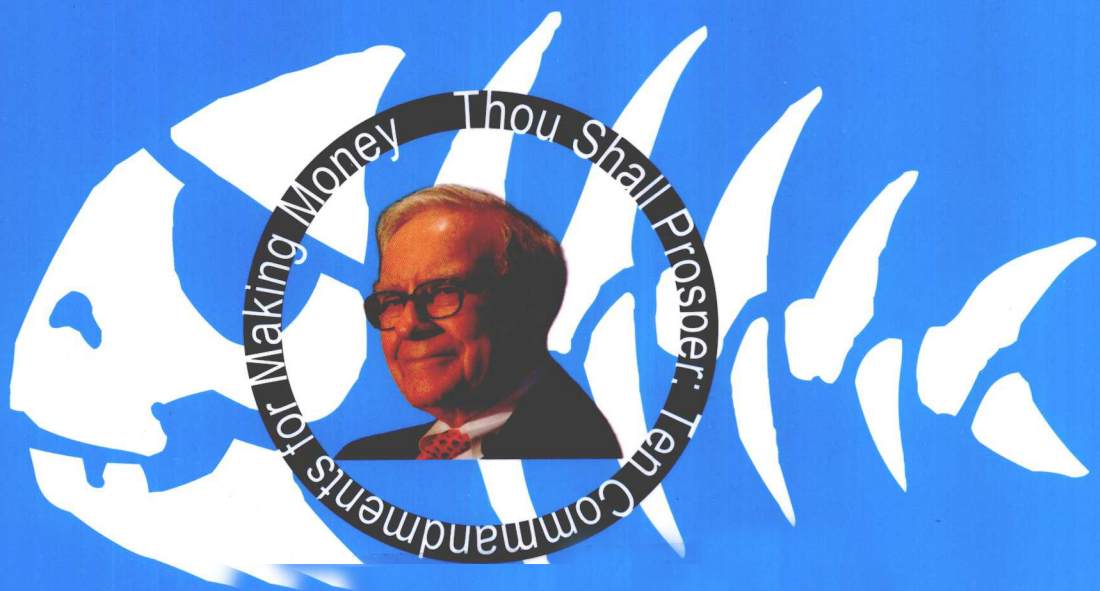


全球最受欢迎的犹太财智启蒙书

# 财源滚滚

## 犹太人赚钱的十诫

[美] 丹尼尔·拉平 (Daniel Lapin) 著 曹晓蕾 译



**拉比**丹尼尔·拉平告诉你如何**像犹太人**一样既**智慧又富有**。

犹太人和中国人就像是“上帝”专门制造出来要让他们永远互相对照的民族，不仅过去要对照，现在要对照，未来还要对照。

东方出版社

全球最受欢迎的犹太财智启蒙书

# 财源滚滚

## 犹太人赚钱的十诫

[美] 丹尼尔·拉平 (Daniel Lapin) 著 曹晓蕾 译

東方出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

财源滚滚：犹太人赚钱的十诫/[美]拉平 著. 曹晓蕾 译. —北京：东方出版社，2011  
ISBN 978-7-5060-4170-6

I. ①财… II. ①拉… ②曹… 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 056089 号

Thou Shall Prosper: Ten Commandments for Making Money (Newest Edition) by Rabbi Daniel Lapin

Copyright © 2002 by Rabbi Daniel Lapin

This edition arranged with CAROL MANN AGENCY

Through Big Apple Tuttle – Mori Agency, Labuan Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright © 2011 by Oriental Press.

All Rights Reserved.

本书版权由大苹果股份有限公司代理  
中文简体字版专有权属东方出版社  
著作权合同登记号 图字：01-2009-7628 号

**财源滚滚：犹太人赚钱的十诫**

作 者：[美] 丹尼尔·拉平

译 者：曹晓蕾

责任编辑：黄 娟

出 版：东方出版社

发 行：东方出版社 东方音像电子出版社

地 址：北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码：100706

印 刷：北京中新伟业印刷有限公司

版 次：2011 年 5 月第 1 版

印 次：2011 年 5 月第 1 次印刷

开 本：710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张：19.5

字 数：240 千字

书 号：ISBN 978-7-5060-4170-6

定 价：36.00 元

发行电话：(010) 65257256 65246660 (南方)

(010) 65136418 65243313 (北方)

团购电话：(010) 65245857 65230553 65276861

版权所有，违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题，请拨打电话：(010) 65266204

