

## <<犹太人定律>>

### 图书基本信息

书名：<<犹太人定律>>

13位ISBN编号：9787506489027

10位ISBN编号：7506489023

出版时间：2012-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：张超

页数：304

字数：210000

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;犹太人定律&gt;&gt;

## 前言

著名思想家孟德斯鸠在《波斯人信札》中说过：“记住，有钱的地方就有犹太人。

”众所周知，犹太人向来以善于经商、精于理财而著称。

美国前400个富豪家族中，犹太人占了23%；获得诺贝尔奖的科学家中，有17%是犹太人；在占据美国华尔街的精英中，有50%是犹太人；在全世界最有钱的企业家中，犹太人占近一半。

有人说：“三个犹太人在家里打喷嚏，全世界的银行都将连锁感冒。

”也有人说：“五个犹太人坐在一起，就能控制整个世界黄金市场。

”经过岁月与实践的考验，沉淀下来成为无形财富的，并不是那些钻营、狡诈的机巧小技，而是有着深刻内涵与深远意义的根本之道。

激浊扬清，梳理犹太人的经商智慧，对处于经济大潮中的国人来说应当有所启迪。

是什么让仅占不到世界人口0.3%之势的且没有自己的国家的犹太人取得如此大的成就，占有如此举足轻重的地位？

是智慧。

在犹太人的理念中，智慧要比任何财富更值钱。

据《圣经》记载，当所罗门王登上权力之巅时，他没有向上帝求富足、求荣耀、求长寿，而只向上帝祈求智慧。

在希伯来元典中有许多关于智慧的条文，反映出犹太人对智慧的推崇、赞扬与追求。

只有拥有了智慧，才能把握住更多的财富。

奥地利哲学家维斯根斯坦曾说过，“在犹太人那里有不毛之地，可是在其绵薄的石层底下流淌着精神和智慧的泉水。

”可见犹太人是凭着他们独特的智慧和坚强不屈的精神生存下来，并谱写了人类历史上璀璨的文明。

几乎世界上每个国家的商人都会受到犹太人经商思想的影响。

犹太人以其独特的经商智慧及众多的富商，成为全世界公认的“世界第一商人”。

而他们也在颠沛流离的历史中，掌握了丰富而系统的赚钱经验和智慧，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。

本书内容涉及犹太百科全书《塔木德》的经典语录、犹太巨商的成功范例、犹太民族的传说等，向读者解读犹太人的赚钱之道，剖析犹太人的处世智慧，品味犹太商人的经商哲学。

阅读本书，让世界上最精明的商人传授你经商之道；让犹太人的经商哲学改变你固有的经营理念，从而帮助你走向辉煌；让睿智的犹太商人教会你如何运用智慧成为世界上最富有的人。

## <<犹太人定律>>

### 内容概要

据统计，在全世界最富有的商人中，犹太人占一半以上，洛克菲勒、摩根、罗思柴尔德家族、格林斯潘、布林……一个个赫赫有名的商业巨子，是犹太商人的杰出代表，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，为世人所追捧。

《犹太人定律：让你的日子富起来》充分挖掘辉煌的希伯莱文化遗产，诠释睿智的《塔木德》圣典精华，将犹太民族悠久的经商传统与经商之道奉献给读者。

一个没有自己的国家的民族，一个千百年来颠沛流离的民族，却成了世界上最具经商智慧、拥有众多巨商的民族，犹太人以其独特的经商智慧，成为全世界公认的“世界第一商人”。他们拥有丰富而系统的赚钱经验和智慧，并总结出一套伟大的商业法则。

