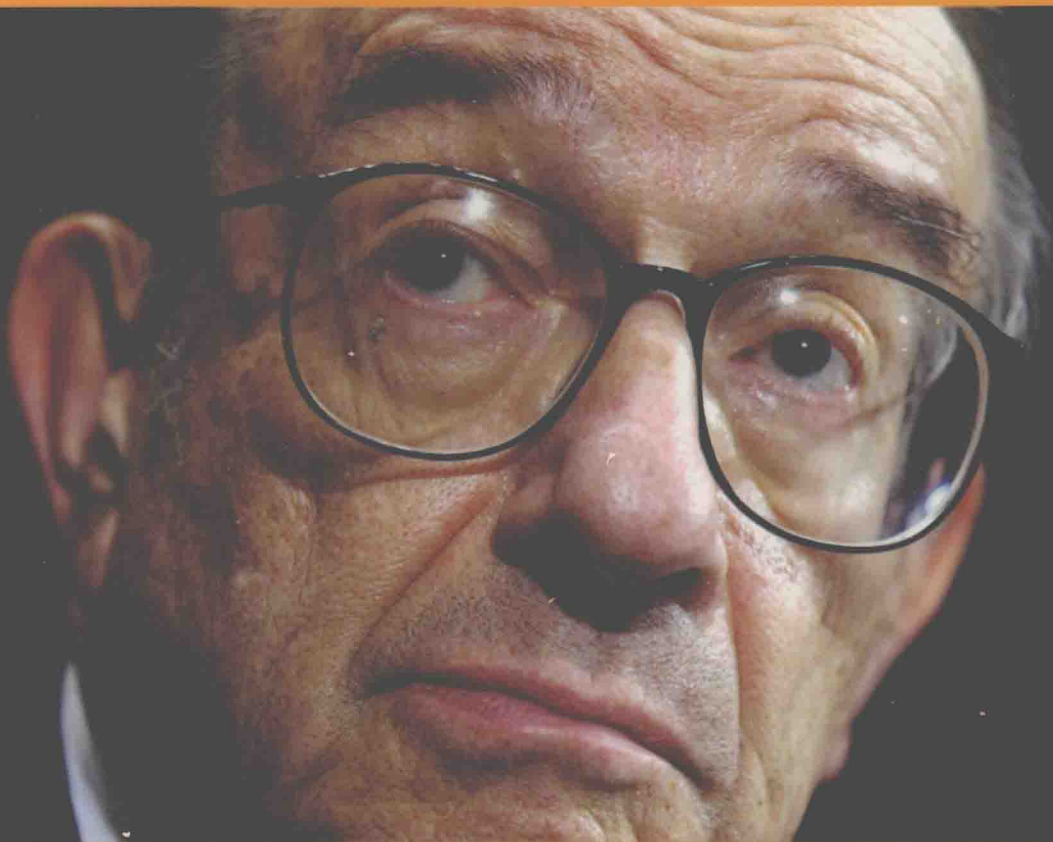


思危

亚伯拉 / 著

Jewish Philosophy of Earning Money

犹太人的赚钱哲学



在当今美国，人们最崇尚的三种特质：成功、富有和犹太人，一再联系在一起，这绝非偶然。

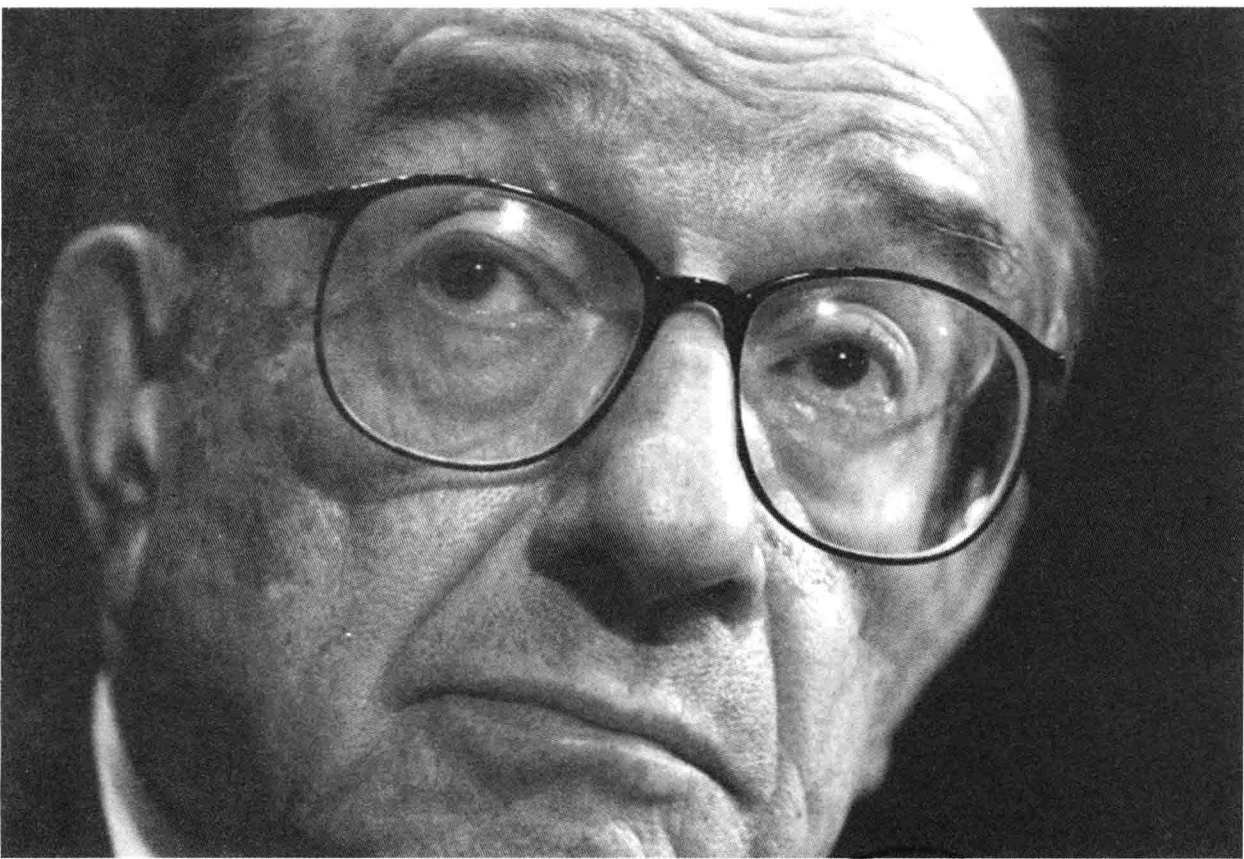
——史蒂芬·西尔比格

思危

亚伯拉 / 著

Jewish Philosophy of Earning Money

犹太人的赚钱哲学



重庆出版集团  重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人的赚钱哲学:思危/亚伯拉著. —重庆:

重庆出版社, 2007.12

ISBN 978-7-5366-9193-3

I. 犹… II. 亚… III. ①犹太人—商业经营—经验②犹太

人—人生哲学 IV. F715 B821

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第169278号

犹太人的赚钱哲学:思危

YOUTAIREN DE ZHUANQIAN ZHAXUE: SIWEI

亚伯拉 著

出 版 人: 罗小卫

策 划:  华章同人

责任编辑: 陈建军 刘玉浦

特约编辑: 博爱天使

 重庆出版集团 出版
重庆出版社

(重庆长江二路205号)

