

美国前总统顾问、犹太拉比  
深入阐释犹太民族“商业新十诫”  
致富只有一种方法，就是勤奋地满足别人的需要

# 犹太致富金律

Thou Shall  
Prosper

Rabbi Daniel Lapin  
[美] 丹尼尔·拉平 著 / 刘真如 译

不要瞧不起财富  
不要独来独往  
不要迷失自我  
不要追求完美  
不要惧于领导

不要逃避变化  
学习猜测未来  
不要搞错焦点  
不要吝惜财富  
永不退休





# 犹太 致富金律

Thou Shall  
Prosper

Rabbi Daniel Lapin  
[美] 丹尼尔·拉平 著 / 刘真如 译



中信出版集团 · 北京

图书在版编目 ( CIP ) 数据

犹太致富金律 / ( 美 ) 丹尼尔·拉平著; 刘真如译  
-- 北京: 中信出版社, 2017.4 ( 2017.6 重印 )

书名原文: Thou Shall Prosper: Ten Commandments  
for Making Money

ISBN 978-7-5086-7177-2

I. ①犹… II. ①丹… ②刘… III. ①犹太人 - 商业  
经营 - 经验 IV. ① F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2017 ) 第 001763 号

Thou Shall Prosper: Ten Commandments for Making Money  
by Rabbi Daniel Lapin

Copyright: © 2010 by Rabbi Daniel Lapin

This edition arranged with Carol Mann Agency

Through BIG Apple Agency, INC., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese translation copyright:

© 2017 CITIC Press Corporation

本书仅限大陆地区发行销售

All rights reserved.

本书版权由深圳市以中国际经贸文化交流有限公司引进

犹太致富金律

著 者: [ 美 ] 丹尼尔·拉平

译 者: 刘真如

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

( 北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029 )

承 印 者: 北京楠萍印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 11.25 字 数: 218 千字

版 次: 2017 年 4 月第 1 版

印 次: 2017 年 6 月第 2 次印刷

京权图字: 01-2017-1516

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5086-7177-2

定 价: 49.00 元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题, 本公司负责调换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com



# 推荐序 1

## 左手人生，右手事业

魏炜 北京大学汇丰商学院商业模式研究中心主任

犹太人一直是一个值得关注的商业族群，其财富积累的高度、商业延展的广度、商业成功的跨代际延续程度，都可称为人类史上商业族群之第一。因此，这本《犹太致富金律》一入手，基本是一气呵成读完的。

看完全书，最打动我的是《结语》的开头语：“人生就是事业，事业就是人生，学会其中一种，你也学会了另一种。”

事实上，如果不是标题《犹太致富金律》，这本书看起来更像是一本心灵鸡汤式的读物，里面主要的内容是教你“如何做一个好人”。把这些内容——不要瞧不起财富，不要独来独往，不要迷失自我，不要追求完美，不要惧于领导，不要逃避变化，学习预测未来，不要搞错焦点，不要吝惜财富，永不退休——作为致富金律，总是会让人产生疑虑：“这是真的吗？这就是犹太人的致富金律？”



然而，是的，每个人都是一个完整的生命：“人生就是事业，事业就是人生，学会其中一种，你也学会了另一种。”你不能在不了解“如何做一个好人”的情况下去完成“如何做一个好企业”的命题。

不要误会“做一个好人”，是简单的“好人”，而是要形成一些有益的、科学的价值观、人生观，比如，正确的财富观（不要瞧不起财富，要形成“企业经营本身是高尚的”这种信念）、与人协同的能力（不要独来独往）、思维能力（学习预测未来，关注因果关系）等等。事实上，这些底层的价值观确实会影响一个企业家在内在驱动力、组织协调能力、正确归因洞察能力等方面的表现，并综合地体现为一个企业家的领导力。

事实上，商业历史上称得上伟大的企业家和企业，无一不是在“人”这一维度上的通彻和成功：稻盛和夫倡导敬天爱人，不断探寻“作为人，何为正确”的命题；华为的以用户为中心、以奋斗者为本、批评与自我批评；巴菲特曾表示“必须有工作激情但又没有贪念，并且对投资过程入迷的人才适合做这个工作”……这些都表明，对“人生”的关注，对“人生”修炼的坚持、持续性投入，是如何影响到最终事业的高度的。

值得注意的是，这十条致富金律的前缀几乎都是“不要/永不”，因此，也可以看成是戒律。这其实也是意味深长的：对于做什么能成功，是很难重复的；然而，对于不做什么可以避免失败，确实有很多可以借鉴的地方。而所谓事业的成功，其实也就是不断克制自己在人生过程中一些“失败”的习性。古人也讲“吾日三省

