第一章　金钱人生
——犹太商人称霸世界之谜

从一个穷光蛋变成大亨，多少人做这样的梦。

商战沉浮莫测，兴盛与衰落同在，机遇和挑战并存。白手发迹谈何容易，命运只偏爱有准备的头脑。

现代商战的竞争就是知识和头脑的竞争，就是点子的竞争。虽然你没有起家的资金，但有知识有头脑有点子，同样能步入大亨之路。

犹太人在几千年血与火的洗礼中，养成了精明商人的天然基因。他们遍布世界各地，最敏于投资管理，最长于股海弄潮，最善于谈判，最精于公关、广告及用经济手段驾驭政治权力，形成了一整套独特的生意经和“巧取豪夺”的技巧，让世界上所有的商人对他们不得不刮目相看！金融巨擘罗斯柴尔德，旧中国的洋大亨沙逊和哈同，美国石油大王洛克菲勒和哈默，广播业大王佩利，出版业大王马克斯韦尔，好莱坞大王华纳、梅耶，新闻巨擘路透、普利策，谈判能手基辛格等犹太巨人早已闻名天下。他们的成功，足以证明犹太生意经是世界上最棒、最通用的生意经，犹太人的点子是世界上最聪明绝伦和实用的点子，他们才是真正的点子大王！尤其是他们的诚实和精明中所表现出来的最为遵守法规和信誉的精神，对当今社会的生意人不无教益。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

一、天造地设的世界第一商人

把你所有的东西，卖给需要它的人，不是做生意；把你所没有的东西，卖给不需要它的人，才叫做生意。

——犹太格言

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族，犹太商人更是世界上公认的第一商人。他们是真正的现代化商人，是最为纯粹的资本主义精神的人格化！不了解犹太人，就不了解世界！

血与火的筛选

纵观整个中世纪和近代史,犹太人到处受到排挤、驱逐,甚至屠戮，只能靠从事商业和被视为罪恶的金钱业来谋生。他们走的完全是一条穿行在炼狱之火中的经商之路，尤其是十字军东征和希特勒的‘ 最后解决 ”,使数以百万计的犹太人无辜惨死。

然而,令人不可思议的是,尽管犹太人一再被异族统治者打入被奴役的深渊，但他们每次都能成功地以纯经济手段重新站起来。以至于在许多统治者眼里，犹太商人几乎成了他们摆脱困境的特效药。每每在经济不景气时,他们就将犹太商人召来,而等犹太商人将经济发展起来时，君主们又会不满足犹太商人所缴纳的高额税金而‘ 卸磨杀驴 ”,将他们的财产统统没收,并将他们赶走。诸如此类的事情在法国、英国、德国、意大利等国频繁发生,犹太商人一次次被召回来,又一次次被赶出去,他们已成为一架国际通用的商业启动装置。

而正是在这频繁的装卸中，犹太商人随时都经受着烈焰和血

腥的考验，并对他们的商人基因进行了最为严格的筛选，迫使他们不断提高经商才干，精益求精，直到同经济运行达到了高度吻合，否则，他们很难生存下来。而这时，犹太人自救的日子就临近了。

有一天，人类终于进入了自由市场的时代，犹太人这个以纯金钱形态存在的民族必将修成正果，大显身手，成为公认的“世界第一商人”。

金钱、钻石和犹太人

世界历史上，能在 2000 多年的时间里到处流亡，历尽杀戮而不被同化，并最终主宰世界经济文化的民族，唯有犹太人。那么，犹太人创造奇迹的奥秘究竟在哪里？

神学家把它看作神的旨意，因《圣经》的作用，不管犹太人走到哪里，《圣经》在手，自然散而不亡。

让犹太人自己来回答这个问题，谜底也许就在一个字上：钱。

犹太民族虽然历经屠戮，但他们从来不乏幽默，有这样一则笑话正好可对回答上面的问题作参考：

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。第一，你是犹太教徒，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，金钱可比什么都来得重要。”

