

犹太人 智慧全书

最高级思维

揭秘犹太人传承千年的财富哲学和处世智慧

破译犹太人在各领域人才辈出的教育密码
展示犹太人舌战天下的口才技巧

连山◎编著

The Wisdom Of the Jews

中国华侨出版社



连山◎编著

犹太人智慧全书

最高级思维



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人智慧全书：最高级思维 / 连山编著 . —北京：中国华侨出版社，2015.1

ISBN 978-7-5113-5141-8

I. ①犹… II. ①连… III. ①犹太人—人生哲学—通俗读物 IV. ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 015585 号

犹太人智慧全书：最高级思维

编 著：连 山

出 版 人：方 鸣

责任编辑：如 涛

封面设计：李艾红

文字编辑：胡宝林

美术编辑：刘欣梅

经 销：新华书店

开 本：720mm × 1020mm 1/16 印张：28 字数：650 千字

印 刷：北京市松源印刷有限公司

版 次：2015 年 3 月第 1 版 2015 年 3 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-5141-8

定 价：29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

发 行 部：(010) 58815874 传 真：(010) 58815857

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

前言 >>

众所周知，犹太民族是一个苦难深重的民族，在这个民族 4000 多年的历史中，有 2000 多年他们没有家园，流离失所。他们遭遇过形形色色的排犹主义，在二战中，600 多万犹太人死于纳粹魔掌之下。然而，这样一个总是在夹缝中求生的民族，却为世界文明做出了巨大的贡献，在经济、科技、思想、文化、教育、服务等各个领域，他们的地位都举足轻重，涌现出了大批世界级的科学巨匠、思想艺术的大师、顶尖的政治家、卓越的外交能手、石油王国的巨子、传媒帝国的巨擘、华尔街的天才精英、好莱坞的娱乐大亨，等等。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%；犹太人获诺贝尔奖的人数超过了 240 人，是世界各民族平均数的 28 倍；世界十大哲学家中，有 8 人是犹太人。可以说，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。甚至有人断言：没有犹太人，世界的历史将会重写。犹太人如此卓越的根源究竟在哪里呢？这里就不得不提到犹太民族的三大智慧奇书：《塔木德》、《财箴》和《诺未门》。

《塔木德》是犹太民族的一部古老经典，被译成十几种语言在全世界广泛流传。《塔木德》成书于公元 3 世纪到 5 世纪，原典全套 20 卷，总计 12000 页，250 万字，内容庞杂，卷帙浩繁，头绪纷纭，大至宗教、经商、律法、民俗、伦理、医学，小到起居、饮食、洗浴、着衣、睡眠等无所不包，凝聚了 10 个世纪中 2000 多位犹太学者对自己民族智慧的发掘、思考和提炼，是整个犹太民族的精神支柱和生活方式的导航图，是犹太文明的智慧基因库，也是犹太人经商致富和为人处世的秘笈。人们常说：“人类的智慧在犹太人的脑袋里，犹太人的智慧在《塔木德》里。不了解《塔木德》，就不了解犹太人。”今天，《塔木德》被赋予了更多的意义，它不仅是犹太人的精神支柱和行动指南，更被世人看作智慧与金钱合一的象征、经商与为人合一的象征。

相传大约在公元前 400 年左右，犹太民族的先人留下一本《财箴》，它曾在犹太人中广泛流传，并被奉为掌握理财、创富技巧的宝典。但是自公元 136 年，犹太人被罗马人强行驱逐出巴勒斯坦成为难民以后，《财箴》也随之消失

了……后来一个名叫科比的犹太富豪出高价担保，拿到了一份珍贵的羊皮卷，并利用高科技手段对文字进行了模拟复原。经过许多犹太专家多方查证史料，终于确定羊皮卷上的内容正是犹太民族消失了近两千年的那部“如何面对和获取财富的理财圣典”——《财箴》。其后，专家们进一步发现《财箴》的内容很简练，也很精辟，处处显示着犹太式的智慧。

此外，犹太人还有一部专门讲述独特家庭教育方法的典籍，那就是《诺未门》。《诺未门》是犹太人的家教圣经，作为一种培养人才的先进教育理念和完备的教育体系，它已经在世界上流行了3000多年。世界专家们一致认为，犹太人对家庭教育的高度重视，是犹太人获得如此巨大成就的根本原因。重视亲子教育，是犹太民族最为突出的优良传统。犹太民族将知识和智慧视为自己真正能掌握的财富，他们有着宗教般虔诚的求知好学精神，不仅严于律己，而且将学习、生活、做人、经商等各个方面的智慧精华教给他们的孩子。犹太人的教育不但使犹太人精明、富有，而且还使犹太人不管流落于世界任何一个地方，都能如鱼得水般地开创他们的事业。独到的家庭教育造就了无数精英，熔铸了民族之魂，托起了美好希望，这就是犹太民族的成功秘诀。而《诺未门》就是犹太家庭教育的经典，许久以来，它在每一个犹太家庭中流传。

