犹太民族是世界历史上最会

经商的民族。尽管他们四处流散，备受迫害，却一次又一次地以“富人”的形象出现。历史上，这个忐忑不安地穿行在驱逐令和火刑柱中的民族，却好像是天然优良的造币机器。历代统治者排斥它、剥夺

它，但在经济困境中又不得不依赖它。这是为什么？这个长期以来没有土地、没有国家的边缘民族，崛起在世界民族之林，成为一股不可忽视的经济力量，它的影响无处不在，而这一切都源于犹太人的经商智慧。

塔木德智慧全集

一、犹太人经商法则

1. 钱没有高低贵贱之分

2000多年前，犹太教的拉比们就已经开始教育他们的同胞:“钱不是罪恶，钱是神对人的祝福。” “《圣经》发射光明，金钱散发温暖。” “身体依心而生存，心则依靠钱包而生存。” 金钱是成功的标志，是实现人生价值的工具，所以，“金钱是给美好人生的祝福，是人给上帝的礼物”。

《塔木德》说：“金钱平等，因此，人格平等，于是怀有赚大钱的欲望才好。金钱对任何人来说都是平等的，它没有高低贵贱的差别。”

这是犹太人的经商法则。

有一位犹太人在一个公众场合演讲，为了证明人在任何时候都要看得起自己，他拿起20美元，高举过头顶。

“看，这是20美元，崭新的20美元。有谁想要？” 结果所有人都举起了手。

这时，他把这张纸币在手里揉了揉，纸币变得皱巴巴的，然后又问听众：“现在有人想要这20美元吗？” 所有人都举起了手。

他把这张纸币放在地下，用脚狠狠地踩了几下，钱币已经变得又脏又烂了。他拿起钱来，又问：“现在还有人想要吗？”

结果还是所有人都举起了手。于是他说：“朋友们，钱在任何时候都是钱，不会因为你揉了它，把它踩烂，它的价值就会有任何的变化，它依然可以在商店里花出去。”

为什么那张钞票在演讲者的手里揉皱了，又被他踩脏弄破了，还是有人想要它呢？因为钞票就是钞票，钞票是没有高低贵贱之分的，它不会因为受到了什么“待遇”就有所差别，它的价值还是和以前一样，和其他等面值的钞票的价值是一样的，只要它们的价值一样，钞票便是平等的。

犹太人就是这样的观念，所以他们总是不怕生意细微，即使小生意也不会放弃，在他们的经商历史中，他们喜欢把“钞票不问出处”这句话挂在嘴上，实际上是在教人们创造和积累财富必须处心积虑，必须巧捕商机，必须妙用手腕。

钱是货币，是一个人拥有的物质财富多少的标志，它本身不存在贵贱问题。犹太人的赚钱观念和传统观念不一样，他们丝毫不认为拉三轮、扛麻袋就低贱，而当老板、做经理就高贵，钱在谁的口袋里都一样是钱，不会到了另一个人的口袋中就不是钱了。

因此，他们在赚钱的时候，不会觉得钱是低贱或高贵的，他们不会因为自己目前所从事的职业不好而感到自愧不如，他们在从事所谓的低贱职业的时候，心态也表现得十分平和。

犹太人对钱的观念自有所持，特别是犹太商人，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们不像有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们自信，通过经营来赚钱是心安理得的。

因此，他们通过千方百计的经营，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是农夫出卖了产品得来的，还是赌徒赢来的，亦或是知识分子脑力劳动得来的，都是收之无愧，泰然处之。

赚钱有术的犹太人数不胜数，以放债发迹的亚伦就是典型的一例。

这位移居英国的犹太人从打工开始，用积蓄的一点小钱做些小生意。由于生意扩大，他需要资金周转，不得不向钱庄或银行借钱。他在实践中发现，向别人借钱的代价确实太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦经营全为银行打工，而且风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。

几年后，他开始了放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外，他又从银行贷来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，

从中赚取差额利润。有些等钱应急的生产者或其他人，宁愿以月息20%借贷，这样，等于100美元放贷１年，可获得240%的回报率，比投资做买卖更能赚钱。亚伦就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上发迹之路。当他63岁逝世时，留下的钱财在当时的英国首屈一指。

犹太人的经商活动，有一个看似简单却很难做到的特点，他们对顾客总是一视同仁，不带一丝成见。他们认为，因为成见而坏了可以赚钱的生意，简直是太不值得了。

犹太人散居世界各地，他们对各国人都视为同胞。无论是住在华盛顿、莫斯科还是伦敦等地，犹太人之间都经常保持密切的联系。

要想赚钱，就得打破原有的成见，这是犹太人经商得出的启示。

就像金钱没有肮脏和干净之分一样，犹太人对赚钱的对象也是不加区分的。只要能赚钱，达成生意协议，能从你的手中得到钱，这种生意就可以做。在犹太人的脑海里，在进行贸易往来时，无论你是美国人还是俄国人，无论你是欧洲人还是非洲人，只要你和他的这笔交易能给他带来利润，他就可以和你交易。

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚，要敢于打破旧传统，接受新观念。也就是说，要想赚钱，就要打破成见。试想一下，如果因为和对方的思想意识不同，主动放弃一次赚大钱的机会，岂不是太可惜、太不值得了！我们知道，金钱是没有国籍的，所以，赚钱也不应当区分国籍，为自己设置赚钱的种种限制。聪明的犹太人很早就认识到这一点，所以他们很团结，结合在一起共同赚外国人的钱，这就是他们成功的原因所在！

由于犹太人对金钱不问出处，保证了他们的思想是完全自由的，丝毫不受世俗观念的拘束。在他们眼里，什么生意都可以做，什么钱都可以赚，即使“卖棺材的也可以赚钱”。

2. 穷，也要站在富人堆里

《塔木德》说：“生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。尤其是终其一生，无力消除贫穷创造财富，更是无可宽恕的。”

在每个犹太人家里，当孩子稍稍懂事时，母亲就会翻开圣典，点一滴蜂蜜在上面，然后叫孩子去吻经书上的那滴蜂蜜。

犹太人的孩子几乎都要回答母亲同一个问题：“假如有一天，你的房子突然起火，

你会带什么东西逃跑？”如果孩子回答是钱或钻石，母亲会进一步问：“有一种无形、无色也无气味的宝贝，你知道是什么吗？”要是孩子答不出来，母亲就会说：“孩子，你应带走的不是别的，而是这个宝贝，这个宝贝就是智慧。智慧是任何人都抢不走的。只要你活着，智慧就永远跟随着你。”

有个日本学者名叫千岛佑郎，先后在以色列和美国专门研究犹太商法达30余年。千岛佑郎不愧是个博士，他的观点很有意思。他说：“有一种穷人算是穷到了家，他们宁愿位列一支穷人的队伍之首做一辈子穷人，也不愿跑到一支富人的队伍之尾去做一会儿富人。”他讲的题目是《穷，也要站在富人堆里》。他借助讲述犹太史和犹太圣典《塔木德》，来阐述这些典籍与《穷，也要站在富人堆里》的关系，并一一列举了犹太商法的32种智慧。这时，一个迟到的听众递上一张纸条，问什么是犹太人经商法则。

千岛佑郎大声说：“我在解释之前，先向你提三个问题吧。”

第一个问题，如果有两个犹太人掉进了一个大烟囱，其中一个身上满是烟灰，而另一个却很干净，那么他们谁会去洗澡？

“当然是那个身上脏的人！”

“错！那个被弄脏的人看到身上干净的人，认为自己一定也是干净的，而干净的人看到脏人，认为自己可能和他一样脏，所以是干净的人要去洗澡。”

第二个问题，他们后来又掉进了那个大烟囱，情况和上次一样，哪一个会去澡堂？

“这还用说吗，是那个干净的人！”

“又错了！干净的人上一次洗澡时发现自己并不脏，而那个脏人则明白了干净的人为什么要去洗澡，所以这次脏人去了。”

第三个问题，他们再一次掉进大烟囱，去洗澡的是哪一个？

“这？是那个脏人。不，是那个干净的人！”

“你还是错了！你见过两个人一起掉进同一个烟囱，结果一个干净而另一个脏的事情吗？”

黑压压的听众一时寂静无语，只有千岛佑郎的声音在回响着：“这就是犹太商法，这就是《穷，也要站在富人堆里》的灵魂！穷是一种切肤没齿的感受，富是一种矜

持倨傲的状态。穷人赞羡富人积累财富的结果，却忽略了富人通达财路的智慧。”

穷到富的转变是大多数人憧憬的，但没有致富的思想和手段，富有殷实只能是聊以自慰的幻想。穷人不能只是慨叹命运不济。穷人只有站在富人堆里，汲取他们致富的思想，具有他们成功的状态，才能真正实现致富的目标。

迈耶·罗斯柴尔德出生在一个备受歧视的犹太人居住区，但他仅仅花了几年的时间，便建立起了世界上最大的金融王国。

迈耶大约10岁的时候，父亲便开始传授他做生意的方法，迈耶不但从父亲那里学到了赚钱的技巧，而且培养了对古钱币和其他古董的兴趣，他十分起劲地收集中东、俄国以及欧洲的古旧钱币，加以整体出售。

有一天，迈耶得到了向一位将军兜售的机会。他把自己收集到的古钱币统统拿出来，给将军和将军的朋友观赏，并侃侃而谈每一枚钱币的来历和典故，尽管他当时只是个刚满20岁的年轻人，但他那丰富的古钱币知识和幽默风趣的谈吐却深深吸引了所有的人。

此外，迈耶还别出心裁地利用犹太人的音乐作为讲解时的配乐，更取悦了在场的人们。他知道这是个千载难逢的好机会，于是针对他的顾客都属于上流社会的这一特点，为其古钱币生意找到了一条独特的途径，并下工夫搞了一个一般商人无法模仿的噱头——他将古钱币以邮购的方式，有计划地推销给各地的皇亲贵族。他还把稀有珍奇或来历不凡的古币编印成精美的目录册，并一一附上亲笔信，寄给那些希望购买的顾客。

某天，他得到当地的领主比海姆公爵的召见。一直在等候着这一机会的迈耶，便以几乎赠送的价格，不惜血本地向公爵卖出了他收藏的珍贵古代徽章和钱币。

迈耶十分清楚地意识到，要在这个犹太人备受歧视的社会中脱颖而出，接近手握巨大权势的领主并博得其欢心，这是最有效的手段。

他借这次受公爵召见的机会，不但把花了很多心血用高价收集的古钱币以低得离谱的价格卖给公爵，同时还极力帮助公爵收集古币，经常为他介绍一些能够使其获得数倍利润的顾客，不遗余力地帮助公爵赚钱。

这种把金钱、心血和精力彻底投注于某个人的做法，日后便成为罗斯柴尔德家族的一种基本战略。如若遇到贵族、领主、大金融家等具有巨大潜在利益的人物，他们就甘愿作出巨大的牺牲与其打交道，为之提供情报，献上热情的服务。等双方建立起无法动摇的深厚关系后，再从这类强势者身上获得更大的利益。

迈耶25岁时，获得了“宫廷御用商人”的头衔。他45岁那年，法国爆发了大革命，比海姆公爵作为欧洲最大的金融家之一，自然不会错过这一良机，他大规模从事军火买卖，并把他庞大的资金借给缺少军费的君主和贵族，以赚取高额利息。

趁着纷乱的时世，借着公爵提供的巨大威望和便利，迈耶为自己谋取了暴利，为罗斯柴尔德家族奠定了不可动摇的根基。后来，他的家族在100多年之中积累了4亿英镑的惊人财富。

3. “78：22”法则

在自然界中，有一个78：22法则，空气中氮与氧的比例是78：22；人体的比重中，也是由78%的水及22%的其他物质所构成；正方形和其正方形内切圆的关系，也再次证明了这一法则。从这个角度看，78：22可以说是大自然作用于世界的一个规律。

犹太人认为，宇宙与生活是相依而在，相容无悖的。因此，他们把这一看法视为自己生活的法则，并把它活用到谋生、做生意中，使自己有了前进的精神支柱。

严格地说，“78：22法则”应是“78.5: 21.5”，由于小数拗口，故称做“78：22”。这个比数很有哲理，它是以一个正方形的内切圆关系计算出来的。假设一个正方形面积是100，那么，它的内切圆面积为78.5，剩下的面积即21.5。以整数计算表达，便是78：22。

犹太人本着这样的法则指导自己的生活，获得了常胜不败的结果。

例如，犹太人普遍注重学习文化知识，他们认为“书中自有黄金屋”，所以，不论条件怎样恶劣，他们都出资让自己的子女读书。有的犹太人因家庭经济条件不允，则半工半读坚持读完大学。更有突出者，利用一切业余时间学习科学和技术。为什么犹太人这么注重学习呢？

这是因为，他们坚信知识就是力量，知识不是人类天生就有的，只有付出努力才能得到，这就是法则，正如“78：22”一样，没有妥协的余地。这种法则驱使着犹太人辛勤地学习，使他们的知识文化高人一筹，使他们获得比例最多的诺贝尔奖金，使他们在各行各业的竞争中处于优势。

在漫长的经商生涯中，犹太人发现这个自然法则与一些商业经营活动有着天然的内在联系，犹太人做生意，同样本着“78：22”法则去经营运作。经商是为了赚钱，这是法则。他们认为，不赚钱的经商活动，是不符合“78：22”法则的，因而不能生存下去。若要赚钱，在经营中就必须懂得核算，正如一个正方形的内切圆一样，

投入的资本起码要达到一定的利润回报率才合算，如达不到这个比率，就不合算乃至亏本，这样的生意就不能做。放贷赚钱是犹太人起家的一招，他们在英国和欧洲产业革命时，瞄准了企业发展急需资金的状况，以高利率把钱借给那些企业，得到的回报率比自己办企业赚钱的还多，而风险相应减少，这便是运用“78：22”法则的一种表现。

假如有人问，世界上存款的人多还是借款的人多？犹太人会告诉你，存款人与借款人的比例是78：22，银行按这个比例赚钱最好，而当这个比例被破坏，借款人多于存款人时，银行必将破产。经过广泛的人群调查也发现，一般大众和高收入人数的比例，同样为78：22，但他们拥有财富的比例却要倒过来是22:78。如果是一家公司，其投入与收益的最佳状态似乎也是78：22，利润过低将难以保持稳定增长，而利润过高又会吸引竞争对手，面临过大的经营风险。

这个“78：22”法则经过犹太人千百次运用，几乎百发百中以后，世界上一些具有聪明头脑的工商界人士也开始感觉到这个法则的魔力，并把它运用到自己的生意中。

犹太人又注意到各国经济在不断发展，需要更多的资金发展大项目，而以分散的放高利债形成不了足够的力量。于是，他们又想出办法，把犹太人分散的财富积聚起来，设立正式的金融机构，集中力量投资耗资多、回报率高的大项目。这样做既满足了企业发展的需求，又解决了当地政府发展经济的难题，自己也可从中获利。正是这样，犹太人在美国、法国等欧美国家成为金融寡头，华尔街的银行家中不少是犹太人。18世纪末办起中欧大金融市场的就是犹太人约瑟夫·门德壮。拥有上百亿美元资产的罗斯柴尔德金融世界，也是犹太人的。

犹太人把这条法则作为从事一切商业活动的基础，作为一个总的指导原则。正是因为有了这个根本法则，犹太商人做起生意来总是左右逢源，得心应手。

4. 合理避税，绝不漏税

《塔木德》说：“人性间潜伏着恶的根源。不过只要遵守法律，就能有效遏止恶性事件发生。”

在这个世界上，不是所有的钱都能挣的，因此一定要守法挣钱。犹太商人既信守“绝不漏税”，又善于“合理避税”。这就是犹太人的挣钱之道。提起世界上的富人，犹太人位居榜首。犹太人在欧洲、美洲、亚洲……到处都有庞大的财产，按这些财产来收税必然也是一笔不小的数目。对此，好奇的读者一定会问：“犹太人是否也偷税漏税？”犹太人会认为这句话是对他们的侮辱。“绝不漏税”，这是犹太人的一句经商格言，体现了他们强烈的纳税意识，并以能够纳税为荣。

世界上最多的财富掌握在犹太人的手里，而他们比世界上任何一个国家的商人交税都表现积极。犹太人有一套属于他们自己的观点，他们认为，纳税是和国家订的无形的“契约”，不论发生什么问题，自己也要履行契约。谁漏税、偷税、逃税，谁就是违反了和国家所签的契约。

违反“神圣”的契约，对犹太人来说是不可原谅的。

一个瑞士人到海外旅行，回来时将一颗宝石藏在鞋里，企图不通过纳税入境，结果被当地海关查出扣留。一位同行的犹太人看到这种情况，十分奇怪，问道：“为何不依法纳税，堂堂正正地入境？”按照国际惯例，像宝石之类装饰品的输入费，最多不会超过8%，如果照纳输入费，就可堂堂正正地进入国境，若想在国内再把宝石出卖，只要设法提价8%就行了。这样简单的计算方法，小学生都会。因此说，犹太人的依法纳税实在是一个明智之举。

许多事实表明，犹太人依法纳税并不只是明智。他们也清楚，依法纳税而不漏税，需要一笔较大的费用。如果可能，谁不愿意自己多赚点钱，少交点税呢？为了合理地交出税金，犹太人不像一般的“聪明”人那样去漏税、偷税、逃税，而是想出其他绝妙的办法来赚钱。1000多年来，犹太人之所以能在异国他乡长期定居下来，且赚的钱比本土国民还要多，其中也有“绝不漏税”的功劳。

当然，犹太人“绝不漏税”并不表明他们轻易就交出不合理的税款，他们讨厌被人随意征税。犹太商人在做一笔生意前，首先会认真计算这笔生意是否能挣钱，先粗略算出除去税款以外，有多少钱能装入自己的口袋。

一般商人在计算利润时，总是把税钱算在里面。例如，中国人说获利20万，其中一定包括税钱在内。而犹太人的利润则是除掉税钱的净利。“我想在这场交易中赚10万美元的利润。”当犹太人这样说时，他所讲的10万美元利润中，绝对不包括税钱。因此，如果税钱为利润的50%，犹太人就必须赚取中国人所说的20万美元的利润。

如果说在“绝不漏税”方面，犹太人表现得非常“傻”，那么他们计算除去税钱的利润，确实表现出犹太人精打细算的一贯风格。外国的董事长们的薪俸相当高，一般标准都在该公司职员平均月薪的50倍以上。假如公司职员平均工资为2000美元，则董事长的薪俸是10万美元。

但是，这么高的薪俸，向国家上缴的税额也是相当可观的。比如在日本，一个有1000万日元薪俸的董事长，交税后所剩余的薪俸，仅可糊口而已。所以，犹太人在未入“列支敦士登”国籍前，总是想办法让自己当一个廉价的“董事长”，以少征税。

犹太人傻吗？想一想后读者一定会说：“呀！这个不漏税的犹太商人实在是太精明了！”

犹太人信守“绝不漏税”，但又灵活地“合理避税”。这也是一条不可更改的犹太商法。

5. 契约是和上帝的约定

《塔木德》说：“律法是相对的，政治是相对的，国界是相对的，甚至道德也是相对的，只有你承诺过的合同是永恒的。”

