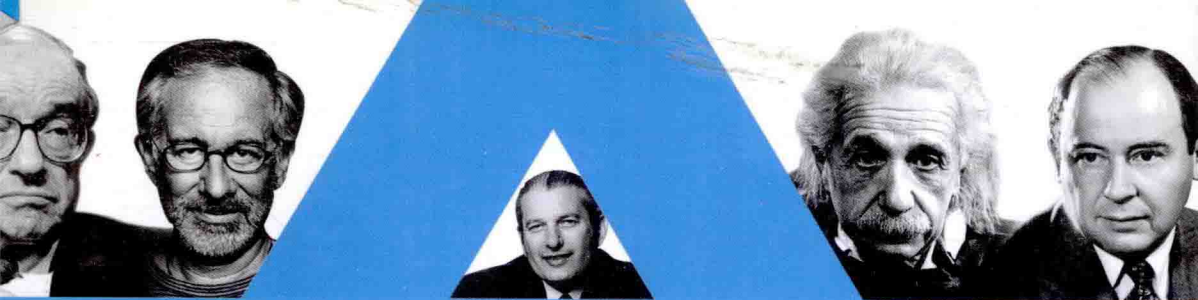




犹太人占世界总人口的0.2%
获诺贝尔奖占世界总数的22%

犹太人 想的和你不一样

凹凸◎编著

像爱因斯坦一样思考
像摩根一样富可敌国
像弗洛伊德一样洞悉人性



印刷工业出版社

犹太人 想的和你不一样

凹凸◎编著



印刷工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人想的和你不一样/凹凸编著. —北京:印刷工业出版社, 2011.11
ISBN 978-7-5142-0293-9

I. 犹… II. 凹… III. 犹太人—思维方法 IV. B804

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第185597号

犹太人想的和你不一样

编 著: 凹 凸

责任编辑: 王 彦

策划编辑: 蔡亚林

执行编辑: 孙 琳

责任印制: 张利君

责任设计: 张 羽

出版发行: 印刷工业出版社 (北京市翠微路2号 邮编: 100036)

网 址: www.keyin.cn www.pprint.cn

网 店: shop36885379.taobao.com

经 销: 各地新华书店

印 刷: 尚艺印装有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 220千字

印 张: 16.75

印 次: 2011年11月第1版 2011年11月第1次印刷

定 价: 29.80元

I S B N: 978-7-5142-0293-9

◆ 如发现印装质量问题请与我社发行部联系。发行部电话: 010-88275602。

序 言

犹太民族是一个多灾多难的民族，在历史的长河中，他们经受了很多磨难。以色列建国的时间并不长，但是它的文化却很悠久，犹太民族在世界的历史上占有很重要的地位，他们正在为世界的发展作着自己的贡献。

犹太民族是一个神秘的民族，虽然他们的人数不多，但是在一些重要的领域创造的成绩却十分卓越。他们备受战乱之苦，饱经“二战”的杀戮，却依然能够屹立于世界民族之林。频繁的战争没有毁灭他们，惨痛的杀戮没有灭绝他们，当这一切痛苦都过去的时候，所有的世人都发现这个倔犟而坚强的民族变得更加强大了。他们后来创造出的成就可以向世人宣告他们经受住了苦难的考验。

犹太商人有着“世界第一商人”的美誉，他们对此殊荣当之无愧。有人曾经这样说过：世界上的金钱掌握在美国人的手中，而美国人的金钱掌握在犹太人的手中，这不能不让人叹服，犹太人虽然经受了那么多的磨难，却能惊人地富有；虽然没有什么资本，却能处于金钱的顶峰，成为金融界的翘楚，创造出令人惊叹的财富，这不能不让人赞叹。为什么犹太人能够在短短的时间内创造出这样的骄人成就呢？关键在于他们的赚钱智慧，他们的思考智慧。

犹太人的祖先世代代以经商为生，在其他民族的祖先还在从事着农业生产活动的时候，犹太人已经开始总结自己的经商经验。犹太人的商业圣经《塔木德》伴随每一个犹太人成长。犹太人在每个星期五的晚上，也就是安息日的前夜，会将《塔木德》拿出来，全家一起学习里面的智慧。不仅如此，一些成功的犹太人在自己的经商过程中，也会将《塔木德》作为自己从商过程中最有价值的参考书。犹太人的这本商业圣典，成为了犹

