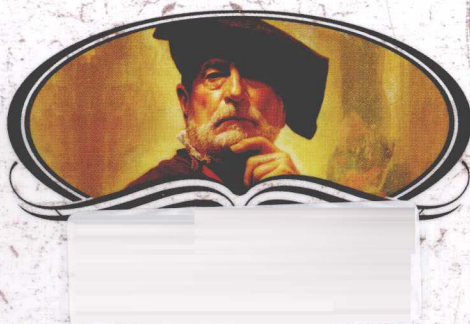


全面阐释犹太人的谋略，经营人生，坐拥财富

犹太人的 成功启示

·YOUTAI REN DE CHENG GONG QI SHI·



马克思、爱因斯坦、洛克菲勒、弗洛伊德、海涅、肖邦、贝多芬、门德尔松、柴门霍夫、卓别林、艾伦堡、毕加索、巴菲特……不胜枚举。

**揭秘犹太人的成功玄机，破译犹太人的财富密码
像犹太人一样思考，像犹太人一样行动**

童一心◎编著



中国纺织出版社

全面阐释犹太人的谋略，经营人生，坐拥财富



犹太人的 成功启示

·YOUTAIREN DE CHENGGONG QISHI·



童一心◎编著

中国纺织出版社

内 容 提 要

犹太民族是了不起的民族，人民数量不多，却在饱经磨难后，依然屹立于世界民族之林，许多杰出的人才都来自于这个民族，他们创造了众多的财富，做出了卓越的贡献。犹太人的成功绝不是偶然，他们的成功带给人们深刻的启迪。

本书分为十八章，详尽讲解了犹太人的成功智慧，分析他们的思维方式和做事方法，启发读者思考，调动创造性思维，不断完善自己，为自己人生的成功增加砝码。

图书在版编目（CIP）数据

犹太人的成功启示 / 童一心编著. --北京：中国
纺织出版社，2013.4
ISBN 978-7-5064-9560-8

I.①犹… II.①童… III.①犹太人—成功心理—通俗读物 IV.①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第013334号

策划编辑：闫 星 责任编辑：曲小月 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2013年4月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17

字数：211千字 定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



序 言 PREFACE

说到“成功”两个字，我们不得不对犹太人竖起大拇指。

犹太民族是一个十分独特的民族，因为人数少、力量薄，在漫长的历史中，它一直是强权凌辱的对象，是一个“弱小”的民族。然而种种迫害并没有使这个民族消亡，反而使犹太人凭借着对民族理想的执著使自身不断强大，成为了一个现今被人敬仰和钦佩的民族。尤其是在经商和处世方面，犹太人有着太多值得我们学习和借鉴的地方，犹太人的金钱观、生存观、生意观等都给了我们众多的启示。

有人说：“世界的钱在美国人的口袋里，而美国人的钱却在犹太人的口袋里。”犹太人在颠沛流离的历史中，总结出了一整套伟大的商业法则和处世准则，并遵循这些法则培养出了众多世界著名的杰出人物。

科学巨人爱因斯坦、伟大的无产阶级革命导师马克思、心理学家弗洛伊德、“华尔街之子”摩根、石油大王洛克菲勒、“金融天才”索罗斯、“普利策新闻奖”的创始人普利策、电影巨头华纳兄弟、著名导演斯皮尔伯格、甲骨文CEO拉瑞·埃里森、“股神”巴菲特……在全世界，犹太人的人口数量才1600多万，只占世界人口的0.3%。但是他们所取得的成就，不在其他任何民族之下。迄今为止，获诺贝



尔奖的犹太人已超过240人，是世界上各民族平均数的28倍；在全世界顶级的富豪中，犹太人竟然占到了一半。可以说，犹太人犹如一个左手拿着巨额的财富，右手捧着堆积如山的诺贝尔奖，屹立于世界民族之林的巨人。

犹太商人因着独特的经营技巧和众多的商家富甲天下的成就，摘取了“世界第一商人”的桂冠，他们在财富领域的成就让世人刮目相看。犹太民族是如此聪明、神秘而富有的民族，他们的智慧值得我们学习和借鉴。本书就将为你解读犹太人成功背后的启示，让我们循着犹太人成功的脚步，走出自己人生的完满，成就自己的辉煌。

