

要想改变我们的生活，就要善于向犹太人学习！

犹太人的心计

Jewish  scheme

犹太人把学习作为立身的根本，也把学习作为个人生存的有力武器。

犹太人学习的精神令人震撼，他们把学习当做人生获取财富的最大心计。

心计在犹太人眼中，就是智慧代名词，没有丝毫的贬义。如果犹太人夸你有心计，那是对你最崇高的敬意。

心计是一种谋略，是一种很高的生存技能。一个人心计的高低，决定着生活质量的高低以及事业成就的大小。

金志文◎编著



世界图书出版公司

要想改变我们的生活，就要善于向犹太人学习！

犹太人的心计

Jewish  scheme

金志文◎编著



世界知识出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人的心计 / 金志文编著. —北京: 世界知识出版社,
2007.9

ISBN 978-7-5012-3210-9

I. 犹... II. 金... III. 犹太人—研究. IV. K18

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 139526 号

犹太人的心计

You tai ren de xin ji

作 者 / 金志文

责任编辑 / 吴超莹

责任出版 / 刘林琦

责任校对 / 陈可望

封面设计 / 蒋红工作室

出版发行 / 世界知识出版社

地址邮编 / 北京市东城区干面胡同 51 号 (100010)

电 话 / (010)65265954 (010)65265928

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京金瀑印刷有限责任公司

开本印张 / 720×1020 毫米 1/16 印张: 21 字数: 340 千字

标准书号 / ISBN 978-7-5012-3210-9

版 次 / 2007 年 11 月第 1 版 2007 年 11 月第 1 次印刷

定 价 / 29.80 元

版权所有 翻印必究

前言

QIAN YAN

从古至今，犹太人都是以精于经商而闻名于世。而一提到经商，同样就离不开“心计”二字。心计在犹太人眼中，简直就是智慧的代名词，没有丝毫的贬义。如果犹太人夸你有心计，那是对你最崇高的敬意。

心计是一种谋略，是一种很高的生存技能。一个人心计的高低，决定着 he 生活质量的高低以及事业成就的大小。

俗话说得好：计谋贵在高，策略贵在远。能看到别人不能看到的，思谋别人所不能思谋的，推算别人所不能推算的，这才是用心在算，用脑在谋。

犹太人无论是在经商还是处世中，都非常注重运用手腕和心计，他们从来不会口无遮拦、直来直去地做事情，因为直截了当的做事方式，容易被入算计，而委曲求全、八面玲珑的办事风格则可以避开许多暗箭，使自己安然无恙地在通往成功的道路上前进。

犹太人灵活地“借”用他人的力量来发展自己，更知道运用怎样的策略才能让别人对自己言听计从。他们知道，人生的较量其实就是心计的较量，胆量的较量。犹太人在做人做事时，知道随机应变，审时度势，他们在各种场合都能游刃有余，使自己立于不败之地。

犹太人能团结一切可以团结的力量，想出最适合的办法，使所做的事情用最小的代价，获得最大的利益。他们能想出奇妙的方法把事情做得最完美、最到位，以至让对手都不得不由衷地赞叹、自叹不如。他们总是善于把握住自己拥有的东西，比如时间、金钱、机会等，因为这些都可以帮助他们、促进他们去追求更大的成功。

在人生的道路上，犹太人知道怎样去谋划进退之道，该退的时候坚决果断，毫不犹豫；该进的时候勇往直前，绝不畏缩。

生活是一架天平，一边是成功和业绩，而另一边是心计和智慧。不管事情的发展如何，只要你能够保持天平的平衡，就能够得到自己所想要的。“小事情有小心计，大形势有大策略。”这是犹太人给我们留下的宝贵经验。

作者

2007年9月于北京大观园

第一章 经商的心计

目录 MU LU

犹太人被公认为世界上最具商业头脑的民族。他们善于算计，懂得如何避免商业陷阱，化不利为有利，他们拥有着一整套实用的经商法则……他们不仅是在用钱做生意，更是在用“心”做生意。他们对赚钱具有天生的敏感性，这正是他们的精明过人之处。

