

谭慧 / 编著

| 一本书读懂世代相传的犹太智慧精华 |

犹太智慧 小全书



鳳凰網 讀書
book.ifeng.com

全球人士最为推崇、改变万千人生的成功智慧

破解犹太人千年成功之道/汲取超越平凡的顶级智慧

教你学会犹太人的思考和做事方式，从而在学习上出类拔萃、在事业上成就卓越、在生活上和谐幸福。

华夏出版社

犹太智慧 小全书

華夏出版社

学习犹太智慧 成就精彩人生

马克思、弗洛伊德、毕加索、普利策、洛克菲勒、基辛格、卡夫卡、爱因斯坦……这些各个领域的传奇人物背后有一个共同点——他们都是犹太人。

至今，无论是在商界、政界、学术界还是艺术界都活跃着大批优秀的犹太人，这对于一个仅占全球总人口0.3%的民族来说，实在是高得惊人的比例。

犹太人的历史是一部民族复兴史，同时也是一部天才创造史。似乎，在犹太民族悠久深厚的血缘中存在着某种神秘的宿命与祝福，使每一个犹太人从平凡人的共性中升华，成为置身于人群中却不会被人所淹没的更优秀的人。

对，这神秘的宿命与祝福就是犹太民族源远流长的智慧。犹太人在不断走向优秀、创造奇迹的过程中给我们留下的大量耐人寻味的智慧故事，这是人类宝贵的财富，学习和研究它们，一定会对我们的人生有所启迪。

正是秉着这种思维方式，本书通过100多则精彩的故事与案例，用简练的语言对犹太人在经商、管理、处世、做人、教育等多个方面的智慧进行了全面而深入的阐释，并在每一个小节前面配以流传千年的犹太格言警句，为读者开阔视野、增加知识、拓展能力、搭建人脉、驰骋商海提供了全新的指导。

如果你还在为经营不善而愁眉不展，如果你还在为不能打造左右逢源的人际关系而黯然神伤，如果你还在为孩子“不乖”而忧心忡忡……那么请翻开本书，细细品味它吧，相信通过阅读本书，你的这些烦恼定会烟消云散，你的人生之途也会因此而变得更加宽阔平坦！

第一章 ►► 犹太人的学习智慧

- | | |
|-----------------|-----|
| ⊙ 学校在，民族在 | 002 |
| ⊙ 教师比父亲还重要 | 005 |
| ⊙ 知识是打开财富之门的金钥匙 | 008 |
| ⊙ 书本是甜的 | 011 |
| ⊙ 学习是一生的课题 | 014 |
| ⊙ 条件再差也要学习 | 018 |
-

第二章 ►► 犹太人的挫折智慧

- | | |
|---------------|-----|
| ⊙ 失败是向成功更近了一步 | 022 |
| ⊙ 危机是人奋进的动力 | 026 |
| ⊙ 无论如何也不要放弃今天 | 029 |
| ⊙ 黑暗过去就是光明 | 032 |
| ⊙ 在危机中寻找希望 | 035 |
| ⊙ 苦难成就伟业 | 039 |

第三章 ►► 犹太人的处世智慧

- | | |
|-----------------|-----|
| ◎ 朋友是世间最珍贵的财富 | 044 |
| ◎ 帮助别人就是在帮助自己 | 047 |
| ◎ 把敌人变成朋友 | 050 |
| ◎ 入乡随俗，遵从周围人的习惯 | 054 |
| ◎ 团结互助，共渡难关 | 057 |
| ◎ 给别人留一个台阶 | 060 |

第四章 ►► 犹太人的借力智慧

- | | |
|-------------------|-----|
| ◎ 善于为自己找到乘凉的大树 | 064 |
| ◎ 利用名人为自己助力 | 067 |
| ◎ 借树开花，虚实结合 | 071 |
| ◎ 强于“借资源”，善搭“顺风车” | 074 |
| ◎ 借助他人的头脑来创造利润 | 077 |
| ◎ 特殊的日子也是你发财的良机 | 080 |

第五章 ►► 犹太人的冒险智慧

- | | |
|-----------------|-----|
| ⊙ 只要值得，敢用血本去下赌注 | 084 |
| ⊙ 要想成功，就要敢于承担风险 | 087 |
| ⊙ 敢于冒险，才能开辟出新天地 | 090 |
| ⊙ 冒险与成功往往结伴而行 | 094 |
| ⊙ 一旦看准机会就大胆行动 | 097 |

第六章 ►► 犹太人的创新智慧

- | | |
|----------------|-----|
| ⊙ 开锁不能总用钥匙 | 102 |
| ⊙ 不要跟随被踩烂的成功之路 | 106 |
| ⊙ 垃圾里面有黄金 | 109 |
| ⊙ 打破条条框框的束缚 | 112 |
| ⊙ 善于从鸡蛋里挑骨头 | 115 |
| ⊙ 从新的角度找到突破口 | 118 |

第七章 ►► 犹太人的经商智慧

- | | |
|---------------|-----|
| ⊙ 想赚钱，先保持一颗野心 | 122 |
| ⊙ 靠头脑而不是靠双手致富 | 125 |
| ⊙ 灵活变通，点亮“钱”程 | 128 |
| ⊙ 把信息转化为财富 | 131 |
| ⊙ 用笑脸迎来财神 | 135 |
| ⊙ 即使一美元也要去赚 | 138 |

第八章 ►► 犹太人的投资智慧

- | | |
|-----------------|-----|
| ⊙ 抓住每一个投资机会 | 142 |
| ⊙ 不断向新领域发起冲击 | 145 |
| ⊙ 不要把鸡蛋放在同一个篮子里 | 148 |
| ⊙ 复利是致富增值的重要途径 | 152 |
| ⊙ 练就一双与众不同的“财眼” | 155 |
| ⊙ 做一个“空手套白狼”的高手 | 158 |

第九章 ▶▶ 犹太人的理财智慧

- ⊙ 做种子的小麦不可食用 162
- ⊙ 敢于为一分钱与别人讨价还价 165
- ⊙ 设法把1/3的钱留在手边 169
- ⊙ 精打细算是富翁的共同特质 171
- ⊙ 长久的财富来源于持续的储蓄 174
- ⊙ 永远不要让支出超过收入 176

第十章 ▶▶ 犹太人的谈判智慧

- ⊙ 摸清底细，不打无准备之仗 180
- ⊙ 突破对方的心理防线 183
- ⊙ 幽默风趣，巧妙控制谈判气氛 187
- ⊙ 逐步逼攻，让对方无藏身之处 190
- ⊙ 巧用眼神，争取主动 192
- ⊙ 细节取胜，记住重要的事情 195

第十一章 ►► 犹太人的教育智慧

- | | |
|----------------|-----|
| ⊙ 永远不为孩子代劳 | 200 |
| ⊙ 给孩子一个勇敢的理由 | 203 |
| ⊙ 告诉孩子要多角度看问题 | 207 |
| ⊙ 让孩子自己寻找答案 | 210 |
| ⊙ 从不用“比较”来要求孩子 | 212 |
| ⊙ 人格比才能更重要 | 214 |

第十二章 ►► 犹太人的生活智慧

- | | |
|---------------|-----|
| ⊙ 生活有节制才快乐 | 218 |
| ⊙ 安息日的智慧 | 221 |
| ⊙ 不要做一张紧绷的弓 | 225 |
| ⊙ 花钱比赚钱更重要 | 228 |
| ⊙ 莫要不停地奔跑 | 231 |
| ⊙ 人生的意义在于追求幸福 | 235 |

第一章

犹太人的学习智慧



学校在，民族在

一个不重视教育的民族，是没有前途的民族。

——《塔木德》

犹太民族的智慧与丰富的知识除了具有学习和求知的传统这样的“软”的东西外，在“硬件”上，则表现为他们尊奉着一套完善的教育制度。犹太人四处流浪，他们的“学校”也随着他们迁移，在流动不居的恶劣环境下，犹太人从来没有忽视教育，而是将其列为第一位的事情。从历史上看，犹太人很早就实行了义务教育，称得上源远流长。

犹太传统规定父亲对儿子有三项应尽的义务，其中之一就是教儿子学习犹太经典。许多犹太儿童在幼儿时期就随父亲一道学习识字，诵读《托拉》。

早在公元前3世纪，犹太会堂开始开办学校，招收

儿童入学。

公元前1世纪，出现了一些非犹太会堂办的学校，主要向儿童教授读书写字的基本技能。大一些的儿童则进专门学校，在那里系统学习犹太宗教文献。至此，义务教育体系开始在犹太民族中形成。

到了公元64年，大祭司约书亚·本·加玛拉拉比重申西缅的法令，并规定每个犹太社团都必须设立学校，供6岁以上的儿童就学，同时规定6岁至10岁的儿童必须入学，在老师的监督下学习。约书亚的这一做法标志着正规学校教育的开始。

在19世纪之前，犹太教育体系的典型模式是：一个教师带着一批学生，整日学习宗教课程。

19世纪犹太教育的一个重要现象是经学院的大量开办，这在东欧尤为突出。犹太民族的传统教育模式由此奠定。

20世纪以前，犹太教育在很大程度上是为犹太男子服务的。犹太女子受到的主要是伦理道德的教育和对《圣经》的了解，有关口传律法的课程从不为女子开设。这一局面在20世纪终于得到改变。

20世纪以来，美国正统犹太教为了鼓励人们学习、研究犹太教教义，开设了一些全日制宗教学校，在主要讲授宗教课程外，也开设部分世俗课程。

犹太人之所以特别重视学校的建设，除了他们具有那种“以知识为财富”的价值取向之外，还因为在他们看来，学校无异于一口保持犹太民族生命之水的活井。《塔木德》中记载的三位伟大拉比之一——约哈南·本·札凯拉比就认为：学校在，犹太民族就在。

犹太人非常注重学校建设，一方面原因是由于他们的文化传统，另一方面原因是由于他们对学校教育各种层面上的不同认识。他们认为，学校的责任不仅是培养人才，更是“维护民族共同体的重要途径”。通过正规的学校教育，才能保证其后代们很好地维护犹太人的民族身份，发扬犹太人的民族精神。



教师比父亲还重要

教师是学生生活中地位最高的人，配得上比父母更高的荣誉。

——《塔木德》

假如你问犹太人这样一个问题：“如果有一天，你的父亲和你的老师双双入狱，而且仅能救出其中一人的话，你会救谁？”犹太人会毫不犹豫地回答：“救老师。”

因为在犹太社会里，教师甚至比父亲还重要。对一个犹太家族来说，没有比家庭中有一名或几名博士更为荣耀的了。

这正是他们重视教育、尊重知识的体现。事实也恰恰证明了，在犹太人中产生的诺贝尔奖获得者、科学领域中的代表人物以及各种专业人才，数量之多远

远超过他们的人口比例。

犹太教中把精通经典律法的学者称之为拉比，负责执行教规、律法并主持宗教仪式。在早期的犹太社会中，社会上不存在专职教师这一职业。在家庭内，父亲不仅仅是子女的监护人，还承担着教育子女的重任，他把学识以及为人处世之道和做人准则传授给自己的子女。

在社会上，教师的职责由象征着智慧与权威的拉比来完成。因为在希伯来语中，“拉比”一词的第一含义就是“教师”。

在犹太人看来，教师的职业是一种神圣的职业。因此，“每一个人要像尊重上帝那样尊重教师”。犹太经典《密西拿》中把教师（犹太人习惯上把有名望的法学家也称为教师）叫作“塔尔米德哈卡姆”，意思为“圣贤的门徒”，犹太人对待获得“塔尔米德哈卡姆”身份的人非常尊重。犹太教义规定：凡是侮辱了“塔尔米德哈卡姆”的人都要罚以重金，情节如果很严重者就被逐出犹太区。

在犹太人的眼中，教师是民族利益的守护者，教

师的事业关系到整个民族的未来。在犹太人心中，学者是至高无上的圣者，是上帝的代表和使者，是他们的精神领袖。其实，在犹太社会中，拉比身兼数职，传道、教学、咨询、评判等都是他们的职责，是享有崇高地位的精神领袖。

犹太人的杰出就是因为拥有了智慧的拉比们。犹太拉比们用自己的智慧启迪着伟大的犹太民族，在拯救宗教、发展宗教的同时，形成了犹太民族特有的生存智慧。于是，犹太民族尊重知识，追求真理。他们认为知识是最伟大的，在它的面前，世俗的一切统治都要让位。



知识是打开财富之门的金钥匙

犹太人唯一的财富是智慧。当别人认为1加1等于2时，你应该想到大于2。

——《塔木德》

犹太人认为，知识是一切财富的来源，是唯一可以永久打开财富之门的金钥匙。在这个世界上，财富是可以随着境遇的改变而消失和增加的，而知识却是永恒的，它是不会随着时间和条件的变化而改变的。

《塔木德》记载了这样一个故事：

有一次，一艘大船出海航行。船上的乘客中除了一位拉比外，全是大亨。

大亨们互相炫耀自己的财富。正在他们争得面红耳赤时，拉比插话了：“我觉得还是我最富有，只是

我现在的财富无法拿给你们看。”

中途，海盗袭击了这艘船，并把大亨们的金银财宝全抢劫一空。等海盗们离去后，这艘船好不容易抵达了一个港口，但已无法继续航行了。

这位拉比因其渊博的学识，很快受到当地居民的尊重，并被聘为学校的教师。

后来，这位拉比偶然遇到曾经同船旅行的大亨。这时，他们已身无分文，只好再一次白手起家。大亨们深有体会地说：“只有知识才是夺不走的财富啊！”

所有的犹太人都知道这个道理。因此，犹太人就特别重视学习，为了让自己的后代注意引导他们的孩子学习，在他们小的时候，就引导他们学习犹太教。犹太教的托拉是这样说的：“愈学《塔木德》，生命愈久长……精通《塔木德》的人便在来世获得了永生。”

犹太人热爱知识，因为在他们的眼里，知识是唯一的永远也夺不走的财富。在这个世界上世俗的权

威不重要，财富和金钱不重要，只有知识才是最重要的。权威没有了人们的拥戴和支持就不能形成，财富和金钱也会随着时间发生变化，而知识是你生存和发展的可靠保证。

犹太商人具有令人叹服的经商头脑，正是他们的民族尊重知识、酷爱学习、重视教育的必然结果。以知识武装起来的犹太商人，纵横捭阖，处变不惊，这就是“第一商人”的魅力所在。

在世界上任何地方，犹太人凭借着自己拥有的“可以随身带走”的知识，跻身于知识要求高、流动性强的各种行业。我们不得不感叹犹太民族神秘的知识力量。知识在这个古老民族中竟然能焕发出如此巨大的力量，是知识拯救且复兴了这个古老而年轻的民族。



书本是甜的

像采金一样追求知识。

——犹太格言

我们知道，任何事物都有其两面性，读书有甜也就有苦。读书也有枯燥乏味的时候，当孩子产生厌学的情绪时，中国的多数家长不是打骂就是施加压力，而犹太人却不这么做。

典型的犹太人家庭有个风俗就是把蜂蜜滴在《圣经》上，让略谙世事的儿童去舔，尝到“知识”的甜蜜。

在古代，这种风俗是一种非常正式的仪式。孩子们头一次进教室上课，要穿上新衣，由教士或有学问的人带到教室。在那里，每位孩子都可以得到一块干

净的石板，石板上有用蜂蜜写成的希伯来字母和简单的《圣经》文句，孩子们一边诵读字母，一边舔掉石板上的蜂蜜。随后，拉比们会分给他们蜜糕、苹果和核桃——所有这一切都旨在使他们在学习上一开始就尝到甜头。

这种仪式早已成为历史，但透过远古的仪式，人们可以窥见犹太人对学习的态度。这样一来，犹太小孩最早期得到的关于书本的教育就是：书是甜的。知识主要来源于书本，知识的快乐也就是读书的快乐，就是智慧的快乐。读书是我们的一种主体行为，就像在森林中旅行，我们可以侦察、试探、选择；可快速前进，可优游赏鉴，可退步抽身。在书本面前，我们是主动的。

书，是我们精神的外延和仓库。在书籍的丛林中穿行，所见风光因人而异，一切决定于你的毅力、耐心和胸襟。你穿行得越深、越远，所见风光便越险、越奇。沉醉在书籍的丛林中，其乐无穷。

我们每一个人都应当如犹太民族那样崇尚书籍。

书籍正在不断地变革着我们的生活和供我们生活着的世界，每一个人和整个世界一样，都是在赋予我们知识技能和精神指引的书籍的指导和帮助下不断向前进发的。当我们的视野越来越宽的时候，也将是书籍越来越得到我们的宠幸的时候。其实，我们也是在书籍的宠幸之下，才越来越幸福地开拓着我们的理想的。



学习是一生的课题

生活困苦之余，不得不变卖物品以度日，你应该先卖金子、宝石、房子和土地，到最后一刻，仍然不可以出售任何书本。

——《塔木德》

12世纪的犹太哲学家，精通医学、数学的迈蒙尼德明确把学习规定为一种义务：“每个以色列人，不管年轻年迈，强健羸弱，都必须钻研《托拉》，甚至一个靠施舍度日和不得不沿街乞讨的乞丐，一个要养家糊口的人，也必须挤出一段时间日夜钻研。”

阿基瓦拉比是一个贫苦的牧羊人，直到40岁才开始学习，但后来却成了最伟大的犹太学者之一。

阿基瓦拉比在40岁之前什么都没有学过。在他与

富有的卡尔巴·撒弗阿的女儿结婚之后，妻子就催他到耶路撒冷学习《律法书》。

“我都40了，”他对妻子说，“他们会嘲笑我的，因为我一无所知。”

“我来让你看点东西，”妻子说，“给我牵来一头背部受伤的驴子。”

驴子牵来后，她用灰土和草药敷在驴子的伤背上，于是，驴子看起来非常滑稽。

他们把驴子牵到市场上的第1天，人们都指着驴子大笑，第2天又是如此，但第3天就没有人再理那头驴子了。

“去学习《律法书》吧，”妻子说，“今天人们会笑话你，明天他们就不会再笑话你了，而后天他们就会说：‘他就是那样’。”

犹太人常把西勒尔说过的一句名言挂在嘴边：“此时不学，更待何时？”以此激励自己或鼓励别人去学习知识。

知识是一笔财富。《塔木德》中写道：“无论



“我来让你看点东西，”妻子说，“给我牵来一头背部受伤的驴子。”驴子牵来后，她用灰土和草药敷在驴子的伤背上，于是，驴子看起来非常滑稽。他们把驴子牵到市场上的第1天，人们都指着驴子大笑，第2天又是如此，但第3天就没有人再理那头驴子了。

谁为钻研《托拉》而钻研《托拉》，均应受到种种褒奖；不仅如此，而且整个世界都受惠于他；他被称为一个朋友，一个可爱的人，一个爱神的人；他将变得温顺谦恭，他将变得公正、虔诚、正直、富有信仰；他将能远离罪恶、接近美德；通过他，世界享有了聪慧、忠告、智性和力量。”

犹太人把学习当作一生的课题，无论什么时候，他们总是不停地学习。



条件再差也要学习

《托拉》应反复研读，因为它包罗一切；要对它反思，直到老去也要孜孜不倦；学习《托拉》不得心神不安。这是最好的准则。

——《塔木德》

在日常生活中，我们经常会听到有人说，工作太忙了没有时间学习，或者我的年纪太大了还学什么。这对犹太人来说，都是不可思议的事。

在犹太人看来，不管一个人到了多大岁数，也不论他有多么贫穷，只要他是人，就可以学习。人们可以透过学习保持“青春”，保持年轻人的心态，还可以通过学习而获得“财富”，取得精神上的富足。

“忍冻学习的西勒尔”的故事，是一个为犹太人熟悉的故事。

名垂千古的西勒尔年轻的时候，抱着一个很大的希望，那就是专心致志研究《塔木德》。可是，他没有足够的时间，也没有充裕的金钱。因为他实在太穷了。

在左思右想之后，他终于发现了一个办法：拼命地工作，靠工钱的一半过活，把剩下的钱送给学校的看门人。

“这些钱给你，”西勒尔对看门人说，“不过，请你让我进学校去听课，我很想听听贤人们在说什么。”

西勒尔就靠着这种办法听了不少课，可是他的钱实在太少了，到最后他连一片面包也买不起。这时候，看门人坚决地拦住了他，不再让他走进学校一步。

怎么办呢？他终于找到了一个好办法。他沿着学校的墙壁慢慢爬上去，然后躺在天窗边。这时候，他就可以清楚地看见教室里面上课的情形，也可以听到教师讲课的声音。

安息日前夕，天寒地冻，冷风刺骨。第二天，学

生们照常到学校去上课，屋外阳光灿烂，屋里却漆黑一片。

原来，西勒尔躺在天窗上，已经被冻得半死。他在天窗上已经躺了整整一夜了。

从此以后，凡是有犹太人以贫穷或者没有时间为借口不去求学，人们就会这样问：“你比西勒尔还穷吗？你比他还没有时间吗？”

对犹太人来说，学习是一种神圣的使命。因此，只要活着，犹太人总是不停地学习，因为犹太人认为到达天国以前，人必须要不断地学习，即使是一位最伟大的拉比也不例外。学问的追求是永无止境的。直到今天，所有的犹太人一直秉持着这样一种观念：肯学习的人比知识丰富的人更伟大。



第二章



犹太人的挫折智慧





失败是向成功更近了一步

在人生的游戏中，不如意的事常常有，我们都没有悲观的权利和资格。失败乃是成功必经的过程，关键是要具有过人的耐力和意志力。

——犹太格言

在这么一个故事：

古印度莫卧尔皇帝在一生中经历过许多次失败，有一次他不得不在一个马槽里躲避敌军的搜捕。

作为一国统帅竟必须躲在马槽里，他越想越丧气，忍不住要冲出去结束自己的生命。就在这时，他看到马槽里有一只蚂蚁在艰难地拖着一颗玉米粒，试着爬过一道看来是它不可能过去的坎。已经是第六次了，蚂蚁从坎上翻滚下来，但小小的蚂蚁似乎没有意

识到困难是如此巨大，它又一次拖起玉米粒爬了上去，终于成功地翻了过去。

莫卧尔从中受到了巨大的鼓舞，脱险后他再一次召集军队，不屈不挠地与敌人斗争，最后他建立了中世纪最后一个横跨欧亚非的帝国。

这个故事给了我们一个重要的启示，那就是失败了并不可怕，可怕的是你對自己喪失了信心。猶太人認為，失敗只是向成功更近了一步。

美國百貨大王梅西於1882年生於波士頓，年輕時出過海，以後開了一家小雜貨鋪，賣些針線。鋪子很快就倒閉了。一年後他另開了一家小雜貨鋪，仍以失敗告終。

在淘金熱席卷美國時，梅西在加利福尼亞開了個小飯館。本以為供應淘金客膳食是穩賺不賠的買賣，豈料多數淘金者一無所獲，這樣一來，小飯館又倒閉了。

回到馬薩諸塞州之後，梅西满怀信心地干起了布

匹服装生意，可是这一回他不只是倒闭，而且是彻底破产，赔了个精光。

不死心的梅西又跑到新英格兰做布匹服装生意。这一回他时来运转了，他买卖做得很灵活，甚至把生意做到了街头小店。头一天开张时账面上才收入11.08美元，而后来位于曼哈顿中心地区的梅西公司曾经成为世界上最大的百货公司之一。

