
**OS JUDEUS E O
DINHEIRO**

AMMOSTRA

OS **JUDEUS** E O
DINHEIRO

TRADUÇÃO DA 2ª EDIÇÃO

**CONHECIMENTOS
MILENARES**

RABINO DANIEL LAPIN



ALTA BOOKS
GRUPO EDITORIAL
Rio de Janeiro, 2025

Os Judeus e o Dinheiro

Copyright © 2025 STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA.

Copyright ©2010 Daniel Lapin.

ISBN: 978-85-508-2666-0

Alta Cult é uma Editora do Grupo Editorial Alta Books.

Translated from original Thou Shall Prosper © 2010 by Daniel Lapin. ISBN 978-0-470-48588-0. This translation is published and sold by John Wiley & Sons, Inc., the owner of all rights to publish and sell the same. PORTUGUESE language edition published by Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli, Copyright © 2025 by STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA.

Impresso no Brasil – 1ª Edição, 2025 – Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

(BENITEZ Catalogação Ass. Editorial, MS, Brasil)

L313j
1.ed. Lapin, Daniel
Os judeus e o dinheiro : conhecimentos milenares / Daniel Lapin ; tradução Carol Colfield. - 1.ed. - Rio de Janeiro : Alta Books, 2025.
352 p.: il.; 15,7 x 23 cm.
Titulo original: Thou shall prosper.
ISBN 978-85-508-2666-0
1. Dinheiro - Aspectos religiosos - Judaísmo. 2. Finanças - Aspectos religiosos - Judaísmo. 3. Riqueza. I. Colfield, Carol.
II. Título.

06-2025/48 CDD 296.364

Índice para catálogo sistemático:

1. Dinheiro : Judeus : Aspectos religiosos 296.364

Aline Grazielle Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra fora formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Material de apoio e erratas: Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

Grupo Editorial Alta Books

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books

Diretor Editorial: Anderson Vieira

Editor da Obra: Anderson Vieira

Vendas Governamentais: Cristiane Mutús

Gerência Comercial: Claudio Lima

Produtor Editorial: Thiê Alves

Tradução: Carol Colfield

Copidesque: Alberto Streicher

Revisão: Eveline Machado

Diagramação: Joyce Matos



Rua Viúva Cláudio, 291 – Bairro Industrial do Jacaré

CEP: 20.970-031 – Rio de Janeiro (RJ)

Tels.: (21) 3278-8069 / 3278-8419

www.altabooks.com.br – altabooks@altabooks.com.br

Ouvidoria: ouvidoria@altabooks.com.br



Sumário

Prefácio	vii
Introdução à Nova Edição	1
<i>O Primeiro Mandamento</i> Acredite na dignidade e na moralidade dos negócios	17
<i>O Segundo Mandamento</i> Amplie sua rede de contatos e conecte-se com muitas pessoas	53
<i>O Terceiro Mandamento</i> Conheça a si mesmo	85
<i>O Quarto Mandamento</i> Não busque a perfeição	121
<i>O Quinto Mandamento</i> Lidere de modo consistente e constante	161
<i>O Sexto Mandamento</i> Mude continuamente o que é mutável, sem renunciar ao que é imutável	193
<i>O Sétimo Mandamento</i> Aprenda a prever o futuro	225
<i>O Oitavo Mandamento</i> Conheça seu dinheiro	253

OS JUDEUS E O DINHEIRO

O Nono Mandamento

Aja como rico: Doe 10% de sua renda líquida 279

O Décimo Mandamento

Nunca se aposente 299

Epílogo 319

Notas 323

Índice 335

Prefácio

Não fui criado como uma criança rica, mas sim como uma criança com mentalidade de negócios. Meu pai tinha uma atitude empreendedora fantástica e me ensinou a traçar metas, trabalhar duro e agir com intensidade focada. Lembro-me de ir até ele em um verão, quando eu tinha 12 anos, e dizer: “Pai, preciso de dinheiro.”

Ele respondeu: “Você tem 12 anos de idade. Não precisa de dinheiro; precisa de um emprego!”

Assim, aprendi a cortar grama naquele verão. Mais do que isso, aprendi a estabelecer metas, fazer marketing e ter determinação. Imprimi cartões de visita e criei uma pequena empresa.

A lição de negócios mais importante que meu pai me ensinou foi que o dinheiro vem do trabalho. Não me venha falar sobre o que você acha que merece ou tem direito. Ninguém lhe dará nada de graça. É assim desde o início dos tempos: você precisa sair da caverna, matar algo e arrastá-lo para casa. Então, é seu.

