

<<跟犹太人学赚钱>>

图书基本信息

书名：<<跟犹太人学赚钱>>

13位ISBN编号：9787530852446

10位ISBN编号：7530852442

出版时间：2009-10

出版时间：天津科学技术出版社

作者：君子

页数：241

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>

<<跟犹太人学赚钱>>

前言

和犹太人一起加入百万富翁俱乐部 世界上有这样一群人，他们最精明、最勤劳、最坚忍。他们在世界人口中所占的比例仅为0.3%，但却掌握着世界经济的命脉，获得了17%的诺贝尔奖，赚取了世界上30%以上的财富。

——他们是谁？

——他们就是犹太人。

犹太人的确是一个伟大的民族。

在美国200名最有影响的名人中，犹太人占一半；在美国名牌大学教授中，犹太人占三分之一；在美国律师中，犹太人占四分之一；在美国文学、戏剧、音乐的一流作家。

犹太人占60%。

全球最有钱的企业家，犹太人占一半；美国的百万富翁中，犹太人占三分之一；《富布斯》美国富豪榜前40名中，犹太人占18名；美国国会参议员中，犹太人占10名；美国国会众议员中，犹太人占27名。

石油大王洛克菲勒，金融大鳄索罗斯，华尔街的金融巨子摩根、格林斯潘、巴菲特，红色资本家哈默，壳牌石油大王塞缪尔，报界之王普利策，美国铁路大王库恩·洛布，通讯之王路透，美国哥伦比亚广播公司总裁CBS威廉·佩利，美国全美广播公司总裁萨尔诺夫，《纽约时报》创办者雷蒙，好莱坞巨头华纳兄弟、米高梅、派拉蒙、斯皮尔博格。

英国报业巨头马克斯·韦尔，控制欧洲经济命脉200年的罗斯柴尔德家族，英荷壳牌公司创始人马库斯塞缪尔，南非大富豪巴纳特……这些站在金字塔尖的人都是犹太人的杰出代表。

这一个个耳熟能详的名字背后都有一个传奇的财富故事。

<<跟犹太人学赚钱>>

内容概要

翻开这本书，您会感受到一个富有智慧而又务实的民族所具有的睿智和幽默：您会惊叹人的思想竟然可以是完美地将赚钱的智慧和做人的智慧融为一体：您会赞叹世界上居然有这样一群对于金钱的本质锲而不舍的人。

犹太人之所以成为“世界上最精明的人”，犹太商人之所以成为“世界第一商人”，就是因为他们勤劳勇敢、善用心计。

本书通过对犹太人赚钱经验的提炼和总结，希望让每个读者都可以学习和运用这些财富密码。

阅读本书，您将学会犹太人的赚钱智慧。

一本描述了犹太人书数百年社会发展的举世经典，一本塑造了一个智慧民族的巨著，一本成就了马克思、爱因斯坦、佛洛伊德、洛克菲勒、巴菲特、格林斯潘……成功人士必备的传世典籍。

本书通过对犹太人赚钱经验的提炼和总结，希望让每个读者都可以学习和运用这些财富密码。

阅读本书，您将学会犹太人的赚钱智慧。

<<跟犹太人学赚钱>>

书籍目录

第1章 跟犹太人学对待金钱的智慧 1.财富决定国运与个人命运 财富体现民族精神 用财富改变自己的命运 2.赚钱的魅力在于消费 富翁不是攒出来的 要接受赚钱的魅力 3.赚钱有“法”可依，有“理”可循 23条赚钱“公理” 理财的五条黄金法则 亚凯德的7个发财秘诀 4.把钱看淡.方能财源不断 怎样赚钱、存钱和花钱是才智的表现 热忱是吸引财富的磁石 5.金钱是双面胶.使用要巧妙 金钱的两面性 金钱与人格 智慧与金钱的关系 对金钱的独特看法 对待朋友和钱要泾渭分明

第2章 跟犹太人学经商智慧 1.赚钱的目标是实现二八法则 80：20法则 金钱莫问出处 明确赚钱的目标 2.经商的智慧全攻略 崇尚现金主义 使用正当的手段经营 员工第一，顾客第二 有声誉就有财富 经商口碑很重要 做生意要学会说“不” 双赢才是好生意 灵活利用政策发财 巧用法律漏洞 用政治手腕封杀对手 借势操作的诀窍 到海外发展是捷径 抢先申请专利 让钱进入流通领域滚雪球 利用冷门发财 3.十八招屡试不爽的吸金术 要赚女人的钱 生意从不嫌小，收费从不嫌高 先“舍”后“得”的经商之道 推陈出新就能占据市场 巧妙利用国际身份赚大钱 做生意就像谈恋爱 付出就有收获 善用别人的钱 使你的信用再次循环 负债闯天下 成为优秀的信息搜集者

