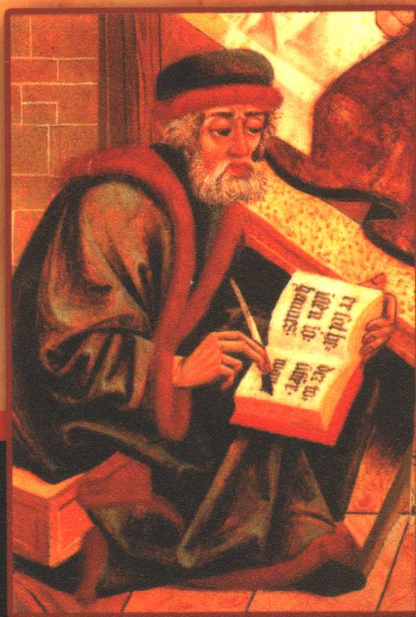


美国《纽约时报》、《华尔街日报》畅销书第1名

犹太人的 经商课

犹太人的经营智慧、做人秘诀与管理心经

[美] 阿尔伯特·塔丘斯 著
胡雅梦 译



黑龙江人民出版社

犹太人的 经商课

——犹太人的经营智慧、做人秘诀与管理心经

【美】 阿尔伯特·塔丘斯 著
胡雅梦 译

HOME LETTER ABOUT BUSINESS MANAGEMENT FROM JEWISH MERCHANT

黑龙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人的经商课:犹太人的经营智慧、做人秘诀与管理心经/[美]阿尔伯特·塔丘斯著;胡雅梦译. —哈尔滨:黑龙江人民出版社,2004. 6

ISBN 7-207-06275-3

I. 犹… II. 胡… III. 犹太人—商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 060421 号

责任编辑:刘丽奇

犹太人的经商课——犹太人的经营智慧、做人秘诀与管理心经

[美]阿尔伯特·塔丘斯著

胡雅梦 译

出版者 黑龙江人民出版社出版
通讯地址 哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼
邮 编 150008
网 址 www.longoress.com E-mail:hljrmcbs@yeah.net
印 刷 地矿部保定地质工程勘察院美术胶印厂印刷
经 销 全国新华书店经销
开 本 787×1092毫米 1/16 印张 14.25
字 数 300千字
版 次 2004年7月第1版 2004年7月第1次印刷
书 号 ISBN 7-207-06275-3/F·1115

定 价 25.80元

(如发现本书有印刷质量问题,印刷厂负责调换)

编 译 序

犹太民族是一个小民族,这个民族的人口从来没有超过 2000 万。这个数字在数十亿的世界人口中是微不足道的。然而,这个民族中却涌现出了与其人口比例极不相称的、对世界产生巨大影响的人物。我们所熟知的马克思、爱因斯坦、弗洛伊德等都是犹太裔人士,许多富有的商人、银行家、企业家也是犹太人。

有人说:“不了解犹太人,就不了解世界。”犹太民族是一个谜一般的民族,犹太人是一群谜一般的人物。

逃亡苦难、创业经商、家庭教育,这三点估计世界上哪一个民族都比不上他们。

犹太民族饱经磨难,在历时近 2000 年的大逃亡中,家园被毁,圣殿坍塌,掩埋祖先遗骨的土地被弃,没有国家可以护佑他们,甚至都没有一丝荣光供他们回望。奴役、驱赶、屠杀,最深的苦难已经经历,到底是谁救赎了这群似乎原罪深重的人? 是他们的智慧! 具体来说就是他们的创业经商和家庭教育使犹太民族爆发出惊人的力量,让无数的犹太人从赤贫走向大富。

犹太人,让我感到十分的神秘,又万分的敬仰。我一直想更深地了解,他们是怎么样进行创业经商和家庭教育的,这值得我们借鉴和深思。特别是我们国家现在正处于这样一种欣欣向荣,每个有为的年轻人都想闯出一片天地的情况下。了解犹太人,读懂犹太人更是我们的一种迫切愿望。

一个偶然的的机会,我发现了英文版的《犹太商人发迹史》这本书,该书是以父亲对其创业中的孩子的谆谆教导为引线,阐述犹太商人们如何创业,如何进取,如何奋斗的发展经历的。

从本书得知:犹太商人,是世界商人中公认的“世界第一商人”。他们是世界上惟一具有天然商人本质和数千年一以贯之的经商理念的民族。犹太商人最早形成遍布世界各地的贸易网络,最早确立严格周详的交易规则,最敏于推进合理化、商业化进程,最富于社会意识和协同精神,最善于以经济手段驾驭政治权力! 一个亡失地域近 2000 年的民族,散居各国,历尽劫难,却素以“有钱”而闻名,成为当今世界上极少的几支最重要的经济力量之一,这足以证明犹太商人的智慧、力量和成功!

