

[一部秘传千年的《塔木德》财富圣经]

精明

珍藏版

JINGMING

YOUTAI RENJUEQIDEZHUI

犹太人
崛起的智慧

云舒·勃朗特\编译



百花洲文艺出版社

精明、犹太人

崛起的智慧

云舒·勃朗特 编译

百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

精明:犹太人崛起的智慧/云舒·勃朗特 编译.南昌:

百花洲文艺出版社.2005

ISBN 7-80647-651-2

I 精... II 云... III.犹太人-民族文化

IV.K18

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 132424 号

精明:犹太人崛起的智慧

云舒·勃朗特 编译

出版发行:百花洲文艺出版社

地 址:南昌市阳明路 310 号江西出版大厦

邮政编码:330008

经 销:新华书店

印 刷:天津天新纸制品有限公司

版 次:2005 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开 本:787 毫米×960 毫米 1/16

字 数:60 万

印 张:30.875

ISBN 7-80647-651-2/I·400

定 价:33.00 元

内容简介

有一群世界上最精明的人,通过一代一代的努力,以传奇的经历、亲身的体会、不断的思考和深入的实践积累而成了本民族的智慧,他们口耳相传,赚取了世界上 30%以上的财富,成为全人类瞩目的典范。

翻开这本书,您会感受到一个富有智慧而又务实的民族所具有的睿智和幽默,您会惊叹人的思想竟然可以是这样地将理智和幻想融为一体,您会赞叹世界上居然有这样一群对于金钱的本质如此锲而不舍的人。犹太人之所以成为“世界最精明的人”就是因为他们善于算计,通过本书的阅读,您将如犹太人一样精明。

精明：犹太人崛起的智慧

第一章

金钱散发温暖

——犹太人的财富智慧



第一章 金钱散发温暖——犹太人的财富智慧

· 1 ·



致富理财的 五条黄金法则

《塔木德》曾说：赚钱不难，花钱不易。对于犹太人来说，赚钱和花钱只是同一规律的正反运用而已。犹太商经也指出，积攒财富并不是件难事。许多人之所以做不到，乃是因为他们理财基础不健全，未得犹太人经商的精髓所致。

犹太商人在研究了社会最成功人士的致富之道后，发现了理财的五个基本法则，每个法则便是得知怎样创造财富的法宝。这些法宝能使你所拥有的价值至少增加到十至十五倍，那么就能够很容易增加你的收入。

理财的第一个法则是想如何理财，也就是有理财的意识。比如：我如何能在这家公司里更有价值？我如何在更短时间内创造出更多的价值？有什么方法可以降低成本并提升品质？我能否想出新的系统或制度？有什么新的技术可使公司更具竞争力提升？

理财的第二个法则就是怎样维持财富，惟一的方法便是支出不要超过收入，同时多方投资。

理财的第三个法则，就是要增加你的财富。你要想加快致富的速度，是跟你把过去赚得的利润再投资——而不是花掉的意愿成正比。要做到这一点，就是支出不要超过收入，并且多方投资，把赚得的钱再拿出投资，以求得“利滚利”，这样所赚得的钱往往能以倍数增长。

理财的第四个法则便是保护你的财富。处在今天这个诉讼漫天的社会里，许多人在有钱之后反而失去安全感，甚至于比没有钱时



更没安全感，只因为他们知道现在任何时刻都有可能被别人控诉。然而别担心，只要目前没有什么官司缠身，就有合法渠道保护你的财产。你是否把保护财产列入考虑范围呢？若是你目前还没有考虑，此刻似乎也应开始跟专家多商量些，并且多跟那些专家学习，就如同你人生中其他的学习一样。

理财的第五个法则就是懂得享受财富。当你致富之后，不要舍不得去享受快乐，大部分人只知道拼命赚钱，等攒到一定的财富时才去享受，不过除非你能够把提升价值、赚取财富跟快乐串在一起，否则就无法长久这么做下去。因此有时候，你得给自己一个奖励（要出其不意）。

金钱事实上没什么价值除非能让它发挥正面的作用，造福我们，并且当我们能拿出收入的一部分去服务社会及人群，那么就会得到人生最大的快乐。赚钱是一种享受，享受那种带来价值和快乐的感觉，如果觉得赚钱是一种痛苦，那么赚钱的目标何在？干脆不赚钱还快乐些。所以，要把赚钱当做一件寻找快乐的事来做，否则别去挖空思想想着赚钱。