1. 不做薄利的买卖	3
2. 运用智慧的大脑做生意	6
3. 博得手握权势人物的欢心	9
4. 在商战中冒险获利	12
5. 有利可图时才会耐心等待	15
6. 利用空手道获利	17
7. 赚那些有钱人的钱	21
8. 寻找合同的漏洞	24
9. 利用政治获取高额利润	27
10. 将钱用于投资而不是存入银行	29
11. 善于借助各方面的力量	32
12. 虚晃一招，克敌制胜	34
13. 别出心裁的赚钱方法	37
14. 瞄准女人手里的钱	40
15. 用独出心裁的广告打动顾客心	42
16. 高度重视商业信息	45
17. 用敏锐的眼光预测未来	48
18. 任何东西都可以变成商品	51
19. 开阔眼界，拓展全球市场	54
20. 赚钱是唯一的目的	56
21. 用聪明的头脑赚钱	60



目 录
MU LU

目录

MU LU

2. 从不轻易相信他人	124
3. 精于钻对方的漏洞	126
4. 只有精明才能占便宜	129
5. 注重保守秘密	133
6. 精明的算计能力	135
7. 入乡随俗对自己更有利	138
8. 在适当的时候沉默	140
9. 不向别人要求自己不愿做的事情	142
10. 让对方为自己的利益着想	144
11. 绝不盲目地感情用事	146
12. 建立良好的人际关系网	149
13. 不便直接回答时灵活地兜圈子	152
14. 学会倾听对方的谈话	154
15. 投其所好达到目的	157
16. 非常注重实际	159
17. 不借钱给自己的朋友	161
18. 让孩子学会感恩	164
19. 把机会让给最有希望的人	166
20. 巧妙地钻法律法规的空子	169

第三章 生活的心计

犹太人注重饮食，更注重充分的休息，同时也注重享受。犹太人绝不浪费时间，对生活开支精打细算。他们懂得怎样保护自己，怎样去保持自己的身体健康。他们用精明和充满睿智的方式，来获取生活的幸福。

1. 对开支精打细算	175
------------------	-----



目录
MU LU



目录

MU LU

2. 在投资上极为精明	228
3. 注重个性的发挥	231
4. 把时间视作金钱	233
5. 自强不息，持之以恒	236
6. 极端重视教育	239
7. 解决问题不依靠常规	243
8. 脚踏实地，循序渐进	246
9. 尽量超越自我	248
10. 敢于大胆地实现梦想	251
11. 怀有一切都会好起来的信念	254
12. 对金钱极为重视	257
13. 在逆境中选择自己的态度	260
14. 学会控制和掩饰自己	262
15. 选择值得信赖的人	265
16. 遇到挫折时懂得灵活变通	267
17. 从失败中积累丰富的经验	270
18. 敢于跑在别人的前面	274
19. 为了学艺不怕辛苦	277
20. 塑造一个全新的自我	280
21. 具有顽强的决心和忍耐力	283
22. 时刻充满危机意识	285
23. 在逆境中寻找机遇	288
24. 懂得精通外语的重要性	291
25. 不断超越自我	293
26. 从小注重财富的教育	296
27. 怀有必胜的信念	299
28. 具有明确的奋斗目标	302
29. 从困境中寻找出路	305



第五章 谈判的心计

犹太人认为，谈判是一项精心的谋划和一门非凡的艺术，是彼此间勇气的较量；通过调整 and 妥协，双方才能达成一致。许多犹太人都 是谈判高手，每一次哪怕是很小的谈判，他们 都要做大量周密的准备，以便能够争取到谈判 的主动权。

