

# 理财宝典

世界的金钱装在犹太人的口袋里，犹太人的金钱装在自己的脑袋里，那么，装在犹太人脑袋里的赚钱智慧究竟是什么呢？

# 犹太人赚钱的 心机与心计

大全集



白桦◎编著

YOUTAI REN ZHUAN QIAN  
DEXIN JI YU XIN JI

《福布斯》公布了这样一条消息：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%。这说明犹太人的赚钱的心机与心计智慧堪称一绝。

中国商业出版社

# 犹太人赚钱的 心机与心计

— 大全集 —



白桦◎编著

中国商业出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

犹太人赚钱的心机与心计大全集 / 白桦编著. —北京: 中国商业出版社, 2011.8

ISBN 978-7-5044-7356-1

I. ①犹… II. ①白… 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 132358 号

责任编辑 刘万庆

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

浙江云广印业有限公司印刷

\* \* \* \* \*

710×1000 毫米 16 开 25 印张 370 千字

2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

定价: 36.80 元

\* \* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

# 前言

美国 2003 年《福布斯》公布了这样一条消息：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%。这说明犹太人的经商智慧堪称一绝。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。维斯根斯坦说：“在犹太人那里有不毛之地，可是在其绵薄的石层底下流淌着精神和智慧的泉水。”

如今向犹太人学习经商已成为热门话题。是的，要做商人，尤其是成功大商人，没有向别人学习的心态，都是不可能实现的。犹太人以“精明”著称于世，他们敢于与痛苦争斗，善于在磨砺中生存。对他们来说，财富是人生的重要目标，因为在他们看来，做一百件看不见目标的事，不如做一件能够挣到钱的事。在他们的财富辞典中写着这样一句话：“没有本领的人，就没有得到财富的机会。机会不在别人手里，而在自己的商业大脑中。”这就是说，你必须练好自己的本事，才可能在复杂万变的商业机会中占得主动，争取先机。犹太人最厌恶那些大讲诚信，失去公约的人，认为这类人不可能做大生意的根本就在于：坏在自己的小聪明人，不懂得诚信，公约与品牌的关系。



# 犹太人赚钱的心机与心计大全集

经商是一门智慧，可大可小，可急可缓。犹太人经过长时期实战总结，得出了许多可为后人借鉴的经商法则，读懂这些法则，掌握这一门学问，会减少你很多不必要的挫折和失败，让自己慢慢做得更稳当、更强大。其实对商人来说，最大的失败来自对生意经的无知，而且这种无知会让他全面崩溃。学通犹太人的经商法则，等于“借鸡下蛋”，何乐而不为呢？

# 目 录

## 第1计 没有大智慧，获得财富是一句空话

犹太人将知识视作一种财富，用智慧谋取财富。这种把智慧与金钱相互统一的教育原则，是犹太民族成为世界优秀民族的重要原因。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 智慧与财富的辩证关系 .....     | 003 |
| 犹太人的生意经是智慧的生意经 ..... | 005 |
| 胸中有墨，才能引来黄金万两 .....  | 007 |
| 想法把自己变成一个高财商者 .....  | 009 |

## 第2计 善借外力，才能在巧中取胜

一个人再有知识和才华，能力总是很有限的。巧干加实干是犹太商人经商中的秘诀之一，借助外力是他们惯用的手段。

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 借势操作 .....        | 017 |
| 借鸡生蛋，白手也能起家 ..... | 020 |

## 第3计 千方百计“盯住”女人的钱袋

犹太5000多年的历史告诉我们：男人工作赚钱，女人使用男人所赚的钱，这样维持正常的生活。所谓经商法，就是要席卷别人的钱。所以不论古今中外，如想赚钱，就必须攻击女人，来夺取她们所持有的钱，这就是犹太人经商的公理，所谓“瞄准女人”就成为犹太人经商法的格言。

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 想赚钱就要想法让女人动心 .....     | 025 |
| 钱是男人挣的，开销权却在女人手里 ..... | 028 |



#### 第4计 真正会做生意的，是没有禁区的

在有些人眼中钱是如此难赚，生意是如此难做。而在犹太人的眼中，遍地都是黄金，在别人根本意想不到的地方，他们都能掘出无价的黄金。他们认为任何东西能作为商品出售，换来金钱。

