

<<犹太人赚钱的智慧>>

图书基本信息

书名：<<犹太人赚钱的智慧>>

13位ISBN编号：9787548407973

10位ISBN编号：7548407971

出版时间：2012-3

出版时间：哈尔滨出版社

作者：乌贺阳正弘

页数：192

译者：冯莹莹

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>

## &lt;&lt;犹太人赚钱的智慧&gt;&gt;

## 前言

像犹太人一样思考，像犹太人一样富有 我既不是学者，也不是信徒，只是普通的商人。所以，这本书并不是从学术角度来探讨犹太人、犹太人的文化及犹太社会的种种问题。

换句话说，这绝不是一本学术专著性质的书。

由于我长期从事一些国外的生意，所以我结交了很多犹太朋友，并从他们那里学到了有关经商的方法及理念。

正因如此，我才能克服之后遇到的困难，从困境中走出来。

而我写这本书的目的就是要和读者分享我和犹太人交往的经历，及从他们那里学到的经验。

这本书是以我的亲身经历及我对犹太人的观察为基础写成的，是那些没有实际经历过这些事情的人无法为你提供的。

同时，书中的内容具体且简单易懂。

我希望，这本书能为各位读者的日常生活提供一定的帮助，每个人都可以将它作为一种秘密武器而加以有效利用。

这本书中，详细地记录了我所了解到的犹太人在赚钱方面所积累的各种智慧与知识，而这些正植根于他们所具有的坚韧不拔的人生观以及极具现实性的生活方式。

我之所以这样说是因为对于犹太人来说，他们赚钱的方法与他们对人生的思考方式有着密不可分的表象与内核的关系。

除此之外，没有更好的解释。

另外，这些智慧与知识不仅有利于我们提高物质水平，而且还能为我们克服日常生活中所遇到的各种精神上的痛苦与障碍提供很多极具意义的启示与训诫。

犹太人自2000多年前从帕莱斯蒂纳(属玻利维亚)被驱逐后，一直流落于世界各地，同时遭受了歧视与迫害，这些苦难的经历是笔墨难以述著的。

而犹太人在经受了各种考验之后，直到今天，仍然顽强地固守着本民族的传统，继续繁衍生息。

他们之所以能够如此生生不息，得益于产生于逆境中的卓越智慧与顽强的生存方式。

而这一点，值得我们向犹太人学习。

其中，对于犹太人而言，经商(也可以说是赚钱)是他们生存必须具备的手段。

正因如此，他们才会为了能够获取更多的金钱而拼命工作。

我认为，他们在从商过程中所采用的高超手段能够深刻地揭示出经商的本质，同时蕴涵着经营中的诀窍，而这些都值得我们好好学习。

我刚刚步入商界时移居到了纽约，就是在那时我结识到了与众不同、标新立异的犹太人。

虽然当时我对犹太人多少有些了解，但仍然惊异于他们与美国人的巨大差异。

例如，犹太人不会在圣诞节举行庆祝仪式，犹太人在每周五下班后会早早回家并安静地度过周末。

尤其令人感到不可思议的是，犹太人虽然在经商方面精于算计，但是一旦回归到日常生活中，就变成了虔诚而热心的犹太教教徒。

另外，他们还严格按照犹太人的节日来举行活动，每逢周六，无一例外地都会去犹太教堂做礼拜。

最初接触犹太人时，我不能理解，为什么他们的宗教信仰与做生意不矛盾。

然而，随着交往，我逐渐与他们熟络起来之后，这个疑问也就消除了。

有时，我会被一些犹太朋友邀请到家中与他们共进晚餐，而我也会和他们一样在吃饭前进行祷告。

我还被邀请参加犹太男孩的成人仪式。

正是通过这些机会，我亲身体会了犹太人是怎样固守着自己的风俗习惯，而这些习惯与普通美国人的习惯有很大的差别。

正是这些经历激发了我强烈的好奇心，并促使我对犹太人产生了浓厚的兴趣。

与此同时，我对他们那种毫不羞愧、毫不在意世人眼光的独特思维方式及风俗习惯也怀有某些疑问，因此我不断地寻找一些有关犹太人的书籍来阅读。

在与犹太人交往的过程中，我逐渐能用意第绪语(以德语为主体的一种混有希伯来语的语言)和他们进行简单的交谈。

## &lt;&lt;犹太人赚钱的智慧&gt;&gt;

每当这时，他们都会开诚布公地和我分享他们的一切，并不在意交谈的对象是一个日本人。

其中令我感触最深的一件事是，在世界上尤其是在日本，没有哪一个民族像犹太民族这样遭受过如此多的误解与偏见。

在生活中，很多人都对犹太人抱有成见，他们认为莎士比亚所写的《威尼斯商人》中的放高利贷者夏洛克就是犹太人的典型代表——贪婪的守财奴，或者说是一个拜金主义者。

另外，日本国内很多关于犹太人的书籍中所表达的观点是对他们存有偏见的，还有很多书籍对犹太人的认识是错误而肤浅的。

并且，日本国内的一些政客、名流及学者所发表的一些针对犹太人的言论也十分不当，甚至可以说发表这种言论的人十分无知。

正是这些错误言论，使得日本民众与犹太人团体之间不断发生剧烈摩擦。

其中，最具代表性的例子就是某出版社所发表的一篇反犹太主义的文章。

由于这个出版社的做法太过轻率，所以最后导致了停刊的下场。

任何一个民族、任何一个人种都有值得颂扬的地方，同时也存在着一些被人诟病的地方，即使是犹太人也不例外。

于是，一些人便根据自己对犹太人片面而肤浅的认识，认为他们是一些贪婪的守财奴，从而对他们产生了极坏的印象。

说实话，我对犹太人也曾抱有过这种看法。

但是，随着我与犹太人在生意上及生活中交往的逐步加深，以及我所阅读的有关犹太人历史及思想方面书籍的不断增多，我逐渐了解到犹太人对于赚钱的热衷是基于他们长久而深远的历史文化背景。

