



[犹太民族拥有悠久的历史，是一个古老而伟大的民族；

犹太人骄傲地活着，他们是智慧与财富的化身。]

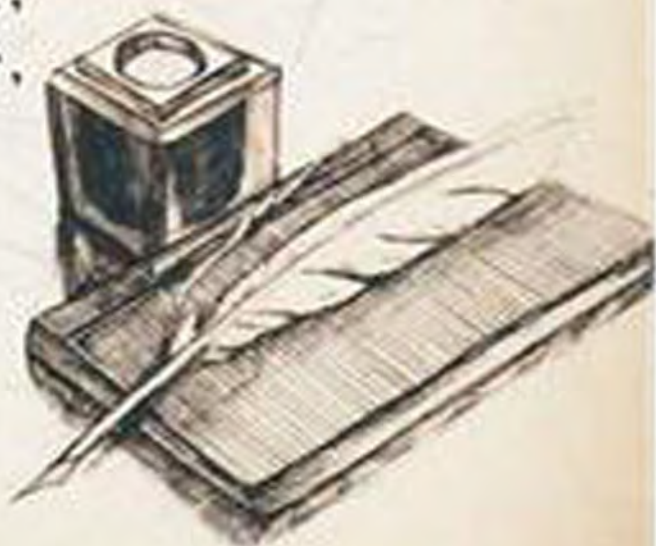
# 「塔木德」 智慧大全集

## Tamude Zhihuidaquanji

张世○编著

犹太人骄傲地活着，他们自称是上帝的选民，他们是财富和智慧的化身。在各个行业中，都有成就卓越的犹太人存在：爱迪生、瓦特、福特、卡内基、洛克菲勒、罗斯福——还有美国著名大学30%的教授，全世界15%的诺贝尔奖得主。这一切都证明了犹太民族的伟大，它们是那么的智慧与勇敢。犹太民族的传世经典——《塔木德》也为诸多优秀的犹太人提供了源源不断的智慧源泉。越来越被世人所关注、研究。

犹太民族是一个古老而且伟大的民族，  
犹太人似乎总是蒙着一层神秘的面纱，  
让世人对他们充满了好奇。



北京出版社

# 《塔木德》智慧大全集

张世

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

《塔木德》智慧大全集/张世编著. —北京: 地震出版社, 2012.4

ISBN 978-7-5028-4003-7

I ①塔… II ①张… III ①犹太人—人生哲学—通俗读物 IV ①

B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 021663 号

地震版 XM 2577

《塔木德》智慧大全集

张世编著

责任编辑: 范静泊

责任校对: 孔景宽

出版发行:

北京民族学院南路 9 号邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993 传真: 88421706

门市部: 68467991 传真: 68467991

总编室: 68462709 68721982 传真: 68455221

<http://www.dzpress.com.cn>

E-mail: [seis@mailbox.rol.cn.net](mailto:seis@mailbox.rol.cn.net)

经销: 全国各地新华书店

印刷: 九洲财鑫印刷有限公司

版 (印) 次: 2012 年 4 月第一版 2012 年 4 月第一次印刷

开本: 787×10921/16

字数: 354 千字

印张: 29.75

书号: ISBN 978-7-5028-4003-7/B (4678)

定价: 39.80 元

版权所有翻印必究 (图书出现印装问题, 本社负责调换)

# 目 录

|                          |    |
|--------------------------|----|
| 前言 .....                 | 6  |
| 第一章 《塔木德》教给犹太人的价值观 ..... | 7  |
| 金钱是现实的上帝 .....           | 7  |
| 正确对待金钱 .....             | 8  |
| 钞票不问出处 .....             | 11 |
| 最简朴的有钱人 .....            | 11 |
| 会赚钱，更要会花钱 .....          | 14 |
| 金钱并不能解决一切问题 .....        | 16 |
| 生意就是生意 .....             | 17 |
| 第二章 犹太人这样赚大钱 .....       | 19 |
| 永远勤奋 .....               | 19 |
| 有利必争 .....               | 21 |
| 诚信经商 .....               | 22 |
| 奇货可居 .....               | 23 |
| 合约要考虑的是合法而非道德 .....      | 25 |
| 埋头苦干不如多动脑筋 .....         | 26 |
| 火眼金睛觅商机 .....            | 27 |
| 不做欲望之奴 .....             | 28 |
| 双赢思维 .....               | 30 |
| 妙用信息赚大钱 .....            | 31 |
| 78:22 的经商法则 .....        | 33 |
| 有耐心才能赚到钱 .....           | 35 |
| 第三章 做生意就学犹太人 .....       | 38 |
| 犹太人的契约精神 .....           | 38 |
| 从不违约 .....               | 41 |
| 从小生意做起 .....             | 43 |
| 诚信经商，童叟无欺 .....          | 46 |
| 高风险，高回报 .....            | 48 |
| “女人”和“嘴巴” .....          | 50 |
| 只要不违法，什么生意都能做 .....      | 52 |
| 别把家底赔上 .....             | 54 |
| 犹太人的谈判策略 .....           | 55 |
| 第四章 犹太理财经 .....          | 60 |
| 投资，让金钱轮转 .....           | 60 |
| 储蓄金钱 .....               | 62 |
| 善于打理金钱 .....             | 63 |

