

商海胜经

犹太人成功赚钱的九大关键

叱咤商海风云的民族，纵横全球的商业手段，商界的奇兵劲旅，辉煌源自他们的经商之道。犹太人赚钱有独到之处，他们善于开动自己的脑筋，通过各种方式让钱生钱，他们能够通过常人不敢做的方式，达到常人所无法企及的境界。

SHANGHAI SHENGJING

陈春风 / 编著

中国发展出版社

世界上的智慧，装在犹太人的脑袋里，世界上的财富，装在犹太人的口袋里。犹太民族是目前世界上最富有的民族。犹太人口在世界所占的比例仅为0.3%，但他们却掌握着世界经济的命脉。根据《财富》杂志所评选出来的美国超级富翁中，犹太企业家达到20%以上；而在全球有钱的企业家中，犹太人占了一半左右。要想在商

在中国人的脑袋里；世界上的财富，装在犹太人的口袋里。犹太民族是目前世界上最富有的民族。犹太人口在世界所占的比例仅为0.3%，但他们却掌握着世界经济的命脉。根据《财富》杂志所评选出来的美国超级富翁中，犹太企业家达到20%以上；而在全球有钱的企业家中，犹太人占了一半左右。要想在商场上成功，就应该向犹太人取经，学习他们成功经商的各个细节。犹太人的成功决非偶然，他们有很多适合经商的目标，能够全力以赴直至成功，而不会随意终止奋斗。犹太人赚钱有独到之处，他们善于开动自己的脑筋，通过各种方式让钱生钱，他们能够通过常人不敢做的方式，达到常人所无法企及的境界。犹太人擅长让别人为自己赚钱，他们在管理上都很方法；他们也善于做别人或机构达到自己的目的。犹太人精于谈判，这些都利于他们获利。没有什么是不可能的，你用心了，就可能成为商业霸主。希望你能通过他们的成功经验里激发出自己的灵感，给过去，开启辉煌的未来。世界上的脑袋里；世界上的财富，装在犹太人的口袋里。犹太民族是目前世界上最富有的民族。犹太人口在世界所占的比例仅为0.3%，但他们却掌握着世界经济的命脉。根据《财富》杂志所评选出来的美国超级富翁中，犹太企业家达到20%以上；而在全球有钱的企业家中，犹太人占了一半左右。要想在商场上成功，就应该向犹太人取经，学习他们成功经商的各个细节。犹太人的成功决非偶然，他们有很多适合经商的目标，能够全力以赴直至成功，而不会随意终止奋斗。犹太人赚钱有独到之处，他们善于开动自己的脑筋，通过各种方式让钱生钱，他们能够通过常人不敢做的方式，达到常人所无法企及的境界。

商海胜经

犹太人成功赚钱的九大关键

SHANGHAI SHENGJING

● 陈春风 / 编著

中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商海胜经: 犹太人成功赚钱的九大关键 / 陈春风编. —北京: 中国发展出版社, 2005.9

ISBN 7-80087-853-8

I. 商… II. 陈… III. 犹太人—商业经营—经验 IV. F715
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 103282 号

书 名: 商海胜经: 犹太人成功赚钱的九大关键

著作责任者: 陈春风

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 7-80087-853-8 / F · 522

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京市白帆印务有限公司

开 本: 700×980mm 1/16

印 张: 15.5

字 数: 180 千字

版 次: 2005 年 9 月第 1 版

印 次: 2005 年 9 月第 1 次印刷

印 数: 1—6000 册

定 价: 25.00 元

咨询电话: (010) 68990625 68990692

购书热线: (010) 68990682 68990686

电子邮箱: fazhanreader@163.com

网 址: <http://www.develpress.com.cn/>

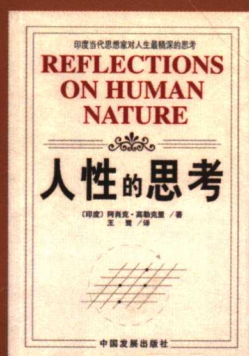
版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

