



激扬人生励志经典

智慧是犹太人一切财富的根源

YOUTAIREN

*** BIJIBENLI DE 101GE ZHUANQIANMIMI ***

[掌握赚钱准则]



朱新月◎编著

犹太人笔记本 里的101个 赚钱秘密

犹太人没有多少资本，但却惊人地富有，

*** 犹太人挣钱的艺术到底是什么呢？ ***



智慧是犹太人一切财富的根源



犹太人笔记本

里的101个

赚钱秘密

朱新月◎编著

北京理工大学出版社

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

犹太人笔记本里的101个赚钱秘密 / 朱新月编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2011.7

ISBN 978-7-5640-4543-2

I. ①犹… II. ①朱… III. ①犹太人—商业经营—经验 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 088015 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (办公室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

排 版 / 博士德

印 刷 / 三河市华晨印务有限公司

开 本 / 670 毫米 × 960 毫米 1/16

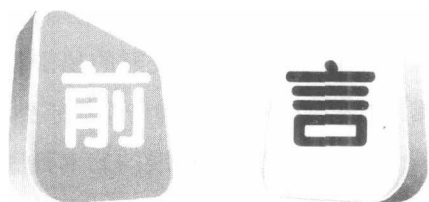
印 张 / 19

字 数 / 320 千字

版 次 / 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷 责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 36.00 元 责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换



犹太文明流传几千年，犹太民族也在世界各地流浪了几千年，他们或许没有留下雄伟壮观的宫殿和建筑，但却留下了无与伦比的智慧，而这些智慧正是犹太人一切财富的根源。犹太人就是凭借着这些智慧获得了“世界第一商人”的美誉，在财富领域取得了让世人刮目相看的成就。

在西方有句话：“如果你不了解犹太人，就不了解财富。”犹太人对世界财富产生了如此重大的影响，以至于有人夸张地说：“三个犹太人坐在一起，就可以左右世界的经济。”对于犹太人的财富，有一个十分经典的说法：“世界的钱在美国人的口袋里，但美国人的钱在犹太人的口袋里。”犹太人是如此之优秀，让世界为之震惊。

谜一样的犹太人，之所以能够让全世界为之瞩目，是因为他们所拥有的惊人财富和奇异的赚钱能力。这个伟大的民族，他们在世界上是人口极少的民族，但却掌握了庞大的资产；他们受尽凌辱，四处流浪，倍受打击却不屈不挠；他们没有多少资本，但却惊人地富有，始终处于金钱的顶峰和权力的中心。

千百年来，犹太人创造了人类历史上最让人叹为观止的巨额财

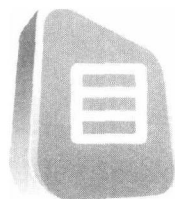
富。一直以来，犹太人的致富本领都是大家非常关注的话题，几乎所有的人都对犹太人如何创造如此巨大的财富产生了浓厚的兴趣。但是犹太商人们在对自己掌握的巨大财富深为自豪的同时也讳莫如深。千百年来，他们发财的秘密和技巧从来不为外人所知，世人常常对他们如何致富的神奇秘诀感到不可思议的震惊和羡慕。

那么，犹太人挣钱的艺术到底是什么呢？其实，犹太人之所以能够更能挣钱，就在于他们比别人更善于算计。他们拥有很高的智慧和丰富的知识，这些智慧与知识和他们与生俱来的赚钱本领巧妙地结合在一起，使他们能够发现很多赚钱的技巧，掌握很多赚钱的准则。

还有最重要的一点是，他们对于金钱的态度。

犹太人认为，钱不是什么可耻的东西，钱是对神的礼物。拥有足够的金钱，你就可以买到做人的尊严，可以买到比较高的社会地位。因此要获得平静的生活，在精神上愉快，首先要有足够的金钱。因为，有了钱你才可以过得舒服，心情才会好。不信你看，贫穷的人脸上总是写满了生活的沧桑和苦难。没有好的生活，就没有好的心情，人就容易颓丧和衰老，更谈不上幸福人生。

