

读懂犹太人的智慧，就等于开启了财富之门

犹太人的 财富智慧

YOUTAIREN
DECAIFUZHUI

郑承运◎著

美国银行家——莱曼兄弟

牛仔裤创始人——利维·斯特劳斯

华尔街金融大王——安德烈·迈耶

英荷壳牌公司创始人——马库斯·塞缪尔

控制世界黄金市场和欧洲经济命脉200年的商人——罗斯柴尔德家族：老罗斯柴尔德——尼桑·罗斯柴尔德

资本主义世界第一个10亿富翁石油大王美孚公司——洛克菲勒

垄断大财阀——摩根 金融大鳄——乔治·索罗斯

世界银行行长——罗伯特·佐利克



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

读懂犹太人的智慧，就等于开启了财富之门

犹太人的 财富智慧

YOUTAIREN
DECAIFUZHUI

郑承运◎著

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

犹太人的财富智慧 / 郑承运著. — 北京：电子工业出版社，2012.2
ISBN 978-7-121-14430-1

I. ①犹… II. ①郑… 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171295号

犹太人的财富智慧

郑承运 著

策划编辑：韩龙 btseven@126.com

责任编辑：李影 韩龙

印刷：北京阳光彩色印刷有限公司

装订：北京阳光彩色印刷有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开本：710 × 1000 1 / 16 印张：17 字数：260千字

印次：2012年2月第1次印刷

定价：29.80元

凡购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888

引言

“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界！”

“世界的钱，装在美国人的口袋里；而美国人的钱，却装在犹太人的口袋里。”

这是对犹太人非凡智慧的盛赞。

有着数千年文明的犹太民族，虽然没有给人类留下什么特别值得骄傲的宫殿和建筑，也没有给人类留下美妙动听的音乐，但却给我们留下了永恒的智慧，而这智慧正是一切财富的根源。也正是凭借着这些智慧，到了最近一千年左右，犹太人登上了“世界第一商人”的宝座，而他们在其他领域的成就也同样让世人刮目相看。

在世界民族之林中，很难再找到一个民族像犹太民族那样，在五千多年的历史中，竟有两千多年在流离失所、行走天涯，并且屡遭屠戮。他们没有国家、没有政府，他们在世界各地流浪，没有一种力量可以保护他们的安全。他们流浪到各地，可以说没有权力、没有地位，但他们总能凭借自己神奇的智慧拥有巨大的财富。有了钱，他们就获得了统治者眼里的价值，也就获得了让自己生存的条件。某种意义上讲，是金钱为他们赢得了尊严和生存的权利。

毋庸置疑，犹太人十分能干。也许正因如此，上帝赐给他们的“应许之地”贫瘠无比：地上少内河，地下无矿藏，一半国土是荒漠。然而，流散世界两千多年后，他们竟在这样的环境中复兴故国，让荒漠变成绿洲，农业、教育、科技和军事都很发达，就连间谍水平都不时让美国中央情报局和前苏联克格勃同行叹为观止。

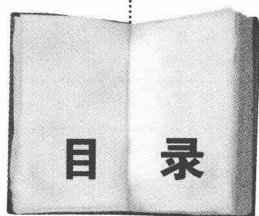
这样一个民族，自然让世界为之震惊，并引起了世人广泛的关注与研究。

本书就是通过对犹太民族财富、经商等方面的详尽介绍，力图对犹太民族的智慧做一个全方位立体性展示。

伟大的文学泰斗托尔斯泰曾说：“犹太民族的智慧包含了一些永不消逝的温情与魅力，就像玫瑰色的晨星，闪耀在寂寞的清晨，那是对于人类灵魂永恒秘密的充满激情的探索。”

他山之石，可以攻玉。让我们循着犹太智者的足迹，去探询人类灵魂深处永恒的秘密吧！

由于本人编写水平有限，加之时间仓促，疏漏之处在所难免，恳请各位批评指正。



第一章 商界巨擘 谁与争锋——了不起的犹太人

一个执掌世界金库钥匙的民族	1
赚钱才是硬道理	3
超前的商业思维与经商风格	6

第二章 金钱散发温暖——犹太人的财富智慧

赚钱不拘法，需抱平常心	9
金钱与人格	10
金钱可以增加安全感	12
智慧与金钱的辨证关系	14
金钱的价值	16
对金钱的独特看法	21
让钱进入流通领域滚雪球	23
把赚钱能力与民族精神相提并论	23
赚钱莫问出处	26
借势操作的诀窍	27
想进入上层社会，就必须赚钱	31
推崇现金主义	32
不要对顾客带有个人成见	34
利用国籍身份巧赚钱	36

