



犹太人智慧丛书

# 像犹太人一样成功



用犹太人的思维武装头脑  
用犹太人的人生

赵宏林◎编著



哈尔滨出版社  
HARBIN PUBLISHING HOUSE



犹太人智慧丛书

# 像犹太人 一样成功



赵宏林◎编著

图书在版编目(CIP)数据

像犹太人一样成功 / 赵宏林编著. —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2013.3  
(犹太人智慧丛书)  
ISBN 978-7-5484-1348-6

I. ①像… II. ①赵… III. ①犹太人—成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第261262号

书 名: 像犹太人一样成功

---

作 者: 赵宏林 编著  
责任编辑: 张 杰 韩伟锋  
责任审校: 李 战  
封面设计: 上尚装帧设计

---

出版发行: 哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)  
社 址: 哈尔滨市松北区科技一街349号3号楼 邮编: 150028  
经 销: 全国新华书店  
印 刷: 哈尔滨报达人印务有限公司  
网 址: [www.hrbchs.com](http://www.hrbchs.com) [www.mifengniao.com](http://www.mifengniao.com)  
E-mail: [hrbchs@yeah.net](mailto:hrbchs@yeah.net)  
编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273  
邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900299 或登录蜜蜂鸟网站购买  
销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

---

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 19 字数: 291千字  
版 次: 2013年3月第1版  
印 次: 2013年3月第1次印刷  
书 号: ISBN 978-7-5484-1348-6  
定 价: 32.80元

---

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。 服务热线: (0451) 87900278  
本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

## 前言 Foreword

---

众所周知，犹太民族是世界上最聪明、最富有的民族，犹太商人是世界上一等一的商人。从控制欧洲金融命脉的罗斯柴尔德到华尔街超级富豪摩根；从红色资本家哈默到世界上第一个亿万巨富洛克菲勒；从金融大鳄索罗斯到股神巴菲特；从钻石大王彼得森到私人承办奥运会的尤博罗……这些犹太商业巨子的成就令世人翘首举目。难怪会有人说：“三个犹太人在家里打喷嚏，全世界的银行都将连锁感冒。”“五个犹太人坐在一起，就能控制整个世界的黄金市场。”

不光如此，令人惊叹的是在其他领域，犹太人中也涌现出了众多世界级的名人和骄子，如马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、门德尔松、毕加索、基辛格、普利策、迪斯尼、华纳兄弟等享誉全球的政治、文化和艺术界的名人。

但是，纵观犹太民族历史，却发现他们在悠久的历史长河中曾经屡被奴役、受歧视、遭迫害，在其5000年的历史中有2000年被迫逃亡异乡，流离失所。在这样艰苦的环境下，他们却仍然能够凭借着自己的聪明才智，在寄人篱下的困境中，顽强地生存和发展，并能保留本民族的传统，维

持本民族的团结，对世界的发展作出不可磨灭的贡献，这使人们不能不对犹太民族产生深深的同情和敬意，并由之深思。

无疑，犹太民族是世界上最成功的民族，叫人刮目相看，叫人敬佩。在现实生活中，谁都想像犹太人那样成功。在本书中，我们就从其性格、心理、习惯、交际等方面讨论犹太人成功的秘密，希望借此揭开犹太民族成功的面纱，为那些想像犹太人那样成功的人指引一条可参考的成功之路。

参与本套丛书编写创作的人员有：李庆玲、袁芳、杨喜鸿、王海荣、张洁、张容川、王秀荣、郗祥倩、徐霖、焦阳、武秀红、卢东杰、冯娟、何春燕、于艾华。不能在封面为其一一署名，在此对他们所付出的辛勤劳动深表谢意。

编著者

## 目录 Contents



### 第一章 学习积累——练就一身超人的本领

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 知识: 抢不走的聚宝盆     | 002 |
| 经验是打开财富之库的钥匙    | 004 |
| 弯下腰向别人学习        | 006 |
| 掌握多种语言, 多多益善    | 008 |
| 财富, 是从一点一滴积累起来的 | 011 |
| 靠自学积累智慧和财富      | 013 |
| 不要等闲暇时才读书       | 015 |
| 学无止境            | 017 |
| 经常自我反省让自己更成熟    | 019 |

### 第二章 善于谋略——在聪明智慧上巧胜对手

|                |     |
|----------------|-----|
| 成功需要“多向思维”     | 022 |
| 学会思考, 善于思考     | 024 |
| 不同的思路, 造就不同的出路 | 026 |
| 打破条条框框的束缚      | 029 |
| 厚利适销可以获大利      | 032 |

- 034 亮出自己的个性
- 036 要想进一步,就先退一步
- 038 不在一棵树上吊死
- 041 巧借他人之力走向成功
- 043 灵活地利用契约
- 046 善于投其所好
- 048 保持警觉,适时变化,敢于撤退
- 050 善于取长补短

