

经商的秘诀 处世的锦囊

犹太人智慧 全书

苏穆 编

一本汇集犹太人智慧的百科全书



这是一个亿万富豪最多，被称为“世界第一商人”的民族；是一个最具创新力，获诺贝尔奖人数最多的民族；是一个创人均读书最多的民族；是一个最善于冒险的民族；是一个精于律法和契约的民族；是一个时间观念最强的民族……这就是犹太民族，拥有着世界上独一无二智慧的民族。

中国华侨出版社

经商的秘诀 处世的锦囊

犹太人智慧 全书

苏穆 编



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人智慧全书 / 苏穆编. —北京 : 中国华侨出版社, 2013.8

ISBN 978-7-5113-3988-1

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第201516号

犹太人智慧全书

编 者 : 苏 穆

出版人 : 方 鸣

责任编辑 : 泓 涛

封面设计 : 彼 岸

文字编辑 : 戴 楠

美术编辑 : 宇 枫

经 销 : 新华书店

开 本 : 1020毫米×1200毫米 1/10 印张 : 41 字数 : 765千字

印 刷 : 三河市万龙印装有限公司

版 次 : 2014年1月第1版 2014年1月第1次印刷

书 号 : ISBN 978-7-5113-3988-1

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) 58815875 传 真 : (010) 58815857

网 址 : www.oveaschin.com

E-mail : oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题, 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、顶尖级的政治家、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。它与《圣经》、柏拉图的《理想国》、亚里士多德的《政治学》，并称为“影响人类文明的四大巨著”。《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，大至宗教、经商、律法、民俗、伦理、医学，小到起居、饮食、洗浴、穿衣、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籍。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史料的查证，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经”——《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，将其分为三个类别：经商智慧、处世智慧和教育智慧，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

犹太商人的生意经

第一章 赚钱是商人的天职

——犹太商人生意经一：树立起正确的金钱观	4
金钱是现实的上帝	4
金钱无贵贱之分	7
现金至上	9
赚钱天经地义	11
赚钱是游戏	14
别把硬币不当钱	15
看紧你的钱包	17
有钱不置半年闲	19

第二章 做一个令人刮目相看的商人

——犹太商人生意经二：练就一身超人的本领	22
亮出你的个性	22
每一步都朝目标走过去	24
头脑中要有强烈的赚钱富裕意识	26
善于从一点一滴积累财富	27
学识渊博才能做大生意	28
掌握多种语言，多多益善	29
把数字运用到每一个商业活动中	30
除了自己谁都不可轻信	32
经常自我反省让自己更成熟	33
用脑袋去赚钱	34

第三章 经商本领出自磨炼

——犹太商人生意经三：在逆境中打磨自己的心志	37
------------------------------	----

敢于给失败迎头一击	37
坚持下去，必能获得大收益	38
不怕失败，就怕不会总结它	40
逆境能把自己推向更高的起点	41
一切胜利皆始于个人求胜的意志和信心	43
保持警觉，适时变化，敢于撤退	43
把错误和偶然也变为财富	45
事情看似无望也要再试一次	46

第四章 靠沟通技巧征服客户的心

——犹太商人生意经四：掌握有效沟通的技巧	48
每时每刻都向外界推销自己	48
学会赞美对方的优点	49
真诚和友善是最管用的说服本领	51
不要向别人要求自己也不愿做的事	53
好脾气让你经商受益	54
谈判时要摸清对方底细	55
不怕麻烦，不知道就询问	56
不要让仇恨的怒火烧伤自己	58
和气生财	60

第五章 善于和竞争对手比巧智

——犹太商人生意经五：在聪明智慧上巧胜对手	62
只要是合法的生意都能做	62
经营吃的生意永不赔本	63
女人是天生的消费者	64
做生意要善于投其所好	65
名牌产品高价出售	66
不放过多赚1美元的机会	67
敢于争夺市场，又要善于开辟市场	68
不断创新开辟新财源	70
利益面前巧变脸	72
“无中生有”法则	73
欲取之，先予之	75
78：22法则	78

