

图书基本信息

书名：<<左手犹太商经.右手温州商道大全集>>

13位ISBN编号：9787511330796

10位ISBN编号：7511330797

出版时间：2013-4

出版时间：高榕璠 中国华侨 (2013-04出版)

作者：高榕璠

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

犹太人在世界民族之林，无疑是一个优秀而又充满传奇色彩的民族，尽管人口不多，却诞生了一大批影响了整个世界的商业巨头，如国际金融之父罗斯柴尔德、石油大王洛克菲勒、股神巴菲特，以及被人们冠以“盖茨第二”的80后Facebook创始人马克·扎克伯格，都是犹太血统。

“犹太商人是商人中的智者，更是商人中的‘魔鬼’，他们能从零开始最终成为亿万级的富翁。

”这是西方人评价犹太商人最常用的一句话。

在漫长的历史长河中，印度商人、中国商人、阿拉伯商人都曾风云一时，但他们都只能屈居于犹太商人的阴影下。

近现代以来，荷兰商人、英国商人、美国商人、日本商人先后崛起，气势咄咄逼人，但他们的锋芒没有让犹太商人退避三舍，反而将其斗志点燃。

没有强大的国力支撑和政府后台。

犹太商人却依然在世界商业舞台上独领风骚。

而在改革开放后的中国，同样出现了一批影响着世界经济的商人，这就是温州商人。

在中国，温州没有得天独厚的地理条件，没有北京的政治中心地位，没有上海的外贸金融优势，没有深圳等几大特区的窗口效应。

但温州人非常善于发掘财富，往往能从“没有市场”处找出市场，从“乱花渐欲迷人眼”的市场混乱中寻找商机，从鲜为人知的边缘经济的夹缝中杀出一条血路，硬是凭自己的不懈努力用仅仅二十多年的时间将温州打造成了著名的东方商会，并获得了“东方犹太人”的美名。

如今，温州商人在全球范围内不断攻城略地，建立自己的根据地，成为现代商界的“成吉思汗兵团”

。他们凭借质优价廉的商品迅速占领市场，获得当地人信赖，让竞争对手无奈退出，甚至在一些地方抢了犹太人的饭碗，这令犹太人惊呼：居然还有比我们更会做生意的商人？

！

在商业竞争越来越激烈的今天，经商成功与否，不只取决于一个人的智商，还直接受制于他的情商、财商。

只有具有过硬的综合能力，才能笑傲商场，立于不败。

在国际商界，犹太商人是纵横捭阖的经营高手，他们在世界经济中的地位举足轻重，其影响力渗透到国际市场的所有方面。

在黄金、钻石、运输、金融、传媒乃至IT等领域都可以看到他们的身影。

在中国商界，温州商人是走在市场前列的先锋群体。

他们克勤克俭、披荆斩棘，在激烈的市场竞争中开拓进取，不断延伸自己的商业触角，取得了辉煌的成就。

仅以打火机为例，温州商人就占据了80%以上的国际市场。

犹太人为什么能在商场上历经磨难而始终屹立不倒？

温州人又为什么能用短短二十年就创造了崛起的神话？

他们的成功就得益于他们都拥有一套为人处世及经商绝学，这使得他们能从常人之中脱颖而出，成为新时代的商界精英，成为创造财富的领军人物，成为传奇故事的缔造者。

他们一方面不断创新、开拓进取。

承担着带领企业发展壮大的使命；另一方面，他们还扮演着榜样的角色，不断用自己成功的经验、失败的教训影响和警戒后来者。

犹太人和温州人有太多的相似之处，很多人都这么说。

他们都是天生的商人，有着敏锐的商业嗅觉；他们都是不甘平庸的灵魂，为了梦想能四海为家；他们都是勇猛的斗士，为了改变命运奋斗不息；他们都是勤俭节约的英雄，即使成了富豪依然不改本色；他们都视契约为生命，用诚信雕琢品牌形象……两者之间还有太多太多的共同点，无法一一道来，但这些共同点至少能够说明一点：他们的成功有相同的密码！

