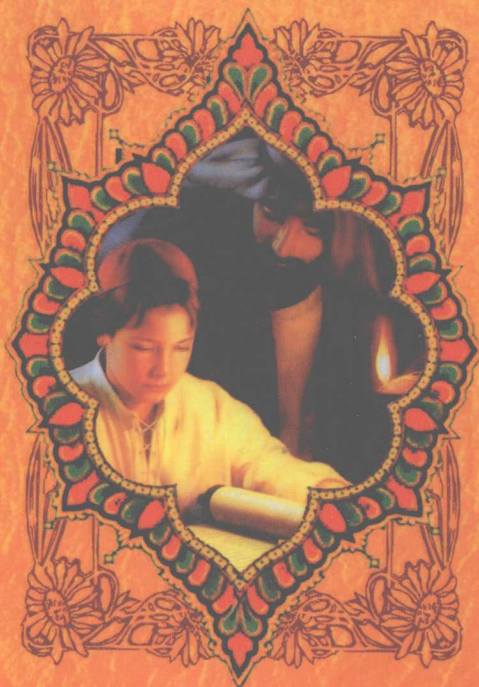


勤于思考的民族习惯

XIANG YOUTAI REN YIYANG SIKAO

像犹太人一样 思考

主 编◎卓 尔
副主编◎张士政



世界前400名亿万富翁中，有60人是犹太人，占总数的15%；犹太人获诺贝尔奖的人数超过240人，是世界各民族平均数的28倍。

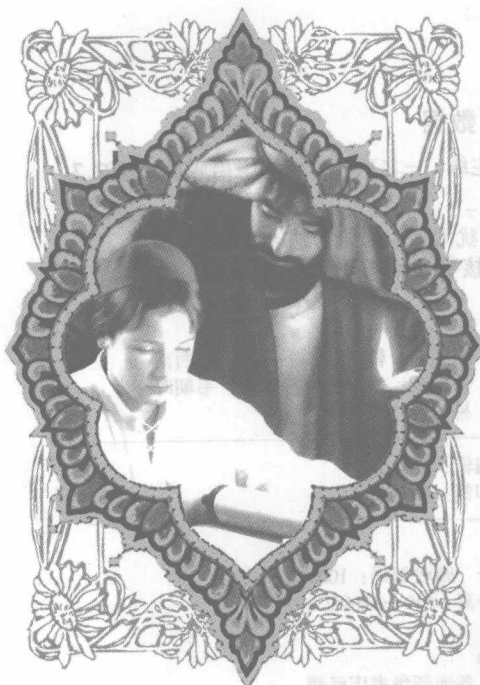
思路决定出路，犹太人的成功来自其不懈的思考。犹太人并非天生就有超人的智慧，具有创造财富的能力，而是他们具有勤于思考的民族习惯。思考贯穿于犹太人一生的每一天。

中国纺织出版社

XIANG YOUTAI REN YIYANG SIKAO

像犹太人一样 思考

主 编◎卓 尔
副主编◎张士政



中国纺织出版社

内 容 提 要

思路决定出路。犹太人的成功来自其不懈的思考。犹太人并非天生就有超人的智慧,就是经商的料,而是他们具有勤于思考的民族习惯。思考贯穿于犹太人一生的每一天,也正因为如此,犹太人才涌现出爱因斯坦、卡尔·马克思、弗洛伊德、J.P. 摩根、洛克菲勒、基辛格、戴尔等许许多多的著名人物。如果我们能像犹太人一样去思考,学习他们的思维习惯和方式,成功也就会向我们招手。

本书从犹太人深知思考的价值入手,深入而全面地分析了犹太人的金钱思维、逆向思维、创新思维、冒险思维、双赢思维、诚信思维和享乐思维,而且每篇文章后面附有“思考箴言”,升华了主题,加深了理解,一定会对读者有所帮助。

