

the Jews 犹太人

——让你的日子富起来

定律

张超◎编著

透视犹太人钱袋奥秘



品读经典的商业哲学

据统计，在全世界最富有的商人群体中，犹太人占一半以上，洛克菲勒、摩根、罗思柴尔德家族、格林斯潘、布林……一个个赫赫有名的商业巨子，是犹太商人的杰出代表。犹太人在颠沛流离的历史中，总结出了一整套伟大的商业法则，为世人所追捧。本书充分挖掘辉煌的希伯来文化遗产，诠释睿智的《塔木德》圣典精华，将犹太民族悠久的经商传统与经商之道奉献给读者。

中国纺织出版社

the Jews 犹太人 **定律** ——让你的日子富起来

张超◎编著

透视犹太人钱袋奥秘



品读经典的商业哲学



中国纺织出版社

内 容 提 要

一个没有自己的国家的民族，一个千百年来颠沛流离的民族，却成为了世界上最具经商智慧、拥有众多巨商的民族，犹太人以其独特的经商智慧，成为全世界公认的“世界第一商人”。他们拥有丰富而系统的赚钱经验和智慧，并总结出了一整套伟大的商业法则。

本书以众多犹太商人的成功案例为典范，向读者解读犹太人的赚钱之道，剖析犹太人的处世智慧，品味犹太商人的经商哲学。

图书在版编目（CIP）数据

犹太人定律：让你的日子富起来 / 张超编著. —

北京：中国纺织出版社，2012. 10

ISBN 978-7-5064-8902-7

I. ①犹… II. ①张… 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（2012）第165530号

策划编辑：曲小月 李伟楠 责任编辑：李伟楠

特约编辑：欧阳丽 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号

邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110

传真：010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京中印联印务有限公司印刷

各地新华书店经销

2012年10月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：20

字数：210千字 定价：35.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

著名思想家孟德斯鸠在《波斯人信札》中说过：“记住，有钱的地方就有犹太人。”众所周知，犹太人向来以善于经商、精于理财而著称。

美国前 400 个富豪家族中，犹太人占了 23%；

获得诺贝尔奖的科学家中，有 17% 是犹太人；

在占据美国华尔街的精英中，有 50% 是犹太人；

在全世界最有钱的企业家中，犹太人占近一半。

有人说：“三个犹太人在家里打喷嚏，全世界的银行都将连锁感冒。”

也有人说：“五个犹太人坐在一起，就能控制整个世界黄金市场。”

经过岁月与实践的考验，沉淀下来成为无形财富的，并不是那些钻营、狡诈的机巧小技，而是有着深刻内涵与深远意义的根本之道。激浊扬清，梳理犹太人的经商智慧，对处于经济大潮中的国人来说应当有所启迪。

是什么让仅占不到世界人口 0.3% 之势的、且没有自己的国家的犹太人取得如此大的成就，占有如此举足轻重的地位？

是智慧。在犹太人的理念中，智慧要比任何财富更值钱。据《圣经》记载，当所罗门王登上权力之巅时，他没有向上帝求富足、求荣耀、求长寿，而只向上帝祈求智慧。在希伯来元典中有许多关于智慧的条文，反映出犹太人对智慧的推崇、赞扬与追求。

只有拥有了智慧，才能把握住更多的财富。奥地利哲学家维斯根斯坦曾说过，“在犹太人那里有不毛之地，可是在其绵薄的石层底下流淌着精神和智慧的泉水。”可见犹太人是凭着他们独特的智慧和坚强不屈

的精神生存下来，并谱写了人类历史上璀璨的文明。几乎世界上每个国家的商人都会受到犹太人经商思想的影响。

犹太人以其独特的经商智慧及众多的富商，成为全世界公认的“世界第一商人”。而他们也在颠沛流离的历史中，掌握了丰富而系统的赚钱经验和智慧，总结出了一整套伟大的商业法则，是我们受益一生的精神财富。

