

犹太人 智慧

杰出民族的高级思维

THE WISDOM
OF THE JEWS

连山◎编著

揭秘犹太人传承千年的财富哲学和处世智慧



江西美术出版社
全国百佳出版单位

美
绘
典
藏
版

犹太人智慧： 杰出民族的高级思维

YOUTAI REN ZHIHUI
JIECHU MINZU DE GAOJI SIWEI

连山 编 著



江西美术出版社
全国百佳出版单位

图书在版编目 (C I P) 数据

犹太人智慧：杰出民族的高级思维 / 连山编著. -- 南昌：
江西美术出版社, 2017.7
ISBN 978-7-5480-5470-2

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112539号

犹太人智慧： 杰出民族的高级思维

连山 编著

出 版：江西美术出版社

社 址：南昌市子安路66号 邮编：330025

电 话：0791-86566329

发 行：010-88893001

印 刷：北京市松源印刷有限公司

版 次：2017年10月第1版

印 次：2017年10月第1次印刷

开 本：880mm×1230mm 1/32

印 张：10

ISBN：978-7-5480-5470-2

定 价：38.00元

本书由江西美术出版社出版。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书的任何部分。
本书法律顾问：江西豫章律师事务所 晏辉律师
版权所有，侵权必究

前言

众所周知，犹太民族是一个苦难深重的民族，他们遭遇过形形色色的排犹主义，然而，这样一个总是在夹缝中求生的民族，却在世界的经济、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。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，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籍。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。它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

CONTENTS

犹太人智慧：
杰出民族的高级思维

第一篇 犹太人的经商智慧

PART 01	赚钱是商人的天职——树立起正确的金钱观.....	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.....	030
	把数字运用到每一个商业活动中.....	032
	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.....	230

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“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.....

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.....	263
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
	抢先一步堵住顾客的反意见.....	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。

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，人们都看不起他们，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面的歧视，根本没有尊严可谈。犹太士兵只要走过，白人士兵必然要满怀憎恨而轻蔑地骂一声“犹太鬼”，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们的歧视。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。一开始他口袋里也没有钱，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，但是那些士兵们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们。对于没有钱可还的人，威尔逊就让他们把他们自己的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。那些经常过山穷水尽、灰头土脸日子的白人士兵，对威尔逊趾高气扬的样子再也没有了。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力和任人宰割的。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的生活。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，又倚靠着政治资本，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的重要。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？”所有的人都举起了手。

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？”结果还是所有的人都举起了手。于是他说：“朋友们，钱在任何的时候都是钱，它不会因为你揉了揉它，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