

刘莉娟◎编著

101个犹太人 生存智慧



犹太人的处世之道
犹太人的致富宝典



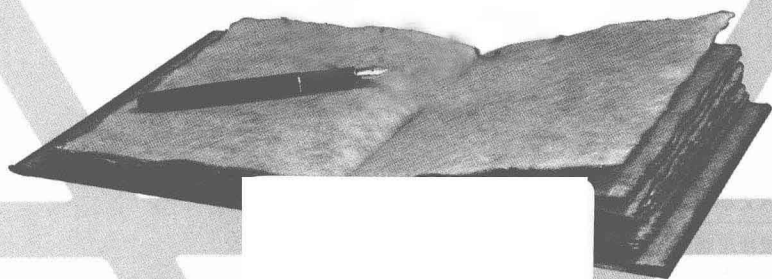
NLIC2970907140



中国纺织出版社

犹太人 101^个生存智慧

刘莉娟◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

社会各界都活跃着大批优秀的犹太人，他们勤劳勇敢、积极奋进，在经商、处世、教育等方面充满着智慧。本书通过 101 则精彩的故事和案例，对犹太人的生存智慧进行了全面深入的分析，为读者开阔视野、拓展能力、驰骋商海提供了全新的指导。

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人 101 个生存智慧/刘莉娟编著. —北京：中国纺织出版社，2013.7

ISBN 978 - 7 - 5064 - 9792 - 3

I. ①犹… II. ①刘… III. ①犹太人—人生哲学—通俗读物 IV. ①B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 106020 号

策划编辑：顾文卓 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码：100124

邮购电话：010—67004461 传真：010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@ c-textilep. com

三河市华丰印刷厂印刷 各地新华书店经销

2013 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：12

字数：125 千字 定价：26.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前 言

洛克菲勒、基辛格、弗洛伊德、马克思、毕加索、普利策、卡夫卡、爱因斯坦……这些传奇人物背后有一个共同点——他们都是犹太人。

至今，无论是在商界、政界、学术界还是艺术界都活跃着大批优秀的犹太人，这对于一个仅占全球总人口数 0.2% 的民族来说，实在是高得惊人的比例。更何况这个古老的民族从一开始就饱受颠沛流离、奴役迫害之苦，在近代更遭遇了纳粹惨无人道的灭绝式杀戮，可这些磨难都挡不住这个坚忍不拔的民族前进的脚步。

犹太人的历史是一部民族复兴史，同时也是一部天才创造史。似乎，在犹太民族悠久深厚的血缘中存在着某种神秘的宿命与祝福，使他们成为置身于社会却不会被埋没的优秀人群。

曾经，出于人类对未知事物的恐惧，人们抗拒、排斥、丑化这个优秀而神秘的民族，人们把犹太人的商业头脑诋毁为贪婪与吝啬，把他们的锐意创新诽谤为巫蛊妖术，把他们的处世有方污蔑为阴谋诡计……

真理从不怕蒙尘，犹太人是“贪婪”的，但这种贪婪是他们对知识与智慧的贪婪；犹太人是吝啬的，但他们把教育看成是头等大事，不肯让子孙后代遗失掉一丝一毫的智慧财富。

幸而如此，我们才能在今天了解犹太人在不断走向优秀、创造奇迹的过程中大量耐人寻味的智慧故事。这些是人类宝贵的财富，学习和研究它们，一定会对我们的人生有所启迪。

有一句犹太谚语是这样说的：“我们唯一的财富就是智慧。当别人说 1 加 1 等于 2 的时候，你应该想到大于 2。”这便是典型的“犹太式思维方式”，因为他们总会想得更广、更远、更深，到达别人无法到达的领域，

成就人生的伟业。

本书通过 101 则精彩的故事与案例，用简练的语言对犹太人在经商、管理、处世、做人、教育等方面的智慧进行了全面而深入的阐释，并在每一个小节前面配以流传千年的犹太格言警句，能够使读者开阔视野、增加知识、拓展能力。

