

First
Reading
第一阅读
悦读馆

◎ 揭示犹太人成功秘诀的百科全书 ◎



犹太人智慧全书

超值彩图版

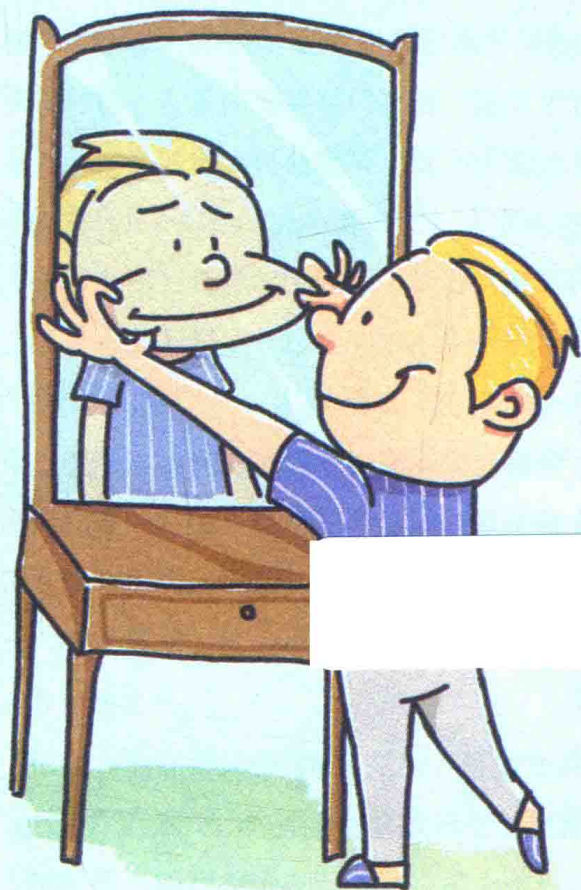
连山 编著

北京工艺美术出版社

犹太人智慧

全书

连山 / 编著



北京工艺美术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人智慧全书/连山编著. — 北京: 北京工艺美术出版社, 2017.6

(第一阅读系列)

ISBN 978-7-5140-1107-4

I. ①犹… II. ①连… 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 (2017) 第051488号

出 版 人: 陈高潮

责任编辑: 陈宗贵

装帧设计: 韩立强

责任印制: 宋朝晖

犹太人智慧全书

连 山 编著

出 版	北京工艺美术出版社
发 行	北京美联京工图书有限公司
地 址	北京市朝阳区化工路甲18号 中国北京出版创意产业基地先导区
邮 编	100124
电 话	(010) 84255105 (总编室) (010) 64283627 (编辑室) (010) 64280045 (发 行)
传 真	(010) 64280045/84255105
网 址	www.gmcbs.cn
经 销	全国新华书店
印 刷	北京市俊峰印刷厂
开 本	720毫米×1020毫米 1/16
印 张	20
版 次	2017年6月第1版
印 次	2017年6月第1次印刷
印 数	1~5000
书 号	ISBN 978-7-5140-1107-4
定 价	59.00元



contents

目 录

第一篇 犹太人的经商智慧

PART 01	赚钱是商人的天职——树立正确的金钱观.....	002
	金钱是现实的上帝.....	002
	金钱无贵贱之分.....	005
	现金至上.....	008
	赚钱天经地义.....	010
	赚钱是游戏.....	013
	看紧你的钱包.....	015
	有钱不置半年闲.....	017
PART 02	做一个令人刮目相看的商人——练就一身超人的本领.....	020
	亮出你的个性.....	020
	每一步都朝目标走过去.....	023
	头脑中要有强烈的赚钱富裕意识.....	025
	善于从一点一滴积累财富.....	026
	学识渊博才能做大生意.....	028
	掌握多种语言，多多益善.....	031
	把数字运用到每一个商业活动中.....	033
	经常自我反省让自己更成熟.....	034
	用脑袋去赚钱.....	036