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 把商机拖到金库中.....          | 66  |
| 最会赚钱的人最会花钱.....        | 68  |
| 借鸡下蛋.....              | 69  |
| 第五章 为生存而奋斗.....        | 72  |
| 历经磨难而后生的伟大民族.....      | 72  |
| 承受苦难.....              | 74  |
| 活着，就是幸福.....           | 76  |
| 示弱，为了更好的生存.....        | 77  |
| 不要苛求自己.....            | 79  |
| 逆境求生.....              | 80  |
| 第六章 《塔木德》告诉你的做人智慧..... | 83  |
| 要有信仰.....              | 83  |
| 适度享乐.....              | 85  |
| 谨慎交友.....              | 86  |
| 适时沉默.....              | 88  |
| 自我管理.....              | 89  |
| 质疑权威.....              | 91  |
| 不说大话，自知者明.....         | 92  |
| 善待自己，善待他人.....         | 95  |
| 培养“萨布拉斯”式的性格.....      | 98  |
| 第七章 《塔木德》告诉你的做事智慧..... | 100 |
| 目标指引人生.....            | 100 |
| 工作让生命无限延展.....         | 102 |
| 找一份喜欢的工作.....          | 104 |
| 不甘心一辈子做穷人.....         | 105 |
| 专注于你所做的事.....          | 106 |
| 选择擅长的行业.....           | 108 |
| 冒险，但不赌博.....           | 109 |
| 第八章 犹太人的驭人智慧.....      | 112 |
| 微笑.....                | 112 |
| 想办法满足对方的虚荣心.....       | 114 |
| 想得到，先付出.....           | 115 |
| 抓住对方弱点.....            | 117 |
| 顺着对方的脾气.....           | 118 |
| 镇定自若.....              | 119 |
| 第九章 圆滑的处世谋略.....       | 122 |
| 助人，助己.....             | 122 |
| 取舍之道.....              | 123 |
| 赞美的神奇力量.....           | 124 |
| 原来退步是向前.....           | 126 |
| 历经苦难，更懂感恩.....         | 128 |
| 第十章 犹太人的借力思维.....      | 130 |
| 一个人的才智是有限度的.....       | 130 |
| 借他人之力成功.....           | 131 |

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 团结，并且与优秀者为伍.....       | 135 |
| 团队精神.....              | 137 |
| 成功离不开人脉.....           | 138 |
| 第十一章 犹太人的教育理念.....     | 141 |
| 终生求学.....              | 141 |
| 时间就是金钱.....            | 142 |
| 教育永远放在首位.....          | 145 |
| 投资知识，绝不吝啬.....         | 147 |
| 书本是最好的朋友.....          | 148 |
| 学校在，犹太民族就在.....        | 150 |
| 让孩子正确认识财富.....         | 152 |
| 让孩子从小学会理财.....         | 154 |
| 绝不富养孩子.....            | 156 |
| 第十二章 犹太人的道德观.....      | 158 |
| 为他人祈祷.....             | 158 |
| 忠诚是原则.....             | 159 |
| 回头是岸.....              | 161 |
| 诚实可以找回真实的自我.....       | 163 |
| 保持积极乐观的态度.....         | 165 |
| 亲人胜过一切财富.....          | 166 |
| 第十三章 犹太人这样想问题.....     | 168 |
| 变则通.....               | 168 |
| 打破成见.....              | 171 |
| 独立思考.....              | 172 |
| 逆向思维.....              | 174 |
| 智慧永远不会离开你.....         | 176 |
| 办法总比困难多.....           | 179 |
| 开锁并不一定非要用钥匙.....       | 181 |
| 穷，也要站在富人堆儿里.....       | 182 |
| 没有什么比健康重要.....         | 184 |
| 第十四章 《塔木德》人际交往的智慧..... | 186 |
| 完美的首因效应.....           | 186 |
| 谦虚恭敬是交往的前提.....        | 187 |
| 用更多的时间去倾听.....         | 189 |
| 人际交往重和气.....           | 190 |
| 人脉财富密码.....            | 192 |
| 风趣幽默，才能建立良好的合作关系.....  | 194 |

# 前言

犹太民族是一个饱受争议的民族，正如美国著名作家马克·吐温说的那样：“犹太人的数目还不到人类总数的 1%，本来应该像灿烂银河中的一个小星团那样不起眼儿，但是他们却经常成为人们的话题，受到人们的关注。”

犹太民族是一个古老而伟大的民族，犹太人似乎总是蒙着一层神秘的面纱，让世人对他们充满了好奇。

犹太人拥有 5000 多年的历史，却有 2000 多年没有自己的国土，这个弱小的民族流散在世界各地，寄人篱下，历经压迫、驱逐、杀戮，却始终没有被同化，依然保留着本民族的传统文化坚强地生存着。

犹太人骄傲地活着，他们自称是上帝的选民，是财富和智慧的化身。在各个行业中，都有成就卓越的犹太人存在。爱因斯坦、弗洛伊德、卡尔·马克思、海涅、卡夫卡、卓别林、基辛格……那些超级富豪们更是不用细数，还有美国著名大学 30% 的教授，全世界 15% 的诺贝尔奖得主。这一切都说明了犹太民族的伟大，他们似乎拥有掌控世界的力量，他们是那么的神奇与莫测。

犹太人之所以备受世人瞩目，最重要的原因之一就是他们所拥有的巨额财富。犹太人似乎拥有与生俱来的敛财天赋，犹太民族也是世界上最会赚钱的民族，如果用一句形象的话比喻，那就是全世界的钱都在美国人的口袋里，而美国人的钱却在犹太人的口袋里。

《塔木德》(Talmūd)是流传 3300 多年的羊皮卷(犹太人用希伯来文写在羊皮上的书卷)，一本犹太人终生研读的书籍。主体部分成书于 2 世纪末~6 世纪初，为公元前 2 世纪至公元 5 世纪间犹太教有关律法条例、传统习俗、祭祀礼仪的论著和注疏的汇集。

《塔木德》共 20 卷 1200 多页，250 多万字，包括《密西拿》、《革马拉》、《米德拉西》3 个部分，是 10 个世纪中 2000 多位犹太学者对自己民族、历史、文化、智慧的发掘、思考和提炼。

犹太民族能够取得如此辉煌的成就与他们的传世巨著《塔木德》的影响是分不开的。在数千年不断走向优秀、创造奇迹的历程中，犹太人始终把《塔木德》带在身边。

本书正是浓缩了《塔木德》中最重要的人生智慧，与读者分享，让读者可以更轻松、快速地学习犹太人的赚钱、处世、交往、思维等多方面的智慧。

阅读此书，领略犹太人的财富真谛，借鉴《塔木德》的神奇智慧吧！



# 第一章 《塔木德》教给犹太人的价值观

## 金钱是现实的上帝

“没有面粉，就没有《圣经》。”