本书内容涉及犹太百科全书《塔木德》的经典语录、犹太巨商的成功范例、犹太民族的传说等，向读者解读犹太人的赚钱之道，剖析犹太人的处世智慧，品味犹太商人的经商哲学。

阅读本书，让世界上最精明的商人传授你经商之道；让犹太人的经商哲学改变你固有的经营理念，从而帮助你走向辉煌；让睿智的犹太商人教会你如何运用智慧成为世界上最富有的人。

编著者

2012年5月

目 录

第一章 | 合同是与神的签约，谁也不能违背

——犹太人契约定律

犹太人做生意十分注重信守合约，他们认为“合同是与神的签约，谁也不能违背”。所以犹太人一方面自己十分认真履行契约，另一方面也绝不允许别人毁约。当然聪明的犹太人对契约也是十分的精通，签订契约对他们来说并不是束缚和圈定，相反他们往往能够通过自己的聪明智慧和娴熟老道，让契约为己所用，成为他们生意场上的帮手。

- ☆ 遵守契约高于一切 / 3
- ☆ 牺牲利益也不能毁约 / 6
- ☆ 信守合同，分厘必争 / 9
- ☆ 把合同当做商品出售 / 11
- ☆ 绝不允许合同出现漏洞 / 13
- ☆ 寻找守约与利益间的最佳结合点 / 16
- ☆ 合约要考虑的是合法否，而不是道德 / 19

第二章 | 信用就是金钱

——犹太人诚信定律

犹太人经商特别讲诚信，他们认为，如果发现商品有破损，就一定要降价出售，绝不可以重新包装将它当做好商品卖出去。犹太人讲究公正，并不是迂腐到不善变通的程度。正是在公正的前提下寻找机会，使得犹太人经商有了与众不同的特点。

- ☆ 诚信是人生的重要品格 / 23
- ☆ 诚信是商人步入市场的通行证 / 26
- ☆ 不取高额利息，不做虚假广告 / 29
- ☆ 以诚信为筹码，要做长久的生意 / 31
- ☆ 无端欺骗别人就是害自己 / 33
- ☆ 不讲诚信就会受到炼狱般的惩罚 / 36

第三章 | 善抓机遇，赚钱就是快

——犹太人商机定律

犹太人是世界上当之无愧的优秀商人，因为他们具有超乎常人的商业敏感，能够在最容易被忽略的地方发现属于自己的商机，并且善于把握商机。他们目光敏锐、头脑灵活、思路开阔，具有明确的目标和方向。犹太商人大多从事市场潜力巨大、利润丰厚的行业，所以他们十分的富有。

- ☆ 头脑灵活，利用潜在的商机 / 41
- ☆ 抓住机遇，冒险投资赚大钱 / 44
- ☆ 在 1% 的可能中赢取 100% 的赚钱机会 / 47
- ☆ 握住平凡的机会，使之不平凡 / 49
- ☆ 做一个创造机会的高手 / 51

第四章 | 把利益放在第一位

——犹太人赚钱定律

利益是驱动人奋进的根本动力，在犹太商人眼里，世界的一切都在变，只有金钱不变，只有金钱才能保证他们的生活，对付难以预料的天灾人祸。为了谋求财富，犹太商人能够放下一切束缚，处心积虑、百般算计，肆无忌惮地铺就自己的黄金路。犹太巨商摩根说：“赚钱的过程，即不断地接受挑战才是乐趣，看着钱滚钱才有意义。”精明的犹太人把这一实惠的哲学诠释得淋漓尽致。

- ☆ 绝不放弃赚钱的任何空隙 / 57
- ☆ 做生意无禁区，冲破国界打天下 / 60

- ☆ 把逆境视为做生意的绝佳时机 / 63
- ☆ “有利”就一定要争 / 65
- ☆ 保持饥饿感，主动出击去赚钱 / 68
- ☆ 动手赚钱不问出处 / 71
- ☆ 独辟蹊径赚大钱 / 74
- ☆ 做别人不敢做的生意 / 76
- ☆ 赚钱不拘法，需抱平常心 / 78