太人赚钱的保障。

犹太人在商业上的成功不是一件偶然的事情，而是必然中的必然，因为他们的一些智慧，注定他们在未来的某项事业上会成功。一个个犹太商业巨子，创造了如神话般的商业奇迹，他们用很短的时间就建立起了自己的商业王国，聚拢着来自四面八方的财富。他们之所以能这样耀眼，就是因为他们拥有独特的经商智慧和思维智慧。这些神话给犹太人蒙上了层层的面纱。本书从犹太人的思维智慧开始，为人们揭开层层笼罩在犹太人身上的面纱，让人们更好地了解犹太人。

文中运用了大量的实例，展示了犹太人在经商、做人、家庭教育等方面的智慧。其中的智慧法则是犹太人在实践中总结出来的，这些智慧法则可以帮助我们更好地了解犹太人成功的原因，从而帮助自己有所突破。

通过阅读这本书，我们可以全面了解犹太人独特的思维智慧，学习他们的思维方式，体会他们处理事情时如何进行分析、判断和决策，如何在不同场合、不同情境下快速反应，如何激发自己的创新思维，如何拥有与众不同的独特想法等。阅读本书，必然会给你醍醐灌顶的感觉，开拓你的想法，提升你的处世能力，帮助你走出精彩的人生之路。

编著者

2011年7月

目 录

conents

上篇：犹太人的思维方式——思维决定命运

第1章 犹太人的金钱思维：金钱是世俗的上帝 3

- ☆ 金钱是对人类安逸生活的祝福 4
- ☆ 女人和嘴巴是两大财源 6
- ☆ 谁占有信息，谁就拥有财富 8
- ☆ 商机无限，关键在善于发现 10
- ☆ 好财源来源于好人缘 12
- ☆ 头脑和智慧是财富之源 14
- ☆ 一技之长是财富的钥匙 16
- ☆ 把钱用活就可以灵活赚钱 18

第2章 犹太人的创新思维：让大脑保持新鲜 21

- ☆ 创新思考是解决问题的方法 22
- ☆ 打破常规，突破思维定式 24
- ☆ 敢于提问也是一种创新 26
- ☆ 跨越藩篱，突破自我设限 28
- ☆ 另类思维把冷门变成热门 30
- ☆ 超前意识带来伟大创新 32
- ☆ 别具匠心，小聪明变大智慧 34

第3章 犹太人的进取思维：积极主动地做事 37

- ☆ 面对逆境，总有崛起的方式 38

- ☆ 勤奋是一切成就的催生婆 40
- ☆ 明确目标，从实际出发 42
- ☆ 俯下身子，积极主动地做事 43
- ☆ 取长补短，完善自我 45
- ☆ 勤做小事，切勿眼高手低 47
- ☆ 绝不拖延，立即行动 48
- ☆ 借口是弱者的宣言 50

第4章 犹太人的冒险思维：上帝不会让人走投无路 53

- ☆ 敢冒险，才能获大利 54
- ☆ 多走几步才有风景 56
- ☆ 眼光准，下手快 57
- ☆ 不为没把握的事情而等待 59
- ☆ 不盲目涉足不熟悉的领域 61
- ☆ 多射几箭，总能中靶 63

第5章 犹太人的逆向思维：山不过来，我们就过去 65

- ☆ 反弹琵琶，厚利适销 66
- ☆ 瞄准冷门，抓住市场空隙 68
- ☆ 逆向思考是正向前进的助推器 69
- ☆ 转换思路，这头不通走那头 71
- ☆ 利用缺点，化腐朽为神奇 73

第6章 犹太人的变通思维：打破常规，不走寻常路 75

- ☆ 学会变通是跨越障碍的重要一步 76
- ☆ 如果旧路不通，那就开拓新的道路 78
- ☆ 换一种思路，死路成活路 79
- ☆ 将思路转个弯，前方的路大不相同 81
- ☆ 转换问题，变不可能为可能 83

