

<<塔木德>>

图书基本信息

书名：<<塔木德>>

13位ISBN编号：9787802204003

10位ISBN编号：7802204003

出版时间：2009-2

出版时间：中国画报出版社

作者：塔尔莱特·赫里姆

页数：238

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>>

前言

世界新首富“股神”巴菲特、科学巨人爱因斯坦、“华尔街之子”摩根、石油大王洛克菲勒、“金融天才”索罗斯、“普利策新闻奖”的创始人普利策、电影巨头华纳兄弟、著名导演斯皮尔伯格、甲骨文CEO拉瑞·埃里森、伟大的无产阶级革命导师马克思、心理学家弗洛伊德……这些声名显赫的人物虽然在不同的领域成功，但是他们有一个共同的身份——犹太人。

另外，美国华尔街有一半以上的超级富翁是犹太人，诺贝尔奖的获得者中犹太人占总数的30%以上。

在全世界，犹太人的数量才1600多万，只占世界人口的0.3%。

但是他们所取得的成就，不在其他任何民族之下！

这其中到底有什么秘密呢？

其中的奥秘就在《塔木德》中。

犹太人能够历经坎坷而不散，久经磨难而兴盛。

最重要的一个原因就是得益于这本书。

《塔木德》是犹太人精神的百科全书。

为犹太人提供了生活的准则和处世、经商、教育等方面的道德规范，构建了犹太人的世界观，所以犹太民族被称为“一本书的民族”。

《塔木德》共20卷，全书是由上千名犹太学者，花了十几年的工夫，把公元前500年至公元500年近千年的圣哲之言进行整理、编纂成册的。

它内容庞杂。

卷帙浩繁，头绪纷纭，大至宗教、律法、民俗、伦理、医学，小到饮食起居、洗浴穿衣等无所不含。

这本书渗透到犹太人生活的方方面面，直至现在仍未改变。

《塔木德》是犹太人对自己民族智慧的发掘、思考和提炼，是整个犹太民族生活方式的导航图，是滋养世代犹太人的土壤，也是其他民族了解犹太文化和接触犹太智慧的必经之道。

在犹太民族中流传着这样一句话：“为了贫穷女孩子的一份嫁妆，可以在犹太教堂里把《圣经》卖掉。

为了使这个女孩子一生富足，她的嫁妆里必须要有一部《塔木德》。

“在每一个犹太人家里，当小孩稍微懂事时，母亲就会翻开《塔木德》，点一滴蜂蜜在上面，叫小孩子去吻《塔木德》上的蜂蜜。

他们认为《塔木德》是最甜的。

每个犹太孩子在成长过程中几乎都不可避免地要回答这样一个问题：“假如有一天你的房子被烧毁，你将带着什么东西逃跑呢？”

“如果孩子回答是钱或钻石，母亲将进一步问：“有一种没有形状、没有颜色、没有气味的东西，你知道是什么吗？”

