

透视犹太民族千年文明 ☆ 诠释犹太商人成功秘诀

陈大为◎编著

杰出 犹太商人

枕边书

他们命运多舛但百折不挠，他们人数不多但实力超群，
他们在科技、文化、政治领域群星灿烂，他们在经济、金融界首屈一指。
打开本书你就打开了像走上成功之路的宝藏。

中国华侨出版社

透视犹太民族千年文明 ☆ 诠释犹太商人成功秘诀

陈大为◎编著

杰出 犹太商人

枕边书

他们命运多舛但百折不挠，他们人数不多但实力超群，
他们在科技、文化、政治领域群星灿烂，他们在经济、金融界首屈一指。
打开本书你就打开了像走上成功之路的宝藏。

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

杰出犹太商人枕边书/陈大为编著. —北京: 中

国华侨出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5113-1103-0

I. ①杰… II. ①陈… III. ①犹太人—商业经营—经验—通俗读物 IV. ①F715—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 262551 号

●杰出犹太商人枕边书

编 著 / 陈大为

责任编辑 / 棠 静

责任校对 / 李向荣

装帧设计 / 天下书装

经 销 / 新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 印张 / 20 字数 / 276 千字

印 刷 / 北京忠信诚胶印厂

版 次 / 2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1103-0

定 价 / 35.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层
邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言 Preface

JIECHUYUWANGREN

在西方各国流传着这样一句话：“世界上的智慧，装在中国人的脑袋里；而世界上的钱，装在犹太人的口袋里。”这是全世界对经商成功的犹太人的充分肯定。

犹太民族是一个古老的民族，在人类文明史上占有极其重要的地位。在近、现代史中，犹太人给世界带来了商业的高度繁荣。

据统计，犹太民族是目前世界上最富有的民族，有“世界的金穴”之美名。犹太人口在世界所占的比例仅为 0.3%，但他们掌握着世界经济的命脉。在经济高度发达的美国，犹太人所占的人口比例为 3%，但是根据《财富》杂志所评选出来的美国超级富翁中，犹太民族企业家达到 20% 以上；而在全世界最有钱的企业家中，犹太民族占到了一半左右。

其实，犹太人的成功并不只表现在经商上，他们在政治、科研、军事、教育等各个领域都有出类拔萃的人才，比如如雷贯耳的爱因斯坦、马克思、弗洛伊德等，都是犹太人。

犹太人为什么能够取得如此巨大的成功呢？

经过对犹太人发展历史的分析，以及对近 100 年来众多犹太人成功经验的总结，我们发现他们有很多值得世人学习的地方。

杰出的犹太人具有一些获得成功的特质，正是靠这些特质，犹太民族在商界能够一枝独秀。他们能够切合个人的实际情况和环境条件确立目

标，然后全力以赴而终至成功，他们决不会半途而废或随意停止奋斗。

犹太人的成功并非不劳而获，勤奋是他们获得成功的根本原因。只有勤劳的民族才能获得巨大的财富，才能被全世界认可。

杰出的犹太人全部都是行动的巨人，他们不会把自己的想法仅仅表现在口头上。看准机会、迅速出击，是他们最擅长的手法，也是他们迅速获得财富的重要途径。

犹太人的成功，与他们的人品和处世技巧是分不开的。与他们共事让人觉得舒服、放心，因为他们不会为了自己的利益去侵犯别人的领地。

犹太人不会千篇一律地签订书面合同，但他们遵守契约，即使只在口头做出非正式的承诺、非书面的协议，只要双方接受，他们就会不折不扣地按约定去办事。重信守约的美德为犹太人赢得了美誉，也是他们在商业场上获得成功的重要因素之一。

犹太人在谈判桌上很有一套，他们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导致失败。所以犹太人在谈判时，总是特别小心谨慎，决不随便乱说，并尽可能地做好大量的准备工作。因而，在谈判时能够做到幽默风趣、从容不迫、应对自如，能随心所欲地控制谈判气氛，并最终达到自己想要的结果。