——《塔木德》

犹太商人对金钱的崇拜，采取了现金主义，这是犹太人的商法之一。他们认为数字才是赚钱的根本，在交易时必须随身带上计算器，精于计算，生意的成本和利润就很清楚了。

一位犹太商人在导游的陪伴下参观一家日本公司，这家公司专门生产精密收音机。他到达后看到一位女工正在紧张工作，“你每小时能挣多少工资？”“月薪 2.5 万日元，先生。”女工又开始工作起来。导游花去了 5 分钟才计算出她每小时的工钱数，可是犹太商人在女工答完话后已经知道她每小时薪水是 25 美分。当导游告诉他答案时，他已经从生产一台收音机的原材料费用和女工人数计算出每台收音机所能赚取的利润了。

犹太商人是精于数字和心算的，并能通过对方提供的数据，计算出对方的实力、成功率和利润率。这就是那些活跃于金融业的商业巨子，能够瞄准时机，敢于冒险，最终赚取亿万资产的原因所在。

犹太民族同其他民族不同的一个重要标志，就是与金钱形成了高度的同构关系。他们自大流散以来，是通过与金钱打交道而崛起，并踏上专司商业的民族之路的。从犹太人的活动方式与钱的联系上也可以看出，其实犹太史与金钱史也构成了高度的同一关系。犹太人本身与钱一样曾当做交换中介而存在着，犹太人和钱又都成为强者掠夺的对象，犹太人与这个世界长期以来是以一种金钱的关系相联系的。现代的犹太人因为拥有金钱和巨额财富，成为世界最优秀的民族之一，并且将很多发达国家富人的财富装进自己的口袋。

钻石大王亨利·彼得森是一位精明的犹太商人，16 岁时还是一家珠宝店的学徒工。他的老板犹太人卡辛，手艺超群，尤其那些贵妇人、太太、大小姐对于卡辛这个名字的熟悉如同好莱坞的走红明星一般。只是他目中无人，言语刻薄，如同暴君一般。亨利·彼得森刚上班 5 个月后，就以其坚韧的毅力赢得了老板的赞赏。他出色的工作成绩使他的工资从每周 3 美元增加到 7 美元，后增至 14 美元。但一个意外的原因使师徒绝交，便从此结束了他的学徒生涯。

时值美国经济大萧条，亨利·彼得森没有本钱，又无处找到工作，后来他的朋友詹姆设法说服他的合伙人，让彼得森在他们的小工作房间里放上一张工作台，每月向他们交 10 美元的租金，可是他仍无法交足租金。后来他揽到了一笔生意，一个贵妇人有一只 2 克拉的钻石戒指出现了松动，需要箍紧。彼得森去取戒指，当贵妇人问他是从谁那儿学的手艺时，他回答说“卡辛”。就这样，贵妇人便放心地将戒指交给了他。从此，他开始借助卡辛的名字招揽生意，这真是个不错的主意。但由于詹姆的合伙人见彼得森的生意很红，决意要赶走彼得森。于是彼得森在报纸四处找启事，最后发现一个卖表的人因房租太高寻找合伙人，那儿的房子同詹姆租的房子一般大，租金却是每月 20 美元，彼得森四处求助，终于凑足了钱租



了下来。但不久由于经济危机的冲击，钟表商已无力支付房租，逃走了。房东提出如果彼得森能够全租下来，就继续营业，如果不能全租，就赶紧离开。现在房租变成了每月 40 美元，有幸的是他正在为一个厂商忙活，那厂商借给他 20 美元，这样总算将房子租了下来。

1935 年，彼得森成为了犹太首饰商梅辛格的特约供货商，为他在纽约的销售网长期提供货品，这主要是因为彼得森曾师从卡辛。他的手艺在当时是第一流的，因而名声大噪，当时他每星期至少可赚 50 美元，那时由于詹姆与合伙人分手了，彼得森便让詹姆与他一起干，并办起了小厂，换了厂房，雇下两位雕刻工匠。后来他失去了在新泽西州最大的客户，从而再次陷入困境。彼得森在对市场进行一番认真研究后，和詹姆商议决定专门生产订婚和结婚戒指，他们成立了“特色戒指公司”。但在这一行业存在很大竞争，彼得森便在订婚戒指的图案表现手法上下工夫，将宝石雕刻成两颗心相拥状，表现一对恋人的相爱情节，然后用白金铸成两朵花将宝石托起，象征情爱的纯洁与永恒。在两个白金花蕊中各有一个小婴儿，如天使般的男婴和女婴，手指系着一根拴在宝石上的银丝线，这银丝线是由多根线合扭在一起的，旨在向新郎新娘祝福，表达出恩爱缠绵的情感。他的创意还表现在购买银丝线的选择上，顾客可根据他们的生日、订婚日期、婚龄长短、个人隐私来决定购买多少银丝线的戒指。这种创意在设计上可是别具一格了。这一成功的设计，让彼得森的生意从首饰加工业转变到首饰销售业，为他打开了财富之门。

1948 年，彼得森发明了镶戒指的“内锁法”。用这种方法制作首饰，宝石有近 90% 露在了外面，而当时其他制作法的结果只能让成品首饰上的宝石比原来的宝石小  $\frac{1}{3}$ 。他的这项技术发明很快获得专利，珠宝商争相抢购他的专利技术，这样他赚了很大一笔钱。

1955 年，他再次发明了“联钻镶嵌法”。采用这种方法加工首饰时，将两块宝石合在一起精制而成的首饰，可以让 1 克拉的钻石看似 2 克拉一般大小，这真是一项极具吸引力的发明。慢慢地，他的经营规模在不断扩大，资本也越来越雄厚，人员在不断增加，彼得森的财富事业开始有了崭新的突破。

