

<<塔木德大全集>>

图书基本信息

书名：<<塔木德大全集>>

13位ISBN编号：9787507529944

10位ISBN编号：7507529940

出版时间：2010-5

出版时间：华文出版社

作者：蔡春华，宿春礼 主编

页数：416

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;塔木德大全集&gt;&gt;

## 内容概要

《塔木德》是犹太民族的一部古老经典，被译成十几种语言在全世界广泛流传。它与《圣经》、柏拉图的《理想国》、亚里士多德的《政治学》和伊斯兰的《古兰经》，并称为影响人类文明的四大巨著。

《塔木德》成书于公元3世纪到5世纪，原典全套20卷，总计12000页，250万字，内容庞杂，卷帙浩繁，头绪纷纭，大至宗教、经商、律法、民俗、伦理、医学，小到起居、饮食、洗浴、着衣、睡眠等无所不包，凝聚了10个世纪中2000多位犹太学者对自己民族智慧的发掘、思考和提炼，是整个犹太民族的精神支柱和生活方式的导航图，也是犹太人经商致富和为人处世的秘笈。

正是《塔木德》一书哺育了聪明智慧的犹太民族，让他们经历各种难以想象的苦难后，仍然顽强地生存下来，并且在商业、科学、政治、哲学等各个领域都取得了举世瞩目的成就。

本书从经商和处世两个角度对《塔木德》原典浩如烟海的内容进行萃取和整理，是迄今为止我国介绍《塔木德》的图书中内容最全面、讲解最深入的版本。

全书分上、下两部，上部“经商智慧”详尽介绍了犹太民族悠久的经商传统，包括他们独特的生意经、口才攻略以及推销细节，只要领悟和掌握其中的奥秘，必定能帮助你在商战中占尽先机，立于不败之地；下部“处世智慧”则以《塔木德》中的经典处世箴言为线索，以大量生动的事例进行阐发，揭示了犹太人灵活处世的黄金法则，从中可以窥见犹太人之所以卓越的秘密。

