

<<塔木德智慧全书>>

图书基本信息

书名：<<塔木德智慧全书>>

13位ISBN编号：9787506488495

10位ISBN编号：7506488493

出版时间：1970-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：艾格

页数：304

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>

<<塔木德智慧全书>>

前言

一位犹太商人曾这样教导儿子：“我们唯一的财富就是智慧，当别人说1加1等于2的时候，你应该想到的是大于2。

1946年，这位犹太商人带着儿子来到美国的休斯敦做铜器生意。

20年后，父亲去世了，儿子接班，继续做着铜器生意。

在儿子的努力下，公司不断地发展壮大，儿子成了麦考尔公司的董事长。

然而，真正让他扬名的，却是一堆垃圾。

1974年，美国政府为了清理给自由女神像翻新时扔下的大堆废料，向社会上广泛地招标。

但是没有人应标，其原因是，在纽约州对垃圾的处理是有严格规定的，弄得不好会受到环保组织的起诉。

当时犹太商人的儿子正在法国旅行，听到这个消息后，他立即终止休假，转道飞往纽约。

他亲自到自由女神像下看这堆垃圾，当他看过堆积如山的铜块、螺丝和木料等废弃物后，当即与政府部门签下了协议。

消息传开后，纽约的许多运输公司都在偷偷地发笑，他的许多同僚也认为废料回收吃力不讨好，能回收的资源价值实在有限，这一举动实乃愚蠢至极。

当这些人都在等着看笑话的时候，他已经开始组织工人对废料进行分类。

他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像；旧木料则加工成底座；废铜、废铝的边角料则做成纽约广场样式的钥匙坠。

他甚至把从自由女神像身上扫下来的灰尘都包装起来，出售给花店。

结果可想而知，这些废铜、边角料、灰尘等都以高出它们原来价值的数倍乃至数十倍地卖出，且供不应求。

不到3个月的时间，他让这堆废料变成了350万美金，每磅铜的价格整整地翻了1万倍……这些看起来细小但却无处不在的小智慧就是犹太商人开启成功之门的金钥匙，犹太商人就是这样在竞争中把自己的钱袋装满的。

人们惊呼，犹太商人聚敛财富的灵巧和诡谲如同魔术师一样。

其实，犹太商人之所以能够成为世界上最为成功的商人，犹太人的生意经之所以能够成为智慧的生意经，就是因为智慧与金钱的同在与同一：犹太人的生意经是让人们在做生意的过程中越做越聪明的生意经，也是1加1大于2的睿智。

犹太人对于商业独到的领悟，对于财富不懈的追求，使他们成为最值得骄傲、最具有权威的民族之一。

在美国的亿万富翁中，有20%以上是犹太人。

他们当中涌现出了大批世界级的科学巨匠、思想艺术的大师、顶尖的政治家、卓越的外交能手、石油王国的巨子、传媒帝国的巨擘、华尔街的天才精英、好莱坞的娱乐大亨等，甚至全世界的银行业，都会因为犹太商人策略的介入而受到影响。

如果说犹太人的事业，是企业，是金钱，是偏执狂们创造着的财富，那么，托起当今犹太民族心灵中“太阳”和“神”的人，正是这些身价不凡的犹太商人、财富帝国里的金融企业明星们，他们以其独特的成功商法、赚取利润的绝妙手段、巨额的资财，震撼着整个商业世界。

今天，我们来研究犹太人精深奇特的经商之道、近乎于偏执与狂热的犹太精神文化以及其第一流的情报意识，我们就会发现，他们是如何占得先机、获取利润的，又是如何在经营之路上建立起了自己的商业霸权的。

犹太商人是商人中的智者，他们能够从零开始并最终成为亿万级的富翁。

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，而犹太商人又以其独特的经营技巧及其众多的商家富甲天下之状，摘取了“世界第一商人”的桂冠。

某位权威人士曾这样风趣地说：“犹太富豪在家里打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒。

五个犹太财团坐在一起，便能够控制整个人类的黄金市场。

“当今美国流行着一句话：“美国的钱装在犹太人的口袋中。”

<<塔木德智慧全书>>

正是因为犹太人的非凡智慧，犹太人在投资创业、巧选目标、广告营销、商场谈判、信守契约等诸多方面，表现出了出神入化的睿智，他们的经商之道令人耳目一新，拍案叫绝！

总而言之，犹太商业大亨的事业，越来越引起世界商界的高度关注。

在西方国家，他们以其特有的赚钱之术，积聚了亿万之财；在东方国家，他们又以其经济的威力和卓越的智能，威震四方，标新立异。

在未来的事业中，“财富”将成为主导世界的重要力量，并影响着现代人类的信仰和追求。

如果您希望做一名成功的商人，如果您希望拥有成功的企业，如果您希望成就财富的霸业，那么，请翻开犹太人经商之道中最辉煌的财富篇章，细细地品味它，去开启财富的大门吧！

<<塔木德智慧全书>>

内容概要

犹太商人是商人中的智者，他们能够从零开始，从一无所有起步，最终成为亿万富翁。犹太民族特有的冒险精神令犹太商人在产品、经营手段等许多方面打破常规，引领变革。任何东西到了犹太人手里，都会变成商品，他们早已把合同、公司甚至文化、艺术都商品化了。犹太商人之所以能成为世界上最成功的商人，犹太生意经之所以能成为智慧的生意经，就是因为智慧与金钱同在与统一。

