

—— 刘瑞军 编著 ——

跟着“钱精” 学“钱经”

吸金王犹太人的理财之道

为什么说

世界的钱在美国人口袋里，
而美国人的钱却在犹太人口袋里。

因为

犹太人是商人中的智者
有可以召唤金钱的“魔法”
是天生就会赚钱的“狂人”
是真真正正的敛财高手



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

—— 刘瑞军 编著 ——

跟着“钱精” 学“钱经”

吸金王犹太人的理财之道

常州大学图书馆
藏书章

为什么说

世界的钱在美国人口袋里藏
而美国人的钱却在犹太人口袋里

因为

犹太人是商人中的智者
有可以召唤金钱的“魔法”
是天生就会赚钱的“狂人”
是真真正正的敛财高手



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书每节分为吸金王语录+犹太人“吸金”案例+案例分析+“吸金王”的智慧四个板块,简单生动、条理清晰地教给读者实用的理财之道。内容上从如何赚钱,如何花钱,如何发掘商机,如何谈判磋商等跟“钱”有关的诸多方面介绍犹太人的“吸金术”,给人以启发。

图书在版编目(CIP)数据

跟着“钱精”学“钱经”:吸金王犹太人的理财之道/刘瑞军编著. —北京:机械工业出版社, 2012. 3

ISBN 978-7-111-37530-2

I. ①跟… II. ①刘… III. ①犹太人-财务管理-通俗读物 IV. ①TS976. 15-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第028104号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

责任编辑:陈道雨

封面设计:吕凤英

责任印制:乔宇

版式设计:张文贵

三河市宏达印刷有限公司印刷

2012年3月第1版第1次印刷

169mm×239mm·14.25印张·194千字

标准书号:ISBN 978-7-111-37530-2

定价:32.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010) 68326294

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010) 88379649

读者购书热线:(010) 88379203

封面无防伪标均为盗版



前言

Preface

世界公认的“石油大王”洛克菲勒曾是美国历史上最富有的人，就连世界首富比尔·盖茨也曾表示洛克菲勒是自己惟一崇拜的人，他曾说过：在我看来赚钱的英雄只有一个名字，那就是洛克菲勒。

他，是犹太人。

在美国和加拿大家喻户晓的里治曼拥有诸多地产，其家业之大及在地产界的威望之高很少有人能与之匹敌，于是他被人们称为“地产大王”。

他，也是犹太人。

有“钻石大王”之称的易兹哈克·佛里姆，可谓是以色列乃至全世界的钻石行业巨头，在1993年时其交易额便达到100亿美元。

他，也是犹太人。

被人们喻为股市“神人”的亨利·考夫曼，在“打个喷嚏，全世界的股市都要感冒”的纽约股市里是名副其实的风云人物，更是传奇人物。

他，还是犹太人。

世界知名的好莱坞在国际上的威望与影响力颇高，它是美国乃至全世界最大的制片中心，而缔造这一神话的便是它的老板高德温。

他，仍然是犹太人。

此外，还有报业奇才奥克斯以及梅西公司创始人施特劳斯等，这些我们耳熟能详甚至可以说是如雷贯耳的商界名人、财富大亨，他们不但富有，功成名就，最为重要的一点是：他们都是犹太人。

这也印证了众说纷纭的那些传言：

“全世界的钱大多在美国人的口袋里，而美国人的钱大多在犹太人的口袋里。”

“只需几个犹太人财团坐在一起，便可以控制整个世界的经济。”

“商界的犹太人大亨打个喷嚏，全世界的银行都跟着感冒。”

.....