如果每当遭受失败时便放弃，不再努力了，那么你就绝不会胜利。失败者总是说：“你要是尝试失败的话，就退却、停止、放弃、逃跑吧！你不过是无名小辈。”千万不要听信这种劝言。成功者对此从来都不加理会，他们在失败之后总会再去尝试。他们会对自已说：“这是一条难以成功的道路，现在让我再从另一条路上去尝试吧！”

从长远来说，失败也是一次成功。对此发明大王爱迪生感触最深。他为发明电灯失败了无数次。当实验再一次失败，他的助手叹着气说：“唉，又失败了。”“不，”爱迪生轻松地说，“我们又成功地找

出了一个不适合做灯丝的材料。”

把失败看成一次成功，从失败中有所收获，这是成功人士应具有的最佳心态，他们最能深刻体会“失败乃成功之母”的真谛，往往会在失败的教训中获益，然后从失败中走向成功，实现辉煌的转变。



危机是人奋进的动力

当我们邻居的屋子起火时，你就必须留心自己的屋子了。

——犹太谚语

人人都知道犹太人有钱——几百年来，犹太民族是全世界最富有的民族——却很少有人知道，犹太人能达到这一目标，它的核心竞争力是什么。答案就是：犹太人一年365天都处在高度警觉和奋进的状态。

犹太人的危机意识像是深深地嵌在了生命里，比起动辄喊着“天下太平”的人，他们更懂得这个社会的生存法则：社会看起来明亮耀眼，但实际上危机暗藏，任何时候都不要以为是安全的，生活随时会给你这样或那样的“意外惊喜”，为了避免措手不及，必须树立危机意识。

犹太人以各种形式让自己充满危机意识，当然这种危机意识绝不是杞人忧天。

有这样一个实验：

科学家把一只青蛙放在滚热的油锅旁边，在快到油面的时候，那只青蛙竟然跳离了油锅；可是，当把这只青蛙放进盛满水的锅里时，下面再放火煮，水越来越热，青蛙却已离不开锅，最后被煮死了。

青蛙的命运不就是人类命运的映照么？只有像那只快到油锅的青蛙一样，时刻充满危机意识，在任何情况下都保持高度的警惕，才能更好地掌控自己的命运。

由于历史原因，犹太人总是充满着危机感，这使得他们掌握了许多抵御风险的方式。其中，最典型的就是：犹太人在刚从事商业时就会定下目标，去建立一个“商业帝国”。“犹太人对‘商业帝国’管理架构的铺设无与伦比，因为这种架构能使其抵抗来自政治、经济、法律甚至自然灾害的种种风险，因此也被

戏称为‘抗8级地震’的管理模式。”

犹太人的看家本领就是公司结构的治理，他们通常对企业作通盘考虑，就像一盘棋，有帅，有车、马、炮，有卒子，各代表不同的功能，在不同情境下，这些功能有不同的行事方式，这样才能避险，才能立于不败之地。举个例子，最早在避税岛国进行公司注册就是犹太人的发明，同时，由于在避税岛国可以申请豁免申报真正的股东，从而起到了很好的保护商业隐私的作用。

当然，犹太人会选择多国多地进行注册，涉及几乎所有行业，有效地进行各类资产、资源的整合。

犹太人不光在商业上具有极强的危机意识，在日常的生活中亦是如此。比如犹太人经常教育自己的孩子“黑暗着开始，明亮着结束”，意图就在于提醒孩子时刻牢记困难，从而时刻怀有危机意识。



无论如何也不要放弃今天

今天将要发生的事我们都不知道，何必为明天而烦恼。

——《塔木德》

同样一杯水，消极的人看到的是“只剩下半杯了”，积极的人却想着“还剩半杯呢”。同样一堆玩具，消极的人想的是“玩具会被玩坏”，积极的人却想着“如何更多地开发这些玩具的功能”。不同的想法直接决定了一个人看待世界的态度。事实证明，乐观积极的人，他们的天空更美！

犹太人有一则名叫“飞马腾空”的童话故事：

从前，有一个人因为惹恼国王而被判了死刑，这人请求国王饶他一命，他说：“只要你给我一年的

时间，我就能让您最心爱的马飞上天空。如果过了一年，您的马不能在天空自如飞翔的话，我宁愿被处死刑，绝不会有半点怨言。”国王答应了他。他回到牢房之后，另一位囚犯对他说：“你不要胡说了，马怎么能飞上天空呢？”这个人回答说：“在一年之内，也许我自己病死，也许国王会死，也许那匹马出了意外送了命。总之，在这一年之内，谁知道会发生什么事呢？所以只要有一年的时间，没准马真的能飞上天空！”

说不准，这种乐观的态度也许最后真的能保住他一命！

这个犹太囚犯从小就被父亲教育道：“即使明天就是末日也不要放弃今天，只要你不向困境低头，不向命运弯腰，你就有机会实现目标。”因此，长大后，即使在面对死亡时，他也没有惊慌失措，更没有低头认命，乐观让他为自己寻找一切生还的希望来拯救自己。

一个乐观的人即使身处困境也能看到机会，而悲

观的人即使机会在手边也只看到危难。犹太人一直认为，乐观的态度对孩子的成长发育起着至关重要的作用。因此每一个犹太父母都会培养孩子积极乐观的精神。

纵观犹太人颠沛流离的历史，我们可以发现，他们大多数时期都与苦难为伴，然而他们对生活一直都保持着乐观的态度，否则，这个民族又怎么能经受得住那么多的折磨，最后幸存下来？事实上，也正是苦难造就了犹太人不可动摇的乐观精神。欢乐和笑声是犹太人生活中必备的良药，这使他们总能保持一种乐观的生活态度。



黑暗过去就是光明

人的眼睛是由黑白两部分组成的，但是为什么只让透过黑暗的部分看东西？因为人必须透过黑暗，才能看到光明。

——《塔木德》

在犹太法典中有一个自问自答的问题：“人的眼睛是由黑、白两部分所组成的，可是神为什么要让人只能透过黑的部分去看东西呢？”

回答是：“因为人生必须透过黑暗，才能看到光明。”

犹太民族是一个神奇的民族。他们处处散发着犹太民族智慧的光芒，从生存到经商，从爱情到生活，从处世到谈判，他们的智慧充满了绚丽的光彩，闪烁着生存意义之外的魅力。

犹太实业家路德维希·蒙德学生时代曾在海德堡大学发现了一种从废碱中提炼硫磺的方法。后来他移居英国，将这一方法带到英国，几经周折，才找到一家愿意同他合作开发的公司。结果证明他的这个专利是有经济价值的。蒙德由此萌发了自己开办化工企业的念头。

随后他买下了一种利用氨水的作用使盐转化为碳酸氢钠的方法，这种方法是他参与发明的，当时还不很成熟。蒙德在柴郡的温宁顿买下一块地，建造厂房。同时，他继续实验，以完善这种方法。实验失败之后，蒙德干脆住进了实验室，昼夜不停地工作。经过反复而复杂的实验，他终于解决了技术上的难题。

1874年，厂房建成，起初生产情况并不理想，成本居高不下，连续几年企业完全亏损。

犹太人在逆境中的坚韧性格帮助了蒙德，他不气馁，终于在建厂6年后的1880年取得了重大突破，产量增加了3倍，成本也降了下来，产品由原先每吨亏损5英镑，变为获利1英镑。

后来，蒙德建立的这家企业成了全世界最大的生

产碱的化工企业。

“黑暗过去就是光明”，蒙德用自己的人生证明了这一点。其实，人生就是一个过程，航行在人生之船上，我们可能经历波涛汹涌，也可能会感受风平浪静，喜悦和幸福充斥在航行的途中，苦难和挫败也是航行的一部分，经历过航行中的所有感觉，人生才会完整。

犹太人在面对苦难时，还会借助优雅的小提琴来抒发自己的感情。犹太人的小提琴琴弦要挂在琴上，并且还要有一定的弹性，这样才能奏出悦耳的曲调。而且，要把琴弦拉得愈紧愈好——琴弦绷得愈紧，乐声也就愈美妙。犹太人常用这来比喻人的生活：“一个人要痛苦到了极点，才能尝到甜美的果实。”



在危机中寻找希望

当压力出现，迫使我们改变现状时，我们要不顾一切地战斗，即使面临强敌也要战斗，生命不息，战斗不止。

——《塔木德》

人们曾这样评价犹太人的危机感及忧患意识：“每当幸运来临的时候，犹太人总是最后感知；而每当灾难来临的时候，犹太人总是最先感知。”充满危机意识，才能有计划、有目的地制订各种目标和对策，这样即使困难、危机出现，也可以从容应对。

有这么一个故事：

从前，有位犹太商人哈斯和他长大成人的儿子一起出海远行。他们随身带上了满满一箱子珠宝，准备

在旅途中卖掉，他们没有向任何人透露过这一秘密。一天，哈斯偶然听到了水手们在交头接耳。原来，他们已经发现了自己的珠宝，并且正在策划着谋害他们父子俩，以掠夺这些珠宝。

哈斯听了之后吓得要命，他在自己的小屋内踱来踱去，试图想出个摆脱困境的办法。儿子问他出了什么事，哈斯于是把听到的全告诉了他。

“同他们拼了！”年轻人断然说道。

“不，”哈斯回答说，“他们会制服我们的！”

“那把珠宝交给他们？”

“也不行，他们还会杀人灭口的。”

过了一会儿，哈斯怒气冲冲地冲上了甲板。“你这个笨蛋儿子！”他叫喊道，“你从来不听我的忠告！”

“老头子！”儿子叫喊着回答，“你说不出一句值得我听进去的话！”

水手们好奇地聚集到周围看着父子俩互相谩骂。老人然后冲向他的小屋，拖出了他的珠宝箱。“忘恩负义的儿子！”哈斯尖叫道，“我宁肯死于贫困也不会让你继承我的财富！”说完这些话，他打开了珠宝

箱，水手们看到这么多的珠宝时都倒吸了口凉气。哈斯又冲向了栏杆，在别人阻拦他之前将他的宝物全都投入了大海。

父与子都目不转睛地注视着那只空箱子，然后两人躺倒在一起，为他们所做的事而哭泣不止。后来，当他们单独一起呆在小屋时，父亲说：“我们只能这样做，孩子，再也没有其他的办法可以救我们的命！”

“是的，”儿子答道，“您这个法子是最好的了。”

轮船驶进了码头后，哈斯同他的儿子匆匆忙忙地赶到了城市的地方法官那里。他们指控了水手们的海盗行为，法官逮捕了那些水手。法官问水手们是否看到老人把他的珠宝投入了大海，水手们都一致说没看到过，但法官仍然认为他们有罪。法官说道：“犹太人不会弃掉他一生的积蓄而不顾，只有当他面临生命的危险时才会这样做。”水手们只得赔偿了哈斯的珠宝，法官因此饶了他们的性命。

看完这个故事，我们不得不佩服哈斯父子的聪明，而且不得不为他们任何情况下都不放弃希望的精神所感动。很多犹太人都是这样，他们总能在别人看起来根本没有生还可能的绝境中找到希望。



苦难成就伟业

孩子出生时我们觉得高兴，有人去世时我们感到悲伤。其实应该反过来才对。因为孩子出生时不知今后的命运如何，而人死之时一切功业已盖棺定论。

——犹太格言

犹太先知们认为人的一生分为6个阶段：

1岁时是国王——家人像扶持国王一样扶持他，对他的关心无微不至。

2岁时是头小猪——喜欢在泥巴里面玩耍。

18岁时是小羊——无忧无虑地欢笑、跳跃。

结婚时是驴子——背负着家庭的重担，低头缓行。

中年时是狗——为了养家糊口，不得不摇尾奉承，乞求他人。

老迈时是猴——行为和孩童无异，然而再没有人去关心他了。

综观人的一生，犹太人认为困难和不如意占十之七八，而幸福和快乐只占人生命运的十之二三。既然这样，也就不必惧怕痛苦和人生的失意了。

犹太人考夫曼能成为股市神人，是他顽强奋斗的结果。

他1937年出生于德国，因遭受纳粹的迫害，1946年随父母逃到美国定居。他刚到美国时不懂英语，但他没有因此而灰心丧气，他不怕别人嘲笑，大胆地与美国小朋友交谈，从中学习英语。他还利用课余时间补习英语，吃饭时和走路时也背诵英语词句。半年时间过去，他能熟练地讲英语了。

他家境不佳，却以半工半读的形式读完了大学，并获得了学士、硕士和博士学位。

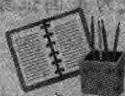
在工作中，他不辞劳苦，从银行的最底层做起，直至成为世界闻名的所罗门兄弟证券公司主要合伙人，以至首席经济专家和股票、债券研究部负责人。

他对股市料事如神，成为美国证券市场的权威之一。

可以这么说，是苦难促成了考夫曼的成功。

如果人们把苦难看作是一种人生挑战，在外在的压力之下，他的能力得到了充分的发挥，对自己的潜力有了新的发现，自身的价值也得到了进一步的肯定。还有一些人好像就是为苦难而生的，一帆风顺的时候，他也许会昏昏欲睡，而一遇逆境，他反而精神抖擞，变成了一个充满活力和朝气的人。

面对苦难，能坦然面对的当推犹太商人。每当危机来临时，他们仍能一如既往地做生意。并且他们从苦难中学到了很多，从知识的点滴积累，到性格的磨砺锻炼。一次次的失败和绝境，让他们悟出了某些书本里学不到的真谛，所以，他们成功了。



阅·读·心·得

第三章

犹太人的处世智慧



朋友是世间最珍贵的财富

人应交友，以便能跟他一起读《圣经》，一起研习《密西拿》，一块吃饭，一同饮酒，并向他吐露心曲。

——《塔木德》

犹太人认为，搭建丰富有效的人脉网络是我们成功地解决自己工作与生活中的难题、到达成功彼岸的重要因素。

年轻的犹太寿险推销员杰克来自一个平民家庭，他平时也没什么朋友。华特先生是一位很优秀的保险顾问，而且拥有许多赚钱的商业渠道。他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。杰克与华特的世界根本就是天壤之别，所以在保险业

绩上也是天壤之别。杰克没有人际网络，也不知道该如何建立网络、如何与来自不同背景的人打交道，而且少有人缘。

一个偶然的的机会，杰克参加了开拓人际关系的课程训练，受课程启发，开始有意识地和在保险领域颇有建树的华特联系，并且和华特建立了良好的私人关系。他通过华特认识了越来越多的人，事业上的新局面自然也就打开了。

善于编织人际关系网的交际高手往往乐意雇用朋友的孩子，提携球友或牌友的女婿，拉拢将来可能对自己有利的人。这样，一旦自己需要寻求别人的帮助时，手上便有一堆现成的人情债可以讨，而且往往不费吹灰之力便能讨得到。

好的人际关系是一个人事业成功的基础，做生意同样也离不开“和气生财”，聚集了人气，也就是聚集了财源。

朋友千人还太少，敌人一个也嫌多。作为初涉商海者，由于根基尚浅，实力不厚，最忌结下冤家。俗

话说：冤家宜解不宜结。在没有原则性分歧、不会给你带来重大经济损失的前提下，不妨处处与人为善，以和为贵。否则，如果意气用事、斤斤计较，就会导致有意无意中得罪朋友、暗结冤家，从而给事业的发展带来不利的影响。

犹太人认为，广结善缘，少结或尽量不结冤家，都能为你的事业创造一个良好的外部环境，使你这一环境中随心所欲，干好自己的事业。朋友，本身就是一种财富。



帮助别人就是在帮助自己

学会给予，就会拥有更多的朋友。

——犹太法典

一位犹太社会学家曾说过：在人的一生当中，总是要经历友情的。当一个人离开父母和亲人的怀抱，离开亲情的呵护时，你不会感到孤独和寂寞，因为你将获得另一种情感的滋润，这种情感就是友情。

当我们在茫茫人海中结识某人，并且还和他建立起真挚的友谊时，我们便会感到无比高兴和兴奋。生活也会因拥有友谊而变得精彩。友谊是非常宝贵的，你要想得到它，是不可能不付出的。犹太人的法典上说：学会给予，就会拥有更多的朋友。

从前，有一个叫弗莱明的穷苦的犹太农夫。一

天，当他在田地里工作时，听到附近泥沼里有人发出哭喊声，于是，他立即跑过去，发现是一个小孩子掉到了粪池里，这个小孩被弗莱明从死亡边缘救了出来。

一辆崭新的马车在第二天停在了农夫家门前，一位绅士优雅地走出来，自我介绍说是那个被救小孩的父亲。绅士诚恳地说：“你救了我小孩的生命，我要报答你。”农夫说：“我救你的小孩是为了自己的良心和对于生命的呵护，我不能因救你的小孩而接受报酬。”

就在此时，农夫的儿子从茅屋里走出来，绅士说：“让我们来立个协议吧！我带走他，并让他接受良好的教育。假如这个小孩像他父亲一样，他将来一定会成为一位有益于社会的人。”

农夫答应了绅士的协议。农夫的儿子后来就读于圣玛利亚医学院，并且他还以优异的成绩毕业，成为举世闻名的弗莱明·亚历山大爵士，也就是盘尼西林的发明者，而且他还因此荣获了诺贝尔奖。

绅士的儿子在数年后，不幸染上了肺炎。此前，

这是一种不治之症，无药可救，但是，有了盘尼西林，他就得救了。这位绅士就是上议院议员邱吉尔。他的儿子就是英国政治家邱吉尔爵士。

农夫弗莱明的善意帮助不仅让一个孩子重生，无意间也帮助自己的孩子成了一名伟大的人物。更重要的是，农夫的孩子后来又挽救了绅士的儿子。由此可见，人们的互帮互助，可以让生命和生活更加精彩。

真诚地帮助他人要无私。犹太人在日常生活中，经常教育他们的子女要乐善好施，要尽自己的可能来帮助别人。他们深信：人们之间多一点关爱与互助，生活就会更美丽，最终受益的还是自己。



把敌人变成朋友

谁是最强大的人？是化敌为友的人。

——《塔木德》

犹太人认为，一个人如果没有朋友，就如同失去手臂一样。但交友宜精不宜多，要悉心结交一些志同道合的工作朋友和生活朋友，并且还要有一定的感情基础，在工作上能鼎力相助，而不是建立在纯利益基础之上的关系。

因此，对于“敌人”，报复不是解决问题的好办法——报复只会让积怨越来越深；解决问题的最好办法就是以德报怨、化敌为友，多为对方想想，让他也从中受益，从而达到共赢。

从前，有一个农夫在一个山村里养了很多羊，而

他的邻居是个猎户，在院子里养了几只凶猛的猎狗。邻居的这些猎狗时常跳过栅栏，袭击农夫的小羊羔。农夫曾有很多次请猎户把狗关起来，猎户虽然口头上答应了，但是没过几天，猎狗就跳进了农夫的家里，咬伤了农夫的小羊。

已忍无可忍的农夫想到了报复猎户，于是，他就到一个犹太商人开的商店里买毒药，想把邻居的猎狗毒死。这个犹太老板问农夫为什么买这么多毒药，于是，农夫便把自己的想法告诉了药店老板。

犹太老板沉思了一会儿说：“如果你这样做了，你和猎户就会结怨，你就会失去了一个朋友，多了一个敌人。他会用什么方法来报复你呢？俗话说得好：远亲不如近邻。你是愿意和敌人做邻居呢，还是和朋友做邻居呢？”

“当然愿意和朋友做邻居。”农夫毫不犹豫地回答药店老板。

“那好，我给你出个主意，你按照我说的去做，看看行不行。”犹太老板轻轻地叮嘱着农夫。

农夫在回到家之后，按犹太老板的叮嘱，挑了两



农夫在回到家之后，挑了两只可爱的小羊羔送给猎户10多岁的儿子。猎户的儿子看到洁白可爱的小羊羔，如获至宝。每天一放学他就在院子里和小羊羔玩耍嬉戏。由于猎户怕猎狗咬伤了小羊羔，所以他就做了个大铁笼，在不打猎时就把猎狗关起来。

只可爱的小羊羔送给猎户10多岁的儿子。猎户的儿子看到洁白可爱的小羊羔，如获至宝，每天一放学他就在院子里和小羊羔玩耍嬉戏。由于猎户怕猎狗咬伤了小羊羔，所以他就做了个大铁笼，在不打猎时就把猎狗关起来。农夫的羊群从那之后，再也没有受到猎狗的袭击了。

猎户为了感谢农夫送给儿子小羊羔，就把打到的猎物送给农夫，而农夫又把羊肉和奶酪回赠给猎户。两家就这样你来我往的，逐渐地成了好朋友。

故事中犹太老板的方法，果然奏效。事实上，这是一种宽以待人、化敌为友的为人处世之道。生活中，如果我们给人充分的尊重和友爱，那么就是敌人也会变成朋友，有时还会让我们受益终生。



入乡随俗，遵从周围人的习惯

众人着衣时莫要裸身，众人裸身时莫要着衣；
众人就坐时莫要站立，众人站立时莫要坐下；众人
哭时莫要笑，众人笑时莫要哭。

——《塔木德》

犹太人深谙“入乡随俗”的道理，他们懂得，在生活中“入乡随俗”是非常必要的。犹太父母常常用一个经典的故事来教育孩子。

在博里纳日煤矿区，几乎所有的男人都下矿井。他们的工作繁重而危险，但工资很低。他们生活相当贫穷，往往是全家人一年到头都在忍受着寒冷、疾病和饥饿的煎熬。这里的人都是“煤黑子”，肥皂对于他们来说是一种奢侈品。

文森特被临时任命为该地的福音传教士时，他找到了峡谷最下头的一所挺大的房子，和村民一起拿麻袋装了很多煤渣，在房子里升起了炉子，以免房子里太寒冷。

在他第一次传道演讲时，这些博里纳日人脸上的忧郁神情渐渐消退了，他们对他充满了信任，喜欢上了他。文森特很快就得到了他们的认可。

是什么原因使得这些人这么快就能接受他这个异乡人呢？文森特百思不得其解。最后他回到自己的住处，准备用从布鲁塞尔带来的肥皂洗脸时，脑海中突然闪过一个念头。他跑到镜子前面端详着自己，看见自己全身都沾满了黑煤灰。

“原来如此！”他大声说，“这就是他们对我认可的原因所在，我终于成了他们的‘自己人’了！”

他把手在水里涮了涮，脸连碰都没碰就去睡了。留在博里纳日的日子里，他每天都往脸上涂煤灰，从而使自己看上去和其他人没有两样。

犹太父母给孩子讲这个故事，意在告诉孩子：如

果你穿着与对方同样的服装，表现出与对方类似的举止，就会让对方觉得你和他是相似的，对方也就会对你产生好感。文森特就是这么做到的！

人的确要张扬个性，但处处表现得和别人不一样，自然不会和别人打成一片。很多孩子都有种想使自己看上去有些特别的心理，如果想和周围的孩子打成一片的话，最好“入乡随俗”。



团结互助，共渡难关

“你的是你的，我的是我的”，是凡人说的话；“我的就是你的，你的就是我的”，是无知者说的话；“我的是你的，你的还是你的”，是圣人说的话；“我的是我的，你的也是我的”，也是圣人说的话。