如果你还在为经营不善而愁眉不展，如果你还在为人际关系而黯然神伤，如果你还在为孩子“不乖”而忧心忡忡……那么请翻开本书，细细品味它吧。通过阅读本书，你的这些烦恼定会烟消云散，你的人生之途也会因此变得更加宽阔平坦。

刘莉娟
2013 年 5 月

目 录

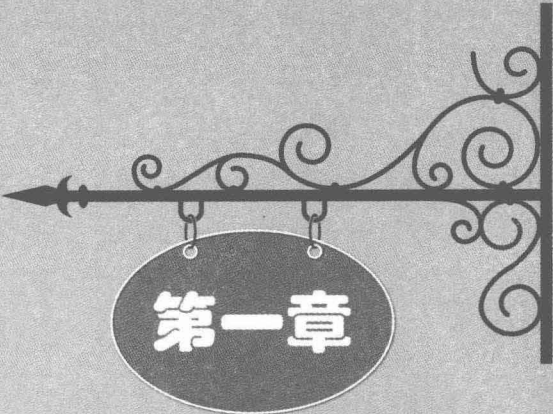
第一章 犹太人的经商智慧	1
1. 金钱是上帝派到人间的特使	3
2. 善用信息并转化为财富	4
3. 不放弃任何一个赚取一美元的机会	5
4. 女人是赚钱的“第一商品”	7
第二章 犹太人的投资智慧	9
5. 抓住生活赐予你的每一个投资机会	11
6. 不要把鸡蛋放在同一个篮子里	12
7. 复利是致富增值的重要途径	14
8. 练就一双与众不同的“财眼”	15
9. 冲动投资无异于自酿苦酒	16
10. 不要把仅有的一块金子放进自家的钱罐	18
11. 和幸运女神保持适当的距离	19
第三章 犹太人的理财智慧	21
12. 做种子的小麦不可食用	23
13. 为一分钱与别人讨价还价	24
14. 不可忽视低成本的威力	25
15. 钱是在流动中赚出来的	26
16. 爱惜钱，它才会乖乖地跑进你的口袋	28
17. 理财的五条黄金法则	29

第四章 犹太人的借力智慧	31
18. 利用名人也是借力造势的一种策略	33
19. 致富要会借树开花，虚实结合	34
20. 强于“借资源”，善搭“顺风车”	35
21. 聪明人会用银行的钱	36
22. 借助他人的头脑来创造利润	37
第五章 犹太人的冒险智慧	39
23. 只要值得，敢用血本去下赌注	41
24. 要想成功就要敢于与风险“亲密接触”	42
25. 敢于冒险才能开辟出另一番天地	43
26. 冒险与成功往往结伴而行	45
27. 一旦看准机会就大胆行动	46
第六章 犹太人的管理智慧	49
28. “懒惰”的员工并非不是好员工	51
29. 录用诚实的人	52
30. 柔性管理调动员工的干劲	53
31. 靠智力而非体力致富	54
第七章 犹太人的创新智慧	57
32. 开锁不能总用钥匙	59
33. 让年轻的人先发言	60
34. 创新就是不要走被踩烂的成功之路	62
35. 垃圾里面有黄金	63
36. 善于变废为宝	64
37. 从新的角度找到突破口	65

第八章 犹太人的营销智慧	67
38. 环环相扣，步步为营	69
39. 让产品显得稀有，逼迫顾客下狠心	70
40. 附送赠品，让顾客真真切切地感受到实惠	71
41. 赔本赚吆喝，吃小亏赚大便宜	72
42. 透析消费心理，找到真正的顾客	74
43. 买一送一，买卖双赢	75
第九章 犹太人的时间管理智慧	77
44. 即使是风，我也要嗅一嗅它的味道	79
45. 抢先一步发大财	80
46. 切勿盗窃时间	81
47. 克服拖延，不把今天的事情留到明天	82
48. 果断出击是商人取胜的天规	84
第十章 犹太人的谈判智慧	87
49. 与其迷一次路，不如问十次路	89
50. 用逆向思维思考问题	90
51. 巧用眼神，争取主动	91
第十一章 犹太人的社交智慧	93
52. 朋友是世间最珍贵的财富	95
53. 帮助别人就是在帮助自己	96
54. 主动反省才能拥有更多的朋友	97
55. 打动别人的最好方式是真诚	98
56. 把敌人变成朋友受益终生	100
57. 富人扎堆的地方往往蕴涵着无尽的“金矿”	101