《犹太人定律：让你的日子富起来》以众多犹太商人的成功案例为典范，向读者解读犹太人的赚钱之道，剖析犹太人的处世智慧，品味犹太商人的经商哲学。

## <<犹太人定律>>

### 书籍目录

#### 第一章 合同是与神的签约，谁也不能违背——犹太人契约定律

遵守契约高于一切

牺牲利益也不能毁约

信守合同，分厘必争

把合同当作商品出售

绝不允许合同出现漏洞

寻找守约与利益间的最佳结合点

合约要考虑的是合法否，而不是道德

#### 第二章 信用就是金钱——犹太人诚信定律

诚信是人生的重要品格

诚信是商人步入市场的通行证

不取高额利息，不做虚假广告

以诚信为筹码，要做长久的生意

无端欺骗别人就是害自己

不讲诚信就会受到炼狱的惩罚

#### 第三章 善抓机遇，赚钱就是快——犹太人商机定律

头脑灵活，利用潜在的商机

抓住机遇，冒险投资赚大钱

信息即财富，果断行动获大利

在1%的可能中赢取100%的赚钱机会

握住平凡的机会，使之不平凡

做一个创造机会的高手

#### 第四章 把利益放在第一位——犹太人赚钱定律

绝不放弃赚钱的任何空隙

做生意无禁区，冲破国界打天下

把逆境当作生意的绝佳时机

“有利”就一定要争

保持饥饿感，主动出击去赚钱

动手赚钱不问出处

独辟蹊径赚大钱

做别人不敢做的生意

赚钱不拘法，需抱平常心

让金钱去下崽

把赚钱当作谈恋爱

#### 第五章 投资不等于投机——犹太人投资定律

最安全的投资法则

钱滚钱，利滚利

把投资当作一种挑战

保持理性的投资心态

量入为出的投资准则

分散投资，降低投资风险

借钱投资之道

不要把储蓄变成嗜好

不要用全部家产下赌注

莫在投资失败中过分纠缠

## <<犹太人定律>>

### 第六章 用信息创造财源——犹太人信息定律

把每一条信息都变成一把金钥匙

把消息拿去卖钱

信息是有价的

急躁永远与商机擦肩而过

商业秘密不能透露

把信息变成财富

### 第七章 攻心为上，见缝就插针——犹太人营销定律

公益策划与善意营销两不误

暗示术是一切广告的核心

赞助社会就是销售产品

向女人推销不如让女人触摸

聪明商人卖自己不喜欢的东西

好名字就是最好的广告

口碑第一广告第二

提高商品的价值

### 第八章 顾客就是上帝——犹太人顾客定律

把产品的瑕疵告诉顾客

牵着顾客的鼻子走

不要看不起穷人

不满意就退款

让顾客多赚就是自己多赚

让顾客自己说答案

老顾客才是最好的顾客

### 第九章 一切用数字说话——犹太人数字定律

数字精确利润才精确

没有数字就没有销售

活用数字

捐出1 / 10的收入

80 / 20法则

想买的东西请等三日

### 第十章 迷惑对手，出奇制胜——犹太人竞争定律

不停奔跑，主动出击

小鱼吃掉大鱼

以利相诱

以退为进

该出手时就出手

笑里藏刀，谋取赢利

把竞争对手引入圈套

先人一步进占市场

### 第十一章 利用他人智慧为我谋利——犹太人管理定律

精于算计，锱铢必较

省一点是一点

懂得巧干，以智取胜

打好自己的“算盘”

堡垒最容易从内部攻破

不被情绪所左右

## <<犹太人定律>>

拉拢人心

让年轻人先发言

当天的事当天做

第十二章 深藏不漏，找到对手的死穴——犹太人谈判定律

充分做好谈判前的准备

情报是谈判的重要基础

选择最好的谈判时机

准备好上、中、下三套方案

必须隐藏好自己的底牌

设定目标区间

谈判各部分总和不等于全部

带着情绪谈判是愚蠢的

成功的谈判永远不是谈出来的

第十三章 敢想敢做，险中求胜——犹太人冒险定律

打破“薄利多销”的套路

不冒险是最大的冒险

出奇制胜，冒险就是创新

敢冒大风险，才有大回报

人有多大胆，地有多大产

第十四章 巧投精算，死钱变活——犹太人理财定律

把小钱放在眼前

不借钱给自己的朋友

不光会赚钱还要会花钱

把一块钱当两块钱来使用

有钱不置半年闲

永远不讲排场乱开支

持有股票一定要比现金好

小钱就是大钱

第十五章 在现实与利益中寻找幸福——犹太人处世定律

夸奖别人之前，绝不夸奖自己

给自己找一个朋友

由心来操纵舌头

真诚款待陌生人

不揭人伤疤

万事从我做起

不要轻易对别人下结论

敌人的敌人就是朋友

嘴巴像蜜糖一样甜

## &lt;&lt;犹太人定律&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：第一章 合同是与神的签约，谁也不能违背——犹太人契约定律 犹太人做生意十分注重信守合约，他们认为“合同是与神的签约，谁也不能违背。

