

<<像犹太人一样理财>>

图书基本信息

书名：<<像犹太人一样理财>>

13位ISBN编号：9787548412267

10位ISBN编号：7548412266

出版时间：2013-3

出版时间：哈尔滨出版社

作者：赵宏林

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>

<<像犹太人一样理财>>

前言

犹太民族是世界上最富有的民族，犹太商人是世界第一商人，犹太民族的人数还不到全世界总人口的1%，但却控制着世界上大部分财富。

犹太人本来应该像灿烂银河中的一个星团那样不起眼，但是他们却经常成为人们的话题，受到人们的关注。

这不能不说是一个奇特的现象。

有些权威人士这样调侃：三个犹太商人在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将会引起感冒；五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场；当今美国人流行一句话：“美国虽然是首富，但美国人的钱却装在犹太人的口袋中。

”在人类历史的长河中，犹太人沉默过，但是从未真正消亡过。

犹太人也是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，犹太商人以其独特的经营技巧摘取了“世界第一商人”的桂冠。

犹太人是世界上最会赚钱的人，但对他们来说，聪明的头脑并不是获得财富的唯一原因，他们的财富是靠着他们的智慧得到的。

犹太人的智慧是合成产物。

正因为他们身上具备诸多的优秀因子，所以他们在商界一直属于一枝独秀，成就了一个又一个财富神话。

本书就是通过对犹太人观念、谋略、勇气、思维、魅力、口才等方面的详尽介绍，力图对犹太人的财富智慧作一个全面的展示。

在这里，父母可以领会子女教育的真谛，帮助父母教育一个优秀的儿女；在这里，我们可以获取为人处世的真知，为我们获得良好的人际交往提供指导；在这里，商人可以从中找到成功的法则，在经商过程中踏平坎坷，获得成功。

为此，本书采撷了大量关于犹太人的生动事例和至理名言，以简明易懂的解说形式阐述了犹太人在坎坷道路上所取得的不平凡成就。

他山之石，可以攻玉。

让犹太人的财富智慧，指导我们的行动，相信我们可以做得和犹太人一样好，甚至超过犹太人。

希望读者朋友们认真阅读此书，相信你们定会受益匪浅。

参与本套丛书编写创作的人员有：李庆玲、袁芳、杨喜鸿、王海荣、张洁、张容川、王秀荣、郝祥倩、徐霖、焦阳、武秀红、卢东杰、冯娟、何春燕、于艾华。

不能在封面为其一一署名，在此对他们所付出的辛勤劳动深表谢意。

编著者

<<像犹太人一样理财>>

内容概要

《像犹太人一样理财》是哈尔滨出版社出版的《犹太人智慧丛书》之一。
智慧赚钱而不会理财的人永远也聚敛不起巨大的财富。
只有既会赚钱又会理财的人才是真正成功的人。
学习理财，不妨学学最具智慧的犹太人的理财理念和理财智慧。
犹太人是目前世界上拥有财富最多的民族。
犹太人

<<像犹太人一样理财>>

书籍目录

第一章 富人没有穷观念——向犹太人学习“看财”观念 热爱金钱：金钱是犹太民族人格和精神的镜子 金钱不只是财富，更是生活的源头 有钱的地方就有犹太人 职业不分贵贱，金钱不问出处 和什么过不去，都别和钱过不去 取财有道，保持双手的干净 时间就是金钱，善于把握和运用时间 契约精神：重视合同，合同是与神签订的契约 抛弃消极心态，财富源于积极心态 把失败当做走向成功的奠基石 坚信付出终有回报

第二章 机遇就是金钱——向犹太人学习“抓财”勇气 抓住机遇，在瞬间改变自己的命运 机不可失，果断出击是犹太商人制胜的关键 敢于冒险，犹太人都是投机专家 冒险也要根据实际情况 专注于目标，全力以赴 留意生意场上的细节 在逆境中寻找机遇 在机遇到来之前学会忍耐

第三章 财富总在聪明人的手里——向犹太人学习“赚财”媒略 精打细算，将精明做到极致 精予心算，一分钱一分利 女人腰包里的钱最好赚 民以食为天，从嘴巴里赚钱 善于向大人物借势 只有现钞是最安全和值得信任的 莫轻信他人，谨防生意场上的骗局 反其道而行之的“厚利多销” 制造合法的不公正 用好小麦的种子 巧用好奇心赚钱 经营要有自己的特色 巧妙利用法律的漏洞 多动脑筋，合理避税

第四章 思路决定财路——向犹太人学习“谋财”思维 不断提升，充实自我 吃透讨价还价的生意经 操纵人心就是操纵财富 不能浪费小钱 78：22法则是犹太人不败的赚钱魔法 明亏暗赚，表面的风光不必要 创新思维，遇到问题时多想新办法解决 善于借力，借钱生钱 以利驱人，先舍后得

