



TianDiRen

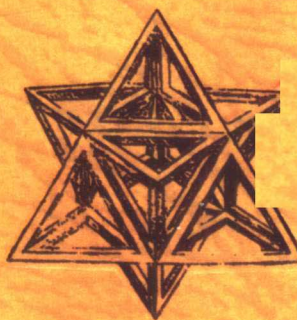
财商教育

理财经典

犹太财商第一书

你会发财

[美] 犹太拉比 丹尼尔·拉平博士◎著
金 马◎译



国际财富畅销书，全球销量超过 2000 万册

彻底解析犹太人经济成功的秘密

❧ 犹太人致富的十条诫律 ❧

Thou Shall Prosper
Ten Commandments for
Making Money

中国出版社

独家授权
DU JIA SHOU QUAN



世界财商教育第·

你会发财

「美」犹太拉比 丹尼尔·拉平博士◎著
金 马◎译

中国出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你会发财 / (美) 拉平著; 今马译; 一北京:
中国社会出版社, 2004.12
ISBN 7-5087-0404-5

I. 你... II. ①拉... ②今... III. 犹太人 - 商业经营 -
经验 IV·F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 143584 号

THOU SHALL PROSPER by RABBI DANIEL LAPIN
Copyright:© 2002 BY RABBI DANIEL LAPIN
This edition arranged with CAROL MANN AGENCY

Simplified Chinese edition copyright:

200X CHINA SOCIETY PRESS

All rights reserved.

中文简体字版权由 CAROL MANN AGENCY 授权中国社会出版社出版

中国版权登记号: 国字: 01-2005-0612 号

【版权所有 翻印必究】

书 名: 你会发财
作 者: [美] 丹尼尔·拉平
译 者: 金马
责任编辑: 张殿清
出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032
通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦
电 话: 66068205 电 传: 66051713
经 销: 各地新华书店
印刷装订: 北京市富达印刷厂
开 本: 787mm × 960mm 1/16 印 张: 30
字 数: 300 千字
版 次: 2005 年 1 月第 1 版 印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 7-5087-0404-5/F·93
定 价: 38.00 元

(如发现印装错误, 请与天地人书友会联系调换)

团购热线 (010) 64803301

你会发财



— 经典评论 —

“拉平的智慧曾经帮助过包括我在内的无数人，帮助我们在商业生活、家庭以及精神生活中不断成长。在《你会发财》一书中，拉平博士又一次帮助了我们。此书有益、真诚、充满希望而又信息丰富。他根据古代智慧和现代经验为我们提供了可信而有用的资源。”

——金克拉，著名作家、演讲家、励志大师

“把精神世界的原理应用到讲求实际的金钱世界是否可行呢？在这本可能会改变你生命的书中，拉平拉比证明了运用这些精神原理是完全可行的——把永恒的古代理智慧应用到现代事务当中。这种方法提供了一种有组织的优秀世界观，并综合了一些常识，提供了一些意想不到的、甚至是令人吃惊的见解。无论你多么成功或聪明，这部非凡的著作都可以帮助你理解财富创造中重要而激动人心的进程。”

——迈克尔·梅德韦德 全国性广播节目
主持人和《好莱坞与美国》的作者

“拉平拉比再次为整个犹太民族带来了光芒。他敢于冒险，是一位拥有高超智慧的学者，他的书讲述了希伯来文《圣经》中永恒的真理，已经影响了无数的犹太人和非犹太人。拉平拉比挖掘出了犹太商业天赋的金矿。拉平拉比强调了犹太人生活方式中独一无二的智慧，阐明如何把犹太教的精神修炼转换成为可以感知的物质回报，直接影响财务报表上的数据。这是一本非常迷人、充满珍宝且激发思考的书。”

