第一图书网, tushu007.com

<<犹太人凭什么成功>>

图书基本信息

书名：<<犹太人凭什么成功>>

13位ISBN编号：9787504460998

10位ISBN编号：7504460990

出版时间：2008-4

出版时间：中国商业出版社

作者：慕小刚

页数：229

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《犹太人凭什么成功（犹太人成功的10大法则）》展现了犹太人成功的方方面面，是一部不折不扣的圣典。
商人可以从中找到经商成功的法则；常人则可以明了关爱、学习、奉献与努力的精神；父母可以领会子女教育的真谛；孩子也可以获取做人处世的真知。

<<犹太人凭什么成功>>

书籍目录

第一章　比起知识来更重视智慧1.与知识相比，更重视智慧2.愈有智慧的人愈谦虚3.智慧重于出身门第4.犹太人的生意经是智慧的生意经5.精明本身就是智慧的代名词6.成功不仅源于知识，而且源于智慧7.机智是人生的百宝箱8.智慧是心灵的翅膀第二章　在整个人生中坚持学习1.孜孜不倦的好学求知精神2.把学习规定成为一种义务3.生命可以终结，学习不能终止4.学习不缀，有时间就要持之以恒5.积极进取，学而不知足6.发问：怀疑使人学习进步7.学习可以使人接近完美8.学习什么时候都不迟9.学习奋斗要确立好自己的目标10.善于挖掘自身潜能第三章　知识胜过金钱，永远不会被夺走1.金钱可以被夺走，但是知识不会被夺走2.教师和父母如同山一样崇高3.教育：犹太人知识的沃土4.嗜书如饭，视知识如命5.商人也追求学识渊博第四章　把逆境看做人生的机遇1.自强不息，制胜人生2.在失败面前决不气馁3.从容乐观地应对逆境中的风险与挑战4.从穷困潦倒的犹太乞丐到亿万富豪5.高瞻远瞩，于逆境风险中处乱不惊6.苦难磨炼出非凡的承受力7.让苦难成为事业的动力8.在逆境中发挥冒险精神9.诺贝尔文学奖的“奇葩”与苦难决斗10.用不屈的意志跟逆境“玩”到底11.把失败当做奠基石的服装巨人第五章　比起金钱来，更重视时间1.时间是生命，逝去不再来2.时间绝不能随意浪费3.珍惜生命，把每一天都当做最后一天4.切勿盗窃别人的时间5.管理好时间，就管好了你的生命15.真正的假日才能解放自己16.不逃避责任，自己的责任自己负17.做自己的主人，决不做情绪的奴隶18.只有有节制的生活，才是真正的快乐19.爱护世上的每一个人，哪怕是你的敌人20.为他人保守秘密，守口如瓶的人才是处世高手21.不去强迫他人22.谈判时，勿积怨宿仇第八章倾听比说话重要1.长舌多嘴遭人厌2.少说多听好处多多3.祸从口出，不随便乱说4.了解情报就可以少动嘴皮5.言谈要与细节和仪表配合第九章保持与其他人不同的立场1.个性有助于发展2.跟其他民族不同的观念：爱情命短，婚姻命长3.尊重女性胜过任何民族4.看待问题的不同角度5.与法律不同的立场--利用法律巧钻空子6.倒用法律的反向思维7.切忌轻信别人，要有自己的立场8.为防受骗，花钱雇人监督也值得9.己所不欲，勿施于人10.让他人也为自己想一想第十章　绝不虐待金钱：从不需要本钱的事情开始1.重视金钱的作用2.钱，人格和民族精神的一面镜子3.能赚钱才是真智慧4.钱是赚来的，而不是攒来的5.巧借别人的钱来赚钱6.钱就是钱，绝不分高低贵贱7.巧妙利用国籍赚钱8.赚钱要有目标--钱在有钱人手里9.瞄准两大财源：女人和嘴巴10.从小投资发展，跃入上层社会11.为钱走四方，天马行空12.赚钱当然是为了享受13.白手起家的七大秘诀