## 前言

小时候，我的家境并不富裕，但是从小我就接触了很多商业理念。我的父亲拥有非凡的企业家精神。从他那里，我了解到设立目标、努力工作和全神贯注的重要性。十二岁那年的夏天，我走到他身边对他说：“爸爸，我需要点儿钱。”

他回答道：“你十二岁了。你不需要钱，你需要的是一份工作！”

于是，那年夏天，我学会了割草。除此之外，我还学会了确立目标、推销业务和坚持信念。我打印了名片，经营着刚刚起步的生意。

从父亲那里，我获得了一条至关重要的商业理念：工作乃财富之源。不要一味地谈论自己应当获得什么或有权享受什么。没有人能够不劳而获。这是一条亘古不变的真理：远古时人类必须离开洞穴，捕杀猎物，然后把猎物带回洞穴。这时，人类就可以品尝自己的劳动果实了。

自孩童时期起，父亲就向我灌输“工作乃财富之源”这一理念。如今，这一思想已不多见。正因为此，我对父亲的培养更加心怀感激。托马斯·爱迪生（Thomas Edison）曾经一语中的：“许多人之所以会错失良机，是因为机会往往都乔装打扮，掩藏在工作的表象背后。”越来越多的人投入到追求财富的洪流当中，但是他们又不想为之付出辛勤的劳动。适时的提醒是非常必要的，人们需要重新认识商业

道德和商业意义。

本书恰好能够起到这一作用。亲爱的朋友们，这正是我为什么非常喜爱本书的原因。

几年前，在参加男士《圣经》学习小组活动时，一位朋友送给我一本书，名叫 *Thou shall prosper: Ten commandments for making Money*。在此之前，我从未听说过拉平拉比<sup>①</sup>，也从未听说过本书。简单地翻阅之后，我和学习小组的成员们仔细地阅读了这本书。它给我带来的是前所未有的震撼。在我读过的诸多财经书籍中，本书无疑是顶尖之作。

拉平承认自己不是“财富精英”——这也正是本书不同凡响的一个地方。阅读比尔·盖茨（Bill Gates）或沃伦·巴菲特（Warren Buffet）等人的书作时，我们必须意识到他们并非“寻常人”。人们与比尔·盖茨比邻而居的可能性非常渺茫，也就是说，并非人人都能成为比尔·盖茨。如此辉煌的成绩是很多财富精英梦寐以求的，然而最终能够如愿以偿的寥寥无几。

*Thou shall prosper: Ten commandments for making Money* 针对的是普通人。本书能够改写你对待工作和金钱的态度——不管你是咖啡店的兼职店员，还是大公司的首席执行官。你明白了吗？是工作和金钱。多数人都没有意识到这两者是密切相连的！

除了对工作和金钱之间的关系进行了完美的诠释之外，拉平还提出了非常引人入胜的主题。一些人可能会因此而感到不悦，但是我认为历史证明：犹太人深谙挣钱之道和经营之道。与人种无关，这是一种文化现象。如果我们希望创造财富，那么就需要借鉴犹太人的文化、思想和民族经历。

拉平认为金钱不仅仅是一种物质存在，它也是精神的化身。金钱拥有精神层面的含义。这些可以折叠的纸币本身以及这些小巧的纸片能够购买什么并不重要，重要的是它所折射的人类社会和人际关系。金钱是沟通的桥梁，是人际关系网的连接要素——广建有效的人际关系离不开金钱。

从某种意义上讲，金钱连接了两个梦想家的生活。仔细想想吧。

---

<sup>①</sup> 拉比，犹太教负责执行规律法并主持宗教仪式的人。——译者注

我非常喜欢滑雪，喜欢那种沿斜坡而下、和家人相伴的感觉。为此花钱我觉得是十分值得的。

我想一定有人梦想着拥有和经营一家奢华的滑雪胜地。通过向滑雪者提供一流的服务和住宿，他获得了极大的满足和鼓舞。于是，度假时，我把钱交给他，他把钥匙和滑雪用具递给我。这一交易令我们兴奋不已，我们都得到了自己想要的东西，两个人的梦想都实现了。在那一瞬间，绚丽的梦想掩盖了金钱的光彩。它不过是推动人际关系形成的工具而已。