### 第三章 冒险争取——抓住手边的机遇

- 054 机会来自于苦干
- 056 不放过每一个机会
- 059 抓住手边的机遇
- 060 犹太人如是说
- 061 犹太人总是捷足先登
- 063 面对机会,毫不犹豫地出手
- 065 错误和偶然也可以成为机遇
- 068 信息给犹太人带来了财富
- 071 拥有发现商机的本领
- 074 用智慧创造机会和财富
- 076 要有很强的投机意识
- 078 与风险“亲密接触”

## 第四章 自我磨炼——要有顽强的生命力

|               |     |
|---------------|-----|
| 自己主宰自己的命运     | 082 |
| 坚贞不屈,绝不投降     | 084 |
| 拥有自信,走向成功     | 086 |
| 犹太人始终把信仰放在第一位 | 088 |
| 每一步都朝自己的目标走去  | 090 |
| 用远大的目标去激发潜能   | 093 |
| 坚持下去,必定能走向成功  | 095 |
| 逆境能把自己推向更高的起点 | 097 |
| 在逆境中崛起        | 099 |
| 坚忍战胜一切        | 101 |
| 追求成功,不可半途而废   | 103 |
| 不断地超越自我       | 106 |
| 成功源自积极的心态     | 108 |

## 第五章 合作双赢——与对手和伙伴共谋发展

|               |     |
|---------------|-----|
| 犹太人善于合作共事     | 112 |
| 在追求成功的过程中实现双赢 | 114 |
| 选择良好的合作伙伴     | 116 |
| “独行侠时代”已经终结   | 118 |
| 成功需整合利用集体的智慧  | 120 |
| 高度重视团结的力量     | 122 |
| 团结一致的犹太人      | 125 |
| 不要恶性竞争        | 128 |
| 善用资源,共享智慧     | 130 |

## **第六章 舌灿莲花——用好口才击败对手**

- 134 谈判前一定要作好准备
- 137 让对方心悦诚服地接受
- 140 选择最好的谈判时机
- 143 用智语攻破对方心理防线
- 146 用巧语牵引对方的思维
- 149 凭暗语摸透对方的心理
- 153 给自己拉上一道帷幕
- 158 口头上一定要盖过对手
- 162 善于摆脱对手的控制
- 167 直的不通就拐个弯

## **第七章 八面玲珑——好人缘为你带来成功**

- 174 和气生财
- 177 像敬奉上帝那样虔诚地对待顾客
- 180 热情主动地帮助他人
- 182 你的人缘决定你的财源
- 185 注意倾听对方的意见
- 188 对方的名字能给你带来财源
- 191 犹太人批评别人讲技巧
- 194 争强好胜让你失去好人缘
- 196 必要的时候会示人以弱

## **第八章 坚守底线——用高尚的道德赢得支持**

|               |     |
|---------------|-----|
| 像爱自己那样爱别人     | 200 |
| 许诺, 是要兑现的     | 203 |
| 诚信是赚钱的根本      | 206 |
| 契约是神圣不可毁坏的    | 209 |
| 虚荣能腐蚀你纯真的心灵   | 212 |
| 只拿属于自己的       | 215 |
| 宽容别人就等于宽容自己   | 218 |
| 不要嫌贫爱富        | 222 |
| 要遵守各种规则       | 225 |
| 犹太人用慈善的方式回报社会 | 228 |

## **第九章 以小见大——从细微之处见成功智慧**

|                |     |
|----------------|-----|
| 会忍耐注定会成功       | 232 |
| 幽默能使你的生活更快乐    | 234 |
| 脚踏实地, 循序渐进     | 237 |
| 避免不了的事, 就坦然接受它 | 239 |
| 爱惜自己, 克服自卑     | 241 |
| 入乡随俗, 懂得协调     | 244 |
| 犹太人绝不感情用事      | 246 |
| 做一个能够独立思考的人    | 249 |
| 珍惜时间           | 251 |
| 世界上最可贵的是时间     | 253 |
| 克服掉事事爱拖延的坏习惯   | 256 |

- 258 当天的事情, 当天完成
- 260 积极主动地做事
- 263 每天多做一点
- 266 勤做小事

## **第十章 珍惜拥有——牢牢把握生命中的财富**

- 270 犹太人尊重自己的妻子
- 272 选择适合你的配偶
- 274 和孩子经常进行交流
- 277 犹太人最尊重父母
- 279 犹太人很珍惜神圣的婚姻
- 281 热爱自己的家庭
- 283 平衡事业与家庭的关系
- 285 劳逸适度, 充分休息
- 288 学会享受自己的金钱

