

第一章

犹太商人的金钱观

犹太人从小就被灌输这样的观念：金钱是上帝赐给他们的最好的礼物。在他们的观念中，金钱是对人类的一种祝福，金钱能为人们提供各种机会，能带给好人好东西，带给坏人坏东西。

犹太人是和金钱打交道最“频繁”的人群，他们倡导的金钱观是世界上最智慧的金钱观。

1. 钱是回馈神的礼物

犹太教的经典上说：钱是美好人生的象征，是上帝给我们的礼物。就因为这样，在犹太人看来，钱是能够让人产生幸福的前提。所以，他们就把钱和上帝连结在一起，如果没有钱，甚至连给上帝的礼物都没有，也就是说没有钱，连上帝也不要了。对于犹太人来说，钱是回馈神的礼物。

在看待钱的问题上，犹太人的民族起源与历史遭遇无疑起着决定性的作用。犹太人不可能鄙视钱，因为每当他们重新踏上出走之路的时候，钱就是他们最便于携带的东西，也是让他们能够生存下来的最重要的手段。

犹太人的宗教异端身份也使他们不可能鄙视钱，因为钱没有气味没有色彩，是犹太人在和其他宗教教徒打交道时，唯一不具异端色彩的东西。

犹太人的寄居地位也使他们不可能鄙视钱，因为在一个国家中生存的权利，是他们以前用钱才买下来的。犹太人缴纳的人头税和其他特别税，名堂之多、税额之重是绝无仅有的。

“犹太人若非自己在经济方面有过人之处，早就被消灭殆尽了。”这是犹太人和其他民族之间为数不多的共识之一。

在犹太人看来，钱愈多就代表了发生意外的可能性就愈小。所以，他们赚钱并不只是为了满足生活的需要，而是为了满足对安全的需要。直到今天，在犹太人家庭中还有一种习惯：留给子女们的财产，至少不应该比自己继承到的财产少。由此，我们可以看出：犹太人对下一代子女能够拥有平安与幸福的祈愿有多么强大。

所有的一切事实都证明：在有的民族对钱还抱有一种莫名奇妙的憎恶甚至恐惧感时，犹太人已经从简单的经济学向文化学和社会学的

时代跨越。对他们来讲钱已经成为一种不以其他尺度为基准，相反可以凌驾于其他尺度之上的尺度。正因为这样，犹太人的赚钱行为或日后的经营谋略已经成为一种合理自在的行为。

这种资本精神的确立为商业化资本化席卷一切的大潮开启了闸门，从此以后，世间的一切纷纷坠落到商品和市场的大海中。

犹太人在生活中的“严”在各民族中是不多见的，而且两千多年一以贯之，至今极少改变。可是在经济领域和商业活动中，犹太人的百无禁忌，更是各民族中所不多见的。现代世界的许多原先非商业性领域，大都是被犹太商人打破禁忌而纳入商业世界。这些也和犹太商人最早确立钱在宗教上的“准神圣性”，有着不可分割的关系。

就是在钱的无声指令下，所有一切有利于资本发生、形成、发展和增值的设施、机制和要件自动地建立起来。对于现代经济发达的国家来说，贡献最大的人毫无疑问是犹太商人。

在所有不同的历史时期，有不同民族的商人出现在人类经济发展的关键时刻，犹太商人在确立钱的“准神圣”地位上先行了一步，就因为如此，他们才成了向资本市场进军的尖兵，成了名副其实的“商人的原型”。

钱的“准神圣性”地位的确立，让犹太人在追求物质利益的行为上，少了其他民族中常见的种种观念上的障碍，这让犹太人可以自由地施展其赚钱的才干。

犹太人对钱的认识，向我们展示了犹太人生存机制中的一种内在动力。赚钱已成为犹太人一生中的第一件大事，这一内在动力使犹太民族能够随商业发展和资本主义的抬头发挥着惊人的作用。这就是他们之所以成为真正的商人民族的原因，也是成为“世界第一商人”的原因之一。

“有钱的笨蛋说的话，人们会洗耳恭听；相反的，贫穷智者说的话，却没有人记得住。”今天，钱在某种程度上已经成为人们成功的标志和人生价值的重要衡量标准，甚至有可能在一些人的眼里已经成为唯一

