



图解



犹太人 经商课

张洁浩◎编著

◆ 诚信第一 ◆ 创造机会 ◆ 迎难而上 ◆ 爱惜金钱

| 经验分享 | 知识点拨 | 问题探讨 | 思想启迪 |
不是灌输知识的课本，而是指点迷津的课堂



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

图解管理智慧课系列



图解



犹太人 经商课

(精华版)

张浩浩 编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

图解犹太人经商课：精华版 / 张洁浩编著. — 北京：人民邮电出版社，2014.3
(图解管理智慧课系列)
ISBN 978-7-115-34612-4

I. ①图… II. ①张… III. ①犹太人—商业经营—经验—图解 IV. ①F715-64

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第020640号

内 容 提 要

本书采用“漫画+文字+图解”的表达方式，从成本、经营、营销、谈判、契约、知识、理财、机遇等方面对犹太人的经商思想和经商理念进行了深入的解读和全新的演绎。通过阅读本书，读者可以了解积累财富的技巧，掌握提升商业智慧的方法，在创造财富的过程中少走弯路。

本书适合所有希望提升自身经营智慧以及拥有创业梦想的读者阅读参考。

◆ 编 著 张洁浩
责任编辑 王飞龙
执行编辑 赵雨思
责任印制 杨林杰

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京鑫正大印刷有限公司印刷

◆ 开本：800×1000 1/16
印张：12 2014年3月第1版
字数：100千字 2014年3月北京第1次印刷

定 价：29.00 元

读者服务热线：(010) 81055656 印装质量热线：(010) 81055316

反盗版热线：(010) 81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

前 言

人人都想成为有智慧的人。然而，人们能靠智慧赢得财产，却无法用财产换来智慧。

智慧的属性决定了其无法被给予。正所谓“知识可以学，智慧要靠悟”，别人能给我们提供建议，却无法给予我们智慧。

要想拥有智慧，或吸收他人的智慧，“悟”才是关键。

“图解管理智慧课系列”图书选取了国际经济管理领域里优秀的思想和成功的案例，并以简洁明快的形式予以呈现，让大家在醍醐灌顶中顿悟，在细细揣摩中渐悟。

本系列图书采用“漫画+文字+图解”的全新模式，有经验分享，有知识点拨，有问题探讨，更有思想启迪，帮助大家借由他人智慧，找到开启自己智慧之门的钥匙。

本系列图书共5本，具体包括《图解犹太人经商课（精华版）》、《图解西点军校执行课（精华版）》、《图解华尔街精英投资课（精华版）》、《图解10位管理大师的经典管理名言（精华版）》和《图解巴比伦富翁理财课（精华版）》。

“图解管理智慧课系列”图书不是灌输知识的课本，而是指点迷津的课堂。

《图解犹太人经商课（精华版）》是“图解管理智慧课系列”图书中的一本。

本书从借力、金钱、成本、经营、营销、谈判、契约、知识、信息、理财、冒险、机遇、逆境共13个角度出发，运用图文结合的方式，全面地阐述了犹太人的经商思想和经商理念。读者通过这一本书便可以全面了解犹太人

的经商智慧。

在本系列图书的创作过程中，姜娣、蔚星星、毕春月、程淑丽、姚小凤、薛显东对本书的设计思路和体系给出了具体的修改意见，史册、王胜会、杨雪、韩伟静审阅了部分内容，设计中心的王玉凤、廖应涵、王建霞、罗章秀、孙明磊、李苏洋、任玉珍、赵莉琼负责插图的设计，在此一并表示感谢。

衷心欢迎读者与我们分享您的宝贵意见和切身体验，我们会及时对本书进行修订和完善。

目 录

第 1 课 犹太人的借力课 1

- 第 1 讲 借资金生财 1
- 第 2 讲 借人才生财 4
- 第 3 讲 借技术生财 7
- 第 4 讲 借朋友的力 10

第 2 课 犹太人的金钱课 13

- 第 1 讲 金钱是没有国界的 13
- 第 2 讲 需要学会爱惜金钱 15
- 第 3 讲 该花的钱需花出去 18
- 第 4 讲 要赚钱而不是攒钱 21

第 3 课 犹太人的成本课 25

- 第 1 讲 不可将本钱挥霍掉 25
- 第 2 讲 成本不足时可以借 28
- 第 3 讲 节约等于增加利润 30
- 第 4 讲 能省一分则省一分 33
- 第 5 讲 以小成本获大收益 36

