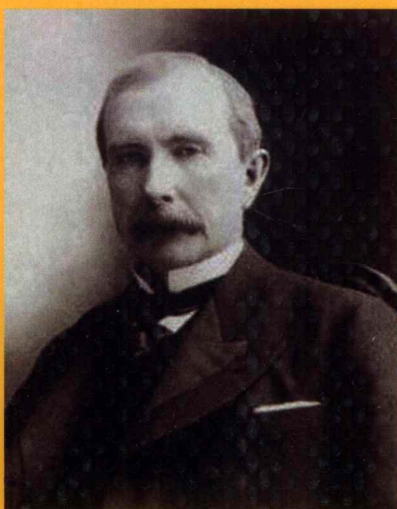


揭秘犹商兵法 感悟商海沉浮

犹太人成功法则 做事学问

事情能否办得珠圆玉润取决于学问的高下



犹太人成功法则

犹太商人的做事学问

蔡春华 主编



吉林大学出版社

导 读

做事是一门精深的学问。这是毫无疑问的，有许多人（包括商家）忽视了这一点，所以遭受失败的概率日益增多。

《金融时报》上有篇文章说：“世界的金钱装在犹太人的口袋里。他们的财富是举世无双的，他们都是把大胆的财富梦想投入到精深学问中的成功者。”作为世界第一商人，犹太商人做事的学问自有其独到之处。

那么，犹太商人做事的精深学问体现在哪些方面呢？

从无到有，开始运作自己。犹太商人认为，应当从无到有、从小到大地积累财富，只有把每一次生意做到位，然后才能广开财路。他们认为只有和气才能生财，因此他们对人际关系特别看重，甚至把人际关系看成是钱匣子。犹太人经商做事的学问之一就是 will 人际关系放在第一，金钱放在第二。

要想做大自己，不能胸无学识，因为学识是把事情做成功的保证。犹太人提出的谋钱口号是“商人要学识渊博”，同时他们也将此作为自己的经商法则。犹太人的经商思想比较自由，没有什么生意不可以做，没有什么钱不能赚。因为在犹太人看来，自己关心的是如何赚钱，而不是钱的性质；如果把钱加以区分，真是无聊透顶。当然，犹太人一般不去做违法的生意。

“磨炼自己，就是成就自己”。这是犹太商人的至理名言。的确，他们是随时随地善于从失败中吸取教训的人，是真正的聪明商人。犹太人深知任何逆境里边都孕育着机会，而且这种机会的潜能和力量都是十分巨大的，那些善于抓住机会的人，十分乐于在逆境中生存，因为他们知道，逆境将把他们推向又一个更高的起点。在商界中，无数犹太人成为行业之王，他们基本上都是凭着积极进取的精神，在各种做事的过程中磨炼自己，尽管两手空空，最终也能成就大业。



读

读



犹太商人也考虑无本经营，但他们想出来的办法是“借钱赚钱，借钱发财”。他们对宝贵的信息和好的主意十分重视，但他们认为，只有与切实可行的经验措施相结合，愿望才能变成现实，信息才能变为金钱，否则只是空想。

犹太商人也有一种理念，就是“只要值得，就要去冒险，但必须提前考虑风险系数，防止招致永无翻身的失败。”这种在风险中淘金的做法，是犹太商人非常令人折服的一种投资方法。在他们看来，生意是一种激烈的竞争，而且竞争中方式方法很多很多，使人防不胜防。但是，不管怎样谈生意都要以诚相待，谈生意这一过程绝不是胁迫的代名词。谈生意的协议是靠生意者的双方信守来保证的，谈生意者要同时兼顾自己与对方的利益。

可以看出，犹太商人做事的学问总是与他们对于成功的把握密不可分的。当然，这种关注和投入不是只限于表面现象的，而是他们百年来根据无数商战总结出来的。这对于我们是非常有启发意义的——一个不善于做事的人，一定是忽视做事学问的草率者，而任何草率者只能大把浪费自己的成功机遇。

在竞争“火热化”在商战中，只有你像犹太商人一样全身心地投入到做事的学问中，才能行之有效地提升自己，成功自己。本书基于此，总结了犹太商人十大做事学问，妙处自不必多言，领会和掌握后一定会让你在商战中占得先机，出手不凡。

编者

第一章 做一个令人刮目相看的商人

犹太商人做事学问一 练就一身超人的本领

所谓令人刮目相看，就是做最让人佩服的成功者。犹太商人善于运作自己，他们的观点是：商场如战场，是最需要智慧的地方。只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是商人做事的学问。