的标准。

在犹太人看来，钱不但可以买到做人的尊严，还可以用它得到在社会中希望占有的地位。

曾有一位演讲者，在一次公开的演讲中，他拿起 50 美元纸钞高举过头顶 并问：“大家现在请看 这是 50 美元，全新的 50 美元。有没有人想要它？”

结果所有的人都举起了手。然后，他把这钱放在手里揉得很皱。
“现在还有人想要这 50 美元吗？”

所有的人又全部举起了手。就在这个时候，他把纸钞放在了地下，用脚狠狠地踩了几下，纸钞已经变得又脏又烂了。他又拿起这张纸钞问：“现在还有人想要吗？”结果还是所有的人全都举起了手。

这个时候他说：“朋友们，钱无论是在任何时候都还是钱，它不会因为你揉了它，你把它踩烂，它的价值就会有变化，它依然可以在商店里消费，它永远都是有价值的这个事实是不会改变的。”钞票是没有高低贵贱之分的，它不会因为受到了什么样的待遇就有改变的。

犹太人就是坚信这样的观念，所以他们不会怕生意难做，就算是最小的生意也不会放弃。因为在他们的经商历史中，总是喜欢把“钞票不问出处”这句话一直挂在嘴上。

钱就是货币，它是一个人拥有财富多少的标志，而它自身是不存在贵贱问题的。犹太人从来没有认为拉三轮车、扛麻袋就低贱，当老板、做经理就高贵。

犹太人的经商活动有一个看起来简单实际上却很难做到的规则：对任何顾客都一视同仁，不带一丝成见。在他们看来，因成见而坏了生意是非常不值得的。如果要想赚钱的话就得抛弃既有的成见，就像钱没有肮脏和干净之分，犹太人对客户也是没有区分的。在与犹太人进行贸易往来的时候，无论你是美国人还是俄国人，无论你是欧洲人还是非洲人，只要你和他的这笔交易能给他带来利润，他就会和你交易。

2. 金钱对于人生的重要性

在《塔木德》中有这样一句话：“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；金钱为神购买了礼物，敲开了神那紧闭的门。”

无论是从前还是现在，金钱在社会中的力量往往是无法衡量的。如果没有金钱的话，常常不会有人看得起你，而你也只能处于一种孤立的边缘地带，处于社会的弱势地位。犹太人曾经说过：“富亲戚就是近亲戚 穷亲戚则是远亲戚。”中国也有“贫居闹市无人问 富在深山有远亲”这样的说法。都说明金钱的力量是不能低估的。

犹太人的历史一次又一次地验证了这个事实：在他们没有钱时就只能处在社会的底层，没有人看得起他们，有些人说他们是犹太鬼，无论他们走到哪里都会受到他人的凌辱和压迫；然而等到他们有了钱的时候就可以和贵族平起平坐，让人们羡慕妒忌不已。犹太人认为：要想在社会上立足，没有钱是不行的，没有钱的人注定是可怜的人，如果你想要获得尊严和有品质的人生，那么你就必须有钱。

犹太人始终认为活着就是为了享受，人活在世界上就应该尽情地享受，人应该在条件允许的情况下尽可能地享受。

有一位住在芝加哥的犹太人，已经 70 岁了，却要买一间很豪华的公寓 别人感觉很奇怪 就问他：“你年纪这么大 也就只有几年的寿命了 你还要这么大的房子干什么？”

这位犹太人却反问道：“难道只有几年就不能享受了吗？”

犹太人认同节俭，但他们从来不赞成过分地节俭。《塔木德》里说：“当富人不敢花钱的时候 他就等于是个贫穷的人。”

如果一个人有了钱却守着不用，只把它们紧紧地捂在自己的口袋里，这样的人是最愚蠢的。犹太人这样认为：即使是追求神圣的精神

生活也不应该让自己贫困，信仰上帝和追求享受是完全可以相提并论的，追求精神的崇高的同时，也应该追求世俗生活的幸福，一味追求物质的富有，不是一种好的现象，一味地追求精神生活而忽略物质上的舒适也是不可取的。