第 4 课 犹太人的经营课 39

- 第 1 讲 78 :22 经营法则 39

第 2 讲 利益面前果断决策 42

第 3 讲 学会吃苦才能赚钱 44

第 4 讲 即使 1 美元也要赚 47

第 5 课 犹太人的营销课 51

第 1 讲 口碑是营销的灵魂 51

第 2 讲 不占便宜亦不吃亏 54

第 3 讲 关注富人们的需求 57

第 4 讲 多关注女性消费者 60

第 5 讲 做好慈善公益活动 63

第 6 讲 做好“厚利适销” 65

第 6 课 犹太人的谈判课 69

第 1 讲 预先确立自己的目标 69

第 2 讲 选择最恰当时机谈判 72

第 3 讲 多准备几套谈判方案 75

第 4 讲 带情绪谈判是愚蠢的 78

第 5 讲 把控心理变化方能赢 81

第 7 课 犹太人的契约课 85

第 1 讲 任何人都要遵守规则 85

第2讲	合同不能有半点漏洞·····	88	第4讲	挣钱时也要会花钱·····	136
第3讲	诚信是经商第一要务·····	91	第5讲	要让现金运转起来·····	139
第4讲	重视契约,决不违约·····	94	第11课	犹太人的冒险课·····	143
第5讲	情况不利也不要违约·····	96	第1讲	大胆冒险,勇于创新·····	143
第8课	犹太人的知识课·····	99	第2讲	成为一名风险管理者·····	146
第1讲	知识也是一种巨额财富·····	99	第3讲	只要值得做便去冒险·····	149
第2讲	教育是孕育财富的沃土·····	102	第4讲	做别人不敢去做的事·····	152
第3讲	做生意时要多开动脑筋·····	105	第5讲	高风险伴随着高回报·····	155
第4讲	多多学习、观察和思考·····	108	第12课	犹太人的机遇课·····	159
第5讲	用知识武装经商的头脑·····	111	第1讲	学会在危机中寻找机遇·····	159
第9课	犹太人的信息课·····	115	第2讲	机遇来了应当抢占先机·····	162
第1讲	信息本身藏有巨大价值·····	115	第3讲	没有机遇时要创造机遇·····	165
第2讲	保持对信息的高度敏感·····	118	第4讲	把握好机遇,创造财富·····	167
第3讲	比别人早一步做出反应·····	121	第5讲	机遇来临后要敢于冒险·····	170
第4讲	过时信息也可带来利润·····	124	第13课	犹太人的逆境课·····	173
第10课	犹太人的理财课·····	127	第1讲	用微笑来面对苦难·····	173
第1讲	犹太商人理财智慧·····	127	第2讲	在逆境中抓住时机·····	176
第2讲	别把小钱不当作钱·····	130	第3讲	要保持乐观和自信·····	179
第3讲	最好不借钱给朋友·····	133	第4讲	在逆境中获取财富·····	182

第1课 犹太人的借力课

第1讲 借资金生财

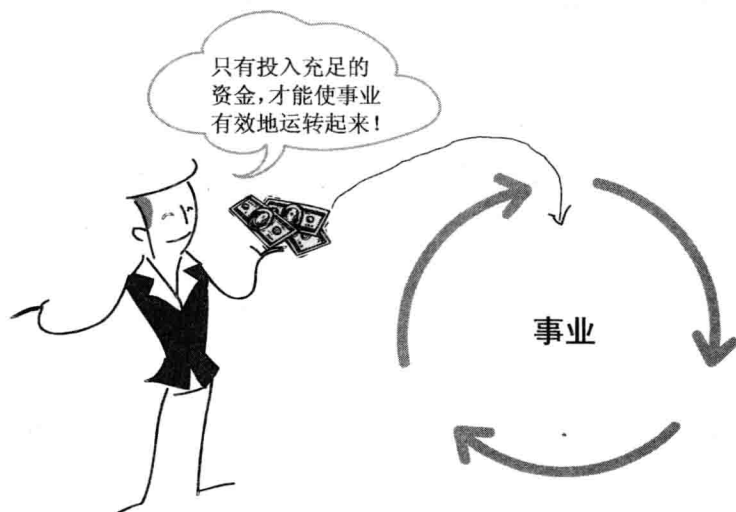


没能力买鞋子时，可以借别人的穿，这样比赤脚走得快。

——《塔木德》

不论是一个国家或企业的经济发展，还是个人的发家、发迹过程，都要经历“资本原始积累”的阶段。对于资金并不富裕的人而言，如果没有充足的原始资金，那么他就很难使自己的事业有效地运转起来。