图书在版编目(CIP)数据

像犹太人一样思考/卓尔主编. —北京:中国纺织出版社, 2007.7

ISBN 978-7-5064-4423-1

I. 像… II. 卓… III. 犹太人-思维方法 IV. K18

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 070371 号

参编人员: 郑 威 王亚菁 王丽莉 韩 冰 王秋雨 夏西南
魏 进 武 文 孙成全 肖 光 修新英 韦朝晖
费 清 钱碧红 易 安 安冬冬

策划编辑: 曹炳楠 责任编辑: 陈 芳

特约编辑: 马 均 责任印制: 初全贵

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

中国纺织出版社印刷厂印刷 各地新华书店经销

2007 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 17.75

字数: 209 千字 定价: 28.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换

前言

《福布斯》杂志曾经报道，世界前400名亿万富翁中，有60人是犹太人，占总数的15%。犹太人凭借独特的经营技巧和众多富甲天下的商贾，摘取了“世界第一商人”的桂冠。获诺贝尔奖的犹太人超过240人，是世界各民族平均数的28倍，以占世界人口不到0.3%之势，却获取了诺贝尔奖的30%之多。其中在获得诺贝尔奖的科学家中，有17%是犹太人。犹太人为什么能取得如此成就？

思路决定出路，犹太人的成功来自其不懈的思考。犹太人并非天生就有超人的智慧，具有创造财富的能力，而是他们具有勤于思考的民族习惯，具有重视知识、善于学习的优良传统。思考贯穿于犹太人一生的每一天，也正因为如此，犹太人才涌现出爱因斯坦、卡尔·马克思、弗洛伊德、J.P. 摩根、洛克菲勒、基辛格、戴尔等许许多多的著名人物。

犹太人说：人类一思考，上帝就发笑。之所以犹太人是世界上最富有和最聪明的民族，是因为他们喜欢思考，上帝赐予了他们财富和智慧。犹太人用永不停息的思考去获得智慧，获得财富，获得力量。善于思考的人，他们的思维是全面的，是开放的，在别人说一的时候，他们想到的应该是二，甚至是三。犹太人就是靠这样多想几个问题成功的。犹太人善于思考，因此他们才会有如此突出的成就。如果我们能像犹太人一样去思考，学习他们的思维习惯和方式，成功也就会向我们招手。这也是我们编著这本书的初衷。

本书从犹太人深知思考的价值入手，详细而全面地论述了犹太人的金钱思维、逆向思维、创新思维、冒险思维、双赢思维、诚信思维和享乐思

维，剖析了犹太人是怎样运用这些独特的思维去创造财富，去改变命运，去获得最终的成功。借鉴和学习是快速提升之道，从犹太人的思维方式以及思维习惯中，读者可以开拓自己的思维，提高自己的创新能力，从而使自身的思维境界达到一个更高的层次。

当然，任何的借鉴和学习都不能生搬硬套，需要根据实际情况灵活运用。像犹太人一样思考，就是把他们的这种非同一般的思维和现实生活灵活地结合起来，让自己的成功之路更富于创意，更加平坦。

编者

(12) 智慧第一 人生赢家 (三)

(22) 智慧第一 人生赢家 (一)

(32) 智慧第一 人生赢家 (二)

(42) 智慧第一 人生赢家 (三)

(52) 智慧第一 人生赢家 (四)

(62) 智慧第一 人生赢家 (五)

(72) 智慧第一 人生赢家 (六)

一、犹太人深知思考的价值 (1)

(82) 智慧第一 人生赢家 (七)

(92) 1. 头脑是最珍贵的财产 (3)

(102) 2. 犹太人是善于思考的楷模 (9)

(112) 3. 犹太人因思考而致富 (12)

(122) 4. 不盲从权威 (19)

5. 不断反省自己 (23)

6. 思考敏于行 (26)

(132) 7. 知识是思考的源泉 (28)

8. 奇思妙想的价值 (32)

(142) 智慧第一 人生赢家 (八)

