

犹太商道

张俊杰 编著

Youtai Shangdao

竞争不败的九大财技

不了解犹太人，就不了解世界；
不研究犹太商道，就无法掌握财富的真谛。
一千多年来，犹太人超乎想象的富有和奇异的赚钱能力，
令世人着迷。

世界的钱在美国人的口袋里，

美国人的钱在犹太人的口袋里。

中国 广播电视出版社

犹太商道

张俊杰 编著

Youtai Shangdao

竞争不败的九大财技

中国  广播电视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太商道：竞争不败的九大财技 / 张俊杰编著.
北京：中国广播电视出版社，2013.2

ISBN 978-7-5043-6774-7

I. ①犹… II. ①张… 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(2012)第312581号

犹太商道：竞争不败的九大财技

张俊杰 编著

责任编辑 李潇潇

封面设计 嘉信一丁

出版发行 中国广播电视出版社

电 话 010-86093580 010-86093583

社 址 北京市西城区真武庙二条9号

邮 编 100045

网 址 www.crtp.com.cn

电子信箱 crtp8@sina.com

经 销 全国各地新华书店

印 刷 涿州市京南印刷厂

开 本 710毫米×1000毫米 1/16

字 数 260(千)字

印 张 16.5

版 次 2013年2月第1版 2013年2月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5043-6774-7

定 价 32.00元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

不了解犹太人，就不了解世界；不研究犹太商道，就无法掌握财富的真谛。1000多年来，犹太人超乎想象的富有和奇异的赚钱能力，令世人着迷。

研究表明，犹太人在世界人口中所占的比例仅为0.3%，却掌握着世界经济的命脉。在富饶的美国，犹太人占人口的比例仅为3%，但是根据《财富》杂志所评选出来的超级富翁中，犹太裔企业家却占20%~25%，在全世界最有钱的企业家中，犹太人竟然占到一半。

如果说到富有的商业大亨，犹太人就更数不胜数了。从投资大师沃伦·巴菲特、金融大鳄乔治·索罗斯，到石油大王洛克菲勒、Google创始人拉里佩奇；从原美联储主席格林斯潘、经济理论专家大卫·李嘉图，到英特尔创始人安迪格鲁夫、钢铁大王安德鲁·卡内基……商业世界的各个领域都有犹太人的身影，而以罗斯柴尔德家族为代表的犹太精英则控制着世界经济的命脉，左右着全球资金的流向。

一个世界上由少数人构成的族群，却掌握了人世间最庞大的资产；一个遭受了千年屈辱的民族，却在备受打击、四处流浪中实现了惊人的富有……犹太人没有资本、缺少资源，凭什么始终处于金钱的顶峰、权力的中心呢？

“世界的钱在美国人的口袋里，而美国人的钱却在犹太人的口袋里。”犹太人被称为“世界上最富有的民族”、“最会赚钱的民族”、“最有智慧的民族”，他们之所以取得如此辉煌的成就，是因为具备卓尔不群的文化素养、理财生财的传统教育，以及秘而不宣的经商财技。

对犹太人而言，有了钱，就获得了统治者眼里的价值，也就获得了让自己生存的条件。从某种意义上讲，是金钱为他们赢得了尊严和生存的权利。他

他们在千年的漂泊岁月里历练出了一整套伟大的商业法则，受到世人的追捧。

在商业活动中，他们诚实守信、注重契约、信息灵通、视野开阔；他们敢于突破陈规陋习，去大胆选择获利丰厚的投资项目；他们有时囤积居奇，有时分散风险，以敏锐的眼光洞察着市场的千变万化。

在推销活动中，他们深谙顾客心理，会巧妙采用商业技巧来实现自己销售商品的目的。他们的商业谋略更是令人佩服不已，他们注重商场中的人脉关系，擅长乘势借力，他们会借助银行的资金和社会上的资源为己所用，也会借助名人的光环效应来宣传产品，纵横商海。

总之，犹太人是世界上唯一具有天然商人本质和数千年一以贯之的经商理念的民族。他们最早形成了遍及世界各地的贸易网络，最早确立了严格而周详的交易规则，最敏感于推进合理化、商业化进程，最富于社会意识和协作精神，最善于以经济手段驾驭政治权力。