本书从创造性思维、做事方式、教育理念、生存态度、处世方法、理财手段、谈判较量等方面来立体解读犹太人的智慧，是一本不可多得的智慧秘籍，相信读者看后会有所感、有所想、有所悟。书中将犹太人的智慧与现实案例相结合，让犹太人的聪明才智为我们的生活服务。希望本书能够成为您的良师益友，给予您所需要的知识和启示，为您的成功和幸福增添一份力量！

编著者

2012年12月



目 录 CONTENTS

第1章 心的指引，犹太人敢想更敢做	001
心有多远，路就能走多远	002
出手非凡才能决胜千里	003
明确你的目标，激发动力去奋斗	005
敢于做自己，不随波逐流才能成功	007
凝聚雄心与胆识，成功近在咫尺	009
只要心够强大，以少胜多不是幻想	011
想要成功，就要敢为人所不敢为	012
第2章 激活大脑，打破思维禁锢的犹太人	015
人生不设限，冲出思维的禁锢	016
真正的进步始于创新的思维	017
打破惯性思维，问题迎刃而解	019
在疑问中，激发新的思路	021
机遇往往在你看不到的地方	023
高瞻远瞩，超前意识是成功的曙光	024
拓展路途，插上创新的翅膀飞向高空	026
创意思维，细节的别出心裁会有大收获	027



第3章 开创财源，犹太人对财富了如指掌	031
正确认识金钱，理性认识世俗	032
深谙赚钱渠道，真正掌控财源	033
精准时效的信息就是财富	035
拥有一双随时发现赚钱商机的眼睛	037
朋友是财富，关系到了财就来了	039
财富源于充满知识的智慧头脑	040
拥有精通的强项等于敲开了财富之门	042
灵活转动财富，一切皆有可能	044
第4章 主动出击，犹太人绝不被动受困	047
英雄多磨难，逆境缔造辉煌	048
业精于勤，不懈的努力是成功的缘由	050
实际一些，此刻就开始向目标出发	052
不受外界影响，积极地做自己的事	053
随时优化自身，成就就在自己手中	054
点滴积累，成就大事就要精于小事	056
时间就是金钱，拒绝拖延立即行动	058
借口只能显示自己的无能	059
第5章 敢于冒险，犹太人懂得富贵险中求	063
想获取高利益，就要善于冒险	064
冒险但不盲目，成功没有捷径	066
拥有远见卓识才能“捷足先登”	068
投资风险越大，收获往往越多	069
快速下手，别在等待中灭亡	071



依据情况冒险，果断放弃毫无把握的事	072
不了解领域，不轻易地冒险涉足	074
撒网式的投资，找到自己的强项	076
第6章 顺势而为，犹太人巧借他人之力成事	079
不费吹灰之力，巧借力成事	080
取他人之智，成自己之事	081
时不我待，借助趋势灵巧顺势而为	083
借名扬名，让自己一鸣惊人	085
名人效应是屡试不爽的好办法	087
巧借他人弱势，发扬自身优势	089
借一点外力，来积累自己的财富	090
掌握借金术，让你终获出头之日	092
第7章 掉头逆行，逆势而行之的犹太人	093
不走平民路，偏高品质路线	094
市场冷门往往是财源之路	095
逆势而行，反向思考更易成功	097
此路不通，调转船头另辟蹊径	099
颠覆一下思路，有一个耳目一新的感觉	101
摆脱困境，解决问题的逆向思考方式	103
变“废”为宝，一切皆有可能	104
不被固有思维牵绊才能解决问题	106
第8章 灵活变通，多维度的思维成就了犹太人	109
墨守成规会让路越走越窄	110
适时变通，不要在一个路口堵死	111



换种思路就会柳暗花明	113
别去撞南墙，学会灵活调转方向	114
化繁为简，不被问题难倒	116
理智判断，及时放弃盲目的执著	118
灵巧迂回，让难题迎刃而解	119
常变常新，令对手无所适从	121
第9章 教育精髓，卓越的教育是犹太人成功的精髓	123
赏识教育，多给予孩子支持与认可	124
尊重孩子，平等地与孩子相处	125
放手让孩子自己去闯荡	127
培养孩子的兴趣，教育就会更轻松	129
承担家务能加速孩子的健康成长	130
用“严父”的面孔影响孩子	132
激发潜能，充分发挥孩子的主观能动性	133
避免自己的坏习惯影响孩子	134
第10章 学无止境，犹太人在不断充实自己	137
不断充实自己，让自己聪明起来	138
学海无涯，生命因学习而不朽	140
会学知识，更要会运用知识	142
知识填充大脑，经验拓展能力	143
知识是别人偷不走的财富	144
智慧的民族缔造无限辉煌	146
对知识永不满足的进取精神	148
多用怀疑的精神去思考问题	149



