

犹太商人

在1%的可能中赢取100%的赚钱机会

的

用不拘一格的思路赚取不同寻常的财富

22条

天规

世界第一商人

他们具有天然的商人本质和数千年一以贯之的经商理念，是世界商人公认的「世界第一商人」。

犹太商人奉为圭臬的经商准则



在犹太人眼里，赚钱的机会永远存在，就看你能不能及时发现。犹太商人深知，商机稍纵即逝，一个商人必须既要有保持追求机会的欲望，又要拥有一双善抓机会的双手。

刘挥/著

中国商业出版社

犹太商人 22条 天规

刘挥/著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太商人的 22 条天规/刘挥著. —北京: 中国商业出版社, 2007.4

ISBN 978 - 7 - 5044 - 5843 - 8

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 038924 号

责任编辑: 孙启泰

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
九洲财鑫印刷有限公司印刷

*

787 × 1092 毫米 1/16 开 16.5 印张 220 千字
2007 年 6 月第 1 版 2007 年 6 月第 1 次印刷
定价: 28.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

有人说，天底下没有贫穷的犹太人，除了那些在金融、珠宝、地产、媒体等领域呼风唤雨的犹太财富巨子，即便是普通的犹太人，也总能在各种复杂的环境中，以出色的做生意的本领，为自己赢得生存和发展的机会。

研究犹太民族苦难中成长的历程，分析世界范围内犹太人做生意的特点，我们归纳出所谓犹太商人的 22 条商规。其实这 22 条商规概括起来不外乎以下五个方面：

一是辩证地看待和利用金钱的态度。与有些人表面上淡泊金钱、骨子里又嗜钱如命不同，犹太人一方面认为金钱代表着财富、地位和成功，追求金钱是天经地义的事，另一方面对于不义之财他们又弃之如弊履。他们在个人享受和公益事业上都慷慨大方，而对于生意场上的利益往来又锱铢必较。

二是用智慧赚钱。犹太商人不屑于几十年如一日地维持一个小本生意，他们总想人所不敢想、为人所不能为，在不可能中赚取异乎寻常的利润。他们善于算计、善于在以变应变中寻求和抓住机遇。

三是遵守规则又会策略性地利用规则。与犹太人做生意，如果你违反了合同，不要指望对方会网开一面，他们是遵守规则的模范，更是制定规则的高手。同时，他们也不会被僵死的规则所束缚，往往能巧妙地利用规则，使之为自己的生意服务。

四是在选择赚钱的行业上高人一筹。中国有句俗话，女怕嫁错郎，男怕入错行。选择一个难以赚钱的行业，你付出十分可能只收获一分，而犹太人的做法是尽量找那些付出一分能够收获十分的行业去做。

五是有一套独到的为人处世的标准。有的人认为会做生意的犹太商人唯利是图，这是一个天大的误解。犹太商人做生意也好，日常的为人处世也好，都讲求信用，恪守诚信的原则。他们重视时间，坚毅勤奋，也正是诸多的优秀品质，让他们在商海的搏击中游刃有余。

创业经商是当今中国许多年轻人寻求人生突破的一条路径，但经商的学问是如此高深，除了必要的资金准备，经验知识的储备同样不可或缺。那么，从犹太商人的这 22 条商规入手吧，不管你初入商海还是已小有成就，从犹太商人的智慧里，你一定可以汲取到新鲜的、让你受用终生的营养。

目 录

天规之一：以坦然的心态追求金钱

- 一、把金钱置于生活的中心位置 (1)
- 二、奉行彻底的现金主义 (3)
- 三、把赚钱作为一种人生游戏 (5)
- 四、任何贫穷的理由都站不住脚 (6)

天规之二：像狼扑向羊时一样抓住机会

- 一、要学会创造性地利用机会 (9)
- 二、在1%的可能中赢取100%的赚钱机会 (11)
- 三、立足长远找机会 (13)
- 四、潜力无限 = 机会无穷 (14)
- 五、把稍纵即逝的机遇变成财气 (16)
- 六、机遇有时就是付出之后的回报 (17)

天规之三：敢冒风险又要善冒风险

- 一、风险越大，回报越高 (19)
- 二、要有健康的冒险心态 (21)
- 三、冒险要充分考虑自身条件 (23)
- 四、冒险不要超过所能承受的限度 (24)
- 五、做应对风险的准备 (26)
- 六、先行一步才能享受到最大的一块蛋糕 (28)