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 通过购买国籍巧赚钱 ..... | 033 |
| 合同也是商品 .....    | 035 |

#### 第5计 交易不公平，做不了长久事

犹太人经商的过程，严格遵守交易公平这一原则。犹太人认为交易并不是为钱而交易，而是首先要讲道德，绝不能做一个唯利是图的商人。

|                |     |
|----------------|-----|
| 禁取利息和高利贷 ..... | 039 |
| 交易要讲道理 .....   | 040 |
| 强调道德和善行 .....  | 041 |
| 经营要以善为本 .....  | 042 |

#### 第6计 不会谈判，就会吃大亏

谈判桌上，犹太人的聪明和机智尤其是他们的说服术简直是一流的。他们善于抓住其中的要诀，步步为营，把握全局，直到赢得最后的成功。

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 犹太人注重服饰和细节——“赢”在谈判之前 .....  | 047 |
| 谈判桌上摸清对方意图，说服他同意自己的观点 ..... | 049 |
| 得理不饶人 .....                 | 051 |
| 胸有成竹把握谈判的全局 .....           | 053 |

#### 第7计 以“脚踏实地，稳中求胜”为法

犹太民族在两千多年前就失去了家园，流散在世界各地，但他们却具有极强的生命力，四海为家，落地就能生根。作为商人，他们崇尚脚踏实地，稳中

求胜，他们也从不嫌生意小，即使是1美元，他们也会努力去赚。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 积极进取——化腐朽为神奇 .....    | 063 |
| 生意不嫌小，即使是1美元也要赚 ..... | 065 |
| 判断准确，才能步步为营，步步赢 ..... | 067 |

## 第8计 钱要花到点子上，更要会算在心里头

犹太商人认为，只有善于算钱，才能挣钱。所以，犹太商人都是算术高手，其运算速度之快之精让人刮目相看。他们只钟情于精确的数字，从不看好或满足于“估计”、“大概”、“差不多”等词，这也是他们做生意从不亏本的原因吧。

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 精于计算，锱铢必究 ..... | 071 |
| 培养快速心算的能力 ..... | 072 |
| “贴身算盘”随身带 ..... | 074 |

## 第9计 学会打信息制胜仗

信息是一笔宝贵的资源，是一笔无价的财富，这是人所共知的道理。犹太人对信息的敏感度不亚于世界上任何一个民族，他们的赚钱神经触之即动。

|                |     |
|----------------|-----|
| 赚钱神经一触即动 ..... | 079 |
| 把信息变为金钱 .....  | 080 |

## 第10计 不可沉迷于金钱

在对待金钱这个问题上，中国有一句古训是：“君子爱财，当取之有道，用之有度。”犹太人认为任意挥霍金钱是神也不肯宽恕的罪恶，所以他们对钱养成了节约的习惯，绝不乱花一分钱。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 爱惜金钱，不该花的钱绝对不花 ..... | 085 |
| 控制花钱的欲望 .....        | 086 |
| 不让金钱腐蚀灵魂 .....       | 088 |





|                     |     |
|---------------------|-----|
| 像账房先生一样盘算你的家底 ..... | 089 |
|---------------------|-----|

### 第 11 计 22:78法则

22:78法则是一条永恒的宇宙法则，人类是不能违背它而生存发展的。犹太人把这一看法视为生活的法则，致富的根本。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 领悟 22:78 之宇宙法则 ..... | 093 |
|----------------------|-----|

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 利用 22:78 原则赚有钱人的钱 ..... | 094 |
|-------------------------|-----|

### 第 12 计 薄利多销不可行

世界上78%的财富掌握在22%人的手中，这就决定了赚富人的钱比赚穷人的钱容易。几乎所有的商人都以为薄利多销是商场上的金科玉律时，犹太人却大不以为然，而且提出了厚利适销的生意经，并且大发其财。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 薄利多销绝不是商场的金科玉律 ..... | 101 |
|----------------------|-----|

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 厚利适销——“醉翁之意不在酒” ..... | 102 |
|-----------------------|-----|

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 让有钱人来引领消费潮流 ..... | 104 |
|-------------------|-----|