然而，如今的商业领域以及商人受到了人们猛烈的抨击。通过成功的经营实现财富的积累受到了一些人的鄙视。坦率地讲，我无法理解其中的原因。

作为一位成功的商人，最令我不安的是一种普遍的看法，即财富是欺诈或道德败坏的副产品。一些人——我不无轻蔑地称其为“失败者”——虔诚地相信：获得财富的唯一途径便是说谎、欺骗或利用他人。可敬的商人这一形象已经完全远离了现代生活，这真是太可悲了。

很多人——包括诸多媒体人士——都在宣扬一种我的朋友提姆·桑德斯（Tim Sanders）称之为“稀缺观点”的思想。世间的财富看似非常有限，一个人的成功好像直接导致了另外一个人的失败。因此，人们获取财富的唯一手段就是从他人那里强取豪夺。这简直是一派胡言！

但是，各行各业的人们对此都笃信不移，是不是？在我看来，这就意味着世界上存在着两种极端的人：贪婪的穷人和内疚的富人。我并不是说所有的穷人都贪婪无比，也不是说所有的富人都自责不已。但是，在社会的引导下，我们确实容易形成这样的认识。这两种人极有可能都存在。

贪婪的穷人几乎没有什么抱负。他们已经习惯了朝九晚五地工作，习惯了回家之后坐在沙发上抱怨“小人物”难以出人头地。高中毕业之后，他们就没有读过一本书。相反，他们认为世界对自己颇为不公，自己应当享受免费医疗、大学教育、退休生活、高额保险或交通服务。在他们看来，每天从事八个小时的工作已经是全力以赴了。如果从中他们无法赚到足够的钱，那么权威人士应当及时介入并悉心照料

他们。

内疚的富人工作几近疯狂。他们全神贯注地经营自己的业务，潜心钻研新颖的服务方式；他们懂得如何将 1 美元变成 100 美元；他们负担孩子的全部大学费用，每个月读一本书，积攒了数额不菲的退休金。随后，他们陷入了深深的自责当中。人们对商业活动的猜疑和对商业欺诈的鼓吹充斥其左右。由于听信了这些论调，他们为自己的成功感到羞愧。他们之所以会慷慨地捐助慈善事业，不是出于使命感或慈悲心，而是由于他们的财富导致了他人的贫穷这一思想的误导。

我的观点非常明确：这两种人的观点和做法都有不当之处。通过诚信的经营，积累财富是 1 种高尚的行为。因为对方工作出色而支付 1 美元的报酬毫无罪过可言，提供服务的人也应坦然接受，这并非一件可耻的事情。拉平拉比认为人们赚取的每一美元都体现了客户的感激之情。

在商业领域，如果你的工作不尽如人意，那么就没有人会愿意向你“表达感激之情”。当此种状况发生时，你就会失业。这就是为什么那些蒙骗消费者、品行不端正、经常暗箱操作的奸商往往难觅踪迹的原因。关键在于：如果你心术不正，那么你的客户迟早会发现，你的生意也难以长期维持下去。

本书描述的人生十诫适用于所有人，包括犹太人和其他民族、富人和穷人、老板和员工、心怀远大抱负的人和内心没有奢望的人。这些原则简单而实用，人们在生活中、在进行商业活动时都可以借鉴。通过阅读本书，你将了解如何看待金钱，如何待人以及如何在市场中塑造自己的形象。

总之，本书阐述的并不是致富之道，而是如何为自己、为家人、为身边的世界添光加彩。拉平拉比对成功者的定义是：通过诚信的经营和睿智的服务改善他人生活的人，这种成功不仅仅属于你一个人，它能够影响你身边所有的人。你不但可以自己创造财富，而且还可以让所有的人获益！

——戴夫·拉姆齐（Dave Ramsey）

田纳西州纳什维尔

出于本性，人类往往认为自己所处的时代是独一无二的。任何一个时期的人们都认为自己所经历的一切都是前无古人，后无来者的。第一次世界大战之后，人们坚信战争不会再打响了。第二次世界大战之后，人们信誓旦旦：一定要让大屠杀从此销声匿迹。2001年9月11日的恐怖主义袭击之后，人们说世界从此变得不同了。2009年年初，面对股市大跌和全球经济衰退，人们认为变化已经无处不在。商业领域也会经历巨大的变革。这些观点有其可取之处，也有其不足之处。

