



犹太人智慧丛书

像犹太人 一样经商



浓缩犹太智慧
像犹太人一样

智慧
财富

赵宏林◎编著

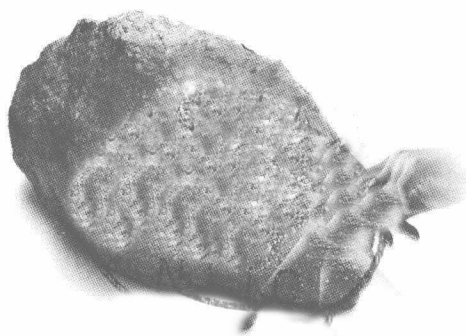


哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE



犹太人智慧丛书

像犹太人一样经商



赵宏林◎编著

图书在版编目(CIP)数据

像犹太人一样经商 / 赵宏林编著. —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2013.3

(犹太人智慧丛书)

ISBN 978-7-5484-1346-2

I. ①像… II. ①赵… III. ①犹太人—商业经营—经验 IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第261183号

书 名: 像犹太人一样经商

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.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@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: 292千字
版 次: 2013年3月第1版
印 次: 2013年3月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5484-1346-2
定 价: 35.00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

犹太人是世界上最聪明和最会聚敛财富的群体，多舛的命运造就了他们不凡的智慧，爱因斯坦、马克思、石油大王洛克菲勒、金融大鳄索罗斯和红色资本家哈默等人就是最好的证明。

犹太民族是世界上历史最悠久的民族之一，也是历史上最具传奇色彩的特殊民族。犹太人是世界上最聪明、最神秘和最富有的民族之一，据相关统计数字显示：犹太人占世界人口总数不到0.3%，但却掌握着世界上30%的财富。犹太人的成功源于他们满是智慧的头脑。灵活多变的思考方式使他们能够赚取巨额财富。犹太商人以其独特的经营技巧摘取了“世界第一商人”的桂冠，从而引起全球人士的关注和研究。美国作家马克·吐温就曾这样评价犹太人：“犹太人的数目还不到人类总数的1%，本来应该像灿烂银河中的一个行星那样不起眼，但是他们经常成为人们的话题，受到人们的关注。”

犹太民族在1800多年饱受蹂躏、放逐、杀戮的苦难历史中，不仅保持了民族的本性奇迹般地生存了下来，并且还建立了美满的家园，成就了辉煌的事业。犹太人在一次次的灭绝之灾中挣扎，为了能够在苦难中生存下来，他们在长期的逃难过程中，融合并吸收了其他民族的智慧精髓，以开创自己的生存空间。由此，他们在生存、处世、财富、经商、婚姻、教育和信仰等方面，都开创并发展了自己独有的智慧。托尔斯泰曾说：“犹太

民族的智慧包含了永不消逝的温情与魅力。这些都是伟大的东西，就像玫瑰色的晨星，闪耀在寂寞的早晨，那是对人类灵魂永恒秘密充满激情的探索。”本书通过一百多个生动的犹太故事对这一伟大民族的经商之道进行全方位和多角度的深入阐述。这些故事在犹太商界流传甚广，可以说是犹太商人对世界的最直观的看法与思考。希望本书能帮您找到解开犹太商人富甲天下的秘密。

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、郝祥倩、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 从商者也要讲道德——犹太人谈做人

做精明商人没错,但要坦坦荡荡	002
温柔也是一种经商之道	005
帮助别人就是帮助自己	009
以德报怨,化敌为友	011
适当示弱才能免于被攻击	014
赚钱手段要干净	016
做生意也要有好人缘	018
家庭是事业的支柱	021
诚实是信誉的基石	024
信任的重量	028

第二章 拥有财富永远都是一件好事——犹太人的金钱观念

吝啬也是一种美德	032
现钞至上主义	035
金钱是给神的礼物	037
难的不是赚钱,而是如何用钱	039

- 042 要赚钱而不是攒钱
- 045 金钱即血统
- 047 借钱给朋友, 就是掏钱买敌人
- 049 金钱没有贵贱之分

第三章 另一种形式的以不变应万变——犹太人不可更改的经营理念

- 052 生意场上无禁忌
- 054 时间就是金钱
- 057 想赚钱就要时刻把握市场流行趋势
- 059 不要计较得失, 学会放长线钓大鱼
- 061 牢牢把握财源
- 063 厚利适销, 绝不放过高额利润
- 066 不要忽视规则的魅力
- 068 不要忽视“嘴巴”生意
- 071 用高价位吸引消费者
- 073 拒绝不合理竞争
- 075 即便吃亏也不违反诺言
- 077 契约是必须要遵守的

