

世界第一流民族的人生智慧 流传三千年的犹太哲理菁

犹太人

Youtairen Xinfeng De Rensheng Zheli

信奉的人生哲理

犹太人经商哲理

詹衡宇 编著



万卷出版公司
WANJUAN PUBLISHING COMPANY

犹太人信奉的人生哲理

世界版

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太教

犹太人

信奉的

人生哲理

世界第一流民族的人生智慧 流传三千年的犹太哲理菁华

——犹太人经商哲理——

詹衡宇 编著



©詹衡宇 2006

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人信奉的人生哲理/詹衡宇编著. —沈阳: 万卷出版公司, 2006. 6

ISBN 7-80601-887-5

I. 犹… II. 詹… III. 犹太人—人生哲学—通俗读物 IV. B821—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 060394 号

出 版 者: 万卷出版公司

地 址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮 编: 110003

联系电话: 024-23284442

邮购热线: 024-23284448

E-mail: hbzbs@mail.lnpgc.com.cn

北京市德美印刷厂印刷

各地新华书店发行

幅面尺寸: 960mm × 640mm

印 张: 36

字 数: 300 千字

2006 年 8 月第 1 版

2006 年 8 月第 1 次印刷

责任编辑: 丁建新

封面设计: 李栋工作室

版式设计: 赵玉环

定价: 45.00 元 (全三册)

目 录



从不拒绝赚钱	1
明确赚钱的目的	3
是“赚”不是“攒”	6
有钱就有安全感	11
赚钱没有定法,需抱平常之心	14
穷也要站在富人堆里	18
回报风险,迅速崛起	22
赔本赚吆喝	28
钻法律的“漏洞”	30
巧用政策发大财	36
金钱与美女是一样的	40
金钱莫问出处	42
争利信在先	44
运筹帷幄,收放自如	50
打天下,拿来主义	51
金钱是人的奴隶	55
商者无域	61
现钞主义	65



目 录

赚女人的钱	68
与敌人做生意	70
赚钱并非靠体力	72
发财找冷门	76
营造支付的便利环境	80
做生意就像谈恋爱	83
攻心为上	86
一元钱的顾客更可贵	90
昨天的顾客与今天不同	93
好生意要双赢	95
诚信地进行交易	97
自由是风险的补偿	100
整个世界都是我的库存	103
借鸡生蛋,白手起家	106
胜败常事,取长补短	112
要学会斤斤计较	118
生存源于创新	124
只信任自己	131

目 录



做生意绝不牟取暴利	133
恪守诚信,才是长久之计	135
做成 1 个金币的生意	141
从节俭中找到赚钱捷径	143
永远走在别人的前面	145
将鸡蛋和篮子一同售出	149
学会理财	152
花钱从来都心痛	159
以利诱商乃高举	164
一定要冷静	167
进退适中	172
以退为进	174
商人也要“与人为善”	177
别放过身边的财眼	180
分散风险	184



从不拒绝赚钱



犹太人所生存的环境决定了他们的民族特性,那就是——对于赚钱,没有任何理由拒绝。

犹太人认为赚钱是天经地义,是最自然不过的事,如果能赚到的钱不赚,那简直就是对钱犯了罪,要受到上帝的惩罚。

犹太商人赚钱强调以智取胜。犹太人认为,金钱和智慧两者中,智慧较金钱重要,因为智慧是能赚到钱的智慧,也就是说,能赚钱方为真智慧。这样一来,金钱成了智慧的尺度,智慧只有化入金钱中,才是活的智慧,钱只有化入智慧之后,才是活的钱;活的钱和活的智慧难分伯仲。

基于这样的观念,在犹太人看来,即使是一个十分渊博的学者,如果他赚不到钱,一贫如洗,那么学者的智能也只是死智能、假智能;真正智慧的人是既有学识又有钱的人,所以犹太人很少赞美一个家徒四壁的饱学之士。

犹太人爱钱,并且从来不隐瞒自己爱钱的天性。

一位胖老太太拎着一个沉重的大皮箱要赶火车,她对旁边一个瘦瘦的老头说:“如果您能帮忙把它提上火车,我会付给你小费的。”

瘦老头什么话也没有说,提起皮箱就上了火车。当两个人都气喘吁吁地上了车后,胖老太太立即从包里拿出1美元来,递给



了瘦老头,那个瘦瘦的老头坦然地接受了。

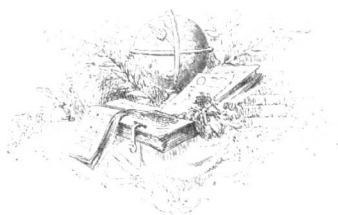
紧接着一个列车员走过来对瘦老头说:“尊敬的洛克菲勒先生,请问您需要什么帮助吗?我们会尽力满足您的要求的。”“噢,谢谢,不必了。”洛克菲勒说。

这时候胖老太太惊讶地叫起来:“天啊,我刚才竟然给了石油大王1美元的小费!”