目 录 MU LU

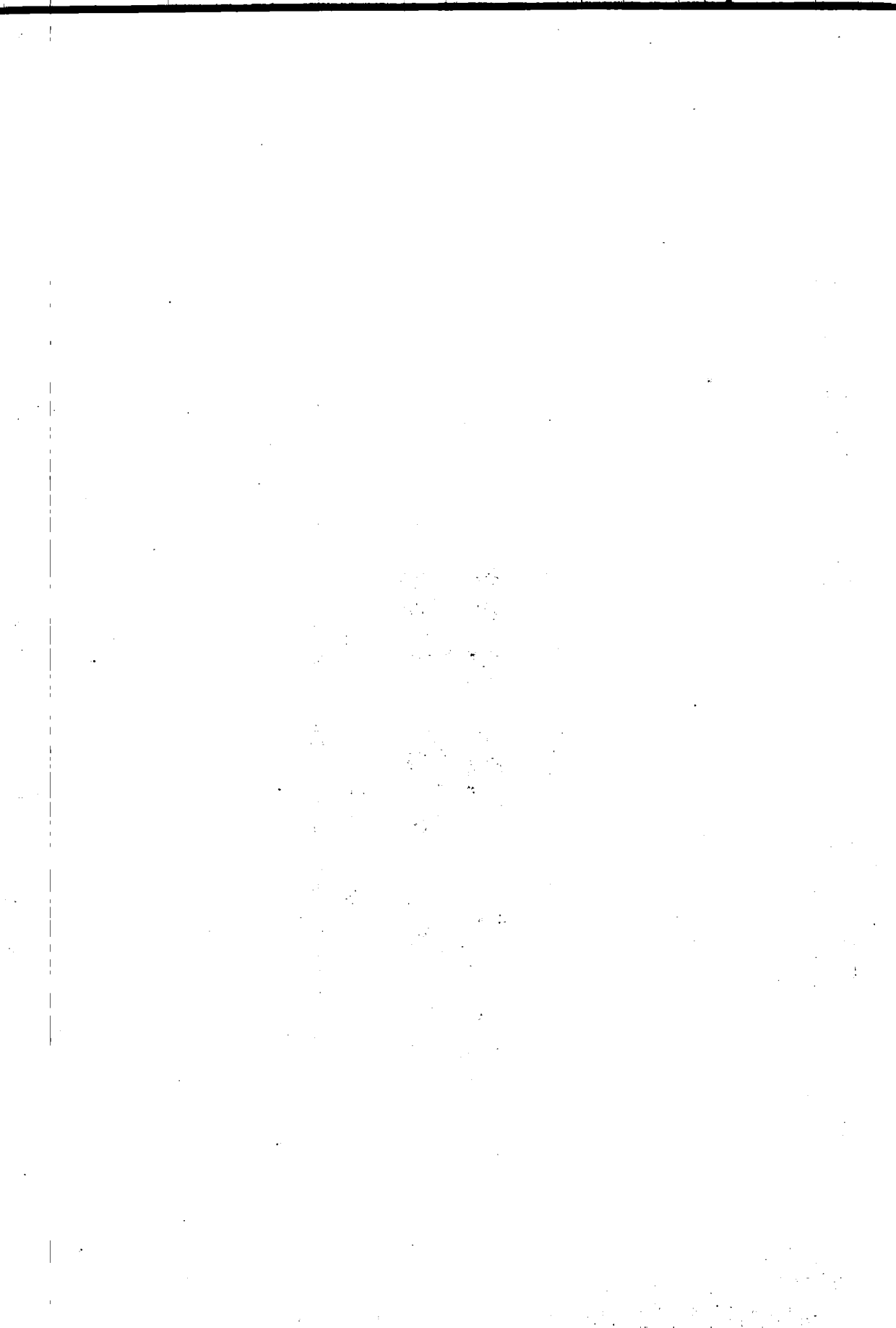
1. 谈判需要精心的谋划	311
2. 做好充分周密的准备	313
3. 利用广博的学识立于不败之地	316
4. 抱着最坏的打算	319
5. 运用情绪增强说服力	321
6. 注重搜集情报和分析对方心理	324

