

一部盛行百年屡战不殆的商经



犹太人经商 的66个忠告

YOUTAIREN
JINGSHANGDE66GEZHONGGAO

中国致公出版社



YOUTAIREN
JINGSHANGDE66GEZHONGGAO

犹太人
经商的 66 个忠告



中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人经商的 66 个忠告/马驰编译. —北京:中国致公出版社,2004,6

ISBN 7-80179-293-9

I. 犹... II. 马... 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 047732 号

犹太人经商的 66 个忠告

编 译 马 驰
责任编辑 大 江
李 杨
出版发行 中国致公出版社
地 址 北京市太平桥大街 4 号
电 话 66168543
邮 编 100034
经 销 全国新华书店
印 装 北京通州皇家印刷厂印刷
开 本 880×1230 1/32
印 张 12.5
字 数 300 千字
版 次 2004 年 6 月第一版
印 次 2004 年 6 月北京第一次印刷
书 号 ISBN 7-80179-293-9/B·027
定 价 24.80 元

致公版图书印、装错误,工厂负责退换。

大家知道，经商有成败、强弱、大小之分，作为一个商人，必须善于聆听成功者的忠告，取长补短，取强补弱，才能挺立于竞争激烈的商场。这个道理，说起来简单，但不一定皆能做到。自然，在谈到这个问题时，就很容易让人想到犹太人的经商忠告。为什么？

美国2003年《福布斯》公布了这样一条消息：世界300亿以上的财富巨人，犹太人所占比例高达75%。这说明，犹太商人的经营之道，堪称一绝。

当今世界有一句名言：“智慧在中国人的脑袋里，金子在犹太人的口袋里。”也有人说，地球人的财富口袋捏在犹太人手里，这毫不夸张。所有经商的人都不会去否认，犹太商人在世界范围内商界中的精明强干和至高地位。在世界每一个角落都有犹太商人杰出的表现。再坏的时机，也有人赚钱；再好的时机里，也有人破产；再坏的事业，也有人成功；再好的事业，也有人失败。犹太人则属于前一类人。他们的经商能力被誉为神话。《犹太人经商的66个忠告》一书全面地介绍了犹太人纵横商场的诀窍：从他们的自我培养自我修炼到他们的为人处事的心态；从他们的看待财富的心理到他们如何抓住商机；从他们对企业的良好管理到他们对员工的使用和培养；从他们在商场上谈判的诀窍到他们取得成功的秘诀。

财富源于头脑。经商之脑是指对商局的穿透。犹太商人经商非常重视对表层和伪装的剥离，以“赚钱之外功”为训练手段，时时提升自己经商的潜能，并待机而动。这是犹太人经商屡次成功的金钥匙。

商场绝不给弱者留一席之地。这是硬道理！犹太商人善于由弱而强、由小而大、由强而更强、由大而更大，因此他们

前言

把自己的经商行动视为一个连续递增的过程，所以始终能掌握商道。这是大商人之所以超人之处。

俗话说：商场如战场。这是一个没有硝烟的战场。看不见狼烟起，听不见马长嘶；但是犹太人在这个商业帝国的纷争却无时无刻不在上演着传奇，在经历过漫长的决斗之后，成为叱咤风云的英雄。犹太商人相信：只有把自己变成商战中的将帅，才能赢得全胜。

犹太商人认为：在商业面前，没有贵贱之分，你用心了，你努力了，再加上你的能力，你就可能成为商业霸主；在商业面前，也没有永远的成功者，即使是成功如今的犹太人还如履薄冰。作为一个商人，他需要不断的学习新的知识和经验。

或许你已经在商场上驰骋多年，或许你还是初出茅庐的商界新手，再或许你在商场上取得了很大的成功，再或许你曾经屡屡失意。这些都是过去，是历史。这是一本全新的书，希望你能通过阅读，掌握以下要点：钻透法则：战胜逆境是犹太人经商之本；交际战术：犹太人善于做一个在商场上受欢迎的智者；冲击兵法：犹太人首先训练自己经商之脑；钱币理念：犹太人言利，却不贪利；商机谋略：犹太人总能把小机会变成大财富；经营智能：犹太人重管理的决定性作用；团队精神：犹太人信奉每个员工都有一双财富巨手；谈判策略：犹太人的口舌像刀剑；强己功夫：犹太人相信弱者总会出局。从犹太人的这些商经里激发自己的灵感、点燃经商大智慧。