本书对《塔木德》、《财箴》和《诺未门》中浩若烟海的智慧进行了归纳和总结，将其分为四个类别：经商智慧、处世智慧、教育智慧和口才智慧，堪称一部有关犹太人智慧的百科全书，全面揭示了犹太人的思维方式、致富策略、处世哲学以及教育方法，书中没有泛泛的理论讲述，而是从头到尾都由引人入胜的有关犹太人的故事所组成，故事所要表达的思想直接、鲜明地体现了犹太人独特的智慧。经过时间的历练和成功的实践，这些智慧已经成为全世界各民族公认的宝贵精神财富，亿万人通过学习这些智慧而从中受益。

目录 >>

卷一

犹太人的经商智慧

第一章 赚钱是商人的天职——树立起正确的金钱观

金钱是现实的上帝	3
金钱无贵贱之分	7
现金至上	10
赚钱天经地义	13
赚钱是游戏	17
别把硬币不当钱	18
看紧你的钱包	22
有钱不置半年闲	25

第二章 做一个令人刮目相看的商人——练就一身超人的本领

亮出你的个性	28
每一步都朝目标走过去	31
头脑中要有强烈的赚钱富裕意识	34
善于从一点一滴积累财富	35
学识渊博才能做大生意	36
掌握多种语言，多多益善	38
把数字运用到每一个商业活动中	39
除了自己谁都不可轻信	41
经常自我反省让自己更成熟	43
用脑袋去赚钱	44

第三章 经商本领出自磨炼——在逆境中打磨自己的心志

敢于给失败迎头一击	48
坚持下去，必能获得大收益	50
不怕失败，就怕不会总结它	52
逆境能把自己推向更高的起点	54
一切胜利皆始于个人求胜的意志和信心	56
保持警觉，适时变化，敢于撤退	57
把错误和偶然也变为财富	59
事情看似无望也要再试一次	61

第四章 靠沟通技巧征服客户的心——掌握有效沟通的技巧

每时每刻都向外界推销自己	63
学会赞美对方的优点	65
真诚和友善是最管用的说服本领	67
不要向别人要求自己也不愿做的事	70
好脾气让你经商受益	71
谈判时要摸清对方底细	73
不怕麻烦，不知道就询问	75
不要让仇恨的怒火烧伤自己	77
和气生财	80

第五章 善于和竞争对手比巧智——在智慧上巧胜对手

只要是合法的生意都能做	82
经营吃的生意永不赔本	84
女人是天生的消费者	85
做生意要善于投其所好	87
名牌产品高价出售	88
不放过多赚 1 美元的机会	89
敢于争夺市场，又要善于开辟市场	91
不断创新开辟新财源	93

利益面前巧变脸.....	95
“无中生有”法则	96
欲取之，先予之.....	100
78 : 22 法则.....	104

第六章 在朋友身上找财路——善用人缘开辟财源

只要有人缘就必定有财源	108
微笑能给人一种良好的印象	110
耐心倾听对方的意见	112
大声喊出对方的名字	114
交际需要圆融的批评技巧	115
捐资公益做善事，声名永存	117
养成热情主动地帮助他人的习惯	119
控制好争强斗胜的个性	120

第七章 经商必须守住底线——诚实守信，灵活运用法律

人无信则不立.....	123
每一次生意都要保持警惕	127
合同是与神签订的契约	128
订合同要防止存有漏洞	130
善于合法地钻法律的空子	132
在合理合法避税上找回些利润	134
国籍也是商品.....	136

第八章 学会把时机货币化——如果良机不在，就自创良机

用智慧创造机会和财富	139
有头脑的人善于发现致富良机	140
一旦看准就大胆行动	142
果断决策抓住瞬间的机会	145
只要值得就敢用血本去下赌注	146
经商要具备很强的投机意识	148

与风险“亲密接触”	149
机遇：一念定乾坤	151

卷二

犹太人的处世智慧

第一章 首先做一个生活的智者——会生活的人才能取得长久的成功

过有节制的生活	157
舌头是善恶之源	159
拥有自己的一份强过拥有别人的九份	161
勿盗窃时间	162
光明总在黑暗后	166
做一个会享受生活的人	169
笑是风力，哭是水力	171