为此,我很受感动,觉得有必要把它编译出来,为那些在走向成功之后,还想去创造辉煌的人们提供机会,借鉴世界一级商人如何进取,如何奋发,如何走向辉煌的发展历程,他们可以从犹太商人那里自我补足,自我修正,自我向上,

更好地使自己的事业朝气蓬勃,欣欣向荣。

于是,我经过反复思考后确定了这个主题,并把书籍定名为《犹太人的经商课》,我认为这样更贴近于书中的内容,也希望通过该书能够让有志之士和经管爱好者更加感受到这一颗会使人耀眼的星星的亮点,好为他们照明前进的道路,以引导他们前行的方向,能够使他们走向成功,创造辉煌。最后,经过原作者的同意,又进行了加工润色。

《犹太人的经商课》共有五大篇章,包括创业篇、经营篇、发展篇、管理篇和做人篇,其中每个篇章都有六至七堂课,总共有三十一堂课。父亲对其孩子的教诲及传授给孩子的经营智慧尽在其中,在每堂课后都有总结评点式的内容,能够让读者在短时间内掌握主要内容及所要阐明的要领。相信对犹太人的智慧有深刻体会的人会喜欢这本书,相信想创业、想成功的人会喜欢这本书。如果读者能从中领悟到一两点,并给自己的人生路上一些启发,我觉得这就足够了。

鉴于时间紧,编排急促,有不当之处,请读者们批评指正。

编译者
2004年2月8日

目

录



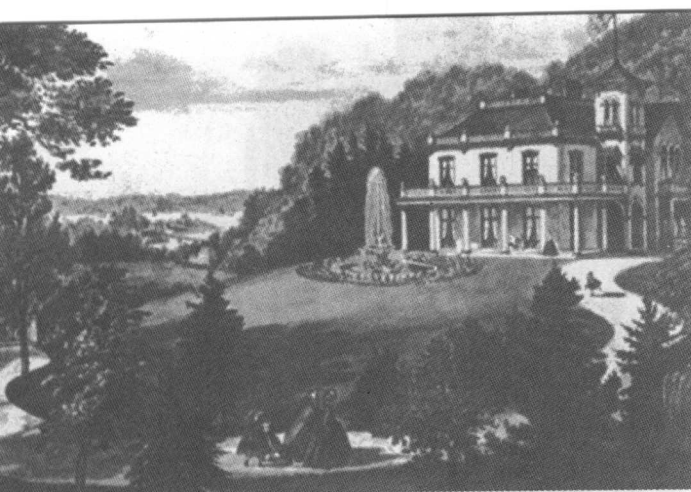
001

第一篇 创业篇

- | | | |
|-----|-------------|----|
| 第一课 | 领导者的人格魅力 | 3 |
| 第二课 | 创业者必备的素质 | 8 |
| 第三课 | 创业准备 | 17 |
| 第四课 | 吹起东风，“备”水一战 | 27 |
| 第五课 | 冲击行动 | 40 |
| 第六课 | 做个“笑到最后”的赢家 | 46 |
| 第七课 | 迎风而立 | 50 |