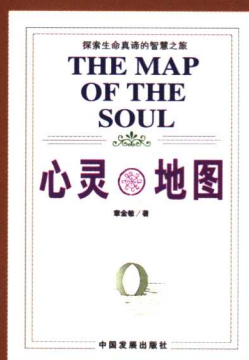
SHANGHAI SHENGJING

世界上的智慧，装在中国人的脑袋里；世界上的财富，装在犹太人的口袋里。犹太民族是目前世界上最富有的民族。犹太人口在世界所占的比例仅为0.3%，但他们却掌握着世界经济的命脉。根据《财富》杂志所评选出来的美国超级富翁中，犹太民族企业家达到20%以上；而在全世界最有钱的企业家中，犹太民族占到了一半左右。要想在商业上获得成功，就应该向犹太人取经，学习他们对商业的执著追求，学习他们成功经商的各个细节。

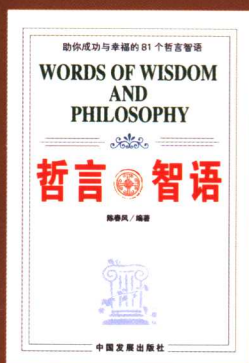
本社已出版的人生智慧系列丛书



定价: 20.00元



定价: 20.00元



定价: 22.00元

责任编辑: 刘连军

封面设计: 锦华书装
010-64475188

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com



前言

在西方各国流传着这样一句话：世界上的智慧，装在中国人的脑袋里；世界上的钱，装在犹太人的口袋里。这是世人对犹太人成功经商的充分肯定。

犹太民族是一个古老的民族，在人类文明史上占有重要的地位，近现代的犹太人则给全球商业带来了高度繁荣。据统计，犹太民族是目前世界上最富有的民族，有“世界金穴”之美名。犹太人口在世界所占的比例仅为 0.3%，但他们却掌握着世界经济的命脉。在经济高度发达的美国，犹太人所占人口的比例为 3%，但是根据《财富》杂志所评选出来的美国超级富翁中，犹太民族企业家达到 20% 以上；而在全世界最有钱的企业家中，犹太民族占到了一半左右。犹太人在商业上为什么能够取得如此巨大的成功呢？

通过对犹太人发展历史的分析，以及近 100 年来成功的犹太人经商之道的总结，我们发现他们获得成功有很多值得世人学习的地方，其中有九个方面最为关键。犹太人有很多适合经商的特点，他们非常注重自己的目标，在确立目标时，能切合个人的实际情况和环境条件，他们决不会把自己的目标定得遥不可及。在确立目标后，他们便全力以赴直至成功，他们决不会半途而废或随意终止奋斗。在那些成功的犹太人的身上，透过他们的成功经历，我们能够发现很多适合经商的特质，正是因为有这些特质，犹太民族在商界能够独领风骚。

犹太人对金钱有独特的看法，他们赚钱也有独到之处。犹太人认为，不管方式方法如何，只要是通过自己努力经营赚来的钱，就受之无愧。因此，他们善于开动自己的脑筋，通过各种方式让钱生钱，有时不惜冒巨大的商业

风险，甚至借钱去经商，以获取巨额利润。他们就是通过这些常人不敢做的方式，达到了常人所无法企及的境界。

犹太人不千篇一律地签订书面合同，但他们遵守契约，即使只在口头做出非正式承诺、非书面协议，只要双方接受，他们就会不折不扣地按约定去做。重信守约为犹太人赢得了美誉，也是他们在商业上获得成功的重要因素之一。他们擅长让别人为自己赚钱，在企业经营和员工管理上都很有方法，他们的财富基本上都是靠驾驭他人获得。

犹太人经商能够做到世代成功，很重要的原因是他们将知识当做最稳妥的财富，他们有着虔诚的求知精神，并世代相传。犹太人之所以在世界各个领域出类拔萃，不管是科技界、思想界、文化界、政界还是商界，巨大的成就都是造物主对他们求知精神的回报。