在犹太人眼中，金钱是人生重要的工具，每个人都应该拥有金钱。他们把钱和上帝联系在一起，认为没有钱就连献给上帝的礼物都没有。在他们看来，金钱就是成功的标志，就是实现人生价值的工具。犹太教说，金钱是给美好人生的祝福，也是人给上帝的礼物。



第一章

上帝宠爱的淘金者， 为何能以核裂变的速度创造财富

- | | | |
|----|----------------------|----|
| 1 | 最长的路是从心灵通往钱包 | 3 |
| 2 | 书中自有黄金屋，智慧是谁都抢不走的财富 | 6 |
| 3 | 赚钱犹如针挑土，即使1美元也要赚 | 8 |
| 4 | 留意生意场上的每一个细节，把运气变成财气 | 10 |
| 5 | 定下赚钱的目标，动手动脑就一定能做到 | 13 |
| 6 | 反应速度是赚钱的法宝：认准了就果断出击 | 16 |
| 7 | 从信息中捕捉商机的“金钱猎犬” | 20 |
| 8 | 精打细算地安排时间，惜时如金 | 23 |
| 9 | 操纵和把握流行趋势赚大钱 | 26 |
| 10 | 用心敲开财富之门 | 28 |

第二章

为什么你不是犹太人—— 犹太人想的跟你不一样

- | | | |
|----|---------------------|----|
| 11 | 犹太生意经中的两大法则 | 33 |
| 12 | 吝啬是犹太人眼中的美德 | 36 |
| 13 | 健康是最重要的本钱 | 39 |
| 14 | 苦难是最大的财富 | 42 |
| 15 | 善于思考，三思而后行 | 44 |
| 16 | 以柔克刚，温柔也是生意之道 | 47 |
| 17 | 做堂堂正正的精明商人 | 50 |
| 18 | 生意场中百无禁忌 | 53 |
| 19 | 寻找法律的漏洞，在法律允许的范围内投机 | 56 |
| 20 | 切莫好高骛远，要追求实实在在的东西 | 59 |

第三章

最应该复制的犹太人十大赚钱铁律

- | | | |
|----|-----------------------|----|
| 21 | 用四肢只能赚小钱，用脑子才能赚大钱 | 65 |
| 22 | “薄利多销”不错，但绝不可放过“厚利适销” | 67 |
| 23 | 智慧与金钱并举，善于用活智慧 | 70 |
| 24 | 知难而进，迎难而上，付出就会有回报 | 73 |
| 25 | 学会“推销自己”，与人和睦相处 | 77 |
| 26 | 把自己变成一个高财商者 | 79 |
| 27 | 唯有现钞最实在，犹太人的现钞主义 | 82 |

28	立足于赚钱而不是攒钱	85
29	学会忍耐，注意买卖中的“度”	88
30	追求双赢，一笔生意，两头赢利	91

第四章

黄金心态：犹太人的赚钱圣经

31	切莫怨天尤人，因为不存在“上帝的安排”	95
32	用诚信打造自己的信用金笔	98
33	罗马不是一天建成的，不要急于求成	101
34	制定明确的目标，为之不懈奋斗	103
35	对想要的绝不退让，要敢于说“不”	105
36	办法总比困难多，凡事都有解决的窍门	108
37	不要计较一时的得失，放长线钓大鱼	111
38	细心观察创造财富的奇迹	114
39	开锁不能总用钥匙，解决问题要突破常规	116
40	从“无用”中发现“有用”的价值	119



第五章

人脉投资：

犹太人心照不宣的“情感”赚钱术

- | | | |
|----|---------------------|-----|
| 41 | 再穷也要站到富人堆里 | 123 |
| 42 | 成功不在于你知道什么，而在于你认识谁 | 126 |
| 43 | 友谊是陈年老酒，愈饮愈醇 | 128 |
| 44 | 借钱给朋友等于掏钱买敌人 | 130 |
| 45 | 犹太人的团结精神 | 132 |
| 46 | 人脉即钱脉，交往是经商的重要资本 | 134 |
| 47 | 创造机会，和尽量多的人交朋友 | 136 |
| 48 | 善于沟通，就是善于创造财富 | 138 |
| 49 | 犹太人的交友原则 | 140 |
| 50 | 获得利益的最好方法就是让对方为自己着想 | 144 |