第二篇 经营篇

- | | | |
|-----|--------|----|
| 第八课 | 塑造经营理念 | 55 |
| 第九课 | 坚持经营原则 | 59 |



002

第十课 坚定经营信念 64

第十一课 运用经营手段 68

第十二课 讲究经营信誉 76

第十三课 走近经营巨人 83

第三篇 发展篇

第十四课 度自量求发展 93

第十五课 宽思维求发展 95

第十六课 多门路求发展 101

第十七课 乱势中求发展 110

第十八课 赚钱是天经地义的 118

第十九课 夺财要合理合法 127

犹太人的 经商课

YOU TAI REN DE JING SHANG KE

犹太人的经商课

YOU TAI REN DE JING SHANG KE



003

第二十课 有知识才能致富 141

第四篇 管理篇

第二十一课 用人 147

第二十二课 培养 156

第二十三课 管人 164

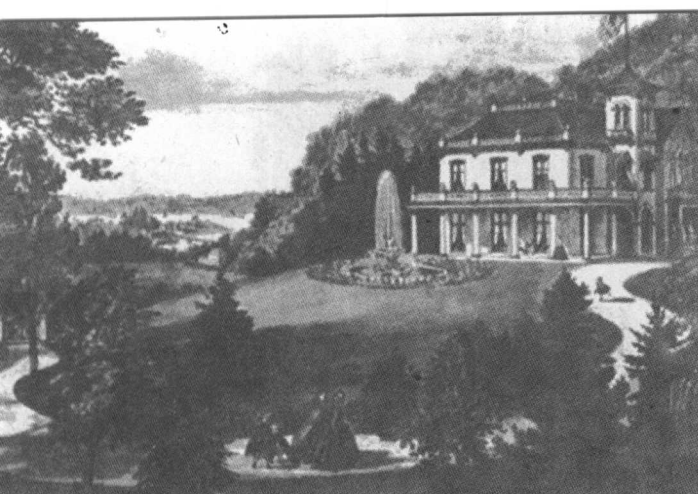
第二十四课 事务 172

第二十五课 协调 182

第二十六课 珍惜 189

第五篇 做人篇

第二十七课 做人的涵养 193



004

第二十八课 炼铁成钢 200

第二十九课 呼唤价值观 205

第三十课 面对人生 209

第三十一课 放眼世界市场 216

犹太人的 经商课

YOU TAI REN DE JING SHANG KE

创业篇

第 1 篇



第一课 领导者的人格魅力

做为一个领导人,如果他具有管理水平、经营能力、控制能力、性格欣赏能力、协调能力以及博大的胸怀、广博的知识、广泛的交际和丰富的语言等一系列能力,并将之有效地组合,就能产生一种高技能的、有力量的行为。而这种行为,如果拥有积极进取的心态,就能使他散发出巨大的领导魅力和感召力,犹如磁石一般吸引属下到他的周围,与其一起奋发图强,百折不挠,共同铸造公司的佳绩。因此,领导者的魅力是一笔无形的巨大的财富。

最武断的独裁者的影响力比不上领导下属与其一同奋战的带头人的影响力。

——《犹太箴言》

领导者的人格魅力就是在工作中,通过自己的品德、心理素质和知识在员工的心理和行为上产生的一种力量。在人格魅力的内部要素中,品德是人格魅力的基础。领导者良好的道德、品行、作风对员工起着潜移默化的作用。领导者的心理素质是人格魅力的关键,知识是领导者个人魅力的能源。领导者的个人魅力,比如优秀的品质,专业的知识,丰富的感情,坎坷的经历等等,都可以影响企业的发展。

■ 优秀的品质 ■

汉姆,你应该明白,企业的管理者,即企业的领导人、独裁者的品质好坏是影响公司正常和整体发展的直接因素。他的道德品质、人格、作风反映在他的一切言行之中。无论多么出色的领导者,倘若在品格上出了问题,那他的影响力就荡然无存。领导者如果在公开场合讲得冠冕堂皇、头头是道,行为却龌龊不堪、自私自利,那么,员工对这样的领导者也往往是外表的服从,心里却看不起。因

此,领导者的个人魅力是十分重要的。

对比一下,品质差的,如你德洛夫叔叔,他骄横跋扈、野蛮、不善待部下、缺乏上进心、得过且过,员工不服他,大部分人都辞了职。公司创业没两年,就支撑不下去了,不久便关门歇业。这样的领导人,即便没有到毁名的地步,也不会有好的结果……

品质好的领导者,如你的斯蒂芬叔叔,他对自己的员工推心置腹、富有爱心,对待工作激情似火,充满活力,在员工中很有威信。大家都愿意跟随他共同创业、发家致富。他现在拥有国内最大的贸易集团企业,网络遍布欧洲、北美洲等国家和地区,私有资产已有上百亿美元。他被同行称为最具魅力的一位领导者。他不仅创造了财富,而且具有极大的影响力,世界各地不少国家和地区的贸易公司纷纷与他建立合作关系,代理公司、经销商慕名而来与他洽谈业务项目,这使他后来顺利地吞并了12家中小型贸易企业,成为世界显赫的人物,是一位受人尊敬的富商。