万物皆变化，这一点毋庸置疑。与死亡和税收一样，变化也是无时无刻不存在。但是，变化的事物越多，我们就越需要依赖那些不变的东西。永恒的真理就是其中之一。战争和种族大屠杀并没有远离人类社会。人们仍将奔波不停、交易不断。发生变化的其实只是表象。有时，表面的巨大变化只是为了掩饰永恒的真理鲜有变化这一事实。

新版的（*Thou shau prosper*）重点阐述了那些亘古不变的真理。我认为有必要向读者揭示犹太人过去、现在以及未来的经营之道。从中，读者可以了解到：不管世界如何变化，也不管自己的宗教信仰如何，这些策略都是行之有效的。在追逐财富的过程中，人们完全可以大胆采用这些策略。

马克·吐温（Mark Twain）曾经写道：“犹太人只占全球人口的1%。按理说，他们应当默默无闻才对。但是，他们却名扬天下，广

为人知。犹太人是成功的商人，他们是百老汇最大的股东。德国有85%的利润丰厚的大企业都掌控在犹太人手中。犹太人拥有巨大的财富。”

事实上，犹太人在全球人口中的比例还不足千分之一。马克·吐温可能过高地估计了犹太人的人口，但是他却准确地指出：犹太人在商业领域取得了异乎寻常的成就。从臭名昭著的纳粹分子到哈西德派学者，从日本的文化评论员到与犹太人素未谋面的阴谋论者，但凡研读过犹太人历史和现状的人都会承认犹太人在商业领域取得了非凡的成功。

在21世纪的美国，犹太人是成功的商人。而且，从古至今，在世界各地，犹太人都是成功的商人。不管是在欧洲、北非，还是美国，人们对犹太人都是毁誉参半。仇恨与艳羡、蔑视与爱戴交织在一起就构成了人们对犹太人的复杂情感。犹太人只占美国人口的2%，但是他们在美国社会的很多领域都起着举足轻重的作用。与其他人数相仿的群体相比，犹太人吸引了人们更多的注意力——对犹太人的议论、论述和描写屡见不鲜。造成这一现象的一个原因便是犹太人在经济领域取得了卓越的成绩。

希望本书的论点不会引起你的反感。我并不是说世上没有贫穷的犹太人，我只是想说犹太人非常善于积累财富。我写作本书的目的不是刻画犹太人的贪婪个性，从而激发反犹太的情绪。相反，我希望能够消除人们对犹太人的偏见。请各位记住：犹太教本身视财富为诚信经营的结果。事实上，本书能够证实：尽管偶有例外，但是多数人都是通过诚信经营才积累了财富，而且多数人都能够做到以诚相待。

我一直潜心地研究和分析犹太人在商业领域不断创造辉煌的秘诀。通过阅读本书，具有任何宗教信仰背景的读者都能够掌握这些秘诀。你可能在想：既然他知道创造财富的秘诀，那么为什么他不去创造财富，相反却在这儿大谈特谈致富之道？从下文中，你将了解到：一个人的财富增长并不会导致他人的财富缩水。犹太人3000年来的智慧结晶证实：事实恰好相反。身边的人越富有，对我的帮助就会越大。另外，像很多犹太人一样，当我忠实地遵循这些亘古不变的信条（你随后将会学习的内容）时，我就可以财源滚滚；当我愚蠢地摒弃这些信条时，我就会一败涂地。

## 你希望能够积累更多的财富，对不对

大大方方地承认自己希望能够积累更多的财富吧。如果可支配的收入更高，积累的财富更多，那么你就能更加尽情地享受生活。如果你的负债更少，那么你的睡眠将会大幅改善。我的朋友戴夫·拉姆齐——本书前言的作者——及其创立的机构致力于帮助人们削减债务。负债减少就等同于财富增加，而且它是财富积累必不可少的前提。我并不是要教各位贪得无厌，利欲熏心。你可以在对自己的生活心满意足、心怀感激的同时渴望获得更多的财富。这并不会使你成为忘恩负义、牢骚满腹的人。那么，你希望获得更多的财富吗？请各位坦率地回答：“是的，我希望能赚更多的钱。”我认为你想赚更多的钱，而且真心地希望你能够不断地追求财富。你对财富的渴望越强烈，你的工作动机就越明显，并能为我以及其他带来更多的产品和服务。

