

浓缩犹太人数千年的经营智慧  
风靡世界的商业《圣经》  
一部被称为全世界惟一通用的经商法则

【最新图文本】

SHIJIESHANGZUIYOUXIUSHANGREN  
DESHENGYIJIN

# 世界上 最优秀商人的

犹太民族是世界上最聪明，最富有的民族之一，美国是世界首富。但美国的财富却大多装在犹太人的口袋里，犹太人的生意以最富于个性和实用性，有着与众不同的经营技巧和战术，使之在世界商战中，被称为全世界唯一通用的经商法则。

**世界第一商人！**

# 生意经



北史/主编  
顶点/策划

中国致出版社

ZHONGGUOZHICHUBANSHE

SHIJIESHANG  
ZUIYOUXIUSHANGREN  
DESHENGYIJIN

【最新图文本】

# 世界上 最优秀商人的 生意经

中国轻工业出版社

ZHONGGUOXIJIUCHUBANSHE

**图书在版编目(CIP)数据**

世界上最优秀商人的生意经/北史 主编. — 北京:中国  
戏剧出版社, 2003.2

ISBN 7-104-01656-2/C·114

I. 世… II. 北… III. 犹太人-商业经营-经验  
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 006918 号

---

**世界上最优秀商人的生意经                      北史 主编**

---

中 国 戏 剧 出 版 社 出 版  
(北京市海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)  
(邮政编码:100086)

新华书店总店北京发行所 经销

北京兆成印刷有限责任公司 印刷

400 千字 787×1092 毫米 1/16 开本 24 印张

2003 年 4 月第 1 版                      2003 年 4 月第 1 次印刷

印数:1-8 000 册

---

ISBN 7-104-01656-2/C·114

定价:29.90 元

## 目

## 录

## 第一章 谋钱术：让钱从大脑中蹦出来

/ 1 /

## 犹太商人的富脑袋

对于犹太人来说，生活在这个世界上赚钱是最重要的事。然而，惟利是图，不择手段的拜金主义者在犹太商人中却少得可怜，他们之中大部分人是合法地赚大钱，正所谓“君子爱财，取之有道”。这些“君子们”知识面广，反应敏捷，判断准确。只要有钱可赚，他们不会放过一切机会。拿军队中服役的犹太人来说，也是不会放弃赚钱念头的。他们总是千方百计寻找所有赚钱的机会，他们甚至巧妙地把军营作为放高利贷的最佳场所，以赚取高额利率。

- 01 绝不放弃赚钱的任何空隙：奉行有利可图 / 3 /
- 02 活智慧就是财富：让智慧经与生意经合在一起 / 5 /
- 03 胸中有墨，才能黄金万两：知识是别人抢不走的聚宝盆 / 8 /
- 04 靠学识去赚大把的钱：粗俗者成不了大商人 / 10 /
- 05 一口吃掉困难：只要付出，就会换来回报 / 12 /
- 06 把自己变成一个高财商者：拿出致富的本领 / 15 /
- 07 机智是取胜的筹码：你不是机灵鬼，别人就是机灵鬼 / 19 /
- 08 跳出束缚，眼光看开：全面权衡，才能成大事 / 22 /

## 第二章 算钱术：把钱匣子藏在心里

/25/

## 犹太商人的富脑袋

我们常常听到人们这样说：“世界的金钱装在犹太人的口袋里。”犹太人从人口上说只占世界总人口很小很小的比例，但他们的富有却是众所周知的。无论是在世界首富的美国，还是在亚洲富庶的日本，犹太人都在金融界或商业界独占鳌头，百万、亿万富翁不乏其人。那么他们为什么能拥有这么巨大的财富呢？这光靠有一个聪明的头脑是不够的，关键是他们掌握了 78:22 的经营魔法。