Sou grato ao meu pai por ter me ensinado essa lição desde cedo, em especial porque essa é uma atitude que não vejo mais com frequência. Thomas Edison expressou muito bem quando disse: “A oportunidade passa despercebida para a maioria das pessoas porque ela está vestida de macacão e tem cara de trabalho.” Cada vez mais, parece que as pessoas desejam riqueza, mas não querem trabalhar por ela. Precisam de um estímulo, um retorno à virtude, à ética, à moralidade e à importância dos negócios.

E é por isso, meu amigo, que adoro este livro.

Só conheci o rabino Lapin quando um amigo me deu um exemplar de *Os Judeus e o Dinheiro* em um grupo de estudo bíblico para homens há alguns anos. Jamais ouvira falar do livro antes, mas dei uma olhada por cima e mais tarde o li em detalhes com o grupo. Fiquei de queixo caído. Sem dúvida, é um dos melhores livros sobre finanças que li — e já li *muitos*.

Lapin admite que não é um “astro das finanças”, e isso é parte do brilhantismo da obra. Quando se lê um livro escrito por alguém como Bill Gates ou Warren Buffett, devemos reconhecer que eles não são, de fato, “pessoas comuns”. É provável que não

haja um Bill Gates morando ao lado de sua casa. Todas as estrelas têm que se alinhar para esse tipo de êxito, e alguém assim aparece uma vez na vida.

Os Judeus e o Dinheiro é voltado às pessoas comuns. Seja você um funcionário trabalhando meio período em uma cafeteria, seja o CEO de uma grande empresa, Lapin lhe apresenta uma mentalidade totalmente nova sobre o trabalho e o dinheiro. Captou isso? *Trabalho e dinheiro*. A maioria das pessoas nunca percebe que os dois estão conectados!

Além da conexão entre trabalho e dinheiro, a tese geral de Lapin é fascinante. Alguns podem não se sentir confortáveis com ela, mas acho que a história mostra que é verdadeira: os judeus são excepcionalmente talentosos para ganhar e administrar dinheiro. Não se trata de uma questão racial; é cultural. Há algo na cultura e na experiência nacional do povo judeu que precisamos reconhecer se quisermos triunfar em matéria de dinheiro.

Lapin entende que o dinheiro não é apenas algo físico; é uma realidade *espiritual*. É “espiritual” no sentido de que não se resume a pedaços de papel dobrados, nem ao que esses pequenos pedaços de papel podem comprar. O essencial são as *pessoas* e os *relacionamentos*. Dinheiro é o impulso; a conexão que torna nossas redes interpessoais ricas e gratificantes.

De certa forma, o dinheiro conecta dois sonhadores. Pense nisso. Pessoalmente, adoro esquiar. Gosto de frequentar pistas e passar esse tempo com minha família; em nada me incomoda gastar dinheiro para praticar essa atividade específica.

Imagino que seja o sonho de alguém possuir e operar um luxuoso resort de esqui. Esse alguém se sente realizado e motivado por oferecer um ótimo serviço e acomodações excepcionais aos esquiadores. Assim, quando saio de férias, entrego-lhe meu dinheiro e ele me entrega as chaves e os esquis. Ambos ficamos empolgados com a transação, ambos obtemos o que queremos e realizamos nossos sonhos. Nesse momento, não se trata de dinheiro. O dinheiro é simplesmente o que possibilitou nosso relacionamento.

Atualmente, no entanto, os negócios — e os empresários — estão sendo mal interpretados. A busca de riqueza por meio de um negócio bem-sucedido não é vista, por alguns, como um empreendimento honesto e, sinceramente, não consigo entender por que isso acontece.

Uma das coisas que mais me irritam como empresário bem-sucedido é a crença muito comum de que a riqueza é um subproduto da desonestidade ou de deficiências morais. Alguns — a quem chamo de forma nada carinhosa de “perdedores” — acreditam sinceramente que a única maneira de alguém obter riqueza é mentir, enganar ou tirar vantagem de outra pessoa. A ideia de ser um rico honesto é totalmente estranha para muitos, e isso é simplesmente lamentável.

Muitas pessoas, inclusive na mídia, propagam o que meu amigo Tim Sanders chama de “mentalidade de escassez”. É como se houvesse uma quantidade limitada de riqueza no mundo, e o sucesso de um homem causasse diretamente o fracasso de outro. Portanto, a única maneira de se *obter mais dinheiro* seria *tirando-o* de outra pessoa. Que tolice!

No entanto, pessoas de todas as classes sociais acreditam nesse absurdo, não é? Vejo isso com frequência em dois extremos opostos: os pobres gananciosos e os ricos carregados de culpa. Não estou dizendo que todos os pobres são gananciosos, nem que todos os ricos são culpados. Contudo, nossa sociedade muitas vezes tenta nos guiar por um desses dois caminhos. É provável que você conheça pessoas que representam os dois lados.

