

刘莉娟◎编著

101个犹太人

生存智慧



犹太人的处世之道
犹太人的致富宝典



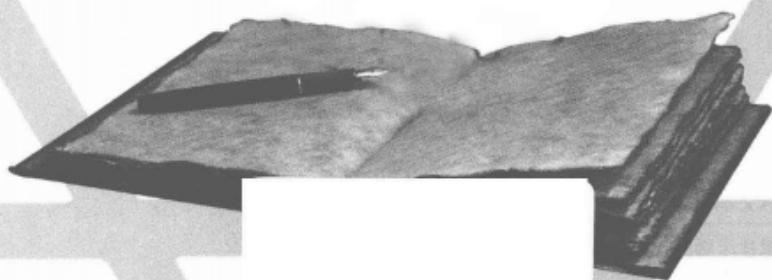
NLIC2970907140



中国纺织出版社

犹太人 101^个生存智慧

刘莉娟◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

社会各界都活跃着大批优秀的犹太人，他们勤劳勇敢、积极奋进，在经商、处世、教育等方面充满着智慧。本书通过 101 则精彩的故事和案例，对犹太人的生存智慧进行了全面深入的分析，为读者开阔视野、拓展能力、驰骋商海提供了全新的指导。

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人 101 个生存智慧/刘莉娟编著. —北京：中国纺织出版社，2013. 7

ISBN 978 - 7 - 5064 - 9792 - 3

I. ①犹… II. ①刘… III. ①犹太人—人生哲学—通俗读物 IV. ①B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 106020 号

策划编辑：顾文卓 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码：100124

邮购电话：010—67004461 传真：010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@ c-textilep. com

三河市华丰印刷厂印刷 各地新华书店经销

2013 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710 × 1000 1/16 印张：12

字数：125 千字 定价：26.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前 言

洛克菲勒、基辛格、弗洛伊德、马克思、毕加索、普利策、卡夫卡、爱因斯坦……这些传奇人物背后有一个共同点——他们都是犹太人。

至今，无论是在商界、政界、学术界还是艺术界都活跃着大批优秀的犹太人，这对于一个仅占全球总人口数 0.2% 的民族来说，实在是高得惊人的比例。更何况这个古老的民族从一开始就饱受颠沛流离、奴役迫害之苦，在近代更遭遇了纳粹惨无人道的灭绝式杀戮，可这些磨难都挡不住这个坚忍不拔的民族前进的脚步。

犹太人的历史是一部民族复兴史，同时也是一部天才创造史。似乎，在犹太民族悠久深厚的血缘中存在着某种神秘的宿命与祝福，使他们成为置身于社会却不会被埋没的优秀人群。

曾经，出于人类对未知事物的恐惧，人们抗拒、排斥、丑化这个优秀而神秘的民族，人们把犹太人的商业头脑诋毁为贪婪与吝啬，把他们的锐意创新诽谤为巫蛊妖术，把他们的处世有方污蔑为阴谋诡计……

真理从不怕蒙尘，犹太人是“贪婪”的，但这种贪婪是他们对知识与智慧的贪婪；犹太人是吝啬的，但他们把教育看成是头等大事，不肯让子孙后代遗失掉一丝一毫的智慧财富。

幸而如此，我们才能在今天了解犹太人在不断走向优秀、创造奇迹的过程中大量耐人寻味的智慧故事。这些是人类宝贵的财富，学习和研究它们，一定会对我们的人生有所启迪。

有一句犹太谚语是这样说的：“我们唯一的财富就是智慧。当别人说 1 加 1 等于 2 的时候，你应该想到大于 2。”这便是典型的“犹太式思维方式”，因为他们总会想得更广、更远、更深，到达别人无法到达的领域，

成就人生的伟业。

本书通过 101 则精彩的故事与案例，用简练的语言对犹太人在经商、管理、处世、做人、教育等方面的智慧进行了全面而深入的阐释，并在每一个小节前面配以流传千年的犹太格言警句，能够使读者开阔视野、增加知识、拓展能力。

如果你还在为经营不善而愁眉不展，如果你还在为人际关系而黯然神伤，如果你还在为孩子“不乖”而忧心忡忡……那么请翻开本书，细细品味它吧。通过阅读本书，你的这些烦恼定会烟消云散，你的人生之途也会因此变得更加宽阔平坦。

刘莉娟
2013 年 5 月

目 录

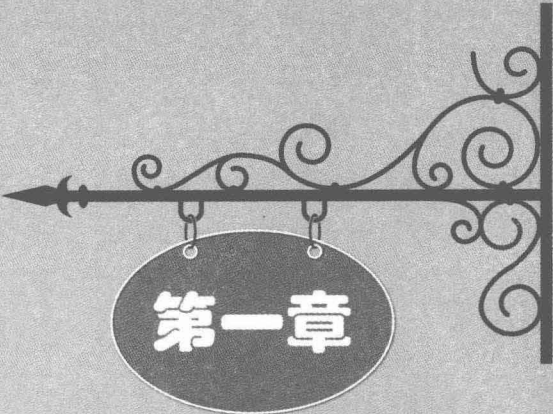
第一章 犹太人的经商智慧	1
1. 金钱是上帝派到人间的特使	3
2. 善用信息并转化为财富	4
3. 不放弃任何一个赚取一美元的机会	5
4. 女人是赚钱的“第一商品”	7
第二章 犹太人的投资智慧	9
5. 抓住生活赐予你的每一个投资机会	11
6. 不要把鸡蛋放在同一个篮子里	12
7. 复利是致富增值的重要途径	14
8. 练就一双与众不同的“财眼”	15
9. 冲动投资无异于自酿苦酒	16
10. 不要把仅有的一块金子放进自家的钱罐	18
11. 和幸运女神保持适当的距离	19
第三章 犹太人的理财智慧	21
12. 做种子的小麦不可食用	23
13. 为一分钱与别人讨价还价	24
14. 不可忽视低成本的威力	25
15. 钱是在流动中赚出来的	26
16. 爱惜钱，它才会乖乖地跑进你的口袋	28
17. 理财的五条黄金法则	29

第四章 犹太人的借力智慧	31
18. 利用名人也是借力造势的一种策略	33
19. 致富要会借树开花，虚实结合	34
20. 强于“借资源”，善搭“顺风车”	35
21. 聪明人会用银行的钱	36
22. 借助他人的头脑来创造利润	37
第五章 犹太人的冒险智慧	39
23. 只要值得，敢用血本去下赌注	41
24. 要想成功就要敢于与风险“亲密接触”	42
25. 敢于冒险才能开辟出另一番天地	43
26. 冒险与成功往往结伴而行	45
27. 一旦看准机会就大胆行动	46
第六章 犹太人的管理智慧	49
28. “懒惰”的员工并非不是好员工	51
29. 录用诚实的人	52
30. 柔性管理调动员工的干劲	53
31. 靠智力而非体力致富	54
第七章 犹太人的创新智慧	57
32. 开锁不能总用钥匙	59
33. 让年轻的人先发言	60
34. 创新就是不要走被踩烂的成功之路	62
35. 垃圾里面有黄金	63
36. 善于变废为宝	64
37. 从新的角度找到突破口	65

第八章 犹太人的营销智慧	67
38. 环环相扣，步步为营	69
39. 让产品显得稀有，逼迫顾客下狠心	70
40. 附送赠品，让顾客真真切切地感受到实惠	71
41. 赔本赚吆喝，吃小亏赚大便宜	72
42. 透析消费心理，找到真正的顾客	74
43. 买一送一，买卖双赢	75
第九章 犹太人的时间管理智慧	77
44. 即使是风，我也要嗅一嗅它的味道	79
45. 抢先一步发大财	80
46. 切勿盗窃时间	81
47. 克服拖延，不把今天的事情留到明天	82
48. 果断出击是商人取胜的天规	84
第十章 犹太人的谈判智慧	87
49. 与其迷一次路，不如问十次路	89
50. 用逆向思维思考问题	90
51. 巧用眼神，争取主动	91
第十一章 犹太人的社交智慧	93
52. 朋友是世间最珍贵的财富	95
53. 帮助别人就是在帮助自己	96
54. 主动反省才能拥有更多的朋友	97
55. 打动别人的最好方式是真诚	98
56. 把敌人变成朋友受益终生	100
57. 富人扎堆的地方往往蕴涵着无尽的“金矿”	101

第十二章 犹太人的处世智慧	103
58. 教育孩子学会择友	105
59. 入乡随俗，绝不从周围人的习惯中游离出来	106
60. 爱邻人，就像爱自己那样	107
61. 团结互助，共渡难关	109
第十三章 犹太人的生存智慧	111
62. 积极进取，敢于向厄运挑战	113
63. 眼泪播种，欢呼收割	114
64. 人生最愉快的事情是为生活忙碌	115
65. 在逆境中寻找商机	117
66. 从小就播下奋斗的种子	118
67. 执著才能成功	120
第十四章 犹太人的学习智慧	123
68. 学校在，民族在	125
69. 知识是唯一可以打开财富之门的金钥匙	126
70. 学习是一生的课题	127
71. 把书印在大脑里	129
72. 商人也要学识渊博	130
73. 把女儿嫁给学者	131
第十五章 犹太人的教育智慧	133
74. 自己的事情自己做，永远不为孩子代劳	135
75. 给孩子一个勇敢的理由	136
76. 等待机会不如搜索机会	137
77. 给孩子安装一个怀疑的头脑	139
78. 告诉孩子看问题的角度不止一个	140

79. 天底下没有免费的午餐	141
80. 让孩子自己寻找答案	142
第十六章 犹太人的道德智慧	145
81. 以游戏心态从容赚钱	147
82. 不说出商品的优点也是不诚实的表现	148
83. 契约是与神的约定	149
84. 宁可赔钱，也不违约	151
85. 不要向别人要求自己也不愿做的事情	152
86. 十诫里的商业伦理	153
87. 口碑才是销售的灵魂	155
第十七章 犹太人的自律智慧	157
88. 嫉妒是心灵上的毒瘤	159
89. 疑心是魔鬼	160
90. 莫让舌头操纵了你的心	161
91. 冲动是商人的大忌	162
92. 商场不是谈感情的地方	164
93. 在私下能够约束自己才是真正的神圣	165
94. 富人都有富的习惯	167
第十八章 犹太人的生活智慧	169
95. 生活有节制才快乐	171
96. 懂得花钱，懂得享受生活	172
97. 安息日的智慧	174
98. 美食是人生最大的享受	175
99. 不要做一张紧绷的弓	177
100. 花钱比赚钱更重要	178
101. 人生的意义在于追求幸福	180



第一章

犹太人的经商智慧

1. 金钱是上帝派到人间的特使

金钱给人间以光明，金钱给众生以温暖。金钱让说坏话的人舌头发直，金钱让举起屠刀的人呆立发愣，金钱给神购买了礼物，敲开神那禁闭的门。

——《塔木德》

不论古代还是现代，金钱在社会中的作用是不可以低估的。犹太人这样说：“富亲戚是近亲戚，穷亲戚是远亲戚。”《塔木德》这样描述：金钱是上帝派来人间的特使，它代替上帝给人们带来幸运和福祉。

犹太人的历史一再地验证了这个事实。当他们没有金钱的时候，就处于社会的底层，人们都看不起他们，说他们是“犹太鬼”，他们走到哪里都会受到凌辱和压迫。的确，金钱不但能给犹太人生存的机会，而且能为犹太人争得权力和地位，让犹太人真正地能够站立起来，重新获得世人对他们的尊敬。

第二次世界大战后，在驻日本的联合国某司令部里，犹太士兵总是无端地受到多方的歧视，根本没有尊严可谈。犹太士兵只要走过，白人士兵必然要满怀憎恨而轻蔑地骂一声“犹太鬼”，任何人都可以随便地挖苦犹太士兵一番，而犹太士兵虽然恼火却无可奈何。

有个叫威尔逊的犹太人，由于他的军衔低，因此更是受尽了白人士兵和高级军官们的歧视。大家都看不起他，背地里经常议论他，他也饱尝了人们对他的各种侮辱。但是他拥有犹太人智慧的头脑。一开始他口袋里也没有钱，他就省吃俭用，积攒一小笔钱，然后他就把这笔钱借贷出去。在白人士兵里花钱大手大脚的现象很普遍，他们总是等不到发薪水的时候，就囊中羞涩了。他们看到威尔逊有钱，就迫不及待地向他借。

威尔逊就借钱给他们，同时还要求他们在一个月内还清，且附带高额的利息，但是那些士兵们早就管不了那么多了。威尔逊收到这些利息之后总是继续攒起来再借贷给那些士兵们。对于没有钱可还的人，威尔逊就让



他们把他们自己的一些值钱的东西做抵押然后再高价卖出去。这样，过了不久，威尔逊就过上了富裕的生活。他还买了两辆车和一幢别墅，他变成了士兵里面的“大款”。这些待遇即使是高级军官也未必可以享受得到。那些经常过山穷水尽、灰头土脸日子的白人士兵，对威尔逊趾高气扬的样子再也没有了。他们对威尔逊惊美不已。

威尔逊用自己的富有为自己赢得了尊严。

金钱不仅仅可以购买尊严，还可以购买你所能想象得到的很多东西，这些东西都和金钱有关系。有了金钱，你就拥有了大家仰慕的生活方式，有了大家对你的赞叹和羡慕；你还有了发言的权利，“富有的愚人的话人们会洗耳恭听，而贫穷的智者的箴言却没有人去听”。在今天，金钱已经是成功的标志和人生价值的重要衡量标准，在一些人的眼里甚至已经成为唯一的衡量标准。

2. 善用信息并转化为财富

信息是有价的。

——《财箴》

商业舞台越大，商情就越重要。一向以世界为舞台的犹太商人对信息的理解和重视自然甚于常人。

人类社会从事信息产业的第一人是犹太人，世界最早的通讯社也是犹太人创办的。

希伯来语中的“语言”一词，包含着“产品”“经营活动”和“信息”三个意思。犹太人敏感于信息，也许是在不知不觉中受到这一词汇的暗示。

在这方面，素有“犹太经商之道代表”之美称的罗斯柴尔德家族，就是一个很好的例子。

罗斯柴尔德家族信息网遍布西欧各国。这种分布使这个家族较易于获得情报信息，也使各种信息具有了特别重大的价值：在一地已经过时的了的消息，在另一地可能还有巨大的商业价值。为此，罗斯柴尔德家族特地组织了一个专为其家族服务的信息快速传递网，在交通和通信尚没有像今天这般便利快捷的时代，这个快件传递网还着实发挥过一阵子作用。有一次，罗斯柴尔德为了获取信息，平生亲临火线，并当了一回快件传递员。

19世纪初，拿破仑军队和欧洲联军苦苦作战，战局变化不定，谁胜谁负，一时难以判断。后来，联军统帅英国惠灵顿将军在比利时发起了新的攻势，因为一开始打得非常糟糕。为此，欧洲证券市场上的英国股票疲软得很。

这时，在伦敦的纳坦·罗斯柴尔德为了了解战局的走向，专程渡过英吉利海峡，来到法国打听战况。当战争发生逆转，法军已成败局之时，纳坦·罗斯柴尔德就在滑铁卢战地上。纳坦得知这个确切消息，马上动身，赶在政府急件传递员之前几个小时，回到伦敦。罗斯柴尔德家族靠信息的便利占了先机。他们动用了大笔资金，乘英国股票尚未上涨之际，大批吃进。短短几小时后，政府公布消息股价直线上升，转眼之间罗斯柴尔德就发了一笔大财。

可见，信息是有价的。在犹太人看来从信息里赚钱首先要从信息里发现商机，赶在别人之前抓住信息，你就比别人先抓住了商机，就抢先抓住了财富。

3. 不放弃任何一个赚取一美元的机会

倘若可以多赚一美元，只要有这种机会，我就绝对不放弃。

——犹太格言

老子曾说过：“合抱之木，生于毫末。九层之台，起于垒土。”这句话



的意思是，任何事情的成功都是由小而大逐渐积累的。积累财富也如用土筑台一样，需要许许多多的小钱作铺垫，方能成为大富翁。犹太人向来就是这么做的。

有这样一个故事：

两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。他们发现地上有一枚硬币，英国青年看也不看就走了过去，犹太青年却激动地将它捡起来。英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：一枚硬币也捡，真没出息！犹太青年望着远去的英国青年心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！两个人同时走进一家公司。公司很小，工作很累，工资也低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人在街上相遇。犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。英国青年对此迷惑不解，说：“你这么没出息的人怎么能这么快发了？”

犹太青年说：“因为我没有像你那样绅士般地从一枚硬币上迈过去。你连一枚硬币都不要，怎么会发大财呢？”

也许这个英国青年并非不要钱，可他眼睛盯着的是大钱而不是小钱，所以他的钱总在明天。但是，没有小钱就不会有大钱，你不懂得从小钱积累起，那么财富就永远不会降临到你的头上。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”，这是中国圣贤的明训。上例中两个人在面对一枚硬币的取舍时，英国人以他的绅士作风选择了藐视，最终一无所获；而精明的犹太人不放过任何一个积累财富的机会，终于成为大富翁。犹太人告诉我们金钱也跟人一样，你尊重它们，它们就不会亏待你；你忽略它们，它们就会从你的身边溜走。在人生的旅途中，不要忽视任何一次机会，也不要轻视任何一分钱。说不定哪一天正是那一次机会、那一分钱使你步入辉煌。

4. 女人是赚钱的“第一商品”

挣钱的是男人，用男人的钱养家的是女人。

——《财箴》

犹太商法认为：要想赚钱，就必须瞄准女人。因为，男人赚钱，女人花钱——男人的兴趣根本不放在保管与使用金钱上，而是放在赚钱上；保管与使用都是女人的事。现实生活确实如此，不光是购买钻石、珠宝、金银、服饰等是女性的事，家庭日用品也大多由女性操持。因此，“女人”的生意是“第一商品”，这成为犹太人的一大公理。如果生意人，首先瞄准“女人”，生意一定会财源滚滚。反之，如果经商者瞄准“男人”，生意一般不容易成功。

关于做女人生意，犹太人中流传着许多谚语：

“从男人身上赚钱，其难度要比以女人为对象大 10 倍。”

“钱是男人挣的，开销权却在女人手里。”

“让女人掏腰包的机会远比让男人掏腰包的机会多。”

“做女人的盯梢者，打动女人的心，我们的生意才容易成功。”

犹太商人这样说了，也这样做着。

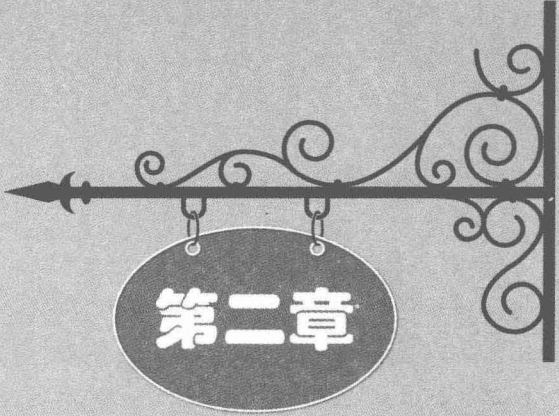
世界最有名的高级百货公司“梅西”公司从一个小商店开始起步，经过 30 多年发展，成为世界一流的庞大企业。创办这家公司的犹太人施特劳斯结束打工生涯当上自己的老板，就是因为发现顾客中女性居多，即使男女结伴购物，购买的决定权仍然在女性手中。

于是施特劳斯的女性用品专营店开业了。一开始，他经营的是时装、手袋和化妆品。几年之后，增加了钻石和金银首饰等业务。他在纽约的梅西百货公司共有 6 层展销铺面，其中女性用品占了 4 层，展示综合商品的另外两层中也有不少商品是专为女性摆设的。“我盯住了一大群女人，”施特劳斯后来感慨地说，“我的店员全部盯上了她们。”



犹太人就是这么厉害，他们在那些富丽堂皇的高级商店里，专门经营那些昂贵的钻石、豪华的礼服、价格不菲的项链、戒指、香水、手提包……这些无一不是专为女性顾客准备的。犹太商人就是瞄准了这个市场，获得了比别人更多的赢利。

对犹太人来说，盯牢女人，赚女人的钱是一条不折不扣的资金法则。用他们的话来说，“盯牢女人”，夺取女人所持有的金钱，就等于赚取了男人工作所赚的钱。被赋予这种意义的“女人”不仅是赚钱的商品，而且是赚钱的“第一商品”。



第二章

犹太人的投资智慧

5. 抓住生活赐予你的每一个投资机会

抓住生活赐予你的每个机会，你就是智者。

——《财箴》

生活中有很多人，当面临投资良机时，他们却退缩了。因为他们的内心充满恐惧，一开始就害怕风险。出于这种消极情绪，他们决定不投资，或者是把不该卖的卖掉，把不该买的买回来，投资行为完全依赖于乐观的猜测或悲观的预感。如果他们有一点点犹太人的投资知识和投资经验，并且做好准备的话，这些问题都能迎刃而解。

洛克菲勒就非常擅长把握良好的投资机会，但是在投资方面，他有着自己独到的见解。“打先锋的赚不到钱。”洛克菲勒一贯坚持着这个信条。

洛克菲勒做中间商时一直把这句话当座右铭。洛克菲勒和弗拉格勒一道买进的盐，成了投机市场上的抢手货，盐的生意给他们带来了财富，这时公司已发展为附带经营牧草、苜蓿种子的大公司了。善于把握投资的一个个良好时机，让洛克菲勒已独揽了公司的经营大权。

“我们赚了这么多钱，拿来投资原油吧，怎么样？”他跟合伙人克拉克商量道。

“想投资暴跌的泰塔斯维原油？你简直疯了，约翰。”克拉克不以为然。

“据说尹利镇到泰塔斯维计划修筑铁路，一旦完工，我们就能用铁路经过尹利运到克利夫兰……”

尽管洛克菲勒磨破了嘴皮，克拉克仍旧是无动于衷。

于是洛克菲勒开始单独行动，他拿出 4000 美元，和安德鲁斯一起发展炼油事业，成立了一家新公司，他独家包揽了石油的精炼和销售过程，这真是比“卡特尔”还要“卡特尔”的方式！1865 年，洛克菲勒-安德鲁斯公司共缴纳税金 3.18 万美元。克利夫兰的大小炼油厂共有 50 多家，



洛克菲勒-安德鲁斯公司规模最大，它仅雇用了 37 人，1865 年销售总额却达 120 万美元之巨。

洛克菲勒用他的耐心去等待机会，当机会来临时，他又毫不犹豫地迅速抓住它，从而取得巨大的成功。

在犹太人看来，成功投资的另一个基本原则是无论市场行情上涨还是下跌，都应该随时准备获利。实际上，最好的投资者在市场萧条时反倒能赚更多的钱，这是因为行情下跌的速度比上涨的速度快。正如投资高手所言，“牛市缓缓来临，而熊市却瞬间光顾”，如果你无法对市场的每一种情况进行把握，作为投资者，而不是投资本身，你就是在冒险了。

机会就在你面前。大多数人看不见这种机会，只是因为他们忙着寻找金钱和安定，所以，他们得到的也就有限。当你看到一个机会时，你已经学会了发现机遇，这个时候你要做的就是勇敢地抓住机遇，创造财富。

6. 不要把鸡蛋放在同一个篮子里

不要在一条嫩枝上挂两块招牌。

——《财箴》

犹太人有一种投资理念叫分散投资标的，就是增加投资的种类。分散投资的基本原理就是在风险与报酬间做一适度的取舍。比如有一项投资组合包含了 10 种股票，每种股票的期望报酬率介于 10% ~ 20% 之间。若投资者愿意承受较大的风险时，那么，你可以将所有资金投入报酬率为 20% 的股票上，此时他获取 20% 报酬率的概率是很低的。但如果他分散投资，他将以较大的概率获取 15% 的报酬率，如此便达到了降低风险的效果。这和将鸡蛋分散放在不同的篮子里一样，即使一个篮子打翻了，还可保有其

余的鸡蛋，讲的是同一个道理。

众所周知，传媒大亨默多克一直关注于文字传播，对于报纸、杂志情有独钟，但是从1980年开始，默多克就把注意力集中在了图像而不是文字上，因为他已经敏锐地感觉到过去的投资方向过于单一了。

1985年，他买下了威廉·福克斯的20世纪福克斯电影公司。当时公司附属的福克斯电视台还只是个名不见经传的小型独立电视台。可一年以后，默多克就将它改造成结构合理的电视网，变成了一座可开采的宝藏。不久，他又购买了即将破产的英国天空电视台，用他的魔力使之起死回生。

默多克认为：在信息社会中，世界范围的卫星电视将来会获得丰厚的利润，必要时他会很快地把报纸卖掉。比如，1993年，为了进军中国市场，默多克资金紧张，他果断地卖掉了《南华早报》，毅然买下了卫星电视网，同时发行了5000万新股。结果在股票上市8个月后，上涨的股市完全弥补了默多克的资金短缺。这件事非常清楚地表明了默多克把经营重点从报纸转向电视和电子媒体的决心。

2001年6月，为了适应中国香港政府关于有线电视特许权的新政策，他使自己在香港有线电视有限公司的股份从48%提高到100%。在随后发表的声明中他说：“我们很高兴能成为全部所有者，这是一个重要的保证，它将保证我们在香港进一步大规模投资，要知道中国香港是我们经营的大本营之一。”

诚如其言，这三笔交易实际上构成了“默多克新闻帝国”的三大支柱。至今，全世界有2.5亿家庭在通过卫星收看默多克帝国传送的节目。

可以说，在分散投资、多元经营方面，默多克绝对是个成功的典范。但是，在实际投资当中，犹太人也认识到，并不是投资种类越多越好。

据统计，在投资组合里，投资标的增加一种，风险就减少一些，但随着标的增多，付出的精力和销售佣金等方面均相应增加，其降低风险的能力也越来越低。所以，进行投资组合要把握一个“量”的问题。



7. 复利是致富增值的重要途径

投资就像按照食谱烤面包一样简单。想要致富，只要照计划、食谱或公式做就行了。

——犹太格言

复利的概念很简单，也很容易理解。但是，各种投资理念当中，最容易被别人看轻的也是复利，复利是一种计算利息的方法。按照这种方法，利息除了会根据本金计算外，新得到的利息同样可以生息，因此俗称利滚利或利叠利。复利计算的特点是，把上期末的本利作为下一期的本金，在计算时每一期本金的数额是不同的。

在犹太人看来合理的投资将会使你的金钱快速增长。

曾有一位农夫在他的儿子出生之后，拿了 10 美元给经营贷款业务的钱庄老板，要求老板替他放款，直到他儿子 20 岁为止。老板答应每四年给他二成五的利息。农夫要求说，因为这笔钱是准备存给他儿子用的，因此利息全都归到本金里面。

当这个男孩 20 岁时，农夫向钱庄老板索回这笔钱。老板解释道，由于这笔钱是以复利计，因此原先的 10 美元现在变成了 31 美元。

农夫非常高兴，而由于他儿子还用不到这笔钱，因此农夫继续将钱放在钱庄。到了他儿子 45 岁时，农夫过世了，钱庄老板结算这笔钱给农夫的儿子，共得 167 美元。

以次算来，这笔钱 45 年间靠利息增加了将近 7 倍！

动用每一分钱，不停生出利息，帮你带来收入，使财富源源不断流入你的口袋。

当然，富人的出发点是一本万利。同样是开面馆，富人们会想，一家面馆承载的资本只有 2 万元，如果有一亿资金，岂不是要开 5000 家面馆？要一个一个管理好，大老板得操多少心，累白多少根头发呀？还不如投资

宾馆。一个宾馆就足以消化全部的资本，哪怕收益率只有 20%，一年下来也有 2000 万元利润啊。

商业是不断增值的过程，在这场复利增长的战役中，投资就像长征，勇气毅力缺一不可。否则，你就有可能被饿死或被敌人的追兵射杀在征途中。投资一年就必须收回本金的人与十年收不回本金都感到无所谓的投资相比，谁的投资成功可能性更大一些呢？毫无疑问，拥有富余时间的投资者能充分享受时间效用，创造出更多的价值。复利也是最能体现时间就是金钱这一真理的商品。

8. 练就一双与众不同的“财眼”

独特的眼光比知识更重要。

——犹太格言

犹太商人认为，投资，除了有一定的经济基础和理财工具外，更重要的是看你有没有一双与别人不同的“财眼”。不同的视角和眼光会发现不同的机会，你有了一双与别人不一样的理财“财眼”，你就会发现别人看不到的机会。

犹太巨富吉威特有一种近似天才的远见。当一件事尚未来临，他便能预见它将在何时发生。这个先见之明，可以说是他事业成功的关键。自从 1930 年以来，吉威特对每 10 年来临一次的时代新浪潮，都能十分准确地把握。而且把它联系在自己的事业上，使自己走向成功的彼岸。

20 世纪 30 年代：经济危机的年代，大多数的土木建筑业者都无事可做，吉威特却预见公共投资不久将复苏，于是尽力去做事前的准备。

20 世纪 40 年代：吉威特预见有关防御方面的工程，尤其是空军基地的建筑将增多。



20 世纪 50 年代：吉威特又预见高速公路以及导弹基地建筑时代将来临。

20 世纪 60 年代：吉威特进一步预见都市交通网将有大的发展。

如此这般，吉威特每次都把因时代潮流而带来建设需要，在事先就把握住了。他的这种先见之明，奠定了今日吉威特王国的基础。

现实生活中，虽然每个人都渴望拥有这种“特异功能”，但真正会用眼睛招财的人并不多，要不，就不会有人“关门大吉”了。那么，如何才能拥有一双与别人不一样的理财“眼睛”呢？这双“眼睛”到底是什么样的呢？

投资者要加深自己对投资领域的了解，选择适合自己的投资范围，对其专门研究，以找到投资的关键点。或者说投资那些让生命升值的产品如艺术品，可能在收藏的时候价值昂贵，但是对于收藏家来说这个艺术品是要保值的。因此在选择投资领域的时候，要确定这是一只绩优股。

另外你还可以投资一些健康、快乐的领域，如投资一些社会慈善活动，投资到一些朋友身上，多交一些朋友，这说不定都是你未来财富积聚的帮助者呢。

“财眼”如同人的第三只眼，只不过很少有人真正去发现和使用。思维是行动的先导，要想睁开自己的“财眼”，先要为大脑“充电”，把强烈的致富意识当做开启“财眼”潜能的金钥匙。

9. 冲动投资无异于自酿苦酒

本金有安全保障的投资才是第一流的投资原则。为求高利润而丧失本金的投资事业，是愚蠢的冒险。

——《羊皮卷》

犹太人对投资人做过这样的分析，一个能够制胜的合格的投资人必须

要具有以下几个方面的素质。

(1) 自信心。自信心使投资人按照自己既定的交易战略和自己的思考进行交易，而不是轻易地被表面现象、小道消息所迷惑。缺乏自信心的投资人往往盲目跟风，按照别人而不是自己的判断进行交易。在投资造成的所有损失中，最严重的莫过于丧失对自己能力的信心。

(2) 理性。投资人要有理性，要有对市场及投资活动的客观态度。投资人的投资活动应受理智，而不是个人愿望和感情控制。缺乏理智的人，过分感情化和情绪化的人往往难以在投资中获得成功。

(3) 耐心。投资决策是否正确需要时间来证实，投资人不可急于求成，不能急功近利。市场波动具有一定的时间性，对市场趋势的判断是否正确也需要经过一段时间的观察，市场信号是否可靠也需要时间来证实。因此，对投资人而言，耐心是一种必不可少的素质。耐心与捕捉时机、果断决策并不矛盾。在经过观察和分析确认某一市场信号的可靠性和某一投资决策的正确性之后，投资人应果断地采取行动，捕捉获利的可能性并将其转化为现实。

(4) 自制力。缺乏自制力的投资人在投资活动中往往表现出焦虑、紧张与冲动，从而在市场压力与利润的诱惑下作出不符合投资战略的决策。缺乏自制力的投资人往往会违背投资计划进行交易，并出现过度交易等危险行为。

(5) 严谨作风。严谨的作风使投资人的投资活动有条不紊。严谨的作风可以使投资人避免犯一些不该犯的错误，如发出错误指令、忘记某件重要事项等。在存在巨大风险的市场上，一个操作失误可能造成致命的损失。因此，严肃认真的工作态度、严谨的工作作风是投资人必备的基本特点。

犹太人认为，穷人在投资时往往不具有以上几个方面的素质，他们通过道听途说的信息得知哪项投资能赚钱，往往不去实地考察，轻易就将钱财投入其中，结果往往和他们梦想的大相径庭，损失钱财。