章节摘录

第一章　比起知识来　更重视智慧　　1.与知识相比，更重视智慧　　如果有人问犹太人这样一个问题：“ 人最重要的是什么？
”犹太人一定会回答说：“ 是智慧。
”　　智慧来自犹太人的宗教传统，所以在犹太人的心中，占有举足轻重的地位。
　　犹太人不断地受到迫害，房子、财产犹如昙花一现，所有的犹太人都并不以此为重。
一般来说，在犹太儿童还没有长大成人之前，他们的父母就会深刻地教育他们，智慧比财富和地位都更重要。
　　“ 假如有一天，你的房子被烧毁，你的财产被抢光，你将带着什么东西逃跑呢？
”母亲问。
　　“ 钱。
”一个孩子回答说。
　　“ 钻石。
”另一个孩子这样说。
　　“ 有一种没有形状、没有颜色、没有气味的东西，你们知道是什么吗？
”母亲继续问。
　　孩子们左思右想，却还是找不到答案。
　　母亲笑了，接下去说：“ 孩子们，你们要带走的东西不是钱，也不是钻石，而是智慧。
智慧是任何人都抢不走的，只要是你还活着，智慧就永远跟随着你，无论逃到什么地方你都不会失去它。
”　　远比国王伟大，也远比富翁伟大。
　　希伯来语称有智慧的人为“ 赫黑姆 ”。
赫黑姆是指具有“ 赫夫玛（智慧）”，且能使用智慧的人。
如同古代许多伟大的拉比出身低微一样，赫黑一姆也不一定是来自知识阶级，曾经有很多知名的赫黑姆是肉摊子或果菜行的老板，他们出身都很卑微。
　　许多犹太母亲都这样教育过自己的孩子。
所以，关手智慧的观念是深深扎根在犹太人的心中的。
在犹太人的社会中，几乎每个人都认为，学者在众多有智慧的人当中，最有智慧的，被称做“ 塔尔米得 · 赫黑姆 ”，意为精通犹太法典者。
他们对《犹太法典》和《犹太教则》都很有研究。
犹太人认为，任何头衔都不能形容这种有智慧的人，同时，其他正规的教义也都培养不出这种人才来。
　　在犹太社会中，当一个年轻的学生，逐渐累积知识、发挥知性、培养洞察力，并且开始了解到一个人必须谦虚时，他就可以被称为“ 赫黑姆 ”。
犹太人一方面重视学识，另一方面也很重视谦虚的态度，这两者是并重的。
一个人终身都不忘学习，一刻也不懈怠，到了大多数人都认为他很有智慧时，他便能被称为塔尔米得 · 赫黑姆。
　　在犹太民族中，塔尔米得 · 赫黑姆都不必缴税。
　　因为犹太人认为他们已经付出很多心力，对于整个社会有着莫大的贡献，所以不但不让他们缴税，反而以整个社会的力量去帮助他们。
　　有一句犹太谚语这样说：“ 赫黑姆和富翁谁伟大？
当然是赫黑姆了。
因为赫黑姆知道金钱的可贵，但有钱人却不知道智慧的可贵。
”　　在犹太人心中，学者才是人们尊敬的中心。
把学者置于一切人甚至国王之上，就可以看出犹太民族是多么得注重智慧。
这一点是犹太民族可引以自豪的传统，因为其他民族大都把王侯、贵族、军人或商人的地位放在学者

