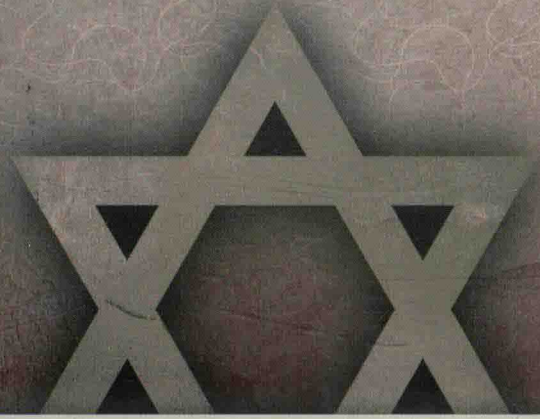
●犹太人智慧丛书●



FACE THE SOCIETY AS A JEW

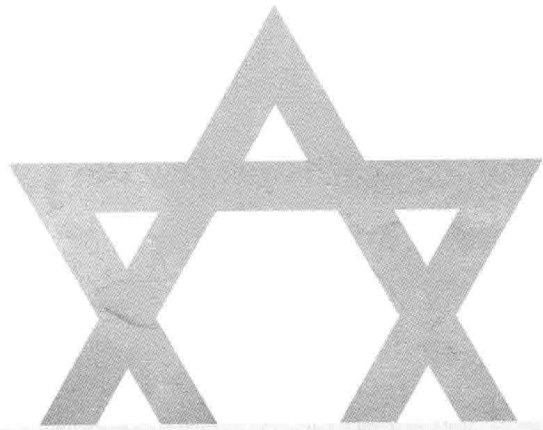
像犹太人一样处世

赵宏林
赵一梅
◎编著

探寻犹太人的处世哲学
破解犹太人的成功密码

哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

●犹太人智慧丛书●



FACE THE SOCIETY AS A JEW

像犹太人一样处世

赵宏林
赵一梅
◎编

哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目（CIP）数据

像犹太人一样处世 / 赵宏林，赵一梅编著.—2版.
—哈尔滨：哈尔滨出版社，2016.11
（犹太人智慧丛书）
ISBN 978-7-5484-2926-5

Ⅰ.①像… Ⅱ.①赵… ②赵… Ⅲ.①犹太人-人生哲学 Ⅳ.①B821

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第235188号

书　　名：像犹太人一样处世
作　　者：赵宏林　赵一梅　编著
责任编辑：杨浥新　杨　磊
责任审校：李　战
封面设计：源画设计室

出版发行：哈尔滨出版社（Harbin Publishing House）
社　　址：哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼　　邮编：150028
经　　销：全国新华书店
印　　刷：哈尔滨久利印刷有限公司
网　　址：www.hrbcbs.com　www.mifengniao.com
E-mail：hrbcbs@yeah.net
编辑版权热线：（0451）87900271　87900272
销售热线：（0451）87900202　87900203
邮购热线：4006900345　（0451）87900345　87900256

开　　本：787mm × 1092mm　1/16　印张：19.5　字数：301千字
版　　次：2016年11月第2版
印　　次：2016年11月第1次印刷
书　　号：ISBN 978-7-5484-2926-5
定　　价：34.80元

凡购本社图书发现印装错误，请与本社印制部联系调换。
服务热线：（0451）87900278

前言 *Foreword*

犹太民族是一个非常神奇的民族，虽然他们的人数还不到人类总数的1%，但世界上取得辉煌成就的人之中，有不少来自于犹太民族。除了超级石油大亨洛克菲勒，华尔街的奇才约翰·皮尔庞特·摩根，享誉欧洲乃至全球的金融家族——罗斯柴尔德家族，曾掌管美国经济命脉的美联储前主席格林斯潘……一系列世界顶级商业巨头之外，犹太民族中还涌现出了诸如马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、门德尔松、毕加索、奥本海默、基辛格、沙龙、普利策、迪斯尼、华纳兄弟等许许多多享誉全球的政治、科学、文化和艺术界的名人。

