

图书基本信息

书名：<<破译《塔木德》中的101条犹太商规>>

13位ISBN编号：9787501792139

10位ISBN编号：7501792135

出版时间：2009-6

出版时间：中国经济出版社

作者：韩冰

页数：226

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>

前言

犹太商人以其独特的经营技巧，摘取了“世界第一商人”的桂冠。他们在财富领域的成就让世人刮目相看。

有权威人士这样告诫世人：“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒；五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场。

”从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到彼德森，众多犹太商业巨子的功名事业，令世人翘首瞩目。

这个人口仅占世界四百分之一左右的小小民族，他们曾经一度漂泊流浪，无寸土可居，为什么耀目全球的光环总是频频落到他们身上？

这里不得不提到一本奇书的名字：《塔木德》。

像黄河之水汨汨流过亿万炎黄子孙的心田一样，祖祖辈辈的犹太商人皆倍受《塔木德》智慧的滋养。

《塔木德》使他们明智，使他们强大，使他们的名字响誉全世界。

《塔木德》全套20卷，总计12000页，250万字，内容庞杂，卷帙浩繁，头绪纷纭。

它是犹太民族智慧的基因库，同样是犹太商业智慧的基因库。

根据许多犹太大亨的体会，只要能够理解《塔木德》中的一些话，就必然能够成就一个伟大的事业。

内容概要

犹太商人以其独特的经营技巧，摘取了“世界第一商人”的桂冠。他们在财富领域的成就让世人刮目相看。

为了方便中国读者阅读，我们把《塔木德》中101条犹太商规提炼出来，进行深入剖析和破译！

书籍目录

前言第1章 向上帝讨价还价商规1 什么都是商品商规2 把时间当商品出售商规3 餐桌不谈工作商规4 不从事买空卖空商规5 只拿付过钱的东西商规6 向上帝讨价还价商规7 不能贱卖产品商规8 考虑细节商规9 坏情绪是蠢驴第2章 一加一大于二商规10 精于数字商规11 重回归法商规12 活用数字商规13 不要留到第二天商规14 一加一大于二商规15 捐出1/10收入商规16 80/20法则商规17 请等三日商规18 迷1次路