## &lt;&lt;塔木德大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

上部 经商智慧 第一篇 犹太商人的生意经 第一章 赚钱是商人的天职——犹太商人的生意经一：树立起正确的金钱观 金钱是现实的上帝 金钱无贵贱之分 现金至上 赚钱天经地义 赚钱是游戏 别把硬币不当钱 看紧你的钱包 有钱不置半年闲 第二章 做一个令人刮目相看的商人——犹太商人的生意经二：练就一身超人的本领 亮出你的个性 每一步都朝向目标走过去 头脑中要有强烈赚钱的富裕意识 善于从一点一滴积累财富 学识渊博才能做大生意 掌握多种语言，多多益善 把数字运用到每一个商业活动中 除了自己谁都不可轻信 经常自我反省让自己更成熟 用脑袋去赚钱 第三章 经商本领出自磨练——犹太商人的生意经三：在逆境中打磨自己的心志 敢于给失败迎头一击 坚持下去，必能获得大收益 不怕失败，就怕不会总结它 逆境能把自己推向更高的起点 一切胜利皆始于个人求胜的意志和信心 保持警觉，适时变化，敢于撤退 把错误和偶然也变为财富 事情看似无望也要再试一次 第四章 靠沟通技巧征服客户的心——犹太商人的生意经四：掌握有效沟通的技巧 每时每刻都向外界推销自己 学会赞美对方的优点 真诚和友善是最管用的说服本领 不要向别人要求自己也不愿做的事 好脾气让你经商受益 谈判时要摸清对方底细 不怕麻烦，不知道就询问 不要让仇恨的怒火烧伤自己 和气生财 第五章 善于和竞争对手比巧智——犹太商人的生意经五：在聪明智慧上巧胜对手 只要是合法的生意都能做 经营吃的生意永不赔本 女人是天生的消费者 做生意要善于投其所好 名牌产品高价出售 不放过多赚1美元的机会 敢于争夺市场，又要善于开辟市场 不断创新开辟新财源 利益面前巧变脸 “无中生有”法则 欲取之，先予之 78:22法则 第六章 在朋友身上找财路——犹太商人的生意经六：善用人缘开辟财源 只要有人缘就必定有财源 微笑能给人一种良好的印象 耐心倾听对方的意见 大声喊出对方的名字 交际需要圆滑的批评技巧 捐资公益做善事，声名永存 养成热情主动地帮助他人的习惯 控制好争强斗胜的个性 第七章 经商必须守住底线——犹太商人的生意经七：诚实守信，灵活运用法律 人无信则不立 每一次生意都要保持警惕 合同是与神签订的契约 订合同要防止存有漏洞 善于合法钻法律的空子 在合理合法避税上找回些利润 国籍也是商品 第八章 学会把时机货币化——犹太商人的生意经八：如果良机不在，就自创良机 用智慧创造机会和财富 有头脑的人善于发现致富良机 一旦看准就敢于大胆行动 果断决策抓住瞬间的机会 只要值得敢用血本去下赌注 经商要具备很强的投机意识 与风险“亲密接触” 机遇：一念定乾坤 第九章 善用小钱“滚”大钱——犹太商人的生意经九：盘活钱财，防止小钱流失 生活上的支出决不可超过收入 为了明天早一步储蓄资金 设法把手中的钱盘活起来 越是气定神闲就越能够赚到大钱 做一个空手套白狼的高手 把准市场的脉搏因势应对 控制风险才能赢得更多财富 厚利适销法则 第十章 掌握信息三诀：灵、变、准——犹太商人的生意经十：把信息变成赚钱的商机 对情报保持高度的敏感性 拥有发现商机的眼光 发现和辨析事物间的联系 信息越快越准，赚钱越快越多 善于抓住创意致富 从信息里赚钱 尽量多走几步 第十一章 高明的合作促使你由弱变强——犹太商人的生意经十一：伸出合作的手达到共赢 有钱还要大家一块赚 选择良好的合作伙伴 负债经营并不都是坏事 巧用他人的信誉开辟财路 借名人的效应巧赚钱 借鸡生蛋 同分一杯羹 第二篇 犹太商人的口才攻略 第一章 用智语攻穿对方心理防线——犹太商人口才攻略一：心与心的较量最能显本领 从对方最热心的话题切入 在对方的虚荣心上下工夫 做到让对方同情你的处境 不妨在对方的自尊心上撒点胡椒面 要让对方产生惺惺相惜之感 把对方的信心鼓动起来 一点一点磨掉对方的逆反心 第二章 用巧语牵引对方的思维跟我走——犹太商人口才攻略二：比一比谁手中的牌更厉害 先让顾客进来参与，再慢慢谈生意 表面上附和，暗地里诱导 启发顾客在两种方案中选择 一步一步地诱“敌”深入 一千句话不抵一次示范更具诱惑力 话中设置悬念吊起对方好奇心 第三章 凭暗语摸透对方的心理——犹太商人口才攻略三：你不侦察别人，别人侦察你 用问题作为探路的石子 刺探出顾客的品位和购买需求 琢磨对方的弦外之声和未尽之言 挖掘出顾客的真正需求点 用假设性的话语进行试探 找出谁是真正的购买决定者 第四章 给自己拉上一道帷幕——犹太商人口才攻略四：真假交错暗中逼近目的 巧妙制造立场上的错觉 不知不觉与对方纠缠在一起 说个故事给顾客听 制造假象使对方麻痹松懈 无中生有制造危机意识 善用减压技巧让对方欣然应允 施放烟雾诱使对方判断错误 利用价格的悬殊让顾客“占便宜” 第五章 口头上一定要盖过对手——犹太商人

