

犹太人

经商·投资·理财

的
A智慧

禾土 编著

被公认的**世界商人**

他们拥有**金钱的密码**

懂得**赚钱的哲学**

也许我们**缺少**的就是这个

一种**新**的思维方式

天津科学技术出版社

犹太人的



经商·投资·理财

天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人的A智慧 / 禾土编著. —天津:

天津科学技术出版社, 2010. 11

ISBN 978-7-5308-6119-6

I. ①犹… II. ①禾… III. ①犹太人—商业经营—经验 IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第215420号

责任编辑: 石 崑

责任印制: 白彦生

天津科学技术出版社出版

出版人: 蔡 颢

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话(022) 23332398(事业部) 23332697(发行)

网址: www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

北京画中画印刷有限公司印刷

开本 787×1092 1/16 印张 16 字数 260 000

2010 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 29.80 元

前言



当今世界，犹太人无论在历史、文化中还是在商业、科研中，都有十分重要的地位和影响力。

纵观历史，犹太民族具有悠久的历史，是最具地域和时间生命力的民族。可是，在犹太民族的发展历史中，充满了蹂躏、放逐和杀戮。面对一次次的灭绝之灾，他们在1800多年颠沛流离、饱受迫害的苦难历史中，在挣扎中流亡，在苦难中坚持生存，不但保持了民族的本性，而且奇迹般地生存了下来。长期在世界各地流离逃难的过程中，犹太人融合和吸收了其他民族的智慧精髓，并用来开创自己的生存空间，重新建立了自己的国家——以色列。

据有关资料显示，无论是作为艺术家、文学家、科学家，还是思想家、政治家、实业家，犹太人几乎在每一个领域都很活跃，而且都取得了良好的声誉。据统计，在获得各类诺贝尔奖的人中，犹太人占获奖总人数的近20%。犹太人凭借独特的经营技巧和众多富甲天下的商贾，被人们称赞为“全世界的金钱都装在犹太人的口袋里”，从而摘取了“世界商人”的桂冠。

犹太民族的辉煌成就，不得不让世界各国人们为之惊呼。犹太人究竟是如何成功的呢？我们该如何学习和借鉴呢？

用智慧去获得生存、创造财富、实现梦想，正是犹太人最值得我们学习和借鉴的地方。在综合了所有民族的优秀智慧和实践的基础上，犹太民族运用自己杰出的智慧力量，生生不息地延续着民族的圣火，创造着民族的伟大辉煌和历史，还创造着影响世界的伟大知识和财富智慧。犹太人在生存、处世、生活、财富、经商、谈判、婚姻、教育、文化等方面，都创造并发展了属于自己的独特而非凡的犹太智慧，这就是犹太民族发展历史过程中最伟大、最神奇的力量之所在。

《犹太人的智慧》系列，正是从犹太人的经商智慧、投资智慧，处世生活智慧、教育智慧和历史文化习俗等方面入手，细致深入地做了分析和总结，读者朋友可以从中学了解犹太人成功的全部奥秘。每一个希望拥有智慧、渴望获得成功的读者，都可以从中得到实践的指导，获得切实的帮助和有益一生的智慧启迪，从而收获自己的成功。

编者

2010年5月

C 目录

CONTENTS



第一章 找准商机，轻松赚大钱

“世界商人”誉满全球	/2
经商赚钱，天经地义	/4
生意就是生意	/7
冒险越大，赚钱越多	/10
敢于抓住财富机会	/13
挫折并不可怕	/16
准确判断与正确经营，才会赚得财富	/18
赚取“嘴巴”上的钱	/20
赚取女人的钱财	/22
万物皆蕴涵着商机	/23
敏锐地捕捉信息，利用信息赚钱	/24
身边有人，就有生意	/27
犹太富豪处世守富	/29
钱在富人手里	/30
赚取儿童的钱	/32
钱在居住间	/33
开发资源，大有赢利	/34
他人耕种，我来收获	/35
利用别人的钱来赚钱	/37
富商临死前的忠告	/39
行销能使你成为巨富	/41

无形的潜力，价值更大	/43
做个信息捕手	/45
随时进行理性算计	/46
学会投机	/49
利用别人的危机，填满自己的腰包	/52
困境创造商机	/54
生意无禁区	/56
赚钱者没有履历表	/60
好商品卖好价钱	/61
有时候赚钱也要适可而止	/62
有钱人领导消费新潮流	/63

