

最新版

ZUIXINBAN

YOUTAIREN DE  
JINGSHANGKE

# 犹太人的 经商课

## 世界第一商人的经商之道

如果你希望成为一名成功的商人，如果你希望成就财富的霸业，  
那么请翻开犹太人经商赚钱哲学中最绚烂的篇章，  
去细细地品味他们是如何开启财富大门的吧！



中国纺织出版社

最新版

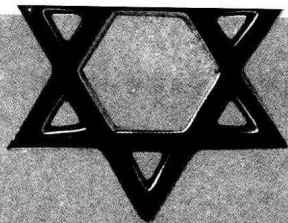
ZUIXINBAN

YOUFAREN DE  
JINGSHANGKE

# 犹太人<sup>的</sup> 经商课

世界第一商人的经商之道

孙朦/编著



 中国纺织出版社

## 内 容 提 要

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一,他们的智慧是神奇的,并且是举世绝伦的。犹太人通过自己的双手和智慧向世人证明了他们的优秀,而犹太商人又以其独特的经营技巧及众多富甲天下的巨商,摘取了“世界第一商人”的桂冠。本书从犹太民族特有的历史和文化中去探源,以生动的故事和浅显易懂的语言方式阐释了犹太人的经商哲学。

### 图书在版编目(CIP)数据

犹太人的经商课 / 孙贻编著.—北京:中国纺织出版社,

2011.7

ISBN 978-7-5064-7415-3

I. ①犹… II. ①孙… 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(2011)第 056060 号

---

策划编辑:李秀英 丁守富

责任编辑:曹 坤

特约编辑:曹保才

责任印制:陈 涛

---

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2011年8月第1版第1次印刷

开本:787×1092 1/16 印张:18.5

字数:286千字 定价:35.00元

---

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

## 前言

有人说“不了解犹太人，就不了解世界。”

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，他们的智慧是神奇的，并且举世绝伦，他们通过自己的双手和智慧向世人证明了他们的优秀。而犹太商人又以其独特的经营技巧及拥有众多富甲天下的巨商，摘取了“世界第一商人”的桂冠。

美国《福布斯》杂志曾经公布了这样一条消息：世界上身家 300 亿美元以上的财富巨人，犹太人所占比例高达 75%。这说明，犹太商人的经营之道堪称一绝。在人类历史的长河中，各民族犹如天上的群星一样璀璨辉煌，但是没有哪个民族能像犹太民族那样对经商、致富、生存、处世等都有着卓绝的智慧。

正如智慧的学者引导着智慧的民族一样，犹太人总是能给人类带来一些新奇，他们在“财富的海洋”中玩耍着、滚打着、摩擦着、生存着，我们只有细细地品味，才能从中吮吸出智慧的滋味。

本书从犹太民族特有的历史和文化中去探源，以生动的故事和浅显易懂的语言方式阐释犹太人的经商哲学。犹太人对财富及经营有着自己的理念和恪守的准则，很多人认为这就是犹太人特有的商法。犹太商人



群体的活动反映出犹太民族的特质,也因此成为众多犹太商人取胜的重要原因。

《犹太人的经商课》一书全面地介绍了犹太人在各个方面的杰出智慧,可以说是“集大成为一体”。

作者

2011年3月



# 目 录

## 第一章

### 犹太人的金钱观

---

无论是在古代还是在现代，金钱在社会中的作用都是不可低估的。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，就处在社会的底层，受到凌辱和压迫；而当他们有了钱时，就可以和贵族平起平坐，让人们对他们钦慕不已。

- 上帝的奖赏——金钱 / 2
- 金钱是生活的源泉 / 6
- 金钱是实现人生价值的工具 / 8
- 现金优先的犹太人 / 11
- 时间就是金钱 / 15
- 金钱不问出处 / 19
- 不放过身边的每一个小钱 / 22
- 金钱是一面镜子 / 25
- 懂得享受生活 / 28



## 第二章

# 经商之根本——做人

应该怎样做人,明白做人的道理,做一个什么样的人?这是一门学问,也是一门艺术,有些人一生都没有搞明白应该怎么样做人。在生活中我们经常听到“做人难,难做人”的感慨,也经常会有“先做人,后做事”的领悟。可见,做人不是个小问题,而是大问题,是每个人一生的必修课。

