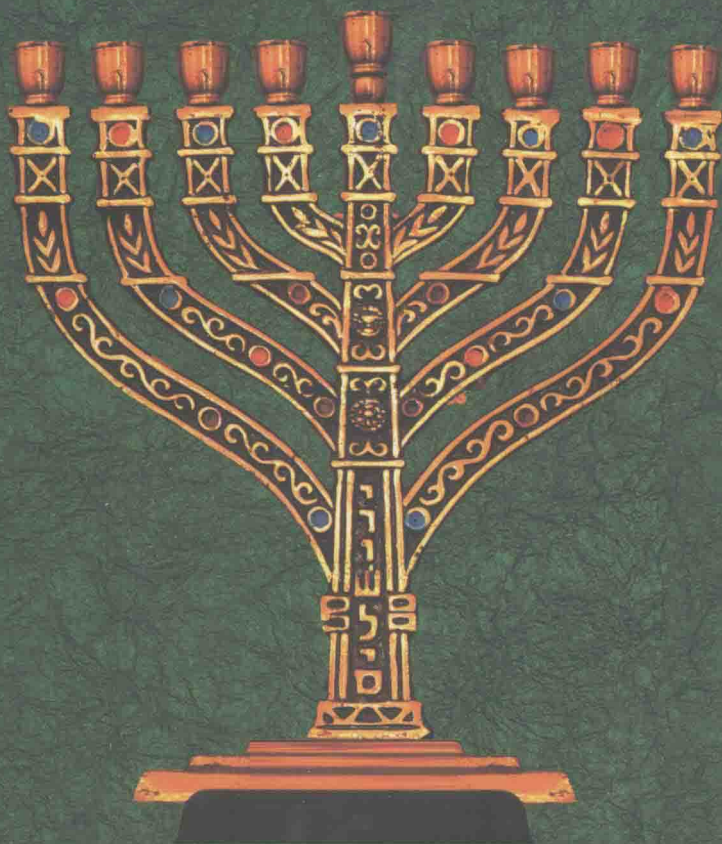


一本书读懂犹太人的 成功智慧

学赚钱、学创新、学奋斗、学处世、学教育、学生活

像犹太人一样思考

柯友辉◎编著



像犹太人一样思考

柯友辉◎编著

图书在版编目 (C I P) 数据

像犹太人一样思考 / 柯友辉编著. — 南京 : 江苏
凤凰科学技术出版社, 2015.12
ISBN 978-7-5537-5232-7

I. ①像… II. ①柯… III. ①犹太人—思维方法
IV. ①B804

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第190542号

像犹太人一样思考

编 著	柯友辉
责任编辑	张远文 葛 昀
责任编辑	曹叶平 周雅婷

出版发行	凤凰出版传媒股份有限公司 江苏凤凰科学技术出版社
出版社地址	南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009
出版社网址	http://www.pspress.cn
经 销	凤凰出版传媒股份有限公司
印 刷	北京中振源印务有限公司

