

前 言

赢得财富，自古以来就是人类最热烈的梦想。

谁能想像，如果没有财富，人类的未来将会怎样？

未来就像伸向远方的不尽路，

路上有人类永无止息的渴望和理想。

要想满足我们的渴望，实现我们的理想，

我们就必须拥有财富。

财富是对勤劳和智慧的奖赏，

也是通向精神自由的桥梁。

财富是度量世俗成功的尺度。

财富使人能享受到世俗所能提供的最大快乐。

对于那些懂得致富法则的人来说，

财富从不匮乏。

也许你会说：“我也知道财富对生活很重要，我也在苦苦追寻着财富，可到头来却总与财富无缘。”

那么是该翻开此书的时候了，因为要赚钱，学历高低不是问题、出身贵贱不是问题、年龄大小不是问题、身材胖瘦不是问题、相貌美丑不是问题……关键在于：你是否掌握了真正的“钱道”。

我们知道，中国人和犹太人是世界上公认的最会赚钱的民族，而中国人里会赚钱的又属温州人、广东人、山西人、安徽人、香港人、台湾人。这些受世人瞩目的创富群体，获得了巨大的成功，是当之无愧的财富代言人。他们的成功都可以归结为一点，就是创造或者掌握了世界上最有价值的“钱道”。

所谓“钱道”，既有赚钱的道理，也有赚钱的门道。它指导人们应该如何理解财富，改变人们对金钱不正确的观念。它首先激发起人们追求财富的雄心，然后再提供给这些雄心勃勃的人追求财富的方法，从而到达财富的顶峰。

要想出类拔萃，你就一定不会平庸；要想创造财富，你就一定不会贫穷；要想博学睿智，你就一定不会无知；要想拥抱成功，你就一定不会落空。

你现在要做的就是：翻开此书，行动起来！

编 者
2006 年 8 月

目 录

一、犹太人的钱道

金钱是现实的上帝
自强不息，锐意进取
赚钱无定法
打破砂锅问到底
金钱至上，绝不放弃赚钱的任何空隙
买卖既成，仁义也在
钱少没关系
善用别人的钱生钱
从风险的转化和准备上进行谋划
好人缘，好财源
比别人看得高远
靠头脑和双手光明正大地赚钱
契约是与上帝的约定
做到两头赢利
即使是 1 美元也要赚
口碑是销售的灵魂
时间是赚钱的资本
“以善为本”的生意经
钱是赚出来的，而不是攒出来的
存下收入的十分之一

抓住机会就是好运
从信息里找赚钱的机会
投资决定你的收入
知识才是最重要的
合法纳税，合理避税
能带来利润的都是商品
坚持现金交易
不带一丝成见
敢于精明
每一次都是初交
吃小亏，赚大便宜
聪明人向银行提出要求
对钱保持一颗平常心
把眼光瞄准女人
从嘴巴里挖钱，最务实的赚钱方式
厚利适销策略
用脑袋去赚钱
懂得休息和保养健康
善钻空子

二、粤商的钱道

赚钱是唯一的正事
见好就收
避免一刀切
永远忙忙碌碌
求大利靠服务
精于造势
敢于“毛遂自荐”

力求“快”与“新”
务实不务虚

三、徽商的钱道

讲求以质为本
“人情账”比“钱财账”更重要
义利双行
借助各方势力
抓住弱点，投其所好
铜钱眼里翻跟斗
放长线钓大鱼

四、晋商的钱道

有经营天下的气魄
不畏艰辛，敢冒风险
重视信息以变应变
团结一致，至补互益
先投入，后获取
追求“金字牌匾”
哪里有需求，哪里就有钱可赚
营销方式机动灵活
强烈的群体意识
有远见卓识和胆略
不钻钱眼子
人弃我取，善坐“冷板凳”

五、温商的钱道

有强烈的金钱欲望
先人一步，抢在前面
眼里要有“针”
先把个人关系搞定
比拼的是做生意的速度
抱团打天下
吃大苦，赚大钱
在价格之争中占据优势
小商品，大市场
在“冷门”处挖金
关心政治，善打政治牌
为钱走四方
敢于挑战任何未知的领域
不守诚信只会被踢出局
和气生财
先模仿后创新