天规之四：相信丢了信用便丢了一切

- 一、签订了契约就一定要执行 (32)
- 二、口头的约定一样有效 (34)
- 三、绝对不允许毁约行为的发生 (36)
- 四、履约守信也要运用智慧 (38)
- 五、灵活巧妙地签订契约 (40)
- 六、在互信中确保双方的利益 (43)
- 七、履行纳税义务也是遵守契约的体现 (45)

天规之五：会借用资源才能掌控资源

- 一、善借力量可以更快地抵达目的地 (48)
- 二、用别人的钱发财才算本事 (50)
- 三、借到最大的东风就能赚到大把的钞票 (54)
- 四、借势成事是借力的捷径 (56)

天规之六：准备好对付不守规矩的竞争对手的办法

- 一、巧妙反击“犯规”的不道德商人 (61)
- 二、把经商看作一个斗智的过程 (62)
- 三、有防范之心才能免受伤害 (65)
- 四、不怕竞争就能以弱胜强 (67)

天规之七：建立和保持恰当的人际关系

- 一、要聚财气先聚人气 (72)
- 二、与高于自己的人合作 (74)
- 三、重视合作精神与团队协作 (75)
- 四、恶性竞争害人害己 (79)
- 五、首先思考别人的需要 (81)

- 六、建立商业关系要有所选择 (83)
- 七、客户关系是最重要的商业关系 (84)

天规之八：不会理财的人永远发不了财

- 一、不要想着致富之后再理财 (87)
- 二、知道赚到钱后用来做什么 (89)
- 三、会花钱的人也更会赚钱 (92)
- 四、小习惯会造成大的理财错误 (93)

天规之九：不能指望靠攒钱致富

- 一、学会富人的思维方式 (96)
- 二、“保守至上”不是犹太人的做法 (98)
- 三、创业要有吃苦头的思想准备 (100)
- 四、不能做一夜暴富的美梦 (101)
- 五、投资不要试图孤注一掷 (103)
- 六、不能昧着良心赚钱 (105)

天规之十：要善算更要会应变

- 一、在“算计”中追求更大的利润 (108)
- 二、遵循亘古不变的经商法则 (111)
- 三、该放手时就坚决放手 (113)
- 四、筹划合理做生意就得心应手 (114)
- 五、念好有钱人的生意经 (116)
- 六、只有赚钱的生意没有不喜欢的生意 (117)

天规之十一：只做最赚钱的行业

- 一、放债是犹太商人的传统强项 (120)
- 二、现代银行业里少不了犹太人的影子 (121)

- 三、在珠光宝气中捞金 (123)
- 四、房地产业是犹太富人的乐园 (125)

天规之十二：珍视时间的价值

- 一、让时间的效用最大化 (127)
- 二、不会安排时间就不会赚钱 (129)
- 三、养成雷厉风行的经商习惯 (130)
- 四、商机的主动权往往就在一分一秒之间 (133)
- 五、休息时间看得一样重要 (136)

天规之十三：不会说话就不会做生意

- 一、因人而异确定讨债的说话策略 (140)
- 二、不会讨价还价就不是犹太商人 (143)
- 三、准备充分说话才不出纰漏 (145)
- 四、该让步就让步，该退出就退出 (146)
- 五、生意场上说话要学会自我控制 (148)

天规之十四：把智慧作为金钱的钓竿

- 一、财商就是生意人的赚钱智慧 (152)
- 二、用智慧念好生意经 (154)
- 三、有智慧的人更知道金钱的价值 (156)
- 四、个人智慧重于门第出身 (159)
- 五、犹太商人从来不缺乏变通的智慧 (160)
- 六、大大方方地展示精明 (162)

天规之十五：做人做生意“务实”二字必不可少

- 一、明白务实才能求真的道理 (165)
- 二、不跟别人比长短 (167)

三、直率一点更能解决问题	(168)
四、更看重个人的独立性	(169)
五、太要面子的商人不会在竞争中获胜	(171)

天规之十六：把知识作为个人生存的有力武器

一、“世界第一商人”的美誉是靠学习赢得的	(174)
二、视学习为终生神圣的使命	(176)
三、自学是积累知识和财富的有效途径	(177)
四、充分挖掘学习知识的潜能	(179)
五、书本是犹太人的宝贝	(181)

天规之十七：在取和予之间找到一个平衡点

一、推崇“一笔生意两头赢利”的经营思想	(184)
二、以慷慨的心态帮助有困难的人	(186)
三、与人为善，以善为本	(189)
四、取之于社会，用之于社会	(190)
五、珍惜权利同样看重义务	(193)
六、善于“予”才能获取更多	(195)