犹太商人都精于经商，这是成就商业的起点。他们对于财富是无止境的，他们的商业头脑是公认的。

## 正确对待金钱

“我们没有祖国，金钱就是我们这个民族的疆域，《摩西法典》就是我们的国界。”

——《塔木德》

历史上数次惨遭灭国之灾的犹太人被迫流亡到世界各国，没有国家，没有土地，没有特权，只能靠自己的能力求得生存。因此，获取钱财成为犹太民族潜意识中的反射行动，如同骑马狩猎成为游牧民族的本能一样，获取财富也成为了这个在世界各国游走的民族的天然本能。

“金钱是没有臭味的，它是对人类安逸生活的祝福。”《塔木德》里这样给金钱下了定义。

长期的流亡使他们不可能鄙视金钱，因为金钱是最方便携带的东西，是他们在其他国家买下生存权利的重要工具。他们始终认为，“金钱是让自己平安的上帝”。

对金钱的态度也反映了一个人对待人生和事业的态度，只有在任何时候都不好高骛远的人，才能脚踏实地的为成功打下坚实的基础。反之，不但不能得到大财富，小财富也会与之擦肩而过。

让我们看看石油大王洛克菲勒是怎样对待赚取 1 美元的态度，你就会明白犹太人为什么能获得财富：

一个晴朗的夏日，洛克菲勒正在一个火车站候车室候车，他衣着随便、满脸疲态，看上去像个贫穷的老人。一辆火车进站了，洛克菲勒正起身走向检票口，这时，候车室门口出现

了一位衣着华丽的太太，她提着一只很大的箱子，显然也是要赶这列车。可是，箱子实在是太重了，累得她直喘粗气。

这位太太看到了洛克菲勒，就冲他大喊：“喂，老头儿，快给我提箱子，我待会儿给你小费！”洛克菲勒就帮这位太太拎起了箱子。两人一起上了火车，这位太太递给洛克菲勒 1 美元小费，庆幸地说：“要不是你，我非误车不可。谢谢你！”

洛克菲勒并不推辞，微笑着伸手接过。

这时，列车长走了过来，对洛克菲勒说：“您好，尊敬的洛克菲勒先生。欢迎您乘坐本次列车，如果有需要的地方，我很乐意为您效劳。”

“谢谢，不用了，我只是刚刚做了一个为期 3 天的徒步旅行，现在我要回纽约总部。”洛克菲勒客气地回答。

“什么？洛克菲勒！”那位要求洛克菲勒提箱子的太太惊叫起来，“上帝，我竟然让石油大王洛克菲勒先生给我提箱子。居然还给了他 1 美元小费，我这是在干什么啊？”

于是，她忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把那 1 美元小费退给她。

“太太，你不必道歉，你根本没有做错什么。”洛克菲勒微笑着说道，“这 1 美元，是我挣的，所以我收下了。”说着，洛克菲勒把那 1 美元郑重地放在了口袋里。

亿万富翁竟然愿意为他人提箱子，并愿意接受他人付给的 1 美元小费，这不得不让人肃然起敬。这难道不表示了犹太人对于金钱的态度吗？那就是不管自己是什么身份，不管用什么方式赚取金钱，不管获得的金钱是多么微薄，只要是自己的付出获得的，并没有什么丢人的，根本不用在乎别人怎么想，心安理得享受赚钱的乐趣就好了。

《塔木德》说：“当用则用、当省则省。”“吝啬在有的时候和节约一样是一种优秀的品质。”“花 1 块钱，就要发挥 1 块钱的 100% 的功效。”成熟的犹太人绝不会为了面子“装阔”。

有这样一个犹太人，他在日本的赤坂做钻石。我们一听到钻石商，可能会立刻联想到他是一位穿金戴银、出手大方的实业家。实际上，他节省是出了名的。

他在接待客人的时候，会把饭费控制在公司（说是公司，其实是他和朋友两人开的小店）经费允许的范围内，顶多是去一下日本料理店。他个人也会去赤坂的琥珀夜总会，但从不在消费昂贵的区域。他一般是在二楼前台旁的椅子上坐着，安静地观看楼下的节目。他从不把自己的生活费和公司的经费混在一起，也就是说，他的生活费从不用公司的经费结算。当然，他也从不拖欠为他工作的日本员工和秘书的薪水。

他决不染指超出自己能力控制的博彩和投机活动，他只会能力范围之内，不断地扩大着自己的生意。这就是他的行为方式。

都说犹太人小气，那他们的“小气”反过来说就是安全的经营之道。如果在犹太人的企业里就职，你不要期望得到特别丰厚的待遇，不过，首先你会得到保障普通人生活水平的待遇。如果你想大把大把地赚钱，那你只有拥有自己的事业，自己当自己的老板。有汗水就有回报，这是《塔木德》告诉后代子孙的真理：“民以食为天，我们能用全部的辛劳换来幸福，这也是上帝的恩赐。”

有人说：金钱是一把钥匙，它能打开通往贿赂犯罪之路的大门；也有人说：金钱是一面魔镜，它能照射出人性的贪婪。那么，金钱对我们意味着什么呢？

挪威剧作家易人生说过：“金钱能买来食物，却买不来食欲；金钱能买来药品，却买不来健康；钱能买来熟人，却买不来朋友；钱能用来奉承，却带不来信赖……”

我们的衣、食、住、行样样都离不开钱。我们学习所需的辅导书，出门旅游和创建企业或公司周转等等方面不能没有钱。金钱也能使我们去帮助他人。既然它对我们这么有用，那么，我们应怎样使用它呢？