六、港商的钱道

智商是经商的底牌
不打无准备、无把握之仗
不做自己做不到的事
把眼光放得远一点
失去了信誉，就等于断了自己的财路
敢于拼搏，全力以赴
知己知彼，攻其弱而避其芒

人弃我取，趁低吸纳

七、台商的钱道

追根究底才罢休

有人才才能赚到钱

节俭朴实，精打细算

用毅力来打通钱道

没有舍弃，就没有收获

不断创新，寻求超越

一、犹太人的钱道

“世界的钱，装在美国人的口袋里；而美国人的钱，却装在犹太人口袋里。”犹太人为什么是世界上公认的最会赚钱的人？犹太人为什么能赚钱？犹太人又是怎样赚钱的？难道犹太人真的是上帝最宠爱的民族吗？

本章不仅告诉你犹太人为什么能赚钱，还告诉你犹太人是怎样赚钱的。想要成为一个成功的商人，就要像犹太人那样，将赚钱的潜质充分挖掘出来；要像犹太人那样，懂得充分利用各种合法的途径赚钱。

金钱是现实的上帝

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硬，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。

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“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。所以赚钱、攒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的祝福。

犹太人的长期流散，使他们不可能鄙视金钱。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，也是他们保证自己旅途中生存的最重要物品。

犹太人的宗教异端身份，也使他们不可能鄙视金钱。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。因为他们原来就是用钱才买下了在一个国家中生存的权利。犹太人缴纳的人头税和其他特别税，名堂之多、税额之重，也是绝无仅有的。“犹太人若非自己在财政方面的效用，早就被消灭殆尽了。”这是犹太人与非犹太人之间为数不多的共识之一。犹太人在历史上数次惨遭灭国之祸，他们被迫流亡世界各个国家。犹太人要想在当地生存就必须缴纳各种高额的税金和说不

清楚的捐税，甚至他们日常生活中的一举一动都要受制于他们所纳的捐税。信奉同一宗教的人一起祈祷要纳税，结婚要纳税，生孩子要纳税，连给死者举行葬礼也要纳税。假如他们少缴了什么税金，立即就会遭到驱逐和屠杀。

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，也是其成败的最终标准。

犹太人对金钱几乎到了顶礼膜拜的程度。在两千多年的流浪历史中，他们没有自己的土地，也没有自己的国家。他们只能在异国他乡寄居生存。他们唯一能掌握的便是通过商业经营赚来的钱。金钱对犹太人来说无疑成了万能的上帝，它不但给犹太人生存的机会，而且能为犹太人争得权力和地位。

他们流浪到各地，可以说没有权力、没有地位、没有尊严，但是他们有钱。有了钱，他们就获得了统治者眼里的价值，也就获得了自己生存的条件。只有金钱可以给他们提供一点保护，让他们感觉到安全。当他们遭到各地统治者驱逐的时候，金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，他们可以用金钱贿赂而求得一条生路；他们外出做生意的时候遭到土匪的抢劫，钱可以赎回他们的性命。钱是必不可少的东西。金钱对于犹太人来说，是他们能看得见的、摸得着的、实实在在的“上帝”，是可以永远保护自己，让自己平安的“上帝”。金钱，让世间的权势们都匍匐在他们的脚下，让犹太人能够真正地站立起来，重新获得世人对他们的尊敬。

一位银行家的儿子获得博士学位后，改信了基督教。这件事深深地伤了这位犹太教徒的心，尽管两个孙子经常来看他，他仍然闷闷不乐。

一天，银行家看到两个孙子在玩纸牌，便问他们在玩什么游戏。

“我们在玩银行家的钱。”孙子不假思索地说。

老头一听，喜形于色：“孙子身上仍然是我的血脉！”

这个故事告诉我们，为了自己的发展，有些犹太人改信了基督教，但是犹太人喜欢金钱、崇尚金钱的习惯却是丝毫也没有改变。

不论在古代还是现代，金钱在社会中的作用是不可低估的。犹太人这样说：“富亲戚是近亲戚，穷亲戚是远亲戚。”犹太人的历史一再地验证了这个事实。当他们没有金钱的时候，就处于社会的底层，人们都看不起他们，说他们是“犹太鬼”，他们走到哪里都会受到凌辱和压迫。而等到他们有了钱，就可以和贵族平起平坐，让人们对他们钦慕和妒忌不已。

