

ユダヤ人金儲けの知恵

〔日〕乌贺阳正弘◎著

冯莹莹◎译

犹太人 赚钱的智慧

犹太人保守了5000年的财富秘密

像犹太人一样思考，像犹太人一样富有



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE



犹太人赚钱的智慧
犹太人保守了5000年的财富秘密
ユダヤ人金儲けの知恵

[日] 乌贺阳正弘◎著

冯莹莹◎译

黑版贸审字 08-2011-059 号

图书在版编目(CIP)数据

犹太人赚钱的智慧 / (日) 乌贺阳正弘著; 冯莹莹译. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2012.3
ISBN 978-7-5484-0797-3

I. ①犹… II. ①乌… ②冯… 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 234742 号

YUDAYA JIN KANEMOKE NO CHIE by Masahiro Ugaya
Copyright ©2004 Masahiro Ugaya
Simplified Chinese Character translation copyright © 2012 by
HARBIN PUBLISHING HOUSE
All rights reserved.
Simplified Chinese Character translation rights arranged with Diamond, Inc.
through Timo Associates Inc., Japan and LEE's Literary Agency, Taiwan.

书 名: 犹太人赚钱的智慧

作 者: 【日】乌贺阳正弘 著
译 者: 冯莹莹 译
责任编辑: 韩伟锋 尉晓敏
责任审校: 陈大霞
封面设计: 水玉银文化

出版发行: 哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)
社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路 82-9 号 邮编: 150090
经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京中振源印务有限公司
网 址: www.hrbcs.com www.mifengniao.com
E-mail: hrbcs@yeah.net
编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273
邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900299 或登录蜜蜂鸟网站购买
销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 710 × 1000 1/16 印张: 13 字数: 200 千字
版 次: 2012 年 3 月第 1 版
印 次: 2012 年 3 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5484-0797-3
定 价: 26.80 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。服务热线: (0451) 87900278
本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

前言

像犹太人一样思考，像犹太人一样富有

我既不是学者，也不是信徒，只是普通的商人。所以，这本书并不是从学术角度来探讨犹太人、犹太人的文化及犹太社会的种种问题。换句话说，这绝不是一本学术专著性质的书。

由于我长期从事一些国外的生意，所以我结交了很多犹太朋友，并从他们那里学到了有关经商的方法及理念。正因如此，我才能克服之后遇到的困难，从困境中走出来。而我写这本书的目的就是要和读者分享我和犹太人交往的经历，及从他们那里学到的经验。

这本书是以我的亲身经历及我对犹太人的观察为基础写成的，是那些没有实际经历过这些事情的人无法为你提供的。同时，书中的内容具体且简单易懂。我希望，这本书能为各位读者的日常生活提供一定的帮助，每个人都可以将它作为一种秘密武器而加以有效利用。

这本书中，详细地记录了我所了解到的犹太人在赚钱方面所

积累的各种智慧与知识，而这些正植根于他们所具有的坚韧不拔的人生观以及极具现实性的生活方式。

我之所以这样说是因为对于犹太人来说，他们赚钱的方法与他们对人生的思考方式有着密不可分的表象与内核的关系。除此之外，没有更好的解释。

另外，这些智慧与知识不仅有利于我们提高物质水平，而且还能为我们克服日常生活中所遇到的各种精神上的痛苦与障碍提供很多极具意义的启示与训诫。

犹太人自2000多年前从帕莱斯蒂纳（属玻利维亚）被驱逐后，一直流落于世界各地，同时遭受了歧视与迫害，这些苦难的经历是笔墨难以述著的。而犹太人在经受了各种考验之后，直到今天，仍然顽强地固守着本民族的传统，继续繁衍生息。他们之所以能够如此生生不息，得益于产生于逆境中的卓越智慧与顽强的生存方式。而这一点，值得我们向犹太人学习。

其中，对于犹太人而言，经商（也可以说是赚钱）是他们生存必须具备的手段。正因如此，他们才会为了能够获取更多的金钱而拼命工作。我认为，他们在从商过程中所采用的高超手段能够深刻地揭示出经商的本质，同时蕴涵着经营中的诀窍，而这些都值得我们好好学习。

我刚刚步入商界时移居到了纽约，就是在那时我结识到了与众不同、标新立异的犹太人。虽然当时我对犹太人多少有些了解，但仍然惊异于他们与美国人的巨大差异。例如，犹太人不会在圣诞节举行庆祝仪式，犹太人在每周五下班后会早早回家并安静地度过周末。

