



一本透视犹太人财富密码的教科书

**XIANGYOUTAIREN YIYANG
ZHUANQIAN JIUSHI ZHEMEKUANG**

像犹太人一样 赚钱就是这么狂



钱博元 ©编著

他们是上帝的特选子民，是商人中的智者，更是商人中的“魔鬼”。

这是一本教你如何疯狂赚钱的书，为你解读为什么耀目全球的光环总是频频落到这个人口仅占世界四百分之一左右的民族身上。



金城出版社
GOLD WALL PRESS

一本透视犹太人财富密码的教科书

XIANGYOUTAIREN YIYANG
ZHUANQIAN JIUSHI ZHEMEKUANG

像犹太人一样
赚钱就是这么狂

钱博元 ©编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

像犹太人一样:赚钱就是这么狂/钱博元编著. — 北京:

金城出版社,2012.1

ISBN 978-7-5155-0347-9

I. ①像… II. ①钱… 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 268313 号

Copyright©2012 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有,未经许可,严禁任何方式使用。

像犹太人一样:赚钱就是这么狂

作 者 钱博元

责任编辑 雷燕青

开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张 19

字 数 264 千字

版 次 2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

印 刷 北京高岭印刷有限公司

书 号 ISBN 978-7-5155-0347-9

定 价 32.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)84250838

总 编 室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

前言

犹太民族是世界上聪明、神秘、富有的民族之一——他们是世界上的少数人，却掌握了世界上庞大的资产；他们遭受了千年的凌辱，备受打击，四处流浪，却惊人地富有；他们没有什么资本，却始终处于金钱的顶峰、权力的中心。

有的权威人士就这样告诉世人：“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒。而五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场。”对于犹太人的财富，有一个非常经典的说法：全世界的钱，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。犹太民族在美国的人口不足3%，但他们占美国大学生的1/5，占美国律师的1/4，占美国名牌大学教授近1/3，占诺贝尔奖美国得主的半数左右，占当代美国文学、戏剧、音乐等一流艺术家的60%，犹太商人更是以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之成就，摘取了“世界第一商人”桂冠。

犹太人对财富的追求几近疯狂，他们在这个领域的成就让世人刮目相看。从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到彼德森，众多犹太商业巨子的功名事业，令世人翘首瞩目。他们是举世公认的最具商业才能的民族。他们以独特的商业哲学、疯狂的赚钱手段、超强的资本实力，书写着财富的历史，造就了一批又一批商界巨人。他们的商业哲学，已凝聚成全世界的宝贵财富；他们的赚钱经验，已演变为商界的黄

金法则。

犹太人不可思议的商业天赋，令世界折服，人们不禁发问：犹太人的财富智慧究竟来自何处？犹太人为什么能赚全世界人的钱？犹太人又是用怎样的方法来赚钱的？难道犹太人真的就是上帝最宠爱的民族吗？

本书正是针对广大读者的众多疑问，多角度、全方位地向人们分析了犹太商人赚钱的方法、成功的思路 and 策略。本书内容丰富，语言生动，并且运用了大量犹太人成功的典型实例，清楚详细地阐述了犹太人的疯狂赚钱秘诀。

读了本书，你就会发现犹太人积累财富的艺术并不神秘……

目 录

第一章 现金主义, 金钱至上

犹太商人以重视金钱而闻名。犹太人素把金钱当成是自己的第二上帝。他们认为, 在这个世界上除了上帝之外, 就只有金钱最值得人尊敬和重视。

钱, 绝不分高低贵贱	2
钱, 犹太民族精神的镜子	4
双重属性的金钱	9
不要拒绝赚钱	12
重视金钱的作用	14
钱是赚来的, 不是攒来的	16
贫穷是罪恶的开始	19
对金钱的独特看法	21

第二章 以诚相待, 取信于人

在《塔木德》中, 商业交易成为一种特殊的行为原则: 交易就是交易, 而不是为交易而交易。教导人们做一个有道德

的商人,而不是做一个唯利是图的商人。交易强调的是道德和善行。

绝不做一锤子买卖	24
不义之财分文不取	26
用人性化服务打造商誉	29
与人合作,追求“双赢”	32
不要对顾客带有个人成见	35
为顾客创造轻松的支付环境	37
经商就是先“舍”后“得”	39
拥有成功的个人魅力	41
一定要善于管理自己	45

