

摩根、洛克菲勒、卡内基、爱因斯坦、弗洛伊德、哈默、格林斯潘、索罗斯……

# 犹太人财富秘密解读

# 了不起的



# 犹太人

商智编著

## 犹太巨擘的成功理念

犹太商人是商人中的智者，更是商人中的魔鬼，他们能够从零开始，从一无所有起步，最终成为亿万富翁。

冒险是犹太人的习惯，犹太民族特有的冒险精神令犹太商人在产品上，在经营手段上，在许许多多方面打破常规，引领变革。

任何东西到了犹太人手里，都会变成商品，他们早已把合同、公司乃至文化、艺术，甚至于他们的“上帝”都商品化了。



中国致公出版社



## 犹太巨擘的成功理念

犹太商人是商人中的智者，更是商人中的魔鬼，他们能够从零开始，从一无所有起步，最终成为亿万富翁。

冒险是犹太人的习惯，犹太民族特有的冒险精神令犹太商人在产品上，在经营手段上，在许许多多方面打破常规，引领变革。

任何东西到了犹太人手里，都会变成商品，他们早已把合同、公司乃至文化、艺术，甚至于他们的“上帝”都商品化了。

犹太商人之所以能够成为世界上最成功的商人，犹太生意经之所以能够成为智慧的生意经，就是因为智慧与金钱的同在与统一。

ISBN 978-7-5145-0011-0



9 787514 500110 >

定价：33.80元



犹太人财富秘密解读

# 了不起的 犹太人

商智 编著



中国致公出版社



# 前言

一位犹太商人曾这样教导儿子道：“我们唯一的财富就是智慧，当别人说1加1等于2的时候，你应该想到的是大于2。”

1946年，这位犹太商人带着儿子来到美国的休斯敦做铜器生意。20年后，父亲去世了，儿子接班，继续做着铜器生意。在儿子的努力下，公司不断地发展壮大，自己做了麦考尔公司的董事长。

然而，真正让他扬名的，却是一堆垃圾。1974年，美国政府为了清理给自由女神像翻新时扔下的大堆废料，向社会上广泛地招标。但是没有人应标，其原因是，在纽约州对垃圾的处理是有严格规定的，弄得不好会受到环保组织的起诉。当时儿子正在法国旅行，听到这个消息后，他立即终止休假，转道飞往纽约。他亲自到自由女神像下来看这堆垃圾，当他看过堆积如山的铜块、螺丝和木料等废弃物后，当即与政府部门签下了协议。消息传开后，纽约的许多运输公司都在偷偷地发笑，他的许多同僚也认为废料回收吃力不讨好，能回收的资源价值实在有限，这一举动实乃愚蠢至极。

当这些人都在等着看笑话的时候，他已经开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像；旧木料则加工成底座。废铜、废铝的边角料则做成纽约广场的钥匙。他甚至把从自由女神像身上扫下来的灰尘都包装起来，出售给花店。结果可想而知，这些废铜、边角料、灰尘等都以高出它们原来价值的数倍乃至数十倍地卖出，且供不应求。不到3个月的时间，他让这堆废料变成了350万美金，每磅铜的价格整整地翻了1万倍……

这些看起来细小但却无处不在的小智慧就是犹太商人开启成功之门的金钥匙。犹太商人就是这样在竞争中把自己的钱袋装满的。

人们惊呼，犹太商人聚敛财富的灵巧和诡谲如同魔术师一样。其实，犹太商人之所以能够成为世界上最为成功的商人，犹太人的生意经之所以能够成为了智慧的生意经，就是因为智慧与金钱的同在与同一：犹太人的生意经是让人们在做生意的过程中越做越聪明的生意经，也是1加1大于2的睿智。