章节摘录

第1章 向上帝讨价还价 商规1. 什么都是商品 在犹太人眼里，没有不是商品的东西。

犹太教规定，不能吃猪肉。

可是，猪肉却是世界上多数民族喜欢吃的肉类食品，因此养猪和卖猪肉也是一项十分赚钱的业务。

不少犹太人自己严格遵守着教规，在餐桌上对猪肉一点不沾。

但是，在经商方面，他们却把目光瞄准了这块大大的“肥肉”。

他们养猪、卖肉，从中获得丰厚的利润。

据说，美国芝加哥有一个饲养猪的犹太人，他所养的猪多达700万头，而美国的生猪屠宰业竟然有10%控制在犹太人手中。

犹太教也反对饮酒。

《塔木德》中说：“当魔鬼要造访某人而又抽不出空的时候，便会派酒来做代表。

”但是，世界上最大的酿酒公司却是犹太人开的。

这家名叫“施格兰酿酒公司”的企业，到1971年就在全世界开设了多达57家酒厂，一共生产100多种不同牌子的酒类和饮料。

除此之外，犹太人甚至买卖公司。

比如，一个犹太人创办了一家公司，公司生意做得不错，能够赚一些钱了。

可是，他分析了一下形势，觉得自己还有更好的路子可以选择，与其把这家公司继续办下去，一点一点挣钱，不如现在就把它卖给别人。

这样一来，既能比自己经营提前挣到一笔钱，还能够节省下宝贵的时间，他就会想方设法找机会把这家公司卖掉。

犹太商人沃尔夫森就曾经采用过这种办法。

他先是花210万美元买下首都运输公司，后来又通过增加红利的办法提高股票价格，最后再卖掉属于自己的股份。

他的资产一下子增值了7倍左右。

他的创业其实也就是从买企业开始的。

当年，他从别人那里借了10000美元买下一家废铁工厂，后来把它办成一个高盈利企业。

他的创业理念，在犹太商人中很典型。

这正如《塔木德》上的一句话：任何东西都会变成商品。

商规2. 把时间当商品出售 《塔木德》中说：有四种尺度可以测量人，那便是金钱、醇酒、女人，以及对时间的态度。

这四种尺度有共同之处——它们都有吸引人的地方，但是却不可以沉迷其中。

犹太钻石商巴奈·巴纳特能够成为南非富豪之一，一个重要的因素就是他视时间为商品，把银行的时间“卖”了，并且“卖”出了好价钱。

初到南非，巴纳特是一个从事矿藏资源买卖的经纪人，每个星期六都是他赚钱最多的日子——因为这一天银行停业较早，他可以尽兴地开出空头支票购买钻石，然后在星期一银行开门之前售出钻石，以所得现金支付货款。