■ 丰富的感情 ■ ■ ■ ■ ■

一句热情的问候,一个温馨的微笑,都可以在人们的心底撒下一片阳光。不要低估了一句问候、一个微笑的作用,它很可能成为你开启幸福之门的一把钥匙,成为你走上坦途的一盏明灯。领导者待人和蔼可亲,时时体贴关怀员工,与员工的关系十分融洽,他的影响力往往比较大。如果领导者与员工关系比较紧张,那么就会造成双方的心理距离。因此,领导者要想使员工心悦诚服,为其所用,要使员工不仅在工作上听从他的指挥,更要在感情上能与他心心相印,荣辱与共。为此,领导者必须维系与员工的良好感情。

如果一个人能在公司中体会到家庭般的温暖,他便会感到安心,士气在无形中也提高了。这样的公司,在广大的求职者心中,当然是充满魅力的,因而能够吸引更多的优秀员工,让员工最大限度地发挥其潜能,从而在商海中搏浪击水,稳坐船头。

■ 专业的知识 ■ ■ ■ ■ ■

知识是一个人赖以生存的最宝贵的财富。“知识就是力量。”一个领导者如果具有某种知识专长,他便会对他别人产生更大的影响。一个企业的领导者必须掌握丰富的业务知识,这样才能正确地处理各种问题,使员工满意。

汉姆,听完下面我给你讲的例子,你就知道专业知识对一个领导者有多么重要了。

著名船王、希腊航运巨头奥纳西斯是 20 世纪六七十年代世界上屈指可数的大富豪。他有一儿一女，儿子叫亚历山大，女儿叫克里斯蒂娜。奥纳西斯对爱子寄予厚望，准备让他接手自己的事业；对女儿则是百般溺爱。因此，克里斯蒂娜长大后成了一个娇生惯养、挥金如土的千金，她的家庭背景养成了她不学无术却傲慢孤僻的性格。

天有不测风云，老船王的第一任妻子、第二任妻子相继与他离异，而爱子亚历山大又在一次飞机事故中丧命。他经受不住打击，撒手人寰。作为惟一的继承人，克里斯蒂娜理所当然地成了庞大的奥纳西斯巨轮王国的女王。

在父亲辞世之前，她是一个百事不问、挥霍无度的公主，而今在董事会上却郑重其事地宣布：“先生们，从现在起任何需要商讨或决定的事都必须先向我请示。”俨然就是一个惟我独尊的女王。同时，她也深刻地意识到自己才疏学浅，在业务上一无所知。她后悔对父亲当初让她学习一些专业知识的建议无动于衷。如今她才真正意识到知识的重要性，一切必须从头开始。她一反常态，开始虚心向公司的高级职员、技术人员求教，学习海运方面的知识和企业管理的经验。那些平日看惯了公主高傲姿态的职员们都不敢相信自己的眼睛。克里斯蒂娜还仔细研读了父亲留下的笔记，那里记载着老船王一生的经历，隐藏着发财致富的奥秘。就这样，克里斯蒂娜通过一段时间的思考、学习和实践，终于以一个自信、机敏、能干的女强人的姿态出现在世人面前，引导公司安全度过了大萧条时期，并且使家业有了长远的发展，自己也成了世界上最富有的女人之一。

因此，只有拥有知识，才是真正的富有魅力，才能让你的伙伴、下属、甚至对手信服，才能取得事业上的成功。

坎坎坷坷的经历

一个人的经历也是个人魅力的一个方面。平淡的一生没有什么味道，而坎坷曲折的经历能使自己的身世更离奇、更有说服力。

汉姆，你斯蒂芬叔叔曾跟我谈起他的经历。我很有感触，在这里告诉你，希望在创业的路上能给你一些启示。回想起来情节是这样的：

斯蒂芬，耶路撒冷人，小时候父母过世，由姨母代为抚养。姨母家经济上并不富裕，每月靠姨父打工赚得的 45 美元维持生活。他少时被送进学堂，开始了学习生活。此后，书成了他的好朋友，为买书连学费也搭进去过。后来他为维持生活退学回家，在邦斯琼斯叔叔那儿打零工，每月能赚 25 美元。小斯蒂芬把这些钱的大部分给姨母，做自己的生活费，小部分用来买书。他经常到离姨母家很近的汤司尼小书店买书。一天，小斯蒂芬傍晚六点下班后去汤司尼小书店看书，在书架上看到了关于富商卡列宁的书，他很喜欢，就叫来汤司尼说要买这本书，