一个仅能从一个角度去观察事物的人，不但不配做商人，也不能算是一个完整的人。经商需要讲究做事的学问，对于同样的事业，拥有此本领的商人才能做大自己。

每一步都朝向目标走过去	(3)
头脑中要有强烈赚钱的富裕意识	(6)
善于从一点一滴积累财富	(7)
学识渊博才能做大生意	(9)
掌握多种语言，多多益善	(12)
把数字运用到每一个商业活动中	(13)
灵活运用宇宙大法则	(16)
除了自己谁都不可轻信	(17)
经常自我反省让自己更成熟	(19)



目

录



第二章 经商本领出自于磨炼

犹太商人做事学问二 在逆境中打磨自己的心志

“磨炼自己，就是成就自己。”这是犹太商人的至理名言。的确，他们随时随地善于从失败中吸取教训，是真正的聪明商人。犹太人深知任何逆境里边都孕育着机会，而且这种机会的潜能和力量都是十分巨大的，所以他们总是善于抓住机会，十分乐于在逆境中生存，他们知道，逆境将把他们推向又一个更高的起点。

在商界中，无数犹太人成为行业之王，他们基本上都是凭着积极进取精神，在做事的过程中磨炼自己，尽管两手空空，最终也能成就大业。

- 敢于给失败迎头一击 (23)
- 坚持下去，必能获得大收益 (25)
- 不怕失败，就怕不会总结它 (28)
- 逆境能把自己推向更高的起点 (30)
- 一切胜利皆始于个人求胜的意志和信心 (32)
- 保持警觉，适时变化，敢于撤退 (34)
- 把错误和偶然也变为财富 (36)
- 事情看似无望也要再试一次 (39)

第三章 靠沟通技巧征服客户的心

犹太商人做事学问三 掌握有效沟通的技巧

沟通是人生不可缺少的交流工具，就跟吸呼和饮食一样非常重要。沟通中的技巧，是一个人生存的自我发展的技巧，更是做事细节的完美体现。沟通越是有效，人生各个领域成功的机会就会越大。犹太商人认为：在经商中，人们永远是关心自己的利益胜过于他人。假如你想进行一次成

功的谈话，除了学会倾听之外，还要学会谈对方感兴趣的话题，使一个人发挥最大能力的方法是赞赏和鼓励。

真诚的赞赏可以收到良好的效果，批评和耻笑却会把事情弄糟。大凡成功人物都具有赞赏和鼓励别人的美德，所以，犹太人在与他人交往时，总是指出别人的优点，真诚地赞赏别人。

每时每刻都向外界推销自己	(43)
学会赞美对方的优点	(45)
真诚和友善是最管用的说服本领	(48)
不要向别人要求自己也不愿做的事	(51)
好脾气让你经商受益	(52)
谈判时要摸清对方底细	(55)
不怕麻烦，不知道就询问	(57)
不要让仇恨的怒火烧伤自己	(59)

第四章 善于和竞争对手比巧智

犹太商人做事学问四 在聪明智慧上巧胜对手

与竞争对手较量绝不可粗心大意，必须从学问入手。犹太商人认为，经营任何一种生意，要想做好它，使它成功，光生搬硬套地去套用生意规则，这是远远不够的，它还需要商人具备聪明的头脑和深邃的洞察力。

犹太人明白，在商场角逐中，有时要“见小利不动，见小患不避”。许多犹太商人就是采取这种战略，最后战胜强大的对手，从而立于不败之地。

只要是合法的生意都能做	(65)
经营吃的生意永不赔本	(67)
女人是天生的消费者	(69)
做生意要善于投其所好	(70)
名牌产品高价出售	(72)
不放过多赚 1 美元的机会	(73)



目

录



敢于争夺市场，又要善于开辟市场	(76)
不断创新开辟新财源	(78)
利益面前巧变脸	(81)

第五章 在朋友身上找财路

犹太商人做事学问五 善用人缘开辟财源

“每个好朋友身上都有你可赚的钱”。犹太商人这样看待交友之道。在他们的交际往来中，处处为他人着想，处处关心他人，这将会广交朋友，从中获得无穷快乐，并会使自己的事业一帆风顺，马到成功。一个商人能够赢得对方的感激和忠诚就会多一个盟友，使自己的事业多一份助力。

