

第一章

每一寸土地都能生 长出黄金来

伤害人们的東西有三：烦恼、争吵、空钱包，其中以空钱包为最。

——犹太俗语

犹太人爱钱，并给金钱以全新的定义：

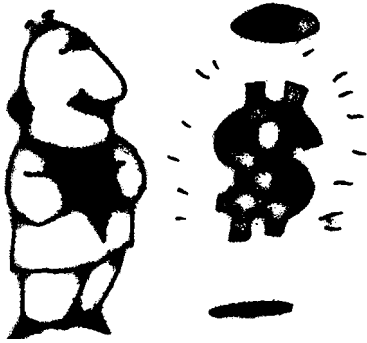
“上帝赐予光明 金钱散发温暖。”

“钱不是罪恶 也不是诅咒，钱会祝福人的。”

“钱会给予我们向神购买礼物的机会。”

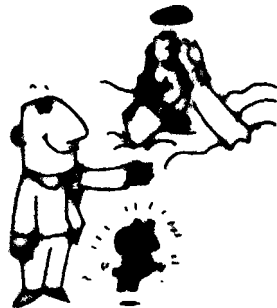
“身体依心而生存 心则依靠钱包而生存。”

在这种观念引导下，犹太人得以不遮不掩、堂堂正正、大大方方地向“钱”进军。如此文化背景下的犹太人赚钱时思想上无挂无碍，极讲实际，只要形式上不逾矩，他们无所不为，在他们眼里，金钱就是世俗的上帝。

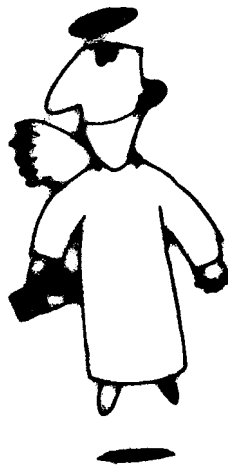


“上帝赐予光明 金钱散发温暖。”伤害人们的東西有三 烦恼、争吵、空钱包 其中以空钱包为最。”钱不是罪恶 也不是 诅咒 它在祝福着人们。”赞美富户的人 并不是赞美人 而是 赞美钱。”

犹太人几乎用很随意的口气，像谈论邻人一样谈论上帝。但他们对金钱却永远是认真而虔诚的，他们从不调侃金钱。因为金钱对犹太人而言，是比天国的精神上帝更为实在的世俗上帝。



带个口信到天堂



菲勒活了 77 岁，临死前，他让秘书在报纸上发布了一个消息，说他即将去天堂，愿意给逝去亲人的人带口信，每人收费 100 美元。这一看似荒唐的消息引起了无数人的好奇心，结果他赚了 10 万美元。

狄奥力·菲勒是个颇具传奇色彩的犹太人，他出生在一个贫民窟里，和所有出生在贫民窟的孩子一样，他争强好斗，也喜欢逃学。惟一不同的是，菲勒有一种天生会赚钱的眼光。他把一辆街上捡来的玩具车修理好，让同学们玩，然后向每人收取十美分，他竟然在一个星期内赚回一辆新玩具车。菲勒的老师对他说：“如果你出生在富人家庭，你会成为一个出色的商人。但是，这对你来说已是不可能的，你能成为街头商贩就不错了。”

中学毕业后，菲勒真的成了一名商贩。正如他的老师所说的，与贫民窟

的同龄人相比，他已是相当体面了。

他卖过小五金、电池、柠檬水，每一样他都能做到得心应手。

菲勒起家靠的是一堆丝绸。这些丝绸来自日本，因为在海轮运输当中遭遇风暴，这些丝绸被染料浸湿了，数量足足有一吨之多。这些被浸染的丝绸成了日本人头痛的东西，他们想处理掉，却无人问津，就想搬运到港口，扔进垃圾箱，又怕被环境部门处罚。于是，日本人打算在回程路上把丝绸抛到大海里。

港口的一个地下酒吧，是菲勒夜晚的乐园，他每天都来这里喝酒。那天，菲勒喝醉了。当他步履蹒跚地走到几位日本海员旁边时，海员们正在与酒吧的服务员说那些令人讨厌的丝绸。说者无心，听者有意，他感到机会来了。

第二天，菲勒来到海轮上，用手指着停在港口的一辆卡车对船长说：“我可以帮助你们把这些没用的丝绸处理掉。”结果他不花任何代价便拥有了这些被化学染料浸过的丝绸。然后，他把这些丝绸制成迷彩服、迷彩领带和迷彩帽子。几乎在一夜之间，他靠这些丝绸拥有了 10 万美元的财富。