得知很多人像你一样渴望拥有更多的财富，渴望为他人提供服务，我感到很高兴。古代犹太圣贤本·祖玛（Ben Zomah）曾与众人同行。他身边的人因为被推来挤去而抱怨不止。本·祖玛笑着说：“感谢上帝创造了这么多人为我服务。”他继续说道：“想想亚当为了能够吃到面包需要付出多少艰辛吧。他需要犁地、播种、收割、捆扎、打谷、去糠、碾磨和筛选，然后还要揉捏和烤制。最后，他才能享用美味的面包，而我每天早上起床不费吹灰之力就能享用这一切。再想想亚当为了获得衣物需要付出多少艰辛吧。首先，他要剪羊毛，然后进行清洗、梳理和纺织。相比之下，我每天早上起床就能穿上现成的衣服。因为各种手工艺人的存在，我在家就能坐享其成。”和本·祖玛一样，我也认为他人的工作改善了我的生活。

然而，只有当你渴望获取更多财富时，你才能为他人造福。如果你以公园里的长椅为家，以乞讨为生，并且别无他求，那么你不可能为我提供服务。以此类推，如果你长年入不敷出并对此习以为常，那么你也不会思考如何满足他人的需求，如何赚取更多的钱财——在此方面，你不会投入任何精力。如果你感到自己的生活已经非常富足，现在应当致力于提高自己的高尔夫球技，那么你对我的价值也不大。尽管在不同的情况下很多人都能以这样或那样的方式向他人提供帮助，但

是，有一群人对他人的帮助最大——渴望获取更多财富的人。如果你是这样的人，那么这本书就是为你而写的。

## 创造财富的秘诀

要想从伟大的赛车手马里奥·安德里蒂（Mario Andretti）身上学到宝贵的生活经验，你其实不必参加印第安纳波利斯 500 英里大赛。他能教会人们如何应对日常生活中的压力，如何激励自己发挥全部的才能。同样，要想掌握犹太人悠久的赚钱之道，你也无需成为一个犹太人。

下次去书店时，记得看看都有什么杂志出售。你会注意到：针对任何一种兴趣爱好——不管其多么生僻——都有至少两三种杂志会投你所好。想了解更多的计算机知识吗？先选两三份杂志开始阅读吧。然后去图书馆借阅相关的书籍，上网搜索相关的材料。总有一天，你会发现自己步入了一个崭新的世界——这个世界有自己专属的语言、技能、商人和爱好者。很快，你的朋友会注意到：你汲取了新的文化。你对新鲜的事物非常感兴趣。现在你愿意花时间钻研、花钱购买电脑设备和电脑软件。以往的兴趣爱好被你抛到了脑后。同样，如果你渴望进一步了解健身、自行车运动和如何开上宝马汽车，那么也可以借鉴前人的智慧结晶，汲取全新的文化。

赚钱和其他爱好没有什么不同。它也需要一定的技巧，需要融入到崭新的文化中去。赚钱与其他爱好唯一的不同之处在于：后者——比如，从事自行车运动和钻研电脑——只是你闲暇时所做的事情。兴趣爱好只会占用你生命的一部分时间。你可能每天在健身房锻炼一小时。尽管此类活动丰富了你的生活，但是它们只是填补你生命空缺的元素。也就是说，它们无法决定你今后的生活方式。如果你每周二晚上参加保龄球比赛，每周六参加帆船比赛，那么这些活动对你未来生活的影响也是微乎其微。

相反，学习如何赚钱，如何创造财富充斥了生活的全部。有时，它甚至能够颠覆一切。比如说，每当我问大学生为什么要学习时，他们总是回答说希望自己提高赚钱的能力。难道学习只是为了赚钱吗？

# 008

当然不是了。准确地说，只有不断地学习才能逐步地积累财富。如果你远离众人，过着隐居生活，那么你仍然可以安装电脑和设计程序。人们常说社交能力极差的人几乎不能积累财富。但是，纵观历史，反例屡见不鲜。比如，山姆·以色列（Sam Israel）——一个生活在西雅图的鞋匠。二战期间，他为附近的刘易斯堡驻军修鞋。这个有点孤僻的单身汉将所有的收入用于购买房产——地点选在了西雅图比较破败的地区。时间不断地流逝。山姆的社交技能没有任何进展，但是他的房产增值了。1994年他离世时，西雅图曾经破落的地方已经焕然一新，他的资产总值超过了5 000万美元。在山姆看来，房产增值的主要推手是时间。与此同时，他独自居住在距西雅图100英里的湖畔，生活起居就在一辆拖车上。尽管有无数的反例，但是多数渴望积累财富的人都需要提高自己的社交技能。

