

犹太 商战幽默

世界第一商人商战幽默智慧



犹太民族是一个幽默的民族，
他们把自己的经商智慧融于一个个幽默与笑话中。

研究犹太人的幽默，
其实就是挖掘犹太人的商业理念。

华山/著

地震出版社

犹太商战幽默

世界第一商人商战幽默智慧

华山 著

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太商战幽默/华山著. —北京: 地震出版社, 2005. 7

ISBN 7-5028-2688-2

I. 犹… II. 华… III. ①犹太人-商业经营-研究②犹太人-幽默
(美学)-研究 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 064174 号

地震版 XT200500066

犹太商战幽默

华山 著

责任编辑: 李小明

责任校对: 庞娅萍

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京市优美印刷有限责任公司

版 (印) 次: 2005 年 7 月第 1 版 2005 年 7 月第 1 次印刷

开 本: 880 × 1230 1/16

字 数: 200 千字

印 张: 14

书 号: ISBN 7-5028-2688-2/F·245 (3319)

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题 本社负责调换)

序 言

犹太人是全球企业界公认的“世界第一商人”，世人都对他们神奇的经商才华感到不可思议的震惊和羡慕。犹太人在为自己所取得的巨大商业成就深感自豪的同时，又对经商秘诀讳莫如深——这是他们的秘密，他们从来不想传于外人。但愈是如此，愈有人想一探究竟。本书目的，志即于此。

对犹太民族稍有了解的人都知道，犹太民族是一个幽默的民族，他们把自己的经商智慧融于一个个幽默与笑话中。研究犹太人的幽默，其实就是挖掘犹太人的商业理念。不妨先看一则幽默：

美国和苏联两国成功地进行了载人火箭飞行之后，德国、法国和以色列也联合拟订了月球旅行计划。火箭与太空舱都制造就绪，接下来就是挑选太空飞行员了。

工作人员对前来应征的三个人说：“谈谈你们的待遇要求吧。”

德国应征者说：“我的要求是3000美元。其中1000美元留着自己用，1000美元给我妻子，还有1000美元用做购房基金。”

法国应征者接着说：“给我4000美元。1000美元归我自己，1000美元给我妻子，1000美元归还购房的贷款，还有1000美元给我的情人。”

最后以色列的应征者则说：“我的要求是5000美元。其中有1000美元是给你的，1000美元归我自己，剩下的3000美元用来雇德国人开太空船！”

在这则笑话中，犹太人的幽默智慧可以说展现得极为生动。犹太人无须从事实务（开太空船）而只须摆弄数字，就可以自拿1000美元，还可以送工作人员1000美元的人情，这种精明的思维逻辑正是犹太人经营风格中最显著的特色之一。

平心而论，犹太人并没有盘剥德国人，德国人仍然可以得到他自己所要求的3000美元。至于犹太人自己的报价，既然允许他们自报酬劳，他报

默

得高一些也无可非议，至于如何安排，则纯属他个人的自由，就像法国人公然把妻子与情人在经济上一视同仁一样。而且犹太人的精明并没有越出“合法”的界限。

犹太人自己也承认，他们是一个崇尚智慧与幽默的民族，他们把智慧看成生存之本，将幽默当做一种重要的精神食粮。在希伯来语中，智慧被称为“赫夫玛”，幽默也被称为“赫夫玛”，幽默与智慧同体，不可分割，可见幽默在犹太人心中分量。

在犹太人眼中，幽默是只有强者才能拥有的特权，幽默既代表了强人的韧性，也代表了强人的胆量。犹太人认为只有那些强者，那些在困难面前不屈不挠的人，才能随时随地地运用自己的幽默。因此犹太人很重视幽默，并将各种商业与生活经验与感悟融于一则则有趣的幽默中传于后人。

当然，犹太人苦难的历史经历也迫使他们采用了这样一种方式来释放自己，并向这个世界表明他们坚强的生活信念与商业决心，否则他们的民族就不可能经受住那么多折磨而幸存下来，并取得世人艳羡的巨大成就。事实上正是苦难造就了犹太人不可动摇的乐观精神。犹太人性格中的“幽默”，是与他们的乐观精神以及向逆境挑战的勇气联系在一起的。

很多犹太传说和民间故事包含着深深的悲剧幽默情调。就像许多犹太民歌一样，它们的旋律中总是回荡着挥之不去的忧伤。但这种忧伤却没堕落为绝望或是自怜自叹。他们总是在净化之中保持着尊严，在坚定的信念中使痛苦也变得高贵，即使是在失败中他们也因为拥有正义而获得道义上的胜利。

笑是水，犹太人是鱼。在竞争激烈的商业战场上，犹太人在各种场合运用着他们独特的幽默与智慧，如鱼得水，取得了世人刮目的成绩。

本书通过 200 余则精彩的幽默故事，全面而简练地展示了犹太民族的千年智慧。这些幽默故事大都是久经商场的犹太人总结出来的，在犹太商界流传甚广，可以说是犹太人对世界的最直观的看法与思考。本书包括管理幽默、营销幽默、财富幽默、谈判幽默、处世幽默、寓言幽默、生活幽默、商德幽默、交际幽默、成败幽默、教育幽默、职场幽默等方面内容，堪称一书在手，犹太民族商战智慧尽览。精彩点评更是画龙点睛，使读者在轻松的阅读中，自然体味到意味深长的商业理念。