犹太人能够做到世代经商成功，很重要的原因是他们将知识当做最稳妥的财富，他们有着对宗教般虔诚的求知精神，并世代相传。不管是科技界、思想界、文化界、政界还是商界，都对他们的求知精神给予了丰厚的回报。

犹太人还有很多获得成功的经验，翻开本书，你就打开了犹太人获取成功经验的宝库。

每个人都希望自己能够成为一个成功者，希望自己能够成为财富的掌门人。然而，天上不会掉下馅饼，不经历风雨怎能见彩虹！

希望你能通过阅读本书，从犹太人的成功经验里激发自己的灵感，点燃智慧的火花，促使自己总结过去，开启辉煌的未来。

目录

Contents



第一章 犹太人具有一些成功必备的特质

1

所有人都会否认犹太人在世界范围内的精明强干，尤其在商界中取得的至高成就。在世界的每一个角落犹太商人都

有杰出的表现，这是因为他们具有一些成功所必需的特质。

第一节 拥有坚定的目标 /2

第二节 积极地看待一切 /5

第三节 善于运用自己的智慧 /8

第四节 拥有成功的个人魅力 /11

第五节 拥有强烈的自立意识 /14

第六节 保持宽容的心态 /16

第七节 建立良好的人际关系 /19

第八节 具有无往而不胜的心态 /23

第九节 把忍耐作为明天成功的基石 /25

第十节 自动自发地工作 /27



第二章 杰出犹太人是行动的巨人

35

成功的犹太人不一定是语言的巨人，但一定是行动的巨人。他们有独到的眼光，并且善于把计划落实到行动中。他们

毫不犹豫甚至义无反顾地去奋斗，以赢得他们辉煌的人生。

- 第一节 成功的犹太人从不犹豫不决 /36
- 第二节 今天的事情决不拖到明天 /38
- 第三节 迅速选择，快速行动 /40
- 第四节 遇到困难不找借口 /43
- 第五节 热爱工作就是热爱生命 /46
- 第六节 做一个有责任感的人 /48
- 第七节 带着激情投入自己的工作 /51
- 第八节 每天都保持适度的紧张 /59
- 第九节 做自己该做的事，不管别人说什么 /61
- 第十节 机遇来到时迅速出手 /67
- 第十一节 凡事积极主动出击 /71



第三章 犹太人信奉勤奋是成功的基石

77

犹太人的成功，靠的不仅仅是运气和技巧，无论在何方、任何领域，勤奋永远都是成功的基石。犹太人世代代告诉自己的子孙：勤劳就是成功的资本。无数的犹太人正是靠着祖辈的遗训，勤奋劳作，获得了骄人的成就。

- 第一节 克服惰性是成功的前提 /78
- 第二节 保持锲而不舍的奋斗精神 /87
- 第三节 机会来自于踏实苦干 /93
- 第四节 成功从勤做小事开始 /95
- 第五节 保持不断进取的精神 /100
- 第六节 保持民族繁荣靠奋斗 /107



第四章 杰出犹太人坚持做事先做人

117

很多人已经具备成功的基本条件，但是却无法实现目的，常常功亏一篑。有一个重要的原因，就是他们忽略了如何做人，忽略了做人的基本要求。犹太人的成功很大程度上源于他们善于做人，并且做坚强的人。