——犹太拉比 叙穆雷·柏替区
《合乎犹太教戒律的性》的作者

“拉平博士是西方世界的当代智者，是一个‘不正统’的正统拉比，正如他在理解《圣经》时所表现的一样，他以一种独一无二的方式理解了《圣经》中提倡经济自由的本质。财富必须要拥有一个目的，拉平拉比从犹太教与基督教共用的遗产中挖掘出了阐述这一目的的源泉。因此，他也为所有人展示了一条通向更多财富的道路，是真正的财富智慧之书。我真的喜欢这本书，无论信仰何种宗教，我都热切地向你推荐这本书。”

——杰克·肯普阁下

我们不仅在 21 世纪的美国发现这一事实，而且在世界许多国家中，几个世纪以来都是这样。无论是在欧洲、北非还是在美国，犹太人既被人诋毁，也受人尊敬。人们对他们既妒又恨，交织着蔑视与热爱的矛盾感情。犹太人在美国人口中仅占 2% 稍强，但他们却强有力地影响着美国生活的许多方面。相对于其他人口较少的群体来说，犹太人被广泛地谈论和记载。应该说，这种高知名度从某种程度上来源于他们那极其显赫的经济成就。

我希望以上这些事实不至于引起你的反感。我并不是想强化反犹太主义描绘的贪婪攫取钱财的犹太人形象，相反，我将消除反犹太主义的谣传。请记住，犹太教从未把财富视为罪恶的证据。尽管我们在宗教信条中也会发现一些例外，但是大多数富人在与人交往时都毫无例外的举止得体，并得到人们的尊敬。

我是一名犹太学学者，曾经花了大量精力去研究犹太文化，并试图将那些让犹太人获得商业成功的品质分析清楚。这本书将以切实可行的方式把这些品质展现在拥有各种信仰的读者面前。你可能会问：“如果一个人知道致富的秘诀，为什么他不拿来致富而要把这些秘诀公之于世呢？”答案正如你在前面看到的那样，你的财富增加并不意味着我的财富会减少。因此，在这本书中，我将细致梳理三百多年来犹太学者们世代积累的智慧，并向你揭示一个真理：我周围的人获得的财富越多，我就越能从中获益。

你想获得更多的财富吗？

承认你想获得更多的财富并不是什么难为情的事。如果你拥有大量可随意支配的财富，你就可以去做任何你想做的美妙事情。当然，我并没有建议说你要把自己迷失在永不满足的漩涡里。但是，当你渴望得到更多的时候，你会感到生活很幸福，你也会对上天的恩赐充满感激。这样你就不会成为一个牢骚不断、知恩不报的人。因此，你想获得更多的财富？明白的说：“是的，我希望获得比现在更多的财富。”我不仅认为你想获得更多的财富，我还真诚地希望你拥有更多的财富。因为你拥有的财富越多，你就越能为我和其他无数的人带来好处。

我很高兴看到周围很多人都像你一样渴望得到更多的财富，因为你们都在渴望能为我带来好处。拉比祖玛这位古代犹太圣人，有一次被一群人团团围住，他身边有人抱怨自己被人挤来挤去。拉比祖玛听到了开怀大笑，说“感谢上帝创造了这么多人为我服务”。接着，他若有所思的大声道：“想想亚当为获得面包而不得不经历的痛苦吧。他必须耕地、播种、收割，把麦子捆起来、脱粒和扬谷、磨面并细致筛选面粉。然后他将面揉成团，烤制出面包，这样他才能够吃到面包。但是每天早上我醒来时都会发现这些事情早就已经有人为我做好了。再看看亚当是如何获得衣服呢？他需要完成剪羊毛、梳洗羊毛、纺线、编织等工作。而每天早上我醒来时都可以发现

有人已经为我做好了这一切。所有的手艺人都到我家门前来提供我所需要的一切。”与拉比祖玛一样，我也可以把别人视为让我自己过得更好的贡献者——一些为我服务的人。

然而，这一切只有当你想获得更多财富的时候，才有可能发生。如果你夜宿公园长椅、并以向路人行乞为生，而且还自我感觉良好，那么你就不太可能能够为我服务。如果你的生活仅仅是每月尽全力支付账单，那么你也不可能会有精力去满足别人的需求。如果你认为自己已经拥有了足够的钱，并打算把余下的生命都花在提高自己的高尔夫球技上，你也不太可能对我有所帮助。尽管不同的人在各种不同情境下会以这种或那种的方式对他人有所帮助，但是有一群人能够真正地做到对所有人都有所帮助。他们就是那些希望获取更多财富的人。如果你是这个群体中的一员，那么这本书正是为你而写。

