第一章
树立理智赚钱的观念

人和则财通乃千古商训

如何才能生财，商人首先着眼于管理内部，他们期望营造个和和气气的挣钱氛围，避免引起任何矛盾冲突。

当今商人强调和气生财，把人际关系搞得融洽和睦，从而让自己的生意欣欣向荣。这种经商之道，是以“和”为原则，以“善”为办事宗旨。商经悠久的慈善传统和敏锐的社会竞争意识，使他们对现代资本主义社会的劳资关系也有所贡献。

在其原始积累时期，资本主义经济产生出大量的“血汗工厂”随着这积累过程的完成，调整劳资关系日益成为资本主义社会突出的问题从18世纪开始，劳资关系变革势在必行，到19世纪末20世纪初，各种旨在协调劳资关系的经济法规如雨后春笋，如最低工资、养老金、失业补助的法令，先后问世。所有情况表明，建立和谐的劳资关系是资本发展的要求，良好的人际关系是企业自身的发展的要求。此间，有不少著名犹太企业家力所能及地作出了系列“首次开创”。其中英国的犹太化工企业家蒙德就是典型之一。

路德维希·蒙德是犹太企业家中不多见的一个，他不是靠金融技巧，而是完全靠自己的专业知识从事实业的蒙德于1839年出生于德国卡塞尔，后移居英国他在学生时代曾在海德堡大学同著名化学家布恩森一起工作，发现了一种从废碱中提炼硫磺的方法。他将这一方法带到英国，几经周折，才找到一家愿同他合作开发的公司结果证明他的这一专利是有经济价值的。后来，英国和欧洲其他国家的许多公司都申请使用这种方法这使蒙德萌发了自己开办化工企业的念头。蒙德买下了一种利用氨水的作用使盐转化为碳酸氢钠的方法，这种方法是他一起参与发明的，当时还不成熟蒙德在紫郡的温宁顿买下一块地，建造厂房。当地居民担心大型化工厂会破坏生态环境，反对他在那里建厂，并拒绝为他工作蒙德不得不雇用爱尔兰人。建厂期间，他每天到现场监督，用威胁和诅咒来催促工人，他嘴

需要全本请访问 www.ertongbook.com

上老挂着一句话“:不要称呼我先生,我不是绅士!”其状况可想而知。

蒙德一边建厂，一边进行试验，以完善这种方法。第一次实验失败之后，他干脆住进了试验室，昼夜不息地工作。经过反复的试验，他终于解决了技术上的难题尽管如此，他仍很怕出问题，虽然他的住处同工厂只有几百码的距离，他还是在卧室的窗户上安装了一只铃，拴上一根长长的绳子，连向厂区，以便万一在夜晚需要他时，能及时叫醒他 1874 年工厂建成,开始的生产情况并不理想，成本居高不下，企业完全亏损，但蒙德并不气馁，加倍努力,终于在 1880 年取得了一项重大突破，产量增加了 3 倍,成本也降了下来,产品由原先每吨亏损 5 英镑，变为获利 1 英镑。

1881 年，在吞并附近一家和他竞争的企业之后，蒙德和他的主要合伙人约翰·布隆内尔一起，把他们的工厂扩大为“布隆内尔蒙德公司”。当时拥有名义资产 60 万英镑，短短几年之后，布隆内尔蒙德公司成了全世界最大的生产碱的化工企业布隆内尔蒙德公司在生产碱的化学工艺上取得了重大突破，但世人认为，该公司在改善劳资关系方面的建树更有革命性的意义。在英国，他们是最早给工人每年一周假期，休假期间工资照发的雇主之一，只是有个条件，就是工人必须好好工作。实际上也仅有 42% 的工人获得了这种休假。这说明他们的条件虽有一定难度，但决不是可望不可及的。

1889 年，布隆内尔蒙德公司又作出了一项重大决定，将工人的工作时间定为每天 8 小时在当时的英国，工厂中普遍实行一天 12 小时工作制,工人一周要工作 84 小时所以，蒙德他们的决定被称为“令人惊讶的变革”。

但事实证明,工人每天 8 小时内完成的工作量和原来 12 小时的一样多，因为他们的积极性极为高涨。这种两全其美皆大欢喜的效果，可以说正是最善于从人与物两个角度来考虑问题并使之达到和谐一致的犹太商人所着意追求的这时，工厂周围的居民态度也发生了根本性的转变，原先因为怨恨蒙德破坏了乡村的宁静而拒绝为他工作的成群劳动者，现在争着进他的工厂做工在布隆内尔蒙德公司所属的工厂里做工，可获得终生保障，而且在父亲退休之后，可将他的工作像家庭遗产一样传给儿子。

蒙德此时已经非常富有，非常成功，各种荣誉也纷纷降临到他头上。他从事化学研究生涯的摇篮—— 德国海德堡大学授予他名誉博士学位；牛津大学和曼彻斯特大学分别授予他文学博士学位和科学博士学位；他担任了“化学工业协会”主席,成了“英国皇家学会”“普鲁士科学院”和“那不勒斯皇家学会”的成员，而且还获得了意大利当局颁发的荣誉勋章。但所有这一切荣誉同日后英国公众在他儿子的工厂发生严重爆炸时所持的宽容态度相比，都几乎不足挂齿了。

蒙德于 1909 年去世，弥留之际还不忘把自己收藏的大部分名画捐赠给

了国家美术馆。他的第二个儿子阿尔弗雷德·蒙德接替他担任布隆内尔蒙德公司的总裁，此时的公司已经成为全世界最大的化学公司之一，包括了生产煤气和镍等众多工厂。第一次世界大战爆发以后，位于伦敦东区布隆内尔蒙德公司的一家生产碳酸氢钠的工厂按照政府的命令转产炸药。该工厂位于人口稠密地区，公司曾经告诫政府：这样的安排有可能产生严重后果果然，1917 年，这家工厂发生爆炸，炸死 40 人，炸伤数百人，并使大约 2000 人无家可归。以这样严重的事件，加上大战期间英国又曾出现过一次“此前此后都未曾有过的”反犹浪潮，而公司老板阿尔弗雷德却几乎没有受到什么谴责，这和他善待企业员工有很大的关系。虽则日后政坛上有些人仍借此做文章，但英国公众的这种宽容同犹太人历史上常常无故成为替罪羊的惨痛事例相对照，其反差之强烈令人难以置信。这一切，都要归功于他父亲“和气”的生财态度。