- 09 只有会算钱，才能会挣钱：巧打算盘巧获利 /27/
- 10 掌握 78:22 的经营魔法：保证生财有道的黄金定律 /32/
- 11 生财之道在于“和气”两字：搞好人际关系至关重要 /37/
- 12 学会“推销自己”：让自己成为赚钱的主人 /39/
- 13 把自己变成一个高财商者：变换挣钱的方法 /41/
- 14 一只空袋子是立不起来的：要学会经营自己 /44/
- 15 靠欺骗发不了大财：不做投机生意 /48/
- 16 信任是一个最有用的品牌：少玩“花肠子” /51/

## 第三章 抓钱术：靠双手每天挖一座金矿

/55/

## 犹太商人的富脑袋

犹太商人对“薄利多销”的营销策略持相反的态度，有其道理。他们认为：在灵活多变的营销策略中，为什么不采取别的上策而采用了下策？卖三件商品所得的利润只等于卖出一件商品的利润，这是事倍功半的做法。上策是经营出售一件商品，应得一件商品应得的利润，这样既可省了各种经营费用，还可保持市场的稳定性，并很快可以按高价卖出另外两件商品。而以低价一下卖了三件商品，市场已饱和了，你想多销也无人问津了，利润起码比高价出售者少了很多，并毁了市场后劲。

- 17 定下赚钱的目标：想到的事，就要做到 /57/
- 18 惟有现钞是最实在的：不玩虚的，要来实在的 /60/
- 19 决不贪占不义之财：拒绝让金钱诱蚀灵魂 /62/
- 20 抓住“厚利适销”的要诀：打破“薄利多销”的套路 /64/

|    |                       |      |
|----|-----------------------|------|
| 24 | 反应速度是取胜的天规：学会果断出击     | /67/ |
| 25 | 信息能决定生意的成败：彻底改变封闭式经营法 | /70/ |
| 26 | 把一个信息变为一把金钥匙：信息灵，百业兴  | /72/ |
| 27 | 只要用心，就能拥有金库：巧妙地暗渡陈仓   | /75/ |
| 28 | 知根知底才能对路：在沙里淘出大把的金    | /79/ |
| 29 | 看准病，再下药：抓钱十术          | /83/ |

## 第四章 挣钱术：擅长把机会变成财富 /93/

### 犹太商人的富脑袋

在犹太人的挣钱术中，有一条广为人知的法则——“即使1美元也要赚”。“即使是1美元也要赚”的挣钱术表明：犹太人惯于采取“避实就虚，化整为零，积少成多”的策略，最后战胜强大的对手。实行积微成多的谋略，必须做到心怀大志，对前程自信；如果自惭形秽，胸无大志，永难成功。同时，还要具有坚忍不拔的意志和扎扎实实、埋头苦干的精神。犹太人的忍耐，创造出犹太人赚钱的信念：“在忍耐中争取我们应得到的一切，你要为我的忍耐付出代价。”犹太人的坚定耐心和具有悠久历史的忍耐力是常人难以置信的，但是，他们的忍耐也是有先决条件的，是有“度”的。精明的犹太商人最擅长计算，他们有较强的判断能力。如果他们认为和自己的合作伙伴在某方面有利于自己，能够为自己带来钱财，那么，他们就可以以坚定的耐心，等待对方转变心情或者等待时机的到来。

|    |                        |       |
|----|------------------------|-------|
| 27 | 宁可钱生钱，不要人省钱：立足于赚钱而不是攒钱 | /95/  |
| 28 | 只要有钱挣就是满足：即使是1美元也要赚    | /98/  |
| 29 | 尽可能把损失降低到最低点：不让钱打水漂    | /100/ |
| 30 | 做生意无禁区：冲破国界打天下         | /102/ |
| 31 | 在逆境中寻找机遇：只要有勇气就能挣钱     | /104/ |
| 32 | 不会忍耐，就会失去机会：注意买卖中的“度”  | /106/ |
| 33 | 看准之后就下手：把商机拖到金库中       | /110/ |
| 34 | 把运气变成财气：留意生意场上的每一个细节   | /113/ |
| 35 | 抓住机会，敢想敢做：吃小亏获大利       | /116/ |
| 36 | 盯住时机，买卖有方：囤积居奇赚钱术      | /118/ |
| 37 | 奇思怪想，可以出奇制胜：需要别出心裁的一股劲 | /123/ |

