

让你受益一生的成功必读指导

XIANGYOUTAIREN
XUEXIZUOSHENGYI

向犹太人 学习做生意

龚俊◎编著



成功励志
珍藏版

学习犹太人叱咤商海的经营理念和行为方式

研究犹太商人精深奇特的经商智能，近乎偏执的犹太经商文化，
看他们是如何在经营之路上建立起自己的商业帝国。



煤炭工业出版社

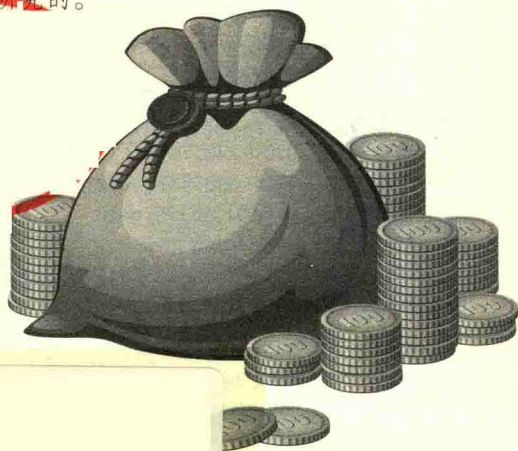
让你受益一生的成功必读指导

XIANGYOUTAI REN
XUE XIZUO SHENGYI

向犹太人 学习做生意

龚俊◎编著

犹太商人是商人中的智者，更是商人中的“魔鬼”，他们能从零开始最终成为亿万级的富翁，其独特的经营理念是值得我们研究的。



煤炭工业出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

向犹太人学习做生意 / 龚俊编著. -- 北京: 煤炭工业出版社, 2018

ISBN 978 - 7 - 5020 - 6545 - 4

I. ①向… II. ①龚… 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(2018)第 045111 号

向犹太人学习做生意

编 著 龚 俊

责任编辑 马明仁

封面设计 盛世博悦

出版发行 煤炭工业出版社 (北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)

电 话 010 - 84657898 (总编室)

010 - 64018321 (发行部) 010 - 84657880 (读者服务部)

电子信箱 cciph612@126.com

网 址 www.cciph.com.cn

印 刷 北京德富泰印务有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 880mm × 1230mm^{1/32} 印张 7^{1/2} 字数 200 千字

版 次 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷

社内编号 20180091 定价 49.80 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,本社负责调换,电话:010 - 84657880

前言

西方人常说，5个犹太人凑在一起，就能控制整个世界的黄金市场。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0.25%左右——并且曾经一度漂泊流浪、无寸土可居的小小民族的身上？

我们不妨看看犹太人赖以叱咤商海的经营理念和行为方式。

一、手中有钱，心中无钱

早在2000年前，犹太拉比们（主要为有学问的学者）就已经开始教育他们的同胞，“钱不是罪恶，也不是诅咒，钱会祝福人的”。犹太人提倡不遮不掩，堂堂正正大大方方地向“钱”进军，这在全世界的民族中当属绝无仅有。如此文化背景下的犹太商人赚钱时，思想上无挂无碍，极讲实际，只要形式上不逾矩，他们无所不为。在他们眼里，只要能够赚取利润，钻石和棺材生意都是生意，没有什么高雅贵贱之分，也没有什么不同。因此，往往在其他民族经营观念拘囿不开的地方，犹太人十分轻易地取得垄断地位，获得高额利润。

值得注意的是，虽然犹太人“手中有钱”，却对钱保持着一种平常之心，甚至把它视为一块石头、一张纸。因此他们孜孜以求地去获取它，而当失去它时，也不会痛不欲生。正是这种平常之心，犹太人能够在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，更容易取得最终的胜利。