——犹太格言

《塔木德》中曾提出这样一个问题：如果生下来的婴儿长着两个头一个身体的话，应该把他算作一个人呢，还是两个人？

也许有人觉得这个问题过于幼稚。实际上未必如此。

究竟应该怎样看待这个婴儿似乎有点麻烦。因为按照犹太律法，孩子满月时要请拉比祝福，这时究竟

祝福一次呢，还是两次？祈祷时究竟应该在头上放一个钵呢，还是两个？

《塔木德》中所提供的解决方案简洁明了：在一个头上淋上热水，要是另一个头也发出悲鸣，就是一个人；如果另一个头满不在乎，那就是两个人。

十分明显，这个设问只是一则比喻，实质上是为了说明犹太人有着高度的民族认同感和凝聚力。

这种感应，从小处讲，只是一个犹太人对另一个犹太人的遭遇的感应；但从宏观上看，便是所有犹太人对个别犹太人的感应，是民族共同体对个别成员的感应。

如果一个犹太人遭受迫害，其他犹太人都一致呼喊时，这种指向一致的感应已经汇成了一股合力，这股合力牢不可破。

世世代代的犹太人都非常重视团结的力量。犹太人认为，散居在全世界各地的同胞之间的交流是他们获得成功的基础。例如：东欧一些国家的犹太社团成员为了消除相互之间存在或可能存在的隔阂，在赎罪日前夕做礼拜时，往往会真诚地向相遇者打招呼，说

声“请宽恕我”。这时，对方肯定会全神贯注地听完他的话，然后立即回答：“我宽恕你。”同时，他也要向对方寻求宽恕。这种习惯已经在犹太人形成了一条不成文的法律，即使社团的首领和德高望重的长者也不例外。

有的时候，如果两个犹太人误会太深，见了面都互相躲避，这时，与他们都很熟的老人就会主动上前，使其中一方首先开口，这样做，至少会使他们平息怒气，有时甚至握手言和。

在新的移民地区中，虽然犹太人没有严密的组织，但是，在很多地方，他们自行作出了两条不成文的规定：每周聚会一次，或集体做礼拜，或开研讨会、欣赏音乐、观看电影等；在住宅的选择上，他们也要体现集体色彩，尽可能集中居住在一起，这样在发生意外时，可相互援助。

犹太人多次经历大驱逐、大杀戮、大迫害，但他们始终顽强地生存了下来，这完全得益于他们这种高度团结的精神。



给别人留一个台阶

思考要用自己的脑袋，但要多从别人的角度考虑问题。

——犹太格言

犹太人告诉我们，如果在大是大非面前，坚持原则无可厚非，但是，倘若在一些细枝末节的小事上纠缠不休，那就大可不必了。与人相处，每个人都要努力做到给别人留一个台阶。适当地让步并不是懦弱的表现，相反，它会给我们带来一个五彩缤纷的世界，会让我们拥有一个丰富多彩的人生！

曾有一位高僧受邀参加素宴，席间，他发现在满桌精致的素食中，有一盘菜里竟然有一块猪肉！高僧的随从徒弟对此很不满意，他故意用筷子把肉翻出

来，打算让主人看到，没想到高僧却立刻用自己的筷子把肉掩盖起来。

高僧在宴后辞别了主人。归途中，徒弟不解地问：“师父，刚才那厨子明明知道我们不吃荤的，为什么把猪肉放到素菜中？而徒弟只是想让主人知道，处罚处罚他。”

高僧在听了他的话之后，意味深长地说：“这个世界上，每个人都会犯错误，不管是有心还是无心。刚才如果让主人看到了菜中的猪肉，盛怒之下他很有可能当众处罚厨师，甚至会把厨师辞退，这些都是我不愿意看见的。”

从这则故事中，我们可以看出，待人处世固然要“得理”，但绝对不可以“不饶人”。

给人一个台阶，是为人处世应遵循的原则之一。英国诗人华兹华斯也曾说过：“宽容是我们最完美的所作所为。”宽容也最能显示出一个人的良好修养。只有襟怀坦荡、关心他人的人，才会时刻牢记给人一个台阶。宽容虽然并不意味着一味地忍让，但学会最

大限度的宽容，就能避免很多尴尬。

说话做事时给别人一个台阶，往往还会赢得友谊，得到信赖。在社交活动中，可以学一点给人“下台阶”的技巧，以便你能适时地为陷入尴尬境地的对方提供一个恰当的“台阶”，不仅可以让对方免丢面子，也能使你获得对方的好感，并且也有助于你树立良好的社交形象。

第四章

犹太人的借力智慧



善于为自己找到乘凉的大树

世界已经为你准备好了一切资源，关键看你会不会“借”过来，为己所用。

——《财箴》

犹太人认为，一切都是可以借的，资金、技术、人才，这些东西都可以“借”来为自己所用。倘若你自认本领不强，同时也想减少挫折，那不妨认准大势，借题发挥。

在现代社会中，一个人再有智慧再有才华，而能力总是很有限的。巨大的成功，都是乘势借力的结果。犹太人哈罗德就是如此。

犹太人哈罗德创业多年，然而命运似乎总是在跟他开玩笑，辛苦奔波却收获甚微。一次，他所在的城

市要进行基础设施建设改造，他感到这是个机会。可是同一个城市里符合要求的公司多达十几家，怎样才能获得这个机会呢？哈罗德绞尽脑汁，针对专门管理此工程的负责人，他想出了一个好点子。

管理这个工程的负责人有个习惯，他每逢周末都要到郊区的鱼塘钓鱼。于是哈罗德探明地点，也带上渔具，跑到该鱼塘。他先在旁边看着负责人垂钓，每当负责人钓上鱼的时候，哈罗德都表现得很羡慕，这位负责人自然就觉得很得意。他看见哈罗德带着渔具却没有钓鱼，便好奇地询问。哈罗德装作不会钓鱼，借机请教。负责人一下觉得遇到了知音，便告诉哈罗德一些钓鱼的窍门。两人越聊越投机，不知不觉就谈到了各自的职业，哈罗德一副很委屈的样子，说着自己的行业竞争激烈，向负责人大吐苦水。等到负责人表露身份的时候，哈罗德也就顺理成章地提出了要求。

可想而知，哈罗德的公司自然拿到了工程招标，从此以后哈罗德的事业上了一个新台阶，人生也进入

了一个新的阶段。由此可见，在认准行业形势的情况下，借题发挥是多么重要。

商场上，依靠别人不是一件丢人的事情，在其他行业里也是如此。通常情况下，年轻人追求个性，习惯什么问题都靠自己，这是好事。可是，很多事情并不是只靠自己的能力就能完成的，这个世界已经准备好了一切你所需要的资源，当你完全可以借助他人的力量将事情做好的时候，我们就应该懂得“大树底下好乘凉”，借助他人的力量，为自己创造更多的价值。



利用名人为自己助力

没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。

——《塔木德》

犹太人信奉这样一句话：“没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。”记住千万不要让自己的现况阻碍了发展，放胆去“借”，放胆去用，你就可以轻而易举地取得成功。

在做生意过程中，利用“名人效应”来打响商品品牌的现象已是屡见不鲜，这也证明了借助名人效应的确是一种行之有效的推销方法。然而名人只是一棵大树，自己的智慧才是花朵，只有将二者巧妙地结合，才能相映生辉，形成夺目之势。犹太人就很擅长借用名人效应来赚钱。

一位犹太出版商有一批滞销书，当他苦于不能出手时，一个主意冒了出来——给总统送一本，并三番五次去征求意见。忙于政务的总统哪有时间与他纠缠，便随口而出：“这本书不错。”于是出版商便大做广告：“现有总统喜爱的书出售。”于是这些书就销售一空。

时间不长，这个出版商又有卖不出去的书，他便又送了一本给总统。总统鉴于上次的经验，想奚落他，就说：“这书糟糕透了。”出版商闻之，灵机一动，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”有不少人出于好奇争相抢购，书又销售一空。

第三次，出版商将书送给总统，总统接受了前两次的教训，便不予回答而将书弃之一旁。出版商却大做广告：“有总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被一抢而空。总统哭笑不得，商人大发其财。

名人效应是一种非常有利用价值的社会效应，名人是人们心目中的偶像，他们是人们生活中接触比较多、比较熟悉的群体。名人效应就是因为名人本身的



时间不长，这个出版商又有卖不出去的书，他便又送了一本给总统。总统鉴于上次经验，想奚落他，就说：“这书糟糕透了。”出版商闻之，灵机一动，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”有不少人出于好奇争相抢购，书又销售一空。

影响力，而这种影响力有着一呼百应的作用。

利用名人，是扭转形势的一种策略。如果我们办事的时候能够多一点这样的思维，我们的事业必定能够出现一个新的局面。



借树开花，虚实结合

如果你有一块钱，却不能做成10元甚至100元的生意，你永远成不了真正的企业家。

——犹太格言

俗话说：只有傻瓜才拿自己的钱去发财。现实生活中，商人真正拿自己的钱去赚钱的并不多，他们往往是从各方面去筹措资金以实现赚钱的目的。犹太人认为，要玩转金钱，就要顺从局势的变化，因势利导，借树开花，虚实结合，使其向于己有利的方向发展，这样才能捕捉最佳战机，以求一举成功。犹太人洛维格就是采用借树生花的方式不断积累财富的。

洛维格年轻时曾一度贫困，他当过一段时间的推销员，也从事过其他的很多职业。后来他凭着自信与

毅力，担任了一家灯饰公司商场的副经理，并在灯饰经营方面积累了不少经验，洛维格决定自立门户。

刚开始创业，困难自然不少，最大的“拦路虎”是资金不足，为此洛维格动了不少脑筋。1998年他承包了一个大型超市的巨型灯饰店，接手时这家店已经亏损。但洛维格不怕，利用承包经营的优势，他不必自己再去寻找铺位、购置设备和产品，只需出一些活动资金，比起自己开店，需要的本钱要少得多。他自己有经营灯饰的经验，在工作的时候也积累了一些客户方面的资源。借助这家巨型灯饰店已经拥有的市场和优势，他努力经营，不到一年，这家灯饰店就“开花”了，还净赚了好几万。

借树开花中的“树”一般指那些借来张势的东西，它应有一个高大的形状，不但可以使“花”有所依托，还可以花枝招展，形成一定的气势。树上所开之花可以是真花，也可以是假花，可以实开，也可以虚开，也可以虚实结合地开。

在竞争对手强大而我方弱小的形势下，为了创

造和等待战机，防止被对手吞并，便借别人的力量来虚张声势，示强于敌。这包含两个方面。一是借局布势，借别人现成的局面，布成有利于自己的新阵势。

“布势”之所以要“借局”，主要是自己的力量暂时还比较弱小，无力独自形成一种所需要的强大声势。

二是求之于势，就是要依靠有利的形势来取胜。做任何事情都离不开客观环境，如果客观环境所提供的条件不利，我们便应因势利导，使其向有利的方面发展，以求一举成功。



强于“借资源”，善搭“顺风车”

景气或者不景气是相对的，对有眼光的人来说，赚钱的机会永远存在。

——犹太格言

犹太人认为，一个成功之人必然是一个善于借力之人，而善于借外力的人总是能成功借别人的力量、金钱、智慧、名望甚至社会关系，用以扩充自己的大脑，延伸自己的手脚，提高赚钱能力。正所谓借他人之光照亮自己的“钱”程，这就是犹太人经商的秘诀之一。荷兰的犹太商人卢斯福就是这样的一个人。

荷兰的犹太人卢斯福，他从55岁开始创业，经过10多年的努力，就拥有了52亿美元的家产，曾被列入荷兰富豪榜第96位。他的成功也是充分利用了有利于

自己的条件。

卢斯福年轻时就很喜欢机动车，对车的结构和零配件了如指掌，所以他想从事做机动车发动机的生意。但他知道发动机市场被国家级的两大品牌所垄断，要与这两大品牌直接竞争，无异于鸡蛋碰石头。于是，卢斯福采取了“背靠大树好乘凉”的策略。

卢斯福选好其中一个厂家，指示手下将发动机配件买过来，自己仿效装配，组装之后再卖出去。配件的成本是1400元，而装配成成品的卖价就高达1998元。因为零部件出自名门，产品质量是有保证的，这样卢斯福的“产品”就供不应求。

后来，该厂家察觉到了，就不再卖零配件给卢斯福。卢斯福便采取对策——不定期、不定地方地进行购买，同时自己努力设计替代品。半年之后，等到厂家醒悟过来，卢斯福设计的发动机的替代品已经研制出来了，因为吸收了原厂家产品的优点，改进了其性能，所以比原厂家的产品更受欢迎。卢斯福就是靠这种替代品，成为世界级的富豪。

这就是犹太人。借用资源是犹太商人的拿手好戏，他们只要动脑筋，总能够成功。当然，在借用别人“钱袋子”的时候，必须要有明确的指标，赚回来的钱除去基本开支外，其余的都放回生产线上。社会上最普遍的筹集他人资金以发展事业的机构是银行和保险公司。如果有雄心在商业上干出一番成就，必须借用别人的资源。固守个人风格，只会困于“自己”的圈子，永远难以成就令人震惊的大手笔。



借助他人的头脑来创造利润

所谓成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙运用他人的智慧和金钱来创造一番事业。

——犹太格言

犹太人有一个生意成功的方程式：

生意的成功=他人的头脑+他人的金钱。

这个方程式的意思是这样的：如果你希望在商场上成功，就应该巧妙地运用他人的智慧和金钱以创造利润。如华纳卡这样成功的企业家，能自由使用上亿美元的个人资金，其设计的成功方程式竟然也需借用他人智慧，可见借用他人之力的重要性。

美国前国务卿基辛格，在他处理白宫内的事务时，就是一位典型的巧于借用别人力量和智慧的能手。

基辛格有一个惯例，凡是下级呈报来的工作方案或议案，他先不看，压上几天后，把提出方案或议案的人叫来，问他：“这是你最成熟的方案（议案）吗？”对方思考一下，一般不敢肯定是最成熟的，只好回答说：“也许还有不足之处。”基辛格就会叫他拿回去再思考和修改得完善些。

过了一段时间后，提案者再次送来修改过的方案（议案），此时基辛格把它看完了，然后问对方：

“这是你最好的方案吗？还有没有比这方案更好的办法？”这使提案者又陷入更深层次的思考，把方案拿回去再研究。

基辛格就是这样反复让别人深入思考研究，用尽所有的智慧，从而达到自己的要求。这就是基辛格的一手高招，也反映出犹太人一种成功的诀窍。

在犹太人看来，所谓成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙运用他人的智慧和金钱来创造一番事业。

因此，你应该趁早培养一种借用别人智慧的习

惯。你可以与若干不同行业的朋友保持联系，把他们组成一个不拘形式的智囊团。你也可以针对自己的需要，参加各种演讲座谈。而最方便的莫过于读书，书是人类智慧的结晶，这些结晶本来就是要送给读者的，借用这种智慧，是一种很明智的选择。而借用别人的智慧来做事，不仅可以把事情做得又快又好，还可以使你避免主观武断。

当然，犹太人巧借他人之智也告诉我们：如果你想聪明，那就要和聪明人在一起，这样你才会更加睿智；如果你想优秀，那就要和优秀的人在一起，这样你才会出类拔萃。学最好的别人，做最好的自己；借人之智，成就自己。



特殊的日子也是你发财的良机

成功没有捷径可走，但是却有多条道路供你选择。

——犹太格言

特殊日子是指节日、假日、各种纪念日以及重大会议、奠基落成典礼等日子。商家可以利用特殊日子，以特殊的产品和特殊的经营方式来赚钱。

一般来说，有许多产品是专门为某个或某些特殊日子而准备的。例如，月饼是专为中秋节准备的，粽子是专为端午节准备的，等等。当然，产品的针对性也不需要像月饼之于中秋节这么强。例如，一个很普通的本子，如果印上“某某纪念日”的字样，也可以说是特殊的。商店在业务范围之内，经营要有与众不同之处。如果在经营上没有特殊之处，就不会对顾客有特别的吸引力。犹太人雅克就深谙此赚钱之道。

雅克是美籍犹太人，做面包的手艺非常高超，他发财的希望就寄托在这门手艺上。他先后在几个城市发展，结果都不太理想，于是，他决定到旧金山碰碰运气，然而他的面包仍然销售平平，生意冷清。

雅克在算账的时候发现，一年中的大部分生意是在圣诞节期间做的。与其每天在这里白耗时间，为什么不只做圣诞节生意呢？于是，一个奇特的想法在他脑海里形成了，即利用特殊节日来挣钱。

圣诞节是美国最隆重的节日之一，持续时间较长，生意成交额大，是文化与商贸活动结合的大节。雅克粗略计算了一下：如果这段时间蛋糕生意做得好，会超过其他时段4个月的全部经营额。雅克更加坚定了自己的想法。

之后，每到圣诞节，雅克就准备好多姿多彩的小蜡烛、电动彩灯、卷心菜娃娃，又大量购置火鸡、烤肉、灌肠，制作出配有火鸡肉、热狗之类的节日蛋糕。由于是专门为圣诞节制作的蛋糕，购买的人特别多。而卷心菜娃娃、小蜡烛则是镶在另一种点心盒上，配有“圣诞快乐”的字样。这种点心盒为儿童们

所喜爱，每逢节日到来，销售量激增，许多家庭都用这种点心盒作为圣诞礼物送给孩子。

当圣诞节一过，雅克的点心店也关门歇息。雅克认为好东西如果经常出现在眼前，就会变得很平常，只有适时出现，才能获得意料之外的收益。

当然，其他特殊节日如父亲节、情人节等雅克也会推出一些产品。每到节日来临，雅克就全身披挂，亲自督阵制作节日糕点。顾客也似乎熟知他的脾气，早早就给他下了订单，来晚了只好排队购买。

几年后，雅克成了自己的奇妙构想的受益者。他把一年的大部分时间用在休闲上，轻轻松松地实现了自己的发财梦，迈进了富豪行列。

借用特殊节目，雅克实现了他的财富梦想。由此可见，借特殊日子生财也是一条不错的选择。

第五章

犹太人的冒险智慧



只要值得，敢用血本去下赌注

商业从来不是平静的港口，那些不敢冒险、不善冒险的人，就是上天给了他们成为富翁的机会，他们也不敢接受，这是他们缺乏商业素质的表现。

——犹太格言

只有敢于冒险的人，才会创造人生的辉煌。并且，那种面临风险、审慎而行的人生体验练就了我们过人的胆识，这更是宝贵的精神财富。犹太人无疑是这种财富的拥有者：他们凭着过人的胆识，怀着乐观从容的风险意识，知难而进，逆流而上，赢得了出人意料的成功。这种身临逆境，勇于冒险的进取精神是成就“世界第一商人”的又一重要因素。

1921年的俄国，经历了内战与灾荒，急需救援物

资，特别是粮食。哈默本来可以拿着听诊器，坐在清洁的医院里，不愁吃穿，安稳地度过一生。但是在哈默眼里，似乎那些未被人们认识的地方，正是值得自己去冒险、去大干一番事业的战场，所以他厌恶这种生活。最后，他作出了一般人认为是发了疯的抉择，踏上了被西方描绘成地狱似的可怕的苏联。

当时，苏联被内战、外国军事干涉和封锁弄得经济萧条，人民生活十分困难，霍乱、伤寒、斑疹等传染病和饥荒严重地威胁着人们的生命。那时到苏联经商、投资办企业，被称作是“到月球去探险”。

哈默心里当然也知道这一点，但是他认为：风险大，利润必然也大。哈默认为，目前被灾荒困扰着的苏联最急需的是粮食。他又想到，这时的美国粮食大丰收，价格早已惨跌到每蒲式耳一美元，而苏联这里有的是美国需要的、可以交换粮食的白金、毛皮、绿宝石。如果双方能够交换，岂不两全其美？

后来哈默得知苏联需要大约100万蒲式耳的小麦才能使乌拉尔山区的饥民度过灾荒。哈默立刻向苏联官员建议，从美国运来粮食换取苏联的货物。双方很快

达成协议，初战告捷。

就这样，哈默成了第一个在苏联经营企业的美国人。此后，列宁给了他更大的特权，让他负责苏联对美贸易，哈默成为美国橡胶公司、福特汽车公司、艾利斯—查尔斯机械设备公司等30几家公司在苏联的总代表，生意越做越大，他的收益也越来越多。他存在莫斯科银行里的卢布数额惊人。

这次冒险使哈默尝到了巨大的甜头。于是，“只要值得，不惜血本也要冒险”，成了哈默做生意的最大特色。

哈默成功的事实告诉我们：风险和利润的大小是成正比的，巨大的风险能带来巨大的效益。与其不尝试就失败，不如尝试了再失败。不战而败如同运动员在竞赛时弃权一样，是一种极端怯懦的行为。所以，要想在波涛汹涌的商海中自由遨游，非得有冒险的勇气不可。



要想成功，就要敢于承担风险

财富就是风险的尾巴。

——《财箴》

犹太人认为，要想成功，就要有“与风险亲密接触”的勇气。不冒风险，则与成功永远无缘。而商战的法则是风险越大，赚钱越多。当机会来临时，不敢冒险的人，永远是平庸之人。而犹太商人大多具有乐观的风险意识，所以常能发大财。

不少时候，犹太商人正是靠准确地把握这种“风险”之机而得以发迹。

公元1600年前后，摩根家族的祖先从英国迁移到美洲来，到约瑟夫·摩根的时候，他卖掉了在马萨诸塞州的农场，到哈特福定居下来。

约瑟夫最初以经营一家小咖啡店为生，同时还卖些旅行用的篮子。这样苦心经营了一些时日，逐渐赚了些钱，就盖了一座很气派的大旅馆，还买了运河的股票，成为汽船业和地方铁路的股东。

1835年，约瑟夫投资加入了一家叫做“伊特纳火灾”的小型保险公司。所谓投资，并不要现金，出资者的信用就是一种资本，只要在股东名册上签上姓名即可。投资者在期票上署名后，就能收取投保者交纳的手续费。只要不发生火灾，这无本生意就稳赚不赔。

然而不久，纽约发生了一场大火灾。投资者聚集在约瑟夫的旅馆里，一个个面色苍白，急得像热锅上的蚂蚁。很显然，不少投资者没有经历过这样的事件。他们惊慌失措，愿意自动放弃自己的股份。约瑟夫便把他们的股份统统买下。他说：“为了付清保险费用，我愿意把这旅馆卖了，不过得有个条件：以后必须大幅度提高手续费。”

这真是一场赌博，成败与否，全在此一举。另有一位朋友也想和约瑟夫一起冒这个险。于是，两人凑

了10万美元，派代理人去纽约处理赔偿事项，结果，代理人从纽约回来的时候带回了大笔的现款。这些现款是新投保的客户出的比原先高一倍的手续费。与此同时，信用可靠的“伊特纳火灾保险”已经在纽约名声大振。这次火灾后，约瑟夫净赚了15万美元。

这个事例告诉我们，能够把握住关键时刻，通常可以把危机转化为赚大钱的机会。



敢于冒险，才能开辟出新天地

拥有了高财商，不仅可以让你懂得如何创造财富，同时还能够让你知道在财富的机遇面前应该如何去抓住它，把运气变成财气。

——犹太格言

现代社会中充斥着种种冒险游戏。在经济领域，投资意味着风险，特别是炒股票，风险就更大。不过，经济学原理告诉我们：商家的法则就是冒险越大，赚钱越多。特别是对于一个前人尚未涉足的市场领域，作为开拓者就更要冒风险。犹太人历来以冒险家闻名于世。