开 本	718mm × 1000mm 1/16
印 张	23.75
字 数	380千字
版 次	2015年12月第1版
印 次	2015年12月第1次印刷

标准书号	ISBN 978-7-5537-5232-7
定 价	39.80元

图书如有印装质量问题, 可随时向我社出版科调换。

目 录

第一章 犹太人的财富思维 / 001

钱没有高低贵贱之分 / 002

女人和嘴巴是两大财源 / 005

抓住信息赚大钱 / 009

把钱用活 / 012

要善于发现商机 / 015

犹太人的精明 / 018

珍惜每一笔财富 / 021

把运气变成机会 / 023

储蓄难以致富 / 027

手段要干净 / 029

珍惜时间 / 032

犹太人的交易规则 / 035

金钱可以增加安全感 / 036

用钱难于赚钱 / 039

不可陷入负债 / 041

有人缘就有财源 / 043

好脾气能带来财富 / 046
投其所好赢大利 / 049
敢冒险才能够发财 / 051
错误与偶然中的机会 / 054
不要忽略细微之处 / 057

第二章 犹太人的创新思维 / 059

生意无禁区 / 060
厚利适销获大利 / 063
高额定价法 / 066
善用假设性的话语 / 068
把顾客反对意见抢先提出来 / 070
牢牢抓住挑剔的顾客 / 072
把话说到对方的心坎上 / 075
诱“敌”深入法 / 077
要适时采取激烈的言辞 / 079
推辞答复尽量往后拖延 / 081
沉默能让自己获得成功 / 083
“二选一”法则 / 086
从反面去着手解决问题 / 088
先否定自己再说服对方 / 090
巧用“名人效应”赚钱 / 092
善用减压技巧 / 094
让客户不再犹豫 / 096
“无中生有” / 099
善于借助别人的力量 / 101
78 : 22法则 / 104

第三章 犹太人的进取思维 / 109

- 在逆境中崛起 / 110
- 勤奋的人能够获得成功 / 112
- 精通多门语言好处多 / 116
- 机会来自于苦干 / 119
- 不放过每一个机会 / 122
- 制定清晰的目标 / 125
- 积极主动地做事 / 127
- 每天多做一点 / 130
- 勤做小事 / 133
- 决不拖延 / 136
- 心态决定个人命运 / 139
- 积极地看待一切 / 141
- 善于自我反省 / 145
- 善于变通 / 147
- 善于取长补短 / 150
- 成功的法宝——自强不息 / 152
- 成功需要一定的胆略 / 154
- 从失败中吸取经验教训 / 158
- 对失败持正确健康的态度 / 161
- 不断奋斗能够获得成功 / 163
- 信心能让自己成功 / 165
- 只有100%才算合格 / 167
- 超越自我 / 169

第四章 犹太人的处世思维 / 171

- 生存的法宝——团结互助 / 172

化敌为友 / 174

强弱不是绝对的 / 176

把帮助别人当成习惯 / 177

坦率直爽的处世之道 / 179

善于合作共事 / 181

微笑是无价之宝 / 183

学会赞扬他人 / 185

长舌讨人厌 / 189

适当示弱好处多 / 192

记住别人的名字 / 196

不要让情绪左右了自己 / 199

保持一颗宽容的心 / 201

学会付出 / 204

交往要把握一个度 / 208

为别人的喜悦而喜悦 / 211

巧妙的批评技巧 / 213

谨防被忌妒控制 / 216

学会正确交谈 / 218

耐心倾听别人说话 / 220

不要忘记给人留面子 / 224

敢于承认错误 / 226

勇于承担责任 / 227

朋友间要讲究礼仪 / 229

不要瞧不起穷人 / 232

建立良好的人际关系 / 234

言行不一是大忌 / 237

第五章 犹太人的教育思维 / 239

- 有了教育就会有发展 / 240
- 知识就是财富 / 242
- 学校与犹太民族同在 / 244
- 犹太人的精神领袖——拉比 / 247
- 尊敬教师 / 251
- 孝敬父母 / 253
- 孩子是未来的希望 / 256
- 教育要从学童抓起 / 258
- 拥有知识就拥有一切 / 261
- 不要停止学习 / 263
- 嗜书如命的民族 / 265
- 把书本当做你的朋友 / 267
- 做个学识渊博的人 / 268
- 学习需要怀疑 / 270
- 理论与实践相结合 / 271
- 让自己大胆地想象 / 272
- 选择适合自己的学习方法 / 274
- 说理教育 / 275
- 培养孩子坚强的品性 / 279
- 善于和孩子进行交流 / 281
- 认真倾听孩子说话 / 283
- 惩罚要注意方法 / 285
- 帮孩子摆脱恐惧 / 288
- 给孩子树立一个好榜样 / 290
- 家长应注意的问题 / 291
- 重视培养孩子的独立性 / 294
- 让孩子具有同情心与爱心 / 296

造成孩子自卑的原因 / 298
自信的力量 / 301
让孩子变得有自信 / 303
正确对待孩子的撒谎行为 / 305
开发孩子的大脑 / 307
让孩子养成阅读的习惯 / 308
让孩子从事家务劳动 / 310

