

The Jewish Gnomology

樊澄明 编著

犹太商人
奉为圭臬的
12条钻石商规

■ 一个以财富为信仰的民族，一群世界上最优秀的商人，用三千三百多年的心血铸造的财富圣经。■

犹太商规



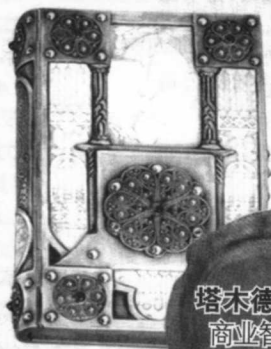
塔木德中的
商业智慧

中国长安出版社

The Jewish Gnomology

犹太商规

樊澄明 编著



塔木德中的
商业智慧

 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太商规/樊澄明编著. —北京: 中国长安出版社, 2006.3

ISBN 7-80175-447-6

I. 犹… II. 樊… III. 犹太人-商业经营-经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 031770 号

犹太商规

樊澄明 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65271800 (编辑部) 65270593 65270433 (发行部)

印刷: 华北石油廊坊华星印务有限公司

开本: 787×1092 16 开

印张: 17

字数: 280 千字

版本: 2006 年 5 月第 1 版 2006 年 5 月第 1 次印刷

印数: 1-8000

书号: ISBN 7-80175-447-6

定价: 34.00 元

(如有印装错误 本社负责调换)

犹太 商规

马克思说：“钱是以色列人的妒忌之神；在他面前，一切神都要退位。”

犹太人曾经在世界上流浪了两千年，但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。

犹太人曾经饱受屈辱和磨难，却总能在逆境中从容自如。

犹太人曾经没有家园，没有土地，没有权利，却总能从白手起家成为亿万富翁。

犹太人只占世界总人口的0.3%。

但是……

世界上300亿美元以上的财富巨人中，犹太人所占比例高达75%。

在全世界最富有的500名企业中，犹太人占到了一半。

在美国，1%的犹太人占据了美国至少40%的财富。

犹太富豪们打个喷嚏，世界上所有的银行都将感冒。

五个犹太财团坐在一起，便能控制整个世界黄金市场。

.....



经商的智者，赚钱的“魔鬼”

(前言)



犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一。他们在经商方面以其独特的经营理念、商业技巧及众多的超级富豪而甲天下，摘取了“世界第一商人”的桂冠。

马克思是这么描述犹太人的：“在他们眼里，整个大地都是交易所；在这块土地上，他们除了要比自己的邻居富有以外，没有别的使命；生意控制了他们的全部思想，一种生意换成另一种生意，是他们惟一的休息；即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎样。”

犹太富豪们打个喷嚏，世界上所有的银行都将感冒；

五个犹太财团坐在一起，便能控制整个世界黄金市场；

在美国，1%的犹太人占据了美国至少40%的财富；

……

犹太人为什么会是世界上公认的最会赚钱的人？犹太人为什么能赚钱？犹太人又是怎样来赚钱的？难道犹太人真的就是上帝最宠爱的民族？

犹太商人号称“经商的智者，赚钱的‘魔鬼’”。犹太商人在做生意的过程中，能够把人人具有的赚钱的潜质发挥到极限；把种种合法的赚钱的途径利用到极限。

在犹太人的家庭中，母亲启蒙小孩子时都会问：“假如有一天你的房子被烧了，你的财产也将要被人抢光，那么你将带着什么东西逃命？”孩子通常是直觉地想到钱、钻石或是珠宝，等等。这时候母亲就会开导：“有一种没有形状、没有颜色、没有气味的宝贝，你知道是什么吗？”要是孩子答不出来，母亲就会