犹太人从小就接受《塔木德》的教育，深切地了解恪守契约的重要性。犹太人是“契约之民”，他们在经商时最注重“契约”。在全世界商界中，犹太商人重信守约是有口皆碑的。一经签订契约，不论发生任何问题，犹太人决不毁约。

犹太人认为，契约是和上帝的约定，犹太人由于普遍重信守约，相互之间做生意时经常连合同也不需要。口头的允诺也有足够的约束力，因为“神听得见”。

犹太人信守合约几乎可以达到令人吃惊的地步。在做生意时，犹太人从来都是丝毫不让、分厘必赚，但在契约面前，他们纵使吃大亏，也会绝对遵守。

《塔木德》要求：“立誓之事就是对自己有害也不能反悔。”谨守此道的犹太商人奥斯曼善于从长远考虑问题，为了信誉宁愿暂时赔钱，他目光远大的作风给世人留下了深刻的印象。

1940年，奥斯曼以优异的成绩毕业于开罗大学，并获得了工学院学士学位，重新回到了伊斯梅利亚城。一个贫穷的大学毕业生想自谋出路，当一名建筑承包商，这在很多人看来简直是白日做梦。

奥斯曼陷入了窘境：“我身无分文，但我立志从事建筑业。为了达到这种目的，我可以委曲求全，从零开始。”

奥斯曼的舅父是一名建筑承包商，他曾经教导奥斯曼：要有自己的思想，不要人云亦云。

奥斯曼为了筹集资金，学习承包业务，巩固大学所学的知识，便到舅父的承包行当帮手。

在工作中，奥斯曼注意积累经验，了解施工所需要的一切程序，了解提高工效、节

省材料的方法。经过一年多的实践，奥斯曼收获不小，但也有不少感慨：“舅父是一个缺乏资金的建筑承包商，设备陈旧，技术落后，无力与欧洲承包公司竞争。我必须拥有自己的公司，成为一名有知识、有技术，能与欧洲人竞争的承包商。”

1942年，奥斯曼离开舅父，开始实现自己成为建筑承包商的梦想，他手里仅有180埃镑，却筹办了自己的建筑承包行。

奥斯曼相信事在人为，人能改变环境，不能成为环境的奴隶。根据在舅父的承包行所获得的工作经验，他确立了自己的经营原则：“谋事以诚，平等相待，信誉为重。”创业初期，不论业务大小、盈利多少，他都积极争取。他第一次承包的是一个极小的项目——为一个杂货店老板设计一个铺面，合同金只有3埃镑。但他没有拒绝这笔微不足道的买卖，仍然颇费苦心，毫不马虎。他设计的铺面满足了杂货店老板的要求，此后，杂货店老板逢人便称赞奥斯曼，使得奥斯曼的信誉日益上升。他的经营原则赢得了顾客的信任，承包业务日渐发展。

1952年，英国殖民者为了镇压埃及人民的抗英斗争，出动飞机轰炸苏伊士运河沿岸村庄，村民流离失所。奥斯曼承包公司开始了为村民重建家园的工作，用两个月时间，为160多户村民重建了房屋，奥斯曼从中获利5.4万美元。

20世纪50年代后，海湾地区大量开发石油，各国统治者相继加快本国建设步伐。他们需要扩建皇宫，建造兵营，修筑公路。这给了奥斯曼一个机遇，他以创业者的远见，率领自己的公司开进了海湾地区。他面见沙特阿拉伯国王，陈述自己的意图，并向国王保证：他将以低投标、高质量、讲信誉来承包工程。沙特阿拉伯国王答应了奥斯曼的请求。后来工程完工时，奥斯曼请来沙特国王主持仪式，沙特国王对此极为满意。

“人先信而后求能”。奥斯曼讲究信誉、保证质量的为人处世方法和经营原则，使他的影响不断扩大。随后几年，奥斯曼在科威特、约旦、苏丹、利比亚等国都建立了自己的分公司，成为了享誉中东地区的大建筑承包商。

奥斯曼讲究信誉的做法，在一定的情况下会让自己吃亏。但吃亏是暂时的，所谓有亏必有盈，某次吃亏或经济利益受损却会给自己长远的事业带来积极的影响甚至长远的影响。

1960年，奥斯曼承包了世界上著名的阿斯旺高坝工程。地质构造复杂、气温高、机械老化等不利因素，给建筑者带来了重重困难，从所获利润来说，承包阿斯旺高坝工程还不如在国外承包一个大建筑。为了国家和人民的利益，奥斯曼克服一切困难，完成了阿斯旺高坝工程第一期的合同工程。但随后发生了一件令奥斯曼意料不到的事情，让他吃了大亏。

纳赛尔总统于1961年宣布国有化法令，私人大企业被收归国有。奥斯曼公司在劫难逃。国有化后，奥斯曼公司每年只能收取利润的4%，奥斯曼本人的年薪仅为3.5万美元。这对奥斯曼和他的公司都是一个沉重的打击。但奥斯曼没有忘记自己的诺言，他委曲求全，丝毫不记恨，继续修建阿斯旺高坝。

纳赛尔总统看到了奥斯曼对阿斯旺高坝工程所作出的卓越贡献，于1964年授予奥斯曼一级共和国勋章。奥斯曼保全了自己的形象和自己的处事原则。他并没有白吃亏，1970年萨达特执政后，发还了被国有化的私人资本。奥斯曼公司影响扩大，单独承包了埃及许多大工程。奥斯曼本人到1981年拥有40亿美元，成为驰名中东的亿万富翁。

精明的犹太人相信，千金一诺是非常有意义的原则，它可以在你受挫折的时候给你必要的支持，保证你有足以东山再起的人际关系，给你带来可靠的机遇，因为你已经赢得了别人的信赖和承诺。

6. 合约的关键是合法而不是道德

《塔木德》说：“遵守契约，尊重契约， 你获得的将不只是尊重。”

犹太人从来都不毁约，但他们常常在不改变契约的前提下，巧妙地变通契约，为己所用。因为在商场上，用犹太人法则看来，关键问题不在于是否道德，而在于是否合法。

犹太商人很清楚，只要合约是在双方完全自愿的情况下达成，并且符合有关法规，即使结果再不公正，也只能怪吃亏一方事先不考虑周全。

正因为如此，《圣经》上才堂而皇之地记下了关于雅各的一个典故。

相传以色列人是由12个部落构成的，这12个部落各自的祖先，原是同父异母的兄弟，他们的父亲叫雅各。早先的时候，雅各曾流浪在外，为其母舅及日后的岳父拉班牧羊。在报酬问题上，雅各主动提出，不需另外支付工价，只要以后新出生的小羊中，凡是带斑点的、有花纹的或是黑色的，就归他所有，其他颜色的都归拉班所有；而且，拉班可以把羊群中现有的这类羊全部先行带走。拉班听了，对雅各开出的条件非常满意，同意照此办理。

于是，雅各便继续给拉班牧羊。转眼到了羊交配的季节，雅各采了些嫩树枝，将皮剥成白纹，露出里面白色的枝干，然后将这些树枝对着羊群插入羊饮水的沟里或水槽里，羊来喝水的时候，对着树枝雌雄交配，就生下了带有斑点或花纹的羊。雅各把这些羊分出来，另行放牧。

以后，每逢羊膘肥体壮之时，雅各就如法炮制，让它们产下有斑点或有花纹的羊羔。而在羊只瘦弱的时候，则听任它们自然交配，生下无花纹、无斑点的都归拉班。这样，没几年，雅各就“极其发达”了。

雅各采用的办法，只有神话传说中才可见到，而且即使在神话故事中，也不是人人都知晓的，那个拉班就不知道。否则，他是不会同意雅各所出的工价，听凭他以如此简便有效的改变羊羔毛色的办法“掠夺”

自己的羊羔的。

不管怎样，雅各在这种表面看来非常公道，甚至公道得他自己明摆着吃亏的合约中，放进只有他自己知道的“私货”，使对方自以为占了便宜而同意合约，结果反而大大吃了亏。

根据《圣经》的记载，不仅雅各善于钻空子，连上帝本人也非常精于此道。

犹太人不吃牛羊的腿筋的习俗，也与雅各的经历有关。

雅各娶了两个表妹为妻，并攒了一大笔钱后，偕妻子返回迦南。

路途中的一个晚上，有个人要跟雅各摔跤。两人苦战一个晚上，不分胜负。黎明时，对方为了战胜雅各，在雅各的大腿窝摸了一下，当时雅各的大腿就扭了。

后来，那人说：“天亮了，让我走吧。”

雅各不同意，说：“你不给我祝福，我就不让你走。”

那人便问他：“你叫什么名字？”

雅各便把名字告诉了他。

那人说：“你的名字不再叫雅各了，要叫以色列。因为你与神与人角斗，都获得了胜利。”

雅各问他：“那你叫什么名字呢？”

那人说：“人何必问我的名字。”

于是，他在那里给雅各祝福，而雅各的腿从此也就瘸了。

堂堂正正的上帝在和人摔跤时，也使用不规范的小动作，这对于总是责备犹太人不守约的上帝来说，显然是一件不光彩的举动，故而他羞于告诉雅各自己的名字。也许古代犹太人摔跤时，并没有“明文”规定不可摸对方的大腿窝，那么上帝岂不是钻规则的漏洞吗？而对作为上帝子民的犹太人来说，为何偏偏把这么一个上帝钻漏洞的典故记下来呢？

大概就是出于将“钻漏洞”这种合法的违法之举或者非法的违法之举故意神圣化的需要吧？对于把研究律法看做人生义务或祖传手艺的犹太人来说，任何一种法律都有漏洞，而且有不少条例漏洞之大不亚于法院的大门。只要方法得当，手段干净，尽可以来去自由。尤其对于那些由歧视、迫害或对犹太人不友好的人所制定的法律，犹太人更要理直气壮地藐视之。

不过，从犹太人的习惯来看，与其破网而出，不如堂而皇之钻漏洞更为自然。神不知鬼不觉，既不引人注目，也不会于心不安，何乐而不为呢？

7. 厚利才能赚大钱

绝大多数的商人，也包含不少非商业界的人，都认为“薄利多销”

是经商赚钱的最高原则。而犹太人对“薄利多销”的经商法却大不以为然，且总喜欢用嘲笑的语气反问道：“为什么要为了获得‘薄利’而‘多销’？为什么不为了‘厚利’而多赚，而‘多销’呢？唉，这些商人的经商法真是太愚蠢了！”

犹太人的口号是“厚利才能赚钱”，结果，他们比其他国家和民族的人赚取了更多的财富。

犹太人认为，压低价格，说明你对自己的商品没有信心。即使是一张1美元的钞票，犹太人也可以卖到2美元，甚至是10美元。“绝不要廉价出售我们的商品”，这是犹太人的信条。

犹太人认为，薄利竞争的结果是，厂家可能大批地倒闭，并且大家的生存空间越来越小。因此，犹太人坚决不做薄利多销的买卖，他们做的是厚利适销的生意。在行业的选择上，他们也颇为精明——选择昂贵的消费品来经营。

犹太商人在高价推销某种商品时，首先利用各种资料，说明该商品应该高价出售的道理。例如统计资料、宣传小册子等，都尽量加以运用。犹太人赠送资料后会说：“用赠送的资料来教育消费者。”他们绝对不说：“减价卖给你吧!”

犹太商人“便宜不卖”的观念，充分证明他们对自己所推销的商品颇具自信。因为

是好商品所以不减价，因为不减价所以才利润大，犹太人经商赚钱的奥秘就在于此。

日本有一则描写“物以稀为贵”的真实故事。

远在中国明朝的时候，日本出现了一位武士兼政治家丰臣秀吉。

当时有一个大阪商人从菲律宾带来一只非常好看的英国制造的壶，进贡给丰臣秀吉。丰臣秀吉非常喜欢，朝夕把玩，爱不释手，后来把这只壶赐给一位有显赫战功的侯爵，这位侯爵颇有受宠若惊之感，他非常珍视这把壶，竟把它当做传家宝，世代相传，直到德川时代，锁国之令解除后，才知道丰臣秀吉朝夕把玩，又被侯爵当做传家之宝的壶，竟是洋人的夜壶！

这则故事颇有讽喻现实社会的意味，在数百年后的今日读来，仍富有教育意义。这说明了物以稀为贵，因为这只壶当时在日本全国只有一只。现在有些精明的商人便抓住人们喜爱稀少物品的弱点，以极便宜的价格在海外购买洋货，待运至本国后便以高价出售。不过，同样的东西不可在同时同地陈列得太多。

由此可见，当今之世，有丰臣秀吉把玩夜壶之癖的人还是相当多的，因此“厚利多销”才能大行其道。

精于经商的犹太人绝不赞同“薄利多销”的做法，他们坚持认为这样做无异把绳子往自己的脖子上套，渐套渐紧，最后便动弹不得了，多少家公司、工厂商店，都因“薄利多销”而两败俱伤，可以说“薄利多销”是通向“死亡”的道路！

8. 从“女人”和“嘴巴”入手

犹太人经商，只将商品分为两种：“女人”和“嘴巴”。

“犹太人的历史，从《圣经·旧约》到1972年，正是5732年，在犹太人的月历上，印有‘5732年’的字样。犹太人5000多年的历史告诉我们，男人工作赚钱，女人使用男人赚的钱，以此维持生活。所谓经商法，就是要席卷别人的钱。所以，不论古今中外，要想赚钱，就必须攻击女人，来夺取她所持有的钱。这就是犹太人经商的公理。所以，‘瞄准女人’就成为犹太人经商法的格言。”

犹太人深知，女人是金钱的实际拥有者，金钱总是围绕着女人在花，这是人类社会永远通行的规则。所以，要想赚钱，就必须先赚取女人手里的钱。做生意一定要掌握一点，即只有打动女人的心，才能使生意成功。

在伦敦，有一个叫埃默德的人开了一家百货商店，商店的地理位置相当好，每天来往的人也很多，但埃默德的生意却一直好不起来。开业两三年，店里总是冷冷清清的。看着来来往往的行人，埃默德十分郁闷。经过长时间的观察，埃默德发现了一个规律：平时光顾商店的人中女性居多，几乎占到80%，偶尔有男人来商店，也多是陪妻子来购物，很少单独来买东西的。他越想越觉得自己的经营方向有问题。想起以前看到的犹太人喜欢做女人的生意这一法则，他不禁自责起来：女人才是真正的消费主体，自己却把目光瞄在不赚钱的生意上，这样不是偏离赚钱的道路越来越远了吗？于是，埃默德果断决定将百货商店的营业对象限定在女性身上。

这次，他把所有的营业面积全部用上，全都摆上女性用品。不过，精明的埃默德这次想出了高招：把正常的营业时间一分为二，白天摆设家庭主妇感兴趣的衣料、内裤、实用衣着、手工艺品、厨房用品等实用类商品；晚上则改成一家时髦用品商店，将朝气蓬勃的气息带到商店，以便迎合那些年轻的女性。这样，最有消费实力的女人被他的经营方针所覆盖了。

为迎合年轻时髦的女性消费者的需要，埃默德可以说是费尽了心机，光是女人喜欢的袜子就陈列了许多种，内衣、迷你裙、迷你用品、香水等都选年轻人喜欢的样式和花样进货。凡是年轻女性喜欢的、需要的，能够引起她们购买欲望的商品，他都尽量满足，并把它们摆在柜台显眼的位置上。他甚至对别人自吹：“在这里，年轻女孩喜欢的东西，我是应有尽有啦。”

最绝的是，他从美国进口了最流行的内衣样式，并且进行巧妙的宣传：“本店有世界最风行的新款女士内衣，包您穿了青春靓丽。”没过多久，埃默德商店有世界上最流行的内衣的消息不胫而走，许多女性如风一般地赶来，争相购买。人们不解，纷纷求教其中的奥妙，埃默德大笑道：“其实，我只是让这些内衣更加性感而已！”

埃默德的商店成了女性常常光顾的地方，不久，其分销点便达到100多家，狠狠地赚了女人一大笔钱。

女性用品虽然容易赚钱，但是仍需要某种程度的经营才能成功，由商品的选择到推销，都需要经商才能。

然而，犹太人经商法中的第二个目标——“嘴巴”，是庸俗的凡人或比凡人更低才能的人，也可以做的生意。所谓“嘴巴”生意，就是“经营用嘴巴的生意”。

善于观察的犹太人发现：凡是入嘴的东西，通常当天就会被消费掉。因此，食品的突出优点就是，它的获利是经常的，也是长久的，因为满足口腹之欲是人生存的最基本条件。所以，犹太人认为“嘴巴”生意绝对赚钱。

例如，蔬菜店、鱼店、酒店、杂货店、米店、点心铺及水果店等皆属之，就连加工这些食品进行销售的饮食店、餐厅、酒吧、夜总会等亦属之。

经营“嘴巴”的生意，一定会赚钱，这可由下述科学的解释加以说明。

入嘴的东西，必被消化而排出。一个50块钱的冰淇淋，或一块1000日元的牛排，经数小时后，变成废物而排出。换言之，入口的商品在不断地消费，数小时后又需要新的商品。卖出的商品，当天就被消费而变成废物，如此商品，除嘴巴外决不存在。连周末或礼拜天也不休息而成为我们赚钱的生意的，只有银行存款的利息及这些“入口的商品”，所以它确实能赚钱。

不过，入口的商品，仍不像女性用品那样易赚，故犹太人经商时将女性用品列为“第一商品”，将入口商品列为“第二商品”，其理由就在于此。

9. 时间重于金钱

人们通常说的时间就是金钱、时间就是生命，已经把时间看得很重了。对于犹太人来说，时间甚至重于金钱。

《塔木德》说：“金钱能够储蓄，而时间不能储蓄。金钱可以从别人那里借，而时间不能借。人生这个银行里还剩下多少时间也无从知道。因此，时间更重要。”正因为有此认识，犹太人不管做生意也好，上班也罢，对时间的运用都极为精打细算。

商人要赚钱，首先要考虑如何合理地安排好时间，这样才能集中精力经商。犹太人把时间看得十分重要，在工作中往往以秒来计算时间，分秒必争。

他们认为，人生就像从火场里抢东西，从里面抢出的东西越多，人生才越有价值。因此犹太人做生意的名言就是：要在两列火车对面错过时做交易。用金钱买时间，用智慧换效率。有位月收入20万美元的犹太大亨曾算过一笔账：他每天工资近8000美元，那么每分钟为17美元。假如他被别人打扰，占用了5分钟的时间，就等于被窃现款85美元。这就是犹太人对“时间就是金钱”最直观的诠释！

一个人对生意的投资也不能简单地用金钱来衡量，而要用时间来计算。而且在时间和金钱这两项资产中，时间是更宝贵的。从你认识到时间的宝贵和时间亦有价格的那一刻开始，你将变得更富有。许多人努力工作，并想通过节俭来储蓄更多的钱，但他们却浪费了很多时间。比如，很多在百货商店里购物的人，花了很多个小时仅仅是为了节约几块钱。他们可能节约了一点钱，但却浪费了很多的时间。