“要是孩子答不出来。

母亲就会说：“孩子，你要带走的不是钱，也不是钻石，而是知识。

知识是任何人都抢不走的，只要你还活着，知识就永远跟着你。

“《塔木德》的智慧从小就被根植到代表民族未来的孩子的理念之中。

目前《塔木德》已被译成12种语言，在全世界广泛流传。

尤其是犹太人几乎人手一册，从生到死一直研读，他们除了每天早上阅读一段时间之外，安息日还要安排几个小时的学习时间。

在家庭聚餐或朋友聚会时，他们一般都要共同交流学习心得。

《塔木德》的内容仍在不断增加，新版本问世时，最后一页必定是张白纸，意思是希望圣贤之士续写。

<<塔木德>>

内容概要

《塔木德》大约被译成十几种语言，在全世界广泛流传。

特别是犹太人，几乎每人都有一本。

从生到死一直研读，迄今为止内容仍在不断增加。

犹太人的精神支柱就是《塔木德》，他们在遭受杀戮与迫害之时，唯有《塔木德》是他们不灭的灵魂。

《塔木德》是犹太人生命的一部分。

与其说犹太人用生命保护了他们的法典，使它不断地延续下去，倒不如说《塔木德》给犹太人指明了方向。

使他们能够战胜厄运，得以生存发展。

直到今天。

仍有很多犹太人把《塔木德》视为最可贵的圣物。

把它当作生活的慰藉和心灵的避难所。

犹太人在颠沛流离的历史中，总结出了一整套伟大的商业法则，是我们受益一生的精神财富。

本书挖掘辉煌的希伯来文化遗产，诠释睿智的《塔木德》圣典精华，遵循历史的轨迹，将犹太民族悠久的经商传统与处世之道奉献给读者。

<<塔木德>>

书籍目录

上篇 商道智慧 第1辑 赚钱是一种智慧 金库,从无到有 小和大的辩证哲学 本钱只做
 本钱 付出与回报 敢于创新 具有预见性 第2辑 做有钱人的生意 22:78法则 厚利
 适销 关注有钱人的流行趋势 借势大人物 第3辑 赚女人和嘴巴的钱 掏女人的腰包
 挖嘴巴的钱 第4辑 生意从微笑开始 微笑是无价之宝 和气生财 生意也要幽默 诚实
 一颗谦卑的心 第5辑 随时捕捉机会 信息里找钱 对机会果断出击 敢于冒险 逆境中
 求财 身边的机遇 找准人生的位置 瞬间成就人生 第6辑 犹太人的理财智慧 能花钱
 才能挣钱 用钱难于赚钱 100%发挥一块钱的功用 有钱不置半年闲 第7辑 解放商业天赋
 诚信第一 一双干净的手 双赢或多赢 崇尚变通 机智是取胜的筹码 生意无禁
 区 长期规划增值 第8辑 契约的精神 合同是与神的契约 常识是契约 钻法律的空子
 第9辑 谈判中获胜 不带情绪 得理不饶人 把握时机 多佳备几套方案 高目标下
 篇 处世圣经 第10辑 生存的哲学 忍耐 现实主义 只信自己 以利驱人 精明
 示人以弱 第11辑 生活之道 全心工作和休息 家庭和事业 孝悌之礼 幽默 超越痛
 苦 自强 第12辑 信仰的力量 摩西十诫 苦难的历史 信仰至上 第13辑 尊重知识和
 教育 知识重于金钱 为学习而学习 尊敬教师 学校在民族在 教育决定未来 第14辑
 团队的力量 折箭的寓言 团队精神 学会合作 借用他人的力量 第15辑 孩子是未来
 孩子是希望所在 教育孩子要趁早 从爱书开始 教育孩子坦然的生活 教孩子从小就
 具有忍耐力 从小就对孩子进行理财教育 好孩子好品性 怎样惩罚孩子 第16辑 犹太人的
 自我观 善待自己 节制 躬行 自我鼓励 心理补偿 第17辑 与人交往 成为朋友
 吧 懂得宽容 把敌人变成朋友 不借钱给朋友 第18辑 事业第一 工作的偏执狂 专
 注于目标 绝不拖水 出售的是时间 不找任何借口 第19辑 爱情与婚姻 男女平等
 好女人是所学校 女人的爱情 男性的择偶

<<塔木德>>

章节摘录

第1辑 赚钱是一种智慧 金库，从无到有 《塔木德》说，任何东西到了商人手里，都会变成商品。

故事一 如果有白手起家的决心，那么，请相信犹太商法中的“无中生有”法则。

希尔顿就是信奉这一法则，以区区3万美元起步，逐步成为全球闻名的旅店大王，终于以亿万财富跻身美国十大财阀之列。

1923年的一天，怀着致富梦想的希尔顿来到繁华的达拉斯商业区大街上，突然发现这里竟然没有一家像样的酒店。

一个念头由此在希尔顿的心中产生 “我如果在这里建一座高档的酒店，生意一定不错。”

经过一番观察，希尔顿看准了一块地，认为那里最适合兴建旅店。

这块地位于达拉斯商业区大街的拐角地段，所有权在一个人称“老德米克”的房地产商人手上。

在和老德米克商量之前，希尔顿很快就悄悄请来了建筑设计师和房地产评估师，经过大致观察，得知按心中所想建起一座酒店至少需要100万美元。

这与希尔顿已经筹措的30万美元差距太大。

但30万美元可以买下这块地皮。

希尔顿一点也不着慌。

他这时找到老德米克，以30万美元的价格签订了地皮买卖的协议。

给付土地出让费的日期到了。

这一天，希尔顿仅仅带了3万美元就来见老德·米克。

他一脸无奈地说：“我买你的地，是想建一座大型酒店，但算来算去，我的钱只够建造一个普通的酒店，所以我只能租你的地了。”

就在老德米克摆摆手，正准备说“不想和你合作”的时候，希尔顿诚恳地说道：“我的租期为90年，分期付款，每年租金为3万美元。

如果不能按期付款，你就收回你的土地和土地上面的酒店。

你看怎么样？”

老德米克一听，不由得喜上眉梢：30万美元的土地出让费可以换得270万美元的租金，土地还是自己的，土地上的饭店也有可能是自己的。

于是交易就成了，希尔顿付给了老德米克第一年的土地租金3万美元。

希尔顿用3万美元拿到了30万美元才能买到所有权的土地第一年的使用权，把一个殷实的房地产开发商与自己紧紧地捆在了一起，口袋里剩下的27万美元仍然不能建起一座100万美元的旅店。