Os pobres gananciosos são aqueles que têm pouca ambição, trabalham em seus empregos das oito às cinco, vão para casa e se sentam no sofá, reclamam de como o “homem comum” não consegue progredir, não leem um livro desde o ensino médio e acreditam que o mundo lhes deve algo. Esse algo pode ser assistência médica gratuita, educação universitária gratuita, aposentadoria gratuita, seguro gratuito ou um passeio totalmente gratuito. Pensam que, só porque trabalham oito horas por dia, estão fazendo tudo o que podem. E se não conseguem ganhar dinheiro suficiente fazendo isso, então alguém deveria intervir e encarregar-se deles.

Os ricos com culpa são aqueles que trabalham feito loucos, estão mentalmente engajados nos negócios, pensam em maneiras novas e criativas de servir aos outros, sabem como transformar US\$1 em US\$100, financiam totalmente a faculdade de seus filhos, leem um livro por mês, acumulam um grande fundo para a aposentadoria — e depois sentem culpa por isso. Ouvem mentiras sobre a desonestidade e a falta de confiança nos negócios e se envergonham de seu sucesso. Fazem muitas doações para boas causas, não por um senso de dever ou caridade, mas por uma noção equivocada de que sua riqueza deixou outras pessoas na pobreza.

Permita-me ser bem claro: ambos os grupos erram o alvo. Há uma dignidade na criação de riqueza por meio de negócios honestos que é diferente de qualquer outra coisa no mundo. Não é crime dar um dólar a alguém por um trabalho bem feito, e certamente não há vergonha em aceitá-lo por prestar o serviço. É por isso que o rabino Lapin chama cada dólar que você ganha de um “certificado de agradecimento” dos seus clientes.

A questão é que, nos negócios, se você não fizer um bom trabalho, ninguém lhe dará esses pequenos certificados. E se isso acontecer, seu negócio *irá à falência*. Então, onde estão todos os empresários desonestos, malcomportados, envolvidos em negócios escusos, ricos e imorais? O ponto principal é que, se você for um canalha, seus clientes saberão — e não durará muito tempo.

OS JUDEUS E O DINHEIRO

Os dez mandamentos descritos neste livro são para todos. Não é preciso ser judeu. Não é preciso ser rico. Não é preciso ser proprietário de uma empresa ou aspirar a ser o próximo Michael Dell. São princípios simples e práticos para a vida e os negócios. Dizem respeito à forma como você vê o dinheiro, como trata as pessoas e como se apresenta no mercado.

De maneira geral, este livro não tem como objetivo fazer você ficar rico, mas sim agregar valor — para você, sua família e o mundo ao redor. O rabino Lapin mostra que quando você contribui para o bem-estar de outras pessoas por meio de negócios honestos e administração sábia, você vence. E a vitória não é apenas sua; ela afeta todos ao seu redor. Você pode realmente *criar riqueza* em sua comunidade e, quando o faz, todos se beneficiam.

— Dave Ramsey
Nashville, Tennessee

Introdução à nova edição

A natureza humana nos estimula a enxergar nossa própria época como única. Em todas as eras, as pessoas acreditam que tudo é realmente diferente. Após a Primeira Guerra Mundial, pensava-se realmente que nunca mais se travariam guerras. Após a Segunda Guerra Mundial, jurava-se que nunca mais se permitiria que ocorressem genocídios. Após os ataques terroristas de 11 de setembro de 2001, afirmava-se que o mundo nunca mais seria o mesmo. Posteriormente ao colapso do mercado financeiro e à recessão internacional no início de 2009, declarava-se que tudo havia mudado, que os negócios nunca mais seriam os mesmos. Todos estavam certos. Todavia, ao mesmo tempo, todos estavam completamente equivocados.

É claro que as coisas mudam. Além da morte e dos impostos, a mudança é uma constante. Entretanto, quanto mais as coisas mudam, mais precisamos nos apoiar naquelas que nunca mudam. E as verdades atemporais nunca mudam. A guerra e o genocídio não estão se tornando obsoletos. As pessoas sempre viajarão e farão negócio. São apenas as superficialidades que mudam. Ocasionalmente, elas mudam drasticamente, mas tudo isso só camufla o pouco que os princípios permanentes têm mudado.

Esta edição de *Os Judeus e o Dinheiro* é necessária para destacar de forma mais eficaz como as coisas que nunca mudam, realmente nunca mudam. É necessário revelar não apenas como os judeus usaram um conjunto de estratégias sistemáticas no passado, mas também como eles continuam a fazê-lo no presente e continuarão fazendo no futuro. Acima de tudo, é para mostrar que, independentemente das mudanças radicais no mundo e independentemente de sua formação religiosa, essas estratégias continuam sendo eficazes e estão à sua disposição para serem utilizadas em sua busca por maior prosperidade.