犹太人对于商业独到的领悟，对于财富不懈地追求，使他们成为最值得骄傲、最具有权威的民族之一。在美国的亿万富翁中，有20%以上者是犹太人。他们当中涌现出了大批世界级的科学巨匠、思想艺术的大师、顶尖级的政治家、卓越的外交能手、石油王国的巨子、传媒帝国的巨擘、华尔街的天才精英、好莱坞的娱乐大亨等，甚至全世界的银行业，都会因为犹太商人的策略的介入而一一受到影响。

如果说犹太人的事业，是企业，是金钱，是偏执狂们在创造着财富，那么，托起当今犹太民族心灵中“太阳”和“神”的人，正是这些身价不凡的犹太商人、财富帝国里的金融企业明星们，他们以其独特的成功商法，赚取利润的绝妙手段，巨额的资财，震撼着整个商业世界。今天，我们来研究犹太人精深奇特的经商之道，近乎于偏执与狂热的犹太精神文化，以及第一流的情报意识。我们就会发现，他们是如何占得先机、获取利润的，又是如何在经营之路上建立起了自己商业的霸权的。犹太商人是商人中的智者，更是商人中的“魔鬼”，他们能够从零开始并最终成为亿万级的富翁。

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，而犹太商人又以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状，摘取了“世界第一商人”的桂冠。有的权威人士曾这样告诉世人：“犹太富豪在家里打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒。五个犹太财团坐在一起，便能够控制整个人类的黄金市场。”当今美国人流行着一句话：“美国的钱装在犹太人的口袋中。”

正是因为犹太人的非凡智慧，犹太人在投资创业，巧选目标、广告营销、商场谈判、信守契约等诸多方面，表现出了出神入化的睿智，他们的经商之道令人耳目一新，拍案叫绝！

总而言之，犹太商业大亨的事业，愈来愈引起世界商界的高度关注。在西方国家，他们以其特有的赚钱之术，积聚了亿万之财；在东方国家，他们又以其经济的威力和卓越的智能，威震四方，标新立异。我们深信，在未来的事业中，“财富”将成为主导世界的重要力量，并改变着现代人类的信仰和追求。

如果您希望做一名成功的商人，如果您希望拥有成功的企业，如果您希望成就财富的霸业，如果您希望在金钱里找到对神一样的信仰。那么，请翻开犹太人经商之道中最辉煌的财富篇章，细细地品味它，去开启财富的大门吧！

编著者



# 目 录

## 第一章 用诚信去经营，注重人格的影响力

德国著名学者马克斯·韦伯说：“切记，信用就是金钱。假如一个人信用好、信贷多，并善于利用这些金钱，那么，他就会由此得到相当数目的钱。”犹太民族有着数千年的经商历史，犹太商人遍及于全球。但是犹太商人从来不“坑蒙拐骗”，也不销售“假冒伪劣”商品，他们依靠诚信经商立足于世。

1. 不贪“不义之财”，维护人格尊严 / 8
2. 不取高额利息，不做虚假广告 / 10
3. 广交朋友，争取回头客 / 13
4. 力求“双赢”，“两败俱伤”对谁都不好 / 15
5. 以诚信为筹码，要做长久的生意 / 19
6. 欺骗难以长久，少做投机的生意 / 22
7. 从长远看生意，必要时融资经营 / 26
8. 少玩“花花肠子”，才能够把生意做大 / 31
9. 胜败乃平常事，把该做的事情做好 / 33

## 第二章 按照“契约”办事，不违规做生意

纵横五大洲，经商数千年，绝少有犹太商人“坑蒙拐骗”的事例发生。他们一般不经营假冒伪劣产品，不做短斤少两的事，他们以诚信经商立足于世。

1. 信守承诺，按照合同做生意 / 36



2. 买卖契约，快速获利 / 39
3. 一旦签订了契约，就一定要执行 / 42
4. 要做好生意，就要签订契约 / 44
5. 从形式上遵守契约 / 49
6. 要掌握契约的决定权 / 52