PART 03 经商本领出自磨炼——在逆境中打磨自己的心志	038
敢于给失败迎头一击	038
坚持下去，必能获得大收益	040
不怕失败，就怕不会总结它	043
一切胜利皆始于个人求胜的意志和信心	044
保持警觉，适时变化，敢于撤退	045
把错误和偶然也变为财富	048
事情看似无望也要再试一次	050
PART 04 靠沟通技巧征服客户的心——掌握有效沟通的技巧	052
每时每刻都向外界推销自己	052
学会赞美对方的优点	054
真诚和友善是最管用的说服本领	056
不要向别人要求自己也不愿做的事	058
不怕麻烦，不知道就询问	060
不要让仇恨的怒火烧伤自己	062
和气生财	065
PART 05 善于和竞争对手比巧智——在智慧上巧胜对手	067
只要是合法的生意都能做	067
经营吃的生意永不赔本	069
女人是天生的消费者	071
做生意要善于投其所好	072
名牌产品高价出售	074
敢于争夺市场，又要善于开辟市场	075
利益面前巧变脸	077
欲取之，先予之	079
PART 06 在朋友身上找财路——善用人缘开辟财源	081
只要有人缘就必定有财源	081
微笑能给人一种良好的印象	083

耐心倾听对方的意见.....	085
大声喊出对方的名字.....	086
交际需要圆融的批评技巧.....	087
捐资公益做善事，声名永存	089
控制好争强斗胜的个性.....	091
养成热情主动地帮助他人的习惯	093

PART 07 经商必须守住底线——诚实守信，灵活运用法律..... 095

人无信则不立.....	095
每一次生意都要保持警惕.....	097
订合同要防止存有漏洞.....	098
国籍也是商品	100

PART 08 学会把时机货币化——如果良机不在，就自创良机..... 102

用智慧创造机会和财富.....	102
有头脑的人善于发现致富良机	104
只要值得就敢用血本去下赌注	105
果断决策抓住瞬间的机会.....	107
经商要具备很强的投机意识	108

第二篇 犹太人的处世智慧

PART 01 首先做一个生活的智者——会生活的人才能取得长久的成功..... 112

过有节制的生活.....	112
舌头是善恶之源.....	114
拥有自己的一份儿强过拥有别人的九份	115
勿盗窃时间.....	117
光明总在黑暗后	120
笑是风力，哭是水力.....	122

PART 02 重视知识和教育——知识是永远的财富	125
读书自有妙用	125
知识是永远的财富	127
教师是民族的精神领袖	130
PART 03 把握自我是成功的起点——世界上你唯一能把握的只有自己	132
做自己命运的主人	132
唯我可信	134
超越自我	136
善待自己	139
只拿属于自己的	142
PART 04 与人交往是人生价值的体现——以待己之心待人	145
爱人如爱己	145
不要嫌贫爱富	148
借钱，就是为自己树敌	150
无朋友，毋宁死	152
PART 05 善待婚姻和家庭——幸福的家庭是人生成就的重要部分	155
尊重女性	155
孝敬父母是天职	157
培养孩子的财商	159

第三篇 犹太人的教育智慧

PART 01 生存教育——没了生命，一切免谈	164
迦太基博物馆的魔鬼下棋图——品，才能懂得苦难的甜	164
告诉他世界是不公平的——要懂得自救	166
洛克菲勒：我不是你永远的船长，要靠自己的双脚走路	168
“第一商人”的抗8级地震式管理模式——根植危机意识	169