10. 不要把仅有的一块金子放进自家的钱罐

放在自家的钱罐里，一块金子永远只是一块金子。

——《财箴》

犹太人世代都在经商，因为他们知道只有经商才能赚取更多的利润，才能彻底地改变自己贫穷的命运。一代代犹太人从事经商，赚取了让世人瞩目的财富。

犹太巨富比尔·萨尔诺夫小时候生活在纽约的贫民窟里。他有6个兄弟姐妹，全家只依靠父亲做一个小职员所得的微薄收入来维持，所以生活极为拮据，他们只有把钱省了又省，才可以勉强度日。

比尔·萨尔诺夫15岁那年，他的父亲把他叫到身边，对他说：“我攒了一辈子也没有给你们攒下什么，我希望你能去经商，这样我们才有希望改变贫穷的命运，这也是我们犹太人的传统。”

比尔听了父亲的忠告，于是去经商。3年之后，他就改变了全家的贫穷状况。5年之后，他们全家搬离了贫民区。7年之后，他们竟然在寸土寸金的纽约买下了一套房子。

当一个人接受了人生给他的剧本角色——穷人或富人之后，他们总是要找出一些逻辑关系来使自己表现得更加自然：因为我生在这个贫困的家庭里，所以我是穷人，这是应该的。或者说我生在这个富裕之家，因此我命中注定是个富人。殊不知，正是这一错误的逻辑理论，使他们一辈子无法超越自己，战胜自己。

在当今社会，从事体力劳动等简单的劳作并不是最重要的，这个社会更多关注的是能产生社会价值和经济效益的智慧和主意。事实上，世界上大多数人是穷的，但穷是可以改变的，要想改变穷的状况，需要了解富人与穷人之间的区别：不是简单的钱和资产的悬殊，而是观念、思维方式和性格上的不同。穷人思想封闭，害怕风险；富人思想开放，比较勇敢。人

人都想赚钱，但赚钱方式不同。穷人的钱放在银行里，而富人的钱放在投资和保险公司的账户上。穷人的钱在为政府和富人工作，富人是用自己的钱和穷人放在银行里的钱为他们工作。

当然，人生的每一个角色从来不是固定的，穷人可以变富，但是改变贫穷的状态，先要改变自己贫穷的思维方式，像富人一样思考。是玫瑰总会开放，是金子总会闪光，只要你肯努力，你一定能改变自己的人生。

11. 和幸运女神保持适当的距离

只要你贪婪，别人就有可乘之机。

——犹太格言

犹太人认为贪婪是一个不可忽视的恶毒之果，人们眷恋财富，对好运不肯放手，常会做更大的赔本买卖。但是若要懂得见好就收，才能有个好的收获。商场投资亦如此。

一个沿街流浪的乞丐每天总在想，假如我手头要有 1000 元就好了。一天，这个乞丐无意中发现了一只很可爱的流浪小狗，乞丐发现四周没人，便把狗抱回了他的住处拴了起来。

这只狗的主人是本市有名的大富翁。这位富翁丢狗后十分着急，因为这是一只纯正的名犬。他以各种形式发出寻狗启事：拾到者请速还，即付酬金 2 万元。

第二天，乞丐沿街行乞时，看到这则启事，便迫不及待地抱着小狗准备去领那 2 万元酬金，可当他匆匆忙忙地抱着狗路过贴启事处时，发现启事上的酬金已变成了 3 万元。原来，大富翁寻不着狗，把酬金提高到了 3 万元。

乞丐几乎不相信自己的眼睛，脚步停了下来，想了想又转身将狗抱回

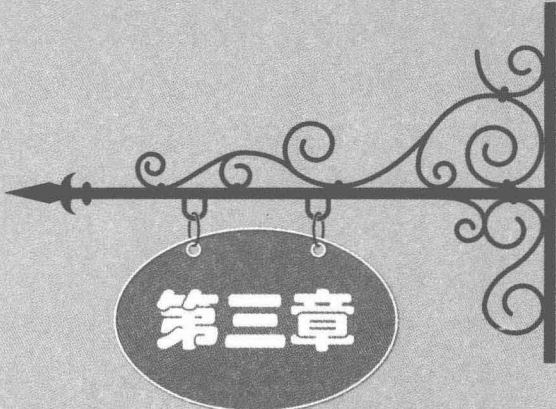


重新拴了起来。第三天，酬金果然又涨了，第四天，第五天，直到第七天，酬金涨到了让市民都感到惊讶的数字时，乞丐才想起跑回去抱狗，小狗却死了。最终，乞丐还是乞丐。

如果乞丐不是因为贪心的话，他可能早就获得了一大笔钱，不必再像以前那样风餐露宿，但他偏偏还想要更多的钱，结果狗死掉了，只能落得“竹篮打水一场空”的下场。没有一个白手起家的成功人士会把堆积财富当成首要目标。真正令人陶醉的是累积财富的游戏。

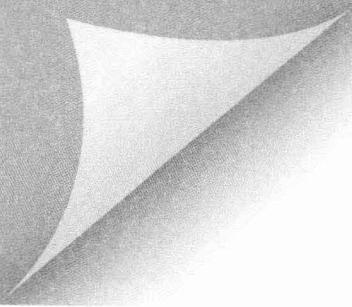
金钱的诱惑常常与手头拥有的数目直接成正比：你拥有越多，你想要的也越多；每 1 元钱的增量价值，似乎与实际价值成反比例：你拥有越多，你需要越多。

犹太人认为知道适可而止，从而有个好收场，这才是一种大智慧。见好就收、功成身退是一招因时而变、出奇制胜的妙法，也是深合事理、退中求进的处世哲学。对于只知冒进、急功近利者，“止”的运用就尤显珍贵。综观无数失败者的症结，他们并不是不聪明，却不知适可而止。别让幸运女神一直背着你，以免不知道什么时候被她所抛弃，也别让幸运女神忽视你，适时地靠近她。不近不离，才是明智之举。



第三章

犹太人的理财智慧



12. 做种子的小麦不可食用

可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用。

——《财箴》

《财箴》上有这样一句名言：“可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用。”犹太人对这句话的理解非常深刻。

他们认为，把小麦借给佃户做种子之用，至少还有归还的可能；把做种子的小麦磨成粉，做成面包果腹，就是纯粹的消费行为，吃完以后只好再去借，借麦者这样就会陷入越来越穷的境地，而出借者的利益也会受到损害，这种账就极可能成为死账。

在《伊索寓言》中有一则《下金蛋的鸡》的小故事：

有一个贫困的农户，家里养了几只鸡。有一天，一只鸡居然下了一个金蛋，农户喜不自禁。从此之后，农户隔几天都会捡到一个金蛋，一连续了几个星期。

这一天，农户又来鸡窝捡鸡蛋的时候，发现没有金蛋。他心中就有些着急，于是他就在心中琢磨：与其几天捡一个金蛋，还不如一下子将金蛋取光，这样他立马就会发大财的。

财迷心窍的他越想越美，于是就拿了一把刀，杀了那只下金蛋的鸡，可是他却失望地发现，鸡肚子空空如也，根本就没有他想要的金蛋。于是他懊悔不已。

本想一下子发大财，没料到自己因为心急竟然将自己细水长流的赚钱之本给毁掉了。

对“可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用”还应有如下的诠释：

消费借贷、生产借贷都可能因资本的流通不畅而出现无法回收借贷物。正因为这样，商人们（包括对国家经济秩序负有管理责任的领导者）



就有考虑好资本的运作，使从商者和消费者都拥有可供顺利运作的资本。

犹太人认为，从商者充分考虑好顺利回收资本（贷款或货款）的环境和条件，考虑好如何制订合理的价格，考虑好如何提供合乎消费者要求的商品和令消费者满意的服务，这是使经济活动中贷款或货款顺利支付的基础。

种子是用来交换金秋的，种子是不可食用的，这句话，是一点也不会错的。

13. 为一分钱与别人讨价还价

省一分钱就是赚一分钱。

——犹太格言

俗话说：“万丈高楼平地起。”你不要认为为了一分钱与别人讨价还价是一件丑事，也不要认为小商小贩没什么出息。金钱需要一分一厘地积攒，而人生经验也需要一点一滴地积累。在你成为富翁的那一天，你就会明白：积累财富也是一种理财的表现，在我们消费的过程中，就不能把硬币不当钱，我们要学会节约每一分钱，像犹太富翁一样，做一个理财高手。但是也要明白，攒钱并不是为了积攒而积攒。

犹太商人史威特曾经穷困潦倒过。有一次他的车抛锚了，为了节约拖车的费用，他硬是冒着大雪，踏着泥泞和积雪，把车推到 1 千米以外的修理厂。有人对他这种行为不理解，而他的想法是，省点本钱，然后积攒下来。不过，他积攒钱不是为了积攒而积攒，而是利用积攒下来的钱赚大钱。所以他能省就省，甚至从牙缝里省钱。

有一年，不少地区旱涝灾害很严重，受灾区急需物资。史威特看到这是一个赚钱的机会，就用几年来省下的钱造了一艘小型拖船，做起了物资给养生意，转眼之间就发了一笔财，净赚了 100 万美元。

没多久，以色列的陆路交通发展迅速，汽车从 4000 辆一下子增加到了 8000 辆，各种车辆在路上川流不息。史特威瞅准这个机会，开办了汽车修理厂。生意一开始就很兴隆，后来越做越大，员工由 30 人增加到 100 人。并在此基础上，开办了一家机械制造厂。

10 年间，史威特从无到有，不断寻找新的赚钱途径，最终把握住了机遇，成为了一代富豪。在欧洲、北美洲、亚洲等国家和地区都有他的分公司和代理公司，他拥有资产上百亿美元，是世界知名的人士。

几乎所有的财富，不管是大是小，它的真正起点就是养成储蓄的习惯。如果你没有钱，而且也尚未养成储蓄的习惯，那么，你永远无法使自己获得赚钱的机会。

当然积累财富不是为了积累而积累。犹太人认为，世界上唯一可以成为富翁的方法就是用钱去赚钱，否则只有给人打工，用自己的体力，在生活的路上苦苦挣扎。犹太人能拥有那么多财富，那是因为他们会赚钱。而且没有钱的也敢借钱赚钱，赚了钱之后继续赚大钱，从来没有听说哪个犹太人将钱攒起来养老、防病什么的，这种与我们截然不同的思维方式，也是犹太人善于理财、能够赚钱的秘诀之一。

14. 不可忽视低成本的威力

花 1 美元，就要发挥 1 美元 100% 的功效。要把支出降到最低点。

——犹太格言

做企业的目的就是获得利润，获得利润的根本所在就是能生产出大众喜欢的商品，要么质量优良，品牌极好，要么就是便宜，否则就没有市场。要生存，就不得不降低成本，在竞争中获得生存的机会。

在犹太人的经商理念中，关心成本和利润最直接的体现就是他们强烈



的数字意识和丰富的数字知识，并且把数字准确地运用到生活中。不论是在日常生活中，还是在经商的时候，他们都可以把数字玩弄于股掌之间。犹太人的皮包里一直会有一个计算器，他们对数字有着绝对的自信。

洛克菲勒是美国的石油大王，他拥有的财富无人可比，但他深深懂得成本的重要性。洛克菲勒经常到公司的几个单位查看，有时他会突然出现在年轻簿记员面前，熟练地翻阅他们经营的分类账，指出浪费的问题。又如在视察美孚的一个包装出口工厂后，他确定用 39 滴焊料封 5 加仑油罐（而不是原先的 40 滴）的标准规格，也是很著名的事例。

正是洛克菲勒的这种始终如一的注意节约，美孚公司才取得了辉煌的成就。节约使成本降低，既增加了利润，也提高了企业的竞争力。美国钢铁大王卡内基曾说过：“密切注意成本，你就不用担心利润。”在他的一生中，从未为利润担心过，因为他最注重的就是节约成本，省却每一笔不必要的开支。卡内基在商海中纵横一生，他从来没有忘记节约，一辈子坚持最低成本原则。

从某种意义上来说，一个成功的商人，眼光小一点，要比眼光大一点更重要。这句话的意思就是，几乎在每一家商业公司都要不断地对付一直上涨的费用，增加生产的情况下，他必须全心全意地去注意即使是最细枝末节的地方，也不放弃为他自己或他工作的公司降低费用的着眼点。他会采用一切方法去减少开支，努力去增加产量及销售量，从而获得利润。

15. 钱是在流动中赚出来的

钱，只有进入流通，才能发挥它的作用。

——《财箴》

犹太人认为，金钱是在流动中赚到的。做生意总得要有本钱，但本钱

总是有限的，连世界首富也只不过拥有百亿美元。但一个企业，哪怕是一般企业，一年也可做几十亿美元，如果是大企业，一年要做几百亿美元的生意，而企业本身的资本，只不过几亿或几十亿美元。他们靠的是资金的不断滚动周转，把营业额做大。

犹太人普利策就是一个善于在金钱的流动中赚钱的高手。

普利策出生于匈牙利，17岁时到美国谋生。刚开始，他在美国军队服役，退伍后经过反复观察和考虑后，他决定从报业着手开始创业。

为了从实践中摸索经验，他到圣路易斯的一家报社，向该老板求一份记者工作。开始老板对他不屑一顾，拒绝了他的请求。但经过普利策反复自我介绍和请求，老板勉强答应留下他当记者，但有个条件，半薪试用一年后再商定去留。

普利策为了实现自己的目标全身心地投入工作之中。他勤于采访，认真学习了了解报馆的各环节工作，晚间不断地学习写作及法律知识。他写的文章和报道不但生动、真实，而且法律性强，吸引了广大读者。面对普利策创造的巨大利润，老板高兴地吸收他为正式员工，第二年还提升他为编辑。普利策也开始有点积蓄。

通过几年的工作，普利策对报社的运营情况了如指掌。于是他用自己的积蓄买下一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸——《圣路易斯邮报快讯报》。

普利策自办报纸后，资本严重不足，但他很快就渡过了难关。19世纪末，美国经济开始迅速发展，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资作广告。普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成以经济信息为主的报纸，加强广告部，承接多种多样的广告。就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版发行报纸。他的报纸发行量越多广告也越多，他的资金进入良性循环。即使在最初几年，他每年的利润也超过15万美元。没过几年，他成为美国报业的巨头。

普利策初时身无分文，靠打工挣得半薪，然后以节衣缩食省下极有限



的钱，一刻不闲置地将钱滚动起来，发挥更大作用，是一位做无本生意而成功的典型。

在当今经济飞速发展、竞争激烈的经济形势下，钱应该用来扩大投资，使钱变成“活”钱，来获得更高的利益。这些钱完全可以用来购置房产铺面，以增加自己的固定资产，到十年以后回头再看，会感到比存银行要增很多利，你才会明白“活”钱的威力。

16. 爱惜钱，它才会乖乖地跑进你的口袋

对钱财必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边。你越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。

——《塔木德》

在犹太民族中，有很多人从事商业活动，他们凭借着自己的智慧以及对市场的灵活把握赚取了很多的财富。但是犹太人对物品的斤斤计较和对金钱分分毫毫的计算也是出了名的。当然我们可以想象：一个商人，如果不懂得精打细算，不爱惜钱财，又怎么会盈利呢？

在犹太人的致富经《塔木德》上说：“对钱财必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边，你越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。”麦卡锡是一个亿万富翁，有难以计数的金钱，他可以买到一切可以用金钱买到的东西，一支雪茄对于他来说简直微不足道。对于掉到地上的雪茄，他完全可以不用理睬，或是从烟盒里再取出一支，但麦卡锡却给了我们第三种答案。

悉尼奥运会上曾经举办过一个以“世界传媒和奥运报道”为主题的新闻发布会，在座的有世界各地传媒大亨和记者数百人。

就在新闻发布会进行之中，人们发现坐在前排的美国传媒巨头 NBC 公

司副总裁麦卡锡突然蹲下身子，钻到桌子底下，他好像在寻找什么。大家目瞪口呆，不知道这位大亨为什么会在大庭广众之下做出这样有损自己形象的事情。

不一会儿，他从桌下钻出来，扬扬手中的雪茄说：“对不起，我的雪茄掉到桌子底下了。因为我的母亲告诉我，应该爱护自己的每一分钱。”

《塔木德》说：“金钱容易引发意外。任何人对待金钱都要谨慎，否则就要损失金钱。先要学会看管少数金钱，然后才可以管理更多金钱。这是最聪明的提防金钱损失的办法。”

17. 理财的五条黄金法则

理财是致富的前奏，你不事先理财就永远不会富有。

——《财箴》

理财，是与我们日常生活密切相关的。毫不夸张地说，理财是每个人一辈子的事，不论政治社会是动荡或安定，不论货币政策是松是紧，不论经济是繁荣还是萧条，也不论个人际遇是顺利还是挫折，只要你生活在世上，便要有起码的经济能力，起码的衣食住行，就得要学会理财。而正确的理财观念和行为，是妥善运用钱财，在现有钱财的基础上赚取最大的财富，过最好的生活，这是理财的目的。

在长期的经商生涯中，犹太商人充分研究了自己民族的致富之道后，发现了理财的五个基本法则，这些法则可以帮助你合理地理财，利于你增加自己的财富。

第一，支出永远不要超过收入。在花钱方面，一定要量力而行。

第二，必须具备理财意识。比如：我如何在更短的时间内创造出更多的价值？有什么方法可以降低成本并提升品质？有什么新的技术可使公司



竞争力提升？

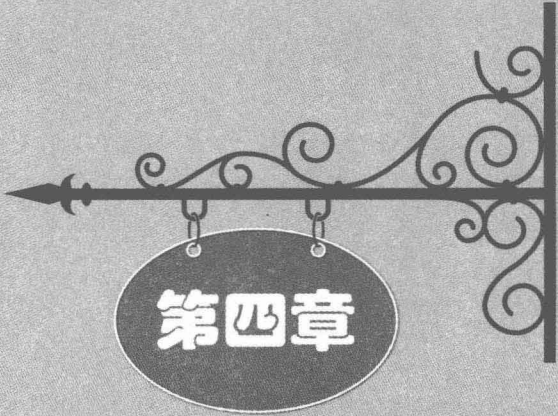
第三，保护你的财富。随着社会的发展，经济案件的增多，许多人在有钱之后反而失去安全感，甚至于比没有钱时更没有安全感，只因为他们知道现在比任何时刻都有可能被别人控诉。你是否把保护财产列入考虑范围呢？若是你目前还没有考虑，此刻就应开始跟专家多商量些，并且多跟那些专家学习，就如同你人生中其他的学习一样。

第四，增加你的财富，多方投资。要想加快致富的速度，就要把过去赚得的利润再投资——而不是花掉。要做到这一点，就是支出不要超过收入，并且多方投资，把赚得的钱再拿出来投资，以求得“利滚利”，这样所赚得的钱往往能以倍数增长。

第五，懂得享受财富。当你致富之后，不要舍不得去享受快乐，大部分人只知道拼命赚钱，等攒到一定的财富时才去享受，不过除非你能够把提升价值、赚取财富跟快乐联系在一起，否则就无法长久地做下去。

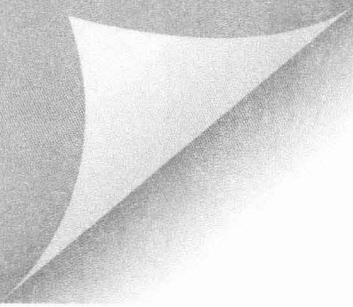
因此，我们必须改变自己的理财观念，既然每日生活与金钱脱不了关系，就应正视其实际的价值，学会像犹太人那样理财。当然，过分看重金钱亦会扭曲个人的价值观，成为金钱的奴隶，所以要诚实面对自己，明白自己对金钱究竟持何种看法？所得是否与生活不成比例？金钱问题是否已成为自己“生活中不可避免之痛”？

总之，不要因为钱少、时间少等原因而忽视理财，要知道小钱就像零碎的时间一样，懂得充分运用，时间一长，其效果自然惊人。最关键的问题是要有一个清醒而又正确的认识，树立一个坚强的理财信念和必胜的信心。



第四章

犹太人的借力智慧



18. 利用名人也是借力造势的一种策略

没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。

——《塔木德》

犹太人信奉这样一句话：“没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。”记住千万不要让自己的现况阻碍了发展，放胆去“借”，放胆去用，你就可以轻而易举地取得成功。

在做生意过程中，利用“名人效应”来打响商品品牌的现象已是屡见不鲜，这也证明了借助名人效应的确是一种行之有效的推销方法。然而名人只是一棵大树，自己的智慧才是花朵，只有将二者巧妙地结合，才能相映生辉，形成夺目之势。犹太人就很擅长借用名人效应来赚钱。

一位犹太出版商有一批滞销书，当他苦于不能出手时，一个主意冒了出来——给总统送一本，并三番五次去征求意见。忙于政务的总统哪有时间与他纠缠，便随口而出：“这本书不错。”于是出版商便大做广告：“现有总统喜爱的书出售。”于是这些书就销售一空。

时间不长，这个出版商又有卖不出去的书，他便又送了一本给总统。总统鉴于上次经验，想奚落他，就说：“这本书糟糕透了。”出版商闻之，灵机一动，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”有不少人出于好奇争相抢购，书又销售一空。

第三次，出版商将书送给总统，总统接受了前两次教训，便不予回答而将书弃之一旁。出版商却大做广告：“有总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被一抢而空，总统哭笑不得，商人大发其财。

名人效应是一种非常有利用价值的社会效应，名人是人们心目中的偶像，他们是人们生活中接触比较多、比较熟悉的群体。名人效应就是因为名人本身的影响力，而这种影响力有着一呼百应的作用。

利用名人，是借力造势的一种策略。如果我们办事的时候能够多一点这样的思维，我们的事业必定能够出现一番新的局面。



19. 致富要会借树开花，虚实结合

如果你有一块钱，却不能做成 10 元甚至 100 元的生意，你永远成不了真正的企业家。

——犹太格言

俗话说：只有傻瓜才拿自己的钱去发财。现实生活中，商人真正拿自己的钱去赚钱的并不多，他们往往是从各方面去筹措资金以实现赚钱的目的。犹太人认为，要玩转金钱，就要会顺从局势的变化，因势利导，借树开花，虚实结合，使其向对自己有利的方向发展，才能捕捉最佳战机，以求一举成功。犹太人洛维格就是采用借树生花的方式不断积累财富的。

洛维格年轻时曾一度贫困，他当过一段时间的推销员，也从事过其他的很多职业。后来他凭着自信与毅力，担任了一家灯饰公司商场的副经理，并在灯饰经营方面积累了不少经验，洛维格决定自立门户。

刚开始创业，困难自然不少，最大的“拦路虎”是资金不足，为此洛维格动了不少脑筋。1998 年他承包了一个大型超市的巨型灯饰店，接手时这家店已经亏损。但洛维格不怕，利用承包经营的优势，他不必自己再去寻找铺位，购置设备、产品，只需出一些活动资金，比起自己开店，需要的本钱要少得多。他自己有经营灯饰的经验，在工作的时候也积累了一些客户方面的资源。借助这家巨型灯饰店已经拥有的市场和优势，他努力经营，不到一年，这家灯饰店就“开花”了，还净赚了好几万。

借树开花中的“树”一般指那些借来张势的东西，它应有一个高大的形状，不但可以使花有所依托，还可以花枝招展，形成一定的气势。树上所开之花可以是真花，也可以是假花，可以实开，也可以虚开，也可以虚实结合。

在竞争对手强大我方弱小的形势下，为了创造和等待战机，防止被对手吞并，便借别人的力量来虚张声势，示强于敌。这包含两个方面：一是借局布势，借别人现成的局面，布成有利于自己的新阵势。“布势”之所

以要“借局”，主要是自己的力量暂时还比较弱小，无力独自形成一种所需要的强大声势。二是求之于势，就是要依靠有利的形势来取胜。做任何事情都离不开客观环境，如果客观环境所提供的条件不利，我们便应因势利导，使其向有利的方面发展以求一举成功。

20. 强于“借资源”，善搭“顺风车”

景气或者不景气是相对的，对有眼光的人来说，赚钱的机会永远存在。

——犹太格言

犹太人认为，一个成功之人必然是一个善于借力之人，而善于借外力的人总是能成功借别人的力量、金钱、智慧、名望甚至社会关系，用以扩充自己的大脑，延伸自己的手脚，提高赚钱能力。正所谓借他人之光照亮自己的“钱”程，这就是犹太人经商的秘诀之一。荷兰的犹太商人卢斯福就是这样的一个人。

荷兰的犹太人卢斯福，他从55岁开始创业，经过10多年的努力，就拥有了52亿美元的家产，曾被列入荷兰富豪榜第96位。他的成功也是充分利用了有利于自己的条件。

卢斯福年轻时就很喜欢机动车，对车的结构和零配件了如指掌，所以他想做机动车发动机的生意。但他知道发动机市场被国家级的两大品牌所垄断，要与这两大品牌直接竞争，无异于鸡蛋碰石头。于是，卢斯福采取了“背靠这两棵大树好乘凉”的策略。

卢斯福选好其中一个厂家，将发动机配件买过来，自己仿效装配，组装之后再卖出去，配件的成本是1400元，而装配成成品的卖价就高达1998元。因为零部件出自名门，产品质量是有保证的。这样卢斯福的“产品”供不应求。



后来，该厂家察觉到了市场情况，就不再卖零配件给卢斯福。卢斯福便采取对策——不定期、不定地方地进行购买。同时自己努力设计替代品。半年之后，等到厂家醒悟过来，卢斯福设计的发动机已经研制出来了。因为吸收了原厂家产品的优点、改进了其性能，所以比原厂家的产品更受欢迎。卢斯福就是靠这种产品，成为世界级的富豪。

这就是犹太人。借用资源是犹太商人的拿手好戏，只要他们动脑筋，总能够成功。当然，在借用别人“钱袋子”的时候，必须要有明确的指标，将赚回来的钱除去基本开支外，其余的都放回生产线上。社会上最普遍的筹集他人资金以发展事业的机构是银行和保险公司。如果有雄心在商业上干出一番成就，必须借用别人的资源。固守个人风格，只会困在“自己”的圈子里，永远难以成就令人震惊的大手笔。

21. 聪明人会用银行的钱

愚蠢的人总是向亲人提出要求，而聪明的人总是向银行提出要求。

——犹太格言

犹太人有一句经商名言：“如果你有一块钱，却不能做成 10 元甚至 100 元的生意，你永远成不了真正的企业家。”也就是说，生意场上的成功，靠的是巧妙借用他人的金钱来干一番自己的事业。

对于商人来说，银行是朋友。银行的主要业务是放款，通过把钱借出去，从而赚取利息。银行借出的越多，其获利就越大。

当然，借用银行的钱也不是那么容易的，对于白手创业的人来说，要在短时间内在银行或私人投资者心目中树立较好的信用，自然也不是一件容易的事情。为此，有些人巧用妙策，大获成功。

白手起家的犹太富豪阿克森，原是一位律师。有一天，他突发奇想，

觉得借用银行的钱可以赚大钱。他很快找到一家银行的借贷部经理，说要借一笔钱修缮律师事务所。由于他在银行里人头熟、关系广，因此当他走出银行大门的时候，手里已经有了1万美元的支票。

阿克森一走出这家银行，紧接着又进了另一家银行，在那里，他存进了刚才借到手的1万美元。这一切总共才花费了1个小时。看看天色还早，阿克森又走进了两家银行，重复了刚才发生的那一幕。这两笔共2万美元的借款利息，用他的存款利息充顶，大体上也差不了多少。过了几个月之后，阿克森就把存款取出来还债。此后，阿克森在更多的银行玩弄这种短期借贷和提前还债的把戏，而且数额越来越大。不到一年光景，阿克森的银行信用已经“十足可靠”，凭他的一张签条，就能借到10万美元以上，他用贷来的钱买下了费城一家濒临倒闭的公司。几年之后，阿克森成了费城一家出版公司的大老板，拥有15亿美元的资产。

实际上，按照金融规定，这是一种所谓的“双名合同”。在这种政策下，阿克森轻松地树立了自己的信用并借到了钱。

犹太人常说：宁愿欺骗上帝也不可欺骗银行家。犹太人认为，当商人最困难的时候，银行家是朋友、是救世主，但如果你欺骗了银行家，他就是债主、你的死神。所以要获得贷款，树立起自己的信用形象是最好的方法。

22. 借助他人的头脑来创造利润

犹太人认为，所谓成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙运用他人的智慧和金钱来创造一番事业。

——犹太格言

犹太人有一个生意成功的方程式：生意的成功 = 他人的头脑 + 他人的金钱。这个方程式的意思是这样的：如果希望在商场上成功，就应该巧妙



地运用他人的智慧和金钱以创造利润。

美国前国务卿基辛格，在他处理白宫内的事务时，就是一位典型的善于借用别人力量和智慧的能手。

基辛格有一个惯例，凡是下级呈报来的工作方案或议案，他先不看，压上几天后，把提出方案或议案的人叫来，问他：“这是你最成熟的方案（议案）吗？”对方思考一下，一般不敢肯定是最成熟的，只好答说：“也许还有不足之处。”基辛格就会叫他拿回去再思考，并修改得完善些。

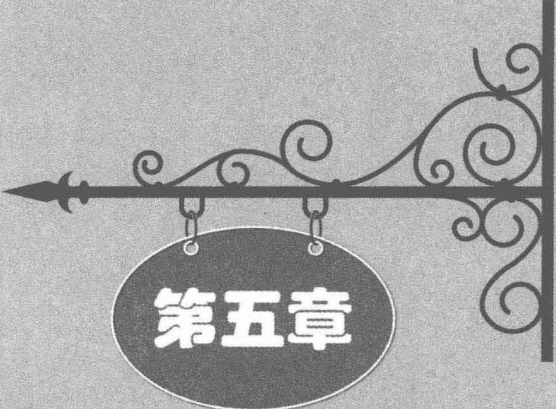
过了一段时间后，提案者再次送来修改过的方案（议案），此时基辛格把它看完了，然后问对方：“这是你最好的方案吗？还有没有比这方案更好的办法？”这使提案者又陷入更深层次的思考，把方案拿回去再研究。

就是这样反复让别人深入思考研究，用尽最佳的智慧，达到自己所需要的目的。这就是基辛格的一手高招，也反映出犹太人一种成功的诀窍。

在犹太人看来，所谓成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙运用他人的智慧和金钱来创造一番事业。

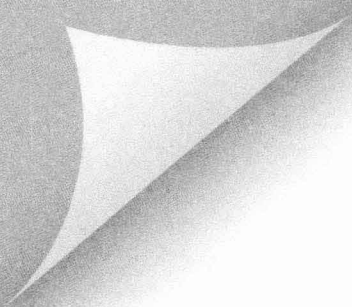
因此你应该趁早培养一种借用别人智慧的习惯，你可以与若干不同行业的朋友保持联系，把他们组成一个不具形式的智囊团。你也可以针对自己的需要，参加各种演讲座谈，而最方便的莫过于读书，书是人类智慧的结晶，这些结晶本来就是要送给读者的，借用这种智慧，是一种很明智的选择。而借用别人的智慧来做事，不仅可以把事情做得又快又好，还可以使你避免主观武断。

当然，犹太人巧借他人之智也告诉我们，如果你想聪明，那就要和聪明人在一起，这样你才会更加睿智；如果你想优秀，那就要和优秀的人在一起，这样你才会出类拔萃。学最好的别人，做最好的自己；借人之智，成就自己。

A decorative black metal bracket with a spearhead at the end, featuring ornate scrollwork. A dark oval sign hangs from the bracket.

第五章

犹太人的冒险智慧

A white, curled corner of a page, suggesting the book continues.