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 奇货可居——高额定价赚大钱 ..... | 105 |
|---------------------|-----|

### 第 13 计 堂堂正正赚钱

在这个世界上，有些钱可以挣，但有些钱不可以挣。对犹太人来说，挣钱一定要守法，不能越规。他们认为只有在金钱问题上可靠的人，才可以被看作是清白的、诚实的。

|               |     |
|---------------|-----|
| 以偷税漏税为耻 ..... | 111 |
|---------------|-----|

|              |     |
|--------------|-----|
| 禁止虚假广告 ..... | 112 |
|--------------|-----|

### 第 14 计 遵守契约，是经商大法

犹太人的经商史可以说是一部有关契约的签订和履行的历史。犹太人之所以成功，一个主要原因就是他们一旦签订了契约就一定执行，即使有再大的困

难和风险也要自己承担。他们深信：“人之所以存在，是因为与神签订了存在的契约之缘。”

契约是和上帝的约定，即便吃亏也要履行 ..... 117

细心准备，预防毁约 ..... 119

### 第 15 计 有钱不赚就是愚笨

犹太商人在赚钱时，只要有利可图，就会不加考虑地去赚。为了钱、追求钱使犹太人的人生目标简单而直接，清晰而明确，他们认为金钱是没有臭味的，以至于什么生意都可以做，什么钱都可以赚，对此犹太商法的另一说法是：卖棺材的钱都可以赚。

赚钱莫问出处 ..... 127

钱就是钱，不是别的 ..... 129

绝不错过任何赚钱的机会 ..... 130

赚钱是做生意的最高目标 ..... 132

### 第 16 计 赚钱双赢：我赢你也赢

犹太商人崇尚合作，赢钱术上不求单赢求双赢，即“一笔生意，两头赢利”。他们遵循这一原则，在商务往来中，常常能通过巧妙的调整而取得双赢的效果。

有钱一起赚 ..... 137

### 第 17 计 善于变通，才不会逼死自己

成功的犹太商人有一个共同的突出之处，就是善于活用一切有利条件，充分发挥自己的潜能。他们还坚信，在这个世界上，只要你有意搜索，就可发现活用的条件到处潜在。

贷款 1 美元 ..... 143

到处都是金钱，就看你有没有本事赚 ..... 145



## 第 18 计 有些空子是可以钻的

对于把研究律法看作人生义务或祖传手艺(这两种态度分别指向犹太人自己的律法和他民族的法律)的犹太人来说,任何一种法律都有漏洞(否则《塔木德》中也不会有这么多“议而不决”的案例),而且有不少法规条例其漏洞之大不亚于法院的大门。

- 钻漏洞,做“法律没有禁止”的事情 ..... 151
- 巧用法律规则,投机外汇买卖 ..... 153
- 瞒天过海赚钱术 ..... 155

## 第 19 计 大生意来自于大风险

自古以来,利益与风险总是并存的。犹太商人认为只要值得就去冒险。尤其是当致富的机会降临的时候,只有肯冒险才能赢得财富。

- 当机会出现时,不怕冒险 ..... 161
- 只要值得,不惜血本也要冒险 ..... 163

## 第 20 计 钱是赚的不是攒的

攒钱是成不了富翁的,只有赚钱才能成富翁,这是一个普通的道理。并不是说攒钱是错误的,犹太人认为如果一味的攒钱,花钱的时候,就会极其吝啬,这会让你获得贫穷的思想,让你永远也没有发财的机会。

- 攒钱只会让人变得越来越贫穷 ..... 169
- 存款不如投资 ..... 171

## 第 21 计 时间就是看不见的金钱

在一切资源中,时间是最少、最易消失、最不好捉摸到的。生意很多,时间却有限,没有时间,计划再好,目标再高,能力再强,也是空的。对于彻底的“时间就是商品”的犹太人来讲,浪费时间就等于浪费金钱,浪费生命。

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 惜时如金，切勿盗窃时间 .....   | 175 |
| 谁能抓住时间，谁就是成功者 ..... | 176 |
| 时间价值贯穿生意的全过程 .....  | 178 |

