

世界500强企业CEO最欣赏的智慧书

犹太人☆☆☆ 智慧法则

柏顺 编著

1000

什么是78:22法则?

条

犹太人
成功的智慧
是什么?

怎样培养你**辨别**善恶的能力?
八分的**紧张**和二分的**松弛**如何把握?

原来他们的
教育和宗教一样神圣!!!

沈阳出版社

犹太人☆☆☆
智慧法则
100条

柏顺 编著

沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人智慧法则100条 / 柏顺编著. —沈阳: 沈阳出版社, 2011. 2

ISBN 978-7-5441-4451-3

I. ①犹… II. ①柏… III. ①犹太人-人生哲学-通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第007210号

出版者: 沈阳出版社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编: 110011)

印刷者: 四川省南方印务有限公司

发行者: 沈阳出版社

幅面尺寸: 170mm×240mm

印 张: 16

字 数: 242千字

出版时间: 2011年3月第1版

印刷时间: 2011年3月第1次印刷

责任编辑: 姜 波 耿作军

封面设计: 周嫣瑾

责任校对: 刘 阳

责任监印: 杨 旭

书 号: ISBN 978-7-5441-4451-3

定 价: 29.80元

联系电话: 024-62564943

邮购热线: 024-62564928

E-mail: sysfax_cn@sina.com



犹太民族是一个谜一样的民族。

在人类历史的长河中，可以说没有哪一个民族像犹太民族这样，没有家园，没有土地，没有生存的权利，被异族追杀、迫害，四处漂泊、流浪，饱受屈辱和磨难，饥饿和折磨。但也没有哪一个民族能像他们那样在恶劣的环境中，凭着他们独特的智慧和坚强不屈的精神生存了下来，并谱写了人类史上璀璨的文明。

据《福布斯》杂志报道，世界前400名亿万富翁中，有60人是犹太人，占总数的15%。犹太人凭借独特的经营技巧和众多富甲天下的商贾，摘取了“世界第一商人”的桂冠。美国前400个富豪家族中，犹太人占了23%。如果仅限于前40人，实际上40%是犹太人。犹太人获诺贝尔奖的人数超过240人，是各民族平均数的28倍。其中获得诺贝尔奖的科学家中，有17%是犹太人。世界10大哲学家中，有8人就是犹太人……

犹太民族之所以令世界瞩目，一切源于犹太人运用自己杰出的智慧，生生不息地延续着民族的圣火，创造着民族的伟大辉煌和历史，还创造着世界的伟大知识和财富。

“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界！”这是世人对犹太人非凡智慧的肯定。

犹太商人是商人中的智者，更是商人中的魔鬼，他们能够从零开始，从一无所有起步，最终成为亿万富翁。冒险是犹太人的习惯，犹太民族特有的冒险精神令犹太商人在产品上，在经营手段上，在许许多多方面打破常规，引领变革。任何东西到了犹太人手里，都会变成商品，他们早已把合同、公司乃至文化、艺术甚至于他们的上帝都商品化了。犹太商人之所以能成为世界上最成功的商人，犹太生意经之所以成为智慧的生意经，就是因为智慧与金钱同在与统一。

对于犹太人来说，人生就是一张谈判桌，他们无时不在与上帝、敌人、对手

进行谈判。

犹太人在谈判时特别小心谨慎，从不信口开河，并在谈判前尽可能地做好大量的准备工作，对谈判中所有可能出现的问题都要预测到，并拿出相应的对策，做到成竹在胸。因而，犹太人在谈判时幽默风趣，能够轻易地控制谈判气氛，并取得谈判的胜利。

犹太民族既没有罗马帝国式的强大武功，也没有中华民族般的强盛国力，有的只是不堪一击的弱小和备受歧视的卑贱。然而，犹太民族区别于其他民族的根本地方就在于它的“一神教”信仰，生生不息的民族意志，还有非凡的处世智慧。

无论是历法还是礼俗，无论是节日还是姓名，无不深深地打着犹太宗教的烙印。犹太民族是一个热爱生活的民族，犹太人认为，生活中无论遭遇何种困难，都要让自己享受生活的快乐。几乎所有的犹太先知们，都无一例外地鼓励人们从自己所拥有的一切资源中，寻找幸福美好的生活。