犹太商规

一 塔
二 木
三 德
四 中
五 的
六 财
七 富
八 智
九 慧
十 的
十一 的
十二 的
十三 的
十四 的
十五 的
十六 的
十七 的
十八 的
十九 的
二十 的
二十一 的
二十二 的
二十三 的
二十四 的
二十五 的
二十六 的
二十七 的
二十八 的
二十九 的
三十 的
三十一 的
三十二 的
三十三 的
三十四 的
三十五 的
三十六 的
三十七 的
三十八 的
三十九 的
四十 的
四十一 的
四十二 的
四十三 的
四十四 的
四十五 的
四十六 的
四十七 的
四十八 的
四十九 的
五十 的
五十一 的
五十二 的
五十三 的
五十四 的
五十五 的
五十六 的
五十七 的
五十八 的
五十九 的
六十 的
六十一 的
六十二 的
六十三 的
六十四 的
六十五 的
六十六 的
六十七 的
六十八 的
六十九 的
七十 的
七十一 的
七十二 的
七十三 的
七十四 的
七十五 的
七十六 的
七十七 的
七十八 的
七十九 的
八十 的
八十一 的
八十二 的
八十三 的
八十四 的
八十五 的
八十六 的
八十七 的
八十八 的
八十九 的
九十 的
九十一 的
九十二 的
九十三 的
九十四 的
九十五 的
九十六 的
九十七 的
九十八 的
九十九 的
一百 的



说：“孩子，你要带走的不是钱，也不是钻石，而是智慧，因为智慧是任何人都抢不走的，你只要活着，智慧就永远伴随着你。”

每一个犹太母亲几乎都这样教育过自己的孩子，所以尊崇智慧的观念是深深根植在所有犹太人心中的。在精明的犹太人眼中，金钱并不是最重要的，任何有价的东西都能失而复得，只有智慧才是人生无价的财富。

崇尚智慧的犹太商人，在做生意的过程中，常常以智取胜，因此有“世界的财富在犹太人的口袋里，犹太人的财富在自己的脑袋里”的说法。

犹太商人有着优秀的商业操守，他们把契约视为“与上帝的约定”。在守法的前提下，犹太商人什么生意都做，什么钱都敢赚；他们的诚信以及恪守合同，是全世界闻名的；他们赚钱的时候，是堂堂正正的精明。

作为一个有着经商传统的民族，犹太商人从几千年的经商实践中，形成了很多独特的经商技巧。例如“赚钱要瞄准女人与嘴巴”、“22:78法则”、“富人的钱最好赚”、“厚利适销法则”等等。这些赚钱技巧有的与世人公认的生财法则是一致的，有的则差异很大。这就是犹太商人真正会赚钱、能赚钱的关键之所在。