巴纳特就这样把银行星期天停业的时间给卖了。

这一天，去银行要求兑付的人会被银行“暂缓付款”的一句话挡回，空头支票不会被打回来。

他要做的事情，就是在每个星期一的早上给自己的账号存入足够多的钱，以兑付他星期六所开出的支票。

他这种拖延付款的办法，没有侵犯任何人的合法权利，调动了远比他实际拥有的资金多得多的资金。

让人尤其敬佩的是，巴纳特让持有空头支票的钻石卖主总是在星期一上午就收回了全部货款。

创业初期如果没有这么一招，巴纳特永远只是一文不名的巴纳特，绝对不会跻身世界富翁排行榜。

生意人最要紧的事情是，在最短的时间内，以有限的资金获取最大的利润。

不论资金是自己的还是别人的，都务必要争取到最大的回报率和增长率。

谁拥有时间，谁赢得胜利。

<<破译《塔木德》中的101条犹太商规>>

《塔木德》中这句话的意思，不仅仅是提醒每个犹太人要有珍惜时间的意识，还要有珍惜时间的行动。

在美国纽约，有一位拉比戴了一块手表，背面刻着“爱惜光阴”四个字。

另一位拉比把这手表拿给学生们看，学生们不以为然，说是俗套子而已，根本没有什么新奇的。

拉比见学生们无动于衷，就戴回手表说：“美国有一句俗语，叫‘时间就是金钱’。

我认为这种说法是不对的，因为这句话很容易使人误会。

假如说时间就是金钱，那我们就只能想到两种人：一种是不知如何运用时间的人，另一种则是不知如何运用金钱的人。

其实，就价值而言，时间远比金钱贵重。

金钱可以储蓄并生息，而时间却丝毫不停脚步，而且一去不复返。

” 商规3.餐桌不谈工作 犹太人有个习惯，就是不在餐桌上谈论工作。

犹太人的工作十分紧张，简直就和打仗一样。

每个工作日都充满了战斗的气息。

他们看起来即使一分钟也要尽量抓紧。

犹太人就是这样拼命赚钱的。

在这种紧张的工作气氛下，倘若忙活了一整天，到了吃饭的时候，好好地吃顿可口的餐饭，那将是多么美好的享受啊，而这顿喷香的饭菜就是对自己努力工作最好的奖赏。

犹太人是喜欢美食的。

《塔木德》上说，人生就是为了吃饭而活着，要好好地享受吃饭的乐趣。

在犹太人看来，喷香的饭菜是上帝赐给自己的礼物，一定要好好享受，绝不可以随随便便马马虎虎地吃饭。

他们把吃饭当做是一种高级的享受。

尤其是晚上的那顿饭，犹太人坐在豪华的饭店里，四周考究的装饰和他们的身份相符合。

端上喷香精美的食物，犹太人就和朋友们一起开始海阔天空地聊天——但是他们从来不在餐桌上谈论三种事情：政治、战争和女人。

在餐桌的时间是他们一天最为幸福的时候。

他们把赚来的钱大把大把地花出去。

这样他们觉得自己的人生才有意义。

吃完饭，又信心百倍地投入自己的工作。

在这样精美的餐饭面前，他们只会尽情地享受，而不去谈自己的工作，让工作来干扰幸福的生活——他们工作时就紧张工作，吃饭时就尽情享用食物。

这样一来，工作时他们就有很好的体力可以去高效率地工作——他们的事业因此一步步地高升。

对于工作极为紧张的人来说，工作期间稍微的休息，就可以使疲惫的身心得到片刻放松，有利于继续工作。

所以犹太人特别注意休息。

休息的时候就彻底地休息。

就像在餐桌上那样忘记工作。

其实对于犹太人来说，2000多年来，他们一直受到欺压和迫害。

他们所希望的生活就是平平安安，可以好好吃饭休息。

现在这样的生活状态已经达成了，他们自然不愿意放弃这样的舒适和享受美好生活的权力。

一向以工作狂著称的洛克菲勒，也不在吃饭的时候谈工作。

人们常说：“洛克菲勒只有在睡觉和吃饭的时候才不谈工作。

”洛克菲勒在吃饭的时候只是尽情地享用他的美食，从不谈论工作。

这种良好的习惯，让他在90岁高龄的时候还能精力充沛地工作——洛克菲勒是当时世界上最为富有的人，也是所有商业大亨中最为高寿的一位。

商规4.不从事买空卖空 《圣经》时代，犹太人还处于农业社会，少有交易行为。

所谓“商人”是一个陌生的词语。

<<破译《塔木德》中的101条犹太商规>>

当时，犹太人几乎不做买卖，仅有简单的商业道德，譬如斤两公道，童叟无欺之类等等。但是，即使是这些简单的商业道德也能够体现犹太人重视公平和“讲道理”的交易准则。

随着社会上的商业兴盛、交易活跃，《塔木德》出现了。

它对商业交易也做出了许多规定。

拉比们基于在社会逐渐进步的前提下编纂《塔木德》，将进步的社会描写成商业极其鼎盛发达的社会。

在法典中，拉比们用了很多篇幅，谈论有关经商时应该遵守的关乎道德的事情。

在《塔木德》中，商业交易准则成为一种特殊的原则，商业交易具有超乎一般生活领域的行为规范。

这意味着即使是非常虔诚的人，也要根据“在商言商”的原则从事交易。

但是，在《塔木德》里，拉比们探讨的更多是如何成为有道德的商人，而不是教导世人成为唯利是图的大商贾。

由此而来，犹太人形成了商人必须具备商业道德的传统。

在交易中，犹太人认为，纵使事先未获任何保证，也有权利要求购买的商品具有良好的品质。

去购物，就是意味购买没有瑕疵的商品。

就算商家在交易中，宣称“货物出门，概不退换”，一旦该商品确有瑕疵，买方仍然有权要求退货，并且，商人们也必须同意退货。

在犹太社会里唯一的例外是，卖方预先告知该项商品有点瑕疵，譬如卖驴子时事先说明这条驴已有患病，这种情况下完成的交易，买方不得要求退货。

因此《塔木德》规定，卖方贩卖具有瑕疵的商品时，必须事先向买方具体说明该项瑕疵才行。

只有这样，买方的权益方能获得保障，避免遭到伪劣商品、卖方疏忽乃至故意诈欺等侵害。

犹太人在商品交易中的买卖行为是由两个要素构成。

一是支付货款，或者相当于货品的代价，二是移交货品。

这表示卖方有义务将该项货品安全地移交至买方手中，交易才算完成。

因此，作为商人必须确实持有该项货品，不得从事买空卖空的行为。

犹太人从头到尾都在保护买方权益。

在做生意过程中，犹太人很注重“交易要讲道理”这一从商谗言。

可以说，犹太商人是世界上最讲道理的买卖人。

其中所谓的道理，就是公平、不欺诈。

犹太人在全世界各民族中能够崛起，成为最会做生意最成功的商人，与他们的这一经商智慧大有关系。

媒体关注与评论

《塔木德》改变了我的一生。

——美国第一位亿万富翁 约翰·洛克菲勒 没有谁能打败犹太人，除非他研读过圣书《塔木德》。

——华尔街著名投资家 索罗斯 《塔木德》让财富服从了我的选择。

——美国石油大王 哈默 我在三岁时就知道了这本奇书的名字：《塔木德》。

——罗斯柴尔德 没有谁能打败犹太人，除非他研读过圣书《塔木德》。

——华尔街著名投资家 索罗斯

编辑推荐

300个世纪2000位学者的智慧精华，全世界70,000,000犹太人的商业《沉思录》。
财富奇书《塔木德》的最新解读版本。

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>