被驱逐和被歧视的经历，以及不断迁徙的挑战和痛苦使得这个民族上千万遍地思考自己的未来，面对惨痛的人生经历，他们积极思考，积极行动，找到了民族生存之道——“智慧是任何人都抢不走的。”这是犹太人的圣训。所以，犹太民族视教育如敬神，教师与学校是仅次于上帝的字眼，这也是犹太民族历经浩劫却永存的秘诀之一。他们认为，一个人是天才还是庸才，并不取决于天赋，而是取决于教育，只要教育得法，普通人同样可以顺利成长为一个优秀人才。正是犹太人这种超凡的教育智慧，才使得犹太民族涌现出了一批又一批世界大师级的杰出人物……

如果你没有真正地去了解另一种族、另一宗教信仰和另一文化群体的人们，就无法理解像摩根、洛克菲勒、爱因斯坦、弗洛伊德、哈默、索罗斯……这些犹太人巨擘的成功理念。

本书是浓缩犹太人千年智慧的经典阅读范本。是纵横商海的智慧宝典，管理精英的案头必备。

一滴水可以折射太阳的光辉，一本书可以影响人生和命运。愿本书能使你“以智慧立地，以聪明定天；以知识使深渊裂开，使天空滴下甘露。”



第一章 犹太人的经商智慧 1—20 条

犹太民族是世界历史上最会经商的民族。他们四处流散、备受迫害，却一次又一次地以“富人”的形象出现。历史上，这个忐忑不安地穿行在驱逐令和火刑柱中的民族，却好像是天然优良的造币机器。历代统治者排斥它、剥夺它，但在经济困境中，又不得不依赖它。这是为什么？这个长期以来没有土地、没有国家的边缘民族，崛起在世界民族之林，成为一股不可忽视的经济力量。它的影响无处不在，这一切源自于犹太人的经商智慧。

- | | |
|------------------------|------------------------------|
| ○ 1. 钱，没有高低贵贱之分 /002 | ○ 2. 穷，也要站在富人堆里 /005 |
| ○ 3. “78:22”的法则 /008 | ○ 4. 合理避税，绝不漏税 /010 |
| ○ 5. 契约是和上帝的约定 /012 | ○ 6. 合约要考虑的是合法而不
是道德 /015 |
| ○ 7. 从“女人和嘴巴”入手 /018 | ○ 9. 生意就是生意，每次都
是初交 /023 |
| ○ 8. 厚利才能赚大钱 /021 | ○ 12. 多射几箭就能中靶 /031 |
| ○ 10. 奉行公平、不欺不诈 /025 | ○ 14. 能多赚钱的时候就不必客气 035 |
| ○ 11. 努力把你的梦翻译出来 /027 | |
| ○ 13. 明白什么是值得冒的风险 /033 | |

- 15. 不要把储蓄变成嗜好 /040
- 16. 借别人的鞋子比赤脚走得快 /043
- 17. 重视信息的价值 /046
- 18. 调和利益而非立场 /048
- 19. 谈判中的暗示战术 /051
- 20. 虚张声势，先声夺人 /054

第二章 犹太人的成功智慧 21—40 条

锋利的牙齿，敏捷的身手，强壮的身体，这些优势使鲨鱼成为了海洋领域当之无愧的霸主。然而，在很久以前鲨鱼却是海洋里唯一没有鱼鳔的鱼。缺少了鱼鳔，鲨鱼不能任意地在水中沉浮，因此，鲨鱼只有靠不停地游动才能保证自己的身体不沉到水底。也正是由于不停地游动，鲨鱼造就了强健的体魄，成为了鱼类中的最强者。

没有国家的犹太人，经过几千年在世界各地“游动”，登上了“世界第一商人”的宝座。犹太民族，虽然没有给人留下什么特别值得骄傲的宫殿和建筑，但却给我们留下了永恒的成功智慧。

- 21. 成功不靠出身 /058
- 22. 学会控制和改变自己 /059
- 23. 培养不重视权威的性格 /061
- 24. 注意服饰打扮 /063
- 25. 对自己有充分的信心 /065
- 26. 如果你认为行，它就肯定不是梦 /067
- 27. “不可能”的事做起来最
顺当 /070
- 28. 确立明确的目标 /072
- 29. 坚持不懈地往目标迈进 /075
- 30. 把你的心专注在一个地方 077