之上。
犹太人认为，学习知识的目的是增长智慧。
犹太民族非常看重学问，但是与智慧相比，学问也略低一筹，他们把仅有知识而没有智慧的人，比喻为“背着很多书本的驴子”。
在犹太人看来，这种人即使有许多知识，也派不上用场。
而且，知识必须为善，用知识做坏事，知识反而有害了。
为此，犹太人认为，知识是磨炼智慧而存在的。
假如只是收集很多知识而不消化，就等于徒然堆积许多书本而不用，同样是一种浪费。
犹太人也蔑视一般的学习，他们认为一般的学习只是一味模仿，而不是任何的创新。
实际上，学习应该是思考的基础。
正因为如此，《犹太法典》上说：“学识及能力，都像是价值最昂贵的怀表。
”　2.愈有智慧的人愈谦虚　不管你有多能干，人必须谦虚，智慧和谦虚若联合在一起，那才是真正的智者。
一位伟大的拉比，名叫以色列·班·爱里瑟尔，亦名巴尔·谢姆·特夫，曾经写了下面的一则故事：　有一天，一位弟子问巴尔·谢姆·特夫：“老师，你曾经说过，到处都有真理，那么，真理这种东西是否就像马路上的小石子，那么平常，那么多呢？
”　“正是如此。
”巴尔·谢姆·特夫回答：“所以，每一个人都可以捡到真理。
”　“大家为什么不去捡呢？
”弟子继续问。
这时，巴尔·谢姆·特夫回答：“人要捡拾像小石子那么多、那么小的东西时，必定都要弯腰，但是人是很难于弯腰的。
”　“巴尔·谢姆”是对神授予特殊力量的人的一种称呼，而上面这位巴尔·谢姆·特夫曾经拥有1万个愿意为他献身的弟子，所以，在18世纪的东欧，他是一个非常活跃的犹太拉比。
在犹太人心目中，智慧和谦虚是分不开的。
一个人如果认为自己是幸福的人，那他必定是幸福的。
可是，如果他自以为是聪明人，那他一定是个愚蠢的人。
因为葡萄长得愈丰硕，就愈会俯低下头来；同样的道理，愈有智慧的人，便愈会谦虚，只有那些智慧不多的人才会想着夸耀自己。
犹太人认为，不要将学识、能力无缘无故地拿出来炫耀，只有在必要的时候，才示之于众，如果轻易示于人的智者，并不一定是真正的智者。
3.智慧重于出身门第　犹太人只重视个人的智慧力量，而不看重出身门第的高低。
有一则小故事，故事中出现两个犹太人，一个是以自己家世为荣的青年，另一个则是一贫如洗的牧羊人。
当富翁的儿子夸耀自己的祖先之后，牧羊人说：“原来你是那样伟大祖先的后裔啊！
不过，你要知道，如果你是你们家族中的最后一个人，那我就是我们家族的祖先。
”　在犹太社会中，“家”的存在具有很大的意义，它因学问、慈善行为及对于地域社会的贡献程度而有所差别，但是，其中最重要的是“学问”。
金钱、事业上的成功，对于“家”的荣誉并不是很重要的因素。
拉比约书亚是一个博学而朴实的学者。
一天，哈德良皇帝的女儿对拉比约书亚说道：“一个多么伟大的智者却出生在如此丑陋的人家里！
”　约书亚回答道：“在你父亲的宫殿里好好学学吧。
葡萄酒装在什么样的容器里？
”　公主答道：“装在陶罐里。
”　“陶罐！
但那是普通老百姓用的，”学者说，“你应该把葡萄酒放在金银器皿里。