吾身”，道理是相通的。

因此，鉴于以上的阅读体会，笔者向读者推荐这本书。同时，笔者还要给出另外两个推荐理由：

首先，本书中包含很多微言大义的商业微案例，可读性极强。

其次，这本书各个章节独立成章，可一气呵成读完，可分章节多次读完，还可以随便挑选章节阅读，都能做到开卷有益。

左手人生，右手事业。祝中国的企业家们可以从这本书中吸收到犹太人的商业智慧和营养，把自己的企业经营得越来越好。



## 推荐序 2

### 致富无原罪，生财有正道

——从《犹太致富金律》谈犹太商业智慧

傅有德 山东大学犹太教育跨宗教研究中心主创人、主任

有人问我对犹太人及其文明的看法，我说：“小民族大智慧。”

目前，全世界的犹太人是 1300 多万。“二战”前，犹太人口比现在多，大概有 1800 万。不论是“二战”之前还是现在，犹太人作为一个族群都是很小的，尤其是和中华民族相比，其人口数量着实不足道哉。然而，犹太人却以卓越的聪明才智著称于世。前些年读过一书，名曰《六个改变了世界的人》（*Six Who Changed the World*），是一部摩西、耶稣、保罗、马克思、弗洛伊德和爱因斯坦的传记。摩西乃是犹太教的实际创始人。借着祖先传下来的一神信仰，以上帝启示的方式制定了“摩西十诫”和一套完整的律法，建立了人类历史上第一个一神教。耶稣是基督教的创始人，在《圣经》和古犹太教基础上提出了基督教的基本学说和教义，后来保罗



发展并建立了成为世界第一大宗教的基督教，逐渐形成了融信仰与理性于一炉的现代西方文化，对人类影响之巨，无论怎么评价都不会过高。马克思在中国家喻户晓，其政治、经济与社会思想引发的革命，改变了世界格局，至今影响着亿万之众。弗洛伊德开辟了无意识领域的研究，创立了一门崭新的学问——精神分析学。爱因斯坦是牛顿之后最伟大的科学家，其狭义相对论和广义相对论在科学界代表着一个新时代，至今无人超越。恰好，他们都是犹太人。自诺贝尔奖设立以来，有 100 多位犹太裔杰出人士获奖，占到总数的 1/4。自古及今，犹太裔群体在思想、科学、文学、艺术、商业、政治等各个领域造就的世界级精英难以胜数，可谓人才辈出，群星璀璨。试想，一个人口如此之少的小民族，却创造了许多人口众多的大民族都不可企及的惊人成就，岂不是“小民族大智慧”吗？

犹太人不仅智慧卓然，而且也以富裕著称。这并非是说，每个犹太人，或者每个犹太家庭都很富有，而是说和其他族群相比，犹太富人的比例是最高的。马克·吐温说：犹太人只占世界人口的 1%，正常情况下，犹太人应该默默无闻，但是犹太人的名声响亮，而且始终如此。犹太人是成功的企业家，纽约百老汇绝大部分批发业掌握在犹太人手中；德国赚钱的大企业有 85% 掌握在犹太人手中。犹太人是赚钱高手。《犹太致富金律》的作者丹尼尔·拉平认为马克·吐温夸大了犹太人口的数目，但他承认，“说犹太人在企业上的成就高得不成比例，倒是相当正确的。……所有检讨过古往今来犹太人状况的人，都承认一个简单的事实：犹太人善于经商”。他还举例说，在每年 400 人的《福布斯》排行榜中，犹太人多得不成



比例。犹太人大约只占美国人口的 2.3%，按均值计算，能进入《福布斯》排行榜的犹太人大约有 9 位。但实际上，每年都有 60~100 个犹太人榜上有名。犹太人的平均富有程度远高于其他民族；犹太富豪在世界富豪中所占的比例也远远高出其他民族，这个事实是犹太人和非犹太人都承认的。

犹太人何以致富？《犹太致富金律》的作者丹尼尔·拉平说，犹太人通过办企业、搞商业、开银行而获利致富。那么，如何经营工商和金融企业才能发财致富呢？换言之，犹太人的经商谋利之道是什么？丹尼尔拉比出身正统派犹太家庭，自幼受益于严格的家教，浸淫于传统犹太教氛围，熟读希伯来经典《圣经》和《塔木德》，既在犹太会堂担任专职拉比，又广泛结识工商界名流，还亲身开办企业，拥有丰富的实用知识和管理经验。他依据犹太教的经典和传统，结合自己的经历，精心写成的这部著作，在很大程度上代表了犹太智慧的组成部分——商业智慧。