资金对于创业者的重要性就如同血液对于生命的重要性。



但是，如果自身不具备充足的资金，一个人是否还能创业呢？答案是肯定的。对于这一点，犹太商人是最具代表性的实践者。

世界上大多数成功的犹太商人都是靠赤手空拳打天下的，他们的生财策略是“借钱赚钱，借钱发财”。

犹太人白手起家的哲学



犹太商人往往会从三个渠道借来一定数量的资金。



银行



具有一定经济实力的人



家人或朋友

在向银行贷款或向他人借钱时，犹太商人并不是盲目的。他们一直坚持这样的理念：若小心利用借来的资金，你可能会致富；若不善加利用借来的资金，你则有可能会惨败。

因此，人们应该认识到，使用借来的资金也有不利的一面，并应尽量避免不利情况的发生。

树立信用

要想向银行或私人投资者借贷，
借款人需树立良好的信用，否则很
难得到他人的信任。

在借贷之前，借款人应设想一切
可能发生的风险，比如如果创业失
败，该如何偿还欠款。

注意风险

避免产生消费性借贷

要明确借贷的目的：借钱是
为了生财，增强自身经济实
力，而非为了用来消费。

第2讲 借人才生财



多种人才在手，你便可以高枕无忧。

世界上成功的犹太商人并不都是智力超群的人。他们之所以能够成功，在很大程度上源自于对人才的使用，即借助人才的智慧、能力、视野等获得成功。

犹太商人信奉“使彼知己”的财富哲学，这里的“彼”是指“人才”，即让人才了解商人的意图并运用自己的聪明才智帮助商人增加利益。



“使彼知己”的财富哲学

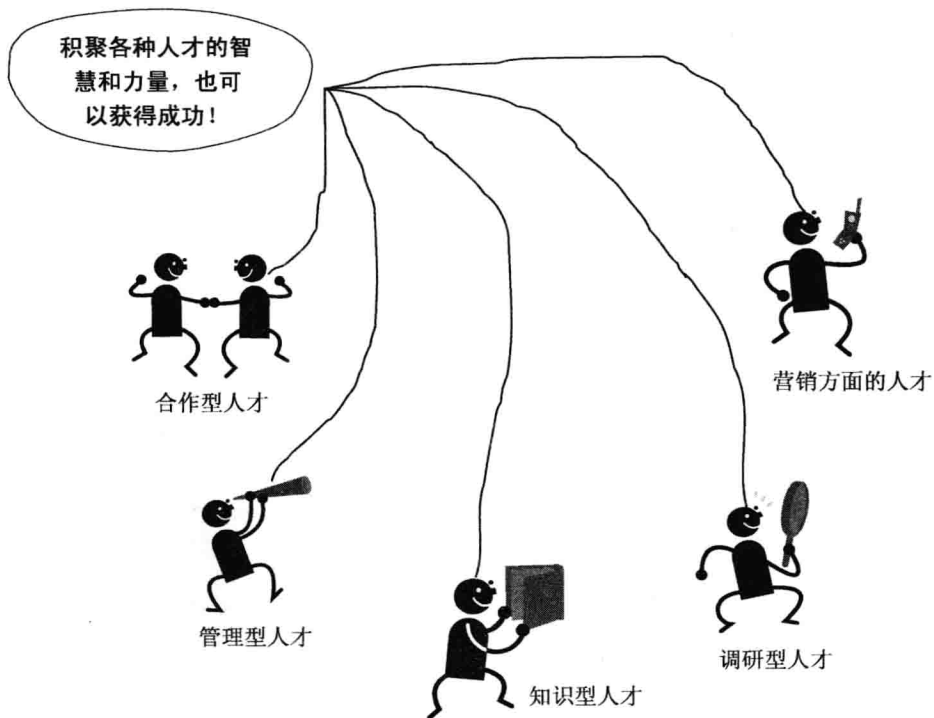
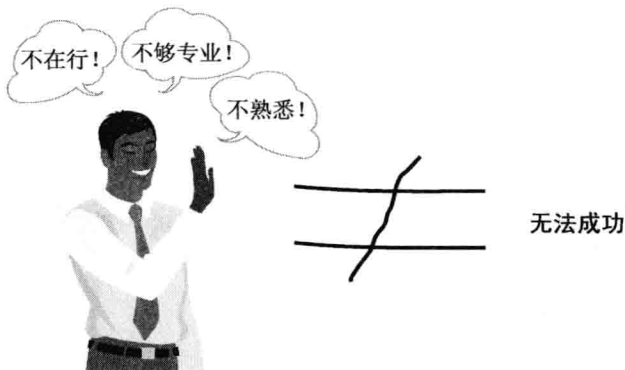
在这个世界上，全能型人才的数量很少。尤其是在商场上，不是一人独大就可以成功。即使能力再强的人也有力不从心的时候。这时，人们应该有效地借助他人的智慧和力量争取成功。