## 第五章 赢钱术：从别人口袋里掏出钱

/127/

## 犹太商人的富脑袋

犹太人做生意时，认为让女人掏腰包，远比让男人掏钱出来的机会要多得多。犹太人千百年来 的经商经验是，如果想赚钱，就必须先赚取女人手中所持有的钱。相反，如果 经商者想清洗男人兜里的钱，拼命“瞄准男人”，这笔生意则注定会失败。因为男人的工 作是赚钱，能赚钱并不表示持有钱、拥有钱，消费金钱的权力还是操纵在女人的手中。在 花钱方面男人还得听女人的。民以食为天，所以“吃”是天下一笔最大的生意。犹太人认 为嘴巴的功能有二：一为说，一为吃。犹太商人经过他们几千年的反复实验，总结出“嘴 巴”也是最能赚钱的商品之一。每个精于赚钱的人，都必须掌握这样一条赢钱术——善 于在嘴巴里挖钱！“越是流行的东西，越有钱可挣”，这是犹太人坚信不移的赢钱术，因此 他们常这样做：巧妙利用人们“向上看”的心理去操纵流行趋势。

38 让女人动心就能有收获：女人比男人能花钱 /129/

39 “吃”是一笔最大的生意：善于在嘴巴里挖钱 /133/

40 学会抓住大众心理：跟着流行风跑 /135/

41 有买卖就成交易：做生意不能拖拉 /136/

42 一笔生意，两头赢利：大家一同吃蛋糕 /139/

43 让大家都能迷上你：利用人们求新奇的心理赚钱 /142/

44 抬高价格就有戏：高额定价赚钱法 /143/

## 第六章 变钱术：不怕钱少，就怕手段少

/147/

## 犹太商人的富脑袋

如何把手中的钱用活，是犹太人经商的一门大学问，他们运作的变钱术是不作存款， 而作现金运转。一般人认为，银行存款和现金相比，当然是现金最可靠，既不获利也不亏 损。小心谨慎的犹太人当然在二者择一 的条件下选择了后者。因为对犹太人来说，“不减 少”正是“不亏损”的最起码的做法。想借助银行存款求得利息，是不太可能获得利润 的。

45 想办法把钱借给别人就是成功：借他人的钱来发财 /149/

46 把死钱变成活钱：坚持“不作存款”的经营规则 /151/

- 47 借第三只手变出钱来：借势打出自己的品牌 /155/
- 48 只有傻瓜才拿自己的钱去发财：找到变钱的上上策 /157/
- 49 声东可以击西：明亏暗赚 /161/

## 第七章 投钱术：看准之后就把钱撒出去 /163/

### 犹太商人的富脑袋

在市场竞争中，犹太人的一切投钱决策思维，都是因“利”而驱使的。在相互争“利”的商场，使生意人真正获利的关键在于正确的决策，这就要求生意人应具备相应的素质。一是知彼知己，善于察市料“敌”，及时掌握市场的动向、消费者的需求；准确判断竞争对手，知其力，料其行，先发制人，抢先占领市场。二是扬长避短，善于出奇制胜。充分用己之长，由长而谋，因利动止，并注意用自己的优势，在时间速度上用奇，在产品设计上用奇，在经营销售上用奇，使竞争对手意料不到或仿效不及，从而迅速收口投资并赚回期望的目标值。三是审时度势，善于操纵商机。适时抓住市场上有“利”可图的一切机会，主动发起出击。在具体做法上，或施小利诱对手而动，或放弃眼前的小利，假痴不癫，使竞争对手进入误区，从而使自己获得大利。

- 50 敢于作出惊人的投资策略：胆大心细，迅速出手 /165/
- 51 抢先占领市场：因利而冒险 /167/
- 52 只要值得，就要去冒险：没有大风险，就没有大收获 /170/
- 53 小鱼敢吃大鱼：掌握兼并绝招 /174/
- 54 用钱追钱是妙招：让钱去找钱 /176/
- 55 做生意总有赚有赔：取长补短继续干 /180/
- 56 把别人的钱拿过来：摸准融资的绝窍 /184/