### 第三章 善于把握商机，赚钱的事要快

犹太商人善于把握商机，具有灵活的商业头脑，能够发现常人所发现不了的商机。他们目光敏锐、思路开阔，具有明确的投资方向。犹太商人大多从事市场潜力巨大、获利丰厚的行业，这使得他们财源滚滚。

1. 发散性思维，促进事业的成功 / 57
2. 头脑灵活，利用潜在的商机 / 62
3. 抓住机遇，冒险投资赚大钱 / 65
4. 信息即财富，果断行动获大利 / 74
5. 民以食为天，经营食品来赚钱 / 79
6. 流行的东西能赚钱 / 82
7. 让顾客跟着自己的感觉走 / 84
8. 赚取富人的钱 / 87
9. 赚取女人的钱 / 89

### 第四章 借助一定的技巧，以“谋略”来制胜

犹太商人擅长于聚敛财富，有的人将犹太民族称为“天然造币机”，在当今世界经济领域内，犹太民族依然掌握着经济大船的舵柄，他们能够在极短的时间内聚敛巨额财富。他们似乎拥有与生俱来的经商智慧，尤其是在具体的商业活动中，他们善于使用“谋略”，注重运用技巧，从而创造了许多商界奇迹。

1. 巧妙暗示，推销效果佳 / 93
2. 激发好奇，大赚顾客钱 / 95



3. 优质优价，务求“厚利”适销 / 99
4. 扬长避短，发挥自身优势 / 102
5. 审时度势，“囤积居奇”发大财 / 105
6. 分散风险，投资收益最优化 / 113
7. 利用“漏洞”，追求利润最大化 / 117
8. “借鸡生蛋”，白手起家才是明智之举 / 122
9. 智慧融于金钱之中，才是永久的财富 / 128

### 第五章 转变思想观念，借助外力赚钱

犹太商人具有超前的商业眼光，具有常人难以想象的甚至违背传统的商业观念，他们往往可以化腐朽为神奇，依靠不断地消费和投资去获取巨额财富。因此，犹太商人的成功绝非偶然，先进的商业观念与顺势借力的经营思想是他们获得成功的重要原因。

1. 用消费去激发赚钱的欲望 / 132
2. “独具慧眼”，沙里淘金赢得成功 / 134
3. 变废为宝，投资房产巧妙赢利 / 140
4. 协调关系，实现名利双收 / 145
5. 借助外界资金去从事经营 / 148
6. 充分地利用名人的“光环”效应 / 155
7. 善于发现，利用社会资源 / 159
8. 成功地把钱借给别人，你就能够变出更多的钱 / 166

### 第六章 “管钱”是一种本事，“花钱”是一种学问

犹太民族是一个“爱钱”的民族，犹太人执著于追求金钱，却不会被金钱所羁绊。他们不仅赚钱有方，在管理钱财方面，也有一套独特的方法和理论。犹太人精于理财之道，他们会赚钱、会管钱、会花钱，可以说，犹太人是比较出色的理财能手。

1. 对待金钱的态度 / 169





2. 死钱变成活钱 / 173
3. 以钱生钱，积少成多 / 176
4. 持家有道，当省则省 / 179
5. 1 分钱也要花到刀刃上 / 182
6. 把钱用在有意义的事情上 / 186
7. 健康地享受金钱 / 189
8. 管好“现金”，不能在这个地方出问题 / 192
9. 别成为了金钱的奴隶 / 196
10. 稳妥平衡的理财模式 / 198

## 第七章 和气才能生财，让自己有个好人缘

犹太巨商大多是白手起家，职业之初一般多从事于最底层的工作。他们的一大共性是都能够将平凡的工作干得很出色。很多功成名就的犹太巨商都有一个共同的举措，即在发财致富中，注重于慷慨解囊做各种善事和公益事业。他们热心捐钱办公益事业，归根到底是一种营销策略：既能够提高企业的知名度，又能够博取消费者的好感。

