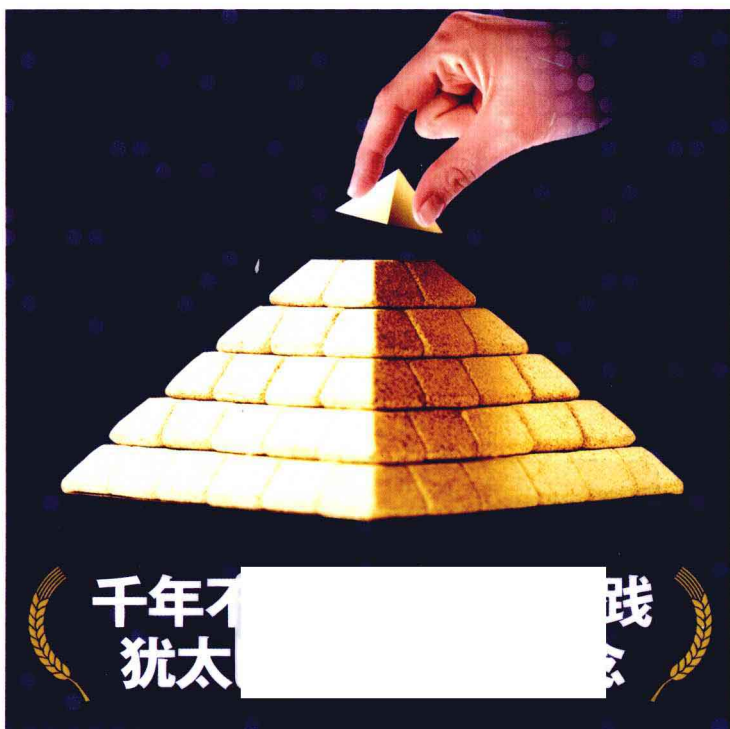




犹太人智慧丛书

像犹太人 一样管理



赵宏林◎编著



犹太人智慧丛书

像犹太人一样管理



赵宏林◎编著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

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

(犹太人智慧丛书)

ISBN 978-7-5484-1345-5

I. ①像… II. ①赵… III. ①犹太人—企业管理—经验 IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第010277号

书 名: 像犹太人一样管理

作 者: 赵宏林 编著
责任编辑: 韩伟锋 付中英
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 www.mifengniao.com
E-mail: 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: 14 字数: 215千字
版 次: 2013年3月第1版
印 次: 2013年3月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5484-1345-5
定 价: 28.80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*

.....

纵观世界经济的发展史，我们会发现这样一个奇特的现象：在世界所有民族中，犹太人的总人口数还不到全球人口总数的1%，却涌现出了众多在世界上数一数二的企业家。他们之中有美国超级石油大亨洛克菲勒，华尔街的金融奇才约翰·皮尔庞特·摩根，享誉欧洲乃至全球的金融家族——罗斯柴尔德家族，曾掌管美国经济命脉的美联储前主席格林斯潘……

这些人都曾在自己所在国家或地区的经济发展中发挥过巨大的作用，这种作用有时甚至还会影响到当地乃至世界的政治经济的变化。比如金融大鳄索罗斯，因为他的介入，致使东南亚在20世纪末出现了前所未有的金融危机，而他自己却如同一股飓风一般刮去了百亿美元的财富。然而，他们巨大作用的发挥，必须得靠实力雄厚的企业作为坚实的后盾，而那些企业正是为他们所拥有或管理。换句话说，正是因为这些企业被管理得井井有条，才使得他们有实力在世界经济活动中展现自己的风采。

其实，只要我们仔细研究就会发现，犹太商人之所以会经商，不但因为他们拥有别人难有的经商头脑，而且还因为他们拥有一套自己的经营管理智慧。正是因为有了这些管理理念的指导，他们才能管理好自己企业的各个方面，使企业得以