第3章 跟犹太富人学赚钱的智慧 洛克菲勒：胸怀大志就一定能成功 威尔逊：成功的秘诀在于更聪明而不是更辛苦 哈默：与敌人做生意发大财 雷蒙创办《纽约时报》的启示 麦当劳帝王克洛克的赚钱梦想 巴菲特的投资战略 股票之神约瑟夫·贺希哈 韦尔敏锐判断时机 白手起家的迈耶 犹太广告商萨奇兄弟 洛克菲勒家族的消费教育 约瑟夫·贺希哈的消费观念 希尔顿的精神财富

第4章 跟犹太人学赚钱的心态智慧 1.金钱只眷顾坚持的人 一切从我做起 命运由自己决定 天无绝人之路 做事要方，做人要圆 2.忍耐成事，是成功的法则 学会控制自己 忍者为王 忍耐到底就能达到目的 生活要有节制 3.虚心是处世的技巧 虚心使人成功 听人劝，吃饱饭 自以为是要不得 4.自信会让你“钱”程似锦 自信的态度决定人生的高度 “我不能”是精神虚弱者的借口 模仿别人不会创造奇迹 5.做事诚信与兴趣都不可少 心就是财富 兴趣所在的地方就是能力所在的地方 为人要讲诚信 6.只有爱自己，金钱才爱你 学会善待自己 要会保护自己 懂得珍惜自己才会珍惜别人 7.忧虑赶走的除了朋友，还有金钱 木屑已经很碎了，你何须再锯呢 让自己一直忙着：最便宜而有效的良药 忧虑到此为止 接受不可避免的事实 8.目标的高度决定你金钱的厚度 制订至高无上的目标 长期目标能燃烧起不熄的热情 积累自己的经验

第5章 跟犹太人学赚钱的处世智慧 1.人脉与钱脉一脉相承 人情是一笔财富 善于与优秀的人交朋友 建立广泛的社会关系 掌握沟通的技巧 2.做人坦荡荡，财富滚滚来 己所不欲勿施于人 有过失就要承担责任 3.创新+行动+时间=财富 让年轻人首先发言 任何人在时间面前都是平等的 4.君子，处世有方，取财有道 弘扬慎自律精神 宽人律己的道德准则 5.给别人出路，就是给自己财路 得饶人处且饶人 面对敌人，付出你的爱 不歧视穷人 6.幽默可以化干戈为“钱帛” 幽默是一种力量 这样求助最有效 7.虚伪的危险在于金钱的背叛 做人要机敏 做人不要虚伪

第6章 跟犹太人学赚钱的生活智慧 1.知识改变命运.知识创造财富 知识能拯救一个民族 知识是财富的邻居 知识是夺不走的财富 2.用自己的智慧去赚别人的钱 拥有知识是在生意场上能赚钱的根本保证 用自己的智慧取得成功 3.金钱是智慧的奴仆 智慧要比金钱重要 为自己找个老师 4.在困境中展望“钱”景 痛苦可以考验人有多大的承受力 逆境中需要不屈的意志 5.你不是富人.但可以是富人的父亲 教育投资是最有远见的投资 培养孩子坚强的品格 孩子怎样在游戏，就是怎样在创造 孩子健康成长要素 教会孩子劳动 6.好妻子是财富的源泉 理性地挑选自己的配偶 不要因为热恋而结婚 不要轻率离婚 好女人是一所学校 爱护自己的妻子 理想的妻子能让男人站起来 7.生活的理想是为了理想地生活 要享受自己的生活 经商享受两不误 赚钱是为了更好地改变生活

<<跟犹太人学赚钱>>

章节摘录

第1章 跟犹太人学对待金钱的智慧 2.赚钱的魅力在于消费 富翁不是攒出来的 商业是不断增值的过程，所以要让钱不停地多起来，就要使整个世界的钱为自己所用。犹太人的经营原则是：没有的时候就借，等你有钱了就可以还了，不敢借钱是永远不会发财的。攒钱只会让人变得越来越贫穷，因为连他的思维也贫穷了；赚钱会让人富有起来，因为这是一个富人的思维。

攒钱是成不了富翁的，只有赚钱才能成为富翁，这是一个普通的道理。并不是说攒钱是错误的，关键的问题是一味的攒钱，花钱的时候，就会极其的吝啬，这会让你获得贫穷的思想，让你永远也没有发财的机会。