美国联合商标公司的以利·布莱克，则可以说又是一个改善‘国际’劳资关系的犹太企业家。

联合商标公司是初具规模的小公司与联合果品公司并购一起的结合体。原联合果品公司是中美洲素有“人足章鱼”之称的有影响力的企业而其称号是用以形容其凶残霸道。该公司对中美洲一些国家的政治和经济长期具有支配使用的权力。当一国政府对其发展没有利用价值时，它就会拿政府去做交易，换人执政。在经营活动中，它独断专行，置农民和职工的利益于不顾

联合果品公司归布莱克公司名下之后，大力进行了改革。农民和职工工资的提高，单身职工宿舍的提供，住宅的建造，……都是该公司所采取的措施。他先于其他大农业企业承认农业工人的工会，还出版文化刊物。当洪都拉斯遭受飓风灾害后，他送各种救援物资给当地难民，并在危地马拉建造了一所医疗中心，在哥斯达黎加发起过一次预防小儿麻痹症的运动。所有这些为联合商标公司赢得“这半球中最有社会意识的美国公司”的称号奠定了资本。

犹太人心里清楚，有很多人想挣大钱，却只知道让手下拼死拼活地干，而不知道以‘和’与‘善’为两大原则，去积极地激发下属的奉献激情，从而给自己招来无穷的财富。这就是想要赚更多的钱，首先应当着眼于人际关系。

不轻易向部下让步

犹太人对经商的原则性问题和管理的原则性问题二者兼顾。他们认为领导者与普通职工无异，他们在人格上是一种平等、融洽的关系，博取下级的意见，不但可以迎合部下的呼声，而且更能让部下信服。

日本索尼公司总裁森田明夫的成功经验，多借鉴于犹太人的经商之道。

1961 年，索尼公司的部分职工想找机会举行罢工，而其时间选择在公司十五周年的庆典日森田明夫去平息罢工事件。他指出，工会要求只雇用他们的会员是很不公平的他认为：“只雇用某一工会成员的做法是有害企业的反抗行为。别人也有权利组织维护自己权益的工会。那才叫自由，才叫民主。”

他意识到这可能会招致工会领导人的反抗，所以针锋相对、寸步不让。工会知道公司举行庆祝活动在五月七日，于是声称当日罢工。他们知道此次庆祝活动意义深远，只要稍加威胁，公司就可能会有所妥协可是森田却不这么认为，经过与大多数雇员交谈，他深信罢工成员中的许多人是通情达理的，不会支持只雇用某一工会成员的做法。他坚信公司与雇员之间有着良好的关系，不会让这些雇员为一小撮极端分子所利用。

森田的态度非常强硬，并跟工会进行了多次谈判，结果毫无进展由于公司已计划好在总部大楼召开庆祝大会，还邀请了包括池田首相在内的一些社会知名人士，到时如果满街都是罢工的工人，公司就会丢尽面子。所以，工会认定森田只是想吓唬人，最终会妥协，而答应他们的要求。随着庆祝日越来越近，工会的头头们越发显得神气十足，大有绝不求和之势。其实森田早已另有安排，只不过没有露出一点痕迹。他继续率领谈判小组与工会周旋，直至庆典的前一天晚上，双方仍没有达成任何协议。于是工会头头愤愤离去。

在索尼公司成立十五周年大庆的那天早上，公司的办公大楼却被罢工人群围得水泄不通工会的会员到处都是，他们还从别处借来一批人以壮声势有些人还举着标语牌，来责骂公司与领导缺德。同时，一些工程师决定成立另一个工会，打出支持公司的旗号。几百名公司的工人同样地举旗上街，围在罢工者的外边。森田做好庆祝活动的准备后，走到窗前，只见大楼也已挂起了庆祝的条幅，可是池田首相和其他贵宾始终没有在这幢大楼露面罢工者以为在罢工队伍的威胁下，公司取消了此次活动，不过他们很快反应过来了。在整个谈判过程中，公司全体领导都在这幢大楼里日夜守候，直到前一天晚上，他们才给三百名嘉宾致电，告知庆典地点改为王子宾馆结果，池田首相等平平安安地出席了庆祝大会，而且整个庆祝活动非常成功　当罢工者发现自己受骗时，他们已出尽洋相。森田从公司办公大楼的后门溜了出来，赶在庆祝活动结束前到达宾馆，他的到会，引来了大家雷鸣般的掌声。首相说，索尼公司对待极端分子的态度很值得其他公司学习，最后，闹事的工会一无所获，而且新工会也宣告成立了。

目前，索尼公司有两个工会存在，其中之一就是当年闹罢工 的那个工会其实，公司大部分工 人都没有参入其中 ，应该说公司与全体雇员相处融

洽。犹太商人始终持有这样的观点，他们认为，有时部属提出的要求并不一定有道理，有的只代表小部分人的利益，如果为这小部分人的利益而去损害大部分人的利益，其后果仍然会是灾难性的。这会使部下形成“大闹大解决,小闹小解决,不闹不解决”的错觉,而使企业家丧失原则,而局面会无法把握。

从无到有、从小到大,稳步前进

犹太商人的经营之道认为生意不宜太滥，应当从无到有、从小到大地攒钱，只有把每一次生意做到位，然后才能广开财路。

如何经营,才能从无到有、从小到大呢？

曾被人称为美国股海“空手道大师”的孔菲德，他自幼家境贫寒，父亲过世早，这个孤儿因之而身负巨大的痛苦，可同时也激发着他奋发图强。大学毕业后的最初几年，他过人的商业智慧并没有什么表现，相反，他憎恨金钱，视之如仇。