第五章 | 投资不等于投机

——犹太人投资定律

精明的犹太商人极力追求着一本万利的结局，这也是投资的精髓所在。犹太人善于借用各种资源去赢得利润，同时他们更是高明的资本猎手，他们善于用最少的钱去做最大的生意，攫取最高的利润。犹太投资家们曾经一度搅动着全球金融市场，翻江倒海，刮去了许多国家的财富，掏空了成千上万人的钱包，一度成为众矢之的。但是他们却坦言：投资市场只是为了赚钱。这样的坦言，让人们又一次领略了犹太巨商的敛财之道的威力。

- ☆ 最安全的投资法则 / 83
- ☆ 把投资当做一种挑战 / 87
- ☆ 保持理性的投资心态 / 90
- ☆ 量入为出的投资准则 / 92
- ☆ 分散投资，降低投资风险 / 95
- ☆ 借钱投资之道 / 98
- ☆ 不要把储蓄变成嗜好 / 101
- ☆ 不要用全部家产下赌注 / 104
- ☆ 莫在投资失败中过分纠缠 / 107

第六章 用信息创造财源

——犹太人信息定律

商场如战场，经营者在应对瞬息万变的市场时，必须具备极强的应变能力，随时做出正确的决策。而正确决策的基础在于耳聪目明，及时获取大量而准确的信息。正所谓“信息灵，百业兴”。一向以商场为舞台的犹太商人对信息的理解和重视更是甚于常人。在犹太人看来，没有及时掌握准确信息的商人，就像双目失明的盲人，在四通八达的交叉路口不知何去何从。

- ☆ 把每一条信息都变成一把金钥匙 / 113
- ☆ 把消息拿去卖钱 / 116
- ☆ 商业秘密不能透露 / 119
- ☆ 把信息变成财富 / 121
- ☆ 分析信息中的财富，果断行动可获大利 / 124

第七章 攻心为上，见缝就插针

——犹太人营销定律

在激烈的市场竞争中，犹太人善于以“谋略”制胜，尤其是在营销的过程中，他们以攻心为上，见缝就插针。“要么把更多的产品卖给同一个人，要么卖给更多的人同样产品”是犹太人的经销法则，道出了营销的真谛。犹太人的商法中有许多观点，如认为“薄利多销”是愚蠢的，要紧盯妇人，善于使用心理暗示等均值得营销人员去学习和反思。

- ☆ 公益策划与善意营销两不误 / 129
- ☆ 暗示术是一切广告的核心 / 131
- ☆ 赞助社会就是销售产品 / 133
- ☆ 向女人推销不如让女人触摸 / 135
- ☆ 聪明商人卖自己不喜欢的东西 / 137
- ☆ 好名字就是最好的广告 / 139
- ☆ 口碑第一广告第二 / 141
- ☆ 提高商品的价值 / 144

第八章 | 顾客就是上帝

——犹太人顾客定律

顾客是企业产品销售的市场，是企业赖以生存和发展的“衣食父母”。企业必须仔细地了解它的顾客市场，这样，可具体深入地了解不同市场的特点，更好地贯彻以顾客为中心的经营思想。犹太人非常重视顾客对其产品和服务的满意度，总是千方百计地强化这样的价值观念：“对本企业来说顾客是最重要的人。”“不是顾客依靠我们，而是我们依靠顾客。”“顾客不是我们工作的障碍，而是我们工作的目标；不是我们通过为他服务而给予他恩惠，而是他给我们为他服务的机会，并由此给予我们恩惠。”

- ☆ 把产品的瑕疵告诉顾客 / 149
- ☆ 牵着顾客的鼻子走 / 151
- ☆ 不要看不起穷人 / 153
- ☆ 不满意就退款 / 155
- ☆ 让顾客多赚就是自己多赚 / 157
- ☆ 让顾客自己说答案 / 159
- ☆ 老顾客才是最好的顾客 / 162

第九章 | 一切用数字说话

——犹太人数字定律

《塔木德》中提到：让数字跳舞。钟爱数字，使用数字，是犹太人在几千年的漂泊生涯中总结出的经验。犹太人认为，商人必须注重数字，数字覆盖了他们生活的每个角落。犹太人总是用准确的数字来描述生活中的每个细节，例如犹太人在描述天气时不是说：“今天很冷”，“今天比昨天热”等，而是用准确的数字来表示，如：“昨天 35℃”，“今天 37℃”。