19世纪80年代，在关于是否购买利马油田的问题上，洛克菲勒和同事们发生了严重的分歧。利马油田

是当时新发现的油田，位于俄亥俄州西北与印第安纳东部交界的地带。那里的原油有很高的含硫量，反应生成的硫化氢发出一种鸡蛋坏掉后的难闻气味，人们都称之为“酸油”。所以，没有炼油公司愿意买这种低质量的原油。

当洛克菲勒提出买下油田的建议时，几乎遭到了公司执行委员会所有委员的反对，包括他最信任的几个得力助手。原因是这种原油的质量太差了，价格也最低。虽然油量很大，但是谁也不知道该用什么方法进行提炼。然而洛克菲勒坚信一定能找到除去高硫的办法。在大家互不相让的时候，洛克菲勒宣称将个人冒险去“关心这一产品”，并不惜一切代价。

由于洛克菲勒态度十分强硬，委员会被迫作出了让步，最后标准石油公司以800万美元的低价买下了利马油田，这是公司第一次购买产油的油田。此后，洛克菲勒花了20万美元聘请一名犹太化学家，让他前往油田研究去硫问题。实验进行了两年，仍然没有成功。但洛克菲勒从未放弃，在他的坚持下，这项希望渺茫的工程仍未被放弃。这真是一件天大的幸事，又



由于洛克菲勒态度十分强硬，委员会被迫作出了让步，最后标准石油公司以800万美元的低价买下了利马油田，这是公司第一次购买产油的油田。

过了几年，犹太科学家终于成功了！

洛克菲勒之所以能够取得成功，就在于他具有能够穿透迷雾的远见，也具有比一般大亨更强的冒险精神。

其实，犹太大亨们个个都经历过各种各样的风险，他们在风险的惊涛骇浪中自由地活动。因为他们知道，商业从来不是平静的港口，那些不敢冒险、不善于冒险的人，就是上天给了他们成为富翁的机会，他们也不敢接受，这也是他们不能成功的最主要的原因。



冒险与成功往往结伴而行

当机会来临时，不敢冒险的人永远是平庸之辈。

——《塔木德》

如果你想发财，就必须有勇气，不怕失败。所谓勇气，是一种冒险的心理特质，是一种不屈不挠对抗危险、恐惧或困难的精神。许多人无法成功，是因为他们心中存有许多障碍。事实上，成功创富只不过是——一种心智游戏。

有一次，摩根旅行来到新奥尔良，在人声嘈杂的码头，突然有一个陌生人从后面拍了一下他的肩膀，问：“先生，想买咖啡吗？”

陌生人自我介绍说，他是一艘咖啡货船的船长，前不久从巴西运回了一船咖啡，准备交给美国的买

主。谁知美国的买主却破了产，不得已，他只好自己推销。他看出摩根穿戴考究，一副有钱人的派头，于是决定和他谈这笔生意。为了早日脱手，这位船长说，他愿意以半价出售这批咖啡。

摩根看了货，经过仔细考虑，他决定买下这批咖啡。当他带着咖啡样品到新奥尔良的客户那里进行推销的时候，大家都劝他要谨慎行事，因为价格虽说低得令人心动，但船里的咖啡是否与样品一致却还很难说。但摩根觉得这位船长是个可信的人，他相信自己的判断力，愿意为此而冒一回险，便毅然将咖啡全部买下。

事实证明，他的判断是正确的，船里装的全都是好咖啡。摩根赢了。

在他买下这批货不久，巴西遭受寒流袭击，咖啡因减产而价格猛涨了23倍。摩根因此而大赚了一笔。

美国只有少数人是富豪，因为只有18%的家庭中有自己开公司的老板或专业人士。美国是自由经济的中心，为什么只有这么少的人敢自行创业？许多努

力工作的中层经理，他们都很聪明，也接受过很好的教育，但他们为什么不自行创业，为什么不去找一个根据工作业绩发薪水的工作呢？这是因为他们害怕风险。

由贫穷走向富裕需要的是把握机会，而机会是平等地铺在人们面前的一条通道。具有过度安稳心理的人常常会失掉一次次发财的机会。机会稍纵即逝，过度的谨慎就会失去它。

当然，冒风险也并非铤而走险，敢冒风险的勇气和胆略是建立在对客观现实的科学分析基础之上的。顺应客观规律，加上主观努力，力争从风险中获得效益，是成功者必备的心理素质。这就是人们常说的胆识结合。



一旦看准机会就大胆行动

只要是自己认为对的事情，必须马上付诸行动，绝不可优柔寡断。

——《财箴》

犹太人告诉我们，想拥有巨额财富，就必须有强烈的进取心；敢冒风险，机遇才会降临到你的头上。犹太人哈德斯就是敢于冒别人不敢冒的险才获得了一份财富。

哈德斯在波士顿刚建铁路的时候就来到这里，那时候，波士顿还是一个小镇，自从建造了铁路，从四面八方聚集来的人越来越多。刚来的时候，他的身上只有500美元，他想在这里做一番大事业。

那时候，适逢土地价格升值，地价疯长，哈德斯

觉得做土地买卖一定能赚大钱，但苦于没有资金。他想到了租地的办法，几经寻找，他终于找到了一家即将弃用的工厂。哈德斯提出租地60年，每年费用为10万美元，这样下来，整个租期厂家共收入600万美元，厂长一听很是高兴，觉得这要比卖地还要赚钱，于是欣然同意了。

虽说600万美元对哈德斯来说是一笔庞大的数字，但他并不担心，他又找来了一个投资商伙伴，成功地说服了他在这个黄金地带建造一座大厦。大厦落成以后，哈德斯通过不断地努力和宣传，招徕了不少来波士顿投资的商人入住他的大厦。一年下来，大厦给他带来的租金居然有300多万，他只需两年时间就可以把所有的租地的费用付清了。

而此时，那个把土地租给哈德斯的工厂只有后悔的份儿了。

大凡成功人士，无不独具慧眼，他们在机会中能看到风险，更在风险中逮住机遇。

机遇常与风险并肩同来，一些人看见风险便退避

三舍，再好的机遇在他们眼中都失去了魅力。这种人往往在机会来临之时踌躇不前、瞻前顾后，最终什么事也做不成。我们虽然不赞成赌徒式的冒险，但任何机会都有一定的风险性，如果因为怕风险就连机会也不要了，无异于因噎废食。

犹太人之所以能够成功，就在于他们勇于冒险，善于利用机会，因此才取得了事业上的辉煌。他们总是从不畏惧艰难挫折的挑战，而是将磨难看作是对生存智慧的一种检阅。他们通过冒险展现出自己的不凡身手和超乎常人的胆略，无论结果是成功还是失败，都把它视作是人生中有价值的组成部分：成功了，即是取得了部分收获，进而继续搏击不止；失败了，即将其作为是给成功所铺的台阶。



阅·读·心·得

阅·读·心·得

銅管千變萬化千姿百態，而煮雞湯則用生薑大老薑
 成批，煎雞翅土雞等工數頗大，我國，金鳳銀雞千
 百枝最許膏滋藥料最而，雞湯的滋養藥材最是不凡
 不但白自出好雞翅有以酥爛，而金鳳一頭最著
 雞支草不更煎至果藥到病除，雞湯的入常平藥味生
 藥，工數鉅，在藥材的煎金鳳中土人最難煎之藥
 則，下雞支，土不古料煎煮而悉，雞湯合諸工數鉅

第六章

犹太人的创新智慧



开锁不能总用钥匙

开锁不能总用钥匙，解决问题不能总靠常规的方法。

——犹太格言

《塔木德》上有一句著名的话是：“开锁不能总用钥匙，解决问题不能总靠常规的方法。”

有一个犹太富翁，他有两个儿子。儿子渐渐大了，他开始苦苦思考让哪个儿子继承遗产的问题。

想起自己白手起家的青年时代，富翁忽然灵机一动，找到了考验他们的好办法。

他锁上宅门，把两个儿子带到一百里外的一座城市里，然后给他们出了个难题，谁答得好，就让谁继承遗产。

他交给他们一人一串钥匙、一匹快马，看他们谁先回到家，并把宅门打开。

兄弟两个几乎同时回到家，但面对紧锁的大门，两个人都犯了难。

哥哥左试右试，苦于无法从那一大串钥匙中找到最合适的那把；弟弟呢，则苦于没有钥匙，因为他刚才光顾了赶路，钥匙不知什么时候掉在了路上。

两个人急得满头大汗。

突然，弟弟灵光一闪，他找来一块石头，几下子就把锁砸了，他顺利地进去了。

最后，继承权自然落在了弟弟手里。

在犹太人看来，人生的大门往往是没有钥匙的，在命运的关键时刻，人最需要的不是墨守成规的钥匙，而是一块砸碎障碍的石头！

这就是犹太人的智慧。他们懂得打破常规思维，而不是固守传统。在追求财富的过程中，人们最大的限制常常是思想的贫瘠与思维的僵化。因循守旧、一成不变是人们的惰性。固守尘封会让人在既定的框架



兄弟两个几乎同时回到家，但面对紧锁的大门，两个人都犯了难。突然，弟弟灵光一闪，他找来一块石头，几下子就把锁砸了，他顺利地进去了。

和模式中毫无作为。

因循观望的人常常惊叹他人的创意，而无限的创意其实不过是智慧的推陈出新。人们脑海中的智慧如同燧石，只有不停地敲打它，它才会发出耀眼的光芒。把思维向外扩展一下，把目光放得更远一些，就能拓宽视野，向成功的纵深处挺进，也更容易得到财富。只有不走寻常路，才有路可走。有勇气、有智慧的人们通常会选择走一条人迹罕至的道路，因为另辟蹊径者才会拥有广阔的空间创造属于自己的财富。



不要跟随被踩烂的成功之路

我讨厌模仿。如果你要成功，你应该朝着新的道路前进，不要跟随被踩烂的成功之路。

——犹太石油大亨约翰·D·洛克菲勒

商人要具备经营头脑，不只是需要一股劲，猛干蛮干还不成，还得动动心思，运用巧妙的战略，这样才能夺取胜利，要不然，你就难脱颖而出，只能眼睁睁看着财富从眼前溜走。

出生在贝尔谢巴的修德曼，是商界中的知名人士，他的父亲就是世界著名的修德曼公司的老板。修德曼头脑伶俐，聪明好学，很有创意，受到公司老板的青睐。在他26岁时，父亲去世，于是，他辞去了工作，继任了修德曼公司的董事长一职，继承了父亲的

产业。

修德曼一贯执着，精力旺盛，一上任就显露出了卓越的能力。他做的第一笔生意，是与日本的一家大公司合资办企业，但未能被当地的政府批准，大有落空之势。但修德曼义无反顾，因为他的父亲曾与日本人十分敬重的国务部长木松有交情，他巧妙地利用父亲的这个交情，用先借后销的手段得到木松的信任。不久，他便在木松的帮助下取得了当地政府的支持，这个项目使他获得了上百亿日元的资助。这招不错，旗开得胜，让就要奄奄一息的生意又恢复了生机。

他的聪明还不止这些。他还善于根据形势的变化来安排自己的工作，能够别出心裁，灵活地采用行销手段，使得在一般情况下不能实现的事情在他的手中实现。随后，休德曼与美国人做生意，一年成交额达千万美元，这也是一个奇迹。

别出心裁，让修德曼公司出了名，修德曼的经营特色就是别出心裁，运用巧妙的招数，使客户的满意度直线上升，利润是只高不下。

在通常情况下，人们按照自己的常规思路，经历了千万次的试验，还是没有取得成功。但有时候只要作出某些改变，取得成功却是轻而易举的，这些改变就往往包含着意想不到的创造性。当你处于“山重水复疑无路”的境况时，不妨勇于打破常规，突破现状，这样才有可能“柳暗花明又一村”。



垃圾里面有黄金

世界上没有废物，只是放错了地方。

——《箴言》

犹太人认为，在这个世界上没有一件无用的东西，任何东西都是可以利用的。

一个商人要想使一些看似无用的东西变为商品，他就必须具备一种能够化腐朽为神奇的智慧的眼光。乔治·富顿就是靠一堆废弃的垃圾让公司起死回生的。

美国有家公司名叫“富顿兴产公司”，是专门生产经营机械设备的，随着市场竞争日益加剧，其生意日渐惨淡。董事长乔治·富顿是出生和成长在美国的，长期受到美国文化和思维方式的影响。当公司经

营上出现困难时，他开始思考怎么使企业走出困境。

一天，乔治·富顿发现纽约市街道旁有一堆堆的垃圾。他想，垃圾是城市必有的产物，天天不断产生，它作为废物给城市带来了环境污染和清除的经济负担。他想：可不可以在垃圾上做些文章呢？如果我能够利用垃圾来制造一些有用的东西，它既不用原料成本，取之不尽，又可为城市解决污染的公害问题，也可使我的企业振兴发达……

乔治·富顿马上组织人员一起致力于研究垃圾的开发。经过一番试验和市场调查研究后，大家一致觉得把垃圾碾碎、压成建筑材料最有可行性。因为当时是20世纪初期，美国正是经济大发展时期，建筑业兴旺发达。同时，自己的公司是生产机械设备的，研制一种压缩机是轻而易举之事。据此研究和分析，乔治·富顿立即让自己公司转产压碎机和垃圾建筑材料。果然不出所料，生意十分兴旺，加上成本低，公司利润就十分可观。这不但使富顿兴产公司起死回生，而且乔治·富顿本人也发了大财。

从别人废弃的东西中发现商机，这就是乔治·富

顿的成功所在。世间一切事物的好坏都在互相转化、变化着，好的东西并不是绝对的好，它也必定有一些缺陷；坏东西也并不是绝对的坏，它也有自身的特殊用途，关键就在于人们怎样去看待它。

利用一切可利用的东西，赚一切可以赚的钱，这就是犹太商人的精明之举。



打破条条框框的束缚

要想赚钱，就得打破既有的成见。

——犹太格言

犹太人特别是犹太商人认为，要想赚钱，就得打破条条框框的束缚。他们不像有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”和“不干净的钱”。他们认为，通过合法经营赚来的钱，是心安理得的。因此，他们总是通过千方百计的经营，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是赌徒赢来的，还是知识分子用脑力劳动得来的，或是农夫出卖了产品得来的，都是收之无愧。

赚钱有术的犹太人数不胜数，以放债发迹的亚伦就是典型的一例。

这位移居英国的犹太人从打工开始，用储存的一点小钱做些小生意。由于生意的扩大，他需要资金周转，但是手头又没有多余的钱，于是不得不向钱庄或银行借钱。他在实践中发觉，向别人借钱的代价实在太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。他想，自己辛辛苦苦经营，全为银行打工，而且风险还很大，倒不如自己从事放债业务合算。

几年后，他开始了放债业务。他一边继续经营自己的小生意，一边抽出部分资金贷给急需用钱的人。此外，他还从银行贷来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些急需用钱的生产者或个人宁愿以月息20%借贷，这样，等于100元放贷1年，可获得240%的回报率，这比投资做生意更能赚钱。亚伦就是盯着这个赚钱的渠道，迅速走上发迹之路的。亚伦63岁逝世时，留下的钱财在当时英国是首屈一指的。

要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚。这是犹太人经商得出的启示。就像

金钱没有肮脏和干净之分一样，犹太人对赚钱的对象也是不加区分的。只要能赚钱，生意能达成协议，只要能从对方的手中得到钱，这样的生意就可以做。

犹太人敢于打破条条框框的束缚，这样保证了他们的思想是完全自由的，完全不受世俗观念的拘束。在他们眼里，什么生意都可以做，什么钱都可以赚，即使“卖棺材的”也可以赚钱。



善于从鸡蛋里挑骨头

任何东西到了商人手里都会变成商品。

——《塔木德》

《塔木德》说：“任何东西到了商人手里都会变成商品。”犹太商人牢牢地记着这一点。

1946年，犹太人麦考尔和他父亲到美国的休斯敦做铜器生意。20年后，父亲去世了，剩下他独自经营铜器店。

麦考尔始终牢记父亲说过的话：“当别人说1加1等于2的时候，你应该想到大于2。”他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的弹簧片，做过奥运会的奖牌。

然而，真正使他扬名的却是一堆不起眼的垃圾——美国联邦政府重新修建自由女神像，但是因为

拆除旧神像扔下了大堆的废料，为了清除这些废弃的物品，联邦政府不得已向社会招标。但好几个月过去了，也没人投标。因为在纽约，垃圾处理有严格的规定，稍有不慎就会受到环保组织的起诉。

麦考尔当时正在法国旅行，听到这个消息，他立即飞往纽约。看到自由女神像下堆积如山的铜块、铝片和木料后，他当即就与政府部门签订了协议。消息传开后，纽约许多运输公司都在偷偷发笑，他的许多同事也认为废料回收是一件出力不讨好的事情，况且能回收的资源价值也实在有限，这一举动未免有点愚蠢。

当大家都在笑话他的时候，麦考尔开始工作了。他召集一批工人，组织他们对废料进行分类：把废铜熔化，铸成小自由女神像；旧木料加工成女神像的底座；废铜、废铝的边角料做成纽约广场的钥匙；甚至从自由女神像上掉下的灰尘都被他包装起来，卖给了花店。

结果，这些在别人眼里根本没有用处的废铜、边角料、灰尘都以高出它们原来价值的数倍乃至数十倍

的价格卖出，而且供不应求。不到3个月的时间，他让这堆废料变成了350万美元。他甚至把一磅铜卖到了3500美元，每磅铜的价格整整翻了10000倍。这个时候，他摇身一变成了麦考尔公司的董事长。

麦考尔的成功之处，就在于把别人眼里的垃圾变为自己生财的聚宝盆。什么都可以成为商品，垃圾也不例外。



从新的角度找到突破口

凡事自己不去思考和判断，等于把自己的脑袋交给别人。

——《塔木德》

犹太人之所以与常人不同，那是因为他们善于用大脑去思考，他们想办法解决阻碍他们前进的障碍，他们发现的是最终能够让他们到达成功彼岸的方法和行动。

美国摩根财团的创始人摩根原来并不富有，夫妻二人靠卖蛋维持生计，但身高体壮的摩根卖蛋总是远不及瘦小的妻子。

后来他终于弄明白了原委。原来，他用手掌托着蛋叫卖时，由于手掌太大，人们眼睛的视觉误差害苦

了摩根。他立即改变了卖蛋的方式，把蛋放在一个浅而小的托盘里，出售情况果然好转。

但摩根并未因此满足。眼睛的视觉误差既然能影响销售，那经营的学问就更大了。这激发了他对心理学、经营学、管理学等的研究和探讨，终于创建了摩根财团。

正是那个惊人的构想成就了摩根的辉煌。一个小小的创意就能获得巨额财富，就看你想不想动脑筋了。

对于商人来说，创新具有十分重要的意义。俗话说：“流水不腐，户枢不蠹。”一个企业只有永葆创新，才能立足于商海。一旦你停止了创新，停止了进取，哪怕你是在原地踏步，其实也是在后退，因为其他的创富者仍在前进、在创新、在发展。

“创新者生，墨守成规者死”，这是一条被无数事实证明了真理。很多商人就是不懂得这个真理，稍有成就就裹足不前，坐吃老本，不再创新，不再开拓，妄求保本经营，结果不到几年就落伍了，被时代前行的波浪淘汰了。



阅·读·心·得

第七章

犹太人的经商智慧



想赚钱，先保持一颗野心

贫穷不是因为没钱，而在于缺少赚钱的野心。

——《财箴》

大部分人认为，穷人最缺少的是金钱。还有一部分人认为，穷人最缺少的是机会。但是，在犹太人看来，穷人最缺少的是赚钱的野心和发财的梦想。犹太富豪洛克菲勒曾经这样幻想：“我希望钱就像拧亮电灯或打开水龙头那么多，永远不会够。”富有戏剧意味的是，在他说完此话后的八年里，他的梦想就成了现实。

洛克菲勒小时候，全家过着不安定的日子，一次又一次地被迫搬迁，历尽艰辛，他们来到了纽约州的南部。

1854年，15岁的洛克菲勒来到克利夫兰的中心中

学读书，这是克利夫兰最好的一所中学。据他的同学后来回忆说：“他是个用功的学生，严肃认真，沉默寡言，从来不大声说话，也不喜欢打打闹闹。”

不管有多孤僻，洛克菲勒一直有他自己的朋友圈子。他有个好朋友，名叫马克·汉纳，后来成为铁路、矿业和银行3方面的大实业家，当上了美国参议员，并作为竞选总统的后台老板，在政界为洛克菲勒行将解散的美孚石油托拉斯进行斡旋。

洛克菲勒和马克·汉纳——两个后来影响了美国历史的大人物，在全班几十个同学中能结为知己，不能说出于偶然。美国历史学家们承认，他们两人的天赋都与众不同，一定是受了对方的吸引，才走到一起的。

表面木讷的洛克菲勒，其内心的精明远远超过了他们的同龄人。汉纳是个饶舌的小家伙，通常是他说不停，而洛克菲勒则是他忠实的听众。应当承认，汉纳口才不错，关于赚钱的许多想法也和洛克菲勒不谋而合，只是汉纳善于表达，而洛克菲勒习惯沉默罢了。有一次，马克·汉纳问他：“约翰，你打算今后挣多少钱？”

“十万美元。”洛克菲勒不假思索地说。

汉纳吓了一跳，因为他的目标只是五万美元，而洛克菲勒整整是他的两倍。

当时的美国，一万美元已够得上富人的称号，可以买下几座小型工厂和五百英亩以上的土地。而在克利夫兰，拥有五万美元资产的富豪屈指可数。约翰·洛克菲勒开口就是十万美元，瞧他轻描淡写的模样，仿佛十万美元只是一个小小的开端。

当时同学们都嘲笑这个开口就是十万的家伙的狂妄，殊不知，不久的将来，洛克菲勒真的做到了，而且不是十万，是亿万！

在小小的洛克菲勒的心目中，他就将自己的财富定位在很高的位置上。最终，他也获得了比别人高亿万倍的成就。

可见，穷人的穷不仅仅是因为他们没有钱，而是他们根本就缺乏一个赚钱的头脑；富人的富有不仅仅是因为他们现在手里拥有大量的财富，而是他们有一个发财的野心。



靠头脑而不是靠双手致富

不去自己思考和判断，就是把自己的脑袋交给别人看管。

——《塔木德》

思维是一切竞争的核心，因为它不仅会催生出创意，更会在根本上决定成功。如果你希望改变自己的状况，获得进步，那么首先要做的就是改变自己的思维，像富人那样去思考。

犹太人特奥的母亲不幸辞世，给他和哥哥卡尔留下的是一个可怜的零售店。微薄的资金，简陋的小店，出售一些罐头和汽水之类的食品。一年节余下来，收入微乎其微。

他们不甘心这种穷困的状况，一直探索发财的机

会。卡尔问弟弟：“为什么同样的商店，有的赚钱，有的赔钱呢？”特奥回答说：“我觉得是经营问题。如果经营得好，小本生意也可赚钱的。”

“可是经营的诀窍在哪里呢？”

于是他们决定到大街小巷去调查。一天，他们来到一家“消费商店”，这家店铺顾客盈门、生意红火。

他们走到商店的旁边，看到门外有一张醒目的红色告示写道：“凡来本店购物的顾客，请把发票保存起来，到年终可凭发票免费购买发票款额3%的免费商品。”