第十二章 犹太人的处世智慧	103
58. 教育孩子学会择友	105
59. 入乡随俗，绝不从周围人的习惯中游离出来	106
60. 爱邻人，就像爱自己那样	107
61. 团结互助，共渡难关	109
第十三章 犹太人的生存智慧	111
62. 积极进取，敢于向厄运挑战	113
63. 眼泪播种，欢呼收割	114
64. 人生最愉快的事情是为生活忙碌	115
65. 在逆境中寻找商机	117
66. 从小就播下奋斗的种子	118
67. 执著才能成功	120
第十四章 犹太人的学习智慧	123
68. 学校在，民族在	125
69. 知识是唯一可以打开财富之门的金钥匙	126
70. 学习是一生的课题	127
71. 把书印在大脑里	129
72. 商人也要学识渊博	130
73. 把女儿嫁给学者	131
第十五章 犹太人的教育智慧	133
74. 自己的事情自己做，永远不为孩子代劳	135
75. 给孩子一个勇敢的理由	136
76. 等待机会不如搜索机会	137
77. 给孩子安装一个怀疑的头脑	139
78. 告诉孩子看问题的角度不止一个	140

79. 天底下没有免费的午餐	141
80. 让孩子自己寻找答案	142
第十六章 犹太人的道德智慧	145
81. 以游戏心态从容赚钱	147
82. 不说出商品的优点也是不诚实的表现	148
83. 契约是与神的约定	149
84. 宁可赔钱，也不违约	151
85. 不要向别人要求自己也不愿做的事情	152
86. 十诫里的商业伦理	153
87. 口碑才是销售的灵魂	155
第十七章 犹太人的自律智慧	157
88. 嫉妒是心灵上的毒瘤	159
89. 疑心是魔鬼	160
90. 莫让舌头操纵了你的心	161
91. 冲动是商人的大忌	162
92. 商场不是谈感情的地方	164
93. 在私下能够约束自己才是真正的神圣	165
94. 富人都有富的习惯	167
第十八章 犹太人的生活智慧	169
95. 生活有节制才快乐	171
96. 懂得花钱，懂得享受生活	172
97. 安息日的智慧	174
98. 美食是人生最大的享受	175
99. 不要做一张紧绷的弓	177
100. 花钱比赚钱更重要	178
101. 人生的意义在于追求幸福	180



第一章

犹太人的经商智慧

1. 金钱是上帝派到人间的特使

金钱给人间以光明，金钱给众生以温暖。金钱让说坏话的人舌头发直，金钱让举起屠刀的人呆立发愣，金钱给神购买了礼物，敲开神那禁闭的门。

——《塔木德》

不论古代还是现代，金钱在社会中的作用是不可以低估的。犹太人这样说：“富亲戚是近亲戚，穷亲戚是远亲戚。”《塔木德》这样描述：金钱是上帝派来人间的特使，它代替上帝给人们带来幸运和福祉。

犹太人的历史一再地验证了这个事实。当他们没有金钱的时候，就处于社会的底层，人们都看不起他们，说他们是“犹太鬼”，他们走到哪里都会受到凌辱和压迫。的确，金钱不但能给犹太人生存的机会，而且能为犹太人争得权力和地位，让犹太人真正地能够站立起来，重新获得世人对他们的尊敬。