(152) 智慧第一 人生赢家 (九)

二、犹太人的金钱思维 (35)

(162) 智慧第一 人生赢家 (十)

(172) 1. 金钱是犹太人世俗的上帝 (37)

(182) 2. 绝不小视任何一枚硬币 (40)

(192) 3. 从不赊账的金钱观 (45)

(202) 4. 世界上的黄金是同一种颜色 (48)

(212) 5. 拥有富人的思维方式 (50)

(222) 智慧第一 人生赢家 (十一)

三、犹太人的逆向思维 (53)

1. 反弹琵琶，厚利适销 (55)
2. 穷人攒钱，而富人赚钱 (59)
3. 用钱远远难于赚钱 (63)
4. 谈判中不轻易妥协 (66)
5. 逆境求财 (68)
6. 弱者比强者更善于成功 (72)
7. 吝啬有时是一种好品质 (77)
8. 靠冷门发财 (82)
9. 朋友间不借钱 (85)
10. 不用“聪明人” (88)
11. 适时放弃的经商智慧 (91)
12. 反用规则 (94)

四、犹太人的创新思维 (97)

1. 创新是犹太人的制胜法宝 (99)
2. 灵活变通不违法 (103)
3. 和自己的竞争对手合作 (105)
4. 变通的智慧 (108)
5. 鸡蛋不放在一个篮子里 (112)
6. 创业要善于借力 (115)
7. 紧盯女人的钱袋 (119)
8. 嘴巴法则 (123)
9. 神奇的 78:22 法则 (126)
10. 放远眼光，拓宽思路 (131)

11. 打破常规思维	(136)
12. 把错误变为财富	(139)
13. 借钱赚钱	(142)

五、犹太人的冒险思维..... (149)

1. 敢与风险做游戏	(151)
2. 小鱼也敢吃大鱼	(154)
3. 超强的风险管理能力	(157)
4. 该出手时就出手	(160)
5. 冒险就不害怕失败	(163)
6. 保持危机意识	(167)
7. 风险是财富的外衣	(169)
8. 冒险的关键就是抓住机会	(173)
9. 用小信息成就冒险的大机会	(178)

六、犹太人的双赢思维..... (181)

1. 不能双赢就不是好生意	(183)
2. 竞合规则	(186)
3. 如果想赚钱，必须先让对方受益	(189)
4. 饭碗不做抵押品	(191)
5. 财富要造福于他人	(194)
6. 交易的基础是公平	(198)
7. 犹太人分享的智慧	(202)
8. 选择合适的合作伙伴	(206)

9. 助人就是助己	(208)
-----------	-------

--	--

--	--

七、犹太人的诚信思维 (213)

1. 宁愿赔钱，也不违约	(215)
--------------	-------

2. 遵守规则，坚守诚信	(218)
--------------	-------

3. 信誉是犹太人的灵魂	(222)
--------------	-------

4. 不靠欺骗致富	(225)
-----------	-------

5. 使不守约者受到惩罚	(227)
--------------	-------

6. 合同是与神的契约	(230)
-------------	-------

7. 把忠诚献给顾客	(234)
------------	-------

8. 税是商人与国家的契约	(237)
---------------	-------

9. 不义之财分文不取	(240)
-------------	-------

10. 勇于承担责任	(243)
------------	-------

--	--

八、犹太人的享乐思维 (247)

1. 学会享受生活	(249)
-----------	-------

2. 有梦想才会快乐	(253)
------------	-------

3. 享受赚钱的快乐	(255)
------------	-------

4. 休息日就是圣日	(257)
------------	-------

5. 健康才是美好的	(260)
------------	-------

6. 唯有知足，才能常乐	(264)
--------------	-------

7. 幽默是良药	(268)
----------	-------

8. 不淹没在忙碌生活的尘埃中	(271)
-----------------	-------

--	--

参考文献	(273)
------	-------



一、犹太人深知思考的价值

犹太民族是一个善于思考的民族，因为他们深知思考的价值。这也正是犹太民族伟大的原因之一。犹太人用永不停息的思考去获得智慧，获得财富，获得力量。当我们像犹太人一样学会思考，世界将向我们微笑。