《塔木德智慧全书：像犹太人一样处世和经商》旨在通过对犹太人智慧的解读，让读者了解和领悟犹太人的商业经营方法，找到学习和借鉴的榜样。

<<塔木德智慧全书>>

书籍目录

第一章用诚信去经营，注重人格的影响力德国著名学者马克斯？

韦伯说：“切记，信用就是金钱。

假如一个人信用好、信贷多，并善于利用这些金钱，那么，他就会由此得到相当数目的钱。

犹太民族有着数千年的经商历史，犹太商人遍及全球。

但是犹太商人从来不“坑蒙拐骗”，也不销售“假冒伪劣”商品，他们依靠诚信经营经商立足于世。

1 不贪“不义之财”，维护人格尊严 2 不取高额利息，不做虚假广告 3 广交朋友，争取回头客 4 力求“双赢”，“两败俱伤”对谁都不好 5 以诚信为筹码，要做长久的生意 6 欺骗难以长久，少做投机的生意 第二章按照“契约”办事，不违规做生意《塔木德》中有这样一句话：“遵守契约，尊重契约，你所获得的将不只是尊重。

犹太商人信守承诺，高度重视契约，他们认为，双方一旦签订了契约，就应该忠实地履行契约。

1 信守承诺，按照合同做生意 2 买卖契约，快速获利 3 一旦签订了契约，就一定要执行 4 要做好生意，就要签订契约 5 从形式上遵守契约 第三章善于把握商机，赚钱的事要快犹太商人善于把握商机，具有灵活的商业头脑，能够发现常人发现不了的商机。

他们目光敏锐、思路开阔，具有明确的投资方向。

犹太商人大多从事市场潜力巨大、获利丰厚的行业，这使得他们财源滚滚。

1 发散性思维，促进事业的成功 2 头脑灵活，利用潜在的商机 3 “独具慧眼”，沙里淘金赢得成功 4 变废为宝，投资房产巧妙赢利 5 抓住机遇，冒险投资赚大钱 6 信息即财富，果断行动获大利 7 民以食为天，经营食品来赚钱 8 流行的东西能赚钱 9 赚取富人的钱 10 赚取女人的钱 第四章借助一定的技巧，以“谋略”来赚钱犹太商人擅长于聚敛财富，有的人将犹太民族称为“天然造币机”。

在当今世界经济领域内，犹太民族依然掌握着经济大船的舵柄，他们能够在极短的时间内聚敛巨额财富。

他们似乎拥有与生俱来的经商智慧，尤其是在具体的商业活动中，他们善于使用“谋略”，注重运用技巧，创造了许多商界奇迹。

1 巧妙暗示，推销效果佳 2 让顾客跟着自己的感觉走 3 激发好奇，大赚顾客钱 4 优质优价，务求“厚利适销” 5 扬长避短，发挥自身优势 6 审时度势，不失时机发大财 7 分散风险，投资收益最优化 8 从长远看生意，必要时融资经营 9 “借鸡生蛋”，白手起家才是明智之举 10 充分利用名人的“光环”效应 11 善于发现，利用社会资源 12 智慧融于金钱之中，才是永久的财富 13 在守法之中用法，适当地打一点“擦边球” 第五章“管钱”是一种本事，“花钱”是一种学问犹太民族是一个“爱钱”的民族，犹太人执著于追求金钱，却不会被金钱所羁绊。

他们不仅赚钱有方，在管理钱财方面也有一套独特的方法和理论。

犹太人精于理财之道，他们会赚钱、会管钱、会花钱，可以说，犹太人是出色的理财能手。

1 对待金钱的态度 2 用消费去激发赚钱的欲望 3 把死钱变成活钱 4 以钱生钱，积少成多 5 持家有道，当省则省 6 1分钱也要花到刀刃上 7 把钱用在有意义的事情上 8 健康地享受金钱 9 管好“现金”，不能在这个地方出问题 10 要有敏锐的金钱感觉 11 稳妥平衡的理财模式 第六章和气才能生财，让自己有个好人缘犹太巨商大多是白手起家，职业之初一般多从事于最底层的工作。