第六章 在朋友身上找财路

——犹太商人生意经六：善用人缘开辟财源	81
只要有人缘就必定有财源	81
微笑能给人一种良好的印象	82
耐心倾听对方的意见	84
大声喊出对方的名字	85

交际需要圆融的批评技巧	86
捐资公益做善事，声名永存	88
养成热情主动地帮助他人的习惯	89
控制好争强斗胜的个性	90

第七章 经商必须守住底线

——犹太商人生意经七：诚实守信，灵活运用法律	92
人无信则不立	92
每一次生意都要保持警惕	95
合同是与神签订的契约	96
订合同要防止存有漏洞	98
善于利用法律为自己服务	99
合法避税，绝不漏税	101
国籍也是商品	101

第八章 学会把时机货币化

——犹太商人生意经八：如果良机不在，就自创良机	104
用智慧创造机会和财富	104
有头脑的人善于发现致富良机	105
一旦看准就敢于大胆行动	106
果断决策抓住瞬间的机会	108
经商要具备很强的投机意识	109
与风险“亲密接触”	110
机遇：一念定乾坤	111

犹太商人的口才攻略

第一章 用智语攻穿对方心理防线

——犹太商人口才攻略一：心与心的较量最能显本领	116
从对方最热心的话题切入	116
在对方的虚荣心上下工夫	117
做到让对方同情你的处境	119
不妨在对方的自尊心上撒点胡椒面	120
要让对方产生惺惺相惜之感	122
把对方的信心鼓动起来	123
一点一点磨掉对方的逆反心	124

第二章 用巧语牵引对方的思维跟我走

——犹太商人口才攻略二：比一比谁手中的牌更厉害	126
先让顾客进来参与，再慢慢谈生意	126
表面上附和，暗地里诱导	127
启发顾客在两种方案中选择	129

一步一步地诱“敌”深入	130
一千句话不抵一次示范更具诱惑力	132
话中设置悬念吊起对方好奇心	133

第三章 凭暗语摸透对方的心理

——犹太商人口才攻略三：你不侦察别人，别人侦察你	135
用问题作为探路的石子	135
刺探出顾客的品位和购买需求	136
琢磨对方的弦外之声和未尽之言	138
挖掘出顾客的真正需求点	139
用假设性的话语进行试探	140
找出谁是真正的购买决定者	142

第四章 给自己拉上一道帷幕

——犹太商人口才攻略四：真假交错暗中逼近目的	144
巧妙制造立场上的错觉	144
不知不觉与对方纠缠在一起	145
说个故事给顾客听	147
制造假象使对方麻痹松懈	149
无中生有制造危机意识	150
善用减压技巧让对方欣然应允	152
施放烟雾诱使对方判断错误	153
利用价格的悬殊让顾客“占便宜”	154

第五章 口头上一定要盖过对手

——犹太商人口才攻略五：在气势上把对方给镇住	155
利益是最好的进攻武器	155
抢先一步堵住顾客的反意见	156
自身的优势就是最大的筹码	157
软硬兼施：石头绳子一起用	159
配合周围环境借势进攻	160
抓住对方的缺陷发起猛攻	161
用激烈的言行扰乱对方的思维	163
悄悄使用时间的无形压力	164
抓住交易的关键准确利索地说服	165
后退一小步方能前进一大步	167

第六章 善于摆脱对手的控制

——犹太商人口才攻略六：千万别让自己陷入不利境地	168
破解对方的数字陷阱	168
识破对方的假出价陷阱	169

灵活应变，扭转劣势	170
以毒攻毒拆穿对方的平台	172
不让对方乱了自己的方寸	174
控制住话语权和谈话场面	175
巧妙周旋避开对方的锋芒	176
敢于撤退，该放手时就放手	178