锁定赚钱的目标	38
让有钱人来引领消费潮流	40
女人和嘴巴是生意场上的两大财源	42
为钱去流浪	47
让金钱生崽	48
钱的双重属性	51
有钱赚就不要拒绝	54
千辛万苦赚钱，到底为哪般	56
赚钱与追女人同理	57
白手可以起家	58
借钱打天下	69
富翁不是攒的	71
在朋友和金钱面前划清界限	73

第三章 撬开世界第一商人的嘴——犹太人的经商智慧

没有目标就成不了气候	76
强调道德和善行	77
以善为本的经营策略	78
时刻防范交易风险	79
研究顾客消费心理	82
逆境中要保持良好的心态	83
学会选择，懂得放弃	84
增强风险管理意识	86
禁打虚假广告，鼓励正当宣传	88
时间是最宝贵的东西	88
捕捉有效信息，抢占市场先机	90
不做存款的资金管理法	92

机会属于有准备的人	93
不要想当然	95
赚钱是做生意的最高目标	98
活用商业游戏规则	99
到处是金钱，就看你有没有本事赚	101
巧用法律规则，投机外汇买卖	105
为他人着想就是在为自己的成功铺路	107
换个思路，问题也许就会迎刃而解	109
小鱼吃大鱼	111
绝处逢生	116
找到难题的最佳解决办法	118
用信心和恒心赚钱	120
只要有赚钱的机会就上	123
瞄准富人的口袋厚利适销	125
当机会出现时，不要怕冒险	130
风险大，利润才会大	132
出其不意的商业策略	134
分散投资，总有一头能得到好处	136
热衷慈善，关注伦理道德	140
用心理暗示术，牵着顾客的鼻子走	148
别出心裁的经商意识很重要	151
明赔暗赚起死回生	154
做别人不敢做的生意	155
机灵人有钱赚	157
当天的事情当天做	160
把法律研究到底	161
最高明的理财是选择时机投资	164
犹太人经商动力探析	167

第四章 诚信为本一诺千金——犹太人的契约智慧

不让金钱腐蚀灵魂	170
诚信第一才能取信于人	171
买卖合同，充当“第三者”	174
信守合同分厘必争	176
一笔生意，两头赢利	177
只有守信用，生意才能做长久	180
签定最稳妥的协议	185
全力提高公司资金筹措能力	188
人算不如天算，投资失败是常事	190

第五章 没有硝烟的战争——犹太人的谈判智慧

做好准备，不要临时抱佛脚	195
多了解谈判对手的情报	196
不要让对方牵着鼻子走	197
多备几套谈判方案	200
长舌讨人厌	202
调和利益而非立场	204
把准对方的脉，选择谈判时机	206
无往不胜的说服术	210
分清什么是芝麻什么是西瓜	213
怎样理顺双方关系、解决债务问题呢？	214
迷1次路，不如问10次路	218
见什么人说什么话	220
对谈判全盘要胸有成竹	224

第六章 活着就是为了享受——犹太人的消费智慧

适度饮酒如得金	232
多吃对身体有益的食物	234
有节制的饮食	236
积极的时间观念	237
经商赚钱是为了更好地享受生活	238
顶级富豪们的消费智慧	240
把读书当成享受的普利策	241
石油大王洛克菲勒家族的消费	242
富翁哈同的生活习惯	245
像爱惜生命一样爱惜自然	246

第七章 寻找财富的钥匙——犹太人的全球分布

犹太人在美国	249
犹太人在欧洲	254
犹太人在中国	255

商界巨擘 谁与争锋——了不起的犹太人

一个执掌世界金库钥匙的民族

犹太民族是一个古老的民族，在人类文明史上占有极其重要的地位。

犹太民族有自己国家的历史并不长，但是犹太人却为人类文明作出了巨大的贡献。在中东，古代犹太人对人类文明的贡献仅次于古埃及人，近现代犹太人则给世界带来了商业的高度繁荣、资本主义浪潮的兴起、马克思主义、古典政治经济学、相对论和精神分析学等。