## 第八章 攒钱术：让自己成为铸造金库的高手 /189/

### 犹太商人的富脑袋

犹太人把时间看得如此重要，在工作中也往往以秒计算，分秒必争。一旦规定了工作时间，就严格遵守。下班铃声一响，即使是打字员，他们只要再花几秒钟时间再打10个字就能完成的一件公文，他们也不再打而下班。强烈的时间观念提高了他们的工作效率，而把时间和商品对等，使盗窃时间就像偷取别人金柜内的金钱那样可耻。



- 57 浪费时间就等于浪费金钱：不要盗窃时间 /191/
- 58 操纵“心理暗示术”：让顾客跟着感觉走 /196/
- 59 从无到有，从小到大：把每一次生意做到位 /199/
- 60 判断准，才能不失手：走每一步棋都要求稳 /203/
- 61 高级投手都会看准方向：投资是一种更高明的理财 /205/

## 第九章 管钱术：看紧自己的钱柜 /209/

### 犹太商人的富脑袋

犹太管理法则提醒经营者，你的公司就好比一个小分队，也是由各色各样的人组成，他们都有自己的看家本领。身为老板，你就要做到对部下的特点、能力、甚至个人的性格了如指掌，做到适才适所，使内在的潜力得到充分的发挥。惟有如此，你的公司才可能高人一筹。

- 62 和和气气，才能生意旺：以善行天下 /211/
- 63 让手下的人都成为挣钱英雄：找到能帮自己挣钱的人 /215/
- 64 该坚持的一定要坚持：不轻易向部下让步 /217/
- 65 绝不把问题遗留到明天：克服积压文件的陋习 /219/
- 66 把现金看好：多留心无坏处 /221/
- 67 一分钱难倒英雄汉像账房先生一样爱好金钱 /224/
- 68 力戒大手大脚：该降就降，该紧就紧 /227/

## 第十章 护钱术：按照规矩办好事 /231/

### 犹太商人的富脑袋

在犹太人心中，有一套属于他们自己的观点，他们认为，纳税是和国家订的无形的“契约”，无论发生什么问题，自己也要履行契约。当然，犹太人“绝不漏税”并不表明他们轻易地就交出不合理的税款。他们讨厌被人随意征税。犹太商人在做一笔生意之前，总是要首先经过认真计算，这笔生意是否能挣钱，先粗略算出在除去税款以外，他们有多少钱能装入自己的口袋。

- 69 不挣不能要的钱：依法纳税 /233/
- 70 适当打一些“擦边球”：守法更善于用法 /236/

**71** 都按规矩办事：精于合理地赚大钱 /240/

**72** 点子都是人想出来的：负了债，也有辙 /243/

## 第十一章 讨钱术：看人下菜碟 /247/

### 犹太商人的富脑袋

犹太商人完全明白收账不能一个调子唱到底，要因人而异，见什么人唱什么歌，换句话说，什么庙念什么经，到什么山上说什么话。对付债务人，也应“看人下菜碟”，因人而异制定讨债策略。

**73** 摸清债务人的底：看一看葫芦里到底藏的什么药 /249/

**74** 因人而异不同上菜碟：见什么人，唱什么歌 /254/

**75** 会要的，不如会讨的：两手都有狠招 /258/

## 第十二章 用钱术：该花的钱一定要花出去 /265/

### 犹太商人的富脑袋

犹太人认为欲望好像野草，农田里只要留有空地它就生根滋长，繁殖下去。欲望就是如此，只要你心里留有欲望，它也会生根繁殖。欲望是无穷无尽的，但是你能满足的却微乎其微。人们要仔细研讨现在的生活习惯，你们认为有些是必要的支出，但经过明智思考之后便会觉得可以把支出减少，也许觉得可以把它取消。大家要把这句话当做格言：花一块钱，就要发挥一块钱的100%的功效。