第一章

# 学习积累——练就一身超人的本领



## 知识：抢不走的聚宝盆

犹太人非常相信“知识就是最佳的创富工具”这一说法。所以，他们绝大部分学识渊博、头脑灵敏，相信知识能够带来无穷的财富。他们甚至会看不起没有文化的商人，认为一个商人即使再成功，如果没有知识，也算不上真正的商人。既然你不是真正的商人，那么他们就会觉得没有和你做生意的必要。

成功的犹太人大都学识渊博，风度儒雅，全身上下都透着一股书卷气。但是这些并非因为犹太人都有高学历，而是因为犹太民族的学习传统和钻研习惯。数千年以来，犹太人四处漂泊，所以他们对学习和知识重要性的认识要比一般民族深刻得多。他们早就将之上升到“资本”“资产”的高度，将之当作“抢不走而又可以随身带走的聚宝盆”。

犹太人对知识无比珍视，这在多数犹太经典著作中都有相关的比喻阐释：“宁可变卖所有的东西，也要把女儿嫁给学者。”“为了得到学者的女儿，就是失去一切也无所谓。”其实，对学者的敬重就是对知识的珍视。犹太人从小就把学习知识、钻研问题当作毕生的义务，久而久之，便形成了热爱学习、重视知识的民族传统。

正是在这样一种文化氛围的熏陶下，在犹太民族中，全民学习蔚然成风。尽管早期的犹太民族的学习以神学研究为主要取向，涉及知识面十分狭窄，但后来随着犹太民族被迫流散到世界各地，他们的学习很快扩展到吸纳世界各国的文明成果的范围。更值得一提的是，他们勤学苦研的传统从未中断，这就使犹太人，特别是犹太中青年在调节其心理，增强民族凝聚力和激发求生存、谋发展的创造力上，具有了更大的能量。

因为这样良好的传统，所以无论流散到哪里，犹太民族的整体文化素质都要比别的民族高。以美国为例，在20世纪70年代，美国金融、商业、教育、医学、法律等高文化行业从业人员中，犹太人占多数。这其中，在收入最高的两大职业——医生和律

师(二者对文化素质的要求特别高)中,犹太人所占的比例最高。20世纪70年代,美国共有3万多名犹太医生,占美国私人医生总数的14%;另外有10万名律师,占美国律师总数的20%左右。

犹太人仅靠其高素质的文化在择业和创收方面就胜人一筹,且不说其在经商中巧用谋略取得的巨大收入了。以美国为例,据统计,一个高中毕业生一辈子打工的收入,比一个同样工种的初中毕业生多10万美元;一个大学毕业生又要比一个高中毕业生多20万美元。在美国的200多万犹太人,高中毕业的人占64%,大学毕业的人占32%。而在美国总人口中,高中毕业只占35%,大学毕业的人占17%。这个文化水平的群体差异使在美国的犹太人的收入比美国全国平均收入高得多。据统计,1974年美国犹太人家庭平均收入为13340美元,而当时美国的平均家庭收入只有9953美元,犹太人家庭高出了34%。

据研究发现,近年来发展起来的工业新技术,在今天已有30%是过时的。电子产品的寿命周期已经缩短到3年左右,超导技术和信息高速公路的崛起,又预示着一场新的工业革命的开始。当今世界正处在经济和科技全球化的发展趋势中,知识型经济成为争夺相对经济优势的主要手段。处在这样一个多变的世界里,任何故步自封、因循守旧、缺乏远见和不求上进的人,都难以避免失败的厄运。所以,我们要想成功,就应该像犹太人那样不断地学习,更新知识,提高自己各方面的素质。



#### 犹太人如是说

俗话说:知识改变命运,梦想铸就人生。这话不错,知识不但可以改变命运,而且还是任何人都抢不走的宝贝,它能帮你聚敛财富,助你获得成功。

## 经验是打开财富之库的钥匙

犹太人形成一种好学风气，他们克制自己的欲望，忍耐艰辛，而对充实自身的经验和知识却肯大量投资，绝对不会吝啬。他们明白，丰富的工作经验和知识可把自己的潜能充分地激发出来，这成为事业成功的保障。

拜耳是德国著名的科学家，是诺贝尔化学奖的获得者，但是他最初在大学学的却是物理和数学。毕业以后，他觉得自己才21岁，还有精力多学习一些科学知识，于是又开始攻读化学。由于已有了坚实的物理理论基础，他学习化学进步很快。第二年（即1857年）他就发表了对甲基氯的研究论文，初步显示出他对化学研究的潜能。

1872年，他在斯特拉斯堡大学任教授，在从事教学工作的同时，充分发挥自己的潜在智慧，开展对酞染料种类的研究，成为染料史上确定靛青性质和结构成分的第一位化学家。3年后，他进一步运用自己的学识和研究成果，研究出靛蓝的全部成分，并建立了著名的拜耳碳环种族理论。