Mark Twain escreveu certa vez: “Os judeus constituem apenas 1% da raça humana. A rigor, dificilmente se deveria ouvir falar do judeu; mas ouve-se falar dele, sempre se ouviu falar dele. Ele é um homem de negócios bem-sucedido; o imenso comércio atacadista da Broadway está substancialmente em suas mãos. Das grandes e lucrativas

empresas da Alemanha 85% estão nas mãos da raça judaica. O judeu é um gerador de dinheiro.”¹

Na realidade, os judeus não constituem nem sequer um décimo de 1% da raça humana. Mark Twain pode ter superestimado grosseiramente o tamanho da população judaica mundial, mas ele estava certo ao observar que os judeus são desproporcionalmente bem-sucedidos nos negócios. De famigerados nazistas a estudiosos hassídicos, de comentaristas culturais do Japão a teóricos da conspiração que nunca conheceram um judeu, todos os que já examinaram a identidade histórica e atual do povo judeu reconhecem uma verdade simples: os judeus são bons nos negócios.

Isso é verdade não apenas nos Estados Unidos do século XXI, mas também em muitos países ao longo de séculos. Na Europa, no norte da África ou nos Estados Unidos, os judeus sempre têm sido tanto insultados quanto admirados. Os judeus são odiados e invejados; são desprezados e amados. Para um povo que representa apenas cerca de 2% da população dos EUA, eles exercem uma influência desproporcional em muitas áreas da vida do país. Fala-se deles, escreve-se sobre eles e fazem-se representações deles muito mais do que de outros grupos demográficos de tamanho semelhante. Parte da razão para tal é certamente o seu notável sucesso econômico.

Espero que essa observação não lhe cause desconforto. Não estou dizendo que não há judeus pobres, apenas que os judeus são desproporcionalmente bons com dinheiro. Tampouco estou tentando afirmar os estereótipos antisemitas do judeu ganancioso. Pelo contrário, estou desmentindo essa calúnia antisemita. Lembre-se de que o próprio judaísmo nunca viu a riqueza como prova de má conduta. De fato, este livro mostrará que, embora existam exceções óbvias em todas as crenças, na maioria das vezes, as pessoas prosperam quando agem com decência e honradez umas com as outras, e convivem com quem se comporta de maneira semelhante.

Como rabino ortodoxo, tenho dedicado grande parte de minha pesquisa a estudar e isolar as características que têm contribuído para que os judeus se destaquem nos negócios. Este livro disponibiliza essas características de forma útil para todos os leitores, sem distinção de fé. Talvez você se pergunte: “Se ele conhece os segredos da criação de riqueza, por que simplesmente não começa a criar riqueza em vez de escrever os segredos para os outros?” A resposta, como verá nas próximas páginas, é que a sua prosperidade não significa que há menos para mim. Minha extensa análise da sabedoria acumulada de 3 mil anos de erudição judaica revela exatamente o contrário. Quanto mais riqueza as pessoas ao meu redor criarem, mais serei beneficiado. Além disso, como muitos judeus, sempre que segui fielmente os princípios permanentes que você está prestes a estudar, prosperei muito e, quando os abandonei de forma insensata, fracassei.

VOCÊ QUER MAIS DINHEIRO, NÃO QUER?

Não se envergonhe de admitir que deseja ter mais dinheiro. Pense em todas as coisas boas que poderia fazer se tivesse mais renda disponível e mais ativos acumulados. Pense em como dormiria melhor à noite se devesse menos dinheiro. Meu amigo Dave Ramsey, que escreveu o prefácio deste volume, e sua maravilhosa organização se dedicam a ajudar as pessoas a reduzir as dívidas. Dever menos dinheiro é exatamente o mesmo que ter mais dinheiro e é uma pré-condição necessária para construir riqueza. Não estou sugerindo que corroa sua alma com um profundo sentimento de descontentamento. Talvez esteja muito feliz com sua vida e seja grato por suas muitas bênçãos, sem deixar de desejar mais. Isso não faz de você uma pessoa ingrata e lamuriosa. Então, gostaria de ter mais dinheiro? Basta dizer: “Sim, eu gostaria de ter mais dinheiro do que tenho agora.” Eu não só *acho* que você quer mais dinheiro, como *espero* sinceramente que queira mais dinheiro. Quanto mais dinheiro quiser, mais estará disposto a trabalhar e produzir para mim e para inúmeras outras pessoas.