合理、正确的使用钱，把它花在该花的地方，那么，我们就是金钱的主人；但如果不规划，不合理的使用钱，把它花在一些奢侈的地方，那么我们就是金钱的奴隶。

犹太人懂得正确对待金钱，所以才能享受幸福安逸的人生。正是由于犹太人正确的财富观念，让他们在不断增加的财富面前保持冷静，所以他们能够正视财富，从而真正地拥有财富。

犹太人对金钱保持着一颗平常心，态度坦荡。他们对钱的观念自有见解，认为“金钱无姓氏，更无履历表”，他们从不把钱分为“干净的钱”和“不干净的钱”。在他们看来，金钱就是金钱，是他们同其他信徒交往中唯一没有种族色彩的东西。

犹太人是一个人口不多、历史坎坷的民族，目前在全世界约 1500 万人。但就是这样一个民族却拥有了在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……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。

很多人认为犹太人只会赚钱，他们把金钱看得比生命还重要。其实，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失而复得，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。

犹太人对于金钱始终保持着平常心，因此，他们孜孜以求地去获取钱；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。

拉尔斯是一个小有名气的犹太画家，不过却没人买他的画，因此他想起来总不免伤感，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，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。

这就是犹太人的财富观，不把金钱看得过重，也绝不忽视它们。正因为有了良好的财富观念，犹太人才能不断积累财富而保持如此平和的心态，这也是他们成功的秘诀之一。

# 钞票不问出处

“圣经》放射光芒光明，金钱散发温暖。”

——《塔木德》

犹太人经常把“钞票不问出处”这句话挂在嘴边，在生意场上，哪怕是很小的生意也不会放弃。他们处心积虑创造和积累财富，巧捕商机，妙用手腕。

移居法国的犹太商人彼得从打工开始，用自己的一点儿积蓄做一些小生意。由于生意的扩大，他需要资金周转，不得不向银行借钱。在实践中他发觉，向银行借钱的代价实在太高，贷款利息往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦创业几乎是全为银行打工，而且自己经营的风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。几年后，他开始了放债业务，他一边维持小生意经营，一边抽出部分资金贷给急需用钱的人。另外，他又从银行贷来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些等钱应急的生产者或个人，宁愿以很高的月息借贷，从而使自己的这笔买卖能赚更多的钱。彼得就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上发迹之路的。彼得逝世时，留下了一笔巨大的财产。

正是由于犹太人的这种金钱平等的观念，才保证了他们的思想完全是自由的，丝毫不受世俗观念的束缚。在他们的眼里，什么生意都可以做，什么钱都可以赚。

要想赚钱，就得打破原有的成见，这是犹太商人得出的结论。只要能赚钱，能从你的手中得到钱，这种生意就可以做。在进行贸易往来时，无论你是谁，只要这笔交易能带来利润，犹太人就可以和你交易。

对于犹太民族而言，钱更是为了应付潜在危机而准备的，钱的存在意味着可以避免灾难，钱越多，他们的生存就更有保障，因而赚钱不仅仅是为了满足生活的直接需要，更是为了安全的需要，为了应付突发事件的需要。就在其他民族对钱还存有种种偏见时，犹太人的金钱价值观已从经济向文化、社会领域扩展转化，钱对于他们来说，具有了神圣的性质，正是这一凌驾于其他一切之上的金钱观，对于犹太人资本的产生、发展、积累和增值都是非常重要的。

在商业社会中，人的成功标志，人的价值的实现，更多的是靠自己在创造社会财富方面的成功。从这个意义上讲，犹太民族无疑是世界上最优秀，也最“先知”的民族了。犹太人素把金钱当做世俗的上帝，他们认为，在这个世界上除了上帝之外，就只有金钱最值得人尊敬和重视了。

## 最简朴的有钱人

“吝啬有时和节俭一样，是一种优秀的品德。”

——《塔木德》

犹太人经商致富的最大秘诀看来不单是会做生意，还因他们善于节俭，不胡乱挥霍钱财。在经营中，节约与利润是成正比的。生意人该舍得的时候要大方，该节省的时候要节俭。犹太经典《塔木德》中说：对于商人而言，更是要讲究节省开支，从而降低成本，增加利润，把生意做大做强。

犹太著名的船商——银行家出身的斯图亚特曾经有一句名言，他说：“在经营中，每节约一分钱，就会使利润增加一分，节约与利润是成正比的。”

斯图亚特努力提高旧船的操作等级以取得更高的租金，并尽量降低燃油和人员开支的费用。也许是银行家出身的缘故，他对于控制成本和费用开支特别重视。他一直坚持不让他的船长浪费公司一分钱，他也不允许管理技术方面工作的负责人直接向船坞支付修理费用，原

因是“他们没有钱财意识。”因此，水手们称他是一个“十分讨厌吝啬的人”。

直到他建立了庞大的商业王国，他的这种节约的习惯仍保留着。一位在他身边服务多年的高级职员曾经说：“在我为他服务的日子里，他给我的办事指示都用手写的条子传达。他用来写这些条子的白纸，都是纸质粗劣的信纸，一张信纸大小的白纸也可以写三四张‘最高指示’。”

一张只用了  $\frac{1}{5}$  的白纸，不应把其余部分浪费掉，这就是他“能省则省”的原则。可见，无论生意做多大，要想取得更多的利润，节约每一分钱，实行最低成本原则仍然是非常必要的。

很多犹太老板都是精打细算的人，他们都是节俭的典范，他们节俭的目的就是要节省开支，降低成本，以获得更高的利润，他们的哲学是“要把一块钱当成两块来用，如果在一个地方错用了一块钱，并不只是损失了一块钱，而是相当于花了两块钱”。

犹太人亚凯德问一位自称卖蛋的节俭的人：“假使你每天早上收进 10 个蛋放到蛋篮里，每天晚上你从蛋篮中取出 9 个蛋，其结果是如何呢？”

“时间久了，蛋篮就满了！”

“这是什么道理？”

“因为我每天放进的蛋数比取出的蛋数多一个啊！”

当我们把 10 块钱收进钱袋里，但只取出 9 块钱作为费用，这表示我们的钱包已经开始膨胀，当感觉到钱包的重量增加时，心中一定很有满足感。在生活中，节俭的品德就能带来这种满足感。