第二章 正视金钱，信用无价

从小就拥有处理金钱的正确观念	/66
面对金钱保持健康正常的理性	/67
“78比22”的宇宙法则	/69
信仰不是挣钱的障碍	/71
战胜困难的唯一法则——坚韧	/72
决不漏税	/74
守约就是注重形式	/75
酵母、盐和犹豫	/77
拙速胜于迟巧	/78
当断不断是最大失策	/79
用钱买生存	/81
卡普兰的报复	/83
希夫的力量，金钱的力量	/84
米特尔曼与“摩西行动”	/86
靠奇招异术赚大钱	/87
钱就是钱，没有高低贵贱	/89

有钱人的特点——热衷于比赛	/90
致富的方法是可以学习的	/92
金钱和性	/93
衡量人的尺度	/95
现实主义是犹太人的生活准绳	/96
赚钱和追女人同理	/97
勤俭节约但不吝啬	/98
决不花一分“冤枉钱”	/99
奢侈是一种病态心理	/100
洛克菲勒的孙子是如何用钱的	/102
生活富裕但有限度	/104

第三章 只有行动才可能赚钱

只有快速出击，才能抢占制高点	/106
巴鲁克的经商技巧	/108
快速的人才能击败对手	/110
哈默如何抢占先机	/111
逆向思维，反其道而行之	/113
把握住机会，才能笑到最后	/115
在发现者眼里，遍地都是机会	/116
智取钱袋的故事	/118
“经营城市”的创新理念	/120
找到钱的运行路径	/123
能看到机会后面的机会	/125
看似异曲同工，实则南辕北辙	/126
犹太人雇德国人开飞船	/128
替自己设计一个赚大钱的机会	/129
面对各种算计一定要沉着	/131
空手套白狼靠的是灵感	/132

尊重时间，运用时间	/133
时间就是金钱	/136

第四章 思路决定商路，赚钱讲究策略

灵机应变生意经	/140
活用一切的经营手段	/142
打破陈规陋俗，做事有远见	/144
开阔视野，从全球观考虑问题	/146
培养良好的思维	/149
打破常规的思维	/150
创新成就大事业	/151
做别人没做过的事	/153
人生的大门经常缺乏钥匙	/154
能赚钱才是真正的智慧	/155
赚大钱时要懂得审时度势	/157
想赚钱先要赢得顾客的心	/158
独到服务，大胆创新	/160
想要赚钱要敢于冒险	/162

第五章 遵守契约和法律，但不拘泥于此

契约高于逻辑	/166
契约是一成不变的	/167
创造条件履行法律	/169
依法纳税是践行国家的契约	/172
战场和商场的区别	/174
信用的胜利	/176
遗产中的伏笔	/178

善于利用边缘法律	/181
遵守商业法规	/183
欺骗别人如同欺骗自己	/184
遵守合约	/186
迂回战术	/188
和金钱缔约	/189

第六章 犹太人人际经营的智慧

人际交往中，含蓄的表达	/194
诚信与聪慧	/196
用金钱、心血和精力笼络权势者	/198
站在别人的立场考虑问题	/199
感动人心的热情问候	/200
不可同室操戈	/201
选择求生的对象	/203
美德体现在行动中	/204
你与之交往的人就是你的未来	/206

第七章 犹太人的商战思想

为愚昧付出的牺牲就是教训	/210
一切以民族利益为重	/212
夸张的广告就是欺骗	/214
聪明的告别	/215
神秘的数字	/216
钱该如何归还	/218
学会心算	/219
厚利适销	/220

盯紧“肥客”	/222
学会讨价还价	/223
商战中的杠杆原理	/226
以攻为守的攻心战术	/228
把伤痕累累的苹果卖出去	/230

第八章 犹太人在商务谈判所体现的智慧

犹太商人的7大谈判技巧	/232
合约是与神签订的	/236
和上帝谈判	/238
和希特勒谈判	/240
得饶人时且饶人	/242
提前预备好失败的对策	/245
审核签订协议的要点	/246

第一章

找准商机，轻松赚大钱

ZHAOZHUNSHANGJI QINGSONGZHUANDAQIAN





“世界商人”誉满全球



犹太商人凭借独有的经营技巧及众多的商家而富甲天下，摘取了“世界商人”的桂冠，引起了世代经济人士的关注和研究。

古时候，阿拉伯商人曾一度掌控着整个世界的贸易，以其“厚利多销”的经营原则占领了市场。那时候阿拉伯商贾纵横世界，其生意遍及地球的每一个角落。他们有一个来自沙漠的观念，认为在沙漠里得到的第一杯水是非常珍贵的，而第二杯水就更加贵重了，因此它的价格往往要高出第一杯水数倍乃至十多倍。

