

生财之门 经商之道

犹太人 赚钱术

最智慧的人生哲学
最伟大的经商技巧
走向成功之路的圣经
通往财富之门的钥匙

张陶然/编著

大众文艺出版社

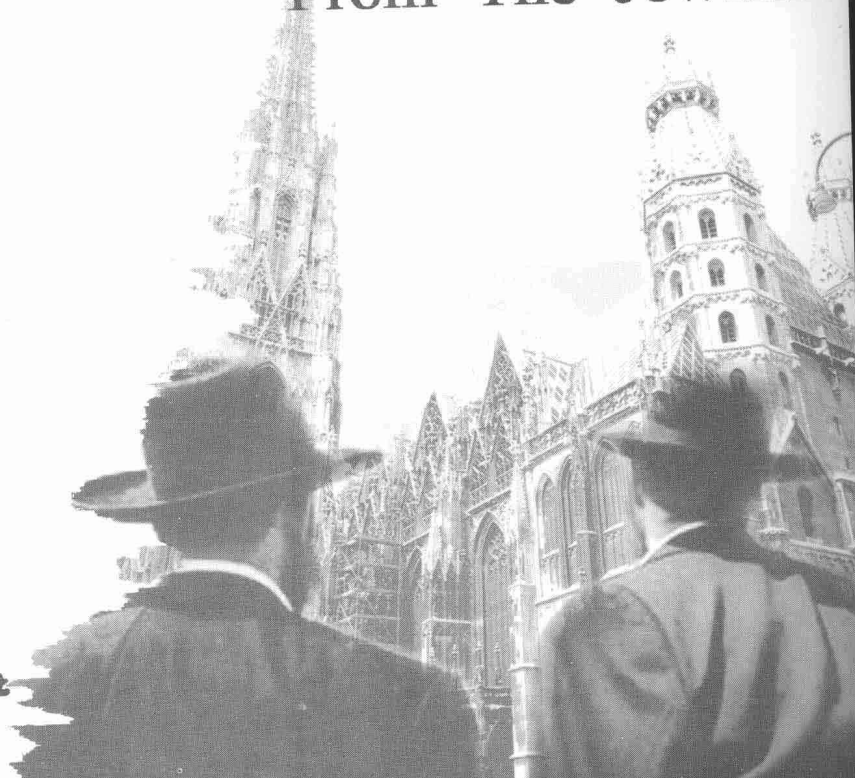
经商的绝技——生财的窍门

犹太人 赚钱术

The Way Of Making Money
From The Jewish

张陶然 / 编著

大众文艺出版社



图书在版编目(CIP)数据

犹太人赚钱术 / 张陶然编著. —北京: 大众文艺出版社,
2007. 5

ISBN 978-7-80171-915-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 147191 号

犹太人赚钱术

编 著: 张陶然
责任编辑: 杨文虎
封面设计: 项志宇
出版发行: 大众文艺出版社
地 址: 北京市东城区菊儿胡同 7 号
邮 编: 100009
电 话: 010-84040748(发行部)
经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京虹之彩印刷有限责任公司
开 本: 787×1092mm 1/16
印 张: 14
字 数: 200千
版 次: 2008年8月第1版 2008年8月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-80171-915-7
定 价: 25.00元

版权所有 翻印必究

前言

寻找金钱的缝隙

我们常常听到人们这样说：“世界的金钱装在犹太人的口袋里。”犹太人占世界总人口的比例很小，但他们的富有却是举世公认的。无论是在高度发达的美国，还是在日本，犹太人都在财富领域独占鳌头，百万、亿万富翁不乏其人。那么，他们为什么能拥有这么巨大的财富呢？

赚钱是一门精深细致的学问，这是毫无疑问的。但是除了犹太人外，许多人却忽视了这一点，所以他们遭受失败的概率就日益增多。因为犹太人不仅知道这一点，而且还能够把这门精深细致的学问运用自如。也就是说，犹太人除了有聪明的头脑外，还有就是他们善于寻找赚钱的缝隙。所以就有了“世界的金钱装在犹太人的口袋里”之说。他们人均占有的财富是举世无双的，他们都是把大胆的梦想投入到精深学问中的成功者。