- 31. 凡事都有解决的窍门 /080
- 32. 成功与失败是双胞胎 /082
- 33. 执著的人才能成功 /085
- 34. 遭受挫折而不沉沦 /089
- 35. 驾驭和摆脱痛苦 /092
- 36. 以积极的心态应付不利环境 /095
- 37. 从错误中学习经验 /097
- 38. 永不逃避责任 /099
- 39. 命运取决于小小的善举 /101
- 40. 流泪撒种，必欢呼收割 /103

第三章 ○ 犹太人的处世智慧 41—60 条 ○

一个如此弱小的民族为什么具有如此伟大的力量，以至它在人类的各种苦难的重压下仍能坚定地站立起来，并且迈过漫长的黑暗？2000多年的历史，它既没有罗马帝国式的强大武功，也没有中华民族那般强盛国力，有的只是不堪一击的弱小和备受歧视的卑贱。那么它靠的是什么呢？在基督教产生和传播给外族人之前，犹太民族区别于其他民族的根地方就在于它的“一神教”信仰，生生不息的民族意志，还有非凡的处世智慧。

- 41. 接受上帝对人灵魂和肉体的试炼 /106
- 42. 面对威胁也不放弃自己的信仰 /108
- 43. 勇于承受所发生的事情 /111
- 44. 依靠忍耐度过困难时期 /113
- 45. 以上帝的“特选子民”自居 /116
- 46. 性格要像“萨布拉斯” /120
- 47. 不抱不切实际的幻想 /122
- 48. 培养辨别善恶的能力 /124
- 49. 众人裸身时莫要着衣 /126
- 50. 含蓄回避矛盾是一种智慧 /128

- 51. 山峰永不遇，人却时相逢 /130
- 52. 沉默不会使人后悔 /132
- 53. 做一个愿意聆听的人 /135
- 54. 己所不欲，勿施于人 /138
- 55. 别花钱为自己买敌人 /141
- 56. 憎恨罪，不憎恨人 /144
- 57. 勇于接受别人的意见 /147
- 58. 给人改过的机会 /149
- 59. 不可与污秽者为伍 /151
- 60. 只有美德永存 /153

第四章 ○ 犹太人的生活智慧 61—80 条 ○

尽管亡国给犹太人带来灾难性的后果，但他们的生活方式却是理性而科学的，他们在生命的意义，人生哲学以及饮食、医疗方面的知识和理解令人称赞和惊叹。

犹太人以超出常人的智慧和机智，加上勤勉忍耐的性格，完成了“资本原始积累”的阶段，把生活的根基打得牢牢的。有位智者被人问道：“为何你能成为智者？”智者闻言答道：“因为直到目前为止，我在灯油方面所花的钱，比起食用油方面还要多得多。”

- 61. 快乐是一种生活态度 /156
- 62. 不为明天而忧虑 /159
- 63. 八分的紧张和二分的松弛 /162
- 64. 欲望好像野草 /165
- 65. 适度享乐而不忘道德 /168
- 66. 珍惜眼前所拥有的 /171
- 67. 感恩知足才能快乐 /172
- 68. 做最必要的事情 /173
- 69. 怀疑比盲目信仰更值得
- 70. 事实的真相并非黑白分明 /178

- 肯定 /175
- 71. 不存在绝对的公平 /180
- 72. 不能脱离真正的生活 /181
- 73. 好女人是一所学校 /182
- 74. 善于施舍，善于募捐 /184
- 75. 让金钱在回馈社会中发挥价值 /187
- 76. 钱是赚来的，而不是攒来的 /189
- 77. 在花费方面量力而行 /191
- 78. 赚钱不难，用钱不易 /194
- 79. 三天喝一次的酒是黄金 /198
- 80. 有节制的生活才是快乐的生活 /201

第五章 犹太人的教育智慧 81—100 条

被驱逐和被歧视的经历，以及不断迁徙的挑战和痛苦使得这个民族上千万遍地思考自己的未来，面对惨痛的人生经历，他们积极思考，积极行动，找到了民族生存之道——“智慧是任何人都抢不走的，你只要活着，智慧就永远跟着你。”这是犹太人的圣训。所以，犹太人重视全民读书，重视孩子的从小读书，犹太人中产生的诺贝尔奖获得者、学科领域中的代表人物，以及各种专业人才，其数量之多远远超过他们的人口比例。

