

[犹太人理财的9个原则和72个技巧，
 将会成为你驰骋商海的成功秘诀。]

犹太理财经

犹太人理财的**9**个原则和**72**个技巧

学习犹太人的理财经

走上财富的自由之路



向世界上最有钱的人学理财，向世界上最成功的人学经商。

犹太人对于金钱的智慧是无价之宝，

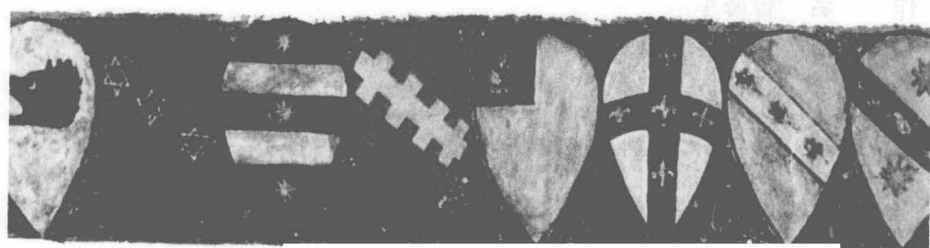
无论是过去还是今天，你都能从中受益，都能应用他们的智慧走向富有。

曾海军◎编著

 朝華出版社

犹太理财经

犹太人理财的9个原则和72个技巧



曾海军◎编著

 朝華出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太理财经：犹太人理财的 9 个原则和 72 个技巧 / 曾海军编著.
—北京：朝华出版社，2010.1
ISBN 978-7-5054-2292-6

I. ①犹… II. ①曾… III. ①犹太人—商业经营—经验
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 231456 号

犹太理财经——犹太人理财的 9 个原则和 72 个技巧

作 者 曾海军

选题策划 杨 彬
责任编辑 赵 明
责任印制 张文东
封面设计 创品牌

出版发行 朝华出版社
社 址 北京市车公庄西路 35 号 邮政编码 100048
订购电话 (010)68413840 68433213
联系版权 j—yn@163.com
传 真 (010)88415258(发行部)
网 址 www.mgpublishers.com
印 刷 九洲财鑫印刷有限公司
经 销 全国新华书店
开 本 787mm×1092mm 1/16 字 数 260 千字
印 张 19
版 次 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷
装 别 平
书 号 ISBN 978-7-5054-2292-6
定 价 36.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

在物质生活极度丰富的今天，赚钱已不仅是一种谋生手段，更成为人们的一种概念，在一定程度上承载着人们的希望与梦想、理想与价值，成为一个人的社会地位、自我尊重，以及对才智评价的不可忽视的标准。所以，正确把握金钱的密码和价值，懂得赚钱的哲学，如何正确地使用金钱，对于每个人都是非常重要。

有人说，控制美国的是金钱，而控制金钱的则是犹太人。在全世界最有钱的企业家中，犹太人占一半以上。在美国的百万富翁中，三个里面就有一个是犹太人。福布斯美国富豪榜前40名中有18名是犹太人。曾经有人说过：“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒；五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场。”由此可见犹太人对于世界经济的影响力是多么的巨大。

在犹太人的理念中，智慧要比任何财富更值钱。只有拥有了智慧，才能把握住更多的财富。生在犹太家庭里的孩子在他们的成长过程中，从小就接受关于智慧的教育，他们宁可过贫穷的生活，也不能委屈了孩子们的教育。奥地利哲学家维斯根斯坦曾说过，“在犹太人那里有不毛之地，可是在其绵薄的石层底下流淌着精神和智慧的泉水。”可见犹太人是凭着他们独特的智慧和坚强不屈的精神生存下来，并谱写了人类历史上璀璨的文明。

几乎世界上每个国家的商人都会受到犹太人经商思想的影响。在犹太民族历史上，出现了若干世界级的金融巨头、实业家、银行家，如超级石油大亨洛克菲勒，华尔街的奇才约翰·皮尔庞特·摩根，享誉欧洲乃至全



球的金融家族罗思柴尔德家族，曾掌管美国经济命脉的美联储前主席格林斯潘，美国最年轻的亿万富翁布林……犹太人以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状，成为全世界公认的“世界第一商人”。而他们也在颠沛流离的历史中，掌握了丰富而系统的赚钱经验和智慧，总结出了一整套伟大的商业法则，是我们受益一生的精神财富。