## &lt;&lt;塔木德大全集&gt;&gt;

口才攻略五：在气势上把对方给镇住 利益是最好的进攻武器 抢先一步堵住顾客的反反对意见 自身的优势就是最大的筹码 软硬兼施：石头绳子一起用 配合周围环境借势进攻 抓住对方的缺陷发起猛攻— 用激烈的言行扰乱对方的思维 悄悄使用时间的无形压力 抓住交易的关键准确利索地说服 后退一小步方能前进一大步 第六章 善于摆脱对手的控制——犹太商人口才攻略六：自己千万别陷入不利境地 破解对方的数字陷阱 识破对方的假出价陷阱 灵活应变，扭转劣势 以毒攻毒拆穿对方的平台 不让对方乱了自己的方寸 控制住话语权和谈话场面 巧妙周旋避开对方的锋芒 敢于撤退，该放手时就放手 第七章 直的不通就拐个弯——犹太商人口才攻略七：头脑灵活，就不会有死路 谈不下去干脆换个话题 东方不亮就让西方亮 让客户自己说服自己 免费给客户一点甜头尝尝 故意装作不在乎的样子 用幽默的谈吐打破僵局 先否定自己再说服别人 第八章 说“不”，还要对方全身舒服——犹太商人口才攻略八：学会制造大赢局 该说“不”时一定要说“不” 先赞同后表达自己的反对意见 用含蓄委婉的语言暗示 不马上答应尽量往后拖延 用转移话题避开不愿谈的问题 含糊其辞敷衍拒绝 热情劝说让对方知趣而退 第九章 把争利与让利并为一手——犹太商人口才攻略九：对方不满，对己不利 决不可赢了嘴巴丢了金钱 用补偿消费来化解顾客的成见 扬长避短化解顾客异议 有理必须让一步，才能办好事情 多谈价值，强调对方得到的实惠 是自己的错就立即弥补改正 循序渐进消除顾客的偏见 第十章 不言而屈人之兵，才是大手笔——犹太商人口才攻略十：“冷战”往往更神秘 不知对方底细不要轻易开口 沉默是最好的反攻武器 用沉默来坐收渔人之利 配合道具寓意于不言之中 适时运用面部表情 让完美的售后服务替你再次推销 第三篇 犹太商人的推销细节 第一章 推销的实质就是推销自己——犹太商人推销细节一：具备过硬的自我推销素质 言谈举止要流露出充分的自信 把外表风度的美留在顾客的心里 用优良的态度换取客户更大的回报 相信自己的商品是最好的商品 把信誉当做自己的一笔重要资产 面对失败要有重振旗鼓的勇气 第二章 每一步都清楚自己在做什么——犹太商人推销细节二：制订明晰有序的行动步骤 制订一个切实可行的推销目标 为目标制订有效的行动计划 推销前详尽地调查客户资料 必须预先设计好对付竞争对手的方案 敢于用较长的时间准备大生意 高效地安排和利用你的时间 第三章 把东西卖给尽可能多的人——犹太商人推销细节三：构建强大的客户资源网络 拓展客户群是推销的第一工作 善于在陌生人当中寻找你的贵人 充分利用你的亲友团来帮助你推销 尽一切可能通过社交打开局面 敢于利用有影响力的客户 顾客不分贵贱，切莫以貌取人 第四章 与客户面对面愉快地交流——犹太商人推销细节四：保证拜访过程畅通无阻 用漂亮的开场白打开访谈局面 用热情换取客户的信任和好感 找一个有趣的话题把谈话继续下去 多问几个问题寻找成功突破口 谨防在看似无关的小事上摔跟头 为下一次再访做点铺垫 第五章 用耳朵比用嘴巴得到的好处更多——犹太商人推销细节五：洗耳恭听 七能言善辩更具威力 不仅能言善辩，更要洗耳恭听 真诚聆听顾客心声更能说服顾客 不露痕迹地配合才显出最高明的聆听 在聆听中捕捉顾客的购买信息 善于排除聆听过程中的障碍 第六章 用提问得到你想知道的答案——犹太商人推销细节六：善于用话套话，巧妙加以引导 提问越多双方的误解就越少 用提问把握谈话的优势 问到点子上可以有效提高成交几率 聪明人会用最恰当的提问解决问题 提问要准、快、变，才能大奏奇效 第七章 用准确的判断赢得好结局——犹太商人推销细节七：以敏锐思维作出明智决策 凭远见卓识永远走在他人前面 判断客户类型对号入座进行推销 巧妙回应客户的开放型身体语言信号 机智应对客户的封闭型的身体语言信号 善于把握住有利的成交信号 第八章 灵活应变机智处理客户异议——犹太商人推销细节八：善于变通，从借口中寻找商机 把成交阻碍转换为成交信号 想方设法把东西卖给“没有钱”的顾客 让只认品牌的顾客回心转意 顾客越拖延越要促使他尽快做决定 帮助客户找到购买的理由 第九章 还没见面就已经打动客户——犹太商人推销细节九：熟练运用电话推销技巧 用最动听的声音接打电话 每一个电话都要慎重对待 准确无误地抓住对方电话交谈的内容 在最容易让人接受的时间打电话 巧妙突破电话推销中的障碍 第十章 一切都在自己的掌控下收局——犹太商人推销细节十：善于操纵顾客达成交易 断绝准客户犹豫不决的最后一丝期待 抓大放小，以小处的让步换取成交 趁热打铁，以最快的动作签约 化整为零，以局部交易推动整个交易 顾客越是挑剔越要紧紧抓住他下部 处世智慧 第一章 首先做一个生活智者——犹太人的处世智慧一：会生活的人才能取得长久的成功 过有节制的生活 舌头是善恶之源 拥有自己的一份强过拥有别人的九份 勿盗窃时间 光明总在黑暗后 做一个会享受生活的人 笑是风力