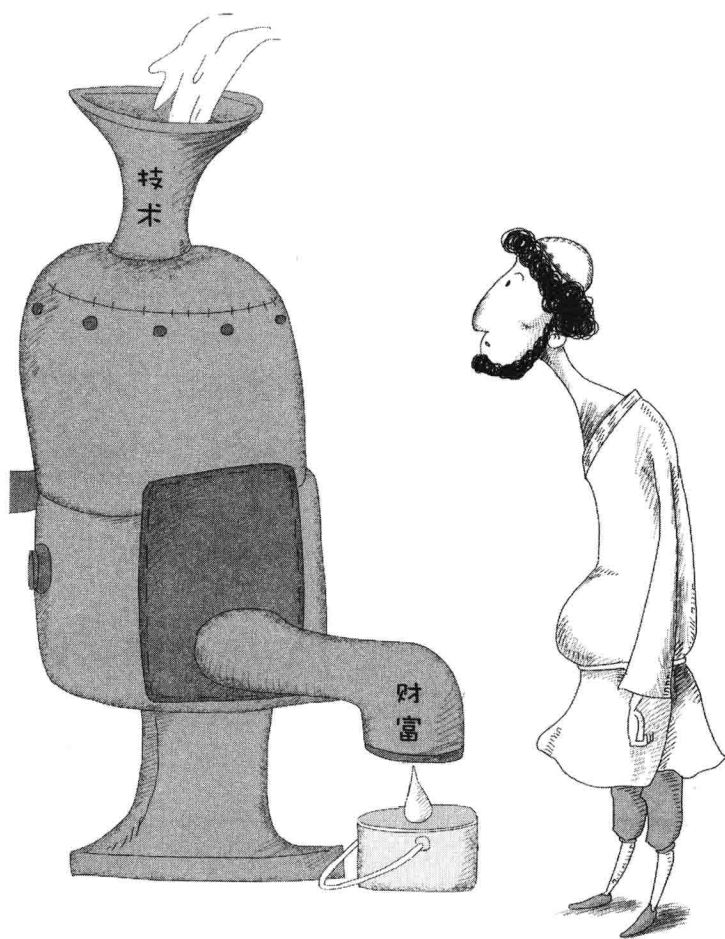
人才投入是赢得未来的战略投入，是使效益最大化的投入。

驰骋商场的人需要多结识不同类型的人才。人才的数量不必多，但每一个职位上的人都要精干，这样人才才能具有核心作用。

对即将要开启的事业：