”　　于是，公主把葡萄酒从陶罐里倒出来，装到了金罐和银罐中，不久，所有的葡萄酒都酸了。
约书亚对公主说：“你看，律法经也是如此，人的智慧也一样。
”　　“难道没有既出身好又博学的人吗？
”　　“有，”约书亚反驳道，“但如果出身艰苦一些的话，他们的学问会更大！
”　　出身富家，或出身富贵的人，并不一定都有学问，因此犹太人中，穷人遇到富豪子弟时，不会自卑，更不会觉得有什么可怕，但是遇到有知识的人时，无论是穷人还是富人都对他非常的敬重，这是因为犹太人只重个人的才华和智慧，而不会去看他的家庭和出身。
事实上，有很多著名的犹太人，出身都很卑微，如木匠、石工或牧羊人等，其中最具代表性的希勒尔是木匠，亚基巴是牧羊人。
他们之所以能够成为犹太人中的杰出人物，就是因为他们自身的能力所致。
而犹太民族中智慧重于门第出身的观念则为他们的脱颖而出提供了一个大环境。
正是因为犹太人重个人智慧而不重门第出身，才使犹太民族产生了许多杰出的人物。
而这一观念体现在人际交往中，犹太民族则在日常生活中很少有门第观念，在人与人交往中，犹太人少有趋炎附势之举，出身好的人也难以依靠出身攫取社会地位，或者取得什么其他优势，人们都是依靠勤劳和智慧获得个人地位。
个人智慧重于门第出身是犹太人处世的重要观念，它激励了许多出身不好的人去积极进取，也体现了社会公平的原则。
4.犹太人的生意经是智慧的生意经　　犹太人是一个酷爱智慧的民族，其他不说，就拿商人来讲，在实业界中专执金融这个牛耳就足以证明这一点。
不过智慧这个词也属于模糊概念，范围极大，定义又不清，到底什么是智慧，可能各有各的说法，那么在犹太商人看来，什么是智慧呢？
犹太人有则笑话，谈的是智慧与财富的关系。
两位拉比在交谈：　　“智慧与金钱，哪一样更重要？
”　　“当然是智慧更重要。
”　　“既然如此，有智慧的人为何要为富人做事呢？
而富人却不为有智慧的人做事？
大家都看到，学者、哲学家老是在讨好富人，而富人却对有智慧的人露出狂态呢？
”　　“这很简单。
有智慧的人知道金钱的价值，而富人却不懂得智慧的重要呀！
”　　拉比即为犹太教教士，也是犹太人生活一切方面的“教师”，经常被作为智者的同义词。
所以，这则笑话实际上也就是“智者说智”。
拉比的说法不能说没有道理，知道金钱的价值，才会去为富人做事，而不知道智慧的价值，才会在智者面前露出狂态。
但笑话明显的调侃意味又体现在哪里呢？
就体现在这个内在悖谬之上：　　有智慧的人既然知道金钱的价值，为何不能运用自己的智慧去获得金钱呢？
知道金钱的价值，但却只会靠为富人效力面获得一点带“嗟来之食”味道的酬劳，这样的智慧又有什么用，又称得上什么智慧呢？
世界各国各民族中都不乏精明之人，这是毫无疑义的，虽然相互比较起来还有个程度的不同，但对精明本身的态度却大不一样。
中国人不可谓不精明，能精明到悟出“大智若愚”的程度，可以说精明已臻于极境，然而，正是从“大智”需要“若愚”可以反窥出在中国人的心态中，精明是一种适宜于在阴暗角落中生存的物种，中国人的典故中多的是“聪明反被聪明误”的训诫，同时反映出：“精明”在中国文化心态中多多少少有点像个丑角。
而犹太人则不同。
犹太人不但极为欣赏和推崇精明，而且是堂堂正正地欣赏、推崇，就像他们对钱的心态一样。
在犹太人的心目中，精明似乎也是一种自在之物，精明可以以“为精明而精明”的形式存在。