难道这意味着：为了赚钱，你必须学习如何和他人友好相处吗？当然不是了。但是，学习赚钱的好处就是：从中，你能学会如何改善自己的人际关系。

本书向读者介绍了犹太人的赚钱之道。犹太人商业成功的秘密悉数呈现在大家面前，同时我还阐述了信仰其他宗教的人、来自其他文化的人可以如何应用这些秘诀。通过阅读本书，你可以了解在历史上创造了巨大财富的民族，可以掌握具有实践意义的诀窍、手段和技巧。随后，你就可以着手改善自己的生活和他人的生活了。在我看来，这样做意义非凡。

在揭示犹太人的致富之道和成功秘诀之前，我需要纠正一些错误的观念。

## 关于犹太人商业成功的四个谬论

关于犹太人的商业成功，人们普遍有四种错误的看法。接下来，我会依次对其进行批驳。随后，我会向大家揭示真相。多数长期存在的谬论其中都含有一些可取之处。也正因为此，这些谬论流传甚广。只有在消除谬论之后，我们才能形成正确的认识。这四个比较普遍的看法是：

1. 由于屡遭迫害，犹太人在自然选择的作用下已演变为赚钱高手。
  2. 犹太人惯于欺诈。1971 年版的《牛津英语词典》对动词“jew”<sup>①</sup>的解释是：“像犹太商人一样欺骗他人。”
  3. 犹太人秘密结社，互利互惠。
  4. 犹太人在经济上的成就是其智商高的结果。
- 这四个谬论都可以被驳倒。

### 谬论 1：犹太人在自然选择的作用下学会了赚钱

该观点表明：面临迫害时，贫穷的犹太人无法用金钱换取自由，因而惨遭杀戮；而富有的犹太人可以逃脱魔掌，继续生存并繁衍后代。这条解释成立的前提是：我们必须相信犹太人拥有赚钱的基因，而且拥有该基因的人能将该基因遗传给下一代，从而使赚钱基因得以保留在犹太人的基因库中。这一具有种族歧视的解释最突出的问题是：所谓的赚钱基因根本就不存在。

### 谬论 2：犹太人的钱财建立在欺诈的基础之上

该观点表明：借助欺骗等过激的商业行为，犹太人最终得以出入头地。尽管有的犹太人不够诚实，但是各个民族、宗教、种族中都不乏惯于欺诈之人。因此，我们无法将奸诈狡猾和令人生厌认定为犹太人的普遍特征。以前，人们经常轻蔑地说：“他像犹太人一样把我给涮了。”事实上，这些人可能一个犹太人都没有见过。总之，我认为这一用法无法准确地反映犹太人的文化特征。

犹太教的律法集结成册称为《律法书》（*Torah*）。它以《圣经》为基础，为现实世界中的人们提供了行为的规范。《律法书》中关于诚信经营的诫命为饮食诫命的十倍。另外，如果认可犹太人通过欺诈手段致富这一观点的话，那么我们就必须首先认为奸诈狡猾的人更具有竞争优势。但是，卑鄙可恶的行为只能在短期内奏效。名誉才是至关重要的。欺骗他人、令人生厌的商人早晚都会失去自己的生意伙伴。

南加州的投资家和医疗企业负责人大卫·霍尔德（David Holder）给我讲的故事非常具有代表意义。在大卫 13 岁那年，他的父亲抛弃了

---

<sup>①</sup> Jew，也可做名词，意思为“犹太人”。——译者注

他们母子。于是，大卫小小年纪就不得不开始挣钱养家。当时，他们生活在密西西比州的小城墨尔海德。墨尔海德只有 1 500 名常住居民，人们彼此都非常熟悉。为了养家糊口，大卫的母亲在当地的咖啡馆里当服务员，并要求年幼的儿子出去找工作。他的母亲说：“镇上有四个犹太人家庭，你得想方设法在其中的一个家庭中找到工作。先问问哈利·戴尔蒙德（Harry Diamond）吧，也许他会给你一个工作机会。”哈利·戴尔蒙德是墨尔海德市议会的成员，他经营着戴尔蒙德百货商场。这家缝纫用品商店是由他故去的父亲多年前创建的。哈利雇用了大卫，从此成了大卫的老板、师长和朋友。大卫在戴尔蒙德百货商场一直工作到 18 岁。直到今天，大卫对哈利的教诲和慷慨仍然念念不忘，而哈利的生意也一直红红火火。