Fico feliz em saber que há muitos seres humanos como você por aí, todos ansiosos por ter mais dinheiro e, portanto, todos ansiosos por fazer coisas em meu benefício. Um dos antigos sábios judeus, Ben Zomá, certa vez se viu em meio a uma multidão. Provavelmente, algumas pessoas ao seu redor estavam reclamando por estarem sendo empurradas pela massa. Ben Zomá riu alegremente e disse: “Bendito seja o Criador que criou todas estas pessoas para me servir.” Em seguida, refletiu em voz alta: “Pense no que Adão teve de suportar antes de poder comer o pão. Ele arrou, plantou, colheu, amarrou os feixes, debulhou e limpou o grão, moeu as espigas e peneirou a farinha. Depois sovou e assou, e só então, finalmente, comeu, enquanto eu me levanto todas as manhãs e encontro tudo isso já pronto para mim. Quanto esforço Adão precisava fazer para obter vestimentas? Tinha de tosquiar as ovelhas, lavar a lã, penteá-la, fiá-la e tecê-la. Eu me levanto todas as manhãs e encontro tudo isso pronto para mim. Todos os tipos de artesãos vêm até a porta de minha casa e me fornecem tudo o que preciso.”² Como Ben Zomá, vejo os demais como colaboradores vitais para o meu bem-estar.

Entretanto, tudo isso só é verdade se você realmente quer mais dinheiro. Se estiver vivendo em um banco de praça, pedindo esmolas aos transeuntes e sentindo-se bem satisfeito com a vida, é pouco provável que esteja motivado a fazer algo por mim. Da mesma forma, se para você é normal passar o mês lutando para decidir quais contas pagar, dificilmente dedicará energia para descobrir como ganhar mais dinheiro ao fornecer algo de que o restante de nós precisa ou deseja. Se sente que já acumulou dinheiro suficiente e que agora deve dedicar seus anos aprimorando seu desempenho no golfe, bem, você também não é muito útil para mim. Embora muitos tipos diferentes de pessoas em várias situações sejam úteis de uma forma ou de outra para seus semelhantes, há um grupo que é realmente útil para todos os demais: aqueles que estão

ansiosos por ganhar mais dinheiro. Se você faz parte desse grupo, então este livro é para você.

A RECEITA

Não é necessário aspirar a dirigir as 500 milhas de Indianápolis para aprender valiosas lições de vida com o grande piloto Mario Andretti. Ele poderia ensinar-lhe muito sobre como lidar com o estresse na vida cotidiana e extrair o máximo desempenho de si mesmo. Da mesma forma, não é necessário ser judeu para aceder às lições de riqueza que fazem parte da cultura judaica tradicional há séculos.

Quando tiver um momento, explore os recursos disponíveis sobre seus interesses, em livros, artigos ou outras publicações. Encontrará materiais voltados para praticamente qualquer área, por mais específica ou peculiar que seja. Interessado em aprender mais sobre computadores? Comece pesquisando as principais fontes sobre o tema e leia regularmente. Depois, aprofunde-se em materiais disponíveis em bibliotecas ou outros acervos e aproveite a abundância de informações acessíveis atualmente. Em breve, estará imerso em um novo mundo com uma linguagem própria, habilidades próprias, comerciantes próprios e um universo próprio de entusiastas. Logo seus amigos perceberão que você absorveu uma nova cultura. Coisas novas despertam seu interesse. Agora você prefere gastar seu tempo e dinheiro com equipamentos de informática e software em vez de gastar com o que antes o entusiasmava. Da mesma forma, se quiser saber mais sobre musculação, ciclismo ou carros BMW, há um mundo de sabedoria e uma cultura inteira à sua espera.

Ganhar dinheiro não é tão diferente de outros interesses. Também envolve habilidades e requer imersão em uma nova cultura. A única diferença entre ganhar dinheiro, por um lado, e andar de bicicleta ou usar computadores, por outro, é que as últimas são opções que você pode escolher para ocupar parte do seu tempo. Pode reservar momentos da vida para se dedicar a um hobby. Talvez reserve uma hora por dia para se exercitar na academia. Embora essas atividades enriqueçam sua vida, elas ocupam pequenos cubículos separados em sua existência. Não moldam muito a maneira como viverá o resto de sua vida. Se você participa de uma liga de boliche todas as noites de terça ou disputa corridas de veleiro aos sábados, essas atividades também desempenham um papel pequeno no restante da sua vida.