他们的一大共性是都能够将平凡的工作干得很出色。

很多功成名就的犹太巨商都有一个共同的举措，即在发财致富中，注重于慷慨解囊，做各种善事和公益事业。

他们热心捐钱办公益事业，归根到底是一种营销策略：既能够提高企业的知名度，又能够博取消费者的好感。

1 和和气气，才能生意旺 2 协调关系，实现名利双收 3 人际关系第一，金钱第二 4 学会“推销自

<<塔木德智慧全书>>

己”；5 学会经营自己，精打细算、诚实守信地生活 第七章自信自强，不轻言放弃荆棘难测的生存之路教育犹太人要注重现实，也教育犹太人要坚毅忍耐。

对于在边际流动、夹缝中生存的犹太人而言，非此即亡。

久而久之，这也成为了犹太民族的特性。

索罗斯常说：“如果你的表现不尽如人意，首先要采取的行动是以退为进，而不要铤而走险。

”只有忍耐与等待，才能最终取得成功。

也正如一句名言：“善于等待的人，最终得到他想得到的一切。

”1 做一个成功的投资者 2 定下赚钱的目标，要自信自强 3 敢想敢做，绝不放走任何获利的机会 4 “金钱至上”，绝不放弃赚钱的任何机会 5 从无到有，从小到大，稳步前进 6 “判断准确”，走每一步棋都不失手 7 只要付出，就会有收获 8 “积少成多”，即使是1美元也要赚取 9 做生意无禁区，冲破国界打天下 10 把逆境当做生意的绝佳时机，钱在勇气的背后 11 注意买卖中的“度”，你就不会失去挣钱的机会 12 唯有“现钞”是安全、可靠和永恒的 13 “面子”算什么，“有利”就一定要争 14 不要勉强自己，敢于说“不” 第八章扩大利润额度，把握好赚钱信息商人都追求厚利，然而，像奢侈品这样的厚利生意并非一般人做得了的，它对于经营者的素质有相当高的要求。

所以与其说犹太商人行当选得好，倒不如说其自我修炼得好，他们大多从事厚利行当，如珠宝、钻石、时装、箱包等。

创新显然也是一种冒险，它没有成功可鉴。

犹太民族特有的冒险精神令犹太商人在产品、经营手段等许多方面能够打破常规，引领变革。

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。

1 突破常规，打破“薄利多销”的套路 2 把每一条信息，变成一把金钥匙 3 抓住时机，谁最快谁就先占领市场 4 跳出束缚，眼光看开才能成大事 5 敢于投资赚大钱 第九章成功收账，策略谈判在现代商业活动中，收账是一个非常重要的环节。

聪明的犹太商人在收账方面很有一手，他们注重策略，讲究方法，能够根据债务人的不同情况对症下药，而且不打无准备之战，他们绝不放过每个环节与细节，在着装与语言技巧等方面都非常讲究，这为顺利收账奠定了良好的基础。

1 分析纠纷的原因，把握收账的要领 2 区分不同的类型，因人而异去对待 3 摸清对方的底牌，确定自己的底线 4 把握住时机，做好谈判准备 5 寻求共同的利益，制定出多种方案 6 注重服装的穿戴，务求适合身份 7 巧妙运用语言，注意谈话态度 8 给对手来一个措手不及，越快越好 参考文献

章节摘录

第一章用诚信去经营，注重人格的影响力德国著名学者马克思·韦伯说：“切记，信用就是金钱。

假如一个人信用好、信贷多，并善于利用这些金钱，那么，他就会由此得到相当数目的钱。

犹太民族有着数千年的经商历史，犹太商人遍及全球。

但是犹太商人从来不“坑蒙拐骗”，也不销售“假冒伪劣”商品，他们依靠诚信经营经商立足于世。

1 不贪“不义之财”，维护人格尊严犹太商人热衷于最大限度地占有财富，因此，世界级亿万富翁中有许多是犹太人。

在经商中，犹太商人喜欢依靠自己聪明的头脑和勤劳的双手，光明正大地去赚钱，绝不贪占不义之财。

他们认为，灵魂的纯洁是最大的美德，贪占不义之财会受到神的惩罚。

贫穷的拉比以砍柴为生，他每天辛辛苦苦地把砍好的柴从山里背到城里去出售，这个过程会花费很长的时间。

为了有充足的时间来研究《犹太法典》，拉比决定把卖柴的钱积攒下来，买一头毛驴。

这一天，拉比带着积攒许久的钱来到了集市，他向阿拉伯人买了一头毛驴，然后高高兴兴地牵着毛驴回家了。

拉比的徒弟们看到他买了一头驴回来，都非常高兴，他们把驴牵到河边洗澡，意想不到的事情发生了，毛驴的脖子上竟然掉下来一颗光彩夺目的钻石。

徒弟们高兴得欢呼雀跃，他们认为，有了这颗钻石，便可以脱离贫穷的樵夫生活，可以专心致志地研读《犹太法典》了。

然而，徒弟们怎么也没有想到，拉比马上带着他们赶回市场，将钻石还给了那个阿拉伯人。

拉比说：“我只是买了驴，而没有买钻石，我只能拥有我所买的东西，现在将钻石还给您。

阿拉伯人感到非常惊讶，他不解地问道：“您买了这头驴，而钻石是在驴身上找到的，您没有必要拿来还给我，您为什么要这样做呢？”

我真的理解不了。

拉比郑重地回答道：“我们犹太人绝不贪占不义之财，我们只拿付过钱的东西，所以钻石必须归还给您。

阿拉伯人听后肃然起敬，说：“谢谢，我非常感动。

你们的神必定是宇宙间最伟大的神。

无独有偶，一位犹太妇女，带着小儿子到百货公司里购买日常用品。

当她回到家时，一枚戒指居然从购物袋中掉了下来，妇人立即决定把戒指还给百货公司。

小儿子对此感到疑惑不解，他问妈妈：“到手的戒指为什么不要呢？”

我们既没有偷，也没有抢，也许戒指是上帝赐予我们的呢？”