最后请记住犹太商人的一句忠告：能否拥有一颗经商的头脑，直接决定你钱袋的多少！

第一章 钻透法则：战胜逆境是犹太人经商之本

大商人的财富观念总是刻有四个字——“战胜逆境”！在犹太人漫长的人生道路上，他们经历若干次转折，道路曲折坎坷、荆棘丛生，但是，逆境却磨练了犹太人的意志和品格，正如美国商贸专家罗伯格所说：“犹太商人相信，一帆风顺的极少，只有那些敢于钻透一切困难的人，才能真正赢得财富人生。”

忠告：在商场逆境中，只有敢于挑战者，才能最后赢得胜局。

- | | |
|----------------|------|
| 1. 生于忧患，死于安乐 | 2 ← |
| 2. 目标是犹太人指航的灯塔 | 5 ← |
| 3. 态度决定成就的高度 | 9 ← |
| 4. 远离失败的心态 | 14 ← |
| 5. 害怕失败，注定要失败 | 19 ← |
| 6. 退一步海阔天空 | 24 ← |
| 7. 身体才是真正的根本 | 28 ← |
| 8. 善于把痛苦化为坚强 | 33 ← |

第二章

交际战术：

犹太人善于做一个在商场上受欢迎的智者

犹太人的交际战术历来被称之为“谋略家的智慧爆发”。经商离不开高明的交际，如果做不到这一点，就等于找不到经商的要诀。犹太商人一贯的原则是：你要成就一番事业，没有对自己的绝对把握，是会永远失败的。事在人为，因为先有人，才会打开财富之门，所以，成事必先成人，即掌握一套行之有效的交际战术。

忠告：最聪明的商人善于用心计捕获人际关系，从而盘大自己的资本。

- | | |
|---------------|------|
| 9. 拥有一颗善良的心 | 38 ← |
| 10. 不断培养个人魅力 | 43 ← |
| 11. 学会抓住希望 | 53 ← |
| 12. 天生我才必有用 | 59 ← |
| 13. 犹太人认为宽容是金 | 65 ← |
| 14. 交友无成见 | 72 ← |
| 15. 不要轻言求人 | 77 ← |

第三章

冲击兵法：犹太人首先训练自己经商之脑

财富源于头脑。经商之脑是指对商局的穿透。犹太商人经商非常重视对表层和伪装的剥离，而是以“赚钱之外功”为训练手段，时时提升自己经商的潜能，并待机而动。这是犹太人经商屡次成功的金钥匙。

忠告：只有让自己的头脑达到顶尖，才能把生意做到顶尖。

- | | |
|-----------------|-------|
| 16. 构架良好的人际关系 | 84 ← |
| 17. 成功从梦想开始 | 94 ← |
| 18. 风险越大，利润越大 | 97 ← |
| 19. 犹太人懂得认识自我 | 103 ← |
| 20. 精明犹太人坚持不断学习 | 112 ← |
| 21. 破除脑中桎梏 | 117 ← |
| 22. 魅力引领成功 | 126 ← |

第四章 钱币理念：犹太人言利，却不贪利

“利益”两字极其诱人。事实上，犹太人提倡一种静如止水的心态，需要收放结合的达观理念。因此，他们总是在享受钱币的快乐时，而不惟利是图，以诚信为经商第一法则，以借势为灵活策略。

忠告：舍利不是放利，而是为了取利——再下一步赢定对手。

- | | |
|--------------|-------|
| 23. 不做金钱的奴隶 | 132 ← |
| 24. 赚钱是为了享受 | 139 ← |
| 25. 不取不义之财 | 148 ← |
| 26. 钱的生命在于运动 | 152 ← |
| 27. 商人言利天然合理 | 156 ← |
| 28. 善于借鸡下蛋 | 159 ← |

