Atitt 财商思维 让对手被迫合资

于是，他是找到那块地的业主，业主老德米克告诉他：想要这块地，最低要拿30万美元。他心想：自己只有5000美元，远远不够啊？于是，他说服了一个朋友出资，两人凑了10万美元，准备开始建设旅店。

然后，他再次找到业主老德米克，签订了30万的土地购买合同。就在老德米克等着他如期付款时，他却只带了3万美元就来见面，并说道：其实，我买你那块地，是想建造一座高档旅店，可我算来算去钱都不够，所以我现在只想租你的地。

老德米克一听就火了：没钱来干什么，我不想与你合作了。犹太商人不放过机会，十分真诚地说：放心，我不会让你吃亏，我租你的地，每年租金3万美元，租期为90年，如果我不能按期付款，那么你就收回土地和旅店，怎么样？

老德米克一想：这块地原本只能买30万，可现在能赚3x90=270万，土地所有权还是我的，还有可能白得一个旅店，这完全是一笔稳赚不赔的买卖啊，他答应了，并签订了合同。

于是，犹太商人用3万拿到了30万才能拿到的土地使用权，这时他只剩下7万了，可这离建100万的酒店还远远不够啊，怎么办呢？他又想到一个妙招，再次找到老德米克说：我想把这块地拿去银行抵押贷款？希望你能同意。老德米克很生气，但他又惦记着那270万，况且合同也签了，没办法只好同意了。

一切顺利进行着，银行按照土地价值批复了30万贷款，犹太商人手里有了7+30=37万美元，可也不够啊？聪明的他又找到建设酒店的建筑公司，说服对方一起建设酒店，建筑公司无奈同意了，出资20万，就这样他手里有了57万美元。

虽然还是不够，但也可以开干了，他开始招兵买马，大刀阔斧建旅店。没想到，建到一半，钱就用完了，咋办呢？紧要关头，他又想到了老德米克，并约见了对方。

一见面，他就如实说了自己的资金情况，同时希望老德米克能出资把旅店建完，他开出的条件是：旅店的所有权归老德米克，但必须给他经营，他每年支付不少于10万美元的租金。

这时，老德米克已经是骑虎难下，不答应吧，不但270万没着落，可能一分钱都捞不回来。答应的话，旅店是自己的，土地是自己的，每年还有至少10万美元的租金。权衡利弊之后，老德米克还是答应了。

最后，在老德米克的资助下，旅店顺利完工，并盛大开张营业了，犹太商人用5000美元的启动资金干成了100万美元的事情，成就一段商业传奇。

那位犹太商人叫希尔顿，酒店叫希尔顿酒店，后来希尔顿酒店成为了世界知名品牌，希尔顿成为坐拥数亿资产的大富豪。

以上故事来自以色列犹太人的经典书籍《塔木德》