1. 头脑是最珍贵的财产

做生意需要动脑筋，商人的生意做多大，取决于他的头脑够不够用。世界上所有富翁都是最会开动脑筋用智慧赚钱的，把他变成穷光蛋，他很快又会成为富翁，因为他失去了资金，失去厂房，但他还有智慧的头脑。洛克菲勒曾放言：“如果把我所有财产都抢走，并将我扔到沙漠上，只要有一支骆驼队经过，我很快就会富起来。”在犹太人看来，头脑是最珍贵的财产，一个善于动脑的人，是能够全面驾驭生意的各个环节的人，对他们来说遍地是黄金。

用头脑赚钱有一个非常典型的例子。

第25届奥运会在西班牙巴塞罗那举行。该市一家电器商店的犹太老板在奥运会召开前宣称：“如果西班牙运动员在本届奥运会上得到的金牌总数超过10枚，那么顾客自6月3日到7月24日，凡在本商店购买电器，就都可以享受全额退款。”这个消息轰动了巴塞罗那全市，甚至西班牙其他地方也知道了这件事。显而易见，大家此时在这家电器商店买电器，就等于抓住了一次可能得到全额退款的机会。于是，人们争先恐后地到那里购买电器。一时间，顾客云集，虽然店里的电器价格较贵，但商店的销售量还是猛增。

然而人们梦想的事情发生了。到7月4日，西班牙的运动员就获得了10金1银，正好超过了该商店老板承诺的退款底线。此时距7月24日还有20天的时间。如果以前购买电器的退款已成定局，那么在后20天内购买的电

器无疑也得退款，于是人们比以前更加“卖力”地抢购该商店的电器。

眼看老板要亏死了，但别急，老板是一位充满智慧的人。他在发布广告之前，他先去保险公司投了专项保险。保险公司的体育专家仔细分析了西班牙运动员在往届奥运会上的表现，一致认为不可能超过10枚金牌，于是接受了这个保险。这位老板这一次可以说是赢定了。西班牙运动员在本届奥运会上得到的金牌总数超过了10枚，电器商店要退的货款，届时将全部由保险公司赔偿。犹太老板用自己的头脑狠狠地大赚了一笔。

著名犹太裔商人盖蒂认为：一个人假如具有卓越的头脑，那么他就能做好几乎任何的生意。行业或部门可能不同，但做生意的原则并不改变，那就主要看一个人怎么充分调动自己的大脑，灵活运用这些原则。

在美国加入“二战”时，盖蒂已年近50岁，仍然试图参加海军。1942年2月的一天，盖蒂在华盛顿与海军部长弗兰克·诺克斯进行了长谈。弗兰克·诺克斯知道盖蒂间接地控制着斯巴达飞机公司和斯巴达航空学校的大部分股权，弗兰克·诺克斯希望盖蒂能够改变主意，主持斯巴达飞机公司和航空学校的工作。弗兰克·诺克斯说道：“这将是你对海军和我们的祖国所能做出的最大贡献。我们需要大量的飞机和飞机零件以及受过良好训练的飞行员，要迅速地得到这些，我们需要像您这样经验丰富的管理者来主持那里的工厂和飞行学校。”

盖蒂没有马上答应。两天之后，他来到俄克拉何马的土沙城——斯巴达飞机工厂和航空学校所在地进行考察。当时的斯巴达飞机公司是个小公司，它的生产远远不能满足军方的需求。虽然斯巴达航空飞行学校已经是全美最大的私人飞行学校，但它还有许多地方需要改进。