第二次世界大战后，在驻日本的联合国某司令部里，犹太士兵总是无端地受到多方的歧视，根本没有尊严可谈。犹太士兵只要走过，白人士兵必然要满怀憎恨而轻蔑地骂一声“犹太鬼”，任何人都可以随便地挖苦犹太士兵一番，而犹太士兵虽然恼火却无可奈何。

有个叫威尔逊的犹太人，由于他的军衔低，因此更是受尽了白人士兵和高级军官们的歧视。大家都看不起他，背地里经常议论他，他也饱尝了人们对他的各种侮辱。但是他拥有犹太人智慧的头脑。一开始他口袋里也没有钱，他就省吃俭用，积攒一小笔钱，然后他就把这笔钱借贷出去。在白人士兵里花钱大手大脚的现象很普遍，他们总是等不到发薪水的时候，就囊中羞涩了。他们看到威尔逊有钱，就迫不及待地向他借。

威尔逊就借钱给他们，同时还要求他们在一个月内还清，且附带高额的利息，但是那些士兵们早就管不了那么多了。威尔逊收到这些利息之后总是继续攒起来再借贷给那些士兵们。对于没有钱可还的人，威尔逊就让



他们把他们自己的一些值钱的东西做抵押然后再高价卖出去。这样，过了不久，威尔逊就过上了富裕的生活。他还买了两辆车和一幢别墅，他变成了士兵里面的“大款”。这些待遇即使是高级军官也未必可以享受得到。那些经常过山穷水尽、灰头土脸日子的白人士兵，对威尔逊趾高气扬的样子再也没有了。他们对威尔逊惊美不已。

威尔逊用自己的富有为自己赢得了尊严。

金钱不仅仅可以购买尊严，还可以购买你所能想象得到的很多东西，这些东西都和金钱有关系。有了金钱，你就拥有了大家仰慕的生活方式，有了大家对你的赞叹和羡慕；你还有了发言的权利，“富有的愚人的话人们会洗耳恭听，而贫穷的智者的箴言却没有人去听”。在今天，金钱已经是成功的标志和人生价值的重要衡量标准，在一些人的眼里甚至已经成为唯一的衡量标准。

2. 善用信息并转化为财富

信息是有价的。

——《财箴》

商业舞台越大，商情就越重要。一向以世界为舞台的犹太商人对信息的理解和重视自然甚于常人。

人类社会从事信息产业的第一人是犹太人，世界最早的通讯社也是犹太人创办的。

希伯来语中的“语言”一词，包含着“产品”“经营活动”和“信息”三个意思。犹太人敏感于信息，也许是在不知不觉中受到这一词汇的暗示。

在这方面，素有“犹太经商之道代表”之美称的罗斯柴尔德家族，就是一个很好的例子。

罗斯柴尔德家族信息网遍布西欧各国。这种分布使这个家族较易于获得情报信息，也使各种信息具有了特别重大的价值：在一地已经过时的消息，在另一地可能还有巨大的商业价值。为此，罗斯柴尔德家族特地组织了一个专为其家族服务的信息快速传递网，在交通和通信尚没有像今天这般便利快捷的时代，这个快件传递网还着实发挥过一阵子作用。有一次，罗斯柴尔德为了获取信息，平生亲临火线，并当了一回快件传递员。

19世纪初，拿破仑军队和欧洲联军苦苦作战，战局变化不定，谁胜谁负，一时难以判断。后来，联军统帅英国惠灵顿将军在比利时发起了新的攻势，因为一开始打得非常糟糕。为此，欧洲证券市场上的英国股票疲软得很。

这时，在伦敦的纳坦·罗斯柴尔德为了了解战局的走向，专程渡过英吉利海峡，来到法国打听战况。当战争发生逆转，法军已成败局之时，纳坦·罗斯柴尔德就在滑铁卢战地上。纳坦得知这个确切消息，马上动身，赶在政府急件传递员之前几个小时，回到伦敦。罗斯柴尔德家族靠信息的便利占了先机。他们动用了大笔资金，乘英国股票尚未上涨之际，大批吃进。短短几小时后，政府公布消息股价直线上升，转眼之间罗斯柴尔德就发了一笔大财。