这则笑话表面上似乎在调侃范因斯坦前言不搭后语，刚说自己是基督徒，接着又自称犹太人。但仔细琢磨，则是：范因斯坦的“信仰”可以改变，在基督教的压力下，他不得不改教，但他真正难以“改教”的不是宗教信仰，而是对钱的态度。因为他的血管里流淌的是犹太人的血，而犹太人是以钱为民族标记的！

还有一则笑话也颇有趣：

一位银行家的儿子取得博士学位后，改信了基督教。这件事深深刺伤了银行家的心，尽管两个小孙子经常来看他，但他仍是闷闷不乐。

一天，银行家看见两个小孙子剪纸片玩，便问他们在玩什么游戏。

“我们在玩银行家的钱！”

老头一听，非常高兴：“小孙子的身上仍然有我的血统！”

这两个笑话都是以犹太人所面临的最大威胁——文化同化为题材，但都以对钱的信念而不是宗教信仰作为犹太“血”的界定。事实上也是如此，诸如美国赢利最大的出版商、纽豪斯报系的所有人纽豪斯等，为了取得‘钱’上的成功而放弃了犹太教，但仍被视为犹太人，此类的例子举不胜举。这就充分说明，在宗教和‘钱’二者不可兼得的情况下，许多人还是舍弃了宗教，海涅等一大批巨人都是经过洗礼后的犹太人。因为宗教中的上帝毕竟是无形的，而“钱”才是真真切切的，只有有了钱，犹太人才能生存，然后才能信仰自己的宗教。于是，“钱”便成了犹太人真正的上帝。

马克思说过：“犹太人用犹太人的方式解放了自己，他们解放了自己不仅是因为他们掌握了金钱，而且因为金钱通过他们或者不通过他们而成了世界势力……”换一个日本商人藤田的话说：“信仰犹太教的犹太人，做生意确实有一套本领。生意人认为自己应去做一个犹太教的信徒。这样，世界上就不会有战争，而都可以赚到钱，世间就变成了乐园。”这个日本人已经自封为‘银座的犹太人”，实际表明了他心目中的犹太人就是成功的生意人。

于是，在大流散的岁月里，只要有钱流通的地方，就天然地需要犹太人这样的‘媒介”，犹太人就可以取得不可替代的位置，这种时候，犹太人是不能被灭绝的。正是犹太人以金钱为真正的上帝，才使自己成为“专职”的商人，尽管他们屡屡被屠戮或被剥夺得一无所有，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。他们宛如一粒种子，只要一遇到一场小雨就能萌芽并生长。甚至还可以反过来说，一个地方的经济就像沙漠中的一粒种子，只要犹太人的春雨一到，马上就会枝繁叶茂。中世纪欧洲各国借犹太人来发展商业,尤其是法国,竟在 200 年中 6 次将犹太人召来并驱逐，简直将犹太人当作面包的发酵粉了。

正因为钱的“准神圣性”，犹太人对钱非常珍爱，尤其是现钞，宛如对生命的珍爱一般。而事实上也是如此，由于犹太人要四处逃亡，无法拥有房屋和土地，只能将财产随身携带，以便应付各种不测。而携带最方便的除了现钞、黄金以外，便是钻石，做钻石生意也是犹太人最喜欢的生意之一。当然，这和犹太人的 78:22 生意法则有很大关系。

今天，世界的黄金市场由伦敦金块市场操纵，伦敦金块市场的行情则由罗斯柴尔德家族所控制。除了假日、周六、周日外，世界五大黄金巨头每天都要聚在伦敦罗斯柴尔德公司的“黄金厅”内讨论黄金的价格，然后再通知全世界。