第三章 遵守契约,尊重契约

犹太商人经商的历史,是一部订立契约与履行契约的文明史。他们在商业上取得成功的一个秘诀就是:他们一旦订立契约,就一定不折不扣地去执行,即使遇到了巨大的风险,也会努力克服。

一切依约行事	50
对自己不利也不能违约	53
信守合同分厘必争	55
不允许随便践踏规则	58
合约要考虑的是合法而不是道德	60
契约高于逻辑	62
违约就会遭到惩罚	64
契约也是一种商品	66

第四章 商眼锐利,善抓机遇

创业机会是你自己找到的,而不是它来找你的。世界上并不缺少机会,缺乏的是对机会的发现。犹太拉比告诫人们:“抓住好东西,无论它多么微不足道;伸手把它抓住,不要让它溜掉。”



目 录

生意场上“每次都是初交”	70
除了自己,任何人都不可信	73
78: 22 经商法则	76
瞄准女人做生意	79
别人的“嘴巴”里有赚钱的机会	83
对“薄利多销”说不	85
商机靠你自己去捕捉	87
快速行动是把握商机的保障	90
重视信息是商战的法宝	93

第五章 借力登梯,借鸡生蛋

一切都是可以靠借的,借资金,借技术,借人才。这些为自己所用的东西都可以拿来。这个世界是已经准备好了一切你所需要的资源,你所要做的仅仅是把他们搜集起来,并让智慧把他们有机地组合起来。

借别人的鸡,生自己的蛋	96
借势操作的诀窍	99
借用国籍身份巧赚钱	103
灵活运用银行的钱	106
善于利用别人的钱	108

第六章 灵活机智,崇尚变通

犹太人以他们灵活多变的守法智慧,应付着纷繁复杂的环境,尤其是他们这种守法而又不死板的精明,使他们在世界的商海中随心所欲,游刃有余,创造了一个个令人瞠目结舌的经济奇迹。

巧妙利用契约的漏洞	112
遵守税法,合理避税	114
灵活利用国家政策发财	116
利用法律,巧钻空子	119
颠覆规则,倒用法律	123
接纳新观念,尝试新事物	127
赚钱和体力无关	131
冷门也能发大财	134
容许与众不同的行为	137

第七章 看重学问,重视智慧

智慧与金钱的同在与同一,使犹太商人成了最有智慧的商人。犹太人“能赚钱就是真智慧”的经营哲学同样体现在他们对赚钱的态度和方式,以及对赚得的钱的处置态度上。

机智是人生的百宝箱	140
能赚钱才是真智慧	143
智慧比知识更重要	145
智慧重于出身门第	147
精明本身就是智慧的代名词	149

第八章 精打细算,惜时如金

拉比们告诉犹太人说:救世主是在世界末日来临时才会到来的。但是,谁也不知道哪一天才是世界的末日。所以,拉比们又告诫说:你就应该将每一天都当作是最后一天,来过你的生活。



目 录

时间是生命,逝去不再来	152
把每一天都当作最后一天	154
切勿盗窃别人的时间	156
管理好时间,就管好了你的生命	158
张开双手,做时间的主人	161
时间价值表现在生意的全过程	163

第九章 高瞻远瞩,处乱不惊

犹太人认为:人生就是一种挣扎与奋斗,只有受过一次打击就一蹶不振的人才是真正失败的人,而只要敢于从失败中重新认识自己的经验和教训,就可以达到新的起点,最终就会取得成功。我们的周围充满着困难与障碍,也充满着希望与绝望,我们要做的就是坚定信念,培植希望。

自强不息,制胜人生	166
从容应对风险与挑战	168
把握逆境中的成功机会	171
苦难磨炼出非凡的承受力	173
失败就是成功的奠基石	175

第十章 崇尚知识,热衷学习

《犹太法典》中写道:“无论谁钻研《托拉》,均值得受到种种褒奖;不仅如此,而且整个世界都受惠于他;他被称为一个朋友、一个可爱的人、一个爱神的人;他将变得温顺谦恭,他将变得公正、虔诚正直、富有信仰;他将能远离罪恶,接近美德;通过他,世界享有了聪慧、忠告、智性和力量。”