第一节 不用言语侮辱他人 /118

第二节 尊重他人隐私 /119

第三节 乐于助人获大利 /121

第四节 不滥用自己的权威 /122

第五节 相互理解，赢得人心 /124

第六节 站在他人的角度考虑问题 /125

第七节 懂得做一个感恩的人 /128

第八节 犹太人善于合作共事 /131



第五章 杰出犹太人擅长灵活的处世技巧

141

一个人的成功，不是靠自己强大就能顺利实现的。成功的犹太人都深知这一点，他们在长期的生存、发展中学会了超人的处世技巧，并借助这些技巧促进自己事业的成功。

第一节 善解人意并乐于赞扬他人 /142

第二节 做事要提前预约，守时守信 /145

第三节 从别人身上找优点，取长补短 /148

第四节 做事情能够直率坦诚 /151

第五节 从不轻易和别人攀比 /152

第六节 善用资源，借助别人的力量 /153

第七节 永远微笑，保持平和心态 /157

- 第八节 适时满足别人的需要 /160
- 第九节 善于享用权利，乐于履行义务 /162
- 第十节 宽容待人，64 分合格 /164
- 第十一节 注重礼仪，在社交中游刃有余 /167
- 第十二节 舍得付出才有回报 /168



第六章

犹太人把教育作为成功的根本

171

犹太人认为父母是孩子的第一任老师，也是孩子的终身老师。若不了解正确的教育方式、方法和策略的重要性，不仅要失去作为父母的职责，还会起到坏作用。做好子女教育是所有犹太人的头等大事，也是他们能够保持长久成功的重要原因。

- 第一节 教育孩子，以理服人 /172
- 第二节 善用榜样的示范作用 /175
- 第三节 训练孩子养成好的行为习惯 /177
- 第四节 正确处理孩子的错误行为 /181
- 第五节 跟孩子签订“契约” /184
- 第六节 家长应注意避免不当行为 /187
- 第七节 适当运用激励、表扬和批评 /191
- 第八节 培养孩子宽厚的品格 /195
- 第九节 让孩子具有人情味 /200
- 第十节 培养孩子独立自主的意识 /202



第七章

杰出犹太人坚持诚信为人

205

犹太人一直都能做到坚持诚信，这已经成为他们被世人称道的美德，也是全世界的商人都愿意与他们做生意的重要原因。

- 第一节 犹太人把诚信作为做人之本 /206
- 第二节 诚信使企业长久发展 /209
- 第三节 犹太人诚信经营三大意识 /211
- 第四节 打造诚信商业的措施 /214
- 第五节 用绝对的诚信对待消费者 /217
- 第六节 诚信经营成法宝 /220
- 第七节 以诚信把生意做长久 /224
- 第八节 诚信经营，增强企业竞争力 /230
- 第九节 营销中要讲求诚信 /237



第八章 杰出犹太人把朋友当做财富

241

犹太人之所以能把生意做到全世界的每一个角落，与他们遍交朋友是分不开的。犹太人把朋友看做最大的财富，他们的成功很大程度上依赖着自己的朋友，我们也常说，“在家靠父母，出门靠朋友”。犹太人把“出门靠朋友”发挥到了极至。

- 第一节 犹太人善于结交朋友 /242
- 第二节 友情需要给予与付出 /248
- 第三节 善交友者与人善言 /252
- 第四节 朋友间也要注意礼节 /258
- 第五节 朋友也要有亲有疏 /261
- 第六节 懂得如何拒绝朋友 /263
- 第七节 朋友之间要互相理解 /265
- 第八节 君子之交淡如水 /267