1. 和和气气，才能生意旺 / 203
2. 从无到有、从小到大，稳步前进 / 207
3. “判断准确”，走每一步棋都不失手 / 211
4. 人际关系第一，金钱第二 / 214
5. 学会“推销自己”，让自己成为赚钱的主体 / 216
6. 学会经营自己，慷慨大方与诚实守信的生活 / 218
7. “积少成多”，即使是 1 美元也要赚取 / 222
8. “合理避税”，绝不挣不能要的钱 / 224
9. 在守法之中用法，适当地打一点“擦边球” / 226

## 第八章 认清现实，把握一切赚钱的机会

《塔木德》有云：“客人和鱼一样，新鲜时是美味，但超过三天便

会发出恶臭。”

荆棘难测的生存之路教育犹太人要注重现实，也教育犹太人要坚毅忍耐。对于在边际性流动，夹缝中生存的犹太人而言，非此即亡。久而久之，这也成为了犹太民族的特性。索罗斯常说：“如果你的表现不尽如人意，首先要采取的行动是以退为进，而不要铤而走险。”仅有忍耐与等待，才能最终取得成功。也正如一句名言：“善于等待的人，最终得到他想得到的一切。”

1. “金钱至上”，绝不放弃赚钱的任何空隙 / 230
2. 只要付出，就会有收获 / 232
3. 做生意无禁区，冲破国界打天下 / 236
4. 把逆境当作生意的绝佳时机，钱在勇气的背后 / 239
5. 注意买卖中的“度”，你就不会失去挣钱的机会 / 241
6. 唯有“现钞”是安全、可靠和永恒的 / 246
7. 留意生意场上的每一个细节 / 249
8. “面子”算什么，“有利”就一定要争 / 252
9. 不要勉强自己，敢于说“不”字 / 255
10. 与“利益无关”的事都不要去管，适当地放弃立场的争执 / 260

## 第九章 扩大利润额度，把握好赚钱信息

商人有谁不追求厚利，然而，像奢侈品这样的厚利生意并非一般人做得了的，它对于经营者的素质有相当高的要求。所以与其说犹太商人行当选得好，倒不如说其自我修炼得好。犹太商人就是这样做的，他们大多从事厚利行当，如珠宝、钻石、时装、箱包等。

创新显然也是一种冒险，它没有成功可鉴。犹太民族特有的冒险精神令犹太商人在产品、经营手段等许许多多方面能够打破常规，引领变革，例如：塞缪尔（壳牌创始人）首次建油轮批卖石油；罗森沃德，第一个奉行最高商业信誉“不满意可以退货”等等。

商业舞台越大，商情就越重要，一向是以世界为舞台的犹太商人对



信息的理解和重视自然甚于常人。

1. 定下赚钱的目标，要自信自强 / 264
2. 敢想敢做，绝不放走任何获利的机会 / 267
3. “厚利适销”，打破“薄利多销”的套路 / 269
4. 把每一条信息，变成为每一把金钥匙 / 272
5. “便宜无好货”，抬高价格就有戏 / 275
6. 冒险就是创新，谁最快谁就先占领市场 / 277
7. 跳出束缚，眼光看开才能成大事 / 280
8. 敢于投资赚大钱 / 282

## 第十章 成功收账，策略谈判

在现代商业活动中，收账是一个非常重要的环节。聪明的犹太商人在收账方面很有一手，他们注重策略，讲究方法，能够根据债务人的不同情况对症下药，而且不打无准备之战，他们绝不放过每个环节与细节，在着装与语言技巧等方面都非常讲究，这为顺利收账奠定了良好的基础。