他山之石，可以攻玉。《犹太商规》就是对犹太人赚钱的方法做一个梳理与小结，希望有志于赚钱的读者朋友们能够从中受到启迪，然后积极行动起来，争取做个有钱人！

目录



犹太商规

塔木德中的财富智慧

1

The Jewish Gnomology

■ 第一章 信仰

以财富为信念的民族 / 1

具有犹太血统的马克思说：“钱是以色列人的妒忌之神；在他们面前，一切神都要退位。”为了财富，追求财富，犹太商人的
人生信仰简单直接、清晰明确。

I. 上帝最喜欢有钱人 / 3

II. 金钱是人生的护身符 / 6

III. 贫困是上帝的惩罚 / 10

IV. 智者约瑟的故事 / 13

■ 第二章 性格

天生的商业骑士 / 17

还有比犹太人更会做生意的人吗？没有！犹太人是天生的商业骑士，他们的血管里流淌着金钱的血液，他们的身体中藏着商业的基因。

I. 最具有忍耐精神的民族 / 19

II. 苦难成就伟业 / 22

III. 磨难也是一笔财富 / 25



目



IV. 坚信自己是上帝特选的子民 /29

V. 乐观、豁达与幽默 /33

■ 第三章 奋斗

幸福就是成为富有的人 /37

虽然犹太人遭受了数不尽的磨难，但他们一直坚信自己才是“上帝的选民”，他们理应通过自己的奋斗成为富有的人、幸福的人。

I. 自强不息的精神与智慧 /39

II. 从小播下奋斗的种子 /43

III. 不会相信任何人 /47

IV. 牧师也要结婚 /50

V. 白手起家的犹太大亨 /54

VI. 勤勉是犹太富翁的习惯 /58

■ 第四章 钱商

经商的智者，赚钱的魔鬼 /63

富人和穷人的最大的区别源于不同的金钱观念，穷人是遵循“工作为挣钱”的思路，而富人则是主张“钱要为我工作”。这符合犹太人的金钱法则：钱是赚出来的。

I. 金钱不能在银行里睡觉 /65

II. 守住金钱的种子 /67

III. 满脑子都是金点子 /69

IV. 贫与富就在一念之差 /73

V. “三个月”的生意经 /76

VI. 耶稣给彼得的箴言 /80

■ 第五章 观念

永恒的商业法宝 / 85

在犹太人眼中，一切都是商品，一切都是生意。他们总能在细小的变化中发现天大的商机，他们的观念中时刻都会出现“财富”两个字。

I. 美食是人生最大的享受 / 87

II. 安息日的智慧 / 88

III. 适度的享乐，适度的工作 / 90

IV. 每分钟价值17美元 / 92

V. 抢先一步发大财 / 95

VI. 盗窃时间就是盗窃金钱 / 99

■ 第六章 精明

智慧为赚钱而存在 / 103

世界上到处都是有才华的穷人，但这里面绝对没有犹太人。犹太人热爱知识，因为知识能带来财富；犹太人尊重学者，因为学者能告诉他们如何赚钱。

I. 商人首先要有智慧 / 105

II. 精明是商人的手杖 / 109

III. 数字体现利润 / 114

IV. 做生意要双赢 / 117

V. 犹太人的谈判术 / 121

VI. 上帝也有小动作 / 125

■ 第七章 灵 活

只做最赚钱的生意 /129

22:78法则，是犹太人一切商业活动的第一准则；他们知道世界上有4/5的生意只能赚到1/5的财富，所以犹太人只做最赚钱的生意。

- I. 认准大势，借题发挥 /131
- II. 适应环境，利用环境 /136
- III. 无孔不入的生意人 /142
- IV. 做生意要随机应变 /148
- V. 生意就是生意，经商没有禁区 /152
- VI. 花花公子的生意经 /155

■ 第八章 信 誉

犹太商法的灵魂 /159

“合同是与神的签约，谁也不能违背”。这是犹太商业精神的灵魂。犹太商人擅长合法地投机取巧，时时寻求自己的利益最大化，但做生意时绝不违约。

- I. 上帝的末日审判 /161
- II. 干干净净做生意 /164
- III. 犹太人的摩西“十戒” /166
- IV. 商人的游戏规则就是契约 /169
- V. 宁可赔钱，也不违约 /173
- VI. 税是商人与国家的契约 /175

■ 第九章 秘诀

发现钻石在哪里 / 177

“赚钱要瞄准女人与嘴巴”、“富人的钱最好赚”、“厚利适销法则”……犹太人的赚钱秘诀百试不爽。掌握了它，你就会发现满地的钻石。

- I. 神奇的22:78法则 / 179
- II. 赚有钱人的钱 / 181
- III. 厚利适销是犹太人的绝招 / 184
- IV. 女人的钱最好赚 / 188
- V. 做嘴巴的生意 / 191
- VI. 风险是财富的外衣 / 193

■ 第十章 理财

比赚钱还重要的习惯 / 197

有些人生意铺得很大，轻轻松松赚到钱，却不能成为百万富翁；有些人小本经营，稳步发展，终能成就殷实的家境。差别只因两个字——理财。

- I. 花钱比赚钱更重要 / 199
- II. 支出永远都不超过收入 / 202
- III. 现金才是真正的财富 / 205
- IV. 合法避税的专家 / 208
- V. 聪明的人赚钱，愚昧的人攒钱 / 210