策略性竞争——让胜利不费吹灰之力	171
世上无难事，只怕有心人——犹太人制胜术	173
即使明天是末日，也不要放弃今天	174
自己的事情自己做，独生子也不例外	176
冒险冲锋，让胆小和懦弱无处藏身	178
讲卫生——保持身体的洁净	179
PART 02 学习教育——犹太人独步世界的快捷方式	182
学者的地位高于国王，教师比父亲更重要	182
树大自然直——前提是习惯把关	184
潜能递减谁之过——早教势在必行	186
懒驴推磨——没目标将一事无成	188
专注——天才的充分加必要条件	189
读101遍要比读100遍好——有效记忆	191
怀疑——智慧的精髓，创新的内核	192
安装创新方程式——彻头彻尾洗脑	194
成功=刨根问底地探求问题	196
不是只有钥匙才能开门，石头也可以	198
PART 03 品质教育——犹太人精彩人生的稳压器	200
谦虚，犹太美德中的NO.1	200
最强大的力量来自反省	202
心中永存希望之光	204
履行契约，兑现最初的承诺	205
憎恶罪，而不憎恨人——犹太式的宽容	207
留一片庄稼给他人——感恩	208
微笑——最好的社交通行证	210
跟狗玩，就会有跳蚤上身——正确选择朋友	212
PART 04 追本溯源——教育让犹太人成为世界宠儿	214
比尔·盖茨为何成为神话——做“脑力体操”	214

不可思议的“股神”巴菲特——自信才能所向披靡.....	216
为何马克思能成为伟大的导师——给他放手的爱.....	218
“精神分析学之父”弗洛伊德——激发荣誉感.....	220
世界级画家毕加索——给“白痴”和“怪异”找个理由	222
“音乐诗人”门德尔松——再好的种子也要精心培育.....	224
你的孩子患上“缺乏父爱综合征”了吗.....	226
犹太教育家曼德：身为母亲，你没有理由逃避教育.....	228
布里丹的驴子知道该吃哪捆草——教育要懂得因材施教	229

第四篇 犹太人的口才智慧

PART 01 用智语攻破对方心理防线——心与心的较量最能显本领	234
从对方最热心的话题切入.....	234
在对方的虚荣心上下功夫.....	236
做到让对方同情你的处境.....	238
不妨在对方的自尊心上撒点儿“胡椒面”	240
要让对方产生惺惺相惜之感	241
把对方的信心鼓动起来.....	243
PART 02 用巧语牵引对方的思维跟你走——比一比谁手中的牌更厉害	246
先让顾客来参与，再慢慢谈生意	246
表面上附和，暗地里诱导.....	248
启发顾客在两种方案中选择	251
话中设置悬念引起对方好奇心	253
一千句话不如一次示范更具诱惑力	255
PART 03 凭暗语摸透对方的心理——你不侦察别人，别人侦察你	257
刺探出顾客的品位和购买需求	257
用问题作为探路的石子.....	260
琢磨对方的弦外之音和未尽之言	262