◎ 犹太人被认为是世界上最具商业头脑的民族。他们善于算计，懂得如何避免商业陷阱，化不利为有利，他们拥有着一整套实用的经商法则……他们不仅是在用钱做生意，更是在用『心』

第一章

经商的 的心计

做生意。他们对赚钱具有天生的敏感性，这正是他们的精明过人之处。





不做薄利的买卖

“薄利多销”是很多国家商界牢不可破的商业法则。但是犹太人却相反，他们的口号是“厚利才能赚钱”，结果，他们比其他民族和国家的人赚取了更多的财富。犹太商人的高价厚利策略，表面上是从富有者着眼，事实上是一种巧妙的生意经。

在犹太人的公司里，老板经常递给自己的员工厚厚的一摞资料，对他说：“请用我们的资料去说服消费者吧，我们的商品是最好的，你一定会成功的。”假如你看看他们资料下方的价格，你会大吃一惊：“这么贵，谁买？”

但是，犹太老板会很有信心地对你说出很多道理，说高价出售是何等的正确，并且给你举出无数的例子让你相信。于是，各种各样的印刷精美的统计资料、小手册、卡片就飞到各地的经营者的办公室里，他们在办公室里几乎每天都可以收到犹太人寄来的各种资料。

他们认为：压低价格，说明你对自己的商品没有信心。“决不廉价出售我们的商品”是犹太人的信条。

为什么当其他的商家表示“要把降价进行到底”的时候，犹太人却要反其道而行之呢？他们说，同行之间开展薄利战争，总是把自己的价格定得



比别的同行低一些，这样大家互相压低价格，那么商品的利润在哪里呢？薄利虽然多销了一些，但是市场的容量就是那么一点，大量廉价商品进入市场，最后市场也饱和了，无法容纳更多的商品，那以后生产出来的商品怎么办呢？而且微薄的利润，厂商怎么能够维持长久的经营呢？薄利竞争的结果就是，厂家可能大批地倒闭，并且，大家的生存会越来越艰难。

对于这样的营销策略，犹太人认为这是下等的策略。因为薄利以后的效果，就是卖3件商品所得的只是一件商品的利润，这样不是事倍功半吗？上策是经营出售一件商品，应得一件商品的利润，甚至是两三件的利润，这样可以节省出各种经营费用，还可以保持市场的稳定性，并很快可以按高价卖出另外两件商品。

“薄利就是把绳索往自己的脖子上套，是大家在比赛自杀，这是死亡的大竞争，”犹太人大声疾呼，“这是愚蠢至极的行为。”

亚利桑那州大峡谷沙漠中有一家麦当劳的分店，游人都对此很感兴趣，他们总喜欢在此解决饮食问题。

其实，这儿的价格要远远高于其他地方麦当劳连锁店的价格，正如犹太人店长自认不讳的“本店价格最贵”，但人们似乎根本不在乎，因为“贵”与“贵”是不一样的，其贵在有理，且店堂里有醒目的“诚告顾客”：

由于本地经常性缺水，所需用水是从60英里以外运来的，其费用要高出常规的25倍；为雇员紧缺考虑，我们需支付较其他地方更高的工资；为了在旅游淡季也维持营业，本店还得随季节性亏损；又由于远离城市，地处偏僻，本店的原料运输昂贵；所有这些因素使本店的价格昂贵，但我们为的是向您提供服务，相信您会理解这一点。

游人尽管吃着最贵的汉堡包、热咖啡、土豆条，反而觉得钱花得值。因此，犹太人坚决不做薄利多销的买卖，他们做的是厚利适销的生意。

在行业的选择上，他们也颇为精明：选择那些昂贵的消费品来经营。因此，世界上经营珠宝、钻石等行业中，犹太人居多。看看犹太人发展的领域吧：金融证券、信贷投资、媒体报纸……无一不是厚利乃至暴利的行业。