是的,一位犹太大亨的金钱观由此可见一斑。赚钱能够上升到“为做一件事而赚钱”的境界,就算是一种超然了。

所以世人在指责犹太人嗜钱如命、贪婪成性的同时,又深深折服于犹太人在钱面前的坦荡无邪。犹太商人在投机时,对于所借助的东西,是不存在一点感情的,只要是有利可图且不违法的事物,拿来用就是了,完全不必过多地考虑。只要认为是可行的赚法,犹太人就一定要赚,赚钱自然合理,赚回钱才算真聪明。这就是犹太人在商业领域内独占鳌头的原因所在吧!





明确赚钱的目的

成功的百万富翁都精于安排时间,使时间的浪费减少到最低限度。认识并利用你的时间,是每个人想做就能够做到的,这是一个人走向成功的有效之路。

没有空闲、不会合理安排时间的人,是不会赚钱的人。

在犹太人赚钱的过程中,就如同在商场上搏杀,谁能抢在前面,抢到市场先机,谁就能先富,而且是一夜暴富。人的一生是短暂而又漫长的,许多人整天忙忙碌碌却无所作为,许多人整日沉溺于酒桌牌桌之间,日子被无端地浪费,这些人都不會合理安排时间,注定成不了大器。因此,一个会赚钱的犹太商人,既是“大忙人”,又是“大闲人”。

之所以是“大忙人”,是因为他一直在辛苦地工作,为赚钱而忙碌。按照犹太生意经,该忙的时候就要忙,否则没有效率。

对于一个犹太商人来说,赚钱的时候,有运筹帷幄的能力,花钱的时候,就大把大把地花,这样,才显示出犹太商人的胸怀和自信、气定神闲、从容不迫,这样才算是一个真正的商人。

但是,“忙”与“闲”是相对的,学会忙里偷闲,生活才会丰富多彩。会生活的人才是真正的人,因此,犹太商人又常常是“大闲人”。

犹太人视时间如金钱,他们在做生意时会客观而若无其事地



谈论自己和别人的寿命。

“先生今年 70 岁了吧,大概还可能再活 5 到 10 年左右!”对于其他任何民族来说,初次见面就谈这种不吉利的话,一定会遭到对方的白眼。而犹太人却很坦然,他们认为人生下来以后就注定要死,不必对死畏之如虎,知道自己还能活多久,就意味着知道自己还能赚多少钱。犹太人活到老赚到老,他们对死的态度是客观和冷静的,一旦知道还能活几年,就会抓紧这几年享受和赚钱。

犹太人只把金钱当做一种很好玩的物品,它在刺激着每一个人的神经,吸引着人们去全神贯注地投入它。人们投入资金的时候就是投入了一次次危险但却有趣的游戏,当在这个游戏中胜利的时候,也是十分有意思的。如果不是把赚钱当做游戏,而是看做一项沉重的工作,甚至是在拿命运做赌注,压力就会十分强大,以至于人们不敢去冒风险。

犹太人这样形容自己:

在赚钱的时候你就进入了一个游戏的世界,作为游戏的参与者,你要不停地和对手进行较量和角逐,你要采用一切办法和手段来胜过其他的人,你要超越所有的人才可以赢得最后的胜利。

著名金融巨擘、犹太人约翰·P.摩根就坚持这样的赚钱观念,即决不让赚钱变成一种沉重的负担,而要把它当做一种新鲜刺激的游戏。

他认为只有以这样的游戏心态去赚取金钱,才是良好的赚钱心态。

摩根赚钱甚至达到痴迷的程度。他一直有一个习惯,每当黄昏的时候,他就到小报摊上买一份载有股市收盘信息的当地晚报回家阅读。当他的朋友都在忙着怎样娱乐的时候,他则说:“有些人热衷于研究棒球或者足球的时候,我却喜欢研究怎么赚钱。”