现在开始好好掌控你未来的财富：

(1) 看一下你对金钱的观念。看看自己有没有什么不当的信念，如果有的话就用神经链的步骤来调整。

(2) 想出如何能为公司或老板增加价值的方案，而不要管这么做是否有任何报酬。肯定至少要比现在提高十倍以上。

(3) 从薪水中至少抽出 10%，投资于你的计划。

(4) 找个好的理财顾问，教你怎样作出聪明而周到的投资决定。

(5) 给自己一个小小奖励，以表彰你在理财上的成功。

取之有趣，用之有益，把致富理财当做一件享乐的事来做。



双重属性的金钱

钱的“准神圣”地位的确立，为犹太人追求物质利益的活动清除了在其他民族中常见的各种非理性的路障，使犹太人得以最为自由地施展自己的赚钱才干。

但是，任何自由都是相对的，没有绝对的自由。个人都享受无限制的自由，最终只能导致每个人都由于相互限制而处于完全的不自由中。谋利行为带来社会冲突的现实可能性，使任何一个民族都不可能完全信奉“唯利是图”意义上的钱的“神圣性”。

钱作为一种人为产物，天然具有双重属性。一方面，钱的发生、发展是一个“自然历史过程”，另一方面，钱又是人类自觉自主行动的产物。谋利行为必须置于一定的社会约束之下，这在犹太民族和其他一切民族都是完全一样的，区别只在于约束的着眼点及相关的机制上，正是在这个问题上，犹太民族表现出同其他民族有着明显区别的、最符合真正的钱的逻辑的特性。

犹太教没有把现实世界分为宗教生活和世俗生活两大部分的做法；犹太民族以一本《圣经》作为民族范本，而《圣经》完全是一个“道德与法律”的统一体；犹太人以遵守上帝律法作为民族身份，而上帝对他们守法的回报，就是始终赐之以福，让他们生养众多、财产丰饶。在这样一种文化安排的背景上，“应不应该谋利”的问题是不存在的。犹太教典籍《塔木德》上明确写着：“如果人类没有恶的冲动，应该会不造房子、不娶妻子、不生孩子、不工作才对。”恶仅仅因为有利于人类，也获得了存在的合理性，利本身还会有什么问题吗？



这意味着,在犹太民族那里,对谋利行为的限定已经从“形而上”的层面转到了操作的层面,证而不明、议而不决的无谓思辨、转化为可以具体探究实证地解决的程序与方法。原先的一个“应该不应该谋利”的问题,现在转化为或者分解为两个具体问题:“应该如何谋利”和“应该如何再分配谋得的利”。

第一个问题,即“应该如何谋利”的问题的提出,表明现在有关谋利行为本身的正当性问题已经成了一个纯粹形式上的问题。只要形式上正当的行为就是正当行为。这一命题可以由犹太人自己的一则笑话而得到极为明晰的证明。

摩西走进纽约市的一个厕所,坐上马桶之后好一会,才发现厕所内没有准备卫生纸。于是,他便隔着墙问邻座用厕者:“请问您那儿有卫生纸吗?”

传来的回答令人失望:“没有,我也正为此犯愁呢。”

“请问您手边有报纸、杂志之类的东西吗?”

“什么也没有。”

“那么我用 10 美元的钞票与您兑换小票好吗?”

钞票在这里做什么用,大家都清楚,用 10 美元的钞票兑换小票的目的,大家也清楚,但这种明显的转嫁损失的做法,仅仅因为一个“自愿的等值交换”的形式上的正当,也就成为一种不仅正当而且聪明的“谋利行为”。

正是从这则笑话中,我们可以看出犹太民族对谋利行为的“方法论”限定的意义:犹太人在意的不是消极地维护人的秩序,而是通过维护谋利活动的秩序来达到维护人的秩序的效果。打个比方,一味着意于维护人的秩序的人会因担心汽车轧死人而不许汽车上街。犹太人则听任汽车上街而到处设立交通规则,在汽车畅通无阻的同时保证不轧死人(当然偶尔的交通事故也不能排除)。

因此,犹太人不但使经济秩序得到了保证,也使社会上那部分活力最强的人的谋利积极性得到了保护和调动,而在规定形式的范围内的“唯利是图”,更使犹太人的经商智慧得到了大大的开发。一个经济良性运行模式,就是在所有这一切条件得到满足时共同构成的。在这样一个模式中,资本无疑可以得到最为适宜的发展条件。



精明：犹太人崛起的智慧

同样,第二个问题,即“如何再分配谋得的利”的问题的提出,更表明现在人的秩序与谋利活动秩序的协调是通过直接的钱的转移而完成的,人理与事理的融合是在钱上面达成一致并完成的。钱作为人类社会生活的最基本媒介的特性,在这样一种安排下,可以说最充分地发挥了,而这种最符合钱的逻辑的安排,又恰恰与犹太民族古老而且持之以恒的慈善传统是一致的。

在两千多年前,犹太民族就已把“捐献 1/10 的收入”列入上帝的律法,即使在大流散的岁月中也从未中断。所谓的“慈善”不是犹太人的说法,在他们眼里,这样的行为只是一种“公义”:捐献,即一定数量的钱的转移是每个犹太人必须履行的“公共义务”。其强制性之大,足以构成另一则关于犹太人的笑话:

有一个乞丐去找施主,要求每月一次的施舍。他敲了几次门,才见主人开了门,神情暗淡的。

“出了什么事了?”乞丐问他。

“你不知道?我破产了。我欠了 10 万元的债务,而我的资产才 1 万元。”

“这我知道。”

“那你还来问我要什么?”