犹太人有三家最出色的银行，莱曼公司是其中之一，许多人相信它是利润最高的银行，他们的利润高达40%甚至一倍。莱曼家族的先人所



信奉的基本原则是：“一便士买进，从中赚上一分利”，这也是犹太商人的箴言。

随着人们生活质量的改善，大家消费层次的提升，人们的消费观念也已经改变，昔日一味强调价格低廉不过是人们生活水平低下的反映，“好货不便宜，便宜没好货”已经成为主流的意识。

如果一味地低价，你的商品就是“地摊”货，难上档次，与名品、精品无缘，大家对你的商品的印象一经定型，以后再想改变就极为困难了。而且犹太人对该赚的钱理直气壮，一般人认为不要钱的地方却是犹太人挣大钱之处。

一个旅行者的汽车在一个偏僻的小村庄抛了锚，他自己修不好，有村民建议旅行者找村里的犹太白铁匠拉德看看。拉德打开发动机护盖，朝里看一眼，用小榔头朝发动机敲了一下——汽车开动了！

“共 20 美元。”拉德不动声色地说。

“这么贵？”旅行者惊讶至极。

“敲一下，一美元，知道敲在哪儿，19 美元，合计 20 美元。”

由此可见犹太人的精明。只要他们认为该赚钱的地方，他们一定会脸不红心不跳，不卑不亢地把它赚回来。

犹太商人的高价厚利策略，表面上是从富有者着眼，事实上是一种巧妙的生意经。讲究身份、崇尚富有的心理比比皆是，在富有阶层流行的东西，很快就会在中下层社会流行起来。据犹太人统计分析，在富有阶层流行的商品，一般两年左右就会在中下层社会流行开来。道理很简单，介于富有阶层与下层社会之间的中等收入人士，他们总想进入富有阶层，由于心理的驱使，为了满足心理的需求或出于面子的原因，总要向富有者看齐，因此，他们也购买时髦的高贵新品。

而下层社会的人士，往往力不从心，价格昂贵的产品消费不起，但崇尚富有的心理作用总会驱使一些爱慕富贵的人行动，他们会不惜代价而购买。这样的连锁反应，会使昂贵的商品也成为社会流行品，如金银珠宝首饰现在不是已成为各阶层妇女的“宠物”吗？小轿车也成为了大众的必需品。可见，犹太商人的“厚利适销”策略是“醉翁之意不在酒”，它是盯着全社会大市场的。



运用智慧的大脑做生意

对于经商来说，头脑尤其重要。智慧的商人能变废为宝，变不利为有利，直至富甲一方；智商平平的商人磕磕绊绊，赚的没有赔的多，到最后身无分文甚至负债。比如，犹太人被公认为世界上最有商业头脑的民族。道理何在？因为他们不仅在用钱做生意，更是在用大脑做生意。

一位犹太富翁被抢劫，他面无惧色，对强盗们说：“你们可以抢走我的一切，只要留下我的脑袋。用不了多久，你们还是一贫如洗，我还会拥有被你们抢走的一切。”为什么呢？因为犹太富翁有智慧，智慧可以让他重新拥有一切。

在聪颖、精明的犹太人眼里，任何东西都是有价的，都能失而复得，只有智慧才是人生无价的财富，它引导人通向成功，而且永不会贫穷。

对此，一位经济学家做了更透彻的分析：“人的体力差别和脑力差别不是在一个数量级，这是生理决定的。一个跑得最快的人，和一个只有平均速度的人相比，不会超过一倍；但是一个最聪明的人和一个有着平均智力的人相比，差别就会有十倍，甚至几十倍。”

二战期间，在奥斯维辛集中营里，一个犹太人对他的儿子说：“现在我们唯一的财富就是智慧，当别人说一加一等于二的时候，你应该想到大