

<<塔木德商训>>

图书基本信息

书名：<<塔木德商训>>

13位ISBN编号：9787801978325

10位ISBN编号：7801978323

出版时间：2007-10

出版时间：企业管理出版社

作者：德川

页数：243

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>

<<塔木德商训>>

内容概要

《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。

在它的哺育下，犹太人在宗教、哲学、科学、商业等许多领域都取得了非凡的成就。

犹太商人以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状。

摘取了“世界第一商人”的桂冠。

他们在财富领域的成就让世人刮目相看。

其中的奥秘就在于《塔木德》，《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。

犹太民族被称为“一本书的民族”，即犹太人的生活被限定在《塔木德》这一本书范围之内。

《塔木德商训：犹太人的经商智慧与做人艺术》重点萃取了《塔木德》中有关犹太人如何经商和处世的200多条箴言，分成契约经、财富经、信息经、成本经、营销经、买卖经、数字经、诚信经、博弈经、风险经、理财经、顾客经、谈判经、管理经等方面内容。

以大量生动的事例进行阐发，揭示了犹太人独特的金钱观念、经营技巧和处世法则，从中可以窥见犹太人之所以卓越的秘密。

<<塔木德商训>>

书籍目录

卷首语第一章 犹太契约经契约高于逻辑把合同当作商品出售遵守约定的人进天堂绝不许合同出现漏洞毁约就是亵渎上帝变通的最高境界是法律再造信守合同分厘必争违约就会遭到惩罚不允许随便践踏规则常识也是契约既避开合同的漏洞又不违约对自己不利也不能违约第二章 犹太财富经赚钱无离低贵贱之分赚钱过程比获利更重要攒钱成不了富翁没有智慧就没有财富用钱去敲门没有不开的玫瑰花丛中的人身上充满馨香没有思考就谈不上致富赚钱与追女人同理金钱是没有国界的做四方生意赚八方钱财学识是财富的近邻赚钱从帮助别人开始多射几箭就能中靶没有目标就成不了气候只靠勤奋发不了财第三章 犹太信息经比别人更早一步过时的信息也能帮人赚钱积累知识比积累金钱更重要与外商接触不必通过翻译信息是有价的永远不把钱存入银行没空子可钻时才能达成交易相信自己的预感有速度才有优势帮助的人越多，生意做的越大成交值不单指价钱拥有一根捅破窗户纸的手指第四章 犹太成本经如果赢大利甘愿做最小做种子的小麦不可食用该获取的利润绝不放手智慧的种子比金钱更珍贵神创造每种东西都有理由节约本钱就等于增加利润把现款放进银行保险柜里丢掉的财富还可以赚回来大富是借出来的不思考资产也会变成负债推销开始于收回账款利润是机会的种子把选择权交给对方第五章 犹太营销经嘴巴生意是个无底洞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关注有钱人的流行趋势杂草也有用处让脑子多走些路向女人推销不如让女人触摸盯紧肥客用赠送的资料教育顾客聪明商人卖自己不喜欢的东西瞄准嘴巴就是在给自己淘金不占便宜也不能吃亏名字是最好的广告口碑第一，广告第二不说出商品的优点是奸商第六章 犹太买卖经任何东西都会变成商品现金主义生意就是生意不得从事买空卖空行为只拿付过钱的东西面子一文钱不值敢向上帝讨价还价别怕没人买得起市价未形成前不能贱卖产品任何东西都不能掺假疏忽就要承担全部责任把所有的账都收回来第七章 犹太数字经数字精确，利润才精确没有数字就没有销售活用数字不要把应付货款留在第二天一加一大于二捐出1/10的收入80/20法则不要让支出超过收入想买的东西请等三日第八章 犹太诚信经无端欺骗别人就是害自己只征用那些讲信誉的人每天清洗一次砝码做虚假广告就会被打入地狱绝不漏税，合理避税有人愿意购买，他人不可争购以善为本，以和为贵为他人着想就是为自己铺路信用是无形的财富只赚应该赚的钱不讲诚信会受炼狱的惩罚靠欺骗赚钱总有倒霉那一天守法但不排除钻法律空子信任是顺利交易前提第九章 犹太博弈经生意做不成也笑脸相迎逆向思维更容易打开思路以博弈的心态去买卖竞争的最好方法是垄断最后期限比持久战更奏效有蛋糕大家一起吃无中也能生财从源头上赚钞票以感情为基础的合作不可靠不能打败，便与之结合抓住女人就抓住了市场有发现才会有发展第十章 犹太风险经看准了就大把撒钱财气比运气更重要风险和收获成正比遇到阻碍就后退时时刻刻都要防范交易风险没前途的行业哪怕赚钱也要放弃没有考察就没有投机只要值得就要去冒险心切必然价高别人的危机就是自己的良机风险等于陷阱多走几步才有风景不为没把握的事情而等待只有虫子不会摔倒第十一章 犹太理财经只要有钱就拿去做生意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有钱赚就不要拒绝赚钱不难，花钱不易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不要轻视每一个硬币持有股票一定要比现金好小钱就是大钱不要怕别人说自己吝啬经济自立与俭约精神第十二章 犹太顾客经把产品的瑕疵告诉顾客牵着顾客的鼻子走瞄准女顾客就等于瞄准了钞票不要看不起穷人不满意就退款让顾客多赚就是自己多赚每次都是初交找出影响顾客的关键按钮让顾客自己说答案老顾客才是最好的顾客女人的钱最好赚第十三章 犹太谈判经视野开阔的商人容易进入高境界谁掌握情报多，谁就会胜利多备几套谈判方案时机不对，再好的生意也谈不成带着情绪谈判是愚蠢的谈判各部分总和不等于全部设定目标区间高目标比低目标要好得多给对方一点好处迷1次路，不如问10次路攻心为上胜利的就有胜利的希望谈判失败的最好方法是蛮横霸道成功的谈判永远不是谈出来的第十四章 犹太管理经当天的事情当天做没有时间就没有效益把时间当作商品出售把重要的事情记在香烟纸上时间远比金钱贵重没有背景奔前景乐观者总能得到更多融资的关键在于公司素质利益比说教力量大女职员更值得录用你的价值是脑袋而不是手餐桌上不谈工作让年轻人先发言没有个性就没有发展干活越少，赚钱越多永不气馁第十五章 犹太商人关于生意的10则忠告宁掏腰包勿让钱袋丢失金钱无姓氏更无履历不会休息就不会赚钱保全借贷人的饭碗大生意是学出来的靠体力绝不会赚到大钱穿鞋就比赤脚跑得快谦虚的商人会有饭吃不怕店小就怕做不好把钱都揣进腰包不算富翁