赚钱的秘诀

你不需要驾驶奔驰参加印地 500 赛车比赛，才能向举世闻名的赛车手马里奥·安得雷提 (Maario Andretti) 请教关于在赛车中领悟到的生命的意义。通过他，你可以学习到在日常生活中如何应对各种压力以及获得精彩表现的技巧。同样，你也不需要成为一个犹太人才能得到这些获取财富的秘诀，尽管这些秘诀是几个世纪以来犹太文化传统的一部分。

在你下次逛书店的时候，请关注一下那里的杂志栏。不论

你的兴趣有多么狭窄与深奥，你都能发现总有两到三本月刊可以满足你的个别兴趣或所有兴趣。你对火车模型感兴趣吗？那么订阅几本杂志吧，每个月都看一下，然后再走进图书馆去扩展关于火车的知识。迟早你会发现你已经进入到了一个新的世界，你开始熟悉它的语言、技艺，它的经营者和它的爱好者。新事物总能激起你的兴趣。现在，你不再需要把你的时间和金钱投入到那些让你感兴趣的事情中去，而是投入到火车模型的设计上。与此相似，如果你想把自己投入到健美、骑脚踏车或收集德国宝马汽车上，你也会从这些爱好中发现一种不一样的智慧和文化。

赚钱与所有这些兴趣并没有多少差别。它同样需要技巧，需要你了解一种新的文化。赚钱与骑脚踏车或收集火车模型的差别之一就是后者你可以花自己的部分时间来完成，你可以从生活中抽出部分时间投入到这些爱好中去。你可以每天花一小时的时间来做体操。尽管这些活动能够丰富你的生活，但它们只是你生命中一个舒适的港湾。它们并不能给你提供安度余生的蓝图。你可以在周二晚上与一个保龄球友有约，或在星期天参加帆船比赛，但它们依旧只在你的生命中占据着一个非常小的位置。

然而，学习如何增强你赚钱和积累财富的能力将会渗透到你生命的每一个细节中去，有时它甚至会凌驾于一切之上。例如，无论什么时候，当我问大学生们为什么来学习时，他们的回答都毫无例外的与增强赚钱能力相关。增进智慧能够增加财富吗？当然不能。但反过来却是千真万确的事。增加财富本身就是在增进智慧。如果你是一个没有任何社会生活的隐者，或许你可以设计出优秀的火车模型，但是，几乎没有人能够在不具备社会技巧的

情况下积累财富。这是否意味着赚钱需要你学习与他人交往的技巧？不，当然不是。但是学习如何赚钱可以促进你与他人的交往。

这本书向读者展示了犹太人致富的有效途径，解释了犹太人商业成功的某些秘诀，并揭示了不同背景和信仰的人运用这些秘诀的方式。你将在这种创造出巨大财富的文化中找到适用于你实际生活的秘诀、工具和技术，而且，你也将有能力帮助周围的人与你一起进步。

在我阐述这些获取财富、谋求成功的强大观念之前，我需要剔除一些错误的观念。

四种关于犹太人商业成功的错误理论

人们经常使用四种流行但却是错误的理论来解释犹太人商业成功的原因。我将依次揭穿这四种理论，并探求真相。尽管这些理论有着致命的错误，我们却依旧可以在里面发现真理的影子。但是也正是由于这些影子，谬误才得以被人们接受，而且妨碍了我们去发现真理。这四种错误理论分别为：