犹太民族是一个坚强的民族,不仅表现在经商上,更表现在做人上。

做一个谦虚的人 / 22

善于反省的犹太人 / 35

学会笑意盈人 / 37

跟犹太人学忍耐 / 40

诚实的楷模 / 48

命运由自己掌握 / 46

## 第三章

# 向犹太人学处世——游刃商海

犹太人曾经在世界各地流浪,那时,他们没有家园,生活极其艰辛。为了生存,他们不得不与各种各样的人打交道,久而久之掌握了一套行之有效的处世方法,如说话谨慎、多多行善、团结协作、善于幽默等。这些都是犹太人行走世界的处世箴言,值得人们借鉴与效仿。

- 己所不欲,勿施于人 / 50  
用心倾听他人讲话 / 53  
“吝啬”也是一种品质 / 56  
重视年轻人的力量 / 59  
让幽默伴随一生 / 62  
不歧视穷人 / 65  
敢于超越 / 69

## 第四章

# 茫茫商海求生存

---

犹太民族不但是一个古老而又神秘的民族,而且还是一个了不起的民族。他们没有家园,流离失所,安宁与幸福对犹太人来说只是昙花一现,而苦难、迫害、残杀几乎将他们的生命之火灭绝。但是他们却以顽强的毅力、过人的勇气、超人的智慧战胜了一切灾难,顽强地生存下来,并且建立了美好的家园,成就了辉煌的事业。

- 时刻保持积极的进取心 / 74  
不要停下前进的脚步 / 77  
依靠自己的力量 / 79  
不要向失败低头 / 82  
突破黑暗就会迎来光明 / 84  
团结才能生存 / 88  
勤勉造就成功 / 91



## 第五章

# 犹太人的赚钱法则

---

犹太民族是世界历史上最奇异的民族。他们四处流散、备受迫害，却一次又一次地以“富人”的形象出现。一个长期以来没有土地、没有国家的边缘民族，崛起在世界民族之林，成为一股不可忽视的经济力量。它的影响无处不在，这源于犹太人的经商智慧。

向犹太人学“借力用力” / 94

把握信息就是把握金钱 / 97

神圣的契约 / 101

实干更要巧干 / 104

抓住时机，毫不犹豫 / 107

借钱赚钱 / 109

从女人身上找商机 / 113

财源来自好人缘 / 116

下定决心就去做 / 118

双赢获得长久生存 / 121

## 第六章

# 敢冒险让犹太人捷足先登

---

创新是一种冒险，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、经营手段等许多方面打破常规,引领变革,如塞缪尔(壳牌创始人)首次建油轮批卖石油,罗森沃尔德第一个奉行最高商业信誉“不满意可以退货”等,而这也是他们敢于冒险的前提条件。

- 成功来自冒险的历程 / 126
- 风险越大,收获越大 / 130
- 敢于打破常规 / 133
- 眼光放长远 / 136
- 分散投资,把风险降到最低 / 139
- 危机中求生存 / 141
- 抓住瞬间的机遇 / 147
- 犹太商人的“法律经” / 150

## 第七章

# 学识是汇聚财富的源泉

在犹太社会里,知识高于地位,知识高于金钱。他们不但聚敛巨大的物质财富,同时也视知识为生命的支柱。犹太人认为,金钱不是最重要的东西,知识才是最宝贵的财富。

- 学识广博的犹太人 / 154
- 知识就是力量 / 157
- 能赚钱才是真智慧 / 160
- 学会用头脑赚钱 / 163
- 智慧与财富的源泉 / 166
- 对数字的钟爱 / 169

用一生来学习 / 173

打开世界大门的钥匙 / 176

## 第八章

# 商场上的谈判高手

---

犹太人在没有祖国、没有家园的岁月中，他们始终处于谈判的劣势，但是，他们却拥有高超的谈判智慧！他们与敌人谈判，与商场上的对手谈判。人生，对于他们来说，就是一张张谈判桌。

确立谈判目标 / 180

抓住最好的谈判时机 / 184

善于运用拖延策略 / 188

适时打破僵局 / 190

让谈判达到双赢 / 194

跟乔费尔学谈判 / 197

九大谈判秘诀 / 202

## 第九章

# 跟犹太商人学理财

---

犹太人认为，会挣钱，不如会管钱，这里的管钱指的就是理财，俗话说：“吃不穷，喝不穷，不会算计一辈子穷。”说的也是这个道理。犹太人一生都在与钱打交道，当然在理财上也形成了一套独特的方法和理论。



