

不可不知的
犹太哲学

每个人的一生都或多或少会受到文字的影响，
一本好书可以成就一个人的一生。

“羊皮卷”在西方人的意识中是“思想的宝典”，
它可以给人以精神的启迪。

郑一/编著

羊皮卷

智慧书

yangpajuan



激发自身隐藏潜力 开启处世智慧之旅

思想的力量是巨大的，它可以帮助你消除迷惘，
驱走黑暗；可以帮你战胜挫折，为你指引方向。

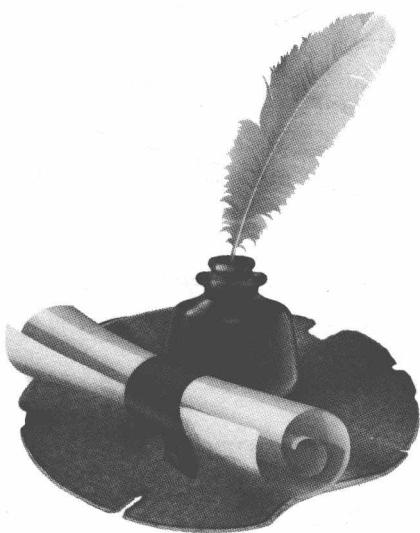
本书正是希望通过成功者的经历和智慧给人们以启示，教会读者学会积聚正能量，学会与成功结伴！

 中国纺织出版社

羊皮卷 智慧书

yangpijuan

郑一/编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

犹太人是全世界平均智商最高的种族,他们获得诺贝尔奖的比例是其他民族的100倍。他们成功的奥秘何在?归根结底是因为犹太人特殊的思维模式和教育理念,犹太民族有很多值得我们学习的思想和智慧。

本书精选大量犹太成功者的真实故事,希望通过他们的经历和智慧给人们以启示,教读者学会灵活思考,从智者和哲人身上找到自我改变、自我提升的方法,从而拨开眼前迷雾,找到自己新的人生之路。

图书在版编目(CIP)数据

羊皮卷智慧书 / 郑一编著. --北京:中国纺织出版社, 2016.10

ISBN 978-7-5180-2866-5

I. ①羊… II. ①郑… 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202767号

策划编辑: 闫 星 责任编辑: 闫 星 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

销售电话: 010-67004422 传真: 010-87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博<http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2016年10月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 19.25

字数: 260千字 定价: 36.80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

我们都知道，犹太民族是一个独特的民族，多灾多难却充满智慧。犹太民族是广泛分布于世界各国的一个族群，有着4000多年的历史，但在长达2000多年的时间内，他们流离失所、失去家园，遭受到了来自外界的种种排犹主义。在二战中，纳粹主义对他们的迫害更是达到了空前的地步，有600多万犹太人死于纳粹魔掌之下。

然而，就是这样一个命运悲惨的民族，却对世界的科学、思想、文化、经济和艺术作出了巨大的贡献，到今天，犹太民族依然坚强地屹立于世界民族之林，他们是引领时代的潮流者。犹太人中涌现出了无数行业的先驱，如爱因斯坦、毕加索、摩根、洛克菲勒、海涅、弗洛伊德等。据《福布斯》杂志统计：世界前400名亿万富翁中，有60人是犹太人，占总数的15%；在诺贝尔奖的获得者中，有24多人是犹太人，是世界其他民族平均数的28倍；世界十大哲学家中，有8人是犹太人。

有人说，三个人犹太人在一起，就可以决定世界；甚至有人说，假如我们这个时代没有犹太人，世界历史将要改写；也有人说：“犹太人的左手拿着巨额的财富，右手捧着智慧的宝典，屹立于世界民族之林。”这是世人对犹太人非凡智慧的肯定。



犹太人圣训：“智慧是任何人都抢不走的。”生活中的人们，你是否也希望能具备犹太人的智慧呢？答案必定是肯定的。我们也常听到人们说，不学犹太人智慧，不足以经商；不学犹太人智慧，不足以做人；不学犹太人智慧，不足以处世；不学犹太人智慧，不足以为官。相信你也希望能找到一个智慧导师帮助自己获得启示，帮助自己达到目标，而本书就是这样一个导师书中列举了举世瞩目的犹太人是如何运用自己的智慧驰骋于世的，内容涉及社交、人际、谈判、教育、致富等方面，值得我们学习和借鉴。