目 录

第一章 管理幽默

在犹太商人的眼中，管理的任务就是管人，管理的目的只有一个，那就是高效。他们认为，管理的方法和基本原则并不是一成不变的，有一些原先被证明是非常重要的管理理念，后来却成为了束缚企业发展的桎梏。任何一个成功的企业，都是根据其自身的实际情况，来制订适合自己的管理模式，用老眼光来看待新问题的结果只会遭遇失败。

看家的狗	(3)
机场遭遇	(3)
监狱里的生意人	(4)
鸚鵡老板	(5)
惟一的乞丐	(6)
保罗的鸡	(6)
真实身份	(7)
膨胀	(8)
逆向思维	(10)
土拨鼠哪儿去了	(11)

默

本能	(12)
执行	(12)
黄金的价格	(13)
连锁反应	(14)
如何补充国库	(15)
职业习惯	(16)
撑竿跳	(17)
想做大生意的农夫	(18)
为何要鼓掌	(20)
人尽其才	(20)
推车厢的犹太人	(21)
发财秘诀	(22)
协作才能双赢	(22)
这事该谁管	(23)

第二章 营销幽默

犹太商人都是营销界高手中的高手，他们认为经商要想赚钱，首要的任务就是要学会营销，营销搞不好，一切就都是空中楼阁。营销的问题，其实就是卖东西的问题，即怎样将商品卖出去，怎样将商品更多地卖出去，怎样在竞争激烈的情况下将商品更多、更快地卖出去。

不改口的原因	(27)
拔火罐的大学者	(27)
精美的广告	(28)
拉生意	(29)
换一个思路想问题	(30)

广告的威力	(31)
玩具与皮鞋	(31)
位置	(32)
自竞身价	(33)
最好的裁缝	(33)

第三章 财富幽默

犹太人把金钱当做上帝，对财富的重视几乎达到了顶礼膜拜的程度，他们总是千方百计地寻找所有可以赚钱的机会。在信奉现金主义的犹太人眼里，衡量一个人是否具有经商智慧，关键看其能否靠不断滚动周转的有限资金把营业额做大。犹太商人凭借自己的对财富的独特理解，获得了世人艳美的巨额财富。

便宜的酒	(37)
上帝的代理人	(38)
金钱的负担	(39)
卖早点的学问	(41)
财富的秘密	(42)
换脑	(44)
我没借你那么多	(45)
选择	(45)
讨债单	(46)
智慧与金钱	(47)
没收到	(48)
哥伦布立蛋	(49)
捕雀的启示	(50)
钞票换小票	(51)

默

财富观点	(51)
富翁不是攒的	(52)
活用商业游戏规则	(53)

第四章 谈判幽默

犹太人认为，谈判是没有硝烟的战争，三言两语说得好能赢得人心，口若悬河说不好也会招来杀身之祸。因此，犹太人在谈判时特别小心谨慎，从不信口开河，并在谈判前尽可能地做好大量的准备工作，对谈判中所有可能出现的问题都要预测到，并拿出相应的对策，做到成竹在胸。因而，犹太人在谈判时幽默风趣，能够轻易地控制谈判气氛，并取得谈判的胜利。

保密	(57)
追逐	(57)
抢劫	(58)
就坡打滚	(59)
斗争与胜利	(60)
一幅肖像画	(60)
让对方失去耐性	(61)
自我介绍	(62)
上帝的回答	(63)
定论	(63)
马路新闻与风中羽毛	(64)
舌头	(65)

第五章 处世幽默

犹太人的处世之道，繁复庞杂，非只言片语所能概括的，但总的说来，犹太人很重视中庸的观念，不喜欢偏激的思路，这也是犹太人强调理性处世的原因之一。在犹太人的眼中，任何事与人都有好坏两面，无论对人或对事，都不应单纯地看待他们的某一方面，而应该综合、全面、辩证地看待。

一件旧大衣	(69)
讨教	(69)
我是谁	(70)
愚蠢的人	(71)
好人	(72)
该来的没来	(72)
验证	(73)
最出色的动作	(74)
最好的猎手	(75)
惊喜	(76)
抵债	(77)

第六章 寓言幽默

在犹太民间，流传着许多非常经典、智慧的寓言故事，这些寓言可以说是犹太商人经商智慧的总结，它们高度地浓缩了犹太民族的千年智慧。阅读犹太人的传世寓言，借鉴他们的商战经验，我们无疑会走得更远。

默

贪欲	(81)
狗与猫	(82)
小与大	(83)
认识自我	(84)
诱惑	(85)
谁被谁耍了	(86)
致命的友谊	(87)
风险与机遇	(88)
绩效考核的标准	(89)
井中的驴	(90)
潜能	(91)
离家出走的狗	(92)
标签的力量	(93)
奖赏	(94)
自知之明	(95)
关键时刻	(96)
走出来的脚印	(97)
过自己的生活	(98)
突破思维定势	(99)
换一换	(100)
老鼠开会	(101)
方向	(102)
自由与美食	(102)
大象的风景画	(104)
自信无敌	(105)
躲避危险	(106)
得意的红公鸡	(107)