1954 年,他与费城告别,只身漂泊纽约,在“互助基金”机构找到一份推销员的工作。互助基金这一行，在战后发展势头正强盛，不如今日中国市场上的期货经纪，他们简直就是在网罗推销员。街上，几乎每一个会讲英语和会笑的人,都在其欢迎之列。人到后，加以短期培训，然后就去发展业务。

就这样稀里糊涂地孔菲德开始了自己一生的鸿图大业。互助基金一般由股东提供，股东集中这笔资金，然后投资于股票，这比自己玩股票更为保险。就个人来说，谁能看透变幻莫测、瞬息万变的股市呢？推销员的佣金是从投资人资金中提取的，因而孔菲德在受训时，他的推销员老师告诉他不管股票行情如何变化，即便是顾客们赔钱，对于推销员来说并没有什么大关系。孔菲德最初的老板是纽约一家投资者计划公司（后来这家公司为孔菲德所拥有的公司所收购），孔菲德并不想长期做推销员生意，这对他来说只是一个跳板。

孔菲德起初是为投资者公司推销股票，工作之余，他花了很多时间去研究基金的财务组织和管理。不久他就发现：互助基金犹如一座金字塔，金字塔的最底层是基层推销员，往上是推销主任，再往上是地区和全国性的高级推销员，而高高在上的当然是互助基金的经理们。凡上面的一层均有从其属下的佣金中提成的权力。孔菲德因此看到了推销员这一领域外更广阔的“天地”。他觉得自己羽翼渐丰，应该冲破现有环境的束缚，到更广阔的天地去闯一闯。

1955 年，经公司允许，孔菲德自费去了巴黎，当时欧洲许多国家政府禁止本国公民购买美国的互助基金股票，以免本国资本以这种方式流向美国。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

看来向欧洲公民推销股票这条路已行不通了。经过观察，孔菲德发现了欧洲这个禁区中的“新大陆”——美国的侨民市场。当时的欧洲各国到处都有美国的驻军、外交人员和商人，他们大部分都在此已居留相当长时间，因此，都是携眷前往。他们的薪资都渐渐地进入了欧洲的经济圈子这些美侨有很多余钱，他们有很多人都读到关于华尔街空前繁荣的报告，但由于远居异国，又没有一条方便之路，可以让他们将资金投于美国股票市场上。而今，孔菲德的出现，正好与侨民的愿望不谋而合，真乃是天赐良机。

孔菲德经过广泛游说，卖了很多投资者计划公司的股票，为公司和他本人赢得了巨额利润。孔菲德赢得了声誉，向他投资的人也渐渐增多，他想这足以能证明在海外存在着一个广大而富足的市场。当然，这种市场就目前而言，还是潜在的，还需要去开拓。至此，孔菲德野心勃勃，他现在已不再满足于从前的投资者计划公司了。

孔菲德注意到了一家新的公司——垂法斯基金公司。这家公司当时的基金股票销路很好，比投资者计划公司拥有更广阔的市场。于是他毅然做出决定，脱离投资者计划公司，加入更有名气的垂法斯公司。随后，孔菲德写信给垂法斯基金公司，谈论了他发现的欧洲市场情况，并提出了一个快速开发的可行性报告，要求垂法斯委派他担任欧洲总代理。这一建议很快被送到了垂法斯的高层决策群中，他们反复研究讨论之后，一致认为这项计划对垂法斯的发展非常有利，如果成功就可以扩大经营范围，打开国际市场。于是孔菲德的要求很快就被答应了。

不久，孔菲德成立了自己的销售公司，并给它取了一个响亮的名字——投资者海外服务公司（简称 IOS）。开始时他自己一个人推销垂法斯股票，然后他招聘了许多推销员，这种安排是互助基金的标准组织方式：孔菲德可以从每一个推销员的每笔交易中提取 1/5 的佣金。随着推销员队伍的继续壮大，孔菲德从佣金提成的收入也再增高，他已无须自己亲自去推销了，开始专心于训练新的推销员，健全他的代理机构并开拓更广阔的基金市场。 IOS 以惊人的速度成长着。到 50 年代末,它已拥有 100 个推销员,他们的足迹踏遍了世界各大洲的许多国家。他的推销员队伍壮大到孔菲德本人难以控制的地步。于是他就一层层地增设中间机构，原来他的推销员被提升为推销主任，他们就有权拥有自己的推销员并从佣金中取得提成。而当推销主任的推销员太多时，他又设立了次一级的中间机构，自己的地位也上升了一级。就这样，孔菲德也建立了金字塔般的组织，这回他已距离金字塔塔尖不远了。

他一层层地从每一个下属身上提取他应得的那部分佣金。到 1960 年，孔菲德已净赚 100 万美元，而他自己从未投入一分一厘的资金，实际上他不

是“一本万利”，而是“无本万利”的空手道高手。孔菲德手中拥有了雄厚的资本，加之公司声名鹊起，于是，他采取了在互助基金这一行中石破天惊的一步——成立了他自己的互助基金公司。孔菲德的第一家互助基金，名叫国际投资信托公司（简称 IIT）。公司在号称是“自由中的自由市场”的卢森堡登记。基金的通讯地址和实际经营的总部依然在瑞士，和 IOS 在一起。孔菲德的那些熟练而有冲劲的推销员们，能使一般的潜在客户获得一个印象，即 IIT 是一家以瑞士为基地的殷实可靠的大公司，IIT 股票销售的情况就如股市繁荣时的热门股票。一年以后，该公司已获得其投资者投入的 350 万美元，基金继续不断地增长，直到最后增长到将近 7.5 亿美元。

长期以来，孔菲德对他只能向美国公民推销的限制，一直感到很气恼。50 年代末期，有几个国家的政府抱怨 IOS 的推销员（也许并未得到孔菲德的支持），私下违背这个规定，而大批地将垂法斯的股票，通过银行和以货币交换的方式，卖给非美国公民。孔菲德现在决定要设法使这一限制一国一国地解除。他去见每一个国家的财政当局，说：“你们现在担心资金流出贵国，对不对？好吧，我告诉你们我的做法。我的新基金 IIT,将投入一部分资金，购买贵国企业股票。但你们要准许我向贵国人民推销基金股票，作为交换条件。”他一国接一国地说服了对手。他就是这样一步步地使自己从推销员、推销主任、超级推销员，到了老板的地位，直至登上了互助基金的金字塔塔尖，他的财源滚滚而来。