<<塔木德大全集>>

，哭是水力 第二章 重视知识和教育——犹太人处世智慧二：知识是永远的财富 读书自有妙用  
万事教育为先 知识是永远的财富 学校在，犹太民族就在 商人也要学识渊博 教师是民族的精神领袖  
智慧是财富之源 活到老，学到老 第三章 把握自我是成功的起点——犹太人处世智慧三  
：世界上你唯一能把握的只有自己 做自己命运的主人 唯我可信 超越自我 善待自己 只拿属于自己的  
谦卑是最高尚的道德 做幽默的人 第四章 与人交往是人生价值的体现——犹太人处世智慧四：以待己之心待人  
爱人如爱己 不要嫌贫爱富 借钱，就是为自己树敌 无朋友，毋宁死 慈善乃公义 第五章 善待婚姻和家庭——犹太人处世智慧五：幸福的家庭是人生成就的重要部分  
尊重女性 好女人是一所学校 孝敬父母是天职 培养孩子的财商 结语了不起的犹太人附录一 犹太名人列表附录二 1901—1995年获诺贝尔奖的犹太人附录三 十大犹太高界精英附录四 犹太商人的60条商业法则

## &lt;&lt;塔木德大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

一位银行家的儿子获得博士学位后，改信了基督教。

这件事深深地伤了这位犹太教徒的心，尽管两个孙子经常来看他，他仍然闷闷不乐。

一天，银行家看到两个孙子在玩纸牌，便问他们在玩什么游戏。

“我们在玩银行家的钱。

”孙子不假思索地说。

老头一听，喜形于色：“孙子身上仍然是我的血脉！

”这个故事告诉我们，为了自己的发展，有些犹太人改信了基督教，但是犹太人喜欢金钱、崇尚金钱的习惯却是丝毫也没有改变。

不论在古代还是现代，金钱在社会中的作用是不可以低估的。

犹太人这样说：“富亲戚是近亲戚，穷亲戚是远亲戚。

”犹太人的历史一再地验证了这个事实。

当他们没有金钱的时候，就处于社会的底层，人们都看不起他们，说他们是“犹太鬼”，他们走到哪里都会受到凌辱和压迫。

而等到他们有了钱，就可以和贵族平起平坐，让人们对他们钦慕和妒忌不已。

犹太人终于认识到了：在社会中，没有钱的人注定是可怜的人，而要获得尊严和尊敬就必须有钱。

二战后，在驻日本的联合国军某司令部里，犹太士兵总是无端地受到多方的歧视，根本没有尊严可谈。

犹太士兵只要走过，白人士兵必然要满怀憎恨而轻蔑地骂一声“犹太鬼”，任何人都可以随便地挖苦犹太士兵一番，而犹太士兵虽然恼火却无可奈何。

有个叫威尔逊的犹太人，由于他的军衔低微，因此更是受到白人士兵和高级军官们的歧视。

大家都看不起他，背地里经常议论他，他也饱尝了人们对他的各种侮辱。

但是他拥有犹太人智慧的头脑。

一开始他口袋里也没有钱，他就省吃俭用，积攒一小笔钱，然后他就把这笔钱借贷出去。

在白人士兵里花钱大手大脚的现象很普遍，他们总是等不到发薪水的时候，就囊中羞涩了。

他们看到威尔逊有钱，就迫不及待地向他借。

威尔逊就借钱给他们，同时还要求他们在一个月内还清，且附带高额的利息，但是那些士兵们早就管不了那么多了。

