

<<犹太人经商成功商法>>

图书基本信息

书名：<<犹太人经商成功商法>>

13位ISBN编号：9787506429580

10位ISBN编号：7506429586

出版时间：2004-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：湘勇

页数：310

字数：200000

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>

<<犹太人经商成功商法>>

前言

看世界上最会赚钱的犹太人，是如何经商，又是怎样堆积财富的。

西方人常说，5个犹太人凑在一起，就能控制整个世界的黄金市场。

从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到彼德森……众多犹太商业巨子令世人翘首瞩目。

为什么耀目全球的光环总是频频落到这个人口仅占世界0.25%左右——并且曾经一度漂泊流浪、无寸土可居的小小民族的身上？

我们不妨看看犹太人赖以叱咤商海的经营理念和行为方式： 一、手中有钱，心中无钱 早在2000年前，犹太拉比们就已经开始教育他们的同胞：“钱不是罪恶，也不是诅咒，钱会祝福人的”

犹太人提倡不遮不掩，堂堂正正大大方方地向“钱”进军，这在全世界的民族中当属绝无仅有。

如此文化背景下的犹太商人赚钱时思想上无挂无碍，极讲实际，只要形式上不逾矩，他们无所不为。

在他们眼里，只要能够赚取利润，钻石和棺材生意都是生意，没有什么高雅贵贱之分，也没有什么不同。

因此，往往在其他民族经营观念拘囿不开的地方，犹太人轻易地取得垄断地位，获得高额利润。

值得注意的是，虽然犹太人“手中有钱”，却对钱保持着一种平常之心，甚至把它视为一块石头、一张纸。

因此他们孜孜以求地去获取它，而当失去它时，也不会痛不欲生。

正是这种平常之心，犹太人能够在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，更易取得最终的胜利。

二、看准商机，抓住财富 《塔木德》上说：“任何东西到了商人手里，都会变成商品”。

真正能实践这句话的也只有《塔木德》的忠实信徒犹太商人，他们早已把合同、公司乃至文化、艺术，甚至于他们认为可以出售的一切东西都可以商品化。

1984年，尤伯罗斯把一向亏损巨大的奥运会卖出了天价，使奥运会从此身价百倍。

虽然万物皆可商，真要做到做好却要求商眼锐利，敏于先机。

因为思想解放，因为智识过人等诸方面的原因，这些在一般人百求难得的东西正是犹太商人的特长。

包括刚提到的奥运会，现代世界的许多原先非商性领域，大多是在将兴未兴之时，被犹太商人率先打破封闭而纳入商业世界的，比如娱乐业、收藏业等。

三、讲究诚信，重视商誉 纵横五大洲，经商数千年，绝少有犹太商人坑蒙拐骗的事例，他们一般不经营假冒伪劣产品，不做短斤少两的事，他们以诚信经商立世。

犹太商人的诚信，一是来自于其宗教文化，《塔木德》中有许多关于贸易活动中诚信原则的规定；二是来自其远见卓识，作为一种弱势存在，如果不守诚信，犹太民族可能早已消失。

当然，犹太文化中的诚信与我们中国文化中的诚信有相当大的区别，比如在经营理念上，他们和我们就存在着差异。

从根本上讲，犹太商人所推崇的“诚”是一个实用的“诚”。

毫无疑问，那些身价不凡的犹太商人，他们正以其独特的成功商法，赚取利润的绝妙手段，汇聚了巨额的资财，以此震撼与影响着整个商业世界。

今天，我们来研究犹太商人精深奇特的经商智能，近乎偏执与狂热的犹太经商文化，我们会发现，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商业的霸权的。

<<犹太人经商成功商法>>

内容概要

西方人常说，5个犹太人凑在一起，就能控制整个世界的黄金市场。
从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到彼德森……众多犹太商业巨子令世人翘首瞩目。
为什么耀目全球的光环总是频频落到这个人口仅占世界0.25%左右——并且曾经一度漂泊流浪、无寸土可居的小小民族的身上？

我们不妨看看犹太人赖以叱咤商海的经营理念和行为方法！

<<犹太人经商成功商法>>

书籍目录

第一章 手中有钱，心中无钱 没有散发“铜臭”的钱币 赚钱是天经地义的事情 绝对的现金至上 金钱不如时间昂贵 身体是赚钱的本钱 让孩子们懂得钱的价值 第二章 看准商机 抓住财富 瞄准女人做生意 别人的“嘴巴”里有赚钱的机会 78：22经商法则 重视信息才能更好地捕捉机会 果断出击是取胜的天规 华尔街金融大王的崛起 巨富哈默的传奇 第三章 讲究诚信 重视商誉 第四章 张扬个性 挥洒创意 第五章 崇尚知识 热衷学习 第六章 商业谈判 胜券在握 第七章 播种金钱 收获幸福 第八章 商人楷模 成功典范 第九章 超凡智慧 尽在一册