北京温林源印刷有限公司 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

邮购电话: 010-85869375/76/77转810

E-MAIL: sales@alpha-books.com

全国新华书店经销

开本: 787mm×1092mm 1/16 印张: 23.75 字数: 300千

2007年12月第1版 2008年1月第1次印刷

定价: 29.80元

如有印装质量问题, 请致电023-68809955转8005或010-85869377转810

版权所有, 侵权必究

成功需要学习和实践（序一）

众所周知，犹太人是全世界公认的“第一商人”。那么，他们的成功秘诀究竟是什么呢？

亚伯拉的这部专著《犹太人的赚钱哲学》做出了全面而系统的回答。

最直接的答案就是：一、犹太人非常尊重教育和知识；二、犹太人用昨天的磨难换取今天的成功。一言以蔽之：犹太人通过学习和实践提高了自身的素质。

本书作者是我国当代著名的犹太文化研究专家，他在《犹太人为什么聪明》一书中曾引用过犹太人这样的谚语：

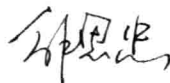
知识是最可靠的财富，是惟一可以随身携带、终身享用不尽的财产。

即使变卖一切财产，也要将女儿嫁给学者；为了娶学者的女儿为妻，纵然付出所有的财产也在所不惜。

可见，学习已成为犹太人生命的一部分。作为一个四海为家的流浪民族，犹太人拥有的真正财富，其实就是知识。如果要讲犹太人经商的成功秘诀，其实就是学习——不仅从书本中学，还要从观察中学，从实践中学。

中华民族也是一个勤劳好学的民族，在市场经济高速发展的今天，有必要向犹太人学习。这就是我向广大读者推荐亚伯拉这部新著的原因。

是为序。



2007年初秋于北京

（解思忠：现任国务院国资委国有企业监事会主席，
兼任北京大学国民素质研究中心主任，博士生导师）

捍卫商业的尊严与道德（序二）

这是一部值得当今中国企业家特别是民营企业认真一读再读的著作。我们常常讲经商办企业实际上是做人。而做人要守法，要讲诚信。似乎守法、诚信是社会对企业家的苛求，其实，这是企业发展的内在要求。不信，请翻翻亚伯拉先生的这本书。

犹太人是一个遵守律法的民族，读过犹太人的第二部“圣经”《塔木德》的人都知道，犹太人共有613条诫律要执行——“不可杀人，不可崇拜偶像……不可贪恋别人的房屋、妻子、奴仆、钱财……”。总之，作为一个务实与理性的民族，犹太商人很早就致力于维护商业的道德与尊严，他们的重信守约是有口皆碑的。

有位犹太妇女在商店买东西，回家后从袋子里取东西时，发现里边多了一枚戒指，便向拉比请教，拉比给她讲了一则《塔木德》中的故事：

一位拉比平日靠卖柴为生，每天都要把所砍的柴从山里背到镇上去卖。拉比为了节省时间，便决定买一头驴来代替。

于是，他向一位阿拉伯人买了一头驴。徒弟们很高兴，牵着驴到河边洗澡，却发现驴脖子上挂着一颗光彩夺目的钻石。因此，欢呼雀跃。

出乎徒弟们意料的是，拉比找到了卖驴的人，并说：“我买的只是驴子，而没有买钻石，我不能贪恋不义之财，所以钻石必须归还给你。”

犹太妇女听后很感动，立即带着孩子把戒指退还给了百货公司，并对售货员说：“因为我是犹太人！”因为是犹太人，所以必须捍卫商业的道德与尊严，灵魂的纯洁是最大的美德。如果说这则故事尚有说教的味道，那么《基辛格与芬克斯》的故事，则不仅是一个真实的故事，而且就发生在刚刚过去的20世纪末的某一天，也值得我们玩味：

在圣地耶路撒冷，有一个名叫“芬克斯”的西餐酒吧，只有5张桌子，虽然面积不大，却历史较久，颇具特色，是各国记者非常喜欢停留的地方。

在20世纪70年代，基辛格在中东进行穿梭外交的时候，他亲自给“芬克斯”的老板打电话预约，说出了自己的真实姓名，希望带10个随从光临“芬克斯”，并要求届时谢绝其他客人。本来“芬克斯”的老板很高兴，非常欢迎自己的同胞光临小店，但当基辛格说出自己的要求时，深深刺痛了他作为一个犹太商人那根职业道德的敏感神经。

他非常客气地说：“您能光临小店，我感到莫大的荣幸。但让我谢绝店里的老顾客，是我所不能做的。因为他们是支撑这个店的人。”基辛格很尴尬，挂断了电话。

第二天，基辛格再次给他打电话。首先向店主表示道歉，然后要求带3个随从并订一桌，而且不必谢绝其他客人。但是，结果反令基辛格大吃一惊，他谢绝了基辛格的预约。

“为什么？”基辛格大惑不解。

“因为明天是安息日，也是本店的休息日，我不能为您破例。星期六是一个神圣的日子，如果在星期六营业，是对神的亵渎。”

