

<<犹太富翁的经商课>>

图书基本信息

书名：<<犹太富翁的经商课>>

13位ISBN编号：9787802550285

10位ISBN编号：7802550289

出版时间：1970-1

出版时间：企业管理出版社

作者：德川

页数：268

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>

<<犹太富翁的经商课>>

前言

畅销书《货币战争》让我们认识了一个神奇的犹太家族——罗斯柴尔德家族，他们所积累的财富按照最保守的算法也超过4万亿美元。

当2007年《货币战争》成为财经界争相传阅的热门读物的同时，人们忽然发现，原来比尔·盖茨的财富和犹太家族比起来，还相差若干个数量级。

犹太民族可谓是巨人辈出：思想家马克思、心理学家弗洛伊德、科学家爱因斯坦、富豪洛克菲勒……然而最令世人称道的却是犹太人独特的经商理念和致富技巧。

洛克菲勒、索罗斯、罗斯柴尔德、摩根……这些大名鼎鼎的犹太裔商业巨子以及他们的商业成就，令世人翘首瞩目，也为犹太人博取了“世界第一商人”的美称。

美国的华尔街和英国的伦敦黄金交易市场流传着这样一句话：“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒；五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场。

”为了深刻地理解犹太民族，领会其近乎神奇的经商才能，《犹太富翁的经商课》作者从零散的资料收集开始，聚沙成塔，掌握了大量的关于犹太人的各种资料，特别是系统地学习和研究了古犹太人传下来典籍《塔木德》。

《塔木德》凝聚了犹太民族历史与文化的智慧，它是长达10个世纪的时间内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无与伦比的成就。

《塔木德》也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《犹太富翁的经商课》的民族”，即犹太人的生活被限定在《塔木德》这一《犹太富翁的经商课》的范围之内。

除此之外，《犹太富翁的经商课》还介绍了上百位犹太富翁的生平和商界逸闻，最终以20堂课的方式向读者揭示了犹太人独特的金钱观念、经营技巧和处世法则，从中可以窥视出犹太人之所以卓越的秘密。

今日的中国正走在经济建设的高速公路上，相信犹太人的成功理念对今天的中国商人是很有启发意义和借鉴价值的。

<<犹太富翁的经商课>>

内容概要

《犹太富翁的经商课》作者从零散的资料收集开始，聚沙成塔，掌握了大量的关于犹太人的各种资料，特别是系统地学习和研究了古犹太人传下来典籍《塔木德》。

《塔木德》凝聚了犹太民族历史与文化的智慧，它是长达10个世纪的时间内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无与匹敌的成就。

《塔木德》也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“—《犹太富翁的经商课》的民族”，即犹太人的生活被限定在《塔木德》这一本书的范围之内。

<<犹太富翁的经商课>>

书籍目录

犹太富翁的忠告课——大生意是学出来的，不是做出来的富人都有一个赚取财富的头脑学识是财富的近邻金钱无姓氏，更无履历表会赚钱的商人既是“大忙人”，又是“大闲人”靠体力绝不会赚到大钱借别人的钱，成自己的事谦虚的商人才会有饭吃没有哪种行业比另一种更好把钱都揣进腰包不算富翁积累知识比积累金钱更重要犹太富翁的观念课——《圣经》放射光明，金钱散发温暖除了上帝，惟有金钱最值得人尊敬和重视永远不把钱存人银行赚钱过程比获利更重要不要攒钱，但不要停止赚钱玫瑰花丛中的人身上充满馨香钱和女人一样，光是去追是追不上的金钱是没有国界的做四方生意，赚八方钱财赚钱从帮助别人开始没有目标就成不了气候只靠勤奋发不了财犹太富翁的思维课——商人就应只管做生意，而生意就是生意逆向思维更容易打开思路任何东西都会变成商品生意就是生意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犹太富翁的契约课——既要崇拜契约，又不要被契约约束手脚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没空子可钻时才能达成交易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既避开合同的漏洞又不违约对自己不利也不能违约合约要考虑的是合法而不是道德犹太富翁的情报课——抢占先机最有效的途径就是获取并破译有关信息比别人更早一步破译信息能帮人抢占先机信息是有价的相信自己的预感有速度才有优势帮助的人越多，生意做的越大拥有一只捅破窗户纸的手指犹太富翁的利润课——既要斤斤计较，又要能迅速地计算出结果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把所有的账都收回来犹太富翁的营销课——赚富人的钱，然后让富人引领其他人来消费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口碑第一，广告第二把商品的优点宣传出来犹太富翁的数字课——精于数字就是精于商道的第一步数字精确，利润才精确没有数字就没有销售活用数字不要把应付报酬留在第二天一加一大于二捐出1/10的收入80/20法则不要让支出超出收入想买的东西请等三日犹太富翁的诚信课——金钱是山上的树木，诚心是山中的泉水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就不可争购以善为本，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犹太富翁的双赢课——一笔生意，两头赢利，你能否策划得如此完美生意做不成也笑脸相迎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从无中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犹太富翁的风险课——甘愿尝试在风险中赚钱，也绝不轻易地摆脱风险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犹太富翁的理财课——借钱给他人就是掏钱为自己买了一个敌人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犹太富翁的销售课——聪明的商人从不“卖”东西把产品的瑕疵告诉顾客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犹太富翁的谈判课——设定高目标往往会比设定低目标要好的多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的多给对方一点好处迷1次路，不如问10次路把政治作为谈判的筹码攻心为上有胜利的信心就有胜利的希望谈判最忌蛮横霸道成功的谈判永远不是谈出来的成交值不单指价钱犹太富翁的管理课——利益当头比空