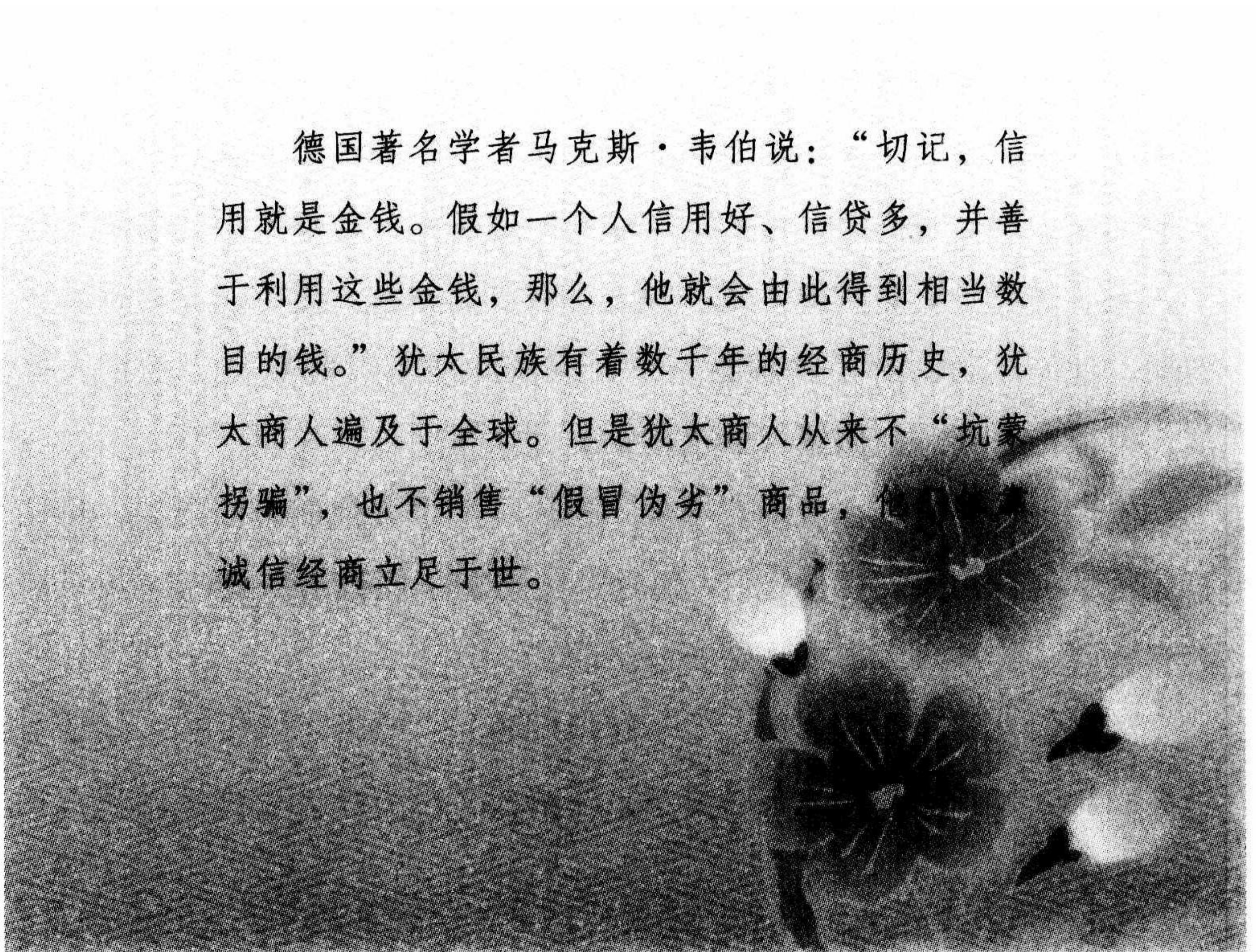
1. 分析纠纷的原因，把握收账的要领。 / 285
  2. 区分不同的类型，因人而异去对待 / 290
  3. 摸清对方的底牌，确定自己的底线 / 296
  4. 把握住时机，做好谈判准备 / 299
  5. 寻求共同的利益，制定出多种方案 / 302
  6. 注重服装的穿戴，务求适合的身份 / 305
  7. 巧妙运用语言，注意谈话态度 / 308
  8. 给对手来一个措手不及，越快越好 / 311
- 主要参考文献 / 313