犹太民族是世界上最富有的民族，有“世界的金穴”之美称。犹太人口在世界所占的比例仅为0.3%，却掌握着世界经济的命脉。在经济高度发达的美国，犹太人所占人口的比例仅为3%，但是根据《财富》杂志所评选出来的超级富翁中，犹太裔企业家却占20%—25%；而在全世界最有钱的企业家中，犹太人竟然占到了一半。

谈到犹太人对世界所产生的重大影响，则有人这样说：

“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界！”

关于犹太人的财富问题，有这样一个非常经典的说法——世界的钱，装在美国人的口袋里；而美国人的钱，却装在犹太人的口袋里。这样一个伟大的民族，自然让世界为之震惊，并引起了世人广泛的关注与研究。

众所周知，犹太人最让人钦佩的是他们惊人的富有和神奇的赚钱能力。犹太民族是个谜一般的民族，他们是世界上的少数人，但是却掌握了世界上

庞大的资产；他们遭受了千年的凌辱，倍受打击，四处流浪却惊人的富有。他们本没有什么资本，但是却始终处于财富的顶峰。

于是乎，犹太人的金钱问题成了人们关注的焦点，几乎所有的人对于犹太人拥有的巨大财富都产生了浓厚的兴趣。回溯往昔，基督教的牧师对之诋毁，说犹太人是金钱魔鬼，而世间的贵族和王侯们为了得到犹太人的金钱处心积虑，反犹太主义者对于犹太人所掌握的庞大财富更是暴跳如雷而又毫无办法，而犹太人对此深为自豪而且讳莫如深。他们的发财秘密从来不传于外人，世人对他们发财的神奇秘诀感到不可思议同时又无比羡慕。

权威人士推测，犹太人约占全美最富有的人的20%。可以说，犹太人是名副其实的世界上最富有的商人。

在富有的商业大亨中，犹太人群体庞大，数不胜数。比如波拉劳埃德公司的埃德温·兰德、西方石油公司的利昂·赫斯、哥伦比亚广播公司的威廉·佩利、西北工业公司的本·海涅曼、三角出版公司沃尔特·安尼伯格、联合食品公司的内森·卡明斯、杜邦公司的欧文·夏皮罗、大陆谷物公司的迈克尔·弗里堡、MOA的刘易斯·沃瑟曼、迅捷公司的米苏莱姆·里克利斯、为波斯纳家族所有的公司的维克托·波斯纳、海湾和西方工业公司的查尔斯·布卢德霍恩、伯勒斯公司财政部以及本迪克斯公司的W·迈克尔·布卢门切尔、西格莱姆斯公司的埃德加·布朗夫曼，还有联邦广播公司的伦纳德·戈登森等。

在范围最广、最权威的犹太联合会和福利基金联合会所作的“美国犹太人口研究”中发现，在20世纪70年代犹太人家庭平均收入为1.263万美元，而同期美国平均值却为9867美元。

事实上，犹太人的确构成了上层阶级中一个颇为可观的部分。在5300万个美国家庭中有1300万个家庭可以归入中产阶层，而100万个犹太人家庭中有近90万个家庭可以归入中产阶层。犹太人占美国人口的3%，43%的犹太人家庭收入超过了1.6万美元，而全美只有25%的家庭收入超过了1.5万美元。

赚钱才是硬道理

“钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。”犹太人是这样评价金钱的。

世界上存在着许多个民族，为什么惟独犹太人成了财富的象征呢？这就不能不提到他们的宗教——犹太教。

犹太教简直是一本财富的圣经，在世界的早期就引领犹太人逐渐走上了商业的道路，是那些对商业和社会行为的论述培养了犹太人财富的头脑和独特的思维，还有积累千年的经商智慧，让犹太人具备了成为优秀商人的全部素质，因而一旦社会安定，他们便从一文不名迅速富有起来。尤其是资本社会的到来，金钱成为社会的主宰力量的时候，他们的经商天性为他们日后成为商业巨子奠定了基础。

犹太教里面说，犹太人是上帝的特选之民，是上帝挑选出来的，因而具有极高的素质，拥有一般人所不具有的能力。他们对自己从心底有很高的期望，希望自己的成功能够超越其他民族的人。“凡是胸怀大志的人，最后总是会有所成就的。”

犹太教向来鼓励人们独特地发展自己的能力，强调个人的能力发挥，拒绝抹杀个性，他们主张用自己的力量去改变他们认为不合理的东西，甚至认为个人的力量可以影响和改变世界。

犹太人思想开放，崇尚自由，反对一切守旧的东西，更不会为一些僵化的观念和传统的做法所拘束。他们总是鼓励年轻人按自己的意愿去做事，不要害怕尝试新鲜事物，即使冒险也是值得的。犹太教鼓励人们冒险，如著名的探险家哥伦布，他的祖辈就是犹太人。