**76** 绝不轻易瞎花钱：花一块钱就能发挥100%的功效 /267/

**77** 敢把大把大把的钱用到点子上：博取消费者的好感 /271/

**78** 一只空袋子是立不起来的：诚实挣钱和节俭开支 /273/

**79** 打好自己的“算盘”：做一个预算专家 /277/

**80** 练几招理财要诀：别把钱不当钱 /282/

**81** 享受生活，享受挣钱：自己给自己减压 /287/

## 第十三章 谈钱术：用嘴巴咬住钱币 /289/

### 犹太商人的富脑袋

在商谈中商定有关价钱问题时，对金钱非常热爱的犹太人，态度是非常认真的。犹

太人对每个有关价钱的问题，都会非常认真地考虑。对于利润的一分一厘及契约书的形式等，也相当仔细。在这些问题上，他们没半点含糊，即使谈得满嘴白沫也不要休，发生激烈的争吵也在所难免。犹太人的“变脸术”，是值得我们学习的。他们的理智，足以战胜一切。在利益关头，“面子”算什么，值多少钱？因此，为了“面子”，不值得放弃商谈或浪费时间来拖延商谈。为了达到争利益的目的，犹太人善于向对手施加压力。

- |     |                           |       |
|-----|---------------------------|-------|
| 82  | 外表要像绅士：佛要金装，人要衣装          | /291/ |
| 83  | 刺探清楚后，再谈判：把要做的事情弄明白       | /294/ |
| 84  | 避免谈到哪就算哪：确定好每一次谈判的目标      | /296/ |
| 85  | 拿出几套具有杀伤力的方案：心中始终要有一本账    | /299/ |
| 86  | 把自己藏得越严实越好：千万别泄露自己的秘密     | /301/ |
| 87  | 耐心寻找双方的调和点：问题总是一步一步解决的    | /305/ |
| 88  | 摸清对方隐藏的“底牌”：挖出有用的秘密       | /308/ |
| 89  | 越谨慎，越受益：“瞎子打灯笼”与“打破沙锅问到底” | /311/ |
| 90  | 在利益关头，“面子”算什么：有利就要争       | /313/ |
| 91  | 莫因小利而失大利：大家都要退让一点         | /316/ |
| 92  | 不同意的就不要勉强：敢于说“不”字         | /319/ |
| 93  | 敢于放手搏一把：该冒险就冒险            | /324/ |
| 94  | 给对手来一个措手不及：攻其不备，出其不意      | /326/ |
| 95  | 及时点住对方的穴位：抓住时机，趁势而动       | /329/ |
| 96  | 请勿争先恐后：自己别先抢着报价           | /332/ |
| 97  | 与利益无关的都不管：放弃立场的争执         | /335/ |
| 98  | 以坦诚和信誉为筹码：守信用的人能做长久生意     | /337/ |
| 99  | 坚决堵住不能出现的漏洞：把该防范的问题都刻在纸上  | /340/ |
| 100 | 合同是与神的签约：恪守自己的承诺          | /342/ |
| 101 | 靠承诺办事：信守签定的协议             | /346/ |
| 102 | 把谈判桌摆在大脑中：博闻强记有利于谈判       | /350/ |
| 103 | 发挥嘴巴的威力：巧妙说服              | /352/ |
| 104 | 把谈判进行到底：突破僵局的绝招           | /356/ |

# 第一章

## 谋钱术：让钱从大脑中蹦出来

对钱财必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边，你越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。

——犹太商人的金钥匙

---

### 犹太商人的富脑袋

对于犹太人来说，生活在这个世界上赚钱是最重要的事。然而，惟利是图，不择手段的拜金主义者在犹太商人中却少得可怜，他们之中大部分人是合法地赚大钱，正所谓“君子爱财，取之有道”。这些“君子们”知识面广，反应敏捷，判断准确。只要有钱可赚，他们不会放过一切机会。拿军队中服役的犹太人来说，也是不会放弃赚钱念头的。他们总是千方百计寻找所有赚钱的机会，他们甚至巧妙地把军营作为放高利贷的最佳场所，以赚取高额利率。



## NO 1

绝不放弃赚钱的任何空隙  
奉行有利可图

什么是谋钱术？按照犹太人的说法，就是谋到钱的途径。对于犹太人来说，他们的谋钱观念与众不同，认为“只要赚钱就行”，所以他们从不认为钱丑恶肮脏，而是把钱视为人生无法或缺的一部分。