尊重知识,渴望学习	180
孜孜不倦的好学求知精神	183
只有知识才是真正的财富	187
把学习规定成为一种义务	191
积极进取,学而不知足	194
学习要确立好自己的目标	197
善于挖掘自身潜能	201
怀疑使人学习进步	204
知识永远不能被夺走	206
商人也追求学识渊博	209
只要活着就要不停地学习	212

第十一章 善待别人,快乐自己

犹太人注重善恶的价值判断。他们认为,如果一个人仅凭着自己的好恶而活着,那么他的自我感受也好,利害得失也好,都很难持久。一个人只有具有善的力量,才能吸引住别人。

与其超越别人,不如超越自己	216
善,能增加人性之美	219
苦中作乐,处世中的智慧	222

看重自我,拒绝自大	225
有进有出,才是快乐人生之道	228
凡事从自己做起	230
工作重要,休息也很重要	234
自己的责任自己承担	237
做自己的主人,决不做情绪的奴隶	239
潜移默化,影响他人	242

第十二章 商业谈判,胜券在握

三尺桌面风起云涌,八方英才唇枪舌剑!如何才能
在谈判桌上不辱使命、稳操胜券?犹太商人的答案是:理性解决
问题,合法巧取豪夺。

目标决定谈判的基调	246
摸清对方的底牌再谈判	249
营造和谐的谈判气氛	255
像绅士一样讲究穿着	257
谈判是口才的角逐	260
把握时机很关键	263
用理智来控制情绪	266
一定要做好谈判记录	269
利益是打动对方的法宝	271
灵活运用精确的数字	275

第十三章 商人楷模,成功典范

通往商界成功的路程漫长而又曲折。在深一脚浅一脚的前行中,人们需要榜样。榜样能给人们前行的动力,榜样的力量是无穷的。犹太商人中成功的榜样很多,在体会他们创业的艰辛与喜悦的同时,我们更应注意到他们成功的经验。

保险业巨子劳埃德	280
华尔街金融大王迈耶	282
房产大鳄里治曼	285
《纽约时报》的创始人雷蒙	287

第一章

犹太商人以重视金钱而闻名。犹太人素把金钱当成是自己的第二上帝。他们认为，在这个世界上除了上帝之外，就只有金钱最值得人尊敬和重视。

在《塔木德》中，有许多关于金钱的格言：

“身体依心而生存，心则依靠钱包而生存。”

“钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。”

“钱会给予我们向神购买礼物的机会。”

“伤害人们的東西有三：烦恼、争吵、空钱包，其中以空钱包为最。”

“一旦钱币丁当作响，坏话便戛然而止。”

“用钱去敲门，没有不开的。”

钱,绝不分高低贵贱

有一位犹太人在一个公众场合演讲,为了证明人在任何时候都要看得起自己,他拿起了20美元,高举过头顶。

“看,这是20美元,崭新的20美元。有谁想要?”结果所有的人都举起了手。

然后,他把这张纸币在手里揉了揉,纸币变得皱巴巴的了,然后又问观众:“现在有人想要这20美元吗?”所有的人举起了手。

他把这张纸币放在地下,用脚狠狠地踩了几下,钱币已经变得又脏又烂了。他拿起钱来,又问:“现在还有人想要吗?”

结果还是所有的人都举起了手。于是他说:“朋友们,钱在任何的时候都是钱,它不会因为你揉了揉它,你把它踩烂,它的价值就会有任何的变化,它依然可以在商店里花出去。”

为什么那张钞票在那个演讲者的手里揉皱了,又被他踩脏弄破了,还是有人想要它呢?因为钞票就是钞票,钞票是没有高低贵贱的,它不会因为受到了什么“待遇”就有所差别,它的价值还是和以前一样,和其他等面值的钞票的价值是一样的,只要他们的价值一样,钞票都是平等的。

犹太人就是这样的观念,所以他们总是不怕生意细微,即使连小的生意也不会放弃,因而在他们的经商历史中,他们喜欢把“钞票不问出处”这句话挂在嘴上。实际上是在教人们创造和积累财富必须处心积虑,必须巧捕商机,必须妙用手腕。