然而，当我们纵观历史的时候，却发现这个民族充满了无穷无尽的苦难。在历史的长河当中，犹太人在长达2000多年的时间里，在世界各地流浪漂泊。他们总是被驱赶和迫害，他们总是居无定所。但令人惊奇的是，他们总能取得令人瞩目的成就。为什么光环总是频频落到他们的身上呢？经过长期的研究发现，这与他们处世的方式有着巨大的关系。因为他们特殊的民族经历，所以他们的处世方式中充满了智慧和思想的光芒，有利于他们在这个世界上成功而美好地生活着。

本书从为人、善恶、诚信、毅力、心态、生活等方面介绍犹太人是如何在日常生活中，面对人生历程中所发生的一切。这样，犹太人的处世智慧就比较全面地展现在大家的面前了。这些为人处世的道理都是犹太人在漫长的历史过程中总结出来的精髓，可以为我们提供一个良好的指导。另外，本书采撷了大量关于犹太人处世的生动事例和至理名言，以简明易懂的解说形式阐述了犹太人是如何在坎坷中面对生活的。

它山之石，可以攻玉。学习犹太人的处世智慧，可以指导我们的行动，相信我们可以做到和犹太人一样好。希望读者朋友认真阅读此书，这样你定能受益匪浅。

参与本套丛书编写创作的人员有：李庆玲、袁芳、杨喜鸿、王海荣、张洁、张容川、王秀荣、郗祥倩、徐霖、焦阳、武秀红、卢东杰、冯娟、何春燕、于艾华。不能在封面为其一一署名，在此对他们所付出的辛勤劳动深表谢意。

编著者

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目录 *Contents*

第一章 “世事洞明皆学问，人情练达即文章”——像犹太人一样为人处世

建立良好的人际关系，做个受大家欢迎的人 002
在人际交往中切勿以自我为中心 005
外圆内方，和周围的环境和谐相处 007
原谅自己，原谅他人 010
把握好朋友之间交往的度 013
记住与你打交道的每一个人的名字 016
好口才是一种能力 018
学会赞扬他人 020
己所不欲，勿施于人 023
坦率直爽的处世之道 026
做人不能太争强好胜 028
批评别人也要讲究技巧 030
学会倾听 033
学会微笑 036

第二章　用良好的品质赢得世界——像犹太人一样拥有美德

040　把高尚的品格当做第一荣耀

043　以德报怨，拥有一颗宽容之心

046　给对方弥补过失的机会

048　换位思考，站在对方的角度看问题

050　用一颗平等的心去对待他人

053　不要嫌贫爱富

055　像爱自己一样去爱别人

057　善待他人就是善待自己

060　知恩图报

063　学会分享

065　善意的谎言也是一种美德

067　尊重他人的隐私，为他人保守秘密

069　像犹太人一样谦虚

第三章　在奉献中体会幸福——像犹太人一样助人为乐

072　在犹太人的心中，慈善是一种义务

075　热情主动地帮助他人

077　以自己的实际行动帮助他人

079　帮助他人就是帮助自己

081　奉献也是一种幸福

083　让救济对象不再求助于人

085　善意施恩，不要忽视别人的自尊

第四章　欺骗别人就是欺骗自己——像犹太人一样讲诚信

诚实是为人处世的第一要义　088
答应别人的事情就要做到　090
遵守当初签订下的契约　093
取信于人是做生意的基础　095
用公道天平、公道砝码　097
即使在困境中也要信守承诺　100
欺骗别人，倒霉的还是自己　103

第五章　敢于正视自己的弱点——像犹太人一样学会自省

做一个善于自我反省的人　108
敢于在自己面前害羞　110
管好自己的舌头，切勿在背后论人长短　113
不要随便造谣　115
虚荣会偷走你的灵魂　118
嫉妒会腐烂我们的身心　121
冲动是理智的大敌　123
敢于承认错误和承担责任　126
吝啬和贪婪会让我们自食恶果　129
优柔寡断是成功的大敌　131
拖延和磨蹭时间会误了大事　135