犹太人获得成功的原因还有很多很多，翻开本书，你就打开了犹太人成功经验的宝库。

每个人都希望自己能够成为一个成功者，希望自己能够成为财富的掌门人。然而，天上不会掉馅饼，不经历风雨怎能见彩虹。要想在商业上获得成功，就应该向犹太人取经，学习他们的坚忍不拔，学习他们的刻苦用心，学习他们的全神贯注，学习他们对商业的执著追求，学习他们成功经商的各个细节。

在商业场上，没有什么是不可能的，你用心了，你努力了，你就有可能成为商业霸主；在商业场上，也没有永远的成功者，即使是犹太人也如履薄冰。作为一名商人，需要不断学习成功的知识和经验。希望你能通过阅读本书，从犹太人的成功经验里激发出自己的灵感，点燃智慧的火花，总结过去，开启辉煌的未来。

编者于 2005 年 6 月



目 录



第1章 犹太人具备经商的特质 | 1

所有经商的人都不会否认，犹太商人在全球商界中的精明强干和至高地位，在世界的每一个角落都有犹太商人杰出的表现。这是因为他们具备一些适于经商的特质。他们都有确定的目标，并不断地为之奋斗。

1. 拥有确定的目标 2
2. 永远保持积极心态 5
3. 不被暂时的失败所打倒 7
4. 拥有成功者的个人魅力 12
5. 拥有强烈的自立意识 16
6. 能从逆境中崛起 18
7. 做一个懂得感恩的人 21
8. 具有强烈的团队精神 23



第2章 犹太人经商有独到之处 | 31

犹太人认为：钱是有灵性的，你不看重它，它就常常背你而去，终生与你无缘，即使迎面相撞，也可能失之交臂。而对那些会赚钱又想赚钱的人，钱有时会主动找上门来。犹太人正是靠他们经商的独到之处，让世人瞩目的。

1. 有强烈的挣钱欲望 32
2. 把做老板当梦想 34
3. 善于投资理财 36
4. 擅长白手起家 39
5. 敢于借钱打天下 42
6. 信奉高风险高利润 46



第3章 犹太人对金钱有与众不同的看法

49

犹太俗语说：金钱无姓氏，更无履历表。犹太人认为，只要是通过自己努力经营赚来的钱，就受之无愧。他们把获取利润作为第一追求，认为能赚钱的商人就是好商人。

1. 赚钱不拘法，需抱平常心..... 50
2. 把利润当第一要义..... 51
3. 赚到钱就是好商人..... 53
4. 做金钱的主人而非奴隶..... 55
5. 君子爱财，取之有道..... 58
6. 用钱享受生活..... 61
7. 健康才是美好的..... 65
8. 信奉勤奋创造财富..... 67



第4章 犹太人与众不同的经商观

71

商场如战场，看不见狼烟起，听不见马长嘶，但是犹太人在商业帝国的纷争却无时无刻不在上演着传奇，在经历过漫长的决斗之后，有的成为了叱咤风云的英雄。

1. 研究顾客的消费心理..... 72
2. 对顾客以诚相待..... 74
3. 借势操作的诀窍..... 78
4. 活用商业游戏规则..... 80
5. 分段迈向终点..... 83
6. 赚钱要当“寄生虫”..... 86
7. 以诚信把生意做长久..... 89



第5章 犹太人对企业管理有独特的理解

95

犹太人认为企业是赚钱的基石和载体，对企业管理的好坏直接决定着收益的多少。管理良好的企业犹如一个聚宝盆，让你拥有取之不尽、用之不绝的财富。犹太人在经营企业的时候，善于包装，以此来提升企业的形象。

1. 制定健全的规章制度..... 96
2. 善于合作求利益..... 99

3. 创新是企业发展的源泉.....	103
4. 充分发挥自己的优势.....	107
5. 重视家族关系.....	109
6. 坚信自己的企业不会失败.....	112
7. 尽可能改善员工福利.....	115
8. 追求与员工、顾客共赢.....	118



第6章 犹太人对员工管理有绝招

121

犹太人认为,人是最重要的,企业的一切财富都由员工创造。做好了对员工的管理,企业就成功了一半;做不好员工管理,企业必定失败。犹太企业家总是拥有大度的胸怀,他们常常赞美员工,对待员工恩威并重。