第六章

经商准则：

揭开犹太人最鲜为人知的商业准则

- | | | |
|----|-------------------------|-----|
| 51 | 以善为本，博取消费者的好感 | 149 |
| 52 | 男人赚钱，女人花钱，让女人动心就会有收获 | 152 |
| 53 | “吃”是世界上最大的生意，善于在嘴巴里寻找商机 | 155 |
| 54 | 抢先占领市场的风险管理家 | 157 |
| 55 | 明亏暗赚，声东击西 | 160 |
| 56 | 用“心理暗示术”操纵消费者的心理 | 162 |
| 57 | 发掘手下人的能力，使每个人都成为挣钱英雄 | 165 |

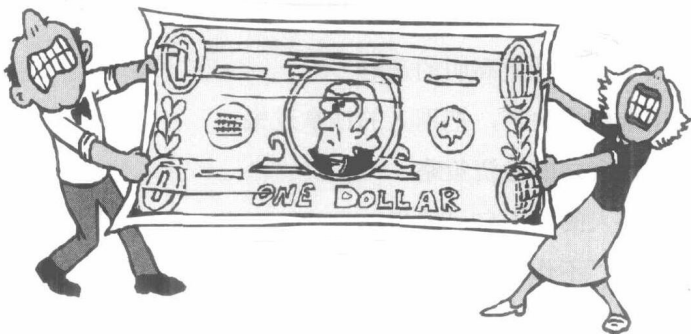
58	节俭与慷慨偕行，诚信与机智相伴	167
59	抬高价格赚钱的秘密	169
60	敢于借贷、善于借贷的“借鸡生蛋”术	172

第七章

管理定律：

犹太人烂熟于心的十大管理定律

61	爱迪生思维：失败是成功之母	177
62	马太效应：一定要让自己成为行业的领头羊	179
63	奥卡姆剃刀定律：解决根本问题	182
64	手表定理：一个人不能让两个人指挥	185
65	木桶定律：水桶能装多少水，完全取决于它最短的那块木板	187
66	酒与污水定律：及时清除团队中的消极分子	190
67	马蝇效应：再懒惰的马，只要有马蝇叮咬，也会精神抖擞	193
68	鲑鱼思维：不随大流学会独立思考	196
69	佛罗伦斯思维：目标好似灯塔，够亮才能引航	199
70	因果思维：成与败，必有因	202
71	相关思维：没有任何事物能够孤立地存在	204





第八章

谈判法则：

犹太人四两拨千斤的嘴巴咬钱术

72	让自己成为别人后，再谈判	209
73	拿出几套具有杀伤力的方案，心中始终要有一本账	211
74	灵活掌握，拒绝一口价	214
75	摸清对方隐藏的“底牌”，挖出有用的秘密	217
76	沉默是金，有时无声胜有声	221
77	在原则下灵活变通	223
78	没有谈判，生活就无法继续	225
79	耐心寻找双方的调和点，一步一步解决问题	228
80	越谨慎，越受益	231
81	利益当前，“面子”算什么	233



第九章

靠钱赚钱：

犹太人复利的“王道”与“霸道”

82	高风险，高回报	239
83	投资是一种更高明的理财	241
84	摸准融资诀窍，把别人的钱拿过来	243
85	私营公司的融资策略	246
86	用别人的鸡下自己的蛋	250
87	坚持“不作存款”，把死钱变成活钱	253
88	第三只手借势法打造自己的品牌	255