☆ 以善变应万变，是常胜不败的诀窍 85

第7章 犹太人的借力思维：借力使力不费力 87

☆ 巧动心思，借力打力最省力 88

☆ 借别人的智慧成就自己的事业 90

☆ 与其待时，不如乘势 92

☆ 借别人的名，扬自己的名 94

☆ 找对手的短处不如借用其长处 96

☆ 借别人的鸡，下自己的蛋 98

第8章 犹太人的双赢思维：合作走向卓越 101

☆ 合作是成功的基石 102

☆ 不要有“凡事自己来”的想法 104

☆ 帮助别人就是帮助自己 106

☆ 人际关系决定成败 108

☆ 人脉效应，厚积而薄发 110

☆ 与成功者为伍，环境成就人才 112

☆ 不能双赢就不是好生意 113

☆ 公平是交易的基础 115

第9章 犹太人的创业思维：野心成就梦想 119

☆ 出奇制胜方能脱颖而出 120

☆ 特立独行，走出自己的道路 122

☆ 以小博大，四两可拨千斤 123

☆ 财同胆量并肩，富与智慧同行 125

☆ 不寻常的方略引导不寻常的成功 127

☆ 财富始于梦想，野心成就事业 129

☆ 动力来自目标，努力才有收获 131

下篇：犹太人的思考智慧——打开上帝的大脑

第10章 犹太人的学习智慧：最值得投资的是大脑 135

- ☆ 最值得投资的就是你的大脑 136
- ☆ 学习没有止境和边界 138
- ☆ 智慧=知识+知识的运用 140
- ☆ 知识与能力并重 142
- ☆ 拥有知识才是真正的富有 143
- ☆ 智者比国王还伟大 145
- ☆ 求知若渴，不断挖掘自我潜力 147
- ☆ 敢于质疑，提倡怀疑精神 149

第11章 犹太人的生存智慧：从小就会的谋生秘技 151

- ☆ 分清界限，不让金钱影响情谊 152
- ☆ 真诚助人换得他人真心相待 153
- ☆ 率性而为，坦荡做事受欢迎 155
- ☆ 化敌为友，令生存之路更广阔 156
- ☆ 适当示弱才不会成为攻击对象 158
- ☆ 热情好客，结交朋友得人心 160
- ☆ 莫耻笑，多给他人一些尊重 161
- ☆ 自控情绪，理智方能更好处世 163

第12章 犹太人的处世智慧：收敛锋芒，低调做人 167

- ☆ 赞扬别人，把认同和欣赏说出口 168
- ☆ 言行一致赢得好信誉 170
- ☆ 做商人要精明而坦荡 171
- ☆ 看待事物要有远见 173
- ☆ 低调也是一种智慧 175
- ☆ 用怀疑的眼光审视一切 176