<<塔木德商训>>

章节摘录

1.6变通的最高境界是法律再造 犹太商人素以守约守法著称。在实际经营活动中，犹太商人同样也会遇到种种法律规则与经营目标发生冲突的时候。犹太商人的基本策略是化两难为两全。

有这么一个笑话，恰是犹太商人这一策略的幽默解说。以色列的住房问题很严重，几个德裔犹太人只好将一个报废的火车车厢作临时住舍。有一个晚上，几个德裔犹太人穿着睡衣，在寒风中颤抖不已地来回推着车厢。一个本地犹太人不解地问：“你们到底在干什么？”“因为有人要上厕所，”推车人耐心地说明，“车厢里写着：停车时禁止使用厕所。所以，我们才不停地推动车厢。”

凡乘过长途火车的读者，想必都有机会看到这一条规定。其意图何在，大家也都清楚。现在既然车厢已经成为固定居所，此规定作为列车运行中的规定理当自然失效，虽然在保障“住宅”周围的环境卫生中还有必要遵守，可是这几个德裔犹太人却不知变通，死守规定，弄得两头不讨好：人冻得要命，环境卫生仍没搞好。

这是对笑话的一般理解。然而，要是换一个角度来看，事情就完全不是一个“迂腐”问题，反倒是“变通”的表现了。这几个犹太人是寄居在火车车厢之中的，就像犹太商人长期寄居在其他民族的社会中一样。这条规定是铁路主管部门制定的，无论其是否有效，应由列车车厢的所有人或铁路主管部门宣布，这几个犹太人没有立法的权力，自然也没有废除某项法律的权力。

规定既然不能废除，上厕所又在情理之中，聪明的德裔犹太人就想出了让列车“动起来”的点子。只要车厢一动，规定便从其本意上不适用了，无须再由任何人来废除，既然铁路主管部门从未规定是否允许人力推车，他们当然可以自行决定。而就在他们几个人的瑟瑟发抖之中，规定没有违反，如厕的要求也满足了，不是两全其美吗？这则笑话表明：在通常情况下，犹太人懂得变通法律。既能从形式上遵守，同时又不改变自己原有活动方式。