第二章 重视知识和教育——知识是永远的财富

读书自有妙用	174
万事教育为先	176
知识是永远的财富	180
学校在，犹太民族就在	182
商人也要学识渊博	187
教师是民族的精神领袖	188
智慧是财富之源	191

第三章 把握自我是成功的起点——世界上你唯一能把握的只有自己

做自己命运的主人	194
唯我可信	197
超越自我	200
善待自己	201
只拿属于自己的	206
谦卑是最高尚的道德	207

做幽默的人.....	210
------------	-----

第四章 与人交往是人生价值的体现——以待己之心待人

爱人如爱己.....	213
不要嫌贫爱富.....	216
借钱，就是为自己树敌.....	219
无朋友，毋宁死.....	220
慈善乃公益.....	223

第五章 善待婚姻和家庭——幸福的家庭是人生成就的重要部分

尊重女性.....	228
好女人是一所学校.....	230
孝敬父母是天职.....	233
培养孩子的财商.....	234

卷三

犹太人的教育智慧

第一章 生存教育——没了生命，一切免谈

迦太基博物馆的魔鬼下棋图——品，才能懂得苦难的甜.....	239
告诉他世界是不公平的——要懂得自救.....	241
“第一商人”的抗8级地震式管理模式——根植危机意识.....	242
洛克菲勒：我不是你永远的船长，要靠自己的双脚走路.....	244
“经常申诉，令人厌恶的家伙”——学索罗斯坚持.....	245
策略性竞争——让胜利不费吹灰之力.....	246
世上无难事，只怕有心人——犹太人制胜术.....	248
搜索机会——美国无线电工业巨头的提示.....	249
即使明天是末日也不要放弃今天.....	251
启发孩子，让他自己找答案.....	252
自己的事情自己做，独生子也不例外.....	254
冒险冲锋，让胆小和懦弱无处藏身.....	255

一勤治百病.....	257
真诚、大度——犹太人的待客之道.....	258
讲卫生——保持身体的洁净.....	259
饮食，生命的第一要义.....	261

第二章 学习教育——犹太人独步世界的快捷方式

学者的地位高于国王，教师比父亲更重要.....	263
潜能递减谁之过——早教势在必行.....	265
兴趣第一——科学家、政治家的成功感言.....	266
树大自然直——前提是习惯把关.....	268
懒驴推磨——没目标将一事无成.....	270
犹太人的高效学习法.....	272
站在对岸才能独立思考——希伯来的箴告.....	273
读 101 遍要比读 100 遍好——有效记忆.....	274
专注——天才的充分加必要条件.....	276
安装创新方程式——彻头彻尾洗脑.....	277
怀疑——智慧的精髓，创新的内核.....	278
成功 = 刨根问底地探求问题.....	280
想象需要空间才能自由呼吸.....	282
不是只有钥匙才能开门，石头也可以.....	283
盲人点灯——学会转换思维.....	284

第三章 品质教育——犹太人精彩人生的稳压器

谦虚，犹太美德中的 NO.1.....	286
最强大的力量来自反省.....	288
心中永存希望之光.....	289
履行契约，兑现最初的承诺.....	291
爱“邻人”，就像爱自己那样.....	292
憎恶罪，而不憎恨人——犹太式的宽容.....	293
留一片庄稼给他人——感恩.....	294
孝敬父母、兄友弟恭——不渝的美德.....	295

善意施恩，不要忽视别人的自尊	297
两只耳朵，一张嘴巴——多听少说	298
微笑——最好的社交通行证	299
幽默，一种不可或缺的喜剧交际艺术	301
远离谣言，莫让舌头操纵了心	302
跟狗玩，就会有跳蚤上身——正确选择朋友	304
入乡随俗，才能和他人打成一片	305

第四章 追本溯源——教育让犹太人成为世界宠儿

是谁拯救了爱因斯坦——“纵容”与众不同	307
比尔·盖茨为何成为神话——做“脑力体操”	309
不可思议的“股神”巴菲特——自信才能所向披靡	310
首个亿万巨富洛克菲勒——神奇的“镜面效应”	312
为何马克思能成为伟大的导师——给他放手的爱	313
“精神分析学之父”弗洛伊德——激发荣誉感	315
世界级画家毕加索——给“白痴”和“怪异”找个理由	317
“音乐诗人”门德尔松——再好的种子也要精心培育	318
强国富民大揭秘：教育是唯一途径	320
你的孩子患上“缺乏父爱综合征”了吗	322
犹太教育家曼德：身为母亲，你没有理由逃避教育	323
布里丹的驴子知道该吃哪捆草——教育要懂得因材施教	324
不要大包大揽——责任是犹太人心中的使命	326
从大脑严重损伤到乐队指挥——不放弃教育才能出现奇迹	327