本书通过通俗的语言，典型的事例，向读者解读了犹太人的赚钱之道，剖析了犹太人的处世智慧，我们相信它对每一位读者都会产生巨大的启发性作用。想成功的人，需要有最具效力的理论、思想和方法来引导自己，使自己向成功跨出关键的一步。《犹太理财经》这部书中阐述了犹太人的理财哲学，从而引领着你走向成功。成功的捷径是模仿和借鉴，但更需要创新，你必须不断地去学习、去充实自己，发扬自己的优势，因地制宜，才能够成为有成就、有影响力的人物。而我们认为，本书就是你在这方面学习的不二选择。

由于编者水平和时间限制，疏漏与不当之处，敬请读者批评指正。



目 录



第一章 透析金钱的本质

犹太人是一个人口不多、历史曲折的民族，目前在全世界约1500万人。但就是这样一个民族却拥有了世界上举足轻重的地位。是财富让犹太人得以生存繁衍；是财富带来了犹太民族的勃勃生机；同样还是财富，在贫瘠的沙漠中成就了以色列的建国立业，成就非凡……在犹太人的理念中聚敛财富是必须的，但财富的来源也是值得重视的。犹太人说过，想用不干净的手段赚钱的人，只要有利可图，就连魔鬼都愿意以上宾招待。虽然金钱的魔力很大，但昧着良心赚来的钱，有时会害得人一蹶不振。

1. 钱就是钱..... (3)
2. 用金钱造福社会..... (7)
3. 别把赚钱当做生活的全部..... (11)
4. 投资你的人脉账户..... (14)
5. 拒绝不义之财..... (19)
6. 学会感恩与回馈..... (22)
7. 掌握高超的生意本领..... (25)
8. 接济穷人，践行“人间公义”..... (29)



第二章 契约是与上帝的约定

在世界商界中，犹太人的信守合约是有口碑的。在他们看来，毁约是绝对不应该发生的，也是不可宽恕的。“合同是与神的签约，谁也不能违背”。这是犹太商业精神的灵魂。而合同一旦签订，由自己决定的东西，全成了决定自己的东西，哪怕再吃亏，也得认真去履行，可见犹太人做生意十分注重合同。

9. 遵守契约法则 (35)
10. 斟酌合同细节 (38)
11. 从谈判中获取最大利润 (42)
12. 小心契约陷阱 (45)
13. 违约必遭惩罚 (49)
14. 寻找守约与利益间的最佳结合点 (53)
15. 牺牲利益也不能毁约 (58)
16. 活用一切有利资源 (63)



第三章 充分发挥每一分钱的作用

《塔木德》上说：“对钱财必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边，越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。”不积细流无以成江河，珍惜钱财，懂得财富真正价值的人，才能持久地拥有财富。犹太人普遍坚持钱不能随使用，钱一定要用到最需要的地方。正是由于他们持有这样的观念，所以他们累积了许多的财富，成为世界各地都羡慕的民族。

17. 会花钱才会赚钱 (71)
18. 解决公司的现金流问题 (74)
19. 善于精打细算 (78)
20. 养成“吝啬”的良好品质 (81)
21. 要对钱财加倍爱惜 (84)



- 22. 享受赚钱, 享受生活 (87)
- 23. 知识和智慧才是真正的财富 (90)
- 24. 别让面子耗干你的钱袋 (94)



第四章 大胆进行投资, 谨慎化解风险

投资, 应该要掌握投资的种类及各类投资的主要特征。投资是以让渡其他资产而换取的另一项资产; 投资是企业在生产经营过程之外持有的资产; 投资是一种以权利为表现形式的资产; 投资是一种具有财务风险的资产。大胆地、谨慎地进行投资, 可以让你赚取更多的钱财。

- 25. 致富靠赚钱而不是攒钱 (101)
- 26. 敢冒险, 才能获大利 (105)
- 27. 勤劳+节俭+投机=成功 (109)
- 28. 智勇结合的风险观 (113)
- 29. 贪婪会把你拉入黑洞 (116)
- 30. 把商机拖到金库中 (121)
- 31. 不要用全部家产下赌注 (125)
- 32. 莫在投资失败中过分纠缠 (128)