”所以犹太人一方面自己十分认真履行契约，另一方面也绝不允许和宽恕别人毁约。

当然聪明的犹太人对契约也是十分的精通，签订契约对他们来说并不是束缚和圈定，相反他们往往能够通过自己的聪明智慧和娴熟老道，让契约为我所用，成为他们生意场上的帮手。

遵守契约高于一切 犹太人对于契约的信奉就像中国人信奉龙图腾一般，已经到了崇拜的程度。

在他们眼中，契约神圣而不能侵犯，因此遵守契约是高于一切的。

毁约行为在犹太人中是绝不能发生的，也是决不允许发生的。

犹太人在做生意的时候，无论对方是谁，都必须签订契约，因为只有契约，才是犹太人在生意上的最好的保障。

在《圣经》中有有关于犹太人这样的记载：犹太人是上帝的“特选之民”，称其宗教为“契约之宗教”。

犹太人出生的第八天要做“割礼”作为上帝和犹太人之间契约的证明。

犹太教与其他宗教的一个重要区别，就在于它强调神人之间的“约定关系”，并坚信守约者可蒙恩，毁约者会遭受惩罚。

犹太商人将这一宗教传统运用到商业领域，凡不守信用、故意毁约的商人，不仅要受到同胞的严厉谴责，情节严重者还会被犹太社团所抛弃，很难找到东山再起的机会。

在犹太人看来：诚实是最高的商法，平等的交易、公正的执行，可获得最多的实际利益。

因此，在犹太商人的成功经验中，保证质量、提高信誉是不可忽略的一个方面，古往今来的犹太商人大都注意以质量树形象。

早在20世纪20年代，美国犹太实业家、慈善家朱利叶斯·罗森沃尔德就率先在自己的百货公司中推行“顾客不满意可以退款”的制度，这一举措震动了美国商业界，很快被其他行业所效仿、推广，继而风行于全世界。