第七章 直的不通就拐个弯

——犹太商人口才攻略七：头脑灵活，就不会有死路	179
谈不下去干脆换个话题	179
东方不亮就让西方亮	180
让客户自己说服自己	181
免费给客户一点甜头尝尝	183
故意装作不在乎的样子	185
用幽默的谈吐打破僵局	186

犹太商人的推销细节

第一章 推销的实质就是推销自己

——犹太商人推销细节一：具备过硬的自我推销素质	190
言谈举止要流露出充分的自信	190
把外表风度的美留在顾客的心里	192
用优良的态度换取客户更大的回报	194
相信自己的商品是最好的商品	196
把信誉当作自己的一笔重要资产	198
面对失败要有重振旗鼓的勇气	199

第二章 每一步都清楚自己在做什么

——犹太商人推销细节二：制订明晰有序的行动步骤	201
制订一个切实可行的推销目标	201
为目标制订有效的行动计划	203
推销前详尽地调查客户资料	204
必须预先设计好对付竞争对手的方案	206
敢于用较长的时间准备大生意	208
高效地安排和利用你的时间	209

第三章 把东西卖给尽可能多的人

——犹太商人推销细节三：构建强大的客户资源网络	213
拓展客户群是推销的第一工作	213
善于在陌生人当中寻找你的贵人	215
充分利用你的亲友团来帮助你推销	217
尽一切可能通过社交打开局面	219

敢于利用有影响力的客户	221
顾客不分贵贱，切莫以貌取人	222
第四章 与客户面对面愉快地交流	
——犹太商人推销细节四：保证拜访过程畅通无阻	224
用漂亮的开场白打开访谈局面	224
用热情换取客户的信任和好感	226
找一个有趣的话题把谈话继续下去	228
多问几个问题寻找成功突破口	229
谨防在看似无关的小事上摔跟头	231
为下一次再访做点铺垫	233
第五章 用耳朵比用嘴巴得到的好处更多	
——犹太商人推销细节五：洗耳恭听比能言善辩更具威力	236
不仅能言善辩，更要洗耳恭听	236
真诚聆听顾客心声更能说服顾客	238
不露痕迹地配合才显出最高明的聆听	240
在聆听中捕捉顾客的购买信息	241
善于排除聆听过程中的障碍	243
第六章 用提问得到你想知道的答案	
——犹太商人推销细节六：善于用话套话，巧妙加以引导	246
提问越多双方的误解就越少	246
用提问把握谈话的优势	248
问到点子上可以有效提高成交几率	249
聪明人会用最恰当的提问解决问题	251
提问要准、快、变，才能大奏奇效	253

卷二 犹太人的处世智慧

第一章 首先做一个生活的智者

——犹太人处世智慧一：会生活的人才能取得长久的成功	257
过有节制的生活	257
舌头是善恶之源	259
拥有自己的一份强过拥有别人的九份	260
勿盗窃时间	261
光明总在黑暗后	263
做一个会享受生活的人	266
笑是风力，哭是水力	267

第二章 重视知识和教育

——犹太人处世智慧二：知识是永远的财富	270
读书自有妙用	270
万事教育为先	271
知识是永远的财富	274
学校在，犹太民族就在	276
商人也要学识渊博	279
教师是民族的精神领袖	280
智慧是财富之源	282
活到老，学到老	284

第三章 把握自我是成功的起点

——犹太人处世智慧三：世界上你唯一能把握的只有自己	288
做自己命运的主人	288
唯我可信	290
超越自我	292
善待自己	293
只拿属于自己的	296
谦卑是最高尚的道德	298
做幽默的人	300

