

<<犹太人赚大钱的秘密>>

图书基本信息

书名：<<犹太人赚大钱的秘密>>

13位ISBN编号：9787509005460

10位ISBN编号：7509005469

出版时间：2009-11

出版时间：当代世界出版社

作者：陈泰先

页数：371

字数：440000

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>

<<犹太人赚大钱的秘密>>

前言

犹太人，素有“世界第一商人”之称，能够享此盛誉，必有过人之处。

他们是如何赚钱的呢？

这里面有什么秘密吗？

诚信守约可以说是犹太人成功经商的一个秘密。

当然，无论哪个国家，没有诚信，生意都是做不下去的，而这为什么会成为犹太人成功的原因之一呢？

因为犹太人把合同视为同上帝签订的协议，是绝对不能违背的。

重视学习，是犹太人赚大钱的秘密之二。

一个犹太妈妈会在书本上洒上蜂蜜对自己的孩子进行早期教育。

而在公车上、大街上，更是随处可见捧着图书津津有味阅读的犹太人。

他们为什么有如此强烈的学习意识呢？

因为犹太民族是一个多灾多难的民族，他们相信，只有知识才是别人夺不走的无价宝物。

渊博的知识给犹太民族带来了好处。

他们在世界许多国家都占据重要地位，甚至有犹太富翁打个喷嚏，世界所有银行都将引起感冒以及五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类黄金市场之说。

犹太人从不给自己的经商设置禁区。

他们说，金钱是没有臭味的，所以赚钱不必动问出处。

关于这一点，犹太人的拿手好戏是钻法律的空子。

是的，他们熟读法律，善于利用各国法律的漏洞，从而为自己牟取暴利。

而实际上，犹太人是最守法的民族。

他们这样做，虽然不合法，但并没有触动法律。

犹太人比较青睐厚利适销的营销方式。

如果一个商品，本身没有多少利润，销售再多又能赚多少呢？

而厚利的产品只需适量销售就能达到自己的目的。

犹太人采用这一营销策略的聪明之处在于价高的东西象征的是一种身份，只有有钱人才买得起，犹太人把自己赚钱目标对准的是有钱人。

所有与犹太人有过贸易往来的人都会发现，犹太人总是笑眯眯的，即使在合同并没有签订的情况下，即使在你因为他的苛刻而大发雷霆时，他都是和颜悦色的。

其实，这反应了犹太人一种成熟的经商心态，生意归生意，做人归做人，不能因为生意没有做成就对合作伙伴假以辞色。

毕竟，对商人来说，利益是永远的。

现在的笑能使将来的合作成为可能。

上面是选几个方面对犹太人为什么能赚大钱做一个简单分析，更多内容，请阅读这本《犹太人赚大钱的秘密》一书。

本书配有丰富的案例，每个案例又都对应透彻的分析，以求经商者能领会其中的玄机。

经济危机后，百业待兴，一本犹太人赚钱的秘密，希望能成为帮您赚大钱的好书。

<<犹太人赚大钱的秘密>>

内容概要

全世界的钱，装在美国人的口袋里；美国人的钱，装在犹太人的口袋里。
犹太富豪在家打个喷嚏，都可能引发世界上许多银行感冒。

本书揭穿犹太人赚钱的秘密，并配有丰富的案例，每个案例又都对应透彻的分析，以求经商者能领会其中的玄机。

<<犹太人赚大钱的秘密>>

书籍目录

第一章遵守契约，信用比金钱更重要

1. 诚信于人，就不十白生意做不成
 2. 履行与神的契约
 3. 恪守契约
 4. 靠欺骗难发大财
 5. 先想想再签契约
 6. 合同决定生意成败
 7. 企业要长存，信用要长久
 8. 重视协议细节
 9. 防范合同漏洞
 10. 变被动为主动，掌握契约决定权
 11. 不义之财，到手都不去索取
 12. 信用比金钱更重要
- #### 第二章宁愿笑着赚钱少，也不哭着赚大钱