天规之十八：在小事和细节处格外用心

一、不要认为小事无关紧要	(199)
二、再有钱也要节省该省的小钱	(201)
三、财运与细节的把握相伴相随	(204)
四、从细节处找到生意的支点	(206)

天规之十九：用不拘一格的思路赚取不同寻常的财富

一、不一样的思路决定不一样的出路	(211)
二、先思考后做事	(212)

- 三、学会创造性地利用规则 (215)
- 四、一种方法不行就试试另一种 (217)
- 五、厚利也可以多销 (219)

天规之二十：坚守为人做事的基本原则

- 一、必须马上付诸行动 (222)
- 二、谦虚的人最聪明 (223)
- 三、对别人的隐私守口如瓶 (225)
- 四、爱身边的人就是爱自己 (227)
- 五、注重社交细节 (229)

天规之二十一：把一切艰难困苦踩在脚下

- 一、从民族精神中汲取力量 (231)
- 二、不服输才能输得少 (232)
- 三、在不可能中种下可能的种子 (234)
- 四、相信好运不会从天而降 (236)
- 五、只有自己能拯救自己 (238)

天规之二十二：会花钱更注重生活的质量

- 一、以适度的享乐善待自己 (241)
- 二、成功的婚姻是成功的事业的源泉 (242)
- 三、美食之前不谈生意 (246)
- 四、让生活的质量配得上赚取的财富 (247)

天规之一

以坦然的心态追求金钱

金钱代表着财富、地位和成功，人们热衷于追求金钱，却又想表现出一副鄙视金钱的样子。犹太人、尤其犹太商人不同，他们视金钱为上帝的恩赐，认为追求金钱是天经地义的事情。因此，他们能够以坦然的心态光明正大地去猎取金钱。

一、把金钱置于生活的中心位置

中国有句俗话：钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。说明中国人也承认金钱对于一个人生活的意义，但是中国人耻于承认金钱的主宰意义，所以在中国漫长的历史长河中，商人无论多么有钱，都要被排斥在主流社会之外。犹太人包括犹太商人的观念则十分明确：金钱是生活之源。

如果说在现代社会中，犹太人对钱的迷恋还不算独特的话，那么，两千多年前的犹太谚语所表达的情感，显然与许多民族（包括其中的商人）的情感，大有不同：

“钱不是罪恶，也不是诅咒；钱会祝福人的。”

“钱会给予我们向神购买礼物的机会。”

“身体的所有部分都依靠心而生存，心则依赖钱包而生。”

犹太民族是一个乐观豁达、长于幽默的民族。从他们的生活中，我们可以体会到他们潜意识层次的东西。有则笑话是这样讲的：

爱因斯坦一家都接受了基督教的洗礼，可萨洛蒙仍想同他结为儿女亲家。爱因斯坦不高兴了，他对萨洛蒙说：

“老弟，我们可不能结为亲家啊！第一，你是犹太教徒，我是基督教徒；第二，你穷得和叫花子差不多，一个钱都没有。你知道，对咱们犹太人来说，金钱可比一切都重要。”

这则笑话是在笑话爱因斯坦的前言不搭后语吗？刚谈自己是基督教徒，接着又自称是犹太人，岂不矛盾？但认真琢磨，则是：爱因斯坦在基督教的压力下，不得不改宗，但永远改不掉的是对钱的态度。他的血管里流淌的是犹太人的血，而犹太人则是以钱为重要的民族标记的！

还可以再讲一个故事：

一个银行家的儿子取得博士学位以后，改信了基督教。这件事深深刺伤了银行家的心，尽管两个孙子常来看他，但他仍旧闷闷不乐。

一天，银行家看见两个孙子在玩剪纸，便问他们玩什么游戏。

“我们在玩银行家的钱！”孩子不假思索地回答。

老银行家一听，非常高兴：“小孙子身上仍然是我的血统！”

事实上，犹太人尤其是犹太商人中为了取得“钱”上面的成功而放弃犹太人的信仰仍被人视为犹太人的，从来不乏其人。在著名的犹太银行家中，伦敦的哈姆勒，纽约的贝尔蒙特，柏林的布莱希罗德都皈依了基督教；美国赢利最大的出版商、纽豪斯报馆的所有人塞缪尔纽豪斯只雇用非犹太人的编辑或发行人，甚至那些已经在美国名牌大学中获得学术地位的教授，也有许多已不再把自己看作犹太人了。

然而，世人仍把他们都看作犹太人而根本不理睬他们的宗教信仰是否发生过变化。相反，或许正是从这种为争取成功而不惜牺牲其他价值的事情上，人们找到了界定犹太人的最本质特征。

