

דומלת

# 塔木德

· 猶太人的致富寶典 ·

巴菲特  
愛因斯坦  
佛洛伊德  
畢卡索



他們從小到大都在看的書！



TALMUD

在《富比士》美國四百大富豪中，有45%是猶太人；  
在歷屆諾貝爾獎得主中，有17%是猶太人；世界十大哲學家，有8人是猶太人。  
這些猶太人從小到大都在看的書！

趙凡禹／著



## 趙凡禹

---

曾經擔任大學管理學系教授，對於管理學和社會學，有深入的研究與分析；對於各國經濟學的歷史背景，也有獨到的看法與見解，著有《傑克·韋爾許的經營藝術》、《華倫·巴菲特的投資金律》、《彼得·杜拉克的管理精華》、《推銷教父》等書。

---



דומלת



# 德木塔

· 猶太人的致富寶典 ·

巴菲特  
愛因斯坦  
佛洛伊德  
畢卡索



他們從小到大都在看的書！



TALMUD

在《富比士》美國四百大富豪中，有45%是猶太人；  
在歷屆諾貝爾獎得主中，有17%是猶太人；世界十大哲學家，有8人是猶太人。  
這些猶太人從小到大都在看的書！

趙凡禹／著

## 前言

猶太民族在人類文明史上佔有很重要的地位。他們有自己國家的歷史並不長，但他們卻為人類文明做出了巨大貢獻。

猶太民族是世界上最聰明、最神祕、最富有的民族之一——他們是世界上的少數人，卻擁有著世界上龐大的資產；他們遭受了千年的凌辱，備受打擊，四處流浪，卻驚人的富有；他們沒有什麼資本，卻始終處於金錢的巔峰、權力的中心。

猶太商人以其獨特的經營技巧及眾多的商家富甲天下之成就，摘取了「世界第一商人」的桂冠。他們在財富領域的成就讓世人刮目相看。

有的權威人士這樣告訴世人：「猶太富豪在家打個噴嚏，世界上所有的銀行都會感冒；五個猶太財團坐在一起，便能控制整個人類的黃金市場。」

從羅斯柴爾德到索羅斯，從洛克菲勒到彼德森，眾多猶太商業鉅子的功名事業，令世人翹首矚目。這個人口僅占世界四百分之一的小小民族，他們曾經一度漂泊流浪，無寸土可居，為什麼耀目全球的光環總是頻頻落到他們身上？



讀了這本書，你會為這些疑問找到答案，你會發現猶太商人積累財富的藝術並不神祕……

迄今為止，世界上獲得諾貝爾獎的科學家中，有17%是猶太人；美國富翁中，有2%是猶太人；世界十大哲學家，有8人是猶太人；猶太人藝術家更是數不勝數。他們超凡的智慧和才能，令世人感歎折服。群星璨燦的猶太政壇鉅子、藝術精英、科學巨擘、思想大師、巨富大亨，諸如：科學巨擘愛因斯坦、精神分析學大師佛洛伊德、音樂巨匠孟德爾頌、藝術大師畢卡索、20世紀的著名猶太人「原子彈之父」奧本海默、傳奇政商哈默、美國「奇緣博士」季辛吉、「好萊塢叛逆之星」霍夫曼、以色列的倔老頭沙米爾、以色列總理沙龍等，更給猶太人披上了撲朔迷離的神祕面紗。

猶太民族造就了一大批空前絕後的偉人與名人，他們屬於各領域最出類拔萃的人物。

本書透過精彩的故事和案例，全面而簡練地展示了猶太民族的智慧。這些智慧法則都是猶太人經過多年實踐總結出來的，他們在猶太人中流傳甚廣，也日益引起了世界上各個民族學習和研究猶太人智慧法則的興趣。

如果你對這些智慧還心存疑惑，那麼就請翻開這本書，讓我們一起走進猶太民族的心靈深處吧。

# 目錄

---

|            |      |
|------------|------|
| 第1輯：猶太契約經  | /7   |
| 第2輯：猶太財富經  | /21  |
| 第3輯：猶太訊息經  | /41  |
| 第4輯：猶太成本經  | /55  |
| 第5輯：猶太行銷經  | /69  |
| 第6輯：猶太買賣經  | /87  |
| 第7輯：猶太數字經  | /101 |
| 第8輯：猶太誠信經  | /111 |
| 第9輯：猶太博弈經  | /125 |
| 第10輯：猶太風險經 | /139 |
| 第11輯：猶太理財經 | /157 |
| 第12輯：猶太顧客經 | /178 |
| 第13輯：猶太談判經 | /187 |
| 第14輯：猶太管理經 | /205 |

|                  |       |
|------------------|-------|
| 第15輯：關於生意的忠告     | / 225 |
| 第16輯：如何進行美德教育？   | / 239 |
| 第17輯：如何進行財富教育？   | / 257 |
| 第18輯：如何進行生活教育？   | / 271 |
| 第19輯：如何進行成長勵志教育？ | / 291 |
| 第20輯：如何進行生命健康教育？ | / 309 |
| 第21輯：如何進行社交教育？   | / 321 |
| 第22輯：如何進行處世教育？   | / 339 |
| 第23輯：如何進行生存教育？   | / 355 |
| 第24輯：如何進行挫折教育？   | / 365 |
| 第25輯：如何進行智力教育？   | / 383 |
| 第26輯：如何進行習慣養成教育？ | / 397 |
| 第27輯：關於教育的忠告     | / 415 |



