
图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最会赚钱的人/陈玲编著. —北京: 金城出版社, 2006. 6

ISBN 7-80084-848-5

I. 世… II. 陈… III. 犹太人—商业经营—经验
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 052083 号

金城出版社 出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话: (发行部) 84254364 (总编室) 64228516

北京市昌平北七家印刷厂印刷

787 × 1092 毫米 1/16 19.5 印张 500 千字

2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 7—80084—848—5/F · 69

定价: 29.80 元

前摇摇言

摇摇犹太民族,一个弱小而又强大的民族。说其弱小是因为该民族的人口从来没有超过 2000 万,在数十亿的世界人口中,这一数字显得如此的微不足道。

说其强大是因为该民族多灾多难,在历时近 2000 年的大逃亡中遭受了异族的歧视、迫害、劫掠甚至残杀,却在世界各个领域创造出与其人口比例极不相称的非凡成就:

向全世界做出贡献的像马克思、爱因斯坦、门

德尔松、卓别林、海涅等最具智慧的伟人与名人;

向全世界贡献了近一半的诺贝尔奖得主;

向全世界贡献了一半的最富有的企业家;

以不及全世界 1‰的人口却拥有全世界 30% 的财富……

摇摇不过,在犹太民族所创造的众多业绩中,最令人惊叹的是他们所创造的超乎寻常的商业成就:

最早形成遍布世界各地的贸易网络;最早确立严格周详的交易规则;最早具有理性的契约意识;最善于以经济影响政治或以政治影响经济……

此外,犹太民族还是世界上拥有最多经济巨人的民族,石油大王洛克菲勒、金融大亨罗斯柴尔德、操纵华尔街的摩根、红色资本家哈默、金融投机家索罗斯、微软的创始人保罗·艾伦、股神巴菲特、世界金融管家格林斯潘以及左右媒体娱乐行业的路透、普利策、华纳四兄弟、迪斯尼等,不胜枚举。

总之,犹太人在世界经济领域乃至政治领域影响力之大无人能比,以致有人调侃说,三个犹太商人在家里打个喷嚏,全世界的银行都将连锁感冒,五个犹太商人凑在一起便能控制整个世界黄金市场。

一个人口不及世界人口1‰的民族,何以能够创造如此非凡的商业成就?

不可否认,犹太人的商业成就,与该民族本身的苦难经历有密切关系。不过,更重要的是,他们对金钱及经商有着自己独特的理念与准则。也就是说,与其他民族相比,犹太民族具有独特的商业智慧。其商业智慧的独特性具体体现在思维习惯、处世方式和经营哲学等诸多细节方面。正是这些细节上的独特性,促使犹太民族创造了非同寻常的商业成就。

本书着重介绍了犹太人独特的思维习惯与经商哲学。本书虽然解析的是犹太民族的经商智慧,但并不囿于犹太民族的商业活动,而是在更高层次上从犹太人特有的民族历史和文化角度作为经商智慧的探源。

本书的目的在于让读者获得更多的智慧启迪与灵感触发。为此,本书穿插了大量诙谐的犹太寓言、动人传说以及精彩的真实案例。在这些小故事中,你会发现,犹太人的确非同寻常:坚守原则却崇尚变通,乐于冒险却不易冲动,爱惜钱财却不忘享乐,遵守法律却巧钻“漏洞”,富有远见却奉行“马上解决”,重视关系却坚信“唯一可信的是自己”,追求个性化却始终站在大众的立场看问题……这些独特的思维习惯、处世方式、经营哲学令人深思、值得借鉴。