且不说有没有夸张成分在里面，但其彰显的“犹太人的财富”是真真切切的，犹太人的理财能力与智慧是世界公认的。他们并不招摇，但巨大的财富不可能不引人关注。

这样的事实，让很多人都心生疑惑：同样是人，差距怎么会这么大呢？

如果说犹太人爱钱，可是谁不爱钱呢？

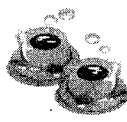
如果说犹太人努力，可是我们也在累死累活地赚钱，但累死也赚不到那些犹太富商所拥有巨额财产的零头。

一样为人，一样做生意，一样开公司，为什么犹太人能够像魔术师一样对钱财呼之则来呢？

其实，事实让我们不得不承认犹太人的确是有过人之处的，他们在赚钱方面的能力的确很强。在钱面前，犹太人就是地地道道的“钱精”，对赚钱有着一套独到的“钱经”。

要想和犹太人一样成为金钱魔术师，对金钱呼之则来，就要先读懂他们脑中的“赚钱经”，从中找出我们和犹太人之间的差距。弄清楚差距，才能改变自己，一切认知都将成为我们脚下的垫脚石，让我们在攀登中触摸到更多、更真实的财富。

《跟着“钱精”学“钱经”——吸金王犹太人的理财之道》正是为了这样一种目的而存在的智慧书籍，内文精练，力求将犹太人智慧之“精华”以最直观易懂的方式呈现给更多的人。



目录

Contents

前 言

第1章 赚钱——难如登天吗？ NO！

随便在大街上找来 10 个、100 个或 1000 个人问：“你觉得赚钱难吗？”90% 甚至 99% 的人都会说：“难！”

你可能会疑惑：难道还会有人说不难吗？

当然有。如果你问的人之中有说不难的，那么，他十之八九是犹太人。

- 1 钱就是钱，没有多么高不可攀 3
- 2 赚钱只需一副精明的头脑 6
- 3 只要用心，就没有赚不到的钱 8
- 4 赚钱是自由的 12
- 5 厚利才能赚大钱 14
- 6 赚钱的方法有很多 17
- 7 不要拿错了钱 20
- 8 赚钱，只需一个能与外界联系的话 23
- 9 每一寸土地都能生长出黄金 27

第2章 花钱——花对笑，花错则哭

犹太人赚钱时大手大脚，而花钱时却不会那么随性，他们不会用盲目的挥霍来炫耀自己的财富，当然，也不会吝啬于享受。

但是，相比花钱时的享受，他们更加注重花钱后的资产变动及回收效益。

因此我们也可以说，犹太人花钱时也不忘赚钱。

- 1 赚钱不难，花钱不易 33
- 2 人活在世上就应该尽情地享受 36
- 3 钱不是攒出来的，而是赚出来的 39
- 4 手中的每一分钱，都要尽可能发挥它的作用 42
- 5 随便你说我是“吝啬鬼” 44

第3章 财富——要看渴望有多迫切

金钱是一个散发着独特魅力的东西，吸引了许许多多的人为之奔波。对于犹太人而言，金钱和财富显得尤其重要，他们把追求财富当做人生奋斗的终极目标。

- 1 渴望度决定着金钱召唤力 49
- 2 钱是让人生幸福的前提 52
- 3 钱是平等的 54
- 4 钱，关系着生存 57
- 5 钱是人可以回馈给神的礼物 60
- 6 痴迷于手中的现金 62

第4章 教育——尽早开启财富天性

犹太人的聪明并不是天生的，在犹太孩子成长的过程中，他们的父母注重培养他们的投资智商和开启他们的创造天性。怀疑是开启智慧大门的金钥匙，善于怀疑和发问的孩子思维更加敏捷，他们能够从中获得丰厚的知识。

这样的孩子往往表现得机灵聪明，惹人喜爱。犹太人非常注重对孩

子的教育，他们认为教育对孩子一生的影响至关重要。知识是与金钱是成正比的，而知识中蕴含的智慧比金钱更重要。

- 1 家庭教育决定投资智商 67
- 2 知识与金钱成正比 70
- 3 开启孩子创造的天性 73
- 4 财富教育，赚钱经“代代相传” 75

第5章 商机——找准方向好挖金

从事投资或经商，关键是要把握住商机。但是，商机在哪里呢？商机就好像是宝藏，只有找准了方向，才能获得无限财富。

犹太人聚财的本领超过常人，他们中有很多人是世界上的富翁。而这和他们的经商理念有很大的关系。

- 1 做女人的生意 81
- 2 做嘴巴的生意 83
- 3 紧盯富人的需求 86
- 4 有一种商品叫“时间” 90
- 5 有些近在眼前的利益，并非商机 93
- 6 越稀有越冷门，越有市场 95
- 7 生意无禁区，做一切能做的生意 98
- 8 与其等待，不如创造机会 100