健康良好地发展起来。因此可以这么说，犹太人不但是优秀的商人，还是优秀的管理者。

本书就从管理者的个人素质、市场信息、企业发展策略、企业创新、市场营销、人力资源、典型的犹太人企业家例子等方面为大家论述犹太人的管理理念和方式，为读者朋友的日常管理工作提供一个良好的参考。

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 做一个优秀的管理者

领导者的特殊魅力	002
善于学习, 不断充实自己	005
如何扮演好“领头羊”的角色	008
对未来正确的预测	011
经商的头脑最重要	014
做事认真, 但不事事求“完美”	017
对有意义的失败给予重奖	019
管理中的有效沟通	021
健康是最重要的本钱	024

第二章 市场信息对企业的发展至关重要

商机, 是需要捕捉的	028
把握住商机, 重在行动	030
善于掌握市场各种信息	033
做好市场调研工作	036
市场信息的调查要全面	039

041 知己知彼,百战不殆

第三章 企业发展策略的制定与执行

044 厚利才能赢得大利

047 像阿德尔森一样审时度势

050 做好“女人”和“嘴巴”的生意

053 洞悉未来,大胆决策

056 风险是财富的外衣

058 作好企业的风险管理

061 永远保持戒备之心

064 适当的时候学会放弃

066 修正是为了更好地前进

068 与政府和权势合作最有钱途

第四章 创新是企业的精髓

072 创新其实很简单

075 走在潮流前端,打造个性商品

078 做引领趋势的先行者

081 创新是制胜的法宝

084 不创新,就灭亡

086 不断地打破传统

088 创新要有自己的个性

第五章 开拓市场, 做好市场营销工作

学会智慧营销	092
顾客是生意稳固的基础	094
满足顾客的需求	096
赢得顾客的欢迎	098
巧“套近乎”, 想顾客之所想	101
用奉承满足顾客的虚荣心	104
增加商品神秘感, 抓住顾客的好奇心	106
高超的营销之术——暗示	109
让名人成为企业发展的奠基石	111
灵活定价比一口价更有优势	113

第六章 企业的竞争必须是良性的

双赢是生意的最高境界	116
捍卫商业的尊严与道德	119
用正当的方法获得利润	121
违反契约, 必将遭受重罚	123
不要嫉妒自己的对手	126
将对手变成自己人	128
在竞争中成长	130

第七章 企业的品牌和形象很重要

- 134 优质的信誉是商业的根本保证
- 136 质量是企业发展的生命线
- 139 优质的服务是企业赢利的王牌
- 142 包装要吸引顾客的眼球
- 144 依靠品牌占据市场
- 146 公益事业给你带来高回报

第八章 作好企业的资金管理

- 150 良好的数字观念
- 152 财富来自于积累
- 154 节约与利润成正比
- 157 钱流通起来才能创造财富
- 160 现金主义

第九章 打造一支完美的团队

- 164 团结的力量
- 167 慧眼选材
- 170 知人善任
- 173 给员工发展的空间
- 175 善于激励员工, 保持团队的激情
- 179 掌握恰当的批评的技巧

赞美,可以提高员工的工作积极性 181

无规矩无以成方圆 183

关心员工,从点滴小事做起 185

第十章 跟犹太富豪学企业经营管理

红色之盾——罗斯柴尔德金融家族 188

石油世界之王——洛克菲勒 191

金融界的巨子——摩根 195

股票行业的空手道大师——孔非德 199

总统的老板——格林斯潘 204

金融界的天才——索罗斯 207

——第一章

做一个优秀的管理者

.....