二、看准商机，抓住财富

《塔木德》上说：“任何东西到了商人手里，都会变成商品”。真正能实践这句话的也只有《塔木德》的忠实信徒犹太商人，他们早已把合同、公司乃至文化、艺术，甚至于他们认为可以出售的一切东西都可以商品化。1984年，尤伯罗斯把一向亏损巨大的奥运会卖出了天价，使奥运会从此身价百倍。虽然万物皆可商，而真要做到做好却要求商眼锐利，敏于先机。因为思想解放，因为知识过人等诸方面的原因，这些在一般人百求难得的东西正是犹太商人的特长。包括刚刚提到的奥运会，现代世界的许多原先非商性领域，大多是在将兴未兴之时，被犹太商人率先打破封闭而纳入商业世界的，比如娱乐业、收藏业等。

三、讲究诚信，重视商誉

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

犹太商人的诚信，一是来自于其宗教文化，《塔木德》中有许多关于贸易活动中诚信原则的规定；二是来自其远见卓识，作为一种弱势存在，如果不守诚信，犹太民族可能早已消失。当然，犹太文化中的诚信与我们中国文化中的诚信有相当大的区别，比如在经营理念上，他们和我们就存在着差异。从根本上讲，犹太商人所推崇的“诚”是一个实用的“诚”。

毫无疑问，那些身价不凡的犹太商人，他们正以其独特的成功商法，赚取利润的绝妙手段，汇聚了巨额的财富，以此震撼与影响着整个商业世界。今天，我们来研究犹太商人精深奇特的经商智能，近乎偏执与狂热的犹太经商文化，我们会发现，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”，他们能从零开始最终成为亿万级的富翁，其独特的经营理念是值得我们研究的。

目 录 Contents

第一章 对金钱保持平常心	1
金钱本身没有好坏	1
有钱不赚，简直是犯罪	6
让金钱处于流动状态	9
时间远比金钱昂贵	12
保持健康，才能更好地赚钱	15
让孩子认识金钱是父母的义务	16
第二章 任何东西都有可能成为商品	20
女人是市场消费者的主体	20
围绕“嘴巴”做生意	24
学会运用 78 : 22 法则，从穷人变成大亨	25
信息是商机的来源	28
取胜的规则在于果断出击	29
金融大王的致富战略	31

哈默的巨富之路·····	35
第三章 商誉要靠诚信打造 ·····	41
保持诚信，也要保持警惕心·····	41
不折不扣地履行每一个承诺·····	45
犹太人经商最重“契约精神”·····	47
在遵守契约的前提下，为自己谋取利益·····	48
君子爱财要取之有道·····	52
成功的秘诀有时只是“人性化”·····	54
获得“双赢”的4个原则·····	56
第四章 创造力让你与众不同 ·····	59
独立意识是犹太人强大力量的来源·····	59
犹太人从不需要英雄，更没有权威·····	62
契约也可以用来出售·····	63
采取“厚利适销”的策略·····	65
取长补短，借力使力·····	67
在遵守税法的前提下，为自己减轻税金·····	71
面对规则，要敢于颠覆·····	72
获得创意的5个诀窍·····	75
从“空手”到巨富的孔非德·····	80
第五章 只有知识不会消失 ·····	86
真正的财富是装在脑袋里的知识·····	86
拥有知识的人拥有一切·····	90

生命不息，学习就不该停止·····	93
人不能为了学习而学习·····	96
犹太人尤其重视教育和对孩子的兴趣开发·····	98
专业知识是你独特的致富途径·····	102
第六章 如何在谈判中稳操胜券·····	104
谈判基调取决于目标·····	104
谈判中摸清对方实力的4个方法·····	107
谈判要让对方有利可图·····	116
把握谈判时机的三条原则·····	120
口才决定谈判成败·····	124
应对谈判僵局的17个方法·····	136
如何在谈判中永立不败之地·····	144
谈判桌不是发泄情绪的地方·····	147
讲究的着装可以辅助谈判·····	150
第七章 为幸福而播种金钱·····	153
施予最能让人感受生命力和能量·····	153
你能够施舍多少钱，就会多富有·····	156
金钱可以为人类造福·····	163
第八章 榜样的力量是无穷的·····	168
里治曼兄弟的征服房地产之路·····	168
智渡危机的塞缪尔·····	170
劳埃德：没有什么是不能投保的·····	177