第六章 犹太人的生活思维 / 313

幽默是良药 / 314
不在餐桌上谈工作 / 317
学会享受 / 319
选择合适的配偶 / 322
爱护自己的妻子 / 324
权威不可滥用 / 326
好妻子使男人成功 / 328
尊重女性 / 330
把家庭写进一个民族 / 332
严守秘密 / 334
永远保持希望 / 336
保持一颗淡泊的心 / 338
学会分享 / 340
先为自己，再为别人 / 342
苦难让犹太民族更加坚强 / 344
“摩西十诫” / 347
生病后就得吃药 / 349
贫穷可以激发勇气 / 350
饮酒要适度 / 352

多吃有益食品 / 354
饮食要有节制 / 356
爱惜大自然 / 357
讲究卫生的生活观念 / 359
享受可口的食物 / 361
美妙的休息日——安息日 / 362
犹太人的健康准则 / 364
对爱情要忠诚 / 366
为爱奉献出一切 / 368

第一章 犹太人的财富思维



钱没有高低贵贱之分

钱是货币，是一个人拥有的物质财富多少的标志，就其本身而言，是不分贵贱的。在犹太人的赚钱观念中，他们从来就不把蹬三轮、扛麻袋看成是低贱的事，也不认为做老板、经理就高人一等。钱不管在谁身上都一样是钱，它们不会到了另一个人的口袋中就不是钱了。

因此他们在赚钱的时候，不会把钱分为高贵的或低贱的，即使他们目前所从事的职业不好，也不会觉得自己低人一等；他们无论从事什么职业，心态都会表现得非常平和。

对于钱，犹太人有自己的看法，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们相信，通过自己的辛勤劳动赚钱，是心安理得的。因此，他们会想尽一切办法，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是知识分子通过脑力劳动得来的，还是农夫出售了产品得来的，他们都收之无愧，处之泰然。

会赚钱的犹太人有很多，以放债发迹的亚伦就是典型的一位。这位移居英国的犹太人从打工开始，用他积攒的一点钱做些小生意。由于他的努力，生意不断扩大，这时，他的资金周转不过来，只得向银行借款。在实践中，他发现向别人借钱要付出很高的代价，往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛苦劳动赚来的钱大部分要交给银行，而且风险比银行还大，不如自己也去从事放债业务。

几年后，他开始了放债业务。他一边抽出部分资金贷给急需用钱的人，一边维持小生意经营。另外，他又从银行贷款来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些人急等着用钱，宁愿以月息20%借贷，这样，等于100元放贷一年，就可以得到240元的回报，这比做生意要划算得多。亚伦就是看准了这一点，才使得自己的财富不断增加。亚伦63岁去世时，留下了一笔巨大的财产。

犹太人一向把金钱当做世俗的上帝，他们认为：在这个世界上，除

了上帝之外，就只有金钱最值得人尊敬和重视了。

在《塔木德》中，有许多关于金钱的格言：

“《圣经》放射光明，金钱散发温暖。”

“身体依心而生存，心则依靠钱包而生存。”

“用钱去敲门，没有不开的。”

“钱会给予我们向神购买礼物的机会。”

“钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。”

犹太人在追逐金钱、聚集财富方面的成功，使其在世界民族之林中占据一席之地。因为在商业社会中，人成功的标志，人价值的实现，在很大程度上是依靠自己在获得财富方面的成功。

犹太人在经商的过程中，始终坚守着一点，他们对顾客不带一丝成见，而且总是平等对待。在犹太人看来，因为成见而破坏了可以赚钱的生意，是很不值得的。

犹太人居住在世界各个地方，虽然他们拥有不同的国籍，但是他们都自视为同胞，而且他们之间经常保持密切的联系。犹太人在经商过程中的宝贵经验是：贸易之中无成见，要想赚钱，就得打破既有的成见。对交易的对象，犹太人也是不加区分的。只要能达成生意协议，能从对方的手中赚到钱，就是能够做的。犹太人的观念中，除了犹太人之外，其他人都被称为外国人。为了赚钱，无论是哪个国家的人，都是他们交易的对象。他们绝对不会轻易放弃一桩能赚钱的生意，所以对交易对象的宗教信仰、肤色、社会性质是不会加以区分的。