☆ 警惕不明不白的事 178

第13章 犹太人的理财智慧：赚钱不难，花钱不易 181

☆ 会理财就是会赚钱 182

☆ 坚持储蓄，给自己留后路 184

☆ 投资致富，关键在看准时机 186

☆ 只要有钱就拿去做生意 187

☆ 节俭是一种优秀的品质 189

☆ 勤俭节约——“小气财神”的致富之道 190

☆ 会赚钱更要会花钱 192

☆ 学会理财，小钱变大钱 194

第14章 犹太人的经商智慧：有诚信方可拓宽财路 197

☆ 合理避税，绝不漏税 198

☆ 白手起家的六个秘诀 200

☆ 78：22经商法则 202

☆ 一笔生意，两头赢利 204

☆ 每次都是初交，慎重对待熟人生意 205

☆ 讲究诚信，不欺不诈 207

☆ 契约是和上帝的约定 209

第15章 犹太人的营销智慧：站在客户的角度思考问题 211

☆ 关注有钱人的流行趋势 212

☆ 向女人推销不如让女人触摸 214

☆ 用赠送的资料让顾客了解 215

☆ 把顾客的反反对意见抢先提出来 217

☆ 顾客挑剔，往往是想购买的表现 219

☆ “二选一”法则 221

☆ 让客户不再犹豫的妙招 222

第16章 犹太人的谈判智慧：知己知彼攻心为上 225

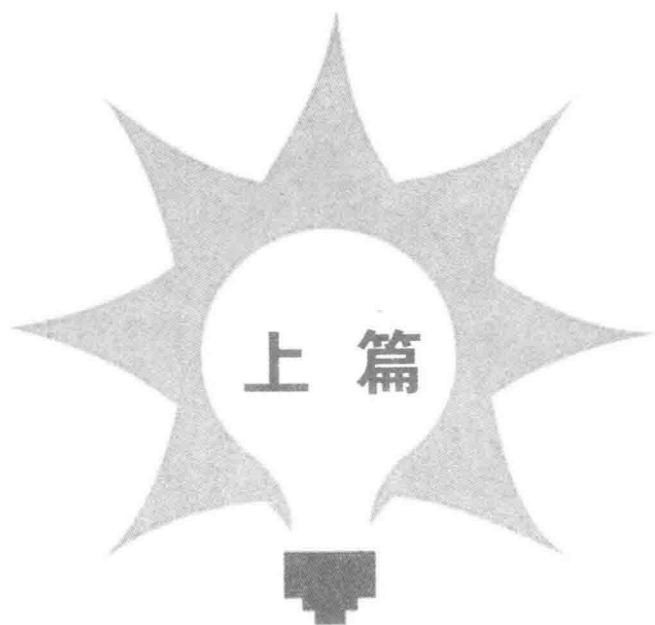
- ☆ 不打无准备之仗，多准备几套方案 226
- ☆ 谈判调和，应站在利益而非立场上 227
- ☆ 只有知己知彼，方能百战不殆 228
- ☆ 保持高度警觉，抓住有利时机 230
- ☆ 带着情绪谈判是愚蠢的 232
- ☆ 设定目标区间——高起点，低定势 234
- ☆ 适时地沉默，谈判过程中心的较量 235

第17章 犹太人的生意智慧：追求最大化的长久利益 237

- ☆ 生意不成，也要笑脸相迎 238
- ☆ 设定最后期限比打持久战更奏效 239
- ☆ 有蛋糕大家一起吃 240
- ☆ 以感情为基础的合作不可靠 242
- ☆ 不能将其打败，便与之结合 243
- ☆ 控制财源，从源头上赚钞票 244
- ☆ 善于发现商机才会有发展 246

第18章 犹太人的教育智慧：把孩子培养成财富 249

- ☆ 用积极的语言评价孩子 250
- ☆ 兴趣是成功的第一任老师 251
- ☆ 让孩子在家务活中受到教育 253
- ☆ 不抱孩子的睿智父亲 255
- ☆ 创造空间，发掘孩子的潜能 256



犹太人的思维方式——思维决定命运

第1章

犹太人的金钱思维：金钱是世俗的上帝

犹太人渴望得到金钱，在他们的心目中，金钱就是他们世俗的上帝，他们对钱的追逐在世界上是非常出名的。为了赚取财富，他们会想出各种各样的赚钱手段，只要不违法，对于能赚到手的钱，他们肯定不会手软。钱没有贵贱之分，他们会开拓自己的思维，将能够触手可及的钱赚到自己的手中。正是因为对金钱有着独到的见解，所以他们经商和赚钱简直就是如鱼得水。

☆ 金钱是对人类安逸生活的祝福

犹太人一致认为金钱是他们世俗的上帝，世俗的上帝要比精神的上帝实在得多。在犹太人眼中，金钱无所谓高低贵贱之分，没有善恶之别，如果硬要说有什么区别，那就是使用的人的好恶了。金钱在善意的人手中，就会生钱，而且会被用到正确的地方；金钱如果在恶人的手中，那么把它从这些恶人的手中赚回来，钱就会再次变为“好钱”，这也算是做了一件善事。犹太人对金钱的崇拜不亚于对上帝的崇拜，他们甚至直接将金钱定义为上帝，这种赤裸裸的对金钱的崇拜，让他们赚取了世界上无数的财富，让其他人羡慕不已。

在第二次世界大战中，有一个民族经受着磨难，历经杀戮而不被消灭，历经迁徙而不被文化同化，反而主宰世界的经济文化，这就是坚强的犹太民族。在二战的时候，无数的犹太人背井离乡，在异乡过着担惊受怕的日子。在这种艰难的日子里，正是金钱让他们得以保全生命，保住尊严；正是因为有了金钱，他们才在世界上占有不可或缺的一席。正因如此，犹太民族对金钱的崇拜才达到了痴迷的地步。犹太人的圣典《塔木德》一书中说：“钱是没有臭味的，它是对人类安逸生活的祝福。”由此我们可以看出犹太人是唯金钱至上的，这也正是犹太人称霸金融界的原因。犹太人认为金钱是上天派来的天使，是上帝赠与的礼物，金钱没有好坏之分，只要有利可图，只要不违反法律，所有的钱都是可以赚的，他们的目的只是让钱生钱。