## 第 22 计 知识与智慧谁更重要

在犹太人心中，学者才是人们尊敬的中心。他们把学者置于一切人甚至国王之上，从中可以看出犹太民族是多么的注重智慧。犹太人还认为知识是磨炼智慧而存在的。假如只是收集知识而不消化，那么读再多的书也是一种浪费。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 与知识相比，更重视智慧 .....     | 183 |
| 成功不仅源于知识，而且源于智慧 ..... | 185 |

## 第 23 计 切忌轻信别人

对犹太人来说，在商场上连妻子都不可信。犹太人办事特别认真，一丝不苟，只相信自己不轻易相信任何人。他们认为，在商业活动当中，商人之间都以利益维系，一旦不在意，就可能受骗上当，所以唯一可信的人只有自己。

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 唯一可以信任的人是自己 .....   | 191 |
| 每一次都是初交 .....       | 192 |
| 为防受骗，不惜花钱雇人监督 ..... | 194 |
| 在商场上连妻子都不可信 .....   | 195 |

## 第 24 计 逆境求财，是一门功夫

长期在逆境中生存的民族经历让犹太人习惯于在逆境和困难面前保持从容镇静的心态，甚至于可以在险象环生，前途未卜的危急关头豁达乐观；而作为成功的犹太人，他们甚至把逆境也当成是他们成功的机会。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 从穷困潦倒的犹太乞丐到亿万富豪 ..... | 201 |
|-----------------------|-----|



## 第 25 计 坚持“诚实守信”四字诀

犹太人在经商的过程中坚信以诚待人的信条，他们把诚信看成是一种美德，并借此赢得了生意场上长久的信誉。

- 诚信第一才能取信于人 ..... 205
- 生意中以诚待人才能得到宝贵的信誉 ..... 207
- 心底无私天地宽 ..... 209

## 第 26 计 不盲从权威

在犹太人的心中没有绝对的权威，当然，在这种思想的指引下，他们从不盲从于权威。他们常常脱离常轨考虑问题，随时都准备向权威挑战。这是他们做人的智慧之一。

- 不盲从父母的权威 ..... 215
- 不仰视权威，强调独立 ..... 217
- 不畏权威 ..... 218
- 除了神，没有绝对的权威 ..... 220

## 第 27 计 超越自己的过去

在犹太人眼中，与其千方百计地想要超越别人，不如勤以自勉，借以超越自己，这种人才最后走上成功的道路。

- 与其超越别人，不如超越自己 ..... 225
- 控制不了自己就控制不了别人 ..... 226
- 自我超越是成功的动力 ..... 229

## 第 28 计 适度享受生活的法则

犹太人认为享受生活是上帝赋予每个人的权利，一个人在生活中无论遇到了什么困难，都要让自己享受生活的快乐。但他们同时也认为享受必须是适

度的，过分的享受则是一种罪恶。

享受生活是每个人的权利 ..... 233

沉迷于享乐不能自拔，只有遭受毁灭 ..... 234

### 第 29 计 爱护别人，等于爱护自己

对整个人类充满爱心，并真诚地爱护每一个人。哪怕对方是乞丐，甚至是曾对自己不仁不义的人，也要用真心去对待，化敌为友方是做人之道。

血浓于水的亲情之爱 ..... 239

尊重穷人 ..... 239

爱护世上的每一个人 ..... 241

### 第 30 计 己所不欲 勿施于人

犹太人恪守“己所不欲，勿施于人”的信条，意思是自己不愿做的事也不要强迫别人去做，这是一种朴素的处世原则。

自己不愿意干的事也不要强迫别人干 ..... 247

宽人律己 ..... 248

### 第 31 计 谨慎交友，力戒让他人坏事

犹太人认为，一种东西和另一种东西接触时，一定会相互影响，相互渗透。同样，当一个人与另一个人接触时，也是相互影响的，所以交友一定要慎重。

有选择地交友 ..... 253

为友谊可以放弃一切 ..... 253

化敌为友，择人交友 ..... 255

### 第 32 计 说话要有分寸

犹太人认为舌头虽然没有骨头，但也应该特别小心它的厉害。因为说出去的话，就如同射出去的箭一样不能收回了，所以要警惕自己的舌头，就像慎重



地对待珍宝一样。

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 谨防祸从口出，揭人伤疤害人害己 ..... | 259 |
| 不用言语侮辱他人 .....        | 260 |
| 话要三思而后语 .....         | 261 |
| 长舌多嘴遭人厌 .....         | 264 |