无数创富者的经验和教训都告诉我们，关系是开启财富之门的钥匙。不从关系上解决开辟财源的难题，任何财富英雄都很难产生。

只要有人缘就必定有财源	(85)
微笑能给人一种良好的印象	(87)
耐心倾听对方的意见	(89)
大声喊出对方的名字	(92)
处世和说话不要忘了幽默	(94)
交际需要圆滑的批评技巧	(96)
捐资公益做善事，声名永存	(98)
养成热情主动地帮助他人的习惯	(100)
控制好争强斗胜的个性	(102)

第六章 经商必须要守住底线

犹太商人做事学问六 诚实守信，灵活运用法律

经商必须要守住底线。犹太人认为经商必须遵守规则才能保障自己的财富安全。守合同就是守法律，合同是买卖双方签订的法律文件，违反合同规定，对买卖双方会产生严重后果。

犹太人信任合同，一旦订立了合同他们就一定执行，正是这种守法的意识使他们无往不胜。你要想成为一流的商人，必须在最容易获利的时候守住自己的底线。

诚实无欺是商人的立足之本	(107)
每一次生意都要保持警惕	(108)
合同是与神签订的契约	(110)
订合同要防止存有漏洞	(112)
善于合法钻法律的空子	(114)
在合理合法避税上找回些利润	(117)
只要能赚钱做哪国公民都行	(119)

第七章 学会把时机货币化

犹太商人做事学问七 如果良机不在，就自创良机

美国犹太商人克立兹说：“机遇从来不会同情弱者。”是的，机遇就是财运。抓住有利于你的机遇，你就能获利万千，反之，如果没有把握好机会，你就会事倍功半。你要发挥你的主观能动性，去紧紧把握机遇，赚取世人不敢想象的财富。

在机会来临前，你一定要学会掌握它，做好它，千万不要让它溜走了，这样，成功便会降到你面前。



目

录



用智慧创造机会和财富	(123)
有头脑的人善于发现致富良机	(125)
一旦看准就敢于大胆行动	(127)
果断决策抓住瞬间的机会	(130)
只要值得敢用血本去下赌注	(132)
经商要具备很强的投机意识	(134)

第八章 善用小钱“滚”大钱

犹太商人做事学问八 盘活钱财，防止小钱流失

犹太商人认为钱是靠钱生出来的，不是靠克扣自己攒下来的。因而他们提倡用钱去投资赚取更多的钱。犹太商人这种“不做存款”的秘诀，是一门资金管理科学。

“有钱不置半年闲”，这是犹太商人的一句很有哲理的生意经。就是说做生意要合理地使用资金，千方百计地加快资金周转速度，减少利息的支出，使商品单位利润和总额利润都得到增加。

生活上的支出决不可超过收入	(139)
为了明天早一步储蓄资金	(140)
设法把手中的钱盘活起来	(143)
越是气定神闲就越能够赚到大钱	(145)
做一个空手套白狼的高手	(147)
把准市场的脉搏因势应对	(150)
控制风险才能赢得更多财富	(152)

第九章 掌握信息三诀：灵、变、准

犹太商人做事学问九 把信息变成赚钱的商机

“信息是敏感人眼中的钻石。”这是美国《商业周刊》上的一句话。的确，对商人来说，信息是命根子，是他取得最佳经济效益的根本保证。经商是以信息传递为主要运行特征的，没有信息，就无法经营；如果不能正确地把握信息，将导致整个经营活动的失败。

要获取商业信息，就要及时了解市场的变化。对市场的变化始终保持灵、变、准，就能让你全身活跃起来。

对情报保持高度的敏感性·····	(157)
拥有发现商机的眼光·····	(159)
发现和辨析事物间的联系·····	(161)
信息越快越准，赚钱越快越多·····	(163)
善于抓住创意致富·····	(165)

第十章 高明的合作促使你由弱变强

犹太商人做事学问十 伸出合作的手达到共赢

美国弗克斯公司总裁马杰弗说：“成功不能只靠自己的强大，更需依靠别人，只有能帮助更多人成功，自己才能更成功。”每个人的能力都有一定限度，善于与人合作的人，能够弥补自己能力的不足，才能达到自己原本达不到的目的。

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”凡做大事都需合作的力量，单枪匹马打天下只能越做越小。只有借得资金，才能起家，借得机遇，才能发展，借得能力，才能致胜，借得关系，才能网财。这是合作的学问。