犹太人终于认识到了：在社会中，没有钱的人注定是可怜的人，而要获得尊严和尊敬就必须有钱。

在驻日本的联合国某司令部里，犹太士兵总是无端地受到多方的歧视，根本没有尊严可谈。犹太士兵只要走过，白人士兵必然要满怀憎恨而轻蔑地骂一声“犹太鬼”，任何人都可以随便地挖苦犹太士兵一番，而犹太士兵虽然恼火却无可奈何。

有个叫威尔逊的犹太人，由于他的军衔低微，因此更是受尽了白人士兵和高级军官们的歧视。大家都看不起他，背地里经常议论他，他也饱尝了人们对他的各种侮辱。但是他拥有犹太人智慧的头脑。一开始他口袋里也没有钱，他就省吃俭用，积攒一小笔钱，然后把这笔钱借贷出去。在白人士兵里花钱大手大脚的现象很普遍，他们总是等不到发薪水的时候，就囊中羞涩了。他们看到威尔逊有钱，就迫不及待地向他借。

威尔逊就借钱给他们，同时还要求他们在一个月内还清，且附带高额的利息，但是那些士兵们早就管不了那么多了。威尔逊收到这些利息之后总是继续攒起来再借贷给那些士兵们。对于没有钱可还的人，威尔逊就让他们把他们自己一些值钱的东西做抵押，然后再高价卖出去。这样，过了不多久，威尔逊就过上了富裕的生活。他还买了两部车和别墅，他变成了士兵里面的“大款”。这些待遇即使是高级军官也未必可以享受得到。那些经常过山穷水尽、灰头土脸日子的白人士兵，对威尔逊趾高气扬的样子再也没有了。他们对威尔逊惊羡不已。

威尔逊用富有为自己赢得了尊严。

金钱不仅仅可以购买尊严，还可以购买你所能想像得到的很多东西，这些东西都和金钱有关系。有了金钱，你就拥有了大家仰慕的生活方式；有了大家对你的恭维和羡慕；你还有了发言的权利，“富有的愚人的话人们会洗耳恭听，而贫穷的智者的箴言却没有人去听”。在今天，金钱已经是成功的标志和人生价值的重要衡量标准，在一些人的眼里甚至已经成为唯一的衡量标准。

犹太人认为金钱是上帝给的礼物，是上帝给人以美好人生的祝福。他们对金钱的热爱不仅仅局限于现实生存的需要，而是一种精神的寄托，更是美好人生的必需的手段和工具。

简言之，金钱成为犹太人现实的上帝。

下面来看看金钱这位现实的上帝是如何一次又一次地救赎犹太人的。

由于历史和宗教的原因，犹太人的命运始终处于风雨飘摇之中。在遭受异族排挤时，在面临反犹分子的血腥杀戮时，他们不止一次地“请”出了“钱”——这位现实的上帝。这时，我们或许能明白犹太商人不惜一切赚钱的真正原因了。赚钱于他们，却是为了生存。

在历史上，金钱曾多次充当了犹太人的“保护神”。17世纪的荷兰是世界上第一个典型的资本主义国家。当时，荷兰已经一方面摆脱了西班牙的军事政治统治，另一方面摆脱了宗教的干涉和纷争。工商业尤其是商业发展很快，它的资本总额比当时欧洲其他所有国家的资本总额还要多。

1654年9月，一艘名为“五月花”的航船由巴西抵达荷属北美殖民地的一个小行政区——新阿姆斯特丹。这里属于荷兰西印度公司的前哨阵地。

“五月花”为北美带来了第一个犹太人团体——23个祖籍为荷兰的犹太人，他们是为了逃避异端审判而来到新阿姆斯特丹的。但当他们筋疲力尽地抵达这里时，出于宗教偏见，当地的行政长官彼得·施托伊弗桑特却不允许他们留在当地，而是要他们继续向前航行，并呈请荷兰西印度公司批准驱逐这些犹太人。

