

聚焦犹太人千年投资积累的财富经验
汇集犹太人纵横商海的投资智慧宝典

犹太人的 赚钱魔法书

陈容/编著



改变你的投资观念，
成就你的投资梦想！

从零到一的距离，大于从一到一千的距离。

企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

犹太人的 赚钱魔法书

陈 容 / 编著

企业管理出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人的赚钱魔法书/陈容编著. -北京:企业管理出版社, 2008. 12

ISBN 978 - 7 - 80255 - 096 - 4

I. 犹… II. 陈… III. 犹太人 - 商业经营 - 经验

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 193141 号

书 名: 犹太人的赚钱魔法书

作 者: 陈 容

责任编辑: 肖 丁

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 096 - 4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×230 毫米 16 开本 18.75 印张 280 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

犹太人的赚钱魔法书

You Tai Ren De Zhuan Qian Mo Fa Shu

犹太人在美国有 560 万人口，占美国总人口比例仅为 1.9%，但是在排名前 400 名的美国富翁中，至少有 100 人是犹太人。美国犹太人的平均家庭收入高出美国平均水平 40%。犹太人在美国从事的大多数是医生、律师、商人、教师等行业。犹太人不但“控制”着华尔街，“统治”着好莱坞，甚至“操纵”着全美新闻媒体。美国的三大报纸——《纽约时报》、《华尔街时报》和《华盛顿邮报》都为犹太人所拥有，美国的三大新闻杂志——《时代周刊》、《新闻周刊》和《美国新闻与世界报道》的老板也都是犹太人。

美国的三大图书出版商——兰顿出版社（Random House）、西蒙苏斯特出版社（Simon Schuster）和时代图书公司都是由犹太人所拥有或者经营的。一直有争议的媒体大王默多克是犹太人，巴菲特是犹太人，控制欧洲金融命脉的罗斯柴尔德、第一个亿万巨富洛克菲勒、金融大鳄索罗斯、钻石大王彼德森……也都是犹太人，这貌似巧合，但其中必有其内在联系。是否真的有犹太人的赚钱逻辑在支撑？

犹太人赚钱的本事天下闻名，他们对我们有何借鉴？

一个犹太人对他的儿子说：“我们最大的财富就是积累财富的习惯，赚钱时我们想办法要比别人赚得多一点，当别人说 $1+1=2$ 的时候，你应该想到大于 2；而在花钱的时候，我们则要时刻想着办同样的事情，要比别人少花一点。”

儿子说记住了。

作为铜器商人的父亲就问儿子一磅铜的价格是多少？儿子答 35 美分。父亲说：“对，整个德克萨斯州都知道每磅铜的价格是 35 美分，但作为犹太人的儿子，你应该说 3.5 美元。你试着把一磅铜做成门把看看。”

父亲死后，儿子独自经营铜器店。他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的簧片，做过奥运会的奖牌。他曾把一磅铜卖到 3500 美元，这时他已经是大公司的董事长。

1974 年，美国政府为清理自由女神像翻新扔下的废料，向社会广泛招标。但是好几个月过去了，没人应标。这个犹太人听说后，立即飞往纽约，看过自由女神像下堆积如山的铜块、螺丝和木料，未提任何条件，当即就签了字。

许多人对他的这一“愚蠢”的举动暗自发笑。这一堆垃圾有什么用呢？弄不好会受到环保组织的起诉。这个犹太人组织工人对废料进行分类。他让人把废铜溶化，铸成小自由女神像；他把木头加工成底座；废铅、废铝做成纽约广场的钥匙。最后，他甚至把从自由女神身上扫下来的灰尘都包起来，出售给花店。不到三个月的时间，他让这堆废料变成了 350 万美元，每磅铜的价格整整翻了 1 万倍。

犹太人的非凡智慧，犹太人在投资创业、巧选目标、广告营销、商场谈判、信守契约等方面，表现出出神入化的睿智，他们的经商谋略令人耳目一新，拍案叫绝。犹太人是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，而犹太商人又以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状，摘取了“世界第一商人”的桂冠，引起全球人士的关注和研究。有的权威人士就这样告诉世人：犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒；五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场；当今美国人流行一句话：“美国的钱装在犹太人的口袋中。”