דומלת



# 德木塔

第1輯

猶太契約經



## 契約高於邏輯

猶太人對契約的信奉簡直達到了崇拜的程度，所以一方面他們不可能做不履行契約的事，而另一方面，由於對契約十分諳熟與精通，他們並不像別人所想像的，會被契約束縛手腳，反倒是常常利用自己的聰明智慧和嫻熟老到，讓契約成為自己的幫手。

猶太人加利在一個猶太教區為貧民服務。那個時候，世界經濟尚未發展到今天這種程度，因此有一些猶太人的生活還處於窮困當中。冬天到了，這個教區的居民卻沒有錢買足夠的煤來過冬。當然，加利本人也沒有這麼多錢來幫助人們解決困難，但他卻想到了一個辦法，一個絕對可靠而又有效的辦法。

他找到一個經銷煤炭的商人，和他洽談買煤的事情。不過他首先表示，希望那個煤炭商人能夠看在上帝的份上，捐助一批煤炭給窮困居民。那個商人說：「我可不會白送東西給你們。不過，我可以半價賣給你50個車廂的煤炭。」

加利寫信說，請煤炭商先運25個車廂的煤炭來。煤炭運來後，這個猶太教區的人卻沒有付錢，並說煤不用再運了。

煤炭商見此情況非常氣憤，他發出了一份措辭強硬的催款書，說如果加利他們再不付款，他將提出告訴。

很快，這個商人收到一封回信，信上這樣說：「您的催款書我們無法理解。您答應賣給我們50車廂煤減掉一半，25車廂正好等於您減去的價錢。這25車廂的煤我們要了，而另外那25車廂的煤我們不要了……。」

煤炭商人自然氣憤不已但又實在沒有辦法。

猶太人這樣理解他們之間訂立的契約。從邏輯的角度講，這種理解是不能成立的。因為煤炭的一半價格並不等於一半煤炭的價格——二者僅僅在價格上沒有區別，但是在事件本質上卻有著根本的區別。由於這件事牽涉到「慈善」這樣一個敏感問題，煤炭商人只好不了了之。

契約甚至高於邏輯，這就是猶太人做生意的特點。

## 把合約當作商品出售

猶太民族極為重視立約與守約，並將其高度神聖化，因此，猶太民族被稱為「契約民族」。但在商業活動中，猶太人卻經常出賣合約。他們認為，合約本身也是商品，同樣可以自由買賣。當然，這種合約必須是合法的、可靠的，而且是有利可圖的。

賣合約的人相當於一個坐享其成的人，他不需要經營業務，也不需要履行合約中所指定的責任，不費吹灰之力就賺到了錢。

這對於會賺錢的猶太人來說，又何樂而不為呢？因此，只要他們覺得買賣雙方的條件都能接受，就十分樂意把合約賣掉。當然，他們所收買的合約，僅限於他們的確認為有信用而且信得過的商人。

我們常說的「代理商」就是指這種靠買合約而穩賺利潤的人。猶太人稱「代理商」為「販克特」，他們把別的公司企業已訂立的合約買下來，代替賣方履行合約，從中獲利。

猶太的「販克特」生存於世界的每一個角落。他們通常會瞄準一些信得過的大公司或大廠商。銀座猶太人藤田先生的公司就常與「販克特」來



往。

「您好，藤田先生，現在您做什麼生意？」猶太「販克特」常常會這樣問。

「我剛好和紐約的一家高級女用皮鞋商簽了個10萬美元的合約。」

「太好了！您能不能把這個合約讓給我？我給您兩成的現金利潤。」

雙方有意，於是一樁合約買賣很快便成交了。藤田先生不費吹灰之力，取得兩成利潤，猶太「販克特」也因此獲得女用皮鞋輸入權利，再從皮鞋銷售中獲取更大利潤。交易的結果，雙方都十分滿意。這就是「販克特」的快速生意，真可謂雷厲風行。

當雙方成交後，「販克特」手持合約立刻飛往紐約那家皮鞋公司，稱10萬美元輸入的權利是屬於他的了。他們這麼做所帶來的好處是沒必要直接進行簽約，而是直接買來滿足自己需求的合約。

當然，合約買賣需要步步小心，它要求「販克特」們洞察力敏銳，以減少不必要的損失。猶太人驚人的心算度，淵博的知識面，深刻的理解力，使他們成為做「販克特」的天才。

## 絕不許合約出現漏洞

很多因經濟糾紛引起的案件是源於合約糾紛，要麼是合約模糊，當事人雙方的意思不清楚；要麼就是合約的一方故意鑽漏洞，因為合約不可能將一切情況都說清楚。

一天，有位美國律師請求預約面會「日本的猶太人」藤田先生。這時，藤田手頭正忙，就沒有答應對方。