但是，施托伊弗桑特没有想到，当时的荷兰已不是中世纪的荷兰，犹太人也不是毫无权力和任人宰割的。这些新来的犹太人一方面据理力争，一方面设法与荷兰西印度公司中的犹太股东取得了联系。在犹太股东，也就是施托伊弗桑特的“雇主”的有力干预下（荷兰西印度公司对犹太股东的依赖远甚于对施托伊弗桑特的依赖），这个小行政区的行政长官不得不收回成令，准许犹太人留下，但保留了一个条例：犹太人中的穷人不得给行政区或公司增加负担，应由他们自己设法救济。这个条件对犹太人来说毫无意义，因为自大流散以来，犹太人就没有向基督教会乞讨过，他们有足够的力量照顾好自己。这些犹太人就此定居下来，并且建立了北美洲第一个犹太社团。以后，这里发展成了北美洲最大的犹太居住区。

犹太人用钱买生存的例子还有：

埃塞俄比亚犹太人是黑人犹太人，他们自称“贝塔以色列”，意为“以色列之家”。为了让这些埃塞俄比亚犹太人返回家园，以色列政府在埃塞俄比亚政府不肯放犹太人出境的情况下，设法打通了同埃塞俄比亚毗邻的苏丹的关系，让犹太人先通过边境到达苏丹，然后再由苏丹返回以色列。

而苏丹政府当时是敌视以色列的，为了让其同意以色列接运埃塞俄比亚犹太人，以色列政府采用了赎买的方式。以色列一方面请求美国向苏丹提供高达数亿美元的财政援助，一方面也以差不多 3 000 美元一人的费用，向苏丹支付了 6 000 万美元的赎金。资金来源于世界各地犹太人的捐款。

这次行动被称为“摩西行动”，共有 1 万多名犹太人被接回以色列。由于行动是在苏丹政府默许的情况下进行的，不能做得过于公开。在这个关键时刻，以色列政府得到了一个真正的犹太商人、比利时的百万富翁乔治·米特尔曼的大力协助。

米特尔曼拥有一个航空公司——跨欧洲航空公司，其飞行员和机组人员因为每年运送苏丹的穆斯林去麦加朝拜，所以对苏丹首都喀土穆的机场情况非常了解。米特尔曼同意将公司的飞机交由以色列政府自由支

配，并对此事保密。

后来，由于运送犹太移民的情报泄露，苏丹通道被关闭了。这样从1979年起到1985年上半年为止，共有1万多名埃塞俄比亚犹太人回到了以色列，另有1万名仍滞留在埃塞俄比亚，这意味着，以色列政府为每一个犹太人由苏丹返回，支付了6 000美元。

以色列以政府名义赎回本国公民，这一行动得到许多犹太巨富的资助和支持。可见，金钱这位现实的“上帝”在犹太人观念中是多么根深蒂固。

就这样，犹太人用金钱铸造了一根魔杖。然而，这根魔杖的无上法力又指向何处呢？钱对于犹太人来说，绝不仅是财富的象征。在他们看来，金钱保证了生存，指挥了政治，推进了慈善。

众所周知，经济是政治的基础，政治反作用于经济。精明的犹太商人早已参透了金钱与权力之间的玄妙。他们以金钱为饵，换来了政治上的发言权，又倚靠着政治资本，在商场上肆意驰骋。

“国会山之王”是美国政治活动家保罗·芬德利在其所著的《美国亲以色列势力内幕》一书第一章的标题，也是他对美国犹太人院外活动组织“美国以色列公共事务委员会”（简称美以委员会）的称呼，从这一称呼，我们不难看出美国犹太人对美国政府的最高决策层的决定性影响。用该书中的话来说：“美以委员会实际上已有效地控制了国会所有的中东政策行动，这绝非夸大之词。参众两院的议员，几乎无一例外地遵照其旨意行事，因为多数人把美以委员会视为一股政治势力在国会的直接代表。一位议员能否连任，这股势力可以说是握有生杀予夺的大权。”

毫无疑问，这股力量就是美国犹太人的力量。说得更明确些，就是由美国犹太商人的经济权力衍生出来的“政治权力”。美国犹太人虽然占全世界犹太人的40%，但以其600万人口的数量，只占美国总人口的3%，投票人的4%，凭什么“予夺”议员的连任资格？他们凭的就是手中掌握的大量金钱。

在犹太人的历史上，金钱一直都是他们赖以存活的根本。金钱可以

在他们被异族追杀时买通别人以得到收留；金钱可以在他们被人看不起时买回自己的尊严，得到尊敬……金钱对于犹太人来说是如此的重要，犹太人将其视为现实生活中的上帝也就不难理解了。