有趣的是，这五人小组的聚会纯属自发性的，但他们决定的黄金价基本上决定了世界的黄金行情，而这五个人全部是犹太人。

犹太笑话中蕴含的成功法则

在现代社会中，尽管许多人已认识到“金钱不是万能的，但没有钱是万万不能的”，但他们在赚钱时仍然是犹抱琵琶半遮面，显得羞羞答答，仿佛大姑娘出嫁一般。甚至有的人认为“金钱乃身外之物”,过于追求会染上铜臭,绝不能做金钱的奴隶,要么就彻底钻入“钱眼”中。其实,问题就出在这里,正是因为许多人没有对钱的观念产生正确认识，才被那些朋友或碍于情面不好意思拒绝的相识骗苦。不妨看看 2000 多年前的犹太谚语表达了什么样的情感：

“钱不是罪恶,也不是诅咒 钱会祝福人的。”

需要全本请访问 www.ertongbook.com

“钱会给予我们向神购买礼物的机会。”

“身体的所有部分都依靠心而生存,心则依赖钱包而生。”

犹太人的这些谚语中对钱则给予了很高的评价，不仅认为钱是人赖以生存的基础,而且认为钱会给人带来好运,并作为敬神的工具。这种情感曾和中世纪基督教认为的“钱是罪恶,甚至和钱打交道的人也是卑污的”大相径庭,当今社会的中国人究意接受哪一种观点？

犹太人的长期经商传统,使他们必须珍视钱,因为尽管钱在别人那里只是媒介和手段,但在犹太商人眼里,钱则是每次商业活动的最终争取目标，也是衡量其成败的标准。

犹太人的长期流散，也使他们必须珍视钱，因为每当形势紧张,他们重新逃亡时,钱是最便于携带的东西,也是保障他们生存的关键。

犹太人的宗教异端身份,也使他们必须珍视钱,因为钱没有气味没有色彩，是犹太人在同其他宗教教徒打交道时唯一不具异端色彩的东西。

犹太人逃亡者的身份,也使他们必须珍视钱,因为他们原来就是用钱才买下了在一个国家中的生存权利。犹大人缴纳的人头税和其他税种特别多,税额之重也是绝无仅有的:“犹太人若非自己在财政方面的实力,早就被消灭干净了。”

犹太人的四散分布,也使他们必须珍视钱,因为钱是他们彼此相互救援最方便的形式。

所以,钱对犹太人来说居于他们的生死之间的中心地位,具有“准神圣性质”钱本来就为应付那些不测事件的发生而准备的,钱的存在意味着他们有办法对付这些不测事件,反之,钱越多,发生这些事件的可能性就越小。所以，犹太人赚钱除为了养家糊口外，还是为了安全的保障！至今在犹太人家庭中还有一种习惯，留给子女的财产至少不低于自己曾继承的财产，这种心愿在犹太商人

家庭中更为强烈。

所有这一切表明，当其他民族还在憎恶钱时，犹太人已经完成了对钱的文化学而不是经济学的划时代的超越：钱成为一种独立的并凌驾于其他尺度之上的尺度。于是，人与人的交往越来越发生于市场氛围之中，这样就使人基本上变成了陌生人，其交往的媒介只有钱。那么，人们相互之间关心的也就是对方的购买力，或者干脆说就是兜里能掏出多少钱！这就使每个人的身价有了一个衡量的标准，有钱的人自然会身价百倍于囊中羞涩的人。自然经济条件下神的颐指气使自然就换成了市场经济中钱的颐指气使。于是，钱就代替了神，或者说钱就是神。这种观念为资本的积累和增殖起着重要的作用，犹太人自然就成了进军资本主义的先锋，成了操纵世界经济命脉的主要代表。

值得人们注意的是，犹太人在几千年的流亡和对钱的奋斗中，尽管几经血与火的洗礼却始终保持其坚忍不拔和乐观的本性，这种精神是超乎寻常的，是一种独特的犹太人的大将风度，也是犹太人之所以创造奇迹的重要原因之一。不妨看看他们的几则笑话和谚语：

“要逗天地发笑,先逗孤儿笑吧!”