用假设性的话语进行试探..... 264

PART 04 给自己拉上一道帷幕——真假交错，暗中逼近目的 266

巧妙制造立场上的错觉..... 266

不知不觉与对方“纠缠”在一起 268

制造假象使对方麻痹松懈..... 270

无中生有制造危机意识..... 272

善用减压技巧让对方欣然应允 274

施放烟雾诱使对方判断错误 275

利用价格的悬殊让顾客“占便宜” 277

PART 05 口头上一定要盖过对手——在气势上把对方给镇住 279

利益是最好的进攻武器..... 279

利用价格的悬殊让顾客“占便宜” 281

软硬兼施：石头绳子一起用 282

抓住对方的缺陷发起猛攻..... 284

用激烈的言行扰乱对方的思维 285

悄悄使用时间的无形压力..... 287

抓住交易的关键准确利索地说服 289

后退一小步，方能前进一大步 290

PART 06 善于摆脱对手的控制——千万别让自己陷入不利境地..... 292

识破对方的假出价陷阱..... 292

以毒攻毒拆穿对方..... 294

控制住话语权和谈话场面..... 296

敢于撤退，该放手时就放手 298

PART 07 直的不通就拐个弯——头脑灵活，就不会有死路 300

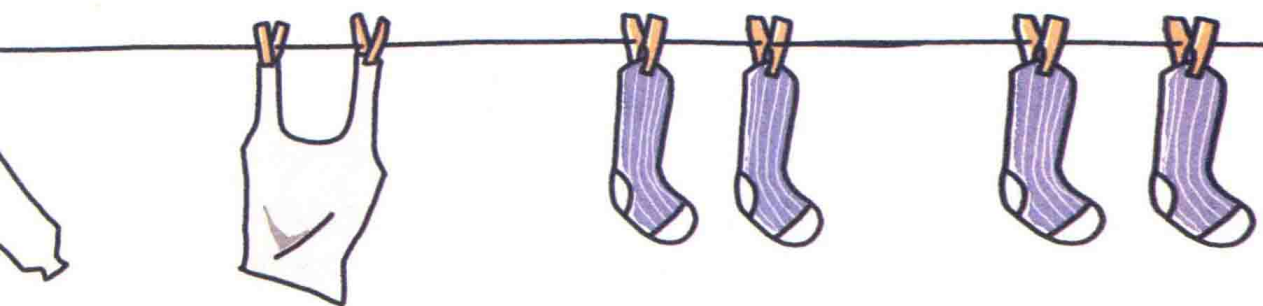
免费给客户一点儿甜头尝尝 300

东方不亮就让西方亮..... 302

故意装作不在乎的样子..... 303

第一篇

犹太人的
经商智慧



PART 01

赚钱是商人的天职 ——树立正确的金钱观

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》）

金钱对犹太人来说，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。

不论在古代还是现代，金钱在社会中的作用是不可以低估的。犹太人这样说：“富亲戚是近亲戚，穷亲戚是远亲戚。”犹太人的历史一再地验证了这个事实。当他们没有金钱的时候，就处于社会的底层，人们看不起他们，他们走到哪里都会受到凌辱和压迫。而等到他们有了钱，就可以和贵族平起平坐，让人们对他们钦慕和妒忌不已。在社会中，没有钱的人注定是可怜的人，而要获得尊严和尊敬

就必须有钱。

二战后，在驻日本的联合国军某司令部里，犹太士兵总是无端地受到多方的歧视，根本没有尊严可谈。任何人都可以随便地挖苦犹太士兵一番，而犹太士兵虽然恼火却无可奈何。

有个叫威尔逊的犹太人，由于他的军衔低微，因此更是受到白人士兵和高级军官的歧视。大家都看不起他，背地里经常议论他，他也饱尝了人们对他的各种侮辱。但是他拥有犹太人智慧的头脑。一开始他口袋里没有钱，他就省吃俭用，积攒一小笔钱，然后他就把这笔钱借贷出去。在白人士兵里花钱大手大脚的现象很普遍，他们总是等不到发薪水的时候，就囊中羞涩了。他们看到威尔逊有钱，就迫不及待地向他借。

威尔逊就借钱给他们，同时还要求他们在一个月内还清，且附带高额的利息，但是那些士兵早就管不了那么多了。威尔逊收到这些利息之后总是继续攒起来再借贷给那些士兵。对于没有钱可还的人，威尔逊就让他们把一些值钱的东西做抵押，然后再高价卖出去。这样，过了不多久，威尔逊就过上了富裕的生活。他还买了两部车和别墅，他变成了士兵里面的“大款”。这些待遇即使是高级军官也未必可以享受得到。那些白人士兵，再也没有了对威尔逊趾高气扬的样子。他们对威尔逊惊羡不已。

威尔逊用自己的富有为自己赢得了尊严。

金钱不仅仅可以购买尊严，还可以购买你所能想象得到的很多东西，这些东西都和金钱有关系。有了金钱，你就拥有了大家仰慕的生活方式，有了大家对你的恭维和羡慕；你还有了发言的权利，“富有的愚人的话人们会洗耳恭听，而贫穷的智者的箴言却没有人去听”。在今天，金钱已经是成功的标志和人生价值的重要衡量标准，在一些人的眼里甚至已经成为唯一的衡量标准。