妈妈笑而不语，她拉着儿子的手又去了百货公司。

她对百货公司经理讲的第一句话是：“我不知道戒指是不是属于百货公司的，但戒指不属于我，我们犹太人绝不贪图不义之财。

孩子亲眼目睹了这一切，这件事情对他的影响是极其深刻的，母亲正直与无私的形象使他永远难忘。

从以上两则故事中，我们可以得到启示：世界上比金钱更珍贵的是诚实的品格，人一定要抵御住金钱的诱惑。

犹太人对待钱财的态度值得人们学习，经商者应当牢牢地记住：赚取属于自己的钱，而绝不贪占不义之财。

2 不取高额利息，不做虚假广告犹太人追求财富的行为是没有止境的，但是，他们以诚信为基础，一切都做到实事求是。

正是基于这种信念，使得他们在金钱的海洋中没有偏离航向，没有被金钱腐蚀灵魂，且能够一直稳操

<<塔木德智慧全书>>

胜券、财源不断。

对于借高利贷收取利息，犹太拉比有如下的教导：“我的子民中有贫穷人与你同住，你若是借钱给他，不可如放债一般地向他取利。

即使是拿邻居的衣服做盖头，也必须在日落以前归还他。

因为他只有这一件盖头，是他盖身的衣服，若是没有，他拿什么睡觉呢？

他哀求我，我就应允，因为我是有恩惠的。

即使是借给自己的弟兄粮食或其他可生利的东西，都不可取息。

”犹太人的《希伯来圣经》中，有关于禁止犹太人向同胞借钱而收取利息的规定。

在历史上，《犹太法典》的编纂者们对借贷收取利息的规定更为严格，他们不赞成从任何人身上收取利息。

两位犹太商人签订了购买100公斤小麦的协议，价钱是10万元。

如果买主以现金的方式付款，小麦以10万元的价钱成交；如果买方拖延到几个月后付款，价钱依然是10万元。

为什么不收取适当的利息呢？

在犹太人的眼里，同是100公斤小麦，同样的现货不能够设定双重的价格，因为那样做则违背了规定。

犹太人除了不收取高额的借款利息以外，在经商的过程中，从来不做虚假广告。

《犹太法典》中明确地禁止商人使用虚假广告去推销商品，实际上，犹太商人所提倡的实事求是，就是最有说服力的广告。

有一个卖苹果的犹太妇人，她的摊位位于哈西德教派的拉比家旁边。

她的生意一直都很不好，为此她忧心忡忡。

一天，她实在忍不住对拉比抱怨道：“拉比，我甚至没有钱来买安息日所需要的东西。

”“为什么？”

难道你的苹果生意不好吗？

”“我总是不好意思大声叫卖我的苹果，所以很少有人来买。

”第二天，热心的拉比来到犹太妇女的苹果摊前，大声地吆喝道：“好苹果，又香又甜的好苹果，快来买好苹果呀！”

”人们立刻从四面八方涌过来，把苹果摊围了起来，争先恐后地抢购苹果。

很快，苹果以高出实际价格两三倍的价钱被顾客买光了。

拉比转过身来，对这位犹太妇人说：“你的苹果是好的，以前卖不出去的原因是你没有宣传自己的产品。

”由此可见，犹太人并非一味地反对广告宣传，只是在他们看来，一切广告宣传都必须是真实、可靠的。

犹太商人极其反对在广告中作假，他们认为虚假的广告是在耍花招，是欺骗他人，这不是经商的长久之计。

《犹太法典》中严格禁止在交易中进行虚假装饰。

犹太拉比也告诫商人们，在出售劳动工具之前，禁止涂抹颜色，因为工具涂上了新涂料可以使其看起来显得崭新漂亮；卖牛时禁止在牛身上涂抹不同的颜色，禁止把其他各种动物的毛发弄得硬邦邦的，因为牛身上涂上颜色会比原来更漂亮，动物的毛发弄得硬邦邦的会使动物看起来显得更大一些。

总之，在犹太法律中，严格禁止为方便出售而在物品上进行虚假的装饰。

《犹太法典》中记载了这样一则案例：有一个奴隶，为了使自己显得年轻些，便将头发染黑，并在脸上涂抹了化妆品，希望欺骗买主顺利地卖出自己。

犹太拉比严厉地谴责了这种行为，并且告诫说：“这是不合法的，应该严厉禁止。

”此外，《犹太法典》中也禁止商人在销售商品时，附上任何名不副实的称号，譬如“最低的价格”或者“最优的服务”之类夸大其词的用语，这类广告用语在《犹太法典》里，早就被明文禁止了。