随后，孔菲德又在加拿大注册登记了“基金的基金”公司，财源又一步开阔。接下来，他首先把注意力转向了金融中心——华尔街。众所周知，华尔街股市一直是誉满全球的，它的许多热门股票都是抢手货，孔菲德只有跻身其间，才能有用武之地。于是，孔菲德和他的助手们又想出了一个绝妙的主意。美国的法律，由公众拥有的投资公司只做多层基金的生意，而个人拥有的公司则不受这种限制。这样，如果本公司成立只有一个股东的“基金的基金”公司，这就合乎个人公司的定义；这种私有资金也就可以在美国公开经营而不受干涉。说到底，他在华尔街就是设立一个公司办事处，这对在华尔街不能长期立足的和美国其他在各地立身的国际投资信托公司来说，更是一箭双雕。这样，私人基金如雨后春笋般地成立起来了，它们对任何股票都抱有希望，不管是炙手可热的热门股票，还是令人望而却步的冷门股票，不管是房地产投资还是北极石油探测，他们都处处有份，捞取了不少好处。

这样，“基金的基金”到此时已经不只是一个投资于其他基金的超级基金组织，更为重要的是它已成为一个受少数大亨操纵的公司，他们无所顾忌地热衷于投资冒险事业。他一生都在默默无闻中度过，但到了 20 世纪 60 年代，经过十多个春秋的跌爬滚打，孔菲德脱颖而出，一跃而成为美国股票巨

星。犹太商人竭力把每一次生意做到位，其要术是从无到有，从小到大，从不轻言放弃。

判断准确，才能走每一步棋都不失手

稳中取胜是犹太商人经商的重要秘诀，因此“判断准确，才能不失手”，是他们生意经中的重要思想。1917年，约瑟夫17岁，他独身作为老板，虽然他只有255美元的支配资本，但是他开始为自己的基业努力了。

万事开头难，可是在他这里似乎根本就不存在这个问题。一年的时间里，他炒股一帆风顺，赢利16.8万美元。“天将降大任于斯人也”，胜利使他信心十足地买下了大量的因战争结束而暴跌的雷卜瓦那钢铁公司的股票，这些股票狂跌使他手下只剩下4000美元。因此，他陷入极度的悲观中，把自己关在屋子里蒙头大睡，不久，他想清楚了，股市行情变幻莫测，是各种各样的因素所带来的，尽管股票知识不够，但其他知识还是挺丰富的。于是，他下决心，一有时间就涉猎各种书籍，拜访炒股高手。困难面前他毫不退缩，他想，现在总比初涉股市时的本钱多，一定要干下去。

犹太人就是犹太人，在金钱方面是很有天赋的，约瑟夫这个犹太人的子孙在股海中不久就恢复了元气，开始重振乾坤了。1924年，他发现未列入证券交易所买卖的某些股票实际上是有利可图的，这些股票不被某些大亨们所看重，因为它们利润不大，但风险极小，他就把精力放在这些股票上。开始时资金不够，他就和别人合资经营，不到一年，他就开设了自己的证券公司——贺喜哈证券公司。到1928年，他就成为股票大经纪人了，每月收益达28万美元。那年他才28岁。在当时的金融业中，一个初出茅庐的小伙子就拥有了这样一方领地，的确不多见。

随着美国经济的频繁涨落，纽约的股票交易变得像小女人的脸，说变就变。1929年春天，人们炒股就像发了高烧一样，连牙医都成了股票场里的常客。股票交易热火朝天，一浪高过一浪，股价也像加热的水一路上涨。

他面对这种经济危机的前兆，保持着清醒的头脑，很快就将自己手中的股票抛出。不久，经济危机出现，股价狂跌，仅此一项他就净赚了400万美元。与此同时，他又做了一系列的短线交易。当人们像怕瘟疫一样摔掷股票时，他又有选择地买进部分股票，这次买进的股票，在他手中握了两年，直到美国经济开始转向上升时，他才开始抛售。这次经济危机，许多人都搞破产了，他却稳赚不赔，这当然归功于他准确的判断分析能力和超人之胆识。

人际关系第一，金钱第二

犹太人认为只有和气才能生财，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。犹太人商道之一就是将人际关系放在第一，金钱放在第二。

犹太人受民族文化的影响，加之犹太人长久流离失所的实际情况，他们身上有一种“谦和”的耐性。犹太商人就善于利用自己的这耐性，在经商的一切活动过程都渗透着“和气”原则。这种和气的仪表，在人际交往之间确能融洽人的感情，它很容易把对方吸引住。在商务活动中，实践证明它是一种有效的促销手段。为什么呢？作为群体动物，人与人之间能否和睦相处，对事业影响很大。企业家制造出来无论是产品还是服务，因得为人所乐，为人所用而赚钱发财；政治家开展政治工作，因得人而步步高升；歌唱家演唱得到观众赞赏，因得乐队的伴奏和观众的捧场而被接受……，一切都离不开人。犹太人领会这一道理，把人与人的关系处理好，成为他们事业成功和发财致富的一种技巧。

与犹太商人打交道，你会发现他们总是呈现一副笑脸,不管生意是否做成，甚至为合约而产生不同意见时，他们也总会以笑脸说出其否定的态度。有时对方发脾气，双方不欢而散，犹太人还会跟对方说声再见。要是第二天他再遇上你，他仿佛没有过不高兴那回事，仍以微笑向你问声“早上好”

犹太文化是非常重视伦理的，即强调人与人之间要有健康而友善的关系。犹太历史上最著名的拉比之一希雷尔，曾对犹太文化的精髓作过界定，他有名的主张是“不要向别人要求自己也不愿做的事”。希雷尔出身贫寒，他靠自己的勤奋掌握了渊博的知识，成为犹太教首席拉比，他是犹太教徒最尊重的人，他的言论一直被人们广泛引用。据说，后来耶稣基督向其信徒训诲的言论，有许多是希雷尔的要言。可见，他的思想对犹太人的影响尤深。犹太教典籍《塔木德》对犹太伦理讲得更具体了。该书讲述了一个事例：

一次,有位拉比要召集6个人开会商量一件事，邀请他们第二天来可是,到了第二天却来了7个人，其中有一个人肯定是不邀自来的。但是拉比又不知道这第7个人究竟是哪一位。于是,拉比只好对大家说“:如果有不请自来的人,请赶快回去吧!”