领导者的特殊魅力

犹太人认为,在一个企业团队里,作为领导者最好有一种特殊的魅力,这种魅力是位于领导者权力影响之外的,能让下属和群众敬佩、信服的一种自然征服力,是领导者为官立业的根本。从一定意义上讲,“领导”就是领导者特殊魅力在管理过程中的作用,是领导工作成败的关键所在。因为仅靠权力树立起来的威严是不会长久的,而只有靠自身魅力树立起来的威信才是永恒的。

我们都知道,有许多的一流领导者身上都具有一种罕见的人格特质,他们不但能用自己散发出的力量激发起下属们的工作力量,而且还具有高超的沟通能力,凡事都能动之以情,晓之以理,他能带领团队屡创佳绩,创造一连串骄人的辉煌成就。在实际的管理工作中,运用奖赏力与强制力来领导也许有效,但是实际的例子却告诉我们领导魅力可以为一个人的领导工作加不少分。而如果想要提高自己的领导魅力,赢得众人的尊重和喜爱,最好的办法应该是尽最大的努力影响和争取下属的心。假如一个领导者能做到这一点,那么他就能成为一位成功的领导人,而且也可能完成许多不可能完成的任务。

一个人为什么会为他的主管或组织卖力工作?其中很重要的原因,就是因为他的主管所拥有的个人魅力征服了他的心,激励他勇往直前。你可能会听到一个下属说:“你和他在一起待上一分钟,你就能感受到他浑身散发出来的光和热。我之所以卖命努力,乃是因为他强大的魅力,深深吸引我所使致。”

有人说:“人们可以学习如何去领导,但不可能学习如何成为一个领导者。”因此,要想成为一个真正的领导者,必须努力学习相关的知识。在美国至少拥有100名员工的公司,都会送他们的管理人员去参加各种各样的领导培训。

宾夕法尼亚州立大学估计,每年全美光花费在管理人员培训上的钱就达150亿美元。因为他们都知道,管理者的个人素质非常重要。关于领导是什么,很多人都给出了自己的答案。

哈佛商学院的一位教授说：“领导就是一门掌控变化的艺术。”

沃顿商学院的校长说：“领导是去激励和发展别人的能力。”

迈克尔·戴尔则说：“领导就是迅速理解市场变化的能力。”

而伊斯曼柯达公司的总裁则说：“领导是带领一群人走向新的方向或上升到一个更高的层次，如果没有你则他们将无法达成这个目标。”

作为一个优秀的领导，“知识”、“人品”和“激励别人的能力”当然是不可或缺的，当然更重要的是领导者自身应该有一种过人的魅力让众人心甘情愿地跟随。正如获普利策奖的美国管理学家詹姆斯·伯恩斯说：“自尊的需要与承担社会角色的需要，将一些人推向潜在的领导位置，同时将其他人排除在外。这就是领导的社会根源。”

下面就给大家讲述一个发生在二战集中营的故事。在这个故事里，一个人因为在生死攸关的时刻勇敢地站出来，而挽救了一群人的生命。

在嘈杂声中，一个声音响起来了，一个名叫弗兰克·布里奇特的人爬上楼梯顶端，清晰而坚定地对着疯狂的众人喊道：“先生们，我们都被困在了这个东西里面。如果想活的话，我们就必须团结起来，就像一个人一样。”在这个特定的时期，布里奇特为人们带来了清凉的信息，疯狂开始止息下来。“请保持头脑清醒，”他要求道，“恐慌会让我们耗去更多的珍贵氧气。现在，我们都需要静下来，所有的人。”

凡是优秀的领导者都是有特殊魅力的人，在关键时刻他们会变得很伟大，体现出他的能力。

那么，犹太人是如何定义“领导”的呢？希伯来语中只有“国王”、“统治者”这些词，却没有“领导”这两个字。但是，犹太人认为，“一个领导者就是拥有追随者的人，成为一个领导者必定需要有跟随者”。所以要想拥有追随者，必须具有某些品质，在生命的适当时刻承担起自己的责任。犹太人的领袖摩西在埃及时就具有领导者的特质，后来在出埃及时发挥了杰出的才能，并获得了整个犹太民族的追随。因此，优秀管理者个人魅力十分重要。那么怎样来培养个人魅力呢？