## 第一章

---

# 用诚信去经营，注重人格的影响力

德国著名学者马克斯·韦伯说：“切记，信用就是金钱。假如一个人信用好、信贷多，并善于利用这些金钱，那么，他就会由此得到相当数目的钱。”犹太民族有着数千年的经商历史，犹太商人遍及于全球。但是犹太商人从来不“坑蒙拐骗”，也不销售“假冒伪劣”商品，他们以诚信经商立足于世。



## 1. 不贪“不义之财”，维护人格尊严

犹太商人热衷于最大限度地占有财富，因此，世界级亿万富翁中，有许多是犹太商人。在经商中，犹太商人喜欢依靠自己聪明的头脑和一双勤劳的手，光明正大地去赚钱，绝不贪占不义之财。他们认为，灵魂的纯洁是最大的美德，贪占不义之财会受到神的惩罚。

一位贫穷的拉比是以砍柴为生，他每天辛辛苦苦地把砍好的柴，从山里背到城里去出售，这个过程会花费好长的时间。为了有充足的时间用来研究《犹太法典》，拉比决定把卖柴的钱积攒下来，买一头毛驴。

这一天，拉比带着积攒许久的钱来到了集市，他向阿拉伯人买了一头毛驴，然后高高兴兴地牵着毛驴回家了。拉比的徒弟们看到他买了一头驴回来，都非常高兴，他们把驴牵到河边洗澡，意想不到的事情发生了，毛驴的脖子上竟然掉下来一颗光彩夺目的钻石。徒弟们高兴得欢呼雀跃，他们认为，有了这颗钻石，大家从此便可以脱离贫穷的樵夫生活，可以专心致志地研读《犹太法典》了。

然而，徒弟们怎么也没有想到，拉比马上带着他们赶回市场，将钻石还给了阿拉伯人。拉比说：“我只是买了驴，而没有买钻石，我只能拥有我所买的东西，现在将钻石还给您。”

阿拉伯人感到非常惊讶，他不解地问道：“您买了这头驴，而钻石是在驴身上找到的，您没有必要拿来还给我，您为什么要这样做呢？我真的理解不了。”

拉比郑重地回答道：“我们犹太人绝不贪占不义之财，我们只拿付



过钱的东西，所以钻石必须归还给您。”

阿拉伯人听后肃然起敬，他说：“谢谢，我非常感动。你们的神必定是宇宙间最伟大的神。”

无独有偶，一位犹太妇女，带着小儿子到百货公司里购买日常用品，当她回到家时，一枚戒指居然从购物袋中掉了下来。妇人立即决定把戒指还给百货公司。小儿子对此感到疑惑不解，他问妈妈道：“到手的戒指为什么不要呢？我们既没有偷也没有抢，也许戒指是上帝赐予我们的呢。”妈妈笑而不语，她拉着儿子的手又去了百货公司。她对百货公司经理讲的第一句话是：“我不知道戒指是不是属于百货公司的，但戒指不属于我，我们犹太人绝不贪图不义之财。”孩子亲眼目睹了这一切。这件事情对他的影响是极其深刻的，母亲正直与无私的形象使得他永远难忘。

从以上的两则故事中，可以得到启示：世界上比金钱更珍贵的是诚实的品格，人一定要抵御住金钱的诱惑。

犹太人对待钱财的态度值得人们学习，经商者应当牢牢地记住：应该赚取属于自己的钱，而绝不可贪占不义之财。

## 2. 不取高额利息，不做虚假广告

犹太人追求财富的行为是没有止境的，但是，他们以诚信为基础，一切都做到实事求是，正是基于这种信念，使得他们在金钱的海洋中没有偏离航向，没有被金钱腐蚀灵魂，一直能够稳操胜券、财源不断。