犹太人爱钱，他们对于金钱的偏爱达到了无以复加的程度，但同时对于金钱又保持着一颗平常之心。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。在他们看来，钱就是一件平常物，是干干净净的，赚钱应该大大方方。正是这种平常心使他们在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，稳操胜券。

在人类历史的长河中，犹太人沉默过，但是从未真正消亡过。犹太人也是世界上最聪明，最神秘，最富有的民族之一，犹太商人以其独特的经营技巧摘取了“世界第一商人”的桂冠。然而犹太人是怎样成功的呢？这一个问题引起了全世界人的关注和研究。本书以众多犹太商人的成功案例为典范，从心道、智道、人道、借道、财道、赢道、势道、营道、守道这九个方面总结了犹太人的经营哲学与赚钱之道，一探其获取利润的机密。

每一位生意人都应该读读这本书！

每一位创业者都应该读读这本书！

每一位企业经营管理者、领导人都应该读读这本书！

目录

Contents

第1辑

心道：大地是交易所，财富是人生信仰

1. 残酷是商人的第一堂课 / 002
2. 再穷也要站到富人堆里 / 006
3. 拒绝发怒，静听财富的召唤 / 009
4. 金钱绝不分高低贵贱 / 013
5. 钱是上帝，能检验人的品格 / 016
6. 攒成穷人，赚成富人 / 019
7. 时间让金钱“无中生有” / 022
8. 赚钱，才是硬道理 / 026
9. 心理优势是最大的本钱 / 029

第2辑

智道：做策略性的思考者，不做手段的设计者

1. 聪明赚小钱，智慧赚大钱 / 034
2. 只有会算钱，才能会挣钱 / 037
3. 干活越少，赚钱越多 / 040
4. 讨价还价的边际效用 / 044
5. 逆向思维，巧用商业游戏规则 / 047
6. 你的灾难可能就是你的商机 / 051
7. 思考让“物品”变成“商品” / 054

8. 学识是生意人的聚宝盆 / 057

第3辑

人道：做人的一等智慧，经商的一流学问

1. 经商从推销自己开始 / 062
2. 靠做人准则赚来生意 / 065
3. 没耐性的人干不了大事 / 068
4. 与上帝签订合同 / 071
5. 贪婪的人一定会有破绽 / 075
6. 对客户像对女人一样温柔 / 078
7. 成功是因为性格而非聪明 / 081
8. 最大的痛苦是不被相信 / 084

第4辑

借道：只有傻瓜才拿自己的钱去发财

1. 别人的钱是我成功的钥匙 / 088
2. 借助别人的头脑赚钱 / 091
3. 用更少的资金做更多的生意 / 095
4. 巧于“借力”，精于“借势” / 099
5. 和利益追求者捆绑在一起 / 103
6. 只有想不到，没有做不到 / 106
7. 精通外语是经商的利器 / 109
8. 不要企图靠耳朵赚钱 / 112

第5辑

财道：挣钱很容易，关键是让钱生钱

1. 女人的钱最好赚 / 116

2. 厚利才能赚大钱 / 119
3. 钱少，是因为赚钱的手段少 / 123
 4. 坚决不把钱存进银行 / 126
 5. 赚“有钱人”的钱 / 130
 6. 嘴巴是永不枯竭的财源 / 134
7. “钱追钱”胜过“人追钱” / 137
 8. 该花的钱一定要花出去 / 140

第6辑

赢道：不放过赢的机会，更不忽视输的危险

1. 坚决堵住可能出现的漏洞 / 144
 2. 高风险意味着高回报 / 147
 3. 读懂数字不吃亏 / 151
 4. 赔本的生意也能赚大钱 / 154
 5. 钻透法律的金洞 / 158
6. 为防受骗，花钱雇人监督也值得 / 161
 7. 投资者要有止损意识 / 164
 8. 最可怕的是不知道错在哪 / 168
 9. 思想落伍是失败的开始 / 171

第7辑

势道：大生意做趋势，小生意看态势

1. 大势不好未必你就不好 / 176
2. 关注信息就是关注金钱 / 179
3. 用心盯住市场上的流行趋势 / 182
 4. 用怀疑的眼光看世界 / 185
 5. 尽量多看几步才不会赔钱 / 189
 6. 精准捕捉未来产业趋势 / 192