这当然不是说，精明可以精明得没有实效，而是指除了实效之外，其他的价值尺度一般难以用来衡量精明，精明不需要低头垂首地在宗教或道德法庭上受审或听训斥。
下面这则笑话可以说最为生动而集中地显现了犹太人的这种心态。
美国和苏联两国成功地进行了载人火箭飞行之后，德国、法国和以色列也联合拟订了月球旅行计划。
火箭与太空舱都制造就绪，接下来就是挑选太空飞行员了。
工作人员先问德国应征人员，在什么待遇下才肯参加太空飞行。
“给我3000美元，我就干。
”德国男子说，“1000美元我留着自己用，1000美元给我妻子，还有]000美元用做购房基金。
”　工作人员接下来又问法国应征者，他答道：　“给我4000美元。
1000美元归我自己，1000美元给我妻子，1000美元归还购房的贷款，还有]000美元给我的情人。
”　以色列的应征者则答道：　“5000美元我才干。
1000美元给你，1000美元归我，其余的3000美元雇德国人开太空船！
”　由这则笑话透露出来的犹太人的精明，用不着我们多说了，犹太人不须从事实务（开太空船）而只需摆弄数字，而且是金融数字就可以享有与高风险工作从事者同样的待遇，这正是犹太人风格中最显著的特色之一。
令人意外的是，这不是其他民族对犹太人出格的精明的一种刻薄讽刺，而是犹太人自己编的笑话。
平心而论，犹太人并没有盘剥德国人，德国人仍然可以得到他开价的3000美元，至于是从有关委员会那里拿到的还是从犹太人那里拿到的，这在钱上面并没有反映出来。
至于犹太人自己的开价，既然允许他们自报，一他报得高一些也无可非议，怎么安排纯属他个人的自由，就像法国人公然对妻子与情人在经济上一视同仁一样。
所以，在这则笑话中，犹太飞行员的精明并没有越出“合法”的界限。
而且说实话，仅就结果而言，任何一国的飞行员要处于这种“白拿1000美元”的位置上，都会感到满意的。
但无论在笑话中还是现实生活中，他们都不会提出这样的要求，甚至连想也不会想到，因为这种“过于直露的精明”在潜意识层次就被否定了：他们会为自己的精明而感到羞愧！
但从这则笑话本身来看，我们丝毫感觉不到犹太人为自己精明得“过分”而羞愧的意思，只有一种得意，一种因为自己动出了如此精明甚至精明得无法实现的念头而“洋洋自得”的心情。
至于是否“过于直露”这种考虑，丝毫不能影响他们的精明盘算，更不能影响他们对精明本身的欣赏。
他们把精明完全看做一件堂堂正正、甚至值得大肆炫耀的东西！
可以说，对精明自身的发展、发达来说，没有什么东西比这种坦荡的态度更为关键、更为紧要了。
犹太人可以说就是在为自己卓有成效的精明开怀大笑声中，变得越来越精明的！
6.成功不仅源于知识，而且源于智慧　根据犹太人的经验，智慧源自于学习、观察和思考，这或许空洞而简单，但人最难做好的事情往往就是看似简单的事情。
一是要学习。
学习能磨炼人的心性和思维，只有不断地学习，才会让人处于一种不断更新完善的状态中。
犹太人视学习为义务，视教育为“敬神”，我们知道知识源于实践和经验，但个人由于受时空和自身的限制，不可能什么都自己去实践、去经历，而更多地是来自于别人既有的经验。
书本无疑是知识的主要载体，它是新知识新技术和信息的仓库，它丰富头脑，也启迪思维。
因此，学习是使人睿智的第一条件。
据统计，最近10年内发展起来的工业新技术，30%已过时，电子产品的寿命周期又缩短到了3年，“摩尔定律”更昭示人们信息技术的快速更新。
在这样一个多变的世界里，任何固步自封、因循守旧、缺乏远见和不求上进都是走向失败的前奏。
犹太人深明大义，不但自己不断学习，更要求别人也要学习，特别是竭力培养后代的学习精神，让他们成为文化素质较高，懂知识，乐于学习和进步的新一代。

至于学习之法，犹太人认为：一是要善于找学习资料，切不可盲目为之；二是要有重点，不可平均用力，对精要部分要读懂读透；三是借脑读书，作为上司，你可以让下属去读你想要读却没有时间精力或不值得花大量精力时间的书，然后让他们把核心内容或要领归纳好告诉你；四是善于向别人学习、交流、讨论，另外，电视、广播、因特网都是学习的有效渠道。

二是要学会观察。

知识或许是死的东西，只有我们将它用来观察世界、分析问题时它才能“活”起来，知识通过人的感观和思维与实在的事物和存在的问题或现象发生联系时其价值才得以体现。

所以，观察是学会运用知识的重要步骤。

美国连锁店先驱卢宾就是一个善于观察的人。

他最早在淘金热中做一些赎买生意，以满足那些淘金者的生活需要，后来他的生意越做越大。

但是，经过8年的经商实践，并深入市场调查研究，他发现：商店不标价，靠买卖双方讨价还价的交易方法既不利于自己业务的发展，又总是消除不了顾客对商店的诸多不信任和猜忌；而且，由于价格不一且变化莫测，没有一个参照的标准。

针对这些情况，卢宾反复思考终于研究出一种经营方式，叫“单一价格店”，即对每一种商品明码标价并按此价销售。

这样，顾客一目了然，也一扫当时的商业欺诈行为，既增加了交易的效率，也赢得了顾客的信誉。

于是，卢宾的单一价格生意非常火爆。

……

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

最聪明的民族，最富有的民族。
顽强而执著地生存，古老而睿智的法则。
你能够看到的未来有多远，你的事业就能够走多远。
——犹太格言　　犹太民族向全世界贡献了爱因斯担、卡尔·马克思、弗洛伊德、摩根、洛克菲勒、基辛格、戴尔、索罗斯、尼菲特等许许多多的著名人物。
思路决定出路。
犹太人的成功来自其不懈的思考，来自自律和交流，来自摩西十诫，来自《塔木德》。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com