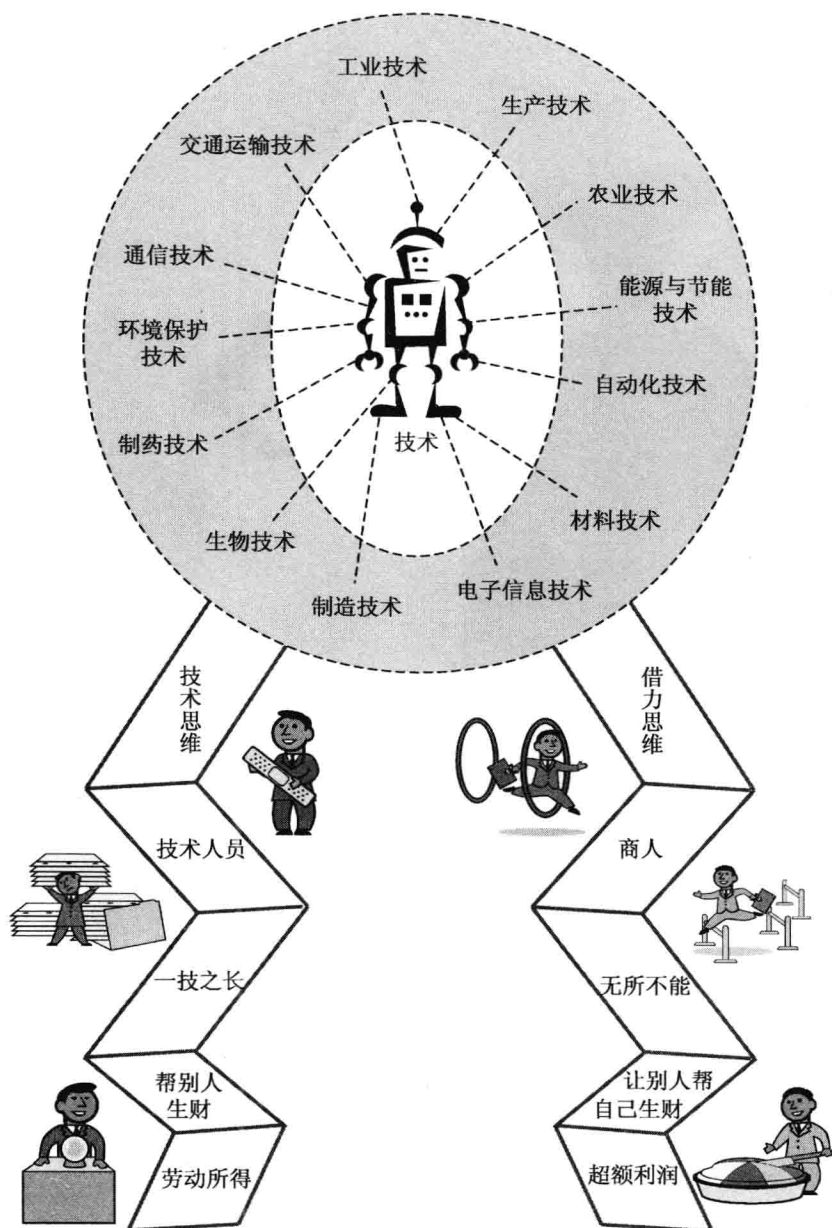


第3讲 借技术生财

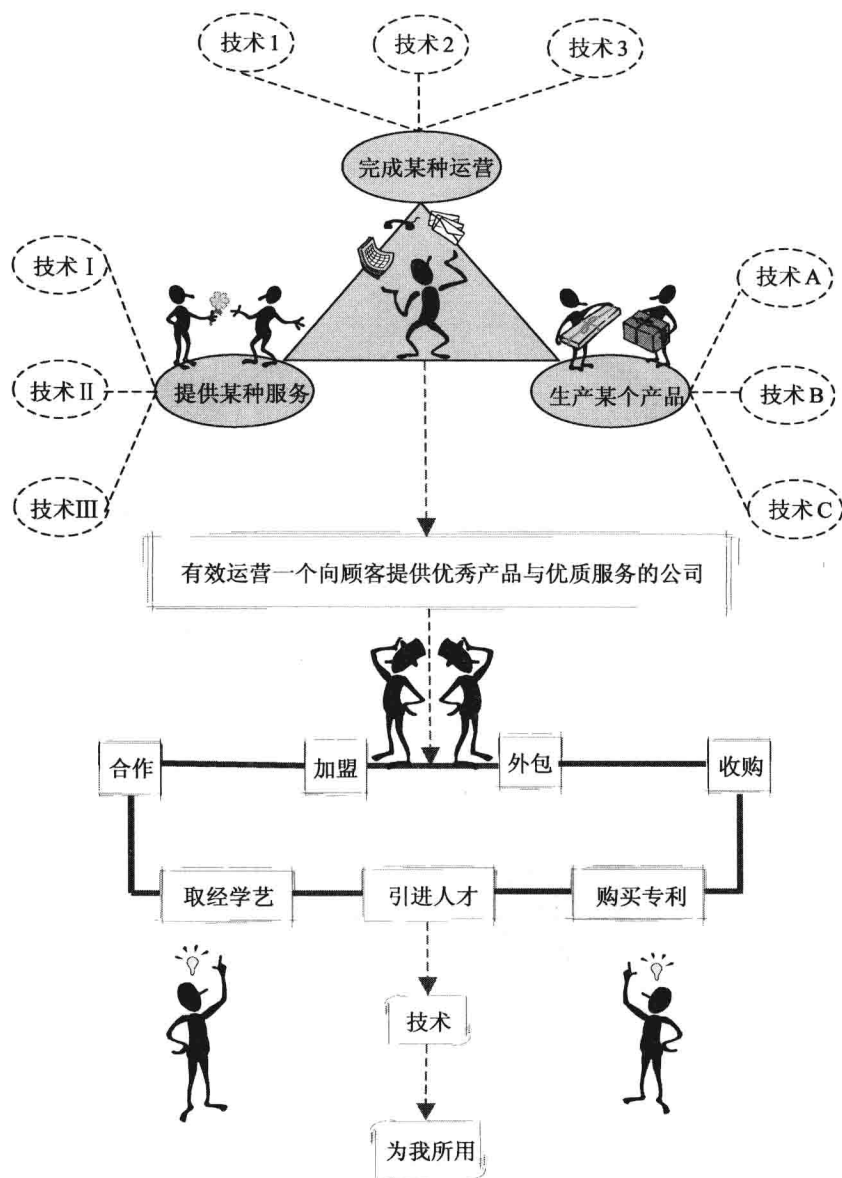


输入技术，输出财富。

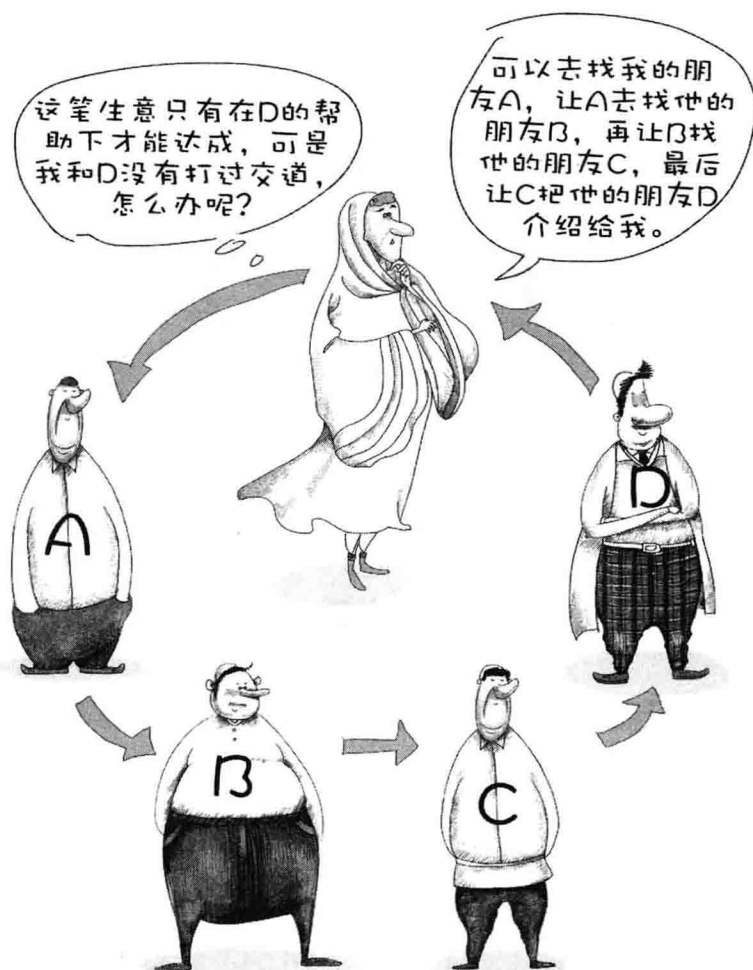
犹太人善于借用别人的“技术”，巧借他人的“一技之长”，成就自己的事业，这使得犹太人能在短时间内获得巨大的成功。



真正杰出的商人并不是什么都懂的人，而是懂得“借用”他人技术的人。商人四周不乏掌握各种技术的人才，而商人所要做的就是“借用”他们的技术来成就自己的事业。



第4讲 借朋友的力



财富藏在朋友之间。