- ☆ 数字精确利润才精确 / 167
- ☆ 没有数字就没有销售 / 169
- ☆ 活用数字 / 171
- ☆ 捐出 1/10 的收入 / 174

☆ 80 : 20 法则 / 176

☆ 想买的东西请等三日 / 178

第十章 迷惑对手，出奇制胜

——犹太人竞争定律

在激烈的市场竞争中，犹太人主张必须练就一副铁石心肠，并且能够出奇制胜。在与竞争对手较量的时候，犹太人绝对不会心慈手软，只要抓住了时机，就果断地出手，力求一击必中。商场就像是没有硝烟的战场，无情而残酷，只有强者，只有适者才能生存。竞争无疑是商场上的一次“优胜劣汰”。犹太人只以成败论英雄，不会为过多的世俗约束所累；他们能够不择手段，不把心慈手软留给对手；他们善于布局，步步为营，不给对手喘息之机……著名的石油大亨洛克菲勒曾经这样描述竞争定律：“当红色的蔷薇含苞待放时，唯有剪去四周的枝叶，才能在日后一枝独秀，绽放成艳丽的花朵。”

☆ 不停奔跑，主动出击 / 183

☆ 小鱼吃掉大鱼 / 185

☆ 以利相诱 / 188

☆ 以退为进 / 190

☆ 该出手时就出手 / 192

☆ 笑里藏刀，谋取赢利 / 194

☆ 把竞争对手引入圈套 / 196

☆ 先人一步进占市场 / 198

第十一章 利用他人智慧为我谋利

——犹太人管理定律

在商场中，想要多赢利除了要具备精明的头脑还要拥有技高一筹的算计本领。犹太人是最善于算计的商人，他们锱铢必较，对待生意容不得模棱两可、马马虎虎，对于利润的一分一毫更是算计得极为清楚。对于利润，他们的胃口永远不会满足；对于成本，他们总是疯狂地压缩再压缩，几乎到了吝啬鬼的地步。正如石油大亨洛克菲勒说的：“紧紧看住你的钱包，不要让你的金钱随便地花出去，不要怕别人说你吝啬。”

- ☆ 精于算计，锱铢必较 / 203
- ☆ 省一点是一点 / 206
- ☆ 懂得巧干，以智取胜 / 208
- ☆ 打好自己的“算盘” / 210
- ☆ 堡垒最容易从内部攻破 / 212
- ☆ 不被情绪左右 / 215
- ☆ 拉拢人心 / 217
- ☆ 让年轻人先发言 / 219
- ☆ 当天的事当天做 / 222

第十二章 | 深藏不露，找到对手的死穴

——犹太人谈判定律

精明的犹太人，在生意场上常常表现为八面玲珑、左右逢源，无论应对什么人、什么场合或者什么问题，都能够从容不迫、应对自如。他们是最有心机和谋略的斗志高手，谈笑间也暗藏杀机。谈判时他们一方面要隐藏好自己的底牌，另一方面要想方设法地翻看对方的底牌。犹太人认为，谈判是一场没有硝烟的战争，说得好哪怕只是三言两语也能够赢得人心，说得不好即使口若悬河也是无济于事。所以他们在谈判时特别谨慎小心，从不信口开河；同时他们也善于变被动为主动，善于找到对方的死穴，然后毫不留情地“痛下杀手”。

- ☆ 充分做好谈判前的准备 / 227
- ☆ 情报是谈判的重要基础 / 229
- ☆ 选择最好的谈判时机 / 231
- ☆ 准备好上、中、下三套方案 / 233
- ☆ 必须隐藏好自己的底牌 / 236
- ☆ 设定目标区间 / 238
- ☆ 谈判各部分总和不等于全部 / 240
- ☆ 带着情绪谈判是愚蠢的 / 242
- ☆ 成功的谈判永远不是谈出来的 / 244