### 第 33 计 善待自己，快乐生活

一个人只有善待自己才能善待别人。犹太人主张善待自己，宽容自己，健康而快乐地活着。

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 不会休息的人就不会有健康 .....  | 269 |
| 宽容自己——钱和性并不肮脏 ..... | 270 |

### 第 34 计 一定要尊重女性

犹太民族的历史也是父系社会的历史。但犹太人对女性相当尊重，而且胜过任何其他民族。犹太谚语中说：“神不能处处都在，所以创造了温柔。”

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 尊重女性，不要让女人哭泣 ..... | 275 |
|--------------------|-----|

### 第 35 计 不做欲望的奴隶

人的欲望是无止境的，犹太人认为如果对欲望不加控制，就会沦为欲望的奴隶，而这就是走向毁灭的开始。

|                  |     |
|------------------|-----|
| 三天喝一次的酒就是金 ..... | 279 |
| 靠理智对待热情 .....    | 280 |

### 第 36 计 吃有益健康的食物

犹太人认为健康最重要，所以他们非常注重吃有益于健康的食物。一些类于食物的禁忌和科学的饮食方法在他们民族中世代相传，逐渐形成了一种饮食文化。

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 饮食禁忌 .....         | 285 |
| 蔬菜有益健康 .....       | 286 |
| 鱼、蛋、枣、蜂蜜有益身体 ..... | 287 |

### 第 37 计 让爱情智慧开出花朵

犹太人认为爱情的力量是无穷的，另一方面又不赞成热恋。所以他们能够理智地对待爱情，为以后婚姻的幸福打下基础。

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 爱情的力量是无穷的 ..... | 291 |
| 不赞成热恋 .....     | 292 |
| 爱神也是嫉妒之神 .....  | 293 |

### 第 38 计 重视教育，更具资本

犹太人把学校看作整个民族的希望之所在，无论任何时候，他们都把教育置于优先地位，视教育为一种至高无上的神圣事业。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 学校是整个犹太民族的希望所在 ..... | 297 |
| 教育投资是最有远见的投资 .....   | 298 |
| 犹太人最尊敬的人——教师 .....   | 300 |

### 第 39 计 积极乐观的态度决定一切

对于犹太人来说勇气和希望是深深地埋藏在他们心底，任何人都无法夺去的。所以，他们一直乐观向上，纵使在世间最罕见的苦难中也坚强无比。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 十个烦恼比仅有一个烦恼好 .....   | 305 |
| 笑是百药中最佳的良药 .....     | 308 |
| 欣赏痛苦 .....           | 309 |
| 与其与绝望拼搏，不如留些希望 ..... | 310 |





## 第 40 计 满足是成功的死敌

在犹太人看来，不管一个人到了多大岁数，也不论他有多么贫穷，只要他是人，就应该学习。因此，犹太人认为人们可以透过学习保持“青春”，保持年轻人的心态，还可以通过学习而获得“财富”，取得精神上的富足。

- 生命有终结，学习不能终止 ..... 315
- 好学即敬神 ..... 317
- 与学识渊博的人打交道 ..... 319

## 第 41 计 正确对待金钱，方可不败

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。

- 重视金钱的作用 ..... 323
- 犹太人世俗的上帝：金钱 ..... 324

## 第 42 计 做不到自强，就不能做大自己

“世上无难事，只怕有心人。”世间没有不能成功的事，只有不愿意走向成功的人。犹太人的一个优良传统，就是自强不息，困难和挫折吓不倒他们，迫害和残杀穷不了他们的路。他们就靠着自强不息的进取精神以坚强的姿态屹立在世界之上！

- 进取精神是获取成功的源泉 ..... 329
- 在失败面前绝不气馁 ..... 331
- 苦难是推动事业发展的动力 ..... 334

## 第 43 计 健康在任何时候都比金钱重要

犹太人精于计算，他们知道少休息少活几年和多休息多活几年的利弊，因此，他们对自己的健康特别重视，认为健康是赚钱的本钱。在2000多年的大流