你能够通过节俭来变富，你也可以通过吝啬来变富，但这要花很长的时间。比如，花2个小时、320美元坐飞机或花2天时间、48美元乘火车都可以从美国东海岸到达加州。穷人用金钱衡量价值，而富人则用时间衡量价值所在。这就是为什么那么多的穷人选择乘火车的原因。

生活中有许多很有钱的穷人，他们之所以有钱，是因为他们把钱看得太重，而且紧紧抓住不放，就像金钱有什么神奇的价值一样。所以，他们虽然有很多钱，但还是像没钱时一样穷。

聪明的犹太人仅仅把钱看做是一种交易的媒介。在现实生活中，钱本身没有多大的价值。所以，精明的犹太人一有钱，就想用它去换点有价值的东西。可笑的是，把钱看得越重的人，花钱买的东西越是没有价值。这也许是他们为什么变穷的原因。他们说这些东西就跟存在银行里的钱一样安全，其实，当他们花掉自己的血汗钱买这些东西时，自己是在糟蹋自己的钱。

在很多情况下，穷人和中产阶级之所以整天要为生活苦苦奋斗，就是因为他们把金钱看得太重了。他们紧紧握住手中的钱，为钱努力工作着，勤俭地过着日子，他们不惜花费大量时间到处寻找购买打折商品，尽可能地省钱。他们想通过吝啬变得富有，终有一天，他们有可能会变得很有钱，但他们依然很吝啬。

当然，节约和勤俭应该提倡，但变富计划的关键是价值。很多人认为价值是用金钱来计算的，实际上，价值要用时间来计算，因为时间比金钱更重要。很多人都想致富或去做富人进行的投资，但他们都不愿意投资在时间上。这就是为什么100个美国人中只有3个富人的原因，而这3个人中还有1个人是因为继承遗产而富有的。

你可以用一种自动的体系或投资计划来实现安全和舒适的生活。很多人只需要工作，然后把钱交给专业经纪人或机构去管理，由他们代为进行长期投资。以这种方式投资的人，可能要比自认为是华尔街高手的人强。遵循一个计划，有步骤地用钱投资，对大多数人来说是最好的投资方式。

但是，如果想获得财富，就必须投资于比金钱更有价值的东西，那就是时间。大多数人想变得富有，但他们不愿意首先投资时间。他们宁愿去经营一些当前的热点投资项目或热衷于迅速致富的计划，或者他们想匆忙地开始一项业务，但又没有任何的基本业务知识。现在，你不会奇怪为什么95%的小企业会在5～10年中以失败告终了吧？他们匆匆忙忙地去挣钱，最后反而失去了金钱和时间。他们只想靠自己去干一番事业，却从未想过先投资学一些东西，或者按照一个简单的长期计划进行。如果能简单地遵循一个长期计划，几乎每个人都很容易成为百万富翁，但还是有很多人不愿投资于时间，他们只想一夜暴富。

相反，他们会说“投资是有风险的”，“要先有钱才能赚到钱”或“我没时间去学投资，我太忙了，我要工作，还要付账单”。

这些常见的观点和借口，就是为什么只有少数人能抵达充满财富的世界的原因。这些观念，也可以用来解释为什么90%的人都有缺钱的财务问题，而不是钱太多的财务问题。正是这些关于金钱和投资的有偏差的观念，导致了他们的财务问题。他们要做的就是改变一些说法、改变一些观念，这样他们的财务状况才会像变戏法一样发生变化。只是大多数人工作太忙了，根本没有时间去思考自己究竟在忙些什么。他们经常说：“我对学习投资不感兴趣，这个题目也不吸引我。”他们这样说着，同时也失去了实现富有的机会。他们成为了金钱的奴隶，整日为金钱所累，钱控制着他们的生活，他们勤俭节约，过着量入为出的生活。

他们宁可这样做，也不愿投入一点时间，去制订一个计划，让钱为自己工作。

一个人没有一个基本计划，而致力于富有这个计划，真的是很危险的事。当然，也会有极少数人取得成功，但大多数人不会。你可以看到他们晚年穷困潦倒，储蓄耗尽，只能沉溺于过去的辉煌中，谈论他们曾经几乎要成功的交易和曾经拥有的金钱。当他们的一生结束时，既没有金钱，也没有时间。

时间的价值就像金钱的价值一样，完全体现在如何使用上。舍不得花费时间去获取更多的幸福和让更多的人幸福的人，将会虚度年华。

10. 每一次生意都是初交

生意就是生意，这句话的意思是，在生意场上只能遵守商业规则，除此而外，日常生活中的亲情、友情、尊老爱幼、礼让、助人等其他的伦理道德规范都必须服从商业规则。在生意场上，一切都是商品，而商品只有一个属性，那就是增值、生钱，一切都应该服从这个最高目的。

一句话，为了赚钱，一切都可以放弃，只要能赚到钱，除了犯法的事不能干，违背合同的事不能干，其他的都可以干。

正是基于“生意就是生意”这种观念，犹太人的先祖在生意法则中列入了这么一条：“每次都是初交。”

《塔木德》要求：“把每次生意都看做一次独立的生意，把每次接触的商务伙伴都看做第一次合作的伙伴。”

有个日本商人请一位犹太画家去饭馆吃饭。坐定之后，画家便取出画笔和纸张，乘

等菜之际，给坐在边上谈笑风生的女主人画起速写来。

不一会儿，速写画好了。画家递给日本商人看，果然不错，画得形神兼备。日本商人连声赞美道：“太棒了，太棒了。”

听到朋友的奉承，犹太画家便转过身来，面对着他，又在纸上勾画起来，还不时向他伸出左手，竖起大拇指。通常画家在估计各部位比例时，都采用这种简易方法。

日本商人一见画家这副架势，知道这回是在给自己画速写了。虽然因为位置关系，看不见对方画得如何，但他还是一本正经摆好姿势，让对方画。

日本人一动不动地坐了约10分钟。

“好了，画完了。”画家说。

听到这话，日本人松了一口气，迫不及待地凑过去一看，不禁大吃一惊，犹太画家画的根本不是他，而是自己左手的大拇指。

日本商人连羞带恼地说：“我特意摆好姿势，你却捉弄人……”

犹太画家却笑着对他说：“我听说你做生意很精明，所以才故意考察一下你。你也不问别人画什么，就以为是在画自己，还摆好了姿势。

从这一点来看，你和犹太商人相比，还差得远了。”

日本商人听了才明白自己错在什么地方：看见画家第一次画了女主人，第二次又面对着自己，就以为一定是在画自己了。

日本商人犯了一个犹太人不会犯的毛病：以为有了第一次，便会有第二次。

实际上，在犹太人的生意法则中，明确地写着一条，叫做：“每次都是初交。”

哪怕和再熟的人做生意，犹太人也绝不会因为上次的成功合作，而放松对这次生意的各项条件、要求的审视。他们习惯于把每次生意都看做一次独立的生意，把每次接触的商务伙伴都看做第一次合作的伙伴。

这样做，就不会因自己对对方的先入之见而掉以轻心。

犹太人认为，在生意场上，守信是一种基本道德，而谨慎则能避免因对方的失信给

自己造成巨大的损失。

11. 奉行公平，不欺不诈

《塔木德》规定：“商品的市价尚未形成之前，不能贱卖商品。”

公正的经商之道在犹太人中表现得十分彻底。我们看一个《塔木德》在买卖上的判例就能明白了。

比如，A和B之间要进行4斗小麦和10两银子的买卖。假使卖主A向买主B要求，如果不能现在支付10两银子而是延迟到几个月后小麦成熟的时候，就要支付12两。这种情况下，《塔木德》会判定A的要求无效。为什么呢？先不管这4斗小麦是不是现在进行买卖，对同一商品设定双重价格不仅破坏了买卖商品的价格公正原则，而且还在延期付款的情况下收取了B的利息。

如果是在收取租金的场合就不一样了。也就是说，借用土地一年，总共费用是10两银子，如果每月还1两不算是违法。在最初契约建立的时候，如果“按月付款”和合同的条款有冲突，借方可以按照自己的支付能力任意选择付款的方式。

反过来说，以4斗小麦在收获期返还为条件，那就禁止现在就把小麦借出去。为什么呢？4斗小麦现在是10两银子，到了收获期，如果是丰产，价格可能暴跌到8两；如果是减产，可能暴涨到12两。所以，如果只是“在收获期归还等量的小麦”，很有可能给贷者带来不当损失或是额外的利益。鉴于此，在这种情况下，首先要明确4斗小麦的时价，在这个基础上，等小麦收获的时候用等量的金钱或是小麦来归还。

物价的稳定对于流通经济十分必要。不正当地抬高物价自不必说，相反，压低物价也是不可取的。特别是，如果谁先进入市场，将商品以低价出售，那么这种商品的价格会在整个市场上暴跌。这种行为是《塔木德》最为禁止的。“商品的市价尚未形成之前，不能贱卖商品。”这并不是禁止投机，而是禁止个人控制市场的行为。

如果价格适中，生产者和消费者都会满意。但是，如果有人在别人的小麦还没有收获的时候就低价出售自己的小麦，带来的影响会波及其余的全体农民。低价当然会受到一般消费者的欢迎，但结局是：由低价造成的损失会转嫁到别的商品上，对消费者和生产者都没有好处。

犹太人认为，公正的经商之道对买方和卖方都有利。如果只向一方倾斜，交易就很难持久。

在交易中，犹太人认为，即使事先未获任何保证，也有权要求购买的商品具有良好的品质。购物行为，就意味着购买没有瑕疵的商品。就算商家在交易中宣称“货物出门，概不退换”，一旦该商品确有瑕疵，买方仍然有权要求退货。并且，商人也得同意退货。

犹太人很注重“交易要讲道理”这一从商诤言，可以说，犹太商人是讲道理的买卖人，所谓的道理，就是公平、不欺诈。

犹太人能够在全世界各民族中崛起，成为最会做生意、最成功的商人，与他们的这一经商法则取信于人大有关系。

二、犹太人经商头脑训练

1. 思维智慧——寻找对自己最有利的角度《塔木德》说：“只要你活着，智慧就永远跟着你。”

犹太人坚信，经商要靠脑子，需要思维智慧。我们来看下面的两个例子。

二战期间，在奥斯维辛集中营里，一个犹太人对他的儿子说：“现在我们唯一的财富就是智慧，当别人说一加一等于二的时候，你应该想到大于二。”纳粹在奥斯维辛毒死了几十万人，父子俩却侥幸活了下来。

1946年，他们来到美国，在休斯敦做铜器生意。一天，父亲问儿子：“一磅铜的价格是多少？”儿子答道：“35美分。”父亲说：“对，整个得克萨斯州都知道每磅铜的价格是35美分，但作为犹太人的儿子，应该说35美元。你试着把一磅铜做成门把看看。”

20年后，父亲死了，儿子独自经营铜器店。他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的簧片，做过奥运会的奖牌。他曾把一磅铜卖到3500美元，这时他已是麦考尔公司的董事长。然而，真正使他扬名的，是纽约州的一堆垃圾。1974年，美国政府为清理给自由女神像翻新扔下的废料，向社会广泛招标，但好几个月过去了，仍没人应标。正在法国旅行的他听说此事后，立即飞往纽约，看过自由女神下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，他未提任何条件，当即就签了字。

纽约许多运输公司对他这一愚蠢举动暗自发笑。因为在纽约，垃圾处理有严格规定，弄不好会遭到环保组织的起诉。就在一些人要看这个犹太人的笑话时，他开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像；把水泥块和木头加工成底座；把废铅、废铝做成纽约广场的钥匙。最后，他甚至把从自由女神身上扫下的灰包装起来，出售给花店。不到3个月的时间，他把这堆废料变成了350万美

元现金，每磅铜的价格整整翻了1万倍。

在聪颖、精明的犹太人眼里，任何东西都是有价的，都能失而复得，只有智慧才是人生无价的财富，它引导人通向成功，而且永远不会贫穷。

犹太人有个规矩，安息日不能工作，只能在家休息，学习典籍。不过，有个别商店的老板却照常营业，亵渎了安息日。一次讲道时，拉比对这样的店主大加挞伐。礼拜结束后，亵渎安息日最甚的一个老板，送给拉比一大笔钱。拉比非常高兴。

到第二周礼拜时，拉比对安息日营业的老板指责得就不那么厉害了，因为他指望这样一来，那个老板给的钱会更多一些。谁知他一个子儿都没拿到。

拉比犹豫了好一阵子，鼓足勇气来到这个老板家里，问他到底是怎么回事。

“事情十分简单。当你严厉谴责我的时候，我的竞争对手都害怕了，所以，安息日只有我一个人开店，生意兴隆。而你这次说话一客气，恐怕下周大家都会在安息日营业了。”

消除一切竞争对手，彻底垄断市场，这始终是商人理想的经营环境。

垄断可以通过政治手段来实现，也可以通过经济手段来实现，但对犹太商人来说，政治手段是不现实的。在犹太商人看来，最有利的垄断局面是在是别人都囿于种种非理性的成见或因害怕冒险等而不肯或不敢介入之时。这种时候，市场回报很高，而垄断局面的维持却不需要多大的成本。

2. 努力把你的梦翻译出来

《塔木德》说：“一个没有翻译出来的梦，就像一封没有拆开的信。”不同的人对这句话的理解是不同的。犹太人的后裔迈克尔·戴尔对此的理解是：不大胆地去实现你的梦想，你的梦想就毫无价值。如今，迈克尔·戴尔已成为一位神奇的成功者，美国企业家的光辉典范。

1977年，迈克尔·戴尔刚满12岁。一个午后，他的父母和兄弟都到墨西哥湾钓鱼，而他却坐在沙滩上，费劲地摆弄着钓具，打算将几个钓钩拴到一根线上。家人都认为他在浪费时间，说道：“拿根竿子跟我们一块钓吧，凑个热闹，别白费劲了。”

然而，迈克尔继续干着，直到晚饭时刻，大家都准备结束一天的活动的时候，他才安好了那副奇特的钓竿，并把鱼线远远地抛出去，末端系在一根深插于沙土中的竿子上。

饭罢，大家都戏弄迈克尔，说他会空手而归的。但是，当迈克尔把钓线拉起来时，上钩的鱼比全家人钓的所有鱼都多。

迈克尔总喜欢说：“如果你认为你的办法不错，就不妨试试。”29岁的迈克尔深知一个好主意的真正价值。正是这些好主意，使他从一文不名一跃成为拥有亿万资产的企业巨头，成为全美第四大私人电脑制造商，他的公司曾名列由《幸福》杂志评出的全美500家联合企业的前茅。

上高中时，迈克尔通过为休斯敦《邮报》做预付款征订工作，挣了2000美元，他用赚得的钱买了他的第一台私人电脑。买回来后，他把它拆开，揣测它是如何工作的。

这以后，他又找了一份卖报纸的工作。他认为新婚夫妇是买报纸的最佳对象，于是雇了几个朋友将最近登记的新人的姓名和住址记下，然后全部存入电脑，再亲自写信给每对夫妇，同时免费赠送两周的报纸。

这个办法果然奏效，不久，他赚了18000美元，买了一辆“宝马”，看到这个17岁的孩子支付现金，车商大吃一惊。

第二年，他报名到休斯敦的得克萨斯大学就读，和其他新生一样，他得自己去挣学费。此刻校园里的人都在谈论私人电脑，人人都想弄一台，但经销商们将价格抬得很高，人们需要的是价格低廉、根据专业特点灵活设制的电脑。迈克尔敏锐地发现了这一点。“经销商将价格提得这么高，又能赚多大利润呢？”他沉思着，“为什么不能将产品从制造商那里直接送到最终用户手中呢？”由于电脑经销商那些价格昂贵的机器无法一下子售完，同时还要付出一笔可观的机器存放费，迈克尔终于以成本价买下经销商们的库存电脑，并给它们增设了附件来提高性能。

这种性能更优越，价格却便宜得多的电脑一上市便供不应求，市场十分看好。

感恩节放假时，迈克尔的父母说他们很担心他的学习受到影响。父亲恳切地说：“如果你想经商，可以在你拿到学位以后再干。”

迈克尔同意了，但回到休斯敦后，他感到千载难逢的机会就要擦肩而过了。一个月后，他又开始推销机器，这一次他干得更起劲了。

春季休假时，迈克尔向父母坦承自己仍在做计算机生意，而父母更想知道他的学业怎样了。

“我不得不放弃学业了，”他答道，“我想开办自己的公司。”

“你到底想干什么？”父亲问。

“跟IBM竞争。”他耸耸肩，轻松地回答。

“跟IBM竞争？”现在他的父母真的为儿子担心了。但是，迈克尔不管父母怎么说，坚持不改变主意，他还是那句话：这主意不错，为什么不去试试。于是，他和父母达成协议：暑假时他可以开办自己的计算机公司，如果不成功，9月份新学期他必须回到学校去。

回到休斯敦，迈克尔用所有的存款开办了“戴尔计算机公司”。此时是1984年5月3日，他刚满19岁。

随着新学期日益临近，他的节奏快得简直近乎疯狂。他租了一间房子作为办公室，并雇用了第一名雇员——28岁的经理来负责财务和经营管理。

戴尔的推销工作进展顺利。他将IBM的PC机都加上自制的附件供应市场。一接到订单，他就拼命组装机器，并以最快的速度送到客户手中。第一个月的销售额达到18万美元，第二个月升到26.5万美元，连新学年的到来，他也没有注意到。

一年中，他平均每月销售PC机1000台，为了保持这种节奏，他搬到更大的房间，并雇用了更多的人员。一旦客户的订单达到800份，雇员们便开始组装电脑。为减少库存和通常开支，零部件仅在急需时才订购。

送货卡车每天都送货上门，使迈克尔的公司一直保持着较高的利润率。

迈克尔坚信，质量是企业的生命。他给他的客户提供绝对的质量保证。用户若不满意，保证退回款项。他开设了一条24小时免费服务热线，使用户可以直接与技术人员联系，大约有90%的用户技术问题可通过电话来解决。

跟客户频繁的电话接触使公司更能贴近市场。用户可直接让公司知道他们喜欢或不喜欢哪种型号或式样。“我的竞争对手是先发展产品，然后告诉客户他们应该需要什么。而我则相反，我们是市场需要什么，就发展什么。”迈克尔自豪地说。

到迈克尔的同学大学毕业的时候，他的公司年营业额已达到7亿美元。迈克尔停止了原来在PC机上添设部件的方式，开始自行设计、装配、寻找自己的市场。

今天，戴尔公司在包括日本在内的16个国家设立了分支机构，公司收入达20多亿美元，雇有职员5500多名。戴尔的私人财产已达数亿美元。为鼓励扩大生产，戴尔公司给提出好建议的雇员以丰厚的奖励，即使有些做法没有取得成功。戴尔说：“我

们的成功迫使这些大公司间的竞争更加激烈，而这更能让客户得到利益。”