对于钱，古今中外的名人曾作过许多精彩的论述。莎士比亚认为金钱可使盲人重见天日；美国索尔·贝娄说：“金钱是惟一的阳光，它照到哪里，哪里就发亮；”而早在 2000 多年前，犹太人就有谚语说：“钱不是罪恶，也不是诅咒，钱会祝福人；”这充分体现了犹太人有利可图的谋钱观。

犹太人的经商思想非常自由，什么生意都可以做，什么钱都可以赚，因为犹太人认为，我关心的是如何赚钱，而不是钱的性质；把钱加以区分，是件无聊透顶的事。当然，犹太人从不去做违

法的生意。

犹太人认为创办公司的目的就是为赚钱，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，尽管他们兢兢业业刚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，不管世界上共产主义和资本主义如何对立，他们照样做生意。1917 年，苏联刚成立时，许多资本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？

犹太民族是一个和上帝缔结彩虹之约的民族，因而他们极讲究信誉、遵守契约。然而，这种思想并没有使他们将契约供奉在神龛里，而是连神圣的契约也要当做商品，从中牟利。

在犹太商人中有一类专门从事倒卖契约的商人叫“贩克特”，译成汉语也叫“掮客”。他们要么将别的公司已签订好的合同买下来，自己履行，从中获利；要么倒卖给第三者，从中赚取佣金。当前，中国的股票和证券市场中，也出现了这种“贩克特”，发大财者不计其数。

对于犹太人来说，生活在这个世界上赚钱是最重要的事。然而，惟利是图，不择手段的拜金主义者在犹太商人中却少得可怜，他们之中大部分人是合法地赚大钱，正所谓“君子爱财，取之有道”。这些“君子们”知识面广，反应敏

捷，判断准确。只要有钱可赚，他们不会放过一切机会。拿军队中服役的犹太人来说，也是不会放弃赚钱念头的。他们总是千方百计寻找所有赚钱的机会，他们甚至巧妙地把军营作为放高利贷的最佳场所，以赚取高额利率。

\* \* \* \* \*

同样，犹太商人在谋钱时，对于所借助的东西，也从不存在一点儿感情。只要有利可图，且不违反法律，拿来用了就是，完全不必考虑过多。因此，就是在别人看起来无可借助的条件下，犹太商人也能顺顺当当地谋钱成功。

从某个角度讲，犹太人全方位的谋钱术是值得借鉴的，它体现了一个优秀商人的经营意识，抛弃了许多人为的观念障碍，是赢得财富人生的开放思维。

## NO 2

### 活智慧就是财富 让智慧经与生意经合在一起

犹太人追求以智慧谋钱，这就是说智慧与金钱的同在与统一，使犹太商人成了最有智慧的商人，使犹太生意经成了智慧的生意经：犹太生意经是让人在做生意的过程中越做越聪明而不是越迷失的生意经！

犹太人是一个酷爱智慧的民族，犹太商人也是极擅长于以智取胜的商人。其他不说，在实业世界中专执金融这个牛耳就足以证明这一点。不过智慧这个词也属于模糊概念，范围极大、定义又不清，到底什么是智慧，可能各有各的说法，那么在犹太商人看来，什么是智慧呢？

\* \* \* \* \*

犹太商人之所以能驰骋于世界经济舞台，这和他们的精明绝伦有很大关系。有一则笑话正反映犹太人对精明的心态：

美国和苏联两国成功地进行了载人

火箭飞行之后，法国、德国、以色列也纷纷拟订了月球旅行计划。一切登月设备都制造完，下一步该是挑选宇航员了。

招考人员先问应征的德国人，在什么待遇下才肯参加太空飞行。

德国人回答：“我需要 3000 美元，1000 美元给妻子，1000 美元作购房基金，1000 美元自用。”

下面轮到法国人回答：“给我 4000 美元我才干。1000 美元给我妻子，1000 美元归还购房贷款，1000 美元给我的情人，还有 1000 美元留着自己用。”