拜耳一直勤奋好学，他在临近花甲之年，仍然继续探索，编写出了反映他的研究成果的著作《拜耳科学成就》。可以说拜耳的一生是不断研究、挖掘潜能的一生，因而能够硕果累累。

同拜耳一样的犹太人颇多，如多面手贝拉斯科、科学家总统卡齐尔、商学兼优的瓦尔堡家族，等等。他们的共同点就是善于挖掘自我潜能，从而获得一个又一个的成果，取得事业上的成功。

事实上，每个人都存在着潜能和经验，每个人都有其可发挥作用之处。拿破仑有句名言：“世上没有废物，只是放错了地方。”有许多人认为自己没有经验和潜能，没有成功的本领。显然，这些人太过消极，不懂得经验分为直接经验和间接经验。直接经验是自己的实践总结，间接经验是别人的经验。有了经验可以少走弯路，事半功倍。为此，善于挖掘自我潜能的人就能懂得不断总结自己的经验，学习别人的经验，其失

误也就较少,工作效率也就较高。而有经验的人也懂得怎么去挖掘自己的潜在力量,从而不至于漫无目的,束手无策。

“经验”实际上亦是“知识”。吸收知识,不一定要通过正规教育和教科书,从艰难困苦中磨炼出来的经验、知识,比从课堂或书本上得到的更有用。美国总统林肯没有受过正规教育,但他的知识和经验却是超群出众的;犹太人伯林纳没有读过大学,但他发明的技术比一般科学家还多,他发明的电话受话器比爱迪生还早,他一生发明了许多许多的新技术新产品,因此被称为“美国最有价值的一位公民”。这一切都是他勤奋好学、善于总结自己和别人的经验、挖掘自己的潜能的结果。

犹太人明白,人的经验和知识不是天生的,而是通过后天学习积累的。一个人如果因经验不足、知识不够而招致事业的失败,千万不要失望和气馁,而是应该采取补救的办法,随时随地学习。比如爱因斯坦,他虽然是一位杰出的科学家,但他同样感到自己的知识和经验不足。他明白,知识的海洋浩瀚无边,仅数学这门学科,就分成许多专门领域,每个领域都能花费一个人一生的时光。他在创立相对论时,深感自己的非欧几何知识不足,他没有因此放弃自己的奋斗目标,而是立志专攻非欧几何,补足这方面知识,最后终于创立了闻名世界的相对论。

不仅在科学技术界如此,在其他领域也是一样。所以,我们若想在自己所在的领域取得成功,就要不断地积累经验和知识,最大限度地挖掘自己的潜能。



犹太人如是说

工作上的经验和知识,加上自身的潜能,是一个人最宝贵的财富,它是引导你走向成功的康庄大道,是打开财富之库的钥匙。

## 弯下腰向别人学习

犹太人有一句名言：“最值得尊敬的人是能够弯下腰向别人学习的人。”

腰杆挺直，是为了正气人生；而弯下腰，则是虚怀若谷。虚心向别人学习，从别人的身上找到优点来弥补自己的不足，从而使自己更加完善，这样的人确实值得别人尊敬。

犹太人说：“智慧的人就是那些向每一个人学习的人，每个人都是你的教师。”

所谓的“尺有所短，寸有所长”，是指每个人都有自己的长处，也都有自己的不足之处。所以，为了弥补我们自身的短处，最好的方法就是学习他人的长处，以此来“取人之长，补己之短”。

一个人的时间和精力是有限的，所以我们不可能在经历了所有的失败之后再争取成功。因此，别人的错误和失败也可以变成我们的财富。能够绕过绊倒别人的障碍是成功者的智慧。

在二战末期，纽约的一条街上有三家珠宝店，分别叫做璀璨珠宝店、明珠珠宝店和玛莉珠宝店。他们之间的竞争非常激烈。淡季里，为了打开销路，璀璨珠宝店挂出了“挥泪大甩卖”的牌子，实行降价销售。见到此种情况，对面的明珠首饰店也不甘示弱，开始低价销售。而旁边的玛莉珠宝店担心生意被那两家抢走，也跟风而上。过了一段时间，璀璨珠宝店的老板一看这样下去，自己的店肯定要垮台，所以，率先宣布关门停业。

明珠和玛莉两家珠宝店仍旧为整垮对方继续降价，最终损失惨重，都被迫关门。这时候，又有一个犹太珠宝商在这条街上新开了一家珠宝行。同时，先前关门的璀璨珠宝店因为损失不太严重，保存了实力，现在又开业了。

鉴于以前几家珠宝店恶性竞争导致了不良后果，这个犹太商人亲自上门拜会了璀璨珠宝店的老板。经过一番促膝长谈，两家达成了协议，制定了相同的价位，并通