犹太人认为，做到以下几点非常重要：

1. 做遵守制度的典范是身教的重要内容。

作为一个领导者，决不能凌驾于制度之上。如果领导者能自觉地遵守制度，员工

就不会轻易地违反制度。如果领导者自己不遵守制度,下级就会步步效法。

2. 口是心非是管理的大忌。

作为领导者,言行一致、直言不讳更能得到员工的尊敬与信赖。很多时候,言行不一会严重影响管理成效。如果一个人犯了错误,你却拐弯抹角地说些不着边际的话,甚至毫无原则地表扬他,就会使犯错误的人摸不着头脑。言行不一的人在任何场合都会受到鄙视,这个道理是不言而喻的。

3. 优秀的领导应该尽量赞赏下属的才干与成就。

作为领导,要尽可能地把荣誉让给下级,把自己摆在后面,这样下级就会为你尽心竭力。

4. 要使下属感到他重要。

每个人都希望受到重视,你要设法让下属感到他本身很重要并竭尽所能满足他们的这项要求。如果自己的虚荣心太强,处处压制下级,就必然引起下级的普遍反感。

5. 要敢于承认自己的错误,并且知错能改。

一个人只要工作就不可能不犯错误,关键在于能否承认错误和改正错误。领导者勇于承认错误,知错就改,那他就是非常了不起的人。事实上,敢于承认错误、改正错误的人一定会受到人们的尊敬。

6. 领导者真正的威信和权力来自于他对员工真正的关心。

任何一个领导,都需要将下属视为整体的一部分和独一无二的重要的人,使他们在服从制度的同时,保持自己的个性。要想方设法让他们感觉到你对他们的关心,要想方设法让员工在效率和休息之间找到平衡,这样才能获得他们对你宝贵的忠诚。正如莎士比亚通过汉姆雷特所言:“真正的伟大,并不完全是只为轰轰烈烈的大事奋斗,而是肯在一些区区小事中力争一份荣耀。”



犹太人如是说

领导者应该是具有特殊魅力的人,要有能够让下属景仰,并且真正地佩服的能力。

善于学习，不断充实自己

犹太法典《塔木德》指出：大卫王的伟大，一部分原因就在于他从不无所事事。在他死亡的那天，死亡天使发现他无法带走勤劳的大卫王，因为当一个人沉浸于创造性的劳动中时，几乎不可能死去。他等了很久，可大卫王还是不肯停下来。后来，他跑到了大卫王的身后，发出一声巨响，把大卫王吓了一跳。正在大卫王停下手中的事情摸不清发生了什么事情的一瞬间，死亡天使带走了他。

犹太商人都知道一条亘古不变的生意经——大生意是学出来的，而不是做出来的。如果大洪水会使世界在五天后毁灭，佛教徒会准备“下一次的转世投胎”，天主教徒会“祈祷”，犹太人则会说：“我们还有五天的时间，可以学习如何在水下生活！”

犹太人就是这样乐观地对待生活，把学习视做唯一选择。他们自己是上帝的特殊选民，与上帝订有契约，负有向其他民族传播上帝律法的使命。而要深刻地理解上帝的旨意，就必须学习上帝的神谕——《圣经》，为了完成传播上帝律法这一神圣的使命，唯一的直接途径就是读书识字。所以，每一个犹太人都必须能读会写，这是信仰的一个重要组成部分。

犹太人把追求知识与宗教信仰联系在一起，认为勤奋好学不但仅次于敬神，而且也是敬神的一部分。因而世界上没有哪一个民族像犹太人那样对学习和研究如此重视。

两千多年来，由于犹太人在历史上不断受到迫害，财产被掠夺，房屋被烧毁，人民遭驱逐，他们能随身带走的，也只有知识和智慧。他们四处流浪，没有家园，居无定所，没有生存和发展的权利保障。他们所到之处，唯一的支撑就是自己头脑中的知识，靠知识创造财富，从而由财富、金钱来为自己挣得一条生路、一方生存发展的空间。