他们把这份告示看了几遍后，终于明白这家店铺生意兴隆的原因了：原来顾客就是贪图那年终3%的免费购物。他们一下子兴奋起来。

回到自己的店铺，他们立即贴上了醒目的告示：“本店从即日起，全部商品让利3%，并保证我们的商品是全市最低价。如达不到全市最低价，可到本店找回差价，并有奖励。”

他们不仅借鉴了那个商店让利3%的做法，还提出

了现款交易就可以让利3%，加上全市最低价的攻势，自然，他们的店铺很快就生意火爆。很快，他们的阿尔迪商店出现了购物狂潮。借这个机会，阿尔迪商店在市里发展了十几个店铺，占据了几条主要的街道。此后，凭借这种“偷”来的经营原则，他们兄弟的店铺迅速扩大，南到阿尔卑斯山，北到弗伦斯堡，到处都布满了密密麻麻的“阿尔迪”商店。

由此可见，获取财富是要依靠脑子的。犹太人始终认为一个人自身的价值是脑袋，而不是双手，因此，在其他民族的人依靠双手赚取金钱时，犹太人则依靠脑袋发财。犹太人在经商时之所以显得很轻松，就在于他们无时无刻不在思考着致富的秘诀。



灵活变通，点亮“钱”程

无论以何种方式赚钱，都必须为自己争取到足够宽广的生意空间。

——《财箴》

在犹太人看来，生意场上，唯一不变的道理就是永远在变。只有适当地变通与改变，才能保持事业长青。

以色列的住房很紧张，几个德裔犹太商人只好将一个报废的火车车厢用作临时住所。有一天晚上，那几个犹太商人穿着睡衣，在寒风中颤抖不已地来回推动车厢。一个本地犹太人不解地问：“你们到底在干什么？”“因为有人要上厕所，”推车人耐心地说明，“车厢里写着：停车时禁止使用厕所。所以，我

们才不停地推动车厢。”

从这个笑话当中可以看出犹太商人的变通能力：从形式上遵守规定，同时又不真正改变自己原有的活动方式。这几个寄居在火车车厢之中的犹太人，就像犹太人长期寄居在其他民族的社会中一样。这条规定是铁路部门制定的，这几个犹太人没有立法的权力，自然也没有废除某项法律的权力。说实在的，犹太人在各自的所在国中，经常也要面临这类原该废弃但偏偏还起着“作用”的法律或约定俗成的规矩，规定不能废除，但用厕所又在情理之中，因此聪明的犹太商人就想出了让列车“动起来”的点子。

犹太人就是善于活用一切。由于历史的原因，他们所处的环境和条件千差万别，但不管在欧洲、美洲或者在亚洲乃至非洲，不管从事商业、科学技术事业或是文化艺术乃至农业，都涌现出大批事业有成的佼佼者。究其原因，其中很重要的一条就是他们能适应环境，活用一切有利条件，充分发挥自己的潜能。

犹太人认为，人生的过程中离不开自己所处的客

观环境，也离不开自身的主观条件。改变整个客观环境，是整个社会的事，作为个人或企业只能适应客观环境。至于主观条件，有些是可以改变的，有些则是不能改变的，这得靠自身的努力和善于活用主观条件了。

每个人都有一些无法改变的条件，比如眼睛的颜色、身材的高低、出身背景，等等。每个人也有一些可改变的条件，如文化水平、工作能力、身体的强弱，等等。只要自己奋发学习、注意方法、适当地锻炼保养，是可以提高文化水平、增强工作能力、强健身体的。有些人的通病在于漠视本身的条件，没有灵活运用和充分发挥自身的潜能，却祈求或奢望自己所没有的东西，那是难以事业有成的。



把信息转化为财富

信息是有价的。

——《财箴》

商业舞台越大，商情就越重要。一向以世界为舞台的犹太商人对信息的理解和重视自然甚于常人。

人类社会从事信息产业的第一人是犹太人，世界最早的通讯社也是犹太人开办的。成功的商业活动无不源于某一种奇思妙想。也可以这样说，所有的商业活动，都是我们某一刻的某种设想的演绎。

希伯来语中的“语言”一词，包含着“产品”、“经营活动”和“信息”三个字的意思。犹太人敏感于信息，也许是在不知不觉中受到这一词汇的暗示的。

在这方面，素有“犹太经商之道代表”之美称的

罗斯柴尔德家族，就是一个很好的例子。

罗斯柴尔德家族信息网遍布西欧各国。这种分布使这个家族较易获得情报信息，也使各种信息具有了特别重大的价值：在一地已经过时的消息，在另一地可能仍有巨大的商业价值。为此，罗斯柴尔德家族特地组织了一个专为其家族服务的信息快速传递网，在交通和通讯还没有像今天这般便利快捷的时代，这个快件传递网还着实发挥过一阵子作用。有一次，罗斯柴尔德为了获取信息，平生亲临火线，并当了一回快件传递员。

19世纪初，拿破仑领导下的法国和欧洲联军苦苦作战，战局变化不定，谁胜谁负，一时难以判断。后来，联军统帅惠灵顿将军在比利时发起了新的攻势，因为一开始打得非常糟糕，因此，欧洲证券市场中的英国股票疲软得很。

这时，在伦敦的纳坦·罗斯柴尔德为了了解战局的走向，专程渡过英吉利海峡，来到法国打听战况。当战争发生逆转，法军已成败局之时，纳坦·罗斯柴



当战争发生逆转，法军已成败局之时，罗斯柴尔德得知这个确切消息，马上动身，赶在政府急件传递员之前几个小时回到伦敦，动用了大笔资金，乘英国股票尚未上涨之际，大批吃进。短短几小时后，政府公布消息股价直线上升，转眼之间罗斯柴尔德就发了一笔大财。

尔德就在滑铁卢战地上。纳坦得知这个确切消息，马上动身，赶在政府急件传递员之前几个小时，回到伦敦。罗斯柴尔德家族靠信息的便利而占了先机。他们动用了大笔资金，乘英国股票尚未上涨之际，大批吃进。短短几小时后，政府公布消息，股价直线上升，转眼之间罗斯柴尔德就发了一笔大财。

可见，信息是有价的。在犹太人看来，从信息里赚钱，首先要从信息里发现商机。赶在别人之前抓住信息，你就比别人先抓住了商机，就抢先抓住了财富。



用笑脸迎来财神

坑蒙顾客就是播种仇恨，微笑带来的则是滚滚财源。

——《塔木德》

不要认为成功的商人都是严肃的、冷酷的、不苟言笑的。作为一个商人，你的成功与失败是跟微笑有着很大的关系的。越是成功的人物，他们越是注意微笑的连锁反应，微笑着面对生活、面对战场、面对你的敌人！笑是一种走向成功的武器。提倡对顾客微笑服务的希尔顿就深谙微笑生财的道理。

希尔顿是一个有名的旅馆业商人。当他的事业进入轨道，并赚到相当多的利润时，他自豪地去告诉母亲。母亲却不以为然，而且还提出了新的要求：“你现在与

以前根本没有什么两样。事实上你必须把握住比几千万美元更值钱的东西——除了对顾客诚实之外，还要想法使来希尔顿旅馆的人住过了还想再住——你要想出这样一种简单、容易、不花本钱而又行之久远的办法来吸引顾客。这样你的旅馆才有前途。”

“简单、容易、不花本钱而又行之久远”，具备这四个条件的究竟是什么办法呢？希尔顿为此而冥思苦想了好久，仍然不得其解。

就在他逛商店、串旅店、从顾客的角度去感受时，他终于如梦初醒——微笑，一个简单、容易、不花本钱而行之久远的服务方式。

他对服务员常常说的一句话就是：“今天，你对顾客微笑了吗？”他要求每个员工不论如何辛苦，都不能将自己心里的愁云挂在脸上。就这样，在经济大萧条中，无论旅馆本身遭受到什么样的困难，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑始终如一，永远是旅客的阳光。结果，经济萧条刚过，希尔顿旅馆就率先进入新的繁荣时期，跨进了黄金时代。

微笑是希尔顿成功的秘诀，他曾经说过：“如果我的旅馆只有一流的设备，而没有一流的服务员的微笑的话，那就像一家永不见温暖阳光的旅馆，又有何情趣可言呢？”中国人云：“人无笑脸莫开店。”希尔顿的成功为这句话作了十分精彩的佐证。

俗话说：“笑能生财。”顾客花钱买东西，受到热情诚挚的接待会使他们的心情格外舒畅，往往超过了买到一件物美价廉商品时的高兴心情。当顾客的脚步刚一迈进店门，看到的就是服务员温暖如春的微笑，首先感到的就是受到了尊重，而热情周到的服务使顾客产生身价倍增的感觉。微笑服务无形中缩短了买卖双方的情感距离，使生意成交变得更加顺利。



即使一美元也要去赚

倘若可以多赚一美元，只要有这种机会，我就绝对不放弃。

——犹太格言

老子曾说过：“合抱之木，生于毫末。九层之台，起于垒土。”这句话的意思是，任何事情的成功都是由小而大逐渐积累的。积累财富也如用土筑台一样，需要许许多多的小钱作铺垫，方能成为大富翁。犹太人向来就是这么做的。

有这么一个故事：

两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。有一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看就走了过去，犹太青年却激动地将它捡起来。英国青

年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：一枚硬币也捡，真没出息！犹太青年望着远去的英国青年心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！两个人同时走进一家公司。公司很小，工作很累，工资也低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人在街上相遇。犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。英国青年对此迷惑不解，说：“你这么没出息的人怎么能这么快就发了？”

犹太青年说：“因为我没有像你那样绅士般地从一枚硬币上迈过去。你连一枚硬币都不要，怎么会发大财呢？”

也许这个英国青年并非不要钱，可他眼睛盯着的是大钱而不是小钱，所以他的钱总在明天。但是，没有小钱就不会有大钱，你不懂得从小钱积累起，那么财富就永远不会降临到你的头上。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”这是中国圣贤的明训。虽然《塔木德》是流传

于国外的经典之作，但其积少成多、集腋成裘的哲理和中国的圣贤名训是息息相通的。上例中两个人在面对一枚硬币的取舍时，英国人以他的绅士作风选择了藐视，最终一无所获；而精明的犹太人不放过任何一个积累财富的机会，终于成为了大富翁。犹太人告诉我们：金钱也跟人一样，你尊重它们，它们就不会亏待你；你忽略它们，它们就会从你的身边溜走。在人生的旅途中，不要忽视任何一次机会，也不要轻视任何一分钱。说不定哪一天正是那一次机会、那一分钱使你步入了辉煌。

第八章

犹太人的投资智慧



抓住每一个投资机会

抓住生活赐予你的每个机会，你就是智者。

——《财箴》

生活中有很多人，当面临投资良机时，他们却退缩了。因为他们的内心充满恐惧，一开始就害怕风险。出于这种消极情绪，他们决定不投资，或者是把不该卖的卖掉，把不该买的买回来，投资行为完全依赖于乐观的猜测或悲观的预感。

如果他们有一点点犹太人的投资知识和投资经验，并且做好准备的话，这些问题都能迎刃而解。

“打先锋的赚不到钱”，洛克菲勒做中间商时一直把这句话当座右铭。不久，洛克菲勒就用它打开了美孚石油的大门。沉默寡言的洛克菲勒好似一条精力

无穷的猎豹。输往欧洲的食品和北军的军需品猛增，联邦政府狂印钞票，导致了恶性通货膨胀。洛克菲勒同联邦政府和北军当局并未打过特别的交道，然而他却赚了不少钱，并不断购进货物。和弗拉格勒一道买进的盐，成了投机市场上的抢手货，盐的生意给他带来了财富，这时公司已发展为附带经营牧草、苜蓿种子的公司了。善于把握投资的一个个良好时机，让洛克菲勒已独揽了公司的经营大权。

“我们赚了这么多钱，拿来投资原油吧，怎么样？”他跟克拉克商量道。

“想投资暴跌的泰塔斯维原油？你简直疯了，约翰。”克拉克不以为然。

“据说尹利镇到泰塔斯维计划修筑铁路，一旦完工，我们就能用铁路经过尹利运到克利夫兰”

洛克菲勒磨破了嘴皮，克拉克仍是无动于衷。

于是洛克菲勒开始单独行动，他拿出4000美元，和安德鲁斯一起发展炼油事业，成立了一家新公司。他独家包揽了石油的精炼和销售过程，这真是比“卡特尔”还要“卡特尔”的方式！1865年，洛克菲

勒·安德鲁斯公司共缴纳税金3.18万美元。克利夫兰的大小炼油厂共有50多家，洛克菲勒·安德鲁斯公司规模最大，它仅雇用了37人，1865年销售总额却达120万美元之巨。

洛克菲勒用他的耐心去等待机会，当机会来临时，他又毫不犹豫地迅速抓住它，从而取得巨大的成功。

在犹太人看来，成功投资的另一个基本原则是无论市场行情上涨还是下跌，都应该随时准备获利。实际上，最好的投资者在市场萧条时反倒能赚更多的钱，这是因为行情下跌的速度比上涨的速度快。如果你无法对市场的每一种情况进行把握，作为投资者，你就是在冒险了。

机会就在你面前。大多数人看不见这种机会，只是因为他们忙着寻找金钱和安定，所以，他们得到的也就有限。当你看到一个机会时，你就已经学会了发现机遇，这个时候你要做的就是勇敢地抓住机遇，创造财富。



不断向新领域发起冲击

最昂贵的钻石总是藏在不易被发现的地方。

——犹太格言

在犹太人看来，投资新领域是商业活动的重要组成部分，向新领域冲击需要智谋和勇气，投资者必须对公司所面临的风险以及影响这些风险的各种相关因素有一个全面而深刻的认识。犹太人莉莲·梅那斯切·弗农在向新领域出击的时候就有着别出心裁之处。

弗农出生于德国的一个犹太家庭。当1951年弗农开始在餐桌上组建邮订购物公司时，她还是一个23岁怀孕的家庭主妇，试图为增添人口的家庭赚取额外的收入。她用2000美元的嫁妆钱投资购买了一批钱夹和

腰带，并花了495美元在《十七》杂志上登广告。

弗农不断向别人未曾问津的新领域出击。她了解像她这样的妇女想买什么产品，正是这种“内脏”知识给她以内在信心，从而让她勇敢追求自己的道路。她的策略她自己看得最明白，因此她能置别人的想法于不顾。

弗农的创举是提供顾客需要的别致的产品。她的策略是传统竞争者不敢采取的：提供印有人名的、仅此一家的、没有大众市场的产品。尽管她从没听说过相应的概念，但却找到了市场定位。“踏上别人不敢问津之地”是大多数伟大企业家的共同呼声，弗农正是这样做的。她利用了商品目录册行业巨大的弱点（无力提供小批量、小范围的产品），将之转变为自己的优势。这种做法在形成之初极有可能让她破产。弗农的洞悉力使她一举成功。

1987年莉莲·弗农公司发行股票，由此成为美国证券交易所中最大的一家由妇女创建的公司，并在礼品目录册行业中独占鳌头。

不断向新领域冲击，对于经商者来说就是采取多元化战略。然而多元化战略好像一个个性很鲜明的人，它的优势和缺憾都十分显著，所以，怎样趋利避害，将它的缺憾转化为优势，就是每一个实施多元化战略的企业所关心的问题。

当决定向新领域出击的时候，企业的管理者一定要看看自身的内在条件和外在条件。只有在正确评估内部条件和外部机会的基础上，紧密结合自身的核心竞争力，全面分析多元化经营的利弊，制订出详细的发展规划，企业的多元化之路才能成功。



不要把鸡蛋放在同一个篮子里

不要一条嫩枝上挂两块招牌。

——《财箴》

犹太人有一种投资理念叫分散投资标的，就是增加投资的种类。分散投资的基本原理就是在风险与报酬间作一适度的取舍。比如有一项投资组合包含了10种股票，每种股票的期望报酬率介于10%至20%之间，若投资者愿意承受较大的风险时，那么，他可以将所有资金投入报酬率为20%的股票上，此时他获取20%报酬率的概率是很低的；但如果他分散投资，他将以较大的概率获取15%的报酬率，如此便达到了降低风险的效果。这和将鸡蛋分散放在不同的篮子里一样，即使一个篮子打翻了，还可保有其余的鸡蛋。

众所周知，传媒大亨默多克一直关注于文字传播，对于报纸、杂志情有独钟。但是从1980年开始，默多克就把注意力集中在了图像而不是文字上，因为他已经敏锐地感觉到过去的投资方向过于单一了。

1985年，他买下了威廉·福克斯的20世纪福克斯电影公司。当时公司附属的福克斯电视台还只是个名不见经传的小型独立电视台。可一年以后，默多克就将它改造成结构合理的电视网，变成了一座可开采的宝藏。不久，他又购买了即将破产的英国天空电视台，用他的魔力使之起死回生。

默多克认为：在全球的信息社会中，世界范围的卫星电视将来会获得丰厚的利润，必要时他会很快地把报纸卖掉。比如，1993年，为了进军中国市场，默多克不顾资金紧张、囊中羞涩，果断地卖掉了《南华早报》，毅然买下了卫星电视网，同时发行了5000万新股。结果在股票上市八个月后，上涨的股市完全弥补了默多克的资金短缺。这件事非常清楚地表明了默多克把经营重点从报纸转向电视和电子媒体的决心。

2001年6月，为了适应香港政府关于有线电视特



1993年，为了进军中国市场，默多克不顾资金紧张，囊中羞涩，果断地卖掉了《南华早报》，毅然买下了卫星电视网，同时发行了5000万新股。结果在股票上市八个月后，上涨的股市完全弥补了默多克的资金短缺。

许权的新政策，他更是斥资把自己在香港有线电视有限公司的股份从48%提高到100%。在随后发表的声明中他说：“我们很高兴能成为全部所有者，这是一个重要的保证，它将保证我们在香港进一步大规模投资，要知道香港是我们经营的大本营之一。”

诚如其言，这三笔交易实际上构成了“默多克新闻帝国”的三大支柱。至今为止，全世界有2.5亿家庭在通过卫星收看默多克帝国传送的节目。

可以说，在分散投资、多元经营方面，默多克绝对是个成功的典范。但是，在实际投资当中，犹太人也认识到，并不是投资种类越多越好。

据统计，在投资组合里，投资标的增加一种，风险就减少一些，但随着标的的增多，支付的精力和销售佣金等方面的费用都相应增加，其降低风险的能力也越来越低。所以，进行投资组合要把握一个“量”的问题。



复利是致富增值的重要途径

投资就像按照食谱烤面包一样简单。要想致富，只要照计划、食谱或公式做就行了。

——犹太格言

复利的概念很简单，也很容易理解。但是，在各种投资理念当中，最容易被人看轻的也是复利。复利是一种计算利息的方法，按照这种方法，利息除了会根据本金计算外，新得到的利息同样可以生息，因此俗称利滚利或利叠利。复利计算的特点是：把上期末的本利作为下一期的本金，在计算时每一期本金的数额是不同的。

在犹太人看来，合理的投资将会使你的金钱快速增长。

曾有一位农夫在他的儿子出生之后，拿了10美元给经营贷款业务的钱庄老板，要求老板替他放款，直到他儿子20岁为止。老板答应每四年给他二成五的利息。农夫要求说，因为这笔钱是准备存给他儿子用的，因此利息全都归到本金里面。

当这男孩20岁时，农夫向钱庄老板索回这笔钱。老板解释道，由于这笔钱是以复利计，因此原先的10美元现在变成了31美元。

农夫非常高兴，而由于他儿子还用不到这笔钱，因此农夫继续将钱放在钱庄。到了他儿子45岁时，农夫过世了，钱庄老板结算这笔钱给农夫的儿子，共计167美元。

以此算来，这笔钱45年间靠利息增加了将近16倍！

动用每一分钱，不停生出利息，帮你带来收入，使财富源源不断流入你的口袋。

当然，富人的出发点是一本万利。同样是开面馆，富人们会想，一家面馆承载的资本只有2万，如果

有一亿资金，岂不是要开5000家面馆？要一个一个管理好，大老板得操多少心，累白多少根头发呀？还不如投资宾馆，一个宾馆就足以消化全部的资本，哪怕收益率只有20%，一年下来也有2000万利润啊。

商业是不断增值的过程，在这场复利增长的战役中，投资就像长征，勇气、毅力缺一不可。否则，你就有可能被饿死，或被敌人的追兵射杀在征途中。投资一年就必须收回本金的人与十年收不回本金都感到无所谓的投资者相比，谁的投资成功可能性更大一些呢？毫无疑问，拥有充裕时间的投资者能充分享受时间效用，创造出更多的价值。复利也是最能体现时间就是金钱这一真理的商品。



练就一双与众不同的“财眼”

独特的眼光比知识更重要。

——犹太格言

犹太商人认为，投资除了要有一定的经济基础和理财工具外，更重要的是看你有没有一双与别人不同的“财眼”。不同的视角和眼光会发现不同的机会，你有了一双与别人不一样的“财眼”，就会发现别人看不到的机会。

犹太巨富吉威特有一种近似天才的远见。当一件事尚未来临，他便能预见它将在何时发生。这个先见之明，可以说是他事业成功的关键。自从1930年以来，吉威特对每10年来临一次的时代新浪潮，都能十分准确地把握，而且把它联系在自己的事业上，使自

已走向成功的彼岸。

20世纪30年代，经济危机的年代，大多数的土木建筑业者都无事可做，吉威特却预见到公共投资不久将复苏，于是尽力去做事前的准备。

20世纪40年代，吉威特预见到有关防御方面的工程，尤其是空军基地的建筑将增多。

20世纪50年代，吉威特又预见到高速公路以及飞弹基地建筑时代将来临。

20世纪60年代，吉威特进一步预见到都市交通网将有大的发展。

他的这种先见之明，奠定了今日吉威特王国的基础。

现实生活中，虽然每个人都渴望拥有这种“特异功能”，但真正会用眼睛招财的人并不多，要不，就不会有人“关门大吉”了。那么，如何才能拥有一双与别人不一样的理财“眼睛”呢？这双“眼睛”到底是什么样的呢？

投资中最神奇的元素是复利。投资者要加深自己

对投资领域的了解，选择适合自己的投资范围，对其进行专门研究，以找到投资的关键点。或者说投资那些能升值的产品如艺术品——可能在收藏的时候价值昂贵，但是对于收藏家来说这个艺术品是会保值的。因此在选择投资领域的时候，要确定这是一只绩优股。

另外你还可以投资一些健康、快乐的领域，如投资一些社会慈善活动，投资到一些朋友身上，多交一些朋友，这说不定都是你未来财富积聚的帮助者呢。

“财眼”如同人的第三只眼，只不过很少有人真正去发现和使用。思维是行动的先导，要想睁开自己的“财眼”，先要为大脑“充电”，把强烈的致富意识当作开启“财眼”潜能的金钥匙。



做一个“空手套白狼”的高手

穷人为政府和自己工作，富人让钱和社会为他工作。

——犹太格言

“空手套白狼”这个俗语一度在中国非常流行，大约在改革开放刚刚开始的时候，第一批抢先下海的商人大多都是用这种手段挖到第一桶金的。“白狼”当然是不多见的狼了，因为稀少所以也就珍贵，“空手套白狼”表明收获很大。当然，这么大的收获或利益，风险也是不小的，毕竟是在没有武器的情况下抓到了一只“大白狼”，如果不是艺高人胆大，估计就被“大白狼”给吃了。