那么，犹太商人赚钱的精深学问体现在哪些方面呢？

在犹太人的思想里，知识就是财富。要想成就大业，不能胸无点墨，因为掌握知识是把事业做成功的保证。犹太人有个信条，叫做“商人要学识渊博”，他们将此作为自己的财富法则。犹太人的经商思想比较自由，没有什么生意不可以做，没有什么钱不能赚。当然，犹太人一般不去做违法生意。对他们来说，金钱是上帝给人的财富。所以生活在这个世界上，赚钱是最重要的事。然而，唯利是图，不择手段的拜金主义者在犹太商人中却少



得可怜，他们之中大部分人是合法地赚大钱，正所谓“君子爱财，取之有道”。这些“君子们”知识面广、反应敏捷、判断准确，只要有钱可赚，他们不会放过一切机会。他们总是千方百计寻找所有赚钱的机会，以赚取高额利润。

犹太人认为，应当从无到有、从小到大地积累财富，只有把每一次生意做到位，才能广开财路；只有和气才能生财，因此他们对人际关系特别看重，甚至把人际关系看成是钱匣子。犹太人经商做事的学问之一，就是将人际关系放在第一位，而把赚钱放在第二位。

“磨炼自己，就是成就自己”是犹太人的至理名言。的确，他们是随时随地善于从失败中吸取教训的人，是真正的聪明商人。犹太人深知，任何逆境里边都孕育着机会，而且这种机会的潜能和力量都是十分巨大的。那些善于抓住机会的人，十分乐于在逆境中生存，因为他们知道，逆境将把他们推向又一个更高的起点。

在商界中，无数犹太人成为行业之王。他们基本上都是凭着积极进取的精神，在各种做事的过程中磨炼自己，尽管当初也许两手空空，但最终成就了大业。

犹太商人也考虑无本经营，但他们想出来的办法是“借钱赚钱，借钱发财”。他们对宝贵的信息和好的主意十分重视，但他们认为，只有与切实可行的经验措施相结合，愿望才能变成现实，信息才能变为金钱，否则只是空想。

犹太商人也有一种理念，就是“只要值得，就要去冒险，但必须提前考虑风险系数，防止招致永无翻身的失败”。这种在风险中淘金的做法，是犹太商人非常令人折服的一种投资方法。在他们看来，生意是一种激烈的竞争，而且竞争的方式方法很多很多，使人防不胜防。但是，不管怎样谈生意都要以诚相待。谈生



意这一过程绝不是相互间的胁迫，谈生意的协议是靠双方的诚信来保证的，谈生意者要同时兼顾自己与对方的利益。

从这一点来说，犹太商人对赚钱术的领悟与他们对成功的把握密不可分。当然，这种关注和投入不只是限于表面现象，而是根据无数的经验总结出来的。这对于我们是非常有启发意义的——一个不善于赚钱的人，一定是草率的人，而任何草率者只能大把浪费自己的成功机遇。

在竞争“火热化”的赚钱游戏中，只有像犹太商人那样全身心地投入到赚取财富中，才能行之有效地提升自己、成功自己。本书的目的在于，通过对犹太人寻找赚钱缝隙的总结，给在商场上拼搏的人一种现实的思考。相信读者朋友在领会和掌握后，一定会让自己在商战中占得先机、出手不凡。

目 录

前 言 / 1

第一章 让钱从大脑中蹦出来 / 1

- 第一节 寻找一切赚钱的机会 / 1
- 第二节 把钱匣子藏在心里 / 7
- 第三节 一技之长是财富的钥匙 / 12
- 第四节 赚钱术是活的智慧 / 19
- 第五节 让自己成为铸造金库的高手 / 24

第二章 擅长把机会变成财富 / 29

- 第一节 见微知著 / 29
- 第二节 眼光准 下手快 / 33
- 第三节 精于借势 / 38
- 第四节 随机应变 / 45
- 第五节 靠信息抢占先机 / 48

第三章 让别人心甘情愿地掏钱 / 53

- 第一节 盯住女人 / 53
- 第二节 要赚就赚有钱人的钱 / 59
- 第三节 吃是天下最大的生意 / 66
- 第四节 兵不厌诈 智取对手 / 69
- 第五节 审时度势 把握商机 / 72



第四章 不怕钱少，就怕手段少 / 77

- 第一节 欲取之必先予之 / 77
- 第二节 双赢——一笔生意 两家获利 / 81
- 第三节 想尽办法 让钱生钱 / 86
- 第四节 不怕钱少 就怕手段少 / 90