有钱还要大家一块赚·····	(171)
----------------	-------



目

录



选择良好的合作伙伴	(173)
负债经营并不都是坏事	(176)
巧用他人的信誉开辟财路	(178)
借时机无中生有创造财富	(180)
借名人的效应巧赚钱	(182)
附录 犹太商人做事的 10 种智谋	(185)
1. 善于隐藏自己的精明	(185)
2. 学会克制自己的欲望	(185)
3. 安排好利益的等级秩序	(186)
4. 修炼高尚的品德	(186)
5. 做事要积极主动和热情	(186)
6. 以终为始坚持到底	(187)
7. 改变一些做事方式	(187)
8. 不轻视任何细小的环节	(187)
9. 理智稳重富有主见	(188)
10. 在错误中成熟自己	(188)

第一章

做一个令人刮目相看的商人

犹太商人做事学问一：练就一身超人的本领

所谓令人刮目相看，就是做最让人佩服的成功者。犹太商人善于运作自己，他们的观点是：商场如战场，是最需要智慧的地方。只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是商人做事的学问。

一个仅能从一个角度去观察事物的人，不但不配做商人，也不能算是一个完整的人。经商需要从细节做事的智慧，对于同样的事业，拥有此本领的商人才能做大自己。





●诚信是经商之本，要想成为一流的商人，必须把诚信摆在心头。经商的大忌是轻诺寡信，乱开空头支票。

●在签合同时切不可大意，一切条款要反复考虑，充分分析双方的权利和义务以及有可能发生的情况。否则，打官司可是一件费力费时又费钱的事。

●经商要遵守法律才能长久，但法律也有照料不到的地方，经商处世要能够多动脑筋，详研政策，才能找到与众不同的发财思路。

●合法避税是一个重要的经商技巧。即使有合法避税的初衷，但过分玩弄避税技巧，滥用避税方法，还是极易遭遇恶意避税的风险。

每一步都朝向目标走过去

犹太商人做事学问要诀

目标明确，成功的几率就会更大。没有实际行动计划的模糊梦想，则只是妄想而已。你都需要有某样东西来给以明确的指引，使自己能集中精力的最佳办法是把自己的人生目标清楚地表述出来。在表述自己人生目标时，要以自我梦想和个人的信念作为基础，这样做，有助于把目标定得具体可行。

* * * * *

犹太法典《塔木德》上说：

“我们现在处于什么地方并不重要，重要的是看我们朝什么方向移动。”

“一个人如果不知道自己的船驶向哪个港口，那么，对他来说，也就无所谓顺风不顺风的了。”

“神射手之所以神，并不是因为他的箭好，而是因为他瞄得准。”

这些话的意思是说，一个人应该知道为何而奋斗，因为，正确的目标对指导人的行为尤为重要。

在犹太商人看来，一个人如果没有明确的目标，以及达成这项明确目标的具体计划，不管他如何努力，都像是一艘失去方向舵的轮船。辛勤地做事和一颗善良的心，尚不足以使一个人获得成功，因为，如果一个人并未在他心中确定他所希望的明确目标，那么，他又怎能知道他已经获得了成功呢？

犹太商人心里清楚，一个人过去或现在的情况如何并不重要，将来想要获得什么成就才是最重要的。除非你对未来有理想，否则做不出什么大事来。目标是对于所期望成就的事业的真正决心，目标比幻想好得多，因为它可以实现。

目标是既定的目的地，也是理念的终点。如果个人没有目标，就只能在人生的旅途上徘徊，永远到不了终点。正如空气对于生命一样，目标对于成功也有绝对的必要。如果没有空气，没有人能够生存；如果没有目标，没有人能够成功，也就难以享受成功带来的快乐。





犹太人从商，非常注重确立经商奋斗目标，先是确立目标，然后全力以赴而终至成功。目标决定人的一生，激励人不畏艰苦，充分发挥自己的潜在能力。

一个商人要想经商成功，首先必须真正地认识自己。犹太商人在确立目标中注意切合个人实际和环境，不会把自己的奋斗目标确立在可望不可及的位置上，而是分阶段地一步一步朝向目标迈进。但有的人心比天高，却力不从心，甚至不肯努力，最终是以失败告终的。

美国犹太商人乔治·吉亚姆的高中时代是在田纳西州的温彻斯特度过的，他内心里经常梦想着有朝一日要成为一家大公司的总裁。虽然这只是一名十七岁男孩的梦想，但却是其人生目标的萌芽。