89	只有傻瓜才拿自己的钱去发财	257
90	胆大心细，迅速出手，作出惊人的投资	259
91	“负翁”没有什么了不起	261

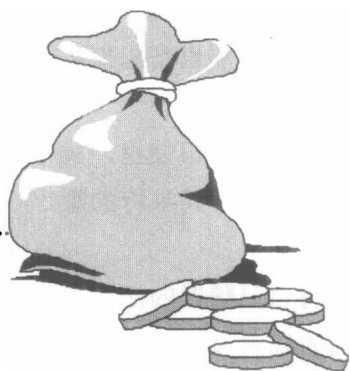
第十章

犹太人藏在《塔木德》 里的终极赚钱秘密

92	上帝福佑遵守契约的人	265
93	诚实是经商的最高法则	268
94	机遇就是瞬间的命运	271
95	尽量多看几步，才能运筹帷幄、决胜千里	273
96	商人都是理性主义者，决不感情用事	276
97	逆风飞扬，在危机中寻找希望	279
98	撒种眼泪，收获金钱	282
99	不断超越自我，迎接全新挑战	284
100	做个无所不知的杂学博士	287
101	价值不菲的“一分钟”	289



第一章

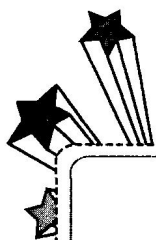


上帝宠爱的淘金者，
为何能以核裂变的速度创造财富



1



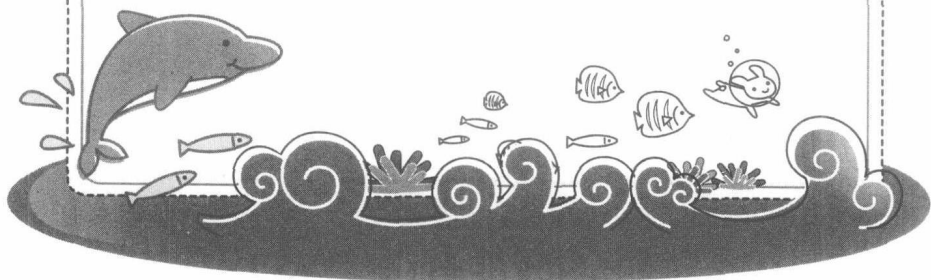


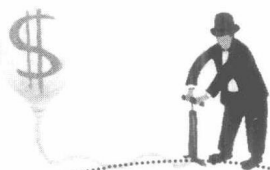
犹太人是“世界第一商人”，是世界公认的天生具有商人特质和经商理念的民族。他们同时也是上帝的选民，是上帝所宠爱的淘金者。他们因其独特的经营理念、商业技巧成为世界上拥有最多超级富豪的民族。那么，他们是如何创造巨额财富的呢？

马克思曾经这样描述犹太人：“在他们眼里，整个大地都是交易所；在这块土地上，他们除了要比自己的邻居富有以外，没有别的使命；生意控制了他们的全部思想，一种生意换成另一种生意，是他们唯一的休息；即使他们偶尔没有考虑自己的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎样……”

有这样一句话：世界的财富在犹太人的口袋里，犹太人的财富却是在他们的脑袋里。犹太人因其独特的赚钱智慧，被誉为“商人中的智者”。

犹太人擅长赚钱是因为犹太人将自己赚钱的潜质发挥到了极致；犹太人能赚大钱是因为犹太人能把种种合法的赚钱途径利用到极致。因为这种极致，世人称之为“上帝的淘金者”。





1

最长的路是从心灵通往钱包



犹太人有句广为流传的谚语：“一个人的个性可以从三个地方表现出来：他的杯子(cup，代表品位)，他的钱包(pocket，代表智慧)和他的怒气(anger，代表修养)。”犹太人非常看重这个“钱包”，他们认为在运用钱包的过程中，一个人的个性就会得到完全的展现。

犹太人认为，每个钱包都讲述着主人的人生历程。犹太经典《塔木德》中说：“最长的路，是从心灵通往钱包的那条路。”因为钱包代表的不仅是财富，还代表着人生价值。对犹太人来说，钱包的大小体现着人生梦想的实现程度。一个人的钱包，不仅关系着他个人的价值观，也标示了他在社会这个庞大的价值市场中所处的位置。

