

金钱是我们这个时代的上帝，
而犹太人则是它的先知！

Highest Level
Thinking of
Jews

最高级思维

苏林 著

犹太人的
经商圣经与
做人智慧



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING LTD

Highest Level
Thinking of
Jews

最高级思维

苏林 著



江苏凤凰文艺出版社
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND
ART PUBLISHING, LTD.

图书在版编目(CIP)数据

最高级思维：犹太人的经商圣经与做人智慧 / 苏林
著. — 南京：江苏凤凰文艺出版社，2014
ISBN 978-7-5399-7503-0

I. ①最… II. ①苏… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第143319号

书 名 最高级思维：犹太人的经商圣经与做人智慧

著 者	苏 林
责任编辑	郝 鹏 孙金荣
策划编辑	张 磊
特约编辑	姜宇佳
责任校对	孔智敏
封面设计	门乃婷工作室
内文设计	李慧娟
出版发行	凤凰出版传媒股份有限公司 江苏凤凰文艺出版社
出版社地址	南京市中央路165号，邮编：210009
出版社网址	http://www.jswenyi.com
经 销	凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷	北京兆成印刷有限责任公司
开 本	700毫米×1000毫米 1/16
印 张	18
字 数	211千字
版 次	2014年7月第1版 2014年7月第1次印刷
标准书号	ISBN 978-7-5399-7503-0
定 价	35.00元

(江苏凤凰文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

犹太人为什么富有？

犹太人，一个千百年来不停流浪，被欺压、被屠杀的民族族群，一个在第二次世界大战中几乎被纳粹德国灭种的民族。

那么，到底是什么让这个民族如此多灾多难，几乎成了上帝的弃儿？

又是什么让这个民族在商业领域呼风唤雨，成为全球公认的财富宠儿？

德国著名诗人海涅曾这样形容犹太人：“金钱是我们这个时代的上帝，而犹太人则是它的先知。”

叩问历史，我们探寻答案。

犹太人发祥于西亚，他们信奉古老的犹太教，并将耶路撒冷视为自己的圣城。然而，在罗马帝国崛起之后，犹太人却成为他们的眼中钉、肉中刺。罗马人大肆镇压犹太人，迫使他们背井离乡，将

他们流放到当时极其落后、野蛮的欧洲北部和东部地区。当地人禁止他们拥有自己的土地，不许参军，不许从事手工业，失去了自己家园的犹太人只能过着奴隶般的生活。

然而，不知是历史过错教育了他们，还是生死磨难砥砺了他们，总之，苦难使得犹太人逐渐聪明、坚强起来。他们不仅在困境中顽强地繁衍生息，而且逐渐地富有起来。

可以说，犹太人的富有很大程度上得益于历史的契机。

罗马帝国灭亡之后，欧洲大陆逐渐进入了封建时代，与此同时，欧洲大陆的经济规模也在逐渐扩大。然而在中世纪，几乎所有基督教国家的法律都规定，无论是贵族还是平民，一律不准发放高利贷。犹太人却不在此列，因为他们不仅不是贵族，甚至连平民都算不上，更重要的是，犹太人并不信奉基督教，所以，向犹太人借贷便成了一件既不违法也不丢脸的事。

于是，官方开始为犹太人提供一些政治保护，在经济上为犹太人经商提供一些便利，犹太人便顺应和抓住了这一历史机遇。正是因此，犹太人走上了金融之路，开始了代代从商的历史，并在商业和金融领域取得了令世人瞩目的成绩，成为人们心目中当之无愧的金钱的“先知”。

一个个赫然载于世界商业史册的犹太大亨的名字及他们所取得的成就、一组组关于犹太人的财富数据，就充分证明了这一切。

在犹太人或有犹太血统的人中，诞生了超级石油大亨洛克菲勒，

出现了华尔街的奇才约翰·皮尔庞特·摩根，造就了享誉欧洲乃至全球的金融家族——罗斯柴尔德家族，拥有了曾掌管美国经济命脉的美联储前主席格林斯潘……

范围最广、最具权威性的犹太联合会和福利基金联合会的“美国犹太人口研究”显示，在5300万个美国家庭中，有1300万个可以归为中产阶层，而100万个犹太人家庭中，则有近90万个属于中产阶层。犹太人只占美国人口的3%，却有43%的犹太人家庭收入超过了1.6万美元，而全美只有25%的家庭收入超过1.5万美元。从这些数字来看，我们可以这样说，犹太人中上层阶级的收入比例，高出美国其他人平均收入近一倍。如果说这样的数据还不够直观，那么你不妨翻开福布斯财富榜，逐一探寻这些人的背景，便可发现其中拥有犹太血统的人数绝对超乎你的想象。