7. 先下手为强，跟风者瞎忙 / 195
8. 投资钱少但管理良好的公司 / 198

第8辑

营道：魅力会吸引人，权力能远离人

1. 善，能增加人性之美 / 204
2. 自大是罪恶的捷径 / 207
3. 爱护每个人，哪怕是你的敌人 / 210
4. 软推销：淡化顾客的逆反心 / 214
5. 用小让步换取对方的大让步 / 217
6. 为顾客服务，让员工满意 / 220
7. 经济是最大的政治 / 223
8. 把“运气”变成“财气” / 226
9. 逆境是好生意的机会 / 229

第9辑

守道：赚钱只是徒弟，守钱才是师父

1. 做最吝啬的有钱人 / 234
2. 遵守规则才不会破产 / 237
3. 堂堂正正的精明 / 240
4. 富过三代离不开“早教” / 243
5. 会享受生活才能创造财富 / 246
6. 唯有现金是最实在的 / 250
7. 要估计自己还能活多久 / 252

第一辑 << 心道：

大地是交易所，财富是人生信仰

犹太商人之所以成为“全世界最会赚钱的人”，从根本上说是赢在“心态”：他们认为金钱平等，从垃圾里也能淘金子；他们拒绝发怒，静听财富的召唤；他们相信“万物可商”，因此生意遍天下……

观念比资金更重要，与其他商人迥然不同的犹太商人，在内心深处确立了对财富的信仰，因此他们虽然饱经失国苦难、流离失所，但是仍然顽强地生存下来，并以其特有的勤劳和智慧赢得了“世界商人”的美誉。

1. 残酷是商人的第一堂课

或许再没有哪一个民族像犹太民族一样，经历过如此多的不幸、压迫和杀戮。他们几乎一直处于动荡与逆境之中。他们四处流浪，从血腥的征战和屠杀中挣脱出来，从险象环生的黑暗丛林中突围出来，与各种偏见和仇视顽强抗挣着。如何在逆境中求得生存和发展，把握住自己的命运，是每个犹太人都在思考和关心的问题。

由于犹太人长期的流浪和居无定所，加上所料不及的战争压迫，练就了他们坚忍不拔的性格，使他们在艰苦恶劣的生存状态下树立了独立的生命意识。在犹太人看来，残酷的生活是一笔难得的人生财富，环境再艰难，压迫再咄咄逼人，只要有一息尚存，就永远不放弃对未来的憧憬，因为他们坚信，黑暗过后一定就是光明。

公元前1950年，一支由族长亚伯拉罕带领下希伯来部落，不远万里来到了一个世人都向往的富饶之地——迦南美地。但当时的迦南美地正被迦南人占领着。为争夺这块土地，希伯来人同迦南人进行了多年的战争。后来，迦南美地发生饥荒，部分希伯来人来到了尼罗河三角洲东部定居。

公元前1300年，埃及法老为建造两座巨大的宫殿，让希伯来人开山挖石，把他们变成了奴隶。法老死后，埃及受到了海盗入侵。于是，希伯来人的首领摩西乘机带领全族人越过红海，逃出了埃及。

在逃离埃及的行程中，希伯来人几乎是受尽苦难，每天风餐露宿地行走在大沙漠中，有人甚至宁可回到埃及做奴隶，也不愿再受路途之苦。摩西看到了族人悲观的态度，内心十分的痛苦。

一天，当他们经过西奈山麓的时候，摩西爬上山顶后待了整整40天。下山后，他对族人说自己见到了耶稣，并对他说，希伯来人马上就能交好运。后来，摩西成了犹太教的创始人，并想带领希伯来人回到迦南。但大多数人没有勇气跟强悍的迦南人进行战斗，只好到处流浪。

摩西去世后，约书亚接替了他的位置，经过无数次的战斗，希伯来人终于在约书亚的带领下渡过了约旦河，定居迦南。公元前12世纪，希伯来人开始出现内部分裂，这时，一个叫做腓力斯丁人因受到希腊的攻击而渡海来到了迦南。希伯来人又和腓力斯丁人展开了长期争斗，后来，希伯来人北方的部落组成了以色列国，南方的部落组成了犹太国。