第五章 巧用商业营销谋略

犹太民族是一个崇尚智慧的民族, 就是在做生意赚钱的过程中, 他们也十分尊重智慧。他们对于金钱和智慧的关系是这么认为的: 智慧只有化入到金钱之中, 才是活的智慧; 金钱只有化入智慧之后, 才是活的钱; 活的智慧与活的金钱难分伯仲, 因为它们同样都是智慧与金钱的完美结合。

- 33. 提高商品的价值 (135)
- 34. 出奇才能制胜 (139)



- 35. 借鸡下蛋 (143)
- 36. 舍小利为大谋 (146)
- 37. 用灵活的大脑换取金钱 (150)
- 38. 做自己擅长的事 (154)
- 39. 发挥自己独特的才能 (158)
- 40. 做“商界老好人” (162)



第六章 用信息创造财源

俗话说：信息灵，百业兴。商业舞台越大，商情就显得越重要。一向以世界为舞台的犹太商人对信息的理解和重视甚于常人。靠信息发财，是商人必不可少的法宝。没有信息，商人就像双目失明的盲人，面对四通八达的交叉路口不知如何举步。

- 41. 多谋善断 (169)
- 42. 把细节做到极致 (173)
- 43. 急躁永远与商机擦肩而过 (177)
- 44. 不要轻易言弃 (181)
- 45. 速度思维 (184)
- 46. 把信息变成财富 (187)
- 47. 紧盯对手动向 (191)
- 48. 商业秘密不能透露 (195)



第七章 打造独具个性的优势

犹太人认为嘴巴的功能有二：一为说，一为吃。犹太商人经过他们几千年的反复实验，总结出“嘴巴”是最能赚钱的渠道之一。每个精于赚钱的人，都必须掌握这样一条赢钱术——善于在嘴巴里挖钱！“越是流行的东西，越有钱可挣”，这是犹太人坚信不移的赢钱术，因此他们常这样做：巧妙利用人们“向上看”的心理去操纵



流行趋势。

- 49. 善于在嘴巴里挖钱 (201)
- 50. 瞄准女性目标市场 (204)
- 51. 赚有钱人的钱最容易 (208)
- 52. 跟随时尚的脚步 (211)
- 53. 既要向钱看, 更要向前看 (214)
- 54. 选择适合市场的定位 (218)
- 55. 打入富人圈子, 赚最容易的钱 (223)
- 56. 妙用宣传手段 (227)



第八章 用诚信品牌打天下

沧海桑田, 日月更替。尽管犹太人几千年变迁的历史承载了他们许多不老的创富传说, 但以诚为信的价值观却构成了犹太人文明史中最为灿烂的内容之一。也许针对诚信的诠释犹太人能够给出缤纷的答案, 但将诚信转化为自觉的行动则是犹太人永恒的统一修炼。