可见，信息是有价的。在犹太人看来从信息里赚钱首先要从信息里发现商机，赶在别人之前抓住信息，你就比别人先抓住了商机，就抢先抓住了财富。

3. 不放弃任何一个赚取一美元的机会

倘若可以多赚一美元，只要有这种机会，我就绝对不放弃。

——犹太格言

老子曾说过：“合抱之木，生于毫末。九层之台，起于垒土。”这句话



的意思是，任何事情的成功都是由小而大逐渐积累的。积累财富也如用土筑台一样，需要许许多多的小钱作铺垫，方能成为大富翁。犹太人向来就是这么做的。

有这样一个故事：

两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。他们发现地上有一枚硬币，英国青年看也不看就走了过去，犹太青年却激动地将它捡起来。英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：一枚硬币也捡，真没出息！犹太青年望着远去的英国青年心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！两个人同时走进一家公司。公司很小，工作很累，工资也低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人在街上相遇。犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。英国青年对此迷惑不解，说：“你这么没出息的人怎么能这么快发了？”

犹太青年说：“因为我没有像你那样绅士般地从一枚硬币上迈过去。你连一枚硬币都不要，怎么会发大财呢？”

也许这个英国青年并非不要钱，可他眼睛盯着的是大钱而不是小钱，所以他的钱总在明天。但是，没有小钱就不会有大钱，你不懂得从小钱积累起，那么财富就永远不会降临到你的头上。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”，这是中国圣贤的明训。上例中两个人在面对一枚硬币的取舍时，英国人以他的绅士作风选择了藐视，最终一无所获；而精明的犹太人不放过任何一个积累财富的机会，终于成为大富翁。犹太人告诉我们金钱也跟人一样，你尊重它们，它们就不会亏待你；你忽略它们，它们就会从你的身边溜走。在人生的旅途中，不要忽视任何一次机会，也不要轻视任何一分钱。说不定哪一天正是那一次机会、那一分钱使你步入辉煌。

4. 女人是赚钱的“第一商品”

挣钱的是男人，用男人的钱养家的是女人。

——《财箴》

犹太商法认为：要想赚钱，就必须瞄准女人。因为，男人赚钱，女人花钱——男人的兴趣根本不放在保管与使用金钱上，而是放在赚钱上；保管与使用都是女人的事。现实生活确实如此，不光是购买钻石、珠宝、金银、服饰等是女性的事，家庭日用品也大多由女性操持。因此，“女人”的生意是“第一商品”，这成为犹太人的一大公理。如果生意人，首先瞄准“女人”，生意一定会财源滚滚。反之，如果经商者瞄准“男人”，生意一般不容易成功。

关于做女人生意，犹太人中流传着许多谚语：

“从男人身上赚钱，其难度要比以女人为对象大 10 倍。”

“钱是男人挣的，开销权却在女人手里。”

“让女人掏腰包的机会远比让男人掏腰包的机会多。”

“做女人的盯梢者，打动女人的心，我们的生意才容易成功。”

犹太商人这样说了，也这样做着。

世界最有名的高级百货公司“梅西”公司从一个小商店开始起步，经过 30 多年发展，成为世界一流的庞大企业。创办这家公司的犹太人施特劳斯结束打工生涯当上自己的老板，就是因为发现顾客中女性居多，即使男女结伴购物，购买的决定权仍然在女性手中。

于是施特劳斯的女性用品专营店开业了。一开始，他经营的是时装、手袋和化妆品。几年之后，增加了钻石和金银首饰等业务。他在纽约的梅西百货公司共有 6 层展销铺面，其中女性用品占了 4 层，展示综合商品的另外两层中也有不少商品是专为女性摆设的。“我盯住了一大群女人，”施特劳斯后来感慨地说，“我的店员全部盯上了她们。”