于是，人们不禁要问：犹太人到底是靠什么取得了如此举世瞩目的成就呢？他们通往财富之门的钥匙到底是什么呢？

实际上，这样的问题看似复杂，其实简单。犹太人的商业才华是在祖祖辈辈的经商经历中逐渐积累起来的。真正促使犹太人在历经艰难磨难后，不断奋起抗争，并踏入世界财富之门的钥匙并非其他，而是思维魔法——犹太人特有的商业智慧！

更为关键的是，犹太人始终将智慧和金钱统一在一起。任何东西只要到了犹太人的手中，就都会和“金钱”产生关系。他们早就把合同、公司乃至文化、艺术，甚至他们的“上帝”都商品化了。

对犹太人来说，赚钱已经成为他们的信仰，他们的生存目的。他们的一切想法、一切行为，其最终目的归结起来都是为了赚钱。就这样，犹太人将自身的“才”与身外的“财”完美地统一了起来。古人说，“闻道有先后，术业有专攻”，对于赚钱这件事，犹太人才是真正的“术业有专攻”。

为什么犹太人是金钱的“先知”？因为犹太人无时无刻不在想怎么赚钱。这就是犹太人的思维魔法——最纯粹的财富思维。

目 录

CONTENTS

001 | 序言 犹太人为什么富有？

CHAPTER 1

001	财富思维：有思路，就有机遇
002	财富从思考开始
006	沉得下心，低得下头
010	想他人所不敢想
014	打破权威的束缚
017	发掘信息的隐藏价值
022	投其所好的艺术
027	让头脑灵活起来

CHAPTER 2

033 人脉思维：借力而为，顺势而起

034 成功者都有一套借力的本领

038 借鸡下蛋的绝技

044 借势借力，事半功倍

048 借重人脉的力量

CHAPTER 3

053 创新思维：思维的模式

054 难能可贵的想象力

058 尝试逆向思维

062 多一条思路就多一条道路

065 把小聪明变成大智慧

069 看得远才能走得远

073 在细节中体现创意

077 不做跟风者，只做领路人

	CHAPTER 4
081	平衡思维：“仄”与“闯”的思维平衡
082	有胆魄方能成大事
086	没有勇气就没有机遇
088	“胆大”与“心细”不可偏废
093	执行是“闯”的基础
097	敢为天下先
103	至关重要的决断力

	CHAPTER 5
109	谈判思维：谈判是一场思维的比拼
110	谈判是口才的比拼
113	充分的准备带来更多胜算
117	营造良好的谈判氛围
121	学会婉转地拒绝
126	巧妙提问的艺术
130	慎重回答的学问
134	在适当的时候闭紧嘴巴

	CHAPTER 6
139	营销思维：无思考，不营销
140	感动客户，而非打动客户
143	给客户以信赖感
146	让“上帝”享受购买的过程
149	方法比热情更重要
152	庞大的隐藏客户群
155	留住客户的七种武器
158	老客户是最好的客户
161	没有错误的客户，只有错误的沟通

	CHAPTER 7
165	管理思维：管理财富，寻求未来的保障
166	理财，让你的财富增值
170	不为“面子”而花钱
176	银行：穷人存钱富人借钱
179	珍惜你的每一分钱
185	管理财富是一项长期任务
188	慈善让金钱的价值更大

	CHAPTER 8
191	双赢思维：双赢是一种思维方式
192	互利意味着双赢
194	团结互助是犹太人生存的法宝
198	帮助他人就是帮助自己
201	积极地面对竞争
205	善待你的对手
207	没有人能独自成功

	CHAPTER 9
211	开导思维：自我开导，将内心武装起来
212	任何时候都不放弃希望
216	坚强地穿越人生的谷底
222	留得青山在，不怕没柴烧
224	适时放弃是一种大智慧
229	输得起才能赢得起
233	打败苦难，它就会化作财富
235	悲观不是犹太人的性格
238	每个人都有自己的优势
241	成功就是不断地超越自我

CHAPTER 10

- 247 **保鲜思维：自我反省，让思维保持新鲜**
- 248 做个耐心的“淘金者”
- 253 成功来自谦虚
- 257 等待机会不如创造机会
- 261 从别人的错误中寻找良机
- 263 想成为富人，先拥有富人的思维
- 266 贪婪只会让财富远离
- 270 积极做事是财富的终极王道