其中，我对犹太商人所具有的极其合理而又极具现实意义的生活方式及经商方法钦佩不已。

同时我认为，对于缺少上述素质的日本人来说，更应该老老实实地学习犹太人的长处。

正是基于这样的考虑，我才决定写这本书。

我想事先提醒读者的一点是，虽然目前犹太人仍然较广地分布于世界各地，但本书是以美国犹太人为主来进行描写的。

这不仅是因为我在美国有很多犹太朋友，还有以下两方面的原因：第一个原因是，与世界其他国家相比，在美国居住的犹太人数最多。

根据最新统计，美国的犹太人比以色列的犹太人数还要多。

目前，以色列居住着约420万犹太人，而美国则生活着约550万的犹太人。

第二个原因也是最重要的原因，只有美国这样的国家才能为那些从欧洲移民过来的众多犹太人提供无限的可能，并促使他们不断发挥自己的优秀潜能。

而犹太人正是由于踏入了这片满载着自由、机遇及丰富资源的美国土地，才使得自身所具有的那种被长期束缚的优秀才干得以充分发挥。

世界上任何一个国家的犹太人都不可能像美国犹太人这样如此广泛地、出色地活跃于各个领域。

另外，犹太人通过自身所具有的文化、经济方面的实力，为美国的发展作出了相当大的贡献，这方面的例子不胜枚举。

就科学研究方面而言，犹太人在医学、物理学、经济学及文学领域都作出了显著贡献。

尤其是在犹太人所擅长的商界中，他们除了在金融业、零售业及制造业占有一席之地外，在其他各种与商业有关的行业中都发挥着极其重要的作用。

即使就艺术领域而言也是如此，犹太人所创立的电影产业表现出了一股坚韧不拔的创造力与无穷的活力。

犹太人的电影不只给美国文化带来了一定的影响，甚至在国际影坛上都具有极其重要的地位。

本书大致分为4个部分。

首先，我会为大家讲解犹太人为什么会一直采用他们所特有的赚钱方法。

其实，这其中隐藏着一个非常耐人寻味的原因。

他们在赚钱方面的才能并不是先天就具备的，也不是一朝一夕就能培养出来的。

在此，我会将他们身上所具有的特征归纳为7个方面，同时我还会结合犹太人的历史文化背景来详细讲述他们身上的这7个特征。

## <<犹太人赚钱的智慧>>

其次，我会为大家讲解一下犹太人对于金钱的认识。

我认为，犹太人之所以善于赚钱，是因为他们是在充分理解金钱本质的基础上对赚钱有了准确的把握。

再次，我会介绍一些犹太人赚钱的方法，也就是他们为谋取利益而采用的那种出色的谈判技巧。在这部分内容中，我会以犹太人在赚钱方面所具有的那种根本性的思想为基础，进一步详细讲解他们在经商过程中所采取的一些具体方法。

我在讲解过程中，不仅会涉及某些理论，还会根据自己的真实经历来进行阐释。

所以，这也成为了本书的一大特色。

最后，我会就犹太人在谈判过程中所采用的一些策略与技巧来进行说明。

对于犹太人而言，这些策略与技巧是最具实质意义、最让他们引以为傲的东西。

有些人对犹太人所使用的各种手腕与技巧都持有偏见，在此我希望大家能够抛弃这种固有的偏见，同时我也希望各位能够有效利用他们的这些策略与技巧。

正是出于这样的考虑，我才详细地记录了这些内容。

另外，这本书中也收录了很多犹太人的谚语、格言以及小笑话。

因为，这些经过岁月沉淀的谚语、格言及笑话中都蕴藏着极为丰富的含义。

这些有趣的小故事不仅被犹太人口口相传，更为重要的是，这些故事中凝聚着犹太人的思维方式以及人生观的精髓。

同时，这些小故事也使我们更容易理解犹太人的世界。

总之，这些在很久以前就广为流传的谚语、格言中包含着很多犹太人独有的训诫，其内容极具讽刺性与教育性。

并且，犹太人对于笑话也十分喜爱，他们甚至说“犹太文化就是一种以创作笑话为基础的文化”。

可以说，如果从犹太文化中删除了笑话这一内容，那么我们就无法对犹太人进行全面的阐述。

并且，犹太人的笑话中充满了智慧与悲悯，这些小笑话非常具有人情味。

我想，这些格言与笑话会使各位读者在阅读本书的过程中感到愉快，同时这些有趣的文字也非常有利于我们更好地了解犹太人及他们的民族特性。

最后，我要对钻石出版社事务局的总编辑土江英明先生、市场部的副部长井上直先生致以最诚挚的谢意，感谢他们在图书出版方面付出的辛勤劳动以及给予我的各方面帮助。

我还要感谢荻野准二先生与长谷川靖彦先生，他们为我提出了很多宝贵的建议，并给予了我很多热情的鼓励。

2004年3月作于东京都港区 乌贺阳正弘

## <<犹太人赚钱的智慧>>

### 内容概要

美国富豪榜前50位竟然有36%是犹太人—犹太民族，这个曾经饱受苦难、流离辗转于世界各地的族群身上散发着浓厚的神秘感：到底是什么使这个民族生生不息至今，是什么智慧使他们在商界令人心生敬畏？

犹太人是世界上最聪明的种族之一，他们的思考方式是独特约，赚钱智慧是神奇的一本书是乌贺阳正弘先生长期与犹太人做生意所积累的宝贵经验：详细记录了犹太人在赚钱方面的各种智慧与经验，其蕴涵的深奥含义能够给予我们启发。