尤其令人感到不可思议的是，犹太人虽然在经商方面精于算计，但是一旦回归到日常生活中，就变成了虔诚而热心的犹太教教徒。另外，他们还严格按照犹太人的节日来举行活动，每逢周六，无一例外地都会去犹太教堂做礼拜。

最初接触犹太人时，我不能理解，为什么他们的宗教信仰与做生意不矛盾。然而，随着交往，我逐渐与他们熟络起来之后，这个疑问也就消除了。有时，我会被一些犹太朋友邀请到家中与他们共进晚餐，而我也会和他们一样在吃饭前进行祷告。我还被邀请参加犹太男孩的成人仪式。正是通过这些机会，我亲身体会了犹太人是怎样固守着自己的风俗习惯，而这些习惯与普通美国人的习惯有很大的差别。

正是这些经历激发了我强烈的好奇心，并促使我对犹太人产生了浓厚的兴趣。与此同时，我对他们那种毫不羞愧、毫不在意世人眼光的独特思维方式及风俗习惯也怀有某些疑问，因此我不断地寻找一些有关犹太人的书籍来阅读。

在与犹太人交往的过程中，我逐渐能用意第绪语（以德语为主体的一种混有希伯来语的语言）和他们进行简单的交谈。每当这时，他们都会开诚布公地和我分享他们的一切，并不在意交谈的对象是一个日本人。

其中令我感触最深的一件事是，在世界上尤其是在日本，没有哪一个民族像犹太民族这样遭受过如此多的误解与偏见。在生活中，很多人都对犹太人抱有成见，他们认为莎士比亚所写的《威尼斯商人》中的放高利贷者夏洛克就是犹太人的典型代表——贪婪的守财奴，或者说是一个拜金主义者。另外，日本国内很多关于犹太人的书籍中所表达的观点

是对他们存有偏见的，还有很多书籍对犹太人的认识是错误而肤浅的。

并且，日本国内的一些政客、名流及学者所发表的一些针对犹太人的言论也十分不当，甚至可以说发表这种言论的人十分无知。正是这些错误言论，使得日本民众与犹太人团体之间不断发生剧烈摩擦。其中，最具代表性的例子就是某出版社所发表的一篇反犹太主义的文章。由于这个出版社的做法太过轻率，所以最后导致了停刊的下场。

任何一个民族、任何一个人种都有值得颂扬的地方，同时也存在着一些被人诟病的地方，即使是犹太人也不例外。于是，一些人便根据自己对犹太人片面而肤浅的认识，认为他们是一些贪婪的守财奴，从而对他们产生了极坏的印象。

说实话，我对犹太人也曾抱有过这种看法。但是，随着我与犹太人在生意上及生活中交往的逐步加深，以及我所阅读的有关犹太人历史及思想方面书籍的不断增多，我逐渐了解到犹太人对于赚钱的热衷是基于他们长久而深远的历史文化背景。

其中，我对犹太商人所具有的极其合理而又极具现实意义的生活方式及经商方法钦佩不已。同时我认为，对于缺少上述素质的日本人来说，更应该老实地学习犹太人的长处。正是基于这样的考虑，我才决定写这本书。

我想事先提醒读者的一点是，虽然目前犹太人仍然较广地分布于世界各地，但本书是以美国犹太人为主体进行描写的。这不仅是因为我在美国有很多犹太朋友，还有以下两方面的原因：

第一个原因是，与世界其他国家相比，在美国居住的犹太人数量

最多。根据最新统计，美国的犹太人比以色列的犹太人数量还要多。目前，以色列居住着约420万犹太人，而美国则生活着约550万的犹太人。

第二个原因也是最重要的原因，只有美国这样的国家才能为那些从欧洲移民过来的众多犹太人提供无限的可能，并促使他们不断发挥自己的优秀潜能。而犹太人正是由于踏入了这片满载着自由、机遇及丰富资源的美国土地，才使得自身所具有的那种被长期束缚的优秀才干得以充分发挥。世界上任何一个国家的犹太人都不可能像美国犹太人这样如此广泛地、出色地活跃于各个领域。

另外，犹太人通过自身所具有的文化、经济方面的实力，为美国的发展作出了相当大的贡献，这方面的例子不胜枚举。就科学研究方面而言，犹太人在医学、物理学、经济学及文学领域都作出了显著贡献。尤其是在犹太人所擅长的商界中，他们除了在金融业、零售业及制造业占有一席之地外，在其他各种与商业有关的行业中都发挥着极其重要的作用。