本书通过对犹太人赚钱经验的提炼和总结，希望读者可以学习和运用这些财富密码。本书说理浅显易懂，文笔轻松流畅，有许多丰富的实例、名言，具有很强的可读性。

编著者

目 录

第1章 独特的投资理念

- 1.1 用智慧赚钱,效率最高 / 3
- 1.2 只有行动才能有结果 / 11
- 1.3 预则立,不预则废 / 18
- 1.4 与成功人士为伍 / 23
- 1.5 做事业而不是做事情 / 30
- 1.6 坚持,成功的必备条件 / 35

第2章 不败的投资意志

- 2.1 用信仰挑战苦难 / 43
- 2.2 对自己要狠 / 50
- 2.3 以智慧立天,以聪明定地 / 56
- 2.4 死而后生 / 62
- 2.5 思维革命 / 69
- 2.6 命运是由选择决定 / 74

第3章 独具一格的零风险投资

- 3.1 用战略眼光投资 / 85
- 3.2 用价值投资选股 / 92
- 3.3 股票价值由企业价值决定 / 98
- 3.4 忽略市场,避免市场左右心态 / 103
- 3.5 失败与犹太人最无缘 / 110

第4章 不一样的投资性格

- 4.1 非凡的想象力 / 117
- 4.2 用心去思考 / 122
- 4.3 保护投资的最好方法，严守投资纪律 / 128
- 4.4 贪心是最大的错 / 133
- 4.5 用时间证明的忍耐与等待 / 140

第5章 思危经营投资哲学

- 5.1 苦难也是一笔财富 / 147
- 5.2 挡不住的诱惑——“女人”和“嘴” / 153
- 5.3 凡事要有度 / 157
- 5.4 投资的本质是在帮助别人 / 164
- 5.5 善于借用别人的力量 / 170

第6章 投资智慧

- 6.1 在投资中不断地学习 / 179
- 6.2 金钱可以挣，时间不可复得 / 185
- 6.3 笑对投资的得与失 / 192
- 6.4 坚持诚信原则 / 197
- 6.5 投资从零开始 / 204

第7章 情商投资

- 7.1 注重外界，更注重心灵 / 211
- 7.2 从平凡走向卓越，由情商决定 / 218
- 7.3 打开人脉的敲门砖 / 225
- 7.4 在和谐中共赢 / 232
- 7.5 情商，走出逆境的荒漠 / 237

第8章 商品经济中的犹太人

- 8.1 钱,一把通往任何地方的万能钥匙 / 245
- 8.2 积少成多,独辟蹊径 / 251
- 8.3 信息就是金钱,赚钱机会无处不在 / 255
- 8.4 相信自己,不盲从权威 / 258

第9章 家庭教育投资理念

- 9.1 丰富的文化底蕴 / 265
- 9.2 执着的教育追求 / 270
- 9.3 理性的思维方式 / 276
- 9.4 永恒的探求心境 / 281
- 9.5 做一个满意的听众 / 286

第1章

独特的投资理念



- ★用智慧赚钱,效率最高
- ★只有行动才能有结果
- ★预则立,不预则废
- ★与成功人士为伍
- ★做事业而不是做事情

.....

1944年11月11日
1944年11月11日
1944年11月11日
1944年11月11日
1944年11月11日

1.1 用智慧赚钱，效率最高

1.1.1 拥有能赚钱的智慧

犹太人深信“致富观念是可以后天教出来的”。他们相信成功得来不易，而且必须从小培养下一代成功致富的观念。在他们流浪的宿命里，他们不是异国的寄居者，而是掌握命运、掌握财富，信奉“塔木德”智慧的独特民族。

一提到犹太人，一般人的传统印象就是“犹太人是天生会赚钱的民族”，甚至还流传着一个非常有趣的说法：“全世界的钱都在美国人的口袋里，而美国人的钱却在犹太人的口袋里。”