第五章 寻找逆境中的“钱”途 / 96

- 第一节 清除障碍 顺利“钱”进 / 96
- 第二节 韬光养晦 等待时机 / 101
- 第三节 逆境能把自己推向更高的起点 / 106
- 第四节 把错误和偶然也变为财富 / 112
- 第五节 保持警觉 适时进退 / 117

第六章 人脉就是钱脉 / 122

- 第一节 真诚和友善是最管用的说服本领 / 122
- 第二节 坚持忍耐是赚钱的必修课 / 127
- 第三节 好脾气让经商受益 / 133
- 第四节 不怕麻烦 不知道就询问 / 138
- 第五节 不要让怒火烧伤自己 / 140

第七章 契约是与“上帝”的神圣约定 / 146

- 第一节 商人的游戏规则就是契约 / 146
- 第二节 宁可赔钱 也不违约 / 150
- 第三节 纳税是商人与国家的契约 / 154



第四节 不在于道德而在于守法 / 157

第五节 信誉是犹太商人的灵魂 / 163

第八章 干干净净做生意 / 167

第一节 上帝的末日审判 / 167

第二节 干干净净做生意 / 170

第三节 以德经商 / 173

第四节 脚踏实地是正道 / 175

第九章 聚财成功的法则 / 180

第一节 吃小苦赚小钱 吃大苦赚大钱 / 180

第二节 不要向别人要求自己也不愿做的事 /

185

第三节 敢于打品牌战 / 188

第四节 精打细算是商人的本分 / 192

第十章 创造财富体现人生价值 / 198

第一节 犹太商人的摩西十戒 / 198

第二节 时间比金钱宝贵 / 202

第三节 自强不息的精神与智慧 / 210

第四节 商人要主宰自己的命运 / 215

第一章

让钱从大脑中蹦出来

第一节 寻找一切赚钱的机会

赞美富户的人，并不是赞美人，是赞美钱。

——犹太格言

金钱给人间以光明，金钱给众生以温暖。金钱让说坏话的人舌头发直，金钱让举起屠刀的人呆立发愣；金钱给神购买了礼物，敲开了神那紧闭的门。

——犹太格言

商战故事 1

狄奥力·菲勒出生在一个贫民窟里，和所有出生在贫民窟的孩子一样，他争强好斗，也喜欢逃学。唯一不同的是，菲勒有一种天生会赚钱的眼光。他把一辆街上捡来的玩具车修理好，让同学们玩，然后向每人收取 10 美分，由此他竟然在一个星期内赚回一辆新玩具车！

菲勒的老师对他说：“如果你出生在富人家庭，你会成为一个出色的商人。”

中学毕业后，菲勒真的成了一名商贩。正如他的老师所说的，与同龄人相比，他已是相当体面了。



他卖过小五金、电池、柠檬水，每一次他都得心应手。

菲勒真正起家靠的是一堆丝绸。这些丝绸来自日本，因为在海轮运输途中遭遇风暴，这些丝绸被染料浸湿了，数量足足有一吨之多。这些被浸染的丝绸成了日本人头痛的东西，他们想处理掉，却无人问津；想搬运到港口扔进垃圾箱，但又怕被环境部门处罚。于是，日本人打算在回程路上把丝绸抛到大海里。

港口的一个地下酒吧，是菲勒夜晚的乐园，他每天都来这里喝酒。那天，菲勒喝醉了。当他步履蹒跚地走到几位日本海员旁边时，海员们正在与酒吧的服务员说那些令人讨厌的丝绸。

说者无心，听者有意，他感到机会来了。

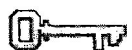
第二天，菲勒来到海轮上，用手指着停在港口的一辆卡车对船长说：“我可以帮助你们把这些没用的丝绸处理掉。”结果，他不花任何代价便拥有了这些被化学染料浸过的丝绸。然后，他把这些丝绸制成迷彩服、迷彩领带和迷彩帽子。几乎在一夜之间，他靠这些丝绸拥有了10万美元的财富。

从此，菲勒不再是小商贩，而成为一名大商人。

有一次，菲勒在郊外看上了一块地。他找到地皮的主人，说他愿花10万美元买下来。地皮的主人拿到10万美元后，心里嘲笑他真愚蠢：这样偏僻的地段，只有傻子才会出这么高的价钱！

令人料想不到的是，一年后，市政府宣布将在郊外建造环城公路。不久，菲勒的地皮升值了150倍。城里的一位地产富豪找到他，愿意出2000万美元购买他的地皮，富豪想在这里建造一个别墅群。但是，菲勒没有出卖他的地皮，他笑着告诉富豪：“我还想等等，因为我觉得这块地应该值更多。”