第四章 山不过来我就过去——犹太人灵活多变的营销策略

- 082 绝不漏税, 但合理避税
- 086 利用法律上的漏洞进行投机
- 089 学会不按常理出牌, 多角度思考问题

转换思路,条条大路通罗马	091
以善变应万变	094
出奇,才能制胜	096
要有创造力	099
善于变通	101
空手也能致富	103

第五章 现代商人的金科玉律——犹太人的经商法则

78:22经商法则	106
干得越少,赚得越多	109
利用“名人效应”	111
注重细节,把握商机	113
学会借力打力	116
重视年轻人的发言,重视个性	119
明确目标,并为之付出努力	122
只相信自己,自强不息	126
勤奋是成功的必要条件	128
忍耐也是必需的	130
培养富人的气质	132
健康的身体是最重要的本钱	134

第六章 会赚钱也要会用钱——犹太人的投资技巧

关注富人的着眼点	138
----------	-----

- 140 要有远见,凡事多看几步
- 143 追求眼前实际的目标要强过好高骛远
- 145 果断作出决定是赚钱的诀窍
- 148 不能只用眼,也要用心
- 151 高财商比高智商更重要
- 153 功夫在诗外
- 155 善于把握变化趋势
- 158 讨价还价也很重要
- 160 量力而行
- 162 合作也是一种方式
- 165 小心经营本钱
- 167 该出手时一定要出手

第七章 谈判也是一门艺术——犹太人在交易过程中的运筹帷幄

- 170 时刻把握好忍耐的“度”
- 173 力求达到双赢
- 176 在必要的时候要敢于说“不”
- 178 带着情绪谈判会使自己落入对方的圈套
- 180 即使协商失败也要保持微笑
- 182 投其所好是打开对方心门的钥匙
- 185 先于对方说出他的真实想法
- 187 诱使对方为自己着想
- 189 不要一切以自我为中心
- 192 先否定自己再说服对方
- 194 合同要避免漏洞

■ 第八章 敢于冒险——犹太人在激烈的市场竞争中无往不胜的利器

迎难而上也是一种赚钱精神	198
要敢于冒险	201
学会在逆境中发财	204
车到山前必有路,任何困难都有解决的办法	207
主动出击,不让自己陷入被动	209
在错误中寻找机会	212
永远不要等待机会的降临	214
想成功就要有胆略	216
时刻抱有危机意识	219
高风险就意味着高回报	222
不要忽视风险管理	225

■ 第九章 时刻更新市场信息库——犹太人永葆对学习的热情

学会用头脑赚钱	230
学会从信息中读出商机	234
培养发散思维,凡事经过思考再行动	237
要将小聪明变成大智慧	240
智慧是只属于自己的财富	242
怀疑一切	245
要善于学习,不耻下问	248
掌握多门语言是一种必需	251
学会从失败中总结教训	254
要形成自己的思维模式	256

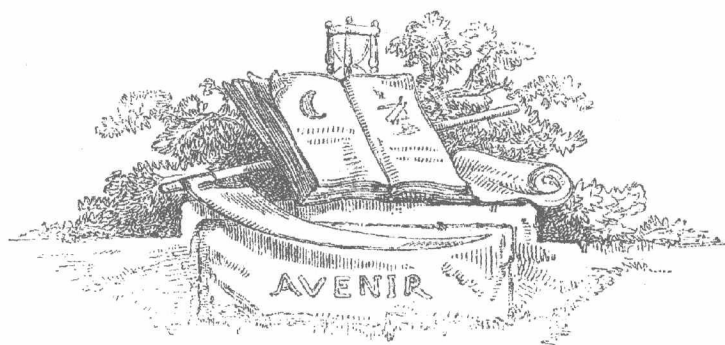
- 258 活用数字
- 260 经商能力要从小培养
- 262 学习是一辈子的事

第十章 经商也要有好心态——犹太人对精神世界的调整

- 266 苦难即财富
- 269 怨天尤人是大忌
- 271 借口是对失败的默认
- 273 欲速则不达
- 276 幽默也很重要
- 279 态度决定一切
- 281 面对困难时要有耐力
- 283 不要停下脚步
- 285 要拥有超前意识
- 287 自信让人成功
- 290 凡事不要追求完美

——第一章

从商者也要讲道德——犹太人谈做人



做精明商人没错，但要坦坦荡荡

犹太商人认为，对商人来说，最重要的就是精明。商人应该善于运用自己的精明和干练来击破现实生活中存在的各种障碍。毕竟，做生意的人不够精明那就不能算是会做生意。但要记住的是，精明的同时也要坦坦荡荡，不能做为人所不齿的事情，这是犹太人在经商时一定要遵守的道德底线。