虽然在美国犹太人仅占总人口的2%，但美国有三分之一的百万富翁却是犹太人。

犹太人最令人折服的是他们惊人的财富和超人的赚钱能力，他们凭着代代相传的聪明智慧，成为世界上最会赚钱的民族。

无论在全球金融界、学术界甚至科学界，他们始终独占鳌头，而这与犹太人教育子女的独特方式有密切的关系。

在每一个犹太家庭，当小孩稍微懂事，母亲就会翻开圣典，滴一滴蜂蜜在上面，然后叫小孩去舔书上的蜂蜜，这种仪式意味着：“书本是甜的。”

诺贝尔文学奖得主辛格回忆，妈妈将书本上撒满了葡萄干和糖果，让他把念书和甜美联想在一起。

犹太人对小孩的理财教育有一套独特的方法，他们会送股票给刚满周岁的小孩，这是他们民族的惯例，尤其是北美的犹太人。

小孩三岁时，父母就开始教他们辨认硬币和纸币；五岁时，让他们知道钱币可以购买任何他们想要的东西，并告诉他们钱是怎么赚来的；七岁时，得看懂商品标签的价格，并加深“钱能换物”的理财观念；八岁时，教他们可以通过打工赚钱，并把钱存在银行里；十一岁到十二岁，要他们看穿电视

广告的假象，并执行两周以上的开销计划，懂得正确使用银行的术语。

石油大亨洛克菲勒是犹太人，他要求他的孩子在每天睡觉前记下当天的每一笔开销，甚至告诉孩子哪里可以买到更便宜的商品，他的目的就是要告诉孩子学会过节俭的生活。

智慧是任何人夺不走的宝藏，“只要你活着，智慧就会伴随你一生。”

在精明的犹太人眼中，任何有价的东西都能失而复得，只有智慧才是人生无价的财富。因此犹太人从小培养孩子读书的好习惯，使他们知道书中能赋予他们无穷的智慧。犹太人从不焚烧书籍，即使是一本攻击犹太人的书。

据统计，犹太人在拥有图书馆、出版社及每年每人平均读书的比率上，超越世界上任何一个国家，犹太家庭还有一个世代相传的说法，那就是书柜要放在床头，如果放在床尾，会被认为是对书的亵渎。

犹太人认为专业人士要成功，心思敏捷、口才流利是关键，犹太人大多会说两种以上的语言，因为他们背负着被迫害而流浪的命运，为了求生存而学会各种语言。

由于犹太人从婴儿时期就在多国语言的环境中长大，所以，不少犹太人很自然地成为“语言专家”。

追求高报酬率的专业犹太人也鼓励下一代成为医师、律师、金融家、科学家、商人等职业。有一则笑话是这样说的，一位犹太妈妈带着两个小男孩走上街，路人问她两个小男孩多大了，妈妈回答：“医生三岁，律师两岁。”

犹太人的个性是精打细算，甚至在选择职业上，他们将律师作为最优先选择的行业，因为在美国，法学院和医学院相比，进法学院没有先进预科的规定，而且法学士的学位只要三年就可以拿到。

犹太人从小教孩子要懂得计算期望值，也就是成功报酬率，美国有二亿的人口，高收入的运动员只有五千人，期望值仅四万分之一，所以犹太人很少教育孩子成为职业运动员。

许多人会将犹太人和守财奴画上等号，其实犹太人对花钱习惯有一个共同的想法——讨厌浪费钱，如果非买不可，宁可买最好的。

许多犹太人让孩子上昂贵的精英大学，因为他们知道子女上好的大学，进入社会后就容易有好的成就。

《塔木德》一书中还提到：“宁可变卖所有的财产，也要把女儿嫁给学

者。”为了娶得学者的女儿，就是丧失一切也无所谓。

不过，如果拥有硕、博士学位，却无法利用学到的知识赚钱，犹太人认为那不是智者；相反的，如果你没读过什么书，却靠自己的本事成为富翁，犹太人会认为，这样才是真的拥有赚钱的智慧。