“按照你的资产,每 1 元给我 1 角。”

虽然长时期中,犹太人的慈善安排主要服务于犹太人内部,对他们寄居国的社会大环境没有直接的作用,但这种安排可以即时发挥其作用,从而加速这一过程。所有这一切无非说明,犹太民族由于其起源、历史遭遇以及由此而创设的文化机制,而孕育了现代主义的基本要素。因此能够随着人类社会商业发展和合理性的增强而不断调整和成长,表现出高度的同步甚至超前。



不要拒绝赚钱

犹太人热衷于赚钱，这是由长期的生存环境决定的民族特性。但犹太人对钱却一直保持着一颗平常之心。

对于钱，犹太人既没有敬之如神，又没有恶之如鬼，更没有既想要钱又羞于碰钱的尴尬心理。钱干干净净、平平常常，赚钱大大方方、堂堂正正。

以钱为生，这只是犹太人朴素而又自然的生活方式。

一位无神论者来看拉比。

“您好！拉比。”无神论者说。

“您好。”拉比回礼。

无神论者拿出一个金币给他。拉比二话没说装进了口袋里。

“毫无疑问你想让我帮你做一些事情，”他说，“也许你的妻子不孕，你想让我帮她祈祷。”

“不是，拉比，我还没结婚。”无神论者回答。

于是他又给了拉比一个金币。拉比也二话没说又装进了口袋。

“但是你一定有些事情想问我，”他说，“也许你犯过罪行，希望上帝能开脱你。”

“不是，拉比，我没有犯过任何罪行。”无神论者回答。

他又一次给拉比一个金币，拉比二话没说又一次装进了口袋。

“也许你的生意不好，希望我为你祈福？”拉比期待地问。

“不是，拉比，我今年是个丰收年。”无神论者回答。

他又给了拉比一个金币。



精明：犹太人崛起的智慧

“那你到底想让我干什么？”拉比迷惑地问。

“什么都不干，真的什么都不干，”无神论者回答，“我只是想看看一个人什么都不干，光拿钱能撑多长时间！”

“钱就是钱，不是别的。”拉比回答说，“我拿着钱就像拿着一张纸，一块石头一样。”

由于对钱保持一种平常的心，甚至把它视为一块石头、一张纸，犹太人才不会把它视若鬼神，也不把它分为干净或肮脏，在他们心中钱就是钱，一件平常的物。因此他们孜孜以求地去获取它，当失去它的时候，也不痛不欲生。正是这种平常之心，犹太人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了稳操胜券的效果。

视钱为平常物，是犹太人经商智慧之一。

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，也即是说，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或哲学家，如果他赚不到钱，一贫如洗，那么学者的智慧只是死智慧、是假智慧；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，但从来不隐瞒自己爱钱的天性。所以世人在指责其嗜钱如命、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。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。这就是犹太人的经商智慧的高超之处。



想清赚钱的目的

在犹太人看来,没有空闲,不会合理安排时间的人,是不会赚钱的人。

犹太人认为,要赚钱,首先得有赚钱的时间,而且在赚钱中要合理使用时间,否则就等于白白浪费时间。人的一生是短暂而又漫长的,许多人成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,这些人都会不会合理安排时间,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。

但是,“忙”与“闲”是相对的。学会“忙里偷闲”,生活才会丰富多彩的,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着初次见面就谈这种“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。



精明：犹太人崛起的智慧

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了，真正体会到人生的真谛。

jing ming : you tai ren ju qi de zhi hui



赚钱就像追女人

钱这个东西,有时也有些灵性,你不看重它,没有办法讨它欢心,它也常常背你而去,终生与你无缘。即使迎面相撞,也可能失之交臂。而对那些会赚钱又想赚钱的人,钱竟然会自动找上门来让你赚。