犹太民族将知识当做他们最稳妥的财富，他们有着宗教般虔诚的求知精神，犹太民族之所以耀眼于世界各个领域，不管是科技界、思想界、文化界、政界还是商界，都是他们求知精神结的善果。犹太人这种一心寻求知识，并以不同方式运用知识来

谋生的特点世代相传，成为犹太民族最大的一笔财富。这也是犹太人流浪数千年依然生生不息的原因所在。

犹太人安迪斯小时候家境虽然十分贫寒，但他特别喜欢读书。为了能够买到更多的书，他少年时候就一直在外打零工。而长大后，在工作之余他仍然不忘及时充电。

丰富的知识使安迪斯逐渐走出了困境，更加激起了他发大财、做大老板的欲望。他通过细心观察，发现当地人非常喜欢吃拉面。他认为这是一个很值得挖掘的生意机会。

安迪斯又想，要是能研制出一种只用开水一冲就可以吃而且本身带有鲜味的拉面，一定会受到人们的欢迎。于是他买了一台轧面机，买了一些相关书籍，开始研制这种设想中的新型食品。

经过三年的不断努力，安迪斯终于成功地发明了既好吃又方便的“安迪”牌拉面。仅仅用了九个月的时间，公司便销出了1300万桶方便拉面，安迪斯也因此一跃而成为拥有大量资产的富商。

丰富的知识使人具有了洞察市场的能力，安迪斯慧眼识财路，使其在财路上畅通无阻，走向了辉煌，后来他的方便拉面走出了以色列，走向了世界。

犹太人认为，知识是最强大的致富力量。只有自己胸中有墨，才可以引来黄金万两，只有具备丰富的社会阅历和广博的业务知识，才可以在生意场上少走弯路、少犯错误，这是赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。

《塔木德》中说：仅仅知道不停地干活显然是不够的。知识虽然可以转化为财富，但更需要有将知识转化为财富的能力。所以，比起知识来，犹太人更看重的是可以将知识转化为实实在在的物质财富的智慧。在犹太人看来，如果掌握了许多知识而不会运用，就像在一个空房间里堆积着许多书本一样是没有多少价值的。这种人即使有许多知识，也派不上用场。

智慧和知识是不一样的。知识是说你知道某一样东西，智慧是你怎么样把你你知道的东西和日常的生活结合起来。读书的第一目的是扩展人们的知识面，第二是明白做人做事的方法和道理，其中后者就是智慧。但是智慧并不等同于知识，智慧是以知识为基础，以完善知识、提高心性和能力为目的而构建起来的精神大厦。犹太人把商业

人才称为“智慧的种子”，他们懂得智慧和金钱一样都是可以通过播种、经营而收获的。而对智慧的收获，它的意义远大于对金钱的收获，这正是决定一个团队管理前途的重要因素。

当顺利运行的企业突然遇到困难而面临着破产，你所拥有的知识和智慧却始终是属于你的，是外面环境不能压倒的！你可以利用你所拥有的知识和智慧去创造新的财富。因为有了丰富的知识和智慧就可以立足于社会，就可以有管理好自己公司的能力，这可以使一个管理者带着自己的团队不断创造佳绩。

知识和智慧是商业活动中的一面风帆，它指引商业领导者靠着丰富的知识和智慧在商海中游戏拼搏。有了丰富的知识和智慧，就会使你从坎坷中得到启发找到出路，这样你就有了走出困境的指南针，就会走向成功。

知识和智慧不仅是财富，也是开启财富之门的钥匙。犹太人宗教般虔诚的求知精神在商业文化中渗透，内化为他们孜孜不倦、探索求实、锐意进取的创新精神。这是他们取得世界财富的基础，也是优秀管理者需要借鉴的关键。



犹太人如是说

仅仅知道不停地干活显然是不够的。知识可以转化为财富，但需要有将知识转化为财富的能力。