Entretanto, aprender a aumentar sua capacidade de ganhar dinheiro e produzir riqueza permeia todos os aspectos de sua existência. Às vezes, isso vira tudo de cabeça para baixo. Por exemplo, sempre que pergunto a universitários por que estão estudando, eles invariavelmente respondem que desejam aumentar sua capacidade de ganhar dinheiro. Será que obter sabedoria está diretamente ligado ao aumento da riqueza? Não, é claro que não. O contrário é muito mais verdadeiro. Obter riqueza

está diretamente ligado ao aumento da sabedoria. Você poderia ser um eremita sem nenhuma vida social visível e, ainda assim, construir seu próprio computador e desenvolver seu próprio software. Porém, muito raramente alguém acumula riqueza sem desenvolver habilidades sociais. Sempre há exceções a essa regra. Sam Israel era um sapateiro de Seattle que fechou um contrato para consertar botas da Segunda Guerra Mundial para os militares nos arredores de Fort Lewis. Sendo um solteirão um tanto recluso, ele investiu todos os seus ganhos na compra de edifícios em partes deprecadas de Seattle. O tempo passou. Sam não aperfeiçoou suas habilidades sociais, mas seus edifícios ficaram mais valiosos. Quando ele morreu em 1994, as partes deprecadas de Seattle haviam se tornado chiques e sua propriedade valia mais de US\$50 milhões. Para o solitário Sam, foi principalmente a passagem do tempo que aumentou o valor de seus edifícios enquanto ele vivia sozinho em um trailer às margens de um pequeno lago a 160km de Seattle. Entretanto, a maioria das pessoas que aprende a ganhar dinheiro inevitavelmente aprende a aperfeiçoar seus relacionamentos com os outros.

Isso significa que você deve aprender a se relacionar com as pessoas apenas para ganhar dinheiro? Não, é claro que não. Contudo, a vantagem de aprender a ganhar dinheiro é que isso acabará por ensinar-lhe a melhorar seus relacionamentos.

Este livro torna a abordagem judaica do dinheiro e da riqueza acessível e útil a qualquer pessoa. Ele descreverá alguns dos segredos do sucesso empresarial judaico e mostrará como eles podem ser adotados por todas as pessoas, independentemente de sua fé ou origem. Você explorará essa cultura que produziu uma riqueza tão grande ao longo da história e encontrará dicas, ferramentas e técnicas que poderá aplicar em sua vida. E o melhor de tudo é que, ao fazer isso, ajudará as pessoas que o cercam tanto quanto a si mesmo.

Antes de identificar os conceitos poderosos da produção de riqueza que estão na raiz do sucesso, preciso dissipar algumas noções incorretas.

QUATRO FALÁCIAS SOBRE O SUCESSO COMERCIAL DOS JUDEUS

Há quatro teorias difundidas, embora incorretas, que são frequentemente apresentadas para explicar o sucesso comercial dos judeus. Refutarei cada uma delas e depois explorarei a verdade. Como acontece com a maioria das ideias falsas que perduram, em algumas há pequenas partículas de verdade. Elas ganham credibilidade a partir das pequenas verdades que contêm, mas obscurecem nossa análise enquanto não são eliminadas. Essas quatro teorias são:

1. Estimulados pela perseguição antissemita, os judeus evoluíram, por seleção natural, até se tornarem uma raça de gênios geradores de dinheiro.

2. Os judeus trapaceiam. A edição de 1971 do *Oxford English Dictionary* define *jew* [judeu] como um verbo que significa “trapacear ou exagerar na forma atribuída aos comerciantes judeus”.
3. Os judeus trabalham em uma rede secreta e promovem com dedicação os interesses uns dos outros.
4. A alta inteligência média dos judeus é responsável por seu talento na área financeira.

Cada uma dessas quatro explicações equivocadas pode ser refutada.

Falácia nº 1: Os judeus aprenderam a ganhar dinheiro em decorrência da seleção natural

Essa primeira explicação sugere que, onde quer que os judeus estivessem sendo perseguidos, aqueles pobres, incapazes de subornar seu caminho para a liberdade, eram capturados e mortos, enquanto os judeus ricos conseguiam escapar e sobreviviam, livres para se reproduzir. Para levar essa explicação a sério, seria necessário acreditar em uma espécie de “gene do dinheiro” enterrado no DNA dos judeus. A teoria do gene do dinheiro significaria que aqueles com o gene poderiam se reproduzir e manter o gene do dinheiro no pool genético judeu. O único problema com essa explicação manifestamente racista é que esse gene não existe.

Falácia nº 2: Os judeus trapaceiam para ter vantagens

A segunda teoria falaciosa sugere que os judeus obtêm vantagens nos negócios trapaceando ou usando práticas comerciais excessivamente agressivas. Embora um ou outro judeu possa ser desonesto, algo que é verdadeiro para todos os grupos étnicos, religiosos e raciais do mundo, a duplicidade e a hostilidade quase nunca são características dos judeus em geral. E, embora seja verdade que em épocas anteriores as pessoas de países de língua inglesa usavam depreciativamente a expressão “*He jewed me down*” [em tradução livre, “ele fez pressão para reduzir o preço, como um judeu”] — às vezes sem nunca terem conhecido um judeu —, não acredito que esse uso da linguagem seja um reflexo fiel de um traço cultural judaico.