关于借高利贷收取利息，犹太拉比有如下的教导：“我的子民中有贫穷人与你同住，你若是借钱给他，不可如放债一般地向他取利。即使是拿邻居的衣服作盖头，也必须在日落以前归还他；因为他只有这一件盖头，是他盖身的衣服，若是没有，他拿什么睡觉呢？他哀求我，我就应允，因为我是有恩惠的。即使是借给自己的弟兄粮食或其他可生利的东西，都不可取息。”

犹太人的《圣经》中，有关于禁止犹太人向同胞借钱而收取利息的规定。在历史上，《犹太法典》的编纂者们，对借贷收取利息的规定更为严格，他们不赞成从任何人身上收取利息。

两位犹太商人签订了购买 100 公斤小麦的协议，价钱是 10 万元。如果买主决定以现金的方式付款，小麦以 10 万元的价钱成交；如果买方拖延到几个月后付款，价钱依然是 10 万元。

为什么不能收取适当的利息呢？在犹太人的眼里，同是 100 公斤小麦，同样的现货不能够设定双重的价格，因为那样做则违背了商品规定的价格。

犹太人除了不收取高额的借款利息以外，在经商活动中，从来不做虚假广告。《犹太法典》中明确地禁止商人使用虚假广告去推销商品，



实际上，犹太商人所提倡的实事求是，就是最有说服力的广告。

有一个卖苹果的犹太妇人，她的摊位位于哈西德教派的拉比家旁边。她的生意一直都很不好，为此她一直忧心忡忡。一天，她实在忍不住地对拉比抱怨道：

“拉比，我甚至没有钱来买安息日所需要的东西。”

“为什么？难道是你的苹果生意不好吗？”

“我总是不好意思地大声叫卖我的苹果，所以很少有人前来购买。”

第二天，热心的拉比来到犹太妇女的苹果摊前，大声地吆喝道：“好苹果，又香又甜的好苹果，快来买好苹果呀！”

人们立刻从四面八方涌过来，把苹果摊围了起来，争先恐后地抢购苹果。很快，苹果以高出实际价格两三倍的价钱被顾客买光了。

拉比转过身来，对这位犹太妇人说：“你的苹果是好的，以前卖不出去的原因是，你没有宣传自己的产品。”

由此可见，犹太人并非一味地反对广告宣传，只是在他们看来，一切广告宣传都必须是真实、可靠的。

犹太商人极其反对在广告中作假，他们认为虚假的广告是在耍花招，是欺骗他人购买商品，这不是经商的长久之计。《犹太法典》中严格地禁止在交易中进行虚假装饰，犹太拉比也告诫商人们，在出售劳动工具之前，禁止涂抹颜色，因为工具涂上了新涂料可以使其看起来显得崭新漂亮；卖牛时禁止在牛身上涂抹不同的颜色，同样禁止把其他各种动物的毛发弄得硬邦邦的。因为牛身上涂上颜色会比原来更漂亮，动物的毛发弄得硬邦邦的会使动物看起来显得更大一些。

总之，在犹太法律中，严格地禁止为方便出售而在物品上进行虚假的装饰。《犹太法典》中，记载了这样一则案例：有一个奴隶，为了使自己显得年轻些便将头发染黑，并在脸上涂抹了化妆品，希望欺骗买主顺利地出卖自己。犹太拉比严厉地谴责了这种行为，并且告诫说：“这



是不合法的，应该严厉禁止。”此外，《犹太法典》中，也禁止商人在销售商品时，附上任何名不副实的称号：譬如“最低的价格”或者“最优的服务”之类的夸大其词的用语。这类广告用语在《犹太法典》里，早就被明文禁止了。

在经商过程中，犹太商人以诚信为本，着眼于长远利益，他们既不收取高额的利息，也不用虚假的广告宣传去欺骗消费者；这既是他们的商业美德，也是取信于人、长久经营之道。