1.7信守合同分厘必争 犹太人信守合同几乎达到令人吃惊的地步。在做生意时，犹太人分厘必争，丝毫不让。但在合同面前，纵然吃亏也绝对遵守。

有一位出口商与犹太商人签订了1万箱蘑菇罐头合同，合同规定为：“每箱20罐，每罐100克。”但出口商在出货时，却装运了1万箱150克的蘑菇罐头。货物的重量虽然比合同多了50%，但犹太商人拒绝收货。出口商甚至同意超出合同重量不收钱，而犹太商人仍不同意，并要求索赔。出口商无可奈何，赔了犹太商人的全部损失，还要把货物另做处理。

犹太商人看似不通情理，但事实并不那么简单。首先因为犹太人极为注重合同，犹太人可以说是“契约之民”。犹太人生意经的精髓在于合同。他们一旦签订合同，不管发生任何困难，也绝不毁约。当然他们也要求签约对方严格履行合同，不容许对合同不严谨和宽容。相反，谁不履行合同，就会被认为违反了神意，犹太人绝不会允许的，一定会严格追究责任，不留情地提出索赔要求。

《圣经》分为旧约全书和新约全书，把《圣经》称为旧约，是因为犹太人把旧约视为上帝与以色列人签订的契约。认为人之所以存在，是因为与神签订了合约所致。故而，犹太人被称为“契约之民”。

<<塔木德商训>>

契约之民把合约引进了生意之中，并且认为合约是生意精髓，是神圣不可侵犯的。

所以，犹太人一旦与对方谈判成功，达成一致意见的协议，不管是口头协议还是文字协议，他们都认为这是与神签订的协议。

在执行期间，无论发生任何困难，他们也不毁约。

同时，他们也要求签约对方必须严格履行合同。

谈判中签订合约，双方都要目标明确，语意表达准确无误，不允许有任何模棱两可的东西混藏其中。

此后，双方必须遵照合同，绝对不可以毁约。

犹太人就是这样，在执行合同上严于律己，也严于律人。

把别人和自己一样看待。

若对方不严格履行合约，犹太人必会严加追究，毫不留情地要求赔偿损失。

在商业往来或发展中，其前提是彼此的安全感。

要建立这种安全感，需要交往双方都信守所订合同，谨守规律。

但他们却常在不改变合同的前提下，巧妙地变通合同为自己所用。

因为在犹太人看来，在商场上的关键问题不在于道德不道德，而在于合法不合法、守约不守约。

1.8 违约就会遭到惩罚 《圣经》上记载了上帝耶和华和犹太人之间的契约关系：上帝要犹太人作为自己的“特选之民”，犹太男人出生的第八天就要在父母的带领下做“割礼”（即将男子的包皮割去）作为上帝和犹太人之间契约的证明。

耶和华要求犹太人历尽流浪之苦最后等待救世主弥撒亚的到来。

到时候，所有的人都必将得到救赎。

他将降下彩虹作为和犹太人签约的见证。

因此，犹太人极为注重契约，认为契约是和耶和华签订的，是无比神圣的事情。

想博得犹太人的信任，最重要的一件事情就是遵守契约。

无论发生了什么突变，无论在什么样的特殊环境之下，都要不遗余力地遵守契约。

因为对于信奉犹太教的犹太人来说，他们绝对不会原谅一个对他们的神不尊敬的人。

《塔木德》里有一个故事说明了犹太人对违反契约的人的态度。

在很久以前，有一家人外出旅行。

途中，这家的女儿出去散步却迷了路，正当她口渴的时候，她发现了一口水井。

没有别的工具，她只好攀援吊桶，去井里喝水。

喝完水后，却怎么也上不来。

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，就与他私定了终身。

两人订下婚约后，正找不到合适的证婚人，恰好见到一只黄鼠狼。

于是，黄鼠狼和那口水井就成了他们的证婚人。

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。

不料，那个负心人已在他乡结了婚，生了孩子，早把山盟海誓的婚约忘了。

再说那个男人，他的妻子给他生了两个孩子，而他们的两个孩子一个一天在外玩耍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，终于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。

<<塔木德商训>>

编辑推荐

毁约就是亵渎上帝 做种子的小麦不可食用 金钱无姓氏更无履历 让年轻人先发言
迷1次路，不如问10次路 捐出1，10的收入 敢向上帝讨价还价 用钱去敲门没有不开的
穿鞋就比赤脚跑得快 干活越少，赚钱越多 每次都是初交 想买的东西请等三日

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>