从而帮助我们拥有经商的大脑，像犹太人一样赚钱：

## <<犹太人赚钱的智慧>>

### 书籍目录

#### 第一章 关于赚钱的七大法则

- 法则1：热衷于生意——只有喜欢才会变得擅长
- 法则2：我赚钱，我光荣——为什么要排斥金钱？
- 法则3：自信，没人能给，更别自己摧毁
- 法则4：喜欢讨论，更对任何事情抱有疑问
- 法则5：热衷于教育——好母亲胜过100位好老师
- 法则6：一定要有目标——白雪无法做出奶酪蛋糕
- 法则7：多一门外语，多一份生意

#### 第二章 认识金钱本质的七个秘诀

- 秘诀1：金钱不是万能的，没有金钱是万万不能的
- 秘诀2：金钱买不来幸福，但可以为我们提供帮助
- 秘诀3：务实不务虚
- 秘诀4：正因为赚钱很难，所以我们才选择经商
- 秘诀5：现金是最好的中间人
- 秘诀6：没钱有没钱的做法
- 秘诀7：节约要比赚钱重要

#### 第三章 赚钱的诀窍之一就是谈判中随机应变

- 犹太人智慧的精髓在哪里？
- 谈判究竟是怎样一回事？
- 交涉究竟是怎样一回事？
- 交涉是生意取胜的关键
- 交涉不是耍诡计、搞阴谋
- 犹太人的交涉信条
- 交涉，然后呢？

#### 第四章 向犹太人学习交涉的技巧

- 技巧1：认清双方的力量对比
- 技巧2：知识让你事事占据主动
- 技巧3：装傻往往比故作聪明更有用
- 技巧4：一手蜜糖，一手皮鞭
- 技巧5：拖延时间是一种好战术
- 技巧6：交涉与磋商的终极方法——苏联式的协商