第五章 商机谋略：犹太人总能把小机会变成大财富

商机即财富，任何一个商人都不能漠视。在犹太人看来：一个机会对商人来说往往是财富人生的开始，而当机会一旦被把握住时，生活中的机会就会越来越多，而其中的一个或许就可以让你成就财富天下。但这需要大谋略！

忠告：商机总是藏在有心人的判断中，你做不到这一点，一定会成为商场败将。

- | | |
|-----------------|-------|
| 29. 信息是取胜的前奏 | 166 ← |
| 30. 机会就是财富 | 170 ← |
| 31. 知己知彼，百战不殆 | 176 ← |
| 32. 商机 78:22 法则 | 181 ← |
| 33. 用脑赚钱而不是用身体 | 186 ← |
| 34. 从熟悉的行业入手 | 193 ← |
| 35. 经商不可漏底牌 | 196 ← |
| 36. 女人是最好的消费者 | 200 ← |

第六章 经营智能：犹太人重管理的决定性作用

缺乏智慧管理的经商活动，是一场无绪之战。犹太人认为：管理是一场控制性的游戏，为了在游戏中尽可能的胜出，人们必须设计好一套完整的游戏规则。而为了赢得这场游戏，人们还需要学会利用感情。此为从管理中挖钱币的智慧。

.....
忠告：商战即棋局，含而不露才是绝对高手。

- | | |
|----------------|-------|
| 37. 没有规矩，不成方圆 | 210 ← |
| 38. 把庆功的鲜花送给员工 | 216 ← |
| 39. 打造一副好形象 | 219 ← |
| 40. 以彼之道，还施彼身 | 222 ← |
| 41. 打造诚信的招牌 | 225 ← |
| 42. 合作能够如虎添翼 | 231 ← |
| 43. 分段实现自己的目标 | 238 ← |

第七章

团队精神：

犹太人信奉每个员工都有一双财富巨手

谁忽略或不重视团队精神，一定是商场败将。犹太人精于此道，他们的经营理念是：带领一个优秀团队需要不断的激励。激励是一种鼓动，是学会如何让别人去做你想让他们去做的事情，一个成功的商人必须是一个能激发起员工工作热情的人，让他们伸出财富巨手！

.....
忠告：一个人只能挣小钱，一个团队就能靠合力收取财富天下。

- | | |
|----------------|-------|
| 44. 能力才能决定最终胜利 | 244 ← |
| 45. 对待员工恩威并施 | 249 ← |
| 46. 善于解读他人 | 254 ← |
| 47. 赞扬有时比金钱更有效 | 258 ← |
| 48. 海纳百川，有容乃大 | 263 ← |
| 49. 勇于承担责任 | 269 ← |

第八章 谈判策略：犹太人的口舌像刀剑

“口舌像刀剑”，是犹太商人的一句名言。的确，商场如战场，商人总要和对手谈判，要和合作者谈判，在这一次次的智慧较量中彰显经商的本领！

.....

忠告：做生意的关键一步，是靠舌头的力量打通一切难关。

- | | |
|-----------------|-------|
| 50. 预备好了才开始 | 274 ← |
| 51. 谈判时要攻心为上 | 290 ← |
| 52. 要赢在谈判桌上 | 296 ← |
| 53. 把握谈判棋局 | 304 ← |
| 54. 不要看表面，要看实力 | 309 ← |
| 55. 不要轻易放弃自己的优势 | 316 ← |
| 56. 在气势上压倒对方 | 322 ← |
| 57. 用智慧赢得谈判 | 326 ← |
| 58. 商场无信任原则 | 336 ← |

第九章 强己功夫：犹太人相信弱者总会出局

商场绝不给弱者留一席之地。这是硬道理！犹太商人善于由弱而强、由小而大、由强而更强、由大而更大，因此他们把自己的经商行动视为一个连续递增的过程，所以始终能掌握商道。这是大商人之所以超人之处。

.....