可以说，本书是浓缩了犹太人千年智慧的经典阅读范本，是纵横商海的智慧宝典，更是管理精英的案头必备。书中每一个犹太人的故事给我们的鲜活启示，都等待着我们描绘出新的人生智慧蓝图，从而帮助我们获得成功与财富，走向幸福。

编著者

2015年11月



目录 CONTENTS

第1章 从心出发，犹太人敢想也敢做	001
心有多远，以后的路就能走多远	002
出手非凡才能有非凡的胜利	004
明确你的行动目标，找到你奋斗的动力	006
走自己的路，不走老路子才能成功	007
有胆有识，成功近在咫尺	010
只要你有一颗强大的心，以少胜多不是幻想	012
想要成功，就要敢走一条别人未走过的路	014
第2章 激活大脑，犹太人不受思维禁锢	017
别限制自己的人生，打破思维的禁锢	018
进步来源于思维创新	020
解决问题的第一步是破除惯性思维的束缚	022
新思路始于疑问	024
机遇往往藏于未被你识到的地方	026
立足高远，要有超前意识	028
拓展思路，让思维插上创新的翅膀	030



做好细节上的创意会让你有大收获	031
第3章 创富之道，发现机遇的敏锐眼光	035
正确看待金钱，理性对待世俗	036
精通财富渠道，真正掌控财源	038
精准时效的信息就能带来财富	040
眼光独到，随时都能发现商机	042
朋友是财富之源，感情到了钱就来了	044
智慧的大脑是财富的源头	046
灵活拥有精通的强项等于敲开了财富之门	048
灵活运用财富，一切皆有可能	050
第4章 主动出击，犹太人绝不被动受困	053
英雄多磨难，逆境出辉煌	054
业精于勤，勤奋是成功的前提	056
行动是王道，现在就开始向目标出发	058
超强的自控力，不受外界影响	059
积极充实自我，成就就在自己手中	061
注重点滴积累，成就大事就要精于小事	063
勤奋惜时，立即行动不拖延	065
借口都是无能者的口头禅	067
第5章 勇于冒险，犹太人懂得富贵险中求	071
想获取高利益，就要敢于并善于冒险	072
理智地冒险，减少失败风险	074



目 录

有远见卓识才能“先人一步”	077
投资风险与收获往往成正比	078
立即动手，别在等待中灭亡	080
看清形势，果断放弃毫无把握的冒险	082
不了解的领域，就不轻易冒险	084
广撒网式的投资不可取，从自己的强项入手	086
第6章 顺势而为，犹太人深谙借力成事	089
不费吹灰之力，善于借助他人之力	090
借助他人的智慧，达到自己的目标	092
把握时机，借势要顺势而为	094
借他人之名，让自己有名	096
名人效应是百试百灵的好办法	098
他人弱势也可借助，发挥自己的优势	100
借一点外力助自己积累财富	102
借金术助你最终获出头之日	104
第7章 逆势而行，犹太人不走寻常路	107
不走平民路，而走高端品质路线	108
市场上不被关注的空缺往往是财源之路	110
逆向思维，从反方向思考更易成功	112
此路不通时，果断另辟蹊径	114
颠覆一下思路，会有别有洞天的感觉	116
摆脱困境，逆向思考方式能解决问题	118



善于变“废”为宝，一切皆有可能	120
从固有思维中解脱出来才能解决问题	122
第8章 灵活变通，多角度思考是犹太人的思维习惯	125
墨守成规只会限制你的路	126
适时变通，别被前面的堵死	128
换种思路就会豁然开朗	129
适时调转方向，别到撞了南墙才回头	131
化繁为简，找到解决问题的关键点	133
审时度势，及时放弃盲目的执著	135
迂回处理，让难题迎刃而解	136
不断调整你的策略，令对手招架不住	139
第9章 教育理念，出色的教育是犹太人成功的根基	141
赏识教育，孩子需要你的鼓励和认可	142
尊重孩子，平等对待你的孩子	143
放开手，让孩子自己去成长和闯荡	145
着手培养孩子的兴趣，教育就会更轻松	148
让孩子承担一部分家务，促进孩子成长	149
善用“严父”的面孔教育和影响孩子	151
激发潜能，充分发挥孩子的主观能动性	153
别让自己的坏习惯影响了孩子	154
第10章 学海无涯，犹太人善于充电持久学习	157
不断充实自己，知识让你变得聪明	158