在谈到投资的时候,他总是说:“玩扑克的时候,你应当认真观察每一位玩者,你要能看出一位冤大头,如果看不出,那这个冤大头就是你。”

他从来不乱花钱去做自己不喜欢的东西,他总是琢磨赚钱的办法。有的同事开玩笑说:“摩根,你已经是百万富翁了,感觉滋味如何?”摩根的回答让人玩味:“凡是我想要的东西可以用钱买到的时候,我都要买到;至于其他人所梦想的东西,比如名车、名画、豪宅,我都不为之所动,因为我不想得到。”

他并不是一个为金钱而生活的人,他甚至不需要金钱来装饰他的生活,他喜欢的仅仅是游戏的感觉,那种一次次投入资金,又一次次地通过自己的智慧把钱赚回来的感觉,充满了风险和艰辛,但是也颇为刺激——他喜欢的就是刺激。摩根说:“金钱对我来说并不重要,而赚钱的过程,即不断地接受挑战才是乐趣,不是要钱,而是赚钱,看着钱滚钱才是最有意义的。”

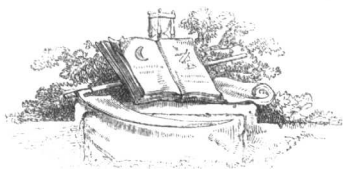
由于犹太小孩子从小就接受“自主”教育,所以犹太老人也不可能依靠子女赡养,只有自己赚到了钱,安逸的生活才会有保障。正是因为犹太人自知天命,他们便拼命抓紧时间赚钱。同时,他们又是世界上最懂得享受的人。

赚钱为了享受,这是犹太人赚钱的目的,也是他们对于商业目的的最好诠释。因此,犹太民族在经商时劳逸有度,使工作与生活两不误,真正体会到人生的真谛。





是“赚”不是“攒”



上帝把钱作为礼物送给我们，目的在于让我们购买这世间的快乐，而不是让我们攒起来还给他。

从事经商，就是使钱不断增值的过程，应该学会让全世界的钱都为己所用。

犹太人的经营原则是：

没有的时候就借，等你有钱了就可以还了，不敢借钱是永远不会发财的。攒钱只会让人变得越来越贫穷，因为连他的思维也贫穷了；赚钱会让人富有起来，因为这是一个富人的思维。

犹太人都坚决反对以降低生活标准来期待生活富足，认为赚小钱绝对成不了富翁，他们崇尚“钱生钱”而不是“人省钱”。

立足于“赚”，而不是“攒”，是犹太商法的精髓所在。

攒钱是成不了富翁的，只有赚钱才能赚成富翁，这是一个普遍的道理。并不是说攒钱是错误的，关键的问题是一味攒钱，花钱的时候就会极其吝啬，这会让你获得贫穷的思维，让你永远也没有发财的机会。

一个人所具有的思维和感觉决定了他将来是否可以拥有财富。富有的思维创造财富，表现出富人的慷慨和大度；而贫穷的思维造成真正的贫穷，体会到的是穷人的卑微和小气。

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,没有时间去想任何的事情了,他的头脑里没有了产生财富的渴望,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,他有六个兄弟姐妹,全家只依靠父亲做一个小职员微薄收入,所以生活极为紧张,他们只有把钱省了又省,才可以勉强度日。到了他15岁那年,他的父亲把他叫到身边,对他说:“小比尔,你已经长大了,要自己来养活自己了。”小比尔点点头。父亲继续说:“我攒了一辈子也没有给你们攒下什么,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,这也是我们犹太人的传统。”

比尔听了父亲的忠告,去从事经商,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年之后,他们竟然在寸土寸金的纽约买下了一套房子。

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。一代代犹太人从事经商,赚取了让世人瞠目的财富。

赚钱是一个智慧的思维。想要成为一个富人,不但要有智慧的思维,而且要付诸行动,只有这样,才能进入富人的行列。

只有使劲地赚钱,使劲地花钱,这才是富人的做法。

看看犹太人是怎么做的吧!他们说,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,相反,要大把大把地花钱。犹太人喜欢在那些装饰考究、豪华的饭店吃晚餐,而且一吃就是两个小时,吃的极为丰盛。他们一边吃一边聊天,不时地哈哈大笑,那样子十分惬意。