彼得森：善于发明的钻石大王	179
洛克菲勒：剪去枝叶才能一枝独秀	184
摩根：华尔街毫无疑问的金融奇才	192
马科斯：靠 5 英镑起家的零售巨头	198
路透社的发迹史	200
尤伯罗斯：在学习中成长的经营天才	204
雷蒙：读书成就的报业巨人	210
 第九章 犹太人经商智慧的来源	 214
没有永远的穷与富	214
经商应该知道的行业道理	224
正确看待法律与正义	229

第一章 对金钱保持平常心

钱既不是罪恶，也不是诅咒；钱会祝福人。

拥有很多的财产，忧愁的事可能相对地增加，但完全没有财产的人，忧愁更多。

——犹太格言

金钱本身没有好坏

一方面，金钱在犹太人的心目中非常重要，是散发温暖的“圣经”，是世俗的“上帝”；另一方面，犹太人却视钱为一张纸，一件平常之物。

“手中有钱，心中无钱”，是他们对待金钱的态度。

过去，一提起钱，有些人总是爱恨交加。爱的时候是称兄道弟，“孔方兄”挂在嘴边不停地叫，甚至不惜一日三炷香，乞求财神爷保佑发达；恨的时候则对它咬牙切齿：“钱啊，一把杀人不见血的刀！”

在我国旧有传统的文化中存在一些根深蒂固的观念，比如，对金钱的鄙弃。如“铜臭”这样的词语就是一个例证。贪婪、无情和虚伪，等等，是人们附加于金钱上的态度。

一个社会如果鄙弃金钱这种现象广泛存在，说明这个社会心态出了问题。在这样的状态下，人们只有希望通过鄙弃金钱来建立起自己的道

德优势。这些人纵使对富人妒忌得牙痒痒，于众人面前仍然要说，“看他那样，钱肯定不会是好来的”。也就是说，当这种人在发家致富中没有取得优势的时候，他便试图建立一个“贫穷也光荣”的道德观念，并且一般会有意识地把这种观念和金钱的多寡反向相连。显然，这当中还是几千年来“等贵贱、均贫富”的小农意识作祟。

犹太人对钱的观念自有见解，他们认为：“金钱无姓氏，更无履历表”。他们认为，不管方式方法如何，只要是通过经营赚来的钱，均可拿得心安理得。因此，他们通过千方百计地经营，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是农民出售产品得来的，或是赌徒赢来的，还是知识分子靠脑力劳动得来的，都会收之无愧泰然处之。犹太人的字典里，没有“仇富”二字。

很多年前，年仅24岁的犹太人哈同来到中国上海谋生，当时他除了拥有健康的体魄及敏锐的大脑外，几乎一无所有。他立志来中国赚钱发财，但一无资本，二无特长和靠山。于是，他在一个洋行找到一份看门的工作。对于许多血气方刚的年轻人而言，看门的工作极其难堪。但哈同却不那么想，他认为看门赚来的钱是一种报酬，毫无丢脸和失身份之说。在他看来，只要是自己流汗挣来的钱就无愧无羞。