卷四

犹太人的口才智慧

第一章 用智语攻破对方心理防线——心与心的较量最能显本领

从对方最热心的话题切入	331
在对方的虚荣心上下工夫	332
做到让对方同情你的处境	335

不妨在对方的自尊心上撒点“胡椒面”	337
要让对方产生惺惺相惜之感	339
把对方的信心鼓动起来	340
一点一点磨掉对方的逆反心	342

第二章 用巧语牵引对方的思维跟你走——比一比谁手中的牌更厉害

先让顾客来参与，再慢慢谈生意	345
表面上附和，暗地里诱导	347
启发顾客在两种方案中选择	349
一步一步地诱“敌”深入	351
一千句话不如一次示范更具诱惑力	353
话中设置悬念引起对方好奇心	355

第三章 凭暗语摸透对方的心理——你不侦察别人，别人侦察你

用问题作为探路的石子	357
刺探出顾客的品位和购买需求	359
琢磨对方的弦外之声和未尽之言	361
挖掘出顾客的真正需求点	363
用假设性的话语进行试探	365

第四章 给自己拉上一道帷幕——真假交错暗中逼近目的

巧妙制造立场上的错觉	367
不知不觉与对方“纠缠”在一起	369
说个故事给顾客听	372
制造假象使对方麻痹松懈	374
无中生有制造危机意识	375
善用减压技巧让对方欣然应允	378
施放烟雾诱使对方判断错误	379
利用价格的悬殊让顾客“占便宜”	380

第五章 口头上一定要盖过对手——在气势上把对方给镇住

利益是最好的进攻武器	382
抢先一步堵住顾客的反对意见	384
自身的优势就是最大的筹码	385
软硬兼施：石头绳子一起用	387
配合周围环境借势进攻	389
抓住对方的缺陷发起猛攻	391
用激烈的言行扰乱对方的思维	392
悄悄使用时间的无形压力	394
抓住交易的关键准确利索地说服	396
后退一小步方能前进一大步	398

第六章 善于摆脱对手的控制——千万别让自己陷入不利境地

破解对方的数字陷阱	400
识破对方的假出价陷阱	401
灵活应变，扭转劣势	403
以毒攻毒拆穿对方	405
控制住话语权和谈话场面	408
不让对方乱了自己的方寸	409
巧妙周旋避开对方的锋芒	411
敢于撤退，该放手时就放手	413

第七章 直的不通就拐个弯——头脑灵活，就不会有死路

谈不下去干脆换个话题	415
东方不亮就让西方亮	417
让客户自己说服自己	418
免费给客户一点甜头尝尝	421
故意装作不在乎的样子	423
用幽默的谈吐打破僵局	425

卷一

犹太人的经商智慧



第一章

赚钱是商人的天职 ——树立起正确的金钱观

金钱是现实的上帝

犹太人经商智慧要诀

金钱给人间以光明，金钱给众生以温暖。金钱让说坏话的人舌头发硬，金钱让举起屠刀的人呆立发愣。金钱给神购买了礼物，敲开了神那紧闭的门。（《塔木德》）

钱对犹太人来说，绝不仅止于财富的意义。钱居于生死之间，居于他们生活的中心地位，是他们事业成功的标志。这样的钱必定已具有某种“神圣性”。钱本来就是为应付那些最好不要发生的事件而准备的，钱的存在意味着这些事可以避免发生。所以赚钱、攒钱并不是为了满足直接的需要，而是为了满足对安全的需要！至今在犹太人家庭中还有一种习惯，留给子女的财产至少不应该比自己继承到的财产少。这种心愿代表着犹太人对后辈的祝福。

犹太人的长期流散，使他们不可能鄙视金钱。因为每当形势紧张，他们重新踏上出走之路时，钱是最便于他们携带的东西，也是他们保证自己旅途中生存的最重要物品。

犹太人的寄居地位，也使他们不可能鄙视钱。因为他们原来就是用钱才买下了在一个国家中生存的权利。犹太人缴纳的人头税和其他特别税，名堂之多、税额之重，