已经为许多商店所标榜，但在当时却是闻所未闻的。罗森杰尔德就是第一个将商业信誉提到了这样高度的人。



犹太人的秘密

赚大钱

第一章 遵守契约，信用比金钱更重要

希尔斯·罗巴克百货公司以其商品质量、价格、信誉，还有对市场的精确预测，得到了消费者的广泛欢迎，公司的商品目录在罗森杰尔德逝世前已发行了 4000 万册，几乎每个北美家庭都可以见到。观察家认为，这一连续出版的商品目录几乎构成了北美的一部社会史，从中可以探视到人们审美趣味和愿望的发展，而这种发展中有相当一部分是由希尔斯·罗巴克公司预测到，甚至造就的。

希尔斯·罗巴克百货公司经营良好，赢利丰厚。罗森杰尔德最初投资的 37500 美元，30 年后其资产达到了 1.5 亿美元。在这样的财力支持下，罗森杰尔德广泛从事慈善活动，他曾为 28 个城市“基督教青年联合会”和南方的一些贫困地区建立乡村学校提供资助，为解决芝加哥黑人的住房问题出资 270 万美元。另外，他还分别为芝加哥大学，芝加哥科学和工业博物馆捐赠了 500 万美元。1917 年，他创立了拥有 3000 万美元基金的“朱利叶斯·罗森杰尔德基金会”，并规定基金的本利必须在他去世之后的 25 年内用完。

由于犹太人在很长时间居无定所，所以他们已经习惯了四处漂泊的生活。由此他们相信，不管他们生活在哪里，就应该在那里生根。他们不但要在当地靠诚信经商，在生意上取得别人的认同，还与当地的非犹太居民和谐相处，有时甚至不惜用自己的财富和实业去帮助当地的居民。他们相信，只要他们以诚相待，取信于人，他们必定会拥有更多朋友，而不会四处树敌。