1. 由于曾受到反犹太主义的迫害，物竞天择使得犹太人进化成一个拥有赚钱天赋的民族。

2. 犹太人善于欺骗。我书架上的1971年版的《牛津英语大词典》就把动词“jew”（名词意为“犹太人”）定义为“犹太商人惯用的欺骗或越轨行为”。

3. 犹太人秘密地建立人际关系网络并忠实地推进相互间的

利益。

4. 犹太人的平均智商很高，这造成了他们在经济领域的天赋。

这四种理论是完全错误的，是可以被一一驳倒的。

错误理论 1：物竞天择让犹太人学会了如何去赚钱

这个理论认为，在犹太人遭到迫害的任何地方，贫穷的犹太人都无法用金钱来换取自由，从而不可避免地被迫害者杀戮；而那些富裕的犹太人则可逃避杀戮，获得繁衍后代的机会。如果仔细考究一下这种理论，我们不得不相信犹太人的 DNA 中存在着一种“财富基因”。与达尔文的物竞天择理论一样，财富基因理论意味着这些基因能够繁殖，从而世代代保存在犹太人的基因库里。这种典型的种族主义理论的唯一漏洞是——这个世界根本就不存在什么财富基因。

错误理论 2：犹太人依靠欺骗获取成功

第二个错误理论认为，犹太人通过欺骗或富于侵略性的活动来获得他们在商业领域中的优势。尽管我们看到个别犹太人确实很不诚实，但这是世界上所有民族、宗教和种族中都普遍存在的情况，不诚实与讨人厌并不是犹太人普遍的性格特征。尽管在较早的年代，即便是那些没有见过犹太人的人们也轻蔑地使用“他欺骗（jew）了我”这样的表达，但我认为语言并不能切实地反映出犹太文化的特质。

犹太教的生活指南——即以《圣经》为基础的、综合规范

现实世界的《摩西十诫》——中包含的商业诚实法规的数量是教规中设立的饮食法规的五倍。而且，如果我们接受这种理论，认为犹太人的财富主要通过欺骗获取的，那么我们就不得不承认欺骗和讨人厌在商业中是一种优点。但实际上，欺骗与讨人厌的行为只能帮助你在短期内获得成功。欺骗、不诚实和不愉快的交易迟早会让你失去和你做生意的人。

事实正好相反，南加州的投资家兼保健业企业家大卫·侯德 (David Holder) 向我讲述的故事颇具代表性。自从父亲在密西西比州穆尔黑德市的一个小镇上抛弃了他和母亲之后，13岁的大卫就成了家中的顶梁柱。当时这座小镇只有1500人，人们很容易就能听到各式各样的街谈巷议。为了养家糊口，侯德夫人在当地的咖啡馆中当服务员。大卫记得当母亲送他出去挣钱时他只有13岁。“你必须在城里的四个犹太人家庭中找到工作”，她说“从请求哈利·戴蒙德 (Harry Diamond) 给你一个工作机会开始。”哈利·戴蒙德是穆尔黑德市市议会的成员之一，经营着一家男子服饰用品店。戴蒙德的这家店是几十年前由他已故的父亲老戴蒙德先生一手创建的。哈利雇用了大卫·侯德，成为了他的老板，也成为了他的良师益友。从13岁开始到现在大卫一直都在哈利·戴蒙德的店中工作。他珍视哈利给他的教导，欣赏他在巨大商业成功中所表现出的宽容大度，以及乐在其中的精神。

我在乡村旅行时发现，许多人都在怀念他们与犹太人之间的温馨友谊，并尊重他们一起在商业活动中建立的合作关系。不同背景的人与犹太人的长期商业合作都显得很融洽。所以，我们将抛弃第二种理论。

错误理论 3：所有犹太人都属于一个秘密的社会关系网

第三种错误理论源自于有些人相信所有的犹太人都能真心互爱、彼此经常提供机会的离奇观念。这种理论的荒诞之处在于没有认识到：如果这一理论对于犹太人而言是成立的，那么它对于所有基督教徒、所有网球员或所有光头男人而言同样也是成立的。诚然，在一个大型的联合群体中，彼此能够相互为对方考虑确实可以共同致富。但是作为犹太学者，我不得不很悲哀地承认，无论人们对这种友爱关系报有多大的期望，我们都无法在美国的犹太人群体中发现它。在一定程度上，犹太人愈融入犹太教和犹太社区，他们的争论就越发的激烈。正如下面的笑话描述的那样，犹太人热衷争辩，这是他们文化的一个主要方面：