“人不能哭着过完一生。”

“生物中只有人会笑,而越贤明的人越会笑。”

由此可以看出犹太人的乐观精神是世界一流的。

有这样一则犹太笑话：

谋杀父母的青年被逮捕后出庭受审。这位青年人以谁听了都会为之动心的哀伤语调向法官申诉说：

“法官大人，求求您大发慈悲，从轻判我的罪，因为我是个孤儿。”

艾斯克正在街上走着，突然冲过来一名男子朝他大喊：“麦雅，我要揍死你!”

然后不由分说把他痛打了一顿。

艾斯克从地上爬起来后哈哈大笑。

“麦雅,有什么好笑的,难道你疯了?”那名男子十分惊异地问。

艾斯克答道:

“我笑你是个傻瓜,因为我根本不是麦雅。”

3 岁的阳子和爸爸来到公园里玩,看见秋千坏了,于是她对爸爸说:

“爸爸,到商店里买个新千秋吧!”

“爸爸没有钱啊!”

“到商店里去买钱嘛!”

当然,犹太人的笑话中也一样含有哀伤。卓别林的喜剧充分反映出犹太人的特质,既具有深沉的人性关怀,亦不忘尖锐的文明批判。

但犹太人从来“不会因为悲伤而哭,而是因为笑才感觉快乐”。

其实,犹太人的坚强和韧性,就是由此种笑话带来的。

还有几则犹太笑话:

画家和女模特正在画室里聊天,忽然传来开启房门的声音。

“糟糕,是我太太来了,你赶快把衣服脱掉!”

有一位大财主觉得日子很无聊,就去找当地的一位聪明人开开心。

“聪明人,如果你能说一个令我满意的谎,我就给你一个银币。”

“什么?你刚刚不是说两个金币吗?”

一个黑暗的夜晚,二等兵尤恩在匆忙跑回军营时不慎撞倒一名迎面来的男子。黑暗中看到对方领章上佩带着五颗发亮的金星,他霎时吓得脸色刷白。

“你知道我是谁吗?”将军爬起来怒吼道。

“知道,您是艾森元帅。”

“应该把你关进监狱!”

“那么阁下认识我是谁吗?”尤恩惊慌失措地问。

“我怎么会认识你这种无名小卒!”将军愤怒地说。

“那就好!”于是尤恩趁着黑暗一溜烟跑掉了。

在美国的成功法则中，有肯定思考和否定思考两种说法。依据这种法则，经常带否定思考的人必然远离成功；相反地，经常保持肯定思考的人较容易获得成功。以犹太人为例，他们的笑话中充满积极性，未尝不是一种肯定思考的表现。而犹太人这种幽默而乐观的人生态度，对动辄就大发雷霆、遇事一筹莫展、不苟言笑的中国人来说，也未尝不是一种鞭策。

某天夜里，镇上发生火灾，人们在老镇长的指挥下拼命灭火。大火烧掉了十几栋房屋后终于熄灭了，人们这才如释重负地坐下来喘口气。

这时老镇长突然开口道：

“我们实在是太幸运了,一定是得到老天爷的保佑!”

“这是为什么呢?”

“如果没有这么亮的火光，在这样漆黑的夜里，我们怎么能进行灭火工作呢?”

犹太人为什么天生会做生意

犹太人以善挣钱会做生意而得名，同时因莎士比亚的无知而以讹传讹,他们被当作精明、贪婪、吝啬的文化形象而出现,成为人们讥笑和憎恶的对象。

马克思则这样为犹太人画像：“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。

钱是以色列的妒嫉之神；在它面前，一切神都退位。

期票是犹太人真正的神。

启蒙时期的大思想家孟德斯鸠则这样一言以蔽之：“记住，有钱的地方就有犹太人。”