犹太人的思想是开放的，他们甚至没有国家、种族和地域等等的限制。他们为了生存和发展，走遍了世界的各个角落。

处在那种自由的气氛中，当机遇到来的时候，他们就利用自己的技能，在没有资本、没有工具，也没有钱的情况下，巧妙地利用了经济上的自由，沿着社会阶梯向上攀登。

在犹太人的心目中，他们居住的地方迦南，是上帝耶和华赐给他们的美丽富饶的土地，是流着奶与蜜的地方。它处于埃及、巴比伦、亚述等几个大国之间，而且没有一个稳定、统一的中央集权，于是这里成为各国商贾往来的集中之地。四方的民族、军队、商旅和游牧部落都从这里通过，而犹太人作为东道主，如鱼得水地进入了市场。

在所罗门王统治希伯来王国的时候，犹太人的经商能力日渐提高。所罗门王认识到自己的王国处于其他国家贸易的黄金地区，他积极鼓励臣民们经营商业、对外贸易，大力发展航海业，从事海上贸易。他先后派船只到达红海和阿拉伯海从事贸易活动，每次都是满载金银、木材、珍珠、象牙等贵重珍稀的物品而归。

所罗门王的种种措施，使他的王国成为四方贸易的中转站，商旅往来频繁，也由此引导犹太人走上了经商之路，为日后犹太民族注重商业以及商业的成功奠定了良好的基础。

此后，犹太民族的遭遇，几乎就是一部四处流浪，处处遭受凌辱的历史。为了生存，他们练就了一套独特的赚钱、理财本领，这是其他民族所不具备的。

在19世纪的时候，一些德国犹太移民来到了美国。他们资金微薄，也没有什么技能，他们不得已四处沿街叫卖，依靠小本经营。来到北美的移民平均每人身上带了15美元，而犹太人身上却平均只有9美元。即使最为富有的一群犹太人也不过人均30美元。

一个观察家描绘了犹太人当年起家的状况：“一个装备齐全的叫卖小贩，需要10美元的总投资：5美元办一个执照，1美元买个篮子，剩下的用来买货。为数不少的人往往为了逃避第一笔开销而尽量压缩最后一笔支出。”可以想象犹太人当年的窘困之状。

在短短几年时间里，许多犹太人的家庭就从难民变成了富有的中产阶级。到了后来，这里面竟然产生了而后富甲一方、声名远扬的戈德曼、古根海默、莱曼、洛布、萨克斯和库恩等犹太巨富。到20世纪的中期，莱曼、沃特海姆、罗森杰尔德、洛温斯坦、斯特劳斯等家族已经在北美称雄了一个世纪。他们是依靠自己“推小车”或者“靠脚板”起家的，这些成为了犹太人的骄傲。

然而，这个时候，其他的民族却还是同他们刚来的时候境况差不多。在20世纪30年代，《幸福》杂志这样写到：“当犹太人已经成为欧洲的商人和金融家的时候，这些人还在挥剑扶锄。”由此可见，犹太人的赚钱能力是多么厉害，这让其他民族大为惊异，他们对犹太人的赚钱能力半是羡慕半是讥讽。

欧洲流行这样一个笑话：

一个犹太职员在一家保险公司里干得很出色，公司的老板打算提拔他担任个重要的职务，但这个老板是天主教徒，他希望这个犹太职员能够放弃犹太教而改信天主教。于是，当地一个最著名的天主教神父被派去劝说这个犹太青年。

会晤安排在老板的办公室。3个小时过去了，两个人终于走出了办公室，老板迎上前问道：“尊敬的神父，在您的感召下，我想我们又增加了一名天主教徒，您是怎么说服他的呢？”“很遗憾，我们没有能够得到一位天主教徒，相反，他还劝说我买了5万元的保险。”

这样的笑话和幽默比比皆是，大家无不为了犹太人惊人的赚钱能力而钦佩，这个小故事不过是以幽默的形式折射出犹太人的能力而已。

世界各国的人们对于他们这种无与伦比的赚钱能力惊羡不已，他们怀着对自己巨大的失望，甚至是对犹太人的仇恨，这样来评价犹太人：

匈牙利人说：“犹太人的上帝是财神。”