犹太商人的精明是有目共睹的，这使得他们在生意场上占尽了先机，而且他们也丝毫不掩饰自己的这一特点。有一个小故事就充分体现了犹太人的这一特点：

有一个88岁高龄的犹太富翁在临死前，让秘书在报纸上发布了这样一则消息：

“他即将去天堂，所以愿意帮助别人给已经逝去的亲人们带口信，每人收费100美元。”可就是这样一则看似荒唐透顶的消息却引起了人们强烈的好奇心，真的就有人付钱让他给逝去的亲人带口信。结果，这个即将离开人世的富翁就在自己生命的最后一刻因为这个别出心裁的点子赚了10万美元。不仅如此，这位老富翁的遗嘱也十分特别，他又让秘书在报纸上登了一则广告，说他是一位绅士，愿意寻找一位有教养的女士共居一个墓穴。结果还真的就有一位贵妇愿意出资5万美元和他一起长眠地下。

从这个小故事可以看出，精明的犹太商人即使是在生命的最后一刻，甚至是永别人世之后也不放过任何赚钱的机会。因为，在犹太人看来，上帝是万能的神，而金钱则是上帝的宠物。崇拜上帝是他们必须要做的，既然如此，那么金钱就是上帝赐予他们的礼物。

从某种程度上说，犹太人的精明其实也只不过是换一个角度思考问题而已。任何事物都有两面性，如果多从经常被人忽略的角度看问题，往往就会有出其不意的想法。

犹太商人虽然精明，但他们的金钱观却是以坦坦荡荡为基准的，他们会明明白白地告诉对方“我要赚钱”。犹太人一直都认为，堂堂正正的精明是没有什么过错的，虽

然其他民族对精明的人总是怀有偏见，甚至是充满敌意。但是，抱有这种偏见的人只不过是因为自己不如别人聪明，所以才害怕，进而转为嫌隙。犹太人认为，只要精明不违反法律，不跨越道德的底线，那就是可取的。

有一家保险公司的老板打算提拔一个业绩优秀的犹太职员担任重要的职务，由于这位老板信奉天主教，所以他也希望这名犹太职员能够放弃犹太教而改信天主教。于是，他就请了当地一位最有声望的天主教神甫来劝说这个犹太职员。三个小时过去了，两个人终于结束了谈话。神甫先走出了办公室，此时，已经在门外等待得焦急不已的老板立刻迎上前去，问道：“尊敬的神甫，在您的感召下，我想我们又增加了一名天主教徒吧？”神甫听到对方充满期待的语气，一时竟顿住了，最后他才一脸尴尬地回答道：“很遗憾，我们没能得到一位天主教徒，相反，他劝说我买下了5万美元的保险。”

精明到如此地步可谓令人叹为观止了，犹太商人也正是因为能够在极其细微的地方保持着清晰的认识才能找到一条含有自身信念、不轻易被他人思想所动摇的致富捷径。

在商业活动中，犹太人总是小心谨慎地对待每一笔生意，他们从来都不会因为任何原因而放弃每一笔生意所能带来的利润。

有这样一则小故事就显示了犹太人的精明：

有一次，一个在法国商界赫赫有名的商人请一位犹太画家吃饭。他们在等待上菜的时候，犹太画家因为觉得无聊，就开始给坐在旁边的饭馆女主人画起像来。只一会儿功夫就画好了，他随即就把自己画的素描拿给法国商人看。饭馆女主人被他画得惟妙惟肖，法国商人忍不住称赞道：“真是一幅好画啊！”听到法国商人的赞美，犹太画家并没有作出回应，反倒是开始给这名法国商人画起像来。法国商人也很配合画家，他摆好了姿势，一动不动地坐着，任犹太画家自由发挥。画家见状，不断地向他竖起大拇指，并点头示意。10分钟之后，画家终于停下了笔。法国人见画完了就迫不及待地凑过去看，结果却让他大吃一惊。原来画家画的根本不是自己，而是他自己的大拇指。法国商人有些不高兴地说：“我还特意为你摆好了姿势，可你却根本没有画我。”听到对方的抱怨，犹太画家笑着回答说：“都说你做生意很精明，所以我才故意

这样做考考你。你怎么就那么肯定我画的一定就是你呢？你太轻信别人了，这一点你比我们犹太人差远了。”

犹太商人很明白，对于这样极其细微、极难觉察的地方，人们往往会忽略，直到结果出来了，人们才会在失望之余懊悔自己的疏忽。



犹太人如是说

对商人来说，最重要的就是精明。商人应该善于运用自己的精明和干练来击破现实生活中存在的障碍。但，要记住的是，精明的同时也要坦坦荡荡，不能做为人所不齿的事情，这是经商时一定要遵守的道德底线。