当我在全国各地进行演讲时，许多基督徒都提到自己也有类似美好的记忆——他们和犹太人建立了温馨的友谊和忠实的伙伴关系。考虑到多年来各种文化背景的人都和犹太人建立了长期的合作关系，我必须推翻第二条谬论。

### 谬论 3：所有的犹太人形成了一个秘密团体

这条谬论的依据比较古怪：犹太人关心彼此，并且经常互相帮助。这种笼统的说法非常荒谬可笑。确实，任何一个团结一致、友爱互助的群体都会生意兴隆。作为拉比，我不得不指出：尽管人们都非常渴望拥有这种兄弟般的情谊，但是美国的犹太人却往往无福消受。犹太人彼此争执不休。越是虔诚的犹太教徒，越是热心参与社区事物的犹太人，彼此的争吵就越激烈。下面这个笑话说明：犹太人好争论的特点人尽皆知，而且已经成为犹太文化中一个核心的组成部分了。

一个年轻的学者受邀来到一个很小但是很古老的教堂担任拉比。第一次安息日礼拜时，人们就朗读《十诫》时应当站立还是坐下发生了激烈的争执。第二天，拉比去当地的养老院拜访了一位 98 岁的老人——卡兹（Katz）先生。

“卡兹先生，你是这里最年长的人。我想问您：朗读《十诫》时，我们教堂传统的做法是什么？”

“你为什么会有这样的疑问啊？”卡兹先生问道。

“昨天，我们朗读了《十诫》。当时，一些人站着，一些人坐着。站着的人冲着坐着的人大嚷大叫，要他们站起来。坐着的人冲着站着的人大嚷大叫，要他们坐下来。”

老人回答道：“这就是我们的传统。”

令人难过的是，争执不休往往会愈发不可收拾，并导致最终的剑拔弩张。接下来，我再给大家讲一个犹太人的故事，只是这次不是笑话了。像其他人群一样，犹太人关系破裂之后也会形同陌路。杰弗瑞·卡森伯格（Jeffrey Katzenberg）曾是迪斯尼公司的动画负责人。1994年，迪斯尼公司的总裁迈克尔·埃斯纳（Michael Eisner）拒绝了卡森伯格的升职请求。两人的友谊就此宣告终结。随后，卡森伯格离开了迪斯尼公司。五年之后，他们两人之间的敌对愈演愈烈，昔日的朋友变成了法庭上的敌人。卡森伯格对迪斯尼公司提起了民事诉讼。当迈克尔·埃斯纳被迫承认自己曾经说过“我恨那个小矮子”（指卡森伯格）时，卡森伯格不动声色地坐着。像其他人群一样，犹太人愿意跟自己喜欢和信任的人做生意——不管他们有什么样的宗教信仰和文化背景。

#### 谬论4：犹太人比其他聪明

第四条谬论是：与其他人群相比，犹太人智商较高，因此能够在商业领域取得巨大的成功。这一陈述是否准确并不重要，重要的是犹太人是否比其他聪明根本就无关紧要。智商只要达到正常范围就可以了，它与商业领域的成功几乎没有任何联系。打点生意时，超级聪明和愚蠢透顶都能带来负面的影响。电影中的阿甘（Forrest Gump）成了商业大亨。但这样的故事在现实生活中不会发生。智商过低、甚至难于在社会中立足的人可能对人非常友善，工作非常勤奋，但他们很难成为商业领域或其他领域中的佼佼者。这是不容争辩的事实。智商低的人注定无法取得商业成功。

对这一点，你可能不会感到惊讶。但是，接下来的观点可能会令你颇感意外。我是一个有几十年工作经验的拉比，而且经常和商业领域的人士打交道。在此期间，我对不同行业的从业人员进行了仔细的观察。结果，我发现：智商高的人也注定无法在商业上取得成功。你

可能要表示反对了。微软的比尔·盖茨（Bill Gates）不是智商颇高吗？确实如此，不过，各位别忘了：本书的写作目的不是打造更多的比尔·盖茨。比尔·盖茨是一个少有的特例。每一个时代都只能出两个比尔·盖茨，而且要在天时地利人和的时候才有可能。要想成为比尔·盖茨当然需要有过人的智商，但是如果没有父母的培养或生不逢时，那么英雄也难以横空出世。但是，要想在商业领域创造辉煌——比如说，取得沃尔玛公司的山姆·沃尔顿（Sam Walton）那样的成绩，人们只需要拥有正常的智商就可以了。