第11章 社交博弈，犹太人待人理性不失真情	153
不要和朋友扯上金钱关系	154
学会适时地给予他人帮助	155
率真坦言让交际变得轻松简单	157
巧妙化敌为友，多个朋友多条路	158
以退为进，适时示弱赢得人心	159
展现热情，做好客之人	161
绝对尊重，不随便拿别人开玩笑	162
克己复礼，及时调整自己的情绪	164
第12章 处世心机，低调且有远见的犹太人	167
多赞赏他人，让自己有好人缘	168
揭人不揭短，学会体谅他人	169
言出必行，做有信誉的人	171
可以精明，但要绝对坦荡	173
学会预测，凡事都要有远见	174
避免张扬，运用低调的智慧	176
学会质疑，谨慎地审视一切	177
别在似懂非懂中掉入陷阱	178
第13章 投资理财，犹太人让金钱更有价值	181
不会理财必然会受穷	182
未雨绸缪，学会点滴的储蓄	184
看准时机才能投资致富	185
渴望金钱，就要学会拿钱做生意	187
做节俭的人，财富不是用来挥霍的	188



适时“小气”让你致富	189
花钱的时候要多思考	191
聪明理财，让小钱变成大钱	193
第14章 精明赢利，拥有好口碑的犹太商人	195
口碑第一，讲究诚信绝不欺诈	196
不偷税漏税，但会巧妙地合理避税	197
自己打拼，白手起家自有秘诀	199
经商有道：78：22法则	200
双赢至上，买卖双方都受益	202
遵守契约，绝不出尔反尔	203
第15章 营销有道，犹太人真正地把顾客视为上帝	207
抓住流行，了解有钱人的生活	208
用点小心思，巧赚女人的钱	209
巧妙赠送资料，让推销更容易	211
先下手为强，把客户的质疑先提出来	212
质疑越多的顾客往往越有购买欲	214
巧问问题，让顾客自己“入套”	215
迅速成交，帮助顾客当机决定	216
第16章 谈判较量，犹太人决胜千里的攻心策略	219
有备无患，谈判要多留几套方案	220
巧用利益吸引，让谈判迅速达成共识	221
知己知彼，才能百战不殆	222
警惕失误与陷阱，掌控大局	224
别冲动，要理性从容地谈判	225



明确目标区间，巧妙控制谈判	227
适当地沉默，是谈判成功的制胜法宝	228
让对方看到好处，互惠互利才是真谛	229
第17章 商机利益，犹太人稳赚不赔的生意经	233
和气生财，买卖不成情意在	234
利用最后期限，与对方快速达成协议	235
不要贪食，懂分享让生意越发红火	236
生意合作，不要用感情做基础	237
想壮大自己，就要学会兼收并蓄	238
做女人的生意，就要抓住女人的视角	239
开源节流，合理用钱才能赢得更多财富	241
挖掘无限商机，财富就在你的眼中	242
第18章 合作双赢，唯有协作才能创造辉煌	245
势单力薄，唯有合作才能步入辉煌	246
公平公正是合作交易的筹码	248
“亲历亲为”未必是聪明的做法	249
真诚地帮助他人，你会获得更多	250
良好的人际氛围是财富之源	252
积累人脉，人脉就是你的钱脉	254
到成功者的环境中去，你就会成功	256
一方获利的生意不会长久	257
参考文献	260