结果，七个人中最有名望，大家都知道一定会受到邀请的那人却立起身来,然后走出会场

大家非常清楚，这位有名望并被邀请来的人为别人背了黑锅。但这个人心里也清楚,这7个人中必定有人未受邀请，而他既已到这里，又要他承认不够资格而出局，是难以让人接受的。因此，这位有资格的人，宁愿自己名义上受点影响，也要保护那个不请自来的人的自尊心，从而自己挺身而出来掩护别人混迹其中

那位有名望的人多为他人着想，他能设身处地想到他人的难处并采取

巧妙的行动，正体现了“不要向别人要求自己也不愿做的事”那种精神。在中国的传统文化中,这种精神就是‘己所不欲,勿施于人’。

《塔木德》编选这个故事当然有褒扬帮助别人的崇高精神的一面，更深一层的意思是,这个有名望的人表面上看来他是‘背黑锅’,而实际上他的声望却因之而更高一筹。《塔木德》里的这个故事,意在讲明帮助别人,注重和气是人人都会因之而得益的道理。犹太人精于此道，以“和气”为生财之道，因此他们在处理人际关系时非常谨慎，先算人后算钱。

学会‘推销自己’,让自己成为赚钱的主体

犹太人的赚钱术开始于推销自己。这里的“推销自己”，是指能与人和睦相处的能力。犹太人一致认为人的内心都存在被人注目、受人重视、被人容纳的主观期望。根据这种共同规则，犹太人在一切生活中，当然做生意也毫不例外，与周围的各种人密切相连，让别人知道有人关心着自己，包容着自己。

我们就从这里出发,通向成功。

犹太人把一个人的一生都看成是做推销的一生。这种推销指推销自己的创意、计划、精力、服务、智慧和时间,如能成功地‘推销自己’,定可以出人头地,获取成功的人生。相反,那些事业失败的人生,多是因为他不善于‘推销自己’,并非本身能力不足。

犹太人这种处世原则是有其根据的，人类都有其基本愿望，概括地说，有保持自尊、自立的愿望。如要达到自己事业的成功或发财致富，就要尊重这些基本愿望。

犹太人还总结过别人的经验：若一个人有一个很好的创意，他得意洋洋地向上司提出来，结果得到的却是上司的冷淡反应；有人向同事直截了当地作过有益的规劝，结果对方反觉不悦。为什么好心做好事却得不到好的结果呢？因为有自尊、独立愿望在支配他，你直截了当地对他讲，那些上司和同事会认为你有比他(她)高明的想法,他(她)会感到自尊心受到伤害。

你的好创意或好建议能以一种委婉方式表达，那么你不但能让对方的自尊感得到满足，更重要的是你的意见可为他人所接受。犹太人本着这种和顺办法处事值得借鉴：

“面子”是东方人和西方人共同的问题，所以这个问题在提出意见的时候要高度注意。如果你毫不讲究地给对方提意见,因为‘面子’问题,对方往往会本能地做出反应，不予接纳。相反，你采用和顺婉转的方式提出，对方就可能会绕开面子的问题而接受你的意见。如果你提出你的建议时冷静而温和,然后说‘虽作如是说,但可能有许多不当之处,不知你对这方面考虑的

意见怎样”。如此一来，对方可能会完全接纳你的意思，并附和着你的意见“我也这样考虑的,请你不必有任何顾虑”。

学会经营自己,人生的辉煌源于慷慨大方与诚实守信的生活准则

一个人怎样赚钱、存钱和花钱，往往是他才智高低的反映之一。金钱当然不是一个人生活的主要目的，但是，它也不是无关痛痒，也不是应该被蔑视的东西。现实生活中，金钱在很大程度上是获得感官快乐和社会地位的手段。实事求是地说，人性中的一些最优秀的品质无不与金钱的使用密切相关,例如,慷慨、诚实、公平和自我牺牲精神,完全是经济节俭的美德。之外,它们的反面,如贪婪、欺诈、说谎以及自私,就完全是一个爱财如命的人所特有的恶劣品性。有些人因为自己滥用和误用金钱，从而形成铺张、浪费、奢侈、挥霍等恶习。

弗兰西斯·霍拉在开始进入社会之时，他的父亲就对他提出忠告说：“我衷心地希望你诸事遂心，但我不得不劝导你要节俭。节俭应该是每一个人都具备的一个德行。然而，浅薄的人可能会轻视它。其实，节俭是通向独立的大道，而独立则是每个精神高尚的人所追求的崇高目标。”我们摘引在这一章开头的彭斯的诗，蕴涵着很深的哲理。可是，不幸的是，他只有高谈阔论而没有实际行动，是思想的巨人，行动的矮子。当他卧病床榻奄奄一息之际,他给一位朋友写了几句话:“哎呀!克拉克,我感到处境糟透了。彭斯的可怜的寡妇，还有他那些无依无靠的孤儿们。我已非常虚弱。这已够了——这是我的一块心病。”

亨利·泰勒在他经过深思熟虑写成的《生活备忘录》一书中所指出的：“因此,在赚钱、储蓄、花销、送礼、收礼、借进、借出和馈赠等方面,正确的行为原则和方法几乎为一个人的完美无缺作出了论证。”