阿拉伯商人的经营技巧，在今天已不显得那么突出了，但至今它仍被商界传颂，被人们称为世界四大经商民族优秀技能之一。为什么阿拉伯商人那种与“薄利多销”经营原则格格不入的手法能成功呢？这与古时候的市场处于生产导向阶段有关，也就是说那是“卖方市场”，产品供应低于人们的需求。再加上阿拉伯民族历史悠久，他们的商品意识强，他们运用这种手段，征服了众多的竞争对手，占领了许许多多的市场，使阿拉伯商术名扬四海。

但是，随着时间的消逝及商品经济的发展，印度人经商术、华人经商术和犹太人经商术都脱颖而出，破浪前进，逐步在世界商海中独树一帜，形成了古今中外闻名的“三大经商术”。它们都成为世界级的商法。

犹太人的经营术个性最强，如注重契约和律师、富而不奢、巧选目标、时间观念、只信自己等，其思维方式也优于其他。为什么犹太商人特别注重契约呢？据说“契约”一词来源于圣经的旧约，“契约”指是“人和神之间的一种约定”。旧约中的故事描写的大都是因为违约而遭天谴的事情，这也使得欧美的大多数人都非常重视契约。犹太人与别人做生意时，一旦双方达成共识，就必须订立契约，这就决定了双方在契约上的义务关系。所以犹太人在订契约时非常慎重，逐条推敲，与对方讨价还价，全方位地考虑交易上可能发生的一切意外，并且聘请律师严密审定，以确保自己的权益。

大财阀罗思柴尔德正是犹太商家的杰出代表。他的始祖名为梅耶·亚莫夏，少年时在另一个成功的犹太商贾海穆处当学徒，后来自立门户经营古董店，推销目标为贵族巨贾。在18世纪后半期至19世纪的动乱期间，罗思柴尔德因善于应变和经营，获得了巨大的利益。他的经商手法可以说是犹太商人的典范，他的座右铭把犹太人的经商智慧表现得淋漓尽致。

“塞满钱包算不上完美无缺，但是钱包空空如也却是不可原谅的罪恶。”

“有钱并不是坏事，钱也不会诅咒于人。要知道钱是会祝福人的。”

“金钱会不断给你提供机会。”

“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，可谓绞尽脑汁，使出浑身的解数。

如果不是这样“嗜钱如命”，又怎能形成犹太巨商呢？

在拿破仑时代，利用资金与情报及天生的智慧，梅耶·亚莫夏·罗思柴尔德纵横英、法等欧洲各地，积蓄了巨额财富，于产业革命开始后摇身一变成为新时代的企业家。他不惜投入全部资产设立银行，开始做股票买卖，投资于刚崛起的铁路、矿业等一些大项目。他将5个儿子安排到伦敦、维也纳、巴黎、法兰克福、那波里等欧洲各大都市定居，让他们就地创业，构成了此呼彼应的紧密体制，开创了世界第一个跨国公司，形成了世界第一大财团。

经过200多年，至今在巴黎、伦敦的罗思柴尔德财团仍具有一定实力的财力和经营能力。当今美国人流行一句话：“美国的钱都装在犹太人的口袋里。”这也在一定程度上说明了犹太商人经商盈利的本事。





经商赚钱，天经地义



犹太人对钱有着独特的观念，特别是犹太商人。在他们的意识里，金钱是没有姓氏的，更无履历一说。他们不像有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”和“不干净的钱”。他们坚信，通过经营赚来的钱都可以心安理得地接受。因此，他们千方百计地通过经营赚取更多的钱，不管这些钱是农夫出卖了产品得来的，还是赌徒赢来的，抑或是知识分子靠脑力劳动得来的，他们都受之无愧，泰然处之。