犹太人应征者说：

“给我 5000 美元我才干，1000 美元给你，1000 美元归我，其余的 3000 美元雇德国人开太空船。”

尽管招考人员不一定会这么做。但这件事足以反映犹太人的精明，他们不必自己去冒风险。只须摆弄数字就可以了。

犹太人还有则笑话，谈的是智慧与



财富的关系。

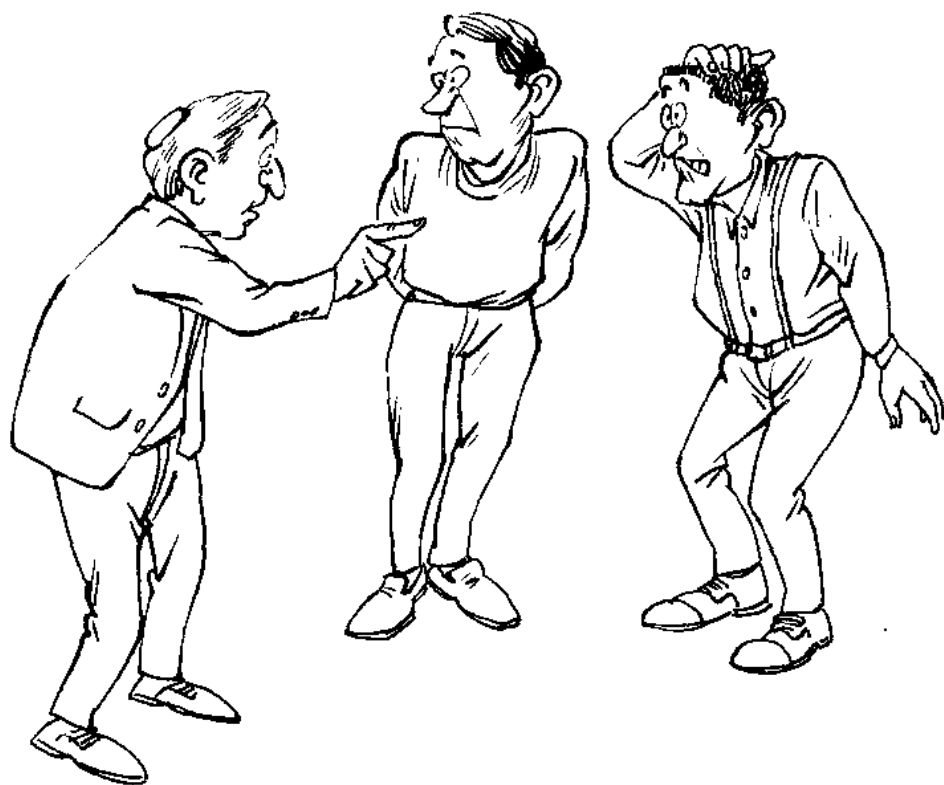
两位拉比在交谈：

“智慧与金钱，哪一样更重要？”

“当然是智慧更重要。”

“既然如此，有智慧的人为何要为富

人做事呢？而富人却不为有智慧的人做事。大家都看到，学者、哲学家老是在讨好富人，而富人却对有智慧的人露出狂态呢？”



“这很简单。有智慧的人知道金钱的价值，而富人却不懂得智慧的重要呀。”

拉比即为犹太教教士，也是犹太人生活等一切方面的“教师”，经常被作为智者的同义词。所以，这则笑话实际上也就是“智者说智”。

拉比的说法不能说没有道理，知道金钱的价值，才会去为富人做事；而不知道智慧的价值，才会在智者面前露出

狂态。但笑话明显的调侃意味又体现在哪里呢？就体现在这个内在悖谬之上。

有智慧的人既然知道金钱的价值，为何不能运用自己的智慧去获得金钱呢？知道金钱的价值，但却只会靠为富人效力而获得一点带“嗟来之食”味道的酬劳，这样的智慧又有什么用，又称得上什么智慧呢？

所以，学者、哲学家的智慧或许也可以称做智慧，但不是真正的智慧，因