## &lt;&lt;犹太人赚钱的智慧&gt;&gt;

## 章节摘录

法则2：我赚钱，我光荣——为什么要排斥金钱？

犹太人非常喜欢做生意，并以此为荣。

我常年穿梭于欧美各国，发现，虽然从事商务活动的犹太人的数量仅占世界总人口的0.2%，但是如果将分母换成犹太人的总人口数量的话，这个比例是相当惊人的。

其中，从事商务活动的犹太人主要集中在贸易、零售、中介等行业。

对此，我也曾感到不可思议，我常常在想，为什么商界会有这么多犹太商人？

并且，我还曾就这个问题寻问过一位与我做生意的犹太人。

于是，他给了我一个非常简单、明了的答案。

“因为我们会赚钱。

”当时这位犹太人流露出一丝略带责怪的表情，因为他觉得我问了他一个任何人都明白的问题，在他看来这个答案是再正常不过的，所以回答得沉着而果断。

一位犹太裔有识之士曾说过，对他而言赚钱就好像是手碰到烫的东西会缩回来、头部被人袭击时会闭眼睛这种类似条件反射一样的自然而然的行。

由此看来，赚钱能极大地影响犹太人的思维方式和情绪变化，并深深地附着在他们身上，成为他们身体中的一部分。

一般来说，当我们触及到有关金钱的话题时，就会采取一种含蓄或避而不谈的态度，但是犹太人却能直截了当、毫无顾忌地谈论有关金钱的话题。

尤其当他们谈论起赚钱的事情时，毫无害羞之情，会锲而不舍地为自己争取利益。

对于犹太人而言，赚钱不仅不会让他们受到来自道德或宗教上的谴责，反而会让它们觉得这是一种具有积极意义的善行。

同时，赚钱也是他们在日常生活中最关心的事情，是一种无可厚非的行为。

在日本，有一种说法叫做“甘于清贫”。

这句话的意思就是说：“人们不要总去追求富有的生活，要堂堂正正地做人、做事，要习惯于清贫的生活。

”由此看来，日本人认为不执著于金钱才是美德。

可是，对于犹太人而言，日本人的那种想法根本不适用。

犹太人认为，赚钱并不是一种让人有负罪感的行为，更不会让人感到羞耻。

他们认为，与赚钱相比贫穷才是真正令人感到可耻的事情。

我认为，就这一点而言，犹太人与我们日本人的思维方式存在着很大的差异。

为了使大家清楚地理解这句话的意思，我以一个与我做过生意的犹太商人的经历为例来进行讲解。

这位犹太商人是一个大公司的经理，他的总公司设在纽约。

他经营企业的秘诀就是“销售业绩取决于进货环节”，所以他虽然雇用了很多职员来从事销售工作，但是却没有将进货方面的工作委托给任何人。

当每年的采购季节来临时，这位犹太商人都会亲自到日本，直接洽谈进货方面的工作。

与他的价格谈判一向很难取得进展，一般的手段根本行不通。

他几乎从来不会很爽快地接受我们的开价。

当然，有时他的采购量非常大，不过即使这样，他也非常在意1美分或者半美分的差价。