一位年轻的学者被邀请加入一个小型的传统犹太教会堂。但是在他的第一个安息日上人们就因为念诵十诫时应该站立还是坐着展开了一场激烈的争论。之后，这位年轻的学者到当地养老院拜访了 98 岁的卡兹 (Katz) 先生。

“卡兹先生，您是这社区中年纪最大的老人”，这位年轻的学者说，“请您告诉我这里的犹太教堂念诵十诫时的规矩”。

“你为什么要问这个呢？”卡兹反问道。

“昨天我们念诵十诫的时候，有些人站立着，而有些人则坐着。站立着的人们对着那些坐着的人大声呼喊，让他们站起来；而坐着的人也对站立着的人大声呼叫，让他们坐下来”。

“哦”，老人说“那就是我们的规矩”。

这里还有一个关于两个犹太人的故事，不过这个故事不是一个笑话，而只是一个描述犹太人合作者之间尴尬关系的典型案

例。这种不愉快的合作关系与其他任何信仰的合作者之间的类似经历没什么本质上的区别。原迪斯尼公司的动画主管杰弗瑞·卡曾伯格 (Jeffrey Katzenberg), 在他的老朋友、迪斯尼公司的总裁米歇尔·艾斯内 (Michael Eisney) 拒绝为其提供那个他垂涎已久的晋升机会之后, 很快就离开了该公司。在随后的五年中, 双方的敌意不断升级, 最终闹上了法庭。在这场民事诉讼中, 卡曾伯格起诉迪斯尼公司以及他以前最亲密的朋友艾斯内, 迫使后者承认曾经在某个时候可能说过“我讨厌这个侏儒”这样的话来形容卡曾伯格。

与其他所有人一样, 商场中的犹太人信任那些他们喜欢的人, 而不论双方的宗教与民族背景是否一样。

错误理论 4: 犹太人是精明的

第四个解释犹太人商业成功的理论认为, 犹太这个群体拥有不同寻常的高智商。在这里, 犹太人是否具有不同寻常的高智商倒是无关紧要, 重要的是高智商与犹太人的商业成功根本毫不相干。人们已经广泛接受了智商与商业成功之间没有必然联系观念。绝顶聪明和智力低下同样妨碍人们获得商业成功。像阿甘 (电影《阿甘正传》的主人公, 智商低于常人, 经历极其丰富, 取得了巨大的商业成就——译者注) 这样的人成为商业巨头的故事只是一个电影故事而已, 在现实生活中这绝对不可能发生。智商过低的人可能会招人喜欢, 可以成为一个好的工人, 但无论怎样他们都不可能成为成功的企业家。这是生活的悲剧。一个智商值落在钟形智商曲线最左端的人, 即

智商较低的人，毫无疑问都只会在商业竞争中落败。

这并没有什么可以让人吃惊的地方。真正让人吃惊的是我在数十年商业研究中发现的结果。在细致考察过各种不同行业中的数百名成功商业人士之后，我发现，智商值达到了钟形智商曲线最右侧的三位数值的人（智商极高的人）也注定了他们在商业战绩中必然会乏善可陈。但是你可能会问，微软公司的比尔·盖茨不就拥有不同寻常的高智商吗？当然，他确实是智商超群，但是请记住，本书并不是在教你如何成为比尔·盖茨。他不过是个反常特例罢了。他是我们社会在所有事物都正常运转的过程中出现的一两个反常特例之一。成为比尔·盖茨必须要有超常的智商。但是想要获得像沃尔玛总裁山姆·沃尔顿（Sam Walton）那样令人瞩目的商业成就则只需要一个中等水平的智商即可。