犹太人之所以有追求发财致富的生意人的精神，将金钱变成自己的上帝，完全是客观环境的因素所使然。因为，他们通过掌握了金钱去解放自己，从而吻合了资本主义的本质，于是就变成了“职业”的生意人。但是，马克思认为：金钱给犹太人既带来了幸福和荣誉，也带来了灾难和耻辱。2000 多年来，这个民族的兴衰与荣辱，无不与金钱有关。因此，犹太人要想获得真正的解放，就必须放弃卑鄙的生意经，不再拿金钱当做自己的上帝。同样，只有整个社会都消除了犹太教的本质即生意经，消除自私自利的金钱意识，人类才能获得最终的解放。最后，马克思指出，犹太人的解放，也就是人类社会的解放。然而，马克思的论述非常久远而空洞，与当今社会大相径庭。经济基础决定一切，只有学会了做生意，经济才能发展，社会才能进步。于是犹太人的生意经无形之中对当今社会的发展起着巨大的借鉴作用。

综上所述，犹太人天生并不会做生意，完全是后天环境使其如此，如果不是国破家亡，犹太人的生意才能说不定会朝别的方面发展呢。但是，勿庸置疑的一点是，犹太教非常鼓励人们去学习，这就使几乎是全部的犹太人都酷爱学习、尊重知识；每个人都成为学识渊博的智者。高智商的人去学习做生意，自然就不同凡响了。相信中国的知识分子，迟早会抛开架子跻身商界，把那些光靠蛮干、闯劲、有关系和撞大运的暴发户统统挤出激烈竞争的商场，让他们重新去补习文化课。只有这样，经济才能高速发展。否则，畸形和高速发展只能是昙花一现。在这一点上，令笔者最担心的是，中国的知识分子最懦弱、最胆小、最缺乏闯劲，只喜欢站在岸上议论游泳，从不敢亲自去试一试。学究们，何必眼红脑体倒挂而空发

牢骚呢？只有向犹太人学习，通过赚钱的方式来自己救自己，从来就没有什么救世主！行动就是最好的证明，笨拙的马上开始比完美的以后再说更好！逝者如斯夫，时不我待！

那么犹太人眼里的商人形象是什么样子呢？他们认为，没有知识的商人不算真正的商人，既然你不是真正的商人，我就没必要和你做生意。他们最看不起没文化的商人，犹太商人全部学识渊博头脑灵敏。而在这一点上，我国的商人正好相反，他们大多不识点墨，而大部分知识分子则自命清高，不屑与商人为伍，看着那些暴发户骂娘。近年来，随着改革开放和社会的发展，中国人一下子觉醒了,出现了“十亿人民九亿倒,还有一亿在动脑”的局面。严格地说，这只是一种对金钱的盲目崇拜。至于商人应具备哪些素质，什么样的商人才能大有作为？大多数人所知甚少。

犹太商人就不同了。只要与他们呆在一块，特别是和犹太人共餐时,他们大多非常健谈、滔滔不绝、海阔天空,其渊博的知识会让人大为惊愕。

正因为拥有如此渊博的知识，他们才具有高智商的头脑，从而才在生意中永立不败之地，成为公认的“世界第一商人”。在犹太人眼里，知识和金钱是成正比的，只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。一个仅能从一个角度去观察事物的人，不但不配做商人，也不能算是一个完整的人。而犹太人做生意，也乐意与学识渊博的人达成业务。

一个做钻石生意的犹太商人曾问他的合作伙伴：“你知道大西洋底部有哪些鱼类吗？”听者乍一听问这个问题，可能都会感到莫名其妙。因为做钻石生意和大西洋底部的鱼类毫无关系，怎么问这样一个驴唇不对马嘴的问题呢？

但犹太人自有自己的思想：一个钻石商人需要的是一个精明的头脑，对方连大西洋有哪些鱼类都了如指掌，可见对钻石的业务

需要全本请访问 www.ertongbook.com

知识也同样相当熟悉，那么对巨细俱全的钻石种类的分析肯定也是全面周到，和这样的商人合作肯定能赚钱。

中国的问题是，有钱的人没知识，有知识的人没钱，这不能不说是一个有趣的问题。

犹太商人、阿拉伯商人和华侨商人

世界上的商人很多,有犹太商人、阿拉伯商人、华侨商人、日本商人、欧洲商人等等,其中犹太商人被公认为“世界第一商人”。阿拉伯商人和华侨商人难分伯仲，我们可以通过各自的特点来窥出一些成功生意经中的共性。