第六章　插上梦想的翅膀——像犹太人一样要有人生目标

138　要有清晰的目标

140　梦想的力量

142　真正的梦想是远大而具体的

145　人生的精彩来自于目标的精彩

147　目标不宜过多

149　一生只做一件事

151　用远大的目标激发潜能

153　那些摧毁你梦想的因素

156　为自己的梦想和目标作规划

159　将梦想与现实结合起来

第七章　不放弃自己的只有自己——像犹太人一样自强不息

162　多一份自信，多一份坚强

164　自强不息是生存和成功的法宝

166　独立自主，靠自己的双脚走路

169　克服通向独立自主道路上的障碍

173　在苦难中变得强大起来

176　用自己的努力改变现状

178　失败与挫折不可怕

180　逆境是最好的教育

183　没有永远的失败

186　坚持下去，必能获得大的收益

189　看似无希望的事情，也要再试一次

用毅力取得成功 191
一切胜利皆始于个人求胜的意志和信心 194
犹太人始终把信仰放在第一位 196
拒绝平庸，寻求超越 198

第八章 不要自己跟自己过不去——像犹太人一样善待自己

不要自己为难自己 202
不必为明天的麻烦担心 204
烦恼是自找的 207
远离自卑 211
上帝的特选子民 215
做到真正的自爱自尊 217
爱惜自己的生命 219
给自己一点心理补偿 221
学会如何与自己相处 223
每个人都需要自我鼓励 225

第九章 心态决定个人命运——像犹太人一样乐观

一个人的心态好比琴弦 228
用积极的心态看待自己 230
用乐观的心态直面人生 234
哭着过不如笑着活 237
避免不了的事，就坦然接受它 239
用幽默化解心中的伤痛 241

244 黑暗之中，心中永存希望之光
247 心存感恩，感谢上帝是公平的
250 在挫折中永点希望之灯
252 培养自己的自信心
256 多一些理智

第十章 会工作，更要会生活——像犹太人一样对待生活

260 让人生丰满、充实而有意义
262 工作和家庭之间需要平衡
266 劳逸结合，让疲累的自己得到充分的休息
269 把握好工作与享受之间的度
271 平衡事业与家庭的六个步骤
276 孝敬父母，兄友弟恭
278 敢于为自己的爱情作出奉献
282 对待爱情要忠诚
286 慎重选择自己的伴侣
288 用自己的一生来呵护婚姻
291 幸福不幸福，需要自己去体会
294 犹太人的健康准则
297 自己保管自己的脑袋

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一章

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”
——像犹太人一样为人处世



建立良好的人际关系，做个受大家欢迎的人

犹太人吉田是日本一家保险公司的推销员。一天，吉田正要去车站搭车，可是人刚到月台，电车就开走了，而下一班车还得再等20分钟。吉田突然看到月台对面有一个医院招牌，于是吉田大步来到这家医院，才到门口，便凑巧撞上穿着白衣的医生。吉田没等对方反应过来，就劈头直接说："我是保险公司的吉田，请你投保！"

遇上这么一位冒失的推销员，医生一时间哑口无言。不过当时正巧这个医生有空，他对吉田的单刀直入产生了兴趣。

"这么简单就要人投保呀？有意思，进来聊聊吧。"

进了医院，吉田将平时学会的保险知识全盘托出，最后还加了一句："我正要从上贺茂开始，一直拜访到伏见。"（注：上贺茂位于京都北侧，伏见位于京都南侧）结果医生说："哇，我看再不快卷铺盖逃命，我的老命也不保了，哈哈哈哈……"

虽然医生开玩笑说要逃命，而且他早已买了好几份保险，也知道吉田还是保险推销的新手。可是看在吉田态度认真的分上，说出了心里话："保险实在高深莫测，说实话，我已经保了五六份，每次保险推销员都说得天花乱坠，可事后我心里还是很糊涂。这里有我两张保单，就当是学习，给你拿回去，评估评估好了。"