■ 第十一章 处世

帮助别人也是一种投资 /215

犹太人特别热衷慈善事业，不仅是因为犹太民族将“仁善”看做最高的美德，他们也把对别人的帮助看做一种投资。这种长远的投资，总会在某个时候给他们带来巨大的回报。

I. 面带微笑做生意 /217

II. 人际交往的溶合剂 /219

III. 尊重他人，彼此宽容 /222

IV. 舌头是为人处世的关键 /225

V. 捐赠是一种义务 /228

■ 第十二章 教育

每个父母都懂生意经 /235

犹太人的教育质量世界一流，按人均计算，他们有最多的图书馆、最多的教授；更重要的是，犹太人有世界上最好的家教：他们的经商智慧就在这良好的家教中代代相传。

I. 学者比父亲重要 /237

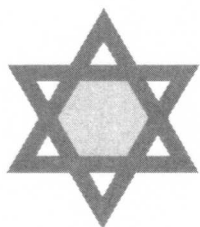
II. 教育和宗教一样神圣 /239

III. 学习是一种神圣的使命 /243

IV. 教育是犹太民族的根基 /250

V. 犹太血统的确定法则 /254

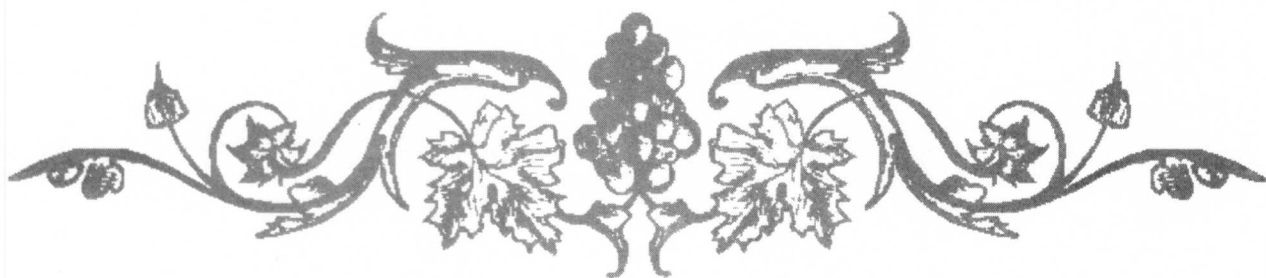
VI. 绝不放弃任何一位犹太人 /257



第一章 信仰

以财富为信念的民族

具有犹太血统的马克思说：“钱是以色列人的妒忌之神；在它面前，一切神都要退位。”为了财富，追求财富，犹太商人的信仰简单直接、清晰明确。



I. 上帝最喜欢有钱人

在2000多年的时间里到处流亡，历尽流散、迫害甚至杀戮而不被同化，最终成为主宰世界经济文化的民族，全世界也就只有犹太民族。犹太人为什么能够创造人间奇迹呢？有神学家把它看做是神的旨意，认为《圣经》在支撑着他们的精神世界，因为犹太人不管走到哪里，总是《圣经》不离手。

但是，如果让犹太人自己来回答这个问题，谜底也许只是一个字——钱！因为钱就是犹太人的上帝，至少是他们现实生活中的上帝！

对犹太人而言，金钱是比天国的精神上帝更为实在的世俗上帝。对注重现实生活的犹太人而言，对必须靠金钱生活的犹太人而言，金钱就是世俗上帝——金钱得以使他们的肉体生存，也只有世俗上帝保证肉体生存之后，他们才能膜拜精神上帝，追求高贵的精神生活。

有这样一则笑话正好可以佐证。范因斯坦一家都接受了洗礼，可萨洛蒙仍想同他家结为儿女亲家，范因斯坦不乐意了，他对萨洛蒙说：“老弟，我们可不能结为亲家呀。原因嘛，第一，你是犹太教徒，而我是基督徒；第二，你穷得跟叫花子差不多，一个钱都没有。对咱们犹太人来说，金钱可比什么都重要。”

从笑话中可以看出，范因斯坦拒绝的原因其实并不是因为一个信仰犹太教，一个信仰基督教；而是因为一个有钱，一个没钱。钱，对于犹太人来说，

约翰·戴维·洛克菲勒

犹太著名商业家



约翰·戴维·洛克菲勒（1839—1937年），美国资本家，以他在石油工业中的地位而闻名。他是标准石油的创建者，在他的领导下，标准石油成为世界上最大的石油公司，同时也为他个人带来了巨大的财富，按2001年的币值，他的资产达约2000亿美元。



犹太商规

塔木德中的财富智慧



就是这么实实在在的重要。犹太民族就是一个以钱为标志的民族。

另一个笑话更是直接地说明了这一点。一位银行家的儿子取得博士学位后，改信了基督教，银行家很伤心。有一天，银行家看见两个小孙子剪纸玩，便问他们这是在玩什么游戏。两个孙子说：“我们在玩银行家的钱！”老家伙一听，高兴极了，“小孙子的身上流淌的仍然是犹太人的血液！”

这两个笑话都说明了这样一个事实，界定犹太人不要看他信奉的是什么教，而要看他是不是喜欢钱。他们为了钱，甚至可以改变自己的信仰——其实也没有改变，因为犹太人的信仰就是钱。

美国赢利最大的出版商、纽豪斯报馆的老板纽豪斯，为了挣到更多的钱而放弃了犹太教，但他仍然被公众看做是犹太人。因为人们界定犹太人的标准不是从宗教信仰上，而是从对金钱的态度上。类似他这样的人有很多，比如著名的伦敦银行家哈姆勒、柏林的布莱希罗德等都皈依了基督教。在宗教和“钱”二者不可兼得的情况下，犹太人宁可舍弃宗教，也不舍弃钱！