<<犹太人经商成功商法>>

章节摘录

第一章手中有钱心中无钱 没有散发“铜臭”的钱币 钱不是罪恶，也不是诅咒；钱会祝福人。

拥有很多的财产，忧愁的事可能相对地增加，但完全没有财产的人，忧愁更多。

——犹太格言 没有散发“铜臭”的钱币 一方面，金钱在犹太人心目中非常重要，是散发温暖的“圣经”，是世俗的“上帝”；另一方面，犹太人视钱为一张纸，一件平常的物。

“手中有钱，心中无钱”是他们对待金钱的态度。

过去，一提起钱，有些人总是爱恨交加。

爱的时候是称兄道弟，“孔方兄”挂在嘴边不停地叫，甚至不惜一日三炷香，乞求财神爷保佑发达。

恨的时候则对它咬牙切齿地说“钱啊，一把杀人不见血的刀！”

在我国旧有传统的文化中存在一些根深蒂固的观念，比如对金钱的鄙弃。

如“铜臭”这样的词语就是一个例证。

贪婪、无情和虚伪等等，是人们附加于金钱上的态度。

一个社会如果鄙弃金钱这种现象广泛存在，说明这个社会心态出了问题。

在这样的状态下，人们只有通过鄙弃金钱来建立起自己的道德优势。

这些人纵使对富人妒忌得牙痒痒，于众人面前仍然要说“看他那样，钱肯定不会是好来的”。

也就是说，当这种人在发家致富中没有取得优势的时候，他便试图建立一个“贫穷也光荣”的道德观念，并且一般会有意识地把这种观念和金钱的多寡反向相连。

显然这当中还是几千年来“等贵贱、均贫富”的小农意识作祟。

犹太人对钱的观念自有见解，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。

他们认为，不管方式方法如何，只要是通过经营赚来的钱，均拿得心安理得。

因此，他们通过千方百计的经营，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是农民出售产品得来的，或是赌徒赢来的，还是知识分子靠脑力劳动得来的，都会收之无愧泰然处之。

犹太人的字典里，没有“仇富”二字。

很多年前，年仅24岁的犹太人哈同来到中国上海谋生，当时他除了拥有健康的体魄及敏锐的大脑外，几乎一无所有。

他立志来中国赚钱发财，但一无资本，二无特长和靠山。

于是他在一个洋行找到一份看门工作。

对于许多血气方刚的年轻人而言，看门的工作极其难堪。

但哈同却不那么想，他认为看门赚来的钱是一种报酬，毫无丢脸和失身份之说。

在他看来，只要是自己流汗挣来的钱就无愧无羞。

早在2000多年前，犹太人对钱就有一种独特的迷恋。

犹太民族的起源与历史遭遇无疑决定着犹太人对钱的态度，在很大程度上反映出这个社会、一个民族或一种文化的“资本主义合理性”水平。

其一，犹太人屡遭驱逐或杀戮，每当形势紧张，他们踏上流浪之路时，钱是最便于他们携带的东西，也是他们保证自己旅途中生存的最重要手段。

其二，金钱是唯一不具异端色彩的东西，是他们同其他宗教教徒打交道的媒介。

其三，犹太人为了获得寄居城市的独特生存权利，使他们对金钱极度迷恋，并显示出在金钱方面超强的智慧。

同时，金钱也是犹太人相互之间彼此救济的最直接方式。

其四，犹太人的长期经商传统也使他们不可能鄙视钱。

尽管钱在别。

人那里只是媒介和手段，但在商人那里，钱永远是每次商业活动的最终争取目标，也是其成败的最终显示。

综上所述，金钱对犹太人来说绝不仅止于财富的层面。

金钱居于犹太人生死之间，居于生活的中心地位，是他们事业成功的标志。

<<犹太人经商成功商法>>

在其他民族对钱还抱有一种莫名的憎恶甚至恐惧之时，犹太人在这方面已经完成了从单纯经济学意义上向文化、社会意义上的划时代跨越：钱已经成为一种独立的尺度，一种不以其他尺度为基准，相反可以凌驾于其他尺度之上的尺度。