23. 只要值得，敢用血本去下赌注

商业从来不是平静的港口，那些不敢冒险，不善冒险的人，就是上天给了他们成为富翁的机会，他们也不敢接受，这是他们缺乏商业素质的表现。

——犹太格言

只有敢于冒险的人，才会赢得人生的辉煌。并且，那种面临风险、审慎而行的人生体验练就了我们过人的胆识，这更是宝贵的精神财富。犹太人无疑是这种财富的拥有者：他们凭着过人的胆识，抱着乐观从容的风险意识，知难而进，逆流而上，赢得了出人意料的成功。这种身临逆境，勇于冒险的进取精神是成就“世界第一商人”的又一重要因素。

1921年的俄国，经历了内战与灾荒，急需救援物资，特别是粮食。哈默本来可以拿着听诊器，坐在清洁的医院里，不愁吃穿安稳地度过一生。

但是在哈默眼里，似乎那些未被人们认识的地方，正是值得自己去冒险、去大干一番事业的战场。最后，他作出了一般人认为是发了疯的抉择，去往苏联。当时，苏联被内战、外国军事干涉和封锁弄得经济萧条，人民生活十分困难，霍乱、伤寒、斑疹等传染病和饥荒严重地威胁着人们的生命。那时到苏联经商、投资办企业，被称做是“到月球去探险”。

哈默心里当然也知道这一点，但是他认为，风险大，利润必然也大。哈默认为，目前被灾荒困扰着的苏联最急需的是粮食。他又想到这时的美国粮食大丰收，价格早已惨跌到每蒲式耳1美元。而苏联这里有的是美国需要的、可以交换粮食的白金、毛皮、绿宝石。如果双方能够交换，岂不两全其美？后来哈默得知苏联需要大约100万蒲式耳的小麦才能使乌拉尔山区的饥民度过灾荒。哈默立刻向苏联官员建议，从美国运来粮食换取苏联的货物。双方很快达成协议。

就这样，哈默成了第一个在苏联经营企业的美国人。此后，列宁给了



他更大的特权，让他负责苏联对美贸易的代理，哈默成为美国橡胶公司、福特汽车公司、艾利斯－查尔斯机械设备公司等 30 几家公司在苏联的总代表。生意越做越大，他的收益也越来越多。他存在莫斯科银行里的卢布数额惊人。

这次冒险使哈默尝到了巨大的甜头。于是，“只要值得，不惜血本也要冒险”，成了哈默做生意的最大特色。

哈默成功的事实告诉我们：风险和利润的大小是成正比的，巨大的风险能带来巨大的效益。与其不尝试就失败，不如尝试了再失败，不战而败如同运动员在竞赛时弃权一样，是一种极端怯懦的行为。所以，要想在波涛汹涌的商海中自由遨游，非得有冒险的勇气不可。

24. 要想成功就要敢于与风险“亲密接触”

财富就是风险的尾巴。

——《财箴》

犹太人认为，要想成功，就要有“与风险亲密接触”的勇气。不冒风险，则与成功永远无缘。而商战的法则是风险越大，赚钱越多。当机会来临时，不敢冒险的人，永远是平庸之人。而犹太商人大多具有乐观的风险意识，所以常能发大财。

不少时候，犹太商人正是靠准确地把握这种“风险”之机而得以发迹。

公元 1600 年前后，摩根家族的祖先从英国迁移到美洲来，到约瑟夫·摩根的时候，他卖掉了在马萨诸塞州的农场，到哈特福定居下来。

约瑟夫最初以经营一家小咖啡店为生，同时还卖些旅行用的篮子。这样苦心经营了一些时日，逐渐赚了些钱，就盖了一幢大旅馆，还买了运河的股票，成为汽船业和地方铁路的股东。

1835年，约瑟夫投资参加了一家叫做“伊特纳火灾”的小型保险公司。所谓投资，也不要现金，出资者的信用就是一种资本，只要在股东名册上签上姓名即可。投资者在期票上署名后，就能收取投保者缴纳的手续费。只要不发生火灾，这无本生意就稳赚不赔。

然而不久，纽约发生了一场大火灾。投资者聚集在约瑟夫的旅馆里，一个个面色苍白，急得像热锅上的蚂蚁。很显然，不少投资者没有经历过这样的事件。他们惊慌失措，愿意自动放弃自己的股份。约瑟夫便把他们的股份统统买下。他说：“为了付清保险费用，我愿意把这旅馆卖了，不过得有个条件，以后必须大幅度提高手续费。”

这真是一场赌博，成败与否，全在此一举。另有一位朋友也想和约瑟夫一起冒这个险。于是，两人凑了10万美元，派代理人去纽约处理赔偿事项，结果，代理人从纽约回来的时候带回了大笔的现款。这些现款是新投保的客户，出的比原先高一倍的手续费。与此同时，信用可靠的“伊特纳火灾保险”已经在纽约名声大振。这次火灾后，约瑟夫净赚了15万美元。

这个事例告诉我们，能够把握住时机，通常可以把危机转化为赚大钱的机会。一位很成功的企业家邱德根曾经这样说过：“我不信命运，我从风浪中挨出来，建立了自己的事业，即使到最后一刻也不会放弃，我的许多生意都是在风险中度过的。”

25. 敢于冒险才能开辟出另一番天地

拥有了高财商，不仅可以让你懂得如何创造财富，同时还能够让你知道在财富的机遇面前应该如何去抓住它，把运气变成财气。

——犹太格言

现代社会中充斥着种种冒险游戏。在经济领域，投资意味着风险，特



别是炒股票，风险就更大。不过，经济原理告诉我们：商家的法则就是冒险越大，赚钱越多，特别是对于一个前人尚未涉足的市场领域，作为开拓者就更要冒风险。犹太人历来以冒险家闻名于世。

19 世纪 80 年代，在关于是否购买利马油田的问题上，洛克菲勒和同事们发生了严重的分歧。利马油田是当时新发现的油田，位于俄亥俄州西北与印第安纳州东部交界的地带。那里的原油有很高的含硫量，反应生成的硫化氢发出一种鸡蛋坏掉后的难闻气味，人们都称之“酸油”。

所以，没有炼油公司愿意买这种低质量的原油，当洛克菲勒在提出买下油田的建议时，几乎遭到了公司执行委员会所有委员的反对，包括他最信任的几个得力助手。原因是这种原油的质量太差了，价格也最低。虽然油量很大，但是谁也不知道该用什么方法进行提炼。然而洛克菲勒坚信一定能找到除去高硫的办法。在大家互不相让的时候，洛克菲勒宣称将个人冒险去“关心这一产品”，并不惜一切代价。

由于洛克菲勒态度十分强硬，委员会被迫作出了让步，最后标准石油公司以 800 万美元的低价买下了利马油田，这是公司第一次购买产油的油田。此后，洛克菲勒花了 20 万美元聘请一名犹太化学家，让他前往油田研究去硫问题，实验进行了两年，仍然没有成功。但洛克菲勒从未放弃，在他的坚持下，这项希望渺茫的工程仍未被放弃。这真是一件天大的幸事，又过了几年，犹太化学家终于成功了！

洛克菲勒之所以能够取得成功，就在于他具有能够穿透迷雾的远见，也具有比一般大亨更强的冒险精神。

其实，犹太大亨们个个都经历过各种各样的风险，他们在风险的惊涛骇浪中自由地活动。因为他们知道，商场从来不是平静的港口，那些不敢冒险，不善于冒险的人，就是上天给了他们成为富翁的机会，他们也是不敢接受，这也是他们不能成功的最主要的原因。

26. 冒险与成功往往结伴而行

当机会来临时，不敢冒险的人永远是平庸之辈。

——《塔木德》

如果你想发财，就必须有勇气，不怕失败。所谓勇气，是一种冒险的心理特质，是一种不屈不挠对抗危险、恐惧或困难的精神。许多人无法成功，是因为他们心中存有许多障碍。事实上，成功创富只不过是一种心智游戏。

有一次，摩根旅行来到新奥尔良，在人声嘈杂的码头，突然有一个陌生人从后面拍了一下他的肩膀，问：“先生，想买咖啡吗？”

陌生人自我介绍说，他是一艘咖啡货船的船长，前不久从巴西运回了一船咖啡，准备交给美国的买主。谁知美国的买主却破了产，不得已，只好自己推销。他看出摩根穿戴考究，一副有钱人的派头，于是决定和他谈这笔生意。为了早日脱手，这位船长说，他愿意以半价出售这批咖啡。

摩根看了货，经过仔细考虑，他决定买下这批咖啡。当他带着咖啡样品到新奥尔良的客户那里进行推销的时候，大家都劝他要谨慎行事，因为价格虽说低得令人心动，但船里的咖啡是否与样品一致却还很难说。但摩根觉得，这位船长是个可信的人，他相信自己的判断力，愿意为此而冒一回险，便毅然将咖啡全部买下。

事实证明，他的判断是正确的，船里装的全都是好咖啡。摩根赢了。

在他买下这批货不久，巴西遭受寒流袭击，咖啡因减产而价格猛涨了2~3倍。摩根因此而大赚了一笔。

美国是自由企业经济的中心，只有少数人是富豪，只有少数人敢自行创业。许多努力工作的中层经理，他们都很聪明，也接受过很好的教育，但他们为什么不自行创业，为什么不去找一个根据工作业绩发薪水的工作呢？



这是因为他们害怕风险。由贫穷走向富裕需要的是把握机会，而机会是平等地铺在人们面前的一条通道。具有过度安稳心理的人常常会失掉一次次发财的机会。机会稍纵即逝，过度谨慎就会失去它。

当然，冒风险也并非铤而走险，敢冒风险的勇气和胆略是建立在对客观现实的科学分析基础之上的。顺应客观规律，加上主观努力，力争从风险中获得效益，是成功者必备的心理素质。这就是人们常说的胆识结合。

27. 一旦看准机会就大胆行动

只要是自己认为对的事情，必须马上付诸行动，绝不可优柔寡断。

——《财箴》

犹太人告诉我们，想拥有巨额财富，就必须有强烈的进取心；敢冒风险，机遇才会降临到你的头上。犹太人哈德斯就是敢于冒别人不敢冒的险才获得了一份财富。

哈德斯在波士顿刚建铁路的时候就来到这里，那时候，波士顿还是一个小镇，自从建造了铁路，从四面八方聚集来的人越来越多。哈德斯刚来的时候，身上只有 500 美元，他想在这里做一番大事业。

那时候，适逢土地价格升值，地价疯长，哈德斯觉得做土地买卖一定能赚大钱，但苦于没有资金，他想到了租地的办法，几经寻找，他终于找到了一家即将弃用的工厂。琼斯提出租地 60 年，每年费用为 10 万美元，这样下来，整个租期厂家共收入 600 万美元，厂长一听很是高兴，觉得这要比卖地还要赚钱。于是欣然同意了。

虽说 600 万美元对哈德斯来说是一笔庞大的数字。但他并不担心，他又找来了一个投资商伙伴，成功地说服了他在这个黄金地带建造一座大厦。大厦落成以后，哈德斯通过不断的努力和宣传，招徕了不少来波士顿

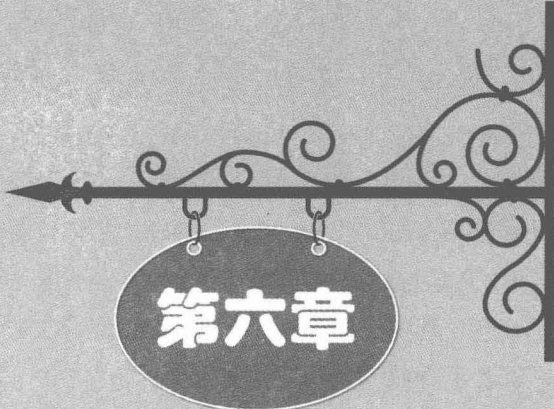
投资的商人入住他的大厦。一年下来，大厦给他带来的租金居然有 300 多万，他只需两年时间就可以把所有的租地的费用付清了。

而此时，那个把土地租给哈德斯的工厂只有后悔的份儿了。

大凡成功人士，无不独具慧眼，他们在机会中能看到风险，更在风险中逮住机遇。

机遇常与风险并肩同来，一些人看见风险便退避三舍，再好的机遇在他的眼中都失去了魅力。这种人往往在机会来临之时踌躇不前，瞻前顾后，最终什么事也做不成。我们虽然不赞成赌徒式的风险，但任何机会都有一定的风险性，如果因为怕风险就连机会也不要了，无异于因噎废食。

犹太人之所以能够成功，就在于他们勇于冒险，善于利用机会才取得了事业上的辉煌。他们总是从不畏惧艰难挫折的挑战，而是将磨难看成对生存智慧的一种检阅。他们通过冒险展现出自己的不凡身手和超乎常人的胆略，无论结果是成功还是失败，都把它视为人生中有价值的组成部分。成功了，即是取得了部分收获，进而继续搏击不止。失败了，即将其作为成功的台阶。



第六章

犹太人的管理智慧

28. “懒惰”的员工并非不是好员工

只要能正确使用，你的头脑是你最有用的资产。

——犹太格言

多少年来，人们似乎对懒惰的看法都是贬义的，说起“懒惰”二字就深恶痛绝。其实，从某种角度来说，“懒”既是一种智慧，也是一种创新的动力。美国作家凯利的文章《懒惰的智慧》一文中认为懒惰是一种智慧，是能推动人类社会进步的一种精神意识。正是懒惰激励了发明，促进了人类进步。懒惰的成果是多快好省干工作，促进社会进步。

《塔木德》里有这样一个故事：

有位国王拥有一大片葡萄园，雇了许多工人来照管，其中有一位工人技艺超群，于是国王让他来管理这片园子。

有一天，国王来到葡萄园散步，就让他陪同。这天工作结束后，工人们排起长队领取工资，几乎所有人的工资都相同，但是当这位看管园子的工人领取工资的时候，却遭到了大家的抗议和议论。他们认为这位工人只干了两个小时的活，其他的时间都在陪国王到处闲逛，所以不能领取与别人等同的工资。

这时，国王说话了：“我派他来是因为他熟悉你们的工作，是来管理你们的。今天他虽然只干了两个小时的活，但是他走的时候，你们仍然按他给你们的规定完成了任务，他两个小时就干完了你们一天才完成的工作量，所以他的工资和以前一样。”

“懒人”不懒，他们依靠智慧使自己变得富有。当然“懒惰”并非真正意义上的懒惰，并非一种不负责任，不求上进，松懈管理，而是寻求一种高效的途径。它是指勤于动脑想主意，懒于动手出力气；不满足现状，不因循守旧，不懈进取，不断创新；“智搏”而非“拼搏”；“懒惰”从某种意义上讲，就是问题意识。它是节省时间的一种表现，并将这种表现转化为发明，创造，其发明创造是懒惰的智慧的结晶。



29. 录用诚实的人

对于撒谎者最大的惩罚，就是当他说真话时也没人相信。

——《塔木德》

人无诚信不立。犹太人认为，奉行诚实的原则是员工踏上成功之途最重要的事情之一。他们在招聘员工的时候，很看重员工诚实的品质。

一家公司要招聘销售人员，其销售经理是一个犹太人。看到前来面试的这位身材瘦弱、脸色苍白的年轻人，先摇了摇头。从外表看，年轻人显示出特别的销售能力。经理在问了他姓名和学历后，又问道：

“干过推销吗？”

“没有！”这位年轻人答道。

“那么，现在请回答几个有关销售的问题。”这位销售经理开始提问：

“推销员的目的是什么？”

“让消费者了解产品，从而心甘情愿地购买。”年轻人不假思索地答道。

销售经理点点头，接着问：

“对推销对象你打算怎样开始谈话？”

“‘今天天气真好’或者‘你的生意真不错’。”

销售经理还是只点点头。

“你有什么办法把打字机推销给农场主？”

年轻人稍稍思索一番，不紧不慢地回答：“抱歉，先生，我没办法把这种产品推销给农场主。”

“为什么？”

“因为农场主根本就不需要打字机。”

销售经理高兴得从椅子上站起来，拍拍年轻人的肩膀，兴奋地说：

“年轻人，很好，你通过了，我想你会出类拔萃！”

销售经理心中已认定年轻人将是一个出色的推销员，因为测试的最后一个问题，只有这个答案令他满意，以前的应征者总是胡乱编造一些办法，但实际上绝对行不通，因为谁愿意买自己根本不需要的东西呢？这个年轻人认识到了这一点，据实回答，所以被雇用了。

《塔木德》告诉人们，一定要说实话。当你凝视镜中的你，能够对自己说着同样的话，你所说的一定是真话。谁比你更有资格对自己说真话呢？就一个人和他成功的秘诀来说，在交易和工作中保持绝对的诚实，是你踏上成功之途最重要的事情之一。

30. 柔性管理调动员工的干劲

和气生财，不较劲。

——《塔木德》

员工的汗马功劳是企业生存发展的命脉。如果没有员工们同甘共苦地挥洒血汗，企业就不可能有财富创造与积累，也就必然不会将企业做大、做强。犹太人认为，要善待自己的员工，这样才能调动员工的积极性。

以直销模式著名的戴尔公司就采用的是柔性管理策略。

在管理上，“我平日很随和，我愿意重用并愿意提拔那些愿意自己找事做，而不是等在那里让人告诉他该怎么去做事情的人。我喜欢那些热情、爱不断学习、对工作充满兴趣、善于自我挑战的人。我也非常重用那些不仅自己能得到发展、同时也能发展其他员工的人，这是我们公司的一个重要的话题。”戴尔说。

在戴尔公司，每位员工都有200股的股票，这种规定不仅适用于美国本土的员工、还包括英国、澳大利亚、日本、中国等各国员工。比如，1999年8月，在厦门的戴尔员工每个人都得到了200股股票，其成交价格



约为每股 60 美元，而 3 个月后，戴尔股票猛涨到每股 110 美元，从而使每一位雇员获得了大约一万美元的账面收益。

“除了在物质上善待员工外，要把员工潜能发挥出来。为此，你就要创造出允许员工成功的一个环境，并给他们提供不断成功的工具，让他们不断学习、成长、犯错误，并关心他们的兴奋点是什么。”

“我们对非常规性的挑战非常感兴趣，变化很快、竞争激烈等都是我们的挑战，其中的一个关键性的挑战是保持建立结构组织的成长。去年我们的营收是 180 亿美元，今年我们的营收猛增到 240 亿美元，一年当中我们就增长了 60 亿美元的营业收入。是我们自己把公司变成非常了不起的公司。今年我们还要招收很多新员工进来，明年我们也要这样做，所以，这也是我们一个非常、非常大的挑战。”

由此可见，“柔性管理”就是既要让员工感受到充分的尊重，又要促进企业的长远发展。在实施管理过程中，企业管理者要强调员工的重要性，并尽可能弱化自己，把每一位员工都放在十分重要的位置上。但这并不是说，管理者就要讨好员工，只有彼此尊重才有进一步的团结合作。管理者的秘诀是尊重人，但是，即使是在柔性的管理方式下，也要有刚性的制度。管理者在实施管理的过程中，可以采用灵活的方法，但一定要坚持原则，令行禁止，在制度面前人人平等，这是管理中必须遵守的规则。

31. 靠智力而非体力致富

只要能够正确使用，你的头脑就是你最有用的资产。

——《财箴》

犹太人认为，工作成就不能以工作时间来计算，也不是按他干了多少活来计算，而是应该以他实际工作所获得的有效劳动成果来计算。犹太人

在他们历史的早期就已经开始这样做了。

在1910年，大量犹太人进入北美。开始的时候，他们和一起移民来的英国人、西班牙人、葡萄牙人一样，都是从事最简单的体力劳动。他们每10个人里有8个是体力工人，但是不久他们就都不干了。因为，对于犹太人来说，他们从事这些出卖体力的职业是由于遭受歧视，缺乏机会才不得不这么做。当他们有了基本的生存保证，就不再这样做了。这些工作报酬低微，又很辛苦，而且很不稳定，这完全不符合犹太人的追求。

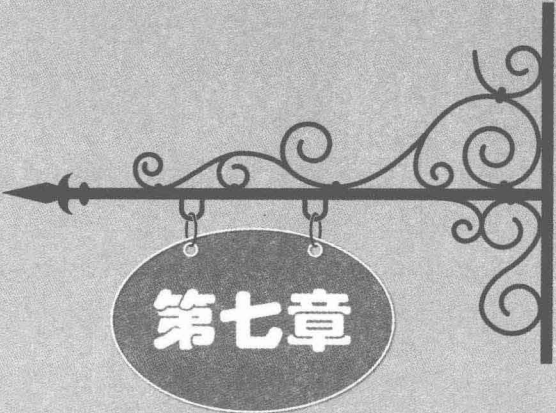
于是，他们依靠自己良好的教育背景纷纷去找那些体面、薪水报酬高的工作。过了几十年，他们中有不少人成为了百万富翁。著名的罗斯柴尔德家族就是从这个时候开始闻名的。

在人们的眼睛里，每一个犹太人都成了重要的人物。而那些其他民族的人还是不得不继续卖力地挥动他们的锄头，汗流浹背地工作，以求每日的餐饭。

这就是两种不同的观念造成的不同命运：前者依靠自己的智慧变得富有；后者则依旧靠出卖体力来生活，他们的一生也不得不继续他们被奴役的生活。

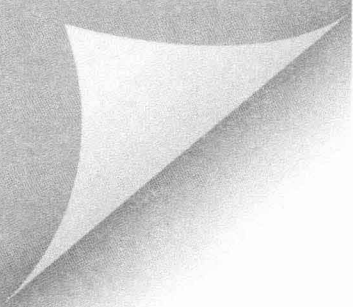
可以看出，财富绝对是靠智慧的大脑得来的，那种传统的依靠体力来劳作是不会得到大量财富的。在今天越来越重视知识的年代，富有智慧的人们注定是这个世界的主宰者。

作为一个商人，你的任务就是想办法制订好一套完整的合理的商业计划，剩下的事情就让别人去摆弄，自己等着赚钱就可以了，这就是犹太人的商业原则。



第七章

犹太人的创新智慧



32. 开锁不能总用钥匙

开锁不能总用钥匙，解决问题不能总靠常规的方法。

——犹太格言

《塔木德》上有一句著名的话是：“开锁不能总用钥匙，解决问题不能总靠常规的方法。”

有一位犹太富翁，他有两个儿子。儿子渐渐大了，他开始苦苦思考让哪个儿子继承遗产的问题。

想起自己白手起家的青年时代，富翁忽然灵机一动，找到了考验他们的好方法。

他锁上宅门，把两个儿子带到一百里以外的一座城市里，然后给他们出了个难题，谁答得好，就让谁继承遗产。

他交给他们一人一串钥匙、一匹快马，看他们谁先回到家，并把宅门打开。

兄弟两个几乎同时回到家，但面对紧锁的大门，两个人都犯了难。

哥哥左试右试，苦于无法从那一大串钥匙中找到最合适的那把；弟弟呢，则苦于没有钥匙，因为他刚才光顾着赶路，钥匙不知什么时候掉在了路上。

两个人急得满头大汗。

突然，弟弟灵光一闪，找来一块石头，几下子就把锁砸了，他顺利地进去了。

最后，继承权自然落在了弟弟手里。

在犹太人看来，人生的大门往往是没有钥匙的，在命运的关键时刻，人最需要的不是墨守成规的钥匙，而是一块砸碎障碍的石头！

这就是犹太人的智慧，他们懂得打破常规，而不是固守传统。在追求财富的过程中，人们最大的限制常常是思想的贫瘠与思维的僵化。循规蹈



矩、一成不变是人们的惰性。故步自封会让人在既定的框架上和模式中毫无作为。

因循守旧的人常常惊叹他人的创意，而无限的创意其实不过是智慧的推陈出新。人们脑海中的智慧如同燧石，只有不停地敲打它，它才会发出耀眼的光芒。把思维向外扩展一下，把目光放得更远一些，就能拓宽视野，向成功的纵深处挺进，也更容易得到财富。生活教会我们只有不走寻常路，才有路可走。有勇气、有智慧的人们通常会选择走一条人迹罕至的道路，因为另辟蹊径者才会拥有广阔的空间创造出属于自己的财富。

33. 让年轻人先发言

假如所有人都向同一个方向行走，这个世界必将倾覆。

——《财箴》

在古代的犹太社区里，每当大家聚在一起商量事情的时候，主持会议的年长拉比总是让一些年轻人先发言，然后让那些有点资历和经验的人发言，接着大家再自由地讨论，最后才是年老的、富有权威的拉比根据大家的意见，进行公正地评价和总结并作出决定。

在《塔木德》里，也有这样的规定，在犹太法庭上，首先让年轻的法官发言，然后大家再依次发言。这种让年轻人首先发言的惯例让犹太人一直处在充满活力的氛围之中。

年轻人因为没有经历太多的事情，缺乏经验，因而显得幼稚，但他们很少保守，他们对世界充满憧憬与向往。相反，老年人因为经历过了世事的一切，已经变得十分现实，不会再追求那些他们觉得不现实的事情，他们没有了激情，缺少了奇特的想法，他们完全是靠自己的经验来判断。

但是在人类成长的历程中，激情和想象却是人类发展的动力，正是这种人类的天真和想象才让人类蹒跚地前进。如果没有了大胆甚至是天方夜谭式的想象，社会根本就不会有任何的进步。同样，在商业中，大胆离奇的想象更是不可缺少的。

著名的迪士尼乐园是一个童话的世界，在那里诞生许许多多的可爱的小动物，笨拙傻气的唐老鸭、机智聪明的米老鼠、凶恶但是被捉弄的大灰狼、活泼可爱的三只小猪。

迪士尼本人原先在一家广告公司工作，后来辞去了工作创办了一家动画制作公司，不久就拍摄制作了动画片《爱丽斯漫游仙境》。这部片子吸引人的是里面的一位天使般可爱的真人小姑娘，和浪漫的、虚构的动画设计。片子一上市就引起了轩然大波，电影公司的片约像雪片一样飞来。

由于当时的电影还是无声的黑白片，动画片更是幼稚粗糙的，迪士尼决定给儿童们一个丰富的彩色世界。于是，《三只小猪》出来了，《花儿与树》出来了，米老鼠、唐老鸭也出来了，《白雪公主和七个小矮人》也出来了，终于让动画迷们过足了动画片的瘾。

几年之后，经过努力，他建成了迪士尼乐园，这是一个童话般的世界，它不仅吸引了孩子们，也吸引了成年人，迪士尼乐园成了西海岸所有游人必去的地方，后来还成为了和金字塔、巴比伦空中花园并称的世界第九大奇迹之一。

让自己大胆地想象、让别人快乐地消费，成为迪士尼一生的信条。正是想象和创意让他成为全美最富有的富豪之一。他的生命是辉煌的：20岁的时候，他初露锋芒；在他刚过30岁的时候，已经闻名全美了；在他36岁的时候，已经闻名世界了。

这就是大胆想象的力量，只有不迷信权威才能保证时常有新的思维，才可以在市场上总是让人有一种耳目一新的感觉，才能让自己的事业获得长远的发展。



34. 创新就是不要走被踩烂的成功之路

我讨厌模仿，如果你要成功，你应该朝着新的道路前进，不要走被踩烂的成功之路。

——犹太石油大亨约翰·D. 洛克菲勒

犹太民族有句古话：与人相对而争利，天下之至难也。意思是说与人面对面地去竞争，争夺利润，要想达到目的，是很艰难的事情。而如果以别致的设计，新奇的构思，出人意料的策略，往往就会赢得主动，成功也就不是件难事了。商人要具备经营头脑，不只是需要一股劲儿，猛干蛮干不成，还得动动心思，运用巧妙的战略才能取得胜利，要不然，你就难脱颖而出，只能眼睁睁看着财富从眼前溜走。

出生在贝尔谢巴的修德曼，是商界中的知名人士，他父亲就是世界著名的修德曼公司的老板。修德曼头脑伶俐，聪明好学，很有创意，受到公司老板的青睐。在他 26 岁时，父亲去世，于是，他辞去了工作，继任了修德曼公司的董事长一职，继承了父亲的产业。

修德曼一贯执著，精力旺盛，一上任就显露出了卓越的能力。他做的第一笔生意，是与日本的一家大公司合资办企业，但未能被当地的政府批准，大有落空之势。但修德曼义无反顾，因为他的父亲曾与日本人十分敬重的国务部长木松有交情，他巧妙地利用父亲的这个交情，用先借后销的手段得到木松的信任。不久，便在木松的帮助下取得了当地政府的支持，这个项目使他获得了上百亿日元的资助。这招不错，旗开得胜，让奄奄一息的生意又恢复了生机。

他的聪明还不止这些，他还善于根据形势的变化来安排自己的工作，能够别出心裁，灵活地采用行销手段，使得在一般情况下不能实现的事情在他的手中实现。随后，修德曼与美国人做生意，一年成交额达千万美元，这也是一个奇迹。

别出心裁，让修德曼公司出了名，修德曼的经营特色就是别出心裁，运用巧妙的招数，使客户的满意度直线上升，利润颇丰。

在通常情况下，人们按照自己的常规思路，经历了千万次的试验，还是没有取得成功，但有时候只要作出某些改变，取得成功却是轻而易举的，这些改变就往往包含着意想不到的创造性。当你处于“山重水复疑无路”的境况时，不妨勇于打破常规，突破现状，这样才有可能“柳暗花明又一村”。

35. 垃圾里面有黄金

世界上没有废物，只是放错了地方。

——《财箴》

犹太人认为，在这个世界上没有一件无用的东西，任何东西都是可以利用的。

一个商人要想使一些看似无用的东西变为商品，他就必须具备一种能够化腐朽为神奇的智慧的眼光。乔治富顿就是靠一堆废弃的垃圾让公司起死回生的。

美国有家公司名叫“富顿兴产公司”，是专门生产经营机械设备的，随着市场竞争日益加剧，其生意日渐惨淡。董事长乔治富顿是出生和成长在美国的，长期受到美国文化和思维方式的影响。当公司经营上出现困难时，他开始思考和观察怎么使企业走出困境。

一天，乔治富顿发现纽约市街道旁有一堆堆的垃圾。他想，垃圾是城市必有的产物，天天不断产生，它作为废物给城市管理带来环境污染和清除的经济负担等问题。他想，可不可以在垃圾上做些文章呢？如果我能够利用垃圾来制造一些有用的东西，它既不用原料成本，取之不尽，又可为城市解决污染的公害问题，也可使我的企业振兴发达……



乔治富顿马上组织人员一起致力研究垃圾的开发。经过一番试验和市场调查研究后，大家一致觉得把垃圾碾碎、压成建筑材料最有可行性。因为当时是 20 世纪初期，美国正是经济大发展时期，建筑业兴旺发达。同时，自己的公司是生产机械设备的，研制一种压缩机是轻而易举之事。据此研究和分析，乔治富顿立即让自己公司转产压碎机和垃圾建筑材料。果然不出所料，生意十分火旺。加上成本低，公司利润就十分可观，这不但使富顿兴产公司起死回生，而且乔治富顿本人也发了大财。

从别人废弃的东西中发现商机，这就是乔治富顿的成功所在。世间一切事物的好坏都在互相转化、变化着，好的东西并不是绝对的好，它也必定有一些缺陷；坏东西也并不是绝对的坏，他也有自身的特殊用途，关键就在于人们怎样去看待它。

利用一切可利用的东西，赚一切可以赚的钱，这就是犹太商人的精明之处。

36. 善于变废为宝

任何东西到了商人手里都会变成商品。

——《塔木德》

《塔木德》说：“任何东西到了商人手里都会变成商品。”犹太商人牢牢地记着这一点。

1946 年，犹太人麦考尔和他父亲到美国的休斯敦做铜器生意。20 年后，父亲去世了，剩下他独自经营铜器店。

麦考尔始终牢记父亲说过的话：“当别人说 1 加 1 等于 2 的时候，你应该想到大于 2。”他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的弹簧片，做过奥运会的奖牌。

然而，真正使他扬名的却是一堆不起眼的垃圾——美国联邦政府重新修

建自由女神像，但是因为拆除旧神像扔下了大堆的废料，为了清除这些废弃的物品，联邦政府不得已向社会招标。但好几个月过去了，也没人投标。因为在纽约，垃圾处理有严格规定，稍有不慎就会受到环保组织的起诉。

麦考尔当时正在法国旅行，听到这个消息，他立即飞往纽约。看到自由女神像下堆积如山的铜块、铝片和木料后，他当即就与政府部门签订了协议。消息传开后，纽约许多运输公司都在偷偷发笑，他的许多同事也认为废料回收是一件出力不讨好的事情，况且能回收的资源价值也实在有限，这一举动未免有点愚蠢。

当大家都在笑话他的时候，麦考尔开始工作了。他召集一批工人，组织他们对废料进行分类：把废铜熔化，铸成小自由女神像；旧木料加工成女神像的底座；废铜、废铝的边角料做成纽约广场的钥匙；甚至从自由女神像上掉下的灰尘都被他包装起来，卖给了花店。

结果，这些在别人眼里根本没有用处的废铜、边角料、灰尘都以高出它们原来价值的数倍乃至数十倍的价格卖出，而且供不应求。不到3个月的时间，他让这堆废料变成了350万美元。他甚至把一磅铜卖到了3500美元，每磅铜的价格整整翻了10000倍。这个时候，他摇身一变成了麦考尔公司的董事长。