丹尼尔拉比在其著作中提出了十条犹太人的经商致富之道。请注意，作者把这些致富道理归纳为十条，是有意模仿《圣经》里的“摩西十诫”。这些律则不仅数目是十条，而且表达的方式也类似于“十诫”的否定式。“摩西十诫”是根本性的诫命，是犹太教的核心所在。在丹尼尔看来，他所提出的这十条赚钱要则也是犹太人经商之道的核心或根本，绝不是细枝末节性的发财技巧。值得特别留意的是，他所说的这些赚钱要旨，皆与传统犹太教智慧和犹太人特殊的现实境遇有关，因此可以说，犹太人的赚钱智慧是其宗教信仰与长期生活实践相结合的产物。

“不要瞧不起财富”之所以成为第一条金律，目的是破除人们对于赚钱的偏见，树立正确的财富观。有一种偏颇的财富观颇为流行：办企业以获利为目的，在道德上有“原罪”。然而，丹尼尔拉比在书中引述《圣经》经文，说“上帝看着一起所造的都甚好”，“甚好者”当然也包括金银财富；他还引述《圣经》和《塔木德》中关于上帝肯定金银财宝价值，以及称赞犹太始祖、摩西等先知、所罗门王、约哈南等圣哲不仅智慧且富有的话语，还借用所罗门的话“财富是智者的皇冠”，上帝用财富奖赏明智之人。作者还以一些成功的富人如微软创始人比尔·盖茨，以及星巴克董事长等许多大亨为例，表明他们在个人致富的同时，也极大地增加了社会财富，提供了就业机会，并慷慨资助了教育、医疗等事业，为社会做出了巨大贡献。他力图表明，金钱是神圣的。靠诚实守信经商、办企业赚钱是高尚与光荣的事。换言之，“君子爱财”是天经地义的，只要“取之有道”便是善行。因此，人们不必因为赚钱而在心理上产生道德负罪感。他希望人们了解并接受这一金律，放下赚钱失德的包袱，轻松愉快、心安理得地经营他们的企业，努力为自己也为社会创造财富。

在拉平看来，金钱并非人的一切价值和意义。他借用美国哲学家、心理学家威廉·詹姆斯的话，认为人的意义是“人的身心力量”和“他所拥有的一切”之和。请注意，拉平与马克思虽然都认为犹太人推崇金钱，但他们对此的态度却截然不同。马克思对于犹太人的金钱崇拜做了无情的道德批判和政治批判，而拉平则赞同甚至夸耀这种财富观。从书中可知，拉平对于金钱崇拜的赞同是基于



他对人性需要的别样理解。他说：“人有很多需要，有些是跟灵魂有关的崇高需要，有些需要比较简单，大部分跟肉体有关，所有的需要都很有道理，商业是满足这些需要的机制。”在他看来，人有动物性，因此有原始冲动；此外，人还有非物质的属灵一面。如果说前者是表现为自私自利的行为，后者则体现了人性的升华与精神超越。这番话让我联想到同样是犹太人的亚伯拉罕·马斯洛。这位杰出的人本主义心理学家在《动机与人格》中提出了人的五种需要：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求以及自我实现需求。这些需要是人赖以生存的基本需要，而且其实现有一个由低到高的次第，即首先满足生理需要，然后才会渐次实现更高层次的非物质性的需要。拉平在其书中肯定，人的所有需要都是合理的，都应该得到满足。经商取利之所以合理并且是道德的，恰好在于“商业是满足这些需要的机制”。我想，说商业是满足人之所需的机制，不仅是说，商人经销的商品形形色色，可以满足人的多方面需要，而且也是在说，商人的心理动机里既有赚钱谋利的因素，也有“为人民服务”的道德观念。再退一步，即便经商的目的仅仅在于赚钱谋利，交易行为在客观上也产生了满足个人或社会需要的效果，所谓“主观为自己，客观为他人”。仔细想来，假如我们不以纯粹道德的立场思考问题并做出判断，那么，这位犹太拉比所说的话还是颇有几分道理的。

这一条金律对于中国有特别的意义，因为中国传统文化具有特别浓重的商业偏见。众所周知，前现代的中国传统属于农业文明，其特点之一便是重农抑商。农业被视为立国之本，因其直接关