犹太人认为，俭朴是一种人生态度，是一种生活理念，它的内涵里更多体现的是一种崇高的思想境界与深厚的人生修养。俭朴的人，不一定小气，大多有种侠骨仁心，在他人需要帮助时毫不吝啬慷慨解囊；俭朴的人大多务实，不搞奢华的表面文章，不爱慕虚荣，不做根浅身轻的芦苇；俭朴的人，不乏胸怀伟略的帅才。

2004 年 2 月，美国《福布斯》杂志公布：比尔·盖茨以其名下的净资产 466 亿美元，排名世界富翁的首位。然而让人意想不到的是，这位世界首富没有自己的私人司机，公务旅行不坐飞机头等舱却坐经济舱，衣着也不讲究什么名牌，他还对打折商品感兴趣，不愿为泊车多花几美元……

看来，这位世界首富跟那种“一掷万金、摆谱显阔”的富翁迥然有异。他是不是富者中的“另类”？他对金钱持有怎样的理念和规则？看看下面这个故事，我们会有所了解，或从中悟出些什么。

在美琳达刚踏入微软的时候，她就被告知，比尔·盖茨是个非常特别的人。

确实，比尔·盖茨是一个与众不同的人。对他而言，创业是他人生的旅途，财富是他价值量化的标尺，他曾经说过：“我不是在为钱而工作，钱让我感到很累。我只是这笔财富的看管人，我需要找到最合适的方式来使用它。”这就是比尔·盖茨对金钱最真实的看法。他经常告诉那些向他求教的朋友：“当你有了 1 亿美元的时候，你就会明白钱只不过是一种符号而已。”

比尔·盖茨非常讨厌那些喜欢用钱摆阔气的人。他在杂志上发表自己的见解：“如果你已经习惯了过分享受，你将不能再像普通人那样生活，而我希望过普通人的生活。”

在生活中，比尔·盖茨也从不用钱来摆阔。一次，他与一位朋友前往希尔顿饭店开会，那次他们迟到了几分钟，所以没有停车位可以容纳他们的汽车。于是他的朋友建议将车停放在饭店的贵客车位。比尔不同意，他的朋友说：“钱可以由我来付。”

比尔·盖茨还是不同意，原因非常简单，贵客车位需要多付 12 美元，比尔·盖茨认为那是超值收费。比尔·盖茨在生活中遵循他的那句话：“花钱如炒菜一样，要恰到好处。盐少了，菜就会淡而无味；盐多了，苦咸难咽。”

后来，比尔·盖茨与美琳达结了婚。婚后，比尔与美琳达很少去一些豪华的餐馆就餐，有时由于工作上的需要才不得不光顾一些高级餐厅。一般情况下，他们会选择肯德基，或是到一些咖啡馆。有时他们还会一起光顾一些很有特色的小商店，在西雅图有法国、俄罗斯、日本，以及南美一些国家的人开设的商店。在那里可以找到这些国家的一些特色商品。

一次，比尔·盖茨与美琳达来到一家墨西哥人开设的食品店，刚一进店门，比尔·盖茨就被“50%优惠”的广告词吸引，在不远处的葡萄干麦片的大盒包装上的确写着这样几个字。比尔·盖茨似乎不敢相信这个标价。因为同样的商品在本地的一些商店要比这里的价格高出一倍。比尔·盖茨想得知它的真伪，便上前仔细端详。当他确认货真价实时，才付钱买了下来，并告诉美琳达：“看来这里的确如同人们所说的那样，我今天很高兴自己没有多掏腰包。”

对于自己的衣着，比尔·盖茨从不看重它们的牌子或是价钱，只要穿起来感觉很舒服，他就会很喜欢。一次比尔·盖茨应邀参加由世界 32 位顶级企业家举办的“夏日派对”，那次他穿了一身套装，这还是美琳达先前在泰国普吉岛给他买来拍照时穿的衣服，样子还不错，只是价格还不到歌星、影星一次洗衣服的钱。但比尔·盖茨不在乎这些，很高兴地穿着这套衣服参加了这次会议。他生活的信条就是：“一个人只要用好了他的每一分钱，他才能做到事业有成、生活幸福。”

平日里，如果没有什么特别重要的会议，比尔·盖茨会选择休闲裤、开领衫，以及他喜欢的运动鞋，但是这当中没有一件是名牌。

《塔木德》告诫犹太人：“人要俭约有道，无论是商业还是实业，绝对不做无用的支出。”

世界石油大亨洛克菲勒就是无数节俭的犹太商人中的一个，他的一生都是十分节俭的。在节俭方面，他可以说是世界商人的榜样。

洛克菲勒小时候，父亲是个很“吝啬”的人，他自己的每一分零用钱必须靠自己的“劳动”才能赚得。有时候为了买一个喜欢的玩具，他自己得到田里干活儿，或者帮母亲挤牛奶，那时候他自己有一个专用于记账的小本子，每次自己完成一定的工作量后，按每小时 0.37 美元记到小本子上，然后和父亲结算。他童年大多数时间都是在给父母做“雇工”的。他当时很不理解，也觉得父母很不通人情，但是后来才明白，父母这样做是很有意义的。因为这从小就让他树立了一个很重要的商业理念，那就——想花钱先攒钱。因为自己的每一分钱都是自己的劳动所得，所以自己在花钱的时候，也格外的小心，决不浪费。

洛克菲勒成名之前在一家石油公司做焊接工，任务是焊接装石油的巨大油桶。在焊接的过程中，他发现每焊一个油桶焊条的铁渣正好掉落 509 滴，他觉得这是一个巨大的浪费，所以他改进了焊接的工艺和方法，让每次焊接时掉落的铁渣比原来少一滴。这样一来这家大石油公司一年的资金就节约了 5.7 亿多美元，也是因为这件事情，洛克菲勒获得了一次晋升的好机会。