早在2000多年前，犹太人对钱就有一种独特的迷恋。

犹太民族的起源与历史遭遇无疑决定着犹太人对钱的态度，在很大程度上反映出这个社会、一个民族或一种文化的“资本主义合理性”水平。

其一，犹太人屡遭驱逐或杀戮，每当形势紧张，他们踏上流浪之路时，钱是最便于他们携带的东西，也是他们保证自己旅途中生存的最重要手段。

其二，金钱是唯一不具异端色彩的东西，是他们同其他宗教教徒打交道的媒介。

其三，犹太人为了获得寄居城市的独特生存权利，他们对金钱极度

迷恋，并显示出在金钱方面超强的智慧。同时，金钱也是犹太人彼此救济的最直接方式。

其四，犹太人的长期经商传统也使他们不可能鄙视钱。尽管钱在别人那里只是媒介和手段，但在商人那里，钱永远是每次商业活动的最终争取目标，也是其成败的最终显示。

综上所述，金钱对犹太人来说绝不仅止于财富的层面。金钱居于犹太人生死之间，居于生活的中心地位，是他们事业成功的标志。在其他民族对钱还抱有一种莫名的憎恶甚至恐惧之时，犹太人在这方面已经完成了从单纯经济学意义上向文化、社会意义上的划时代跨越：钱已经成为一种独立的尺度，一种不以其他尺度为基准，相反还可以凌驾于其他尺度之上的尺度。

此外，犹太人认为，赚钱、攒钱并不是为了满足直接的需要，而是为了满足安全的需要。安全需要决定生存、发展、爱情、理想。而且，金钱的多寡与安全系数成反比。

犹太教从来不认为贫穷是美德，犹太人的先祖先贤都不穷，祖先亚伯拉罕、以撒和雅各都有幸拥有众多牲口和土地。禁欲主义和自我否定不是犹太人的理想，自己的财务先处理好，才比较容易追求精神生活。

“没有面粉，就没有圣经。”

——《米示拿法典》（Mishna）

“贫穷使人违法乱纪。”

——哈西迪教派（Hasidic）的俗语

“贫穷比50种灾殃还惨。”

——《他目勒经》

1. 金钱是保障

现实生活中，犹太人都承认，钱不是万能的，但没有钱却是万万不

行的。每个人都需要拥有一定的财产，如房屋、家具、电器和服装等，这些保证我们基本生活的元素都需要用钱去购买。

如果一个人在银行有一大笔存款，又有稳定的职业，自然生活有了保障，事业有了奔头。在一定程度上，有钱可以呼朋唤友，可以消除寂寞和忧愁。在现实的世界里，有钱确实可以产生效率或让他人为你服务。钱虽然不能买到健康，却可以使你的身体获得很好地照顾。幸福虽然不是因钱而来，但痛苦往往是因缺钱而至。我国所谓“一分钱逼死一个好汉”，就是因缺钱而痛苦的写照。人的一生中，难免会遇到问题需要处理，而医生、律师之类的服务人员，都需要付费才能提供服务。犹太人把这些事实归纳成一个特点：金钱确实是美好生活的一种保障。

2. 财富是一种有效秩序

犹太人认为，尊重财富，就是尊重公共选择的规则。财富可能不是一个最好的规则，但现在还没有其他比这更好。你钱多，你就得到更好地享受，你可以买自己的车，你可以买好的房子，可以不必在金钱上忧虑。当然，要保证这个规则的合法，有个前提就是财富的来源必须是合法的。

财富这种秩序，好处是明显的。我们可能会把道德、权力、种族等作为资源分配的原则。比如，那些所谓“成功人士”就可以开好车、住高级房子。但这种分配方式本身就存在着内在矛盾，是不完善的，至少目前是不完善的。因为“成功人士”首先就应该是高尚的，对社会的贡献应该是巨大的，但如果他占有更多更好的资源，他也就不是“圣人”了。

显而易见的是，只要人心中还有“自私的基因”，这些分析模式都不是最好的，或者存在内在矛盾，或者导致更大的混乱。也就是说，这种分配方式是很难构成一种稳定的秩序的。

正因为“金钱”具有了衡量价值和计量价值的含义，人们自然而然地就形成了用“金钱”衡量“财富”价值的习惯。但是，正如同“财富”在词义上包含的范畴大于“金钱”一样，人们对财富的拥有，就有