阿拉伯人历来就有经商的传统，其宗教创始人穆罕默德就是商贾出身,其圣城麦加曾是万商云集的圣地。几千年来,阿拉伯商人骑着毛驴开辟了一条条古商道,我国闻名于世的“丝绸之路”的开辟也和阿拉伯商人的贡献是分不开的。尤其是二战以后，阿拉伯商人迎来激动人心的“石油时代”,使其更加成为世界经济舞台上的生力军。卡西比、卡索吉、艾哈尼姆、库塔巴早已成为震惊世界的国际大亨。

阿拉伯人历来主张“商而优则仕”,因而他们为了获得更大的财富,往往弃商从政。这些商人从政后,表面是廉洁奉公,从来不要求一分钱的报酬，实际上却是赢得了金山银山。一位非常明白其中利害的某国王秘书说“:我们荣获的是声望,这是不可估量的财富，你们西方人无法理解赫赫声名对一个阿拉伯商人是何等重要!”这种商人从政的现象在阿拉伯世界中屡见不鲜,许多半官半商的世界大亨大多是入主政坛后的暴发户。

阿拉伯商法与犹太商法的区别之一是，犹太商法把妇女作为“第一商品”,而阿拉伯商法则将目标瞄准男子。因为在伊斯兰世界中,妇女总是蒙着面纱,妇女虽然也是一支巨大的消费力量,但

家庭的决定权却取决于男子，即所谓的“男性中介”。如何机智地向男人推销女性的消费品，是立足于阿拉伯世界的独特营销方式。

阿拉伯商法与犹太商法的区别之二是，犹太人大多从事于金融业并放高利贷，而在阿拉伯商界，从事于高利贷者被视为是违背真主旨意的不肖之徒。布哈里《圣训实录精化》讲述了这样一个故事：“夜里做梦时我看见两个人，他们把我带到一个神圣之地。我同他们一起走到一条血河边。血河当中站着一个人，在河岸上的一堆石头前站着另一个人。当河中人向前游去想要离开血河时，站在岸边的人即向他的嘴里投去一块石头。只要那人一打算离开，岸上的人就会用石头砸他。后来天仙告诉我，那个站在岸边的人,就是高利货者。”《古兰经》也同样认为放高利货者十恶不赦。

阿拉伯商法和犹太商法最大的共同点是，二者都将信誉当作生意之本，华侨商法对此也有同样态度。犹太人将守约当作和上帝履行合同，阿拉伯商人也同样奉行诚实和信誉。有句阿拉伯名言这样说：“你绝对不可能在一夜之间买来信誉，但你完全可能在一夜之间丧失它。”《古兰经》也说“:你们应当用足量的升斗,不要克扣，你们应当用公平的秤称货物……买卖时讲假话，兴隆原买卖定会毁掉。”从世界三大商人的共同点中可以看出，我国当今社会中那些动辄就违约或动辄就骗人的商人，最终绝不会大有作为。

华侨商人在世界上尤其是在东南亚和日本，占有举足轻重的地位,新加坡、泰国、印尼、马来西亚等国家和地区的经济几乎被侨商垄断。因此，国际舆论普遍预测,21 世纪将是华人的天下。

过去泰国国王以相当讽刺的口吻，称华侨是“亚洲的犹太人”，那么，他们有什么共同点呢？

最大的共同点之一是，无论是犹太商法还是华侨经商术，都是在惨遭迫害的逆境中炼就的，其经济巨擘都是靠白手起家发迹的。此外，由于悲惨的境遇，犹太商人和华侨商人都具有异乎寻常的忍耐力,表现在生意场上就是‘和气生财”。

