

全球顶级精英都在用的思维工具、学习工具

犹太人的智慧

THE WISDOM OF THE JEWS

世界的财富在犹太人的口袋里
犹太人的财富在自己的脑袋里

西蒙◎著

做人经

处世法

致富经

育儿经

思考术

一次让你彻底重新思考财富、教育、为人的头脑风暴

毕加索、马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、摩根、洛克菲勒、比尔·盖茨、
巴菲特、格林斯潘、索罗斯……

他们都是犹太人，他们都是这样思考问题的



江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
全国百佳出版社

犹太人的智慧

THE WISDOM OF THE JEWS

西蒙◎著



江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
全国百佳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人的智慧/西蒙著. —南昌: 江西人民出版社, 2016. 8

ISBN 978-7-210-08595-9

I. ①犹… II. ①西… 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(2016)第153448号

犹太人的智慧

西蒙 / 著

责任编辑 / 胡滨 刘荆路

出版发行 / 江西人民出版社

印刷 / 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版次 / 2016年8月第1版

2016年8月第1次印刷

880毫米×1280毫米 1/32 7.25印张

字数 / 188千字

ISBN 978-7-210-08595-9

定价 / 32.00元

赣版权登字—01—2016—393

版权所有 侵权必究

如有质量问题, 请寄回印厂调换。联系电话: 010-64926437

前 言

Preface

犹太民族在人类文明史上占有很重要的地位。他们拥有自己国家的历史并不长，却为人类文明作出了巨大贡献。

犹太民族是世界上聪明、神秘、富有的民族之一——他们民族的人口数量虽然很少，却拥有着世界上庞大的资产；他们遭受了千年的凌辱，备受打击，四处流浪，却惊人地富有；他们没有太多资源，却能处于金钱的顶峰、权力的中心。

犹太商人以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之成就，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。

华尔街一位商业巨擘这样告诉他的朋友：“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上的银行都将感冒；五个犹太财团坐在一起，便能控制世界的黄金市场。”

从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到彼德森，众多犹太商业巨子的功名事业，令世人翘首瞩目。这个人口仅占世界四百分之一的民



族，一度漂泊流浪，无寸土可居，为什么耀目全球的光环频频落到他们身上？

读了这本《犹太人的智慧》，你会为这些疑问找到答案，你会发现犹太商人积累财富的艺术并不神秘。

迄今为止，世界上获得诺贝尔奖的科学家中，有 17% 是犹太人；美国富翁中，有 2% 是犹太人；世界十大哲学家中，有 8 人是犹太人；至于犹太艺术家，更是数不胜数。他们超凡的智慧和才能，令世人感叹折服。璀璨的犹太政坛巨子、艺术精英、科学巨擘、思想大师、巨富大亨，诸如伟大的革命导师马克思、科学巨擘爱因斯坦、精神分析学家弗洛伊德、音乐巨匠门德尔松、艺术大师毕加索、20 世纪的著名犹太人“原子弹之父”奥本海默、传奇政商哈默、美国前国务卿基辛格博士、“好莱坞叛逆之星”霍夫曼、以色列的倔老头沙米尔、以色列总理沙龙等，这些人给犹太人披上了神秘的面纱。

犹太民族造就了一大批空前绝后的伟人与名人，他们是各个领域出类拔萃的人物。

本书通过精彩的故事和案例，全面而简练地展示了犹太民族在赚钱、经营、营销、博弈、冒险、理财、谈判、管理、教子等方面的智慧。这些智慧法则都是犹太人经过多年实践总结出来的，在犹太人中流传甚广，也日益引起世界其他民族学习和研究犹太人智慧法则的兴趣。

希望大家读过本书，从中了解犹太人的历史，掌握犹太人的成功智慧，在工作中有所借鉴和帮助。

书中难免错谬之处，敬请批评指正！



第 1 章 日进三万三

——犹太人赚钱的智慧

- 没有智慧就没有财富 / 2
- 金钱是没有国界的 / 3
- 做四方生意赚八方钱财 / 5
- 学识是财富的近邻 / 6
- 赚钱无高低贵贱之分 / 7
- 赚钱从帮助别人开始 / 9
- 没有目标就成不了气候 / 10
- 只靠勤奋发不了财 / 11



第2章 从0到1

——犹太人经营的智慧

- 只信任自己和现金 / 14
- 生意就是生意 / 15
- 不得从事买空卖空行为 / 17
- 只拿付过钱的东西 / 18
- 面子一文钱不值 / 20
- 敢向上帝讨价还价 / 21
- 市价未形成前不贱卖产品 / 23
- 比别人更早一步 / 24
- 相信自己的预感 / 26
- 有速度才有优势 / 27
- 帮助的人越多生意越大 / 28
- 成交值不单指价钱 / 30

第3章 新商业文明

——犹太人履行契约的智慧

- 把合同当作商品出售 / 34
- 绝不许合同出现漏洞 / 35
- 毁约就是亵渎上帝 / 36
- 变通的最高境界是法律再造 / 37
- 合约考虑的是合法而不是道德 / 39
- 对自己不利也不能违约 / 40
- 欺骗别人就是害自己 / 42
- 只征用那些讲信誉的人 / 44