麦考尔的成功之处，就在于把别人眼里的垃圾变为自己生财的聚宝盆。什么都可以成为商品，垃圾也不例外。

37. 从新的角度找到突破口

凡事自己不去思考和判断，等于把自己的脑袋交给别人。

——《塔木德》

犹太人之所以与常人不同，那是因为他们善于用大脑去思考，他们想



办法解决阻碍他们前进的障碍，他们发现的是最终能够让他们到达成功彼岸的方法和行动。

美国摩根财团的创始人摩根，原来并不富有，夫妻二人靠卖鸡蛋维持生计，但身高体壮的摩根卖鸡蛋总是远不及瘦小的妻子。

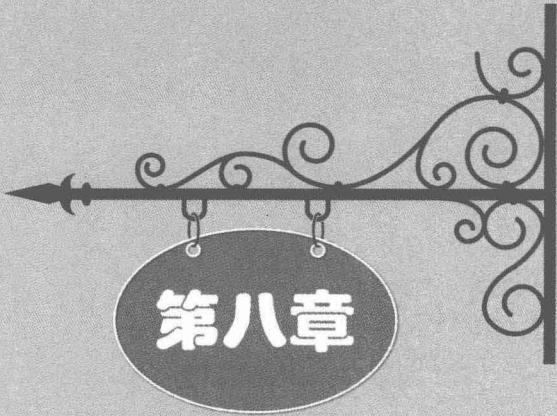
后来他终于弄明白了原委，原来他用手掌托着鸡蛋叫卖时，由于手掌太大，人们眼睛的视觉误差会认为鸡蛋很小。他立即改变了卖鸡蛋的方式：把鸡蛋放在一个浅而小的托盘里，出售情况果然好转。

但摩根并未因此满足，视觉误差既然能影响销售，那经营的学问就更大了，从而激发了他对心理学、经营学、管理学等的研究和探讨，终于创建了摩根财团。

一个小小的创意就能获得巨额财富，就看你想不想动脑筋了。

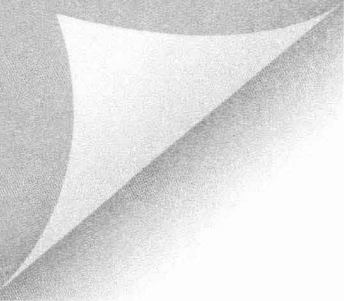
对于商人来说，创新具有十分重要的意义。俗话说：“流水不腐，户枢不蠹。”一个企业只有永葆创新的活力，才能立足于商海。一旦你停止了创新，停止了进取，哪怕你是在原地踏步，其实也是在后退，因为其他的创富者仍在前进、在创新、在发展。

“创新者生，墨守成规者死”，这是一条被无数事实证明了真理。很多商人就是不懂得这个真理，稍有成就就裹足不前，坐吃老本，不再创新，不再开拓，妄求保本经营，结果不到几年，就落伍了，被时代前行的浪潮淘汰了。



第八章

犹太人的营销智慧



38. 环环相扣，步步为营

雪球会越滚越大，而做生意如同滚雪球，学会环环相扣、出奇制胜，一个环节连着一个环节，生意就会越做越大。

——犹太格言

所谓连环法，就是同时做几件事，一环套一环，环环相扣，紧密相连，前者为后者打基础，后者巩固前者的成果，使整个事业滚动前进。

为了更好地理解商战中如何使用连环法，筹谋制胜，让我们一起来看看下面这位犹太商人是如何使用这一妙招来获取利润的。

有一家犹太服装店生意非常冷清，老板想出很多办法来吸引顾客。比如：提高服务质量，买二送一等，但仍不见起色。

一天，老板心生一计，如果采取连环打折的方法会不会好一点呢？眼看着生意马上就要做不下去了，老板抱着死马当活马医的态度决定试一试。

于是，他在服装店前打起了广告：“本店服装打折处理：第一天打九折，第二天打八折，第三天、第四天打七折，第五天、第六天打六折，第七天、第八天打五折，第九天、第十天打四折，这样以此类推，直到第十六天打一折。”

他还承诺，顾客只要在打折销售期间选定自己喜欢的任何一天去购物，都可享受到相应的折扣优惠。结果，第一天、第二天前来的顾客不是很多，第三天顾客就开始一群一群地来商店，第五天打六折的时候客人就像潮水般涌来抢购，以后就连日客人爆满，服装店把全部商品都卖光了。

这种打折方法的妙处就在于抓住了顾客的购买心理，设计出一招环环相扣的折扣阶梯，让顾客不知不觉深陷其中，自愿掏钱。任何人都希望在打两折、打一折的时候买到自己所要的东西，然而你所要的东西并不能保证会留到最后那一天。因此，等到打七折的时候，大家就开始焦急起来，怕自己所要买的东西被别人买去，于是便坐不住了，赶快把它买下来。而



对商店来说，这种折扣销售比“清仓存货大甩卖”的做法要漂亮得多。

商场如战场，巧用连环法能让你在商战中运筹帷幄、所向披靡。

39. 让产品显得稀有，逼迫顾客下狠心

稀缺产生价值，这也是黄金与普通金属价格有着天壤之别的原因。当一样东西非常稀少或开始变得稀少的时候，它就会变得更有价值。简单说就是“机会越少，价值就越高”。

——犹太格言

一位犹太人拿了三幅名画，被一位美国画商看中。

于是，他问那位犹太人：“先生，你带来的画不错，如果我要买的话，你看要多少钱一幅？”“你是三幅都买呢，还是只买一幅？”犹太人反问道。

“三幅都买怎么讲？只买一幅又怎么讲？”美国人开始算计了。他的如意算盘是先和犹太人敲定一幅画的价格，然后，再和盘托出，把其他两幅一同买下，肯定能占着点儿便宜，多买少算嘛！

这位犹太人是一位地地道道的商业精，他从美国人的眼神中看出，这个美国人已经看上了自己的画。于是他装作漫不经心的样子回答说：“先生，如果你真心诚意地买，我看你每幅给 250 美元吧！这够便宜了！”

美国画商并非商场上的庸手，他抓住多买少算的砝码，一美元也不想多出。于是，两个人讨价还价，谈判一下陷入了僵局。

那位犹太人灵机一动，计上心头，装作大怒的样子，拿起一幅画就把它烧了。美国人很是吃惊，他从来没有遇到过这样的对手，对于烧掉的一幅画又惋惜又心痛。于是他小心翼翼地问犹太人剩下的两幅画卖多少钱！想不到烧掉一幅画后的犹太人要价的口气更是强硬，两幅画少了 750 美元不卖。

美国画商觉得太亏了，少了一幅画，还要 750 美元。于是，强忍着怨气还是拒绝，只是要求少一点价钱。

想不到，那位犹太人又怒气冲冲地拿出一幅画烧了。这回，美国画商可真是大惊失色，只好乞求犹太人不要把最后一幅画烧掉。接着他又问这最后一幅画多少钱。

想不到犹太人张口还是 750 美元。这一回画商有点儿急了，问：“三幅画与一幅画怎么能是一样价钱呢？你这不是存心戏弄人吗？”

这位犹太人回答：“这三幅画出自于知名画家之手，本来有三幅的时候，相对来说价值小点儿。如今，只剩下一幅，可以说是珍宝，它的价值已经大大超过了三幅画都在的时候。因此，现在我告诉你，这幅画 750 美元不卖，如果你想买，最低得出价 1000 美元。”

听完后，美国画商一脸的苦相，没办法，最后以 1000 美元成交。

物以稀为贵，东西越少越珍贵。在消费过程中，客户往往会因为商品的机会变少、数量变少，而争先恐后地去购买，害怕以后再买不到。销售员要牢牢把握客户的这一心理，适当地对客户进行一些小小的刺激，以激发客户的购买欲望，使销售目标得以实现。

40. 附送赠品，让顾客真真切切地感受到实惠

抓住顾客的需求是商人成功的重要因素。

——犹太商法

犹太人认为：消费者一旦收集到信息，找到购买对象，往往不能确定态度是否中意。这种态度是消费者对商品的一种心理倾向。消费者对某种商品的知识愈丰富，爱好的倾向愈强烈，则愈容易产生购买行为。

为了改变消费者的态度，犹太商人总是想尽办法改变消费者的动机、信念、行为方式，如向消费者介绍产品的独特功能，鼓励消费者试用某产品，消除消费者使用某产品的顾虑，等等。



犹太人特奥的父母不幸去世，给他和哥哥卡尔留下了一个很小的杂货店。资金微薄，设施简陋，他们靠经营一些小商品艰难度日。兄弟俩很不甘心过这种穷日子，一直寻找发财的机会。

一天，卡尔问特奥：“我不明白，为什么同样的店铺，有的能够赢利，有的只能像我们这样惨淡经营呢？”

“我想我们的经营存在问题，如果善于经营的话，我们的生意也可以做大。”特奥回答道。哥俩经过商量，决定到其他商店去看一下。

一天，他们来到一家“消费商店”，这家商店生意特别红火，店里围满了顾客，兄弟俩看着眼前的情景，十分羡慕。当他们走出商店时，看到门外有一张告示牌，上面醒目地写着：“凡来本店购物的顾客，请收好您的发票，年底可以凭发票额的3%免费购物。”

他们仔细想了想，终于明白了道理，原来顾客贪图那“3%”的免费商品才蜂拥而至，使得这家商店的生意如此兴隆。

这家商店利用赠品吸引了大量的顾客，获得了高额的收入。现在，以“欲取之，先予之”的方法推销，在世界各地已经非常普遍。日本某家威士忌制造商，为了提高威士忌的销售量，以赠送精美的酒杯、酒盘和细致的小酒壶来吸引顾客。据统计，前来购物的大多数人都是受到赠品的吸引而来的。所以，赠品的魅力还是很大的。有经验的犹太人，就经常利用人们这种心理弱点，大做生意。

41. 赔本赚吆喝，吃小亏赚大便宜

暂时地放弃一些利益，是为了得到更多的利益。

——《塔木德》

“赔本赚吆喝”，这是犹太人的生意经之一。对此，被犹太人称为“致

富圣经”的《塔木德》中将这一点说得很明白：“暂时地放弃一些利益，是为了得到更多的利益。”

有位中国留美学生讲了这样一件事：

他刚到美国时，用 500 美元在一家犹太人经营的商店买了一台彩电，回去后发现质量有问题，于是给商店打电话。电话刚挂断，商店就来人了，确认了质量有问题后，马上行礼，并说：“请原谅，马上换一台。”在零售店，经理随手一指：“请随意选一台，但一定请多关照。”这位留学生没有挑价值比原彩电高得过多的彩电，而是客气地选了一台 800 美元的彩电。

从这件事来看，精明的犹太商人以一台彩电，也就 300 美元的代价，避免了企业声誉受损，所以最终赔也是赚。

“赔本赚吆喝”其实是一种表面上亏损的促销方法，但它在打开产品销路的方面却能够起到良好的效果。

有一位犹太商人开发了一种保健饮料，其销售势头一直长盛不衰，这种饮料打开市场时用的就是一种“赔本赚吆喝”的生意经。

在推出产品时，他们别出心裁地想了一个新招，花钱登广告征寻 1000 个拿着医院体检单，已被儿科医生认可的厌食、瘦弱、体质差的孩子，免费供应这 1000 名儿童一天两瓶饮料。当然，这位犹太商人最终目的是打开产品的销路，但这种赔本赚吆喝的买卖经，却不失为一种有益的尝试。

“赔本赚吆喝”的买卖经还可以解读为：如果想赚钱的话，必须先让对方得利。所以，只有想办法也能让别人赚到钱，彼此才会努力协作往来，获利也才会更多。



42. 透析消费心理，找到真正的顾客

要相信你自己的判断，任何人的意见都不十分可靠。

——《塔木德》

犹太人认为，要想成功地推销自己的产品，只要找到顾客是谁，即便是顾客群较小，也能获得巨大成功。我们以星巴克为例。

星巴克是 100 多年前美国一本家喻户晓的小说里主人公的名字。在 20 世纪 70 年代初期，三个美国人开始把它变成一家咖啡店的招牌。1987 年，霍华德·舒尔茨和他的律师以 380 万美元买下星巴克公司，开始了真正意义上的“星巴克之旅”。经过 30 多年的高速发展，星巴克咖啡公司已经成为了世界领先的特种咖啡的零售商。自 1999 年进入中国以来，星巴克已在中国开设了 400 多家门店，其中有 200 多家在中国内地。

星巴克进入中国是处于战略考虑，尽管中国是处于发展中的国家，但星巴克高层十分看好中国市场的潜力，毕竟中国拥有世界上最多的人口，他们需要在这个人口最多的国家占有一席之地。刚刚进入中国的星巴克将目标市场定位在高端消费群体上，很多管理者曾对这种市场定位不以为然，甚至指责这种曲高和寡的顾客定位必定会导致星巴克败走中国。但是，事实并非如此，星巴克不仅没有遭到失败，反而高歌猛进。

星巴克的成功是顾客定位的成功，咖啡作为舶来品，在高端消费群体里有着广泛的市场，星巴克通过优质的产品和服务，以及酿造的独特的文化氛围吸引住了这些目标顾客，最终在中国内地登陆成功。和星巴克一样强调战略布局的还有谷歌公司，这家在世界上最受尊敬的互联网公司为了抢占移动搜索高地，它在中国进行了一系列颇具前瞻性的布局。

有很多时候不是每一种产品都适合每一个人，并不是说你推销世界最棒的产品，你就一定会成功。比如我们知道，劳斯莱斯是全世界最棒的汽车品牌，可是假如这个顾客只是一个家庭主妇、或只是母亲要带小孩子去

上课，她就不需要劳斯莱斯轿车，即使它是最好的车子。

每一个产品都有它的客户，你必须很明确地了解谁是你的顾客，尤其谁是你理想的顾客。知道顾客是谁，就为企业确定了努力的方向，企业就能够较为快速地取得成功。

43. 买一送一，买卖双赢

如果想赚钱的话，必须先让对方赚钱。只想自己赚钱的人，不仅不能赚大钱，而且还会被视为吝啬鬼。

——犹太格言

买一送一的推销方法，由来已久，使用广泛，但一般做法只是免费赠送一些小额商品，如买电视机，送一套餐具，买录像机，送一盒录像带，等等。这种给顾客一点小恩小惠的推销方式，的确能起到很大的促销作用。但时间一久，使用者多了，消费者也就慢慢不感兴趣了。给顾客送礼给回扣的做法，也是一种常用的推销手段，但同样，所送礼品的价值或回扣数目一般都较小，不可能起到引起消费者震动的效果。

聪明的犹太人早就明白了这个道理，所以，他们采取了与众不同的买一送一的方式，即买一件商品就送一件差不多的商品，这种手段从表面上看，他们似乎不赚钱，实际上却实现买卖双赢。

一家叫奥兹莫比尔的汽车厂，位于美国康尼迪格州，它的总裁是一位犹太人。该厂的生意曾长期冷清，工厂有倒闭的迹象。

犹太总裁卡特对该厂的情况进行了反复的认真的思考，针对存在的问题，对竞争对手以及其他商品的推销术进行了认真的比较和分析，最后博采众长，大胆推出买一辆轿车便送一辆轿车的办法。由于他们积压了一批轿车，不能及时出手，资金也没法收回，仓租利息却处于上扬趋势。所以

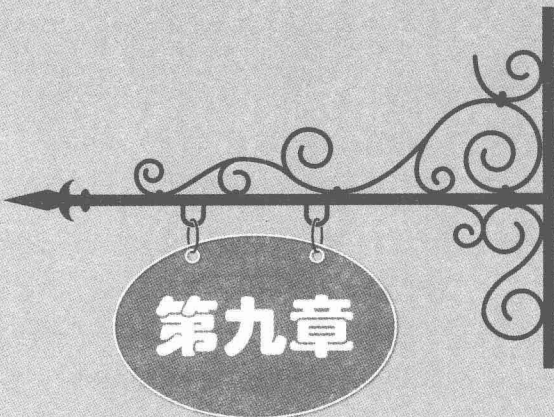


广告中就声明谁买一辆“托罗纳多”牌轿车，谁就可以同时得到一辆“南方”牌轿车。

这种手段果然一鸣惊人，使很多人刮目相当。许多人闻讯后不辞辛苦也要来看个究竟。该厂的经销部一下子门庭若市。过去无人问津的积压轿车竟被人们争相采购，该厂如广告所说实现了承诺，免费附赠一辆崭新的“南方牌”轿车。

但这样一来，奥兹莫比尔汽车厂不仅车兜售一空，而且资金迅速回笼，扩大了再生产的能力；“托罗纳多”牌轿车的消费者增多，名声大振，市场占有率大大提升；新牌子“南方”牌被引了出来，这一低档轿车以“赠品”问世，最后开始独立行销……奥兹莫比尔汽车厂因此起死回生，生意蒸蒸日上。

犹太人这种的手法，不仅吸引了顾客，而且大大提高了知名度，一举两得，不得不让人叫绝。犹太民族正是凭借着他们的聪明才智，在各大洲之间辗转迁移，赚取了让世人瞩目的财富。



第九章

犹太人的时间管理智慧

44. 即使是风，我也要嗅一嗅它的味道

即使是风，嗅一嗅它的味道，你就可以知道它的来历。

——《塔木德》

犹太商人认为，如今市场竞争异常激烈，市场风云瞬息万变，市场信息流的传播速度大大加快。因此，在这“快者为王”的时代，速度已成为企业的基本生存法则。谁能抢先一步获得信息、抢先一步做出应对，谁就能捷足先登，独占商机。企业必须突出一个“快”字，努力、迅速地应对市场变化，这样才能立于不败之地。

犹太商人抢占市场的速度实在令人叫绝，往往是头一天打听到某个商机，第二天就能生产出产品，第三天就能收到订单赚钱。敢“抢”善“抢”是犹太商人做生意的一大风格。

美国著名的犹太实业家，同时又被誉为政治家和哲人的伯纳德·巴鲁克在30岁之前已经由经营实业而成为百万富翁。

开始创业时，巴鲁克也是非常不容易。但就是靠作为犹太人所具有的那种抢占先机的手段，使他一夜之间发了大财。

巴鲁克28岁那年的7月3日晚上，他正和父母一起待在家里。突然广播里传来消息，西班牙船队在圣地亚哥被美国海军消灭，这意味着美西战争即将结束。

这天正好是星期天，第二天是星期一，依照常例，美国的证券交易所在星期一都是关门的，但伦敦交易所则照常营业。巴鲁克立刻意识到，如果他能在黎明前赶回自己的办公室，就有可能发一笔大财。

当时是1898年，小汽车尚未问世，而火车在夜间又停止运行。在这种束手无策的情况下，巴鲁克急中生智，想出了一个绝妙的主意：他赶到火车站，租了一列专车。巴鲁克终于在黎明前赶到了自己的办公室，在其他投资者尚未“醒”来之前，做成了几笔大交易。就这样，巴鲁克一举成功了。



商场如战场，经商中比别人早一分钟抓住商机，同样会成为赚钱的胜利者。

45. 抢先一步发大财

等到万事俱备时才采取行动常常是偷懒者的借口。

——犹太格言

犹太人取得成功的手段之一就是注重信息，研究信息。他们总是凭借最先得到的消息，快速出击，在时间上占得先机，在别人还在懵懵懂懂的时候，他们就已经大赚特赚了，等到别人清醒的时候，他们已经收场；轮到别人出击的时候，就只好替犹太人打扫战场了。菲普力·亚默尔就是这样做的：

美国亚默尔肉类加工公司的老板菲普力·亚默尔习惯于天天看报纸，虽然生意繁忙，但他每天早上到了办公室，就会看秘书给他送来的当天的各种报纸。

1875年初春的一个上午，他仍然和平时一样细心地翻阅报纸，一条不过百字的消息把他的眼睛牢牢吸引住了：墨西哥疑有瘟疫。

亚默尔顿时眼睛一亮：如果墨西哥发生了瘟疫，就会很快传到加州、得州，而加州和得州的畜牧业是北美肉类的主要供应基地，一旦这里发生瘟疫，全国的肉类供应就会立即紧张起来，肉价肯定也会飞涨。

他立即派人到墨西哥去实地调查。几天后，调查人员证实了这一消息的准确性。

亚默尔立即集中大量资金收购加州和得州的肉牛和生猪，运到离加州和得州较远的东部饲养。两三个星期后，瘟疫就从墨西哥传染到联邦西部的几个州。联邦政府立即下令严禁从这几个州外运食品，北美市场一下子

肉类奇缺、价格暴涨。

亚默尔及时把囤积在东部的肉牛和生猪高价出售。短短的三个月时间，他净赚了900万美元（相当于现在1.3亿美元）。一条信息让他赚取了巨额利润。

正是对信息的重视，使亚默尔的事业蒸蒸日上。

台塑的创办人、被誉为台湾“经营之神”的王永庆认为，不论做任何事情，若能抢占先机、先发制人，就算是多了一分胜算。由此可见，赚钱的关键就是要把握先机，快人一步，比别人迅速地掌握未来的动态、未来的资讯、未来的走向。

46. 切勿盗窃时间

爱惜时间吧，时间可以使金钱“无中生有”。

——《财箴》

犹太人认为在某个层面来说，商业竞争就是时间的竞争，有效地运用时间，才是商人成功的关键。现在来看看犹太巨商摩根是如何有效利用时间的。

摩根的办公室和其他人的办公室是连接在一起的。摩根这样做就是为了经理们有什么需要请示的事情，他直接就在现场告诉他怎样处理那个问题。如果工厂出现了什么问题，也可以直接来找他解决问题，他不会让问题随便拖延哪怕一分钟。

他的经理们都知道他的这种作风，于是给他汇报工作的时候，都必须干净利落地说明问题，任何含糊和拖泥带水的行为都会遭到他严厉的批评。他也很少和人客套寒暄，除非是某个十分重要的人物来了，他才说几句客套的话。但是他有个原则，就是与任何人的聊天时间不超过5分钟，



即使是总统来了，他也一样对待。

因为对时间的无比珍惜，还让摩根练就了一个绝招，那就是拥有洞察人心的能力。无论谁来找他，他总能立即判断出此人找他的真正意图，所以一见面，他就会很干脆地告诉他处理的办法及处理的步骤。摩根的这套洞穿别人内心的本领，在华尔街让人佩服并且害怕不已。

在犹太人看来，时间和商品一样，是赚钱的资本，因此盗窃了时间，就等于盗窃了商品，也就是盗窃了金钱。他们还认为盗窃时间就像偷取别人金柜内的金钱那样可耻。因为，换一个角度来说，“盗窃时间”不仅仅关系到赚钱问题，还关系到经商礼貌问题。所以，犹太人告诉我们：不要去妨碍他人的一分一秒。

在犹太人商经中，有一句叫“勿盗窃时间”的格言。这句格言，既是关于赚钱的格言，又是犹太人礼貌经商的格言。所谓“勿盗窃时间”，是告诉犹太人不得盗用他人的一分一秒。在犹太人看来，时间就是生命，时间就是金钱。

47. 克服拖延，不把今天的事情留到明天

今天就是最后一天，永远不要等待明天，因为没有人知道明天会是什么样子。

——《塔木德》

在犹太人那里，拖延是成功的最大障碍，行动是投资致富唯一的秘诀。聪明的犹太人是不会把今天的文件留到明天处理的，因为他们知道时间比任何东西都更有价值。犹太人常常以下面这个古巴比伦商人错失良机的故事来告诫自己：只要是自己认为对的事情，必须马上付诸行动，绝不可优柔寡断。

商人阿里昂主要经营贩卖牲口的买卖，大多数是骆驼和马匹。有时也贩卖一些绵羊和山羊。

有一次，阿里昂外出了10天去寻找可以贩卖的骆驼，结果一无所获，当他来到城门口的时候，却懊恼地发现城门已经关了。这时候，来了一个上了年纪的农场主，他和阿里昂一样被关在了城门外。

那个农场主告诉阿里昂，他的老伴现在病得很重，他必须尽快赶回去，所以，他愿意卖给阿里昂一群很好的羊。

当时天很黑，阿里昂从羊的叫声可以判断这是很大一群羊。阿里昂已经浪费了10天徒劳地寻找骆驼，所以现在很愿意跟他谈这笔生意。他同意了这笔生意，心想转天一早他的奴隶们就可以把羊群赶进城里，卖个好价钱。

生意谈妥了，但由于在这么一个漆黑的晚上清点那么多渴极了而且乱哄哄的羊，是一件很不容易的事。于是阿里昂生硬地对农夫说他要天亮以后再清点这些羊，然后付钱给他。

“我请求你，尊敬的先生，我这共有900只羊，”他恳求阿里昂说，“现在你只要付给我三分之二的钱就可以，我要急着赶路。我将把我最聪明的奴隶留下，他受过教育而且很可靠，可以在明天早上和你结清剩下的钱。”

但是阿里昂很固执，拒绝在那天晚上付钱给他。第二天一早，他还没有醒来，城门就开了，有四个贩卖牲口的人急匆匆地跑出来寻找货源，最后用高价买下了那群羊，因为听说城市即将被围困，而城里储备的粮食并不充足。他们交易的价格几乎是阿里昂开始谈定价格的三倍。因为没有立即行动，阿里昂的好运就这样溜走了。

比尔·盖茨说：“凡是应该做的事拖延而不立刻去做，而想留待将来再做的人总是弱者。凡是有力量、有能耐的人，都会在对一件事情充满兴趣、充满热忱时，就立刻迎头去做。”所以说，只有迅速行动才能成功，速行动，才不会让机会稍纵即逝。



48. 果断出击是商人取胜的天规

有三种东西不能使用过多。那就是：做面包的酵母、盐和犹豫。

——犹太格言

犹太人做生意时，最讲究以速度取胜，他们认为一个人经商是否成功，至少有 80% 是与出击速度相关的，这样可以先人一步、拔得头筹。

犹太巨富罗斯柴尔德的三儿子内森，年轻时在意大利从事棉、毛、砂糖、烟草等商品的买卖，很快便成了大亨。这位传奇式人物的表现很让人称道，但最让人称奇的是，他仅仅在几小时之内，就在股票交易中赚了几百万英镑。

1815 年 6 月 20 日，伦敦证券交易所一早就充满了紧张气氛。由于内森在交易所里是举足轻重的人物，而且每天他都会在交易所里的同一根柱子下观察交易情况，于是人们便将他所依靠的那根柱子称为“罗斯柴尔德之柱”。现在，人们都在观望着“罗斯柴尔德之柱”的一举一动，并时刻对内森的行动进行观察。

在 6 月 19 日，也就是头一天，英国和法国之间进行了关系两国命运的滑铁卢战役。如果拿破仑获胜的话，英国政府的公债必将一落千丈；反之，如果英国获胜，毫无疑问，将会暴涨。

所以，交易所里的每一位投资者都在焦急地等候着战场的消息，只要能比别人早知道一步，哪怕半小时、十分钟，也可趁机大捞一把。

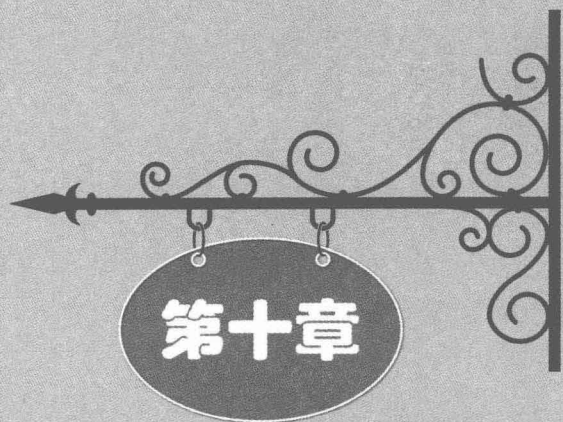
这时，内森面无表情地靠在“罗斯柴尔德之柱”上开始卖出英国公债。这一消息马上传遍了交易所。于是，所有的人毫不犹豫地跟进，瞬间英国公债暴跌，而内森却继续面无表情地抛出。正当公债的价格跌得不能再跌时，内森却突然开始大量买进。

这是怎么回事？内森玩的什么花样？交易所里的人给弄糊涂了。追随者们方寸大乱，纷纷交头接耳，正在此时，官方宣布了英军大胜的捷报。

交易所内又是一阵大乱，公债价格持续暴涨。而此时的内森却悠然自得地靠在柱子上欣赏这乱哄哄的一幕。就这样，内森狂赚了一笔，据粗略的统计，在这场“滑铁卢大投机”中，罗氏家族一共赚了2.3亿英镑！一夜之间，罗斯柴尔德家族摇身变成了英国政府最大的债权人！也就是说，英国的经济命脉——货币，被牢牢地掌握在罗斯柴尔德家族手中！

一场战争，成就了一个金钱家族的丰功伟业，他们从此傲世欧洲甚至整个世界！不得不说，从此刻开始，“罗斯柴尔德之柱”已经不再指伦敦交易所的那根普通的柱子，而是指支撑英国金融的资金巨柱！它一夕之间，横空竖起，从而成为了世界金融历史上永远不可企及的奇迹！

犹太人认为：经商时，究竟鹿死谁手，很大程度上取决于速度。因此，在方向、条件不变的前提下，速度与力量成正比。不明白这一点，难以经商。



第十章

犹太人的谈判智慧

49. 与其迷一次路，不如问十次路

与其迷一次路，不如问十次路。

——犹太格言

犹太人有一句格言“与其迷一次路，不如问十次路”，意思是：人在行动前要把目标和方向了解清楚，不可贸然行动。

商业谈判亦是如此，首先要定下自己的目标，并以此为基础，展开一系列的辅助工作，以实现预期的目标。因此，明确了目标就可以迈出成功谈判的第一步。

假如参加谈判的人都不知道自己的目标到底是什么，那么这次谈判的成功率就已经打了折扣。这话也许会使一些人感到不服气，但事实确实如此。

因为人是一种具有感情的动物，很容易受外界的影响而表现出喜怒哀乐的情绪，而这些情绪又往往左右了一个人参加谈判的态度。所以，在谈判中取胜的要诀，最重要的便是时时不忘自己的目标，控制自己纷乱的情绪和心态，从而保持始终如一的坚定信念。

这就像建一座高楼，必须先把楼的大致轮廓给描绘出来，然后再按照这个轮廓建造。谈判也是如此，进入谈判之前，必须明确此次谈判要达到什么目的，才能保证在任何情况下都不自乱阵脚，也不会因一时的喜忧而影响判断，更不会在一时失去控制。

因此，谈判者必须首先明确自己真正要达到的目标，并牢牢铭记在心，再围绕它考虑采取哪些必要的措施和手段。

在这一点上，犹太商人做得很到位。他在商业谈判之前，总是先要确定谈判的目标，然后，再围绕目标准备相关的资料，同时对对方的态度和可能发展的趋势有所把握。因为他们认为，准备阶段确定的目标是整个谈判成败的关键所在。

众所周知，一个人如果在人生的跑道上，连一个前进的目标都没有，



那他是不容易得到成功的。许多人并不缺乏信心、智力、能力，只是没有确立目标或没有选准目标，所以不可能取得成功。其实道理非常简单，即便一位百发百中的射击手，如果他漫无目的地乱射击，那最后的结果也是不言而喻的。

50. 用逆向思维思考问题

做任何事一定要记住这个道理：在与对手较量时从对方的心理上突破，成功的概率是最大的。

——犹太格言

谈判是人与人的较量，犹太人信奉攻心为上，在谈判中尊重对方，彬彬有礼，同时斗智斗勇、随机应变，即使谈不成也风度翩翩。所以，犹太人几乎个个都是谈判高手。

加里·沙克是一个具有犹太血统的老人，退休后，他在学校附近买了一间简陋的房子。住下的前几个星期还很安静，不久有三个年轻人开始在附近踢垃圾桶闹着玩。

老人受不了这些噪声，出去跟年轻人谈判。

“你们玩得真开心。”他说，“我喜欢看你们玩得这样高兴。如果你们每天都来踢垃圾桶，我将每天给你们每人一块钱。”

三个年轻人很高兴，更加卖力地表演“足下工夫”。不料三天后，老人忧愁地说：“通货膨胀减少了我的收入，从明天起，只能给你们每人五毛钱了。”

年轻人显得不大开心，但还是接受了老人的条件。他们每天继续去踢垃圾桶。一周后，老人又对他们说：“最近没有收到养老金支票，对不起，每天只能给两毛钱了。”

“两毛钱?”一个年轻人脸色发青,“我们才不会为了区区两毛钱浪费宝贵的时间在这里表演呢,不干了!”