如果犹太人确实智商过人的话，那么他们正是因为克服了这一点——而不是因为这一点——才成了商界精英。聪敏过人的人往往会成为古怪的象棋高手或大学教授。他们通常都不太擅长在商业领域有所发展，很少有人能成为商业大亨。这些人确实聪明，但是遗憾的是他们没有人尽其才。

托马斯·爱迪生（Thomas Edison）利用自己的聪明才智创造了巨大的财富。但是，像他这样的人只是少数。很多出色的发明家在离开人世时经济状况都异常窘迫。然而，随后，经过普通人的开发和推销，这些发明通常都会大卖，这些智商平平的人也会因此而大赚一笔。令人可喜的是：尽管一个人的智商是与生俱来、难以提高的，但是我们可以不断地学习从而轻松地掌握世界运行的规律。

## 犹太人商业成功的真正原因

如果上述四个观点都是错误的，那么到底是什么原因导致了犹太人在商业领域的成功呢？几百年来，世界各地的犹太人克服了种种偏见和困难，成为了商界精英。在介绍犹太人商业成功的真正原因之前，我想就本书能带给大家的启迪做一下说明。尽管美国人坚信每个人都有无限的潜力，都能创造辉煌的人生，但是一味地否认天赋的重要作用是非常幼稚的做法。

人们习惯于认为人生而平等。但是，从地理位置来看，有些人出生在富裕而民主的国家，有些人则出生在贫穷而落后的国家，前者因而占尽先机。从基因的角度来看，有些人相貌出众、运动天分过人，有

些人则相貌平平，在运动方面略显笨拙。不管我多么出色，我永远不会接替伊丽莎白女王（Queen Elizabeth）成为下一位君主。不管我多么喜爱音乐，也不管我多么刻苦地练习钢琴，我都不可能成为维也纳爱乐乐团（Vienna Philharmonic Orchestra）的指挥。我的儿子可能非常喜欢运动，但是由于身高限制，他无法跟迈克尔·乔丹（Michael Jordan）单挑。这些先天不足并不会阻挠我们拥有自己应有的权利、享受音乐或运动带来的乐趣，只是每个人从一出生开始就在某些领域领先于他人，在某些领域落后于他人。

我很幸运地降生在一个看重《律法书》——上帝之言——的家庭当中。我的家人一直在潜心研究犹太人几千年来思想精粹，而这一切都始于先人们对《律法书》内容的口口相传。我对金钱和商业成功的真知灼见来自于有限的个人经历，但绝大多数都来自于对犹太民族历史的研究——从心理学和社会学的角度分析在经济上最为成功的民族。

犹太民族3 000年来所遵循的原则都收录在《塔木德经》（*Talmud*）和喀巴拉<sup>①</sup>（*Kabbalah*）的经籍中。只有精通阿拉米语<sup>②</sup>和希伯来语及其文化背景的人才能完全看懂这些著作。在我的信仰体系中，这些原则是毋庸置疑的基石。信仰帮助我理解现实世界，同时也影响了我的价值观和职业观点——这一点我决不想隐瞒。《律法书》上关于经济交易的论述颇多。尽管起初的目标读者或听众只是犹太人，这些原则其实适用于所有的人——不管其有无宗教信仰，也不管其信奉何种宗教。本书的核心内容就向大家介绍这些观点。不管你有何种文化背景，这些观点都会令你受益匪浅。我无法使你登上《福布斯（*Forbes*）400 富豪榜》（《福布斯》美国最富有的400人排行榜）。尽管有这种可能，但是我不敢保证你一定会获得如此辉煌的成功。本书推荐的技巧将帮助你竭尽所能取得成功。但是，掌握了这些技巧之后，你就需要独自奋斗了。我认为相关的培训也无法将你打造为第二个比尔·盖茨或沃伦·巴菲特——他们不仅天资过

---

① 喀巴拉为犹太教神秘主义体系。——译者注

② 阿拉米语指公元前六世纪在近东被用作通用语言的叙利亚语，在当地替代希伯来语成为犹太人的语言，尽管其地位在公元七世纪为阿拉伯语所取代，在各分散聚居地中仍有约20万人使用。——译者注