A constituição do judaísmo, conhecida em sua totalidade como Torá, um modelo abrangente da realidade cujo alicerce é a Bíblia, contém dez vezes mais leis que tratam da *honestidade nos negócios* do que as relativas às regras alimentares kosher. Além disso, para aceitar a teoria de que os judeus prosperam principalmente por meio de trapaças, teríamos de aceitar que enganar ou ser desagradável confere uma vantagem nos negócios. Todavia, a desonestidade e o comportamento repulsivo só trazem resultados

em um prazo muito curto. A boa reputação é fundamental. Mais cedo ou mais tarde, o profissional trapaceiro, desonesto e desagradável acaba não tendo com quem fazer negócios.

Em contraste, a história que me foi contada pelo investidor e empresário do setor de saúde do sul da Califórnia, David Holder, é típica. David tornou-se o arrimo de sua família aos 13 anos de idade, quando sua mãe foi abandonada na pequena cidade de Moorhead, Mississippi, cuja população, na época, era de 1.500 habitantes. Em cidades pequenas, acaba-se conhecendo as pessoas muito bem. Lutando para sustentar a família, a sra. Holder trabalhava como garçonete em um café local. David se lembra de ter 13 anos quando sua mãe o mandou procurar trabalho: “Você precisa encontrar trabalho com uma das quatro famílias judias da cidade”, ela insistiu. “Comece pedindo a Harry Diamond que lhe dê uma chance.” Harry Diamond, membro da câmara municipal de Moorhead, administrava a loja de armarinho, Diamond’s Department Store, que seu falecido pai, o velho sr. Diamond, havia fundado décadas antes. Harry contratou o jovem rapaz e tornou-se seu mentor, amigo e chefe. David trabalhou para ele até os 18 anos e, até hoje, ele atribui às lições e à generosidade de Harry Diamond grande parte do enorme sucesso que obteve nos negócios.

Quando viajo pelo país dando palestras para muitos grupos diferentes, inúmeros cristãos compartilham boas lembranças semelhantes de amizades calorosas e parcerias honrosas com judeus. Considerando o grande número de parcerias e relacionamentos comerciais de longo prazo que pessoas de todas as origens têm tido com os judeus ao longo dos anos, sou obrigado a rejeitar a segunda falácia.

Falácia nº 3: Todos os judeus pertencem a uma rede secreta

A terceira falácia se baseia na noção pitoresca de que todos os judeus realmente amam uns aos outros e estão sempre em busca de oportunidades para se ajudarem. Esse absurdo é tão verdadeiro para todos os judeus quanto o é para todos os cristãos, todos os jogadores de tênis ou todos os homens calvos. Certamente é verdade que qualquer grupo de pessoas grande e unido, promovendo com dedicação os interesses uns dos outros, prosperaria. Como rabino, eu teria de admitir com tristeza que, por mais desejável que seja tal sentimento fraterno, simplesmente não é esse o caso entre os judeus norte-americanos. Os judeus discutem a respeito de tudo. De alguma forma, quanto mais envolvidos no judaísmo e na comunidade judaica os judeus estão, mais frenéticos e intensos seus argumentos parecem se tornar. Como ilustra a piada a seguir, a tendência à argumentação dos judeus é tão marcante que ocupa um lugar central na cultura.

Um jovem acadêmico foi convidado a se tornar o novo rabino de uma pequena e antiga sinagoga. Durante seu primeiro ritual de Shabat, houve um debate acalorado sobre se as pessoas deveriam ficar de pé ou sentadas durante

a leitura dos Dez Mandamentos. No dia seguinte, o rabino visitou o sr. Katz, de 98 anos, em uma casa de repouso local.

“Sr. Katz, eu lhe pergunto, como o membro mais antigo da comunidade”, disse o rabino, “qual é o costume da nossa sinagoga durante a leitura dos Dez Mandamentos?”

“Por que está perguntando?”, indagou o sr. Katz.

“Ontem lemos os Dez Mandamentos. Algumas pessoas ficaram de pé, outras se sentaram. Os que estavam de pé começaram a gritar com os que estavam sentados, dizendo-lhes que se levantassem. Os que estavam sentados começaram a gritar com os que estavam de pé, dizendo-lhes que se sentassem.”

“Esse”, disse o ancião, “é o nosso costume.”