绝不漏税，合理避税 / 45

以善为本以和为贵 / 47

信用是无形的财富 / 48

只赚应该赚的钱 / 49

第 4 章 绩效高于一切

——犹太人控制成本的智慧

如果赢大利甘愿做最小 / 54

该获取的利润绝不放手 / 55

智慧的种子比金钱更珍贵 / 56

节约本钱就等于增加利润 / 58

大富是借出来的 / 59

不思考资产也会变成负债 / 61

推销开始于收回账款 / 63

利润是机会的种子 / 65

第 5 章 找对人说对话签对单

——犹太人营销的智慧

嘴巴生意是个无底洞 / 68

赞助社会就是销售产品 / 69

关注有钱人的流行趋势 / 71

杂草也有用处 / 72

让脑子多走些路 / 74

盯紧肥客 / 75

向女人推销不如让女人触摸 / 76



- 从不盲目信任商品 / 78
- 销售自己不喜欢的东西 / 79
- 名字是最好的广告 / 80
- 口碑第一广告第二 / 82
- 不说出商品的优点是奸商 / 83
- 把产品的瑕疵告诉顾客 / 84
- 牵着顾客的鼻子走 / 86
- 不要看不起穷人 / 87
- 不满意就退款 / 88
- 让顾客多赚就是自己多赚 / 89
- 让顾客自己说答案 / 90
- 老顾客才是最好的顾客 / 92

第6章 大数据时代

——犹太人关于数字的智慧

- 数字精确利润才精确 / 96
- 没有数字就没有销售 / 97
- 活学活用每个数字 / 98
- 不要把应付款留到第二天 / 100
- 捐出 1/10 的收入 / 100
- 80 : 20 法则 / 101
- 不要让支出超过收入 / 102
- 想买的东西请等三日 / 104

第7章 洗脑与反洗脑

——犹太人博弈的智慧

- 生意做不成也笑脸相迎 / 108
- 逆向思维容易打开思路 / 109
- 以博弈的心态去买卖 / 111
- 最后期限比持久战更奏效 / 112
- 有蛋糕大家一起吃 / 114
- 从源头上赚钞票 / 116
- 以感情为基础的合作不可靠 / 117
- 不能打败，便与之结合 / 118
- 有发现才会有发展 / 120

第8章 无畏的希望

——犹太人冒险的智慧

- 看准了就大把撒钱 / 124
- 财气比运气更重要 / 125
- 风险和收获成正比 / 127
- 遇到阻碍就后退 / 128
- 时刻都要防范交易风险 / 129
- 没前途的行业趁早放弃 / 131
- 没有考察就没有投机 / 133
- 只要值得就去冒险 / 135
- 心切必然价高 / 137
- 多走几步才有风景 / 138
- 只有虫子不会摔倒 / 140



第9章 有钱人为什么用长钱包

——犹太人理财的智慧

- 把小钱放在眼前 / 144
- 不借钱给自己的朋友 / 146
- 不光会赚钱还要会花钱 / 147
- 有钱赚就不要拒绝 / 148
- 赚钱不难花钱不易 / 150
- 把一块钱当两块钱使用 / 152
- 有钱不置半年闲 / 153
- 永远不讲排场乱开支 / 154
- 持有股票比现金好 / 154
- 小钱就是大钱 / 156
- 不要怕别人说自己吝啬 / 157
- 经济自立与俭约精神 / 159

第10章 口才制胜

——犹太人谈判的智慧

- 大视野的商人容易进入高境界 / 162
- 谁掌握情报多谁就会胜利 / 163
- 多备几套谈判方案 / 164
- 时机不对好生意也谈不成 / 166
- 带着情绪谈判是愚蠢的 / 168
- 谈判各部分总和不等于全部 / 169
- 设定目标区间 / 172
- 高目标比低目标要好得多 / 174



- 给对方一点好处 / 175
- 谈判中攻心为上 / 176
- 有胜利的信心就有胜利的希望 / 177
- 成功的谈判永远不是谈出来的 / 179

第 11 章 三分管事七分管人

——犹太人管理的智慧

- 当天的事情当天做 / 182
- 没有时间就没有效益 / 183
- 时间远比金钱贵重 / 184
- 乐观者总能得到更多 / 187
- 融资的关键在于公司素质 / 189
- 利益比说教力量大 / 191
- 女职员更值得录用 / 192
- 你的价值是脑袋不是手 / 194
- 餐桌上不谈工作 / 195
- 让年轻人先发言 / 196
- 没有个性就没有发展 / 199
- 永不气馁 / 201