一个人如果展望未来，他会发现等待他的主要有三种世俗的可能性事件：失业、疾病和死亡。前二者他或许还可以逃避，但是最后一个却是在劫难逃的。然而，无论哪一种可能性的发生，他都应该把生活的压力减轻到尽可能小的程度，这样生活和这样安排是一个精明人的职责，这样做，不仅是为了自己，而且是为了那些把安逸和生存都依附于自己的人们。这样来看问题，诚实挣钱和节俭使用是极为重要的。正当赚钱，是吃苦耐劳、不懈努力、不受诱惑和得到回报的希望的表现;而合理使用,是精明能干、富有远见和自我克制的体现，而这一些都是刚毅果敢性格的真正基础。虽然金钱可以代表一大堆毫无价值和实际用途的物品，但是，也可以代表许多有很大价值的东西；这不仅是食物、衣服和感官的满足，而且可以是个人的自尊和独立。因此,对于工人来说,储蓄是抵御欲望的防护栏,是他地位的保证,也使

需要全本请访问 www.ertongbook.com

他在快乐和希望中等待更美好的一天的到来。在这世界上，努力去获得一个较为牢固的地位，这其中包含了人的尊严，它会使得一个人更为强壮，生活得更为美好。从长远来说，它赋予了他更大的行动自由，能使他有更多的力量留待将来的努力。

但是，如果一个人总是在欲望的世界里徜徉徘徊，那么他离奴隶状况也就只有一步之遥了。他决不是自己的主人；而是时时处于沦为别人奴隶的危险之中，而且接受别人为他开具的各种条件。他免不了多少会有些奴颜卑膝，因为他不敢勇敢地面对现实。一旦身处逆境，他要么靠别人的施舍恩典度日，要么靠给贫民的救济生存。如果情况再糟糕一点让他失去了工作，他将无法去从事另一领域的工作。

为了获得独立，生活简朴节俭是必不可少的条件。节俭既不需要超人的勇气也不需要卓越的美德，而只需要一般人的力量和普通人的能力。实际上，节俭只不过是秩序原则在家庭事务管理中的运用：它意味着统筹安排、合乎规则、精打细算和避免浪费，耶稣也表达了这种节俭原则，他要求“把剩下的零碎收拾起来,免得有糟蹋的”。

节俭也意味着为了将来的利益得到保障，要有抵御眼前的满足诱惑的能力，这也是人超越于动物本能的高贵之处。节俭完全不同于吝啬，因为正是由于节俭才能使一个人能够时时表现得慷慨大方，它也不能把金钱作为崇拜的偶像，而只是把它当做一个有用之物。正如迪安·斯威夫特所说的：“我们脑子里必须有金钱概念,但是,不能一心想的都是金钱。”我们可以称节俭为精明的女儿、克制的姊妹和自由的母亲。显而易见，节俭就是适度——适度的性格特征、适度的家庭幸福和社会安定。概而言之，节俭是自助的最好展现。

每个人都应该量入为出，按照自己的收入过日子。要做到这一点，最重要的是诚实。因为，如果一个人不是诚实地按照他自己的收入过日子，那么他必定是虚伪地按照其他人的收入过日子。如果一个人对自己的消费缺乏长远考虑,并且只顾自己的享乐,丝毫不为别人的利益着想,那么,等到他发现钱的真正用途时，已经太迟了。这些挥霍浪费的人虽然天性大方，但是，最后还是被迫去做一些肮脏丑恶的事情。他们贪图一时的安逸享乐、花天酒地、挥霍无度,不得不提前去支取存款,提前领取工资,拆东墙补西墙,寅吃卯粮，结果必然是债台高筑，不得翻身，严重影响自己的行动自由和人格独立。

培根勋爵有句名言“:与其去赚些小钱,不如去存些小钱。”许多人不屑一顾随手扔掉的零钱和其他一些不当回事的支出，往往是人生中财富和独立人格的基础。这些浪费者往往是属于这个世界中权利受到分割的阶层，

其实，他们自己才是自己的最大敌人。如果一个人自己跟自己过不去，自己不能成为自己的朋友，他还怎么能指望别人成为自己的朋友呢？一个生活节制适度的人的口袋里才会有钱去帮助别人；而一个铺张浪费、缺乏远见和挥霍一空的人，他是从来就不会有机会去帮助别人的。当然，节俭决不是做一个一毛不拔的铁公鸡，否则，就是一个可怜的守财奴。在生活和交往中心胸狭窄、斤斤计较，这是极端短视的，一般也只会导致失败。有句谚语，叫做“只有一分钱的胸怀，决不可能得到二分钱的收获”。慷慨大方、气量宽宏和诚实守信一样，是生活和交往中最为重要的原则。在《韦克菲尔德教皇》一书中，尽管津肯松每年都以这样或那样的方式欺骗心地善良的弗拉姆勃朗，但是，正如津肯松所说的“：弗拉姆勃朗的财富在日益增长，而我却穷困潦倒并进了监狱。”日常生活中的无数事例都说明，人生的辉煌成就源于慷慨大方和诚实守信的生活准则。

有句格言说“：一只空袋子是立不起来的。”同样，一个负债累累的人也是不可能独立的。要一个债台高筑的人去说真话，恐怕比登天还难，因此，人们说，谎言是骑在债务背上的幽灵。负债者不得不向债主编造口实以拖延债务的偿还时间，这就使得他极尽撒谎之能事。对于一个人来说，找一个正当的理由来逃避第一次债务，这是轻而易举的事情；但是，这种逃避债务的技巧对于逃避第二次债务往往是巨大的诱惑。不用多久，这位负债者就会在债务中陷得深不可拔，难以脱身，不管他怎样勤勉努力也无济于事。走向负债的第一步就是走向虚妄的第一步。在这个过程中必然发生的事情是债务接二连三，接踵而来，如同谎言的编造源源不断。画家海顿从他向别人借钱的第一天起，就意识到了这种堕落。他认识到了“谁陷入负债，谁陷入悲哀”这句谚语的真理性。他的日记有这样一段耐人寻味的记载：“现在我开始负债并有了债务，这是我从未有过的事情。或许，只要我活着，我就再也休想摆脱它们了。”他那催人泪下的自传痛苦地回忆了在金钱问题上的尴尬难堪，以及由此带来的极度的精神沮丧，工作能力的完全丧失和时时重现的羞辱。一位少年加入海军时，他曾给他这样一段书面忠告：“对于任何你不通过向别人借债就不能获得的享乐，决不要去享受。决不要去向别人借钱，这会使人堕落，不过，我没有说你不要借钱给别人。只是要注意 如果你连本钱都无法收回，那就千万不要借出去。切记在任何情况下都不要向别人借钱。”一位名叫费希特的穷学生，甚至拒绝了比他更穷的父母亲提供的借款。