从此，菲勒不再是商贩，而成为一名商人。

有一次，菲勒在郊外看上了一块地。他找到地皮的主人，说他愿花 10 万美元买下来。地皮的主人拿到 10 万美元后，心里嘲笑他真愚蠢：这样偏僻的地段，只有傻子才会出这么高的价钱！

令人意想不到的，一年后，市政府宣布将在郊外建造环城公路。不久，菲勒的地皮升值了 150 倍。城里的一位地产富豪找到他愿意出 2000 万美元购买他的地皮，富豪想在这里建造一个别墅群。但是，菲勒没有出卖他的地皮，他笑着告诉富豪：“我还想等等，因为我觉得这块地应该值更多。”

果然，三年后，菲勒把这块地卖到 2500 万美元。从此他成了新贵，可以像上层人一样出入高贵的场所。他的同行们很想知道他当初是如何获得这些信息的，甚至怀疑他和市政府的高级官员有来往，但结果令他们很失望，菲勒没有一位在市政府任职的朋友。

菲勒仍然在按着自己的方式创造奇迹。菲勒活了 77 岁，临死前，他让

秘书在报纸上发布了一个消息，说他即将去天堂，愿意给逝去亲人的人带口信 每人收费 100 美元。这一看似荒唐的消息，引起了无数人的好奇心，结果他赚了 10 万美元。如果他能在病床上多坚持几天，可能赚得还会更多些。他的遗嘱也十分特别，他让秘书再登一则广告，说他是一位礼貌的绅士，愿意和一个有教养的女士同卧一个墓穴。结果，一位贵妇人愿意出资 5 万美元和他一起长眠。

犹太人之所以成为巨大财富的拥有者，就在于他们有一个善于思考的大脑。其实，挣钱的途径很多，只不过每个挣钱的途径都被蒙上一层薄薄的窗户纸，你只要拥有一根能捅破窗纸的“智慧手指”就可以了。



在金钱面前坦荡无邪



犹太人认为赚钱是天经地义，是最自然不过的事，如果能赚到的钱不赚，那简直就是对钱犯了罪，是要遭上帝的惩罚的，哪怕仅仅是很小很小的数额。

一个晴朗的夏日，一个脏乱的火车候车室内，坐着一位衣着随便、满脸疲态的老人。

火车进站，老人起身向检票口走去。

忽然，候车室外走来一个胖太太，她提着一只很大的箱子，显然也要赶这班列车，可箱子太重，累得她直喘粗气。

她看到了那个老人，冲她大喊：“喂，老头，快给我提箱子，我待会给你小费！”

老人拎过箱子就朝检票口走，虽然看起来他是那么的不堪重负。

火车就慢慢启动了。胖太太抹了一把汗，庆幸地说：“要不是你，我非误车不可。”说着，掏出一美元递给老人。

老人并不推辞，微笑着伸手接过。

这时，列车长走了过来，对老人说“您好，尊敬的洛克菲勒先生，欢迎您乘坐本次列车，如果有需要帮助的地方，我很乐意为您效劳。”

“谢谢，不用了，我只是刚刚做了一个为期三天的徒步旅行，现在我要回纽约总部。”老人客气地回答。

“什么 洛克菲勒？”胖太太惊叫起来，“上帝 我竟让石油大王洛克菲勒先生给我提箱子，居然还给了他一美元小费，我这是在干什么啊？”

她忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把那美元小费退给她。

“太太 你不必道歉 你根本没有做错什么。”洛克菲勒微笑着说道，“这一美元，是我挣的，所以我收下了。”说着，洛克菲勒把那美元郑重地放在了口袋里。

犹太人对金钱既没有敬之如神，又没有恶之如鬼，更没有既想有钱又羞于赚钱的尴尬心理。他们认为，金钱是干干净净、平平常常的，所以赚钱是大大方方、堂堂正正的行为，根本无须遮遮掩掩。

以钱为生，这只是犹太人朴素而又自然的生活方式。而且，他们认为，只要有钱可赚，就不要拒绝。我们再来看一则故事：

一位无神论者来看望拉比。

“您好 拉比。”无神论者说。

“您好。”拉比回礼。

无神论者拿出一个金币给拉比，拉比二话没说，接过来就装进了自己的口袋里。

“毫无疑问你想让我帮你做一些事情，”拉比说，“也许你的妻子不孕，你想让我帮她祈祷。”