这让想要拼命追上犹太人的日本人自愧不如。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力地缩短,甚至觉得人只干活不吃饭和睡觉才好。



日本人见了犹太人的这种生活方式,大觉羞愧。犹太人相信绝不要对自己吝啬,他们认为这是一种贫穷的表现。

乔治·萧伯纳在他的《巴波拉市长》中这样说道:“最大的罪行和最坏的罪行是贫困。”

财富是进入社会的通行证,富有是社会安定的基础,而贫穷则是罪恶的开始。

为了人生的幸福,你万万不可贫穷;贫穷是人生的罪恶,生活的富裕不但是一种抱负,更是人生的一种义务。拥有了财富,你才能得到别人的尊重,你的地位才能显赫,否则,就不被大家所认可。



莎士比亚的名剧《威尼斯商人》就告诉了人们金钱对于人生的重要性:

安东尼奥是个破产的商人,他借了商人夏洛克的高利贷,但是不

幸的是他的商船在海上遭遇了暴风,货物全部沉没海底。按照他们的契约,如果安东尼奥不能按时归还贷款,就要割下他身上的一磅肉作为赔偿。幸亏他的未婚妻四处奔跑找律师以割肉不能流血为条件才制服了夏洛克。

安东尼奥为了自己的生存和发展,在没有钱的情况下,居然连“如果三个月不能还钱,就割下自己身上一磅肉作为赔偿”这样苛刻的条件也要答应,说明人在贫困的时候,其困难和无助,就像落水的人一样,即使你给他一把刀子他也会毫不犹豫地抓住。幸亏这份合同有漏洞,他才得以保全了性命,否则,一磅肉割下来,



不仅自己的生命不能保全，而且心爱的未婚妻不知道会如何痛心，而这一切的罪魁祸首不过是区区 3000 美元。这 3000 美元就决定了一个人的宝贵生命和一个家庭的幸福，可见，金钱的威力在这个社会是多么的强大。

不论在古代还是现代，金钱的作用是绝不可以低估的，如果没有金钱，就很少有人会器重你，你也处于一种孤立的边缘地带，处于社会的弱者地位。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，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，要获得尊严和尊敬就必须有钱。

一位住在芝加哥的犹太人已经 70 岁了，却要买一套很豪华的公寓。别人觉得很奇怪，问他：“你年纪这么大，估计也就只有几年的寿命了，还要这么大的房子干什么？”

这位犹太人反问道：“难道只有几年就不享受了吗？”

为了迅速成为富翁，犹太人的常规做法就是投资金融行业和其他资金回收较快的行当，把注意力集中到“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，不至于世界的富翁都这样吧？

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,为期两周,仅供来宾射杀的猎物就达到一万多头。

曾在中国上海经商多年的犹太商人哈同,以近百万两银子修造了上海滩的私人花园——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,把辛苦所得做无谓的挥霍。

人生的乐趣在于享受,或者说在于享受工作以及工作带来的成果。

人生的愁苦是觉得自己很穷,觉得自己一无所有。

既然攒不成富翁,那就让我们从现在起就开始花钱,从现在起就为有大把大把的钱花而努力!





有钱就有安全感

金钱是生活之源。

自从犹太民族诞生,灾难和痛苦便紧紧地追随着犹太人的脚步。在充满忧患的犹太民族历史中,每个犹太人心中都潜藏着一份浓得无法化解的忧患意识。他们屡遭灭国之祸,被迫流亡到世界各国。

无论到了哪个国家,哪个国家的人都歧视他们。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。他们稍有异议,别人就说他们是吝啬鬼,假如他们少缴了什么税金,立即就会遭到驱逐和屠杀。

犹太人所在国的统治者们,更是时刻盯着他们手中的金钱。统治者们建造豪华的宫殿,维持他们贵族的奢侈生活,显示帝国的威严,和其他的国家进行战争,这些都需要犹太人为他们提供大量的金钱。于是出现了这样可笑的事情:他们动辄嫌弃犹太人的吝啬,瞧不起他们赚钱的贪婪,因此就把犹太人驱逐出境,但是过不了多久又必须把他们召回来,因为对他们来说,犹太人纯粹就是他们的钱袋子:不需要的时候把他们丢在一边,进而进行驱赶和屠杀;需要的时候,就把他们召回来,并且对他们恩宠有加,