犹太人对生活的品味要求很高，他们喜欢豪华的居所、精美的食物以及高贵名车。在犹太人看来，只有这样才算得上是懂得享受人生。

犹太人可以说是长期生活在一个动荡不安的社会中的，他们随时都有可能面临各种灾难和迫害，只有金钱能够提供给他们一点保障，让他们感觉到安全。每次当他们中的一些人遭到各地统治者驱逐的时候，只有钱可以换取别人的收留和保护；在当地人发起反犹暴乱的时候，他们可以用自己的钱去打发那些官员从而求得一条生存下去的道路；当他们每次外出做生意遭到盗匪的抢劫时，也只有用钱可以赎回他们的生命。就是因为这样，对于犹太人来说，钱是他们必不可少的东西，是他们能看得见、摸得着、实实在在的“上帝”，只有钱才可以永久地保护他们自己的安全，是能够让他们平安的“上帝”。

在犹太人看来，金钱，让世间的权势都匍匐在它的脚下，让他们能够真正地站立起来，重新获得世人对他们的尊敬。因此，赚钱就成了犹太人的一种原始本能，就像手还未碰到眼珠，眼睛就会自己闭上的那一种原始的本能。对犹太人来说，钱就是掌控他们生命的神。在他们的现实生活当中，钱始终位于生活的中心地位。

因为有了钱，他们获得了保护与安全，而或许正因为他们富可敌国，才遭到他人的嫉妒和仇恨，这样他们就只好再次拼命地赚钱，以获取更大的保护。犹太人为了赚更多的钱，就不得不提高自己赚钱的能力，于是他们赚钱的能力愈来愈精湛，他们理财、生财、发财的本领越来越高，因此他们也就变得愈来愈富有。

曾有一则这样的笑话：

一个银行家的儿子在取得博士学位后，改信基督教。这件事深深

地伤了他犹太教徒老爸的心。虽然两个孙子经常来看他，但是他仍旧闷闷不乐。有一次，银行家看到两个孙子在玩游戏，就问他们在玩什么游戏。

“我们在玩银行家的游戏。”孙子们不假思索地说。

老头听后，十分高兴地说：“孙子身上仍然流着我的血！”

我们从这一个故事中可以看出，为了自己的前途，有些犹太人加入了基督教，但是犹太人崇拜金钱的习惯，却丝毫没有改变。对于犹太人来讲，钱才是他们真正的上帝。

3. 钱就是钱，不是别的

对犹太人来说，经商思想是非常自由的，只要他们不违法，就没有任何不可以做的生意，没有不可以赚的钱。在犹太人的眼里，金钱并没有‘干净’和‘肮脏’之分，只有‘辛苦钱’和‘便宜钱’之分。

在每一个犹太人的眼里，经商、赚钱、做生意没有什么可耻的。犹太人从小关心教育孩子的事是如何赚钱，而不是钱的性质。犹太商人通常会对自己的孩子说：“对于金钱，一定要保持一颗平常心，甚至可以把它视为一块石头，一张纸，是一件再平常不过的东西。因此我们尽管孜孜以求地去获取它，但是每当失去它时，也不会痛不欲生。”也许正是这个平常心，让犹太人在惊涛骇浪的商海中临乱不慌，驰骋自如，最后取得了胜利。

无论是现在还是以前，即使是最艰难的二战时期，犹太人也从来没有放弃过对金钱的追求。当然，犹太人也不讳言金钱的消极功能。现在有很多人会为了金钱做出危害社会、危害他人的违背道德甚至违法乱纪的事情，这都是不可否认的事实。可是犹太人认为：以金钱作为基础的现代文明，其福祉远远大于弊端。金钱能够改变一个人在社会中的地位，可是它改变不了一个人在精神上的贫困。犹太人的思想

是充实的，他们一直把金钱看作一种手段，而不是命运的载体。对于金钱，大多数人可能会缄口不谈，他们害怕背上“拜金主义者”的包袱，有人甚至视其为洪水猛兽。但是犹太人从不这样，他们绝不会故意回避与钱有关的任何一个话题。虽然说犹太人把金钱奉为世俗的万能上帝，但在金钱面前，他们并没有俯首称臣而成为金钱的奴隶。