基辛格什么也没说，默默无语地挂断了电话。

这则轶闻被美国记者知道后，写成了《基辛格与芬克斯》的新闻，在美国各大报纸大肆渲染，既提高了“芬克斯”的知名度，又宣扬了犹太商人的崇高职业道德。

《塔木德》说，一个人死后，在天国的门口，上帝会问：“你生前做生意

时是否诚实无欺？”如果这个人的回答是否定的，天国的大门就会为他关闭。
所以，犹太人成功的第一黄金法则就是：相信和捍卫商业的尊严与道德。

学一学犹太人吧，做不到的话，至少可以读读这部《犹太人的赚钱哲学》。

保育钧

2007年初秋于北京

（保育钧：现任中国民营经济研究会会长 政协全国委员会委员）

目 录

上 篇

“世界第一商人”的赚钱哲学

第一章 犹太人成功的黄金法则

一、犹太人和钱·····	6
二、笑话中的赚钱智慧·····	11
三、犹太人为什么会做生意·····	15
四、千锤百炼的生意经·····	19
78:22之经商法则·····	20
赚“女人”和“嘴巴”的钱·····	21
“换位思考”和“逆向思维”·····	23
生意无禁区·····	25
“折箭”的故事·····	27
健康是最重要的本钱·····	29
不轻信任何人·····	31
苦难也是一笔财富·····	33
信息决定一切·····	35
笑话亦做经营手腕·····	36
五、犹太商人成功的黄金法则·····	39

捍卫商业的尊严与道德·····	41
成为专家和企业家·····	44
拥有追求成功的动力·····	51
认真区分你的朋友和顾客·····	54
凡事无需追求完美·····	57
领导者是有特殊魅力的人·····	61
赚了许多钱并不等于成功·····	64
认真分析历史和现实的变化，学会预测未来·····	67
正确评估财富的价值，把慈善当作一种投资·····	69
终身学习和工作，永不退休·····	72
六、犹太商人对自己的六大忠告·····	74
<u>节俭</u> 是创造财富的基础·····	75
数字感觉是商人的财商·····	77
商业的本质是帮助别人·····	79
商业是现实和理想结合起来的艺术品·····	80
天上不会掉馅饼·····	81
财富存在于危机之中·····	82

第二章 犹太式经营管理思想

一、旁观者：管理大师德鲁克·····	86
生平与家世·····	89
知识与革新·····	92
二、零售巨头：内曼马库斯的传奇·····	97
创业伊始·····	98
危机与机遇·····	101

“我们的项链就可以表明一切”	105
欧洲服饰文化周	109
斯坦利的人生信条	111
三、马狮百货成功秘诀	113
“不要问价钱，每件一便士”	114
传统零售业的大突破	117
哑巴卖刀的故事	119
有什么比人更重要	121
四、将心注入：舒尔茨和星巴克咖啡	125
想象，梦想和卑微的出身	128
重塑咖啡经验	129
更新企业精神	131
五、创造世界广告神话的萨奇兄弟	134
早期经历和创业雄心	135
“一个怀孕七个月的小伙子”	136
为撒切尔夫人做竞选广告	138
“这是老板特意送给您的告别礼物”	140
小鱼吃大鱼	142
六、伯恩巴克：广告“创意革命”的旗手	146
广告界崭露头角	149
开创自己的事业	150
DDB公司的发展与困境	157
伯恩巴克成就评析	158

下 篇

操纵世界经济命脉的犹太人

第三章 财富神话的创造者

一、金融巨擘罗思柴尔德	168
以兴趣和专长作为成功的阶梯	172
积少成多和独辟蹊径	173
放长线钓大鱼	175
“罗思柴尔德之柱”	177
“用钱敲门，没有不开的”	180
勇斗希特勒	184
二、古根海姆：犹太第二豪门的传奇	188
艰难的起步	191
意外的收获	194
利润与爱国精神	196
古根海姆基金会	201
家族轶事	206
“古根海姆家的穷人”	209
三、地产巨子芮奇曼家族的楼起楼塌	214
从鸡蛋生意到袜子灵感	215
盖高楼与筑口碑	217
交配了的巨大章鱼	219
最杰出的作品——最大的败笔	223