在经商过程中，犹太商人以诚信为本，着眼于长远利益，他们既不收取高额的利息，也不用虚假的广告宣传去欺骗消费者。

<<塔木德智慧全书>>

这既是他们的商业美德，也是他们取信于人的长久的经营之道。

3 广交朋友，争取回头客一提到商人，有不少人就会产生一种错觉：商人唯利是图，斤斤计较。

商场中确实存在着这样的人，然而，真正有成就的商人都是注重商业道德、有情有义的。

不少精明的商人更愿意把顾客看成是自己的朋友，他们有这样一种共识：“先交朋友，再做生意”。

美国加利福尼亚州萨克门多有一位青年犹太商人，他专门销售家庭用品。

开始的时候，他的生意很清淡，几乎谈不上赢利。

但是这位精明的犹太商人并不气馁，他想办法摆脱困境。

冥思苦想之后，他决定先广交朋友，扩大商品的知名度，然后再获得利益。

于是，这位青年犹太商人在一家一流的妇女杂志上刊载了他的“1美元商品”广告，出售的产品种类齐全、物美价廉、经济实用。

而且所刊登的商品的供货商都是有名的大厂商，广告中80%的商品价格刚好是1美元，仅有20%的商品价格高出1美元。

杂志广告刊登出来后，马上引起了消费者的积极响应，来自于全国各地的订购单如同雪片般纷纷而至。

虽然收到了不少的汇款单，发出的货物也很多，但是犹太商人并没有赚到什么钱，有时甚至是入不敷出，并没有摆脱困境。

犹太商人见局面已经打开，在顾客心目中树立起了值得信赖的形象，之后，他每次给顾客寄商品汇单时，都顺便寄去20种3美元以上100美元以下的商品及商品说明书，另附有一张空白的汇款单。

由于价格低廉、质量良好的小金额商品赢得了顾客信任，顾客们开始把他看成自己的朋友，所以也愿意购买其他价格昂贵的商品。

这样，昂贵的商品同样可以大量地销售出去，这不仅弥补了1美元商品所造成的亏损，还大大地赚了一笔。

如此的良性循环，使得这位青年犹太商人的生意越做越红火……一年之后，青年犹太商人成立了一家“通信销售公司”。

在他的“先交朋友，再做生意”的经营方针的指导下，公司的规模不断地扩大，昔日里生活困窘的小商人变成了年轻有为的大老板。

1974年，“通信销售公司”的销售额高达5000万美元。

谁能够想到，这家公司的老板仅是一个29岁的年轻人。

在当今世界，市场竞争尤为激烈，许多胸怀大志的人士可能会受到资金、设备、人才、技术等客观因素的限制，不可能一夜成功。

那么请不要着急，不妨在人际关系上多下一些工夫，先交朋友，再做生意。

因为“人脉”决定“财脉”，建立了良好的商品信誉，财源便会滚滚而来。

4 力求“双赢”，“两败俱伤”对谁都不好。在经商的过程中，犹太商人会充分地考虑对方的利益。

在长期的商业活动中，犹太商人深刻地体会到：只有给消费者带来利益，交易才能够顺利地进行，自己才可以获得财富。

犹太商人这种“双赢”思想已经成为经商中的一种美德，为他们在商业领域赢得了极高的声誉。

因此，他们走遍了世界，好名声也传遍了世界。

犹太商人充分地考虑到了消费者的需求，所经营的商品质量上乘，从来不“以次充好”欺骗顾客。

因为，犹太商人有重信守约的传统，他们以“上帝的子民”自居，更为重要的是，他们在商业活动中悟出了一条道理：“互惠互利，才是真正的经商之道。”

犹太商人对于奸商理论和奸商做法非常反感。

他们在经商活动中特别注重长远利益，不使用欺骗的手段，从来都不干“一锤子买卖”。

他们认为在经商活动中，不可能让一个人永远上你的当，也不可能让所有的人都同时上你的当。

<<塔木德智慧全书>>

许多人或许会产生疑惑，像犹太民族这种不断被人驱逐、朝不保夕的民族，其经商的风格应该与其身份、经历相对应，采取“打一枪换一个地方”的短期策略和“流寇战术”。

但与之相反，犹太商人信誉卓著，他们经营质量上乘的商品，而且惠及顾客和员工。

在历史上，犹太社团的精神领袖拉比，曾一再地告诫同胞，不要播种仇恨。

除此以外，犹太商人积极探索商业活动的规律，两千年的经商活动使他们悟出了什么是真正的经商之道。

他们深深地体会到商业活动中“竭泽而渔”的害处，他们的经营原则是“互惠互利”。

上至顾客下到职工，甚至整个社会，都可以从犹太商人的经营活动中获利。

在英国，最有名的百货公司要属马克思·斯宾塞百货公司，这家百货公司是由一对姻亲兄弟西蒙·马克思和伊斯雷尔·西夫两人创立的。

1862年，西蒙的父亲米歇尔从俄国移居英国。

最初，米歇尔在利兹市场上有一个商铺，以后逐渐发展成为经营连锁廉价商店。

米歇尔去世后，西蒙和西夫两人将这些连锁商店发展成为连锁廉价购物商场。

经过了几年持续不懈的努力，购物商场的资金更加雄厚，货物种类也更加齐全，已经具备了现代超级市场的雏形。

马克思·斯宾塞百货公司的商品质量很好，服务也非常周到。

引用一句报纸上的原话：“这家百货公司所销售的商品几乎引起了一场社会革命。”

以前，可以从人们的衣服穿着上区分不同人的身份，但由于马克思·斯宾塞百货公司以其低廉的价格提供制作考究的服装，使人们花钱不多就可以穿得像个绅士或淑女，以衣帽取人的价值观念随之发生了根本性的动摇。