因为对方一直在杀价，所以到了谈判的最后阶段，我们的成本已几乎被压到了成本线，此时即使是半美分的差价我们也不会轻易让出。

于是，双方会为此花费几个小时的时间不断进行磋商，谈判也因此而长时间地继续下去。

每当出现这种情况时，首先屈服并作出让步的一般都是日本的卖家。

即使这位犹太商人能罕见地接受我们提出的价格，他也会提出另外一些附加条件作为补偿。

比如，他会要求交货期及交货量作出某些调整，或是要求我们提供的其他商品的价格能作出相应让步。

总之，他会竭尽全力地为自己谋求有利条件。

## <<犹太人赚钱的智慧>>

不过，在谈判之后发生的事情更值得人回味。

我之前所说的那种让人身心俱疲的谈判常常会进行到深夜，当双方终于达成协议并互相握手之后，这位犹太商人看到我们疲惫不堪的样子，会主动请我们吃夜宵，以此来慰劳我们。

通常来讲，卖家会在签订协议后请买家吃饭，买家主动请客还是非常少见的。

对此，我们都感到惊诧不已。

然后，我们在这位犹太商人的引领下来到了东京都内的一个豪华西餐厅。

接下来，我们在那里享受了一顿极为丰盛的晚宴。

他为这顿饭所花的钱要比刚才在谈判桌前耗时费力而争取到的钱数多得多。

对于这个斤斤计较、精打细算的犹太商人而言，他的这种做法岂不是完全打破了他在金钱收支方面的平衡。

我觉得不可思议，坦率地提出了我的疑问：“虽然说我在接受了你的盛情之后还问这样的问题有点冒昧，但是你刚才连半美分都那么在意，那么现在又为什么请我们吃这样昂贵的晚餐，难道你不认为你的做法很矛盾吗？”

”他略带讥笑地回答道：“讨价还价是我们所坚持的一种信念。

”也就是说，这些犹太商人所在意的并不是整体收支的多少，而是商品价位的高低。

他们认为杀价本身就是他们一种固有的信念，是他们必须要坚持的原则。

犹太商人回答的语气斩钉截铁，没有流露出丝毫的不安与愧疚。

任何人都懂得，越是压价自己兜里的利益就会越多，当然也就能赚到更多的钱。

而犹太商人却以一种理所当然的态度在贯彻着这一理念。

简而言之，他们认为赚钱不仅是一件无可厚非的事情，甚至还是一项具有积极意义的善举。

通过这件事，我进一步认识到了具有典型性的犹太人的思维方式。

哈伊姆·魏茨曼是以色列第一任总统，有一次一位装腔作势的英国绅士很不客气地向他发问道：“你们犹太人，为什么总把追逐金钱当成生活的目标呢？”

”于是，魏茨曼先生不无讽刺地回答道：“这就好比你们英国人喜欢被别人称为绅士一样。

”由此看来，犹太人非但不避讳赚钱一事，甚至还将此作为本民族的优秀品质而倍感骄傲。

正因为他们怀有这样的骄傲与自信，所以在商场中才会长久地立于不败之地。

P10-13



<<犹太人赚钱的智慧>>

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>