教育成就了犹太人。

- 81. 教育和宗教一样神圣 /204
- 82. 学习是一生的课题 /206
- 83. 只有智慧是可以带走的 /209
- 84. 学校在，犹太民族就在 /210
- 85. 按《塔木德》的教导开展教育 /212
- 86. 尊敬师长是美德 /214
- 87. 学者比国王大 /216

- 88. 拉比—犹太人灵魂的指引者 /219
- 89. 把书本当做朋友 /222
- 90. 为孩子的发展奠定坚实的基础 /224
- 91. 不让金钱腐蚀灵魂 /226
- 92. 仅仅有勤奋是不够的 /228
- 93. 树立防止受骗的意识 /231
- 94. 能够在私下约束自己才是真正的神圣 /234
- 95. 对孩子具有带有责任感的感情 /237
- 96. 没有不好的学生 /239
- 97. 向孩子敞开心扉 /241
- 98. 发问和答案一样重要 /242
- 99. 不要给孩子太大的压力 /244
- 100. 给孩子自由的空间 /245

CHAPTER 1

第 1 章

犹太人的经商智慧

犹太民族是世界历史上最会经商的民族。他们四处流散、备受迫害，却一次又一次地以“富人”的形象出现。历史上，这个忐忑不安地穿行在驱逐令和火刑柱中的民族，却好像是天然优良的造币机器。历代统治者排斥它、剥夺它，但在经济困境中，又不得不依赖它。这是为什么？这个长期以来没有土地、没有国家的边缘民族，崛起在世界民族之林，成为一股不可忽视的经济力量。它的影响无处不在，这一切源于犹太人的经商智慧。



1 钱，没有高低贵贱之分

2000多年前，犹太教的拉比们就已经开始教育他们的同胞，“钱不是罪恶，钱是神对人的祝福”，“《圣经》发射光明，金钱散发温暖”，“身体依心而生存，心则依靠钱包而生存”。金钱是成功的标志，是实现人生价值的工具，所以“金钱是给美好人生的祝福，是人给上帝的礼物”。

《塔木德》中说：“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。”这是犹太人的经商法则。

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，即使连小的生意也是不会放弃的，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的多少的标志，他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，他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的职业的时候，心态也表现得十分平和。

犹太人对钱的观念自有所持，特别是犹太商人，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们不像有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们自信，通过经营赚来的钱，是心安理得的。因此，他们通过千方百计的经营，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是农夫出卖了产品得来的，还是赌徒赢来的，还是知识分子脑力劳动得来的，都是收之无愧，泰然处之。

赚钱有术的犹太人数不胜数，以放债发迹的亚伦就是典型的一例。

这位移居英国的犹太人从打工开始，用积蓄的一点小钱做些小生意。由于生意的扩大，他需要资金周转，不得不向钱庄或银行借钱。他在自己的实践中发觉，向别人借钱的代价确实太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦经营全为银行打工，而且风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。

几年后，他开始了放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外，他又从银行贷来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些等钱应急的生产者或个人，宁愿以月息20%借贷，这样，等于100元放贷1年，可获得240%的回报率，这比投资做买卖更能赚

钱。亚伦就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上发迹之路的。亚伦63岁逝世时，留下的钱财在当时英国是首屈一指的。

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，就得打破原有的成见，这是犹太人经商得出的启示，就像金钱没有肮脏和干净之分一样，犹太人对赚钱的对象也是不加区分的。只要能赚钱，达成生意协议，能从你的手中得到钱，这种生意就可以做。在犹太人的脑海里，在进行贸易往来时，无论你是美国人，还是俄国人；无论你是欧洲人还是非洲人，只要你和他的这笔交易能给他带来利润，他就可以和你交易。

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。要敢于打破旧传统，接受新观念。也就是说要想赚钱，就要打破成见。试想一下，如果因为和对方的思想意识不同，自己在原来成见的作用下，主动放弃了一次赚大钱的机会，岂不是太可惜，太不值得了！我们知道，金钱是没有国籍的，所以，赚钱就不应当区分国籍，为自己设置赚钱的种种限制。聪明的犹太人很早就认识到这点，所以他们很团结，结合在一起共同赚外国人的钱，这就是他们成功的原因所在！