解开这些密码，就能发掘他们成功的秘诀。

在21世纪，世界市场竞争将更加激烈，要想在商场上取得成功，必须要深入了解和掌握经营观念与谋略。

犹太商人身上集中体现了西方的经营智慧，温州商人身上则更多地代表着东方的经营智慧，两者之间具有很强的参照性和互补性。

鉴于此，我们编纂了这本《左手犹太商经右手温州商道大全集》，通过他们的创业、经商故事，深刻剖析比较这两大优秀商业群体经营智慧中的异同点，全面介绍了他们的创业精神、生存理念、经商手段、金钱观念、思维方式等，总结了他们的经验教训，这对于我们体会和理解经营管理的基本规则，激发和保持创业动力，有着现实的指导意义。

当你读过这本书，把其中的思想精华结合起来，一手犹太商经，一手温州商道，将两者融会贯通，你将集智慧与力量于一身，既能以最积极、最高昂、最饱满的斗志挑战商场中的一切艰难险阻，同时又懂得灵活变通、进退自如，善于巧妙利用身边的一切资源来达成商业目的，从而开创成功辉煌的人生。

。

内容概要

犹太人和温州人似乎是天生的商人，总能在复杂的商场上运用各种方法取得成功，而他们的成功都得益于拥有一套为人处世及经商绝学，这使得他们能从常人之中脱颖而出，成为享誉世界的商界精英，威为创造财富的领军人物，威为传奇故事的缔造者.....他们一方面不断创新、开拓进取，承担着带领企业发展壮大的使命；另一方面，他们还扮演着榜样的角色，不断用自己成功的经验、失败的教训影响和警戒后来者。

犹太商人身上集中体现了西方严谨而规范的经营智慧，温州商人身上则更多地代表着东方灵活而不乏大气的经营智慧，两者之间具有很强的参照性和互补性。

高榕璠编著的《左手犹太商道右手温州商道大全集》通过犹太人和温州人的创业、经商故事，深刻剖析比较这两大优秀商业群体经营智慧中的异同点，全面介绍了他们的创业精神、生存理念、经商手段、金钱观念、思维方式等，总结了他们的经验教训。

这些对于我们体会和理解经营管理的基本规则，激发和保持创业动力，有着现实的指导意义。

我们希望读者在读过《左手犹太商道右手温州商道大全集》之后，能够对犹太商人与温州商人的经商谋略进行认真思考、学习，将其中的智慧与自身实际情况相结合，形成独特的经商智慧，并切实运用到日常经营活动中去，在未来的商业舞台上大展身手，在激烈的竞争中笑傲商场，立于不败之地。