时至今日,犹太人的理财方法和理论仍然可行。由此可见,应像犹太人一样,善于理财,精于理财。

- 理财要趁早 / 208
- 制订合理的理财目标 / 211
- 要让钱不停地滚动起来 / 214
- 发挥金钱的最大价值 / 218
- 积少成多的理财法则 / 222
- 犹太人的 9:1 法则 / 224
- 犹太人眼中的六大理财误区 / 227

## 第十章

# 独特的教育艺术

---

犹太人多伟人和名人,这与他们的教育有直接的关系。因为良好的教育,是高度文明的先决条件。

犹太民族常常被称为“书的民族”。因为犹太人是一个喜欢读书、善于学习钻研、善于从书中获取知识的民族。

- 自强不息的犹太民族 / 230
- 一切都以教育为先 / 232
- 犹太民族的“磨难教育” / 235
- 成功源自兴趣的培养 / 238
- 理财教育要趁早 / 241
- 教育决定未来 / 244

## 第十一章

# 犹太巨商的成功启示

犹太商人是世界公认的第一商人。从罗斯柴尔德到索罗斯,从洛克菲勒到彼德森,众多犹太商业巨子的功名事业令世人翘首瞩目。为什么耀目全球的光环总是频频落到这个人口仅占世界总人口四百分之一的民族呢?

特殊的历史经历和特殊的民族文化铸就的犹太商人,无疑是当今世界商界一支最为耀目的奇葩。

- 经营之神——哈默 / 248
  - 金融界的拿破仑——索罗斯 / 258
  - 报业奇才——奥克斯 / 258
  - 通讯之王——路透 / 261
  - 商界预测家——格林斯潘 / 266
  - 里治曼家族的奋起 / 269
  - 金融巨子——摩根 / 278
  - 影业帝国的创始人——杰克·华纳 / 277
  - 股票大王——约瑟夫·贺希哈 / 280
- 参考文献 / 283

## 第一章

# 犹太人的金钱观

无论在古代还是在现代，金钱在社会中的作用都是不可低估的。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，就处在社会的底层，受到凌辱和压迫；而当他们有了钱时，就可以和贵族平起平坐，让人们对他们钦慕不已。

## 上帝的奖赏——金钱

犹太人认为金钱是上天赐予的礼物，是上天对人们美好人生的祝福。他们对金钱的热爱不仅出于现实生存的需要，而是将其视为一种精神的寄托。简言之，金钱成为犹太人现实生活的精神寄托。

犹太人有着经商传统，钱在犹太商人那里永远是商业活动的最终目标，也是判断其成败的最终标准，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，犹太人没有自己的土地，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经商而赚来的钱，金钱在犹太人的世界无疑成了万能的工具，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。

犹太人在各地流浪，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；当当地人发起反犹暴乱的时候，他们可以通过金钱而求得一条生路；他们外出做生意遭到土匪抢劫的时候，钱可以赎回他们的性命。金钱对于犹太人来说，是他们能看得见摸得着的、实实在在的“保护神”，是可以永远保护他们，让他们平安的“上帝”。金钱让世间的权势们都对他们青眼相加，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。

在历史上，金钱曾多次充当犹太人的保护神。比较著名的当数 20 世纪 70 年代末的“摩西行动”。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,必须先设法搞好同埃塞俄比亚邻国苏丹的关系,让埃塞俄比亚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的计划,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,另一方面也以差不多每人 3000 美元的费用,向苏丹支付了 6000 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 万多名埃塞俄比亚犹太人接回以色列。由于此次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位犹太商人、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,另有约 1 万名仍滞留在埃塞俄比亚。这意味着,以色列政府为每个犹太人由苏丹返回家园支付了 6000 美元。以色列以政府名义赎回犹太人的这一行动还得到许多犹太巨富的资助和支持。可见,钱对犹太人来说绝不仅代表财富,而是居于生死之间,居于他们生活的中心地位,这样的钱必定已具有某种“神圣性”。

由于历史和宗教的原因,历史上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,他们不止一次地用钱消灾。这时,我们应当能明白犹太商人不惜一切赚钱的真正原因了——赚钱对他们来说是为了生存。

17 世纪的荷兰是世界上第一个典型的资本主义国家。当时,荷兰一方面已经摆脱了西班牙的军事、政治统治,另一方面也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，他们有足够的力量照顾好自己。这些犹太人就就此定居下来，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。

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关系。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，在商场上自由驰骋。“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》一书中第一章的标题，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，从这一称呼里，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”了议员的连任资格？他们凭的就是手中掌握的大量的金钱。在犹太民族的历史上，金钱一直都是他们赖以存