系国计民生而历来受到重视；在经济上，经商有利可图，虽非绝对禁止，但须“限制”在一定范围内。举凡关乎基本民生且高利的商品，皆为国家专营，不得私贩，违者必遭刑罚。在道德上，孔孟之道称“君子喻于义，小人喻于利”。有德之人唯义为重，而商贾贩夫则被认为见利忘义，奸诈不端，且“无奸不商”，因而为正人君子所不齿。在政治上，古代中国长期明文禁止或限制商人为官，使其仕途闭塞，处于社会的下层。凡此种种对商业和商人的歧视和压制，严重抑制了中国商业的发展。近现代以来，尤其是改革开放以来，中国工商业虽然得以迅猛发展，但在人们的内心深处，发财致富必然在道德上亏欠于他人与社会，因此，企业家和商人具有道德原罪。丹尼尔拉比在这里提出，不要瞧不起财富，犹太教义从来不认为财富是罪行的表征。而且论证了经商谋利的道德性及其人性根据。这对于扭转中国文化传统中对于商业和物质利益的偏见，树立积极正面的财富观，无疑是大有裨益的。

《犹太致富金律》一书有助于我们拓展对资本主义精神的理解。众所周知，马克斯·韦伯在《新教伦理与资本主义精神》中认为，一方面拼命发财致富，另一方面又不追求奢华生活，勤俭节约以至于禁欲，乃是推动资本主义发展的精神动力，而这种资本主义精神的根源则是基督新教的禁欲主义。纵观犹太人的历史和现实，我们便可知道，犹太人是既拼命发财致富，又勤俭节约的典范。犹太人的这种精神异常突出，以致韦伯的著作发表后不久，就有人撰书反驳他所说的资本主义精神源于基督新教的观点，认为资本主义精神的来源是犹太教，因为犹太人通过各种商业活动，更早、更充分地



体现了基督新教之清教观念；犹太人的宗教性伦理一方面影响了现代资本主义的外在形式，另一方面，他们又表达了现代资本主义的内在精神。韦伯写过大部头的犹太教专著《古犹太教》，但他不认为犹太教的伦理催生了资本主义精神，因为犹太人是一个商业群体，他们长期从事的商贸、金融等中介行业，并没有直接参与早期资本主义的形成和发展。韦伯的解释当然有其道理在。即便如此，散居欧美的犹太人在资本主义形成的过程中，其商业行为和精神对资本主义的建设与发展有影响，在工业革命完成之后，犹太人因广泛参与到工商企业的各个领域而推动了资本主义的发展，则是一个不容忽视的事实。在这个意义上，至少可以说，犹太精神与现代资本主义精神是有密切联系的。

在多数人眼里，捐献是纯粹的慈善行为，与获利没有任何关系。但是丹尼尔拉比却说，“任何人如果希望增加财富，必须建立最重要的一个习惯——捐钱”。何以如此？他分析道：人们通常愿意和心目中比较重要的人，不怀迫切心理的稳妥之人打交道，换言之，一个人要有自尊自信，且受到他人尊重和重视，才会被人选择为合作伙伴或做成交易。作者说：“让别人把你当成公平无私、精神崇高的施主，而不是绝望的小人物，最好的方法是定期捐钱给慈善机构。这样不论是实际上，还是你给人的观念上，都会变得比较重要；你会觉得自己变得重要、仁慈，而且心胸开阔，不是绝望、卑屈而无足轻重的人。”慈善捐献一方面增强了自尊、自豪与自信，另一方面又获得了他人的好感、看重和信任，在这样的情况下再和他人发生互动交往，就一定会得到回报，包括大大高于付出的财富

回报。因此说，“捐钱不只是行善，也会增加财富”。希伯来文《圣经》中就明确规定了“田角捐”“什一税”，久而久之，犹太社会便形成了一种捐献的习惯。在美国，慈善机构林林总总，而犹太人的慈善机构和捐献比例又是最高的。犹太人乐于捐献，但是我想，多数捐者并不像本书的作者那样明了捐款与财富回报有多大关系。看看犹太富人多，慈善捐献也多的事实，想想作者丹尼尔拉比的捐献心理与经济分析，还真让人感到捐献与财富回报具有某种内在的关联。因此，把积极主动的捐钱也视为犹太人的致富之道，不无道理。我认为，本书作者不仅是一位拉比和商业成功人士，而且可以称为经济学与心理分析大师了。

本书揭示了犹太人的致富智慧，其表述形式是“不要如此这般”的否定式，但具体阐述中有大量肯定、正面的教诲。作者所讲的故事、提及的案例和其中的人物也多半为正面的、肯定性的。这并不意味着，在作者的心目中，犹太富人都是道德君子，不存在靠恶意奸诈谋取不正当利润的情形。其实，犹太人和其他民族一样，有好人也有恶人；犹太商人也是如此。不过，这并不妨碍作者从个人经历、成功的犹太企业家和商人的经验里，结合犹太教的古老传统，总结出犹太人何以致富的一般性原则。