书籍目录

上篇 犹太商经第1章 致富是天赋权利——犹太人的金钱观 金钱对于犹太人，是用来买生存的 逐利是商人的天职，如同将军打胜仗 赚到钱比体面更重要，职业没有贵贱高低 看重钱却又如游戏般赚钱 归还不属于自己的意外宝贝，只因自己是犹太人第2章 信守契约的生命线——犹太人重信誉 商人的游戏规则是遵守契约 十诫里的商业伦理 经商要讲“商德” 信守契约的生命线 钻石级信誉是犹太商法的灵魂 避免违约，善于变通 最大限度地避免合约漏洞 宁可赔钱，也不违约 至高无上的是规则 诚信出美誉，毁信必招毁誉 信任是最有效的广告 商誉就是财富第3章 穿鞋子就比赤脚快——犹太人的借力智慧 要会“借钱”，拿着别人的钱来赚钱 善于“借势”，借助名人的影响扬名 精于“借脑”，利用他人的智慧成就自己的辉煌 善于借外力，延伸赚钱的途径 巧借银行的钱，成就发家致富的路 借钱生钱，以他人之力谋得百万财富 借树开花，虚实结合玩转金钱 好风借好力，善搭“顺风车” 有借有还，再借不难 保全借贷人的饭碗，也是保全自己的饭碗第4章 精明是商人的拐杖——犹太人的商业思维 只有精明才能赚钱 能提前嗅到财富并把握好机遇 紧紧把握市场走势 比别人多走几步 拥有活的智慧，才能赚取无数的金钱 双赢，让大家都高兴和你做生意 你的头脑就是你最有用的资产 警惕惯性思维，再熟悉的客户也不能马虎大意第5章 把生意当做自己的情人——犹太人的变通策略 再小的生意也要做 生意场上不能轻信别人 做个懂得变通的生意人，财源才会滚滚而来 利用一切可以利用的东西来赚钱 以个性赢得市场 开拓创新，善于“无”中生“有”第6章 赚女人和嘴巴的钱——犹太人生意定位 让女人掏腰包的机会远比让男人掏腰包的机会多 女人对宝石永不生厌 从需求出发，打动女人心 利用“男女有别”来赚钱 抓住了消费者的胃，就抓住了他的心 神奇的78：22法则第7章 奇妙的鸡蛋法则——犹太人的理财智慧 分解投资风险，别把鸡蛋放到一个篮子里 钱是在流动中赚出来的 你不理财，财不理你 有钱不置半年闲，将钱拿来投资 勇敢一些，及时握住上天赐予的机会 守护好本钱就是守住金钱的种子 把握财富增长的轨迹第8章 投资于比金钱更有价值的时间——犹太人的时间观 遵守严格的时间观念 投资比金钱更有价值的时间 快人一步，抢占商机 立即行动，不把今天的事情留到明天 第一时间获取信息，勿让机遇匆匆溜走 机遇总是披着风险的外衣 抓住机遇，一念定乾坤第9章 吝啬和节约一样，也是种美德——犹太人的节约观 爱钱的同时也要惜钱 支出永远不超过收入 紧紧看住你的钱包 别把硬币不当钱 白手起家的第一法则 节俭要从娃娃抓起第10章 尽量只赚不赔——犹太人投资定律 捅破蒙住财富的那层窗户纸 独特的眼光比知识更重要 理财的三等分原则 没有攒来的富翁 设计你的财富计划表 理财要趁早 相信自己的判断 赚钱是为了享受第11章 人脉决定财脉——犹太人的 人脉整合术 友谊是一笔看得见的财富 人缘就是财富 爱邻居胜过爱自己 善意能拥有更多的朋友和好运 反省自己，理解他人 把敌人变成朋友 友情是给予，不是索取 友情和金钱要泾渭分明 大声喊出对方的名字 养成热情主动地帮助他人的习惯第12章 经商以和为贵——犹太人的生财之道 微笑着迎来幸运之神 时时处处为方便顾客着想 莫与顾客争辩 老顾客才是最好的顾客 用赠送培养顾客 厚利适销原则 吃小亏赚大便宜 不要把穷人关在门外第13章 把喜怒哀乐放在口袋里——犹太人的谈判智慧 耐心是谈判制胜的法宝 把喜怒哀乐放在口袋里 机智是谈判取胜的筹码 攻心为上，抓住谈判的关键 注重知彼，谋定而后动 注重谈判的细节 犹太人的谈判术第14章 坐享其成是一种罪恶——犹太人奋斗观 勤勉是犹太人的“聚宝盆” 没有不劳而获的财富 金钱的种子要靠勤奋栽培 从小播下奋斗的种子 求真务实的犹太文化 只有偏执狂才能成功 成功的法宝在于自强不息第15章 善举是打开财富之门的金钥匙——犹太人以善为本 捐赠是一种义务 善举是打开财富之门的金钥匙 体恤弱者的犹太精神 犹太无乞丐 甘做“替罪羊” 记住别人施与你的面包 最好的机会留给最有希望的人 让年轻人先发言 美德是世界的全部第16章 不赚违法的钱——犹太人的法律观 善于发现规则的漏洞 税是商人与国家的契约 精于世故的法律智慧 从规则中研究出来的黄金 将法律视作自我保护的盾牌 做个懂得避税的生意人第17章 苦难是财富之母——犹太人将苦难转化为资本 苦难成就伟业 磨难也是一笔财富 用忍耐安身立业 黑暗的另一面是光明 不要为打翻的牛奶而哭泣 痛饮人生的满杯 即使是杂草也有用处第18章 管好自己才能赚钱——犹太人自律 做命运的主宰者 超越自己，才能超越别人 理性是创造幸福的根本途径 过有节制的生活 用耐心将简单做到不简单 舌头是为人处世的关键第19章 生而知之的犹太商人——犹太人重财商培养 富翁的赚钱意识在童年扎根 告诉孩子，凡事都有解决的窍门 尊重孩子的兴趣 学习是一生的课题 独特的犹太式学习法第20章 优秀的员工是“懒汉”——犹太人的知人善任 录用诚