“不是，拉比，我现在还没结婚呢。”无神论者回答。

于是他又给了拉比一个金币，拉比二话没说，接过后同样又装进了自己的口袋。

“但是你一定有些事情想问我，”拉比说，“也许你犯下了罪行，希望上帝能开脱你。”

“不是，拉比，我没有犯过任何罪行。”无神论者回答。

他又一次给拉比一个金币，拉比二话没说，接过后再一次装进了自己的口袋。

“也许你的生意不好，希望我为你祈福？”拉比期待地问。

“不是，拉比，我今年是个丰收年。”无神论者回答。

他又给了拉比一个金币。拉比又像前三次一样，把金币装进了自己的口袋。

“那你到底想让我干什么？”拉比迷惑地问。

“什么都不干，真的什么都不干，”无神论者回答，“我只是想看看一个人什么都不干，光拿钱能撑多长时间！”

“钱就是钱，不是别的。”拉比回答说，“我拿着钱就像拿着一张纸，一块石头一样，只要有的拿，我不会拒绝。”

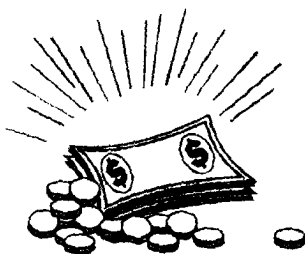
犹太人由于把金钱看做一张纸、一块石，保持着一种平常的心，才不会将其视若鬼神，也不把它分为干净或肮脏，在他们心中钱就是钱，一件平常之物。

犹太人用全部智慧孜孜以求地去获取金钱，能够如愿当然更好；赚不到或失去它，也不会痛不欲生。正是这种淡然之心，使得犹太人在险恶的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了世人羡慕的成绩。

犹太人认为赚钱是天经地义，是最自然不过的事，如果能赚到的钱不赚，那简直就是对钱犯了罪，是要遭上帝的惩罚的，哪怕仅仅是很小很小的数额。

犹太人喜欢金钱，且从不隐瞒自己爱钱的天性。所以世人在对其大加指

责时，又深深折服于犹太人在金钱面前的坦荡无邪。只要认为是可行的赚法，犹太人就一定要赚，赚钱天然合理，赚回钱才算真聪明、大智慧。



可以调侃上帝， 但从不调侃金钱



犹太人几乎用很随意的口气，像谈论邻人一样谈论上帝。但他们对金钱却永远是认真而虔诚的，他们从不调侃金钱。因为金钱对犹太人而言，是比天国的精神上帝更为实在的世俗上帝。

犹太人是信仰上帝的，但他们绝不盲信。比如，当拉比要求人们信仰上帝并赞美上帝时，照样会有人站出来当面抗议，他会说：“上帝并没有为我们犹太人干过什么啊，他不应该获此殊荣！”

马克思曾经为犹太人画了一幅绝妙的肖像：“现在让我们来观察一下现实的世俗的犹太人吧……犹太人的世俗基础是什么呢？实际需要，自私自利。犹太人的世俗偶像是什么呢？做生意。他们的世俗上帝是什么呢？金钱。”

犹太民族是个幽默而机智的民族，他们满嘴是精明而风趣的笑话，他们调侃上帝，但是从不调侃金钱，因为金钱在他们的心目中是神圣的。

有一次，劳布向格林张口借钱：

“格林，眼下我手头有点紧，可以借给我一万块吗？”

“亲爱的劳布，当然可以。”

“那你要百分之几的利息？”

“9%。”

“啊，9！”劳布叫起来，“你发疯了，怎么可以向一个教友要9%的利息呢？！如果上帝从天上看下来，他对你会有什么想法？”

“上帝从天上看下来时，9像个6。”

劳布无言以对。

犹太人几乎用很随意的口气，像谈论邻人一样谈论上帝。但他们对金钱却永远是认真而虔诚的，他们从不调侃金钱。

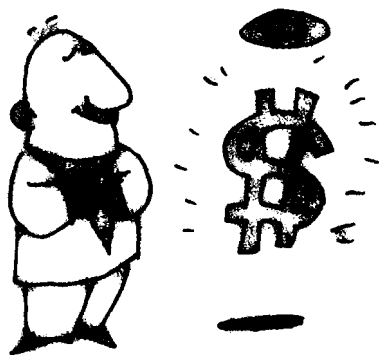
因为金钱对犹太人而言，是比天国的精神上帝更为实在的世俗上帝。对注重现实生活的犹太人而言，对必须靠钱生活的犹太人而言，是世俗上帝——金钱得以使他们的肉体生存，也只有世俗上帝保证肉体生存之后，他们才能膜拜精神上帝，追求高贵的精神生活。