第四章 与人交往是人生价值的体现

——犹太人处世智慧四：以待己之心待人	302
爱人如爱己	302
不要嫌贫爱富	304
借钱，就是为自己树敌	306
无朋友，毋宁死	307
慈善乃公义	309

第五章 善待婚姻和家庭

——犹太人处世智慧五：幸福的家庭是人生成就的重要部分	314
尊重女性	314
好女人是一所学校	315
孝敬父母是天职	317
培养孩子的财商	319

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	323
告诉他世界是不公平的——要懂得自救	324

“第一商人”的抗8级地震式管理模式——根植危机意识	325
洛克菲勒：我不是你永远的船长，要靠自己的双脚走路	326
“经常申诉，令人厌恶的家伙”——学索罗斯坚持	327
策略性竞争——让胜利不费吹灰之力	328
世上无难事，只怕有心人——犹太人制胜术	329
搜索机会——美国无线电工业巨头的提示	330
即使明天是末日也不要放弃今天	331
启发孩子，让他自己找答案	333
自己的事情自己做，独生子也不例外	334
冒险冲锋，让胆小和懦弱无处藏身	335
一勤治百病	336
真诚、大度——犹太人的待客之道	337
讲卫生——保持身体的洁净	338
饮食，生命的第一要义	339

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	341
潜能递减谁之过——早教势在必行	342
兴趣第一——科学家、政治家的成功感言	343
树大自然直——前提是习惯把关	344
懒驴推磨——没目标将一事无成	346
犹太人的高效学习法	347
读101遍要比读100遍好——有效记忆	348
站在对岸才能独立思考——希伯来的箴言	349
专注——天才的充分加必要条件	350
安装创新方程式——彻头彻尾洗脑	351
怀疑——智慧的精髓，创新的内核	352
成功=刨根问底地探求问题	353
想象需要空间才能自由呼吸	355
不是只有钥匙才能开门，石头也可以	356
盲人点灯——学会转换思维	357

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	358
最强大的力量来自反省	359
心中永存希望之光	360
履行契约，兑现最初的承诺	361
爱“邻人”，就像爱自己那样	362
憎恶罪，而不憎恨人——犹太式的宽容	363
留一片庄稼给他人——感恩	364
孝敬父母、兄友弟恭——不渝的美德	365
善意施恩，不要忽视别人的自尊	366

两只耳朵，一张嘴巴——多听少说	367
微笑——最好的社交通行证	368
幽默，一种不可或缺的喜剧交际艺术	369
远离谣言，莫让舌头操纵了心	370
跟狗玩，就会有跳蚤上身——正确选择朋友	371
入乡随俗，才能和他人打成一片	372
轻信他人，会让自己吃亏	373
1+1+1>3——合作，寻求他人的帮助	374
犹太版的“己所不欲，勿施于人”	375
乞丐的衬衫里也有珍珠——别轻视任何人	376

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	378
比尔·盖茨为何成为神话——做“脑力体操”	379
不可思议的“股神”巴菲特——自信才能所向披靡	380
首个亿万巨富洛克菲勒——神奇的“镜面效应”	381
为何马克思能成为伟大的导师——给他放手的爱	382
“精神分析学之父”弗洛伊德——激发荣誉感	384
世界级画家毕加索——给“白痴”和“怪异”找个理由	385
音乐诗人门德尔松——再好的种子也要精心培育	386
强国富民大揭秘：教育是唯一途径	387
你的孩子患上“缺乏父爱综合征”了吗	388
犹太教育家曼德：身为母亲，你没有理由逃避教育	389
布里丹的驴子知道该吃哪捆草——教育要懂得因材施教	390
不要大包大揽——责任是犹太人心中的使命	391
从大脑严重损伤到乐队指挥——不放弃教育才能出现奇迹	392
营造良好家庭氛围的孩子更容易成功	393

卷一 | 犹太人的经商智慧

犹太民族是世界历史上最会经商的民族。他们四处流散、备受磨难，却一次又一次地以“富人”的形象出现。历史上，这个忐忑不安地穿行在驱逐令和火刑柱中的民族，却好像是天然优良的造币机器。这个长期以来没有土地、没有国家的边缘民族，崛起在世界民族之林，成为一股不可忽视的经济力量。



犹太商人的生意经