1. 和气带来旺生意
2. 运用幽默的力量
3. 用忍耐安身立业
4. 微笑——顾客的阳光
5. 以和为贵，用柔克刚
6. 生意，始于微笑

第三章信息是获取财富的第一通行证

1. 从信息中发现财富——把信息当作财富的入门
2. 信息灵，百业兴
3. 在信息中获取财富
4. 独具慧眼捕商机
5. 逆向思维创商机
6. 抓住潮流的机遇

第四章重视金钱并利用金钱

1. 用国籍巧妙赚钱
2. 赚钱不问出处
3. 钱是上帝的礼物
4. 越精明越有钱赚
5. 金钱没有履历表
6. 用别人的钱挣钱
7. 金钱未必有“铜臭”
8. 树立正确的金钱观念
9. 赚钱无定法

第五章营销的突然口——赚有钱人的钱

1. 厚利适销——不按常理出牌
2. 利用好奇心赚钱
3. 抬高定价，奇货可居
4. 做女人和嘴巴的生意
5. 能双赢才是好生意
6. 开动脑子，创新营销
7. 如何在营销中战略创新

<<犹太人赚大钱的秘密>>

8.利用现代广告战

9.把商品卖给总统

10.利用消费者心理定价

11.赚有钱人的钱

第六章用活手中的钱，投资懂得钱生钱

1.胆大心细，敢于投资

2.用活手中的现金

3.投资是高明的理财

4.去赚钱而不是攒钱

5.犹太人管理金钱的原则

6.让一块钱发挥百分之百的功效

7.打好算盘，完善预算

8.最安全的投资法则

9.钱滚钱，利滚利

10.量入为出的投资准则

11.分散投资，降低投资风险

12.心态良好，善败不亡

第七章重视学习，变智慧为金钱

1.渊博的学识能使人终生受益

2.天堂在智者心中

3.学习是一种义务

4.知识决不会被夺走

5.重视学习，嗜书如命

6.重视外语学习

7.商人也要学识渊博

8.孜孜不倦的好学求知精神

9.生有涯而学无涯

10.把自己变成高财商者

11.持之以恒地学习

12.用智慧谋钱，才是永久的财富

第八章谈判桌上，掌控能力超强

1.谈判重视原则

2.勇于说“不”，不随他人左右

3.制定不同的谈判方案

4.犹太人的谈判技巧

5.运用心理战术

6.摸清对手的底牌

7.虚虚实实，让对方失去耐性

8.设定谈判目标

9.寻找共同利益

10.善于抓住谈判的最佳时机

11.知道如何打破僵局

12.博闻强记制胜谈判

13.瞎子打灯笼与打破沙锅问到底

14.发挥嘴巴的威力

15.案例分析：犹太人如何把握谈判的全局

第九章现金为王，到手的钱才是自己的钱

<<犹太人赚大钱的秘密>>

1.不贷款、不存银行

2.现金主义

3.把钱看得活，现金流管理得好

4.合理省钱，该紧就紧

5.不轻易浪费钱

第十章借势借力，他山之石可攻玉

1.借势经营的智慧

2.巧借他人的名气

3.囤积居奇赚大钱

4.借鸡生蛋，白手起家

5.“借”关系生财

6.借机谋财

7.善借他人之力为己谋利

第十一章遵守法律，并善用法律去谋利

1.不懂法律难赚钱

2.绝不漏税，合理避税

3.巧用法律规则赚钱

4.将法律研究到底

5.在法规之外谋利

6.合法中的聪明，聪明在于合法

第十二章敢为天下先，做第一个吃螃蟹的人

1.关键时刻，化危机为财机

2.高风险带来高回报

3.果断出击，赢得胜利

4.培养灵敏的嗅觉

5.多摔倒才能会走路

6.只要值得，就去冒险

7.绝望中有希望

8.敢于挑战风险

9.做命运的主人

10.跟着风险走，发现财富

第十三章有张有弛，爱钱但更爱健康

1.赚钱重要，休息更重要

2.享受生活，为吃赚钱

3.省的是小财，赚的才是大财

4.健康的身体，永远的财富