第 1 章

心的指引， 犹太人敢想更敢做

思想家：马克思 弗洛伊德

艺术家：毕加索 斯宾塞伯格

科学家：爱因斯坦 奥本海默

商业奇才：洛克菲勒 摩根 巴菲特 格林斯潘

政界要人：托洛茨基 基辛格 古里安 奥尔布赖特



心有多远，路就能走多远

拿破仑曾经说过一句话：“不想当将军的士兵，不是好士兵。”同样，不想赚大钱，不想发财的商人不是好商人。

有雄心有时候不是一件坏事，它能告诉你自己想要的是什么，你想达到的目标是什么。只有具有雄心的商人，才能将自己的事业越做越大；整天知足常乐的人，不会有太大的成就。

很多成功人士在很小的时候就立志将来一定要成为有钱人，有些人在小时候就想成为某一行业的领军人物。在这种雄心的刺激下，他们会为了自己的梦想不断奋斗，最终成就辉煌的人生。

迈克尔是一位美籍犹太人，他自小就想做一个驰名世界的计算机专家。因为他的父亲经常在家里摆弄电脑，因此经过耳濡目染，他对电脑的专业知识越来越熟悉。就在同龄孩子还在玩耍的时候，他已经在研究电脑的专项功能了。上大学的时候，他发现私人电脑已经成为人们热议的对象。但是，在当时的情况下，销售商将电脑的价格抬得很高，大学生很难拿出那么多钱去买一台昂贵的电脑，迈克尔觉得这是一个巨大的商机。他费了九牛二虎之力，终于将销售商库存里的电脑以成本价收购。他倚仗着自己的专业知识，为这些电脑装上了附件，增加了一些功能，然后将这些电脑以较低的价格出售。这些电脑很快受到大学生们的欢迎，销售一空。迈克尔的生意越做越大，他的父母担心他的学业，想让他拿到学位以后再做生意。但是他觉得这是一个机遇，他已经等不到毕业的时候了，于是就继续销售电脑。他见其他公司都是先将电脑生产好，再推向市场，就决定反其道而行之。他让顾客说出自己的需求，然后为顾客量身打造电脑。这个方法很快就得到了消费者的认可，他第一个月就赚了18万美元。此后，他赚的钱越来越多，在同龄人大学毕业的时候，他已经有了几亿美元的存



款。现在，他的公司在全世界都有分店，他已经成为世界上最有名的电脑销售商之一。

迈克尔的成功不是偶然的，因为他从小就有出人头地的梦想，有实现自己梦想的雄心，所以他能在后来的人生中取得巨大的成功。如果说梦想是成功的指明灯，那么雄心就是实现梦想的发动机。就是因为有发动机的推进作用，人才能不断向梦想驶去。梦想和雄心是相辅相成的。

犹太人一般都是有雄心的，他们希望自己的生意越做越大，经常嫌自己的生意不够大。犹太人经常是在某一行业做出成就后，觉得自己的生意还是太小，于是就在原有生意的基础上，转投其他的生意。在新生意做得风生水起之后，他们会再次寻找下一个能够发财的目标。所以我们经常能见到一些犹太富翁将几种生意做得同样出色。他们能在几种生意上均取得成功，与他们的雄心是分不开的。一个商人要想将生意越做越大，必须要有雄心，只有具有雄心，才能永不满足，永远前进。

有雄心是一件好事，这说明一个人有抱负，有宏伟的志向。有雄心的人会有坚强的意志去实现自己的目标，雄心会在潜意识中激发人的斗志。只要有雄心，目标就不再遥不可及。任何困难在有雄心的人眼中都不是困难，而是成功路上的垫脚石，有了这些垫脚石，就能更快更容易取得成功。

出手非凡才能决胜千里

犹太人做事的时候一般都喜欢出奇制胜，他们认为使用的招数越奇特，成功的希望就越大，胜算也就越大。做生意不能随心所欲，商家必须围着商场的原则转，才能将自己的生意越做越红火。普通的方法太大众化，不容易取得成功。用别人没用过的新方法，才能从众商家中脱颖而出。