威尔逊收到这些利息之后总是继续攒起来再借贷给那些士兵们。

对于没有钱可还的人，威尔逊就让他们把他们自己的一些值钱的东西做抵押，然后再高价卖出去。

这样，过了不多久，威尔逊就过上了富裕的生活。

他还买了两部车和别墅，他变成了士兵里面的“大款”。

这些待遇即使是高级军官也未必可以享受得到。

那些经常过山穷水尽、灰头土脸日子的白人士兵，对威尔逊趾高气扬的样子再也没有了。

他们对威尔逊惊羨不已。

威尔逊用自己的富有为自己赢得了尊严。

金钱不仅仅可以购买尊严，还可以购买你所能想像得到的很多东西，这些东西都和金钱有关系。

有了金钱，你就拥有了大家仰慕的生活方式，有了大家对你的恭维和羡慕；你还有了发言的权利，“富有的愚人的话人们会洗耳恭听，而贫穷的智者的箴言却没有人去听”。

在今天，金钱已经是成功的标志和人生价值的重要衡量标准，在一些人的眼里甚至已经成为唯一的衡量标准。

犹太人认为金钱是上帝给的礼物，是上帝给人以美好人生的祝福。

他们对金钱的热爱不仅仅局限于现实生存的需要，而是一种精神的寄托，更是美好人生的必需的手段和工具。

简言之，金钱成为犹太人现实的上帝。

下面来看看金钱这位现实的“上帝”是如何一次又一次地救赎犹太人的。

<<塔木德大全集>>

由于历史和宗教的原因，犹太人的命运始终处于风雨飘摇之中。

在遭受异族排挤时，在面临反犹分子的血腥杀戮时，他们不止一次地“请”出了“钱”——这位现实的“上帝”。

这时，我们或许能明白犹太商人不惜一切赚钱的真正原因了。

对他们来说，赚钱就是为了生存。

在历史上，金钱曾多次充当了犹太人的“保护神”。

17世纪的荷兰是一个典型的资本主义国家。

当时，荷兰已经一方面摆脱了西班牙的军事政治统治，另一方面摆脱了宗教的干涉和纷争。

工商业尤其是商业发展很快，它的资本总额比当时欧洲其他所有国家的资本总额还要多。

.....

编辑推荐

为什么犹太民族经历那么多的苦难和疯狂杀戮仍能卓立于世？

为什么犹太人能魔法般地把全世界大量的金钱都赚到自己的口袋里，赢得“世界第一商人”的美誉？

为什么犹太民族能在政治、经济、科学等各个领域都人才辈出，取得举世瞩目的伟大成就？

犹太民族被称为“一本书的民族”，这本神奇的书就是《塔木德大全集:犹太人经商和处世圣经》，它由2000多位犹太学者在1000多年的讨论和研究中写成，是整个犹太民族获得巨大成功的导航图，也是解开犹太人大智慧的密码本。

几乎每个犹太人从生到死，从贫穷到富有，都从未停止过对它的阅读和膜拜。

人们常说：“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。

”今天，《塔木德》被赋予了更多的意义，它不仅是犹太人的精神支柱和行动指南，更被世人看做智慧与金钱合一的象征、经商与为人合一的象征。



<<塔木德大全集>>

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>