犹太亿万富翁洛克菲勒对金钱的看法是：绝不做金钱的奴隶。不但这样，他还把金钱当作自己的奴隶来使唤。每当他在餐厅用完餐的时候，经常会付给服务生 15 美分的小费。可是一天，他在用完餐后不知道为什么只付给服务生 5 美分的小费。服务生见他这次给的小费只是以前的 $\frac{1}{3}$ 便埋怨道：“如果我像你那样富有，绝不会吝惜那 10 美分的。”洛克菲勒不但一点也不生气，而且笑着说：“你知道你为什么一辈子都只能当服务生吗？这就是其中的原因。”

服务生每次都从洛克菲勒手中得到 15 美分的小费，这一次虽然洛克菲勒只给他 5 美分，但如果他不把钱看得非常重的话，仍是一如既往地招待好洛克菲勒先生，或许洛克菲勒会再给他补上那 10 美分。这一次虽然只给他 5 美分，并不代表以后都是 5 美分，而现在他这样毫无礼貌地指责洛克菲勒先生，从这点我们可以想象到，以后洛克菲勒再也不会给他那么多小费了，哪怕只是区区的 5 美分。从这里可以看出，犹太人视金钱为一种动力，它不能成为生命的全部意义。

在《塔木德》中曾记载了这样一则故事：

一位无神论者来看望拉比。

“您好，拉比！”无神论者说。

“您好。”拉比回礼说。

无神论者拿出一个金币给拉比，拉比二话没说就把金币装进口袋里了。

“您想让我帮您什么忙呢？”拉比问，“也许您的妻子不能够生育，你想让我帮她祈祷。”

“拉比，不是这样的，到现在为止我还是一个人。”无神论者回答。

可是他又给了拉比一个金币，拉比仍是二话没说就装进了自己的口袋里。

“但是您总会有一些事情想问我吧，”他说，“您是不是犯下罪行，希望上帝能饶恕您。”

“不是的，拉比，我一直都安分守己，没有做过任何犯法的事。”无神论者再次回答。

他又一次地给了拉比一个金币，拉比依旧是一句话没说地把金币装进了自己的口袋里。“是您的生意不好，没有赚到大笔的金钱，希望我为你祈福吗？”拉比期待地问。

“不是，拉比，我从来没有像今年这样，赚这么多的钱。”无神论者回答。

更让人感觉奇怪的是，他又给了拉比一个金币。

“那您究竟是想让我干什么呀？”拉比迷惑地问。

“什么事都不干，真的是这样的，”无神论者回答，“我只是想看看一个人什么事都不干，只拿钱能维持多长时间？”

“钱就是钱，不是别的什么东西。”拉比回答道：“我拿着钱与拿着一块石头、一张纸的感觉是一样的。”

尽管犹太人把金钱奉为世俗的万能的上帝，但他们并没有在金钱面前俯首称臣，成为金钱的奴隶。

犹太人认为，金钱来自天堂，是上帝派来人间的特使，它代替上帝说话。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。在他们看来，主观地区分钱的性质，不但浪费时间，而且束缚思想。

《塔木德》中便有这样的表述：金钱是没有臭味的，它是对人类安逸生活的祝福。

但是犹太人却一直没有过上一种安逸的生活。他们不断地在世界上奔跑——寻找财富或者被迫离开。也许正是因为这样，他们才比其他民族更会生存，更会赚钱，也更愿意享受现在的生活。

“金钱无臭味”的犹太商法由此而生。

犹太人创办了千千万万家公司，经营着千奇百怪的项目。他们千辛万苦地为公司工作着，为获取高额利润工作着，但是，一旦确认公司的存在再也不能创造利润，他们就会毫不犹豫地舍弃它。或宣布倒闭，或把它卖掉。在这一方面，他们是铁石心肠，从不会感情用事，而是决策果断。