实的人 坚持自己的原则 优秀的员工是“懒汉” 高度重视人才的培养 柔性管理调动员工的干劲 让员工有尊严地工作和生活第21章 为商即为人——犹太人的处世哲学 憎恶罪，而不憎恨人 谦卑是最高尚的道德 最强大的力量来自反省 礼貌和热情是处世的两枝花 幽默，一种不可或缺的喜剧交际艺术 入乡随俗，才能和他人打成一片 做只生意场上精明的老狐狸第22章 夺不走的财富——犹太人尊重知识 教育是最重要的投资 学校在，民族在 知识是打开财富之门的金钥匙 教师比父亲重要 书本是甜的 把书架放在床头 “重复”是学习的第一步 知足者常乐，把握好能把握的东西 做个杂学博士 读书自有妙用 下篇 温州商道第1章 把钱当成情人来追——温商的赚钱金律 温州人的金钱观 赚到钱是一种乐趣 赚钱是经营人生的事业 生而知“商”的温州人 赚钱无尽头 赚钱，要有永不放弃的执著 要赚钱就要放下面子 秉承陶朱遗风，赚钱天经地义 不怕没财路，就怕没财智 温州人能坦诚地面对金钱第2章 野心造就了发财的梦想——温州人“商欲” 个个想创业，人人想赚钱 宁为鸡首，不为牛后 勇于吃“第一只螃蟹” 上得了浪尖，才能捕捉到大鱼 梦想为事业开道 四十而不衰，年龄不是创业的障碍 拼搏成就梦想 女子也能赢天下 再荒的山上也能走出路 欲望是永恒的治穷特效药 找市长不如找市场 风险是财富的近邻第3章 “拿来主义”，偏偏喜欢你——温州人善模仿 对“拿来主义”情有独钟 模仿别人，以假胜真 创新的基础是模仿 另类的模仿方式 先学样子，再学技术 从温州窜出一匹“中国狼” 模仿是温州人成功的源头第4章 不让金钱在银行里过夜——温商盘活资金智慧 不让金钱在银行里过夜 把勤俭视为创业守业的法宝 用钱要恰到好处 精打细算“数中有术，术中有数” 让每一分钱都发挥功效 独一无二的精明第5章 街头看出“好风景”——温州人的市场嗅觉 从人们的抱怨中发现商机 处处留心，皆能赚钱 挖掘脑袋中的金矿 抓商机，靠的是智慧 练就“火眼金睛” 留心饭桌上的商机 说者无意，听者却要有心 在市场缝隙中创造新商机 从废物堆里淘出金子 善于捕捉有价值的商业信息 对市场判断有独到眼光 越是落后的地方越有经商价值第6章 “第一”是商界永胜不败的定律——温州人抢占先机 集中优势兵力攻克目标 抢占商业制高点 快鱼吃慢鱼 早一分钟发现信息，也许你就多一倍利润 眼光决定财富 用观念打开财富之门 看得远，所以走得远第7章 观念常新，垃圾变黄金——温州人赚钱思维 野蛮的赚钱哲学：大小通吃 让经营有特色 观念新，值万金 变则通，通则赢 将生意做成文化 变革是一世的策略 为产品合理定位 用懒人的思维想问题第8章 白天做老板，晚上睡地板——温州人的吃苦精神 吃大苦，发大财 从“睡地板”到“做老板” 将相本无种，男儿当自强 忍耐是赚钱的必修课 但凭勤奋自立，必有家财万贯 不甘于现状，活出一片天地 吃小亏换大利益 成事需要锲而不舍的精神 输得起才能赚得起 永不满足，永不服输 唯一是争，唯冠是夺第9章 捐华务实，勤勉是金——温州人务实 行胜于言，实效才是判断标准 空杯心态，复位归零 实事求是，奋进务实 脚踏实地，全力以赴第10章 创业如挖井，挖深方能见水——温州人的创业金律 创业如挖井，挖深方能见水 创业如水，逢孔可入，遇石则绕 开出一片荒，耕“熟”一片地 靠“一身薄技”走出贫困 不按常理出牌的创业思维 多条腿走路才能更快更稳 满足现状是企业厄运的罪魁祸首第11章 有钱赚的地方就是故乡——温州人遍天下 候鸟迁徙，适者生存 走南闯北，足迹遍天下 最恶劣的环境也有商机 不放弃别人不屑一顾的领域 哪里有钱赚，就要到哪里 法国地盘上的温州人第12章 “小狗经济”成大势——温州人的商业模式 “小狗经济”成大势 家族企业凝聚力更强 “温州一条街”效应 温州模式就是没有模式第13章 品牌是帆，宣传是风——温州人的经营策略 酒香也怕巷子深 “傍大款”，求发展 时刻保有推销意识 打赢品牌战 提高品牌的含金量 品牌的背后是文化 企业文化是赚钱的催化剂第14章 抱团上岸，异地生长——温州人的“群狼战术” 扎堆打天下 抱团上岸，异地生长 结成利益同盟体 联合是求强的绝招 寻找最佳创业伙伴 “做蛋糕”胜于“抢蛋糕” 双赢才是真的赢 生意一起做，有钱大家赚 蚂蚁精神 独特的融资方式第15章 借他人之光照亮“钱”程——温州人善借势 “无中生有”创奇迹 借鸡生蛋 善于合作，甘于分享 将同行间的竞争变为合作 虚拟化经营 学会和外国人跳舞第16章 留住人才先得经营好人才——温州人的经营管理术 适合企业发展的人就是人才 理财先理人 像关心亲人一样关心员工 独特的温情管理 留住人才有妙法 给员工优厚的待遇 充分授权 让年轻人扛起重任 用人应扬长弃短 无为而治的管理理念 打通企业发展的脉搏第17章 好高不骛远，小生意大手笔——温州人的“小生意” 一分钱的买卖也不能放过 小生意：赚大钱 薄利多销 赚钱更需心细 从一分一厘开始挖掘市场潜能 寻找与众不同的财眼第18章 政策是一根播撒财富的魔棒——温州人善抓政策 善打政治牌 政策是一根播撒财富的魔棒 《新闻联播》就是“天气预报” 新闻：盛载商机的百宝箱 把握好政治发展趋势 得政策者得市场 政策里面有黄金第19章 树活一身“皮”，商活一张“网”——