从此以后,老人又过上了安静的日子。

管理血气方刚的年轻人,强制性的命令只会让他们变本加厉,利用逆向思维,给足他们面子,才能将其控制在股掌之中,事情的结果才能向自己的意愿发展。这样的谈判技巧往往可以收到理想的效果。

在谈判结束后,如果出现对方不愿意履行承诺,当你的劳动成果就要付诸东流的时候,要冷静地对待所遇到的事,找到对方的要害,抓住谈判的关键,用最巧妙、最经济的方式使对方就范。

谈判是一场没有硝烟的战争,三言两语说得好能皆大欢喜,千言万语说不好会闹得不欢而散。把握谈判的关键,直击对方的心坎,这样的谈判很容易成功。

51. 巧用眼神,争取主动

眼睛被誉为“心灵的窗户”,这表明它具有反映人的深层心理的功能,其动作、神情、状态是情感最明确的表现。

——犹太格言

犹太人认为,眼神最能反映一个人的心理活动,所以,在谈判中,巧妙地运用眼神会让谈判取得意想不到的良好效果。

一位犹太商人带着几位得力助手去谈判。当谈判进行到一半时,突然陷入僵局。会议室中的气氛变得紧张起来,对方代表团虽仍有人表现得漫不经心,但谁都在用眼神较劲。

对方代表团希望这位犹太商人对谈判条件做一些让步,然而这与犹太商人的预期相去甚远。于是有将近五分钟的时间,没有人开口说话,会议



室一片死寂。突然，犹太商人抬起头，把眼光从对方所有人的脸上扫过，最后落在主要对手上，紧紧地盯着对方的眼睛。对着对方开始露出深沉的微笑，1秒钟、2秒钟……随着时间的流逝，对方终于沉不住气了，对犹太商人说道：“看你的眼神如此坚定，我想今天我再说什么也是徒劳，这样吧，我答应你们的条件，咱们现在就签合同！”

在与人的交往和谈判中，如果你想处于主动地位，那么就需要像这位犹太商人一样善用眼神的力量。在商务交往和谈判中，运用眼神的技巧主要有：

如果你想在和对方的争辩中获胜，那你千万不要把目光移开，以示坚定。

如果你和别人四目相对，觉得不自在，你就要把目光移开，减少不快。

如果你希望给对方留下较深的印象，你就要凝视他目光的时间久一些，以表自信。

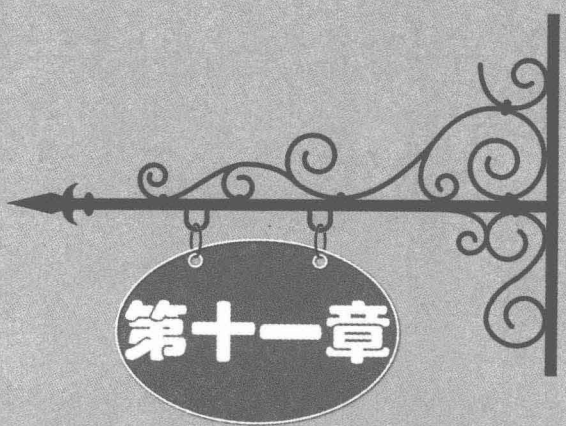
如果你不知道别人为什么看你时，你就要稍微留意一下他的面部表情的目光，便于应对。

如果你和对方谈话时，他漫不经心且出现闭眼姿势，你就要知趣暂停，你若还想做有效地沟通，那就要随机应变。

如果你想和别人建立良好的默契，应该用 60% ~ 70% 的时间注视对方，注视的部位是两眼和嘴之间的三角区域，这样信息的传递，会被正确而有效地理解。

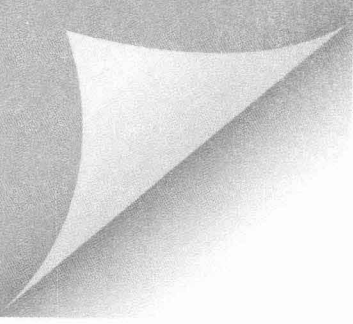
如果你想在交往中，特别是和陌生人的交往中，获取成功，那就要以期待的目光，注视对方的讲话，不卑不亢，只带浅淡的微笑和不时的目光接触，这是常用的温和而有效的方式。

你可以在不同的场所运用不同的眼神，这样你才可能在商场上立于不败之地。

A decorative graphic featuring a horizontal scroll with ornate, swirling patterns at both ends. The scroll is positioned horizontally, and a dark oval is centered on it. Inside the oval, the chapter title is written in white.

第十一章

犹太人的社交智慧

A decorative graphic in the bottom right corner of the page, showing a white, curled-up corner of a page, suggesting the end of a chapter or a transition to the next page.

52. 朋友是世间最珍贵的财富

人应交友以便能跟他一起读《圣经》，一起研习《密西拿》，一块吃饭，一同饮酒，并向他吐露心曲。

——《塔木德》

犹太人认为，搭建丰富有效的人脉网络是我们成功地解决自己工作与生活中的难题、到达成功彼岸的重要因素。

年轻的犹太寿险推销员杰克来自一个平民家庭，他平时也没什么朋友。华特先生是一位很优秀的保险顾问，而且拥有许多赚钱的商业渠道。他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。杰克与华特的世界根本就是天壤之别，所以在保险业绩上也是天壤之别。杰克没有人际网络，也不知道该如何建立网络，如何与来自不同背景的人打交道，而且少有人缘。

一个偶然的机会，杰克参加了开拓人际关系的课程训练，受课程启发，开始有意识地和在保险领域颇有建树的华特联系，并且和华特建立了良好的私人关系，他通过华特认识了越来越多的人，事业上的局面自然也就打开了。

好的人际关系是一个人事业成功的基础，做生意同样也离不开“和气生财”，聚集了人气，也就是聚集了财源。

朋友千人还太少，敌人一个也嫌多。作为初涉商海者，由于根基尚浅，实力不厚，最忌结下冤家。俗话说：冤家宜解不宜结。在没有原则性分歧、不会给你带来重大经济损失的前提下，不妨处处与人为善，以和为贵。否则，如果意气用事、斤斤计较，就会在有意无意中得罪朋友、暗结冤家，就会为事业的发展带来不利的影响。

犹太人认为，广结善缘，少结或尽量不结冤家，都能为你的事业创造一个良好的外部环境，使你在这一环境中随心所欲，干好自己的事业。朋友，本身就是一种财富。



53. 帮助别人就是在帮助自己

学会给予，就会拥有更多的朋友。

——犹太法典

一位犹太社会学家曾说过：在人的一生当中，总是要经历友情的。当一个人离开父母和亲人的怀抱，离开亲情的呵护时，你不会感到孤独和寂寞，因为你将获得另一种情感的滋润，这种情感就是友情。

当我们在茫茫人海中，结识某人，并且还和他建立起真挚的友谊时，我们便会感到无比高兴和兴奋。在生活当中，也会因拥有友谊而变得精彩。友谊是非常宝贵的，你要想得到它，是不可能不付出的。在犹太人的法典上说：学会给予，就会拥有更多的朋友。

从前，有一个叫弗莱明的穷苦的犹太农夫。一天，当他在田地里工作时，听到附近泥沼里有人发出哭喊声，于是，他立即跑过去，发现是一个小孩子掉到了粪池里，由于弗莱明的及时相救，这个小孩被弗莱明从死亡边缘拉了回来。

一辆崭新的马车在第二天停在了农夫家门前；一位绅士优雅地走出来，自我介绍是那个被救小孩的父亲。绅士诚恳地说：“你救了我小孩的生命，我要报答你。”弗莱明说：“我救你的小孩是为了自己的良心和对于生命的呵护，我不能因救你的小孩而接受报酬。”

弗莱明的儿子就在此时，从茅屋里走出来，绅士说：“让我们来个协议，让我带走他，并让他接受良好的教育。假如这小孩像他父亲一样，他将来一定会成为一位有益于社会的人。”

弗莱明答应了绅士的协议。农夫的儿子后来就读于圣玛利亚医学院，并且他还以优异成绩毕业，成为举世闻名的弗莱明·亚历山大爵士，也就是盘尼西林的发明者，而且他还因此荣获了诺贝尔奖。

绅士的儿子在数年后，不幸染上了肺炎。此前，这是一种不治之症，

无药可救，但是，有了盘尼西林，他就得救了。这位绅士就是上议院议员丘吉尔。他的儿子就是英国政治家丘吉尔爵士。

农夫弗莱明的善意帮助不仅让一个孩子重生，无意也帮助自己的孩子成了一名伟大的人物，更重要的是农夫的孩子后来又挽救了绅士的儿子。由此可见，人们的互帮互助，可以让生命和生活更加精彩。

真诚地帮助他人要无私。犹太人在日常生活中，并经常教育他们的子女要乐善好施，尽自己的可能来帮助别人。他们深信：人们之间多一点关爱与互助，生活就会更美丽，最终受益的还是自己。

54. 主动反省才能拥有更多的朋友

在赎罪日里，上帝会原谅世人所有的过失。

——《塔木德》

犹太人认为，只有与人为善，时刻反省自己，理解他人，才能拥有更美好的生活。在赎罪日里，犹太人以绝对虔诚的心态出现在上帝面前，检点自己的行为。《塔木德》上说：在赎罪日里，上帝会原谅世人所有的过失。

《塔木德》中有这样一则故事：

有一个学生向老师抱怨班里某人特别讨厌，那人总喜欢跟他比，影响了他的学习。

老师听了这个学生的话之后，便问这学生，你喜欢吃苹果吗。学生愕然，但还是回答：“不喜欢，但喜欢吃雪梨。”

“你不喜欢吃苹果？”

“对。”

“那有没有人喜欢吃苹果？”



“当然有!”

“那你不喜欢吃苹果是苹果的错吗?”

学生笑笑说:“当然不是!”

“那你不喜欢他是他的错吗?”

凡事我们应该多从自己身上找原因。在现实生活中,我们要每日三省吾身,多从自己身上找原因,不要老怀疑别人有问题,如果我们放弃自我的偏见,那么我们的生活会变得轻松而美好。

“金无足赤,人无完人”,每个人都有缺点,人人都会犯错。实际上,在生活或工作中发生错误都是难免的,追究谁对谁错并不重要,重要的是我们要帮助他人改正错误。这样才能共同进步。并要时常反省自己,自觉检查自己的工作或行为是否有缺失,唯有这样自己才会成为一个明理的人。

一个只考虑自己,不考虑别人的需要和感受的人,是自私自利的,如果你想要成为一个有仁爱的人,那就一定要学会尊重别人,理解别人,关心别人的感情和需要。

犹太人告诉我们:只有那些理解他人的处境的人,才能赢得他人的尊重。为了避免出现尴尬的场面,我们要设身处地地理解别人的处境,多做观察,从一些弦外之音中理解他人,从而获得他人的尊重和欢迎。

55. 打动别人的最好方式是真诚

请保持你的礼貌和热情,不管是对上帝,还是对你的朋友,或敌人。

——犹太格言

犹太人认为,在人际交往中,真诚是彼此相互信赖和友好交往的基础。只有我们真诚地对待对方,才能够赢得对方的信赖,这样的友谊才会

长久。

在充满真情诚意的语言面前，所有的甜言蜜语都会黯然失色，很显然，前者能更好地打动别人。有这样一个故事：

犹太工程师史德柏希望他的房东能够降低房租，但是他的房东是个很难缠的人，很多人都在这方面做过努力，最终结果都是以失败告终。

史德柏决定试一试，于是他便给房东写了一封信，在信中他满怀诚意地说只要合同一到期，他就马上搬出去，事实上史德柏并不想搬走，如果房租能降低的话，他想依然租下去。没过几天，房东决定来找史德柏。史德柏用非常友善的方式在门口欢迎他，态度十分真诚。

史德柏并没有立刻和房东谈论房租太高，而是先强调自己是多么喜欢他的房子，并且还称赞房东管理有方，希望能再住一年，然后用委婉的方式说房租有点儿过高了。

房东从来没有遇见过一个如此热情而真诚的房客，他开始向史德柏诉苦：有一位房客给他写过14封信，在信中有些言词极为粗鲁，让人非常伤心；而且还有一位房客威胁他，如果他不制止楼上那位打呼噜的房客，就要退租。

最后，房东高兴地说：“有你这样满意的房客，我真是太轻松了。”

于是，房东在史德柏没有提出要求之前，就主动提出减收一点儿租金。并且在他要离开时，转过身来问史德柏：“有没有需要装饰的地方？”

史德柏之所以能打动房东，就在于自己的真诚。假如，史德柏也像其他的房客一样，用恶毒的话来抱怨房租太高，结果只能招致更多怨恨。

真诚无私的品质能让一个外表毫无魅力的人增添很多内在的吸引力。如果能以一颗真诚的心去对待别人，那么就能获得他人更多的信赖、理解、支持和帮助，从而获得更多的成功机遇，最终脱颖而出，点亮人生。



56. 把敌人变成朋友受益终生

谁是最强大的人？化敌为友的人。

——《塔木德》

犹太人认为，一个人如果没有朋友就如同失去手臂一样。但交友宜精不宜多，要悉心结交一些志同道合的工作朋友和生活朋友，并且还要有一定的感情基础，在工作上能鼎力相助，而不是建立在纯利益基础之上的关系。

因此，对于“敌人”，报复不是解决问题的好办法，报复只会让积怨越来越深。想要解决问题的最好办法就是以德报怨，化敌为友，多为对方想想，让他也从中受益，达到共赢。

在一个山村里有一个农夫，养了很多羊，而他的邻居是个猎户，院子里养了几只凶猛的猎狗。邻居的这些猎狗时常跳过栅栏，袭击农夫的小羊羔。农夫曾有很多次请猎户把狗关起来，猎户虽然口头上答应了，但是没过几天，猎狗就又跳进了农夫的家里，咬伤了农夫的小羊。

忍无可忍的农夫想到了报复猎户，于是，他就到一个犹太商人开的商店里买毒药，想把邻居的猎狗毒死。这个犹太老板问农夫为什么买这么多毒药。于是，农夫便把自己的想法告诉了药店老板。

犹太老板沉思了一会儿说：“如果你这样做了，你和猎户就会结怨，你就会失去了一个朋友，多了一个敌人。他会用什么方法来报复你呢？俗话说得好，远亲不如近邻，你是愿意和敌人做邻居呢？还是和朋友做邻居呢？”“当然愿意和朋友做邻居。”农夫毫不犹豫地回答药店老板。“那好，我给你出个主意，按照我说的去做，看看行不行。”犹太老板轻轻地叮嘱着农夫。

农夫在回到家之后，按犹太老板的叮嘱，挑了两只可爱的小羊羔送给猎户 10 多岁的儿子。猎户的儿子看到洁白可爱的小羊羔，如获至宝。每

天一放学就在院子里和小羊羔玩耍嬉戏。由于猎户怕猎狗咬伤了小羊羔，所以他做了个大铁笼，在不打猎时就把猎狗关起来。农夫的羊群从那之后，再也没有受到过猎狗的袭击。

猎户为了感谢农夫送给儿子小羊羔，就把打到的猎物送给农夫。而农夫又把羊肉和奶酪回赠给猎户。两家就这样你来我往的，逐渐地成了好朋友。

故事中犹太老板的方法，果然奏效。事实上，这是一种宽以待人、化敌为友的为人处世之道。生活中，如果我们给人充分的尊重和友爱，那么就是敌人也会变成朋友。有时还会让我们受益终生。

57. 富人扎堆的地方往往蕴涵着无尽的“金矿”

和狼生活在一起，你只能学会嚎叫，和那些优秀的人接触，你就会受到良好的影响。

——《塔木德》

犹太经典《塔木德》中有一句话：“和狼生活在一起，你只能学会嚎叫，和那些优秀的人接触，你就会受到良好的影响。”与一个亿万富翁的人交往，自己怎么可能成为一个穷人呢？你与之交往的人就是你的未来！说的就是这个道理。

富人扎堆的地方往往蕴涵着无尽的“金矿”，努力打入其中，你就能收获意想不到的支持和帮助，让你的致富之旅如虎添翼。犹太人中流传着这样一个故事：

有一个百万富翁和一个穷人在一起。那个穷人见富人生活那么舒适惬意，于是穷人对富人说：“我愿意在您的家里给您干活三年，我不要一分钱，但是你要让我吃饱饭，并且有地方让我睡觉。”富人觉得这真是少有



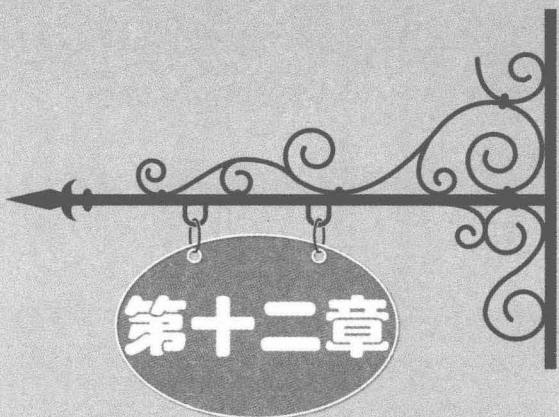
的好事，立即答应了这个穷人的请求。三年后，服务期满，穷人离开了富人的家。

十年又过去了，昔日的那个穷人已经变得非常富有了，而以前的那个富人相比之下，就显得很寒酸。于是富人向昔日的穷人请求：愿意出 10 万块钱买他富有的经验。昔日的那个穷人听了哈哈大笑：“过去我是用从你那学到的经验赚取了金钱，而今你又用金钱买我的经验呀。”

原来那个穷人用了三年时间学到了富人的经验。于是他获取了很多财富，变得比那个富人还富有。那个富人也明白了这个穷人比他富有的原因是因为穷人的经验已经比他多了。为了自己拥有更多的财富，他只好掏钱购买原来那个穷人的经验。

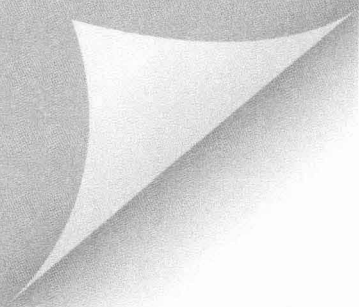
于是，《塔木德》教导人们：“要想变得富有，你必须向富人学习，在富人堆里即使站上一会儿，也会闻到富人的气息。”毕竟，始终在穷人圈子里混，是无法混出多大名堂的。

犹太人教育子女时说过的一句话值得我们深思：哪怕穷，也要站在富人堆里。富人，不管他有多蠢、多不值得交往，可他能够成为富人就不简单，就值得去学习、借鉴。一个生活在穷人堆中的穷人，要想跃上富人的台阶，就必跳出穷思维，改变穷路子。



第十二章

犹太人的处世智慧



58. 教育孩子学会择友

朋友比世上所有的钱都珍贵。

——犹太格言

《塔木德》中记载了这样一则故事：

有个富翁生了十个儿子，他计划自己去世的时候给他们每人一百第纳。

可是，随着时光流逝，他只剩下九百五十第纳。所以他给前九个儿子每人一百第纳，对最小的儿子说：

“我只剩下五十第纳了，我还得留出三十第纳作为丧葬费。我只能给你二十第纳。不过，我有十个朋友，准备都给你，他们比一百个第纳好多了。”

他把最小的儿子介绍给朋友们，不久就死去了。

那九个儿子各自谋生，最小的儿子也慢慢地花父亲留给他的那点钱。当他只剩下最后一个第纳的时候，他决定用它请父亲的十个朋友美餐一顿。

他们一起吃啊喝啊，纷纷说：“在这么多兄弟中他是唯一还记得我们的人，让我们报答他对我们的好意。”

于是，他们给了他一只怀了牛犊的母牛和一些钱。母牛产下小牛，他卖了牛犊，开始用换回来的钱做生意。最后他比自己的父亲还富有。

他说：“我父亲说朋友比世上所有的钱都珍贵，这话一点儿都不假。”

朋友的可贵之处在于，他总在你最需要帮助的时候出现，救你于水火。中国有句俗语“患难见真情”就是这个道理。对犹太人来说，广结人缘就是多开致富的门路，为自己将来的发展开拓财源的空间。

犹太父母也很重视孩子的交友，他们将朋友分成三类：一类是像面包一样的朋友，生命中不可或缺；一类是像蔬菜和水果一样的朋友，偶尔点缀；还有一类人，虽然平时好像是朋友，一遇到紧急状态，他就会躲得远远的。《塔木德》中说：“与污秽者为伍，自己也得污秽；与洁净者相伴，自己也得洁净。”



在犹太人看来，一个孩子选择了怎样的朋友，就等于选择了怎样的前途。选择一个有学识、善良、智慧、豁达的人为友和选择一个有暴力倾向、邪恶的人为友，会有截然相反的两种结果。

所以，犹太人非常注重孩子的择友。他们一般不会像个教官一样直接干涉孩子的交友问题，但他们会用自己的交友行为和犹太人的择友传统影响孩子。

59. 入乡随俗，绝不从周围人的习惯中游离出来

众人着衣时莫要裸身，众人裸身时莫要着衣；众人就座时莫要站立，众人站立时莫要坐下；众人哭时莫要笑，众人笑时莫要哭。

——《塔木德》

犹太人深谙“入乡随俗”的道理，他们懂得，在生活中“入乡随俗”是非常必要的。犹太父母常常用一个经典故事教育孩子。

在博里纳日煤矿区，几乎所有的男人都下矿井。他们工作繁重而危险，但工资很低。他们生活相当贫穷，往往是全家人一年到头都在忍受着寒冷、疾病和饥饿的煎熬。这里的人都是“煤黑子”，肥皂对于他们来说是一种奢侈品。

文森特被临时任命为该地的福音传教士时，他找到了峡谷最下头的一所挺大的房子，和村民一起拿麻袋装了很多煤渣，在房子里生起了炉子，以免房子里太寒冷。

在他第一次传道演讲时，这些博里纳日人脸上的忧郁神情渐渐消退了，他们对他充满了信任，喜欢上了他。文森特很快就得到了他们的认可。

是什么原因使得这些人这么快就能接受他这个异乡人呢？文森特百思不得其解。最后他回到自己的住处，准备用从布鲁塞尔带来的肥皂洗脸时，脑海中突然闪过一个念头。他跑到镜子前面端详着自己，看见自己全

身都沾满了黑煤灰。

“原来如此！”他大声说，“这就是他们对我认可的原因所在，我终于成了他们的自己人了！”

他把手在水里涮了涮，脸连碰都没碰就去睡了。留在博里纳日的日子里，他每天都往脸上涂煤灰，从而使自己看上去和其他人没有两样。

犹太父母给孩子讲这个故事，意在告诉孩子：“如果你穿着与对方同样的服装，表现出与对方类似的举止，就会让对方觉得你和他是相似的，对方也就会对你产生好感。文森特就是这么做到的！”

人的确要张扬个性，但处处表现得和别人不一样，自然不会和别人打成一片。很多孩子都有种想使自己看上去有些特别的心理，如果想和周围孩子打成一片的话，最好“入乡随俗”。

60. 爱邻人，就像爱自己那样

爱你的邻居如同爱你自己。

——《塔木德》

爱你的“邻人”就像爱自己一样。善待他人就是善待自己，爱别人，别人也会去爱你。但这种爱却必须是发自内心的，不带任何利己成分。如果关爱别人，目的是希望从别人那里捞取更多的好处，那么这种关爱是丝毫没有意义的。

一个犹太女孩，她与人为善、热忱助人的品格在熟悉的人中有口皆碑。她把左邻右舍上门等候的亲友让到自己家端茶递烟，为外地人指路领路等全看成分内之事。

在她的养父住院期间，这个女孩奔波于医院和学校之间。喂水喂饭喂药，清理排泄物，按摩老人肢体，样样细致周全。值得称道的是她对他人



难能可贵的帮助。

一天，和养父同住一个病房的一名老年患者，因为孩子们都不在身边，下不了床，结果脏物排泄到床边和地上。打水回到病房的女孩看到这老人的无助和尴尬，她没有犹豫，赶快动手收拾“残局”。老人被她感动得热泪盈眶。

犹太女孩工作后，她依然与人友善、热情待人。有一年，一位同事休产假，女孩便利用星期天甚至下班后的时间到这位同事家忙前忙后，帮忙照顾孩子，同事被深深感动。后来公司里所有的同事都一致认为她是一个难得的好姑娘。

“爱别人是无条件的”，不仅犹太父母在给孩子灌输这种品质，而且我们每个人都应该学习他们“爱邻人”这种博爱的情怀。要像爱自己那样爱自己的邻人，这可以说是犹太商人经商成功的秘诀。

只有像爱你自己一样爱你的客户、你的同事、你的企业、你的社区，你才能在工作中真正拥有一颗爱人的心，你才能发现工作原来如此美妙，你才能感到有必要为工作献出自己的一生。当你不断强化自己的爱心的时候，同样，你也会发现自己也沉浸在一种越来越幸福的爱之中，这种爱可以使一个人获得快乐，使获得的快乐和动力得以永恒。

61. 团结互助，共渡难关

“你的是你的，我的是我的”是凡人说的话；“我的就是你的，你的就是我的”是无知者说的话；“我的是你的，你的还是你的”是圣人说的话；“我的是我的，你的也是我的”也是圣人说的话。

——犹太格言

《塔木德》中曾提出这样一个问题：如果生下来的婴儿长着两个头一

个身体的话，应该把他算为一个人呢，还是两个人？

也许有人觉得这个问题过于幼稚。实际上未必如此。

究竟应该怎样看待这个婴儿似乎有点麻烦，因为按照犹太律法，孩子满月时要请拉比祝福，这时究竟祝福一次呢，还是两次？祈祷时究竟应该在头上放一个钵呢，还是两个？

《塔木德》中所提供的解决方案简洁明了：在一个头上淋上热水，要是另一个头也发出悲鸣，就是一个人；如果另一个头满不在乎，那就是两个人。

用犹太人的话来说，如果有人听到不管是以色列的犹太人受到迫害，或是俄国犹太人受到迫害，都会感受到痛苦，并发出呼喊的话，那么，这个人就是犹太人；如果不会呼喊，就不是犹太人！

十分明显，这个设问只是一则比喻，实质上是为了说明犹太人有着高度的民族认同感和凝聚力。

这种感应，从小处讲，只是一个犹太人对另一个犹太人的遭遇的感应，但从宏观上看，便是所有犹太人对个别犹太人的感应，是民族共同体对个别成员的感应。

如果一个犹太人遭受迫害，其他犹太人都一致呼喊时，这种指向一致的感应已经汇成了一股合力，这股合力牢不可破。

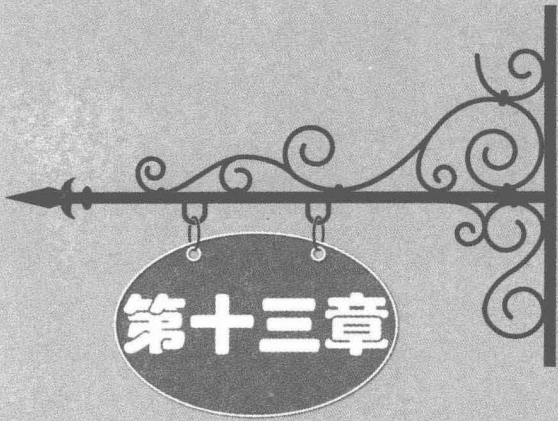
世代代的犹太人都非常重视团结的力量。犹太人认为，散居在世界各地的同胞之间的交流是他们获得成功的基础。例如，东欧一些国家的犹太社团成员为了消除相互之间存在或可能存在的隔阂，在赎罪日前夕做礼拜时，往往会真诚地向相遇者打招呼，说声“请宽恕我”。这时，对方肯定会全神贯注地听完他的话，然后立即回答：“我宽恕你。”同时，他也要向对方寻求宽恕。这种习惯已经在犹太人中形成了一条不成文的法律，即使社团的首领和德高望重的长者也不例外。

有的时候，如果两个犹太人误会太深，见了面都互相躲避，这时，与他们都熟的老人就会主动上前，使其中一方首先开口，这样做，至少会使他们平息怒气，有时甚至握手言和。



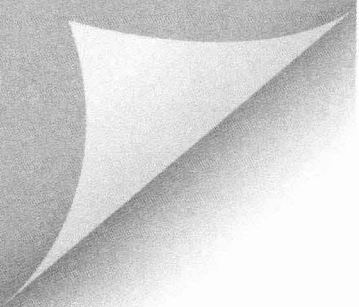
在新的移民地区中，虽然犹太人没有严密的组织，但是，在很多地方，他们自行做出了两条不成文的规定：每周聚会一次，或集体做礼拜，或开研讨会、欣赏音乐、观看电影等；在住宅的选择上，他们也要体现集体色彩，尽可能集中居住在一起，这样在发生意外时，可相互援助。

犹太人多次经历大驱逐、大杀戮、大迫害，但他们始终顽强地生存了下来，这完全得益于他们这种高度团结的精神。



第十三章

犹太人的生存智慧



62. 积极进取，敢于向厄运挑战

梦想和现实是最近的邻居。

——《塔木德》

犹太民族在两千多年前失去了家园，流散在世界各地，但他们没有因此丧失了志气和民族的凝聚力。他们坚强地生存下来，要为犹太复国而世代奋斗，终于在20世纪40年代中期建立起以色列国。

犹太人对于个人的事业同样充满着积极进取精神，他们具有面对困难的勇气，敢于向厄运挑战。正是这种可贵的精神，使许许多多的犹太人在各个领域出人头地，业绩卓著。在商界，无数犹太人成为行业之王，他们大多都是凭着积极进取精神，两手空空地创立的。

电报业巨子萨尔诺夫小时候家里十分清贫，在他小学快毕业时，父亲又因为长年辛苦而积劳成疾，过早地去世了。他没办法继续他的学业，只好辍学做了童工。

15岁时，他就步入社会，并挑起了全家生活的重担。他一边赚取微薄的工资补贴家用，一边开始自学。几经周折，他在一家邮电局找到了一份送电报的工作。他工作异常辛苦，但将来要做一番事业的愿望一直在他心中。他开始学习当时几乎没有几个人掌握的国际莫尔斯电码操作方法。当时只有初中文化程度的他，要学习这样的先进技术，其难度是可想而知的，但由于他惊人的毅力居然学会了这项高难度的技术，于是他被破格提升为报务员。

后来，他完成了电气工程学业，成为当时世界功率最强的电台——马可尼无线电公司的收发报员。在1912年4月的震惊世界的大型豪华客轮“泰坦尼克”号遇难的时候，他是世界上第一个收到沉船信息的人。他经常连续72个小时守在电报机旁，不间断地收传信息。长期的电报工作让他敏锐地发现，无线电技术的市场化具有广阔的前景，公司也认



为他具备了经理人的思维，于是他在 30 岁那年，被提拔为无线电公司这所大型高科技公司的总经理。他这样卓越的成绩，在当时是绝无仅有的。当然，所有的这一切都要完全归功于他那种顽强坚韧的工作态度带给他的好运。

从萨尔诺夫的奋斗史可以看见，没有人可以不劳而获，这是一个众所周知的因果法则。事情往往就是这样的，你愿意多努力一些，多付出一点，现实就会给你加倍的回馈。多付出一些的目的并不是为了即时得到相应的回报，也许你的投入无法立刻得到他人的肯定，但不要气馁，并且要一如既往地努力，回报很可能在不经意间以出人意料的方式出现。

63. 眼泪播种，欢呼收割

眼泪撒种的，必欢呼收割，那流着眼泪走出去的，必要欢呼地回来。

——《塔木德》

犹太人认为，世界上没有不劳而获的财富，懒惰使人一事无成，上帝和人们都奖赏勤勉的人，而财富的获得也要靠勤勉的劳动。

《塔木德》里有这样一个故事：

哈德良皇帝看见一个老人正在努力工作，种植无花果树。他便问老人：“你是否期望自己能够享受果实？”

老人回答说：“如果我不能活到吃无花果的时候，我的孩子们将会吃到。或许上帝会特赦我。”

“如果你能够得到上帝的特赦而吃到这树的果实，”皇帝对他说，“那就请你告诉我。”

时光流逝，果树果然在老人的有生之年结出了果实，老人装了满满一

篮子无花果来见皇帝。他对皇帝说：“我就是你看见过的那个种无花果树的老人，这些无花果是我的劳动成果。”

皇帝命他坐在金椅子上，把他的篮子装满了黄金。可皇帝的仆人反对道：“您想给一个老犹太人那么多荣誉吗？”

皇帝回答说：“造物主给勤劳的人以荣誉，难道我就不能做同样的事吗？”

皇帝说得很对，对于勤劳的人，造物主总是给他最高的荣誉和奖赏，而对于那些懒惰的人，造物主不会给他们任何礼物。他们在有生之年将一无所获，而他们的一生也必将是一事无成的。他们所收获的只有空虚的生活和无尽的悔恨。

勤奋是一种孜孜不倦，需要持久的动力，这个动力就是目标。不管是从政或搞科研还是经商，犹太人都有着清晰的人生目标并朝着目标勤勉奋斗。他们会将目标与个人的实际情况与周围的环境结合起来，不会把奋斗目标建立在可望不可及的位置上。一旦确立了目标，然后就全力以赴地努力，锲而不舍地坚持，一直到实现目标。