胜利冲昏头脑·····	225
-------------	-----

第四章 电脑时代的英雄

一、“计算机之父”冯·诺伊曼·····	230
天生就是神童·····	231
改变世界的邂逅·····	233
奠定冯·诺伊曼结构·····	234
电脑与人脑之间·····	237
二、英特尔创始人安迪·格鲁夫·····	240
游向彼岸·····	242
英特尔第一雇员·····	245
做追随者是没有前途的·····	247
“浮点事件”的启示·····	250
牧羊人的棍子·····	253
三、迈克·戴尔：用思想书写的商业神话·····	257
上中学时收入已超过老师·····	258
疯狂扩张·····	261
青春综合征·····	262
辉煌背后是悬念·····	264
以保守主义取胜·····	266
四、甲骨文的缔造者拉里·埃里森·····	269
生命像一条鲨鱼·····	270
把市场放在第一位·····	272
突破极限·····	274

向比尔·盖茨开战·····	276
商人、梦想家和疯子·····	280
五、微软“管理教父”鲍尔默·····	284
好男孩、坏男孩、淘气男孩·····	286
卓越的冒险·····	288
“耐心点，伙计，耐心点。”·····	289
八个大脑七个分身术·····	291

第五章 时尚精英的聚会

一、牛仔裤、胸罩、避孕药和芭比娃娃·····	299
牛仔裤的百年变迁史·····	299
胸罩和避孕药的故事·····	302
露丝·汉德勒和芭比娃娃·····	303
二、“公关之父”伯奈斯·····	306
点燃美国·····	306
从大处思考问题·····	311
左右民意和专业理性·····	313
第一个百年·····	316
三、POLO时装王国的统治者拉尔夫·劳伦·····	319
怎样吸引别人的注意力·····	321
“只关心时尚，而不仅仅是利润”·····	324
POLO将走向何方·····	327
四、CK帝国：美国时尚巨擘卡尔文·克莱恩·····	330
早期生涯与牛仔裤·····	331
腾飞的内衣和“激情”广告·····	333

低潮与高潮.....	335
五、阿布：切尔西背后的神秘大亨.....	338
犹太孤儿.....	339
叶利钦的客人.....	341
操弄政治.....	343
财富的代价.....	346
六、康维勒：“毕加索的商人”.....	349
背水一战.....	350
商人知识分子.....	353
后记.....	356
附录：本书主要参考书目.....	358



上 篇

“世界第一商人”的赚钱哲学

第一章 犹太人成功的黄金法则

真正的“犹太问题”是：犹太人靠什么谋生？

——肖洛姆-阿莱汉姆

活的富裕胜过死的富裕。

——《塞缪尔·约翰逊的一生》

在当今美国，人们最崇尚的三种特质：成功、富有和犹太人，一再联系在一起，这绝非偶然。

——史蒂芬·西尔比格

金钱是惟一的阳光，它照到哪里，哪里就发亮。

——索尔·贝娄

富豪洛克菲勒曾说过：“钱最重要的功能是，为可以预见的未来提供一定程度的力量 and 安全感。”因此，赚钱不仅是一种谋生的手段，更成为人们的一种社会和心理的概念，承担着人们的希望与恐惧、理想与价值观。钱常常是一个人自我观感、自我尊重，以及对才智评价的中枢。正如犹太歌剧《屋顶上的小提琴手》中的一个插曲写道：“如果我是一个富翁……当你有钱的时候，人们就会认为你真的什么都知道。”^①所以，正确把握金钱的密码和价值，懂得赚钱的哲学，对于每一个人都至关重要。

在世界的民族之林中，犹太人虽然历尽艰辛和屠戮，人口甚至还不到

^① 转引自《金钱智业》一书，郭力宜等著，中国文史出版社1997年2月版，第30页。