用一个日本商人的话来说：“信仰犹太教的犹太人，做生意确实有一套本领。生意人如果都去做犹太教的信徒，世界上就不会有战争，而都可以赚钱，世间就变成了乐园。也许几百年后，地球上所有的人都会成为犹太教的信徒。”

犹太人的历史与钱的历史有着一定的统一：犹太人和钱都曾长时期仅

作为交换媒介而存在；犹太人和钱都曾在长时期中既受排斥、又遭掠夺；犹太人与人类世界的其余部分曾长时期维持一种纯粹以钱为形式的关系；犹太人在近代是随着钱的崛起而崛起的；当代犹太人最最兴旺发达的地方不是在以国有制为主体的犹太人国家以色列，而是在货币经济最发达的美国！

这足以说明犹太人何以能够幸存下来：只要有钱在流通的地方，就天然地需要犹太人这样的“媒介”，犹太人就可以取得不可替代的位置。这种时候的犹太人是不能灭绝的，因为不能少了他们。

二、奉行彻底的现金主义

在日常生活及交往中，犹太人的现金主义表现得特别明显。在做生意时，犹太人关心的是现金，力求把一切东西都“现金化”。因为在他们看来，在纷繁复杂的社会中，没有人能预知明天会发生什么事，也无法保证对方明天会发生怎样的变化。人、社会及自然，每天都在变，只有现金是不变的，这是犹太人的信念，也是犹太教的“神意”。

有一个富于哲理的犹太故事，说的是一个商人在病危临终之际，立下遗嘱：“请将我所有的财产，包括房子、田地、牲口还有奴隶等全部兑换成现金，用这些钱买一张高级的毛毯和床，然后把余下的钱放在我的枕头里面，等我死后再将它们一同放进我的坟墓。我要带着这些钱到天国去好好休息。”

商人死后，亲人按照遗嘱准备将死者所有财产换得的现金一同埋进他的坟墓。这时，他的一个犹太朋友觉得这样太可惜，就灵机一动，立即掏出支票和笔，签下了同等的金额，撕下支票，放入棺材。他拍了拍死者的脑门说：“老朋友，支票上的金额比现金还要多，你会满意的。”

这则笑话说明了犹太人对现金的偏爱，这似乎是犹太祖先们留下的传统。一方面是因为犹太人长期流浪，驱逐和杀戮时刻威胁着他们，他们必须时刻准备携带现金流亡。另一方面是因为他们对任何人都不放心，他们

总是在考虑，一旦把商品赊出去，钱拿不回来怎么办？于是犹太人在金钱方面就养成了这样一种习惯，遵守现金主义。

在这条习惯的影响下，犹太人对银行存款不感兴趣。他们认为银行虽然有利息，但利息是微乎其微的，并且利息的增长幅度还不如物价上涨的速度快，所以犹太人很少有人会把钱存在银行里。现金虽然没有利息，但因为没有银行存款之类的证据，所以也就不用缴纳各种赋税，因此用起来方便多了。虽然现金留在手中不会增加，但也不会减少，对于犹太人来说，不减少就等于不亏本。再者，如果是一个商人，他的现金随时都可能协助自己扩大投资，把它变成更大的利益，用这些钱购置房产、店铺、设备等固定资产，或者搞商务活动，它会比存在银行里多很多的利润，灵活性也强，运转速度更快。这就是现金的威力。

如果与犹太人打交道，就会明白他们对交易的评价。他们在交易中最关心的就是“你今天带来了多少现款”。更让人感到惊讶的是他们对一个公司的评价：“如果把那个公司换成现钱，它究竟值多少呢？”总而言之，他们关心的是现金，力求把一切东西都用现金的形式来体现，因而他们在做生意时，就力求是现金交易。即使交易的对方是亿万富翁，也难以保证他明天不会发生变异。他们所相信的就是无论外在条件如何变化，惟一不变的就是现金。这就是犹太人的观念。

一家犹太人的小餐馆的墙壁上贴着一首诗：“我喜欢你，你要赊欠，但我不能答应，就怕你不会再上门。”他的意思就是“现金交易，恕不赊欠”，但他的语言却十分婉转。其实，这家小餐馆里一杯酒水才几块钱，但老板为什么要绞尽脑汁编出这样的诗歌来拒绝顾客的赊欠呢？道理很简单。如果小餐馆允许顾客赊欠，其中的利息势必要由自己承担，换句话说，自己所得的利润必然会被这部分利息所侵蚀。再加上小餐馆是小本经营的生意，如果赊欠太多，必将影响餐馆的资金周转，从而会使餐馆陷入困境。