因此，对犹太人而言，金钱就是一切，只有拥有金钱，一切才会是美好的。

在悲惨的历史遭遇中，犹太人隐藏着内心的痛楚，精心侍奉他们的世俗上帝。于是，犹太人把每一次迫害都当做是一次挑战，在困苦的环境中，他们艰难地寻找商机，匆匆奔波，或买或卖，苦苦地把经商当做生存的手段。并凭借他们天才般的商业才华，获得了举世无双的商业成就。

在长久的商业征战中，犹太人深深地体悟到：商场就是战场，精明的商家会想尽一切办法赚取利润，而不会掺入过多的人情因素。某种意义上讲，想在商业上有所成就，就要“无情”，心太软的人是不太可能敛聚巨额财富的。

金钱是世俗的上帝



“上帝赐予光明，金钱散发温暖。”伤害人们的東西有三：烦恼、争吵、空钱包，其中以空钱包为最。”钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。”赞美富户的人，并不是赞美人，而是赞美钱。”

由于犹太人所处社会背景和生活环境的特殊性，使得他们对金钱形成许多独特、深刻的看法。犹太人素把金钱当做世俗的上帝，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。

在犹太人的第二“圣经”《塔木德》中，有许多关于金钱的格言：

“上帝赐予光明，金钱散发温暖。”

“伤害人们的東西有三：烦恼、争吵、空钱包，其中以空钱包为最。”

“一旦钱币丁当做响，坏话便停止。”

“钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。”

“钱会给予我们向神购买礼物的机会。”

“赚钱不难，用钱不易。”

“金钱可能是不慈悲的主人，但绝对是能干的奴仆。”

“用钱去敲门，没有不开的。”

“身体依心而生存，心则依靠钱包而生存。”

“金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败。”

“并不一定贫穷人什么都对，富人什么都不对。”

“金钱对人所做的和衣服对人所做的相同。”

“赞美富户的人，并不是赞美人，而是赞美钱。”

从这些格言中不难看出犹太人的金钱观，他们把金钱视为工具。世人为此对他们大加讽刺，但犹太人并不在乎别人怎样评论与讥讽，只一如既往地埋头赚钱。

为了赚钱，犹太人费尽心机，我们不妨先来看一则石油大王洛克菲勒的故事。

19世纪初期，有一对叫梅利特的德国兄弟移居到美国的密莎比定居。一个偶然的机，梅利特兄弟发现密莎比是一片含铁丰富的矿区。这对兄弟欣喜若狂，连忙用积攒多年的钱，秘密地大量购买土地，并成立了铁矿公司。

洛克菲勒虽然知道得也很早，但可惜晚了梅利特兄弟一步，肥肉已经被他们买走，无奈的洛克菲勒只好等待时机。

机会终于来了！1837年，由于美国发生了经济危机，市面银根告紧，梅利特兄弟像当时的很多公司一样，陷入了经济困境。

洛克菲勒在第一时间委托一位朋友去打探情况。他的这个朋友是一位令人尊敬的本地牧师。

梅利特兄弟赶紧把他迎进家中，待为上宾。聊天中，梅利特兄弟的话题不免从国家的经济危机谈到了自己的窘境。

牧师听到这里，连忙接过话题，热情地说：“你们怎么到现在才告诉我

呢？早点说啊，我可以助你们一臂之力！”

走投无路的梅利特兄弟大喜过望，忙问：“难道你有什么办法？”

牧师说：“我的一位朋友是个大财主，看在我的情面上，他肯定会答应借给你们一笔款子的。你们需要多少？”

“有42万就行。可是，你真的有把握吗？”梅利特兄弟的感觉就像是天上掉馅饼了。

“放心吧，一切由我来办。”牧师拍着胸脯保证。

梅利特兄弟小心翼翼地问：“那么，利息是多少啊？”他们认为肯定是高息。不料牧师却道：“我们这是什么交情啊！怎么能要你们的利息呢？”