华侨经商术和犹太生意经的区别之一是,犹太人是靠‘脑’赚钱,华侨靠‘脚’赚钱。因为犹太人的发迹大多是以经营黄金、钻石或从事于金融业和文化业,而华侨则不然,远赴海外,谋生的大多是民工和没文化的农民,他们发迹时主要是靠卖苦力,然后再滚雪球般地发展。“菜刀、剪刀和剃刀”俗称华侨赖以维生的三把刀,尤其是‘菜刀’使中国菜闻名于世界。犹太商人之所以认为犹太商法凌驾于华侨经商术之上,主要是因为中国人从事的第二商品“嘴巴”生意,而犹太人则从事第一商品‘女人’生意。

华侨经商术和犹太生意经的区别之二是,犹太商人在创业时主张边干边享受,而华侨则不然,他们大多是经过艰苦创业后勤俭持家发迹的。台湾女强人吴舜文、香港第一女富翁胡仙、世界船王包玉刚等,都是华侨中勤俭持家的代表,他们虽拥有万贯家私,却仍然过着清贫简朴的生活。此外犹太人主张钱是靠赚出来的,而不是靠克扣自己攒下来的,华侨商人却正好与此相反。

“不积小流,无以成江海。”赫赫有名的房地产巨头李嘉诚也是靠攒钱起家的。1950 年,李嘉诚用自己省吃俭用攒下来的钱,开设了一家小塑料厂,初始惨淡经营,几年内不亏不赚,后来才抓住机会逐渐发迹。另外还有一位“亚洲的洛克菲勒”印尼华人林绍良,也是靠经营花生油及其他日杂品起家的。他每天顶酷暑、冒风雨,四处奔波,终日劳累,为其日后发展奠定了一定的经济基础和积累了丰富的经验。其实,大部分华侨都是以此法逐渐发迹的,暴发户很少。

华侨经商术和犹太生意经的另一区别是,华侨商人大多以经营小商品起家,善于薄利多销,放长线钓大鱼,而犹太商人则是以 78:22 法去赚少数富人的钱,其经营的钻石、黄金都是贵重物品。众所周知,寿司是足以代表日本风味的食品,但由于寿司的价格昂贵,只有逢年过节,日本人才敢去一饱口福。旅日华侨江川金钟,为了赢得市场,大降价格,将每盒寿司卖到 20 日元,几乎赚很少利

润，使这种令日本人垂涎三尺的昂贵食品，一下子成了大众食品。这种明码标价、薄利多销、任顾客挑选的方法一下子轰动了日本，使江川金钟的分店如雨后春笋般在日本扩张到 200 多家,自己也同时成了华侨大佬。华侨商人的成功，靠的就是这种勤勤恳恳、脚踏实地“不以利小而不为”的勤勉态度而独树一帜,赢得自己的市场。

华侨经商术和犹太生意经的另一重要区别就是，犹太大亨敢于冒险，认为冒险是成功的一大重要因素，而华侨商人则不然，他们大多追求不欺诈、不冒进，稳中求胜、稳步发展。世界船王包玉刚，之所以能够顺利度过第一次石油危机并击败所有竞争对手，和他采取长期低租金的战略是分不开的。其时，包玉刚以比市价低得多的价格将自己的船长期包租给一家日本航运公司，乃至于许多人认为他是一个“大傻瓜”，然而包玉刚自有自己的深思远虑。当第一次石油危机到来，需船量锐减、运费暴跌之时，其他人的船不仅闲置而且还要支付高额的维修保养费，唯有包玉刚稳坐钓鱼台，照常收租，使航运界为之震动，不得不佩服这个初出茅庐的年轻人。

中国人不愿走极端、冒风险,提倡“中庸之道”,不为高利所动，以长期稳定应对，自有其独到之处，不亚于犹太商人的精明。

总之世界三大商人的经营秘诀各有其特点，要灵活运用，绝不能死搬教条。

二、精明是商人之本

赞美有钱人，不是赞美他本人而是赞美他的钱。

——犹太格言

犹太商人之所以成为“世界第一商人”,从客观上讲,是流亡迫使他们赚钱才能生存并使他们具有一种天然的商人基因；从主观上讲，则因为他们有一种心态，一种在钱上和其他商人迥然不同的心态。