汤司尼知道小斯蒂芬常来,就给他打了折扣。小斯蒂芬很高兴,一路小跑回家后就专心致志地读起来。书中关于卡列宁成功之道的章节十分吸引他,他彻夜未眠,到第二天早上五点,总算读完了整本书,小憩2小时后,便到邦斯琼斯叔叔那儿继续上班。这一天,小斯蒂芬还在思考卡列宁的成功之道,他从中受到了启发,有了想发大财、当大老板的梦想。他下定决心要积攒点钱去当老板,邦斯琼斯叔叔看出他的心思,考虑到他平时工作很努力,胆大心细,能够独当一面,便提拔他当工头,这样他每月就能够多挣20美元。小斯蒂芬没有辜负邦斯琼斯叔叔,很快他被提拔为总监,并代理经营业务,这样他的薪俸由每月45美元升到每月100美元。1974年,他用姨母为他攒下的2000美元与几个好朋友合办资料厂,培训多位员工,共同踏上了创业的征途。创业初期步履艰难,他从不放弃,一路披荆斩棘,上帝保佑他走向了成功之路。怀着当大老板的愿望,他投入到报业贸易行业。1976年,他携带5万美元,毅然走出家乡。他将钱存入纽约银行,在纽约市区边以每月50美元的租金租了间房子,开始了新的生活。没过多久,他找到一份职业经纪人的工作,每天需工作8小时。他没有放弃做大老板的愿望,用业余时间研究大老板的生意经,他意识到老板就是经营者,公司也需要经营,公司的一切事务也要由老板来支配,只有勤俭治家,才能永攀高峰,造就辉煌。从此,他踏进经营征途,奋斗不息。十年后,也就是1986年,他凯旋而归,走进母亲的墓地,感慨万分,对母亲说了一句话:“母亲,孩儿事业成功,孩儿下世还要再塑辉煌,以报答母亲的恩情。”在场的姨母嘱咐他,辉煌的道路困难重



重,要继续努力拼搏,勇敢克服困难,才能再塑辉煌。自此,斯蒂芬走了十多年不断开拓的道路,创造了奇迹,再续了辉煌。

汉姆,公司员工明白领导者创业的艰辛,了解他的坎坷经历,就更觉得他有力量,更会尽心尽力。领导者的人格魅力就是如此的重要,我只是说了其中几点而已,你以后要在自己的人生路上努力培养这方面的能力。

你要记住:

★优秀的品格会给领导者带来巨大的影响力,使人敬重,而且能吸引人,促使人去模仿。

★丰富的感情是最有说服力的演说家,它是一种自然的艺术,它具有无与伦比的力量。

★专业的知识是一个人立足社会的基础,也是一个领导者走向成功的阶梯;掌握了知识,就像车厢装上了电动机车,飞机加上了火箭推进器。

★坎坷的经历能让领导者有丰富的人生阅历,而员工对领导人则是一种真正的信服,一种发自心底的钦佩。

第二课 创业者必备的素质

一个领导者自身必须具有一些素质。这些必备的素质是他能立足于企业、立足于社会的基础，没有这些素质，他便成不了一个成功的领导者，更不可能带领他的企业走向更大的成功。

头脑对于怠惰者而言，犹如盲人手持火把，徒增无谓负担而已！

——《犹太箴言》

汉姆，我们犹太民族的这句箴言，想必你以前也读过。它提醒有头脑的人：头脑需要创业者自身条件的创造，它可以成为一个负担，也可以成为一个燃起希望的支点。我希望你的头脑是后者，好好利用你的头脑，为你的成功提供力量。那么，创业者自身条件的创造要从下面四个方面入手：

有经营意识的头脑

创业者其实也有经营者的身份，经营者是需要有经营头脑的，经营头脑的好坏决定着公司的发展与存亡，它是公司创业的命脉，是公司核心的领导者，而领导者的核心是他的头脑。因此，公司怎么运转、怎么发展，全看领导者的头脑怎么经营。经营头脑的培养，是开辟道路的事情，以此来避免影响公司形象和公司未来的重要事情，应该加以重视。

像你的邦斯叔叔，老家在多琪市，是著名的以色列商人。小时候他是一个活泼好动的小孩，父亲是商人，母亲是教师，从小随父母到耶路撒冷来做生意，他父母耐心地教育他，培养他的责任心，并要求他刻苦学习。在这种环境下，你邦斯叔叔于1982年考进了耶路撒冷市最有名的耶路撒冷大学，学的是经营管理专业。毕业后，他进入了国际著名的哈斯坦公司做销售工作，工作很勤奋。他在