本书文字简洁流畅,会让你充分享受阅读的快乐,相信轻松愉快的阅读状态将有助你更透彻地领悟犹太民族的经商智慧,更精准地掌握犹太民族的商法精髓。

本书不仅适合经营管理人士以及打算经商创业的人士阅读,也值得每一位渴望拥有智慧、渴望拥抱成功的人士阅读。

目摇摇录

1. 拥有追求成功的动力/1

渴望成功,才更有望成功/2

苦难,让成功为犹太人兴尽的责任/3

追求成功,赢得他人的认同与尊重/5

2. 崇尚个性,追求个性化 /7

容许与众不同的行为/8

注重独立个性的培养/9

个性化经营致胜/11

3. 突破传统,鼓励创新/13

在背叛中实现超越/14

让年轻人先发言/15

排除“先入为主”的观念/17

培养孩子的“问题意识”/18

4. 说话要表达出自己的信心和决心/21

“流浪”造就“语言专家”/22

从教育中获取丰富词汇/24

热衷于质疑与辩论/25

鼓励直言不讳/26

5. 钟情于数字带来的方便与好处/28

将数字玩弄于股掌之中/29

练就闪电般的心算能力/31

买房子,不要租房子/32

6. 不做企业家,就做专家/34

选择专门职业,谋求高收入/35

发扬经商传统,成为商界巨人/36

在不断的体验中选择职业/38

7. 人情归人情,生意归生意/40

唯一可信的就是自己/41

每次都是初交/42

8. 头脑中的知识才是真正的财富/44

有知识,就有财富/45

像尊重上帝那样尊重教师/46

“书的民族”/47

9. 追求财富是值得尊敬的/49

财富不是坏东西,它代表成功/50

财富给你想要的生活/51

追求财富也是帮助他人满足需要/52

10. 相信商业的价值与道德/55

正确的商业信念推动商业成功/56

商业成功靠的是诚信/57

换一个角度,发现商业的美德/59

11. 任何事情都无需追求完美/62

不要因为少数不道德的商人来谴责整个商业社会/63

利润的狂热追逐者也在行善/65

12. 构建良好的人际关系/67

人际关系是经商的重要资本/68

在没有私利的环境下建立联系/70

创造机会让更多的人认识你/71

创造持续不断的恩惠来增进友谊/72

13. 做一个合格的领导者/74

领导者也需要成为跟随者/74

先思后行,注重规划/76

运用肢体语言,使自己看起来像个领导/78

14. 改变需要改变的/80

没有改变,就没有前途/81

识势应变,不拘一格/83

在认为不会有变化之处发现变化/85

15. 坚守不应该改变的/87

坚守“重视事物纯正性”原则/88

坚持对利润的追求/89

16. 对未来所能做的最好投资,就是受教育/92

有投资,就有回报/93

学校在,犹太民族就在/94

学习,终生不懈的任务/96

财富教育,成就商业奇才/98

17. 永远站在大众的立场上看问题/100

追求普遍价值/101

致力于为大众服务/102

18. 能赚钱的智慧才是真智慧/105

融入金钱的智慧,才是活的智慧/105

活用智慧,轻松赚钱/106

19. 一切皆可变通/109

变通乃生存的智慧/110

变通是商人的基本策略/112

20. 法律是一件武器/114

法律再完善,也会有漏洞/115

找出法律漏洞,打开方便之门/116

合法避税,但绝不漏税/118

21. 金钱无姓氏,更无履历表/121

金钱没有贵贱之分/122

美元是美妙的,卢布也是/123

赚钱无所谓方式/125

22. 把赚钱当成游戏/127

对金钱保持平常心/128

在游戏中赚钱/129

23. 契约是神圣不可侵犯的/131

契约是与神的约定/132

守约,并且信任契约/133

失信者将遭到惩罚/135

保护弱者的契约思想/136

24. 严肃地对待合同/138

履行合同,不惜代价/139

让合同厚起来/140

理性地对待违约者/142

25. 不做一锤子的买卖/144

保证交易的公平公正/145

禁止谋取不当利益的行为/146

禁止虚假广告/148

“不满意,可退货” /149

26. 标新立异赚大钱 /151

创造性比资本更重要/152

创意就是摇钱树/153

金库是从心中变出来的 /155

27. 只有现金最保险/158

“现金主义”的渊源/159

交易最好“现金化” /160

28. 立足于“赚”而不是“攒” /162

攒不成富翁/162

适度享乐是好的/164

不赞成过分节俭/165

29. 有风险才有利润/168

高风险,意味着高回报/169

冒险需要胆识与远见/170

冒险成败,时机的把握是关键/172

30. “爱”钱并且“惜”钱/175

“开源节流”是发财之道/175

从每一个硬币开始积累/177

对微小的数字都异乎寻常地重视/178

31. 逆向运用商业法则/180

厚利适销/181

以小吃大/183

专攻弱者/184

以退为进/186

32. 不放过任何一次机会/188

机会就在身边/189

机遇属于有准备的人/190

33. 尽量多看几步/193

有先见之明,方可决胜千里/194

做一件事时,寻找做另一件事的机会/196

有思考,才会有远见/198

34. 自助而后助人/200

开不了鞋铺的人成不了学者/201

劳动是实现全面自由的唯一途径/202

视慈善为义务/203

助人自立为慈善最终目标/204

35. 借人之“力”，事半功倍/207

以经济影响政治，以政治左右经济/208

借用他人之势发展自己/210