了不同的认识。

因此，犹太人把财富作为一种有效秩序，希望拥有“财富”，希望通过“财富”为社会提供一种秩序。

3. 金钱提供自由

金钱与自由，是躲避不开的两个问题。

犹太人认为，拥有更多的金钱，代表着人可以节省很多为谋生而奔波的时间，自己和家人将可以过上一个相对稳定安逸的生活。既然如此，又怎可割舍自由和金钱的关系呢？

事实上，贫穷往往趋向于以贫为忧的人，通过同样的法则，钱则被那些刻意准备迎接它的人所吸引。贫穷意识总是攫取没钱人的心灵。贫穷的发展无须有意识地应用有利于它的习惯；而金钱意识则必须刻意创造才能产生，且必须使其处于发号施令的地位，除非一个人生来便具有金钱意识。

4. 钱就是钱

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，我还没有结婚。”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，“也许你犯下罪行，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。

“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，不是别人。”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，也不会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，也不会痛不欲生。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，更容易取得最终的胜利。

有钱不赚，简直是犯罪

犹太人认为赚钱是天经地义，是最自然不过的事情。如果能赚到的钱却不去赚，那简直就是犯罪，要遭上帝的惩罚。

犹太银行家赖得利希的儿子问他父亲：“什么叫Kapital verbrechen”？

老赖得利希说：“如果你的钱不能带给你至少10%的利息，那么你就对资本犯了罪，这就叫‘Kapital verbrechen’。”

Kapital verbrechen是由Kapital资本和verbrechen犯罪两词构成，两词合起来的意思为重罪。能赚的钱不赚，这样的行为被犹太人看作是对上帝犯下的重罪。在这个世界上只有犹太人一个民族会这样看。

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，即使是一个知识十分渊博的学者或哲学家，如果赚不到钱，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会赚钱的人，所以犹太人很少赞美一个家徒四壁的饱学之士。

有一个这样的故事：

加利曾为一个贫穷的犹太教区写信给伦贝格市一位有钱的煤商，请他为了慈善的目的捐送几车皮煤来。

商人回信说：“我们不会给你们白送东西。不过，我们可以半价卖给你们50车皮煤。”

该教区表示同意先要25车皮煤。交货3个月后，他们既没付钱也不再买了。

不久，煤商寄出一封措辞强硬的催款书，没几天，他收到了加利曾教区的回信：

“……您的催款书我们无法理解，您答应卖给我们50车皮煤减掉一半，25车皮煤正好等于您减去的价钱。这25车皮煤我们要了，那25车皮煤我们不要了。”

煤商愤怒不已，但又无可奈何。他在高呼上当的同时，却又不得不佩服加利曾教区犹太人的聪明。

在这其中，加利曾教区的犹太人则既没有耍无赖，又没搞鬼术。他们仅仅利用这个口头协议的不确定性，就气定神闲地坐在家里等人“送”25车皮煤。

这就是犹太人的赚钱高招。

犹太人爱钱，但从来不隐瞒自己爱钱的天性。所以人们指责其嗜钱如命、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，赚钱天然合理，赚回钱才算是聪明。这就是犹太人经商智慧的高超之处。

犹太人的经商思想比较自由，只要不是违法的，没有什么生意不可以做，没有什么钱不可能赚，因为在犹太人看来，自己关心的是如何赚钱，而不是钱的性质；如果把钱加以区分，那可真是无聊透顶。

犹太人认为，创办公司的目的就是赚了钱，一旦发现公司的存在不能创造利润时，即使是再舍不得也要忍痛割爱，或拍卖或宣布倒闭。当然，犹太人更喜欢创建公司，不过，尽管他们兢兢业业并在商界中闯出自己公司的名牌，只要能获取高额利润，他们也会将它毫不犹豫地卖掉。在这点上，他们是铁石心肠，从不会感情用事，表现在经营上就是决策果断。

犹太民族是一个世界性的民族，不管是什么国家，他们都照样做生意。1917年，苏联刚成立时，许多西方国家将苏联视为洪水猛兽，只有犹太人哈默独辟蹊径、胆大包天，结果在苏联发了大财，这难道不是犹太人的金钱观和生意观的集中体现吗？