温州人人脉即财脉 人情就是门路 陌生人也许是你商业上的贵人 不断地给自己的“人际账户”充值 用“吃亏”建立起的“铁链”合作关系 搭好人情网再走天下路 先交朋友再做生意第20章 让宗亲关系发挥积极作用——温州人的家族优势 创业之初家人帮 你帮我衬赚大钱 打破家族企业的亲情桎梏 寻找最佳CEO 明晰产权，别埋下“定时炸弹” 上阵亲兄弟，打虎父子兵第21章 质量和信誉是市场的通行证——温州人的质量观 质量和信誉是市场的通行证 用信用赢得订单 用实际行动捍卫温州信誉 质量是第一生命线 针尖上打擂台，拼的就是质量 用信誉打造“百年老店” 诚信是最简单的持续竞争优势第22章 学习经商可以走捷径——温州人的学习力 学习是最先进的竞争力 经商的成功离不开学习 改变观念才能更会赚钱 自创体制搞发展 思维值千金 从巨人的肩头起步第23章 空杯心态，方可归零 自省——温州人的自律 用14年时间赢回信誉 将自省作为习惯 用初学者的心态向别人请教 不满足于自己的现状 时刻具有危机意识第24章 小老板，大人格——温州人商德 把道德摆在金钱之上 小赢凭智，大赢靠德 对次品毫不留情 树立良好的顾客口碑 有社会责任感，才是真正企业家 慈善也是一种影响力 爱心奉献，用善心结善缘第25章 放下身份，路会越来越宽——做生意先做人 为人低调，财不外露 身价奇高却姿态低调 人前吃亏，人后得福 低调做人，高调做事 能大能小是条龙