在洛克菲勒自己创业的时候，由于是刚刚开始，所以困难很多，他很快就把自己的积蓄花光了。所以他苦苦思索怎样才能发财，无意中在一份报纸上看到了一则关于推销成功秘诀的书籍的广告，他非常兴奋，到第二天他就急忙到书店买了一本。令他失望的是他从书上读到的只有“勤俭”两个字，他觉得自己上当了，但是后来他反复思考才发现原来真正的秘诀就是这两个字。领悟到了这些之后，他将每天该用的钱加以节省，用来储蓄，同时加倍努力工作，千方百计地增加收入，他也想尽一切办法节省自己的开支，坚持了 5 年之后，他积攒了 800 美元，并将这些钱用于经营煤油。在经营中，他始终精打细算，把盈利中的大部分储存起来，到一定的程度再把它投入到石油经营中，经过 30 多年的勤俭经营，洛克菲勒成为北美最大的三个财团之一，其财团属下的石油公司，年经营额可达 1100 多亿美元。

生活中的洛克菲勒也处处秉承节俭的观念，他衣着朴实，从不铺张浪费。洛克菲勒每次到饭店住宿，从来只开普通房间。侍者不解，问：“您儿子每次来都要最好的房间，您何苦这样？”洛克菲勒回答说：“因为他有一个百万富翁的爸爸，而我却没有。”

洛克菲勒的精打细算让他成为商业巨人，只有懂得简朴的人才能用心计算怎样把钱花到该花的地方，怎样才能把 1 块钱变成 10 块钱甚至更多。洛克菲勒的商业观念告诉我们，任何一分钱都是有价值的，要想赚钱，首先得节约。

在犹太人的金钱观中，节俭就像是上帝赋予他们的美德，他们会把每一分钱都用在刀刃上，这也是每个犹太商人对自己的基本要求。

## 会赚钱，更要会花钱

“上帝把钱做礼物送给我们，目的在于让我们购买这世间的快乐，而不让我们攒起来还给他。”

——《塔木德》

犹太人对待金钱的态度有两种，第一种是节俭，第二种则是享受。

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·布鲁斯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。

比尔·布鲁斯听了父亲的忠告去经商。3 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。

犹太人常说：“生活要过得幸福和开心，日子一定要有滋润的感觉，不要怕花钱。”他们认为对自己吝啬是一种贫穷的表现。日本人见了犹太人的这种生活方式，大觉羞愧。日本人花钱极其吝啬，他们一天到晚只是拼命地省钱和拼命地工作。于是，他们的生活里就只有工作，为了工作，连吃饭的时间都要尽量缩短，甚至认为如果人可以只干活，不要吃饭睡觉才好。俗话说：“懂得花钱的人，才会懂得赚钱。”犹太人认为一个真正的商人，赚钱的时候，要有运筹帷幄的能力；花钱的时候，要知道自己该如何去花钱，把钱花到什么地方去，这样，才显示出商人的胸怀和自信，气定神闲、从容不迫。

为了迅速地成为富翁，犹太人的常规做法是投资金融行业和其他资金回收较快的行当，把 78% 的注意力和精力集中倾注到“钱生钱”上。努力攒小钱的人是不具备从事这些行业所要求的素质的。冒险气质的缺乏，决定了他们也不能通过其他途径快捷致富。

话又说回来，不赞成攒小钱，并不代表在商务活动中不精打细算。

在这方面，犹太商人的“吝啬”气质暴露无遗：成本能省半分就省半分，价格能高半分就高半分。也许你要问，不至于世界富翁们都这样吧？

其实唯有如此，商人才能赚到钱，才能充分享受富人的乐趣！

英国籍的犹太银行家莫里茨·赫希在庄园中招待上流社会的人士为时两周，仅供来宾射杀的猎物就达到 10000 多头。

解放前曾在中国上海经商多年的犹太商人哈同，用近 200 万两银子修造了上海滩最大的私人花园——爱俪园，并经常在园中举办豪宴，动辄费银上万。



所有的犹太商人都有这样的习惯：不管工作如何忙，都要把一日三餐吃得有模有样、有滋有味。但他们从不浪费钱财，把辛苦所得作无谓的挥霍。

人生的乐趣在于享受工作以及工作带来的成果。人生的愁苦就是觉得自己很穷，觉得一无所有。

犹太人不赞成过分地节俭，《塔木德》说：“当富人没有机会买东西的时候，他会自认为是个贫穷的人。”如果自己拥有了金钱，却守着它们不松动，把它们紧紧地攥在自己的手里不花，是愚蠢的，更是贫穷的。所以一个真正的富人，不光会赚钱，更会花钱。

犹太商人在文化背景方面上就没有受到禁欲主义的束缚。犹太教在总体上从来都没有这方面的要求的，犹太生活也从来不分化成宗教与世俗的两大部分。犹太人在宗教节期间有苦修的功课，但功课完毕之后，便是丰盛的宴席，虽则无法同中国人相比（犹太人至今仍把“中国厨子”同美国工资、英国房子、日本妻子一起列为理想生活的四大要目）。所以，那种形同苦行僧般的生活方式，不是犹太商人的典型生活方式。

另一方面，从犹太商人把注意力集中在“钱生钱”而不是“人省钱”上面。靠辛辛苦苦攒小钱的人是不可能具有犹太商人身上常见的那种冒险气质的。

犹太商人的这种生活方式，令同为当今世界著名商人的日本商人叹为观止。其他不说，光犹太商人不管工作如何忙，对一日三餐从不马虎，总留出时间，还要吃得像模像样，而且进餐时忌讳谈工作，就让日本商人感慨万分，并对自己的人生格言“早睡早起，快吃快拉，得利三分”大觉羞愧。仅仅为得三文钱，就必须快吃快拉，这是何等可笑的表现。