1. 胸怀坦荡成大事.....	122
2. 恩威并济待员工.....	124
3. 常常赞美员工.....	128
4. 选择员工重视能力.....	132
5. 用人求其大而不计其小.....	136
6. 决不姑息纵容下属.....	138
7. 善于让员工发挥潜能.....	140
8. 讲究整体人才战略.....	144
9. 自身保持良好的工作作风.....	149



第7章 犹太人信奉做事先做人

155

很多人已经具备成功的基本条件,但是却无法实现目的,常常功亏一篑,一个重要的原因就是他们忽略了如何做人,忽略了做人的基本要求。犹太人的成功很大程度上源于他们善于做人,并且做坚强的人。

1. 认识自我,超越自我.....	156
2. 不断学习获取成功源泉.....	160
3. 善于运用自己的智慧.....	164
4. 把忍耐作为成功的基石.....	166
5. 追求永不泯灭的梦想.....	169
6. 具有无往不胜的心态.....	171
7. 保持宽容的心态.....	174

8. 建立良好的人际关系	176
9. 自动自发地工作	179

❁ | 第8章 犹太人总能赢在谈判桌上 | _____ 187

商场上要和对手谈判，要和合作者谈判，犹太人的成功往往建立在一张张的谈判桌上。犹太商人从来不打无准备的仗，在每次谈判之前，他们都会确定目标，并制定详细的计划。

1. 制定详细的谈判目标	188
2. 充分准备谈判细节	191
3. 在谈判中以攻心为上	194
4. 掌握主动局势	197
5. 准确把握对手的脉搏	201
6. 使对手向自己靠拢	204
7. 在谈判中对事不对人	209
8. 用气势压倒对方	212
9. 谈判中的“三十六计”	215

❁ | 第9章 犹太人善于捕捉商机 | _____ 223

机会对商人来说往往是伟大事业的开始，成功的犹太商人决不放弃任何一个机会，这是其成功的秘诀。很多人失败，是因为他们贸然进入一个自己不熟悉的行业，犹太人决不会如此。

1. 在自己熟悉的领域发展	224
2. 让机遇带来财富	226
3. 创造商机寻求利润	230
4. 商业情报是成功的先导	232
5. 捕捉商机是经商的关键	235

第



章

商海胜经

犹太人成功赚钱的九大关键

犹太人具备经商的特质

所

有经商的人都不会否认，犹太商人在全球商界中的精明强干和至高地位，在世界的每一个角落都有犹太商人杰出的表现。这是因为他们具备一些适于经商的特质。他们都有确定的目标，并不断为之奋斗。他们永远都保持着积极的心态，不会被暂时的失败所打倒，他们能从逆境中崛起。他们懂得感恩，也有强烈的团队意识，他们也非常自立，从来不依靠别人，也不会轻信他人。

1. 拥有确定的目标

无论做什么，我们都应该树立远大的目标，并且以足够的才能和坚强的忍耐力来实现它，犹太人在这方面做得尤其突出。

犹太民族是一个值得骄傲的民族，因为它有自己独特的特性。基于民族传统，犹太人的孩子从小就能确定自己为之奋斗的生存目标。而正是因为这样，许多犹太人能集中自己有限的时间和力量去攻克一个又一个目标，他们的成就也就比别人突出。我们所有的人都一样，当确定了自己的生存目标之后，也就有了行动的方向。在不断求索和不断发展的人生历程中，催人奋进的动力就是来自于对既定目标的追求和向往。

爱因斯坦是犹太民族的骄傲。他一生所取得的成就是世界公认的，他的一生更是典型的为目标奋斗的一生。由于奋斗目标明确，爱因斯坦的个人潜能得到了充分的发挥，他年轻的时候就明白，知识的海洋浩瀚无边，学者不宜在这个海洋里无方向地飘荡，应避免耗费自己人生有限的时光，应该选定一个对自己最有利的目标。爱因斯坦善于根据目标需要进行学习，使有限的精力得以充分的利用。他创造了高效率的定向学习法，即在学习中找到自己的知识向导，抛弃使自己头脑负担过重和会诱导自己偏离要点的东西，从而能够集中精力攻克选定的目标。