由于他们的目的就是赚钱，所以无论社会主义和资本主义如何对立，他们照样会和这两种主义的信奉者做生意。

哈默便是这种生意观的突出代表。在苏联刚成立时，世界上的资本家们都不敢涉足到这个社会主义国家，只有这个美籍犹太人“胆大包天”与苏联做生意，并在苏联发了大财。

金钱无臭味，什么钱都可以赚，这条犹太商法被运用到了极致。犹太人甚至把神圣的契约也视为商品，因此出现了一批专门倒卖契约的商人。

当然，这种做法并不妨碍他们对契约的尊崇。他们始终牢记自己的先祖“曾与上帝缔结彩虹之约”极讲信誉，谨遵契约，只是没有把它供奉在神龛里。

倒卖契约的商人有两种经营方式，一种是将别的公司已签订的合同买下来，自己作为一个签约方履行合同，从中赚取利润；第二种方式是把合同倒卖给第三方，从中赚取佣金。

金钱无臭味，这句话实际上是在教育人们创造和积累财富必须处心积虑，必须巧捕商机，必须妙用手腕。

虽然对于犹太人来说，生活在这个世界上赚钱是非常重要的事，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，他们不会放过任何一个机会。

为了钱，追求钱，犹太商人的人生目标简单直接，清晰明确，这对

他们在赚钱上取得成功是极有益处的。

经商使犹太人掌握了大量金钱，但这却又变成他们新的“罪恶之源”，成为他们受到敌视、遭受迫害的另一主因。

对于犹太人来说，未来是难以预料的，反犹迫害不知何时便会发生，只有金钱可以给他们提供某种保护。因此，犹太人和金钱就这样一同走进了一个“魔鬼循环”：为了生存，为了获得金钱这一“保护神”和“护身符”，犹太人必须拼命地挣钱，尽可能多地积累财富；而他们积累财富的手段以及他们的财富本身，却又成为招致他人嫉妒和敌视的原因，最终导致反犹运动的发生。

他们靠钱生存，也因钱而受害。但是，为了生存下去，他们还得不断地去赚钱。在这种机制的作用下，犹太民族逐渐成了一个擅长赚钱和做生意的民族，在生财、理财和积财方面表现出了某种特殊的能力。

犹太小孩从小就与两件事频繁地打交道：一是劳动，二是金钱。

小孩每天帮助大人在院子里锄草，能得到 10 美元报酬，早晨起早拿牛奶，能得到 2 美元。根据工作量来付酬金，长幼不论，同工同酬。犹太人不论年龄大小，只按劳动能力给钱。

因为犹太人从小就把这些基本概念弄得清清楚楚，这就培养了犹太人的良好习惯：热爱劳动，喜欢金钱。这两者造就了犹太人的成就。

塞满钱包并不是十全十美，但是钱包空空如也却是不可原谅的罪恶。

有钱并不是坏事，也不会被钱诅咒。要知道钱会祝福人间的。

金钱会不断提供机会给你。

金钱会给好人带来喜讯，使坏人更倒霉。

这就是犹太商人的金钱观念。为了赚钱，他们真可谓是千方百计，绞尽脑汁。如果不是这样的嗜钱如命，犹太巨商又怎能形成呢？

4. 让钱最大限度地发挥它的作用

“犹太人是吝啬鬼。”这种话广为流传。之所以有这种说法，当然是有一定依据的，但它却又是一种误解。由于犹太人大多数都是经商者，而且是经商高手，作为商人，对物品斤斤两两的计较和对金钱分分毫毫的核算，那是其职业本能的反应。商人如果不会精打细算、不爱惜钱财，那么他们就不可能获得其中的经营利润。

犹太人的社会背景和所处的职业地位，使他们形成了以下的金钱主义观念：

赚钱不难，用钱不易。

金钱可能是不慈悲的主人，同时也是能干的佣人。

虽说金钱不是尽善尽美的，但是也不致使事物腐败。

并非一定贫穷人什么都对，富有人什么都不对。

金钱对人所做的和衣服对人所做的相同。

赞美富有的人并不是赞美人，而是赞美钱。

这些格言反映出犹太人对金钱的观念。说到底也就是他们把金钱视为工具。因此，无论别人怎样评论与误解，他们都会两耳不闻是非事，一心只埋头赚自己的钱财。

因此，只有对钱财具有爱惜之情，它才有可能聚集到你的身边，你越尊重它，珍惜它，它越是会心甘情愿地跑进你的口袋。对金钱不但要爱惜，还要学会保护；除了想发财，还要想尽一切办法保护已有的钱财。如果要用现代的流行语说的话，就是要“开源节流”。犹太人对金钱很有哲理观念，这是犹太人经营致富的一个奥秘所在。犹太富商亚凯德曾经说：“犹太人普遍遵守的发财原则，就是不会让自己的支出超过自己的收入，如果支出超过收入，那便是很不正常的现象，也根本就谈不上发财致富了。”