在绝大多数人眼里，犹太人的形象总是跟爱钱联系在一起。在很多艺术作品中，犹太人也多沦为吝啬与贪婪笑话中的主角。有些漫画家笔下的犹太人，总是长着巨大而丑陋的鹰钩鼻。据说，犹太人之所以能在金融系统中无往不利，靠的正是这独特的鼻子。

那么，在金钱至上的今天，我们没有理由再嘲笑犹太人的爱钱，嘲笑他们的心灵与钱包相通。相反，我们应该认真地学习犹太人的这种价值观和他们认识他人认识世界的方式，学习他们的生财之道，才能在如今的商业大潮中取得成功。





在犹太人的文化中，他们并不仇视金钱。相反，他们向往富裕，向往金钱。在犹太人眼中，贫穷是最可怕的悲剧。

释经者在评论《出埃及记》的某段经文时这样写道：“世上最恶劣的事莫过于贫穷，它是最可怕的苦难。受贫穷欺压的人，就像将全世界的苦难都扛在肩上一样。如果将这个世界全部的痛苦与折磨置于天平一端，将贫穷置于另一端，天平会往贫穷的一方倾斜。”

一个人的贫穷，既有客观原因，也有人为因素。在对他人保持诚信关系的同时，我们应不断提升生活的整体质量。我们每一个人都有责任尽力增长财富，当然，不仅仅是增长我们自己的财富，而是要扩及我们周围的世界。犹太人认为财富是周围环境中可能出现的最高组织层次，能使一切生命都丰沛无缺。换言之，在不威胁另一需求的情况下，一个人对人类创造的财富愈多，他的人生也就愈美满。所以，每一个人都有责任去改善她或他身边的生活品质。

然而，要在这个超越人类能力所能判断的宇宙中，创造富足的同时不导致匮乏，实在是很难。如果我们为了创造富裕，而导致了另一种匮乏，我们就做了一件费力不讨好的事。所以，既要创造财富，又要补充因富足而导致的匮乏。为全人类创造最大的富足，同时不引发匮乏，是我们的职责。这是一种“一方不亏损，另一方获利”的理想状况。我们有责任促成这种状况。

因此，犹太人认为，创造富足要建立在互惠的基础上。在犹太“邻地法”中这样规定：如果一个人有一块与他人土地相接的土地，这个邻人就自动拥有购买这块地的优先权。同时，这块地的售价不得低于当地市价，使卖方不致因卖地而亏损。买方则由交易获利，因为他的房地产扩大了，代表本身的价值增长。经由这种方式，交易一方获利，而另一方并无亏损。

犹太人认为，加惠于人，是应尽的义务；而拒绝施惠，则与盗窃无

异。一个人如果阻止他人获利，即使他并未因此获利，他也窃取了人类潜在的遗产。我们的责任延及我们直接或间接控制的一切；不止是我们拥有的，我们的影响所及，都是我们的责任所在。阻止他人获利，好比剥夺他已经拥有的财产。阻碍周围“市场”的财富，就是在助长匮乏，阻碍生计的力量充分发挥。

犹太法典中有一个这样的例子：鲁宾将磨坊租给赛蒙，赛蒙替他碾谷作为租金。但后来鲁宾发了财，又买了一个磨坊，他可以用这座新购的磨坊碾谷，而且无需再用赛蒙。这时如果鲁宾有意终止碾谷代租的协议，要求赛蒙改以金钱支付，赛蒙可以拒绝。但如果赛蒙有许多客户，可以把为鲁宾碾谷所需的时间与精力，用于替另一个顾客碾谷，这样他并没有任何损失，则必须同意改以金钱支付鲁宾。

建立这样的判例是不要让处于赛蒙这种情况下的人，即使自身无损，也不让别人加惠。这就是犹太人的思维方式，这也是他们赚钱的秘密所在。