5.不沉溺于酒色

6.为社会尽一份责任

<<犹太人赚大钱的秘密>>

章节摘录

2. 履行与神的契约 犹太人的经商史，充满了有关契约的签订和履行，“契约”是犹太人经商的秘诀。

世界上的任何事物每时每刻都在不断地变化，但契约的内容一旦形成就不易更改的。

遵守契约，维护契约可以保证双方的利益不受侵犯，是做生意能够赚钱的保障。

犹太人就是在这“契约”的保障下赚钱致富的。

对于违约者，犹太人深恶痛绝，一定要严格追究责任，毫不客气地要求赔偿损失，对于不履行契约的犹太人，大家都会对他唾骂，并把他逐出犹太商界。

由于各个国家对契约的重视程度不一样，所以犹太人在与人做生意、打交道时，总是小心谨慎，因为他们对对方不了解，不清楚对方是否会守约，所以他们开始不太信任对方。

尤其是第二次与不守约的人交往时，犹太人根本不会相信所签订的契约。

因此，在与犹太人交往中，要想博得犹太人的信任，第一件重要的事便是遵守契约。

无论发生了什么突变，无论在任何特殊的环境之下，都要毫无疑异地做到这点，否则你便是枉费心机，因为犹太人绝不会信任一个对他们的“神”不敬的人。

日本的“粮油食品出口大王”是深受犹太人信赖的朋友。

他是怎样获得这来之不易的信赖的呢？

他经常挂在嘴边的一句口头禅就是“纵然吃大亏也要守约”，所以在他的经商过程中处处体现了这句话。

要取得犹太人的信任，绝不是件容易的事。

与犹太人不同的是，通常情况下，日本人虽然愿意签订具有约束力的协议或合同，但在他们看来，事情总是在变化的，什么最终协议根本就不存在。

协议或合同也应根据客观条件和外部环境的变化及时加以修正。

日本人认为：生意都是靠彼此间的相互信任来进行的。

他们称赞建立在真诚、亲善基础上的商业交往。

如果缺少这一基础，一切都无从谈起。

因此，他们认为签订严谨的合法的文件实在是画蛇添足。

日本人喜欢表明双方倾向性意见的备忘录，他们难以忍受篇幅冗长、内容详尽、具有法律效力的文件的严肃性。

建立在真诚、亲善基础上的松散协议，可便于双方根据形势和具体情况的需要，改变双边关系的性质。

尽管这类协议不存在约束力，但它在某种程度上具有“相互理解，友好亲善”的意义。

日本人把这种关系看成业务往来的基础。

在日本商人传统的观念中，是否签订书面合同无关大局，而口头的承诺本身就是一种非常有效的“合同”。

有时，虽然日本人也采纳了西方的许多法律条文，在商业交往中，也开始使用文字合同。

但是就日本人而言他们并不喜欢合同，他们始终把彼此的信任放在首位，认为如果没有信任、真诚做基础，一纸合同的分量太轻。

正因为如此，日本人不相信契约。

《外国投资与日本》一书中这样写道：“外国伙伴与日本商人的最大特点是只相信人而不相信契约。

”日本人的这种淡薄契约的观念使他们放弃了具有约束力的严谨的合同所能给他们带来的好处，他们就是不喜欢经过讨价还价后签订下来的合同。

对方是否诚实可靠，是他们最关心的。

只要获得日本人的充分信任，他们就会认为双方能够达到平等互利的目的，所以不必过分拘泥于细节。

《日本商业与社会》一书曾做过这样的描述：“他们很少对合同细节进行争论和商业谈判上的

<<犹太人赚大钱的秘密>>

拖延，但它往往是获得相互信任的一个过程，而不设法以合同的细节来保证双方的权益受到意外的伤害。

信任一旦建立后，双方珍视这种来之不易的关系。

在这种基础上双方结成真正意义上的互惠、互利、相互信赖、相互帮助的伙伴。

” 日本人认为，合同上的字可以按照情况的变化而更改，他们看重的是对合同的理解，而不是合同上的字眼。

事实上，在与日本商人签订的合同的结尾，一般都有可作修改的规定。