由于犹太人对金钱不问出处，这样保证了他们的思想是完全自由的，丝毫不受世俗观念的拘束。在他们的眼里，什么生意都可以做，什么钱都可以赚，即使“卖棺材的也可以赚钱”。



2 穷，也要站在富人堆里

在每一个犹太人家里，当小孩稍稍懂事时，母亲就会翻开圣典，点一滴蜂蜜在上面，然后叫小孩子去吻经书上那滴蜂蜜。

犹太人的孩子几乎都要回答母亲同一个问题：“假如有一天，你的房子突然起火，你会带什么东西逃跑？”如果孩子回答是钱或钻石，那么母亲会进一步问：“有一种无形、无色也无气味的宝贝，你知道是什么吗？”要是孩子答不出来，母亲就会说：“孩子，你应带走的不是别的，而是这个宝贝，这个宝贝就是智慧。智慧是任何人都抢不走的。你只要活着，智慧就永远跟着你。”

有个日本学者名叫千岛佑郎，他先后在以色列和美国专门研究犹太商法已达30余年。千岛佑郎不愧是个博士，他的观点很有意思。他说：“有一种穷人算是穷到了家。他们宁愿位列一支穷人的队伍之首做一辈子穷人，也不愿跑到一支富人的队伍之尾去做一会儿富人。”他讲的题目是《穷，也要站在富人堆里》。他借助讲述犹太史和犹太圣典《塔木德》，来阐述这些典籍与《穷，也要站在富人堆里》的关系，并一一例举了犹太商法的32种智慧。这时，一个迟到的听众递上一张纸条，问什么是犹太人经商法则。

千岛佑郎大声说：我在解释之前，先向你提三个问题吧。

第一个问题，如果有两个犹太人掉进了一个大烟囱，其中一个身上满是烟灰，而另一个却很干净，那么他们谁会去洗澡？

“当然是那个身上脏的人！”

“错！那个被弄脏的人看到身上干净的人，认为自己一定也是干净的，而干净的人看到脏人，认为自己可能和他一样脏，所以是干净的人要去洗澡。”

第二个问题，他们后来又掉进了那个大烟囱，情况和上次一样，哪一个会去澡堂？

“这还用说吗，是那个干净的人！”“又错了！干净的人上一次洗澡时发现自己并不脏，而那个脏人则明白了干净的人为什么要去洗澡，所以这次脏人去了。”

第三个问题，他们再一次掉进大烟囱，去洗澡的是哪一个？

“这？是那个脏人。不，是那个干净的人！”

“你还是错了！你见过两个人一起掉进同一个烟囱，结果一个干净、一个脏的事情吗？”黑压压的听众一时寂静，只有千岛佑郎的声音在回响着：“这就是犹太商法，这就是《穷，也要站在富人堆里》的灵魂！穷是一种切肤没齿的感受，富是一种矜持倨傲的状态。穷人赞美富人积累财富的结果，却忽略了富人通达财路的智慧。

迈耶·罗斯柴尔德出生在一个备受歧视的犹太人居住区，但他仅仅花了几年的时间，便建立起了世界上最大的金融王国。

在迈耶大约10岁的时候，父亲便开始传授他做生意的方法，迈耶不但从父亲那里学到了赚钱的技巧，也培养了对古钱币和其他古董的兴趣，他十分起劲的收集中东、俄国以及欧洲的古旧钱币，加以整体出售。

终于有一天，迈耶得到了向一位将军兜售的机会。他把他收集到的古钱币统统拿出来给将军和他的朋友观赏，并侃侃而谈每一枚钱币的来历和典故，尽管他那时只是个刚满20的年轻人，可他那博古通今的古钱币知识和幽默风趣的谈吐却深深吸引了所有的人。

此外，他还别出心裁地利用犹太人音乐作为讲解时的配乐，更取悦了在场的人们。迈耶暗想，这正是千载难逢的好机会，于是他针对他的顾客都属于上流这一特点，为他的古钱币生意开扩了一条独特的途径，并下功夫搞了一个一般商人无法模仿的噱头，他将古钱币以邮购的方式，有计划的推销给各地的皇亲贵族。他还把稀罕奇珍或来历不凡的古币编印成精美的目录册，并一一附上亲笔信，寄给那些有希望购买的顾客。

某天，他得到当地的领主比海姆公爵的召见，一直在等候着这一机会的迈耶，