Infelizmente, a argumentação muitas vezes transborda para a hostilidade pessoal. Aqui está outra história sobre dois judeus; infelizmente, esta não é uma piada. Ela é tão típica do que acontece com as parcerias entre judeus quando estas se deterioram quanto do que acontece com as parcerias entre pessoas de qualquer religião. Jeffrey Katzenberg, ex-diretor de estúdio na Disney, afastou-se de seu velho amigo, o CEO Michael Eisner, em 1994, depois que este, ao assumir a presidência da empresa, lhe negara a almejada promoção a esse cargo. A hostilidade foi aumentando por cerca de cinco anos até explodir em um processo judicial. Katzenberg entrou com uma ação civil contra a Disney e ficou sentado em silêncio, enquanto o homem que fora seu amigo mais íntimo, Michael Eisner, foi obrigado a admitir o que teria dito sobre o sr. Katzenberg: “Eu detesto o nanico.”³ Como todo mundo, os judeus fazem negócios com pessoas de quem gostam e em quem confiam, independentemente da origem religiosa e étnica.

Falácia nº 4: Os judeus são mais inteligentes do que todos

A quarta teoria falsa para explicar o sucesso comercial dos judeus é que, como grupo, eles possuem uma inteligência excepcionalmente elevada. Não importa se isso é verdade; o importante é que simplesmente não importa. Além de certo limite de aceitabilidade, o QI é quase irrelevante para o sucesso nos negócios. Ser superinteligente é tão prejudicial para o sucesso nos negócios quanto ser completamente tolo. A história de Forrest Gump tornando-se um magnata dos negócios é apenas isso: uma história de filme. Não aconteceria na vida real. Alguém cujo QI é baixo demais para funcionar pode ser uma pessoa amorosa e um ótimo trabalhador, mas não terá sucesso como empreendedor nos negócios ou em qualquer outro aspecto. É um triste fato da vida. Um QI que tende muito para a esquerda na curva de sino do QI, em direção aos números baixos, condena-o ao fracasso nos negócios.

Isso não deve surpreendê-lo. Entretanto, eis o mais surpreendente: após décadas no rabinato e no mundo dos negócios, durante as quais observei atentamente centenas de pessoas em dezenas de ocupações, ficou muito claro para mim que um QI que tende para baixo à direita da curva de sino do QI até os três dígitos superiores provavelmente o condenará ao fracasso nos negócios. Espere! Bill Gates, da Microsoft, não tem fama de apresentar um QI excepcionalmente alto? De fato, mas lembre-se de que este livro não busca fazer de você um Bill Gates. Bill Gates é uma raridade extraordinária. Ele é um evento que ocorre apenas uma ou duas vezes em uma época em que absolutamente tudo se alinha com perfeição. Para ser Bill Gates, é necessário ter um QI muito alto, além de ter os pais certos e ter nascido na época certa. Entretanto, para ter um êxito surpreendente nos negócios, digamos, tão grande quanto o de Sam Walton, do Wal-Mart, basta ter um QI dentro de uma faixa muito ampla de aceitabilidade.

Se, de fato, os judeus, como grupo, têm uma inteligência excepcionalmente alta, seu sucesso nos negócios ocorre apesar dessas pontuações, não por causa delas. Intelectuais superbrilhantes tornam-se jogadores de xadrez peculiares ou tendem a se concentrar no corpo docente das principais universidades. Em geral, são conhecidos por sua inaptidão nos negócios e quase nunca se tornam magnatas. São vistos como brilhantes, embora nem sempre com os pés no chão.

Para cada Thomas Edison, que era brilhante e enriqueceu devido ao seu brilhantismo, há muitas outras histórias de inventores criativos que morreram sem dinheiro e cujas invenções foram posteriormente utilizadas e comercializadas por uma pessoa muito mais normal, que fez sua própria fortuna. A boa notícia é que, embora seja muito difícil aumentar a inteligência inata de uma pessoa, é bem mais fácil aprender como o mundo funciona.

A REAL EXPLICAÇÃO PARA O ÊXITO DOS JUDEUS NOS NEGÓCIOS E EM QUESTÕES FINANCEIRAS

Se essas quatro teorias são falsas, o que então explica o fato de que, de país em país, século após século, os judeus sempre têm estado no topo da escala econômica, apesar de lutarem contra o preconceito e os obstáculos a cada passo do caminho? Antes de responder a essa pergunta, devo contar um pouco mais sobre o que você pode ganhar com este livro. Embora os norte-americanos acreditem na capacidade de cada pessoa trilhar seu próprio caminho, é infantil não reconhecer que todos nascem com certos dons e bênçãos.

As pessoas gostam de pensar que todos nascem iguais. Entretanto, alguns ganham a loteria geográfica por terem nascido em um país livre e próspero, enquanto outros perdem. Alguns ganham a loteria genética em termos de aparência ou habilidades atléticas, já outros não se destacam nessas áreas. Não importa o quanto eu seja um