一个人所具有的思维和感觉决定了他将来是否可以拥有财富。富有的思维创造财富，表现出富人的慷慨和大度；而贫穷的思维造成真正的贫穷，体会到的是穷人的卑微和小气。

人太穷了，就会整天为生存而奔忙和劳碌，他所想到的就是简单的生存，没有时间去想任何事情了，他的头脑里没有了产生财富的渴望，也就失去了成为富人的条件。

犹太巨富比尔·萨尔诺夫小时候生活在纽约的贫民窟里，他有6个兄弟姐妹，全家只依靠父亲做一个小职员的微薄收入，所以生活极为紧张，他们只有把钱省了又省，才可以勉强地度日。到了他15岁的那年，他的父亲把他叫到身边，对他说：“小比尔，你已经长大了，要自己来养活自己了。”

小比尔点点头，父亲继续说：“我攒了一辈子也没有给你们攒下什么，我希望你能去经商，这样我们才有希望改变我们贫穷的命运，这也是我们犹太人的传统。”

比尔听了父亲的忠告，于是去从事经商。3年之后，就改变了全家的贫穷状况，5年之后，他们全家搬离了那个社区，7年之后，他们竟然在寸土寸金的纽约买下了一套房子。

犹太人世代都在经商，因为他们知道只有经商才能赚取很多的利润，才能彻底地改变自己贫穷的命运。

一代代犹太人从事商业，赚取了让世人瞩目的财富。

赚钱是一个智慧的思维，想要成为一个富人，不但要有智慧的思维，而且要付诸行动。只有这样，才能进入富人的行列。

使劲地赚钱，使劲地花钱，这才是富人的做法。

看看犹太人是怎么做的吧！他们说，生活要过得幸福和开心，日子一定要有滋润的感觉，不要怕花钱，相反要大把大把地花钱。犹太人喜欢在那些装饰考究、豪华的饭店吃晚餐，而且一吃就是两个小时，吃得极为丰盛。他们一边吃一边聊天，不时地哈哈大笑，那样子十分地惬意。

这让想要拼命追上犹太人的日本人自愧不如，日本人花钱极其吝啬，他们一天到晚只是拼命地省钱和拼命地工作。

于是，他们的生活里就只有工作，为了工作，连吃饭的时间都要尽力地缩小，甚至觉得人可以只干活，不要吃饭睡觉才好。

日本人见了犹太人的这种生活方式，大觉羞愧。

犹太人相信绝不要对自己吝啬，这是一种贫穷的表现。

对于一个商人来说，赚钱的时候，要有运筹帷幄的能力，花钱的时候，就大把大把地花。这样，才显示出了商人的胸怀和自信，气定神闲、从容不迫，这样才算是一个真正的商人。

乔治·萧伯纳在他的《巴波拉市长》中这样说道：“最大的罪行和最坏的罪行是贫困。”

财富是进入社会的通行证，而贫穷则是罪恶的开始，富有是社会安定的基础。

为了人生的幸福，你万万不可贫穷，贫穷是人生的罪恶，生活的富裕不但是一种抱负，更是人生的一种义务。

拥有了财富，你才能得到别人的尊重，你的地位才能显示，否则，就不被大家所认可。

<<跟犹太人学赚钱>>

莎士比亚的名剧《威尼斯商人》就告诉了人们，金钱对于人生的重要性。

安东尼奥是个破产的商人，他借了商人夏洛克的高利贷，但是不幸的是他的商船在海上遭遇了暴风，货物全部沉没海底，按照他们的契约，如果安东尼奥不能按时归还贷款就要割下他身上的一磅肉作为赔偿。

幸亏他的未婚妻鲍西娅巧扮律师以割肉不能流血为条件才制服了夏洛克。

安东尼奥为了自己的生存和发展，在没有钱的情况下，居然连如果3个月不能还钱，就割下自己身上一磅肉作为赔偿这样苛刻的条件也要答应，说明人在贫困的时候，其困难和无助之处，就像落水的人一样，即使你给他一把刀子他也会毫不犹豫地抓住。

幸亏这份合同有漏洞，他才得以保全了性命，否则，一磅肉割下来，不仅自己的生命不能保全，而且心爱的未婚妻不知道会如何痛心，而这一切的罪魁祸首不过是区区3000元。

这3000元就决定了一个人的宝贵生命和一个家庭的幸福。

可见，金钱的威力在这个社会是多么的强大。

不论在古代还是现代，金钱在社会的作用是绝不可以低估的。

如果没有金钱就很少有人会器重你，你也处于一种孤立的边缘地带，处于社会的弱者地位。

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。

他们终于认识到了：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。

“人为什么活着？”

为了吃饭！

难道不是为了工作吗？

人生是为了吃饭必须工作，而不是为了要工作而必须吃饭。

生活就是为了吃饭，为了享受世间的快乐，这是人要拼命赚钱的原因。

“一个犹太人见了另一个人就问对方：“你多大了？”

“我50了。”

“那你还可以享受10年呢。”