迈克尔·戴尔不止一次地回忆起这个情景：他曾告诉他的朋友，他的梦想就是成为世界上最大的私人电脑制造商，而朋友当时则认为戴尔是个十足的幻想家，梦想是不会实现的。

“为什么大家都甘做第二、第三或第十呢？”迈克尔常说。

从迈克尔身上，我们可以得到这样的启示：为什么不去努力争取，去实现自己的梦想？

3. 善用你的头脑，思考致富

《塔木德》说：“独特的眼光比知识更重要。”

美国一所著名学院的院长，继承了一大块贫瘠的土地。这块土地，既没有具有商业价值的木材，也没有矿产或其他贵重的附属物，因此，这块土地不但不能给他带来任何收入，反而成为支出的一项来源，因为他必须支付土地税。

州政府建造了一条从这块土地上经过的公路。一位“未受教育”的人刚好开车经过，看到这块贫瘠的土地正好位于一处山顶，可以观赏四周连绵几公里的美丽景色。他同时还注意到，这块土地上长了一片小松树及其他树苗。于是，他以每亩10美元的价格，买下了这块50亩的荒地。在靠近公路的地方，他盖了一间独特的木屋，并附设一间很大的餐厅，在房子附近又建了一处加油站。他又在公路沿线建造了十几间单人木头房屋，以每人每晚3元的价格出租给游客。餐厅、加油站及木头房屋，使他在第一年净赚15万美元。

第二年，他又大事扩张，增建了50栋木屋，每一栋木屋有3间房间。

他把这些房子出租给附近城市的居民，作为避暑别墅，租金为每季度150美元。而这些木屋的建筑材料根本不必花他一分钱，因为这些木材就长在他的土地上（那位学院院长却认为这块土地毫无价值）。

还有，这些木屋独特的外表正好成为他的最佳广告。一般人如果用如此原始的材料建造房屋，很可能被认为是疯子。

故事还没有结束，在距离这些木屋不到5公里处，这个人又买下了一个占地150亩的荒废的农场，每亩的价格是25美元，而卖主则相信这个价格是最高的了。

这个人马上建造了一座100米长的水坝，把一条小溪的流水引进一个占地15亩的湖泊，在湖中放养许多鱼，然后把这个农场以建房的价格出售给那些想在湖边避暑的人。这样简单的一转手，使他共赚进2.5万美元，而且只花了一个夏季的时间。

而这个有远见及想象力的人，从未接受过正规的“教育”。

且让我们牢记这个事实：一个人只要能运用各种知识，立即可以变得有教养及有权势。

在提到上述的那个故事时，那位以500美元的价格售出50亩“没有价值”土地的学院院长说：“想想看，我们大部分人也许都会认为那个人没有知识，但他把他的“无知”和50亩荒地混合在一起之后，所获得的年收益，却远超过我靠所谓的教育方式赚取的5年的总收入。”

犹太人认为，知识固然重要，但是，如果没有胆识和魄力，你的知识就不能发挥最大的作用。犹太人还认为，赚钱是天经地义，最自然不过的事，如果能赚到的钱不赚，简直是对钱犯罪，要遭上帝惩罚的。犹太商人赚钱强调以智取胜。他们认为，金钱和智慧两者中，智慧比金钱重要，因为智慧是能赚到钱的智慧，也就是说，能赚钱方为真智慧。这样一来，金钱成了智慧的尺度，智慧只有化入金钱中，才是活的智慧；钱只有化入智慧之后，才是活的钱，活的钱和活的智慧难以分开。

亿万富翁亨利·福特说：“思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它。”

“你的头脑是你最有用的资产，但如果使用不当，它会是你最大的负债。”

世界著名的成功学大师拿破仑·希尔曾著过《思考致富》一书。为什么是“思考”致富，而不是“努力工作”致富？最成功的人士强调，最努力工作的人最终绝不会富有。如果你想变富，你需要“思考”，独立思考而不是盲从他人。富人最大的一项资产就是他们的思考方式与别人不同。如果你做别人所做的事，你最终只会拥有别人所拥有的东西。

而对大部分人来说，他们拥有的是多年的辛苦工作、高额的税收和终生的债务。

思考致富是一条捷径。捷径的定义是，比一般的途径更直接且更快完成某件事情。

走捷径的人一定知道自己的目的地。他必须走出去，不论中途遇到何种障碍，都必须继续走下去，否则永远到达不了目的地。致富的捷径只有简单的一句话：“用积极的态度去追求财富。”

当你确实以积极的态度思考，自然会有所行动，达成你所有正当的目标。

乔治·哈姆雷特曾在伊利诺伊州的退伍军人医院疗养，他的时间很多，但除了读书和思考外，能做的事情并不多。他懂得思考的价值，并对自己充满信心。

乔治知道很多洗衣店会在烫好的衬衣领加上一张硬纸板，以防止变形。他写了几封信向厂商洽询，得知这种硬纸板的价格是每千张4美元。

他的构想是，在硬纸板上加印广告，再以每千张1美元的低价卖给洗衣店，从中赚取广告利润。

乔治出院后，立刻着手进行此事，并持续每天研究、思考、规划的习惯。

广告推出后，乔治发现客户取回干净的衬衫后，都将衣领的纸板丢弃不用。

他问自己：“如何让客户保留这些纸板和上面的广告？”答案闪过他的脑际。他在纸卡的正面印上彩色或黑白的广告，背面则加进一些新的东西——孩子的着色游戏、主妇的美味食谱或全家一起玩的游戏。有一位丈夫抱怨洗衣的费用激增，他发现妻子为了搜集乔治的食谱，竟然把可以再穿一天的衬衫送洗！

乔治并未以此自满。他野心勃勃，要让自己的事业更上一层楼。他把每千张1美元的纸板寄给美国洗衣工会，工会便推荐所有的会员采用他的纸板。由此，乔治有了另一个重要的发现，给别人你所喜欢及美好的事物，你会得到更多！

缜密的思考和规划为乔治带来了可观的财富，他认为一段独处的时间，是招徕财富必要的投资。

犹太人相信，致富的捷径是：以积极的思考致富并有积极的心，相信你能，你就做得到！

不论你是谁，不论你年龄大小、教育程度高低，都能够招徕财富，走出贫穷。各行各业的人士，都不要低估思考的价值。即使躺在床上也能思考！即使你是躺在医院的病床上，研究、思考及规划，也能致富。

4. 靠自己的判断对市场做出分析

《塔木德》说：“要相信你自己的判断，任何人的意见都不十分可靠。”犹太商人指出，靠自己的判断对市场做出分析，赚钱就相对容易多了。

许多人以为，投资是一个充满戏剧性、激动人心的过程。还有人认为，投资包含风险、运气、时机和热点投资消息等诸多因素。有些人自认为对投资这个神秘课题知之甚少，于是，他们找到内行一些的投资者，把资金连同信赖一并交给他们。这些所谓的投资者为了显示他们比其他人懂得多，因此，他们进行投资，以此证明他们智胜一筹，这就是许多人眼中的投资。而真正的犹太富翁眼中的投资却不是这样的。他们认为，投资是一个枯燥无味的计划，是一个通过机械操作而达到富裕的过程。或者说，投资仅仅是一个由固定程序、策略和一系列能使人变富的措施组合而成的计划，这一切几乎能保证你成为富翁。

既然投资和发财就像照食谱烤面包这样简单，为什么有那么多人不愿意遵循这个投资程序呢？

每100个美国人中只有3个人是富翁，这是什么原因呢？在这样一个致富机会人人平等的国度里，只有少数人成为富翁，这又是怎么回事？

为什么对大多数人而言，遵循一个简单的计划难如登天？这是因为遵循一个简单的计划是一件单调而乏味的事情。人性是很容易对总是重复做一件事感到厌倦无聊的，因此他们总要寻求刺激和有趣的事情去做。正是这个原因，导致100个人中只有3个人是富翁。他们起先照计划去做，没过多久，就感到这种日子索然无味。于是，他们抛开计划，寻找一种能迅速致富的魔法。他们的一生都在单调和趣味往返交错的过程中度过，所以他们没有成为富翁。他们不能忍受日复一日地遵循一个简单而枯燥的致富计划。许多人认为，投资致富的过程很神奇，同时他们还认为，如果计划不够复杂，就不算是个好方案。

许多犹太富翁认为，只有傻瓜才会去迷恋那些快速赚钱、过眼财富的童话，这种故事只能吸引失败者。如果一种股票为众人熟知并能赚很多的钱，这就意味着好事已过去或马上就要过去。

在投资理念方面，犹太富翁和一般人常常不同。一般的人往往也能够尽可能利用机会，但他们习惯进行“一揽子”投资。他们联系一家从事经营个人投资业务的中介机构，如房地产公司、股票经纪人或财务筹划顾问等，然后买下一些东西。这些东西可能是共同基金、房地产信托投资、股票或债券等。这是一个较好的、清楚简单的投资方式，就好像一位商店老板到电脑商店去购买一台组装好的电脑。犹太富翁常常是那种创造投资机会的投资者。

这种投资者通常会组织一项交易，如同一个人去买来电脑零部件，然后将其组装成一台电脑。虽然他们连用部件组装电脑的第一步工序都不知道，但他们却清楚应该如何将一个个机会组织起来，也知道谁正在这样做。

据调查统计，美国近约11%的百万富翁认定“具有优秀的证券投资顾问”是解释他们在经济上成功的非常重要因素。与此形成鲜明对照的是，35%的百万富翁相信“进行明智的投资”是非常重要的因素。这比相信证券投资顾问的人多出两倍还多。为什么不那么相信“证券投资顾问”呢？尽管多数百万富翁都至少在一家服务性经纪公司开立账户，但绝大多数还是自己做投资决定。

许多成功的百万富翁对证券经纪人提出的许多建议并不放在眼里，至少要“打折扣”。他们认为，证券经纪人擅长买进卖出，但是，如果他们花了大部分的时间在买进卖出上，就几乎没时间去研究投资机会。正如一位百万富翁所说：“如果证券投资经纪人真的能够预测未来，他们就用不着老当证券经纪人。他们不可能是预测家，他们只是用钱买进卖出。”

人们运用自己客观的分析得出的结论，与人们从所谓新闻以及从其他人那里得到的结论往往存在差异，这似乎带给投资者一个近乎永恒的矛盾心理：相信自己还是相信别人。无论投资人信奉何种投资理论，采用何种投资方法和投资技术，他都应该充满信心地相信自己的判断是正确的，这是成功投资者的必备特征。无论何时，人们对市场总是存在两种截然相反的判断，如果所有投资人对市场的判断一致，这个市场将因为没有买者或没有卖者而无法存在下去。当投资人依据自己的分析做出某一判断时，不可否认，市场上必然存在与之相反的判断，并且这种判断可能通过不同的途径和不同的媒介传到投资人那里。这时，投资人即面临是相信自己还是相信别人的抉择。唯一正确的答案是：相信自己。

投资人往往缺乏好的信息来源和投资参谋，而他日常接触的其他投资人在多数情况下是坏主意的来源，从他们那里只能得到廉价的观点以及夸夸其谈的评论，这些观点和评论的唯一作用在于干扰投资人的独立思考，将其引入歧途。

5. 多射几箭就能中靶

《塔木德》说：“箭法再差，多射几箭也可能碰在靶子上。”这句看似平常的话，却启发了很多人赚钱的思维。

有一天，乔治在删除垃圾电子邮件的时候，看到这样一个标题：令人吃惊的足总杯比赛预测。他好奇地点开了它，里面写着：“亲爱的球迷，我们知道你是个怀疑论者，凡事不会轻易相信，可我们确实已经设计出了绝对准确地预测足球比赛结果的奇妙方法，今天下午，英国足总杯将进行第3轮比赛，对垒的是考文垂队和谢菲尔德联队，我们预测考文垂队将会取得胜利。”

乔治看过后，轻蔑地一笑，没有当回事，晚上，他收看电视里的比赛结果，考文垂队果然势如破竹地赢了。

3个星期后，乔治又收到了那个人的电子邮件：“亲爱的球迷，你是否还记得，在上一轮足总杯比赛中，我们曾事先准确地预测了考文垂队获胜？今天考文垂队要和米德尔斯堡队交手了，我们的预测是，米德尔斯堡队获胜。同时我们强烈地奉劝你不要和别人去赌输赢，但请你密切关注比赛结果，看看我们的预测结果是否准确。”

那天下午，双方打成了1比1平局。考文垂队本来很强，却完全没有发挥出来。而在次日加赛时，米德尔斯堡队却以2比0的比分胜出，这回乔治有点惊讶了。

过了几天，那个人的电子邮件又来了，预测米德尔斯堡队将在第5轮比赛中失利，特伦密尔队将会打败它，结果果然如此。

而在四分之一决赛之前，那封电子邮件又告诉乔治：特伦密尔队将老老实实地输给陶顿亨队。事实果然如此，4次预测，4次全都说中了。

接着，那个人在电子邮件中对乔治说：“我们买断了一个数学家最新的研究成果。现在你大概相信，我们确实很有把握，能够料事如神。在半决赛中，阿森纳队将会打败伊普斯维奇队。”

乔治是个不服气的人，他通知了许多朋友，下午一起看球赛直播，并且计划在阿森纳输掉后，大肆羞辱那个信口开河的家伙。但是，在落后的情况下，阿森纳队奋起直追，最后竟以2比l获得了胜利。太不可思议了！

第二天，那个不可思议的邮件又来了，它这次说：“亲爱的球迷，你已经体验了我们神奇的足球预测，现在你信服了吧？我们已经做出了5次正确的预测，五发五中，你一定会同意它绝非运气，尤其是所有的冷门我们都猜中了。现在我们和你做一笔特殊的交易：在一个月的时间内，我们向你提供比赛预测，你只需支付200美元的订金，然后发一封电子邮件，把参赛的两个队告诉我们，我们就会将预测结果通知你。我们殷切地盼望收到你的订单。”

200美元的要价确实不低，但如果事先能知道哪一个队会赢，就完全可以从彩票商的手中赢来20万美元。

当然，乔治也怀疑过，他们是暗地里操控球赛的财团，或者是黑社会，但是这一切都与乔治没关系，只要预测结果准确就行了。于是，他掏出了200美元。

事实上，这些人不过是一群想赚钱的“奸商”，他们只是懂得一些数学知识，知道经多次试验，小概率事件也会频频出现，这和“箭法再差，多射几箭也可能碰在靶子上”的意思是一样的。

一开始，他们向球迷发了6400封邮件，一半是预测甲队获胜，另一半是预测乙队获胜，于是，有3200人得到的预测是准确的，另一半人则会把它当成一个笑话忘掉。

下一次，他们只给得到“正确预测”的3200人发送邮件，一半是预测丙方获胜，另一半是预测丁方获胜……依此类推。所谓的“预测者”，总是继续给得到“正确预测”的一部分人发送新邮件，最后，剩下200人收到的预测结果便全部是正确的，他们当然会认为这个预测绝对灵验。假如其中有50人掏出200美元，对骗局的策划者来说，就是一笔很可观的收入了。因为他们除了发电子邮件，不需要任何本钱。

三、犹太人商机谋略

1. 看准机会才能赢

《塔木德》说：“我见日光之下，快跑的未必能赢，力战的未必得胜，智慧的未必得粮食，明哲的未必得资财，灵巧的未必得喜悦，所临到众人的，是在乎当时的机会。”

犹太人中广为流传的一句格言是：“正确判断时机和正直经营，这样做生意就不会太难了。”

一说起“参孙办公”，大家都会想到商用公事包和皮箱。这个“参孙办公”的创始者史韦达也是犹太人。

1900年初，史韦达跟随父亲从东欧移居到美国。最初，他的父亲在纽约开了一家杂货店，但是经营得很不好，于是又搬到芝加哥从事别的买卖，结果又失败了。他的父亲因为借了很多钱，已经没法回头了，只好全国各地跑。最后，他在科罗拉多州的迪邦市开了一家蔬菜店，还是没有赚到什么钱。看样子，他又要重新尝试了。史韦达看到因日夜奔波而面容憔悴的父亲，就说：“让我来经营吧。”

当时，迪邦是有名的疗养胜地，每年到这里的客人络绎不绝。在蔬菜店的门口就能看到客人们拎着手提箱从停车场出来，走向疗养地。如果再仔细看，多半回来的客人的手提箱都坏了，只有一根拎带绑着。他观察到这一点后，就把父亲的蔬菜店改成了皮包店。真是近水楼台先得月，这个店因为临近停车场而卖了很多皮包。

最初供货的是纽约的皮包制造商。很快，全国的皮包制造商就争相向史韦达的店供货。仅仅两年时间，史韦达店的皮包销量就在全美首屈一指，店铺的规模也变得越来越大。如果你去看史韦达的总店，会发现它只是一个盖在农村的平房，但里面有纽约最新潮的、由名家设计的皮包。就这样，他的店越来越有名。

有一次，大生产商们决定在纽约宴请史韦达。史韦达到达的那一天，各个公司的代表或总经理都来到纽约火车站来接站，那景象好像是纽约经济团体的大聚会。当大家看到从列车上下来的史韦达，都吃了一惊。这位史韦达商会的总经理竟然是一位16岁的少年！

后来，史韦达决定自己制造皮包。他致力于制作即使遭受碰撞也不易破损的坚固皮包。他把自己制作的皮包称作“参孙”。为什么呢？他小时候一直被《圣经》中的一个故事感动着，主人公是一个具有超凡能力的英雄，名字叫“参孙”。他一直不能忘怀这个名字，所以就用它给自己的产品命名，以此纪念自己儿时的梦。而在他的店前驻足的客人都非常挑剔，正是这个原因，成了催生“参孙”这个品牌的契机。

犹太人认为，正确的经商法则是：抓机会要正视和把握现实，并对现实进行合理的判断，最后靠个人的努力取得成功。

2. 风险越大，获益越多

《塔木德》说：“在别人不敢去的地方，才能找到最美的钻石。”

也就是说，“高风险，意味着高回报”，只有敢于冒险的人，才会赢得人生辉煌。而且，这种面临风险、审慎前进的人生体验可以练就过人的胆识，这更是宝贵的精神财富。

犹太人无疑是这种财富的拥有者。他们凭着过人的胆识，抱着乐观从容的风险意识知难而进，逆流而上，往往赢得出人意料的成功。

这种身临逆境、勇于冒险的进取精神是成就“世界第一商人”的又一重要因素。

在商品经济条件下，企业家面对优胜劣汰的竞争性市场，他不能凭借行政权力进行经营，也得不到行政权力的庇护，只能依靠自己的智慧和才能进行拼搏。企业家的道路是荆棘丛生的，瞬息万变的市场供给和需求，纷繁复杂的社会、经济、政治和文化生活，加速发展的科学技术等，使得企业家的任何一项重大经营决策都受到客观环境“不确定性”

的影响，都带有一定的风险性，在风险中寻找机会。要想做成任何一件事都有成功和失败两种可能。当失败的可能性大时，偏要去做，自然就成了冒险。问题是，许多事很难分清成败的可能性大小，这时也是冒险。而商战的法则是冒险越大，赚钱越多。当机会来临时，不敢冒险的人，永远是平庸之人。不少时候，犹太商人正是靠准确地把握这种“风险”之机而得以发迹。犹太大亨哈默在利比亚的一次成功冒