本书的内容可以分为多个层次。当然，其核心是十条金律。这十条金律不是形而下的事例或纯经验性描述，而包含了相当的理论深度和恒久价值的观念或原则，例如，有道生财无罪而有德、人性兼有善恶、永远爱他人、切记诚信守约、一直信任他人、兼顾权利与义务、互利合作、乐善好施，诸如此类；同时，作者阐述的致富



之道包含了可操作的做法和技巧，例如不要独来独往，要广交朋友，建立关系和人脉；不断施惠与人，自助且助人；清楚自己的目标，大声说出你的志向；绝不生气；永不退休；多做慈善；敢于并学会做领导，等等。而且，作者的阐述方式是寓理于事，通篇充满有趣的故事和例证，有血有肉，读来绝无空泛乏味之感。特别值得注意的是，本书提出的致富金律大都有其犹太经典《圣经》或者《塔木德》的依据，从而使犹太人的致富之道和悠久的宗教传统联系起来，突出了犹太特色。事实上，这些金律是丹尼尔·拉平这位犹太教拉比兼工商企业家个人的经验总结，其高明之处在于将传统宗教信仰、律法与世俗性的为人处世之道、企业和商业的管理规则和经验，很好地结合起来了。可以说，拉平的这部作品是犹太商业智慧的范例。

目前，中国书店和网络中可见大量有关犹太智慧的书文，其中不乏犹太经商之道的译文和著述。毋庸讳言，这些作品中鱼龙混杂，良莠不齐，有的会对中国读者产生误导。丹尼尔·拉平的这部《犹太致富金律》的出版，无疑为广大的读者奉献了一个真品，而且是上乘佳作。我想，这部著作会使中国读者更真实地了解犹太智慧的一个侧面，对于丰富我国的犹太文化研究，乃至启示和改进中国的工商企业管理，都是大有裨益的。

## 推荐序 3

### 永不退休

冯兆滔 香港中文大学校董兼逸夫书院校董会主席

朋友，当你辛苦挣到人生第一桶金，甚或第 N 桶金，已经到了衣食无忧的境界，日子该怎么过呢？你到书店寻找答案，满满一架子的书，都劝说你去叹世界，享受人生，把过去辛劳的事业交由其他人去接手好了。而劝说你“永不退休”的，恐怕只有这本书——《犹太致富金律》。

本书共有 10 个章节，其中有 9 个“不要”，教人如何不要在思路和行动上犯错，方可以累积财富，第十个金律就是“永不退休”，告诉那些勤奋而又成功的人士，永远不要轻言离开你赖以成功的岗位和熟悉的工作环境。

中国人有句老话，“家有一老，如有一宝”。今时今日，好像不合改革开放的社会潮流。但是，本书作者大力称颂活力长者在职场上的价值，在他的书中，有位七八十岁仍然活跃的工薪阶层，虽



然不愁衣食，却天天上班，赚了工资，又捐出去做慈善。又有一位90岁的女士，仍然主持自己的流行服饰推广事业，依然是一代潮流教主。

犹太人长袖善舞，商业上，尤其是金融业上的成就令人瞩目；而中国人吃苦耐劳，善于打拼，国人累积财富之多，亦震惊世界。犹太文化与中华文化都是源远流长，在敬老、重视长者的观念上，不谋而合，这种思维值得提倡。事实上，结合过去的成功经验，善用多年来累积的财富，把握各个阶段构建的人际网络，足以令活力长者做起事来如鱼得水。而活力长者又因为从事实际工作，脑筋不断被激活，有如体育活动能促进健康一样，商业、社交活动也能令人青春常驻，不与社会脱节，会令长者语言风趣，指点有方，更能赢得别人的尊重，自己越活越有劲儿。作者在第十章破解了关于退休的迷思，戳破了三个关于退休的谎言，观点独到，见解深刻，个中奥妙，请读者慢慢自行参透。

本人年轻时出洋求学，身上的宝贵资源只有亲戚资助的单程旅费和母亲的谆谆叮咛。读大学的费用还靠勤工俭学，刷盘子交学费。毕业后努力打拼，从小职员一步步攀升。几十年来辛勤工作，经历了惊涛骇浪，也交了很有本事的朋友，积累了经验，总算有了自己的事业，至今两鬓微霜，却依然陶醉于工作的乐趣中。儿女已大学毕业，在商海中学游泳，总算中规中矩。但本人无意退休，因为继续活跃于商圈与校园，无论与子女共商决策，还是与学者讨论国家大事，莫不意趣盎然。倘投资有所斩获，又可效法福特汽车高龄员工，捐赠给有需要之人士或机构，岂不美哉！