“这个犹太人问一个老人他多大了，似乎很不礼貌。”

但是他的回答告诉了他的人生态度，他的生命还有10年，应该好好地享受这生命中的最后10年。

犹太人始终认为活着就是为了享受，人活在世界上就应该尽情地享受，人应该在条件容许的情况下，尽可能地享受。

另一位住在芝加哥的犹太人已经70岁了，却要买一套很豪华的公寓，别人觉得很奇怪，问他：“你年纪这么大，估计也就只有几年的寿命了，还要这么大的房子干什么？”

“这位犹太人反问道：“难道只有几年就不享受了吗？”

“要接受赚钱的魅力 犹太人热衷于赚钱，这是由长期的、生存环境决定的民族特性。

但犹太人对钱却一直保持着一颗平常之心。

对于钱，犹太人既没有敬之如神，又没有恶之如鬼，更没有既想要钱又羞于碰钱的尴尬心理。钱干干净净、平平常常，赚钱大大方方、堂堂正正。

以钱为生，这只是犹太人朴素而又自然的生活方式。

一位无神论者来看拉比。

“您好！”

拉比。

“无神论者说。

“您好。”

“拉比回礼。

无神论者拿出一个金币给他。

拉比二话没说装进了口袋里。

“毫无疑问你想让我帮你做一些事情，”他说，“也许你的妻子不孕，你想让我帮她祈祷。”

<<跟犹太人学赚钱>>

” “不是，拉比，我还没结婚。

” 无神论者回答。

于是他又给了拉比一个金币。

拉比也二话没说又装进了口袋。

“但是你一定有些事情想问我，”他说，“也许你犯过罪行，希望上帝能开脱你。

” “不是，拉比，我没有犯过任何罪行。

” 无神论者回答。

他又给了拉比一个金币，拉比二话没说又一次装进了口袋。

“也许你的生意不好，希望我为你祈福？”

” 拉比期待地问。

“不是，拉比，我今年是个丰收年。

” 无神论者回答。

他又给了拉比一个金币。

“那你到底想让我干什么？”

” 拉比迷惑地问。

“什么都不干，真的什么都不干，”无神论者回答，“我只是想看看一个人什么都不干，光拿钱能撑多长时间！”

” “钱就是钱，不是别的。

” 拉比回答说，“我拿着钱就像拿着一张纸、一块石头一样。

” 由于对钱保持一种平常的心，甚至把它视为一块石头、一张纸，犹太人才不会把它视若鬼神，也不把它分为干净或肮脏，在他们心中钱就是钱，一件平常的物。

因此他们孜孜以求地去获取它，当失去它的时候，也不痛不欲生。

正是这种平常之心，犹太人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了稳操胜券的效果。

视钱为平常物，是犹太人经商智慧之一。

犹太人认为赚钱是天经地义，是最自然不过的事，如果能赚到的钱不赚，那简直就是对钱犯了罪，要受到上帝惩罚。

犹太商人赚钱强调以智取胜。

犹太人认为，金钱和智慧两者中，智慧较金钱重要，因为智慧是能赚到钱的智慧，也即是说，能赚钱方，为真智慧。

这样一来，金钱成了智慧的尺度，智慧只有化入金钱中，才是活的智慧，钱只有化入智慧之后，才是活的钱；活的钱和活的智慧难分伯仲。

<<跟犹太人学赚钱>>

媒体关注与评论

在当今美国，人们最崇尚的三种特质：成功、富有和犹太人，一再联系在一起，这绝非偶然。

——史蒂芬·西尔比格 身体的所有部分都依靠心而生存，心则依赖钱包而生。

——犹太谚语 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欢乐，而不是让我们攒起来还给他。

——《塔木德》格言 拥有很多的财产，忧愁的事可能相对地增加，但完全没有财产的人，忧愁更多。

——犹太格言

<<跟犹太人学赚钱>>

编辑推荐

世界上最精明的人将教给你赚钱的智慧，经典商经《塔木德》的非凡智谋。

本书是一本描述了犹太人数百年社会发展的举世经典，一本塑造了一个智慧民族的巨著，一本成就了马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、洛克菲勒、巴菲特、格林斯潘世界巨人的经典名作，西方每一个政治家、企业家、教育家、成功人士必备的传世典籍。

在当今美国，人们最崇尚的三种特质：成功、富有和犹太人，一再联系在一起，这绝非偶然。

——史蒂芬·西尔比格 身体的所有部分都依靠心而生存，心则依赖钱包而生。

——犹太谚语 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欢乐，而不是让我们攒起来还给他。

——《塔木德》格言 拥有很多的财产，忧愁的事可能相对地增加，但完全没有财产的人，忧愁更多。

——犹太格言

<<跟犹太人学赚钱>>

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>