随机应变的詹姆士

犹太商人在商业经营中也能依据外部环境的变化，特别是竞争对手的变化而相应地改变自己的战略战术。

英国一个犹太人詹姆士原来恶习满身，是个标准的花花公子，到处寻花问柳，还沉溺于赌博。当他把父亲给他的一笔财产花光后，生活难以为继，才发现自己要努力奋斗。“浪子回头金不换”，詹姆士决心从零开始。他从哥哥那里借来一笔钱，开了一个小药厂。他亲自在厂里组织生产和销售，从早到晚，然后把工厂赚到的一点钱积蓄下来扩大再生产，几年后，药厂办得有点规模了，每年有几十万美元盈利。

但敏锐的詹姆士经过市场调查，发现当时药物市场的发展前景不大，但食品市场前途光明，因为世界有几十亿人口，每天要吃大量各式各样的食物。深思熟虑之后，他在1965年毅然出让药厂，进入食品行业，并贷款买到了一家食品公司的控股权。这家公司是专门制造糖果、饼干及各种零食，规模不大，经营类别却不少。詹姆斯掌管该公司后，在经营管理和营销策略上进行了一番改革。他首先将产品种类和规格进行扩展延伸，比如把糖果延伸到巧克力；饼干除了增加品种，细分了儿童、成人、老人饼干之外，还向蛋糕、蛋卷等发展，使公司的销售额迅速增长。

后来，詹姆士也在市场领域上下了功夫，除了在法国巴黎经营外，还在其他国家和城市开设分店，形成广阔的连锁销售网。随着业务增多，资金变得雄厚，詹姆士收购了英国、荷兰的一些食品公司，使其形成大集团，声名鹊起。到1972年，他的食品连锁店已达2500家，成为英国最大的食品公司了。

詹姆士时刻注视着市场变化，灵活变通，逐步由食品行业经营开拓到了地产业、石油业、金融业、出版业等。经过几十年的经营，他已成为世界20位超级富豪之一了。