犹太人从出生开始就被灌输，金钱是上帝赐给他们最好的礼物，如果能学习犹太人追求财富的热情，即使暂时没有成功，亦不远矣。

1.1.2 不一样的赚钱方式

1946年，一对犹太父子来到美国，在休斯敦做铜器生意。一天，父亲问儿子一磅铜价格是多少？儿子答35美分。父亲说：“对，整个德克萨斯州都知道每磅铜的价格是35美分，但作为犹太人的儿子应该说3.5美元。你试着把一磅铜做成门把看看。”

20年后，父亲死了，儿子独自经营铜器店。他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的簧片，做过奥运会的奖牌。当他把一磅铜卖到了3500美元时，他已是麦考而公司的董事长。然而，真正使他扬名的，是纽约州的一堆垃圾。

1974年，美国政府为清理给自由女神像翻新扔下的废料，向社会广泛招标。但好几个月过去了，没人应标。正在法国旅行的他听说后，立即飞往纽约，看过自由女神下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，未提任何条件，当即就签了字。

纽约许多运输公司对他的这一“愚蠢”举动暗自发笑。因为在纽约州，垃圾处理有严格规定，弄不好会受到环保组织的起诉。

就在一些人要看这个犹太人的笑话时，他开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神；把水泥块和木头加工成底座；废铝做成纽约广场的钥匙。最后，他甚至把从自由女神身上扫下的灰包装起来，出售给花店。

不到三个月的时间，他让这堆废料变成了350万美元现金，每磅铜的价格整整翻了1万倍。

生在犹太家庭里的孩子在他们的成长过程中，负责启蒙教育的母亲们几乎都要求他们回答一个问题：“假如有一天你的房子被烧了，你的财产就要被人抢光，那么你将带着什么东西逃命？”

孩子们少不更事，天真无知，自然会想到钱这个好东西，因为没有钱哪能有吃的穿的玩的？也有孩子说要带着钻石或者其他珍宝出逃，有了它，还愁啥？

可这些显然不是母亲们所要的答案。她们会进一步问：“有一种没有形状，没有颜色，没有气味的宝贝，你知道是什么吗？”要是孩子们回答不出来，母亲就会说：“孩子，你要带走的不是钱，也不是钻石，而是智慧。因为智慧是任何人都抢不走的。”

犹太人并不是天生比其他人聪明，但他们更懂得怎样去铸造这枚无价的金币。智慧是永恒的财富，它引导人通向成功，而且永不会贫穷。

我们不会因为拥有知识而获得财富，而是必须将所获得的知识经过思考与运用成为智能，才能创造出利润。“知识经济”最主要的内涵是创新，它是一种智能资本，通过创新才可以制造财富。

1.1.3 智慧是一种生活态度

宝石的价值不在于它的重量；日常呼吸的空气，一旦经过压缩，就有了炸弹一样的力量，再坚固的岩石也抵挡不住。涓涓细流一般的娓娓劝说，我们可能过后就忘，不留任何痕迹；但换成狮子吼，却有摧枯拉朽、涤荡一切的力量。语言人人都会说，这不足为奇，但思想却像从沙里淘到的金子，只有它才能真正启发大家思考。

子弹只有密集才会更有杀伤力。如果你要真正有所成就，那么，你应该集中精力；如果你希望别人也知道你工作的价值，那么，你应该化繁为简。大法官鲁弗斯·乔特可以一分钟把问题说得很透彻，其他人却需要一小时才能讲述明白。希拉斯·菲尔德对来访者说：“要简洁，时间宝贵，勤劳、诚实、简洁，应该是我们一生的座右铭。不要写长信，谁都不会有时间看的。如果想说什么，就简单明了地讲出来。再重要的事务，一页纸足可以说清楚。很多年前，就在我铺设大西洋海底电缆的时候，有一次我突然需要给英国发一封重要的信函。我知道首相和女王会读到我的信，我用了几页纸把我想说的话写完，然后不停地修改，让句子尽可能简短，一共改了二十遍，最后我只用一页纸就把问题都写清楚了。然后我寄了去，不久就收到答复。当然，这是个很让人满意的答复。不过，你们想过吗，如果我的信写上五六页，事