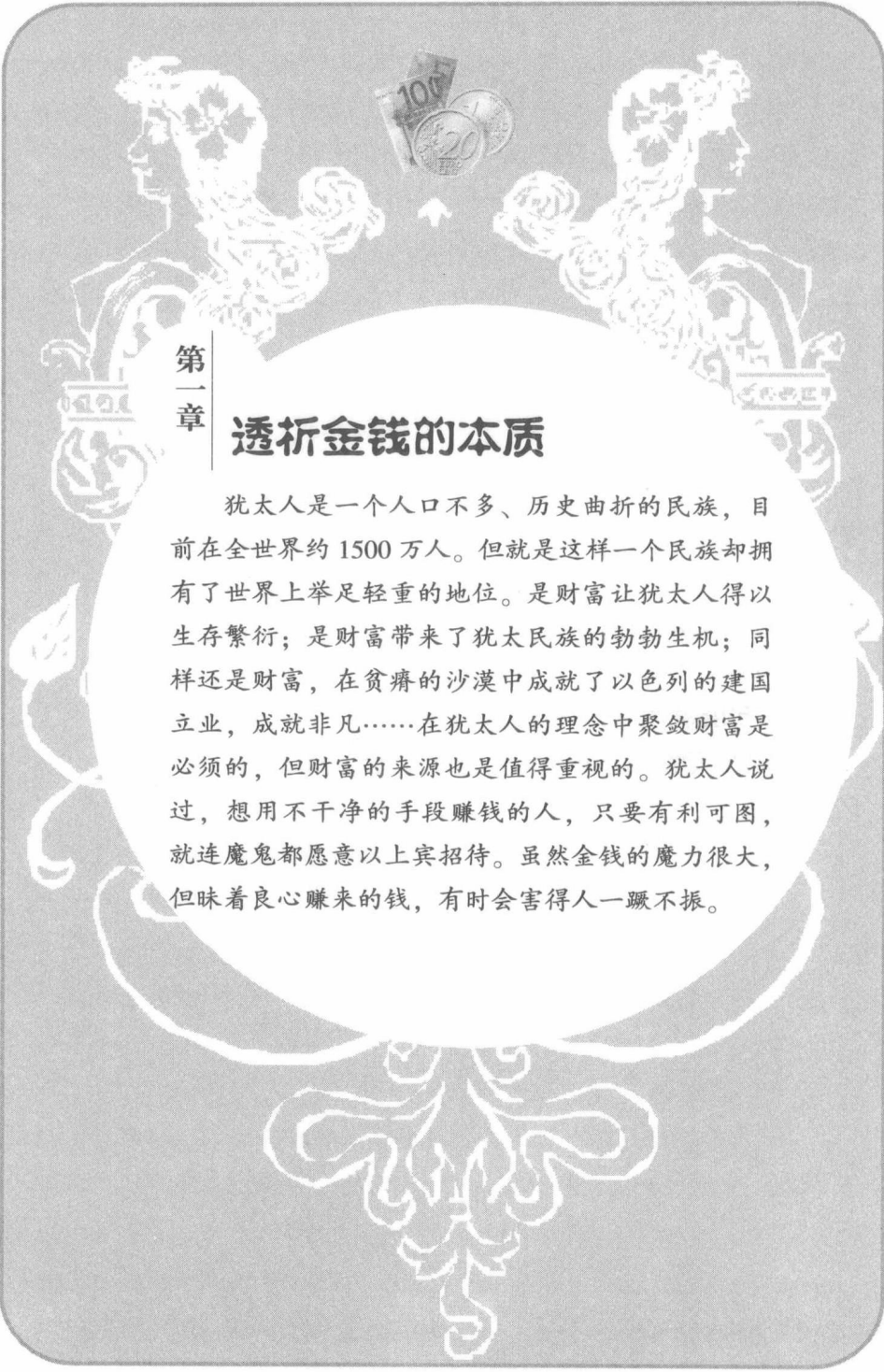
- 57. 亏本也要赚吆喝 (235)
- 58. 诚信是商人步入市场的通行证 (239)
- 59. 再难也要兑现承诺 (244)
- 60. 用口碑换钱 (248)
- 61. 投资公益事业 (251)
- 62. 树立良好的品牌形象 (254)
- 63. 诚信是人生的重要品格 (258)
- 64. 既要赚钱, 也要坚守道德底线 (261)



第九章 化限制因素为强大动力

有些国人经常自豪地说，相对于西方人，中国人十分聪明，其含义就是指中国人精于灵活对待规则，据说，这就是中国人在西方世界成功的秘诀。不过，从长远来看，或者从群体的角度看，这种机灵与其说是竞争优势，不如说是劣势，中国人在西方世界很难成为行业领袖。很难设想一个不具有规则意识的人会获得人们的信赖。

65. 念好法律生意经	(267)
66. 巧用法律规则，做到见缝插针	(271)
67. 利用规则，维护自己的利益	(274)
68. 同政府合作赚大钱	(277)
69. 生意就是生意	(280)
70. 合理避税省钱多	(284)
71. 巧用权利和义务	(287)
72. 生意无禁区	(289)

The background of the page is a dark gray rectangle with rounded corners. It features a symmetrical, ornate design. At the top, two classical-style female figures with curly hair are shown in profile, facing each other. Between them, a small cluster of currency is depicted, including a 100 Euro banknote and several coins (one clearly showing '20'). Below the figures, a large, light-colored circular area contains the main text. The overall aesthetic is that of a vintage or classic book cover.