犹太人赚钱的方法谈不上贵贱，也谈不上方式。他们所赚的钱是你情我愿，感觉受之无愧的，这是犹太人的赚钱秘诀之一。

犹太人对钱的观念还有一点与众不同，他们是现金主义的实践者。犹太商人是以现金为标准做买卖的，不愿意放账。他们对贸易伙伴的信誉评估，第一就是看他的公司值多少钱，他的财产可换成多少现金，然后在此基础上与他做买卖或确定价格条款。他们认为，世事变化无常，祸福难以预料，一旦发生天灾人祸，只有现金钞票才可以让人立即东山再起。犹太人的现金主义，也许与他们长期以来遭受迫害排挤有关。他们在许多国家经常遭受“排犹”，每次“排犹”活动都使他们的财产遭到没收，能逃生者就是因为拥有现金。这种历史教训使他们形成了重视现金的观念。事实上，在当今的贸易中，现金仍是十分重要的。在瞬息万变的市场中，风险潜伏在各种买卖活动中，如果轻视现金主义，往往会导致血本无归。所以，犹太商人的现金主义观念不是全无道理的。

犹太人认为金钱是上帝给予的礼物，是上帝对美好人生的祝福。他们对金钱的热爱不仅仅局限于现实生存的需要，他们把金钱看作是一种精神寄托，更是创造美好人生必需的手段和工具。由于背景和所处的职业地位不同，犹太人形成了对金钱的独到的看法：“赚钱不难，用钱不易。”

犹太人洛克菲勒在自己获得了巨大的财富、成为当时的世界首富的时候，依然感觉不快乐，因为他知道这些钱还没有发挥它们的作用。别人建议他把这些钱留给他的孩子

们，洛克菲勒激动地回答：“哦，他们不需要这些钱，这是从大众那里来的，因此也应该回到大众那里去，到应该发挥它们作用的地方去。”洛克菲勒成立了以自己名字命名的“洛克菲勒基金会”，帮助成千上万吃不上饭的孩子，让他们不再挨饿，并且还能够上学接受教育，从而成为对社会有用的人。他主要投资在医疗教育和公共卫生上面。他的基金会先后投资达7.5亿美元，是世界上最大的慈善机构。

而且他还让自己的孩子们尽可能地把钱花在那些需要它的人身上。他的孩子们依从了他的要求，整个洛克菲勒家族的捐款和赞助达到了10多亿美元。

金钱对于洛克菲勒来说已经不重要了，他用金钱证明了自己是社会上的一位成功人士，他拥有的金钱就是他对社会做出巨大贡献的标志。而且他要世人明白金钱只是他美满人生的一个尺度，是他高尚人生信念的一种表达。

一个犹太财主有一天将他的财产托付给三位仆人保管与运用。他给了第一位仆人5份金钱，第二位仆人2份金钱，第三个仆人1份金钱。犹太财主告诉他们，要好好珍惜并妥善管理自己的财富，等到1年后再看他们是如何处理钱财的。

第一位仆人用这笔钱做了各种投资；第二位仆人则用他的钱买了原料，制成商品出售；第三位仆人为了安全起见，将他的钱埋在树下。1年后，犹太财主召集三位仆人检查成果，第一位及第二位仆人所管理的财富皆增加了1倍，财主甚感欣慰。唯有第三位仆人的金钱毫无增加，他向主人解释说：“唯恐运用失策而遭到损失，所以将钱存在安全的地方，今天将它原封不动奉还。”

犹太财主听了大怒，并骂道：“你这愚蠢的仆人，竟不好好利用你的财富。”

第三位仆人遭受责骂，不是由于他乱用金钱，也不是因为投资失败遭受损失，而是因为他把钱存在安全的地方，根本就没有好好地利用金钱。当今国人投资理财最普遍的途径是把钱存在银行，这也是国人理财所犯的最大错误。因此，本书在此要给读者提供第一个也是最重要的一个理财守则：钱不要存在银行。

多数人认为钱存在银行能赚取利息，能享受到复利，这样就是对金钱做了妥善的安排，已经尽到理财的责任了。事实上，利息在通货膨胀的侵蚀下，实质报酬率接近于零，等于没有报酬。因此，钱存在银行相当于没有理财。

就整个社会而言，金钱日益成为人们事业成功的重要标志之一，是衡量人们工作价值的重要手段，你所拥有的财富体现着你对社会创造的价值。当今社会，任何一个不甘于平凡的人都在努力地赚钱，这是自己生活的需要。但对于富有追求的人们来说，金钱是人们社会地位的象征，是人们心灵宁静的重要保证。

无论从哪个角度来说，钱都是人生不可或缺的一部分。对于物质上的生存，它是必需的；对于精神上的追求，它可以成就重大的事情，标志着人们的成功，也是人们提高生活质量的保证。难怪著名作家索尔贝娄说：“金钱是唯一的阳光，它照到哪里，哪里就发亮。”