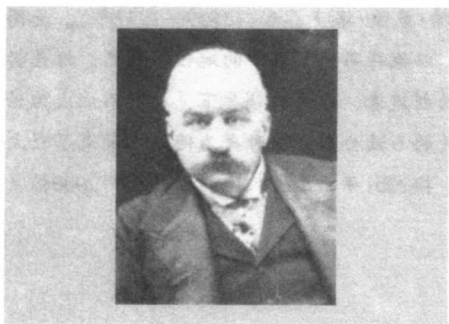
上帝是看不见、摸不着的，只有钱才是实实在在、真真切切的。有了钱，犹太人才能生存；有了钱，犹太人才赢得了世界的尊重。钱才是犹太人真正的上帝。

犹太人爱钱，这从他们对职业的选择上也可以看出来。犹太人鼓励下一代从事医生、律师、金融家、科学家、商人等职业，因为这些职业的薪水高。有一则笑话就是这样说的，一位犹太妈妈带着两个小男孩走上街，路人问她两个小男孩多大了？妈妈回答：“医生三岁，律师两岁。”

马克思就说过：“钱是以色列人的妒忌之神，在它面前，一切神都要退

犹太著名商业家

摩根



约翰·皮尔庞特·摩根（1837—1912年），作为最著名的金融巨头、华尔街的“国王”，老摩根一生做了太多影响巨大的事情，如以幕后人身份助爱迪生创建了通用电气，收购了钢铁大王卡内基的钢铁公司而组建了庞大的美国钢铁公司；晚年时以一己之力拯救了1907年的美国金融危机。

位”现在让我们来观察一下现实的、世俗的犹太人……犹太人的世俗上帝是什么呢？金钱！”那个被犹太人称为“银座的犹太人”的日本商人藤田，说得更是直接：“也许几百年后，地球上所有的人都会成为犹太教的信徒。”

在那些遭受迫害、流散的岁月里，只要有钱流通的地方，犹太人就有生存的空间。尽管他们多次被剥夺得一无所有，只要一遇到短暂的和平时期，他们就能因对钱的精通而迅速崛起。因为对金钱的精通，给他们一点阳光，他们就能灿烂。所以中世纪的欧洲各国，都借犹太人来发展商业。比如法国在200年中竟然6次将犹太人召来并驱逐，他们将犹太人当做发展经济的种子。

世界各国的人们，对于犹太人这种喜欢金钱的爱好，是这样评价的：

西班牙人说“真正的犹太人会从稻草里找出金子来”；

德国人说“犹太人和妓女的要价都很高”；

波兰人说“讨价还价像犹太人，付起钱来像基督徒”；

俄罗斯人说“犹太吝啬鬼最大的懊恼，莫过于不得不放弃自己的皮包”；

匈牙利人则说“犹太人的上帝是财神”……

当然，这些评价有的是出于嫉妒心理。

应该说，对金钱的认识尤其是对钱的重视程度，反映了一个民族的商业心态。犹太人就是认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们不像有些民族那样，把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们相信，辛辛苦苦赚来的钱都是理所当然、心安理得的。不管是农夫卖米得来的钱，还是赌徒赢来的钱，



罗斯柴尔德

犹太著名商业家

犹太商人最会赚钱的代表当属19世纪崛起于法国的罗斯柴尔德家族，这个家族控制了世界黄金市场和欧洲经济命脉长达200年。罗斯柴尔德家族靠做古钱币生意和发战争财发家，后主要投资于金融行业。罗斯柴尔德家族有5个儿子，分别控制了伦敦、巴黎、维也纳、那不勒斯、法兰克福、纽约和柏林，他们成为欧洲金融市场呼风唤雨和左右政局的最大力量。伦敦的罗斯柴尔德在1833年曾拿出2000万英镑用以补偿奴隶主的损失；1854年，还为英国在克里米亚同俄国的战争提供了1600万英镑的贷款；1871年，他们又拿出一亿英镑为法国向普鲁士支付普法战争的赔款；他们还控制了整个欧洲的铁路，所有法国给俄国的贷款，都是由该家族提供的；在美国内战期间，他们已成为联邦财政的主要财源。