犹太人热衷于赚钱，并把钱敬之如神，但与其他商人所不同的是，犹太人始终把赚钱看作一种正常的生存手段，根本不是葛朗台般的贪欲不止、爱财如命，更没有想赚钱又羞羞答答、畏畏缩缩。钱干干净净、平平常常，赚钱大大方方、堂堂正正。以这样的心态做生意，犹太商人就出奇地神闲气定、随意自如，也出奇地精明和有运气。

人生的目的就是为了“吃”

“人生的目的是什么?”尽管这个问题略显空洞和死板,但人们曾喋喋不休地争论了几千年，而且不同国度的人有不同的答案，不同时期的人也有不同的回答。那么，犹太人的人生目的是什么呢？

倘若以为他们的答案是“赚钱”,那就大错特错了。

他们的回答很干脆:“人生的目的就在于热情地享受生活。”这就是犹太人的人生观。

如果你继续问:“那么,人为什么而工作呢?”

他们会这样回答你：“你还不是为了随心所欲吃到美味可口的食物而工作呀！并不是为了工作而吃呀！”好一个犹太人，竟然把这抽象的话题归结到一个“吃”字上,这样,他们的人生目的不就仅仅是为了“吃”了吗？是的，犹太人活着的目的就是为了享受和“吃”。

倘若你以同样的问题向日本人提问，答案正好是相反的。日本人的人生目的就是工作，把工作当作人生最大的乐趣。在工作面前,人生的吃、喝、玩、乐都是次要的,他们的吃是为了工作去吃，

而不是为了吃去工作。日本人这种勤勉的人生观与他们安逸的生活环境，勤劳的民族特征有很大关系。他们的稳定生活，使得他们不必为‘吃’而发愁,他们的工作主要是为了充实生活。

我国有句俗话：“民以食为天”，一语道破了犹太人的人生观。2000 多年的流离失所，使他们对前途很感迷茫不安。也许今天还活着，但明天也许就惨遭迫害，明天是未来的事，何不在今天就好好享受一下生活呢？享受的第一手段就是吃，只有吃好了才能维持人的正常活动，也只有吃好了才能踏踏实实地工作。仔细想来，这种人生观虽然俗气，但比那种虚无飘渺的人生观更实用，它自有自己的合理性。

正因为犹太人以“吃”为目的，所以犹太人把穿着华贵的晚礼服，在最高档次的餐厅享用最奢侈的美味佳肴看作是最高的享乐。因此，犹太人对朋友最崇高之友谊的表现方式就是豪华宴会的款待。地点不论是家里还是餐厅，晚宴被视为犹太人对人之最高待遇。豪华的晚餐，既是犹太人的享受，也是犹太人金钱支配的象征、炫耀自己富有的象征。

犹太人有着 2000 多年受迫害、受凌辱、受摧残的历史,在他们的内心深处，始终怀有犹太教中上帝选民的自豪感。他们的誓言是，有朝一日让所有的异教徒都跪倒在他们的脚下。为此，犹太人以被基督教视为同业而不去干的金融业和商业作自己的武器。当今世界，犹太人已经以其雄厚的资本凌驾于异教之上。而对于犹太人来讲，炫耀他们财富的最好机会莫过于豪华丰盛的晚餐。

犹太人尽情地享用晚餐，晚餐的时间足足要花上两个小时。不能在三五分钟之内就草草了事，这就是他们最大的幸福。犹太人为争取到这种幸福，无论采用哪种手段，都必须赚到钱，没有钱怎么能吃到这样丰盛豪华的晚餐呢？赚到了钱，既达到了人生目的，也显示了富有，何乐而不为？那些甘心过穷日子而不奋斗的人，让人最讨厌了。

需要全本请访问 www.ertongbook.com