“不行，利息还是要要的，你能帮我们借到钱，我们已经非常感谢了，哪能不付利息呢？”梅利特兄弟诚恳地说。

于是牧师就说：“那好吧，就算低息，比银行的利率低2厘，怎么样？”

这样的利息真是太低了。两兄弟以为是在梦中，一时呆住了。牧师见状，忙拿出笔墨，让他们立字为据：“今有梅利特兄弟借到考尔贷款42万元整，利息3厘，空口无凭，特立此据为证。”

梅利特兄弟又把字据念了一遍，觉得一切无误，就高高兴兴地在字据上签了名。事过半年，牧师再次来到了梅利特兄弟的家里，他满脸歉意地对梅利特兄弟说：“我的那个朋友是洛克菲勒，今天早上他来了一封电报，要求马上索回那笔借款。”

此时，梅利特兄弟早已把钱用在了矿上，根本毫无还债能力，于是他们就无可奈何地被洛克菲勒送上了法庭。

在法庭上，洛克菲勒的律师说：

“借据上写得非常清楚，被告借的是考尔贷款。在这里我有必要说明一下考尔贷款的性质，考尔贷款是一种贷款人随时可以索回的贷款，所以它的利息低于一般贷款利息。按照我们国家的法律，对这种贷款，一旦贷款人要求还款，借款人要么立即还款，要么宣布破产，二者必居其一。”

于是，梅利特兄弟只好选择宣布破产，将矿产卖给洛克菲勒，作价52万

元。几年之后，美国经济复苏，钢铁业内部竞争也激烈起来，洛克菲勒以1941万元的价格把密莎比矿卖给了摩根，而摩根还觉得自己捡了一个大便宜。

本分的人看了这个故事，也许会说洛克菲勒没有商业道德，但在商人的眼中，这却是一个绝佳的扩张范例。经商的最高目的是赚钱，其游戏规则是只受法律约束而不受道德限制的。所以，在犹太商人的心目中，只要生意是合法的，就是正当的。

犹太人在敛聚金钱方面的巨大成功，让其他民族刮目相看，并争相向犹太人学习。从这个意义上讲，犹太民族无疑是当今世界上最优秀、最聪明、最先知的民族了。



每一寸土地都能生长出黄金来



没有人怀疑希尔顿是商业天才，在他所有的商业才能中，人们最佩服的就是他独特的商业目光。他管理的每一寸土地都不会休眠，都能最大限度地给他生长出黄金来。

希尔顿旅店帝国的创建者、旅店大王希尔顿也是一个犹太人，他的商业信条是：“我要使每一寸土地都生长出黄金来！”

没有人怀疑希尔顿是商业天才，在他所有的商业才能中，人们最佩服的就是他独特的商业目光：他管理的每一寸土地都不会休眠，都能最大限度地给他生长出黄金来。

我们来看一个经典例子。

那是在希尔顿以高价买下华尔道夫阿斯托里亚大酒店的控制权之后，他

又以最快的速度接手管理了这家纽约著名的宾馆。宾馆的生意日渐好转，当所有的管理人员都认为已经充分利用了酒店的一切生财手段、再无遗漏可寻时，希尔顿依旧像园丁一样，一言不发地查找可能被疏忽闲置的土地。

员工们注意到，希尔顿的脚步时常在酒店前台有所停顿，他的眼光像鹰一样，经常注视着大厅中央巨大的圆柱。当他一次次在这些圆柱周围徘徊时，大家都在猜测：又有什么旁人意想不到的高招儿正在他的脑海里酝酿着！

希尔顿通过研究这些柱子的构造后，发现这四个空心圆柱在建筑结构上没有支撑天花板的力学价值。那么它们存在的意义是什么呢？仅仅是没有实用价值的装饰！一箭只射一雕——这在希尔顿眼中是不能容忍的。

于是，他叫人把它们迅速改造成四个透明玻璃柱，并在其中设置了漂亮的系列玻璃展箱。这回，这四根圆柱就不仅仅是装饰性的了，成为绝妙的广告发布和产品陈列平台——这个新奇的创意吸引了往来客人的驻足停留。没有几天，纽约那些精明的珠宝商和香水制造厂家便把它们全部包租下来，纷纷把自己的产品摆了进去。而希尔顿坐享其成，每年收入不菲的租金。

说到底，财富属于有创意的人。而这种创意又来自于强烈的进取心和大胆的想像，一个好点子可以让贫瘠的土地为你生长出黄金，而因循守旧者即使拥有肥沃的土地也往往收获不了什么。