借用他人的钱财来获得钱财/211

36. “谦和”也是一门经商哲学/214

和气生财/215

以柔克刚/216

和顺地表达自己的意思/218

37. 谈判签约有技巧/220

谈判是人与人的智慧较量/221

做好充分的准备工作/222

谈判细节不可忽视/224

和有决定权的人谈判/225

38. 时间远比商品和金钱宝贵/226

时间是赚钱的资本/227

不浪费自己的一分一秒/228

让不速之客吃闭门羹/229

不偷雇主的时间/231

39. 把“马上解决”奉为行为准则/232

决不积压文件/233

成功在于捷足先登/234

40. 巧用时间差挣钱/235

在预收账款上做文章/236

利用银行停业“暂缓付款”/237

41. 在信息中找钱/239

信息就是财富/240

信息的价值在于“快”与“准”/242

编织高效信息网/243

42. 双赢才是长富之道/246

分享是人生的信条/247

利益让人为你着想/248

顾客至尊与商家谋利并行不悖/250

撤销合同,也要确保双赢/251

43. 将顾客满意进行到底/253

了解顾客的需要/254

服务无微不至/255

追求零顾客成本/257

急顾客之所急/259

44. 切不可只经营自己喜欢的东西/261

卖自己不喜欢的东西/262

让商店应有尽有/263

45. 创造需求,引导顾客消费/265

发现市场所缺/266

了解顾客的不满/266

不只提供顾客想要的产品/268

不断推陈出新/269

46. 贯彻 22:78 经商法则/272

与富人做生意/273

盯住女人的口袋/274

锁定高利润客户/276

47. 雇员也是“上帝”/278

优先考虑雇员的传统思想/279

雇主必须成为好雇主/280

关注员工的个性/282

重视员工福利/283

48. 休息时不谈工作/285

餐桌上不谈工作/285

安息日是放假的日子/286

49. 保持犹太的传统就是永不绝望/289

悲伤应适度/290

绝望不属于犹太人/291

相信下一刻/292

1

拥有追求成功的动力

在很大程度上,一个人能否成功与其对成功的渴望程度有很大关系。

从心理学角度来看,“渴望成功”是基于心理体验的一种需要。这种需要往往会转化为一种动力,激励那些渴望成功的人制定挑战性的目标,竭尽全力,达成目标。

在日常生活中,那些成功的人往往是拥有追求成功的动力,对成功怀着强烈渴望的人。因为渴望成功,他们总能在逆境中看到希望,总能从“不可能”中找到“可能”。而世界上任何非凡业绩的创造,最初都源于“不可能”。

犹太学者研究认为,犹太人身上有一种追求成功的动力,正是这

1 拥有追求成功的动力

种动力,促使犹太人在社会各个领域追求卓越,实现了从“不可能”到“可能”的飞跃。

渴望成功,才更有望成功

在自然界当中,有一种十分有趣的动物,叫做大黄蜂。

依照生物学的理论来说,大黄蜂的身躯十分笨重、翅膀出奇的短小,是绝对不可能飞起来的。

而物理学家的论调则是,大黄蜂身体与翅膀比例的这种设计,从流体力学的观点,同样是绝对不可能飞行的。

总而言之,无论如何,大黄蜂是不可能飞起来的。

可是,在大自然中,只要是正常的大黄蜂,却没有一只是不能飞的。甚至于,它飞行的速度,并不比其他能飞的动物来得差。这种现象,仿佛是大自然和科学家们开一个很大的玩笑。

最后,社会行为学家找到了这个问题的答案。答案很简单:那就是每一只大黄蜂都拥有想飞的强烈愿望。大黄蜂在它成熟之后,就很清楚地知道,它一定要飞起来去觅食,否则就必定会活活饿死!

“飞起来”是大黄蜂所渴望的“成功”,正是这一强烈的渴望成就了大黄蜂。可见,“渴望成功”的动力作用已远远超出我们想像。不论是在自然界,还是在人类社会,它都蕴含着变“不可能”为“可能”的巨大威力。

犹太民族,作为一个弱小民族,之所以能够在夹缝中顽强地生存下来并屡屡创造奇迹,同属一个道理。

在人们看来,犹太民族人口稀少,且多灾多难,若为异族毁灭或同化也不足为奇。然而,在人类的历史长河,在社会的各个领域,犹太民族都奉献了不朽的辉煌。

只因为,对于“成功”,犹太人有着极其深刻、也相当实际的认识,有着与大黄蜂同样强烈的渴望!

无数事实表明,犹太人对成功的渴望比其他任何民族都更为强烈。虔诚的犹太教徒每天把下面的句子背诵三次:“你应该将(获得成功和良好生活的关键原则)首先教自己,然后再教给你的孩子”。

那么,是什么促使犹太人如此渴望成功呢?

苦难,让成功为犹太人必尽的责任

在世界民族之林,犹太民族所遭受的灾难最为深重;对于“成功”与“财富”的生存意义,犹太民族的体会最为深刻;同样,对于成功,犹太民族的渴望最为强烈!

在各个历史时期、在不同的国家,犹太人都受到迫害、歧视、劫掠和残杀。其中,有据可查的是:

公元前 1700 年至公元前 1300 年间,作为埃及的国家奴隶,被强制劳役,参与金字塔的建造。

公元前 1300 年前后,6 万犹太人在先知摩西的率领下逃离埃及,经巴比伦返回故乡,在现在以色列的领地上创建了自己的国家。

公元前 538 年,犹太领地成为波斯(现伊朗)的属地。

公元前 333 年至公元前 166 年,犹太王国被希腊帝国强制实行希腊化。

公元前 164 年,犹太人因古希腊处于人文主义文化时期,从古希腊帝国中独立出来。

公元 70 年,犹太大起义遭罗马镇压。犹太王国就此灭亡,民族大悲剧由此开始。基督教成为罗马帝国国教以后,受“是犹太人杀死了耶稣”的教义的蛊惑,罗马人不断加深迫害犹太人。