这就是商场中犹太人的精明。

事实上，在现代商品社会里，现金仍是十分重要的。在瞬息万变的商

场中，风险随时存在，甚至随时都有可能发生，如果忽略了现金，往往会导致很大的损失，有时候甚至是血本无归。所以，犹太人的现金主义观念不是没有道理的。

犹太人的现金至上原则，是经商中最实用，也是最简单的方法。无论你是谁，想做什么样的生意，在这点上，必须要多方尝试。这样就会减少许多不必要的痛苦和麻烦，也就不会因此而耽误了自己的生意。

三、把赚钱作为一种人生游戏

犹太人注重金钱，认为金钱是现实中万能的上帝，金钱在他们眼中显得无比的神圣。但是在赚取金钱的时候，他们又把金钱当作是一种十分普通的东西，就和纸张、石头一样，丝毫不觉得金钱有烫手的感觉。

有许多犹太大富豪，当他们手中掌握着数以百万、千万，甚至亿万财富的时候，他们感觉手里所拿的也不过就是一堆纸张而已，并不会感觉到这就是可以时刻给人带来福祸安危的东西。如果他们把金钱看得过重，就不敢再那样心不跳、气不喘地拼命赚取财富了。

要想赚钱，就绝对不能增加自己的心理负担，要十分从容地、冷静地对待金钱。如果对金钱不感兴趣自然赚不到钱，然而倘若把金钱看得太重也会给自己背负了沉重的包袱。这个时候，你所需要的就是彻底地忘掉金钱，不要再把它当作负担才好。

犹太人只把金钱当作是一种很好玩的物品，它在刺激着每个人的神经去高度地投入到这个游戏之中。

人们投入资金的时候就是投入了一次次危险的但却很有趣的游戏。当这个游戏胜利的时候，也是十分有意思的。如果不把赚钱当作游戏，而看作是一项沉重的工作，甚至是在拿命运做赌注的时候，心理压力就会十分强大，以致使人们不敢去冒任何风险了。

著名的金融家摩根就是持有这样的赚钱观念，即赚钱是一种新鲜刺激的游戏，决不让它变成一种沉重的负担。他认为只有以这样游戏的心态去

赚取金钱，才是良好的赚钱心态。

摩根赚钱甚至达到痴迷的程度。他一直以来都有这样一种习惯，每当黄昏的时候，他就到小报摊上买一份载有股市收盘情况的当地晚报回家阅读。当他的朋友都在忙着娱乐的时候，他则说：“有些人热衷于研究足球或者棒球的时候，我却喜欢研究怎样赚钱。”

在谈到投资的时候，他总是说：“玩桥牌的时候，你应当认真观察每一位玩者，你会从中看出有一位是冤大头。如果你看不出哪位是冤大头，那么这个冤大头就是你。”他总是琢磨着赚钱的办法，从来不乱花钱去做自己不喜欢的事情。有的朋友开玩笑说：“摩根，你已经是富翁了，感觉滋味如何？”摩根的回答却很让人玩味：“凡是我想要的东西而又可以用钱买到的，我都能买到；至于其他人所梦想的东西，比如名车、豪宅、名画，我都不为所动，因为我不想得到。”

他并不是一个为金钱而活着的人，他甚至都不需要用金钱来装饰他的生活，他喜欢的仅仅是赚钱这种游戏的感觉，这种一次次投入资金，又一次次地通过自己的智慧把钱赚回来的感觉。在赚钱的过程中充满了风险和艰辛，但是也很有刺激，他喜欢的就是刺激。摩根说：“金钱对我来说并不重要，而赚钱的过程，即不断地接受挑战才是乐趣。不是要钱，而是赚钱，看着钱滚钱才是最有意义的。”

他的意思是说，在赚钱的时候你就进入了一个游戏的世界，作为游戏的参与者，你要不停地与对手进行较量和角逐，你要采用一切办法和手段来胜过其他的人，你要超越所有的人才可以赢得最后的胜利。

四、任何贫穷的理由都站不住脚

好莱坞的一位电影业巨子告诫其子说：“过奢侈的生活！大手大脚地花钱！始终记住不要按你的收入过好日子，这样能使一个人获得自信！”但是，如果没有钱，这一切都只能是幻想。所以，他们认为贫穷就是罪恶。

有一个寓言：有三名神父，分别是英国人、美国人及犹太人。美国神