忠告：狼永远是要吃羊的，商场之狼，有时并不暴露出来，却时时潜在周围。

- | | |
|----------------|-------|
| 59. 与强者争才能愈强 | 340 ← |
| 60. 争分夺秒是成功的基石 | 348 ← |
| 61. 成功后要有危机感 | 355 ← |
| 62. 犹太人总是未雨绸缪 | 361 ← |
| 63. 消除一切竞争对手 | 366 ← |
| 64. 智慧是最好的宝藏 | 371 ← |
| 65. 要有博大的胸怀 | 377 ← |
| 66. 为自己留下最后一条路 | 382 ← |

第 1 章

● 钻透法则：

战胜逆境是犹太人经商之本

大商人财富观念总是刻有四个字——“战胜逆境”！在犹太人漫长的人生道路上，他们经历若干次转折，道路曲折坎坷、荆棘丛生，但是，逆境却磨炼了犹太人的意志和品格，正如罗伯格所说：“犹太商人相信，一帆风顺的极少，只有那些敢于钻透一切困难的人，才能真正赢得财富人生”。

忠告：在商场逆境中，只有敢于挑战者，才能最后赢得胜局。

1. 生于忧患,死于安乐

犹太民族有着无比的向逆境挑战的勇气和毅力,他们的信念坚定,这既是这个民族的独特性格,更是这个民族生存至今的一个重要因素。

犹太人喜欢对自己说:我们必须勇敢,必须要坚强,要用自己的天分和优良的素质挑战逆境;要活下去,要生存,要充分地认识自己,要行动起来;我们最大的敌人就是恐怖、谨慎、懦弱和胆怯,我们要坚强。

坚强对犹太人来说是一种信仰,脆弱的人将它淡忘,坚强的人使它在毅力的骨质里滋长。试想,没有经过风雨的洗礼,花儿又如何娇艳成长?坚强,不需要任何理由,太多的理由反而算不上坚强。为了期待的眼神,为了摆脱孤寂的惆怅,我们选择了坚强。坚强,泪水在脸上风干,化作深刻的微笑,去迎接第二天绚丽的朝阳。坚强,赋予了我们广阔的胸怀,更赋予了我们正视逆境,面对挫折,忍受痛苦的气量。拥有坚强,乐观,潇洒,向上。坚强,不相信眼泪。失败的时候,我们离不开自信,但我们更需要坚强。被击倒一百次又怎样,只要我心恒坚强。失败,逆境,痛苦,孤寂……也不过是疾风吹劲草!

其实,在这个近乎残酷的大自然中,生命的刚强随处可见。

登上黄山,常常会看到悬崖边摇摇欲坠的乱石堆里,突然生长出一株松树,裸露在石缝中的根系盘结错杂,比树冠还要庞大,而遒劲有力的主根,比主干还要粗壮。那扭曲的身姿,是松

树在高峰之巅一次次与风雨抗争的烙印！此时，不是乱石养育了这棵松，而是这棵松用自己的根系庇护了乱石，让它们在疾风劲雨中仍岿然不动。

再苦再难也要坚强。

正是这种生存意识造就了犹太人苦难人生中生生不息，不断进取的智慧之源。

约瑟夫·贺西哈，股票界的巨头，他正是一个从贫民窟中走出来的人，悲惨贫穷的童年使他时时不忘“苦难造就伟人”的箴言。正是犹太人的忧患意识成就了这位巨头，让我们来看看他是如何面对困难如何去奋斗的。8岁时一场大火袭击了他的家，从此他变成了一个小乞丐。兄弟姐妹们相继被领养。当一对老夫妇要领养小约瑟夫的时候，小约瑟夫才从梦中惊醒，“就是当乞丐也要和妈妈在一起”。

他来到纽约，回到了母亲的身边。新鲜的事物让他应接不暇。但是还没等小约瑟夫看够这个世界，他就被母亲带到了一个相反的世界——纽约布鲁克林区的肮脏的平民窟。以后的生活更艰难了：母亲不幸被烧伤，住进了医院乱哄哄的大病房，那些有鲜花，有地毯的高等病房母亲却无缘问津。一切就因为没有钱。钱，钱，钱。他懂了，没有钱永远会被别人看不起！