第五章 有人脉，通财脉——向犹太人学习“聚财”麓力 和气生财营造良好的经商氛围 人际关系第一 掌握沟通之道，更容易走向成功 帮助别人就是帮助自己 善于合作团结分享，大家赢才是真的赢 尽量不借钱给他人 在生意场上敢于说“不” 诚心相待才能赢得伙伴

第六章 “谈”定天下，赢在口才——向犹太人学习“谈财”能力 与人谈判切忌情绪化 谈判时需要得理不饶人 学会把握谈判时机 谈判前最好多准备几套方案 注意谈判中的细节与自身的仪表 尽量满足对方的虚荣心 用提问法掌握谈判中的优势 掌握摸透对方心理的智慧 谈判之中也有很大的学问 避实就虚，巧妙避开对方的锋芒 出于弱势一方的谈判对策

第七章 钱生钱真爽——向犹太人学习“理财”按巧 让资金流动起来，有钱不置半年闲 存款求财是最划不来的理财行为 善于节俭，不乱挥霍钱财 犹太人理财的十大原则 投资是最高明的理财手段 充分发挥每一块钱的功效 能花钱才能赚钱

第八章 树立正确的金钱观念——向犹太人学习“用财”智慧 以善为本，多做慈善和公益事业 将行善当做一种义务 享受生活，享受挣钱 不要轻视穷人 诚实守信，不靠欺骗赢取财富 家庭与事业如何兼顾

第九章 知识是别人抢不走的聚宝盆——向犹太人学习“赢财”资本 知识比金钱更重要 如果想拥有财富，就必须先拥有知识 做个杂学博士，让你在生意场上左右逢源 活学活用，赚钱靠真智慧 学好外语，握住打开财富之门的钥匙 终身学习，活到老学到老 热爱读书，从书籍中汲取智慧 教育是孕育财富的沃土 尽早培养孩子的金钱意识 热爱金钱：金钱是犹太民族人格和精神的镜子

<<像犹太人一样理财>>

章节摘录

犹太人的悲惨经历，让犹太人早对金钱的重视程度几乎到了顶礼膜拜的程度。

在2000多年的流浪过程中，犹太人没有自己的土地，也没有自己的国家，只能在异国他乡寄居生存，唯一能掌握的便是通过商业经营而去赚钱。

而金钱在这个世界上无疑成了万能的上帝，它不但给人们生存的机会，而且能为人们争得权力和地位。

一个民族一旦掌握了金钱，也就掌握了自己生存和发展的权利，同样也就掌握了对付源自外来民族的敌意和压迫的力量。

犹太人历经2000多年的流浪，历经迫害、压迫、放逐乃至杀戮，不但始终未被同化，而且最终建立了自己的主权国家——以色列，这或许是人类历史上少有的奇迹。

人们会问：犹太人何以生命如此顽强，经历数难而不灭？

答案或许就只有一个字：钱！

犹太人大都乐观豁达，长于幽默。

从他们的生活中，我们可以体会到他们潜意识里的东西。

有则笑话是这样讲的：范因斯坦一家都接受了基督教的洗礼，可萨洛蒙仍想同他结为儿女亲家。

范因斯坦不高兴了，他对萨洛蒙说：“老弟，我们可不能结为亲家啊！”

第一，你是犹太教徒，我是基督教徒；第二，你穷得和叫花子差不多，一分钱都没有，你知道，对咱们犹太人采说，金钱可比一切都重要。

”这则笑话是在笑话范因斯坦的前言不搭后语吗？

刚谈自己是基督教徒，接着又自称是犹太人，岂不矛盾？

但认真琢磨，则是：范因斯坦在基督教的压力下，不得不改宗教，但永远改不掉的是对钱的态度。

他的血管里流淌的是犹太人的血，而犹太人则是以钱为重要的民族标记的！

还可以再讲一个故事：一个银行家的儿子取得博士学位以后，改信了基督教，这件事深深刺伤了银行家的心，尽管两个孙子常来看他，但他仍旧闷闷不乐。

一天，银行家看见两个孙子在玩剪纸，便问他们玩什么游戏。

“我们在玩银行家的钱！”

”孩子不假思索地回答。

老银行家一听，非常高兴：“小孙子身上仍然是我的血统！”

”这两个笑话都是以犹太人所面临的最大的威胁——文化同化为题材，但宗教信仰并不是犹太“血统”的界定标准，而没有宗教特征的钞票才真正成了犹太人“血统”的界定标准。

我们知道，犹太民族是一个以文化立族的民族。

在正统的意义上，犹太人同犹太教徒是一回事，信仰犹太教的人就是犹太人。

然而，我们在上面讲的故事当中，不难看出其中折射出来这样一个文化的事实：既然对待上帝的态度可以成为一个民族的疆域，为什么对待钱的态度就不能构成这个民族的疆域呢？

上帝也罢，钱也罢，都是人类的造物，犹太人的上帝是仅此一个而且看不见的，钱实际上也是仅此一个而且看不见的：钱只不过是人与人之间社会关系的一种符号形式，我们看见、触摸到的只是钱所采取的暂存形式，并不是钱本身，钱的最纯粹形式是“信用”，它在银行账簿划来划去的过程中存在，但谁也没有看见过“信用”长得啥模样。