64. 人生最愉快的事情是为生活忙碌

人生最可怜是无所事事，最愉快是为生活忙碌。

——《塔木德》

犹太人认为，勤勉是成功的必备条件，所以他们崇尚工作，憎恶整天清闲、无所事事地到处游走。勤勉也是成就爱因斯坦相对论的重要原因。

1926年，爱因斯坦在加利福尼亚讲学的时候，拜访了当时红遍天下的滑稽大师卓别林。卓别林准备了丰盛的晚餐来招待这位伟大的科



学家。

在宴会上，卓别林突然问爱因斯坦：“相对论是怎么产生的？”爱因斯坦想了想，回答说：“那天早上，我像往常一样，穿着睡衣从楼上下来用早餐。突然间，我有一个想法，就马上回到书房里。一待就是两个星期，终于有一天，我从书房里拿出了两张纸，这就是相对论。”

所谓的天才，只是比别人更勤奋罢了。爱因斯坦在创立相对论时，深感自己在非欧几何知识方面的不足。为了弥补非欧几何的知识，他就立志专攻非欧几何，发奋努力，最后才创立了闻名世界的相对论。这就是爱因斯坦成功的秘诀，也是犹太人成功的秘诀。

当年犹太人哈同在上海，将洋行的房屋和地皮出租给他人。为了准时收到租金，他经常亲自上门催讨。即使他成为大亨后，也会乐此不疲，总是亲自出马收租，有时只为了区区的十几元，他也不辞辛劳、不怕麻烦，穿过小弄堂，走进破旧的老式房子，踩着吱吱作响的狭窄楼梯，挨家挨户地敲开每家的房门。如果遇到租户不在家，他甚至就会在杂乱、脏臭的破厨房里等上几小时，这同他的大亨形象形成明显反差。正因如此，他有了这样一个绰号——“终生致力于收租的人”。

洛克菲勒也说过，如果没有企图心和理想，一天工作 8 个小时就可以了。但是如果想要开创事业，那么别人下班的时候，正是你工作的开始。当别人问洛克菲勒能一天工作 20 个小时吗？他回答说：“一天 20 个小时怎么够呢，我需要一天工作 48 个小时。”这位世界级的大富翁，就是这样勤奋地工作，才拥有了无法想象的大事业。

犹太人这种勤勉的观念正是其经营致富的奥秘之一。

在犹太人的心中，财富的符号是金钱，金钱是天使，也是魔鬼。它可以使人奋发向上，可以给人带来幸福，也可以再生出造福于人的新财富。追逐金钱是众多人的梦想。追逐金钱的游戏既公平，又不公平。说它公平，是它要求参与者共同参加；说它不公平，是因为有些人生来就拥有较

多的财富。但是 80% 的富豪都是由穷人变成的，而勤奋经营却是这些穷人变成富豪的共同特点。

65. 在逆境中寻找商机

不幸是为了让我们邂逅幸福而出现的。

——《财箴》

许多犹太巨富早年都在逆境中成长，他们甚至没有接受过多少正规的学校教育。在逆境中磨砺，在逆境中奋斗，在逆境中发财，他们走得是一条更为艰辛的路。盖尔·博登就是一个善于在逆境中发财的人，正是这一点，使他有了辉煌的成就。

早年，博登埋头于发明创造。他先是发明了脱水肉饼干，但未给他带来多少好处，相反，却使他在经济上陷入窘境。

但博登未被击倒。又经过两年反反复复的试验，他终于又制成了一种新产品——炼乳，并决定把它推向市场。

博登的第一步是要寻找专利保护，但是得到的答复是产品缺乏新意。博登并不甘心，又一次提出申请。但他的第二次申请再度被驳回，第三次申请仍被拒绝。

三次申请，三次被驳回，并未把博登击倒。他对专利权仍然穷追不舍，因为他坚信他的创造。他的第四次申请终于被批准了。

但是推销新产品也不是一帆风顺的。尽管博登每天花费 18 个小时在厂里教导炼乳的生产方法，监督生产程序，检查卫生清洁情况，但是，当时当地的顾客习惯把掺有水分的牛奶放入一些发酵品，进行蒸馏。他们只觉得炼乳稀奇古怪，对它存有疑心，所以，很少有人问津。

出师屡屡不利，甚至到了山穷水尽的地步——博登的两位合伙人都失



去了信心。第一家炼乳厂被迫关闭了。

博登破釜沉舟，又建起了新工厂。也许是他的努力感动了上帝，他的第二次尝试终于获得了成功。

他的公司在他逝世时，已成为美国具有领导地位的炼乳公司。而博登的创业奋斗奠定了现代牛奶工业生产的基石。

在博登的墓碑上，有这样一段墓志铭：“我尝试过，但失败了。我一再尝试，终于成功。”这正是对他一生的总结。

66. 从小就播下奋斗的种子

播下一粒金钱的种子，用勤奋的汗水加以浇灌，必将收获财富的果实。

——《财箴》

犹太人最擅长的就是从小就确立自己的奋斗目标，然后，集中有限的时间和精力去攻克这个目标，所以犹太人的成功率也要比别人高。著名的梅西百货公司的创始人施特劳斯，从一个贫困家庭的苦孩子成为 20 世纪 20 年代到 30 年代全美首屈一指的富豪，很大程度上也是其对理想与目标孜孜不倦地追求。

1848 年，施特劳斯出生于德国的一个犹太人家庭，小学尚未读完，就随家人移居美国。由于家庭生活困难，到美国后仅读完初中一年级，不得不辍学在一家商店当童工。

虽然如此，但施特劳斯从幼小的时代起，心灵已播下了人生奋斗的种子。他希望自己像绝大多数犹太人一样，通过学好文化，掌握技术，然后开创自己的事业。

有了目标和奋斗意志后，施特劳斯就有决定克服重重困难的坚韧不拔

的毅力。他白天在杂货店干活，晚上自修读书。由于勤于工作，善于学习，做事也十分利落，老板很赏识他，把他首先从杂工转为记账员，后来又让他当售货员、售货部经理，直至最后任他为公司的经理。经过20多年在商店的各部门工作，施特劳斯对商店零售工作非常熟悉。同时，他对市场了如指掌，懂得市场发展和变化的规律。此外，他还与各生产企业有了密切联系。

1896年，他与其兄集资开设自己的小百货店，取名为“梅西”。由于努力和经验，加上成功的销售策略，并有广泛的供货和售货的渠道，梅西公司快速发展，几年时光，便成为了一个中等的百货公司，且很有名气。

施特劳斯不满足于已取得的成绩，决心把梅西公司办成美国乃至全世界一流的百货公司。为此，他一边主动做市场调查，制定以顾客为导向的营销策略，一边要求销售人员对商品有相当的了解，真诚为顾客着想，让顾客感到满意。同时他相继推出了“给消费者赠品法”“消费者竞赛有奖法”“赠品积分法”“新产品实地表演法”“产品陈列室”“时装表演”等推销办法，都有力地促进了各种商品的销售。

30多年来，施特劳斯一直为他的目标而不懈努力，终于让梅西公司由小变大，最终成了世界一流的百货公司。

俗话说“天下无难事，只怕有心人”。施特劳斯就是一位有心人，而且是一位有决心和恒心的强者。正因为从小在心里种下了奋斗的种子，并能想出各种办法去开拓生存和发展的道路，不断地汲取成长的养分，从而让梦想的种子渐渐长成参天大树。

在人生的竞赛场上，为了实现个人的价值就必须依靠奋斗，而奋斗目标是一个人的动力核心，它能改变一个人的价值观、信念、决策模式和行为方式，进而赋予个人行动的力量，而个人的成功往往就在于其赋予的生命方向和力量、拼搏的动力和战胜困难的信心。具备了这些，那么距离成功也就更近了。



67. 执著才能成功

箭法再差，多射几箭也可能碰在靶子上。

——犹太格言

犹太人是这样的一群人，他们心地善良、极富工作热情，对任何事情都有着一种不达目的不罢休的执著精神。

战胜了英国王妃戴安娜、克隆绵羊多莉之父伊安·威尔马特和美联储主席艾伦·格林斯潘，笃信“只有偏执狂才能生存”的犹太人安迪·葛洛夫当选为 1998 年《时代周刊》新一届的年度世界风云人物，加上 1997 年英特尔辉煌的业绩，把葛洛夫的名声和威望推上了巅峰。

1936 年 9 月，葛洛夫出生在匈牙利一个犹太人家庭。

1979 年，葛洛夫出任英特尔公司总裁。在英特尔期间，葛洛夫经常扮演强硬派的角色，正如硅谷另一名人霍根所言：“如果他母亲碍着他了，他也会把她解雇掉。”

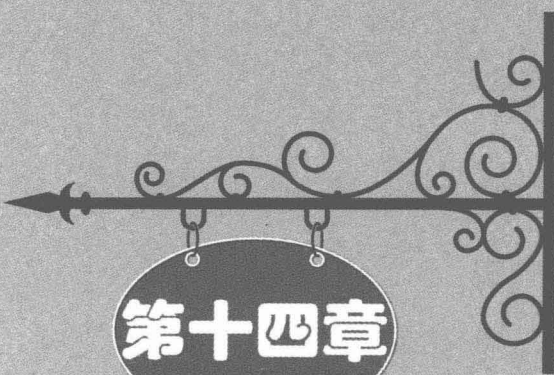
1982 年，经济形势恶化，英特尔公司发展趋缓，为了提高工作效率，战胜咄咄逼人的日本人，葛洛夫推出了 125% 的解决方案，但葛洛夫的努力仍无法抵挡日本厂商的进攻。

1985 年的一天，葛洛夫与当时任英特尔公司董事长兼 CEO 的摩尔讨论公司困境。他问：“如果我们下台了，另选一位新总裁，你认为他会采取什么行动？”摩尔犹豫了一下，回答说：“他会放弃存储器业务。”葛洛夫说：“那我们为什么不自己动手？”1986 年，公司提出新的口号“英特尔，微处理器公司”。葛洛夫领导英特尔顺利地穿越了存储器劫难的死亡之谷。他广泛接触公司的高级管理人员、中层经理和基础员工，尽全力和他们交流，表明公司的意图，一遍又一遍地解释公司新的战略目标。而且他还每天花上两个小时，用电子邮件和大家进行思想交流。最终偏执的葛洛夫成功了，1987 年，这位好斗、爱发脾气、有驾驭力的铁腕人物头上又

新添了一顶重要的桂冠：CEO。1992年，英特尔成为世界上最大的半导体企业，而且与第二名的距离越拉越大。

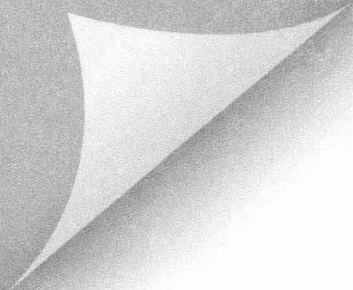
1996年，身兼斯坦福大学商学院教授的葛洛夫出了新书：《只有偏执狂才能生存》，这是他一生理念的总结，其中核心就是战略转折点问题。“穿越战略转折点为我们设下的死亡之谷，是一个企业组织必须历经的最大磨难”。“我常笃信‘只有偏执狂才能生存’这一格言，我不惜冒偏执之名，整天疑虑事情会出岔。”

在商业的宽阔大道上，最成功的人，不是最聪明的人，不是最幸运的人，而是那些执著的人对商业独到的领悟，对财富不懈的追求，这也使犹太民族成为最值得骄傲、最值得自豪、最具权威的民族。



第十四章

犹太人的学习智慧



68. 学校在，民族在

一个不重视教育的民族，是没有前途的民族。

——《塔木德》

犹太民族的智慧与丰富的知识除了具有学习和求知的传统这样的“软”的东西外，在“硬件”上，则表现为他们尊奉着一套完善的教育制度。犹太人四处流浪，他们的“学校”也随着他们迁移，在流动不安的恶劣环境下，犹太人从来没有忽视过教育，而是将其列为第一位的事情。从历史上看，犹太人很早就实行了义务教育，称得上源远流长。

犹太传统规定父亲对儿子有三项应尽的义务，其中之一就是教儿子学习犹太经典。许多犹太儿童在年幼时期就随父亲一道学习识字，诵读《托拉》。

早在公元前3世纪，犹太会堂开始开办学校，招收儿童入学。

公元前1世纪，出现了一些非犹太会堂办的学校，主要向儿童教授读书写字的基本技能。大一些的儿童则进专门学校，在那里系统学习犹太宗教文献。至此，义务教育体系开始在犹太民族中形成。

到了公元64年，大祭司约书亚·本·加玛拉拉比重申西缅的法令，并规定每个犹太社团都必须设立学校，供6岁以上的儿童就学，同时规定6岁至10岁的儿童必须入学，在老师的监督下学习。约书亚的这一做法标志着正规学校教育的开始。

在19世纪之前，犹太教育体系的典型模式是：一个教师带着一批学生，整日学习宗教课程。

19世纪犹太教育的一个重要现象是经学院大量开办，这在东欧尤为突出。犹太民族的传统教育模式由此奠定。

20世纪以前，犹太教育在很大程度上是为犹太男子服务的。犹太女子受到的主要是伦理道德的教育和对《圣经》的了解，有关口传律法的课程从不为女子开设。这一局面在20世纪终于得到改变。

20世纪以来，美国正统犹太教为了鼓励人们学习、研究犹太教教义，开



设了一些全日制宗教学校，在主要讲授宗教课程外，也开设部分世俗课程。

犹太人之所以特别重视学校的建设，除了他们具有那种“以知识为财富”的价值取向之外，还因为在他们看来，学校无异于一口保持犹太民族生命之水的活井。《塔木德》中记载的三位伟大拉比之一，约哈南·本·札凯拉比就认为：学校在，犹太民族就在。

犹太人非常注重学校建设，一方面是由于他们的文化传统；另一方面是由于他们对学校教育各种层面上的不同认识。他们认为，学校的责任不仅是培养人才，更是“维护民族共同体的重要途径”。通过正规的学校教育，才能保证其后代们很好地维护犹太人的民族身份，发扬犹太人的民族精神。

69. 知识是唯一可以打开财富之门的金钥匙

犹太人唯一的财富是智慧。当别人认为1加1等于2时，你应该想到大于2。

——《塔木德》

犹太人认为，知识是一切财富的来源，是唯一可以永久打开财富之门的金钥匙。在这个世界上，财富是可以随着境遇的改变而消失和增加的，而知识却是永恒的，它是不会随着时间和条件的变化而改变的。《塔木德》记载了这样一个故事：

有一次，一艘大船出海航行。船上的乘客中除了一位拉比以外，全是大亨。

大亨们互相炫耀自己的财富。正在他们争得面红耳赤时，拉比插话了：“我觉得还是我最富有，只是我现在的财富无法拿给你们看。”

中途，海盗袭击了这艘船，并把大亨们的金银财宝洗抢劫一空。等海盗们离去后，这艘船好不容易抵达了一个港口，但已无法继续航行了。

这位拉比因其渊博的学识，很快受到当地居民的尊重，并被聘为学校

的教师。

后来，这位拉比偶然遇到曾经同船旅行的大亨。这时，他们已身无分文，只好再一次白手起家。大亨们深有体会地说：“只有知识才是夺不走的财富啊！”

所有的犹太人都知道这个道理，因此，犹太人就特别重视学习。为了让自己的后代注意引导他们的孩子学习，在他们小的时候，就引导他们学习犹太教。犹太教的托拉是这样说的：“愈学《塔木德》，生命愈久长……精通《塔木德》的人便在来世获得了永生。”

犹太人热爱知识，因为在他们的眼里，知识是唯一的永远也夺不走的财富。在这个世界上世俗的权威不重要，财富和金钱不重要，只有知识才是最重要的。权威没有了人们的拥戴和支持就不能形成，财富和金钱也会随着时间发生变化，而知识是你生存和发展的可靠保证。

犹太商人具有令人叹服的经商头脑，正是他们的民族尊重知识、酷爱学习、重视教育的必然结果。以知识武装起来的犹太商人，纵横捭阖，处变不惊，这就是“第一商人”的魅力所在。

正基于此，在世界上任何地方，犹太人凭借着自己拥有的“可以随身带走”的知识，跻身于知识要求高、流动性强的各种行业。我们不得不感叹犹太民族神秘的知识力量。知识在这个古老民族中竟然能焕发出如此巨大的力量，是知识拯救且复兴了这个古老而年轻的民族。

70. 学习是一生的课题

生活困苦之余，不得不变卖物品以度日，你应该先卖金子、宝石、房子和土地，到最后一刻，仍然不可以出售任何书本。

——《塔木德》

12 世纪的犹太哲学家，精通医学、数学的迈蒙尼德明确把学习规定为



一种义务：“每个以色列人，不管年轻年迈，强健羸弱，都必须钻研《托拉》，甚至一个靠施舍度日和不得不沿街乞讨的乞丐，一个要养家糊口的人，也必须挤出一段时间日夜钻研。”

阿基瓦拉比是一个贫苦的牧羊人，直到 40 岁才开始学习，但后来却成了最伟大的犹太学者之一。

阿基瓦拉比在 40 岁之前什么都没有学过。在他与富有的卡尔巴·撒弗阿的女儿结婚之后，妻子就催他到耶路撒冷学习《律法书》。

“我都 40 了，”他对妻子说，“他们会嘲笑我的，因为我一无所知。”

“我来让你看点东西，”妻子说，“给我牵来一头背部受伤的驴子。”

驴子牵来后，她用灰土和草药敷在驴子的伤背上，于是，驴子看起来非常滑稽。

他们把驴子牵到市场上的第 1 天，人们都指着驴子大笑，第 2 天又是如此，但第 3 天就没有人再理那头驴子了。

“去学习《律法书》吧，”妻子说，“今天人们会笑话你，明天他们就不会再笑话你了，而后天他们就会说：‘他就是那样’。”

阿基瓦拉比妻子的意思就是他 40 岁去学习，即使别人会嘲笑他，但是第 3 天就不会嘲笑了，因为什么时候学习都不迟。

犹太人常把西勒尔说过的一句名言挂在嘴边，“此时不学，更待何时”，以此激励自己或鼓励别人去学习知识。

知识是一笔财富。《塔木德》中写道：“无论谁为钻研《托拉》而钻研《托拉》，均应受到种种褒奖；不仅如此，而且整个世界都受惠于他；他被称为一个朋友，一个可爱的人，一个爱神的人；他将变得温顺谦恭，他将变得公正、虔诚正直、富有信仰；他将能远离罪恶、接近美德；通过他，世界享有了聪慧、忠告、智性和力量。”

犹太人把学习当做一生的课题，无论什么时候，他们总是不停地学习。

71. 把书印在大脑里

只因有了活泼可爱的学生，世界才得以万世长存。一定不能使学生耽误了学业，即便是为修筑庙宇。没有学生的城镇终将毁灭。

——《塔木德》

日本人把做学问称作“勉强”（在日语中，做学问一词即为汉字“勉强”），意为强制性地激励自己努力学得一技之长。在做学问上，日本人需要激励和强制的手段。无论是在学校还是在私塾，日本孩子每天的学习生活都是“痛苦的”。

和日本人的“勉强”相对，犹太人把学习称作“重复”。从字面上看，它的意思是亲自读、说、听，多遍地练习，最终将文章全部内容记住。这种韧性在犹太人当中是普遍存在的。

这种韧性是在犹太人的生活方式中养成的。年复一年，犹太人在自己的节日到来之际，整整一周时间都会吃一种无味的面包，以体味辛劳的感觉。饭后，他们还要诵读经文，感谢上帝的恩赐。犹太人在漫长的历史中一直遵守着这种传统。

在犹太人中流传着这样一个故事：

犹太人海歇尔博士有种卓越的记忆力。有一次，一个学生给他借来一本非常珍贵的书。因为不断地遭受迫害，犹太教的典籍多数已经流失，那本书就属于残存不多的孤本之一。

古籍书店表示要把这本书送给他，而东岸书屋表示要帮他影印。海歇尔博士用两三天读完了这本书，便对学生说：“谢谢你了。这本书已经全在我的脑子里了。”

犹太人在学习的时候，动用全身的器官进行辅助。

他们将眼睛看、口读、耳朵听等各种方式综合起来，而不是单纯地阅读。课文虽然单调，但他们可以用一种旋律来吟读。这种旋律和他们以圣



歌为原型改造的歌曲（做礼拜时吟唱）的风格一样。无论是《圣经》还是《塔木德》，他们都用这种旋律来吟读。

普通的犹太人很少能用希伯来语将《圣经·旧约》全部背诵出来。但《塔木德》的研究者中有人能记住经文的全部内容，他们就是用带有节律的吟读的方式将《塔木德》“印”到大脑里面去的。他们在记忆文章的线索时，经常先背诵某一提示性的句子，然后再反复诵读《圣经》和《塔木德》，直到眼前能出现所背文句的出处。

在这种环境中培养出的犹太子女，即使不聪明，也会不断地通过练习和复习来达到对某事物的理解。正是这种努力进取的热情使犹太人比别的民族明显高出一筹。发明家爱迪生说：“天才就是百分之一的灵感加百分之九十九的努力。”

72. 商人也要学识渊博

深井里的水是抽不完的，浅井却可一抽见底。

——《塔木德》

“商人要学识渊博”，这是犹太人提出的口号，同时也是他们的经商法则。学识渊博不仅可提高商人的判断力，还可以增加他的修养和风度。一个文质彬彬和一个粗俗不堪的人，分别去应酬同一宗生意，成功概率大的必然是前者。

罗斯柴尔德金融王国的创始人梅耶·罗斯柴尔德小时候生活在法兰克福的一条脏乱不堪的街上，受尽欺凌度过了童年。罗斯柴尔德的父亲经营一家小商店，兼做一些古钱币兑换生意，收入仅够一家糊口。在罗斯柴尔德大约 10 岁的时候，其父便开始向他传授做生意的方法，同时培养他对古钱币的兴趣。不久，他就十分起劲地收集中东、俄国以及欧洲的古旧钱币，加以整理出售。

当时，对古钱币有兴趣的人并不多，他们感兴趣的是现钱。但犹太人自幼就形成的耐心和毅力，促使罗斯柴尔德孜孜不倦地钻研其中的奥秘，渐渐地，他差不多成了一名古钱币专家。

终于有一天，命运出现了一线转机，罗斯柴尔德得到了向一位法国将军兜售钱币的机会。他把自己所有的古钱币统统拿出来，并对每一枚古币的来历和典故侃侃而谈。尽管当时他刚满20岁，但丰富的古钱币知识和幽默风趣的谈吐吸引了所有人。结果不难预料，他激起了大家对古币的兴趣，人们纷纷购买，他也因此发了大财。

正因为对古钱币钻研的透彻，罗斯柴尔德凭借着渊博的知识，赚了大钱。当然，渊博的知识并不是一朝一夕就能积累的，犹太人将知识视为他们真正能掌握的财富，他们有着宗教般虔诚的求知信念，并树立终生学习的理念和精神。这种精神让犹太民族在各个领域都有非凡的表现，不管是科技界、思想界、文化界、政界，还是商界，犹太人均是独领风骚。

此外，学识渊博的犹太商人在经商和处世之中还遵循着另外一条原则，那就是他们绝对不和见闻狭隘、品德卑下的商人来往。因为，与这些人交往不但不会给自己生意带来效益，反而会影响到自己的信誉。结交一些同样学识渊博的商人做生意朋友，则不但可以互相得益，而且可以提高信誉，使自己的事业立于不败之地。

73. 把女儿嫁给学者

为使女儿嫁给学者，即使变卖一切家当也值得；为娶学者的女儿为妻，纵然付出所有的财产也在所不惜。

——犹太格言

《塔木德》上说：“把你的女儿嫁给学者吧。”当然，这里的学者并不



是指普通的学者，而是指博士或者被称为神童的能够出人头地的优秀人才。即使在今天，结婚对象是否聪明也是犹太人择偶时极度重视的一个标准。

犹太人的言行无不体现出他们爱知识的优秀传统。据联合国教科文组织的调查表明，在人均拥有图书的比例上，以色列为世界之最，超过了世界上任何一个国家。除教科书外，以色列每年出版的图书品种达几千种。13 岁以上的犹太人平均每月读一本书。

在以色列，公共图书馆和大学图书馆共有几百所，平均不到几千人就有一所公共图书馆。国内办出的借书证也有上百万之多，几乎占全国人口的 1/5。

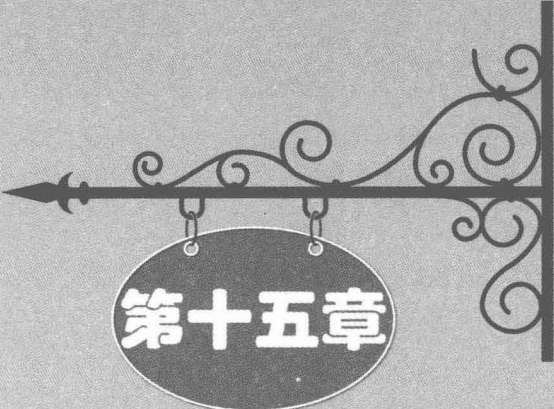
而且以色列最佳的风景之一就是大大小小的书店。以色列人的每一天往往是从一张报纸、一杯咖啡开始的。每年以色列都要在耶路撒冷举办国际图书博览会。博览会期间，很多世界各地的图书爱好者或商人前来洽谈、参观，选购者都能得到自己想要的书。

以色列人还有自己的图书节，即“希伯来图书周”。不少犹太人很早就准备一部分钱，像盼望盛会一样等待图书节的来临。

在每一个犹太家庭里，还有着世代相传的规定：书橱及学习用具只可放在床头，不可放在床尾。这样的规定就是告诫本民族的人：书是神圣的、不可侵犯的，不能对书本有所不敬。在古代犹太人将书看得破旧得不能再看了，就挖个坑庄重地将书埋葬，这时候他们的孩子总是要参与其中的。他们对孩子说：“书是有生命的东西。”

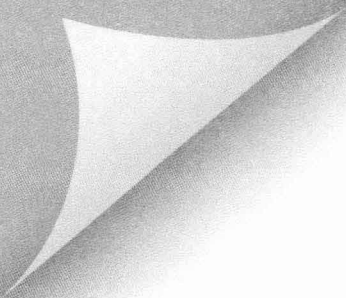
如果一个人在旅途中，发现了他们未曾见过的书，那么这个犹太人一定会买下这本书，带回去与家乡人共同分享。因为他们认为外来的书籍和知识是别人智慧的结晶，应充分地学习和利用，为自己的未来打下深厚的基础。

在犹太人家庭中会有这种情况：家庭中产生了议员、部长、将军，并不被看重，而如果产生了一名或几名博士、教授，才更为荣耀。所以犹太富豪在为自己的儿子或女儿选择新娘或新郎的时候，即使变卖家产也要让自己的儿子和学者的女儿结婚或者让女儿嫁给学者。



第十五章

犹太人的教育智慧



74. 自己的事情自己做，永远不为孩子代劳

拥有一份是自己的比拥有九份是别人的能让人更高兴。

——《塔木德》

从犹太孩子懂事的时候开始，父母就告诉他们：自己的事情一定要亲自去做，没有人可以让你依赖。犹太父母还经常会给孩子讲这个故事：

有一个商人有两个儿子。父亲宠爱大儿子，想把自己的全部财产都留给他。但是母亲很可怜小儿子，她请求丈夫先不要宣布分财产的事。商人听从了妻子的劝告，暂时没有宣布分财产的决定。

有一天，母亲坐在窗前哭泣，一位过路人看见了，就走上前来，问她为什么哭得这么伤心。她说：“我怎么能不伤心呢？我很疼爱两个儿子，可是我的丈夫却想把全部财产留给大儿子，小儿子什么也得不到。我请求丈夫先不要向儿子们宣布他的决定，但是我到现在也没有想出更好的办法。”过路人说：“这个问题很容易解决。你只管让丈夫向两个儿子宣布，大儿子将得到全部财产，小儿子什么也得不到。以后他们将各得其所。”

小儿子一听说自己什么也得不到，就离开家到耶路撒冷谋生去了。他在那里学会了许多手艺，增长了知识。大儿子一直依赖父亲生活，父亲去世后，大儿子什么都不会干，最后把自己所有的财产都花光了。小儿子在外面学会了挣钱的本事，变成了富翁。

犹太父母通过这个故事告诉孩子：只有摆脱对父母的依赖，拥有智慧又能维持生计的人，他以后的人生才会走对路。

也许是中国的父母曾经受过很多苦，当他们日子好起来时，便把所有的宠爱都给了孩子，借以补偿自己童年的缺失。这些在溺爱的环境中成长的孩子多半是“独生子女”。要想使孩子摆脱依赖，最好的办法就是把“独生子”当长子来养。传统意义上真正的长子则是很辛苦的，他们不仅



自立，而且懂得适时地替父母分担生活的辛苦。父母还需要像犹太人那样，发一下“狠”，让曾经集万千宠爱于一身的孩子去尝试生活的酸甜苦辣。

75. 给孩子一个勇敢的理由

不要自贬身价，以免被别人看轻。

——犹太格言

那些敢于冒险、敢于创新的孩子，他们有过怎样的童年？他们的父母又是如何处理的呢？我们来看一个犹太家庭的胆量教育。

犹太姑娘尤利娅小的时候，非常活泼好动，但一见到陌生人就害怕地躲到自己的卧室里去了。她上学后，很害怕见那些陌生的小伙伴，总是一个人静静地待在角落里。

尤利娅的妈妈记得最清楚的是，有一次家里来了几个要好的朋友，女儿从来没见过他们，于是躲在房间里不敢出来。后来妈妈好不容易才把她拉出来。

吃完饭后，大家和尤利娅开玩笑说：“小姑娘，给大家唱首歌吧？”然后其他朋友也应和着。女儿一个劲地摇头，最后竟然吓得尿裤子。看到女儿如此胆小，妈妈决心锻炼一下她的胆量。

一个周末，尤利娅的爸爸在单位加班，尤利娅在家里简直玩疯了。忽然，妈妈灵机一动，捧着肚子叫道：“女儿，快过来，妈妈肚子疼死了！”女儿非常慌张，扶着妈妈说：“快给爸爸打电话吧。让他回来啊！”妈妈说：“来不及了，等爸爸回来我就要疼死了。”尤利娅急得团团转，她问妈妈到底怎么办？“宝贝，你去把邻居胖大婶叫来，让她过来帮我看看。她是医生。”妈妈说。尤利娅平日最怕这个邻居了。听到妈妈的

吩咐，她犹犹豫豫，急得直哭。妈妈硬着心肠说：“宝贝乖，快去啊，否则妈妈很快就疼死了……”女儿一步三回头，终于去了胖大婶家。她真的把胖大婶叫了过来。妈妈向胖大婶使了个眼色，结束了对女儿的考验。胖大婶走后，妈妈对女儿说：“妈妈现在好多了。宝贝，真是谢谢你了。”

妈妈又问：“宝贝，你不是怕胖大婶吗？怎么敢去她家呢？”

女儿说：“我是很怕呀，但是一想到妈妈的情况，我就顾不上那么多了。”

经历了此事之后，女儿的胆怯心理有所好转。妈妈经常开导女儿，带着女儿到公共场合活动，大约半年后，女儿彻底告别了胆怯。

一般来说，内向的孩子多半胆小怕事又怯场。对于这些孩子，父母最好多多鼓励孩子，千万不要说“你这个胆小鬼”“你这个没用的家伙”“你也太懦弱了”之类的话。如果父母这么做了，给孩子造成一定的心理阴影，他更不敢向自己的懦弱和胆小挑战了。犹太父母特别注重从生活小事中锻炼孩子的胆量，在生活场景中，人为地设置一些障碍，鼓励孩子去勇敢面对这些“害怕的东西”，继而帮助孩子慢慢练出胆量。

76. 等待机会不如搜索机会

上帝夺取了我们的一切，剩下的只有我们。

——《塔木德》

该就业了！有的大学生坐在家里干等着，说是等机会；有的大学生走马观花，还没真刀真枪地战斗就纷纷落马；还有的躲起来喝酒，哀叹时光流逝，大学光阴虚度……当然，优秀的人才早已被一些大企业预先抢订，为什么？答案就一个，成功的学生善于搜索机会。从小，这些人就注意自



我修炼，因此在找工作的时候，机会就像雨后的小笋芽一样，乐滋滋地冒出来了。当然，这归功于良好的教育。

犹太人就非常善于搜索机会！犹太父母常常讲述故事来教育孩子们，让他们懂得搜索机会。

犹太人萨尔诺夫，9岁时随父母移居美国，家庭的贫困让他没有太多机会读书。读小学时，他不得不利用放学时间及假期做工以挣钱贴补家用。在他小学快毕业时，父亲去世了，他只好辍学去当童工。