即便我们承认犹太人群体确实拥有极高的智商，我们也不能说是因为这种智商他们才获得了商业上的巨大成功。极度聪明的知识分子往往成为骄人的象棋手、或跻身于重点大学的院系之中。而他们中的大多数人在商业上都无所成就，根本不可能成为商业巨头。他们聪明过人，常人无法与之比肩，但商业的成功则更需要掌握世界的运作方式，而不是所谓的聪明过人。虽然托马斯·爱迪生的名字熠熠生辉，并且因此获得巨大财富，但是许多极富创造性的发明家往往到死都是一贫如洗。相反，后人把他们的发明创造推向市场，并从中牟取了巨额利润。令人感到欣慰的是，尽管提高一个人与生俱来的智商水平是件无比艰难的事情，但学会理解世界的运作方式却是非常容易的。

对犹太人商业成功的正确解释

如果以上四种理论都是错误的，那么我们将如何解释长期以来遍布世界各地的犹太人都能够挣脱别人对他们的强烈偏见，克服成功道路上的重重障碍，从而最终达到商业成就的巅峰。在回答这个问题之前，我应该告诉你一些我希望你能从本书中得到的东西。尽管美国人相信每个人都有追求自己事业的能力，但他们却很幼稚地拒不承认个人与生俱来的不同天赋和福气。

大家都愿意相信人是生来平等的，但有些人出生在一个自由自在、经济繁荣的国家，因而获得了某些地理上的优势，而另一些人则没有这些优势。也有些人获得相貌或技能上的遗传优势，其他人则长相平庸，也没有什么特别的技能。很明显，无论我是多么的出类拔萃，我都不可能成为英国伊丽莎白女王的王位继承人。无论我多么喜欢音乐并刻苦练习弹奏钢琴，我也不太可能成为维也纳爱乐乐团的指挥。我的儿子可能会喜欢体育运动，但由于先天的身高限制，他不可能成为迈克尔·乔丹。但是，这些限制并不妨碍人们在音乐、政治或体育运动中谋求发展。但是我们必须看到，个人可能在某些领域中获得长足发展，同时在另一些领域中则屡战屡败、收效甚微。

对我而言，出生在一个以上帝的神谕《摩西十诫》为最高生活指南的家族当中，是非常幸福和占优势的。而且，我们家族世代都致力于研究数千年来的犹太学识，而这些学识都发

源于口头传承的《摩西十诫》。我对财富和经济成功价值的理解不仅来自于我个人的有限经验，而且，更多来自于我们家族从最广泛的历史中对商业成功人士所做的心理学和社会学研究。

我们相信，这段三千年历史的传统的基本原理深深地藏匿在犹太法典《塔木德经》和《克白拉》(kabbalistic)之中。只有通过最初书写这两部经典的希伯来文和亚拉姆文，我们才可能完全理解它们所蕴涵的深刻含义。它们是我宗教信仰的基础，并把现实世界简化为几条原理，从而深刻地影响了我的价值观和职业选择。对此，我从不加以隐瞒。《摩西十诫》中讲述了大量的经济学原理。尽管它们首先是为犹太人设立的，但同样也适用于全世界不同信仰的人。这些观念构成了这本书的核心内容，我相信它们对各种背景的读者都会有所启发。

我不能帮助你牟取巨额财富，从而跻身于《福布斯》杂志列举的美国富人400强之列。当然，我也不排除这种可能性，但我不会愚蠢地向你保证这本书可以帮助你获得震惊世界的财富。书中描写的技巧可以帮助你获得你能获得的最大财富，你可根据你自己的实际情况来选择。我不相信你可以被训练成比尔·盖茨或沃伦·巴菲特。这些人是独一无二的，成功所必需的各种因素和机遇都神奇般地汇集到了他们身上，而你未必有这样的好运。

与此相似，我不相信所有人都可以成为前途无量的艺术家，成为下一个米开朗琪罗，也无法向你保证只要遵循一定的原则就可以把你培养成为美国总统。但是，每年犹太人在《福布斯》杂志推出的富人400强中所占比例极高，这似乎表明犹太人确实拥有某些不同寻常的致富秘诀。犹太人在美国人口中约