犹太人富有经济头脑，无论是小孩子赚零花钱，还是金融大亨赚取高额利润，他们都会想出一些奇特的办法将自己的生意做红火。有



些方法的确使人耳目一新，他们就在种种奇特的招数下，赚取令人艳羡的财富。

20世纪70年代的石油危机影响了世界经济的发展，正在这个时候，美国的西部却传来了一个令石油界为之振奋的消息，在德克萨斯州发现了一块储量丰富的油田。接着就传出了令所有石油界人士激动的消息——联邦政府要拍卖这块油田的开采权。各石油公司闻风而动，他们纷纷筹措资金，大家都知道，谁能得到这块油田的开采权，谁就能在今后的几十年守着一个金矿，丰厚的利润将会源源不断地流入腰包。谟克石油公司也对这块肥肉垂涎欲滴，可是仅凭自己上百万元的资产，怎么和那些石油大亨竞争呢？谟克公司的董事长道格拉斯陷入了沉思。忽然，他有了一个主意，他们公司是花旗银行的老客户，所有的资金都存在该银行，能不能请银行的总裁琼斯出面，将这块肥肉拿下呢？琼斯是美国无人不知、无人不晓的银行大王。在与琼斯通过电话后，琼斯答应帮助他。琼斯问他最多能出多少钱，道格拉斯表示自己最多只能出100万美元，再多的资金自己实在拿不出来了。于是琼斯就告诉他会帮助他，但是能不能成功，就只能看天意了。拍卖的那天，所有知名石油公司的老板纷纷到场，大有志在必得的势头，谟克石油公司是最小的一家公司。拍卖会快开始的时候，琼斯姗姗来迟，石油大亨们看见琼斯到场，感到非常惊讶，难道银行巨头也要投资石油？所有的竞争者都乱了阵脚，因为如果琼斯想买这块油田，恐怕大家都不是他的竞争对手。道格拉斯看到这一幕，心里乐滋滋的，他坐在一个角落里，悠闲地看着眼前的一切。拍卖会开始了，经纪人报出底价：50万美元，每个拍卖档的价格是5万美元。也就是说，谁想报价，只需举一下牌子，就会在原价格的基础上增加5万美元。经纪人刚报出价，琼斯就举起牌子：“我出100万美元。”所有的人都震惊了，银行巨头如此财大气粗，直接就将价格喊道100万美元。其他人都不敢出价了。“100万美元，7号报价100万美元，还有没有报价的？”经纪人连喊三遍之后，郑重宣布，油田的开采权归谟克石油公司所有，整个拍卖会只进行了五分钟。

谟克石油公司最终得到了油田的开采权，假如道格拉斯按照原有的思维来思考这件事，那么无论如何油田的开采权都不会落到他的手



里。正是因为他用了一种奇特的招数，借助银行总裁的权势最终得到了这块油田的开采权。

人们在遇到棘手的问题时，不要总是想着这件事自己肯定做不成，应该思考用什么办法才能将这件事做成。如果用常规的办法解决不了，就用一些奇特的招数，出奇制胜有时候恰恰就是解决问题的金钥匙。

财富并不能解决所有的问题。漠克石油公司虽然没有钱，但是道格拉斯凭借自己的智慧将有丰厚利润的油田开采权拿到了手。21世纪是一个智力大比拼的时代，财富已经不再是万金油，拥有智慧比拥有金钱更能社会上生存，财富总有用完的一天，但是智慧永远也不会枯竭。21世纪的竞争其实就是智力的竞争，谁拥有赚钱的智慧，谁就能在社会上如鱼得水。如果没有赚钱的智慧，只是按照寻常的办法挣钱、用钱，终究会被时代列车甩出去。

明确你的目标，激动力去奋斗

一个人有了目标，就会执著地向着目标前进，这样才容易取得成功。经常变换目标甚至是没有目标的人，会在碌碌无为中虚度一生。等到他们年老的时候，回首自己的一生，就会有无限的感慨，自己的一生明明没怎么浪费，可是却没有任何的建树。

《羊皮卷》中有这样一句话：“未来取决于目标以及为实现目标所付出的努力。”几乎所有成功人士在谈到自己成功的原因时，都会谈到一个共同的话题，那就是为自己设定目标。目标是奋斗路上的一盏明灯，是成功路上的一座灯塔，是快要放弃时的希望。如果没有目标，就像在一片茫茫无际的大海上航船，没有行驶的方向，没有指引的航标，只能漫无目的地航行，不知道往何处走才能通向自己的目的地。这样的航行让人心里多么彷徨，只有行驶者本人知道。

有目标的人不一定能够成功，没有目标的人一定不能成功。只要有了目标就不会惧怕任何挫折和困难，会勇往直前地驶向成功的彼岸。就算有再大的风雨，也不会害怕。有了目标就有了前进路上的动