章节摘录

第1章 致富是天赋权利——犹太人的金钱观 金钱对于犹太人，是用来买生存的 作为犹太人中的杰出代表，马克思曾经为自己的民族画了两幅绝妙的肖像：“现在让我们来观察一下现实的世俗的犹太人，犹太人的世俗基础是什么呢？

实际需要。

犹太人的世俗偶像是什么呢？

做生意。

他们的世俗上帝是什么呢？

金钱。

” 《塔木德》里曾给予金钱这样的描述：“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，敲开了神那紧闭的门。

” 其实对金钱的这种认识，和犹太民族的历史不无关联。

历史上的犹太民族是缺少安全感的一族。

在2000多年的流浪历史中，犹太人没有自己的土地，也没有自己的国家，他们被迫寄居在世界各个国家。

为了能够生存下去，犹太人必须要缴纳各种高额的税金和说不清楚的捐税，甚至他们日常生活中的一举一动都要受制于他们所纳的捐税：和信奉同一宗教的人一起祈祷要纳税，结婚要纳税，生孩子要纳税，连给死者举行葬礼也要纳税。

假如他们少缴了什么税金，立即就会遭到驱逐和屠杀。

犹太人的寄居地位，使他们不可能鄙视钱。

17世纪的荷兰是世界上第一个典型的资本主义国家。

当时，荷兰已经一方面摆脱了西班牙的军事政治统治，另一方面摆脱了宗教的干涉和纷争。

工商业尤其是商业发展很快，它的资本总额比当时欧洲其他所有国家的资本总额还要多。

1654年9月，一艘名为“五月花”的航船由巴西抵达荷属北美殖民地的一个小行政区——新阿姆斯特丹。

这里属于荷兰西印度公司的前哨阵地。

“五月花”为北美带来了第一个犹太人团体——23个祖籍为荷兰的犹太人，他们是为了逃避异端审判而来到新阿姆斯特丹的。

当他们筋疲力尽地抵达这里时，出于宗教偏见，当地的行政长官彼得施托·伊弗桑特不允许他们留在当地，而是要他们继续向前航行，并呈请荷兰西印度公司批准驱逐这些犹太人。

但是，施托·伊弗桑特没有想到，当时的荷兰已不是中世纪的荷兰，犹太人也不是毫无权利和任人宰割的。

这些新来的犹太人一方面据理力争，一方面设法与荷兰西印度公司中的犹太股东取得了联系。

在犹太股东，也就是施托·伊弗桑特的“雇主”的有力干预下(荷兰西印度公司对犹太股东的依赖远甚于对施托·伊弗桑特的依赖)，这个小行政区的行政长官不得不收回成令，准许犹太人留下，但保留了一个条例：犹太人中的穷人不得给行政区或公司增加负担，应由他们自己设法救济。