险，就是一个很好的案例。

当时，利比亚的财政收入不高。在意大利占领期间，墨索里尼为了寻找石油，在这里花了大概1000万美元，结果一无所获。埃索石油公司在花费了几百万收效不大的费用后，正准备撤退，却在最后一口井里打出油来。壳牌石油公司大约花了5000万美元，但打出来的井都没有商业价值。西方石油公司到达利比亚的时候，正值利比亚政府准备进行第二轮出让租借地的谈判，出租的地区大部分是原先一些大公司放弃了的利比亚租借地。根据利比亚法律，石油公司应尽快开发他们的租借地，如果开采不到石油，必须把一部分租借地还给利比亚政府。第二轮谈判中就包括已经打出若干眼“干井”的土地，但也有许多块与产油区相邻的沙漠地。

来自9个国家的40多家公司参加了这次投标。参加投标的公司中，有很多是“空架子”，他们希望拿到租借地后再转租。另一些公司，其中包括西方石油公司，虽然财力不够雄厚，但至少具有经营石油工业的经验。利比亚政府允许一些规模较小的公司参加投标，因为它首先要避免的是遭受大石油公司和大财团的控制，其次才去考虑资金有限等问题。

哈默虽然充满信心，但前程未卜，尽管他和利比亚国王的私人关系良好。但是，他不仅这方面经验不足，而且和那些一举手就可以推倒山的石油巨头们相比，竞争实力悬殊太大，真可谓小巫见大巫。但决定成败的关键不仅仅取决于这些。

哈默的董事们都坐飞机赶来了，他们在4块租借地投了标。他们的投标方式非同一般，投标书用羊皮证件的形式，卷成一卷后用代表利比亚国旗颜色的红、绿、黑三色缎带扎束。在投标书的正文中，哈默加了一条：他愿意从尚未扣税的毛利中拿出一部分钱，供利比亚发展农业使用。此外，他还允诺在国王和王后的诞生地库夫拉附近的沙漠绿洲中寻找水源。另外，他还将进行一项可行性研究，一旦在利比亚找出水源，他们将和利比亚政府联合兴建一座制氨厂。

最后，哈默终于得到了两块租借地，使那些强大的对手大吃一惊。

这两块租借地都是其他公司耗巨资后一无所获而放弃的。

这两块租借地不久就成了哈默烦恼的源泉。他钻出的头3口井都是滴油不见的干井，仅打井费就花了近300万美元，另外还有200万美元用于地震探测及向利比亚政府的官员交纳不可告人的贿赂金。于是，董事会里有许多人开始把这个雄心勃勃的计划叫做“哈默的蠢事”，甚至连哈默的知己、公司的第二股东里德也失去了信心。

但是，哈默的直觉促使他固执己见。在和股东发生意见分歧的几周里，第一口油井

出油了，不久另外8口井也出油了。这下公司的人乐坏了，这块油田的日产量是10万桶，而且是异乎寻常的高级原油。更重要的是，油田位于苏伊士运河以西，运输非常方便。与此同时，哈默在另一块租借地上采用了最先进的探测法，钻出了一口日产7.3万桶自动喷油的油井，这是利比亚最大的一口油井。接着，哈默又投资1.5亿美元修建了一条日输油量100万桶的输油管道。而当时西方石油公司的资产净值只有4800万美元，足见哈默的胆识与魄力。之后，哈默又大胆吞并了好几家大公司，等到利比亚实行国有化的时候，他已羽翼丰满了。西方石油公司一跃成为世界石油行业的第8个姊妹。

哈默一系列的事业成功，完全归功于他的胆识和魄力，他不愧为一个犹太大冒险家。

1921年的苏联，经历了内战与灾荒，急需救援物资，特别是粮食。

哈默本来可以拿着听诊器，坐在清洁的医院里，不愁吃穿、安稳地度过一生。

但他厌恶这种生活。在他眼里，似乎那些未被人们认识的地方，才是值得自己去冒险、去大干一番事业的“战场”。他做出了一般人认为是发了疯的抉择，踏上了被西方描绘成地狱似的可怕的苏联。当时，苏联被内战、外国军事干涉和封锁弄得经济萧条，人民生活十分困难；霍乱、斑疹、伤寒等传染病和饥荒严重地威胁着人们的生命。列宁领导的苏维埃政权采取了一个重大决策——新经济政策，鼓励吸引外资，重建苏联经济。

但很多西方人士对苏联充满偏见和仇视，把苏维埃政权看做是可怕的怪物。到苏联经商、投资办企业，被称做是“到月球去探险”。

哈默当然也知道这一点，但他也知道风险大，利润必然也大，值得去冒险。于是，哈默在饱尝大西洋航行中的晕船之苦和英国秘密警察纠缠的烦恼后，终于乘火车进入了苏联。沿途景象惨不忍睹：霍乱、伤寒等传染病流行，城市和乡村到处都有无人收殓的尸体，专吃腐尸烂肉的飞禽在人们头顶盘旋。哈默痛苦地闭上眼睛，但商人精明的头脑告诉他：被灾荒困扰着的苏联目前最急需的是粮食。他又想到，这时的美国粮食大丰收，价格早已惨跌到每蒲式耳1美元。农民宁肯把粮食烧掉，也不愿以这样的低价送到市场出售。而苏联这里有的是美国需要的，可以交换粮食的毛皮、白金、绿宝石。如果让双方能够交换，岂不是两全其美。在一次苏维埃紧急会议上，哈默获悉苏联需要大约100万蒲式耳的小麦，才能使乌拉尔山区的饥民渡过灾荒。机不可失，哈默立刻向苏联官员建议，从美国运来粮食换取苏联的货物。双方很快达成协议，初战告捷。

没隔多久，哈默成了第一个在苏联经营租让企业的美国人。此后，列宁给了他更大

的特权，让他作为负责苏联对美贸易的代理商，于是，哈默成为美国福特汽车公司、美国橡胶公司、艾利斯-查尔斯机械设备公司等30多家公司在苏联的总代表，生意越做越大，他的收益也越来越多。他存在莫斯科银行里的卢布数额惊人。

第一次冒险使哈默尝到了巨大的甜头。于是，“只要值得，不惜血本也要冒险”，成了哈默做生意的最大特色。

一个人若想成就一番事业或取得卓越的成功，就必须把自己从胆怯和懦弱的思想中解救出来，具备独立自主、敢于冒险的精神。有人说：“人生最大的价值就在于冒险，整个生命就是一场冒险，走得最远的人常是愿意去冒险的人。”事实上，冒险不只是一种勇气和魄力，其重要意义在于，不论最终的结果是成功还是失败，你从未停止奋斗和拼搏，这种精神是弥足珍贵的。

3. 明白什么是值得冒的风险

《塔木德》说：“伟人经常犯错误，经常要摔倒，但虫子不会。因为，它们做的事情就是挖洞和爬行。”

我们很容易理解胆量，尤其是冒经济风险的胆量，而这正是成功的犹太商人具有的特征之一。战胜生活中的困难并以此获得高收入，显然需要具备某种程度的勇气，以及克服恐惧的能力。许多犹太商人承认，他们的胆量是他们在生活中培养并有意识地发展起来的。

如果你留意观察，你会发现过于谨小慎微的投资者是不可能获得巨额财富的。只有具备极强创业精神的投资者，才能使世界发生翻天覆地、日新月异的变化。

有人专门问过1000位高收入者一个简单的问题：“合理的经济风险对于你们在经济上的成功有多大的重要性呢？”净资产在1000万美元以上的百万富翁中，有41%人回答：“非常重要。”而净资产在100万~200万美元的高收入者，给出同样回答的仅有21%。

愿意冒具有合理回报的经济风险，与净资产之间明显存在着重要的联系。那些把自己经济上的成功归功于冒经济风险的人，在投资方面并不是瞎撞。他们中的大多数人认为，把赌博当做自己的经济来源是一种愚蠢的选择，比如在抽彩票时，是否能赢全靠运气，而大多数富翁或那些想成为富翁的人决不会去玩彩票。大多数人决不去赌博——冒风险者根本就不是赌博者。

善于经营投资的犹太人往往都熟悉概率论，他们知道可能性和期望值。玩彩票的中彩机会非常非常之小，以至于他们认为，“每周用火烧掉几张美元也比把钱丢到彩

票中去强！”他们知道，在大多数的赌博中，尤其是玩彩票，玩者根本无法知道总的数目，所以也无法知道中彩的可能性或期望值，期望值肯定要小于总的彩票的价格。玩者除非买更多的彩票，否则就无法增加赢的机会。

一位犹太富翁指出，一周只是投入1美元、2美元或10美元，获得奖金的期望值是多少呢？一张彩票要1美元，要买几百万张彩票才有一张能中到100万美元的彩票。所以，你赢的机会是几百万分之一。比如，一共有450万张彩票，你买了一张，你赢的机会是450万分之一，而你的期望值只有100万美元。按照风险与回报之比，大多数彩票游戏是顾客包输的游戏。

调查发现，玩彩票与一个人的净资产水平之间有明显的反比例关系。在所有各种净资产类型中，千万富翁在过去的30天中玩过彩票的可能性最小；而在同样的30天中，非百万富翁玩彩票所占的百分比最高。

在过去30天中，有1个玩过彩票的千万富翁就有3个玩彩票的非百万富翁，其比例为1比27。注意，这些非百万富翁每年的收入都在10万美元以上。如果他们把收入中更多的一点钱积累起来用于真正的投资，他们是不是也可能成为百万富翁了呢？

人们计算着“一周只有几元钱”，但这不仅仅是钱的问题，还有时间。买一张彩票得花10分钟，包括排队的时间、交通所花的时间，假如你每周买一张，实际上就等于每年花520分钟的时间去干一项“听起来要赢一罐黄金，但实际可能性接近于零”的活动。反过来，520分钟可以折合成8.7小时，一般的百万富翁每小时将近挣到300美元。因此你就能够明白，他肯定不愿意每周都跑到小区的便民商店去买彩票，每年白白花去8.7小时。这8.7小时可以用来做更有益的事，比如工作、学习新技术、与家人和朋友聚会。如果按工作计算，百万富翁每小时可净挣300美元，每年8.7小时就是2610美元，20年总数达到52200美元；如果把这些钱同期统统投资到股票上，就可能变成好几百万美元。

千万富翁每小时工作挣到的钱将近1000美元，每年买彩票花费的时间相当于损失8700美元，20年就是17.4万美元。试想一下，这笔钱如果按以上方式投资，估计收益可达到1000万美元以上。

因此，你一定要把玩彩票所花的时间和金钱用于更有效益的活动。

太多的人把太多的时间花在几乎没有可能赢的赌博上，这种长期的执著绝不可能使他们成为一个成功的玩家。

4. 机遇只偏爱有准备的头脑

《塔木德》说：“每个人的机会都一样多，但是，每个人对机会的识别和把握能力是不同的。”

犹太人的杰出代表爱因斯坦曾说过：“机遇只偏爱有准备的头脑。”这里所说的“准备”主要有两方面的内容：一是知识的积累。没有广博而精深的知识，要发现和捕捉机遇是不可能的。

二是思维方法的准备，只具备知识，而没有现代思维方式，就看不到机遇，只能任凭它默默地从你身边溜走。

人们常常引用苹果落在牛顿脚前，导致他发现万有引力定律这一例子，来说明所谓纯粹偶然事件在发现中的巨大作用。但人们却忽视了，多年来，牛顿一直在为重力问题苦苦思索、研究。在这一漫长的过程中，牛顿思考了该领域内的许多问题，及其相互之间的联系，可以说，关于重力问题的一些极为复杂深刻的问题他都反复思考推敲过。苹果落地这一常见的日常生活现象，之所以为常人所不在意，却能激起牛顿对重力问题的理解，能激起他灵感的火花并进一步做出异常深刻的解释，很显然，这是因为牛顿对重力问题已有了深刻理解的结果。因此，成千上万个苹果从树上掉下来，却很少有人能像牛顿那样研究出深刻的定律来。

有许多发现和发明看起来纯属偶然，其实仔细探究，我们会发现，这些发现和发明绝不是什么偶然得来的，也不是什么天才灵机一动或凭运气得来的。在大多数情形下，这些在常人看来纯属偶然的事件，不过是从事该项研究的人长期苦思冥想的结果，也就是说，纯粹的偶然性虽以偶然事件的形式表现出来，但它其实也是在不断的实验和思考之后必然出现的一种形式。

虽然时机是一种不以人们意志为转移的客观因素，有一定的神秘性，但也不是无法捉摸和预料的。聪明的人总是一方面从事手头的工作，一方面注意捕捉取得突破或成功的时机，当时机没有成熟的时候，他积蓄力量或者寻找出路，一旦时机成熟就顺应形势或潮流，促成自己的事业达到高峰。

常常听到有些人抱怨命运女神忽略了他，总认为自己碰不上好机遇，总以为能够利用的机遇太少，因而把工作和生活中一切不顺心的事，都归结于机遇很少光临自己。

其实，机遇对每个人都是公平的，不存在厚此薄彼的问题，这就像阳光雨露会播撒到大地上的每一个地方一样，关键是你面对机遇时能不能真正把握住。

对于能够把握机遇并且充分地利用机遇的人，机会时刻都存在着，对待机遇就像有经验的船夫利用风一样，两者之间似乎有一种默契；而对于那些对机遇毫无知觉也

不会很好地利用的人，即使机遇来到眼前，他们也不能及时抓住，而是常常让机会白白地溜走。

100多年前，有位叫莱维·施特劳斯的德国犹太人到美国旧金山去经商。除了别的商品，他还带了些帆布，以供淘金者做帐篷之用，但他还没有来得及下船，除了帆布，货物都一售而空。一针一线都需从外面进口的旧金山人需求之旺，给莱维留下深刻印象。下船后，莱维带着帆布开始了他的“淘金”历程。他和一位挖金的矿工迎面相遇，那人抱怨道，他们需要的并不是帐篷，而是挖金时经磨耐穿的裤子。头脑灵活的莱维一点也不含糊，随即和那位矿工一起到裁缝店，用随身携带的帆布给他做了一条裤子，这就是世界上第一条工装裤，亦即今日十分时髦的牛仔裤的鼻祖。那位矿工回去之后，消息不胫而走，大量订货随之而来。

矿工需要的是耐磨的裤子，而莱维手头只有做帐篷的帆布。如果莱维的头脑不灵活，只会后悔自己带错了商品，而失去这次绝好的赚钱机会。这正表明了犹太人经商方面的精明果然是名不虚传。

由此可见，经营者应尽量利用一切可以利用的机会，采取行动，以达到预期的目的。一旦发现机会，就要深入挖掘，锲而不舍。

5. 眼光要盯着未来

《塔木德》说：“最昂贵的钻石总是埋藏在不易被发现的地方。”

因此，犹太商人不仅懂得冒险，还懂得眼光要盯着未来的道理。

19世纪80年代，约翰·洛克菲勒已经以他独有的魄力和手段，控制了美国的石油资源，这一成就不仅取决于他从父亲那里学到的经商哲学，从母亲那里学到的精细、守信、一丝不苟和笃信宗教的品德，更主要的是受益于他从创业中锻炼出来的预见能力和冒险胆略。

1859年，当美国宾夕法尼亚州泰特斯维尔打出了第一口油井后，洛克菲勒这位精明的青年商人就从当时的石油热潮中看到了这项风险事业是有利可图的。他在与合伙人争购安德鲁斯-克拉克公司的股权中表现出了非凡的冒险精神。

石油公司的胶权拍卖从500美元开始，洛克菲勒每次都比对手出价高，当标价达到5万美元时，双方都知道，此价已经大大超出石油公司的实际价值，但洛克菲勒满怀信心，决意要买下这家公司。当对方最后出价7.2万美元时，洛克菲勒毫不迟疑地出价7.25万美元，最后终于战胜对手。

年仅26岁的洛克菲勒经营起了当时风险很大的石油生意，当他所经营的标准石油公司在激烈的市场竞争中控制了美国出售全部炼制石油的90%时，他并没有停止冒险行动。

到19世纪80年代，利马发现了一个大油田，因为含碳量高，人们称之为“酸油”，当时没有人能找到一种有效的办法提炼它，因此一桶只卖15美分。洛克菲勒预见到这种石油总有一天能找到一种方法提炼它，坚信它的潜在价值是巨大的，所以执意要买下这个油田。当时他的建议遭到董事会多数人的坚决反对，事后他只得说：“我将冒个人风险，自己拿出钱去投资这一产品。如果必要，拿出200万、300万。”洛克菲勒的决心终于迫使董事们同意了他的决策。结果，不过两年多时间，洛克菲勒就找到了炼制这种酸油的方法，油价一下由15美分涨到1美元，标准石油公司在那里建造了全世界最大的炼油厂，盈利猛增到几亿美元。董事会的成员最后不得不承认，洛克菲勒比他们所有人都看得远，比他们所有人都有更加强烈的冒险意识。

大凡成功的企业家都是战略家，他们有极强的预见能力，他们的眼光盯着未来；只要认准一个目标，他们就锲而不舍地干下去，直到成功为止。

6. 能多赚钱的时候就不必客气

《塔木德》说：“生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾。尤其是终其一生，无力消除贫穷创造财富，更是无可宽恕的。”直到现在，许多犹太人仍把追求财富当做人生的第一要务，只要有机会赚取更多的钱，他们便不会轻易罢手。下面是犹太人为了多赚钱采用过的几种手段。

（1）“一笔生意，两头赢利”

《塔木德》上说：“如果真正给别人提供了方便，你也一定会从中受益。”

著名的美国犹太银行莱曼兄弟公司，是一家历史悠久的老字号，其年利润一度达到3500万美元，而其创造人却是一个牛贩子的儿子。

亨利·莱曼是从欧洲到美国来的莱曼家庭的第一代。他在美国南方做了一段时间的行商后，和他的两个弟弟伊曼纽尔和迈那一起在亚拉巴马的蒙哥马利定居下来，当上了杂货店的老板。

该地本是一个产棉区，农民手里多的是棉花，但却没有现钱去买日用杂货，于是他采取了用杂货去交换棉花的方式，双方皆大欢喜，农民得到了需要的商品，他也卖掉了杂货。

这种方式不仅吸引了所有没有钱买日用品的顾客，扩大了销售，而且有利于莱曼兄弟降低棉花价格，提高日用品的价格，并且使杂货店本来应去进货之际，顺便把棉花捎去，避免了单项进货，省下一笔运输费用。

没过多久，莱曼兄弟便由杂货店小老板发展成经营大宗棉花生意的商人，棉花典当成了他们的主要业务。美国南北战争期间，莱曼家庭在伦敦推销邦联的商务，在欧洲大陆推销棉花。

战后，他们在纽约开办了一个事务所，并于1887年在纽约交易所中取得了一个席位，成为一个“果菜类农产品、棉花、油料代办商”，从此走上了规模化发展的道路。

在此案例中，莱曼正是因为给别人提供了方便，才获得了更多的经济利益。

（2）狡诈和欺骗赚钱

莫里茨·赫希男爵是历史悠久的巴伐利亚犹太金融集团的成员，他在自己继承的遗产和太太的巨额陪嫁共计二三百万资金的基础上，开始了银行家的生涯。1826年，他和他的内弟斐迪南德·比朔夫夏姆一起，在比利时布鲁塞尔开设了自己的银行。