他并没有抱怨父母，也从不哀叹自己的命运，相反，他一直积极地充实自己，为自己寻找各种各样的机会。他工作很勤恳，在供给家用之后，他还省下钱买书自学。后来，他终于在一家邮电局找到一份送电报的工作。

他十分珍惜这个机会，他发誓要掌握电报技术，以后当电报业的老板。

20世纪初，电报刚问世，还属于先进科技，萨尔诺夫暗下决心，一定要好好学习和工作。10多年里，他把收入尽可能地节省下来，白天他卖力工作，晚上读夜校，他渐渐地获得了老板的赏识并得到提升。

1921年，为了发展业务，他的老板分设了“美国无线电公司”，萨尔诺夫被委任为总经理。他终于可以大显身手了！最后，他如愿以偿地成为美国无线电工业巨头。

犹太人始终相信，只要肯努力，就一定有机会。而现实生活中，很多孩子不愿意付出，只想白白地得到机会，这样在无形中，比起那些一直努力付出的人，他的机会显然就少了很多。人的一生，要想成功，就必须主动地为自己寻求机会，家长从小就应该这样教育孩子。

77. 给孩子安装一个怀疑的头脑

因为我拥有犹太人的两个天性——怀疑和思考，所以我发现自己没有受到偏见的影响，而其他的人在运用他们的智力的时候却受到了限制。作为一个犹太人，我随时都准备反对和拒绝附和“大多数的人”的意见。

——犹太心理学大师弗洛伊德

犹太人就非常注重对孩子怀疑精神的培养。《塔木德》上记载了这样一个故事：

一个犹太教士问一个年轻人：“两个犹太人掉进了一个大烟囱，其中一个身上满是烟灰，另一个却很干净，那么他们谁会去洗澡？”

年轻人不假思索：“当然是那个身上脏的人！”

“错！那个被弄脏的人看到身上干净的人，认为自己一定也是干净的，而干净的人看到脏人，认为自己可能和他一样脏，所以是干净的人要去洗澡。”教士说。

教士又问：“他们后来又掉进了那个大烟囱，情况和上次一样，哪一个会去澡堂？”

“这还用说吗，是那个干净的人！”年轻人急忙说。

教士说：“又错了！干净的人上一次洗澡时发现自己并不脏，而那个脏人则明白了干净的人为什么要去洗澡，所以这次脏人去了。”

教士又问了第三个问题：“他们再一次掉进大烟囱，去洗澡的是哪一个？”

“这？是那个脏人。不，是那个干净的人！”

“你还是错了！你见过两个人一起掉进同一个烟囱，结果一个干净、一个脏的事情吗？”

这个故事很有意思，很多人的回答都会像年轻人一样，这其实说明了人欠缺一种怀疑精神。想当然地认为就是如此，自然就不会产生怀疑，只



有聪明的犹太人懂得从中提炼出教育内容：鼓励他们的孩子大胆怀疑。犹太人还敢于质疑权威，甚至是他们心中神圣无比的上帝，因为在他们看来，要敢于怀疑，就不能让别人来影响自己的判断，即使是权威。

我们也知道，很多事实都是隐藏在一些看似根本不需要怀疑的事件当中，而我们往往因为没有怀疑精神才难以发现现象背后隐藏的东西。如果我们的教育能够摒弃“听话教育”，清除孩子在“乖孩子”标准之下养成的依赖心理，转而鼓励孩子大胆怀疑，那么，孩子自然就可以通过观察、思考、发现、怀疑来认识世界，继而有所创新，开拓出自己的一个世界来。

所以，不要再不由自主地陷入“听话教育”的旋涡，想让孩子有一番成就，就必须先从培养孩子的怀疑精神开始，这也是智慧和创新的共同要求。

78. 告诉孩子看问题的角度不止一个

善于思考问题，多想问题是商人应该做的事情。为了避免做错决策，应该全面地看问题。

——《塔木德》

人的大脑需要经常性地“更换角度思考”，这就意味着，即使你自认为走进了一条“死胡同”，最后也很可能“柳暗花明”。

《塔木德》里记录了这样一个故事：

一个漆黑的夜晚，一个人外出，忽然，他看到前方有一线光亮，走近了，他发现对面来了一个提灯笼的人，但仔细一看，那人却是一个瞎子。

这个人心里疑惑，就问盲人：“你提着灯也看不见东西，这不是多此一举吗？”

盲人说：“我点灯是为了让你们看到我！”

多聪明的犹太人！对于他而言，不管是黑夜还是白天，走路都是一样

的，而对于常人而言，差别却大得多，盲人黑夜点灯实则是为了让每一个相遇者都能看清自己，从而减少自己挨撞的可能性。

这其实就体现了思维的转换，也是犹太人智慧的一大体现。显然，这种智慧是犹太人从两千多年的流散经历中提炼出来的，而这种智慧的价值和意义从犹太人的发展史上能得到淋漓尽致的展现！

作为一个弱小的民族，这种智慧显然为犹太人提供了保护，正是靠着“瞎子点灯”的智慧，犹太人让别人看到了自己的价值，从而在艰难中求得生存，看似多此一举，实际上蕴涵着丰富的内涵。在犹太教育中，父母们就经常用“瞎子点灯”的故事来告诉孩子转换思维的重要性。

然而，现实中很多人对此不屑一顾，认为没必要对此进行教育，这其实是既错误而又狭隘的想法。我们的教育也要懂得转换思维，这样才能为孩子自己解决问题提供方法，为创造性思维的发展提供帮助。

所以，我们不妨教会孩子用新的眼光来重新认识身边一些习以为常的事物。孩子一旦习惯于这种思维过程，当再次遇到不熟悉的问题时，他就会想到用不同的思维方式来为自己遇到的新挑战、新情景或新问题寻找解决方案。

79. 天底下没有免费的午餐

付出异常艰苦的努力，才能品尝醉人的美酒。

——犹太格言

在犹太民族中，无论是多么富有的人，都不会对孩子“娇生惯养”。他们总是在给孩子灌输这样一种观念：天底下没有免费的午餐，要花钱就自己挣！犹太的那些名人，大多很小的时候就已经懂得自己挣钱了。

“石油大王”约翰·戴维森·洛克菲勒，从小家教很严，靠给父亲做



“雇工”挣零花钱。他清晨便到田里干农活，有时帮母亲挤牛奶。他有一个专用于记账的小本子，把自己每天做的工作记下来，然后按每小时 0.37 美元与父亲结算。洛克菲勒在做这些工作和记账的时候都非常认真，他觉得从中能得到无穷的趣味。更有意思的是，洛克菲勒的第二代、第三代乃至第四代，也都延续了这种“打工”挣钱的做法，一旦谁想不劳而获，就别想得到一分钱。

洛克菲勒这样做并非家中贫困，也不是父母虐待孩子，只不过是延续了犹太教育中“要花钱，自己挣”的传统。那小账本上记载的何止是一笔流水账，而是孩子接受磨难和考验的经历！

其实，不仅仅是犹太家庭，就是在其他一些发达国家的家庭里，家长也都很注重孩子“独立赚钱”能力的培养。在日本，许多学生利用课余时间，在饭店洗碗、端盘子，在商店售货或照顾老人，做家教等赚取学费和零花钱。在美国，七八岁的小孩就成了“小生意人”，出售他们的“商品”挣钱零用。

孩子终有一天要长大，也终有一天要走向社会，如果不让这棵“温室的花朵”接受外界的风吹雨打，它如何才能茁壮成长？凭借什么和那些犹太孩子，甚至是外国的孩子们一争高下？是时候了，当孩子下次向你索钱时，请毫不客气地告诉他：要花钱，自己挣！

80. 让孩子自己寻找答案

上帝让每个人长一个脑袋是用来思索的，不是用来戴帽子的。

——犹太格言

你是否总是在向孩子强调好坏对错？你是否总是苦口婆心地告诉孩子坏行为的结果？你是否为了孩子无法改正的错误操碎了心？告诉孩子答

案，不如换一种思路来启发，使他自己找到答案。犹太父母向来就是这样做的：

一个犹太父亲和小儿子一起洗澡。当儿子艾什卡站在淋浴头下打开阀门时，冷水一冲而下，艾什卡大叫道：“哎呀，爸爸，太冷了！”

父亲赶紧把艾什卡抱过来，给他披上厚厚的浴巾。

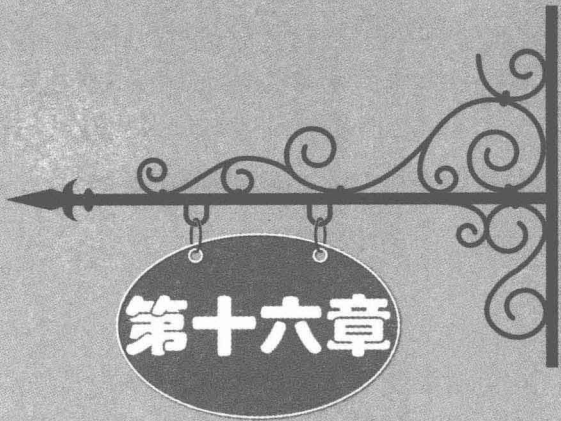
“啊哈哈，太舒服了，爸爸！”艾什卡愉快地叫着。

“艾什卡，”父亲做出深思的样子对儿子说道，“你知道冷水浴和犯罪之间的距离吗？”

“当受到冷水冲击的时候，你发出的第一个声音是惊叫声‘哎呀’，暖和后才是舒服的‘啊哈哈’。但当你犯罪的时候，你的第一个反应是兴奋的‘啊哈哈’，然后一定是‘哎呀’了。”

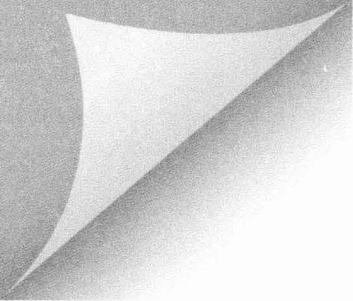
这位聪明的犹太父亲并没有直接告诉孩子不要犯罪，而是用冷水浴比喻犯罪，告诉孩子一开始犯罪时，其感觉是兴奋的“啊哈哈”，然后会是后悔而吃惊的“哎呀”，从而使孩子自己明白犯罪是一件多么可怕的事。

其实教育孩子完全不必那么操心，也没有必要牺牲太多的时间和精力，只要适当地引导、启发，让他们自己寻找答案与真相就可以了。



第十六章

犹太人的道德智慧



81. 以游戏心态从容赚钱

金钱不神圣，并不是不可触及的圣物。

——《财箴》

犹太人注重金钱，但是在赚取金钱的时候，他们却把金钱当做是一种十分普通的东西，就和纸张、石头一样，丝毫不觉得金钱有烫手的感觉。

犹太人这样形容自己：“在赚钱的时候你就进入到一个游戏的世界。作为游戏的参与者，你要不停地与对手进行较量和角逐。你要采取一切办法和手段来只能战胜其他人，只有超越所有的人，你才能够赢得最后的胜利。”

著名的金融家摩根就具有这样的赚钱观念：不让赚钱变成一种沉重的负担，而是一种新鲜刺激的游戏。他认为只有以这样游戏的心态去赚取金钱，才是最佳的赚钱心态。

摩根一直有一个习惯，每当黄昏的时候，他就会到小报摊上买一份载有股市收盘的当地晚报回家阅读。当他的朋友都在忙着娱乐的时候，他则说：“有的人喜欢研究棒球或者足球，我却喜欢研究怎么赚钱。”

在谈到投资的时候，他总是说：“玩扑克的时候，你应当认真观察每一位玩家，你会看出一位彻底的失败者。如果看不出，那这个失败者就是你。”

他从来不会在自己不喜欢的事情上投入资金，他总是琢磨赚钱的办法。有的朋友开玩笑说：“摩根，你已经是百万富翁了，感觉如何？”摩根的回答让人玩味：“凡是我想要的东西而又可以用钱买到的时候，我都能买到。至于其他人所梦想的东西，例如名车、名画、豪宅，我都不为所动，因为我不想得到。”

摩根并不是一个为金钱而生活的人，他甚至不需要金钱来装饰他的生活。他喜欢的仅仅是游戏的感觉，那种一次次投入资金，又一次次地通过



自己的智慧把钱赚回来的感觉，充满了风险和艰辛，但是也颇为刺激。摩根说：“金钱对我来说并不重要，而赚钱的过程，即不断地接受挑战才是乐趣，不是要钱，而是赚钱，看着钱滚钱才是有意义的。”

以平和的心态赚取金钱，把赚钱视为游戏，这就是犹太商人的高明之处。也正是因为具有这种心态，才成就了許多世界闻名的犹太大亨。

82. 不说出商品的优点也是不诚实的表现

诚信是衡量一个人道德品质的天平。

——《财箴》

尽管各民族都有“经商应童叟无欺”的说法，但只有犹太民族是最严格执行这种正直交易的民族。《塔木德》记载了许多关于诚实经商的案例，培养了犹太人诚实的商业原则。“唯有诚实正直的经商之道才是生存处世的最高法则”，这是犹太人从违反与上帝的约定而遭受的痛苦中深切体会到的。

在《塔木德》中，有一个犹太民族流传的故事，这个故事告诉我们，如果不说出商品的优点，也是一种不诚信的表现。

有一次，一个贫穷的妇人来到集市上卖苹果。她的苹果是这个集市上最好的苹果，但是她没有向顾客宣布。从上午到傍晚，她的苹果一个也没有卖出去。这时，一个拉比来到她的摊位前。

“智慧的拉比啊，我没有钱买安息日所需要的东西了。”妇人向拉比抱怨道。

拉比没有马上回答她的话，而是弯下身子把苹果观察了一番，然后站在附近的一个大石头上高声喊道：“最好的苹果，谁想买？”

拉比叫喊了三声之后，穷妇人的苹果摊位就站满了人。人们连看都没

看就开始纷纷掏钱抢购了，以致价格被自动抬高到了市场价的三倍。最后，苹果卖得一个都不剩了，还有顾客向这边赶来呢。

拉比这时站在高处向众人说：“善人们，如果你们从商，必得坚守诚信；如果你们的商品有缺陷，你们要大声宣布出来。但是，如果你们的商品是市场上最好的，也要大声宣布出来。”

“既然它是最好的，那为什么还要宣布呢？”一个年轻人问道。

“善人啊，如果不宣布出来，顾客就会去选购不好的商品，那么就会把市场上最差的商品带回家。所以，你不宣布出来，就是帮助奸诈的商人欺骗顾客啊！”

这就是犹太人的经商风格。在犹太商人的眼里，是好商品就要如实地宣布出来：“我的货是最好的”，不宣布就是帮助奸诈的商人以劣质品欺骗市场，而说出自己的商品是最好的就可以创造更多的财富。另外，他们对顾客也有这样的要求：如果没有购买的意图，就不要问商品的价钱。如果没有钱就不要装作有兴趣买东西的样子。对于这一点，在现实中人们往往很难做到。

做事先做人，做人首先要讲诚信，这样才能得到别人的信任和认可，才能创造更多的财富。

83. 契约是与神的约定

我们行事为人凭着信心信念，不是凭着眼见。

——《塔木德》

犹太人特别讲究规则和契约，他们认为契约是人能够存在的理由和根据。所以，他们做事情也就形成了这样的习惯，无论什么事情只要有了契约，形成了规则，他们就觉得十分放心、保险，倘若没有形成合同，也没



有规则，那么即使条件再优惠，他们也绝对不会去做的。

某天早上，牛奶店前排起了长龙一样的队伍，人们都要购买新鲜牛奶。正在大家按秩序排队时，一个人却插了进来。犹太青年约翰看下去，就将那个人的帽子扯下甩在队伍最后面，然后对那个人大声问道：“你的帽子都在排队，你怎么就不排队呢？”

这就是犹太人的规则意识，他们自己不违反规则，也不容许别人随意地践踏已形成的规则。因为他们明白，如果大家都不遵守规则，都违背、破坏规则，那将会天下大乱。

有一位日本商人和犹太商人签订了 10000 箱蘑菇罐头的合同。合同规定每箱 20 罐，每罐 100 克。但在出货的时候，日本人却装了 10000 箱 150 克的蘑菇罐头，货物的重量虽然比合同多了 50%，但是犹太商人拒绝收货。日本出口商无奈地表示，超出合同的重量不收钱，但是犹太商人还是不同意，并要求赔偿，理由是违反了他们之间签订的合同。最后几经谈判，出口商无可奈何，赔了犹太商人 10 多万美元，还要把货物另作处理。

多给他货物都不要？也许有些人会说，这个犹太商人太傻了吧。而事实上，这正是犹太人的聪明之处。因为犹太人的规则意识，决定了他们一定要按照合同办事，该怎么做就怎么做，不能因为可以占便宜就破坏了规则。如果没有了规则，下次吃亏的就可能是自己；而有了规则，大家就永远能顺利进行公平交易。

纵观犹太人的经商史，可以说是一部有关契约的签订和履行的历史。犹太人一旦签订了契约就一定会执行，即使有再大的困难与风险也要自己承担。他们相信对方也一定会严格执行契约的规定，因为他们深信：我们的存在，不过是因为我们和上帝签订了契约，如果不履行契约，就意味着打破了神与人之间的约定，就会给人带来灾难。签订契约前可以谈判，可以讨价还价，也可以妥协退让，甚至可以不签约，这些都是我们的权利，

一旦签订了就要承担自己的责任，而且要不折不扣地执行。

2000 年来，这种执著于契约的规则意识，影响着世界上所有的商人。

84. 宁可赔钱，也不违约

律法是相对的，政治是相对的，国界是相对的，甚至道德也是相对的，只有你承诺过的合同是永恒的。

——《塔木德》

犹太人信守合约几乎达到令人吃惊的地步。在做生意时，犹太人从来都是丝毫不让，分厘必赚，但若是在契约面前，他们纵使吃大亏也要绝对遵守。这对他们而言，是非常自然的事情。

有一个犹太商人和雇工订了契约，规定雇工为商人工作，每周发一次工资，但工资不是现金，而是雇工从附近的一家商店里领取的与工资等价的物品，然后由犹太商人和商店老板结账。

过了一周，雇工气呼呼地跑到商人跟前说：“商店老板说，不给现款就不能拿东西。所以，还是请你付给我现款吧。”于是商人付了雇工现款。过了一会儿，商店老板也跑来结账了，说：“你的雇工已经取走了这些东西，请付钱吧。”

犹太商人一听，给弄糊涂了，经过调查，确认是雇工从中做了手脚。但是犹太商人还是付了商店老板的钱，因为唯有他同时向双方作了许诺，而商店老板和该雇工并没有雇佣关系。既然有了约定，就要遵守。虽然吃了亏，也只能怪自己当时疏忽轻信了雇工。犹太人之所以不毁约，是认为契约是和神的约定，绝不可毁约。

《圣经·旧约》有这样一句话：“我们的存在，就是履行和神签订的契约。”从这句话不难看出，犹太人对于契约所持的神圣态度。这种态度不



是偶然的，而是来自他们民族的文化根源。

犹太人在经商中最注重“契约”。在商界中，犹太裔商人的重信守约是有口皆碑的。犹太人认为“契约”是与上帝的约定。他们说：“我们人与人之间的契约，也和神所定的契约相同，绝不可以毁约。”既然“契约”是和上帝的约定，那么若毁约，就是亵渎了上帝的神圣。

在商业活动中。每个人都应该明白这个道理，契约的真正目的就是让双方能够守约，能够履行自己的责任，而相关的惩罚、赔偿并不是契约的本意。犹太人对契约的信仰以及对合同的严格遵守，不仅为犹太人赢得了至高无上的商业信誉，而且，也为整个商业世界树立了良好的榜样。

85. 不要向别人要求自己也不愿做的事情

金钱对人而言，无非就像衣服于人一般。

——《财箴》

犹太人做生意精明过人，但是从不骗人，也不会伤害无辜，向来使用的都是干净的手段。虽然有时会超越常规，但都是合法经营。他们认为，干干净净做生意才是最好的生意经，如果靠欺骗做生意，不仅生意终究会失败，还会丢掉自己的名声。

西勒尔是公元前 40 年左右的人，他是犹太教法中最著名的拉比，关于他有一段很有名的事情：

一天，一个外国人造访夏摩尔拉比，出了如下难题：“先生，你如果能在单脚站立的过程中向我讲明所有的犹太教思想，我就皈依犹太教。”夏摩尔听后勃然大怒，立刻把这个外国人赶了出去。

接着，这个外国人来到西勒尔这里，出了同样的题。

“很简单，”西勒尔说道，“不要向别人要求自己也不愿做的事情。这

是犹太教的奥秘所在，其他的都是对它的应用和解释或者是注解和细分。好了，你该皈依犹太教了，我们开始一起来学习犹太教吧！”

不要向别人要求自己也不愿做的事情，正所谓“己所不欲，勿施于人”，这个故事揭示了犹太教的基本精神，就是不麻烦他人，不伤害他人，犹太人能在全世界各民族中鹤立鸡群，成为最会做生意的商人，与他们的这一基本精神有很大关系。

《塔木德》对犹太人如何干干净净地挣钱，有十分具体的规定。比如，它规定严格禁止将酒兑水买卖，允许兑水的场合只限于酒吧，但是在客人知道已经兑水的情况下。

另外，《塔木德》反对不合理竞争，规定在出售特定商品的店铺隔壁，不能开同样的商店，卖完全相同的商品。对于降价竞争，大部分情况下以是否有利于消费者为标准。并且还规定，不能买别人早已表示要购买的东西。

犹太人认为，诚信不仅是企业发展之本，更是企业在社会上树立信誉、展示形象的无形资产。企业欲在激烈的市场竞争中立于不败之地，就应该严格恪守诚信原则。诚信经营，既可以给消费者带来利益，也能给企业经营者带来利润和财富。

86. 十诫里的商业伦理

人性间潜伏着恶的根源。不过只要遵守法律，就能有效遏止恶性事件发生。

——《塔木德》

“因为不屈服于奴役，所以他们选择了流浪。”摩西带领他的族人在西奈山下祈祷，请求耶和華為他的族人指一条道路。一只看不见的手——上



帝之手在西奈山的峭壁上刻出十条戒律。《摩西十诫》被称为人类历史上第二部成文法律，体现了平等的“人神契约”精神：谁要毁约，谁就会受到上帝的惩罚。同时，人民也有“神不佑我，我即弃之”的权利。

《摩西十诫》对于犹太人文化心理特征的形成居功至伟，已然融入犹太民族的生命之中，它既是犹太人做人处世的准则，也是他们经商赚钱的准则。《摩西十诫》是这样规定的：

第一条：我是耶和华——你的上帝，曾将你从埃及地为奴之家领出来，除了我之外，你不可有别的神。

第二条：不可为自己雕刻偶像，也不可做什么形象仿佛上天、下地，和地底下、水中的百物。不可跪拜那些像，也不可侍奉它，因为我耶和华——你的上帝是忌邪的上帝。恨我的，我必追讨他的罪，自父及子，直到三四代；爱我、守我戒命的，我必向他们发慈爱，直到千代。

第三条：不可妄称耶和华——你上帝的名；因为妄称耶和华名的，耶和华必不以他为无罪。

第四条：当纪念安息日，守为圣日。六日要劳碌做你的工，但第七日是向耶和华——你上帝当守的安息日。这一日你和你的儿女、仆婢、牲畜，并你城里寄居的客旅，无论何工都不可做；因为六日之内，耶和华造天、地、海和其中的万物，第七日便安息，所以耶和华赐福与安息日，定为圣日。

第五条：当孝敬父母，使你的日子在耶和华——你上帝所赐你的土地上得以长久。

第六条：不可杀人。

第七条：不可奸淫。

第八条：不可偷盗。

第九条：不可作假见证陷害人。

第十条：不可贪恋人的房屋；也不可贪恋人的妻子、仆婢、牛驴，并他一切所有的。

《摩西十诫》所揭示的思想，就是要求犹太人立足于光明正大、公平地做生意，绝不能伤害他人。在犹太人看来，竞争只能通过正当手段进行，不能通过不干净手段进行经营行为，即通过各种方式进行正大光明的“擂台比武，”绝不可使用不正当、不光明的手段损伤对手，否则对自己也不会有什么好处。通过欺骗手段进行经营，会产生负罪感和羞耻感，在每多得一分金钱时，他们就多损失一分人格。即使得到了很多的财富，却失去了人格与尊严。

从《摩西十诫》中夜可以看到，犹太人把“以善为本”作为一项重要的经营策略。他们认为，做生意离不开人，在一切的经营活动中，只有与人我为善，把人与人的关系处理好了，才能做成生意，赚到钱，这就是他们的致富秘诀。

87. 口碑才是销售的灵魂

不要为自己的信用立碑，不要为自己的产品大肆鼓吹，最权威的评价来自公众，口碑才是销售的灵魂。

——犹太商法

犹太商法指出：不要为自己的信用立碑，不要为自己的产品大肆鼓吹，最权威的评价来自公众，口碑才是销售的灵魂。从这句话里我们不难看出，在产品销售过程中，犹太商人对口碑的重视。

犹太商人就这样，他们注重信誉，重视商业口碑。

在以色列，曾经有一家犹太人经营的光缆公司，一直都是全国小有名气的光缆生产厂家。因一次工作的疏忽，在1997年全国邮电行业统检的产品质量公告中，发现在光缆全部39项考核中有38项合格，只有内外护套之间渗水试验一项未能通过，被确定为不合格。



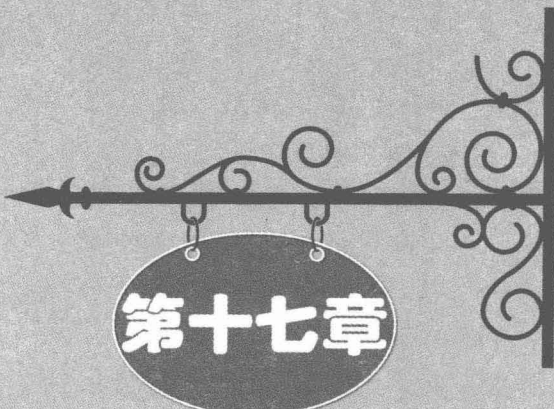
面对这样的检测结果，一般老板可能不会太关注，可是这个犹太老板把这次事件当成企业生死存亡的大事来抓，向所有用户致信通报实际情况，承认他们生产的光缆有不足之处，并下大工夫找出问题出现的原因，着手解决它，用事实说话。

同年4月28日，改善过的光缆经权威机构检测，全部合格。

这位犹太商人用磊落与诚实赢得了用户的信任。他在总结大会上说：“在哪里跌倒，在哪里爬起来。如果没有这次的教训，也许本公司就不会发展到现在的局面，我们要质量和服务双管齐下。”

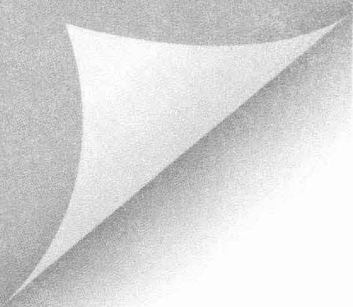
这只是犹太人在经商中注意诚信的一个小环节，但这也足以反映出犹太人对诚信经营的肯定态度。

口碑是市场经济的灵魂。一个企业要想在激烈的市场竞争中脱颖而出，必须要在商品质量、价格、管理、服务等方面坚持信用至上，履行诚信承诺，并且，抓好与诚信关联的系统工程。只有企业真正坚守住商业信誉这道大门，才能真正地获得成功。



第十七章

犹太人的自律智慧



88. 嫉妒是心灵上的毒瘤

嫉妒、贪欲和野心，驱人于死地。

——《塔木德》

嫉妒被犹太人称为“绿眼睛的恶魔”。

一般来说，心胸狭窄的人都有一颗善于嫉妒别人的心。而一个人的嫉妒心常常会让他采取一些过激行为，这对于个人的成长来说不啻于一颗毒瘤。人们常常对他人的嫉妒持无所谓的态度，却不知嫉妒的杀伤力远超出我们的想象，他人的嫉妒心会毁了你，而你的嫉妒之火燃烧起来时，令你受到的伤害也往往最大。

有一则寓言便印证了上面的话：

一只老鹰常常嫉妒别的老鹰飞得比它好。有一天，它看到一个带着弓箭的猎人，便对他说：“我希望你帮我把在天空飞的老鹰射下来。”

猎人说：“你若提供一些羽毛，我就把它们射下来。”这只老鹰于是从自己的身上拔了几根羽毛给猎人，但猎人却没有射中其他的老鹰。它一次又一次地提供身上的羽毛给猎人，直到身上大部分的羽毛都拔光了。于是猎人转身过来抓住它，把它杀了。

犹太人认为，嫉妒对嫉妒者的伤害，正如铁锈对钢铁的伤害一样。心胸狭窄者之所以避免不了失败的结局，就在于他们存心不良。不愿别人超过自己倒还罢了，要命的是，当自己倒霉之时，也要别人没好日子过。要达到这样的目的，除了伤人害己，真别无他途了。

善妒的人，不但从自己所有的东西中拿掉快乐，还从他人所有的东西中拿走痛苦。嫉妒者极易忧愁，生活更加不幸先算，还容易使人变得堕落。它如同毒蛇的毒液一样，腐蚀你的头脑，毁坏你的心灵。

既然嫉妒如毒素，就要转移它，不让嫉妒之火成为心中的绳索。你要明白，嫉妒实质上是在不知不觉中毁灭了你自己。一滴水成不了海洋，一



棵树成不了森林。任何事业的成功都少不了合作，而嫉妒却总是会拆散所有的合作，心胸狭窄令你一事无成。

犹太人告诫我们，别让他人的优秀成为你的毒素，也不要让他人的优势成了给你的煎熬，心胸开阔一些，你的目光也将变得远大，更会使你的敌人成为你的朋友。莫要因为妒恨而醉心于宣扬他人的不好，因为这表明你已经声名狼藉。

89. 疑心是魔鬼

疑心是魔鬼。

——《塔木德》

《塔木德》中有这样一则故事：

有一对小夫妻，新婚燕尔，如胶似漆，日子过得非常甜蜜。

有一天，丈夫心中很高兴，就对妻子说：“你到厨房里打开酒瓮取些葡萄酒来，我俩共饮几杯。”妻子来到厨房，打开酒瓮盖，正要取酒时，却在瓮中看到一个了俏丽女人的身影。顿时妒火中烧，气冲冲地跑回屋里，责问丈夫：“你原来已经有了一个女人，还把她藏在瓮中。你为什么要欺骗我？”

丈夫丈二和尚摸不着头脑，便跑到厨房朝瓮中看个究竟。他一看，顿时也火冒三丈，冲着妻子大叫道：“你说我藏了女人在里面，可我分明看到的是个男人。你老实说，为什么欺骗我？”

于是，夫妇俩怒目而视，争吵不休，最后还大打出手。

就在这时，来了一位拉比，他听完夫妇的述说后，也到瓮中看了看，明白了是怎么回事，便搬来一块大石头，朝着酒瓮砸了过去，葡萄酒顺着窟窿流了一地。夫妇俩再到瓮中观看，什么也没有了。夫妇俩这时才明白

瓮中的人原来是自己的影子，羞愧地低下了头。

在《塔木德》上说：“疑心是魔鬼。”一个疑心太重的人，只要一碰到稍微复杂点的事情，便会无端猜测，由此上演了一幕幕闹剧、悲剧。到最终真相大白时，却已耗费了很多宝贵的精力和时间，甚至可能已经造成了不可挽回的残局。

犹太人认为疑心很重的人是很悲哀的，他们在交际中时常会自觉或不自觉地陷入偏听偏信的泥潭。疑心会使亲密的朋友、恩爱的夫妻、同窗学习的好友、长期相处的邻居产生裂痕，甚至还可能发展成对立。所以，我们必须克服疑心。

90. 莫让舌头操纵了你的心

人有两只耳一张嘴，就是要人凡事应多听少说。

——《塔木德》

犹太人认为，愚者常常暴露出自己的愚昧，贤者却总是隐藏自己的知性。犹太人坚信：“假如你想活得更幸福、更快乐的话，就应该从鼻子里充分吸进新鲜空气，而始终关闭你的嘴巴。”犹太人有一句俗话说：“当傻瓜高声大笑时，聪明人只会微微一笑。”因为善于听话的人，易表露知性；而喜欢表现自我、喋喋不休的人，通常都是些傻瓜。

有一个犹太女孩特别喜欢造谣，别的小孩都忍受不了她，她自己也为这张嘴烦恼不已。终于有一天，大家到拉比那里去控诉她的行为。

拉比仔细倾听每个孩子的控诉之后，便找来那个爱说闲话的小女孩。

拉比说：“你不应该谈论他人的缺点，你明知这样做不好，可就是控制不了。我知道你也为此苦恼，现在我命令你做一件事情。你到市场上买一只鸡，走出城镇后，沿路拔下鸡毛并四处散布。你要一刻不停地拔，直