在英国，马克思·斯宾塞百货公司的商标“圣米歇尔”成为了一种优质商品的标记，英国人一致认为一件“圣米歇尔”牌衬衫是最优质的商品。

在为顾客提供物美价廉的商品的同时，马克思·斯宾塞百货公司更加注重服务质量，使每一位进入百货公司的顾客都能够得到良好的服务。

英国人素来以彬彬有礼的绅士风度闻名于世，该公司售货员礼貌周到的服务，让顾客体会到了“顾客就是上帝”的真正含义。

使公司真正成为了“购物者的天堂”。

在让顾客满意的同时，西蒙和西夫两人同样让职工感到满意。

他们虽然对职工的要求极高，挑选职工时非常严格，一丝不苟，但是为职工提供的工作环境和福利待遇在全行业中也数一数二：职工的工资在全行业中最，还专门为职工设立了保健诊所和牙病防治所。

由于这些优越的条件，有人称马克思·斯宾塞百货公司为“一个私立的福利国家”。

西蒙和西夫两人顾及顾客和职工的切身利益，在社会上树立了良好的企业形象。

人们将马克思·斯宾塞百货公司视为国内同行业中最有前途的企业，大量的投资者纷纷慕名而来，公司的经营情况蒸蒸日上。

在美国，与马克思·斯宾塞百货公司具有同等影响力的是希尔斯·罗巴克百货公司。

同为百货零售企业，希尔斯·罗巴克百货公司也采取了同样的经营宗旨，不仅为顾客和职工提供了各种优惠政策和福利政策，还将这种恩泽施向于整个社会，实现了与社会共同发展的目标。

希尔斯·罗巴克公司的总裁是叶斯·罗森沃尔德。

叶斯·罗森沃尔德是德国移民的儿子。

后来，在希尔斯·罗巴克公司融资时，他以375万美元的投资（约占融资总额的1/4）进入了公司董事会。

1910年，公司总裁理查德·希尔斯退休，罗森沃尔德接替了他的职位。

1932年，希尔斯·罗巴克百货公司成为美国最大的企业之一，每年有5亿美元的收益。

在经营百货商店方面，罗森沃尔德同样是将物美价廉奉为经营宗旨。

公司销售的商品中有许多都是企业集团自行生产的，因此可以在确保质量的前提下，降低成本。

<<塔木德智慧全书>>

更令人叫绝的是，罗森沃尔德制定了一条经营规定：“不满意，就退货。”

这是商业道德的最高体现，现在许多商家都在实行这一商业规则，但是在当时这却是闻所未闻的。

凭借着对市场的精确预测，再加上商品的优质低价和良好的社会信誉，希尔斯·罗巴克百货公司深受消费者的一致好评。

公司的商品目录在罗森沃尔德逝世前已经发行了4000万册，几乎遍布每一个美国家庭。

在职工福利方面，罗森沃尔德也同样富有开拓精神。

希尔斯·罗巴克百货公司为职工提供的福利待遇多种多样，比如：设立保健诊所和牙病诊所，设立疾病和死亡救济抚恤金，建立职工疗养中心。

在美国商业界，罗森沃尔德的公司走到了其他企业的前列，同时，也获得了员工的忠诚和敬重。

因此，希尔斯·罗巴克百货公司的效益日益攀升，公司资产达到了1.5亿美元。

在雄厚的财力支持下，罗森沃尔德开始从事社会慈善事业：他曾为28个城市的“基督教青年联合会”和英国南方的一些贫困地区捐资，建立乡村学校；为解决芝加哥黑人住房问题出资270万美元；为芝加哥大学和芝加哥科学工业博物馆捐赠500万美元。

1917年，他设立了朱利叶斯·罗森沃尔德基金会，该基金会拥有3000万美元基金。

同当时大多数著名的犹太实业家一样，罗森沃尔德具有强烈的民族意识，他曾为巴勒斯坦的犹太移民提供了大量的经济援助，并拿出600万美元资助苏联犹太人农庄。

犹太商人笃信这样一则信条：犹太人生活在哪里，就应该在哪里生根，他们不但诚信经营，而且还可以与其他民族的人和谐相处，甚至用自己的财富去帮助和庇护犹太同胞或非犹太人。