盖蒂此时确实有些犹豫，因为他对飞机制造和飞行训练方面的知识几乎为零。用他的话来说就是：“我只知道飞机有翅膀和引擎，如此而已。也只知道飞机制造得对，驾驶得好，它们就会飞行。”事实上，盖蒂的商业生涯主要是在寻找、生产、提炼和推销石油。除此之外，还从事过一些房地产和旅馆业的投资，对于飞机制造却是一无所知。在结束了这次土沙城的考察之后，盖蒂下定决心，承担起斯巴达飞机公司和斯巴达航空学校的管理工作。

因为他相信自己，相信自己卓越的头脑会帮助自己战胜一切困难。

盖蒂激情满怀地投入到新的工作中。他详细地视察公司的每一个角落，研究公司的账簿和各种记录，同公司的员工进行了广泛而深入的交流和沟通。

随着工作的逐渐展开，盖蒂的信心也越来越足。他认为他要完成的这些工作所牵涉的一些基本原则和扩展是合乎逻辑的，这同经营一家石油公司没有什么本质上的区别。当然，在技术方面，区别是非常大的。盖蒂认为做生意就是开动自己的大脑——不管哪一种生意，根据他以往的经验，做生意就是“提供一种具有商业价值的服务”。

盖蒂想方设法把他的这种商业精神贯彻到斯巴达飞机公司的生产中去。对斯巴达飞机公司而言，所提供的并不是大多数人所要的商业服务，它的目标也不是要赚取最高的利润。然而斯巴达公司必须以最快的速度 and 尽可能低的成本，生产出合格的产品，这同别的任何行为没有区别。盖蒂坚信，把他在石油业中运用的经验、原则应用到所面对的新工作中会同样获得成功。

斯巴达公司于1942年4月收到一份订单，要求其生产海军格鲁曼战斗机机翼。专家们预测，要进入正常生产状态，斯巴达公司至少要花上15个月的时间来准备所需的设备和人员。而这个时候，战争却处在最艰苦的阶段：菲律宾失陷了，纳粹在苏联长驱直入，盟军处在被动的防守之中，而轴心国则看来胜利在望。在这种情况下，为生产前线急需的战斗机机翼却要准备15个月，这实在是令人无法接受。

盖蒂对飞机制造专家们的预测提出质疑。虽然他非常尊敬这些出色的专家，而他却是个更出色的商人。盖蒂指出他们的计划缺乏进取心和好胜心。在同斯巴达公司的高级职员、监督人员和工人们进行了周密的商讨后，他们大胆地提出了一个6个月的准备计划。

那些专家们极力反对，表示这不可能。他们说：“保罗·盖蒂从来没有经营过飞机制造业，他不知道他在干什么。”虽然海军的代表们也对斯巴达工厂能在6个月时间内完成准备工作表示怀疑，但他们还是同意尽一切努力进行配合。



盖蒂和他的生产主管立刻选出 50 位最优秀的工作人员，送他们到加州进行培训。在那里，这些工作人员接受了严格的训练，学习以最有效率的方法制造战斗机的机翼。与此同时，制造工具的工作也在斯巴达工厂紧锣密鼓地展开。出去培训的 50 人回来时，十套工具已经完全准备好了。生产开始的时候，6 个月的期限还没有满。并且，工人们的生产效率惊人地提高了近 10 倍。两年之后，斯巴达公司得到了长足的发展，厂房面积由 5500 平方米扩展到近 2.75 万平方米，雇员达到 5000 多人，它为军方已生产了 90 架教练机，150 副战斗机机翼，650 架轰炸机以及数不清的零配件。这些成就使盖蒂获得了军方的赞扬，对此盖蒂总结说：“我依靠的只是做生意的头脑，做生意的原则并没有改变，基本原理仍保持原样，不管你是生产战斗机还是去开采石油。”