到拔完为止。你做完之后就回到这里告诉我。”

女孩觉得这是一件非常奇怪的事情，但为了消除自己的烦恼，她没有任何异议。她买了鸡，走出城镇，并遵照拉比的吩咐一路不停地拔下鸡毛。然后她回去找老人，告诉他自己按照他说的做了。拉比说：“你已完成了这件事情的第一部分，现在要进行第二部分。你必须回到你来的路上，捡起所有的鸡毛。”

女孩为难地说：“这很难做到啊，现在，风已经把它们吹得到处都是了。也许我可以捡回一些，但是我不可能捡回所有的鸡毛。”

“没错，我的孩子。你脱口而出的闲言碎语就如同这些鸡毛，一旦拔下，就很难收回。你给别人所造的谣言，在你想收回的时候能收回来吗？”

女孩说：“不能。”

“那么，当你想说别人的闲话时，请闭上你的嘴，不要让这些羽毛散落路旁。”

长舌远比三只手更令人头痛，谎话说多了就会变成真话，谣言足以隔离亲近的朋友。因此，最好远离谣言，莫让舌头操纵了心。

正因为如此，犹太人非常强调说话时自我控制的重要性。犹太人父母和拉比们总是这样告诉孩子：“用闲话去恶语中伤别人，这对于自身是没有什么好处的。只会使自己失去越来越多的朋友，让越来越多的人讨厌你。人类应该由心来操纵舌头，而不是让舌头操纵了心。”

91. 冲动是商人的大忌

理智是神和人之间的一个媒介。

——《塔木德》

犹太商经告诉我们：情绪激动时不要有所行动，如果你这么做，就会

失去一切。一个人在情绪失控时，其行为往往不能代表自己。理智总是因为激情而丧失。这时候，应该去找一个冷静且明慎的第三者，因为有些事情当当事人糊涂时，旁观的人却看得很清楚。明慎之人一旦察觉到自己的情绪即将失控，会马上控制住它，并让它逐渐消退，否则就会因为一时的冲动而莽撞行事。一时的情绪失控，会带来一辈子的悔恨，还有别人的愤怒。

一头驴子和一头野牛十分要好。它们经常在一起玩耍、吃草。一天，它们发现一个农夫的果园，果园里有绿油油的青草，还有成熟的果子，于是它们偷偷地进入果园，在里面悠闲地吃着青草和树上的果子。园丁一点也没有察觉。驴子吃饱之后，很想引吭高歌一曲，野牛就对驴子说：“亲爱的朋友，看在上帝的份儿上，你就忍耐一下，等我们出了果园，你再唱歌吧！”

驴子说：“我现在真的很想唱歌，作为朋友，你应当支持我才行！”

“但是，只要你一唱歌，园丁就会发觉，我们就跑不掉了！”

驴子觉得野牛根本不能理解自己现在的心情，它说：“天下再也没有什么比音乐和歌曲更优雅、更能感动人的了。可惜你对音乐一窍不通，我怎么找了你做朋友呀？”

一时冲动的驴子，终于还是没有接受野牛的建议，开始高歌起来。它这么一唱歌，园丁马上发现了驴子和野牛，然后把它们全给逮住了。

在故事中，驴子因为吃到甜美的果子和青草，一时冲动，高歌一曲，虽然痛快了，但是不幸却也随之而来。驴子完全可以等到出了果园再唱歌，但是它无法忍住自己的情绪，最终给自己带来了灾祸。

犹太人认为冲动的情绪其实是最无力的情绪，也是最具破坏性的情绪。冲动的时候，我们应当用理智告诉自己一定要冷静下来，迅速地分析事情的前因后果，再采取表达情绪或消除冲动的“缓兵之计”，尽量使自己不陷入冲动鲁莽、简单轻率的被动局面。



92. 商场不是谈感情的地方

犹太人从来不喜欢感情用事，他们认为感情用事只是犯下愚蠢错误的开始。而理性思考的人才是真正明智的人。

——犹太格言

作为商人，应该是一个纯粹的理性主义者，要用自己理性的态度对待商务上发生的一切事情，而不应该感情用事。犹太人是这方面的典型。

众所周知，犹太人是注重遵守契约的人，如果有谁违反了契约，就会被认为是犯了一件绝不可以饶恕的错误。但是一旦发生这样的事情，犹太人会狠狠地谴责他们吗？

有个人和犹太人谈好了一笔生意，结果那人因为一些原因不能履行合约了。那人知道犹太人最讲究的就是生意的契约，他忐忑不安地去见犹太人，支支吾吾，找出了种种的理由试图说明不能履行合约的原因。并且，一直担心对方会不会因为这件事情而发怒。

可是犹太人简单地听了几句之后，就立即打断他，平静地对他说：“你违反了我们的合约，按照协定，那应该赔偿我损失，这个损失是这样计算的……”那人听了，觉得简直不可思议，犹太人居然没有动怒。

其实，犹太人是聪明的，就算再计较契约的严肃性，愤怒地谴责他，也是没有任何意义的，事情已经发生了，现在只有尽快地弥补造成的损失才是最重要的。

生意人应该是彻底的理性主义者。因为金钱和利润是可见的。而感情是无形的，会很快消逝的。

犹太人在经营自己的公司时也是这样，如果公司连续三个月都没有赢利，而且可以判断出三个月后仍然没有获利的可能，那么，他们便会毫不犹豫地舍弃这个公司。在很多人在为当年开创公司时投入的血汗而感到难过，对自己曾经对公司投入浓厚的感情难以割舍时，犹太人会轻松地一

笑：“伙计，公司又不是自己的老婆，有什么好留恋的。”

在犹太人看来，公司，只不过是谋利的工具罢了，商人对公司是没有感情的，就像人不会对算盘或电话产生感情一样。作为商人，他的任务是牟利，既然公司已经不能产生效益了，那么公司也就没有存在的理由了。

因此，在犹太人的生意经中，就有这样的观念，公司不仅是会产生效益的场所，而且它本身也应该是一种商品，是可以带来高昂利润的商品，他可以在无数的人手中自由地流通。当初廉价买来，经营好了再高价售出，这是企业最能创造利润的良机，为什么要不舍得呢？

他们的这个理论让那些以公司为家，以公司为事业生命的人听来，简直就是胡说八道。但是犹太人觉得，只要对方肯出高价，买卖就可以成交。公司卖了，可以换个地方，重新买地建厂房，创立另一家更赚钱的公司。

犹太人就是这样，可以卖掉自己多年辛苦经营的公司。商人是理性的人，一切都以利润作为判断的标准，其他的东西不过是手段而已，商场不是谈感情的地方。

93. 在私下能够约束自己才是真正的神圣

没有监督的时候也要严格要求自己。

——犹太格言

犹太人有这样一个观念，即人类居于动物与天使之间，越靠近天使，便越接近神圣。

《塔木德》里有这样一个故事：

一次，一位拉比问学生：“神圣到底是什么呢？”

学生纷纷答道，经常祷告是神圣；为神牺牲生命是神圣；守安息日是



神圣等。各种回答不一而足。

但是拉比说：“正确的答案是：神圣就是选择吃的东西。”

拉比给出的理由很简单，也很实在：为了神而牺牲生命的事，大家都会知道。守安息日的状态，别人一看也可以知道。然而，你在自己家里吃什么，别人并不知道。在大庭广众之下，吃的都是犹太律法规定可以吃的东西；但回到家里却很有可能吃了完全不同的东西。也就是说，在家里饮食时，人类可以任意站在动物与天使之间的任何一个位置上。只有这个时候，能够提高自己的人才真正的神圣。

犹太人的这一说法，与中国的“慎独”有异曲同工之妙。

在众人面前，由于社会的压力，遵守规范是比较容易的。而单居独处时，外界压力完全消失，只剩下内心的良知抵御着蠢蠢欲动的恶念，如果在此时能把持得住自己，方算得上是真正的神圣。所以，《塔木德》上有一句话：“在他人面前害羞的人，和在自己面前害羞的人之间，有很大的差别。”

在拉比的教诲中，“独居都市而不犯罪”，“穷人拾遗不昧”“富人暗中施舍十分之一的收入给穷人”同列为“神会夸奖的三件事”，其共同之处，尽在一个“独”字。犹太人不仅注意不断反省自己的品行，他们对于自己的孩子也不会纵容。

奥斯利 10 岁时，常跟着爸爸去钓鱼。

一天，他跟父亲在日暮时去垂钓，他在鱼钩上挂上鱼饵，用卷轴钓鱼竿放钓。不久，渔竿弯折成弧形时，他知道钓着大鱼了。他父亲投以赞赏的目光，看着儿子戏弄那条鱼。

终于，他小心翼翼地把那条精疲力竭的鱼拖出水面。那是条他从未见过的大鲈鱼！

奥斯利神气十足地将鱼钓上岸。父亲看看手表，是晚上 10 点——离法律规定的钓鲈鱼开始的时间还有两小时。

“孩子，现在立刻放掉这条鱼。”他说。

“为什么？”儿子气愤地嚷道。

“还会有别的鱼的。”父亲说。

“这是我所见到的最大的鲈鱼！”儿子又嚷道。

孩子朝四周望了一眼，既看不到渔船，也看不到钓鱼的人。他告诉父亲：“爸爸，没有人看见我们，我们没有必要放回去。”

父亲还是坚持让他把鱼放回水里。他非常不情愿地放了回去。

那是34年前的事。今天，奥斯利先生已成为一名卓有成就的建筑师。他父亲依然在湖心小岛的小木屋生活，偶尔惬意地垂钓。

从那件事之后，他再也没钓到过像他几十年前那个晚上钓到的那么棒的大鱼了。可是，这条大鱼一再在他的眼前闪现，每当他遇到道德问题的时候，就看见这条鱼了。

面对孩子的错误，犹太人教育自己的孩子：人必须要反省自己的行为，想一想自己的行为和自己的内心是否符合。一个人在任何场合都要保持良好的道德，即使没有人看到，也不要逾越底线。这是一个人获得社会接纳的重要条件，也是人不断提升自我的重要“功课”。

94. 富人都有富的习惯

成功和失败都是习惯。

——犹太格言

俄国教育家乌申斯基说：“良好的习惯乃是人在神经系统中存放的道德资本，这个资本不断地增值，而人在其整个一生中就享受着它的利息。”

谁都无法否认习惯的巨大力量，它与人的发展终身相随。国外有谚语云：“人是习惯的奴隶。”王尔德也有这样一句名言：“起初是我们造成习惯，后来是习惯造成我们。”



现实生活中的富人和穷人区别的原因很多，但习惯也是重要因素之一。富人的富有很大一部分原因是他们拥有好习惯。

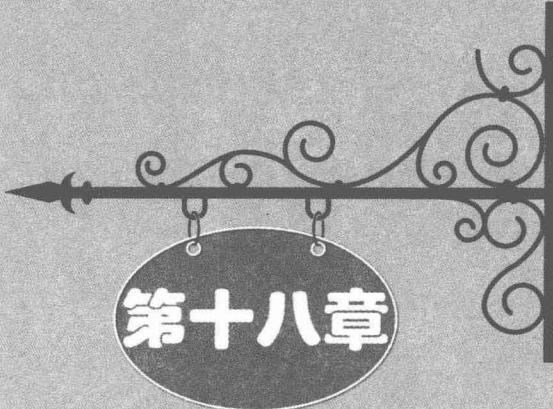
犹太人哈同是 19 世纪末，20 世纪初中国上海滩的犹太商人，他曾与孙中山、章太炎、蔡元培交往甚密。在社会活动方面，他兴办教育、发展慈善事业、资助和组织学术文化活动，对于中国的文化教育事业曾经发挥了一定的积极作用。

在个人生活方面，他一直保持着勤俭持家的习惯，从不讲究奢侈豪华，经常是深居简出。他本人的居室和寝食也都非常简单。几片面包、一杯牛奶就是一顿早餐。午餐若在家吃，也不过两菜一汤。办公环境也非常将就，寒冬腊月，办公室里既不生火，也不安暖气。在生活方面，他也有自己的清规戒律。虽然从事鸦片生意，却从不抽一口大烟；虽然腰缠万贯，但他的身影从来没有在上海滩赌场出现过。此外，哈同还遵守犹太民族的家庭婚姻观念，终身没有纳妾娶小，也从不拈花惹草，或调戏、勾引家中的侍女。这在多妻制合法的时代，在灯红酒绿的十里洋场，是极其难能可贵的。

此外，哈同夫妇还热心于教育和慈善事业。他们一生膝下没有一个子女，却前后收养过 40 多个孤儿，其中有 20 多个被立为义子义女。1938 年，哈同洋行将国货大楼收回后，改为“慈淑大楼”，专门用于兴办慈善事业，对于各种募捐活动哈同都是慷慨解囊。1902 年，哈同夫妇通过黄宗仰的联系，兴办了附属革命团体爱国学社的爱国女学，由罗迹陵任董事长，一直维持到解放初。爱国女学是我国最早创办的女学堂之一，后来改名为爱国中学，成为上海的名牌中学。

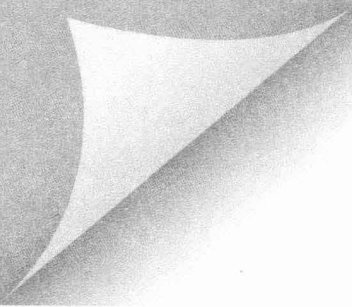
这就是哈同，一个秉持着良好习惯的犹太富翁。

种下行为，收获习惯；种下习惯，收获性格；种下性格，收获命运。反复是习惯之母。你应该让习惯为你服务，而不是限制你的机会、耐性、信心和热忱。任何不良习惯都可以被打破，代之以好的习惯，这就是成功学的核心。习惯的力量，正是将成功法则融入你生活的最有效手段。

A decorative graphic featuring a horizontal arrow pointing left, with ornate scrollwork extending from its right end. Two small rings are attached to the arrow, from which a dark oval containing the chapter title hangs.

第十八章

犹太人的生活智慧

A graphic element in the bottom right corner showing a white page being curled up, revealing a darker shade underneath.

95. 生活有节制才快乐

只有有节制的快乐，才是真正的快乐。

——《财箴》

对于生活，犹太人有着一一种辩证的认识，一方面他们觉得人总要承受遭遇到的困难，所以应该让自己享受生活中的快乐。为此，犹太先贤们为幸福而感激的时候从不犹豫，鼓励人们从拥有的一切事物中寻找幸福。

但是另一方面，在犹太人看来，世间除了快乐之外，还有罪恶跟在后面，因此人们应防止过度贪婪。例如，当一个人习惯了高高兴兴地吃喝，一旦吃喝不了，他就会感到失望，他就会为了钱财奔波，只为了保有他已经用惯了的餐桌。这引发了狡诈和贪婪，随之而出的是伪善和其他一切由之而来的罪恶……然而，如果他不受到快乐的引诱，他就不会堕入这些罪恶的深渊。

有一艘船在航行途中遇到了强烈的暴风雨，偏离了航向。

第二天早晨，风平浪静了，人们发现前面不远处有一个美丽的岛屿。船便驶进海湾，抛下锚，作短暂的休息。

从甲板上望去，岛上鲜花盛开，树上挂满了令人垂涎的果子，一大片美丽的绿阴，还可以听见小鸟动听的歌声。

于是，船上的旅客分成五组。

第一组旅客，因担心正好出现顺风而错过起航时机，便不管岛上如何美丽，静候在船上；

第二组旅客急急忙忙登上小岛，走马观花地浏览了一遍盛景，立刻回来；

第三组旅客也上岛游玩，但由于停留时间过长，在刚好吹起顺风时急忙赶回，丢三落四，好不容易占下座位；



第四组旅客一边游玩，一边观察船帆是否扬起，而且认为船长不会丢下他们把船开走，故而一直停留在岛上，直到起锚时才慌忙爬上船来，许多人为此受了伤；

第五组旅客留恋于美丽的风光，留在岛上。结果，有的被猛兽吃掉，有的误食毒果而死。

犹太人认为，第一组对人生的快乐一点也不体会，人生缺少乐趣；第三组、第四组人由于过于贪恋和匆忙，吃了很大苦头；只有第二组人把握住了适度的分寸感，既享受了少许快乐，又没有忘记自己的使命，这是最贤明的一组。

犹太人告诉我们，面对“幸福”，人们应该注意有所节制。因为世间除了快乐之外，还有罪恶跟在后面，人们应防止贪婪。

96. 懂得花钱，懂得享受生活

学会享受生活吧，它会让你快乐起来。

——《财箴》

《塔木德》里有这样一个故事：

上帝制造了驴子，对它说：“你是头驴子，要从早到晚不停地干活，你的背上还需要驮着重物，你吃的是草而且缺乏智慧。你的寿命为 50 年。”

驴子就乞求上帝：“我的主啊！50 年是不是太长了，求求你再给我减去 30 年吧！”上帝答应了。

上帝制造了狗，对它说：“你呀，需要随时保持警惕，生活在你最好的伙伴——人类的身边，你吃的将是他们桌上的残食。你的寿命为 25 年。”

狗就乞求上帝：“我的主啊！25年是不是太长了，求求你再给我减去15年吧！”上帝答应了。

上帝制造了猴子，对它说：“猴子啊，你将被悬挂在树上，像个白痴一样令人发笑。你的寿命是20年。”

猴子眨眨眼睛，问上帝：“我的主啊！20年是不是太长了，求求你再给我减去10年吧！”上帝也答应了它。

最后，上帝造了人。对他说：“人，要有理性地生活在这个世界上，用你的智慧掌握一切，支配一切。你的寿命是20年。”

人听完后是这样回答的：“我的主啊！20年是不是太短了，你能不能将驴子拒绝的30年，狗拒绝的15年和猴子拒绝的10年赐予我啊？”

上帝也同样答应了他的要求。

这是《塔木德》里的一个精彩的寓言故事。人的一生也就像上帝所安排的那样，先是好好地活了20年属于自己的舒服日子，接着成家立业，之后就如同驴子驮重物般地背着家庭包袱拼命地工作；然后就得像狗一样，守护着他的孩子，吃着他们的残食剩饭；当人老的时候，又活得如猴子一般，扮演小丑去逗他们的子孙。由此可见，人的一生是充满磨难的，所以，赚钱的同时，也要懂得花钱，这样才能得到做人的乐趣。犹太人在这一方面就做得比较好。

对于一个商人来说，赚钱的时候，有运筹帷幄的能力，花钱的时候，就大把大把地花。这样，才显示出商人的自信、气定神闲、从容不迫，这样才算是一个真正的商人。



97. 安息日的智慧

会享受生活的人才能够更好地去创造生活。

——《塔木德》

遵守安息日的律戒是犹太人生活和生存的中心，至少对直至近代的犹太人来说都是这样。有一句关于安息日的名言这样说道：与其说是犹太人守护了安息日，不如说是安息日守护了犹太人。

犹太人把每周星期五傍晚到第二天晚上星星最亮的时刻，当做完整的一天。这是他们的“安息日”。每到星期五夜幕降临的时候，终日忙碌的犹太人会给自己一点放松的时间。就像上帝在创世的第七天休息一样，犹太人要停止几乎一切的工作，而且禁烟、禁酒、禁欲，一切烦恼、杂念都暂时抛到九霄云外，一心一意地好好休息。

这天晚上，犹太家庭的全家人会在一起准备晚餐，有的人也会邀上三五好友一起进餐。用完餐后还要一起对上帝祈祷，感谢上帝的恩赐。然后，大家在一起唱歌或者谈笑。婚后独立生活的子女们如果住得近，也会在饭后携配偶去看望一下自己的父母。如果住得很远，则会打个电话，问候一下老人。

在多年面对持续不断的种族歧视和迫害的情况下，犹太人为了让自己心情变得愉快，会在安息日尽情地享受亲情、爱情和友情。如果没有星期五之夜，犹太人恐怕在很久以前就失去相互间的联系了。

在安息日，或者在犹太人的节日、祭祀日，几乎一切的劳动和与之有关的活动全都被禁止。不仅不能经商、务农、开工，就连写作、编织、旅行、裁缝、点火和做饭等都严格禁止。所以，主妇们就不得不在星期五傍晚以前将第二天的饭菜全部准备好。厨房的炉灶或是煤气要留下小火，到第二天早晨可以将火放大用来加温食物。

有这样一个故事：

一个犹太商人住进中国的一家饭店，在星期六的早晨，他叫服务生送来了早餐，却因为是安息日，所以不肯签字。这位服务生还以为犹太商人要吃霸王餐呢，就与犹太人争执了起来。最后，还是饭店经理告诉了服务生，犹太人不能在星期六签字的原因。

在耶路撒冷，有一个名叫“芬克斯”的西餐酒吧，它面积只有 30 平方米，也只有 5 张桌子，是一个极为普通的酒吧，却连续 3 年被美国《新闻周刊》选入世界最佳酒吧的前 15 名之内，原因与基辛格有关。

20 世纪 70 年代，为了中东和平而穿梭奔走的基辛格来到耶路撒冷时，他准备第二天去“芬克斯”酒吧坐坐。基辛格本以为自己作为大人物光顾一家小店，自然会提升它的形象。然而，出人意料的是老板却拒绝了基辛格的预约，因为第二天就是星期六，老板不做生意。虽然基辛格后天就要离开，老板还是不能破例。

安息日不是偷懒，也不是无聊。它是一个精神圣洁愉快的日子，人们从日常俗务中摆脱出来，通过公众祈祷、专题宗教演讲和典籍研究等活动，追求一种精神修炼和境界的提高。因而有人认为，正是它确保了犹太人能在其漫长的流散生活中，在充满敌意的环境中解除精神的紧张和压力。

98. 美食是人生最大的享受

学会享受生活吧，它会让你快乐起来。

——《财箴》

如果你问犹太人：“人生的目的是什么？”你以为他们会回答：“还不是赚钱？”那就大错特错了。赚钱并不是他们的生活目的。事实上，他们



认为：“人生的目的，不外乎是能享受生活，随心所欲地吃到美味可口的食物！”

犹太人有个习惯，就是不在餐桌上谈论工作。犹太人的工作简直就和打仗一样充满了战斗的气息，即使是一分钟也要尽量抓紧。犹太人就是这样拼命赚钱的。在这种紧张的工作气氛下，倘若忙活了整天，到了晚上好好地吃顿可口的晚餐，那将是多么好的享受啊，而这顿喷香的饭菜就是对自己努力工作最好的奖赏。

犹太人说，人生就是为了吃饭而活着，要好好地享受吃饭的乐趣。他们还说，喷香的饭菜是上帝赐给自己的礼物，一定要好好享受，他们把吃饭当做是一种高级的享受。尤其是晚上的那顿饭，在豪华的饭店里端上喷香精美的食物，犹太人就和朋友们一起开始海阔天空地聊天，但是他们有三不谈：不谈政治、不谈战争、不谈女人。

犹太人享用晚餐的时间长达两个小时。在尽情享用美食的同时，他们还会聊很多话题，例如，娱乐、名胜古迹、花卉、动物等，但他们绝不会谈到战争、宗教和工作。战争和宗教的话题，常常会勾起他们被迫害的痛苦回忆，破坏融洽的气氛；谈工作，则会影响就餐的情绪。总之，犹太人在吃饭时，一定是放松心情，慢慢地吃，把人生和工作的烦恼统统抛诸脑后。这是他们一天中最为幸福的时候，他们把白天赚来的钱大把大把地花出去，这样他们觉得自己的人生很有意义。

犹太人为什么有这样的人生观呢？这与犹太人的历史是分不开的。两千多年的流离生活，使他们对未来的生活感到迷茫和不安。在他们看来，今天活在世上，也许明天便会遭到迫害。明天是靠不住的，何不在今天就好好享受这人生的美妙呢？他们享乐的方式，便是吃，于是，形成了这样的生活观念：人生的目的，是为了吃遍人间的山珍海味、美味佳肴。

因此，可以说赚钱是为了享受，这是犹太人赚钱的目的，也是他们对于商业目的的最好诠释。因此犹太民族在经商时劳逸有度，使工作与生活两不误，真正体会到了人生的真谛。

99. 不要做一张紧绷的弓

一张弓如果一直绷着，即使是钢做的，也会失去弹力。

——犹太格言

一张弓如果一直绷着，即使是钢做的，也会失去弹力。同样，不管大脑多么聪慧，长时间地紧张，过度疲劳地思考，就会开始麻木。犹太人就是用八分的紧张和两分的松弛来保持最佳的工作状态。根据犹太律法，休息日的活动范围原则上是从街口起 1 公里，当然，这个规则在现在犹太人当中已经没有什么约束力了。但是，作为一个思考方式，即以不疲劳为限，还是得到了广泛的认同。

来看看洛克菲勒的教训吧：

洛克菲勒在 33 岁时第一次赚到了 100 万美元。43 岁时，他建立了世界上前所未有的最大垄断企业——“标准石油公司”。但他在 53 岁时又怎么样呢？烦恼和高度紧张的生活已经破坏了他的健康，他的头发全部掉光，甚至连眼睫毛也一样，“看起来像个木乃伊”。

根据医生们的说法，他的病是“脱毛症”。这种病通常是由过度紧张引起的。他的头部光秃秃的，模样很古怪，使他不得不戴上帽子。后来，他订制了一些假发——每顶 500 美元。从此他就一直戴着这些假发。做不完的工作，无穷的烦恼，长期的不良生活习惯，经常失眠以及缺乏运动和休息，已夺去他的健康，使他挺不起腰来。

洛克菲勒早在 23 岁的时候就全心全意追求他的目标。当他做成一笔生意，赚到一大笔钱时，他就高兴得把帽子摔在地上，痛痛快快地跳起舞来。但如果失败了，他也会随之病倒。“缺乏幽默感和安全感”，这是洛克菲勒一生的特征。他说：“每天晚上，我一定要先提醒自己，我的成功也许只是暂时性的，然后才躺下来睡觉。”他手上已有数百万美元可以任意支配，但他仍然担心失去一切财富。他没有时间游玩或娱乐，从未上过戏



院，从没玩过纸牌，从来不参加宴会。诚如马克·汉纳所说：“在别的事务上他很正常，独独为金钱而疯狂。”

这些就是洛克菲勒前半生的真实写照。他为了金钱，为了事业，将自己彻底地搞垮了。美国一个著名企业家福特说过：“只知工作而不知休息的人，就像没有刹车的汽车，极为危险。”

犹太人主张，一定要在休息日里将自己从世俗的工作中解放出来，完全沉浸在另一种世界里面。在这种世界里，你才能获得思想和灵感的源泉。

犹太人是世界上最谙熟“平常心即智慧心”道理的民族，犹太教因其尊重信徒的自然生理心理要求而保持住了他们的虔诚，犹太商人也同样因“尊重”自身内在的自然要求而保持住了自己经商的心理平衡。常言道“利令智昏”，一个在金钱和工作上拿得起放得下的商人，其智力才不会衰竭昏聩。

100. 花钱比赚钱更重要

当富人没有机会买东西的时候，他会自认为是个贫穷的人。

——《羊皮卷》

在犹太人看来只有大把地赚钱，大把地花钱，这才是富人的做法。他们喜欢豪华的居所，精美的食物和名贵的车辆，因为这样才配得上自己所赚取的财富和自己高贵的地位。他们认为要享受自己的生活，这样才是有意义的人生。

一位住在芝加哥的犹太人已经 70 岁了，却要买一套很豪华的公寓，别人觉得很奇怪，问他：“你年纪这么大，估计也就只有几年的寿命了，还要这么大的房子干什么？”

这位犹太人反问道：“难道只有几年就不享受了吗？”

还有一个犹太人见了另一个人就问对方：“你多大了？”

“我 50 岁了。”

“那你还可以享受 10 年呢！”

这个犹太人问一个老人他多大了，似乎很不礼貌。但是他的回答却体现了他的人生态度，他的生命还有 10 年，应该好好地享受这生命中的最后 10 年。

“大手大脚地花钱，过舒适的生活，始终记住：不要按你的收入过日子！这样能使一个人变得自信。”好莱坞巨头之一的刘易斯·塞尔兹尼就这样教育他的儿子大卫，大卫后来成为电影《飘》的制片人，这句话成为风行好莱坞的经营原则。

犹太人节俭，但是他们不赞成过分节俭，《羊皮卷》中说：“当富人有机会买东西的时候，他会自认为是个贫穷的人。”如果自己拥有了金钱，却守着它们不松动，把它们紧紧地攥在自己的手里，是愚蠢的。因此，犹太人对自己的生活要求品位很高。

即便这样，犹太人的节俭精神与他们享受生活并不矛盾。在犹太人看来，为了赚取更多的利润，就必须节约不必要的资金。但犹太人也同样认识到赚取财富是为了更好地生活。他们在日常生活中，也买自己喜欢的东西，并愿意为这样高贵的物品付出代价。在纽约这样的大城市，经常可以在晚上看到在装饰豪华的中国餐馆和意大利餐厅，坐着颇有绅士风度的犹太人，他们和家人、朋友一边吃着精美的食品、一边亲密地交谈，那惬意的神态让人羡慕不已。他们毫不吝啬地把白天赚来的钱花出去，通常可以为了一顿精美的晚餐而一掷千金——为了享受他们是愿意花钱的。

当然，在生活中会赚钱也非常重要，但是，却远远没有会花钱来得更为重要。这世上真正能够赚大钱的人，永远都只会是寥寥无几的少数人群。与其每天挖空心思的想着怎样赚大钱，还不如务实一点回归本位想着



如何打理好手头可以供自己支配的钱。能赚钱是标，会花钱才是本。会花钱比会赚钱更重要。

101. 人生的意义在于追求幸福

每时每刻都要善待自己。

——《塔木德》

聪明的犹太人认为，不论岁月如何流逝，环境如何变迁，一个人都应该努力追求幸福。《塔木德》写道：

“岁月为一切而存在，为世间的每一种经历而存在。有生之时，有死之时。有播种之时，有收割之时。有颠覆之时，有建设之时。有哭泣之时，有欢笑之时。有哀号之时，有舞蹈之时。有往外扔石之时，有收集石头之时。有拥抱之时，有分离之时。有寻获之时，有失落之时。有保存之时，有丢弃之时。有撕裂之时，有缝合之时。有沉默之时，有言笑之时。有爱恋之时，有憎恨之时。有战争之时，有和平之时。”

犹太人认为，人生的意义，就在于获得幸福。不论禁欲主义者，还是快乐主义者，他们都是在追求幸福避免不幸。只不过由于他们对幸福的认识、感觉不同罢了。那么，幸福有哪些种类或层次呢？

按照道德的原则，人们活动的目的不外利他与利己两种。所以，人们的幸福也就不外两种：一是利他的，叫做“为他人的幸福”或“集体幸福”；一是利己的，叫做“为自己的幸福”或“个人幸福”。为他人的幸福符合道德最高标准，因而是最高的正当幸福。如果把利他的幸福和利己的幸福结合起来，也符合道德一般标准“利己与利他统一”，所以是一般的正当幸福；如果达到利己幸福的前提是无害于人，那就只符合道德最低标准“不损人”，所以是最低的正当幸福；如果用损人的手段达到自己的

幸福，那就不符合道德标准，就是不正当的幸福。

集体幸福和个人幸福并非是完全对立的两个东西，而是融为一体，构成一个人全面幸福的不可分割的两个侧面。如果一个人只是为了自己而劳动，他也许能成为有名的学者，出色的诗人，但他绝不可能成为情操高尚的伟人。

如果不以利他和利己而以物质和精神为根据，则幸福又分为物质幸福与精神幸福两个层次。物质幸福又分为创造性的与享受性的两种。创造性的物质幸福也就是创造物质财富的过程；享受性的物质幸福也就是享受物质财富的过程。

诚然，物质财富的创造是人们种种活动的目的，但是当一个人使自己的创造物质财富的才能和天赋得到充分的利用和发展时，他会感到无比的幸福。这种幸福显然远远高于享受物质的幸福。



犹太人 101^个生存智慧

智慧化入金钱，才是活的智慧；金钱化入智慧，才是活的金钱。

——《财箴》

抓住生活赐予你的每个机会，你就是智者。

——《财箴》

致富的秘诀，在于大胆创新，眼光独到。

——犹太格言

学会给予，就会拥有更多的朋友。

——犹太法典

付出异常艰苦的努力，才能品尝醉人的美酒。

——犹太格言

诚信是衡量一个人道德品质的天平。

——《财箴》

每时每刻都要善待自己。

——《塔木德》

上架建议：人文社科

ISBN 978-7-5064-9792-3



9 787506 497923 >

定价：26.80元