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。犹太人的赚钱观念和我们的传统观念不一样,他们丝毫不认为拉三轮、扛麻袋就低贱,而当老板、做经理就高贵;钱在谁的口袋里都一样是钱,它们不会到了另一个人的口袋中就不是钱了。

因此他们在赚钱的时候,不会觉得钱是低贱或高贵的,他们不会因

为自己目前所从事的职业不好而感到自愧不如，他们在从事所谓的低贱职业的时候，心态也表现得十分平和。

由于对钱保持一种平常的心态，甚至把它看得如同一块石头、一张纸，犹太人才不会把它视若鬼神，不把它分为干净或肮脏，在他们心中钱就是钱。因此，他们孜孜以求地去获取它，失去它的时候也不会痛不欲生。正是这种平常心，使得犹太人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了稳操胜券的结果。

犹太人的经商活动，有一个看似简单却很难做到的特点，他们对顾客总是一视同仁，而不带一丝成见。在犹太人看来，因为成见而坏了可以赚钱的生意，简直是太不值得了。

犹太人散居世界各地，对各国人他们都视为同胞。无论是住在华盛顿、莫斯科或伦敦等地，犹太人之间都经常保持密切的联系。要想赚钱，就得打破既有的成见，这是犹太人经商得出的训示，就像金钱没有肮脏和干净之分似的，犹太人对赚钱的对象也是不加区分。

而反观我们中国人，在赚钱时，总是特别注意钱的出处，即所谓的“君子爱财，取之有道”，开当铺、收购垃圾、卖棺材之类的钱，往往被大多数人认为是肮脏的钱，规规矩矩地工作挣得的钱才是干净的钱。而在犹太人看来，钱是没多大区别的，既然都是钱，我就可以赚，我关心的是钱，而不是钱的性质。把钱加以区分，是一件无聊透顶的事，既浪费时间又束缚思想。这是犹太人经商的一大特点。

犹太慧语：

“金钱平等，因此，人格平等，于是怀有赚大钱的欲望才好。金钱对于任何人来说，都是平等的，它没有高低贵贱的差别。”

钱，犹太民族精神的镜子

犹太人历经 2000 多年的流浪，历经迫害、压迫、放逐乃至杀戮，却始终未被同化，且最终建立了自己的主权国家以色列。这或许是人类历史上仅有的奇迹。人们会问，犹太人何以生命如此顽强，历数难而不灭，答案或许就是一个字：钱！

1. 钱，是犹太人的血统

在生物学基因不足以界定犹太人的民族身份而必须辅之以宗教的同时，我们发现，单单宗教信仰也不足以界定犹太人的文化身份，而必须辅之以对待成功、对待金钱（因为它是成功最直接，也最有说服力的一种表现形式）的态度，才能确定一个人是否为真正的犹太人。

因此，我们完全可以把犹太人同金钱的高度同构关系作为其民族的区别标志。事实上，犹太人自己的笑话中已经在这么做了，而无论反犹太主义者还是社会主义者，都不乏类似的看法。19 世纪法国“著名”反犹太分子爱德华·德拉蒙德说过：“反犹主义是一场经济战争”。而德国著名社会主义者奥古斯特·倍倍尔也曾说过：“反犹主义是中下层阶级的社会主义”。犹太民族 2000 年中的存在方式本身更为有力地证明了这一点。

自大流散以来，尽管从绝对数量说，犹太人毕竟与一般民众一样，较多地从事农工畜牧的生产活动，但作为其寄居城市的独特生存状态，犹太民族始终在保持着一个商民族的身份。在相似的社会条件下，如亡国或受迫害等，生存下来的民族，绝不仅止于犹太民族一个，但唯有这个民族走上“专职”商民族的道路，而且还极为顺利（相对而言）：尽管屡遭驱逐甚至杀戮，一再被剥夺得两手空空，但只要有那么一段不很长的平和时期，犹太人就可以由商业活动、由同钱打交道而迅速崛起，在繁荣当地商业的同时，自己也富裕起来。这犹如沙漠