约翰逊坚信过早负债使人堕落以至毁灭。他关于这方面的论述是极有见地的，值得我们牢记在心，他说：“不要想当然地只把债务当做一种麻烦。你会发现它是一场灭顶之灾。贫穷不仅剥夺一个人乐善好施的权利，而且

还无法抵抗来自肉体和精神的诱惑。这点你必须要小心在意；其次，不要负债，要决心与贫困远离。无论你拥有什么，消费的时候都不能倾家荡产。贫穷直接影响到人类的幸福。毫无疑问贫穷破坏自由，并使一些美德难以实现，使另一些美德成为理想中仙人的风范。节俭不仅是太平安逸的基础，而且一切善行都因之而生。需要帮助的人不可能去帮助别人。我们必须先自足然后才能济天下。”

把自己的日常事务做好，并且量人为出，斟酌考虑自己所拥有的钱财，这是任何人义不容辞的自我负责。这种对收入和支出的简单的算术运算有深远的意义。精明节俭要求我们安排自己的生活时，一定不要高出自己的收入水平。要不折不扣地这么做，必须根据收支平衡的原则，拟订并忠实地执行一个生活的计划。

积少成多,即使是 1 美元也要赚

在犹太人的挣钱之道中，有条鲜为人知的黄金法则——“即使是 1 美元也要赚”。这种挣钱的心态是挣多挣少并不在乎，只要挣钱就有满足感。犹太人这样做的目的何在呢？是否有什么战略意图呢？

“即使是 1 美元也要赚”的挣钱观念表明：犹太人对于“避实就虚，化整为零,积少成多’战略了解得透彻而且应用自如。

有积少成多的谋略，这种人必须心怀大志，对前程充满信心；如果悲观失望,胸无雄心壮志,就难以成功。同时,坚忍不拔的意志和扎扎实实、埋头苦干的精神也同样不可或缺。

书中有这样一个例子：屈指可数的建筑业巨子中，美国的比达·吉威特居于其首，他被称为土木建筑大王,20 世纪 60 年代资产是 2 亿美元。但他的经营方法仍然是‘即使是 1 美元也要赚”,所以终有所成。

吉威特公司名声大振，许多人对此有神秘之感，吉威特为此往往这么回答访问者的问题：“即使公司非常著名，它所承建的工程不见得就能相对地增加。有关本公司的经营内容,无可奉告。”

这位 65 岁的土木建筑大王,现在不仅称霸于建筑业界,同时在煤矿、畜牧、保险、出版、电视公司甚至新闻界,也广泛地大展宏图,获取了巨大的利润，这是各界人士共知并予以承认的。

身为事业家的吉威特，其成功的关键就在于他那独特的经营哲学，也就是他常说的“:倘若可以多赚 1 美元,只要有这种机会,我就绝对不放弃。’然而，仅以此为例，还不足以说明吉威特的经营之道，我们要从各方面来认识吉威特这个人。吉威特是一位完全靠自己力量经营的代表，这多少有点保守。譬如，他为什么要经营金融公司？其主要目的是要使自己所有子公司

的资金周转及业务往来,由自己的公司来经办,不肯让其他行业去‘赚’这笔钱。这样经营的结果，一方面可以保证自己公司金融上的自主性，不受制于他人；另一方面又可以趁此经营金融公司，在金融业插上一脚，的确一举两得,处处得利。

再以他创办保险公司为例，凡是属于吉威特辖下的从业人员，其健康保险、寿命保险以及各子公司的业务保险等，无不归自己的保险公司承办。如此一来,不仅‘肥水不流外人田’,对外营业方面亦可捞上一笔,的的确确是合算之举。吉威特建筑公司所使用的土木机械，同样是向属下的利斯公司租赁，并支付使用费及租金。总之，依据吉威特的经营哲学，任何钱都要自己赚,同时使公司的业务如日中天,公司就可获得更大的利润。

一般而言，一项工程，其合同额的利润率平均是 20% ,但吉威特却毫不费力地可将利润确保到 30%。而且,吉威特的投标工程费,总是低于其他公司，这也是无人不知的铁的事实。

一次，他承包俄亥俄州浓缩燃料工厂的工程项目，合同额是 7.98 亿美元。结果审明，吉威特完工日期比合同日期提早半月完成，而且工程费用比合同金额低 2.6 亿美元。

在‘即使是 1 美元也要赚’的经营哲学下，吉威特对顾客的利益始终没有置之不顾，他总是以顾客为重。这种情况并不会影响赚钱，应该赚的钱还是赚了，难怪现在美国的土木建筑业界认为吉威特的经营规则对他们真正地具有震撼力。

“即使是1 美元也要赚”,与犹太人的另一个生意经息息相通‘:生意从不嫌小,收费从不嫌高”。

合理避税，不挣不能要的钱

在这个世界上不是所有的钱都能挣的，因此一定要守法挣钱。因此在犹太商人的观念中,他们既信守‘绝不漏税’,又善于‘合理避税’。这就是犹太人的护钱之道。提起世界上的富人，犹太人位居榜首。犹太人在欧洲、美洲、亚洲……到处都有他们庞大的财产，按这些财产来收税必然也是一笔不小的数目。那么,好奇的读者一定会问‘:那么犹太人是否也偷税漏税?’这句话犹太人会认为这是对他们的侮辱。“绝不漏税”，这是犹太人的另一句经商格言,体现了他们强烈的纳税意识,并以能够纳税为光荣。