犹太人经商，都注重确立人生的奋斗目标，先确立目标，然后全力以赴直至成功。犹太人在确立目标时注意切合个人实际和环境，他们不会把自己的奋斗目标定得遥不可及，这就利于他们获得成功。

犹太人以经商著称于世，但是世人还应该知道，犹太人为了自己的目标付出的努力，常人难以想象。从有《圣经》时候开始，犹太人就遭受着无尽的苦难，但这也练就了他们坚忍不

在不断求索和不断发展的人生历程中，催人奋进的动力就是来自于对既定目标的追求和向往。

拔的性格。在犹太人看来，苦难同样也是一笔财富，只要一息尚存，只要前进的目标不迷失，只要指航的灯塔还没有熄灭，他们就永不绝望，因为他们明白只有度过黑夜才会有白天，只有经历风雨才会有彩虹。

经商不可无目标

犹太人经商一定会为自己的企业确定一个目标，这是一个长期的发展规划。犹太人懂得，只有有了目标才能成功。目标是对于所期望的成就事业的真正决心。目标比幻想好得多，因为它可以实现。如果企业没有目标，就只能在事业的旅途上徘徊，永远成功不了。

犹太人把经商比成精心算计自己的人生，这个过程其实就是一场旅行，如果没有地图，也没有目标、计划和时间表，你就会迷路。相反，如果有一个经过慎重考虑、现实而且明确的目标，你就会更容易到达彼岸。目标的作用不仅是界定追求的最终结果，它在犹太人经商生涯中起到了积极作用，是他们成功路上的里程碑。

目标能使经商的企业领导者产生积极性。犹太人认为，人一旦给自己定下目标之后，目标就有了作用，它是努力的依据，也是对你的鞭策。对一个商人来说，有一点很重要，你的目标必须是具体的，可以实现的。如果计划不具体，无法衡量是否能实现，那么这将会降低你的积极性，目标能使商人看清楚自己的使命，就像给你一个看得见的射击靶。随着你努力实现这些目标，你就会有成就感，对许多商人来说，制定和实现目标就像一场比赛，随着时间的推移，你实现一个又一个目标，这时你的思想方式和工作方式就会渐渐改变。

目标有利于避免自己成为琐事的奴隶。犹太人是聪明的民族，他们认为在人的一生中有太多琐事纠缠，人应该过得轻

只要前进的目标不迷失，只要指航的灯塔还没有熄灭，他们就永不绝望，因为他们明白只有度过黑夜才会有白天，只有经历风雨才会有彩虹。

如果你集中

精力去做当前的工作，心中明白自己现在的种种努力都是为将来的目标铺路，那你就容易成功了。

商海胜经

犹太人成功赚钱的九大关键

松一些，只看准目标迈进。而确定了目标，就可以让人们知道事情的轻重缓急。没有这些目标的话，人会很轻易的陷进日常事务中。

目标让犹太商人发挥更大的潜能。没有目标的商人是可悲的。他们虽然可能有巨大的力量与潜能，但他们往往把精力放在小事情上而忘记了自己本来应该做些什么。具体地说，要发挥潜能，你必须全神贯注于自己有优势并且会有高回报的方面。另外，当你不停地在自己有优势的方面努力时，这些优势会进一步发展。

目标也可以使商人更好地把握住现在，他们在现实中通过努力实现自己的目标。虽然目标是朝着将来的，是有待将来实现的，但有目标就能把握住现在。为什么呢？因为，在确定目标后，我们就可以把大的任务看成是由一连串小任务和小的步骤组成的。所以，如果你集中精力去做当前的工作，心中明白自己现在的种种努力都是为将来的目标铺路，那你就容易成功了。

在现实生活中，常可以看到一些商人甚至企业领导埋头苦干，却不知所为何事，到头来发现追求成功的阶梯搭错了地方，却为时已晚。犹太人在这方面比其他人做的要好得多，他们认为，作为企业领导者，只要掌握真正的方向就可以了。而一个没有目标的领导者就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会到达失望和丧气的海滩。