此外，在犹太人来看，赚钱、攒钱并不是为了满足直接的需要，而是为了满足对安全的需要。安全需要决定生存、发展、爱情、理想。而且，金钱的多寡与安全系数成反比。

犹太教从来不认为贫穷是美德，犹太人的先祖先贤都不穷，祖先亚伯拉罕、以撒和雅各都有幸拥有众多牲口和土地。

禁欲主义和自我否定不是犹太人的理想，自己的财务先处理好，才比较容易追求精神生活。

“没有面粉，就没有圣经。

”——《米示拿法典》（Mishna） “贫穷使人违法乱纪。

”——哈西迪教派（Hasidie）的俗语 “贫穷比50种灾殃还惨。

”——《他目勒经》 1. 金钱是保障 现实生活中，犹太人都承认，钱不是万能的，但没有钱却是万万不行的。

每个人都需要拥有一定的财产，如房屋、家具、电器和服装等，这些保证我们基本生活的元素都需要用钱去购买。

如果一个人在银行有一大笔存款，又有稳定的职业，自然生活有了保障，事业有了奔头。

在一定程度上，有钱可以呼朋唤友，可以消除寂寞和忧愁。

在现实的世界里，有钱确实可以产生效率或让他人为你服务。

钱虽然不能买到健康，却可以使你的身体获得很好的照顾。

幸福虽然不是因钱而来，但痛苦往往是因缺钱而至。

我国所谓“一分钱逼死一个好汉”，就是因缺钱而痛苦的写照。

人的一生中，难免会遇到问题需要处理，而医生、律师之类的服务人员，都需要付费才能提供服务。

犹太人把这些事实归纳成一个特点：金钱确实是美好生活的一种保障。

2. 财富是一种有效秩序 犹太人认为，尊重财富，就是尊重公共选择的规则。

财富可能不是一个最好的规则，但现在还没有其他比这更好。

你钱多，你就得到更好的享受，你可以买自己的车，你可以买好的房子，可以不必在金钱上忧虑。

当然，要保证这个规则的合法，有个前提就是财富的来源必须是合法的。

财富这种秩序，好处是明显的。

我们可能会把道德、权力、种族等作为资源分配的原则。

比如，那些所谓“成功人士”就可以开好车、住高级房子。

但这种分配方式本身就存在着内在矛盾，是不完善的，至少目前是不完善的。

因为“成功人士”首先就应该是高尚的，对社会的贡献应该是巨大的，但如果他占有更多更好的资源，他也就不是“圣人”了。

显而易见的是，只要人心中还有“自私的基因”，这些分析模式都不是最好的，或者存在内在矛盾，或者导致更大的混乱。

也就是说，这种分配方式是很难构成一种稳定的秩序的。

正因为“金钱”具有了衡量价值和计量价值的含义，人们自然而然地就形成了用“金钱”衡量“财富”价值的习惯。

但是，正如同“财富”在词义上包含的范畴大于“金钱”一样，人们对财富的拥有，就有了不同的认识。

因此，犹太人把财富作为一种有效秩序，希望拥有“财富”，希望通过“财富”为社会提供一种秩序。

3. 金钱提供自由 金钱与自由，是躲避不开的两个问题。

犹太人认为，拥有更多的金钱，代表着人可以节省很多为谋生而奔波的时间，自己和家人将可以过上一个相对稳定安逸的生活。

既然如此，又怎可以割舍自由和金钱的关系呢？

<<犹太人经商成功商法>>

事实上，贫穷往往趋向于以贫为忧的人，通过同样的法则，钱则被那些刻意准备迎接它的人所吸引。

贫穷意识总是攫取没钱人的心灵。

贫穷的发展无需有意识地应用有利于它的习惯；而金钱意识则必须刻意创造才能产生，且必须使其处于发号施令的地位，除非一个人生来便具有金钱意识。

4. 钱就是钱 犹太人热衷于赚钱，这是由长期的生存环境决定的民族特性。

但犹太人对钱却一直保持着一颗平常之心。

对于钱，犹太人既没有敬之如神，又没有恶之如鬼，更没有既想要钱又羞于碰钱的尴尬心理。

钱干干净净、平平常常，赚钱大大方方、堂堂正正。

以钱为生，这只是犹太人朴素而又自然的生活方式。

一位无神论者来看拉比。

“您好！”

拉比。

”无神论者说。

“您好。”

”拉比回礼。

无神论者拿出一个金币给他，拉比二话没说装进了口袋里。

“毫无疑问你想让我帮你做一些事情，”他说，“也许你的妻子不孕，你想让我帮她祈祷。”

” “不是，拉比，我还没结婚。”

”无神论者回答。

于是他又给了拉比一个金币，拉比也二话没说又装进了口袋。

“但是你一定有些事情想问我，”他说，“也许你犯下罪行，希望上帝能开脱你。”

” “不是，拉比，我没有犯过任何罪行。”

”无神论者回答。

他又一次给拉比一个金币，拉比二话没说又一次装进了口袋。

“也许你的生意不好，希望我为你祈福？”

”拉比期待地问。

“不是，拉比，我今年是个丰收年。”

”无神论者回答。

他又给了拉比一个金币。

“那你到底想让我干什么？”

”拉比迷惑地问。

“什么都不干，真的什么都不干，”无神论者回答，“我只是想看看一个人什么都不干，光拿钱能撑多长时间！”

” “钱就是钱，不是别人。”

”拉比回答说：“我拿着钱就像拿着一张纸，一块石头一样。”

”由于对钱保持一种平常心，甚至把它视为一块石头、一张纸，犹太人才不会把它视若鬼神，也不把它分为干净或肮脏，在他们心中钱就是钱，一件平常的物。

因此他们孜孜以求地去获取它，当失去它的时候，也不会痛不欲生。

正是这种平常之心，犹太人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，更易取得最终的胜利。

<<犹太人经商成功商法>>

编辑推荐

口碑热销第3刷你看了吗？

这是一本教你如何做人赚钱的书，为你解读为什么耀目全球的光环总是频频落到这个口仅占世界0.25%的民族。

犹太商人是商人中的智者，更是商人中的“魔鬼”。

<<犹太人经商成功商法>>

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>