情还会那么顺利吗？不，不会。简洁是一份厚礼啊。”

斯图尔特先生把时间看作自己资本的一部分。他私人的办公室是谁也不许进入的，客人只有把事情向门卫交代清楚了，才有可能在另一间办公室里见斯图尔特先生。如果那个访客是想和他谈些私事，门卫就会告诉他：“斯图尔特先生现在不谈私事。”如果谁得到允许，进入他的办公室，那么他必须做到尽可能简洁明了地把事情谈完。在斯图尔特的公司，一切都处理得迅速而井井有条，让他的对手都不得不佩服。在那里，看不到散漫随意、无所事事的景象，也没有人随便开玩笑。从早到晚，凡是工作时间，他们的口号只有一个词——“效率”。斯图尔特先生在工作的时候是从来不和人进行朋友式的闲聊的，他一分一秒的时间也不愿浪费。

法国著名牧师、作家费奈隆曾经说：“演说的最高境界是能够做到简洁而意义深远，能够精选出我们的思想，能够使我们要说的内容安排妥当，同时应该做到不慌不忙，镇定自若。”

英国诗人骚塞说：“如果你希望自己的话语能够有影响的话，就应当尽可能地简洁。语言也像阳光一样，越是浓缩集中，越容易把别的东西引燃。”

泰伦·爱德华兹说：“想说，就说。说完，就打住。”

1.1.4 运用他人的智慧和金钱来为自己赚钱

毫无疑问，经营者要赚大钱，将生意转化为企业化，把自己由小商人变成企业家，就必须懂得如何巧妙地运用他人的智慧和金钱。

“做商业？这是十分简单的事。它就是借用别人的资金！”小仲马在他的剧本《金钱问题》中这样说。

是的，做老板和商业就是这样的简单：借用资金来达到自己的目标。这是一条致富之路。富兰克林是这样做的，希尔顿是这样做的，恺撒也是这样做的。即使你很富裕，对于这样的机会，你也不应放过。

在生意场上，借钱也是资产的一种，故拥有借钱能力亦可说是经营者的一项重要才能。如果能将借钱的能力与运用资金的能力互相配合，必可由一文不名变成一个大富翁。当然，这种事情说来容易，做起来却很难。

美国有商人之神称谓的约翰·华那卡，他虽然出生穷困家庭，缺乏良好的学校教育，但后来竟成为美国的百货巨子，甚至被列入名人传记中。他 14

岁就离开家到书店当学徒，历尽艰辛，然后一边从事推销工作，一边积累资金，独资经营一家店铺。而后，华那卡不断地构思发展新公司，最后他终于成功了，而且被尊为美国商业界的权威。

从丰富的实际经验中，他想出生意成功的方程式：生意的成功 = 他人的头脑 + 他人的金钱。

这个方程式的意思是如果希望在商场上成功，就应该巧妙地运用他人的智慧和金钱以创造利益。请特别留意，如华那卡那样成功的企业家，能自由使用上亿美元的个人资金，其设计的成功方程式竟然也需借用他人力量，故而可见借用他人金钱的重要。

美国第一旅游公司副董事长尤伯罗斯，在任第 23 届洛杉矶奥运会组委会主席时，为奥运会盈利 15 亿美元。他就是靠着非凡的“借术”而成功的。

奥运会，当今最热闹的体育盛会，那时却穷得丁当响。1972 年在联邦德国慕尼黑举行的第 20 届奥运会所欠下的债务，久久不能还清。1976 年加拿大蒙特利尔第 21 届奥运会，亏损 10 亿美元。