犹太人相信，只有顾及对方的利益，才能够取信于人，才会拥有更多的朋友与财富。

5 以诚信为筹码，要做长久的生意在犹太商人看来，生意是一种激烈的竞争，而且竞争中的方式方法有很多，令人防不胜防。

但是，不管怎么样谈生意都要以诚相待，谈生意绝不是“胁迫”的代名词。

协议是靠生意双方的信守来保证的，谈生意者要同时兼顾自己与对方的利益。

的确，单从实用主义角度来看，“坦诚”对于经商人来说就是绝对重要的。

如果你谈生意的对象从心底里不信任你，那么你就不会从他那里得到任何重要的信息。

相反，当对方认为你可信任时，那么不仅在谈生意时，甚至在私下的时间里，他也会告诉你一些有价值的东西。

甲：瞧，我知道我们的出价是低了点，不过，我们确实对贵公司的产品很感兴趣。

乙：可是，你们在价格上的态度让人感到一点余地也没有。

甲：我知道这个。

可是，如果贵公司稍做些让步，我们的价码还是会变化的。

这段看似平常的对话可能会成为你走向成功的台阶。

这并不是因为你采用阴谋诡计控制了对方，而是因为你受到了信赖。

只有当对方认为你人品正直、无可置疑时，才会透露给你秘密的关键材料。

如果你被对方认为值得信赖的话，你要尽力地维护这一形象，这至少在你与对方下次谈生意时有用处。

要知道，在谈生意的过程中经过接触和了解，相互尊敬和体谅，会形成一种良好的工作关系，从而使每次谈生意变得顺利而有效。

要把对手看成是解决问题的伙伴，要想方设法地用坦诚的态度和诚恳的语言感化对方，把对手拉向共同解决问题的轨道上。

犹太商人在与外国人谈生意时，总是彬彬有礼，殷勤谦恭，但是他们内心里却隐藏着一定要赢的战略。

犹太商人经常是说说笑笑地讨价还价。

为了与对方建立起信赖关系，犹太商人首先会向对方表示好感，然后进行一些人情味十足的闲谈，以便建立起相互之间的亲密关系。

他们或是聊各自的家庭，或是聊双方共同感兴趣的话题，以及坦诚地表示对将来合作的渴望，这为其

<<塔木德智慧全书>>

讨价还价奠定了基础。

对于谈生意，首先要澄清几个观念上的误区：（1）并不是所有的谈生意者都跟你的看法一致，你不能以你的道德标准去衡量对方。

（2）你的对手很可能会利用你无条件的坦诚来击倒你。

（3）隐瞒信息，吞吞吐吐，不是个办法。

为此，你在谈生意中的坦诚态度需要做到“能伸能缩”：（1）订个计划，一步一步地向着合乎你的要求迈进。

（2）对你的生意对手做好充分的心理准备。

（3）表现坦诚，并不意味着天真地毫不遮掩。

（4）生意对方不一定是你想象中的“利他”主义者。

“以诚为本、以诚待人”，才能够在生意桌上无往不利。

在谈生意中只有以诚为本、以诚待人，才能得到宝贵的信誉筹码。

成交值不单是指价钱，它还包括了交易中的其他利益，比如卖方的信用就隐含在买主所付的价钱里。

从买方的角度来看，侦查、确认所见所闻，和购买商品、争取服务品质一样，都是交易的重要部分。

为了更有效地与生意对手进行交涉，犹太商人认为有必要提供一些有关自己的信息给他们参考，这样做对买卖双方并无坏处。

但问题是，该提供多少以及提供什么内容，这些都和信用有关。

如果犹太商人认定对方没有信用，不值得信任，那么这笔生意就无法谈下去。

那么，如何才能在对对方心中建立起信誉的大厦呢？

首先，要缩小你与对方的距离。

其次，用坦白去争取好感。

坦白不仅有益于身心，对谈生意者亦有好处。

无遮挡地吐露自己所知道的一切，甚至包括自己的动机和假设。

这个策略风险很高，但是收获也可能很大。

坦白是争取同情的好方法，一般的人对心胸坦荡的人都会有好感，产生怜悯；相反的，如果你凡事隐瞒、躲躲闪闪，就会给人恶劣的印象。

再者，帮助对方变得更可信。

要让自己可信，犹太商人可以做得很多，而且也容易使自己可信。

然而孤掌难鸣，信任本来就是互相的作用，故而切不可忽视对方的可信度。

在生意场上，犹太商人对信任度的测评是：（1）你是否做到了对事不对人？

（2）你是否对对方吹毛求疵？

（3）你是否在和对方交流时心不在焉？

（4）你是否攻击对方的可信度？

（5）你是否因为对方对你不信任，而更加防范对方？

（6）你是否确实信任太少？

（7）你是否对对方的行为有误解？

（8）你的意思是否表达清楚了？

（9）你是否因为对方过去不可信，而感到耿耿于怀？

（10）你是否把不可预知与不可信区分开了呢？

失去了信誉，就等于失去了谈生意的筹码。

6 欺骗难以长久，少做投机的生意犹太商人的生意之路，是一条致富之路。

他们主要靠的是勤劳、节俭，合理地安排时间与金钱，或者说不浪费没有必要消耗的时间与金钱。

勤劳与节俭是拥有一切的资本，没有勤劳与节俭则会两手空空。

如果一个人以“诚信”去挣钱，除去必要的支出之外不胡乱花钱，他就能成为富人。

“投机”这件事情，不管其性质如何，如果把它作为致富之道，那将是非常危险的事情。

在犹太商人看来，做“投机”生意，可能会有一两次赚钱的机会，但终归要亏本。

到那时不仅要把所赚的钱搭上，甚至会弄得个血本全无。

<<塔木德智慧全书>>

一位股市上的风云人物曾经表露过这样的想法：“许多人以为我在股票生意中很成功，可是仔细计算下来，我才知道如果把在投机生意中所需要的资本、时间和精力用在更正当的生意上，那么我的财产就可能比现在的更多。

因此，我总有一种误入歧途的感觉，至今还在为此而后悔不已。

一位商人到银行里去申请贷款，银行总经理问他生意做得如何，他回答说蛮赚钱的。

银行经理想了一会儿，说：“既然赚钱，为什么又来贷款购买废铁？”

你想再大赚一笔，这未免太贪心了，要是我就不会这么做！

如果我的生意不好，也许会孤注一掷，但是生意做得好好的，又何必不知足呢？”