果然，三年后，菲勒把这块地卖到2500万美元。从此，他成了新贵，可以像上层人一样出入高贵的场所。他的同行们很想知道他当初是如何获得这些信息的，甚至怀疑他和市政府的高级官员有来往。但结果令他们很失望，菲勒没有一位在市政府任职



的朋友。

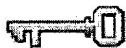


商智点拨 1

商界大贾之所以成为巨大财富的拥有者，就在于他们有一个善于思考的大脑和对金钱永无止境的追求。其实，挣钱的途径很多，只不过每个挣钱的途径都被蒙上一层薄薄的窗户纸，关键在于你是否有能力看穿这层窗户纸和你是否拥有一根捅破窗户纸的手指。

犹太人对金钱几乎到了顶礼膜拜的程度。他们边际性地活动在各个集团、各个行业，甚至各个国家之间。他们唯一能掌握的便是通过商业经营而赚来的钱。犹太人的长期流散，使他们不可能鄙视钱：因为每当形势紧张，他们重新踏上出走之路时，钱是最便于他们携带的东西，也是他们旅途中生存的最重要的保障。犹太人的宗教身份，也使他们不可能鄙视钱：因为钱没有气味没有色彩，是犹太人在同其他宗教教徒打交道时唯一不具宗教色彩的东西。犹太人的四散分布，也使他们不可能鄙视钱：因为钱是他们相互之间彼此救济的最方便的形式。犹太人的长期经商传统，也使他们不可能鄙视钱：因为尽管钱在别人那里只是媒介和手段，但在商人那里，钱永远是每次商业活动的最终争取目标，也是其成败的最终显示。

钱对犹太人来说，绝不仅止于财富的意义。钱居于生死之间、居于他们生活的中心地位，是他们事业成功的标志。这样的钱必定已具有某种“准神圣性”；钱本来就是为应付那些最好不要发生的事件而准备的，钱的存在意味着这些事可以避免发生，钱越多也就意味着发生的可能性就小。他们之所以赚钱，并不是为了满足直接的需要，而是为了满足对安全的需要！至今在犹太人家庭中还有一种习惯，留给子女的财产至少不应该比自己继承



到的财产少，这种心愿代表着犹太人对后辈和平安宁的祝福。

所有这一切都表明，在其他民族对钱还抱有一种莫名的憎恶甚至恐惧的时候，犹太人在钱这一方面已经完成了从单纯的经济意义向文化学、社会学意义的划时代跨越：钱已经成为一种独立的尺度，一种不以其他尺度为基准的可以凌驾于其他尺度之上的尺度。

商战故事 2

一家皮鞋专卖店里出售许多质地很好的皮鞋。在这个城市里大家穿的皮鞋几乎全是从这家专卖店里买的。专卖店的老板很希望这个城市的首富犹太人皮尔斯——一家玩具生产商的老板，也能成为他的顾客。

于是，专卖店给首富皮尔斯寄去了一双皮鞋并附上一封信：

“人们非常喜欢穿我们的皮鞋。我们真诚希望您也能成为我们的顾客，盼望您能为这双做工精细的皮鞋寄给我们 50 元钱。”

第二天一大早，专卖店收到了一个邮包，里面有个玩具娃娃，娃娃的手里有一封信：

“人们非常喜欢我的玩具。我很希望你们也会成为我的顾客并购下我厂最近出品的漂亮玩具娃娃，现通过邮包寄上。玩具价格是 51 元钱，扣除皮鞋的钱后，你们再给我寄来 1 元钱就可以了。”



商智点拨 2

商场犹如没有硝烟的战场，最终的赢家，往往都是那些善于运用智慧，将商业技巧运用得恰当而得体的人。犹太人皮尔斯的做法不占便宜不吃亏，其幽默与智慧尽显其中。



犹太人是世界上最聪明的人，他们做生意所倚靠的完全是自己精明的大脑。凭借他们智慧的大脑，他们想出了一个又一个奇妙无比的那些想法。而就是那些想法让犹太人从一文不名的穷汉发展成为世界顶极富翁，对于他们来说最赚钱的，也是唯一可以依靠的，只有自己的奇妙想法了。

犹太人的这个观念，让无数的犹太人不断地超越他们的前辈。

有两个年轻人一同去寻找工作，其中一个英国人，另一个是犹太人。他们都怀着成功的愿望，寻找适合自己发展的机会。有一天，当他们走在街上时，同时看到有一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看就走了过去，犹太青年却激动地将它捡了起来。