赫希对日复一日的商业银行业务兴趣不大，他的主要热情是建设铁路及为建设欧洲铁路支线投资，然后在有利可图的情况下，将这些支线的产权卖给干线的所有者，以此获取厚利。

1868年，奥斯曼土耳其政府准备建设一条从维也纳到君士坦丁堡的铁路。这项工程需要铺设一条从君士坦丁堡经阿德里安堡、索非亚、萨拉耶夫到萨拉热窝等地的干线，期间还需要建设许多支线，全长共计2500多公里。铁路所经过的地方，大多崎岖不平，山峦重叠。据估计，在较平坦的地区每公里的造价为4万美元，而在山区，每公里的造价高达5万美元。

土耳其政府原先建造这条铁路的特许权授予了一家比利时公司，但该公司承担不了，才一年就破产了。到第二次招标时，赫希提出了一个周密的计划，并借助他曾帮助土耳其人建立几家重要银行这层关系，一举中标。

赫希与土耳其政府签下协议，土耳其政府同意在99年的租借期内，由国家借贷，每年支付每公里铁路2800美元租金，加上铁路经营者每年为每公里铁路支付1600美元，合计每年可以收回投资11%。同时，赫希还获得了铁路沿线开采矿藏森林资源的权利。铁路一经投入运营，超出这每公里4400元租金的收益将由经营者、政府和赫希三方分成：经营者得50%，政府得30%，赫希得20%。不过，在铁路建成之前

，赫希就已经开始“收回投资”了。

赫希说服土耳其政府为建造铁路发行债券，支付期为99年，每年偿还本金的3%。债券由赫希经营，共发行了200万张面值为80美元的债券。赫希以20美元的价格买下，转手以30美元的价格抛售给公众，大大赚了一笔。

铁路建设工程基本上如期展开，两年中建成了500公里干线，其中400公里投入了营运，另外还有600公里已动工兴建。

就在此时，由于铁路伸入了俄国的势力范围，遭到俄国政府的强烈反对。土耳其政府不得不将铁路长度缩短到1200公里。这一变更对赫希来说正是求之不得。它为赫希去除了整条铁路线中耗资最大、风险最大的部分，而原来土耳其在与赫希的协议中之所以给予他如此优厚的条件，本来是把这段铁路看做一揽子交易的一部分。现在最难、最费力的部分去掉了，而优厚的条件依然照旧，不是明摆着让赫希发财吗？

对此，不少观察家认为，这一变更，包括俄国政府的反对，首先是赫希挑唆出来的；而且，土耳其政府之所以会同意缩短铁路，可能也有赫希的暗中使力。有证据表明，这一变更做出后，土耳其主管铁路的大臣便因获得200万美元而一夜暴富。

维也纳到君士坦丁堡的铁路最终于1888年建成。同年，经过无数次的讨价还价，土耳其政府向赫希买下了这条铁路。

据估计，赫希在整个东方铁路的建设中，共获利3200万~3400万美元。不过，其中可能有一半用于行贿各方面的官员。

事后，一个土耳其历史学家把赫希参与这条铁路建设描绘成一个“狡诈、胁迫、掠夺、欺骗”的故事，但同时，他也承认，要是没有赫希，这条铁路可能根本无法建成。

其实，不管俄国的反对是否是由赫希挑唆出来的，作为一个冒险家，他应该敏感地意识到，在当时的世界政治格局下，一条铁路伸入另一大国的势力范围，会引起什么样的反应。完全有可能，正是这种一时无法克服的麻烦被他当做了“雅各的树枝”，藏进了铁路建设的协议书里。

以犹太人动态思考的习惯、以犹太商人谙熟政治—经济因素的相互转化的敏感，将大国间的政治抗衡引入合同书中，成为一个“定时炸弹”，是一件十分自然的事。

（3）设法拖延付给别人的贷款

犹太商人在收取别人的租金和贷款时，提得越早越好，而在付给别人的贷款时，则想方设法进行拖延。不过，以犹太人重信守约的习惯，他们在具体实施时还是有分寸的，可以说，有时还做到了不落把柄的地步。

由初抵伦敦时一文不名的穷小子，到成为日后南非首富之一的犹太钻石商巴奈·巴纳特，最初是带着40箱雪茄烟作为创始资本来到南非的。他把这些雪茄押给探矿者，获得了一些钻石。从这开始，短短几年时间里，巴奈特成了一个富有的钻石商人和从事矿藏资源买卖的经纪人。

巴纳特的赢利呈周期性变化，每星期六是他获利最多的日子，因为这一天银行较早停止营业，巴纳特可以尽兴地用支票购买钻石，然后在星期一银行重新开门之前将钻石售出，以所得款项支付货款。

这种办法说穿了，差不多等于开空头支票。巴纳特借银行停止营业的一天多时间“暂缓付款”，且又不会让自己的空头支票给打回来，只要他有能力在每个星期一早上给自己的账号存入足够兑付他星期六开出的所有支票，他就永远没有开“空头支票”。所以，这种拖延付款，纯粹是利用了市场运行的时间表，在没有侵犯任何人合法权益的前提下，调动了远比他实际拥有的资金多的资金。

巴纳特对时间的精打细算如此别出心裁，甚至让其他犹太人也感到惊奇，当时南非的犹太商人大多对巴纳特的做法不甚赞同。不过平心而论，只要巴纳特没有让卖主在星期一上午收不回款，谁也不能对他说什么，而只能佩服这个犹太商人的“精明”。

7. 不为没把握的事情而等待

《塔木德》上说：“仅仅知道等待和忍耐，不是真正的聪明。”

别人手里的大把希望也比不上你自己手中把握的小小满足。聪明的犹太人懂得，不能总是等待更大的利益。下面的故事就是对这一智慧的生动诠释。

一天，靠炒卖股票发家的犹太巨富列宛，看着他8岁的儿子在院子里捕雀。

捕雀的工具很简单，是一只不大的网子，边沿是用铁丝圈成的，整个网子呈圆形，用木棍支起一端。木棍上系着一根长长的绳子，孩子在立起的圆网下撒完米粒后，就牵着绳子躲在屋内。

不一会儿就飞来了几只雀儿，孩子数了数，竟有10只之多！它们大概是饿久了，很快就有8只雀儿走进了网子底下。列宛示意孩子可以拉绳子了，但孩子没有，他悄

悄告诉列宛，他要等另外两只进去后再拉，再等等吧。

等了一会儿，那两只非但没进去，反而走出来4只。列宛再次示意孩子快拉，但孩子却说，别忙，再有一只走进去就拉绳子。

可是，很快又有3只雀儿走了出来。列宛对孩子说，如果现在拉绳子还能套住1只雀儿。但孩子好像对失去的好运并不甘心，他说，总该有些会回去吧，再等等吧。

终于，连最后1只雀儿也吃饱走出去了。孩子很伤心。列宛抚摸着孩子的头，慈爱地说：

“欲望无穷无尽，而机会却稍纵即逝，很多时候，为了得到更多而一味等待，不采取果断的行动，不但不能满足我们的欲望，反而会使我们原先拥有的东西也失去。”

尽管犹太民族最善于等待和忍耐，但他们的等待和忍耐是有原则的。他们最善于计算，如果认为某项生意确实有利可图，就会耐着性子静候时机；但是，犹太商人从来不做没把握的事情，一旦他们发现某项生意不合算，即使投资再大，也要想方设法收拾败局，不用说3年，哪怕是半年也不会等，他们会断然放弃“赚大钱的机会”。

犹太人在决定某项投资后，一般会制订投资1个月后、2个月后和3个月后3套计划。1个月后，即使发现实际情况与事前预测有相当的出入，他们也丝毫不会感到吃惊，仍会一个劲地追加资本；2个月后，实际情况仍不大理想，便进一步追加资本；3个月后，若情况仍与计划不符，而又没有确切的事实证明将来会发生好转，犹太人会毅然决定放弃。所谓放弃，也就是放弃迄今为止全部投入的资金和人力，甘心认赔。即使这样，他们也不会唉声叹气，尽管生意不尽如人意，但也比在一堆烂摊子中大伤脑筋、进退两难要强得多，而且是及时悬崖勒马，否则情况也许会更糟。犹太人这种适可而止、见到大事不妙便掉头的做法，正是受了《塔木德》的影响，也和他们民族的经历是分不开的。

犹太民族曾忍受了2000多年的迫害和苦难，培养起顽强的毅力和耐力，之所以超过3个月便不愿忍耐，正是其在生意中精明的体现。这就启发我们，在商场中要学会随机应变，否则便会导致失败。

四、犹太人经营理念与方针

1. 找准位子，做好本行

《塔木德》说：“没有哪种行业比另一种更好。”想要赚取更多的金钱，关键不在于你干什么，而取决于你怎么去干。

加拿大第二大城市蒙特利尔市建在圣劳伦斯河的一个岛上，圣劳伦斯河可以说是加拿大东部人民的母亲河。在蒙特利尔市有一条很著名的街道，叫圣劳伦斯街。在这条街上，有一家同样著名的熏肉店。这家熏肉店据说是早年由从波兰或罗马尼亚过来的犹太移民所开。这家熏肉店在当地既不占先机，也不占主流，但它却颇具特色，很有名气。它的名气甚至使它成了城市的一个亮点，不仅当地的食客很多，外地来的也不少，很多旅游方面的杂志甚至把它列为蒙特利尔市的一个重要景点。于是，近处的、远处的，东方的、西方的，有钱的、没钱的，喜欢的、不喜欢的（仅是慕名而已），都涌到了这里，使这里每天都要出现排队候餐的盛况。

圣劳伦斯街是一条很古老的街道，这里的建筑物大多显得很陈旧，而这家店的店面就更不起眼了——仅有一间单开门铺面，里面的店堂实在太小，恐怕不会超过50平方米，设施也很陈旧，不过这里的卫生却一点也不含糊。

犹太人的熏肉店其实是另一种形式的快餐食品店。这里可供选择的主食也简单得很，除了面包夹熏肉的三明治食品，还有烤牛排或牛肝，但最出名的还要数熏牛肉（客人大多会点这道菜）。这些食品的价格很便宜，也就4～7加元，在当地也就是一餐汉堡包的价钱。此外，它既是老外们可以接受的主流食品（面包三明治），又与当今最流行的汉堡包风味迥然不同。汉堡包大多加有奶酪，而这里的就是熏肉或烤肉味；汉堡包配餐的饮料大多是可乐，而这里的客人大多点的是一种带甜酸味的樱桃可乐。

店里做的熏肉，都是选用上等牛肉为原料，制作过程也相对复杂。

据说要先将牛肉腌10天以上，然后再熏10个小时。由于配料用的是祖传秘方，因此更增加了它的神秘色彩。不过，该店做出来的肉的确很香、很嫩，也很松软，嚼在嘴里感觉很快就化了。

餐饮业素来竞争激烈。当地其他餐馆的生意并不好做，但犹太人的熏肉店据说已传了三代，而且生意一直都很红火。不过，它既不开分店，也不搞装修，甚至没风格。想来，也许第一代犹太老人远涉重洋来到这里时，首先考虑的还是如何靠手艺谋生，当他在这里找到市场、打开销路时，可能压根就没想到过要冲出加拿大，走向世界。估计在他们心里，做熏肉的就应当做好熏肉。几十年下来，不赶新潮，却能独树一帜；虽然一直固守传统，却也能跟上时代；朴实无华，却能声名远播；不搞扩张，却照样赚得盆满钵满。

由此看来，只要找准位子，踏踏实实，做好本行，也一样能找到生存发展的良机。

犹太人素以生意精明而著称于世。北美很多商界巨头都是犹太人。做大做强了的暂且不提，像烤肉店这样做小做精的，也很让人羡慕。当全球的餐饮同行因为竞争而杀得天昏地暗、人仰马翻时，蒙特利尔的犹太老人却几十年如一日地拨弄着他的熏肉。当这位老板一天下来，舒舒服服坐在壁炉边计算着收银机里流出的净利润时，该是一件多么惬意的事情呀！

2. 借别人的鞋子比赤脚走得快

《塔木德》说：“没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。”

“做商业是十分简单的事，它就是借用别人的资金！”小仲马在他的剧本《金钱问题》中这样说。

是的，做老板和商业就是这样的简单：借用资金来达到自己的目的。这是一条行之有效的致富之路。

富兰克林是这样做的，希尔顿是这样做的，恺撒也是这样做的。即使你很富裕，对于这样的机会，也不应放过。

在生意场上，借钱也是资产的一种，故而拥有借钱能力亦可说是经营者的一个重要才能。

如果能将借钱的能力与运用资金的能力互相配合，必可由一文不名变成一个大富翁。当然，这种事情说来容易，做起来却很难。

美国具有“商人之神”称谓的约翰·华那卡虽然出生于穷困家庭，缺乏良好的学校教育，但后来他竟成为美国的百货巨子，甚至被列入名人行列中。他14岁就离开家到书店当学徒，历尽艰苦，一边从事推销工作，一边积累资金，独资经营一家店铺。而后，华那卡不断地构思发展新公司，最后他终于成功了，而且被尊为美国商业界的权威。

从丰富的实际经验中，他总结出生意成功的方程式：生意的成功 = 他人的头脑+他人的金钱。

这个方程式的意思是，如果希望在商场上成功，就应该巧妙地运用他人的智慧和金钱创造利益。

请特别留意，像华那卡那样成功的企业家，能自由使用上亿美元的个人资金，其设计的成功方程式竟然也需借用他人力量，由此可见借用他人金钱的重要。

美国第一旅游公司副董事长尤伯罗斯，在任第23届洛杉矶奥运会组委会主席时，为奥运会盈利15亿美元。他也是靠着非凡的“借术”

成功的。

奥运会作为当今最热闹的体育盛会，却穷得叮当响。1972年在联邦德国慕尼黑举行的第20届奥运会所欠下的债务，久久不能还清。1976年加拿大蒙特利尔第21届奥运会，亏损10亿美元。

1980年在莫斯科举行的第22届奥运会耗资90多亿美元，亏损更是空前。从1898年现代奥运会创始以来，奥运会几乎变成了一个沉重的包袱，谁背上它都会被它造成的巨大债务压得喘不过气来，在这种情况下，洛杉矶市却奇迹般地提出了申请，声称将在不以任何名义征税的情况下举办奥运会。特别是尤伯罗斯任组委会主席后更是明确提出，不要政府提供任何财政资助，政府不掏一分钱的洛杉矶奥运会，将是有史以来财政上最成功的一次。

没有资金怎么办？借！在美国这个商业高度发达的国家，许多企业都想利用奥运会来扩大本企业的知名度和产品销售。尤伯罗斯清楚地看到了奥运会本身所具有的价值，把握住一些大公司想通过赞助奥运会以提高知名度的心理，决定把私营企业赞助作为经费的重要来源。他亲自参加每一个赞助合同的谈判，并运用他卓越的推销才能，挑起同业之间的竞争来争取厂商赞助。对于赞助者，他不因自己是受惠者而唯唯诺诺，反而对他们提出了很高的要求。比如，赞助者必须遵守组委会关于赞助的长期性和完整性的标准；赞助者不得在比赛场内，包括空中做商业广告；赞助的数量不得低于500万美元；本届奥运会正式赞助单位只接受30家，每一行业选择一家；赞助者可取得本届奥运会某项商品的专卖权。这些听起来很苛刻的条件，反而使赞助具有了更大的诱惑性，各大公司只好拼命抬高自己赞助额的报价。仅仅这一妙计，尤伯罗斯就筹集了385亿美元的巨款，是传统做法的几百倍。另外，赞助费中数额最大的一笔交易，是出售电视转播权。

尤伯罗斯巧妙地挑起美国三大电视网争夺独家播映权，借他们竞争之机，将转播权以28亿美元的高价出售给了美国广播公司，从而获得了本届奥运会总收入1/3以上的经费。此外，他还以7000万美元的价格把奥运会的广播权分别卖给了美国、欧洲和澳大利亚等。

庞大的奥运会所需服务人员的费用，是一笔很大的开销。尤伯罗斯在市民中号召无偿服务，成功地“借”来三四万名志愿服务人员为奥运会服务，而代价不过是一份廉价的快餐加几张免费门票。

奥运会开幕前，要从希腊的奥林匹亚村把火炬点燃，空运到纽约，再蜿蜒绕行美国

的32个州和哥伦比亚特区，途经41个大城市和1000个镇，全程15万公里，通过接力，最后传到洛杉矶，在开幕式上点燃火炬。以前的火炬传递都是由社会名人和杰出运动员独揽，并且火炬传递也只是为了吸引更多的人士参与奥运会，有的国家花了巨资也吃力不讨好，有的国家干脆用越野车拉着到全国转一圈就完了。尤伯罗斯看准了这一点：以前只有名人才能拥有的这份权利、这份殊荣，但一般人也渴望得到。他就宣传：谁要想获得举火炬跑一公里的资格，可交纳3000美元。人们蜂拥着排队去交钱！是他们找不到地方花钱吗？不是。他们都认为这是一次难得的机会，因为在当地跑一公里，有众多的亲朋、同事、邻里在观看，在鼓掌，在喝彩，这是一种巨大的荣誉。于是，仅这一项又筹集了4500万美元。

此外，在门票的售出方式上，打破以往奥运会当场售票的单一做法，提前一年将门票售出，由此获得丰厚的利息。由于尤伯罗斯成功的经营，奥运会总收入为619亿美元，总支出为469亿美元，净盈利为150亿美元。收入结果公布后，一下子轰动了全世界。

借他人的“钱袋”、“脑袋”，发自己的小财，需要胆识，更需要技巧。犹太人的一句经商名言：“如果你有1元钱，却不能做成10元甚至100元的生意，便永远成不了真正的企业家。”所谓生意的成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙地运用他人的智慧和金钱，以创造另一番事业。而生意之所以失败，主要是经营者被成功冲昏了头脑，不知不觉地走向自我专制；凡事以个人构想为中心，要下属执行，漠视了其他人的意见，无形中把所有人的智慧抹杀，倒退至一个人经营的局面。

如果你有雄心在商业上大干一番成就，就必须借用别人的资源；固守个人风格，只会困于“自己”的圈子，永远成就不了宏大的事业。

3. 保全借贷人的饭碗

《塔木德》说：“借贷人的外衣如果是仅剩的财物，那么作为抵押品的这件外衣，必须在日落时分归还。”

犹太人认为，保全借贷人的饭碗，也就是保全自己的饭碗；借贷人的饭碗碎了，自己的饭碗也就危险了。为了限制出借人的蛮横，并使借贷人的经济行为得到健康发展，《塔木德》又向犹太人做出这样的明确规定：“出借人不可无偿居住于借贷人的家里，也不可用偏低的价格从借贷人手中租借房屋。”