最高级思维
犹太人的思维方式与犹太人智慧
HIGHEST LEVEL

CHAPTER 1

财富思维： 有思路，就有机遇

财富从思考开始

思考能带来财富，这是真的吗？动脑筋想问题不就是思考吗？

没错，思考确实是动脑筋想问题，并且也能够给你带来财富。但是，这里所说的思考，是以积极的态度为前提，也就是正向的、对事物的发展有利的思考。你想过没有，很多时候你的思考是没有实际意义的，或者说你用了很多时间在胡思乱想！

在这一点上，犹太人却大为不同。他们的思考是以追求财富为目标的。在这种意识支配下，他们会在现实基础上，用积极的态度去思考，最终实现追求财富的目的。

先来看一个故事：

鲍勃尔是一名退伍军人，在伊利诺伊州的一家医院疗养时，他除了读书和思考之外，也没什么其他的事情可做。当然，鲍勃尔一

直知道思考的价值，因此即使在此疗养，他也没有放弃学习和思考。

当鲍勃尔了解到很多洗衣店在把衣服烫好之后，会在衣领的位置放一张硬纸板，目的是保持衣领挺括、不变形，于是他给厂商写信进行咨询。几封信寄出去之后，终于得到了厂商的答复，他从厂商那里得知这种纸板的价格是每千张4美元。鲍勃尔开始对此有了构想，他认为在硬纸板上加印广告，然后再以每千张1美元的低价卖给洗衣店，一方面可以争取到更多的洗衣店的合作，另一方面还可以通过广告获取不菲的收入。

想到就要做到，犹太人身上这种明显的特质同样在鲍勃尔身上体现出来。他出院后，立即着手行动。

待到广告推出之后，鲍勃尔又发现了新的问题，原来，客户取回干净的衬衫后，就将衣领部位的硬纸板丢弃了。为此，他开始琢磨：“怎么才能让客户保留这些纸板和上面的广告呢？”很快，他的脑子里便出现了答案。他在纸板的正面印上双彩色或黑白的广告，背面则加进一些有趣的东西，比如孩子们喜欢玩的着色游戏、主妇们喜欢的美味食谱，或者可以供一家人一起消遣的笑话等。

事实证明，这真是个好点子。据说，有一位丈夫抱怨妻子洗衣的费用激增，后来他发现妻子为了搜集鲍勃尔的食谱，常常把只穿一天的衬衫拿到洗衣店去洗。

此时的鲍勃尔，尽管实现了最初的构想，也赚到了钱财，但是他并未因此满足。他野心勃勃，要让自己的事业更上一层楼。随后，他将每千张1美元的纸板寄给了美国洗衣工会，最终工会向所有会员推荐他的纸板。这样一来，鲍勃尔的生意更加火爆。

也正是通过这一点，鲍勃尔有了另外一项重要发现，那就是送给别人所喜欢的以及美好的东西，自己会得到更多。

可以说，缜密的思考和合理的规划为鲍勃尔带来了可观的财富。鲍勃尔这样说道：不管你是谁，不管你年龄大小，不管你境遇如何，也不管你教育程度高低，只要你善于积极地思考，就能够招徕财富，走出贫穷。

看，这就是犹太人的与众不同之处！你如果具备这样的思考能力，财富同样会青睐于你。所以，放下那些无谓的思考，多一些积极的有价值的思考吧！你不要觉得，自己不是犹太人，没有人家那种“赚钱”基因，就无论如何都没那种善于思考的头脑。如果你真这么想，那么你就错了，说明你的态度并没有回归到积极层面，仍然是消极的思考模式。这样怎么会产生有价值的思考呢？在犹太人的世界里，这种消极思维模式是不存在的，就像前面鲍勃尔所说的，无论何种境地，他们都认为积极的思考是必不可少的，而且相信一定能够赚取财富。

下面这个事例能更好地说明这一点，我们一起来看一下：

犹太人罗迪斯出生在一个贫民窟里，和其他同样出生在贫民窟的孩子们一样，他喜欢打架斗殴，经常逃学。但和别人不同的是，他天生具备赚钱的眼光。而这，都得益于罗迪斯善于积极地思考问题。比如，当他发现街上有别人丢弃的玩具时，就捡回来修理一下，然后让周围的伙伴们玩，不过不能白玩，要花钱的，价格是10美分一次。