英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：连一枚硬币也捡，真没出息！

犹太青年望着远去的英国青年心中感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！

后来，两个人同时进了一家公司。公司很小，工作很累，工资也低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人又在街上相遇，犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。

英国青年对此无法理解：“这么没出息的人，怎么能如此快地发了财呢？”犹太青年说：“因为我不会像你那样绅士般地从一枚硬币上走过去，我会珍惜每一分钱，而你连一枚硬币都不要，怎么会发财呢？”

英国青年并非不在乎钱，而是眼睛总盯着大钱而对小钱弃之不理，所以他的钱总在明天。这就是问题的答案。



商场笑谈

在前苏联成功地进行了载人火箭飞行之后，法国、德国、以色列等国也着手拟订了一系列的月球旅行计划，一切设备都造完了，下一步就是挑选宇航员了。

招考人员先问应征的德国人，他在什么待遇下才肯参加太空飞行。

德国人回答：“我要 3 000 美元，1 000 美元给妻子，1 000 美元作为购房基金，1 000 美元自用。”

下面的法国人回答：“我要 4 000 美元才干，1 000 美元给我妻子，1 000 美元归还购房贷款，1 000 美元给我的情人，还有 1 000 美元留着自己用。”

犹太应征者说：“给我 5 000 美元我才干，1 000 美元给你，1 000 给我，其余的 3 000 美元雇佣德国人开太空船。”

德国人和法国人都是要自己去驾驶火箭，而犹太人却只是在自己的头脑里盘算一番，然后让别人去干就可以了。因为犹太人拥有的是一个精明的商人头脑，他们明白作为商人是不需要自己去干那些技术性的活儿的，技术性的活还是留给那些精通技术的德国人和法国人吧。



第二节 把钱匣子藏在心里

钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。

——犹太格言



有一个叫菲勒的犹太富翁，他活了 77 岁。临死前，他让秘书在报纸上发布了一个消息：说他即将去天堂，愿意给逝去亲的人带口信，每人收费 100 美元。这一看似荒唐的消息，引起了无数人的好奇心，结果他赚了 10 万美元。如果他能在病床上多坚持几天，可能赚得还会更多些。他的遗嘱也十分特别，他让秘书再登一则广告，说他是一位礼貌的绅士，愿意和一位有教养的女士共居一个墓穴。结果，真有一位贵妇人愿意出资 5 万美元和他一起长眠。



商智点拨 1

犹太人是世界第一商人，他们对金钱的追求似乎是天生的，把钱匣子装在心里，随时随地获得金钱，这已成为犹太人的象征。世人一个普遍的看法是：犹太人总是精明地赚钱。

犹太人的精明看起来很神奇，其实说开了，不过是换个角度思考问题而已。一个事物总是有其两面性的，我们经常看到的不过是其中的一个方面，而忽略了另一个方面。如果多从别人经常忽略的地方看问题，不局限在大家惯性思维的旧套路里面，往往



就会有出其不意的想法生发出来。

他们理直气壮地告诉大家：精明就要堂堂正正，这没有什么错误，有的人经常对精明的人怀有敌意，认为那是不好对付的人，其实只是因为他的心智不如别人聪明，便会由佩服别人的机智转为敬畏别人的精明。

精明既没有违犯法律，也不会妨碍社会道德。犹太人只是用很巧妙的办法，解决了别人看起来很困难的事情，而这种精明是大家所接受的，大家也很欢迎这样的精明。这就是犹太人的精明观。他们明明白白地告诉顾客“我要赚钱”，让别人清清楚楚地看着他们怎样赚钱。

在经济社会中，人的成功标志和价值，更多的是依据拥有财富的多寡来确定的。

犹太人便是此中的佼佼者，他们靠自身的智慧，终生不懈地追求财富，为自己赢得生存和发展的机遇。



商战故事 2

卡恩站在百货商场前，目不暇接地看着形形色色的商品。他身旁有一位穿戴很体面的犹太绅士，站在那里抽着雪茄。

卡恩恭恭敬敬地对绅士说：

“您的雪茄很香，好像不便宜吧？”

“2 美元一支。”

“好家伙……那您一天得抽多少支呀？”

“10 支。”

“天哪！这么多！……您抽多久了？”

“40 年前我就抽上了。”

“什么？您仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱就足够买下这家百货商场了。”