在犹太人用钱的思想观念中，他们一直坚持着“钱是不能随便拿去用的，一定要把钱用到最需要的地方”这个原则。他们坚持这个原则的原因就是他们懂得“支出”和欲望的关系。这个话题，看来有点深奥，其实很简单，就是用钱的人应该是一个能控制自己欲望的人。犹太人这样认为，千万不能把支出和各种欲望混在一起。无论是哪一个家庭都有不同的欲望，但是这些欲望往往都是其收入所不能够满足的。

往往会有一些人为不能够满足自己的欲望而感到无比愁苦。大家不要以为亿万富翁有那么多金钱，就一定能够满足他们的每个欲望，这种想法显然是错误的。因为即使他是一个亿万富翁，他所拥有的时间、精力、享受快乐的范围、甚至食物也都是有限的。

犹太人认为欲望就像野草一样，只要农田里留有空地它就能生根滋长、繁殖下去的。人的欲望是无穷无尽的，可是你能够满足的却微乎其微。只要仔细研究一下现代的生活习惯，你就会发现，原本认为的那些必要的生活习惯支出，在经过了明智的思考后，你便会觉得能够把某些支出减少，甚至觉得可以把它取消。我们完全可以把这句话作为格言：每花一块钱，就要发挥一块钱 100% 的功效。

无论是在企业经营还是在家庭开支方面，犹太人都非常注重做一些预算，并且根据预算的 90% 支出、10% 储蓄的原则，慎重使用支出费用及购买必需物品。他们一直牢记着不许动用储蓄的 10% 收入的原则，因为那是他们致富的本源。

他们在用钱的时候，都是非常珍惜钱财的，这样的事例很多，其中还有不少成为美谈趣话。美国当今最大的财团之一洛克菲勒财团的创始人曾有过两段有趣的故事：

洛克菲勒开始步入商界的时候，经营可谓是步履维艰，他朝思暮想发财，但是就是没有什么方法能帮助他。有一天晚上，他从报纸上看到一则广告，推销一本有关发财秘诀的书。他高兴极了，到了第二天他就急急忙忙到书店去买了一本。他迫不及待地买来的书打开

一看 没想到书内仅印有“勤俭”二字 其余再没有任何内容了 这让他非常失望和生气。洛克菲勒因此而几天夜不能眠。他反复考虑该“秘诀”在哪里？开始的时候，他还以为书店和作者在欺骗他，于是想指控他们。到了后来，他越想越觉得此书言之有理。确实，要发财致富，除了勤俭之外，真的是没有别的办法了。

从此以后，他将每天应用的钱尽可能地节省并储蓄起来，与此同时他加倍努力地工作，千方百计地增加自己的收入。就这样坚持了 5 年 他积存下了 800 美元，然后就将这笔钱用于经营煤油。在经营的时候他精打细算，想尽一切办法节省开支，把盈利中的大部分储存起来，到一定时间后便把它投入石油开发。就这样循环发展，如滚雪球一般使其资本愈来愈多，生意越做越大。在他“勤俭”经营 30 年后 洛克菲勒成为美国最大的三个财团之一。到了 1996 年，其财团属下的石油公司，年营业额竟然到了 1100 多亿美元。

犹太商人是很注重节省的，无论他们多么富有，也绝不会随意挥霍钱财。每当接待客人的时候，他们以让客人吃饱吃好为标准，不会为讲排场乱开支的。在实际生活当中，犹太人也是以积蓄钱财为目标，绝不会用光吃光的。犹太人测算过，根据世界的标准利率来计算，如果一个人每天储蓄 1 元钱，那么在 88 年后他就可以得到 100 万元。这 88 年时间虽然长了一点，可是以实际情况来看这些储蓄大都在实行了 10 年、20 年的时候就很有可能会得到利用。