然而对于投资者来说，“空手套白狼”是高明的投资者善于使用的一种手段。在发财的机遇面前，巧

妙地运用智慧，将资金灵活运用，这样往往会带来一本万利的收益。犹太人就是“空手套白狼”的高手。有这样一则笑话：

犹太人彼得有个儿子约翰。有一天，彼得问约翰结婚的事儿，说有一位好姑娘要介绍给他。约翰说自己已经有女朋友了，不用彼得操心。

彼得告诉约翰这位姑娘是比尔·盖茨的女儿。约翰表示这倒值得考虑。

第二天，在一个商务论坛的酒会上，经朋友介绍，彼得见到了参加酒会的比尔·盖茨。

彼得对比尔·盖茨说：“听说您的千金正在择婿，我有一位优秀的小伙子要介绍给您，并且这位小伙子是花旗银行的副总裁。”比尔·盖茨也表示这值得考虑。

第三天，彼得紧急约见花旗银行行长。他听说花旗银行正在重组高层管理人员，在和花旗银行行长聊天的时候，彼得向其推荐一位优秀的小伙子来做分管顶端客户的副总裁，并告诉他这位优秀的小伙子即将

成为比尔·盖茨的女婿。花旗银行的行长立马表示希望可以录取到这位优秀的人才。为了保险起见，彼得还向行长要了一份拟聘书。

不久以后，约翰娶了盖茨的女儿，当上了花旗的副总；盖茨得到了花旗的大笔办公软件订单；花旗获得了盖茨的大笔存款；彼得成了盖茨的亲家。大家皆大欢喜。

阿里巴巴网站的董事长马云说过：要想成功，第一件事就是选择一个正确的事来做，第二件事就是要把这件事做正确。“空手套白狼”就建立在事情做对的基础之上，它是真真正正活跃在商界的一种资源整合，在商场上这样的故事尤其多见。

然而，“空手套白狼”虽然好使，但用起来也得有一定的限制，它要求经营者要有良好的信誉、有人替你担保。有了这两个条件，只要诚恳待人，不辞辛劳，就肯定能够达到预期的效果。

第九章

犹太人的理财智慧



做种子的小麦不可食用

可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用。

——《财箴》

《财箴》上有这样一句名言：“可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用。”犹太人对这句话的理解非常深刻。

他们认为，把小麦借给佃户做种子之用，至少还有归还的可能；把做种子的小麦磨成粉，做成面包果腹，就是纯粹的消费行为，吃完以后只好再去借，借麦者这样就会陷入越来越穷的境地，而出借者的利益也会受到损害，这种账就极可能成为死账。

在《伊索寓言》中有一则《下金蛋的鸡》的小故事：

有一个贫困的农户，家里养了几只鸡。有一天，一只鸡居然下了一个金蛋，农户喜不自禁。从此之后，农户隔几天都会捡到一个金蛋，一连持续了几个月。

这一天，农户又来鸡窝捡鸡蛋的时候，发现没有金蛋。他心中就有些着急，于是他就琢磨：与其几天捡一个金蛋，还不如一下子将金蛋取光，这样他立马就会发大财。

财迷心窍的他越想越美，于是就拿了一把刀，杀了那只下金蛋的鸡，可是他却失望地发现，鸡肚子里空空如也，根本就没有他想要的金蛋。于是他懊悔不已。

本想一下子发大财，没料到因为心急，竟然将自己细水长流的赚钱之本给毁掉了。

对“可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用”还应有如下的诠释：

消费借贷、生产借贷都可能有因资本的流通不畅而出现无法回收借贷物的情况。正因为这样，商人们

（包括对国家经济秩序负有管理责任的领导者）就要考虑好资本的运作，使从商者和消费者都拥有可供顺利运作的资本。

犹太人认为，从商者充分考虑好顺利回收资本（贷款或货款）的环境和条件，考虑好如何制定合理的价格，考虑好如何提供合乎消费者要求的商品和令消费者满意的服务，这是使经济活动中贷款或货款顺利支付的基础。

种子是用来交换金秋的，种子是不可食用的。这句话，是一点也不会错的。



敢于为一分钱与别人讨价还价

省一分钱就是赚一分钱。

——犹太格言

俗话说：“万丈高楼平地起。”你不要认为为了一分钱与别人讨价还价是一件丑事，也不要认为小商小贩没什么出息。金钱需要一分一厘地积攒，而人生经验也需要一点一滴地积累。在你成为富翁的那一天，你就会明白：积累财富也是一种理财的表现。在我们消费的过程中，不能把硬币不当钱。我们要学会节约每一分钱，像犹太富翁一样，做一个理财高手。

犹太商人史威特曾经穷困潦倒过。有一次他的车抛锚了，为了节约拖车的费用，他硬是冒着大雪，踏着泥泞和积雪，把车推到1千米以外的修理厂。有人对

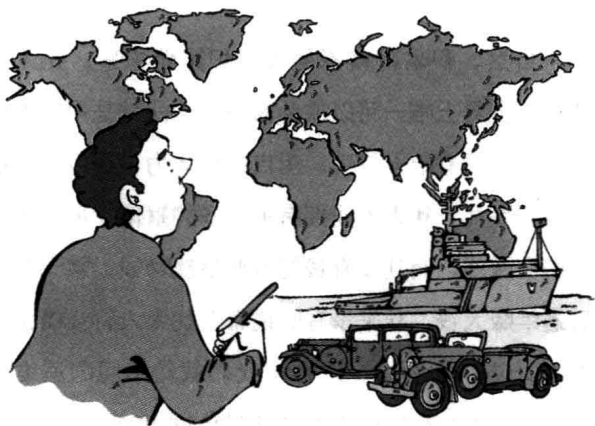
他这种行为不理解，而他的想法是：省点本钱，然后积攒下来。不过，他积攒钱不是为了积攒而积攒，而是利用积攒下来的钱赚大钱。所以他能省就省，甚至从牙缝里省钱。

有一年，不少地区旱涝灾害很严重，受灾區急需物资。史威特看到这是一个赚钱的机会，就用几年来省下的钱造了一艘小型拖船，做起了物资给养生意，转眼之间就发了一笔财，净赚了100万美金。

没多久，以色列的陆路交通发展迅速，汽车从4000辆一下子增加到了8000辆，各种车辆在路上川流不息。史威特瞅准这个机会，开办了汽车修理厂。生意一开始就很兴隆，后来越做越大，员工由30人增加到100人。在此基础上，他开办了一家机械制造厂。

10年间，史威特从无到有，不断寻找新的赚钱途径，最终把握住了机遇，成为了一代富豪。在欧洲、北美洲、亚洲等国家和地区都有他的分公司和代理公司，他拥有资产上百亿美元，是世界知名的人士。

几乎所有的财富，不管是大是小，它的真正起点



没多久，以色列的陆路交通发展迅速，汽车从4000辆一下子增加到了8000辆，各种车辆在路上川流不息。史特威歌准这个机会，开办了汽车修理厂。生意一开始就很兴隆，后来越做越大，员工由30人增加到100人。并在此基础上，开办了一家机械制造厂。

就是养成储蓄的习惯。如果你没有钱，而且也尚未养成储蓄的习惯，那么，你永远无法使自己获得赚钱的机会。

当然，积累财富不是为了积累而积累。犹太人认为，世界上唯一可以成为富翁的方法就是用钱去赚钱，否则只有给人打工，用自己的体力，在生活的路上苦苦挣扎。犹太人能拥有那么多的财富，那是因为他们会赚钱，而且没有钱的也敢借钱赚钱，赚了钱之后继续赚大钱，从来没有听说哪个犹太人将钱攒起来养老、防病什么的。这种与我们截然不同的思维方式，也是犹太人善于理财、能够赚钱的秘诀之一。



设法把1/3的钱留在手边

吝惜每一分钱，你才会富有。

——《财箴》

犹太人认为，钱虽然流通各地、无所不在，但若只让它从眼前溜过去，还是聚不了财的。按照犹太人的传统智慧，管理金钱的聪明方法便是以某种形式把1/3的钱存起来，只有这样才能累积财富。

就像拉比依兹哈库说的：“理想的理财方式是，要用1/3来买地（最好的储蓄方式），1/3用于商品运作，另外1/3则留在手边。”

实际上，这正是如今社会呼吁的分散风险的安全投资方法。而犹太人从古以来就是这样做的。

演员卡库·道格拉斯少年时候家里很穷，靠卖点心赚钱生活。但是他把赚来的钱2/3用作家庭开支，剩

下的1/3作为自己考取大学的学费。

有句俗语叫“人两脚，钱四脚”，意思是钱有四只脚，钱追钱，比人追钱快多了。一生能积累多少钱，不是取决于你赚了多少钱，而是你如何理财。致富的关键在如何理财，并非开源节流。而这种三等分的理财方法在一定程度上帮助犹太人积累起财富。

如今，储蓄仍是我国大部分人传统的理财方式。把钱存储在银行里，短期看是最安全的，但长期看却是最危险的。

把钱存储在银行有什么不利的方面呢？其不利点就在于利率（投资报酬率）太低，不适于作为长期投资工具。

因此很多理财专家都建议投资者将财产三等分：一份存银行，一份投资房地产，一份投资于较具投机性的项目上。甚至有的理财专家建议投资者可以采取“两大一小”的投资方式，即大部分的资产以股票和房地产的形式投资，小部分的钱存在金融机构，以备日常生活所需。



精打细算是富翁的共同特质

赚钱不难，花钱不易。

——《塔木德》

犹太人认为，在财富的王国里，深谙理财之道的人往往能够勤俭节约，并且懂得充分有效地利用资源，以取得利润的最大化。理财是一门精深的学问，必须从一分一厘抓起，这样，突变就会在不知不觉中来临。

生产好比摇钱树，节约好比聚宝盆。19世纪靠石油发大财的人成千上万，最后只有洛克菲勒独领风骚，其成功绝非偶然。有关专家在分析他的致富之道时发现，精打细算是他取得成功的主要原因。

洛克菲勒踏入社会后的第一份工作，就是在一家

名为休威·泰德的公司当簿记员，这为他以后的数字生涯打下了良好的基础。他在该公司勤恳、认真、严谨，不仅把本职工作做得井井有条，还几次在送交商行的单据上查出了错漏之处，为公司节省了数笔可观的支出，因此深得老板赏识。

后来，洛克菲勒在自己的公司中，更是注重成本的节约，提炼加仑原油的成本也要计算到第3位小数点。为此，他每天早上一上班，就要求公司各部门将一份有关净值的报表送上来。经过多年的商业洗礼，洛克菲勒能够准确地查阅报上来的成本开支、销售以及损益等各项数字，并能从中发现问题，以此来考核每个部门的工作。

1879年，洛克菲勒曾这样质问一个炼油厂的经理：“为什么你们提炼一加仑原油要花1分8厘2毫，而东部的一个炼油厂干同样的工作只要9厘1毫？”就连价值极微的油桶塞子他也不放过，他曾写过这样的信：“上个月你厂汇报手头有1119个塞子，本月初送去你厂10000个，本月你厂使用9527个，而现在报告剩余912个，那么其他的680个塞子哪里去了？”

洛克菲勒洞察细微，刨根究底，不容你打半点马虎眼。正如后人对他的评价：洛克菲勒是统计分析、成本会计和单位计价的一名先驱，是今天大企业的“一块拱顶石”。

财富源于积累，这是自古不变的真理。从古到今，无论中外，越是富有的人越懂得节约，因为他们比其他人更深刻地体会到节俭的巨大力量——一点一滴，成就大海。



长久的财富来源于持续的储蓄

唯有懂得金钱真正意义的人，才会致富。

——《财箴》

长久的财富都是建立在存钱的基础上的。投资可以让你致富，但是不存钱就没有钱投资。通往财富自由之路一定得通过存钱，没有快捷方式，也无法绕道而行。每一位白手起家的百万富翁，都曾致力于存钱。

有一位犹太青年来到费城，进入一家印刷厂工作。他的一位同事在一家储蓄公司开了一个户头，养成了每周存款的习惯。

在这位同事的影响下，这位犹太青年也在这家储蓄公司开了户头。三年后，他有了900美元的存款。这时，他所工作的这家印刷厂发生财务困难，面临倒闭

的幸运。他立刻拿出这900美元来挽救这家印刷厂，也因此获得了这家印刷厂一半的股份。

他采取了严密的节约制度，协助这家工厂付清了所有的债务。到了今天，由于他拥有一半的股份，所以每年可从这家工厂里拿到25000多美元的利润。

好多犹太富翁都是省钱的高手。大财阀洛克菲勒以前只是一位普通的簿记员，他想到了要发展石油事业，在那时候，石油甚至还不被认为是一种事业。他急需资金，由于他已养成了储蓄的习惯，而且也已被证明能够维护其他人的资金，因此，他在没有任何困难的情况下，借到了他所需要的资金。

洛克菲勒获取财富的真正基础，就是他在担任周薪只有40美元的簿记员时所养成的储蓄习惯。

养成储蓄的习惯，并不表示将会限制你的赚钱能力。正好相反——你在应用这项法则后，不仅将把你所赚的钱有系统地保存下来，也使你步上更大机会之途，并将增强你的观察力、自信心、想象力、进取心及领导才能，真正增加你的赚钱能力。



永远不要让支出超过收入

金钱容易引发意外。任何人对待金钱都要谨慎，否则就要损失金钱。

——《财箴》

世界上流行这样的说法：“犹太人是吝啬鬼。”此说法有一定的依据，但亦是一种误解。因为犹太人中有很多是经商的，而且是经商高手，作为商人，对物品斤斤两两的计较和对金钱分分毫毫的核算是职业本能的反应。作为商人，如不精打细算，不爱惜钱财，怎能获得经营的利润呢？

洛克菲勒习惯到他熟悉的一家餐厅用餐，用餐后往往会付给服务员15美分的小费。但是有一天，他用餐后却不知为何原因，仅付了5美分的小费。服务员见

比往常的小费少，不禁埋怨道：“如果我像您那么有钱的话，我绝不会吝惜那10美分的。”

洛克菲勒却毫不生气，笑着说：“这也就是你为何一辈子当服务员的缘故。”

洛克菲勒还有一种习惯，就是记总账。每天晚上祷告之前，总要把每便士的钱花在哪儿弄个一清二楚，然后才上床睡觉。

“紧紧地看住你的钱包，不要让你的金钱随意地出去，不要怕别人说你吝啬。你的钱每花出去一分都要确保有两分钱的利润，这样才可以花出去。”犹太巨富洛克菲勒是这个信条虔诚的遵守者。

犹太人特别是犹太商人不管多么富有，都绝不会随意挥霍钱财。在宴请宾客时，以吃饱吃好为尚，不会讲排场乱开支；在生活中，以积蓄钱财为尚，不会用光吃光。犹太人测算过，依照世界的标准利率来算，如果一个人每天储蓄1美元，88年后可以得到100万美元。这88年时间虽然长了一点，但如果每天储蓄2美元，那么在实行了10年、20年后很容易就可以达到

100万美元。可见对金钱除了爱之外，还要惜。也就是说，除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财。这就是犹太人经营致富的一个奥秘。犹太富商亚凯德说：“犹太人普遍遵守的发财原则，那就是不要让自己的支出超过自己的收入。如果支出超过收入，便是不正常的现象，更谈不上发财致富了。”

看紧自己的钱包，爱钱的同时也要惜钱。珍惜自己的每一分钱，这一原则已贯彻到犹太人生活的方方面面，甚至内化到他们的思想观念中。

第十章

犹太人的谈判智慧



摸清底细，不打无准备之仗

要想与对手谈成生意，必须做到像侦察员一样，先弄清对手的底细，然后进入真正的实质性谈判。

——犹太格言

在犹太商人的谈判策略中有这样一条：“要想与对手谈成生意，必须做到像侦察员一样，先弄清对手的底细，然后进入真正的实质性谈判。”犹太人很注重谈判前的准备工作，因此，在谈判前，他们会对对方的情况作充分的调查了解，分析他们的强弱项，分析哪些问题是可以谈的、哪些问题是没有商量余地的，还要分析对于对方来说什么是重要的，以及这笔生意对于对方重要到什么程度，等等。

作为犹太人的杰出代表，基辛格被称为20世纪最杰出的谈判专家。

美国总统福特在一次访问日本时，犹太后裔基辛格作为美国国务卿与他同行。福特总统在参观日本京都的二条城时，曾询问日本的导游小姐“大政奉还”是哪一年，那导游小姐一时答不上来，基辛格立即从旁插嘴：“1867年。”

还有一次，为了实现中美关系的正常化，基辛格曾赴我国访问。临行前，他照例要求有关人员进行彻底的调查。他的部属根据多方面提供的资料，加以反复审核修正后，提交了一份报告。这份报告除了核心的中美问题以外，还包括美苏、中苏、中印、中巴关系等翔实的材料，基辛格在赴北京的前一周将这份报告呈尼克松审阅，并另外附上他自己所作的详细分析和综合评述。事实上，即使对中美关系不甚了解的政治家，只要读了这份报告，就会成为卓越的内行。为此，基辛格总结为：“谈判的秘密在于知道一切，回答一切。”在他看来，事先调查谈判对手的心理状态和预期目标，正确判断双方对立中的共同点，才能胸有成竹，不会让对方有机可乘；相反，不知根底，在谈判时优柔寡断，不能立即回答对方的问题，会给别

人权限不够或情况不熟的印象。

犹太人在任何商业谈判前都先做好周密的准备，广泛收集各种可能派上用场的资料，他们这样做好充分的准备，能够使自己无论处于何种局面，都能从容不迫地应付。从上面的案例中就可以看出，基辛格在访问之前阅读了大量有关资料，做足了充分的准备。

一般来说，谈判的程序大致可以划分为三个阶段：计划与准备阶段、面谈阶段、后续收尾阶段。一到谈判，大多数人总是只联想到面谈，但计划与准备阶段是这三个阶段中最关键的，要知道，一个典型的谈判其结果如何，有50%就在你和客户见面之前决定了。

犹太人正是由于善于作好谈判前的准备工作，因此在全世界商界和外交界都获得了广泛的重视和普遍的认可，这是一种“凡大事谋定而后动”的成熟智慧。现实中，有许多人太愿意成为一个成功的谈判专家，却太不愿意去承受成功之前必须要去经历的艰辛和努力了，这样又怎会不半途而废呢？



突破对方的心理防线

做任何事一定要记住这个道理：在与对手较量时从对方的心理上突破，成功的几率是最大的。

——犹太格言

谈判是人与人的较量，犹太人信奉攻心为上，在谈判中尊重对方、彬彬有礼，同时斗智斗勇、随机应变，即使谈不成也风度翩翩。所以，犹太人几乎个个都是谈判高手。

加里·沙克是一个具有犹太血统的老人，退休后，他在学校附近买了一间简陋的房子。住下的前几个星期还很安静，不久，有三个年轻人开始在附近踢垃圾桶闹着玩。

老人受不了这些噪音，出去跟年轻人谈判。

“你们玩得真开心。”他说，“我喜欢看你们玩得这样高兴。如果你们每天都来踢垃圾桶，我将每天给你们每人一块钱。”

三个年轻人很高兴，更加卖力地表演“足下功夫”。不料三天后，老人忧愁地说：“通货膨胀减少了我的收入，从明天起，只能给你们每人五毛钱。”

年轻人显得不大开心，但还是接受了老人的条件。他们每天继续去踢垃圾桶。一周后，老人又对他们说：“最近我没有收到养老金支票，对不起，每天只能给你们两毛了。”

“两毛钱？”一个年轻人脸色发青，“我们才不会为了区区两毛钱浪费宝贵的时间在这里表演呢！不干了！”

从此以后，老人又过上了安静的日子。

管理血气方刚的年轻人，强制性的命令只会让他们变本加厉、适得其反，利用逆向思维，把面子给足他们，才能将其控制在股掌之间，事情的结果才能向



一周后，老人又对他们说：“最近没有收到养老金支票，对不起，每天只能给两毛了。”“两毛钱？”一个年轻人脸色发青，“我们才不会为了区区两毛钱浪费宝贵的时间在这里表演呢！不干了！”

自己的意愿发展。这样的谈判技巧往往可以收到理想的效果。

在谈判结束后，如果出现对方不愿意履行承诺的情况，当你的劳动成果就要付诸东流的时候，要冷静地对待所遇到的事，找到对方的要害，抓住谈判的关键，用最巧妙、最经济的方式迫使对方就范。

谈判是一场没有硝烟的战争，三言两语说得好能皆大欢喜，千言万语说不好会闹得不欢而散。把握谈判的关键，直击对方的心坎，这样谈判就很容易成功。



幽默风趣，巧妙控制谈判气氛

笑是智慧的磨刀石。

——犹太格言

犹太民族深谙幽默的艺术。在他们看来，幽默不仅可以改善人际关系，还可以博得人心，其积极效果不见得比给予物质利益差。

在犹太人中有这样一则幽默故事：

一位教徒问神甫：“我可以在祈祷时抽烟吗？”结果，他的请求遭到神甫的严厉斥责。

而另一位教徒又去问神甫：“我可以吸烟时祈祷吗？”结果，第二个教徒的请求却得到了允许，于是他悠闲地抽起了烟。

在这个故事当中，两个教徒发问的目的和内容完全相同，但是由于表达的方式不同，却得到了完全相反的结果。由此可以看出，高超的表达技巧才是赢得谈判胜利的关键。

犹太人还把幽默艺术运用到谈判桌上，他们认为，谈判的过程中，幽默风趣的语言不仅能轻易地控制谈判气氛，而且还能取得谈判的胜利。幽默风趣的语言，委婉含蓄，令人发笑，笑中有得，就像春风拂脸、春雨润心。

犹太人之所以能经常在谈判中取胜，其中一个重要的原因就是他们善于用幽默风趣的语言控制谈判的气氛。在谈判的过程中，运用诙谐逗趣的方式，暗示事物的本质，达到明辨是非的目的，往往能达到意想不到的效果。

下面的这个故事就是对他们这个观点的最好阐释。

基辛格在参加了美苏战略武器谈判并签署协议后，马上就在自己下榻的饭店举行了记者招待会。基

辛格在会上透露：“苏联每年大约有生产250枚导弹的能力。”

“我们美国呢？”敏感的美联社记者立刻接过话头问道，“我们的导弹生产能力怎样？核潜艇又有多少？”

基辛格笑着回答道：“很抱歉！我不知道美国每年生产导弹的枚数，不过，核潜艇的数目我倒是清楚的，但我不知道是不是属于保密的。”

那个记者接着又立刻说道：“不属于保密的！”

基辛格微笑着说：“不保密吗？那好，你能告诉我有多少吗？”

一位哲人说过这样一句话：“世间有一种途径可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是优秀的口才。”

无论是谈判中还是生活中，说话都可以称为是一门高雅的艺术。在谈判的过程中，学会使用幽默风趣的语言，就能够轻易地控制谈判气氛，最终取得谈判的胜利。



逐步逼攻，让对方无藏身之处

只要真理在手，就逐步进逼。

——犹太格言

犹太人在劣势中和上帝谈判，和敌人谈判，和商场上的对手谈判，他们取得谈判胜利的武器就是“逐步逼攻”。

只要真理在手，就逐步逼攻，用真理来保护自己的利益，这是犹太商经中谈判术的核心。

犹太人的这条法则源于传说中犹太的先祖亚伯拉罕和上帝的一次谈判。

上帝在得知俄摩拉城和所多玛城的民众违反了教谕之后，便宣称要毁灭这两个城市作为对他们的惩罚。

于是，亚伯拉罕就代表两城的民众和上帝谈判。

“如果这两座城市有50名遵守教谕的人，你能不能宽恕所有的人呢？”亚伯拉罕问。

“如果有，我就饶恕他们。”上帝说。

亚伯拉罕穷追不舍地问：“如果只有45人呢？”