意大利人说：“犹太人经商如鱼得水。”

西班牙人说：“真正的犹太人能从稻草里找出金子来。”

德国人说：“犹太人的税和妓女的要价都很高。”

希腊人说：“破产的犹太人细查自己的账目。”

波兰人说：“讨价还价像犹太人，付起账像基督徒。”

俄罗斯人说：“犹太吝啬鬼最大的懊恼莫过于不得不放弃自己的包皮。”

法国的思想家孟德斯鸠干脆这样评价犹太人的赚钱能力：“记住，有钱

的地方就有犹太人。”

犹太人确实很爱钱，但与其说是爱钱，不如说他们更懂得钱在商业社会里的重要性，更明白要如何使用钱。犹太人赚起钱来毫不客气，但同时也不乏施舍行善的美德，通常会拿出自己收入的10%作为慈善捐助。以色列社会非营利性组织机构数不胜数，都是以捐款形式建立的，在提供社会福利、维护公民权利和促进民族和睦等很多方面都发挥着积极作用。

超前的商业思维与经商风格

在犹太民族中流传着这样一句话：“为了贫穷女孩子的一份嫁妆，可以在犹太教堂里把《圣经》卖掉。为了使这个女孩子一生富足，她的嫁妆里必须要有一部《塔木德》。”

《塔木德》开启了人们的思维，让犹太人开始了最早的商业学习。犹太人是这样规定的：5岁的时候学习《圣经》，10岁的时候学习《密西拿》，15岁的时候学习《塔木德》。而这些经典里面充满了犹太式的智慧，犹太人之所以能够发财是和他们几千年的灿烂文化密不可分的。

因为犹太民族很早就从事了商业性活动，所以他们很早就开始致力于使商业活动规范化的工作。《塔木德》中提出的一些观念，被公认为现代商业法规的思想渊源，并以契约关系为基础的商业运作提供了思想基础和法律规范。

《塔木德》强调，必须注意公平交易原则，并且为此作出了种种规定。

比如，用作丈量手段的绳尺，在冬天和夏天应当有所区别，因为绳尺自身的长度会因热胀冷缩而有变化；作为量器的瓶子，底下不能有残留物；砝码的底部必须经常进行清洁，以保持分量的准足。在卖方计量不准的情况下，买方有权要求调整计量。

在广告宣传方面，《塔木德》中有很多禁止弄虚作假的规定。比如禁止卖牛时涂上不同的颜色；禁止给各类工具涂上颜色以旧充新；把陈旧的水果放在新鲜水果中一起出售，也属被禁之列。

关于商品价格问题，《塔木德》中也有明确规定。当时虽然没有客观的统一价格，成交价一般都是在讨价还价中达成的，但要是成交价高于一般价格的16%以上的话，则这一买卖行为自动无效，买方可以退货。而且，如果买方买下的是自己不了解的物品，则有权利在一天或一星期（视所买物品而定）内，向别人征求意见，最后决定是留下还是退货。从中我们也不难发现商品经济必备的契约意识和法律意识在犹太民族那里的萌生和早熟，犹太商人能成为举世公认的“世界商人”，也就成了一种历史和逻辑的必然。

《塔木德》反对不合理竞争，规定在出售特定商品的店铺隔壁，不能开同样的商店，卖完全相同的东西。对于降价竞争，大部分情况下以是否有利于消费者为标准。另外还规定，不能买别人早已表示要购买的东西，《塔木德》中有这样一个故事：

有两个拉比都想买同一块地。第一个拉比先就这块地谈好了价格，可第二个拉比跑来，二话不说就买了下来。

有一天，有人来见第二个拉比，对他说：“有人想买糖果，来到糖果店，看见已经有人在验看糖果的质量，但后到的人却抢先把糖果买了下来，这样的人，你认为如何称呼为好？”

第二个拉比回答说：“当然第二个人是坏人了。”

于是，那人就告诉他说：“你新近买下的这块土地，就相当于后到者买下的糖果。事先已经有人报出了价格，正在交涉之中，你怎么可以先买下来呢？”

事情最后是怎样解决的呢？

第二个拉比认为把新买下的东西立刻卖出去，有些不吉利，而送给第一个拉比，他又不舍得，于是，就把它捐赠给了一所学校。

很明显，从《塔木德》的这些具体规定中，很容易发掘出现代公平价格、正当利润、公平竞争、如实说明等商业法规的基本思想和原始做法。犹