进入耶鲁大学后不久，乔治·吉亚姆的兴趣就从经营一般企业转移到研究评断公司财务之上。大学二年级时，他的父母由于生活拮据而无法再继续供他念书，迫使他陷入不知该休学就业还是该半工半读的窘状。要作这个决定非常困难，但因为乔治有自己的梦想，因此他很快地就作出了决定：无论如何都要坚持到毕业。最后他做到了，不但每学期都取得了优异的成绩，而且也利用奖学金及一份兼职工作解决了学费与伙食费的问题。三年后，他除获得经济学学士的学位外，同时还获得著名的路德奖学金，并取得全国优生俱乐部耶鲁分会会长的头衔，以极其优异的成绩毕业。以后的两年，他前往英国牛津大学攻读硕士，此行对于他将来从事财务经营有很大的影响。

乔治回到美国后，便与一名田纳西女子结婚，随后，他前往纽约，正式开始追求自己的目标。他的起步是一家颇具规模的证券公司，他在公司里的职务是投资咨询部办事员。不久，朋友告诉他，国家地理勘察公司正在招聘年轻上进的财务经理。乔治前往应聘，他认为这家公司可让他进一步学到许多有关财务经营方面的东西，于是他就进了这家公司，一干就是四年。

四年之后，虽然这家公司业务非常稳定，而且他的表现也不错，但是他觉得能学的也学得差不多了，他又开始怀念起老本行了。于是，一咬牙，他又回到早先的那家证券公司工作，并等待机会。机会终于被他等到了，一名资深职员即将退休，这个人拥有八个相当有实力的客户，欲以 5000 美元出让。这对乔治来说是相当大的赌注，5000 美元相当于他的全部财产，若此举失败，他将会变得一贫如洗。而且，这些客户接下来之后能不能留住还是问题。这时乔治再一次面对重大抉择。

最后，他一心想自立门户的雄心战胜一切，他接下了这八名客户，并且立即一一前往拜访，十分坦率而且诚挚地向他们说明自己的理想与计划，客户们都被他的热情与直率所感动，表示愿意留下观察一段时间。当时，乔治才 28

岁。两年的岁月很快就过去了，乔治几乎每天都在为员工薪金及管理费用忙得焦头烂额，有时候，他连自己的薪金都拿不出来。

两年期间，公司便是在这种拮据的情形下惨淡经营着。虽然如此，公司要求的服务品质并无降低，反而愈来愈高。熬到第三年，终于苦尽甘来，公司业务开始蒸蒸日上，客户也有显著增加，乔治自立的梦想终于实现在现实生活中。

今天，他已经是一家投资咨询公司的总裁，拥有将近一亿美元的资产，并兼任某大型互助银行的常务董事及数家公司董事。

可见，人生需要确立奋斗的目标。一个人目标越远大，意志才会越坚强。没有大目标，一生都是别人的陪衬和附庸。没有大目标，就没有动力。漫无目标的漂荡，终归迷失航向而永远达不到成功的彼岸。犹太人刘易斯·沃克是美国前财务顾问协会总裁，有一次曾接受一位记者采访，谈论有关稳健投资计划基础的问题。记者问道：“到底是什么因素使人无法成功？”沃克回答：“模糊不清的目标。”

记者请沃克进一步解释，他说：“我在几分钟前就问你，你的目标是什么？你说希望有一天可以拥有一栋山上的小屋，这就是一个模糊不清的目标。问题就在‘有一天’不够明确，因为不够明确，所以成功的机会也就不大。

“如果你真的希望在山上买一间小屋，你必须先找出那座山，找出你想要的小屋现值，然后考虑通货膨胀，算出5年后这栋房子值多少钱；接着你必须决定，为了达到这个目标每个月要存多少钱。如果你真的这么做了，你可能在不久的将来就会拥有一栋山上的小屋，但如果你只是说说，梦想就可能不会实现。梦想是愉快的，但没有实际行动计划的模糊梦想，则只是妄想而已。”

每个人都需要有某样东西来给以明确的指引，使自己能集中精力的最佳办法是把自己的人生目标清楚地表述出来。在表述自己的人生目标时，要以自我梦想和个人的信念作为基础，这样做，有助于把目标定得具体可行。



犹太商人做事学问启示

使人无法成功的因素首先是模糊不清的目标，每个商人都应该知道一生为何而奋斗。集中人生有限的时间和力量去攻克一个商业目标，只要不分散力量，成功率就会很高。