日本人一旦认为合同或协议“基础”不牢靠，他们会毫不客气地终止合同和协议。

下面是一个犹太人做生意十分注重合同的典型例子： 有一位出口商A与犹太商人B签订了10000箱蘑菇罐头合同，合同规定为：“每箱20罐，每罐100克。

”但A在出货时，却装运了10000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B拒绝收货。

出口商A甚至同意超出合同中的重量不收钱，但犹太商人B仍不同意，并要求索赔。

出口商A无可奈何，赔了犹太商人B10万多美元后，还要把货物另作处理。

此事看起来似乎是犹太商人太不通情达理，多给他货物也不要，事实不是那么简单。

因为犹太人极为注重合同，可以说是“契约之民”。

犹太人生意经的“精囊在于合同”。

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，不容许对合同有丝毫不严谨和宽容。

犹太人对合同的如此重视，与犹太人信奉犹太教有关。

犹太教有“契约之宗教”的称誉，旧约全书就被当做“神与以色列人的签约”。

犹太教认为：“人之所以存在，是因为与神签订了存在的契约之缘。

”犹太人相信此说，所以犹太人不毁约，一切买卖只笃信合同。

相反，谁不履行合同，谁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，毫不留情地提出索赔要求。

犹太人精于经商，深谙国际贸易法规和国际惯例。

他们懂得，合同的品质条件是一项重要条件，或者称为实质性的条件。

合同规定的商品规格是每罐100克，而出口商A交付的每罐却是150克，虽然重量多了50克，但卖方未按合同规定的规格条件交货，是违反合同的。

按国际惯例，犹太商人B完全有权拒绝收货并提出索赔。

根据联合国公约，出口商A的行为是根本违反合同的。

根据美国法则是重大违反合同；根据英国法是违反要件。

因此，犹太商人B此举是站得住脚的。

上述案例中，还有个适销对路问题。

犹太商购买不同规格的商品，是有一定的商业目的的，包括适应消费者的爱好和习惯、市场供需的情况、对付竞争对手的策略等。

如果出口方装运的150克蘑菇罐头不适应市场消费习惯，即使每罐多给50克并不加价，进口方的犹太商人也不会接受，反而因为打乱了他的经营计划，有可能使销售通路和商业目标受到损失，其后果是十分严重的。

本情况的发生，还有可能会给买方犹太商人带来意想不到的麻烦。

假设有一国对进口贸易的管制比较严格，犹太进口商不好在这一个国家做生意，这时假使进口商申请进口许可证是100克的，而实际到货是150克，其进口重量与进口许可证重量相比高出了50%，进口国有关部门很可能就要盘查，甚至会被认为是在有意逃避进口管理和关税，以多报少，从而给予相应的制裁。

可见，合同是买卖双方相当重视的要件，如果不履行合同规定，买卖双方会因此而面对严重后果。
犹太人深知所带来的后果，故要强调守约。

<<犹太人赚大钱的秘密>>

事实上，不仅犹太人，世界各国商业活动都普遍重视合同。

所谓合同，即是洽谈记录，一方的条件被另一方接受后，合同成立生效。

合同经签字后，就成为约束双方行为的法律性文件，相应的合同规定的各项条款，双方都必须遵守和执行。

任何一方违反合同的规定，都必须承担法律责任。

因此，签订合同的任何一方必须严肃认真遵照合同办事。

犹太商人的成功即与“重合同”有关。

<<犹太人赚大钱的秘密>>

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>