即使就艺术领域而言也是如此，犹太人所创立的电影产业表现出了一股坚韧不拔的创造力与无穷的活力。犹太人的电影不只给美国文化带来了一定的影响，甚至在国际影坛上都具有极其重要的地位。

本书大致分为4个部分。首先，我会为大家讲解犹太人为什么会一直采用他们所特有的赚钱方法。其实，这其中隐藏着一个非常耐人寻味的原因。他们在赚钱方面的才能并不是先天就具备的，也不是一朝一夕就能培养出来的。在此，我会将他们身上所具有的显著特征归纳为7个方面，同时我还会结合犹太人的历史文化背景来详细讲述他们身上的这7个特征。

其次，我会为大家讲解一下犹太人对于金钱的认识。我认为，犹太人之所以善于赚钱，是因为他们是在充分理解金钱本质的基础上对赚钱有了准确的把握。

再次，我会介绍一些犹太人赚钱的方法，也就是他们为谋取利益而采用的那种出色的谈判技巧。在这部分内容中，我会以犹太人在赚钱方面所具有的那种根本性的思想为基础，进一步详细讲解他们在经商过程中所采取的一些具体方法。我在讲解过程中，不仅会涉及某些理论，还会根据自己的真实经历来进行阐释。所以，这也成为了本书的一大特色。

最后，我会就犹太人在谈判过程中所采用的一些策略与技巧来进行说明。对于犹太人而言，这些策略与技巧是最具实质意义、最让他们引以为傲的东西。有些人对犹太人所使用的各种手腕与技巧都持有偏见，在此我希望大家能够抛弃这种固有的偏见，同时我也希望各位能够有效利用他们的这些策略与技巧。正是出于这样的考虑，我才详细地记录了这些内容。

另外，这本书中也收录了很多犹太人的谚语、格言以及小笑话。因为，这些经过岁月沉淀的谚语、格言及笑话中都蕴藏着极为丰富的含义。这些有趣的小故事不仅被犹太人口口相传，更为重要的是，这些故事中凝聚着犹太人的思维方式以及人生观的精髓。同时，这些小故事也使我们更容易理解犹太人的世界。

总之，这些在很久以前就广为流传的谚语、格言中包含着很多犹太人独有的训诫，其内容极具讽刺性与教育性。并且，犹太人对于笑话也十分喜爱，他们甚至说“犹太文化就是一种以创作笑话为基础的文

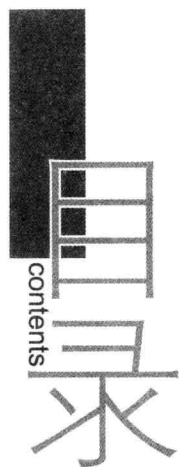
化”。可以说，如果从犹太文化中删除了笑话这一内容，那么我们就无法对犹太人进行全面的阐述。

并且，犹太人的笑话中充满了智慧与悲悯，这些小笑话非常具有人情味。我想，这些格言与笑话会使各位读者在阅读本书的过程中感到愉快，同时这些有趣的文字也非常有利于我们更好地了解犹太人及他们的民族特性。

最后，我要对钻石出版社事务局的总编辑土江英明先生、市场部的副部长井上直先生致以最诚挚的谢意，感谢他们在图书出版方面付出的辛勤劳动以及给予我的各方面帮助。我还要感谢荻野准二先生与长谷川靖彦先生，他们为我提出了很多宝贵的建议，并给予了我很多热情的鼓励。