目 录

学海无涯，人生因知识而不朽	160
学习知识，更要善用知识	162
知识填充大脑，经验提升能力	164
知识是别人窃取不了的精神财富	165
智慧的民族缔造无限辉煌	167
学习知识要有永不满足的进取态度	169
对待问题，要有怀疑的精神	171
第11章 社交博弈，犹太人待人真诚更兼理性	175
友谊永远不能和金钱扯上关系	176
在他人需要时伸出援助之手	177
率真的个性让交际更轻松畅快	179
化敌为友，多个朋友总比多个敌人好	181
以退为进，巧妙示弱更易得人心	182
施展热情，感染他人	184
尊重为先，绝不随便开别人的玩笑	186
克己复礼，及时调整自己的情绪	188
第12章 处世智慧，犹太人低调坦荡有远见卓识	191
多赞扬他人，才会被人喜欢	192
体谅他人，别揭人之短，学会体谅他人	194
有言必行，做有信誉的人	196
为人可以精明，也要坦坦荡荡	198
学会预测，凡事都要有远见	199



别张扬，做人要低调	201
学会质疑，用谨慎的眼光审视一切	203
别在不明就里的情况下掉入陷阱	204
第13章 投资理财，犹太人最懂钱生钱的道理	207
不懂理财，只能坐吃山空	208
未雨绸缪，在点滴的储蓄中积累财富	210
想要投资致富，首先要看准时机	212
想要致富，就要学会拿钱做生意	214
勤俭节约，再多的财富经受不住挥霍	215
偶尔“小气”一点，也会让你致富	217
花钱时多思考，钱要花在刀刃上	219
精于理财，让小钱变成大钱	221
第14章 精明经商，犹太人做生意注重口碑	223
信誉第一，做生意绝不欺诈	224
不偷税漏税，但要懂得巧妙避税	225
自己打拼，白手起家的秘诀	227
犹太商人的78：22法则	229
共赢原则，让买卖双方都受益	231
遵守契约，绝不做“小动作”	233
第15章 精准营销，犹太人最了解顾客的心理	235
掌握流行趋势，了解有钱人的生活	236
用点小心思，女人的钱最好赚	238



巧把你的资料送出去，推销不是难事	239
替客户着想，把他们担心的问题先提出来	241
客户的问题越多，往往越有购买欲	243
巧妙提问，让客户自己“入套”	245
迅速成交，帮客户拍板决定	246
第16章 谈判博弈，犹太人决胜千里自有妙招	249
多留几手准备，多准备几套方案	250
利益法引导，让双方迅速达成共识	251
知己知彼，才能百战不殆	253
时刻把控谈判局势，防止失误与陷阱	254
克制情绪，理性谈判	256
明确目标范围，引导谈判趋势	258
适时沉默，是谈判成功的制胜法宝	259
向对方展示好处，互惠互利达成协议	261
第17章 商机利益，犹太人坐拥财富的生意经	265
以和为贵，买卖不成仁义在	266
告知最后期限，让对方快速下决定	267
贪念不可得，懂得分享生意才源源不断	268
生意合作，别感情用事	270
想壮大自己，就要学会兼收并蓄	271
赚女人的钱，就要从女人的视角看问题	272
开源节流，开支合理才能创造更多财富	274



挖掘无限商机，实现你的财富梦	276
第18章 合作共赢，犹太人善于与人协作实现突破	279
单枪匹马不可取，唯有合作才能成功	280
合作的长久在于坚持公平公正	282
凡事“亲历亲为”只能让你精疲力尽	284
用心助人，你会获得更多	285
良好的人际氛围会为你带来财富	287
会结交朋友，让自己的财脉连成网	289
加入到成功者的队伍中去，你就会成功	291
合作共赢的生意才更长久	293
参考文献	296

第 1 章

从心出发，
犹太人敢想也敢做

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____ 季辛吉____ 古里安____ 奥尔布赖特____



心有多远，以后的路就能走多远

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。

有时候有雄心不是一件坏事，它能让你明白自己想要的是什么，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。



出手非凡才能有非凡的胜利

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。在与道格拉斯通过电话后，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