目标是伟大的，让人一生都为之奋斗不息。但是，针对单纯的目标，犹太人还有自己的经验。

犹太人认为，一个商人如果没有长期的目标，就可能会被短期的各种挫折击倒。理由很简单，因为没有人能像你一样关心你的成功。你可能偶尔觉得有人在阻碍你前行的道路，故意阻止你进步，但实际上阻碍你进步的最大敌人就是你自己。其

他人可以使你停止，而你是惟一能让自己永远做下去的人。如果一个人没有长远的目标，暂时的阻碍可能造成无法避免的挫折。如果有了长远的目标，一次挫折就会成为进步的踏脚石，而不会是绊脚石。一般来说，伟大与接近伟大的差异就是领悟到如果你期望伟大，你就必须每天朝着目标去努力。犹太人喜欢反思，用思考去构筑自己的理想。我们也应该思考自己走过的路，其中是否有偏离目标的时候，或者现在正在偏离，以便及时调整和重新确定。

拥有目标，并对目标有很好的把握，是犹太人成功经商的重要经验之一，非常值得我们学习。

2. 永远保持积极心态

积极的心态决定了犹太人不败的事业。犹太人经常用这样一句话勉励自己：人类最大的弱点就是自贬，那等于廉价出卖自己。

自卑是很多人与成功失之交臂的原因之一。例如，约翰在报上看到一份他喜欢的工作，但是他没有采取行动，因为他想：“我的能力恐怕不足，何必自找麻烦！”一个很好的机会就在这样的不自信中溜走了。

几千年来，很多哲学家都忠告我们：要认识自己。但是，大部分的人都把它解释为“认识你消极的一面”，对自己的评估都包括太多的缺点、错误与无能。认识自己的缺点是很好的，可借此谋求改进。但如果只看到自己的消极面，就会陷入混乱，使自己变得没有什么价值。每个人都要正确、全面地认识自己，绝不要看轻自己。

如果有了长远的目标，一次挫折就会成为进步的踏脚石，而不会是绊脚石。

我们不太愿意谈自己的优点，总觉得说自己的优点显得太不谦虚，其实，赞美自己可以保持积极心态

用积极的心态影响周围的人

成功的犹太人总结其常用的四种自我调节方法：

1. 用伟大、积极、愉快的语句来描述你的感受。当有人问你：“你今天觉得怎么样？”你若说“我很疲倦”（或“我头痛”、“我感到不怎么好”），别人就会觉得很糟糕。你要练习做到下面这一点，它很简单，却有无比的威力。当有人问：“你好吗？”或“你今天觉得怎么样？”，你要回答：“好极了。谢谢你，你呢？”当你说你很高兴，你就会真的感到快乐，而且，这会使你更有分量，为你赢得更多的朋友。

2. 用明朗、赞赏的字眼来描述别人。当你跟别人谈论第三者时，你要用建设性的词句来称赞他，比如，“他真是一个很好的人”或“他们告诉我他做得很出色”。绝对要小心避免说破坏性的话。因为第三者终究会知道你的批评，结果这种话会反过来打击你。

3. 要用积极的话去鼓励别人，只要有机会，就去称赞人。每个人都渴望被称赞，所以每天都要特意对你的妻子或丈夫说一些赞美的话。要注意称赞和你一起工作的伙伴。真诚的赞美是成功的工具。

4. 要用积极的话对别人陈述你的计划。当人们听到类似“这是个好消息，我们遇到了绝佳的机会”的话时，心中自然就会升起希望。但是当他们听到“不管我们喜不喜欢，我们都得做这工作”时，人们内心就会产生沉闷、厌烦的感觉，他们的行动也跟着受影响。所以，要让人看到成功的希望，才能赢得别人的支持。犹太人就是这样，不仅自己保持积极的心态，而且还用自己的言行来感染他人。

不要轻视自己

犹太人的这种自我暗示的方法，会产生巨大的作用。通常，