第6章 技巧——财富可以抄近路

每个人都想创造财富，有的人成功了，有的人失败了。失败的人也许会问：到底有没有通往财富的捷径呢？难道是因为我运气不好吗？

可是你有没有想过，成功的人为什么总会有那么好的运气呢？没错，正是因为他们掌握着抄近路的法宝，所以好的运气总是眷顾他们。

其实,技巧并不是什么锦囊妙计,而是一些经常会被人们忽略的方法,或是被人们遗忘的道理。重拾这些技巧,你离财富就会很近了。

1 再饿不能吃本钱	107
2 利用一切可利用的条件	110
3 善于利用名人效应	113
4 不会?跟着富人学	116
5 对人微笑,就是对钱微笑	119
6 永远别失去耐心	122
7 学会引导对方替自己着想	125
8 从无到有,从小到大	128
9 精于借势	131
10 脚踏实地是最简单的技巧	134

第7章 准则——给极限划个圈

做任何事情都有一个准则,都有一个底线,超过了底线,触犯了原则,往往会造成不好的结果。

在商业社会中尤其如此,只有学会给自己的商业活动设定一个底线,按照一定的法则,才会找到一些成功的契机,也才能逐渐增强自身的竞争力。

对于犹太人来说,他们在经商的过程中就是通过一系列的原则和法则,给自己创造做生意的机会,并大多取得了成功,最终塑造了世界上最富有的民族。

1 22:78 法则	139
2 不做一锤子买卖	141
3 双赢才能长赢	143
4 对内要团结,对外要学会合作	146

5 正确地看待税收	149
6 以和为贵，以和生财	151

第8章 诚信——人格是块吸金石

诚信是属于全世界的文明与素养，然而，在利欲熏心的生意场上，很多人的诚信之心往往会出现动摇，要么就是漫不经心地抱着无所谓的态度。

犹太人则不然，他们把契约看成是与上帝之间的约定，契约在他们心中无比的神圣，是他们生存的法则。

犹太人善于经商，他们更善于经营自己的信誉，用良好的信誉这个无形资产来吸引财富是他们一直不变的经商之道。犹太人将诚信深深地烙在自己的心里，当成信仰一般尊崇。

1 契约是与上帝签订的	157
2 做生意，最重要的是取信于人	159
3 高度的诚信，在于不放过最微小的细节	162
4 宁愿吃亏也不毁约	165
5 商家的诚信度决定了消费者的口碑	169
6 没有写在纸上的口头约定，也要遵守	172

第9章 谈判——磋商促进成交

谈判是两方或者两方以上就共同关心的问题，进行磋商、交换意见，寻求各自利益，争取找到解决的途径，并通过这样一种方式达成协议的过程。谈判的双方或者多方都想通过这样一个磋商的过程，从对方的手中获得自己的利益。

1 找准决策人，快速击破	177
2 紧逼策略：得理不饶人	180

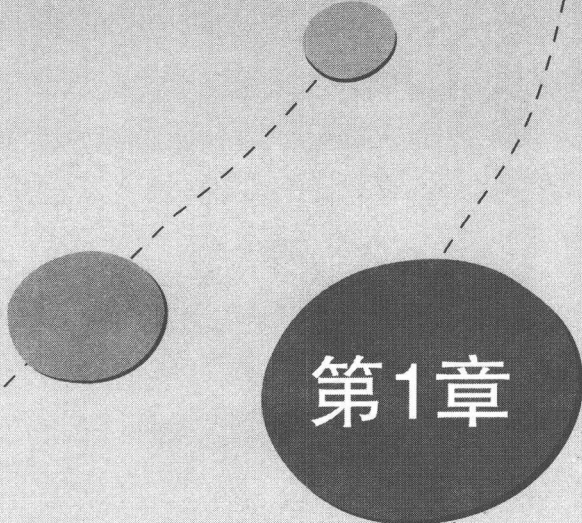
3 绝不打无准备之仗	182
4 用幽默打破谈判僵局	185
5 收账不可一个调子唱到底	188
6 沉默用到妙处，也是一种谈判武器	191
7 不让对方乱了自己的方寸	194
8 谈判要学会顾及对方面子	197
9 不可感情用事	199