第 12 章 特别狠心特别爱

——犹太人教子的智慧

- 给孩子最好的礼物是放手 / 204
- 动摇原则就是毁灭孩子 / 205
- 认同孩子等于鼓励孩子 / 207



家长讲什么孩子就记住什么 / 208

鼓励的效果胜过惩罚 / 209

不要贸然打断孩子的活动 / 212

左手往外推右手往里拉 / 213

不必要的比较容易伤害孩子 / 215

每个孩子都是神圣的 / 216

告诉孩子：自己的事自己做 / 218

第 1 章

日进三万三

——犹太人赚钱的智慧



没有智慧就没有财富

知识是最可靠的财富，是唯一可以随身携带、终身享用不尽的资产。不管一个人到了多大岁数，也不论他有多么贫穷，只要他是人，就可以学习。

《塔木德》中说：葡萄长得越丰硕，就越会低下头来。同样，越智慧的人，便越懂得谦虚。

犹太人普遍注重学习文化知识，他们认为“书中自有黄金屋”。所以，不管条件怎么恶劣，他们都教育和供养自己的子女读书。有的犹太人因家庭经济条件不允许，则半工半读坚持读完大学。更有突出者，则利用一切业余时间学习科学和技术。

为什么犹太人那么注重学习呢？因为他们坚信知识就是力量，知识不是天生拥有的，人类只有付出努力才能得到。犹太人每天辛勤地学习，使他们的知识文化高人一筹，使他们在各行各业处于竞争的优势。

犹太人认为，没有知识就没有智慧，没有智慧就不可能成为一个成功的商人，既然不是成功的商人，就没有和他做生意的必要。犹太人尊重有文化、有修养的人，对没有文化、没有修养的人最瞧不上眼。

很多犹太商人都学识渊博，头脑机敏。他们认为，拥有知识胜过拥有财富，智慧是致富的武器。他们希望用自己的智慧来获取巨大的财富。因此这成了犹太民族比其他民族更重视教育的原因之一，也是他们成为世界上优秀民族的原因之一，同时也是他们杰出智慧的表现。

在犹太人眼里，智慧和金钱是成正比的。只有具备丰富的阅历和



广博的知识，才能有过人的智慧。有了过人的智慧就能在生意场上少走一些弯路，少犯错误，这是赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。

知识是最可靠的财富，是唯一可以随身携带、终身享用不尽的资产。这种观念并非一时的看法，而是早已植根于犹太民族的脑海之中。《塔木德》圣典，就充分体现出犹太人的求知热忱。

在犹太人看来，不管一个人到了多大岁数，也不论他有多么贫穷，只要他是人，就可以学习。因此，犹太人认为人们可以透过学习保持“青春”，保持年轻人的心态，还可以通过学习而获得“财富”，取得精神上的富足。

金钱是没有国界的

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。金钱是没有国籍的，所以，赚钱就不应当区分国籍，为自己赚钱圈划种种限制。

犹太商人对顾客总是一视同仁，不带有一丝成见。在他们看来，因为成见而坏了可以赚钱的生意，简直是太不值得了。

犹太人散居世界各地，虽然依地区划分有美国系及苏俄系之别，但是他们都视对方为同胞。无论是住在华盛顿、莫斯科或伦敦等地，犹太人之间都经常保持密切的联系。例如，住在美国的一位名叫哈利·威尔斯顿的钻石商人，他联合全世界的犹太钻石商组成一个庞大的集团，与其他国家的人做生意。又如居住在瑞士的犹太人，最能利用中立国的特性，同时联络美国的犹太人和俄国的犹太人从事国际性的交易。



要想赚钱，就得打破既有的成见，这是犹太人经商得出的经验。就像金钱没有肮脏和干净之分一样，犹太人对赚钱的对象也是不加区分的。只要能赚钱，达成做生意的协议，能从对方手中得到钱，就可以做。在犹太人的脑海里，没有资本主义和社会主义的意识存在。无论是资本主义社会里的犹太人，还是社会主义社会里的犹太人，为了共同的目的，他们可以紧密地联系在一起，共同对付外人。在进行贸易往来时，无论你是美国人还是俄国人，无论你是西欧人还是非洲人，只要你和他的这笔交易能给他带来利润，他就可以和你交易。因此，如果有人对他们与前苏联商人做生意而指责他们时，犹太人会疑惑不解地歪着头反问：“和他们做生意有什么不好呢？”

犹太人的观念中，除了犹太人外，不管是英国人、德国人、法国人或意大利人等，一律被称之为外国人。为了赚钱，不管你是哪国人，主张何种主义，信仰何种宗教，都是他们交易的对象。他们绝对不会因为你的信仰或者种族而放弃一桩能赚钱的生意。

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。要敢于打破旧传统，接受新观念，同样，要想赚钱，也是要打破成见的。试想一下，如果因为对方的思想意识不同，自己在原来成见的作用下，主动放弃了一次赚大钱的机会，岂不是太可惜、太不值得了！

金钱是没有国籍的，所以，赚钱就不应当区分国籍，为自己赚钱圈划种种限制。犹太人聪明地认识到这点，他们认识得早，所以他们很团结，结合在一起共同赚外国人的钱，这就是他们成功的根源所在！

犹太人分散在世界各地，他们的力量本来就薄弱，又受歧视，如果他们没有这种意识，却因为国籍、思想意识形态的制约，而拒绝相互间的联系，那么，他们何以对付这复杂的世界呢？他们还能在商业上取得如此高的声誉吗？他们能成为当今的金融之王吗？当然不能！