于是，希尔顿再一次找到老德米克，说“以土地作为抵押去贷款建店”。

为了270万美元全部拿到手，老德米克答应了。

一切按预想进行。

银行按土地的现值贷给了希尔顿30万美元，使希尔顿手头可利用资金达到了57万美元。

1924年5月，希尔顿旅店在资金缺口已不太大的情况下开工了。

酒店建设用完了57万美元，希尔顿又没有了钱。

这时，他还是来找老德米。

克，如实介绍了资金困难，希望老德米克把盖到半截的建筑物接收过去，出资让它顺利完工。

他说：“酒店一完工，就租赁给我来经营，年租金最低10万美元。”

被套牢的老德米克想想自己并不吃亏——土地是自己的，土地上的饭店是自己的，每年还有10万美元的租金收入。

于是就补足了工程建设的资金缺口。

1925年8月4日，以希尔顿名字命名的希尔顿旅店建成开业。

30万美元在两年时间内干成了大事。

如果希尔顿当初一美分也没有，相信他一样能把这事干得漂亮。

因为他的商业智慧是无价的。

<<塔木德>>

希尔顿的成功道出了这样一条铁律：把有实力的利益追求者与自己捆绑在一起，捆成一个不可分割的利益共同体，把最大的风险不着痕迹地转嫁给对方，财富就可以“无中生有”。

犹太商人提倡做生意不能太滥，要想从无到有，必须把每一次生意做到位，为下一次生意奠定基础。

故事二 孔菲德，曾被人称为美国股海“空手道大师”，自幼家境贫寒，父亲的早亡，给这个孤儿带来了巨大的痛苦，但也养成了他坚韧的性格。

他在大学毕业后的最初几年，并未显示出过人的商业智慧，相反，他对金钱的憎恨倒叫人难以理解。

1954年，他告别了费城，只身漂泊到了纽约，找了一份“互助基金”推销员的工作。

互助基金这一行。

在战后正拼命地扩展，这有如今日中国的期货经纪，他们到处搜罗推销员，在街上，几乎是任何会讲英语和会笑的人，都在他们欢迎之列。

召来后，加以短期培训，就出去推销基金股票了。

孔菲德就这样稀里糊涂地开始了他一生的宏图大业。

互助基金一般由股东提供，股东将这笔资金集中起来，然后投资于股票，这比自己玩股票要保险得多。

就个人来说，谁能看透变化莫测、瞬息万变的股市呢？

推销员的佣金是从投资人资金中提取的，因而孔菲德在受训时，他的老师告诉他不管股票行情如何变化，即便是顾客们赔钱。

对于推销员来说并没有什么大关系。

孔菲德最初的老板是纽约一家投资者计划公司，孔菲德并不想长期做推销员，这对他来说只是一个跳板。

工作之余，他花了很多时间去研究基金的财务组织和管理。

不久他就发现：互助基金犹如一座金字塔，金字塔的最底层是基层推销员，往上是推销主任，再往上是地区和全国性的高级推销员，而高高在上的当然是互助基金的经理们。

凡上面的一层均有从其属下的佣金中提成的权力。

孔菲德因此看到了推销员这一领域外更广阔的“天地”。

他觉得自己羽翼渐丰，应该冲破现有环境的束缚，到更广阔的天地去闯一闯。

1955年，经公司允许，孔菲德自费去了巴黎，当时欧洲许多国家禁止本国公民购买美国的互助基金股票，以免本国资本以这种方式流向美国。

看来向欧洲公民推销股票这条路已行不通了。

经过观察，孔菲德发现了欧洲这个禁区中的“新大陆”——美国的侨民市场。

当时的欧洲各国到处都有美国的驻军、外交人员和商人，他们大部分都已在此居留相当长的时间，因此，他们的薪资都渐渐地进入了欧洲的经济圈子。

这些美侨很有钱，他们有很多人都读到关于华尔街空前繁荣的报告，但由于远居异国，又没有一条方便之路，可以让他们将资金投于美国股票市场上。

而今，孔菲德的出现，正好与侨民的愿望不谋而合，真乃天赐良机。

孔菲德经过广泛游说，卖了很多投资者计划公司的股票，为公司和他本人赢得了巨额利润。

孔菲德赢得了声誉，向他投资的人渐渐增多，他想这足以证明在海外存在着一个广大而富足的市场。当然，这种市场就目前而言还是潜在的，还需要去开拓。

至此，孔菲德野心勃勃，他现在已不再满足于投资者计划公司了。

孔菲德注意到了一家新的公司——垂法斯基金公司。

这家公司当时的基金股票销路很好，比投资者计划公司拥有更广阔的市场。

于是他毅然做出决定，脱离投资者计划公司，加入更有名气的垂法斯公司。

随后，孔菲德写信给垂法斯基金公司。

谈论了他发现的欧洲市场情况，并提出了一个快速开发报告，要求垂法斯委派他担任欧洲总代理。