犹太人明智地认识到：要赚钱，就不能有太多的顾虑，不能被原来的传统观念和习惯束缚，要敢于接受新观念，打破旧传统。大家都知道，金钱是没有国籍的，所以，赚钱不应该划分国籍，不应该把自己局限在一个很小的圈子里。这也是犹太人的成功所在。

犹太人认为金钱是没有性质的，所谓的性质是人自己主观强加给金钱的。如果说坏人得到了金钱，金钱就变成罪恶的了，那么让善良的人把它赚回来，它就可以是善的了。犹太人认为，主观区分钱的性质是件荒唐的事，那样做不但束缚思想而且浪费时间。

由于犹太人对金钱不问出处，这就保证了他们的思想不受世俗观念的拘束，是完全自由的。在他们的眼里，什么钱都可以赚，什么生意都可以做，即使“捡垃圾的也可以赚钱”。

商人的职责就是赚钱，此外其他的一切东西，都不过是用来赚钱的工具和手段而已，因此根本不必考虑太多的东西。犹太商人哈同出租房屋和地皮时，租户不但要提前交付一定的租金，还要交纳数额巨大的小租。所谓小租就是一次性的起租费，由哈同始创的这种收小租做法，日后成为世界上流行的计租方式。比如，哈同租给纽约公司一间店面，从订立合同之日起就收取了第一个月的租金900美元和6500美元的小租。而实际租期则从半年后才开始。这样，哈同提前六个月得到了7400美元，这些钱可以用来投资别的生意。

正因为犹太人不区分金钱的性质，所以，犹太人在赚钱的时候，对于所借助的东西是不存在一点感情的，只要没有触犯法律，并且有利可图，就可以拿来用，根本没有必要考虑太多。

犹太人做生意的目的就是为了赚钱，获得最大的利益。哈默就是杰出的代表。在苏联刚刚成立时，世界上的一般商人都不敢到这里来，只有他有胆有识，与苏联做生意，在苏联赚了很多钱。他也由此起步，成了20世纪世界历史上最富传奇色彩的商人。

女人和嘴巴是两大财源

金钱的实际拥有者是女人。有一种说法：一个女人和一个男人吃饭，两个人都付钱，说明他们是朋友；男人付钱，说明他们还处在热恋之中；女人付钱，说明他们是夫妻。可是无论他们是什么关系，金钱总是围绕着女人花，这是人类永远通行的社会规则。

这个世界的中心虽然是男人，但男人的中心却是女人。

男人总是围绕着女人转，千方百计地讨女人的欢心。男人一旦结了婚，女人就成了男人永久的资金保险库，男人说女人是家里的“财政部长”。男人很感慨：女人这一辈子就是大把大把地花男人赚来的钱，男人就是在不停地大把大把赚钱。

男人很委屈，我们不管什么东西，只要能用就行，从不挑剔。可是女人呢，为了让自己更加漂亮，简直是不顾一切。她们挥挥自己的手，男人辛苦半天挣来的钱就会被她们花去。商人们也这样总结：男人的任务是赚钱，要想再从他们身上赚到钱是很难的；而女人的任务是花钱，赚她们的钱就容易多了。男人喜欢把自己的女人打扮得漂漂亮亮的，女人说，自己变漂亮了男人的脸上才会有光。男人有赚钱的权利，女人有花钱的权利。

一个有经济头脑的商人，如果瞄准了女人，就一定能够赚取很多的钱，反之，如果经商者拼命瞄准男人，想席卷男人的钱，这笔生意则注定不会成功。因为男人是赚钱的人，能赚钱并不意味着持有钱、拥有钱，消费金钱的权限还在女人手中。

因此，犹太人告诉我们，做女人的生意，绝对没错。

看看满大街经营的各种商品吧，漂亮的戒指、钻石，各式各样的女式服装，女人的别针、项链、耳环……多半是和女人有关的，而这些东西的价格一般都比较贵。所以，商人只要运用聪明的头脑，让女人心甘