2004年3月作于东京都港区

乌贺阳正弘



001

第一章 关于赚钱的七大法则

犹太人身上有7个显著的特征，也是犹太人赚钱的七大法则，而这些法则正是他们成功的前提。只要我们努力地切实执行每一条法则，那么任何一个人都能够实现自己的理想。

法则1：热衷于生意——只有喜欢才会变得擅长 / 005

法则2：我赚钱，我光荣——为什么要排斥金钱？ / 010

法则3：自信，没人能给，更别自己摧毁 / 020

法则4：喜欢讨论，更对任何事情抱有疑问 / 026

法则5：热衷于教育——好母亲胜过100位好老师 / 033

法则6：一定要有目标——白雪无法做出奶酪蛋糕 / 039

法则7：多一门外语，多一份生意 / 044

053

第二章 认识金钱本质的七个秘诀

在犹太人中，每个人都持有一种对金钱本质的认识，如果我们了解了他们的这种认识就等于破解了他们善于赚钱的秘密，同时也就相当于找到了他们赚钱的窍门。

秘诀1：金钱不是万能的，没有金钱是万万不能的 / 056

秘诀2：金钱买不来幸福，但可以为我们提供帮助 / 062

秘诀3：务实不务虚 / 065

秘诀4：正因为赚钱很难，所以我们才选择经商 / 069

秘诀5：现金是最好的中间人 / 074

秘诀6：没钱有没钱的做法 / 079

秘诀7：节约要比赚钱重要 / 085

091

第三章 赚钱的诀窍之一就是在谈判中随机应变

人与人之间进行谈判，是消除分歧、解决问题的一种手段。犹太人智慧的精髓就体现在谈判时的随机应变，这也是他们赚钱的诀窍之一。

犹太人智慧的精髓在哪里？ / 093

谈判究竟是怎样一回事？ / 097

交涉究竟是怎样一回事？ / 102

交涉是生意取胜的关键 / 106

交涉不是耍诡计、搞阴谋 / 110

犹太人的交涉信条 / 114

交涉，然后呢？ / 119

149

第四章 向犹太人学习交涉的技巧

交涉也是犹太人赚钱的秘诀之一，但是在交涉中并不存在那种任何情况下都适用的公式性逻辑。

技巧1：认清双方的力量对比 / 152

技巧2：知识让你事事占据主动 / 158

技巧3：装傻往往比故作聪明更 useful / 162

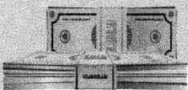
技巧4：一手蜜糖，一手皮鞭 / 167

技巧5：拖延时间是一种好战术 / 174

技巧6：交涉与磋商的终极方法——苏联式的协商 / 183

第一章

关于赚钱的七大法则



犹太人身上有7个显著的特征，也是犹太人赚钱的七大法则，而这些法则正是他们成功的前提。只要我们努力地切实执行每一条法则，那么任何一个人都能够实现自己的理想。

在常年从事国际贸易的过程中，让我最有感触的一件事是，在与我做生意的人中犹太人占有相当大的比例。并且，这些人无一例外地都非常会做生意，同时他们的生活也都十分富裕。

另一项有力的统计结果显示，以家族的全部资产为排名标准的全美最富有的400个家族中，犹太人家族就占有约23%的比例，而该榜单中的前50个家族中有36%为犹太人家族。

另外，根据其他最新统计数据显示，全美中等收入家庭的年收入约为4.2万美元，但是犹太人的年收入约为5.4万美元，也就是说后者比前者高出30%左右。并且，被视为有产阶级的犹太人家庭在全体犹太人家庭中占36%，这些有产阶级的犹太人家庭的年收入在7.5万美元以上，这个数字相当于全美有产阶级家庭平均年收入的两倍。如果我们考虑到在美国的犹太人的数量不足美国总人口的2%这一事实，那么以上数据确实让我们感到震惊。

犹太人在赚钱方面具有一种非同凡响的能力，那么这其中的诀窍究竟源自何处呢？

我在与犹太裔商人交往的过程中，通过观察他们高明的经商手段、高超的赚钱诀窍，总结出了他们身上共有的7个显著特征，也就是犹太商人的经商法则，而这些法则正是他们成功的前提。

不过这些法则，或者说犹太人所具有的这种优秀才智并不都是他们

天生就具备的，当然他们的成功也绝非仅取决于先天的因素。其实，这些犹太商人从他们的历代先人那里继承了很多经商方面的经验和教训，于是他们在此基础上总结出了一些经商方面的精髓知识，而这些知识构成了我前面所说的法则。对于犹太商人而言，这些法则正是一种难得的技能。

由此我认为，我们日本人只要效法这些法则并将其付诸实践，我们在经商或赚钱方面也能获得成功。由于常年与很多犹太人做生意、打交道，所以我有充分的理由坚信我们能做到这一点。

当你乍一看到这些法则时，可能会觉得其具体内容都是一些显而易见的道理。不过，我认为，你越仔细品味其中的内容就越能体会出这些法则中所蕴涵的深奥含义以及它们所给予我们的启示。我们根本不用去学习犹太教教义或入犹太教就可以学到这些本领，对于我们日本人来说，将这些本领应用到实际生活中也决不是什么难事。换句话说，只要我们努力地切实执行每一条法则，任何一个人都能够达到自己的目标。