这一建议很快送到了垂法斯的高层决策群中，他们反复研究讨论之后，一致认为这项计划对垂法斯的发展非常有利，如果成功就可以扩大经营范围，打开国际市场的局面。

<<塔木德>>

于是孔菲德的要求很快就被答应了。

不久，孔菲德成立了自己的销售公司，并给它取了一个响亮的名字——投资者海外服务公司（简称IOS）。

开始时他自己一个人推销垂法斯股票，然后他招聘了许多推销员。

孔菲德可以从每一个推销员的每笔交易中提取1/5的佣金。

随着推销员队伍的不断壮大，孔菲德从佣金中提成的收入越来越高，他已无需亲自去推销了，于是开始专心于训练新的推销员，健全他的代理机构，并开拓更广阔的基金市场。

IOS以惊人的速度成长着。

到20世纪50年代末，它已拥有100个推销员，他们的足迹踏遍世界各大洲的许多国家。

他的推销员队伍壮大到孔菲德一人难以管理的地步。

于是他就一层层地增设中间机构，一些原来他的推销员被提升为推销主任，这样他们就有权拥有自己的推销员并从佣金中提成。

而当推销主任，下属太多时，他又设立了次一级的中间机构，自己的地位也上升了一级。

就这样，孔菲德建立了金字塔般的组织，这回他已距离金字塔塔尖不远了。

他一层层地从每一个属下身上提取他应得的那部分佣金。

到1960年，孔菲德已净赚100万美元，而他自己从未投入一分一厘的资金，实际上他不是“一本万利”，而是“无本万利”的空手道高手。

孔菲德手中拥有了雄厚的资本，加之公司声名鹊起，于是，他采取了在互助基金这一行中石破天惊的一步——成立了他自己的互助基金公司。

孔菲德的第一家互助基金公司名叫国际投资信托公司（简称IT），公司在号称是“自由中的自由市场”的卢森堡登记。

<<塔木德>>

媒体关注与评论

人类的智慧在犹太人的脑袋里，犹太人的智慧在《塔木德》里。
不了解《塔木德》，就不了解犹太人；不了解犹太人，就不了解世界。

《圣经》让每一个人服从上帝的安排，但《塔木德》让财富服务了我们的选择。

——美国西方石油公司董事长 哈默 《塔木德》对于每一个虔诚的信仰者来说，它给我们开避了一扇通往财富与自由的门。

——华尔街著名投资家 索罗斯 从根本上说，我觉得是《塔木德》改变了我对财富的观点，我觉得它改变了我的一生。

——美国石油大王 洛克菲勒 正是《塔木德》给我我人生中最重的东西，无论是在英国，还是在俄罗斯，我都能凭借着对它的理解而找到自己的位置。

——英国首富 阿布拉莫维奇

编辑推荐

经历了数百年社会发展的举世经典，一本经历了两次世界大战洗礼的奇书，一本塑造了一个伟大民族的巨著，一本成就了马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、洛克菲勒、巴菲特、格林斯潘……世界巨人的经典名作，西方每一个政治家、企业家、教育家、成功人士必备的传世典籍。

在犹太民族，当每个小孩刚懂事，能慢慢地认识字的时候，父亲送给他的第一本书必是《塔木德》；在每一个即将出嫁的儿女嫁妆里，必有一本《塔木德》；在每一个闯荡在外的游子手里，随身携带的必有一本《塔木德》；在每一个经商的巨擘手里，也必有一本《塔木德》……《塔木德》凝聚了犹太民族历史与文化的智慧，它是10个世纪中两千多位犹太学者的心血结晶，是整个犹太民族生活方式的导航图。

有人说，控制世界的是美国。

而控制美国的则是犹太人。

在全世界最有钱的企业家中。

犹太人占一半以上。

在美国百万富翁中，犹太人则三居其一。

福布斯美国富豪榜前40名中有18名是犹太人。

在犹太人历史上，则更是出现了若干世界级的金融巨头、实业家、银行家。

超级石油大亨洛克菲勒；华尔街的奇才约翰·皮尔庞特·摩根；享誉欧洲乃至全球的金融家族——罗思柴尔德家族；曾掌管美国经济命脉的美联储前主席格林斯潘；美国最年轻的亿万富翁布林……令人惊叹的是，犹太民族中不但诞生了众多的商业巨子，还在其他领域涌现出了为数不少的世界级名人和骄子，如马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、门德尔松、毕加索、奥本海默、托洛茨基、基辛格、沙龙、普利策、迪斯尼、华纳兄弟等许许多多享誉全球的政治、文化和艺术界的名人。

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>