自强不息，锐意进取

自强不息精神是催人奋进和获取成功的法宝，是犹太人的一种制胜术。因为有了自强不息的精神，就会产生信心，有了成功的信心，就会设法发挥自己潜在的力量。这种力量用于自己的奋斗目标上，就可以排除万难，敢于面对现实，坚持下去，最终获得成功，这就是“精诚所至，金石为开”。

犹太人的一个优良传统，就是自强不息。困难和挫折吓不倒他们，迫害和残杀阻挡不了他们前进的道路。从罗马帝国时起，犹太民族家园被侵占，大部分犹太人被迫离开故土，流散天涯。在漫长的流亡漂泊岁月中，犹太民族虽然灾难迭起，几乎遭到灭族之灾，但人们发现，今天的犹太民族的特性、宗教、语言、文化、传统、历法、习俗和勤劳智慧的资质没有因这 1900 多年的悲惨民族史而分崩离析，他们始终保持自己的特色和民族凝聚力。尽管他们长期以来遭受到大放逐、大迁移、大捕杀，但他们仍做出种种惊天动地的伟业。千百年来，犹太民族人才辈出，精英遍布世界。

不说别的行业，在商业这方面就可以列举出许许多多自强不息、艰苦奋斗取得经营成功的犹太人。

美国玉米糊大王斯太雷，是一个美籍犹太人。他由于家庭经济不佳，15 岁就走向社会打工。他在一家著名的百货公司当售货员，虽然工薪十分微薄，但他为了保住这份工作而十分卖力工作。尽管他把工作做得很完美，处处留心，从不迟到早退，但经理先生仍对他印象不好。一天，他被经理唤去，挨了一顿莫名其妙的训斥后，经理对他说：“老实说，你这种人根本不配做生意。你虽然有一身好体力，但却不够大胆

灵活，我劝你还是到钢铁厂当工人吧。我这里用不着你了！”

斯太雷受了这番训斥和侮辱，既委屈又气愤。他想不到自己素来工作努力、成绩不错，会得到这样的结果。虽然今天被辞退了，但他坚信自己的为人和能力，坚信自己的前途还是光明的，因此，他忍不住回答说：“经理先生，你当然有权将我辞退，你也有你的评判标准，但是你不应该羞辱我，你也无法萎靡我的志气。你说我无用，当然，这也是你的权利，但是这并没有减损我的勇气。看着吧，迟早我要开一家大你十倍的公司！”

斯太雷愤而离开了这家公司。这次打击后，他重新反思了自己的工作和奋斗目标，决心为自己提出的目标奋斗。他没有资本，还是从打工开始，逐步积蓄自己的血汗钱。在打工生涯中，他边学习边观察市场，掌握了大量的经商手法和市场信息。不久，他开始经营，开发出玉米糊这种畅销商品，行销于全美国和世界各地。不到 10 年时间，他成为拥有超 10 亿美元资产的巨富。

麦雅·罗斯柴尔德是一位犹太人，18 世纪出生在德国法兰克福市的犹太区，自幼受尽了日尔曼人的歧视，他的家庭经济也不佳，仅靠他的父亲经营杂货和古钱兑换店的微薄收入，只够一家人糊口。

麦雅·罗斯柴尔德虽然进学校读书时间不多，但肯努力自学。从他 10 岁时，双亲开始教他怎么做生意。从此，他逐步掌握了一些赚钱的技巧，也从父亲的古钱兑换店那里学到了不少古钱和贵金属的鉴别知识。勤奋好学的麦雅·罗斯柴尔德在自学中慢慢对犹太民族自古流传下来的诗篇和传说产生了极大兴趣。当他长到 20 岁左右，他经过思考后决定把自己对古钱和古诗、传说的嗜好与商业结合起来，使它成为一种赚钱的手段。

经过一段时间的酝酿，他决心把中东、俄国和欧洲的旧钱币加以分类整理，然后出售。但是，犹太居民对古钱并不看好，他们只想要目前流通的货币。而在德国的非犹太人们多信奉基督教，他们也同样对古钱没有兴趣。

麦雅遭到了当头的一瓢冷水，几天几夜吃不香睡不宁。但麦雅与其