第10章 逆境——逆境中，强势生存

在人生的道路上，并非万事都是一帆风顺的，总会遇到许多的挫折和逆境，只有那些能看淡逆境，把困难踩在脚下，勇敢走过去的人才有可能成为最终的胜利者。

犹太民族具有一种强大的生命力和忍耐力，不论遇到多么大的挫折和磨难，他们总能发挥自己的聪明才智，取得成功。这就是犹太人性格中最坚强和执著的部分。

1 心要胜，也要看淡失败	205
2 把逆境当营养，助自己成长	208
3 在逆境中寻找转机	211
4 不断学习是扭转逆境的最好办法	214



第1章

赚钱——难如登天吗？ NO!

随便在大街上找来10个、100个或1000个人问：“你觉得赚钱难吗？”90%甚至99%的人都会说：“难！”

你可能会疑惑：难道还会有人说不难吗？

当然有。如果你问的人之中有说不难的，那么，他十之八九是犹太人。



1

钱就是钱，没有多么高不可攀

吸金王经典语录

金钱不神圣，不是高不可攀的圣物。

——《塔木德》

在很多人看来，赚钱并不是一件容易的事，毕竟不是每个人都是百万富翁，不是每个人都坐拥巨大的财产，相当多的一部分人仍然为了满足基本的需求而奋斗着，努力着。因此，很多人说：“生，容易；活，容易；生活，不容易。”这句话也表达了人们对赚钱难的感慨。

相同的主题，在犹太人看来很容易，他们的历史给予了他们艰难的经历，让他们同样知道了“生活不容易”；但历史同样赋予了他们智慧，让他们懂得了赚钱的技巧，使生活变得更容易些。

也许有人会说，谁都懂得赚钱能使生活容易些，可问题是如何赚？

那么，我们就不妨再和犹太人比一比，看看区别在哪里。

在我们眼中，钱就是天山雪莲，高不可攀；而在犹太人眼中，钱就是钱，没有那么高不可攀，随处可见，随处可赚。正如犹太人所信奉的财富经典《塔木德》中所说的那样：“钱是货币，是一个人拥有的物质财富多少的标志，它本身不存在贵贱问题。”所以，犹太人不会认为钱要赚得多么清高，相反，在他们看来，做苦力也好，做白领也好，做老板也好，钱在谁的口袋里都是钱，不会因为钱在扛水泥的人口袋中就低贱了。

所以，钱不是难赚，而是我们总是仰望高处看似华丽的钱，而不愿低头去看看低处的钱。



我们不能把钱看得过高，却也不能把钱看得过低，看得过高便失去了追求攀登的信心，看得过低便失去了放下身姿去取的勇气。只有“只把钱当成钱，不当成别的”，才能真正地拥有钱，排除一切赚钱路上的障碍。

《塔木德》中有这样一则故事：

一位受人尊敬的拉比接待了一位前来拜见的无神论者，无神论者向拉比行了见面礼，做了简短的问候，便直接拿出一枚金币递给拉比。拉比平静地将金币装进了自己的口袋，然后问：

“请问我能帮你些什么呢？难道你的妻子无法为你孕育后代，你需要我的祈祷？”

无神论者淡定地说：“不不，我未婚，所以不存在这样的问题。”一边说着，无神论者又拿出一枚金币递给拉比。同样，拉比从容地把金币放进了自己的口袋。

“我想你总会需要我的帮忙的，比如你有罪，希望得到宽恕与解脱。”