第九章 杰出犹太人善于赢得谈判

271

犹太人的成功不仅因为他们具有勤奋和实干的精神，也有巧干的功劳，善于谈判就是他们能够获得成功的捷径之一。

第一节 在谈判中以攻心为上 /272

第二节 决定谈判输赢的智慧 /277

第三节 充分准备谈判细节 /284

第四节 引导局势向有利于自己的方向发展 /287

第五节 把握谈判中的气势 /292

第六节 不要让对方牵着鼻子走 /295



第十章 杰出犹太人认为家庭是事业的支柱

301

犹太人的成功在很大程度上依赖家庭的稳定与幸福，家庭成为他们通往成功之路的有力保障。

第一节 妻子就是圣女 /302

第二节 好男人不伤害自己的妻子 /303

第三节 好妻子让男人坚强 /304

第四节 好男人选择好妻子 /305

第五节 决不轻易离婚 /307

第六节 用幽默来主导生活 /308



第一节 拥有坚定的目标

在人的一生中，最重要的就是要树立远大的目标，并且以足够的才能和坚强的忍耐力来实现它。犹太人在这方面做得尤其突出。

犹太民族是一个值得骄傲的民族，因为它有自己独特的特性。而由于其民族的特性，使得犹太的孩子从小就能确定自己为之奋斗的生存目标。而正是由于这样，许许多多的犹太人能集中自己有限的时间和力量去攻克一个目标，获得的成功也就比别人巨大。人生于这个世界上，当确定了自己的生存目标之后，也就有了行动的源泉。在不断求索和不断发展的人生历程中，促使人前进的动力就是来自于对既定目标的追求和向往。

爱因斯坦是犹太民族的骄傲。他一生所取得的成就是世界公认的，他的一生更是典型的为目标奋斗的一生。由于奋斗目标选得准确，爱因斯坦的个人潜能得到了充分的发挥。他在年轻的时候就明白，知识的海洋浩瀚无边，学者不宜在这个海洋里无方向地漂荡，避免耗费自己人生有限的时光，应该选定一个对自己最有力的目标扬帆前进。爱因斯坦善于根据目标需要进行学习，使有限的精力得以充分地利用。他创造了高效率的定向学习法，即在学习中找到把自己的知识引导到深处的东西，抛弃使自己头脑负担过重和会把自己诱导偏离要点的一切东西，从而使他集中精力和智慧攻克选定的目标。

犹太人经商，都注重确立人生奋斗目标。先确立目标，然后全力以赴而终至成功。犹太人在确立目标时注意切合个人实际和环境，不会把自己的奋斗目标确立在高不可及的位置上。因为人做事时必须现实地看待问

题，目标是我们终生追求所在。

犹太人认为你的目标是你的一种发现。人们往往要经过一番危机才能找到自己的目标，他们通常通过自我反思来得到这个自己想要的问题答案。

犹太人以经商著称于世，但是世人还应该知道，犹太人为了自己的目标付出的努力，其中的坚韧为常人所不能。从有《圣经》开始，犹太人就遭受着无尽的苦难，但这也练就了他们坚韧不拔的性格。在犹太人看来，苦难同样也是一笔财富。只要一息尚存，只要前进的目标不会迷失，只要指航的灯塔还没有熄灭，就永不绝望，因为只有度过黑夜才会有白天，只有经历过风雨才会有彩虹。

犹太人经商时，也很明白要为自己的企业确定一个目标。这是一个长期的发展规划。犹太人懂得，只有有了目标后才会成功，目标是对于所期望成就事业的真正决心。目标比幻想好得多，因为它可以实现。

没有目标，不可能发生任何事，也不可能采取任何步骤。如果企业没有目标，就只能在事业的旅途上徘徊，永远到不了任何地方。犹太人把经商比成精心计划自己的人生，这个过程其实就是一场旅行，如果没有地图，也没有目标、计划和时间表，你就会迷路。另一方面，如果有一个经过慎重考虑、现实而且明确的目标，你就会更容易到达彼岸。目标的作用不仅是界定追求的最终结果，它在整个领导生涯中都起着积极作用，目标是成功路上的里程碑。精明的犹太人认为它具有极大的作用。

目标使经商的企业领导者产生积极性。犹太人认为，人一旦给自己订下目标之后，目标就有了作用，它是努力的依据，也是对你的鞭策。对一个商人来说，有一点很重要，你的目标必须是具体的、可以实现的。如果计划不具体，无法衡量是否实现了，那么这会降低你的积极性，因为向目标迈进是动力的源泉。

目标使商人看清楚自己的使命。目标给你一个看得见的射击靶，随着你努力实现这些目标，你就会有成就感。对许多领导者来说，制订和实现

目标就像一场比赛，随着时间的推移，你实现一个又一个目标，这时你的思想方式和工作方式也会渐渐改变。

目标有利于避免使人成为琐事的奴隶。犹太族是个精明的民族，他们认为在人的一生中有太多琐事纠缠，人应该过得轻松一些，只看准目标迈进。而确定了目标，就可以让人们知道事情的轻重缓急。若没有这些目标的话，人会很轻易地陷入日常事务中。