况且，钱不等于财富，黄金也好，钻石也好，只是信用领域中的低级形式，犹如宗教领域的拜物教或多神教。

钱，至少是现钞——纸币——才能算真正的钱，而纸币大家都知道只是一种信用符号，对纸币的认可其实是对国家信用的肯定，犹如上帝授予摩西的那块法宝。

这样的解说或许令人大感意外。

其实，这种意外只能证明意外者尚未达到犹太人看待钱的那种高度。

任何在潜意识层次还无法接受钱的“准神圣”性质的人，都不是这里所说的“犹太人”。

事实上，犹太人尤其是犹太商人中为了取得“钱”上面的成功而放弃犹太人的信仰仍被人视为犹太

<<像犹太人一样理财>>

人的，从来不乏其人。

在著名的犹太银行家中，伦敦的哈姆勒，纽约的贝尔蒙特，柏林的布莱希罗德都皈依了基督教；美国赢利最大的出版商、纽豪斯报馆的所有人塞谬尔·纽豪斯只雇用非犹太人的编辑或发行人，甚至那些已经在美国名牌大学中获得学术地位的教授，也有许多已不再把自己看做犹太人了。

然而，世人仍把他们看做犹太人而根本不睬他们的宗教信仰是否发生过变化。

相反，或许正是从这种为争取成功而不惜牺牲其他价值的事情上，人们找到了界定犹太人的最本质特征。

这意味着，在生物学基因不足以界定犹太人的民族身份而必须辅之以宗教的同时，我们发现，单单宗教信仰也不足以界定犹太人的文化身份，而必须辅之以对待成功，对待金钱(因为它是成功最直接，也最有说服力的一种表现形式)的态度，才能确定一个人是否为真正的犹太人。

因此，我们完全可以把犹太人同金钱的高度同构关系作为其民族的区别标志。

事实上，犹太人自己的笑话中已经在这么做了'而无论反犹太主义者还是社会主义者，都不乏类似的想法。

19世纪法国“著名”反犹太分子爱德华·德拉蒙德说过：“反犹太主义是一场经济战争。

”而德国著名社会主义者奥古斯特·倍倍尔也曾说过：“反犹太主义是中下层阶级的社会主义。

”犹太民族2000年中的存在方式本身更为有力地证明了这一点。

自大流散以来，尽管从绝对数量说，犹太人毕竟与一般民众一样，较多地从事农工畜牧的生产活动，但作为其寄居城市的独特生存状态，犹太民族始终保持着一个商民族的身份。

当然，这是有着特定历史背景的，却在相似的社会条件下，如亡国或受迫害等，生存下来的民族，绝不仅限于犹太民族一个，但唯有这个民族走上“专职”商民族的道路，而且还极为顺利(相对而言)

：尽管屡遭驱逐甚至杀戮，被一再剥夺得两手空空，但只要有那么一段不很长的平和时期，犹太人就可以由商业活动、同钱打交道而迅速崛起，在繁荣当地商业的同时，自己也富裕起来。

这犹如沙漠中一颗晒干的种子，只要一场小雨，马上就会萌芽并且茁壮生长。

甚至可以反过来说，一个地方的商业就像一颗颗晒干的种子，只要犹太人的春雨一到，马上就会繁茂起来。

中世纪欧洲各国就是借犹太人来发展商业，尤其是法国，竟在200年中6次召来犹太人又6次驱逐犹太人，犹太人简直成了他们发展本国商业“召之即来，挥之即去”的利器。

用一个日本商人的话来说：“信仰犹太教的犹太人，做生意确实有一套本领。

生意人如果都去做犹太教的信徒，世界上就不会有战争，而都可以赚钱，世间就变成了乐园。

也许几百年后，地球上所有的人都会成为犹太教的信徒。

”这个日本人就是自封为“银座的犹太人”的藤田，实际上他就是成功的生意人。

P2-4

<<像犹太人一样理财>>

编辑推荐

《像犹太人一样理财》由赵宏林编著，赚钱需要头脑，理财需要智慧，犹太人在“看财”观念、“赚财”谋略、“抓财”勇气、“谋财”思维、“谈财”能力、“理财”技巧、“用财”智慧、“传财”理念等方面是具有大智慧的，要想成为会赚钱理财的人，就应该先学习一下犹太人的理财技巧和思维，犹太人的每一种理财思维都将为你提供帮助。

<<像犹太人一样理财>>

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>