“哦，不不，我从不犯法的事。”说完，无神论者又递给拉比一枚金币。拉比仍然十分从容地放进了自己的口袋。

“我想也许你在生意上遇到了困难，没有得到你预期的巨额财富，所以你需要我的祝福？”

“哦，不不，我所赚的钱从来没有像今年这样多。”无神论者说完再一次递给了拉比一枚金币。拉比仍然十分淡定地接过，放进了自己的口袋。

“你总有些事情需要我帮忙吧？究竟是什么呢？”拉比似乎想不到其他理由了。

无神论者回答说：“我没什么需要你帮助的。”

拉比一脸茫然，无神论者继续解释说：“的确是这样的。我只是想看看一个人在什么都不为别人做的情况下只拿钱，他能坚持多久。”

拉比听后笑了笑说：“为什么不呢？钱就是钱，和其他东西一样。就



好像我拿着一块石头，一张纸，感觉没有什么不同。”

这就是犹太人的智慧，他们以钱为生，视钱为神物，但却又看淡钱，视钱为平常物。

现实生活中的我们正是将钱分成了三六九等，十分注重钱的“出处”，认为钱要赚得多，也要职称光鲜，否则面子上过不去的钱，赚得也猥琐。

再者，很多人在金钱面前所缺失的也正是像犹太人这样的平常心，正是因为失去了平常心，所以被钱欲控制了自我：有些人为了钱不择手段，哪怕是抛弃做人准则以及最基本的良心也在所不惜；还有些人则将世俗的一些不公与愤慨统统发泄到了金钱上，认为钱是万恶之源，是俗不可耐的东西，所以，他们视金钱如粪土。这是两种极端，也表明了大多数人对于金钱的又爱又恨，越是这样，就越是难以以轻松的心境去赚钱。

其实，我们无须把钱看得太过于复杂，也无须在对待钱的态度上夹杂过多的社会意念，因为钱就是钱，如果能够这样想，那么我们的心态将趋于平和。以平和之心去赚钱，将拉近心与金钱的距离，那么，赚钱也不再是心头难事了。

吸金王智慧

犹太人从不回避与金钱有关的任何问题，也从不羞于表达自己对金钱的追求与需要，他们更不怕背上“拜金主义者”的包袱，他们爱钱，可是他们却不做钱的奴隶。相反，他们要做钱的主人，要用钱来换取自己想要的美好生活。

越简单越快乐，越淡定越从容，越是不把钱看得过于复杂，那么赚钱就是一件简单的事情，不会成为心灵的负累和人生幸福的罪魁祸首。

2

赚钱只需一副精明的头脑



吸金王经典语录

“你的就是你的，我的是我的”是凡人说的话；“我的就是你的，你的就是我的”是无知者说的话；“我的是你的，你的还是你的”是圣人说的话；“我的是我的，你的也是我的”也是圣人说的话。

——犹太人语录

有人为了赚钱累得半死不活却仍收入寥寥，而有的人却为了数钱而累得气喘吁吁，我们都艳羡后者，而后者之中很多都是犹太人。

对此，我们无奈，我们也嫉妒：同样是人，差距怎么就这么大？

那么，到底差了些什么？用犹太人的话说，他们对于赚钱的理念很简单，一副精明的头脑便足矣。

于是很多人又要说了：我们也不是傻子，我们也知道争取自己的利益，想多赚些钱啊。

其实，细细分析的话，我们会发现自己所谓的精明与犹太人相比，简直是小巫见大巫。现实是，很多人心里想着利益，想着赚钱，却羞于表达，羞于斤斤计较，赚钱要赚大钱，对于“蝇头小利”则随手挥霍，将自己的“大方”尽显在这挥洒的豪迈之间。但我们从没想过，一件产品让价几分钱，那一百件，一千件，一万件，一百万件呢？

犹太人呢？他们从不羞于去“斤斤计较”，尤其是在生意场上，哪怕是一分一厘的钱他们也会算得清清楚楚。