其实，岂止吃饭时不谈工作，虔诚的犹太商人每周同样要过那整整 24 小时不谈工作甚至不想工作的安息日！因为犹太人是世界上最谙熟“平常心即智慧心”道理的民族：犹太教靠尊重信徒的自然生理心理要求而保持住了他们的虔诚，犹太商人也同样靠“尊重”自身内在的自然要求而保持住了自己经商时的心理平衡。

犹太人懂得享受花钱的乐趣，就像他们享受经商的过程一样。犹太人花钱有自己的原则，该花的钱一定要花出去，他们知道会挣钱还要会花钱。做老板与一般人的最大区别就在于，老板的工作实际上就是如何花钱，钱花对了，就肯定能赚钱。犹太人的花钱观念就是：“只有舍得花钱才能挣到大钱，对该花的钱，绝对不计较多少。”

众所周知，世界上最会赚钱的商人是犹太人，很多人都会将巴菲特、洛克菲勒和索罗斯等犹太富翁作为自己的财富偶像。然而，人们也许不知道，犹太人并不是只知道赚钱的工作狂和守财奴。恰恰相反，犹太人平时很注重饮食，充分地休息和享受生活，很清楚“多工作”和“多休息”之间的利弊关系，很懂得保护身体的重要性。在美食方面，犹太人是比较讲究享乐的。所以在吃的方面不惜花钱，这样就使他们有强健的体魄和充足的精力，就能赚到更多的钱。

《塔木德》中有过这样一段话：“你每一天的生活，都在潜移默化地影响和改变着你的生命尺度。对于胸怀大志的人来说，没有什么比拥有一个好身体更幸运了。如果你不能在每一天中都重视自己的身体健康，那么再好的身体也会慢慢变坏。反之，如果你每一天都能遵照下面的这些原则去做，那么即使虚弱的身体也会慢慢变得强壮……”

犹太人喜欢美食，如果你问一个犹太人，赚钱是不是你们的人生目的，想必马上就会得到坚决地否认：“我们的人生目的在于热情地享受生活，为了随心所欲吃到美味可口的食物。”说到吃，若以中国人的“背脊向天皆可食”的标准来看，以 Kosher 的标准（即犹太教的饮食法则，简称洁食），犹太人不能吃的东西太多太多，恕不一一列举，不过大致上犹太人较常食用的家畜有牛、羊；家禽有鸡和火鸡；海鲜则是各种有鳍有鳞的鱼。可见，犹太人是多么重视饮食，他们把美食作为人生最大的享乐之一。

犹太人十分享受花钱的乐趣，他们认为工作不是生活的全部，拼命赚钱的同时更要懂得花钱的快乐。犹太人深谙此理，所以他们是快乐的，他们懂得享受当下的生活。

# 金钱并不能解决一切问题

“一个工人，不管他是否有足够的食物，他的睡眠总是安稳的；但是一个富人，尽管他物质财富充足，但他却无法安稳地入睡。”

——《塔木德》

“钱不是万能，但没钱却是万万不能。”现实生活中，我们吃的食品、穿的衣服、住的房子、看的报刊杂志、影视作品等等，都是通过别人的劳动得来的。我们在享受别人的劳动成果时，必须要用金钱来交换。因此要想生存，就必须获得金钱。

金钱在生活中很重要。但钱不是万能的，它是身外之物，这个道理很多人都懂，可是人们往往为了它不惜一切，结果失去了自己的幸福。富翁不见得就比在海滩上晒太阳的渔翁更快乐，捡破烂的与大明星完全可以拥有一样的幸福，可见幸福不是由你的财富左右的，而是由你的心态所决定。

一个老板破产了，破了产以后来问拉比：“我玩完了，彻底玩完了，我破产了，我失去了所有的一切！”

拉比问：“你还有手吗？”

他说：“有。”

拉比又问：“你还有肩膀吗？”

拉比还问：“你的眼睛还能看得到东西吗？”

他说：“能看得到。”

拉比说：“那你失去的只不过是钱嘛！拉比还以为你什么都没有了呢？”

他对拉比说：“没有钱，我活着还有什么意思？”

拉比语重心长地说：“你有眼睛，你可以看到世界的精彩，你可以运筹帷幄；你有手，你可以创造未来，创造精彩；你拥有肩膀，你可以扛起你的信心，扛起你的责任，扛起你的人生。”

真是一语点醒梦中人啊！贫富不是仅以金钱衡量的，人可穷，志不可穷。若能时时观照自己的心，探寻生命中无可限量的智能与勇气，在生活、工作中戮力而为，内心的宝藏自会盈满，无钱仍能挺起胸膛，安心自在的生活。

有个富翁家财万贯，住的是透天独栋别墅，并拥有最现代、最时髦的设备，物质生活极为富裕。而在距离富翁住家不远处，有一间相当破旧的铁皮屋，里面住着一对老夫妇，他们知足常乐，经常可以听见屋内传出的爽朗笑声。

一日，富翁再度因虚伪的交际应酬，奋怒地拂袖而去。回家途中，在铁皮屋外听见欢声笑语，禁不住停下脚步，敲响了屋门。

“你们家这么穷，为什么总是这么快乐？我很有钱，大家巴不得要跟我一样，但我却不快乐，为什么？”富翁走进铁皮屋后，疑惑地问道。

屋主人说：“我们知足常乐，心中富足，物质生活虽比不上别人，但精神生活是很充实的，所以我们很快乐。”

富翁闻言，觉得有理，便欢喜地送给这对老夫妇一笔丰厚的钱。晚上，这对夫妻因为担心钱会被偷，辗转难眠，且为了藏钱处而争执不休，折腾了一整夜后，两人决定把钱还给富翁。

钱与权虽诱人，却是产生烦恼的缘头，钱与权多了希望更多，永远无法满足，在欲望的驱使下，使人丧失本来清净无争的心。生活中，我们离不开金钱，但不管有钱没钱，我们只有懂得真善美，才能更好地创造生活，创造财富。

金钱并不能解决一切问题，所以不把钱财看得过重，超越患得患失的心理，做金钱的主