世界上最多的财富掌握在犹太人的手里，他们比世界上任何一个国家的商人交税都表现积极。在犹太人心中，有一套属于他们自己的观点，他们认为,纳税是和国家订的无形的‘契约’,不管发生什么问题,自己也要履行契约。谁漏税、偷税、逃税，谁就是违反了和国家所签的契约。违反“神圣”

的契约，对犹太人来说是不可以原谅的。

请看下面的实例。一个瑞士人到海外旅行，回来时将一颗宝石藏在鞋里企图不通过纳税入境，结果被当地海关查出扣留。一位同行犹太人看到这种情况时,十分奇怪,问道:"为何不依法纳税,堂堂正正地入境?"按照国际惯例，像宝石之类装饰品的输出费，一般最多不会超过 8% ,如果照纳输入费，就可堂堂正正地进入国境，若想在国内再把宝石出卖时，只要设法提价 8% 就行了,这样简单的计算方法,小学生都会。因此说,犹太人的依法纳税实在是一个明智之举。

许多事实表明，犹太人依法纳税并不只是明智。因为他们也清楚，依法纳税而不漏税，这需要一笔较大的费用。如果可能，谁不愿意自己多赚点钱,少交点税呢?为了合理地交出"税金",犹太人不像一般"聪明"人那样去漏税、偷税、逃税,而是想出其他绝妙的办法来赚钱。一千多年来,犹太人之所以能在异国他乡长期定居下来，且赚的钱比本土国民还要多，这其中的许多原因要依靠"绝不漏税"的功劳。

当然，犹太人"绝不漏税"并不表明他们轻易地就交出不合理的税款。他们讨厌被人随意征税。犹太商人在做一笔生意之前，总是要首先经过认真计算，这笔生意是否能挣钱，先粗略算出在除去税款以外，他们有多少钱能装入自己的口袋。

一般商人在计算利润时，总是把税钱算在里面。例如，中国人说获利 20 万，那其中一定包括税钱在内，而犹太人的利润则是除掉税钱的净利。"我想在这场交易中,赚 10 万美元的利润。"当犹太人这样说时,他所讲的 10 万美元利润中，绝对不包括税钱。那么如果税钱为利润的 50% 时,犹太人就必须赚取中国人所说的 20 万美元的利润了。

如果说在"绝不漏税"方面,犹太人表现得非常"傻",那么他们计算除去税钱的利润，这确实是与犹太人精打细算的风格如出一辙。外国的董事长的薪俸相当高，一般标准都在该公司职员平均月薪的 50 倍以上。假如公司职员平均工资为 2000 美元,则董事长的薪俸应是 10 万美元。但是,这样高的薪俸,许多国家税收也丰厚。例如在日本,一个有 1000 万日元薪俸的董事长，交税后所剩余的薪俸，仅可糊口而已。这种情景，真是太可怜了。所以，犹太人在未入"列支敦士登"国籍前，总想办法让自己当一个廉价的"董事长",以少征税。

犹太人傻吗？我们想读者一定会说：呀！这个不漏税的犹太商人实在是太精明了！

犹太人坚决信守"绝不漏税",但又灵活地"合理避税"。

在守法之中用法：适当打一点“擦边球”

犹太人主张只有守法才能用法，才可以适当打一些“擦边球”。

这个经商难题如何处理呢？我们知道，犹太商人被奉为是守法的楷模，但是他们认为只要在不改变法律形式前提下，是可以变法律为己所用的，这一谋略真正是登峰造极之举，也许就是“巧用法律”。

1968 年前后，由于日本经济的飞速上升和贸易顺差，日元在日日增值，美元却在滑坡，因而日本的外汇储备快速增长。70 年代初，日本的外汇储备仅有 35 亿美元，这是战后日本全体国民 25 年辛勤工作的结果。可是，从 1970 年 10 月份开始，日本的外汇储备便成亿成亿地翻番，1971 年 8 月达到 125 亿，其中仅 8 月份一个月的外汇收入就赶超战后所有年的积累，达到 46 亿美元！最后总储备额竟达到 150 亿美元，而历时尚不足一年时间。对此，日本政界、新闻界，还有商界中大多数人都陶醉于良好的自我感觉中：“这是日本人勤劳的象征，因为日本人勤奋工作，才能积攒下这么多的外汇。”

然而，犹太人却在暗暗好笑，向日本抛售大量美元。因为他们知道，日元的升值是迟早的事情，只要日本的外汇储备超出 100 亿美元，这个时候便会来临。这个美日汇率的大幅变化，也许是 20 世纪最后一个发大财的机会。所以，犹太人甚至从银行贷款向日本抛售美元。对于犹太人的动作，反应迟钝的日本政府一直弄不明白是怎么回事，国会只知道辩论这些流入日本的外汇会不会对日本经济造成破坏。一些议员振振有词地说：“外国人搞投资，绝对赚不了钱，即使赚了钱，也要纳税。”殊不知，犹太人虽然从不偷税漏税，但根本没有办法向日本政府纳税。

不过，日本政治家的算盘也不是全错，日本有严格的外汇管理制度，靠在外汇市场上搞买空卖空方式的投机是不可能的。但他们没有想到，从他们眼里看是一个周详严密的外汇制度，从犹太人那边看，却有一个大漏洞，这就是当时的“外汇预付制度”。根据该条例，对于已签订出口合同的厂商，政府提前付给外汇，以资鼓励。但这个制度有个缺陷，那就是必须允许退货。

犹太人正是盯上了日本的“提前付外汇”和“退货”这两点。这样，犹太人先与日本出口商签订合同，将美元卖给日本，然后耐心等待，等到日元升值，再以退货的方式将美元买回来。一卖一买，利用日元升值造成的差价，便可以稳赚大钱。等日本政府的外汇储备达到 129 亿美元时，方如梦初醒，意识到这种状况的危险，然后才停止“外汇预付”的制度，不过，还留了一个尾巴，允许每天成交 1 万美元。最后，等外汇储备达到 150 亿美元时，日本政府只好宣布日元升值，由 360 日元兑换 1 美元提高到 308 日元兑换 1 美元。

需要全本请访问 www.ertongbook.com