第一章

透析金钱的本质

犹太人是一个人口不多、历史曲折的民族，目前在全世界约 1500 万人。但就是这样一个民族却拥有了世界上举足轻重的地位。是财富让犹太人得以生存繁衍；是财富带来了犹太民族的勃勃生机；同样还是财富，在贫瘠的沙漠中成就了以色列的建国立业，成就非凡……在犹太人的理念中聚敛财富是必须的，但财富的来源也是值得重视的。犹太人说过，想用不干净的手段赚钱的人，只要有利可图，就连魔鬼都愿意以上宾招待。虽然金钱的魔力很大，但昧着良心赚来的钱，有时会害得人一蹶不振。



1

钱 就 是 钱

犹太人一直被认为是最会赚钱的民族，在对待金钱的态度上，犹太人认为钱就是钱，不是什么别的东西，它没有高低贵贱之分。但他们同时认为金钱并不是生命中最重要。在犹太人的信仰中，任何有价的东西都有可能得而复失，只有智慧是人生无价的财富，是永远不会背弃自己的最可靠的朋友。

犹太人一直以来就被誉为是财富的象征，犹太民族也是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一。他们所信奉的犹太教法典《塔木德》也是一本财富的圣经，引领着犹太人走上了经商的道路。

在精明的犹太人眼中，金钱并不是最重要的，任何有价的东西都能得而复失，只有智慧才是人生无价的财富。崇尚智慧的犹太商人，在做生意的过程中，常常以智取胜，因此有“世界的财富在犹太人的口袋里，犹太人的财富在自己的脑袋里”的说法。

犹太人认为，金钱来自天堂，是上帝派来人间的特使，金钱替上帝说话。犹太人爱钱，这从他们对职业的选择上也可以看出来。犹太人鼓励下一代从事医生、律师、金融家、科学家、商人等职业，因为这些职业的薪水高。

同时，在犹太人看来，钱就是钱，钱是没有善恶之分的。他们说，既然是钱，我就可以去赚，我关心的是钱，而不是钱的性质。

犹太人在赚钱的时候，不会觉得钱是低贱或是高贵，他们也不会因为自己目前所从事的职业不好而感到自卑。因此，犹太人的赚钱观念和我们



的传统观念不一样。他们丝毫不认为打工就低贱，而当老板、做经理就高贵。钱在谁口袋都一样是钱，它们不会到了另一个人的口袋就不是钱了。

他们对于钱保持着一种平常的心态，甚至把它看得如同一块石头、一张纸一样，犹太人才不会把它视若神明，也不把它分为干净或肮脏。在他们心中钱就是钱，不是别的东西。因此，他们孜孜以求地去获取钱，得到钱的时候没有欣喜若狂；失去钱的时候，也不会痛不欲生。正是这种平常心，使得犹太人能在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了富甲天下的结果。

拉尔斯是一个犹太画家，而且是一个很不错的画家。不过没人买他的画，因此他想起来会有点伤感，但片刻之后他就能调整好。“玩玩足球彩票吧！”他的朋友们劝他，“只花2马克便可赢很多钱！”于是拉尔斯花2马克买了一张彩票，并真的中了彩！他赚了50万马克。“你瞧！”他的朋友都对他说，“你多走运啊！现在你还经常画画吗？”“我现在就只画支票上的数字！”拉尔斯笑道。拉尔斯买了一幢别墅并对它进行一番装饰。他很有品位，买了许多好东西：阿富汗地毯、维也纳橱柜、佛罗伦萨小桌、迈森瓷器，还有古老的威尼斯吊灯。拉尔斯很满足地坐了下来，他点燃一支香烟静静地享受他的幸福。突然他感到好孤单，便想去看看朋友。他把烟往地上一扔，在原来那个石头做的画室里他经常这样做，然后他就出去了。燃烧着的香烟躺在地上，躺在华丽的阿富汗地毯上……一个小时以后别墅变成一片火的海洋，它完全烧没了。朋友们很快就知道这个消息，他们都来安慰拉尔斯。“拉尔斯，真是不幸呀！”他们说。“怎么不幸了？”他问。“损失呀！拉尔斯，你现在什么都没有了。”“什么呀？不过是损失了2个马克。”