温柔也是一种经商之道

犹太人认为，世界上能够起到征服作用的武器除了力量之外，还有一个，就是温柔。虽然在创造人时，上帝把力量给了男人，把温柔给了女人，但是，拥有了力量的男人也需要拥有温柔。因为，有的时候，温柔往往是比力量更具魅力的杀手锏。《塔木德》中就说：“人们能够凭借自己的力量去强迫自己，却不能强迫别人，人们要求别人做事时，必须像女人一样的温柔。”

因此，在经商的过程中，聪明的犹太人就懂得通过运用温柔的力量来达到自身的目的。他们不管是否能在谈判桌上做成生意，都会保持满面笑容，甚至是在对方说出否定意见的时候也是如此。即使双方因发生争执不欢而散，犹太人也还是会坚持在次日相逢时以微笑向对方问好。而犹太人之所以能做到这一点则是因为他们身上普遍存在着的耐性。犹太商人善于利用自己的耐性，他们在一切经商活动中都充分发挥着耐性带来的缓和作用。这种与人接触和交流时表现出来的柔和气度在人际交往中起着润滑油的作用，因此很容易吸引住对方。

犹太商人认为，在经商活动中，温柔也是一种促销手段。社会是由每一个作为最基本要素的人构成的，做任何事都离不开他人的支持和帮助。因此，人与人之间的关系是否和睦融洽，对事业的影响是很大的。犹太商人深知这一道理，所以，处理好与他人之间的关系已成为他们事业成功和发财致富不可或缺的技巧之一。

在20世纪的30年代，阿迪·达斯勒兄弟在母亲的洗衣房里开始了他们在制鞋业上的征程。因为他们很重视自己做出的鞋子的质量，并且不断地在款式上追求创新，同时也不忽视售后服务，所以，兄弟俩的生意非常好。他们应顾客的要求为其量身定做鞋子，这样也就使得每一双鞋都能够满足消费者的要求。这种完全做到为顾客着想的经营方式，使他们的制鞋作坊发展非常快，仅用了几年时间就扩大成了一家中型制鞋厂。1936年奥运会之前，阿迪·达斯勒兄弟发明了短跑运动员用的钉子鞋。他们

派人打探参赛运动员的情况，当得知短跑名将欧文斯很有希望夺冠的消息后，便无偿地将钉子鞋送给欧文斯试穿。后来欧文斯果然不负众望，在比赛中获得4枚金牌。于是钉子鞋一举成名，阿迪鞋厂的新产品成了国内外的畅销货，阿迪鞋厂也就变成了阿迪公司。不久老阿迪又发明了可以更换鞋底的足球鞋，并把新产品无偿送给德国足球队。1954年，世界杯足球赛在瑞士举行，不巧，比赛前下了一场雨，赛场上满是泥泞，匈牙利队员在场上踉踉跄跄，而穿着“阿迪达斯”的联邦德国队队员却健步如飞，并第一次获得了世界杯冠军。从此，“阿迪达斯”名扬海内外。

从某种程度上说，阿迪·达斯勒兄弟的成功也是与他们贴心的服务分不开的。现如今，人们总会在赛场上看到阿迪达斯公司的职员为运动员们提供周到的服务。在一次世界杯的足球赛时，德国队的一名主力队员的腿腱受伤了，阿迪达斯公司就连夜为他赶制了一双特殊球鞋，使他能够重返赛场。还有一次，在西班牙世界杯足球赛上，有一位俄罗斯足球队队员穿的鞋子不合脚，阿迪达斯公司的人员马上量了他的脚的尺寸，并且立即坐飞机回公司，连夜为这位俄罗斯足球队队员赶制了一双合脚的鞋子。可以说，正是由于阿迪达斯公司如此出色的服务，才使它能够在世界市场上赢得经久不衰的声誉。

为了扩大影响，阿迪达斯公司将商品2%~6%的利润拿出来作为馈赠，他们千方百计地争取让尽可能多的优秀运动员穿上阿迪达斯公司的鞋子。运动员在大赛中穿着“阿迪达斯”奔跑、踢球，做活广告，比花钱做任何电视广告都有效果。对于体育明星，阿迪达斯公司常常慷慨赞助。由于他们的种种努力，在蒙特利尔奥运会上，147枚金牌中有124枚的金牌得主是穿“阿迪达斯”的运动员。在这之后的西班牙世界杯大赛中，所有运动场上活动的人员中有3/4全身披挂“阿迪达斯”的产品。可以说，是细致入微的工作作风为阿迪达斯赢得了顾客，而出色的赞助艺术则使“阿迪达斯”成为全世界最大的体育用品公司。

在犹太人看来，每个人都希望得到来自他人的关心，哪怕只是小小的关心，也会让人一直想着对方曾经给予自己的恩德。在日常生活中，小小的关心会使人与人之间的关系产生令人惊奇的化学反应。因此，可以说，温柔是最廉价，也是最有效的沟通工具。