精神鼓励	(108)
亮出自己的长处	(109)
希望	(110)
永久的疤痕	(111)

第七章 生活幽默

犹太民族是一个热爱生活的民族，犹太商人是天底下最有生活智慧的商人。犹太人认为，生活中无论遇到何种困难，都要让自己享受生活的快乐。几乎所有的犹太先知们，都无一例外地鼓励人们从自己所拥有的一切资源中，寻找幸福美好的生活。探询犹太民族的生活智慧，有助于破译他们的经济神话。

打扰了	(115)
苹果的搭配	(115)
事出有因	(116)
还礼	(117)
基辛格的衣服	(118)
电话号码	(119)
婚姻级数理论	(119)
真实看法	(121)
别跟我来那一套	(122)
爱的比较	(123)
跌倒了要爬起来	(125)
浅显的道理	(125)
沉香	(126)
流行	(127)

默

最舒服的地方	(128)
积极的思想	(129)
享受生活	(132)
哲学家与船夫	(133)

第八章 商德幽默

犹太商人被称为世界第一商人，他们拥有富可敌国的巨大财富，但他们并不是靠冷酷的厮杀和欺诈获得的。做事先做人，犹太人在经商中非常重视商业道德，他们用自己的诚信与博爱，赢得了世人广泛的赞誉。

两个富人	(137)
谣传	(138)
自卫	(139)
骡子的家谱	(140)
异类	(140)
洗车	(141)
躲不起	(142)
乞丐与施主	(143)
赚一美元的富豪	(144)
只看到自己	(145)

第九章 交际幽默

犹太民族是个善于交际的民族，世人称其交际战术是“谋略家的智慧爆发”。他们认为，一个不懂交际技巧的商人，简直就是被判了死刑的犯人，没有一点生存与发展的希望。掌握一套行之有效的交际战术，是一个商人纵横商场的本钱与基础，否则必一败涂地。

面子	(149)
破戒	(149)
不是别人的错	(151)
哲学家的自嘲	(151)
疑心是魔鬼	(152)
解除尴尬	(153)
好汉不吃眼前亏	(154)
聪明的理发师	(155)
占座位的下场	(156)
四封信	(157)
弦外之音	(158)
放弃偏见	(159)
以貌取人	(160)

第十章 成败幽默

犹太人在商业上的巨大成功引起世人的关注，而犹太人则对自己所掌握的巨大财富深为自豪而且讳莫如深。犹太商人认为，市场瞬息万变，只有永不墨守成规，才能立于不败之地。他们在商业经营中，总是凭借他们敏锐的市场嗅觉，怪招迭出，常常打破人们惯常思维的束缚，以常人难以想像的方法出手，出奇制胜，获取他人无法企及的成功。

享受果实	(163)
天空是从哪里开始的	(164)
研修班的教授	(165)
输了5块钱	(166)
只售1法郎的豪华别墅	(167)
想了八年	(168)
飞马腾空	(169)
杰克与水手	(170)
无需人多	(171)
命运掌握在自己手中	(172)
获奖答案	(173)
扔错误	(173)
断手人的回答	(174)

第十一章 教育幽默

犹太民族是一个视教育如敬神的民族，在他们的眼中，教师与学校是仅次于上帝的字眼，这也是犹太民族历经浩劫却永存的秘诀之一。他们认为，一个人是天才还是庸才，并不取决于天赋，而是取决于教育，只要教育得法，普通人同样可以顺利成长为一个杰出的优秀人才。正是犹太人这种超凡的教育智慧，才使得犹太民族涌现出了一批又一批世界大师级的杰出人物。

傻瓜	(177)
何必活着	(177)
谦虚的拉比	(178)
学习	(179)
为孩子取名	(180)
万贯家财不如一技在身	(181)
身边的宝物	(182)
杂草的用途	(183)
何谓《塔木德》	(184)
名词解释	(185)
该你吹口哨了	(186)
留一手	(186)
奉承是一种索取	(187)
三只青蛙	(188)
谨慎的男孩	(189)
体会	(190)
每个人都有自己的天堂	(192)

第十二章 职场幽默

犹太人认为，职场绝不给弱者留一席之地。职场其实就是战场，是一种同行与同事间进行殊死竞争的战场。在这个战场中，他们一样要分高下、论输赢，优胜劣汰，适者生存。他们之间的竞争是一种全方位综合素质的竞争，那些不思进取、不擅交际、道德低下、观念陈旧的人，都是最先出局的人。

差别	(195)
怎么办	(196)
开玩笑	(196)
我要聘用他	(197)
空缺	(198)
上下班时间	(198)
精神病人的绝活	(199)
普通的烟斗	(200)
现实主义者	(201)
第一个被录取的人	(202)
买画	(203)
努力干吧	(204)
谢谢你救了我女儿	(205)
换鞋	(206)