在现实生活中，拥有一幢大厦却资金不足的人随处可见。假如他准备利用这幢大厦来开办旅馆，那么他必须向银行或向私人借钱。在争取借款的过程中，他极有可能表示愿意将大厦的某一层租给银行，而价格比市价低许多；也极有可能表示愿意将旅馆的某一间或几间屋子租给私人，房租也基本上是象征性的，甚至干脆不收钱。

这种承诺在《塔木德》中是被禁止的，因为低租金或者数额为零的租金在《塔木德》中被视为贷款的利息，而收取利息在犹太人中是被禁止的。

《塔木德》要求贷款给开办旅馆的人不要企图占便宜，而要让开办旅馆的人尽可能地发挥他的每一份资产（每一层楼或每一间屋子）的作用，在尽可能短的时间里归还全部贷款。

借贷人手中尚有房屋向社会出租这一经济手段，可以如此作为，如果借贷人仅仅剩下一件外衣，而他乐意将这件外衣作为抵押物，那该怎么办呢？

道理是一样的。这个极度贫穷的借贷人不会连一点劳动能力都没有，他可以在休息权得到保障、健康权得到保障的前提下，把这点劳动能力维持下去，发挥这种能力，以尽快归还贷款。

所以，如果仅仅剩下一件外衣的穷人向我们借贷，我们可以在他乐意的前提下，把他的外衣作为一种对信用的认可而妥善保管起来，同时记住：在日落时分一定把外衣归还。

在夜里，这个贫穷的借贷人如果连一件覆体的衣物都没有，他就会因最低限度的休息权被你剥夺而使健康受损。

我们难道还能指望一个又病又穷的人归还贷款吗？

如果我们就是这仅剩一件外衣的借贷人，必须牢记，这唯一的外衣不可用来抵押。保证身体的健康，是我们恪守信用的明证。健康是每一个人的饭碗，它可以经历受损再经历恢复，但一旦失去便不再来。

《塔木德》明令禁止向借贷者收取利息，这种禁令的目的在于保护弱者，更在于促进市场的成熟，并不是否定营利活动。

也许是源于在长期流浪中形成的应对危机的传统，犹太人擅长经商的秘密在于他们的经营策略，更在于他们能够全过程地监控资产的流动，每每能够尽快地回收资金。

4. 不盲目涉足不熟悉的领域

《塔木德》中有这样一个故事：

有个农夫，由于庄稼种得好，生活过得很惬意。村子里的人都夸他聪明，并且有人

断言只要他做生意，肯定能发大财。

农夫的心就痒痒了，和妻子商量要做生意。他的妻子是个明白人，知道他不是做生意的料，就劝他打消这个念头。

但农夫主意已定，妻子怎么说都不行。妻子见劝说无用，就说做生意总得有本钱吧，你明天就把家中的一只山羊和一头毛驴牵进城去卖了吧。妻子说完就回娘家了，找来3个人，对他们如此这般叮嘱了一番。

第二天，农夫兴冲冲地上路了。他妻子找来帮忙的人偷偷地跟在他的身后。

农夫贪睡，第一个人乘农夫骑在驴背上打盹之际，把山羊脖子上的铃铛解下来系在驴尾巴上，把山羊牵走了。

不久，农夫偶一回头，发现山羊不见了，连忙寻找。这时，第二个人走过来，热心地问他找什么。

农夫说山羊被人偷走了，问他看见没有。第二个人随便一指，说看见一个人牵着一只山羊从林子中刚走过去，准是那个人，快去追吧。

农夫急着去追山羊，便把驴子交给这位“好心人”看管。等他两手空空地回来时，驴子与“好心人”自然都没了踪影。

农夫伤心极了，一边走一边哭。当他来到一个水池边时，发现一个人坐在水池边，哭得比他还伤心。

农夫挺奇怪：还有比我更倒霉的人吗？于是就问那个人哭什么。

那人告诉农夫，他带着一袋金币去城里买东西，走到水边歇歇脚，洗把脸，却不小心把袋子掉进水里了。农夫说：“那你赶快下去捞呀。”那人说自己不会游泳，如果农夫给他捞上来，愿意送给他20个金币。

农夫一听喜出望外，心想：这下子可好了，羊和驴子虽然丢了，可是能到手20个金币，损失全补回来还有富余啊。他连忙脱光衣服，跳下水去捞金币。当他空着手从水里爬上岸时，发现自己的衣服、干粮也不见了，仅剩下的一点钱还在衣服口袋里装着呢。

农夫一脸沮丧地回了家，惊奇地发现山羊和毛驴竟然还在家中，他的妻子说：“没出事时麻痹大意，出现意外后惊慌失措，造成损失后急于弥补，你连这些基本的风

险都预料不到，又怎么能在商海里征战呢，还是老老实实地在家中种地吧！”

犹太商人尽管精于商道，但对于自己不熟悉的领域，如果没有足够的本领与能力，是不会轻易涉足的。他们认为，那样做，除了失败，没有第二个结局。

5. 重视信息的价值

犹太民族自古以来就异乎寻常地关注信息。但可以肯定的是，他们起初重视信息的收集、整理和运用与金钱无关。古时的犹太人称信息为“兆头”，专指与胜败、生存有关的消息。

《塔木德》一书中就说“信息是有价的”。希伯来语中的“语言”

一词，包含着“产品”、“经营活动”和“信息”三个词的意思。

犹太人对于信息敏感，也许是不知不觉受到这一词汇的暗示。

公元前1300年左右的约书亚，就开始从事“信息”活动了。约书亚开始为摩西从事间谍活动，在摩西去世后继承了摩西未竟的事业，统率以色列的12个部族征服了约地迦南。

也许是受约书亚的影响，犹太人中涉足信息业的特别多，而且这些人在犹太社会内部的地位都比较高。

1875年初春的一个上午，亚默尔肉类加工公司的老板、犹太人菲普力·亚默尔在报纸上看到这样一则消息：墨西哥被怀疑有瘟疫。

亚默尔眼睛一亮：如果墨西哥发生了瘟疫，就会很快传到加州、得州，而加州和得州的畜牧业是北美肉类主要的供应基地，一旦这里发生瘟疫，全国的肉类供应就会立即紧张起来，肉价肯定也会飞涨。

他立即决定派人到墨西哥去实地调查。消息得到证实后，亚默尔立即集中大量资金收购加州和得州的肉牛和生猪，运到离加州和得州较远的东部饲养着。

两三个星期后，瘟疫果然从墨西哥传染到联邦西部的几个州。联邦政府立即下令严禁从这几个州输出食品，北美市场一下子肉类奇缺、价格暴涨。

亚默尔及时把囤积在东部的肉牛和生猪高价出售。短短3个月时间，他净赚了900万美元（相当于现在的1.3亿美元）。

犹太人在信息的搜索、整理和运用活动中，逐步形成了如下理念：（1）经济活动能否顺利开展，与商业活动信息和产品信息都息息相关。

（2）信息、产品、经营三位一体，构成完整的经济活动。

（3）商品离开了信息，便不能产生价值。通过信息（语言）描述商品，表达商业活动的构想，说明商品的价值，商品才有流通的可能。

（4）能够说明商品功能和表达服务内涵的信息（语言）是最大的商品，是创造价值的资源。

（5）不断积累零零散散的信息，再对其进行系统整理，也可作为可用的情报。

基于对信息重要性的清楚认识，罗斯柴尔德财团的创始人、犹太裔的罗斯柴尔德在创业之初，就十分重视信息工作。他们一家在世界范围内建立了一张巨大而又高效的情报网，快速而又准确的信息以及对整理、运用信息的擅长，是罗斯柴尔德财团长盛不衰、傲视世界的秘诀之一。

伯纳德·巴鲁克是美国著名的犹太裔实业家、政治家和哲人，20多岁就因拥有一双明亮而锐利的眼睛而成为百万富翁。

对于许多人看来是风马牛不相及的事情，巴鲁克却能发现它们之间的内在联系，并在这种联系中抓住属于自己的生意机会。

1899年7月初一个礼拜天的深夜，不到30岁的巴鲁克通过广播关注着美西战争的进展，忽然听到美国海军在圣地亚哥打败西班牙舰队的新闻。

“美西战争将告一段落，这时吃进股票准能发大财。”巴鲁克马上做出了这样的判断。虽然美国证券交易所礼拜天一般不营业，但第二天一早，巴鲁克还是包下了一趟火车，以19世纪末最快的速度从家里赶到自己的公司，在私人证券交易所轻轻松松地吃进了大量股票，创造了一夜暴富的奇迹。

6. 不要把储蓄变成嗜好

《塔木德》说：“一块沉入红海的金子和一块石头没有什么区别。”作为商人的犹太人，不主张以储蓄的方式生利。

东京的白领井上多金在10年前结了婚，由于夫妻俩每月省吃俭用，所有银行存折中的数字直线上升，现在已经有2万多美元了。井上夫人时常向左邻右舍的太太们说

：“如果没有储蓄，生活就等于失去了保障。”

不知怎么的，这个消息竟传到他们的一位犹太朋友富凯尔博士耳朵里。他是美国耶鲁大学的毕业生，专攻心理学，一年前来东京经商，由于商业上的接触，与井上夫妇成了很要好的朋友。

富凯尔博士对井上夫人如此注重储蓄出乎意科地不欣赏，他讥讽道：

“你看，没有储蓄，就会觉得生活失去了保障，如此看重物质，成为物质的奴隶，人的尊严到哪儿去了呢？男人每天为了衣、食、住，在外面辛苦工作，女人则每天计算如何尽量克扣生活费，把钱存入银行，人的一生就这样过去，还有什么意思呢？可悲啊！不但大部分日本人如此，其他各国人也大半如此。

“你大概知道，犹太人中有一个世界闻名的富豪家族叫罗斯柴尔德，这个家族自拿破仑时代起就一直维持巨富的地位，你们日本人中，能够找出一位世界知名的富豪来吗？认为储蓄是生活中的安定保障，储蓄的钱越多，则心理上的安全保障程度就越高，如此累积下去，永远没有满足的一天，这样，岂不是把有用的钱全部束之高阁，使自己赚大钱的才能无从发挥了吗？你再想想，哪有省吃俭用一辈子，在银行存了一辈子的钱，光靠利滚利而成为世界知名的富翁的？”

井上夫人听了虽然无法反驳，但是心里总觉得有点不服气，便反问道：

“你的意思是反对储蓄了？”

“当然不是彻头彻尾的反对，” 富凯尔博士解释道，“我反对的是，把储蓄变成嗜好，而忘了等钱储蓄到了相当数目时，可以提出来动动脑筋，活用这些钱，使它能赚到远比银行利息多得多的钱。另外，银行里的钱越存越多的时候，你们在心理上觉得相当有保障，便靠利息来补贴生活费，这就养成了依赖性而失去了冒险奋斗的精神。”

犹太人经商，一个很重要的秘方是不存款，他们有钱不存入银行生利息。18世纪中期以前，犹太人热衷于放贷业务，就是把自己的钱贷出去，从中赚取高利。到19世纪后，直至现在，犹太人宁愿把自己的钱用于高回报率的投资或买卖，也不肯把钱存入银行。

犹太人这种“不存款”的秘诀，是一门资金管理科学。俗语说：“有钱不置半年闲”，这是一句很有哲理的生意经。它说明做生意要合理地使用资金，千方百计地加快资金周转速度，减少利息的支出，使商品单位利润和总额利润都得到增加。

做生意总得要有本钱，但本钱总是有限的，连世界首富也不过百亿美元左右。但一个企业，哪怕是一般企业，一年也可做几十亿美元，如果是大企业，一年要做几百亿美元的生意，而企业本身的资本，不过几亿或几十亿美元。他们靠的是资金的不断滚动周转，把营业额做大。一个企业会不会做生意，很重要一点就是看其能否以较少的资金做较多的生意。

普利策出生于匈牙利，后随家人移居到美国生活。美国南北战争期间，他曾在联盟军中服役，复员后学习法律，21岁时获得律师开业许可证，开始了他独自创业的生涯。

普利策是个有抱负的年轻人，他觉得当律师创不了大业，反复思考和观察后决定将一个有广阔发展余地的行业作为自己的立足点。经过深思熟虑，他确定进军报业。

普利策既无资本，又没有办报经验，如何能办起一家报纸并使它能赚钱呢？这对一般人来说，连想也不敢想，更没有胆量去这个“大海”

里游泳、冲浪。但普利策选定了这个目标后，便毫不动摇地一步步往前迈进。他想，人生之成功，与其说是战胜别人，不如说是战胜自己。一个人要有自己的人生目标，一旦目标确定后，就要树立雄心，战胜一切畏难思想，无怨无悔地朝目标攀登，成功总是酬报有志者的。

古希腊物理学家阿基米德说过：“只要给我一个支点，就能使地球移动。”这给了普利策很大启发，他决心先找一个“支点”，有了“支点”再去实现移动“地球”的壮举。据此，他千方百计寻找进入报业工作的立足点，以此作为他千里之行的起步点。经过“跑断腿，磨破嘴”

的历程，他找到了圣路易斯的一家报馆，老板见他如此热心于报业工作，又机敏聪慧，勉强答应留下他当记者，但有个条件，以半薪试用一年后再商定去留。

为了实现自己的目标而屈就后，普利策全力投入该工作。他勤于采访，认真学习和了解报馆的各个环节，晚间不断地学习写作及法律知识。他写的文章和报道不但生动、真实，而且法律性强，不会引起社会的非议和抨击，吸引了广大读者。老板高兴地招他为正式工，第二年还提升他为编辑，他的收入也因此增多了，开始有了点积蓄。

几年后，他对报社工作已了如指掌，决定用自己的一点积蓄买下一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸，并取名为《圣路易斯邮报快讯报》。

普利策自办报纸后，资本严重不足，但他善于借用别人的力量，使用别人的资金，

很快就渡过了难关。他是怎么借用别人力量的呢？

19世纪末，美国经济开始迅速发展，商业开始兴旺发达，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资做广告宣传。普利策抓住这个机会，确定自己的报纸以报道经济信息为主，加强广告部，承接各种各样的广告。

就这样，客户预交的广告费，使他有足够资金正常出版发行报纸，发行量越来越大。报纸开办5年，每年为他赚了15万美元以上。他的报纸发行量越大，广告也越多，他的收入进入良性循环，不久他便发了财，成为美国报业的巨头。

普利策能够从两手空空到腰缠万贯，是一个做无本生意而成功的典型。他初时分文没有，靠打工挣得半薪，然后以节衣缩食省下的极有限的钱，一刻不闲置地滚动起来，使它们发挥出最大的作用。

犹太商人认为，判断一个企业家是不是有头脑，会不会做生意，很重要的一点就是看其能否以较少的资金做较多的生意。

五、犹太人商务谈判技巧

1. 准确把握谈判全局

犹太人乔费尔是个谈判专家，我们以他的个案来探讨一下犹太人对谈判全盘的把握。

首先，重视对手的各种情报。

犹太人非常重视情报，特别喜欢提问，正是这种执著而认真的精神，使他们对自己的业务或某一项谈判前的准备工作都不是一知半解。

打破沙锅问到底，是犹太商人谈判制胜的秘诀，尤其是在一些国际性的谈判中，犹太人更是非常重视情报。

荷兰犹太电器销售商乔费尔，打算从日本的一家钟表批发商三洋公司进口一批钟表。在谈判的前两周，乔费尔邀请了一位精通日本法律的律师做自己的谈判顾问，并委托该律师提前收集有关三洋公司的情报。

于是，日本律师一边为乔费尔预订房间，一边着手对三洋公司进行调查，通过简单的调查，日本律师发现了许多耐人寻味的情况。例如，三洋钟表公司近年来的财务状况不佳，正在力图改善；这次和犹太人交易的主要商品旅行用时钟和床头用时钟

，是承包给台湾和另一个日本厂家生产制造的；三洋钟表公司属于家族型企业，目前由其第二代掌管，总经理的作风稳重踏实……情报虽然不多，但很重要。例如，价格方面也许波动较大；如果有必要，也许乔费尔可以直接从台湾制造厂采购；总经理的为人信誉不错，一般还是遵守合同的。其中，关于该商品是由台湾生产的这一条情报非常重要，无异于在谈判中扣了一张底牌。

乔费尔到达日本后，立即开始和该日本律师磋商有关谈判的种种事项，讨论进行了十几个小时。该日本律师对乔费尔大加赞赏，因为许多请他当顾问的商人到日本后，往往匆匆交换一下情况，便急忙去游览或逛东京；要么像大多数美国人那样，心里早有主张，根本无心听别人的意见。

乔费尔的作风却大不相同，他坦言自己对日本几乎一无所知，所以希望先了解一下日本工商界的大致情况，然后又针对合同的几个细节提出法律上的疑问并分别加以研究。乔费尔在和律师谈话时，对日本的民族文化特别关注，并认真地做了研究，发现日本人在谈判中一旦遇到障碍，往往会陷入沉默，很少主动提出替代方案。

最后，乔费尔和律师商定，对于商品的单价、付款条件，以及其他细节都由乔费尔临场酌情判断。接下来，日本律师又和乔费尔从荷兰带来的律师一起研究两国的法律差异。

其次，巧妙设置谈判陷阱。

乔费尔与三洋公司的谈判即将开始，三洋公司草拟了一份合同，乔费尔和两位律师经过商谈后，决定围绕这份合同展开谈判策略。

在三洋公司提出的合同草案中，有一条是关于将来双方发生纠纷时的仲裁问题，三洋公司提议在大阪进行仲裁，解决纠纷。

这里需要提醒一下，代理销售这类合同发生纠纷的原因，一般是拒付货款或产品有质量问题两类。一旦出现纠纷，双方最好通过协商解决，打官司是万不得已的做法。当然，还有一种方式是事先在合同中明确约定双方都认可的仲裁机关。目前，世界上许多国家都设立了专门处理商业纠纷的仲裁机构，诉讼和仲裁的目的虽然相同，但结果却大不相同。仲裁无论在哪个国家进行，其结果在任何一个国家都有效。而判决就不同了，因为各国的法律不同，其判决结果只适用于该判决国。也就是说，日本法院的判决在荷兰形同废纸，荷兰法院的判决在日本也毫无用处。

现在乔费尔的思考重点是，本合同是否可能发生纠纷？发生纠纷的原因会是什么？究竟是进行仲裁还是提出诉讼对自己有利？

对乔费尔来说，一般容易发生的麻烦是收到的货物与要求的质量不符，但由于草案中双方议定的是先发货后付款，因此，一旦货物有质量问题，乔费尔完全可以拒付货款。到时三洋公司就会以货物符合质量要求而发起诉讼。这样，如在日本仲裁对乔费尔会非常不利，但若将仲裁地改在荷兰，三洋公司自然会反对。因而双方出现的第一个争执的矛盾焦点将会是这个问题，对此乔费尔提出如下主张：“我们都知道仲裁的麻烦，都不愿意涉及仲裁，但以防万一，不妨就请日本法院来判决。”