拿了保单，吉田充当医生的家人，分别拜访了医生投保的公司，确认保单的内容，然后制作了一本图文并茂的解说笔记，又用笔画下重点，好让医生容易了解。

当医生把解说笔记交给他的会计师看时，会计师极力称赞这份评估报告，而且还当面建议医生要买保险就最好向吉田买。结果，医生就正式要求吉田为他重新组合设计他现有的那六张保单。

于是吉田根据医生的需求，将原本注重身后保障的死亡保险，转换为适合中老年人的养老保险与年寿保险。而对吉田来说，这位医生客户不仅为他带来一份高达8000万日元的定期给付养老保险契约的业绩，同时也给了他一次难得的比较各家保险公司

保险商品的机会。

后来，这位医生又将吉田介绍给几位要好的医生朋友。这几位医生，也都请吉田为他们评估现有的保单。而吉田也不厌其烦地为他们制作解说笔记，详细记录何时解约会得到多少解约金、不准时缴费的结果、残废后的税赋问题等等。就这样，吉田获得了更多的认同和帮助，结交了更多的人。

随后，吉田不断运用由一个朋友到一批朋友的方法扩大现有的市场，同时努力建立良好的关系。因为关系极为良好，有些客户就会以“回馈一张保单”的方式，向吉田表达谢意，并且再为他介绍几位新客户，使他的业绩一直保持着最高纪录。

吉田因此成了年轻的百万富翁。

从上面的例子我们可以看出，吉田之所以能够成功，很大的一部分原因在于他在自己的推销工作中能够懂得人际关系的重要性。而且，他还善于建立和发展新的人际关系网络，以此扩大自己的影响力度，从而为自己事业的成功铺平道路。

由此可见，良好的人际关系对一个人的成功是多么重要啊！难怪犹太人会这么说：“一个成功之人85%是依靠人际交往、有效说话等软科学本领，而只有15%是依靠专业知识。”这句话说得非常有道理，因为不管是生活在重理依法的西方社会中，还是生活在重视社会脉络的东方社会中，人际关系对一个人的生存、发展乃至成功都有着至关重要的作用。

在犹太商界，那些成功的商人就非常重视人际关系，乐于搞好人际关系。他们常常说这么一句话：“我们从事的是‘关系业务’。”因为一个商人要想成功，必须消息灵通，这样才能抓住稍纵即逝的机遇，从而取得自己事业上的成功。如果你有广阔深厚的人脉基础，那么当机遇来临时，你便可以从他们那里第一时间获悉消息。而在这时，你的朋友扮演的是一个传递者的角色。你的朋友越多，人际关系越广，你获得的信息量就越大，你成功的概率也就越大。尤其是在你所从事的行业内，建立良好的关系网是非常重要的。

人际关系的投资是长期地、不断地联系和培养而形成的，如果你不去存储，只知道用的话，那么总有一天会把它消耗完的。因此，每一个犹太商人都愿意在人际关系上花大力气进行投资和维护，让自己的商业道路更加平坦。

004
像犹太人一样处世

当事业进展得风生水起的时候，人们很容易变得懒散和傲慢，疏于打理人际关系，甚至丢掉许多已有的关系网。其实，这样的做法是非常不明智的。犹太人向来都一丝不苟地致力于建立和维护人际关系。他们越是当自己的事业朝着有利的方向不断向前发展，不需要别人帮助的时候，越是如此。如果等自己的境况变得不佳，需要别人帮助时，才和别人去接触，重新建立维护自己的人际关系网，那就什么都来不及了。



犹太人如是说

不管你处在什么样的环境中，你都要有良好的人际关系，有广泛的人脉资源。这样，无论是你的生活，还是你的事业和工作，都能顺利一些。

在人际交往中切勿以自我为中心

在犹太民族中流传着这样一个传说：上帝创造了亚当，然后以亚当为模型，创造出了整个人类。这个传说让人们明白，人与人之间是生而平等的，谁也不要认为自己比别人优越，或是别人比自己优越。