可是，犹太人的苦难远没有结束。直到66年，罗马总督掠夺耶路撒冷神殿和宫殿里的宝物，遭到犹太人的坚决反抗。再到提图斯血洗了耶路撒冷，摧毁了第二圣殿，屠杀了全城犹太人。此后，犹太人便离开了耶路撒冷，散落到了世界各地。

犹太人不怕风险，善于在风险中施展自己的智慧和生存技巧。犹太人不但敢于冒险，更敢于逆境当中保持从容镇定的心态。犹太人坚忍的意志和挑战困境的精神构成了犹太人成功的一种重要精神根基，使他们在充满残酷竞争的世界舞台上成为一个闪耀的民族。

1991年10月3日，原本是一个平淡无奇的日子，但对南非犹太裔女作家戈迪默来说，却是不同寻常的一天。这一天，她获得了1991年度的诺贝尔文学奖，成为诺贝尔文学奖设立以来第7位获奖的女作家，也是犹太民族第一位获奖的女作家。没有人知道，这块文学金牌是她用40年的心血和汗水浇灌的。

戈迪默出生在约翰内斯堡附近的小镇。是犹太移民的后裔，父亲是波罗的海沿岸国家的珠宝商，优越的家庭生活造就了小戈迪默对未来的无限憧憬。

6岁那年，她做起了芭蕾舞演员的梦，因为她听说，舞台最能淋漓尽致地表现一个人的修养和情感。一个阴雨连绵的周六，她报名加入了小芭蕾舞剧团的行列。然而，事与愿违，由于体质太弱，她对需要大量体力的舞蹈并不适应，无奈之下，小戈迪默被迫放弃了对舞蹈的追求。

遗憾之余，这个倔强的女孩暗暗发誓：条条大道通罗马，我一定要找到属于自己的成功之路。可是，命运偏偏跟她开了一个大玩笑，将她逼向了痛苦的深渊。8岁时，她因病离开了学校，中断了的学业，夜晚，她常常流泪等天明。终日坐在床上与书为伴。

某个阳光灿烂的夏日，孤独又烦乱的戈迪默，偷偷走上了大街，想从车水马龙的繁华中获取一点快乐。突然，她被街上一块木牌吸引——“斯普林斯

图书馆！”

这令她欣喜若狂，对于已经迷恋上读书的她来说，这真是个莫大的惊喜。

从那天起，她开始整日泡在书堆里。在这自由自在的王国里，她尽情地吮吸着知识的营养，也渐渐对文学产生了浓厚的兴趣。

再后来，她开始拿起笔，把心里似喷泉一样的情感流淌在纸上。那年，她不过9岁，文学生涯却已经开始。

15岁时，她的第一篇小说在当地一家文学杂志上发表了。读者都不知道，这篇文章出自一个小女孩之手。1953年，戈迪默的第一部长篇小说《说谎的日子》问世，优美的笔调、深刻的思想内涵，瞬间轰动了文坛。世界将关注的目光投向了内丁·戈迪默。从此以后，她像一匹脱缰的马，开始了漫长的创作生涯，相继写出10部长篇小说和200多篇短篇小说。1961年，她的《星期五的足迹》获英国史密斯奖。

在创作上的黄金季节，使戈迪默更加勤奋刻苦。她说：“我要用心血浸泡笔端，讴歌黑人生活。”不久，她创作的《没落的资产阶级世界》、《陌生人的世界》和《上宾》，轻而易举地进入诺贝尔文学奖评选的角逐圈。

然而，就在她乘风破浪之时，一个个旋涡又让她看到了生活的残酷——虽然瑞典文学院几次将她提名为诺贝尔文学奖的候选人，但每次都因各种原因将她刷下名单。

面对打击，她也失落过，可是，她很快调整了自己的心态，在文学创作上一刻也不松懈，最终，她从荆棘中闯出了一条成功的路。

这就是典型的犹太精神，他们总是在残酷中努力寻求和实现人生的最大价值。在艰难中，犹太人更能重新端正自己的生活态度，找出生活的热情，并且把今天的挫折转化为明天成功的动力。

犹太人认为：人生本来就是一种挣扎与奋斗，那些受过一次打击就一蹶不振的人才是真正失败的人，只有那些敢于从失败中汲取经验和教训，从失败中重新认识自己的人，才能达到新的起点。