崇尚节俭、爱惜钱财是世界富豪们成功的一个诀窍。例如美国连锁商店大王克里奇，他的商店开到了世界各地，他的资产数以亿计，但他的午餐从来都是 1 美元左右。美国克德石油公司老板波尔·克德就是一位以节俭出名的大富豪。有一天他去参观狗展，在购票的地方看到一块牌子写着这样一句话：“5 时以后入场半价收费。”克德一看手表是 4 时 40 分，于是他便在入口处等了 20 分钟后才购半价票入场，节省下了 0.25 美元。要知道，克德公司每年收入超过亿美元，他之所以节省 0.25 美元，很显然完全是受他的节俭习惯和精神所支配的，就

是因为他如此节俭才使他成为了富豪。

“爱钱不等于惜钱。

爱上了钱却不珍惜，钱就不会爱你。

爱惜钱，就要看紧自己的钱包。

犹太人是这样提醒世人的：第一流的投资是本金得到安全保障的投资。愚蠢的冒险是为求高利而丧失本金的投资。显而易见，犹太人所拥有的经商致富的秘诀不只是会做生意，还与他们善于节俭、不挥霍钱财有着很大的关系。犹太人的用钱观念可归结为：努力挣钱是开源的行动，设法省钱是节流的反映。大的财富是要经过巨大的努力才能追求得到的，同时也需要杜绝漏洞才能积聚。就如同古人所说的“泰山不却微尘，积小垒成高大。”世界上很多的犹太人能成为大富豪，就是因为他们有着可贵的用钱精神。他们虽然成了屈指可数的大富豪，但仍然坚持节俭，依然保持着犹太人那种爱惜金钱的精神。

5. 能花钱的人才能赚钱

一个人将来是否可以拥有财富取决于他的思维和气质。富人的思维是创造财富，自然让他表现出富人的慷慨和大度；贫穷的思维造成人的贫穷，因此你只得到穷人的卑微和小气。

人太穷了就会整天为生存而奔忙和劳碌，他所想到的就是简单的生存，也就没有时间去想别的事情了。而没有想发财的欲望，也就失去了成为富人的条件。

犹太巨富比尔·萨尔诺夫小时候生活在纽约的贫民窟里。他有6个兄弟姐妹，生活非常贫困，全家只能靠父亲的微薄收入来解决日常生活之需，他们要非常节省才可以勉强度日。

在他15岁的那年，有一天父亲对他说：“小比尔，你已经长大了，要自己养活自己了。”小比尔点点头，父亲继续说：“我拼了一辈子也没

有给你们留下什么，我希望你能去经商，这样我们才有希望改变我们贫穷的命运，这是我们犹太人的传统。”

比尔听了父亲的忠告去经商。三年之后就改变了全家的贫穷状况，5年之后他们全家搬离了那个社区，7年后在寸土寸金的纽约买下了一栋房子。犹太人良好的传统改变了他们贫穷的生活。

许多犹太人世代都在经商，因为他们知道只有经商才能赚取很多的利润，才能彻底地改变自己贫穷的命运。犹太人靠经商赚取了让世人瞩目的财富。在纽约这样的大城市里，经常可以在晚上看到装饰豪华的中国餐馆和意大利餐厅里坐着颇有绅士风度的犹太人，他们和家人、朋友一边吃着精美的食品，一边亲密地交谈，那惬意的神态让人羡慕不已。为了每天都过得快乐，他们愿意花钱享受自己的人生。

有句风行好莱坞的经营原则：“大手大脚地花钱，过舒适的生活，始终记住：不要按你的收入过日子！这样能使一个人变得自信。”好莱坞巨头之一的刘易斯·塞尔兹尼就这样教育他的儿子大卫，大卫后来成为电影《飘》的制片人。

富人的做法是使劲地赚钱，使劲地花钱。

卡恩站在百货公司的前面，目不暇接地看着形形色色的商品。他的身旁有一位穿得很体面的绅士，站在那里抽雪茄。卡恩恭恭敬敬地对那位绅士说：

“你的雪茄很香，好像不便宜吧？”

“2美元一枝。”

“好家伙……那您一天抽几枝呀？”

“10枝。”

“天哪！您抽多长时间了？”

“40多年前就抽上了。”

“什么？您仔细算算，如果您不抽雪茄，省下的钱都足够买下这家美丽的百货公司了！”

“噢，这家百货公司就是我的！”