犹太人清楚地认识到，每个人交出的那点权利，每个人多履行的那点义务，最后仍然是他的权利，仍然是他对自己履行的义务。

在这种有序状态下，每个人更加重视律法，重视守信守约，也更加虔敬地、一丝不苟地崇拜上帝。

在犹太人看来，生意不仅是一种竞争的方法，一种让人防不胜防的手段，更是一种诚信的契约。

不管怎样谈生意都应该以诚相待。

犹太民族是一个重信守约的民族，认为契约是和耶和華签订的，是无比神圣的事情。

若想得到犹太人的信任，遵守契约是必备的品质。

无论发生什么变故，无论是在怎样的特殊环境下，都要不余遗力的去遵守契约，即使只是口头的契约也同样如此。

因为在犹太人眼中：遵守契约高于一切。

他们绝不会原谅一个对他们的信仰不尊敬的人。

《塔木德》里有一个故事，形象的说明了犹太人对违反契约的人的态度。

在很久以前，有个漂亮的姑娘和家人外出旅行。

途中，姑娘独自散步不知不觉的就迷了路，来到了一口井的边上。

姑娘走得十分口渴，因为没有别的工具，就攀援吊桶，去井里喝水。

喝完水后，却怎么也上不来，急的哭喊着救命。

此时恰好有个男青年路过此地，听到哭喊的声音，便将姑娘救了上来。

这个姑娘为了报答他的救命之恩，就与他私订了终身。

两人订下婚约后，正想着让谁来当证婚人，恰好见到一只黄鼠狼。

于是，姑娘就说：“黄鼠狼和那口水井就是我们的证婚人。

两人就此分别。

若干年以后，姑娘仍然痴心地等待自己未婚夫的归来。

## &lt;&lt;犹太人定律&gt;&gt;

不料，青年男子已在他乡结了婚，生了孩子，早把山盟海誓的婚约忘了。

他的妻子给他生了两个孩子，而他们的两个孩子一个玩累了，在草地上睡着时被一只黄鼠狼咬死了；另一个在井边玩耍的时候掉进井里淹死了。

这时候，男青年才想起了他和姑娘的婚约以及作证的黄鼠狼和水井。

于是，他就和妻子离了婚，回到那个忠贞不渝的姑娘身旁。

这个故事就是犹太人告诉违约者应得的下场，任何人都不得违约，否则，就一定会遭受上帝的严厉惩罚。

牺牲利益也不能毁约 在当今社会上尔虞我诈、唯利是图在商界似乎已经是司空见惯。

但是在犹太商人中极少出现因为利益而违约、毁约的现象，因为他们恪守契约中的内容，犹太人的经商原则是：宁愿牺牲利益也不能毁约。

牺牲利益失去的只是一次生意里的钱，但是违背契约，就会失信于人，就会失去名誉，其损失远远大于一次生意的损失。

犹太人在经商中非常重视诚信，究其原因：一方面是源自于宗教信仰和宗教文化。

在犹太律法的百科全书《塔木德》中凝结了许多犹太学者的智慧，其中就不乏在贸易活动中有关于诚信的智慧结晶。

《塔木德》中有这样一句话：“遵守契约，尊重契约，你获得的将不止是尊重。

”因此，犹太人坚信在遵守契约上获得的“利润”比在做生意上赚取的利润更多。

另一方面就是来源于犹太人本身的远见卓识：作为一种弱势存在，如果不守诚信，犹太共同体必定早已消失。

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，比如对投机钻营，他们并不以为耻。

根本上讲，犹太商人所推崇的“诚”是一个在商界很实用的“诚”。

信用本身就是一笔财富，一笔数目可观的无形资产。

丢弃了信用的人，不但丢弃了人格，而且也丢弃了赚取财富的门路。

在全球的商界，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、以诚信立世。

第四次中东战争时期，一犹太商人的货物困在战区，为了准时交货，他只有花高价在其他地方买了货物交给对方。

本来对方做好了合同被延期或者被废除的心理准备，毕竟犹太人在打仗，怎么好意思还按照原来的合同要求人家呢？

但犹太人视契约为生命，只要签订了契约，为了履行契约，自己倾家荡产也在所不惜。

因此，犹太人对契约的信仰以及对合同的严格遵守，不仅为犹太人赢得了至高无上的商业信誉，而且还为整个商业世界树立了良好的榜样。

1940年，奥斯曼以优异的成绩毕业于开罗大学并获得了工学院学士学位，并立志成为一名和他叔叔一样的建筑承包商。

一无所有的奥斯曼为了筹集资金，学习承包业务，巩固大学所学的知识，便到了叔叔的承包行当帮手。

在工作中奥斯曼注意积累工作经验，了解施工所需要的一切程序，了解提高工效、节省材料的方法。1942年，奥斯曼离开叔叔，开始实现自己的成为建筑承包商的梦，他手里仅有180埃镑，却筹办了自己的建筑承包行。

奥斯曼相信事在人为，人能改变环境，不能成为环境的奴隶。

根据在叔叔承包行所获得的工作经验，他确立了自己的经营原则：“谋事以诚，平等相待，信誉为重。

”在创业初期，奥斯曼不管业务大小、盈利多少，都积极争取。

他得到了很多客户的称赞，信誉日益上升。

奥斯曼的经营原则获得了顾客信任，他的承包业务日渐发展。

“人先信而后求能。

## <<犹太人定律>>

” 奥斯曼讲究信誉、保证质量的为人处世方法和经营原则，使他的影响不断扩大。

奥斯曼讲究信誉的做法，在一定情况下也会使自己吃亏。

但在这种情况下，吃亏毕竟是暂时的，所谓有亏必有盈，某次吃亏或经济利益受损却会给自己长远的事业带来积极的影响。

1960年，奥斯曼承包了世界上著名的阿斯旺高坝工程。

这项工程利润少，困难多，风险大。

但是为了国家和人民的利益，奥斯曼克服一切困难，完成了阿斯旺高坝工程第一期的合同工程。

但随后却发生了一件奥斯曼意料不到的事情，却让他吃了大亏。

纳赛尔总统于1961年宣布国有化法令，私人大企业被收归国有。

奥斯曼的公司也在劫难逃。

实行国有化后，奥斯曼公司每年只能收取利润的百分之四，奥斯曼本人的年薪仅为3-5万美元。

这对奥斯曼和他的公司都是一次沉重的打击。

但是即使在这样困难的情况下，奥斯曼也没有忘记自己的诺言，他委曲求全，丝毫不记恨，继续修建阿斯旺高坝。

纳赛尔总统看到了奥斯曼对阿斯旺高坝工程所作的卓越贡献，于1964年授予奥斯曼“一级共和国勋章”。

奥斯曼以自己对契约的坚持保全了自己的形象与自己的处事原则。

后来的事实也证明，他的“吃亏”只是暂时的。

1970年萨达特执政后，发还了被国有化的私人资本。

奥斯曼公司影响扩大，参加了埃及许多大工程的单独承包。

奥斯曼本人到1981年拥有40亿美元，成为驰名中东的亿万富翁。

精明的犹太人相信，一诺千金是非常重要的原则，它可以在你受挫折的时候给你必要的支持，保证你有足以东山再起的人际关系，它可以给你带来可靠的机遇，因为你已经赢得了别人的信赖和承诺。

奥斯曼的做法说明：即便是暂时的吃亏，也不能毁约，也不能失信于人。

只要信誉还在，利益也就不远了。

## <<犹太人定律>>

### 编辑推荐

《犹太人定律:让你的日子富起来》编辑推荐：犹太民族富商辈出，犹太人以其独特的经商智慧成为公认的“世界第一商人族群”。

而他们也在颠沛流离的历史中，掌握了丰富而系统的赚钱经验和智慧，总结出了一整套伟大的商业法则。

《犹太人定律:让你的日子富起来》内容涉及犹太人的经典语录、犹太巨商的成功范例、犹太民族的传说等，向读者解读犹太人的赚钱之道，剖析犹太人的处世智慧，品味犹太商人的经商哲学。

阅读《犹太人定律:让你的日子富起来》，让世界上最精明的商人传授你经商之道；让犹太人的经商哲学改变你固有的经营理念，从而帮助你走向辉煌；让睿智的犹太商人教会你如何运用智慧成为富有的人。

<<犹太人定律>>

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>