第十三章 | 敢想敢做，险中求胜

——犹太人冒险定律

做生意，无论大小总是会伴随着风险。犹太人在面对风险的时候可谓是“胆大心细”。说他们胆大，是因为犹太人一旦确定了目标，认为有必要去冒险，那么他们一定会不惜一切代价去实现自己的目标；说他们心细，是因为他们不会蛮干、不会盲目地冒险，在决定冒险之前，他们一定会进行周密的计划和审慎的思考。精明的犹太人凭借着自己的聪明和勇敢，在商界中所向披靡，称霸整个商界。

☆ 采用“厚利适销”的策略 / 249

☆ 不冒险是最大的冒险 / 252

☆ 出奇制胜，冒险就是创新 / 255

☆ 敢冒大风险，才有大回报 / 258

第十四章 | 巧投精算，死钱变活

——犹太人理财定律

聪明的犹太人不仅善于依靠自身的精明去发财，更善于依靠自己的精打细算去理财。犹太人崇尚节俭，即使是极为富有的人也极少奢侈浪费，他们既注重小钱的积累，又注意平时开销的节俭。在成本方面他们总是尽量减少开支，在投资方面他们总是追求回报的最大化。犹太人虽然节俭但是并不像守财奴一样，他们认为不光要会挣钱还要会花钱，只有会花钱才能真正实现钱的价值。

☆ 把小钱放在眼前 / 263

☆ 不借钱给自己的朋友 / 265

☆ 不光会赚钱还要会花钱 / 268

☆ 把一块钱当两块钱来使用 / 270

☆ 有钱不置半年闲 / 272

☆ 永远不讲排场乱开支 / 275

☆ 持有股票一定要比现金好 / 277

☆ 小钱就是大钱 / 279

第十五章 在现实与利益中寻找幸福

——犹太人处世定律

犹太民族不仅仅拥有发财致富的智慧，更拥有生活处事的哲学。虽然商场的争斗残酷而激烈，但是犹太人也不乏生活的乐趣。凭借着本民族特有的生存之道，他们在现实与利益中寻找幸福，在争名逐利和享受生活之间来去自如。

☆ 夸奖别人之前，绝不夸奖自己 / 283

☆ 给自己找一个朋友 / 285

☆ 由心来操纵舌头 / 288

☆ 真诚款待陌生人 / 290

☆ 不揭人伤疤 / 292

☆ 万事从我做起 / 294

☆ 不要轻易对别人下结论 / 296

☆ 敌人的敌人就是朋友 / 299

☆ 嘴巴像蜜糖一样甜 / 301

参考文献 / 304



第一章

合同是与神的签约，谁也不能违背

——犹太人契约定律

犹太人做生意十分注重信守合约，他们认为“合同是与神的签约，谁也不能违背”。所以犹太人一方面自己十分认真履行契约，另一方面也绝不允许别人毁约。当然聪明的犹太人对契约也是十分的精通，签订契约对他们来说并不是束缚和圈定，相反他们往往能够通过自己的聪明智慧和娴熟老道，让契约为己所用，成为他们生意场上的帮手。

遵守契约高于一切

犹太人对于契约的信奉就像中国人信奉龙图腾一般，已经到了崇拜的程度。在他们眼中，契约神圣而不能侵犯，因此遵守契约是高于一切的。毁约行为在犹太人中是绝不能发生的，也是决不允许发生的。犹太人在做生意的时候，无论对方是谁，都必须签订契约，因为只有契约，才是犹太人在生意上最好的保障。

在《圣经》中有关于犹太人这样的记载：犹太人是上帝的“特选之民”，称其宗教为“契约之宗教”。犹太人出生的第八天要做“割礼”，作为上帝和犹太人之间契约的证明。犹太教与其他宗教的一个重要区别，就在于它强调神人之间的“约定关系”，并坚信守约者可蒙受恩惠，毁约者会遭受惩罚。

犹太商人将这一宗教传统运用到商业领域，凡不守信用、故意毁约的商人，不仅要受到同胞的严厉谴责，情节严重者还会被社团所抛弃，很难找到东山再起的机会。在犹太人看来：诚实是最高的商法，平等的交易、公正的执行，可获得最多的实际利益。因此，在犹太商人的成功经验中，保证质量、提高信誉是不可忽略的一个方面，古往今来的犹太商人大都注意以质量树形象。