目标让犹太商人发挥更大的潜能，没有目标的商人是可悲的。他们虽然有巨大的力量与潜能，但他们往往把精力放在小事上而忘记了自己本来应该做些什么。具体地说，要发挥潜能，你必须全神贯注于自己有优势并且会有高回报的方面。目标能助你集中精力。另外，当你不停地在自己有优势的方面努力时，这些优势会进一步发展。最终，在达到目标时，你自己成为什么样的人比你得到什么东西更重要。目标也可以使商人更好地把握住现在，在现实中通过努力实现自己的目标。虽然目标是朝着将来的，是有待将来实现的，但目标是能把握住现在的。为什么呢？因为这样能把大的任务看成是一连串小任务和小的步骤组成的。所以，如果你集中精力去做当前手上的工作，心中明白自己现在的种种努力都是为将来的目标铺路，那你就容易成功了。

在现实生活中，常可以看到一些商人甚至企业领导埋头苦干，却不知所为何事，到头来发现追求成功的阶梯搭错了地方，却为时已晚。犹太人在这点上比常人做的要好得多，因为他们认为，作为企业领导者的商人，只要掌握真正的方向就可以了。而一个没有目标的领导者就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会到达失望和丧气的海滩。

目标是伟大的，是人的一生中都为之奋斗不息的。但是，针对单纯的目标，犹太人还有自己的真经，这就是要求设定目标时要做到以下几点。

目标要是长期的。一个商人如果没有长期的目标，就可能会被短期的各种挫折击倒。理由很简单，没有人能像你一样关心你的成功。你可能偶尔觉得有人阻碍你的道路，故意阻止你进步，但实际上阻碍你进步最大的

人就是你自己。其他人可以使你停止，而你是唯一能让你自己永远做下去的人。如果一个人没有长期的目标，暂时的阻碍可能构成无法避免的挫折。但如果有了长期的目标，你则可以做大。一次挫折可以是进步的踏脚石，而不会是绊脚石。一般来说，伟大与接近伟大的差异就是领悟到如果你期望伟大，你就必须每天朝着目标去工作。

目标必须是特定的。一个商人不管你具有多少能力或才华，如果不知管理它，将它聚焦在特定的目标上，并且一直保持在那里，那么你将永远无法取得成就。那种猎到几只鸟的猎人，并不是向鸟群射击，而是每次选定一只作为特定的目标。

构筑目标的实践。犹太人喜欢反思，留出一天的时间，用于思考、构筑自己的理想。避开一切干扰，不要让人打断你的思路。思考自己走过的路，其中是否有偏离目标的时候，或者现在正在偏离，以便及时调整和重新确定。这是一个艰难的过程，任何一个人想要认识自己，都是一个自我解剖的过程。

第二节 积极地看待一切

犹太人经常用这样一句话勉励自己，人类最大的弱点就是自贬，亦即廉价地出卖自己。这种毛病以数不尽的方式显示。例如，约翰在报上看到一份他喜欢的工作，但是他没有采取行动，因为他想：“我的能力恐怕不足，何必自找麻烦！”

几千年来，很多哲学家都忠告我们：要认识自己。但是，大部分的人都把它解释为“仅认识你消极的一面”，大部分的自我评估都包括太多的缺点、错误与无能。认识自己的缺点是很好的，可借此谋求改进。但如果只去看自己的消极面，就会陷入混乱，使自己变得没有什么价值。因此，

要正确、全面地认识自己。

绝不要看轻自己。遣词造句就像一部投影机，把你心里的意念活动投射出来，它所显示的图像决定你自己和别人对你的反应。比如，你对一群人说：“很遗憾，我们失败了。”他们会看到什么画面呢？他们真会看到“失败”这两个字眼所传达的打击、失望和忧伤。但如果你说：“我相信这个新计划会成功。”他们就会振奋，准备再次尝试。如果你说：“这会花一大笔钱。”人们看到的是钱流出去回不来。反过来说：“我们做了很大的投资。”人们就会看到利润滚滚而来，很令人开心的画面。成功犹太人总结出他们常用的四种自我调节方法。