头脑的珍贵之处还体现在它会产生好多为什么，它会让人具有一种寻根问底的精神。犹太商人认为，好奇心可增长知识，改变无知，因好奇心而引发的种种问题，也可以影响日后的经营方法。作为一个优秀的商人，首要条件是经营期间多问“为什么”，并经常关心广大消费者对产品及其服务是否满意。产品的畅销或滞销，必有其原因，那些原因就是该产品能否继续留在市场上的关键，所以找到种种要问的问题，追寻消费者对产品的印象，是十分重要的。

普遍地追寻“为什么”，可以发现自己原来有那么多需要改进的地方。的确良布料的滞销很可能因为牛仔衣的兴起，不去研究其原因，光在推销方面投入成本，则是徒然浪费金钱。

同样是眼镜店，犹太商人特纳的店门庭若市，黑人贺希哈的店却门可罗雀，不明就里的贺希哈以为特纳的货品价钱较便宜。深入了解之后，才发现原来特纳懂得琢磨顾客心理。对于近视度数深的顾客，他们采取安慰和给予信心的态度，不会在大庭广众中说：“镜片哪能再薄呢？你要知道你自己的度数很深嘛！”这些伤害顾客自尊心和尴尬的事情绝不会发生。因此顾客对特纳店中的验光师和配镜员充满信心，放心让他们替自己配眼镜，并一起研究保护眼睛的方法。

可见，凡事不用脑子去思考，去研究，只是一味地归咎于一些表面的原因，例如货品价格太贵、曲高和寡等，那问题根本不会得到解决。很多不成文，极细小的理由往往影响产品的畅销与否。伟大的发明家之所以成功，也是基于他寻根问底的精神。

第二次世界大战后，美国建筑业蓬勃发展，建筑工人供不应求，工人工资涨到了每天 15 美元。

一个叫迈克的犹太工人也想找这样一份好活计。但当他看到报上刊登了许多征建筑工的广告时，就突发奇想：既然建筑工这么热门，我为什么不办个建筑工培训班呢？这样的话，就可以不用去打工了。于是他下决心开办建筑工培训班，就登了一则广告，广告词是：“你也能成为建筑工”。

他租了间门面，请了师傅，教材是 1500 块砖和少量的砂石。那些想每天挣 15 美元的工人蜂拥而至，使迈克在很短的时间内就获得了 3000 美元的纯利，这相当于他自己去当建筑工 200 天的收入。他活用大脑的结果使自己走上了致富的道路。

一个商人要想赚钱，赚大钱，就必须充分开发自己最珍贵的财产——头脑，遇事不应考虑“大家做什么”或“大家怎么做”，而应该考虑“大家都不做什么”或“大家还有什么没有做”。寻找大家都不做的，那才会独辟蹊径，创造出财富，走向成功。

既然头脑是最珍贵的财产，那么，我们该怎样合理地用脑呢？

与周期性运动的自然界一样，人的思维、情绪和各器官运转都有严格的时间节拍，人们形象地称之为“生物钟”。人体中大约有 40 多种生理过程都受生物钟支配，而且很难打乱。

要达到用脑的最佳效果，这在很大程度上取决于个人的用脑特点和习惯。有研究者将人分为三种类型：一种是“猫头鹰型”，这种人每到夜晚脑细胞便进入兴奋状态，精神饱满；另一种是“百灵鸟型”，这种人黎明即起，情绪高涨，思维活跃；第三种是“混合型”，这类人全天用脑效率差不多，但在上午 8~10 时和下午 3~5 时左右，效率相对比较高。就整个人群来说，混合型人是绝大多数，约占 90%。

我们应该根据自己的用脑特点和习惯，合理安排作息時間，將精力最为充沛的时间段给最富有挑战性和创造力的工作。这样我们才能保护好自己最珍贵的财产，发挥其最大的作用。

思考箴言：

头脑是一切智慧的发源地，是一切行动的指挥中心。犹太人遨游商海，叱咤风云的法宝就是充分地利用了这个指挥中心，并把它发挥到了极致。他们用这最珍贵的财产创造了巨大的财富。