“这样的话，也饶恕他们。”上帝又作了让步。

亚伯拉罕得理不饶人，又问道：“把拥有谨遵教谕之人的城毁灭掉，这难道合乎正义吗？”

当然，上帝不想做不合正义的事情，于是他干脆作出了一个大大的让步，宣布说：“只要有10位从来没有违反过教谕的人，我就不毁灭这两座城。”

俄摩拉城和所多玛城的风险已经开始化为最小了。于是，已尽了自己最大努力的亚伯拉罕和上帝敲定了这份口头契约，结束了这场谈判。

犹太人在谈判中，往往就是用这种手段逼迫对方作出最大的让步。在与人谈判的过程中，我们不妨学习一下犹太人这种逼迫对方的手段。



巧用眼神，争取主动

眼睛被誉为“心灵的窗户”，这表明它具有反映人的深层心理的功能，其动作、神情、状态是情感最明确的表现。

——犹太格言

犹太人认为，眼神最能反映一个人的心理活动，所以，在谈判中，巧妙地运用眼神会让谈判取得意想不到的良好效果。

一位犹太商人带着几位得力助手去谈判。当谈判进行到一半时，突然陷入了僵局。会议室中的气氛变得紧张起来，对方代表团虽仍有人表现得漫不经心，但谁都在用眼神较劲。

对方代表团希望这位犹太商人对谈判条件作一

些让步，然而这与犹太商人的预期相去甚远。于是有将近五分钟的时间，没有人开口说话，会议室一片死寂。突然，犹太商人抬起头，把眼神从对方所有人的脸上扫过，最后落在主要对手身上，紧紧地盯着对方的眼睛。对方一开始露出深沉的微笑，但是，1秒钟、2秒钟……随着时间的流逝，对方终于沉不住气了，对犹太商人说道：“看你的眼神如此坚定，我想今天我再说什么也是徒劳。这样吧，我答应你们的条件，咱们现在就签合同！”

在与人的交往和谈判中，如果你想处于主动地位，那么就需要像这位犹太商人一样善用眼神的力量。在商务交往和谈判中，运用眼神的技巧主要有：

◎ 如果你想在和对方的争辩中获胜，那你千万不要把目光移开，以示坚定。

◎ 如果你和别人四目相对，觉得不自在，你就要把目光移开，以减少不快。

◎ 如果你希望给对方留下较深的印象，你凝视他的目光就要久一些，以表自信。

◎ 如果你不知道别人为什么看你时，你就要稍微留意一下他的面部表情，以便于应对。

◎ 如果你和对方谈话时，他漫不经心且出现闭眼姿势，你就要知趣地暂停，你若还想做有效地沟通，那就要主动地随机应变。

◎ 如果你想和别人建立良好的默契，应该用60%到70%的时间注视对方，注视的部位是对方两眼和嘴之间的三角区域，这样信息的传递会被正确而有效地理解。

◎ 如果你想在交往中，特别是和陌生人的交往中获取成功，那就要以期待的目光，注视对方的讲话，不卑不亢，只带浅淡的微笑和不时的目光接触，这是常用的温和而有效的方式。

你可以在不同的场所运用不同的眼神，这样你才可能在商场上立于不败之地。



细节取胜，记住重要的事情

喜欢做记录是犹太人的特点，这样做有利于整理自己的思维，这种做法在谈判中就派上了大用场。

——犹太格言

犹太人爱做笔记，他们把日期、金额、交货期限和地点都要写明白，而且不让自己出现错误。

他们也经常有不方便记录的时候，这时就买包香烟，抽完后把烟盒里的锡箔纸抽出来，在背面作记录，虽然给人很随意的感觉，但是回家后，他们却要认真地重新整理。到了谈判时，这些实际上就变成了犹太人的备忘录。

一次，犹太人和日本人洽谈了一笔合同。

“好像谈判时交货日期定的是某月某日，先生你

记得有误吧？”时间一到，日本人想拖延耍赖。

犹太人立即掏出锡纸背面的记录：“不，是你记错了，应该是这一日，我谈判时的记录非常清楚和准确。”

除了爱记录，犹太人也特别注意谈判时的仪表。犹太商人对谈判极为看重，首先表现在对谈判时的着装十分讲究。虽然说衣着只能显示出一个人的外表，但是在没有机会显示自己内在能力之前，它常常会成为别人对你的第一印象的决定因素。所以说，如果你给别人留下了好的第一印象，那么起码不会在没有机会表现自己之前，就遭到对方的全盘否定；否则，即使你有再好的谈判能力也是无济于事。犹太人认为：正式谈判时，因为场合比较庄重，穿着也要有所讲究。衣服要干净合适，符合礼仪。尽量避免穿奇装异服，给对方造成花里胡哨、不够稳重的感觉。他们希望自己外表要像绅士一样，一方面是对对手的尊重，另一方面也能够给对手留一个好的印象。这样做对谈判的成功也起到了一定的辅助作用。

犹太人就很注重谈判的礼节。他们认为在谈判过程中，言谈举止一定要文明，说话要机智幽默，粗话脏话千万不可冒出口。剔牙、抓痒、上厕所等事都要格外小心，千万不要有什么笑柄留给对方。

犹太商人告诉我们，作为一个谈判者，在谈判时要注意细节及仪表，只有这样，才能在谈判过程中不会出一些不必要的差错，从而使谈判更顺利地进行。

犹太商人就是这样，他们很善于在一些细枝末节上下工夫，所以他们被称为商业谈判的高手。在谈判过程中，他们的思维非常活跃，谈论的话题也非常广泛，有时还很风趣幽默，当你稍一分心，注意力不够集中时，他们便会立刻单刀直入，直奔主题，总会让对手措手不及。



阅·读·心·得

第十一章

犹太人的教育智慧



永远不为孩子代劳

拥有一份是自己的比拥有九份是别人的能让人
更高兴。

——《塔木德》

从犹太孩子懂事的时候开始，父母就告诉他们：
自己的事情一定要亲自去做，没有人可以让你依赖。
犹太父母还经常会给孩子讲这个故事：

有一个商人有两个儿子。父亲宠爱大儿子，想把自己的全部财产都留给他。但是母亲很可怜小儿子，她请求丈夫先不要宣布分财产的事。商人听从了妻子的劝告，暂时没有宣布分财产的决定。

有一天，母亲坐在窗前哭泣，一位过路人看见了，就走上前来，问她为什么哭得这么伤心。她说：

“我怎么能不伤心呢？我很疼爱两个儿子，可是我的丈夫却想把全部财产留给大儿子，小儿子什么也得不到。我请求丈夫先不要向儿子们宣布他的决定，但是我到现在也没有想出更好的办法。”过路人说：“这个问题很容易解决。你只管让丈夫向两个儿子宣布：大儿子将得到全部财产，小儿子什么也得不到。以后他们将各得其所。”

小儿子一听说自己什么也得不到，就离开家到耶路撒冷谋生去了。他在那里学会了许多手艺，增长了知识。大儿子一直依赖父亲生活，父亲去世后，大儿子什么都不会干，最后把自己所有的财产都花光了。小儿子在外面学会了挣钱的本事，变成了富翁。

犹太父母通过这个故事告诉孩子：只有摆脱对父母的依赖，做一个拥有智慧又能维持生计的人，他以后的人生才会走对路。

也许是中国的父母曾经受过很多苦，当他们日子好起来时，便把所有的宠爱都给了孩子，借以补偿自己童年的缺失。这些在溺爱的环境中成长的孩子多半

是“独生子女”。要想使孩子摆脱依赖，最好的办法就是把“独生子”当长子来养。传统意义上真正的长子则是很辛苦的，他们不仅自立，而且懂得适时地替父母分担生活的辛苦。父母还需要像犹太人那样，发一下“狠”，让曾经集万千宠爱于一身的孩子去尝尝生活的酸甜苦辣。



给孩子一个勇敢的理由

不要自贬身价，以免被别人看轻。

——犹太格言

那些敢于冒险、敢于创新的孩子，他们有过怎样的童年？他们的父母又是如何处理的呢？我们来看一个犹太家庭的胆量教育。

犹太姑娘尤利娅小的时候，非常活泼好动，但一见到陌生人就害怕地躲到自己的卧室里去了。她上学后，很害怕见那些陌生的小伙伴，总是一个人静静地呆在角落里。

尤利娅的妈妈记得最清楚的是，有一次家里来了几个要好的朋友，女儿从来没见过他们，于是躲在房间里不敢出来。后来妈妈好不容易才把她拉出来。

吃完饭后，大家和尤利娅开玩笑说：“小姑娘，给大家唱首歌吧？”然后其他朋友也应和着。女儿一个劲地摇头，最后竟然吓得尿裤子。看到女儿如此胆小，妈妈决心锻炼一下她的胆量。

一个周末，尤利娅的爸爸在单位加班，尤利娅在家里简直玩疯了。忽然，妈妈灵机一动，捧着肚子叫道：“女儿，快过来，妈妈肚子疼死了！”女儿非常慌张，扶着妈妈说：“快给爸爸打电话吧。让他回来啊！”妈妈说：“来不及了，等爸爸回来我就要疼死了。”尤利娅急得团团转，她问妈妈到底怎么办。

“宝贝，你去把邻居胖大婶叫来，让她过来帮我看。她是医生。”妈妈说。尤利娅平日最怕这个邻居了，听到妈妈的吩咐，她犹犹豫豫，急得直哭。妈妈硬着心肠说：“宝贝乖，快去啊，否则妈妈很快就疼死了……”女儿一步三回头，终于去了胖大婶家，她真的把胖大婶叫了过来。妈妈向胖大婶使了个眼色，结束了对女儿的考验。胖大婶走后，妈妈对女儿说：“妈妈现在好多了。宝贝，真是谢谢你了。”

妈妈又问：“宝贝，你不是怕胖大婶吗？怎么敢



尤利娅平日最怕这个邻居了。听到妈妈的吩咐，她犹犹豫豫，急得直哭。妈妈硬着心肠说：“宝贝乖，快去啊，否则妈妈很快就疼死了……”女儿一步三回头，终于去了胖大婶家。她真的把胖大婶叫了过来。

去她家呢？”

女儿说：“我是很怕呀，但是一想到妈妈的情况，我就顾不上那么多了。”

经历了此事之后，女儿的胆怯心理有所好转。妈妈经常开导女儿，带着女儿到公共场合活动，大约半年后，女儿彻底告别了胆怯。

一般来说，内向的孩子多半胆小怕事又怯场，对于这些孩子，父母最好多多鼓励，千万不要说“你这个胆小鬼”、“你这个没用的家伙”、“你也太懦弱了”之类的话。如果父母这么做了，给孩子造成一定的心理阴影，他更不敢向自己的懦弱和胆小挑战了。犹太父母特别注重从生活小事中锻炼孩子的胆量，在生活场景中，人为地设置一些障碍，鼓励孩子去勇敢面对这些“害怕的东西”，继而帮助孩子慢慢练出胆量。



告诉孩子要多角度看问题

善于思考问题、多想问题是商人应该做的事情。为了避免少看问题，应该全面地看问题。

——《塔木德》

人的大脑需要经常性地“更换角度思考”，这就意味着，即使你自认为走进了一条“死胡同”，最后也很可能“柳暗花明”。

《塔木德》里记录了这样一个故事：

一个漆黑的夜晚，一个人外出，忽然，他看到前方有一线光亮，走近了，他发现对面来了一个提灯笼的人，但仔细一看，那人却是一个瞎子。

这个人心里疑惑，就问盲人：“你提着灯也看不见东西，这不是多此一举吗？”

盲人说：“我点灯是为了让你们看到我！”

多聪明的犹太人！对于他而言，不管是黑夜还是白天，走路都是一样的，而对于常人而言，差别却大得多。盲人黑夜点灯实则是为了让每一个相遇者都能看清自己，从而减少自己挨撞的可能性。

这其实就体现了思维的转换，也是犹太人智慧的一大体现。显然，这种智慧是犹太人从两千多年的流散经历中提炼出来的，而这种智慧的价值和意义从犹太人的发展史上能得到淋漓尽致的展现！

作为一个弱小的民族，这种智慧显然为犹太人提供了保护，正是靠着“瞎子点灯”的智慧，犹太人让别人看到了自己的价值，从而在艰难中求得生存，看似多此一举，实际上蕴涵着丰富的内涵。在犹太教育中，犹太父母就经常用“瞎子点灯”的故事来告诉孩子转换思维的重要性。

然而，现实中很多人对此不屑一顾，认为没必要对此进行教育，这其实是错误而又狭隘的想法。我们的教育也要懂得转换思维，这样才能为孩子自己解决

问题提供方法，为孩子创造性思维的发展提供帮助。

所以，我们不妨教会孩子用新的眼光来重新认识身边一些习以为常的事物。孩子一旦习惯于这种思维过程，当再次遇到不熟悉的问题时，他就会想到用不同的思维方式来为自己遇到的新挑战、新情景或新问题寻找解决方案。



让孩子自己寻找答案

上帝让每个人长一个脑袋是用来思索的，不是用来戴帽子的。

——犹太格言

你是否总是在向孩子强调好坏对错？你是否总是苦口婆心地告诉孩子坏行为的结果？你是否为了孩子无法改正的错误操碎了心？告诉孩子答案，不如换一种思路来启发，使他自己找到答案。犹太父母向来就是这样做的。

一个犹太父亲和小儿子一起洗澡。当儿子艾什卡站在淋浴头下打开阀门时，冷水一冲而下，艾什卡大叫道：“哎呀，爸爸，太冷了！”

父亲赶紧把艾什卡抱过来，给他披上厚厚的浴巾。

“啊哈哈，太舒服了，爸爸！”艾什卡愉快地叫着。

“艾什卡，”父亲作出深思的样子对儿子说道，“你知道冷水浴和犯罪之间的距离吗？当受到冷水冲击的时候，你发出的第一个声音是惊叫声‘哎呀’，暖和后才是舒服的‘啊哈哈’。但当你犯罪的时候，你的第一个反应是兴奋的‘啊哈哈’，然后一定是‘哎呀’了。”

这位聪明的犹太父亲并没有直接告诉孩子不要犯罪，而是用冷水浴来比喻犯罪，告诉孩子一开始犯罪时，其感觉是兴奋的“啊哈哈”，然后会是后悔而吃惊的“哎呀”，从而使孩子自己明白犯罪是一件多么可怕的事。

其实教育孩子完全不必那么操心，也没有必要牺牲太多的时间和精力，只要适当地引导、启发，让他们自己寻找答案与真相就可以了。

如果父母总是为孩子提供答案，那么最终会剥夺孩子的理解力。与其操碎了心，不如采取一定的对策，使孩子自己知道该怎么做。



从不用“比较”来要求孩子

一个人如果希望他的孩子尊重并执行他的命令，那他自己首先要尊重他的孩子。

——犹太石油大王洛克菲勒

拿自己的孩子和别人比较，不如让他跟“昨天的自己”来比较。因为人最大的竞争对手其实是自己，战胜了自己，也就成功了。犹太家长深谙这个道理。

有一个叫格兰特的犹太小孩，在一次考试后成绩一落千丈。他心情很糟，一下子由一个活泼开朗的小男孩变成了一个沉默的小男孩。因为他觉得自己太笨了，不好意思见朋友，于是整天把自己关在屋子里。

他妈妈发现了他的变化，便和他一起分析考不好的原因，逐条列出，最后得出这样的结论：之所以考

不好，是因为不用功记单词，不愿意动脑子思考数学题——这些困难都是他自己能够解决的。这位妈妈还反复告诉孩子：“格兰特，你是个聪明的孩子。你还记得吗？你四岁的时候就能数数了，还会画出好看的画。”

谈话结束后，妈妈还给格兰特留了一个小纸条：一个人的进步不是一朝一夕可以做到的，只要不断努力，及时总结经验，找到一些技巧，一切都会好起来的。

从此之后，格兰特不再灰心丧气，他每天都非常勤奋地学习，时常与自己的小伙伴们一起讨论数学问题。没过多久，他的学习成绩取得了很大的进步，他又恢复了以前的自信和乐观。

把孩子当作商品一样比来比去，到头来，很容易出现两种结果：一种是在这种比较中较差的一方会更糟糕，他会觉得自己一无是处，什么也做不好；另一种是在比较中，较强的一方会因为优越感而过分膨胀，他为了保持自己的优越位置，就会不断给自己施加压力，始终处于非常紧张的状态之中。这两种结果无疑都是负面的。



人格比才能更重要

培养一个人格完善的人比培养一个高才生更重要。

——犹太教育家巴维

犹太人重视教育，并不是将知识放在至高无上的地位。他们也非常注重素质的完善。犹太教育学家巴维说过这样一句话：“培养一个人格完善的人比培养一个高才生更重要。”

以色列历届领导人一直把培养高质量的人才看作关系到民族生存的根本问题。教育立国、科技立国是以色列从成立之日起就追求的目标。

以色列的第一任总统是著名的物理学家魏兹曼。建国初，当国家还在炮声隆隆中时，以色列的首任教育部长盖尔叫来了他的秘书艾德勒。

“艾德勒，我们一起来草拟教育法，必须强迫3岁到15岁的孩子们接受免费教育。”

“免费！”艾德勒惊愕不已。要知道，立国之初的以色列尚处在战火之中，战争的经费都是美国人提供的，而当时整个教育部只有盖尔和艾德勒两个人，唯一的财产是一架破打字机。

“是的！免费！”盖尔坚定地回答，“我们处在敌人的包围之中，背靠地中海，四面是埃及、叙利亚、约旦、黎巴嫩，这些阿拉伯人无时不在想着把我们赶到地中海去。我们必须培训高素质的人，只有这样才能对付几十倍于我们的敌人。”

盖尔激动地说：“我们要建立一个历史博物馆，让孩子们知道3000年前圣殿被罗马人毁掉的悲剧；让他们知道在二战中犹太人被屠杀的事实，知道那些毒气室、骷髅、鲜血和希特勒；还要让他们明白这里——巴勒斯坦，是全世界唯一我们可以自卫的地方，这块土地是我们的，我们没有别的地方可以去！”

当第一次中东战争结束后，盖尔和艾德勒已用

那架破打字机打出了以色列的《义务教育法》。第二年，这部法律在以色列议会全票通过。

《塔木德》上曾经指出：如果学习是最高尚的事，那么，创造学习的机会便是仅次于学习的事。在犹太人的家庭中，没有父母会逼着孩子去走“上大学”这条路，他们认为社会是最好的大学，在社会这所大学里学到的东西远远比在学校学得的丰富，对人格的完善也更有用。

一个尊师重教的民族，必然是文化素质很高的民族。犹太民族尊师重教的优良传统，使犹太人成为世界上公认的文化水准很高的群体，并为人类社会的进步作出了令人瞩目的贡献。

第十二章

犹太人的生活智慧



生活有节制才快乐

只有有节制的快乐，才是真正的快乐。

——《财箴》

对于生活，犹太人有着一一种辩证的认识。一方面，他们觉得人总要承受遭遇到的困难，所以应该让自己享受生活中的快乐。为此，犹太先贤们为幸福而感激的时候从不犹豫，鼓励人们从拥有的一切事物中寻找幸福。

但是另一方面，在犹太人看来，世间除了快乐之外，还有罪恶跟在后面，因此人们应防止过度贪婪。例如，当一个人习惯了高高兴兴地吃喝时，一旦不能这样了，他就会感到失望，他就会为了钱财而奔波，只为了保有他已经用惯了的餐桌。这引发了狡诈和贪婪，随之而来的是伪善和其他一切由之而来的罪恶。

然而，如果他没有受到快乐的引诱，他就不会堕入这些罪恶的深渊。

有一艘船在航行途中遇到了强烈的暴风雨，偏离了航向。

第二天早晨，风平浪静了，人们发现前面不远处有一个美丽的岛屿。船便驶进海湾，抛下锚，作短暂的休息。

从甲板上望去，岛上鲜花盛开，树上挂满了令人垂涎的果子，一大片美丽的绿荫，还可以听见小鸟动听的歌声。

于是，船上的旅客分成了五组。

第一组旅客因担心正好出现顺风而错过起航时机，便不管岛上如何美丽，静候在船上。

第二组旅客急急忙忙登上小岛，走马观花地浏览了一遍盛景，立刻回来。

第三组旅客也上岛游玩，但由于停留时间过长，在刚好吹起顺风时急忙赶回，丢三落四，好不容易占下座位。

第四组旅客一边游玩，一边观察船帆是否扬起，而且认为船长不会丢下他们把船开走，故而一直停留在岛上，直到起锚时才慌忙爬上船来，许多人为此受了伤。

第五组旅客留恋于美丽的风光，留在岛上。结果，有的被猛兽吃掉，有的误食毒果而死。

犹太人认为，第一组人对人生的快乐一点也不去体会，人生缺少乐趣；第三组、第四组人由于过于贪恋和匆忙，吃了很大苦头；只有第二组人把握住了适度的分寸感，既享受了少许快乐，又没有忘记自己的使命，这是最贤明的一组。

犹太人告诉我们：面对“幸福”，人们应该注意有所节制。因为世间除了快乐之外，还有罪恶跟在后面，人们应防止过度贪婪。



安息日的智慧

会享受生活的人才能够更好地去创造生活。

——《塔木德》

遵守安息日的律戒是犹太人生活和生存的中心，至少对直至近代的犹太人来说都是这样。有一句关于安息日的名言这样说道：与其说是犹太人守护了安息日，不如说是安息日守护了犹太人。

犹太人把每周星期五傍晚到第二天晚上星星最亮的时刻当作完整的一天，这是他们的“安息日”。每到星期五夜幕降临的时候，终日忙碌的犹太人会给自己一点放松的时间。就像上帝在创世的第七天休息一样，犹太人要停止几乎一切的工作，而且禁烟、禁酒、禁欲，一切烦恼、杂念都暂时抛到九霄云外，一心一意地好好休息。

这天晚上，犹太家庭的全家人会在一起准备晚餐，有的人也会邀上三五好友一起进餐，用完餐后还要一起对上帝祈祷，感谢上帝的恩赐。然后，大家在一起唱歌或者谈笑。婚后独立生活的子女们如果住得近，也会在饭后携自己的配偶去看望一下自己的父母；如果住得很远，则会打个电话，问候一下老人。

在多年面对持续不断的种族歧视和迫害的情况下，犹太人为了让自己心情变得愉快，会在安息日尽情地享受亲情、爱情和友情。如果没有星期五之夜，犹太人恐怕在很久以前就失去相互间的联系了。

在安息日，或者在犹太人的节日、祭祀日，几乎一切的劳动和与之有关的活动全都被禁止。不仅不能经商、务农、开工，就连写作、编织、旅行、裁缝、点火和做饭等都严格禁止。所以，主妇们就不得不在星期五傍晚以前将第二天的饭菜全部准备好。厨房的炉灶或是煤气要留下小火，到第二天早晨可以将火放大用来加温食物。

有这样一个故事：

一个犹太商人住进中国的一家饭店，在星期六的早晨，他叫服务生送来了早餐，却因为是安息日，所以不肯签字。这位服务生还以为犹太商人要吃霸王餐呢，就与犹太人争执了起来。最后，还是饭店经理告诉了服务生犹太人不能在星期六签字的原因。