1. 用伟大、积极、愉快的语句来描述你的感受。当有人问你：“你今天觉得怎么样？”你若回答说“我很疲倦”（或“我头痛”、“但愿今天是周末”、“我感到不怎么好”），别人就会觉得很糟糕。你要练习做到下面这一点，它很简单，却有无比的威力。当有人问：“你好吗？”或“你今天觉得怎么样？”你要回答：“好极了。谢谢你，你呢？”在每一种时机说你很快活，就会真的感到快活，而且，这会使你更有分量，为你赢得更多的朋友。

2. 用明朗、快活、有利的字眼来描述别人。当你跟别人谈论第三者时，你要用建设性的词句来称赞他，比如，“他真是一个很好的人”或“他们告诉我他做得很出色”。绝对要小心避免说破坏性的话。因为第三者终究会知道你的批评，结果这种话又反过来打击你。

3. 要用积极的话去鼓励别人，只要有机会，就去称赞人。每个人都渴望被称赞，所以每天都要特意对你的妻子或丈夫说出一些赞美的话，要注意称赞和你一起工作的伙伴。真诚的赞美是成功的工具，要不断使用它。

4. 要用积极的话对别人陈述你的计划。当人们听到类似“这是个好消息，我们遇到了绝佳的机会”的话时，心中自然就会升起希望。但是当他们听到“不管我们喜不喜欢，我们都得做这工作”时，他们的内心就会产生沉闷、厌烦的感觉，他们的行动反应也会跟着受影响。所以，要让人看

到成功的希望，才能赢得别人的支持。要建立城堡，不要挖掘坟墓。要看到未来的发展，不要只看现状。

犹太人的这种自我暗示的方法，会产生巨大的作用。因为你比想象中的还要好，你知道你自己的优点吗？所谓的优点是任何你能运用的才干、能力、技艺与人格特质，这些优点也就是使你能有贡献、能继续成长的要素。但是，大家总觉得说自己的优点是不对的，是会显得不太谦虚的。其实，自己在某方面确实有优点却去否定它，这种做法既不合人性，也表示不诚实。肯定自己的优点绝不是吹牛，相反地，这才是诚实的表现。你有哪些优点？自己清楚吗？你是不是知道自己所有的优点？你能不能说出这些优点？在别人问起他们有什么优点时，他们也许会说：“我不知道，不过我想我是有些优点的。”可是在别人问起他们有什么缺点的时候，他们倒很快地罗列出一大堆。大多数的人都被教会了一个观念：讲自己有哪些优点是不对的，讲自己有哪些缺点是绝对应该的。希望你能真正清楚自己有哪些优点，因为要成功就一定得好好地利用你的优点。

举个例子来讲，要是有人说你菜烧得好，也许你会说：“哪里，哪里，其实烧得不好。”或者说“这也算不上什么特殊的才能”。可是菜烧得好，绝对是特殊的才能。菜要烧得好需要相当的条件：要有创造力，时间要捏得准，还要具备组织能力。菜烧得好对于别人生活过得愉快与幸福也有很密切的关系。假如有人告诉你：“你在电话里很会说话。”你也许会讲：“用电话谈话很容易，这没什么了不起。”然而你要知道：有很多人觉得用电话谈话非常困难，因此打电话打得好实在是值得骄傲的优点。当然，发现自己的优点并不容易。

犹太人在商场中奉为《圣经》的一句名言是：你千万不要吝于赞美别人，也不要忘记称赞自己。有些时候，我们难免都会害怕表达自己的感受。要是你的家里没有彼此赞赏的习惯，不要灰心，你依然可以去改变这样的情况。一时要改变也许不可能，但只要你耐心地去练习和实践，成功一定会属于你的。