这个条件对犹太人来说毫无意义，因为自从流散以来，犹太人就没有向基督教会乞讨过。

他们有足够的 ability 照顾好自己。

这些犹太人就此定居下来，并且建立了北美洲第一个犹太社团。

以后，这里发展成了北美洲最大的犹太居住区。

的确，钱对犹太人来说，绝不仅止于财富的意义。

当形势紧张，他们重新踏上出走之路时，钱是最便于他们携带的东西，也是他们保证自己旅途中生存的最重要物品。

当遭到各地统治者驱逐的时候，钱是他们可以换取别人收留和保护的唯一筹码；当地人发起反犹暴乱的时候，只有钱可以为他们求得一条生路；当他们外出做生意遭到土匪的抢劫时，也只有钱可以赎回

他们的性命。

因此，钱是必不可少的东西。

有了钱，他们就获得了统治者眼里的价值，也就获得了自己生存的条件。

逐利是商人的天职，如同将军打胜仗 对于钱，犹太人既没有敬之如神，也没有恶之如鬼，更没有既想要钱又羞于碰钱的尴尬心理。

在他们看来：金钱既非诅咒亦非罪恶，而是造福人类的東西。

一位无神论者来看拉比(犹太教教士的称呼)。

无神论者拿出一个金币给他，拉比二话没说装进了口袋里。

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

” “不是，拉比，我还没结婚。

”无神论者回答。

于是他又给了拉比一个金币，拉比也二话没说又装进了口袋。

“但是你一定有些事情想问我，”他说，“也许你犯下了罪行，希望上帝能开脱你。

” “不是，拉比，我没有犯过任何罪行。

”无神论者回答。

他再一次给了拉比一个金币，拉比二话没说再一次装进了口袋。

“也许你的生意不好，希望我为你祈福？”

”拉比期待地问。

“不是，拉比，今年是我的丰收年。

”无神论者回答。

他接着又给了拉比一个金币。

“那你到底想让我干什么？”

”拉比迷惑地问。

“什么都不干！”

”无神论者回答。

“我只是想看看一个人什么都不干，光拿钱能撑多长时间！”

” “钱就是钱，不是别的。

”拉比回答说，“我拿钱就像拿一张纸、一块石头一样。

”每个犹太人在很小的时候就被教育，只要认为是可行的赚钱方法，只要不违反法律，犹太人就一定要赚，赚钱是天经地义的，能赚到钱的人才是真正的聪明人。

这种普遍的民族心态决定了犹太民族是最善于赚钱的民族。

以色列有一个小工厂主，他的一生都在为金钱而不断奔波，在他的领导下，公司的利润每年以几倍数量增长，经济效益出奇的好。

但是世人并不理解他，说他为了金钱不择手段，甚至有人说他只是一个赚钱的工具而已。

他就这样在别人的误解中度过了一生，临死之前，他把儿子叫到床边说：“在别人的眼中，我只是一个会赚钱的工具，但是他们并不知道我的内心是最充实的。

每个人都要选择一种方式来度过一生，在这短短的几十年中，我们都需要有明确的努力目标，再加上努力的拼搏奋斗，这样的人生才会有意义。

对我来说，经商也是一种生活，看到越来越多的金钱，我的内心就充满了成就感。

而为之付出的努力更让我觉得生活的充实，其中的酸甜苦辣都是生活的佐料，我也非常喜欢它。

其实，经商赚钱是我们犹太人天经地义的事情，如果你选择了这个目标，就应该把它变成你的生活，这是一种高度。

编辑推荐

成就难以复制，但成功的方法却可以复制！

高榕璠编著的《左手犹太商道右手温州商道大全集》——被媒体誉为货币战争，2013年最值得读的一本书，在经济危机中，自己怎么拯救自己？

他们的战略是两个词：活下来，挣钱！

出身没落的犹太人，处于被压迫的状态，却能在商业中崛起。

为什么总是他们最先发现商机，为什么连政府也要用他们的财富来扩充自己？

经历史上辉煌的三大商帮，为何只存留下温州商人。

他们是如何运用完美的资本运作让自己迅速地扩大，让家族的财富递增？

不一样的思维方式，不一样的经商哲学。

他们的成功秘诀值得我们学习和研究的。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>