在犹太人的思想中，主观对钱的性质进行定义是非常愚蠢的行为，同时也是一种无效的行为，因为金钱并无善恶好坏之分，只是用它的人不同而

已。“人有钱就会变坏”,在犹太人的眼中这种说法是不恰当的。因为他们认为,使人变坏的并不是金钱,而是人的贪婪,贪婪是使人变坏的最根本的原因。如果一个人心境是好的,那么再多的钱也不会把他变坏。只有贪婪的人才会在金钱面前变坏,为了拥有更多的钱,他们会不择手段。金钱的使用是分善恶的,既可以用钱去倒卖军火、贩卖人口,也可以用钱去建造学校、教堂,怎么用钱,将钱的价值最大程度地发挥出来,就取决于持有金钱的人的态度了。

犹太人对赚取金钱的态度是狂热的,虽然许多人也有这样的想法,但很少有人会将自己的意图挂在嘴边,而犹太人会将金钱观直接展现在我们面前。他们在有了明确的目的后,会全身心地投入到赚钱的过程中。犹太人对金钱的追逐态度,为他们带来了举世瞩目的财富,他们成了世人关注的焦点。经过二战,他们不但没有被打压下去,反而更加强盛,这与他们的金钱观不无关系。他们知道,在这个世界上,只有金钱是一直适用的。对犹太人来说,金钱是他们须臾不可少的东西,所以他们会一直将金钱作为生命中追求的东西。

批评金钱的人经常批评有钱人的自私,但不能否认的是,金钱的确是推动世界前进的动力。犹太人对金钱的追求简单而又实用,他们知道,钱可以为他们带来很多他们想拥有的东西,所以他们不会停止追逐金钱的脚步。

犹太人有一句经典名言:“身体依靠心而存在,心则依靠钱包而生存。”睿智的犹太先哲们很久前就认识到了金钱的重要性,也正是因为有先哲们这种明智的教育理念,所以第二次世界大战时,犹太民族在希特勒的白色恐怖下,没有被打击殆尽,在他们最困难的时候,是钱给了他们最后的支持和力量。金钱给他们带来了上帝的温暖。聪明的犹太人在经历了无数风雨后,终于迎来了世界的曙光,金钱为他们博得了世界的敬佩。这也是他们在经历无数风雨后,上帝给他们的最好礼物。

☆女人和嘴巴是两大财源

犹太人是世界上最厉害的商人,据不完全统计,现在居住在美国的犹太人大约有 580 万,而在以色列的仅有 460 万,这是一个惊人的数字,居住在自己国家的人居然不如迁居到其他国家的人多。美国是世界经济大国,“全世界的经济大权掌握在美国人手中,而美国的经济大权又掌握在犹太人手中”,无论这是不是真实的,都可以从另一个方面证明犹太人做生意的成功。

犹太人做生意技高一筹,因为他们已经将世界的主要赚钱来源分析得一清二楚。他们将赚钱的目标锁定在女人和嘴巴上。女人是金钱的实际使用者,世界以男人为中心,而男人又以女人为中心,金钱始终在围绕着女人转。他们对此的总结是:男人是赚钱的人,他们的钱不好赚。女人是花钱的人,她们的钱好赚。嘴巴是另外一个赚钱的主要来源。世界上拥有将近 70 亿的人口,嘴巴是消费的无底洞,这将是多么大的一笔财富!

世界上的大部分金钱通用以下原则:男人围绕着女人转,女人围绕着化妆品、服饰转,而金钱就掌握在女人的手中。女人是世界上一个很大的消费群体,围绕着女人的产业也是经久不衰的。犹太人很早就看透了金钱的使用法则,所以他们才能作出如此精辟的论断。爱美是女人的天性,女人可以不厌其烦、不知疲倦地逛街买东西,只要能够买到称心如意的东西,就是再累,她们也毫无怨言。而且,女性一旦看到心仪的东西,无论多贵,都会花钱买下来。犹太商人就是看透了女性的天性,才能不断地在女性用品的生意上财源滚滚。

施特劳斯是个犹太人,他亲手创办的“梅西”公司是专门经营女士用品