1980 年在莫斯科举行的第 22 届奥运会耗资 90 多亿美元，亏损更是空前。从 1898 年现代奥运会创始以来，奥运会几乎变成了一个沉重的包袱，谁背上它都会被它造成的巨大债务压得喘不过气来，在这种情况下，洛杉矶市却奇迹般地提出了申请，它声称将在不以任何名义征税的情况下举办奥运会。特别是尤伯罗斯任组委会主席后更是明确提出，不要政府提供任何财政资助，政府不掏一分钱的洛杉矶奥运会将是有史以来财政上最成功的一次。

没有资金怎么办？借。在美国这个商业高度发达的国家，许多企业都想利用奥运会这个机会来扩大本企业的知名度和产品销售，尤伯罗斯清楚地看到了奥运会本身所具有的价值，把握了一些大公司想通过赞助奥运会以提高自己知名度的心理，决定把私营企业赞助作为经费的重要来源。他亲自参加每一项赞助合同的谈判，并运用他卓越的推销才能，挑起同业之间的竞争来争取厂商赞助。对赞助者，他不因自己是受惠者而唯唯诺诺，反而对他们提出了很高的要求。比如，赞助者必须遵守组委会关于赞助的长期性和完整性的标准，赞助者不得在比赛场内、包括空中做商业广告，赞助的数量不得低于 500 万美元，本届奥运会正式赞助单位只接受 30 家，每一行业选择一家，赞助者可取得本届奥运会某项商品的专卖权。这些听起来很苛刻的条件反而

使赞助具有了更大的诱惑性，各大公司只好拼命抬高自己赞助额的报价。仅仅这一个妙计，尤伯罗斯就筹集了 385 亿美元的巨款，是传统做法的几百倍。另外赞助费中数额最大的一笔交易是出售电视转播权。

尤伯罗斯巧妙地挑起美国三大电视网争夺独家播映权的办法，借他们竞争之机，将转播权以 28 亿美元的高价出售给了美国广播公司，从而获得了本届奥运会总收入 1/3 以上的经费。此外，他还以 7000 万美元的价格把奥运会的广播权分别卖给了美国、欧洲和澳大利亚等。

庞大的奥运会，所需服务人员的费用是一笔很大的开销，尤伯罗斯在市民中号召无偿服务，成功地“借”来三四万名志愿服务人员为奥运会服务，而代价只不过是一份廉价的快餐加几张免费门票。

奥运会开幕前，要从希腊的奥林匹亚村把火炬点燃，空运到纽约，再蜿蜒绕行美国的 32 个州和哥伦比亚特区，途经 41 个大城市 and 1000 个镇，全程 15 万公里，通过接力，最后传到洛杉矶，在开幕式上点燃火炬。以前的火炬传递都是由社会名人和杰出运动员独揽，并且火炬传递也只是为了吸引更多的人士参与奥运会，有的国家花了巨资也吃力不讨好，有的国家干脆用越野车拉着到全国转一圈就完了。尤伯罗斯看准了这点：以前只有名人才能拥有的这份权利、这份殊荣，一般人也渴望得到。他就宣布：谁要想获得举奥运火炬跑 1 公里的资格，可交纳 3000 美金。人们蜂拥着排队去交钱！是他们找不到地方花钱吗？不是。他们都认为这是一次难得的机会，因为在当地跑 1 公里，有众多的亲朋、同事、邻里观看，在鼓掌、在喝彩，这是种巨大的荣誉。仅这一项又筹集了 4500 万美元。

另外，在门票的售出方式上，打破以往奥运会当场售票的单一做法，提前一年将门票售出，由此获得丰厚的利息。由于尤伯罗斯成功的经营，奥运会总收入 619 亿美元，总支出为 469 亿美元，净盈利为 15 亿美元。收入结果公布后，一下子轰动了全世界。

借他人的“钱袋”、“脑袋”，发自己的小财，需要胆识，更需要技巧。犹太人有一句经商名言：“如果你有 1 块钱，却不能做成 10 元甚至 100 元的生意，你永远成不了真正的企业家。”所谓生意的成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙地运用他人的智慧和金钱，以创造另一番事业。而生意之所以失败，则是其中的经营者被成功冲昏了头脑，不知不觉地走向自我专