这正如有些特别有魅力的男性,对女性极具吸引力。

说服好女人跟谈生意一样,嘴要会说,光会说好听话不行,不好听的话也要说得适时而好听。最少得会几国文字吧,不然女人就不欣赏你。

学识的渊博是很重要的。女人一开始欣赏的是学识和风度。如果没有风度没有学识说几句话就没词了,那只好说拜拜。又如果刚开始就谈性恐怕女人要打你耳光了。

钱和女人一样,光是去追是追不上的。钱和女人都生有结实的翅膀,你越追她逃得越快。你得召唤,唤醒她的芳心,那她就会飞快地向你飞来。你不要把她拉进怀里,而要让她自动投入你的怀抱,这样才能两情相悦,但要做到这一点,需要有许多具体技巧。首先你的“模子”要比对方高,否则被对方一眼看穿了就没戏可唱了。要尊重对方,体贴对方,还要与对方周旋,让对方觉出你很迷人,很有吸引力,愿意与你周旋下去。

这最后的俘虏是非常难的。对方在你的尊重、体贴和各方关照下对你产生好感,也逐渐会被你吸引,在与你周旋中也觉得很快乐。

没有誓死的盟约和共同的利益女人是不上钩的。这两者得到了,放心了,钱这女人才可以交到你手里。

钱不好赚也好赚,就看你有这么多聪明智慧没有。



白手起家的犹太人

亚凯德说：“我的第一个囤积金钱的仓库。就是一个破烂不堪的钱包，常常为着空钱包发愁，因为我要使它变得饱满，所以拼命追求发财秘诀，终于让我找到7个发财秘诀。”

“坐在我面前的各位先生，我要将这些发财秘诀介绍给各位。希望每位想发财的人都能获得这些秘诀。”

“我用很简单的方法教你如何发财，这种简单方法是打开财库大门之锁的钥匙，否则你们就不能走进财库。”

“现在让我们来讨论第一个发财秘诀。”

(1)使空钱包装满钱

亚凯德看见坐在第一排有一个人，于是问他说：“朋友，你是干哪一行业的？”

那人回答：“我是一位文书员，在泥版上面刻制各种记录。”

“我以前也是靠这种工作赚进第一批金钱，因此，我认为你的赚钱命运和我相同。”

亚凯德面向另一位红脸的人继续问下去。“请你告诉我，除了刻制记录以外，你还有什么其他谋生方法吗？”

“我是一位屠夫，我购买农人喂养的山羊，把羊宰后将肉卖给家庭主妇们，把皮卖给鞋匠。”

“因为你会工作，当然你会赚钱，所以你会利用使你发财的每个大好机会。”

亚凯德使用这种问答方式，以便了解每个人的谋生方法，当结



束这种提问以后，他说：“各位同学，现在你们知道谋生的工作很多，赚钱的行业也不少。赚钱的方法就是金钱的来源，做完一件工作你的钱包里就多一份财富。由此可见各位钱包里涌进的金钱是和各位的赚钱本领有密切关系，你们说对不对？”

同学们都异口同声地赞成他的说法。

“那么，”亚凯德继续说，“假使各位希望发财，同时又把赚得的金钱胡乱花掉，像这样的乱用金钱岂不太愚笨吗？”

学生们都认为他说的很对。

于是亚凯德转向一位自称卖蛋的谦虚人说，“假使你每天早上收进 10 个蛋放到蛋篮里，每天晚上你从蛋篮里取出九个蛋，其结果是如何呢？”

“时间久了，蛋篮就要满啦。”

“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呀。”

亚凯德转身，以笑脸面对全班学生说：“在座的各位同学中，有哪一位同学的钱包是空的？”

最初，同学们都彼此观望，而觉得老师很会逗人发笑，于是，大家都哈哈大笑起来，最后，大家都把钱包在空中摇摇作乐。

“好啦，”亚凯德继续说，“现在我向各位介绍发财的第一个秘诀，你们要照我告诉蛋商的发财秘诀去做。因为你把 10 块钱收进钱包里，但你只取出 9 块钱作为费用，这表示你的钱包已经开始膨胀，当你觉得手中钱包重量增加时，你的心灵中一定有满足感。”

不要以为我说的太简单而嘲笑我，发财秘诀往往都是很简单。开始，我的钱包也是空的，无法满足我的发财欲望，不过，当我开始放进 10 块钱只取出 9 块花用的时候，我的空钱包便开始膨胀。我想，各位如果如法炮制，各位的空钱包自然也会膨胀了。

现在让我来说一个奇妙的发财秘诀，它的道理我也说不清，事实是这样的：当我的支出不超过全部收入 90% 时，我就觉得生活过得很不错，不像以前那样穷困。不久，觉得赚钱也比往日容易，能保守而且只花费全部收入的一部分的人，就很容易赚得金钱。反过来说，花尽钱包存款的人，他的钱包永远都是空空的。