面对不幸与欺辱，犹太人未被击倒，身临困厄与逆境，他们从不畏缩和气馁；他们坚信自己是上帝的“特选子民”，只要自己不失去信念，不停止奋斗就终会取得胜利；他们把残酷看做检验自己信念与意志的试金石。

对于投资经商的道路来说，就好比是犹太人的坎坷发展史，永远充满着逆境与残酷，如何面对残酷，是商人必修的第一课，所以，要想像犹太人一样在残酷中生存，在残酷中发展，残酷中成功，就需要具备以下几点：

（1）信念

信念是支撑一个人面对逆境与艰难的最强力量，有了信念的存在，再恶劣的环境，再坎坷的遭遇都不会轻易把人击垮。尤其是在浮沉动荡的商海，如果没有必胜的信念和与残酷境况抗衡的决心，就一定会被淹没在商业的浪潮里。这是犹太人的生存之道，也是犹太商人的经商之道。所以，任何时候都不要丢掉信念这个脊梁，只要有信念支撑着你，就可以获得胜利的召唤。

（2）毅力

坚持是投资人必须具备的素质，没有什么事情的成功是一蹴而就的，缺乏了在困难中坚持到底的毅力，就等于放弃了前方的光明和坦途，然后永远困在黑暗和失败里。尤其对商人来说，如果轻易被眼前的残酷处境吓得放弃了，那么所有本应属于你的财富可能就与你失之交臂了。

（3）勇敢

残酷的生活不可怕，脆弱的心才是投资者的最大隐患。无论什么领域，没有敢拼敢闯的勇气是绝对难成大事的，没有破釜沉舟的勇气，就不会抵抗得了风起云涌的浪潮。没有勇往直前的勇气，就不会看到残酷消散后的阳光。

商道真经

残酷和厄运是什么，不过是商人成就事业的前奏。你若失去了面对和战胜困境的勇气，也就等于放弃了身边的财富。所以，对于投资者来说，凡是取得最后成功的人，一定是那些在残酷风雨洗礼中百折不挠的人。

2. 再穷也要站到富人堆里

《塔木德》里有这样一句箴言：要想变得富有，你就必须向富人学习。即使只是站在富人堆里，你也会闻到富人的气息。如果你经常接触富人，就会有更多成为富人的机会。尤其是当你从富人身上总结出了更多的经验，学到了更多的富人思维，你就自然会慢慢向他们靠拢，得到很多财富启示和机会；而如果你一味站在穷人堆里，你除了抱怨以及知道怎么样节俭地生活之外，是什么都不可能学到的。

穷人之所以穷，不仅仅是因为他们的身份和地位，也不是因为机遇的限制，根本原因是他们缺乏一个会赚钱的头脑。富人之所以富有，不仅仅是因为他们手里拥有坚实的财富基础，而是他们有一个懂得如何赚取财富的头脑。下面这个故事恰恰说明了财富和头脑的关系：

曾有一个生活潦倒的穷人跟一个家财万贯的富人做了邻居，穷人见富人生活得那样舒适和惬意，于是对富人说：“我愿意在您的家里为您服务三年，我不需要您支付我劳务费，您只需要让我吃饱饭，并且有地方睡觉就好了。”

富人觉得这是个不错的提议，便立即答应了这个穷人的请求。三年后，穷人的服务期满，离开了富人的家，从此不知去向。

十年后，当年那个穷人出现了，然而此时的他已经成为所在地少有的富豪之一了。他曾经服侍过的那个富人，此时也只能甘拜下风了。于是，富人向这个昔日的穷人提出了一个请求：“我愿意出10万块钱买你变富有的经验。”昔日的穷人听后哈哈大笑：“十年前，我就是用三年的时间吸取了你的精华，才有了今天的成就，现在你反而要花钱来买这些经验，岂不是很讽刺吗？”

可见，贫富不是由命运来安排的，富人的头脑和经验才是他们获得成功的关键，当你常常扎在富人堆里，观察他们的处事方式，借鉴他们的思维方

法，学习他们独到的财富眼光，你也会在不知不觉中拥有富人的潜质。

要想富有，先去发现身边的富人，然后学习富人。总结他们富有的根源所在，终有一天你会把他们身上的珍贵之处转移到自己的身上。

犹太人特奥的母亲去世的时候，给他和哥哥卡尔留下了一个名叫“阿尔迪”的零售商店。微薄的资金，简陋的小店，靠着出售的一些罐头和汽水维持生活，一年的辛劳下来，所剩微乎其微。