<<犹太富翁的经商课>>

口说教有力量得多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永不气馁

<<犹太富翁的经商课>>

章节摘录

有个西班牙商人，他对犹太商人的经商原则很欣赏并且尽力地学习，于是取得了不小的成功——他的女式手提包的生意十分红火，在服饰品贸易的经营中也站稳了脚跟，但是看到了犹太人经营钻石更为赚钱，于是他也想去经营钻石。

他看到身边不少西班牙人经营的钻石生意很不景气，为了避免遭受同样的命运，他就找到世界著名的钻石大王玛索巴士向他提出这些问题。

毫无疑问，这位钻石大王是位博学的犹太商人。

这位钻石大王听完他的来意，冷不丁地问他一句：“你知道澳大利亚海域有什么热带鱼吗？”

西班牙人简直是丈二和尚摸不着头脑，心想这个钻石大王问这个干吗？这个和钻石生意有关吗？看到西班牙人哑口无言的样子，这位钻石大王语重心长地说：“钻石生意是需要丰富的知识才可以做的，你对这颗钻石的来源、历史、种类和品质都不知道，就不知道它的价值。

要积累这些判断钻石价值的基本经验和知识就要不断地学习和积累，至少需要20年，所有相关的知识你都要了解才可以真正培养出市场的眼光。

”西班牙人听了不禁为自己所知道的知识太少而羞愧不已。

他早就知道犹太人是继承了几千年祖先的经验，加上最新的知识才拥有了这样丰富的学识。

他们可以赢得顾客的尊敬和信任，没有一二十年的学识和良好信誉根本是不可能的。

他自知没有这么浩瀚广博的知识，很自觉地退出了这个行业。

学识广博的人就可以放眼世界。

犹太人站在经营大师们的肩膀上俯瞰脚下的财富，把自己放在了世界巨富们那里学习他们最为精髓的赚钱秘诀。

正因为拥有如此渊博的知识，他们才具有高智商的头脑。

从而才在生意中永远立于不败之地。

在犹太人眼里，知识和金钱是成正比的：只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。

在任何时代，学识渊博的人都会得到人们的尊敬。

<<犹太富翁的经商课>>

编辑推荐

：“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒：五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场。

”其实，犹太富翁和你的差别并不大，差别仅在于对财富整合的深刻理解和一套流传千年的利润博弈密码 犹太富翁最重要的经商座右铭 1.上帝把钱作为礼物送给我们，目的在于让我们购买这世间的快乐，而不是让我们攒起来还给他。

2.葡萄长得越丰硕，就越会低下头来。

同样，越智慧的人，便越懂得谦虚。

3.伤害人们的东西有三：烦恼、争吵、空钱包，其中以空钱包为最。

4.钱和女人都生有结实的翅膀，你越紧追她就逃得越快。

5.思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它。

6.你的头脑是你最有用的资产，但如果使用不当，它会是你最大的负债。

7.利润是机会的种子。

只有抓住了机会，利润才会随之滚滚而来。

8.从男人身上赚钱，其难度要比以女人为对象大10倍。

9.当魔鬼要造访某人而又抽不出空的时候，便会派酒来做代表。

10.如果店主算不清账，他的账就会找他算账。

11.钱在有钱人手里，赚钱就要赚有钱人的钱。

12.鱼离开水就会死亡，人没有礼仪便无法生存，而不讲诚信则会受炼狱的惩罚。

13.我喜欢你。

但你要借钱，我不能借，怕你借了，以后不再上门。

14.五美分是一美元一年的利息！

15.有四种尺度可以测量人，那便是金钱、酿酒、女人以及对时间的态度。

16.如果你经常接触富人，就有机会当富人。

17.干活越少，赚钱越多。

18.生意不怕小，店面不嫌小，就怕做不好。

19.把钱都揣进腰包不算富翁。

20.放弃自己财产去为人类幸福工作的人，是世界上最富有的人。

世界上最神奇的经商课，影响过亿万人。也必将影响和改变你！ 犹太富翁的忠告课 ——
——大生意是学出来的，不是做出来的 犹太富翁的财富课 ——《圣经》放射光明，金钱散发温暖
犹太富翁的生意课 ——商人就应只管做生意，而生意就是生意 犹太富翁的契约课
——既要案拜契约，又不要被契约束缚手脚 犹太富翁的情报课 ——抢占先办最有效的途径就是获取并欢译有关信息
犹太富翁的成本课 ——既要斤斤计较，又要能迅速地计算出结果
犹太富翁的营销课 ——嫌富人的钱，然后让富人引领其他人来消费 犹太富翁的数字课 ——
——精于数字就是精于商道的第一步 犹太富翁的诚信课 ——金钱是山上的树木，诚信是山中的泉水
犹太富翁的双赢课 ——一笔生意，两头赢利，你能否策划得如此完美 犹太富翁的风险课 ——
——甘愿尝试在风险中赚钱，也绝不轻易地摆脱风险 犹太富翁的理财课 ——借钱给别人就是掏钱为自己买了一个敌人
犹太富翁的销售课 ——聪明的商人从不“卖”东西 犹太富翁的谈判课 ——设定高目标往往会比没定低目标要好的多
犹太富翁的管理课 ——利益当头比空口说教有力量得多

<<犹太富翁的经商课>>

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>