想必各位看出了乔费尔的圈套和策略，假如双方出现纠纷，日本法院的判决在荷兰形同废纸，即使打赢了官司，也根本执行不了。这样一来，出现纠纷时，乔费尔不出庭都可以，连诉讼费都省下了。若这一提议能通过，乔费尔自然占了上风。

设计好这一陷阱后，乔费尔和日本律师便轻松地游览去了。

再次，控制谈判进程。

谈判开始了，乔费尔首先做了简短的发言：“虽然我曾去过许多国家，但来到美丽的日本更使我高兴。贵公司的产品质量可靠，很有发展潜力，若能打开欧洲市场，对我们双方都很有利，所以我很希望双方能够完成这项合作。”

致词虽然简单，但让日本人听了非常高兴。其实，这正是乔费尔巧妙控制谈判程序的第一招。

日方的几位代表年纪都比乔费尔大，显得很稳健，只是礼貌性地寒暄了几句。接下来的谈判自然也很顺利，诸如钟表的种类、代理地区、合同期限等事项，几乎没有多大分歧。

事实上，这种情况正是乔费尔所希望的，并且也是他刻意先挑出这些小问题来讨论的。

从容易解决的问题入手，这是谈判的基本技巧之一。因为谈判刚开始，彼此还比较陌生，存在戒心，直接谈焦点问题，如果分歧较大，谈判就很难进行下去。而由易渐进，既容易加深双方了解，又容易稳定双方情绪，一旦大部分条款达成共识，只是个别一两个问题有矛盾，双方都会共同努力解决，因为任何人都不愿意前功尽弃。

2. 迷一次路，不如问十次路

犹太人认为，谈判是一场没有硝烟的战争，话说得好能赢得人心，三言两语说不好则招来杀身之祸。因此，犹太人在说话时特别小心谨慎，从不随便乱说。但在社交

场合或谈判桌上，犹太人却能随机应变，对答如流，并能表现得异常幽默风趣，随心所欲地控制谈判气氛。事实上，他们并不是天才，关键是他们在谈判前已做好充分的准备工作。正如美国前国务卿基辛格所说：“谈判的秘密在于知道一切，回答一切。”

犹太人认为，谈判绝不仅仅是双方坐在谈判桌前面对面地交换意见或讨价还价，它更是一幕精心策划的戏剧，需要积极的准备和非凡的艺术，是彼此间勇气的较量；通过调整和妥协，双方才能达成一致。并且，谈判与人息息相关。

犹太格言：“与其迷一次路，不如问十次路。” 其意也正说明人在行动前要把目标和方向想清楚，不要贸然行动。成功谈判的精髓是定下自己的目标，并且做好实行它的计划。人既是文化动物，也是感情动物，其情绪往往受经济利益、名利、情感等诸多因素影响，从而左右着一个人的态度和心态。在谈判中，应时刻牢记谈判的目标，控制住自己的情绪和心态，从而保持始终如一的坚定态度。

只有先明确目标，才能在对手面前保持冷静。

谈判取胜的基础在于周密的准备。周密的准备不仅包括弄清问题本身的有关内容，同时也包括知晓与之相关的种种微妙差异。为此，要事先调查谈判对手的心理状态和预期目标，以正确判断用何种方式才能找到双方的共同点。否则事到临头，会给别人情况不熟或优柔寡断的印象，从而给对方造成可乘之机。

作为谈判专家，犹太人哪怕是进行很小的谈判，都要事先做大量的准备。这种充分做好谈判前的准备工作的方式，不仅在世界商界得到了普遍的重视，在外交界也如此。

3. 调和利益而非立场

犹太商人认为，谈生意时，双方在立场上争执不休则难以达到目的，因为不同的立场给双方制造了隔阂。要想使生意成功，双方必须着眼于利益，因为利益才是双方的共同点。

只能调和双方利益而不可能调和双方立场，这种方法行之有效，其原因有二：其一，任何一种利益，满足的方式都有多种。其二，双方的共同性利益往往大于冲突性利益。

但在许多生意谈判中，只要我们深入审视潜藏的利益，就可以发现，双方的共同性利益要比冲突性利益更多些。

以房主与房客之间的共同利益为例：①双方都需要稳定。房主需要稳定的房客，房客希望找到时间长一点的居住地。

②双方都希望房间维护得很好。房客要住在里面，房主想要增加房子的价值以及建筑的名气。

③双方都希望建立良好的友谊。房主想要房客按期付租金，房客希望房主做必要的房屋维修。

双方还有些不同但不冲突的利益：①由于房客过敏，他不喜欢新刷的涂料。房主则不愿花钱重新粉刷所有的房间。

②房主可能希望第一个月的房租有所保证，因此想让房客提前预付。房客对房间很满意，他可能对何时付房租不太在意。

当考虑了上述共同利益和不同利益之后，双方在低房租与高收益方面的对立就容易解决了。双方的共同利益也许会促使他们签订一份让双方都满意的合同，比如订下长期合同，双方共同承担改善住房条件的费用。双方为了友谊做一些努力，不同的利益就可以得到满足。比如，第二天预付第一个月的房租，房客花钱买涂料，房主负担粉刷费用。

不要把调和双方利益分歧的事想得太轻易——这就好像一个人一手要把向北去的驴子拉回来，另一手又想把向南去的驴子拉回来一样，有时费心费力，也未必能获得成功，关键是要找到诀窍。

我们来看看姐妹俩争吃一个桔子的故事：两个人都要这个桔子，因此就一分为二。她们并未了解一位想吃果肉，另一位只想要桔皮做蛋糕用。

这个故事如同许多谈生意的案例一样，圆满的协议之所以有达成的可能，正是因为每一方所要求的是“不同”的东西。了解了这一点，你一定会感到惊异，人们一般都认为双方的差异只会造成困难。然而，“差异”有时却能导出解决问题的方法。

“协议”往往是基于“不一致”而达成的。假如股票购买人一定要说服售出人相信价格会上升然后才成交，那岂不是笑话。如果双方一致认为股价将上涨，售出人就可能不想干了。股票交易之所以能达成，正是因为购买者认为会涨价，售出者认为会降价之故。想法的差异，是达成交易的基础。许多创造性的协议，都显示出“通过歧异达成协议”这一原则。

在利益和想法上的不同，可以使得某一项目对你有很大的利益，而对另一方则损失

不大。调和双方利益的第一个诀窍是：拟定一些你本身可以接受的选择方案，然后征询对方偏好哪一项。你希望知道的只是对方偏好哪一项，而不必知道对方可接受哪一项。然后，你再细分对方偏好的那项选择方案，将之分为两种以上的不同方式，再请对方选择。如果要用一句话来概括如何“契合”的话，那这句话就是：寻找对方损失有限而对你大为有利的方案；反之亦然。在利益上、次序上、信念上、预测上，以及对风险所持的态度上有差异，正是双方可以“契合”之处。因此，谈判者的座右铭也可以是：“差异万岁！”

调和双方利益的第二个诀窍是：把双方的注意力都放在谈判的内容上。现在你正在设法寻找可以改变对方抉择的各种选择方案，以便对方做出令你满意的决定。你要给对方的不是问题而是答案，不是困难的决定而是容易的决定。在这一阶段，务必把注意力放在决定的内容上。决定常常会受到不确定因素的羁绊。你往往希望得到的越多越好，但又不知道得到多少才够。你可能会说：“你说出来，我就知道够不够。”这在你自己看来也许言之有理，但若是从对方的角度看，你就知道必须提出更令人信服的理由。因为不管对方做什么或说什么，你都会认为还不够——你还想要多一点。要求对方再往前多走一步，并不会产生你心中期望的结果。

许多谈生意者都不能确切地知道自己向对方提出的要求是“形式上说说”还是“实际成效”，而这两者之间的区别却是至关重要。如果你希望的是“实际成效”，就不要给谈生意空间增设障碍；如果你希望让一匹马跳越栅栏，就不要再加高栅栏；如果你希望出售3角一杯的饮料，就不要为了自己有谈判余地而把价格定为5角。

多数的情形下，你想要的是一个承诺。你可以设法提供几个可能的协议。在谈判中为了理清思绪而动笔，是非常正确的。从最简单的可能方案入手，然后拟出几种可能性的选择。对方会同意哪些条件对双方都具有吸引力？可以在拍板时减少有发言权的人数吗？你能拿出一份对方容易履行的协议书吗？

一般而言，人们容易对尚未开始的事情打退堂鼓，对已经开始的事情则难以罢手；对已经进行了一个阶段的事情可能罢手，而对刚刚着手的全新行动则会努力进行。如果工人希望工作时听听音乐，则公司容易同意让工人自行播放唱片，而不容易接受由公司播放音乐。由于大多数人都会受到“合法性”概念的强烈影响，所以，设法使解决方法具有合法性，是解决方法易被对方接受的有效方式之一。对方比较容易接受从公平、法律和荣誉角度出发自认为正确的事情。

最后，犹太商人对调和双方的利益表现出乐于接受的态度，也认为公正是唯一的保证。

4. 谈判中的暗示战术

犹太人在谈判时常用到一种暗示战术，对于这种暗示战术，犹太人有个笑话很有典型性。

穷售货员费尔南多在星期五傍晚抵达了一座小镇。他没钱买饭吃，更住不起旅馆，只好到犹太教会堂找执事，请他介绍一个能提供安息日食宿的家庭。

执事打开记事本，查了一下，对他说：“这个星期五，经过本镇的穷人特别多，每家都安排了客人，唯有开金银珠宝店的西梅尔家例外，只是他一向不肯收留客人。”

“他会接纳我的。”费尔南多十分自信地说，转身来到西梅尔家门前。等西梅尔一开门，费尔南多神秘兮兮地把他拉到一旁，从大衣口袋里取出一个砖头大小的沉甸甸的小包，小声说：“砖头大小的黄金能卖多少钱呢？”

珠宝店老板眼睛一亮，似乎觉得生意上门了。不过，这时已经到了安息日，按照犹太教的规定，不能再谈生意了。但珠宝店老板又舍不得让这送上门的大生意落入别人的手中，便连忙挽留费尔南多在他家住宿，到明天日落后再谈。

于是，在整个安息日，费尔南多受到了盛情的款待。到星期六夜晚，可以做生意时，珠宝店老板满面笑容地催促费尔南多把“货”拿出来看看。

“我哪有什么金子？”费尔南多故作惊讶地说，“我不过想知道一下，砖头大小的黄金值多少钱而已。”

在谈判中，犹太人常常运用一些心理暗示的方式，诱导对方进行一些“合理”推想，从而达到攻心的目的。

攻心为上，是犹太人谈判中的重要智慧。他们想尽办法去做，因为在他们看来，对方根据他们的暗示达成谈判后，即使意识到结果是自己上了犹太人的当，也不能怪他们，只能怪自己“误会”了犹太人。

犹太人的智慧是众所周知的。商业上有一个原则，那就是只有在非谈不可时才谈。无论你是买主还是卖主，都应记住：如果你是卖主，当对方迫切需要时，再与他讨价还价，尽量让自己摆出一种不会讨价还价的绅士态度；如果你是买主，你应让对方知道，目前唯一重要的问题莫过于价钱低廉。尽可能地保持这样一种态度是重要的，它是讨价还价的第一步。

别外，要做到在谈判中攻心为上，最好做到以下几点。

（1）保存详细记录，做到言之确凿谈判是一种涉及双方利益的重大问题，一定要做到言之有据，此时保存详细记录是十分必要的。为了防止对方出尔反尔，必要时可将记录展示，以维持已方利益。因此，在与对方谈判时一定要注意：①展示你们口头商谈时你记下的笔记；②立即将商谈中的细节和结论以书面形式确定下来；③不要害怕问问题，提出你的质疑；④必要时，寄出一封证明信给对方总结一下所达成的协议；⑤在没有满意之前，不要与该人或该公司进行新的业务往来；⑥除非你的怀疑得到澄清，你要求掌握进一步信息的要求得到满足，否则永远不要过早付钱、告知对方你的信用卡号或口头确认任何交易；

⑦如果中间人的举止令人怀疑或不满，尽快找到真正的主管人。

（2）以适当的速度做出让步，不可太快人们总是比较珍惜不容易得到的东西，在商场上也是这样。对方不欣赏很容易就得到的成功，太容易得到的东西他们不会太珍惜。所以，假如你真的想让对方快乐，就让他们努力去争取每样能得到的东西。当对方固执己见时，你应聪明地学习水流的抵抗方式：先后退，继而倾听、思考，然后再慢慢地向前移动。除了不要太快让步外，也不要太快就提供给对方额外的服务，允诺快速地送货，由己方负责运费，遵照对方的规格要求，提供有利的条件或减低价格。即使要做出让步，也不可做得太快；也不能单方面让步，你的让步要能换来对方的让步。

磋商过程中的让步原则如下：

①一方的让步必须与另一方的让步幅度相同；②双方让步要同时进行；

③为了尽可能给对方满足，不惜做适当让步，但让步是为了已方的利益；

④必须让对方懂得，已方每次做出的让步都是重大的让步；⑤要期望得高些；

⑥要以预定的速度向成交点推进。

（3）对手强悍时逐步退让

此项战术的先决条件是，谈判一方占有绝对优势，另一方却有求于或受控于人。这时，居劣势的一方只有抱“少输为赢”的谈判原则，采用拉锯战逐步退让，方能将让步控制在最低限度。

（4）唱做俱佳，主导战局

此种战术，主要是谈判技巧娴熟、圆滑老练的谈判者使用。不管己方理直理亏，拥

有筹码多少，都能主导战局，赢得胜利。

谈判对手若为此种功力深厚的高手，己方必须做到旁观者清，不被对方牵着鼻子走，以免输得莫名其妙；对自己的明确立场及谈判原则，要始终坚守，不可在对手主导之下，乱了自己的阵脚。

以上都是犹太人常用的谈判技巧，而他们正是因为无限度地运用了这些技巧，才能在商场上叱咤风云。

5. 虚张声势，先声夺人

在犹太人谈判的众多技巧中，先声夺人、虚张声势这一招，是很具威力的。先打一巴掌，再给颗糖吃，这是一种恩威并施、笼络人心的手段。谈判时也常见此种战术：先是虚张声势，“如果不接受此种条件，一切免谈”，来个下马威；如果此招不成，就开始以退出谈判相要挟，最后伎俩难以得逞，就转为甜言蜜语，嬉皮笑脸。这就是所谓的先硬后软。

那么，如何提高自己在谈判中的气势给对方增加压力呢？犹太人用过很多办法。

（1）运用头衔

长久以来，“头衔”一直被认为是威信的象征。国王、女皇、公爵、大学校长、律师、医生等，无不显示了拥有这些称号的人的“特殊资格”以及权力，头衔具有使他人留下深刻印象的作用。因此，在谈判中，它便扮演了十分重要的角色。

犹太人在谈判中便时常运用头衔影响对方。

许多人不了解头衔可用来作为谈判的武器，即使知道，也不懂得到底应该如何使用，才能对谈判产生有利的影响。理事长、董事长、部长这些称号，表示其人拥有与此头衔相称的能力。当头衔与拥有者的能力、权力或威信具有相当关系时，即可在谈判中发挥作用。一般来说，大多数人总认为，只要是理事长、董事长，其谈判能力必然高人一筹。

所以，即使头衔本身与谈判内容毫无关系，但只要亮出“董事长”、“总经理”等头衔，对方必然心存敬畏。这就表示，你的头衔已经对谈判产生了某种程度的影响力。如果对方对你的头衔感到敬畏，那么，就设法让他继续保持这分敬畏之情，直到谈判结束。

仅仅凭着某一种头衔，就可使对方自以为比你矮上半截，这就是头衔的妙用。当谈

判双方的能力旗鼓相当时，如果你多拥有一个令对方屈卑的头衔，谈判的形势很可能因此而改变。

不过，有些头衔虽然会使对方高估你的实力，有些则正好相反。

如果某家公司的董事长要和另一家公司的总经理进行谈判，董事长必然会这么认为：对方不过是个总经理，地位比我低多了，和这种人谈判，有什么好准备的。事实上，“总经理”的谈判能力并不一定逊于“董事长”。然而，由于“头衔”的关系，对谈判者的心理产生了微妙的影响。管理者通常会以头衔作为评判一个人的能力和社会地位的标准，姑且不论其是否客观，这总是一个无法改变的事实，每个人不也有属于自己的标记吗？而一般人便以这种标记来评价他人。出身名门的，一定比出身寒微的人受重视；名牌学校毕业的，一定比三流学校毕业的有出息；乡下的医生，能力必然不及城里的医生……然而，若过分相信这种价值判断，有时便可能招致意外的失败，一流大学毕业的律师反而栽在一个名不见经传的乡下律师手里，不就是很好的例证吗？

（2）适度让对方了解你的实力

犹太人认为，在谈判前，谈判者要预先评估本身的强弱与地位的优劣，并设法探察对方对自己的了解程度。完成了这两个谈判的初步准备，才能够在谈判时适时而有效地运用谈判技巧。

即使面对的是同一件事，每个人的反应也会有所不同，尤其是在事过境迁之后，其中的变化更是难以掌握。这种因人而异，说不出所以然来的观念差异和随时可能有所变化的反应，是谈判者不可忽略的一个事实。如果对方高估了你的实力，这还算好。把自己的实力让对方知道，更能让对方深刻地体会到你并不是在虚张声势，而是的确有这么一回事，从而再给对方加上一层心理压力。对于自己的优势，应该反复强调，促使对方与你达成一个好的协议。

需要说明的是，反复向谈判对手展示自己的力量，有时也会有“弄巧成拙”的危险。所以，在使用“反复强调法”以展现自身实力的同时，应特别注意不要让自己陷入不利的境地，也不要让对方对自己产生误解。

（3）身体语言的压力

人总是这样，当对手表现得悠然自得时，自己心里就开始发虚，开始担心自己的对手是不是比自己要强等很多相关的问题。

有个犹太商人非常精于此道，他与人谈判时，总是随身带一个烟斗。在谈判过程中

，他会请求对方让他抽烟，然后以一种非常优雅的姿势一边抽烟一边谈判。在这种氛围下，他的优雅从容往往给对方一种很大的压力，因此他在谈判时经常获得比较好的条件。

（4）洞悉对方的思考模式

犹太人认为，在谈判前的准备阶段，应该通过各种方式了解谈判对手的自我评价如何。如果自己以前曾与该谈判对手接触过，不妨再翻阅一下当时的谈判记录。如果双方素昧平生，则可以从与对方谈判过的人那儿获得消息。另外，从图书馆或对方所属的机关，也能找到若干基本资料，如年龄、经历、教育程度、特殊专长等，根据这些，一个人的轮廓便大致清楚了：事前的收集资料，加上从实际接触中的观察所得，对判断一个人来说应该是足够了。

谈判时，你可以适当根据对方的性格来施加压力，而且可以间或不经意地加入一些自己得知的关于对方的生活小事。这样对方会认为，你连他的生活小事都知道，肯定在他身上下过工夫，不容小觑。

谈判是沟通，也是一种智慧的较量。只要你善于把握，就一定能取得自己想要的结果。