大部分的犹太人都像拉尔斯一样，不把财产看得过重。当一个人能够彻底超越患得患失的贪婪心理，人生就会变得开阔许多。

对于钱，犹太人既没有敬之如神，又没有恶之如鬼，更没有既想要钱又羞于碰钱的尴尬心理。钱干干净净、平平常常，赚钱大大方方、堂堂正正。以钱为生，这只是犹太人朴素而又自然的生活方式。视金钱为平常物，是犹太人对金钱的基本态度。从下面这则故事中就可以充分地体现出犹太



人对于金钱的心态。

“您好！拉比。”无神论者说。

“您好。”拉比回礼。

无神论者拿出一个金币给拉比。拉比二话没说装进了口袋里。

“毫无疑问你想让我帮你做一些事情，”拉比说，“也许你的妻子不孕，你想让我帮她祈祷。”

“不是，拉比。我还没结婚。”无神论者回答。

于是无神论者又给了拉比一个金币。拉比也二话没说又装进了口袋。

“但是你一定有些事情想问我，”他说，“也许你犯过罪行，希望上帝能原谅你。”

“不是，拉比，我没有犯过任何罪行。”无神论者回答。

无神论者又一次给拉比一个金币，拉比二话没说又一次装进了口袋。

“也许你的生意不好，希望我为你祈福？”拉比期待地问。

“不是，拉比，我今年是个丰收年。”无神论者回答。

无神论者又给了拉比一个金币。

“那你到底想让我干什么？”拉比迷惑地问。

“什么都不干，真的什么都不干。”无神论者回答，“我只是想看看一个人什么都不干，光拿钱能撑多长时间！”

“钱就是钱，不是别的。”拉比回答说，“我拿着钱就像拿着一张纸、一块石头一样。”

从这则故事中可以看出，因为世代流淌着的是犹太血液，犹太人很难改变掉对金钱的崇拜，他们的活动方式与金钱构成了高度的同一关系。

犹太人在他们的经商历史中，他们喜欢把“钞票不问出处”这句话挂在嘴边；同时，以平常心对待金钱，这是犹太商人的一个理念。他们认为，虽然钱是可以生钱的，但是世界上的钱也是永远赚不完的。他们虽然爱钱，但是却把钱看得很淡薄。正是由于有了这种理念，犹太民族才能真正地成为世界上最有钱的民族之一。

世人皆知的石油大王洛克菲勒，对金钱也有着一种平常心。这一点从下面关于洛克菲勒的故事中就不难看出。



在一个既脏又乱的候车室里，靠门的座位上坐着一个满脸疲惫的老人，身上的尘土及鞋子上的污泥表明他走了很多的路。列车进站，开始检票了，老人不急不忙地站起来，准备往检票口走。忽然，候车室外走来一个胖太太，她提着一个很大的箱子，显然也是赶这班列车，可箱子太重，累得她呼呼直喘。胖太太看到了那个老人，冲他大喊：“喂，老头，你给我提一下箱子，我一会儿给你小费。”那个老人想都没想，拎过箱子就和胖太太朝检票口走去。

他们刚刚检票上车，火车就启动了。胖太太抹了一把汗，庆幸地说：“还真多亏你，不然我非误车不可。”说着，她掏出一美元递给那个老人，老人微笑地接过。这时，列车长走了过来：“洛克菲勒先生，你好，欢迎你乘坐本次列车，请问我能为你做点什么吗？”

“谢谢，不用了，我只是刚刚做了一个为期三天的徒步旅行，现在我要回纽约的总部。”老人客气地回答。

“什么，洛克菲勒！”胖太太惊叫起来，“上帝，我竟让著名的石油大王洛克菲勒先生给我提箱子，居然还给了他一美元小费，我这是在干什么啊！”她忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把那美元小费退还给她。

“太太，你不必道歉，你根本也没有做错什么。”洛克菲勒微笑着说道，“这一美元，是我挣的，所以我收下了。”说着，洛克菲勒把这一美元郑重地放在了口袋里。

犹太人认为真正的虔诚是由对钱的态度决定的，因为只有当他在钱的事情上是清白的，他才可能被认为是虔诚的。正因如此，他们对于金钱的心态是公开的，他们的商业行为是坦荡的。这种看上去十分“洒脱”的金钱观，正是犹太人所特有的素质之一。