犹太人认为金钱是上帝给的礼物，是上帝给人以美好人生的祝福。他们对金钱的热爱不仅仅局限于现实生存的需要，而是一种精神的寄托，更是美好人生的必需的手段和工具。

简言之，金钱成为犹太人现实的上帝。

下面来看看金钱这位现实的“上帝”是如何救赎犹太人的。

由于历史和宗教的原因，犹太人的命运始终处于风雨飘摇之中。在遭受异族排挤时，在面临反犹分子的血腥杀戮时，他们不止一次地“请”出了“钱”——

这位现实的“上帝”。这时，我们或许能明白犹太人不惜一切赚钱的真正原因了。对他们来说，赚钱就是为了生存。

在历史上，金钱曾多次充当了犹太人的“保护神”。17世纪的荷兰是一个典型的资本主义国家。当时，荷兰已经一方面摆脱了西班牙的军事政治统治，另一方面摆脱了宗教的干涉和纷争。工商业尤其是商业发展很快，它的资本总额比当时欧洲其他所有国家的资本总额还要多。

1654年9月，一艘名为“五月花”的航船由巴西抵达荷属北美殖民地的一个小行政区——新阿姆斯特丹。这里属于荷兰西印度公司的前哨阵地。

“五月花”为北美带来了第一个犹太人团体——23个祖籍为荷兰的犹太人，他们是为了逃避异端审判而来到新阿姆斯特丹的。但当他们筋疲力尽地抵达这里时，出于宗教偏见，当地的行政长官彼得·施托伊弗桑特却不允许他们留在当地，而是要他们继续向前航行，并呈请荷兰西印度公司批准驱逐这些犹太人。

但是，施托伊弗桑特没有想到，当时的荷兰已不是中世纪的荷兰，犹太人也不是毫无权利和任人宰割的。这些新来的犹太人一方面据理力争，一方面设法与荷兰西印度公司中的犹太股东取得了联系。在犹太股东，也就是施托伊弗桑特的“雇主”的有力干预下（荷兰西印度公司对犹太股东的依赖远甚于对施托伊弗桑特的依赖），这个小行政区的行政长官不得不再收回成令，准许犹太人留下，但保留了一个条例：犹太人中的穷人不得给行政区或公司增加负担，应由他们自己设法救济。这个条件对犹太人来说毫无意义，因为自大流散以来，犹太人就没有向基督教会乞讨过。他们有足够的力量照顾好自己。这些犹太人就此定居下来，并且建立了北美洲第一个犹太社团。



以后，这里发展成了北美洲最大的犹太人居住区。

就这样，犹太人用金钱铸造了一根魔杖。然而，这根魔杖的无上法力又指向何处呢？钱对于犹太人来说，绝不仅是财富的象征。在他们看来，金钱保证了生存，指挥了政治，推进了慈善。

众所周知，经济是政治的基础，政治反作用于经济。精明的犹太人早已参透了金钱与权力之间的玄妙。他们以金钱为饵，换来了政治上的发言权，又依靠着政治资本，在商场上肆意驰骋。

在犹太人的历史上，金钱这东西一直都是他们赖以存活的根本。金钱可以在他们被追杀时买通别人以得到收留；金钱可以在他们被人看不起时买回自己的尊严，得到尊敬……金钱对于犹太人来说是如此重要。犹太人将其视为现实生活中的上帝也就不难理解了。

金钱无贵贱之分

犹太人经商智慧要诀

金钱平等，因此人格平等，于是怀有赚大钱的欲望才好。金钱对于任何人来说，都是平等的，它没有高低贵贱的差别。（《塔木德》）

有一位演讲者在一个公众场合演讲。他拿起了50美元，高举过头顶：“看，这是50美元，崭新的50美元。有谁想要？”结果所有的人都举起了手。然后，他把这张纸币在手里揉了揉，纸币变得皱巴巴的了，然后又问观众：“现在有人想要这50美元吗？”所有的人举起了手。