小约瑟夫暗暗发誓，决不再受金钱的奴役。

他不断地寻找工作力求赚钱发达，他来到纽约证券交易市场看着听着，当他知道在这里可以一夜之间从穷光蛋变成百万富翁时，他的血液在沸腾，他立志要在这里闯出一片天地。

几年之后，终于有一家留声机公司留下了他。无数的荆棘之后，他终于成为一个出色的股票经理人，1917年，17岁的他不再受雇于人，255美元开始了他的事业。最初，他一帆风顺，赚



到了 16.8 万美元。然而，他在转眼间又因买下了由于战争结束而暴跌的钢铁公司的股票变得仅仅剩下 4000 美元。在这时约瑟夫明白了，除了智慧没有永恒的财富，时刻都要保持忧患的意识。最终，他凭着对股票生意的天赋变成了股票业的巨头。

变成亿万富翁的他并没有忘记自己曾过的那段艰苦的日子，没有忘记与自己长期合作的伙伴，更没有忘记生他养他的母亲。忧患意识贯穿着他事业的始终，无论成败并没有消失。

犹太人在漫长的经商历史中，也曾经遇到过无数的困难，但是他们很用心的去克服困难。越是不景气，越是有斗志。经商只要有艰苦卓绝的大无畏精神，那么碰到困难，与其是苦事不如说是乐事，与其哭泣不如欢笑。经济不景气就像一场风暴考验着每一个商人的智慧与韧性。谁能经历狂风巨浪依然屹立不倒，谁就便是强者。风暴把柔弱的商人淘汰掉，而把坚强的商人留下来。商人只有充分发挥自己的智慧和韧性，那么危机正是赚钱的良机。只要有这样的斗志，就是对经商一无所知的门外汉都可以赚钱。在整个市场不景气的时候，商人也要努力维持下来，只有坚持到最后一刻，才有可能获得巨大的成功。犹太人认为不景气的市场中，仍然会有一定的机会，而维持下来的企业或许就可以奇货可居了，并相对容易的获得倒闭企业的市场机会与市场份额。而当市场回升时，就可以立刻开展业务，几乎没有创建过程与启动过程，就可以获得市场先机。

犹太人把人的一生看成是苦难的一生，因此在经商时，如履薄冰，时刻牢记生于忧患死于安乐。

2. 目标是犹太人指航的灯塔

人的一生中最重要的就是要树立远大的目标，并且以足够的才能和坚强的忍耐力来实现它。

犹太民族是一个值得骄傲的民族，因为它有自己独特的特性。而由于它民族的特性，使得犹太人的孩子从小就能确定自己为之奋斗的生存目标。而正是由于这样，许许多多的犹太人能集中自己有限的时间和力量去攻克一个目标，成功也就来的比别人巨大。人生于世，确定了自己的生存目标之后，也就有了行动的源泉。在不断求索和不断发展的人生历程中，促人前进的动力就是来自于对既定目标的追求和向往。

爱因斯坦是犹太民族的骄傲。他一生所取得的成就是世界公认的，他的一生更是典型的为目标奋斗的一生。由于奋斗目标选的准确，爱因斯坦的个人潜能得到了充分的发挥，他在年轻的时候就明白，知识的海洋浩瀚无边，学者不宜在这个海洋里无方向地飘荡，避免耗费自己人生有限的时光，应该选定一个对自己最有力的目标扬帆前进。爱因斯坦善于根据目标需要进行学习，使有限的精力得以充分的利用。他创造了高效率的定向学习法，即在学习找出自己的知识引导到深处的东西，抛弃使自己头脑负担过重和会把自己诱离要点的一切东西，从而使他集中精力和智慧攻克选定的目标。

犹太人经商，都注重确立人生奋斗目标，先确立目标，然后全力以赴而终至成功。犹太人在确立目标时注意切合个人实际