兄弟俩不甘心这种穷困的状况，所以一直努力寻找发财的机会，卡尔问特奥：“为什么同样的商店，他们就那么赚钱，咱们就总是赔钱呢？”特奥回答说：“我觉得是咱们的经营思维和方式有问题，如果咱们能学到了那些成功商人的方法，拥有了他们的投资经商头脑，即使小本生意也可以赚钱。”

“可是富人的经营诀窍到底在哪里呢？”卡尔着急地问。

特奥自信地说：“就在富人堆里。”

第二天，兄弟两人决定到繁华的市场上去观察观察，突然，他们发现了一家叫做“消费商店”的店面前顾客排着长龙，生意异常红火。这一现象引起了兄弟二人的注意，他们走到商店的旁边，看到门外有一张醒目的红色告示：“凡来本店购物的顾客，到年终可凭每次的购物发票购买发票款额3%的免费商品。”

当他们把这份告示反复看了几遍后，终于明白了这家店铺生意兴隆的原因。原来顾客大都被那年终3%的免费购物活动吸引了。

兄弟二人深受启发，一下子兴奋了起来。他们回到自己的店铺，立即贴上了醒目的告示“本店从即日起，全部商品让利3%，保证商品是全市最低价，如达不到全市最低价，可到本店找回差价。”

告示一贴，店铺的生意立即得到了很大的改观，慢慢地，消费者把店铺的消息传播开了，很多人都慕名而来，一时间，店铺门庭若市，生意红火起来，财富累积速度比从前快了许多倍。

原来，兄弟二人不仅借鉴了别人让利3%的做法，还加上全市最低价的攻势，自然他们的店铺生意很快变得火爆，并引发了一场购物狂潮，兄弟二人借着这股浪潮，快速在市里发展了十几个连锁店铺，占据了城市的几条主要的街道。

此后，凭借这种“偷”来的经营方法，兄弟二人的店铺迅速扩大，南到阿尔卑斯山，北到弗伦斯堡，到处都布满了密密麻麻的“阿尔迪”商店。

由此可见，如果不是兄弟二人当初学习成功经营者的方法，并加以利用和发挥，阿尔迪商店就不会有后来的迅速发展。

《塔木德》中有一句话：“和狼生活在一起，你就能学会嗥叫，常常和那些优秀的人接触，你就会受到优秀的引导。”有研究表明，心态和情绪是可以相互感染的，而且传递速度相当快。有人为此做了一个实验，让一个情绪很好的人，走进一间气氛糟糕的会议室，很快他便被糟糕的气氛同化了。同样的道理，如果我们要致富，就一定要与富人在一起，就要与富人交朋友。

富人之所以能富有，与其正确的理财观念、赚钱思维和行动有着紧密的关系。与这样的人在一起，与富人在一起，虽不能增加你致富的本钱，但其财富观念、赚钱心态和行为多少都会受到富人积极心态和行为的影响。

要想投资致富，不仅不能仇视财富，还应该与钱交朋友。正所谓：你不理财，财不理你。你善待钱财，钱财就会经常光顾你。要想投资致富，也不能仇视富人，还要富人交朋友。例如，你想投资房产，如果能结交几个善于投资房产的富人。这些富人有丰富的房产投资经验，会告诉你什么样的房产具有投资价值；什么地方的房产不宜投资等。

因此，犹太人致富最重要的智慧之一，就是“穷，也要站在富人堆里”，接受富人心态和思维的熏陶，时间一久，你也会像富人一样思考。

犹太人认为，财富是靠脑袋的，商人最具有价值的地方不是手，而是脑袋。因为，他们是怎样操作的，完全依靠头脑的指挥。所以犹太人在经商的时候显得很轻松，那是因为他们的头脑早已经帮他们解决了所有问题，一切都已经成竹在胸了。

曾有个犹太人这样衡量思维在创造财富中的价值：“钞票可以很多，遗憾的是你的口袋始终不够大，但是，如果你的思维足够开阔，那你的财富才是无限的。”

犹太人是怎样运用智慧的，又获得怎样的价值呢？

(1) 观察

机会只在智者的眼中，机遇的发现需要一种独到的眼光。在投资商的眼