正是因为如此，在犹太人的眼中，每个人都是平等的。在人际交往的过程中，他们总是按照平等的方式去进行，从来不以自我为中心。如果有人觉得自己高人一等，甚至是目中无人时，其他犹太人就会不约而同地远离他、孤立他。

然而，这个世界上有太多的人喜欢以自我为中心，结果只能吞下自己酿下的苦果。

凯旋门所处的位置，被人们称做“世界的中心”。凯旋门正下方的广场如同太阳，而与广场相连的道路又如同太阳的光芒，呈放射状向远处延伸。当人们站在广场时，或许会感觉到自己就是世界的中心。拿破仑曾经就把巴黎当做世界的中心，把自己作为整个人类的中心，他希望凭借自己的意志统治世界，让所有人都朝他俯首称臣，结果落了个被放逐孤岛的悲剧式的结局。

有些儿童生活在家长的溺爱之中，全家人都要围着他转。于是，他便觉得自己是家庭的中心，自己开心了，全家人都会高兴；自己生气了，全家人都不快乐，只有他才是家庭中最重要的。在现实生活的人际交往过程中，有些人就像这些儿童一样以自我为中心。与这种人在一起时，你就会发现，他们在与别人交往的过程中，总是表现出一种居高临下的姿态，认为周围的人都应该为自己服务，自己应该是一朵红花，而别人只能做陪衬他的绿叶；当灾难来临时，他们总是先想到自己，先保全自己；无论做什么事情，他们总是把自己放在首要位置，为自己优先考虑，而从不去考虑自己这样做会给别人带来怎样的后果。

在与他人交往和相处的过程中，如果你常常以自我为中心，并且认为这样理所应当，那么久而久之，就没有人愿意再与你来往，甚至还会给你带来更大的坏处。这里有这样一个犹太故事，可以说明这个道理。

在一眼望不到边的海面上，风正猛烈地吹着。海水在风的推动下，不断扑打着岸边的石壁。

一只体格健壮的鸟看了看海，又看了看身边的三个孩子。它要带着它们飞过宽阔的海面，去寻找一个更舒适的生活环境。可是路途遥远，它不能一次把三个孩子都带过海去。

它背着第一只小鸟飞上了海面。忽然，海风无情地吹了过来，它尽量保持身体平衡，不让小鸟受惊。然后它问小鸟说："我的孩子，父亲为了你不顾一切与狂风作斗争，你也看见了。长大以后，你会像我对你这样对我吗？"

小鸟不假思索地回答："只要我安全了，以后你要我怎么做都可以。"父亲听完把它扔进了大海。

它返回岸边，背起第二只小鸟过海。它问了同样的问题，这只小鸟的回答与第一只小鸟大同小异，父亲同样把它丢进了海里。

最后，它带着第三只小鸟飞越海面，它又问了同一个问题。小鸟想了想，回答说："无私的父亲，为了我们能够活下去，您付出了艰辛的努力和代价。等我长大后，如果我不照顾您，那是我的不对。可是，我不敢保证我会像您照顾我那样周到地照顾您。但有一点我可以保证，如果我有了孩子，我会像您对我那样对待它们。"

父亲不再说什么，它展翅高飞，把小鸟带到了大海的彼岸。

这三只小鸟同样是父亲的孩子，为什么下场会有这样的差异？其中的奥秘就在于它们是否能为别人着想，而不是以自己为中心。父亲之所以把前两只小鸟扔进大海，是因为它们都把自己放在第一位，在回答父亲的问题时首先考虑到的是自己。而唯独第三只小鸟首先考虑到了父亲，然后才说到自己，因此父亲才认为它值得自己不辞劳苦地带到海的对岸。

犹太人如是说

人与人的交往过程，也是心与心的交流过程。以自我为中心的人，最终会失去身边的朋友。

需要全本请访问 www.ertongbook.com