这位银行总经理居然说不给他贷款，商人只好气呼呼地走了。

两个月后，商人去拜谢银行总经理。

银行经理奇怪地问：“我没有贷款给你，你反而来感谢我，这倒是头一遭，你这是什么意思？”

这位商人回答道：“废铁跌价了，大约跌了30万元，就因为你没有借钱给我，所以我没有受到任何损失。

赚取钱财已成为多数人的的人生目标，如今，很多人都相信：“目标就是求胜、发财和求取权力，此外无他。

赚钱和男子气概合而为一，商场就是男子汉的试验场。

于是，成功致富的故事创造出了赚钱的民间传奇，人类崭新的可能性就在眼前：大家都有致富的机会。

这种机会以前从来没有过，人们求富的梦想被紧紧地包裹在现实的原则之中。

但现在这是人人都可能做到的事情，虽然实际上只有少数的人有此幸运，但致富的愿望却改变了大家的生活，改变了人们思想的目标和方法。

在大都市的商业中心，金钱变成崇拜的目标，正如在每一种宗教里，“拜神”很快成为一种仪式，而消失了原有的意义。

赚钱在非常高尚的形式下，已经成为自动化的一环。

基于某些没有人能够怀疑的经典，它被视为是理所当然的举动。

但是财富不能通过欺骗他人而获得。

一个人由于处在某种不利的环境中偶尔撒撒谎，是可以谅解的，但是蓄意欺骗他人者则迟早会自食其果，丧失尊严、信誉直至自由。

“心虚”是骗子的一大疾病。

当一个人决定欺骗别人时，通常都没有考虑到以后将受到“罪恶感”的折磨。

一个欺骗别人的人会感到既负罪又羞耻，在他们多得到一分金钱时，他们就多损失了一分人格。

他们的钱袋里固然有所增益，但却失去了人格和信念，成为堕落的衣冠禽兽。

欺骗行为终究是要失败的。

所以即使从利害关系这方面打算，诚实也是一种最好的策略。

没有私心，不为利动的名誉和价值，要比从欺骗中得来的利益大过千倍。

一个人到神父那里去忏悔：“我有罪。”

在“二战”期间，我把一个富有的犹太人藏在我家的地窖里，每个月向他收取一大笔保护费。

神父说：“是呀，这的确是罪过，可是已经过去了这么多

年……”问题就在这儿，这个人说道，“这么多年来，我一直没有告诉他，战争已经结束了。

这里，还有另一则关于不劳而获的故事：一个人来到智者面前向他诉苦，说有人欺骗了他。

智者问他：“那么他做了什么呢？”

这个人说：“他能够把任何一种金属变成金子。

他做给我看了，我亲眼看见了事情的发生经过。

然后，他说我应该把我所有的金子都带来，他将使它变成10倍的金子。

所以我集中了我所有的金银首饰，而他却拿着这些逃走了。

<<塔木德智慧全书>>

他欺骗了我。

“智者告诉这个人：“是你的贪婪欺骗了你。

不要把责任推到别人身上。

你是贪婪的，而贪婪是愚蠢的。

你希望你的金银首饰变成10倍多，这个念头骗了你，那个人只不过是利用了这个机会，如此而已。

你才是真正的问题。

如果他不欺骗你，别人也会把你给骗了。

“所以，问题不在于谁在骗。

如果有人要骗你，这表明你希望受骗。

如果某人的谎言可以对你讲，这意味着你与谎言似曾相识。

一个崇尚真实的人是不可能上当受骗的，一个生活在真实中的人，不可能被说谎者所迷惑。

只有一个说谎者才会被另一个说谎者所欺骗，否则成功的可能性很小。

人人都有赚钱的欲望，这无可厚非。

可是有些人专想着不劳而获，这种念头近乎于天真。

媒体上常有骗子骗走财物的报道，这些被骗者们尽管可怜，然而其被骗的动机却又卑鄙，这些人若没有贪念，骗子又怎么能得逞呢？

所以一些人说，想不劳而获的人利欲熏心，他就连对魔鬼都愿意以上宾相待。

虽然金钱有不可抗拒的“魔力”，“可以使鬼推磨”，但是这种鬼却不能惹，它最终会害得人一蹶不振。

因此，要赚钱，还是要凭借自己的力量去争取，这样才会心安理得。

第二章按照“契约”办事，不违规做生意《塔木德》中有这样一句话：“遵守契约，尊重契约，你所获得的将不只是尊重。

“犹太商人信守承诺，高度重视契约，他们认为，双方一旦签订了契约，就应该忠实地履行契约

。

……

<<塔木德智慧全书>>

编辑推荐

犹太商业大亨的事业，越来越引起世界商界的高度关注。

在西方国家，他们以其特有的赚钱之术，积聚了亿万之财；在东方国家，他们又以其经济的威力和卓越的智能，威震四方，标新立异。

在未来的事业中，“财富”将成为主导世界的重要力量，并影响着现代人类的信仰和追求。

如果您希望做一名成功的商人，如果您希望拥有成功的企业，如果您希望成就财富的霸业，那么，请翻开犹太人经商之道中最辉煌的财富篇章，细细地品味它，去开启财富的大门吧！

<<塔木德智慧全书>>

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>