情愿地解囊，那么，一沓一沓的钞票就会流水一般自动流进你的口袋。

犹太商人施特劳斯是一个运用“女性生意经”的好手，他靠这种独特的经商法则使他的梅西公司成了世界最有名的高级百货公司。

施特劳斯从当童工开始，后来当了小商店的店员，他在打工生涯中注意到，女性顾客占绝大多数，即使有男士陪着女性来购物，购买决定权也都在女性。

施特劳斯根据自己的观察和分析，认为做生意盯着女性市场前景更光明。当他积累了一点资本的时候，就开了一家以经营女性时装、手袋、化妆品为主的小商店“梅西”。经过几年经营后，果然获得了丰厚的利润。他继续沿着这个方向，加大力度，扩大规模，使公司的营业额迅速增长。施特劳斯总结了自己的经营经验，接着开展钻石、金银首饰等名贵产品的经营。他在纽约的梅西百货公司，总共有六层展销铺面，展卖钻石、金银首饰的占一层，展卖化妆品的占一层，展卖时装的占两层，其他两层是展卖各类综合的商品。可见，女性商品在梅西公司占了绝大多数。经过30多年的经营，施特劳斯把梅西公司办成了世界上最有名的高级百货公司，这与他选择女性市场是分不开的。

另外，让我们再看看钻石市场。人们都知道，世界最主要的钻石原料产地在南非，而世界最大的钻石产品加工市场却在以色列。以色列并不盛产钻石，却成为世界最大的钻石加工地，这不能不引起人们的深思。道理出在以色列的犹太商人独具慧眼，他们知道，经过加工的钻石会变得更加漂亮，更加名贵，能博取世界女性的欢心与仰慕。而当今世界大多数国家的民族和地区，虽然是男性掌权掌家，但为了讨得妻子和女友的欢心，他们甘愿让女人随意花钱。正是看准了这一点，以色列的犹太商人才会投资兴办钻石加工工业，从南非等地进口原料。

以色列钻石交易有限公司经过40多年的经营，不断发展壮大，从国内经营到跨国经营，如今已成为世界最大、最著名的钻石加工企业，年营业额40多亿美元。

赚女人的钱容易，关键就是要抓住女人的心理。

有人说，女性有很强的触摸欲。在购物时，这种欲望表现得更为

强烈。以购买衣服为例，如果她不亲手摸一下，是绝不可能下定决心购买的。如果说买衣服等跟身体触觉有关的东西当然要先用手摸一摸，那么衣服之外的每一样东西，她也要用手先鉴定一番，这就让人不可理解了。不管怎么说，女人就是喜欢触摸，如果东西没有经过触摸，她是绝对不会放心购买的。

即使是给孩子买吃的东西，她们也会用手捏一捏，而不会用嘴去品尝，她们通过触摸来鉴定产品的优劣。反之，不管包装袋的外观设计得多么精美，如果包装袋不透明，销路往往会很一般，主妇们总是不敢去进行新的尝试。明白了这原因之后，那些销售量不佳的商品，可以借此检讨自己的产品是否包装得过于周全了？要是存在这种情况的话，建议你将产品的一部分露出来。

犹太商人发迹的另一个财源，就是人类的嘴巴。可以说，嘴巴是消耗金钱的“无底洞”，当今地球上有60多亿个“无底洞”，其市场潜力非常大。

精明的犹太人发现：小到一美元一个的面包，大到千元、万元的餐饮，无不是经过几小时之后，变成了废物排泄而出。想想卖出去的东西，通常当天就会被消费掉，这种东西除了食品以外，还能有别的东西吗？人们的生存总是需要连续不断地吸收能量、消耗能量才可以支撑，而只有食品能提供人体所需要的能量，人要继续活下去，就要不断地消费食品。为此，犹太商人设法经营一切能够经过嘴巴的商品，如经营粮店、食品店、鱼店、肉店、水果店、蔬菜店、餐厅、咖啡馆、酒吧、俱乐部等，不胜枚举。

食品有一个最大的优点，那就是它能够获得长久的利益，因为口腹之欲是人要生存的最起码条件。人的胃是一个永远也填不满的黑洞，更没有一样消费品能像食品这样，需要天天消费，让人一点儿也不能马虎。所以，犹太人认为做食品生意一定赚钱。正是把握了这一商机，许多犹太人在长期的漂泊中站稳了脚跟。

犹太人辛普洛特是当今世界上100位最有钱的富翁之一，他靠经营土豆发了财，被誉为“土豆大王”。