他把这张纸币放在地下，用脚狠狠地踩了几下。钱币已经变得又脏又烂了。

他拿起钱来，又问：“现在还有人想要吗？”结果还是所有的人举起了手。于是他说：“朋友们，钱在任何时候都是钱，它不会因为你揉了它，你把它踩烂，它的价值就会有任何的变化。它依然可以在商店里花出去。”

为什么那张钞票在那个演讲者的手里被揉皱了，又被他踩脏弄破了，还是有人想要它呢？

因为钞票就是钞票，钞票是没有高低贵贱的。它不会因为受到了什么“待遇”就有所差别。

它还有和以前一样的价值，和其他等面值钞票的价值是一样的。只要它们的价值一样，钞票都是平等的。

犹太人就是这样的观念。他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们不像有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们自信，不管通过什么方式、什么途径，只要是通过自身辛勤劳动合法赚来的钱，都会花得心安理得。因此，他们通过千方百计经营，尽量赚取更多的钱。不管这些钱是农夫出卖产品得来的，或是赌徒赢来的，还是知识分子以脑力劳动得来的，都是收之无愧，泰然处之。

赚钱有术的犹太人数不胜数，以放债发迹的亚伦就是典型的一例。

这位移居英国的犹太人从打工开始，用积蓄的一点儿钱做些小生意。由于生意的扩大，他需要资金周转，不得不向钱庄或银行借钱。他在自己的实践中发觉，向别人借钱的代价确实太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦经营全为银行打工，而且风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。几年后，他开始了放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外，他又从银行贷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。有些等钱应急的生产者或个人，宁愿以月息 20% 借贷，这样，等于 100 元放贷 1 年，可获得 240% 的回报率，这比投资做买卖更能赚钱。亚伦正是盯着这个赚钱的路子，才迅速走上发迹之路的。亚伦 63 岁逝世时，留下的钱财在当时英国是首屈一指的。

犹太人的经商活动，有一个看似简单却很难做到的特点，他们对顾客总是一视同仁，且不带一丝成见。

犹太人观念中，除了犹太人外，不管是英国人、德国人、法国人或意大利人等，一律被称为外国人。为了赚钱，不管你是哪一国的人，主张何种主义，信仰何种宗教，都是他们交易的对象。他们绝对不会因为对方是异教徒等而放弃一笔能赚钱的生意。

例如，住在美国的一位名叫合利·威尔斯顿的犹太钻石商人，联合全世界的犹太钻石商组成一个庞大的集团对其他国家的人做生意。又如居住在瑞士的犹太人，最能利用中立国的特性，同时联络美国的犹太人和俄国的犹太人来从事国际

性的交易。在犹太人的脑海里，没有意识形态之分。为了各自共同的目的，他们可以紧密地联系在一起，共同对付外人。在进行贸易往来时，无论你是美国人还是俄国人，无论你是西欧人还是非洲人，只要你和他的这笔交易能给他带来利润，他就可以和你交易。因此，当有人对他们与苏联商人做生意而指责他们时，犹太人会疑惑不解地歪着头反问：“和俄国人做生意有什么不好呢？”他们的目的就是赚钱，他们所信奉的就是做生意，获得最大的利益。哈默就是突出的代表。在苏联刚刚成立时，世界上的资本家都不敢涉足这个国家，只有这个犹太人“胆大包天”，与苏联做生意发了大财。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。

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。要敢于打破旧传统，接受新观念。试想一下，如果因为和对方的思想意识不同，自己在原来成见的作用下，主动放弃了一次赚大钱的机会，岂不是太可惜，太不值得了！我们知道，金钱是没有国籍的，所以，赚钱就不应当区分国籍，为自己设置赚钱的种种限制。聪明的犹太人很早就认识到这点，所以他们很团结，结合在一起共同赚外人的钱，这就是他们成功的原因所在！

犹太人还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。如果说金钱在恶人手里就是罪恶的，那么让善良的人把它赚回来就可以是善的了。犹太人认为，主观区分钱的性质是件荒唐的事，那样做不但浪费时间，而且又束缚思想。