在耶路撒冷，有一个名叫“斯芬克斯”的西餐酒吧，它面积只有30平方米，也只有5张桌子，是一个极为普通的酒吧，却连续3年被美国《新闻周刊》选入世界最佳酒吧的前15名之内，原因与基辛格有关。

20世纪70年代，为了中东和平而穿梭奔走的基辛格来到耶路撒冷时，他准备第二天去“斯芬克斯”酒吧坐坐。基辛格本以为自己作为大人物光顾一家小店，自然会提升它的形象。然而，出人意料的是，老板却拒绝了基辛格的预约，因为第二天就是星期六，老板不做生意。虽然基辛格后天就要离开，老板还是不能破例。

安息日不是偷懒，也不是无聊。它是一个精神圣洁、愉快的日子，人们从日常俗务中摆脱出来，通过公众祈祷、专题宗教演讲和典籍研究等活动，追求一种精神修炼和境界的提高。因而有人认为，正是它确保了犹太人能在其漫长的流离生活中，在充满敌意的环境中解除精神的紧张和压力。



不要做一张紧绷的弓

一张弓如果一直绷着，即使是钢做的，也会失去弹力。

——犹太格言

一张弓如果一直绷着，即使是钢做的，也会失去弹力。同样，不管大脑多么聪慧，长时间地紧张，过度疲劳地思考，就会开始麻木。犹太人就是用八分的紧张和两分的松弛来保持最佳的工作状态的。

根据犹太律法，休息日的活动范围原则上是从街口起1公里。当然，这个规则在现在犹太人当中已经没有什么约束力了。但是，作为一种思考方式，即以不疲劳为限，还是得到了广泛的认同。

来看看洛克菲勒的教训吧：

洛克菲勒在33岁时第一次赚到了100万美元。43岁时，他建立了世界上前所未有的最大垄断企业——“标准石油公司”。但他在53岁时又怎么样呢？烦恼和高度紧张的生活已经破坏了他的健康，他的头发全部掉光，甚至连眼睫毛也一样，“看起来像个木乃伊”。

根据医生们的说法，他的病是“脱毛症”。这种病通常是由过度紧张引起的。他的头部光秃秃的，模样很古怪，使他不得不戴上帽子。后来，他订制了一些假发——每顶500美元。从此他就一直戴着这些假发。做不完的工作，无穷的烦恼，长期的不良生活习惯，经常失眠以及缺乏运动和休息，已夺去他的健康，使他挺不起腰来。

洛克菲勒早在23岁的时候就全心全意追求他的目标。当他做成一笔生意，赚到一大笔钱时，他就高兴得把帽子摔在地上，痛痛快快地跳起舞来；但如果失败了，他也会随之病倒。“缺乏幽默感和安全感”，这是洛克菲勒一生的特征。他说：“每天晚上，我一定要先提醒自己，我的成功也许只是暂时性的，然后

才躺下来睡觉。”他手上已有数百万美元可以任意支配，但他仍然担心会失去一切财富。他没有时间游玩或娱乐，从未上过戏院，从没玩过纸牌，从来不参加宴会。诚如马克·汉纳所说：“在别的事务上他很正常，独独为金钱而疯狂。”

这些就是洛克菲勒前半生的真实写照。他为了金钱，为了事业，将自己彻底地搞垮了。美国一个著名企业家福特说过：“只知工作而不知休息的人，就像没有刹车的汽车，极为危险。”

犹太人主张，一定要在休息日里将自己从世俗的工作中解放出来，完全沉浸在另一种世界里面。在这种世界里，你才能获得思想和灵感的源泉。

犹太人是世界上最熟谙“平常心即智慧心”道理的民族，犹太教因其尊重信徒自然的生理和心理要求而保持住了他们的虔诚，犹太商人也同样因“尊重”自身内在的自然要求而保持住了自己经商的心理平衡。常言道“利令智昏”，一个在金钱和工作上拿得起放得下的商人，其智力才不会衰竭昏聩。



花钱比赚钱更重要

当富人没有机会买东西的时候，他会自认为是个贫穷的人。

——《羊皮卷》

在犹太人看来，只有大把地赚钱，大把地花钱，这才是富人的做法。他们喜欢豪华的居所、精美的食物和名贵的车辆，因为这样才配得上自己所赚取的财富和自己高贵的地位。他们认为要享受自己的生活，这样才是有意义的人生。

一位住在芝加哥的犹太人已经70岁了，却要买一套很豪华的公寓，别人觉得很奇怪，问他：“你年纪这么大，估计也就只有几年的寿命了，还要这么大的房子干什么？”

这位犹太人反问道：“难道只有几年就不享受了吗？”

还有一个犹太人见了另一个人就问对方：“你多大了？”

“我50岁了。”

“那你还可以享受10年呢！”

这个犹太人问一个老人他多大了，似乎很不礼貌。但是他的回答却体现了他的人生态度：他的生命还有10年，应该好好地享受这生命中的最后10年。

“大手大脚地花钱，过舒适的生活，始终记住：不要按你的收入过日子！这样能使一个人变得自信。”好莱坞巨头之一的刘易斯·塞尔兹尼就这样教育他的儿子大卫，大卫后来成为电影《飘》的制片人，这句话成为风行好莱坞的经营原则。

犹太人节俭，但是他们不赞成过分节俭。《羊皮卷》中说：“当富人没有机会买东西的时候，他会自认为是个贫穷的人。”如果自己拥有了金钱，却守着它们不松动，把它们紧紧地攥在自己的手里，是愚蠢

的。因此，犹太人对自己的生活品位要求很高。

即便这样，犹太人的节俭精神与他们享受生活并不矛盾。在犹太人看来，为了赚取更多的利润，就必须节约不必要的资金。但犹太人也同样认识到，赚取财富是为了更好地生活。他们在日常生活中，也买自己喜欢的东西，并愿意为高贵的物品付出代价。在纽约这样的大城市，经常可以在晚上看到在装饰豪华的中国餐馆和意大利餐厅坐着颇有绅士风度的犹太人，他们和家人、朋友一边吃着精美的食品，一边亲密地交谈，那惬意的神态让人羡慕不已。他们毫不吝啬地把白天赚来的钱花出去，通常可以为了一顿精美的晚餐而一掷千金——为了享受他们是愿意花钱的。

当然，在生活中会赚钱也非常重要，但是，却远远没有会花钱来得更为重要。这世上真正能够赚大钱的人，永远都只会是寥寥无几的少数人群。与其每天挖空心思的想着怎样赚大钱，还不如务实一点，回归本位，想着如何打理好手头可以供自己支配的钱。能赚钱是标，会花钱才是本。会花钱比会赚钱更重要。



莫要不停地奔跑

不要不停地奔跑，有时我们应该静下心来想想自己在做什么。

——犹太格言

《塔木德》中记载了这样一个故事：

拉比看见一个人行色匆匆、急急忙忙地赶路，便把他叫住，问道：“你在追赶什么呢？”

“我要赶上生活。”这个人头也不回、气喘吁吁地回答。

“你怎么知道生活在前面呢？”拉比继续说，“你拼命往前跑，一心一意想赶上生活，可是你怎么不看看四周呢，问问自己生活究竟在哪儿？也许生活正在你后面追赶你呢！只要你静下心来，它就能与你

会合；可是你却越跑越快，拼命逃离了自己的生活啊。”

的确，人生有时候应该静下心来想想：自己在做什么？做这些的目的是什么？

人们往往为了更美好的生活而工作，但是，最后却是为了工作而疲于奔命，早就忘记了我们是为了让生活美好而工作的，工作变成了抑制人们自由的东西。所以，不妨每天都抽出来一点时间一个人独处一会儿，轻松一下。当我们完全地放下工作，不去做任何事情的时候，我们的心就安静下来了，也许我们就会自己笑话自己了：“哈哈，干嘛那么忙呢？”这样，自己就可以轻松地做事情了。

有这么一个故事正好说明了这一点：

有两个犹太人走在莫斯科的林荫道上，一个有居留证，另一个没有。突然，他们看见一个警察。

“快跑！”没有居留证的那个说，“当警察看到你跑，就会认为你没有居留证，他会去追你，这样

我就有机会跑掉了。反正你有证，他不能把你怎么样。”

于是那个有证的就开始跑。警察一看见他跑，马上飞快地追了上去。几分钟之后他抓住了跑的那个。

“啊哈！”警察自信地说，“你肯定没有证件。”

“没有证件？你凭什么判断我没有证件？”那个犹太人边说边掏出证件递给警察。警察一下子糊涂了。

“那你为什么一看见我就跑呢？”

“我的医生建议我经常做一点锻炼。”

“那难道你没有看见我在追你吗？”

“看到了，我以为医生也给了你同样的建议呢！”

如果一个人不思考事物的本质，就摸不准人生的方向，有可能越想接近事情的本源，就越偏离。因此，犹太人认为，应该松弛一下自己紧张的心情——放下一切工作，去思考问题，经常思考一些问题，你

就会找到奋斗的方向。

有很多人常常为了努力工作，而逐渐远离自己本来应该拥有的生活。犹太人认为，乍见之下，“忙碌”似乎是勤勉的体现，其实不然，忙碌并不值得一味地赞扬。

在犹太人心中，工作对人生是有益的，但是如果一个人只知道工作，而不知道休息的话，那样的生活也是不快乐的。所以，要经常让自己安静下来，思考一下人生，这样才能游刃有余地处理好各种事情，充分地享受美好的人生。



人生的意义在于追求幸福

每时每刻都要善待自己。

——《塔木德》

聪明的犹太人认为，不论岁月如何流逝，环境如何变迁，一个人都应该努力追求幸福。

《塔木德》中写道：

岁月为一切而存在，为世间的每一种经历而存在。有生之时，有死之时。有播种之时，有收割之时。有颠覆之时，有建设之时。有哭泣之时，有欢笑之时。有哀号之时，有舞蹈之时。有往外扔石之时，有收集石头之时。有拥抱之时，有分离之时。有寻获之时，有失落之时。有保存之时，有丢弃之时。有撕裂之时，有缝合之时。有沉默之时，有言笑之时。有

爱恋之时，有憎恨之时。有战争之时，有和平之时。

犹太人认为，人生的意义，就在于获得幸福。不论禁欲主义者，还是快乐主义者，他们都是在追求幸福、避免不幸，只不过他们对幸福的认识、感觉不同罢了。那么，幸福有哪些种类或层次呢？

按照道德的原则，人们活动的目的不外利他与利己两种。所以，人们的幸福也就不外两种：一是利他的，叫作“为他人的幸福”或“集体幸福”；一是利己的，叫作“为自己的幸福”或“个人幸福”。为他人的幸福符合道德的最高标准，因而是最高的正当幸福。如果把利他的幸福和利己的幸福结合起来，也符合道德一般标准“利己与利他统一”，所以是一般的正当幸福；如果达到利己幸福的前提是无害于人，那就只符合道德的最低标准“不损人”，所以是最低的正当幸福；如果用损人的手段达到自己的幸福，那就不符合道德标准，就是不正当的幸福。

集体幸福和个人幸福并非是完全对立的两个东西，而是融为一体，构成一个人全面幸福的不可分割

的两个方面。如果一个人只是为了自己而劳动，他也许能成为有名的学者、出色的诗人，但他绝不可能成为情操高尚的伟人。

如果不以利他和利己而以物质和精神为根据，则幸福又分为物质幸福与精神幸福两个层次。物质幸福又分为创造性的与享受性的两种。创造性的物质幸福也就是创造物质财富的过程。享受性的物质幸福也就是享受物质财富的过程。

诚然，物质财富的创造是人们种种活动的目的，但是当一个人使自己的创造物质财富的才能和天赋得到充分的利用和发展时，他就会感到无限的幸福。这种幸福显然远远高于享受物质的幸福。

犹太人认为，物质幸福是低级的、基本的幸福，而精神幸福则是高级的幸福。因此，《塔木德》指出：“即使是罪犯的思想，也比天上的奇迹更灿烂辉煌。”

后 记

俗话说“独木难成林”。很多时候，一件事情的完成单凭一己之力是远远不够的，毕竟个人的知识和能力是有限的，只有借助集体的智慧和力量，群策群力，集思广益，才是最佳的做事方法，本书的完成就经历了这样的一个过程。

本书在编写过程中听取了许多同事的建议，也得到了很多老师和同仁的指点，没有他们的帮助和支持，就不会有这本书的问世。因此，借这个机会向他们表示诚挚的谢意：廖峰、黄文华、常悦、程仕才、刘健、张保文、秦风超、范毅然、李猛、李文静、孙朋涛、汪文娟、何瑞欣、张艳芬、闫瑞娟、欧俊、杨云鹏、梁素娟、焦亮、宋洁心、聂小晴、李彦岐、齐艳杰、周珊、李良婷、魏清素、赵文闻、杨茜彦、姜波、李伟军、于航。

蜜蜂采花酿蜜，不是采一种花的甘液就能酿成蜜的，而是从多种花中采集来的。本书也不例外。我们这本书之所以能开花结果，与广大读者见面，不仅是因为编委会成员们的长久努力、艰辛付出，也是因为在创造过程中，借鉴、博采了诸多作品的精华和智慧。为此，我们向所有这些作品的作者表示感谢，感谢你们为我们提供了更高的创造平台，也感谢你们为广大读者朋友带来了宝贵的精神财富。

另外，由于编写和出版时间仓促，书中不足之处在所难免，为此，诚请广大读者指正，特驰惠意。

成功激励 >>>

为你指引人生的前进方向，助你超越险阻，走向成功。

- ① 《巨人的脚步》
- ② 《潜能的力量》
- ③ 《一生的忠告》
- ④ 《一生的资本》
- ⑤ 《伟大的励志书》
- ⑥ 《成功可以复制》
- ⑦ 《品格的力量》
- ⑧ 《自己拯救自己》
- ⑨ 《财富的秘密》
- ⑩ 《正思维》
- ⑪ 《借力》
- ⑫ 《犹太智慧小全书》

员工培训 >>>

帮助你提升职业理念，更好地规划个人发展。

- ① 《公司就是希望》
- ② 《好员工这样工作》
- ③ 《忙要忙到点子上》
- ④ 《思路决定出路》
- ⑤ 《方法总比问题多》

- ⑥ 《带着思想来工作》
- ⑦ 《用业绩证明自己的价值》
- ⑧ 《成为公司最需要的员工》
- ⑨ 《老板最看重员工的10项素质》
- ⑩ 《任务就是成长的机会》
- ⑪ 《用结果证明自己的能力》
- ⑫ 《世界500强企业面试实录》
- ⑬ 《世界500强企业员工生存法则》
- ⑭ 《世界500强企业员工思维模式》
- ⑮ 《世界500强企业员工高效工作法》
- ⑯ 《世界500强企业员工习惯管理法》
- ⑰ 《责任胜于能力》
- ⑱ 《职业规范与素质小全书》
- ⑲ 《对公司负责就是对自己负责》
- ⑳ 《执行到位就是竞争力》

职场充电 >>>

让你轻松提升职场竞争力，在职场发展中如鱼得水，步步高升。

- ① 《瞬间读懂周围的人》
- ② 《瞬间读懂身体语言》
- ③ 《瞬间读懂人心》
- ④ 《上班的智慧》
- ⑤ 《会说话 会办事》
- ⑥ 《圆融的职场经营课》
- ⑦ 《20几岁要懂点人情世故》



- 8 《20几岁要懂点办事技巧》
- 9 《20几岁要懂点职场策略》
- 10 《20几岁要懂点社交礼仪》
- 11 《20几岁要懂点成功智慧》
- 12 《20几岁要知道点国学常识》
- 13 《20几岁要知道点文化常识》
- 14 《20几岁要知道点历史常识·中国卷》
- 15 《20几岁要知道点历史常识·外国卷》
- 16 《20几岁要知道点社会常识》
- 17 《20几岁要知道点经济常识》
- 18 《博弈论的诡计》
- 19 《舍与得的职场经营课》
- 20 《每天懂点职场生存之道》
- 21 《懂管理先要懂心理》
- 22 《20几岁要懂得塑造形象魅力》
- 23 《20几岁要懂点说话之道》
- 24 《职场正能量》
- 25 《一次面试就成功》

自我实现 >>>

帮你全面提升自身素质，使你在各个方面皆能左右逢源，无往不利。

- 2 《20几岁决定男人的一生》
- 3 《20几岁要开始自我定位》
- 4 《会生活 会工作》
- 5 《会做人 会处世》
- 6 《这样做女孩最聪明》
- 7 《这样做男人最优秀》
- 8 《女人就是要有钱》
- 9 《厚道的人生成功课》
- 10 《不抱怨的力量》
- 11 《做最好的自己》
- 12 《细节做事 宽心做人》
- 13 《九型人格》
- 14 《卡耐基写给年轻人》
- 15 《卡耐基写给男人》
- 16 《卡耐基写给女人》
- 17 《每天学点实用理财学》
- 18 《每天学点实用投资学》
- 19 《每天学点实用心理学》
- 20 《每天学点实用口才学》
- 21 《每天学点实用经济学》
- 22 《修炼魅力女人》
- 23 《读懂女人 看清男人》
- 24 《幸福婚姻要淡定》
- 25 《舍与得的婚姻经营课》
- 26 《气场》
- 27 《女人的幸福密码》
- 28 《情绪掌控术》

- 1 《20几岁决定女人的一生》



- 29 《快乐工作 自在生活》
- 30 《幸福女人的人生哲学》
- 31 《能力第一 学历第二》
- 32 《会赚钱 会花钱》
- 33 《活好这辈子》
- 34 《读故事 长经验》
- 35 《人生是设计出来的》
- 36 《女人的资本》
- 37 《自控力》
- 38 《你靠啥养老》
- 39 《非读不可的心理学》

心灵修养 >>>

助你解析人生的种种困惑谜团，让你澄心静志，超然洒脱。

- 1 《感谢折磨你的人》
- 2 《别为小事抓狂》
- 3 《舍与得的人生经营课》
- 4 《好心态 好人生》
- 5 《幸福女人阳光禅》
- 6 《宽心的人生幸福课》
- 7 《再苦也要笑一笑》
- 8 《阳光心态》
- 9 《放下就是幸福》
- 10 《有一种智慧叫禅悟》

- 11 《有一种胸怀叫感恩》
- 12 《有一种境界叫活在当下》
- 13 《有一种心态叫平衡》
- 14 《禅是最好的生活》
- 15 《幸福没有密码》
- 16 《男人不抓狂》
- 17 《女人不抓狂》
- 18 《让心重新放晴》
- 19 《淡定》
- 20 《活着是一种修行》
- 21 《心态比黄金更重要》
- 22 《修心》
- 23 《幸福人生靠经营》

历史快读 >>>

透过故事读历史，让读者在历史盛衰中吸取经验，鉴往知来。

- 1 《春秋那些事儿》
- 2 《战国那些事儿》
- 3 《秦朝那些事儿》
- 4 《西汉那些事儿》
- 5 《东汉那些事儿》
- 6 《唐朝那些事儿》
- 7 《北宋那些事儿》
- 8 《南宋那些事儿》
- 9 《明朝那些事儿》

- ⑩《清朝那些事儿》
- ⑪《魏晋那些事儿》
- ⑫《五代那些事儿》
- ⑬《南北朝那些事儿》
- ⑭《元朝那些事儿》
- ⑮《民国那些事儿》

生活休闲 >>>

增添智慧，创造乐趣，愉悦身心，为平凡的生活加点料。

- ①《再忙也要歇一歇》
- ②《最上瘾的心理测试》
- ③《最喷饭的幽默笑话》
- ④《最实用的解梦手册》
- ⑤《最诡异的神怪故事》
- ⑥《最好玩的娱乐游戏》
- ⑦《会吃的女人美如花》
- ⑧《吃对食物不生病》
- ⑨《健康生活习惯小全书》
- ⑩《新编生活妙招小全书》
- ⑪《女性健康私密书》
- ⑫《女性中医美容小全书》
- ⑬《女性中医养生小全书》
- ⑭《健康身体管理小全书》
- ⑮《实用穿衣打扮小全书》

- ⑯《零基础瑜伽小全书》
- ⑰《40周孕期指导小全书》
- ⑱《实用胎教百科小全书》
- ⑲《实用育儿百科小全书(0~3岁)》
- ⑳《怀孕怎么吃小全书》
- ㉑《坐月子怎么吃小全书》
- ㉒《瑜伽瘦身不反弹小全书》
- ㉓《小茶包喝出大健康》
- ㉔《老偏方小病一扫光》

读者回函卡

感谢您购买和阅读“MBook随身读”图书，欢迎您加入我们的读者俱乐部。为了更了解您的需要和改善我们的服务，请您详细填写如下资料并寄回，我们将定期向您发送最新的图书出版资讯，您还将有机会获得我们赠送给您的新书。

姓 名 _____
性 别 ☐ 男 ☐ 女
年 龄 ☐ 20岁以下 ☐ 21-30岁 ☐ 31-40岁 ☐ 41-50岁
☐ 50岁以上
地 址 _____
邮 编 _____
电 话 _____ 电子信箱 _____
学 历 ☐ 初中 ☐ 高中 ☐ 专科 ☐ 本科 ☐ 硕士 ☐ 硕士以上
职业类别 ☐ IT业 ☐ 财会/金融/保险 ☐ 制造/贸易
☐ 医疗/医药 ☐ 媒体 ☐ 房地产/建筑 ☐ 教育/培训
☐ 政府/服务 ☐ 销售 ☐ 学生 ☐ 其他 _____
月 收 入 ☐ 2000元以下 ☐ 2100-3000元 ☐ 3100-5000元
☐ 5100-10000元 ☐ 10000元以上

您从何种渠道获知本书消息？

☐ 书店 ☐ 报刊杂志 ☐ 广播电视 ☐ 网络 ☐ 移动媒体 ☐ 其他

您购买的图书书名？ _____

您为何购买本书？ _____

您对哪类图书感兴趣？ ☐ 哲学宗教 ☐ 历史文化 ☐ 心理自助

☐ 生活百科 ☐ 经济管理 ☐ 个人理财

☐ 员工培训 ☐ 其他 _____

关注最新出版信息，请登录公司网站：www.huaxiabooks.com

您对我们有何建议，也欢迎您登录微博与我们互动：

<http://t.qq.com/MBook-2011/mine>

邮寄地址：北京市丰台区方庄芳群园三区三号楼711室（邮编100078）





学习犹太智慧，成就人生伟业。



汲取犹太智慧，指点成功人生

从诺贝尔奖设立以来，全世界的获奖者中大约有22%是犹太人。

世界上70%的财富掌握在犹太人手里。

美国每4个富豪中，就有1个是犹太人。

至今，无论是在商界、政界、学术界还是艺术界都活跃着大批优秀的犹太人，这对于一个仅占全球总人口0.3%的民族来说，实在是高得惊人的比例。而这一切的原因，都归结于犹太人领先全世界的独特的智慧。

本书通过100多则精彩的故事与案例，用简练的语言对犹太人在经商、管理、处世、做人、生活、教育等多个方面的智慧进行了全面而深入的阐释和总结，为读者拓展能力、搭建人脉、驰骋商海、创造财富、纵横职场、经营生活提供了全新的指导。

 华夏文轩

上架建议◎成功激励·励志

ISBN 978-7-5080-7695-9



9 787508 076959 >

定价：18.00元