

<<犹太人智慧法则100条>>

图书基本信息

书名：<<犹太人智慧法则100条>>

13位ISBN编号：9787544144513

10位ISBN编号：7544144518

出版时间：2011-3

出版时间：沈阳

作者：柏顺

页数：246

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>

<<犹太人智慧法则100条>>

前言

犹太民族是一个谜一样的民族。

在人类历史的长河中，可以说没有哪一个民族像犹太民族这样，没有家园，没有土地，没有生存的权利，被异族追杀、迫害，四处漂泊、流浪，饱受屈辱和磨难，饥饿和折磨。但也没有哪一个民族能像他们那样在恶劣的环境中，凭着他们独特的智慧和坚强不屈的精神生存了下来，并谱写了人类史上璀璨的文明。

据《福布斯》杂志报道，世界前400名亿万富翁中，有60人是犹太人，占总数的15%。犹太人凭借独特的经营技巧和众多富甲天下的商贾，摘取了“世界第一商人”的桂冠。美国前400个富豪家族中，犹太人占了23%。

如果仅限于前40人，实际上40%是犹太人。

犹太人获诺贝尔奖的人数超过240人，是世界各民族平均数的28倍。

其中获得诺贝尔奖的科学家中，有17%是犹太人。

世界10大哲学家中，有8人就是犹太人……犹太民族之所以令世界瞩目，一切源于犹太人运用自己杰出的智慧，生生不息地延续着民族的圣火，创造着民族的伟大辉煌和历史，还创造着世界的伟大知识和财富。

“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界！”

“这是世人对犹太人非凡智慧的肯定。”

犹太商人是商人中的智者，更是商人中的魔鬼，他们能够从零开始，从一无所有起步，最终成为亿万富翁。

冒险是犹太人的习惯，犹太民族特有的冒险精神令犹太商人在产品上，在经营手段上，在许许多多方面打破常规，引领变革。

任何东西到了犹太人手里，都会变成商品，他们早已把合同、公司乃至文化、艺术甚至于他们的上帝都商品化了。

犹太商人之所以能成为世界上最成功的商人，犹太生意经之所以成为智慧的生意经，就是因为智慧与金钱同在与统一。

对于犹太人来说，人生就是一张谈判桌，他们无时不在与上帝、敌人、对手进行谈判。

犹太人在谈判时特别小心谨慎，从不信口开河，并在谈判前尽可能地做好大量的准备工作，对谈判中所有可能出现的问题都要预测到，并拿出相应的对策，做到成竹在胸。

因而，犹太人在谈判时幽默风趣，能够轻易地控制谈判气氛，并取得谈判的胜利。

犹太民族既没有罗马帝国式的强大武功，也没有中华民族般的强盛国力，有的只是不堪一击的弱小和备受歧视的卑贱。

然而，犹太民族区别于其他民族的根本地方就在于它的“一神教”信仰，生生不息的民族意志，还有非凡的处世智慧。

无论是历法还是礼俗，无论是节日还是姓名，无不深深地打着犹太宗教的烙印。

犹太民族是一个热爱生活的民族，犹太人认为，生活中无论遭遇到何种困难，都要让自己享受生活的快乐。

几乎所有的犹太先知们，都无一例外地鼓励人们从自己所拥有的一切资源中，寻找幸福美好的生活。

<<犹太人智慧法则100条>>

内容概要

《犹太人智慧法则100条》：犹太人的智慧历来被世人推崇，被人们仿效。柏顺编著的《犹太人智慧法则100条--什么是78：22法则》将犹太人的千年思想浓缩成为智慧法则100条，它将会是你捭阖成功的智慧宝典，也将让你轻松打造属于自己的成功人生。

《犹太人智慧法则100条》是浓缩犹太人千年智慧的经典阅读范本，是纵横商海的智慧宝典，管理精英的案头必备。

<<犹太人智慧法则100条>>

作者简介

柏顺，男，1975年生，毕业于北京师范大学，对中国传统文化深有研究，同时对成功励志也有着浓厚的兴趣。

对每一个领域都有自己独到的见解，编写了不少成功励志类图书。

主要作品有：《思考致富》《犹太人经商智慧》《人生羊皮卷》等。

<<犹太人智慧法则100条>>

书籍目录

第一章 犹太人的经商智慧（1-20条）1. 钱，没有高低贵贱之分2. 穷，也要站在富人堆里3. “78:22”的法则4. 合理避税，绝不漏税5. 契约是和上帝的约定6. 合约要考虑的是合法而不是道德7. 从“女人和嘴巴”入手8. 厚利才能赚大钱9. 生意就是生意，每次都是初交10. 奉行公平、不欺不诈11. 努力把你的梦翻译出来12. 多射几箭就能中靶13. 明白什么是值得冒的风险14. 能多赚钱的时候就不必客气15. 不要把储蓄变成嗜好16. 借别人的鞋子比赤脚走得快17. 重视信息的价值18. 调和利益而非立场19. 谈判中的暗示战术20. 虚张声势，先声夺人 第二章 犹太人的成功智慧（21~40条）21. 成功不靠出身22. 学会控制和改变自己 第三章 犹太人的处事智慧（41~60条）41. 接受上帝对人灵魂和肉体的试炼42. 面对威胁也不放弃自己的信仰 第四章 犹太人的生活智慧（61~80条）61. 快乐是一种生活态度62. 不为明天而忧虑63. 八分的紧张和二分的松弛.....100. 给孩子自由的空间

<<犹太人智慧法则100条>>

章节摘录

插图：第一章 犹太人的经商智慧1—20条15.不要把储蓄变成嗜好《塔木德》说：“一块沉入红海的金子和一块石头没有什么区别。

”作为商人的犹太人不主张以储蓄的方式生利。

东京的白领井上多金10年前结了婚。

由于夫妻俩每月省吃俭用，所有银行存折中的数字直线上升，现在已经有2万多美元了。

井上夫人时常向左邻右舍的太太们说：“如果没有储蓄，生活就等于失去了保障。

”但是不知怎么，这个消息竟传到一位犹太朋友富凯尔博士的耳朵里。

他是美国耶鲁大学毕业生，专攻心理学，1年前来东京经商，由于商业上的接触，他们成了很要好的朋友。

富凯尔博士对井上夫人如此注重储蓄出乎意外地不欣赏，他讥讽道：“你看，没有储蓄，就会觉得生活上失去了保障，如此看重物质，成为物质奴隶，人的尊严到哪儿去了呢？

男人每天为了衣、食、住，在外面辛苦工作，女人则每天计算如何尽量克扣生活费，钱存入银行，人的一生就这样过去，还有什么意思呢？

可悲的！

不但大部分的日本人如此，其他各国人也大半如此。

”“你大概知道，犹太人有一个世界闻名的富豪家族叫罗斯查尔德，这个家族自拿破仑时代起，就一直维持巨富的地位，你们日本人之中，能够找出一位世界上知名的富豪来吗？

认为储蓄是生活上的安定保障，储蓄的钱越多，则在心理上的安全保障的程度就越高，如此累积下去，永远没有满足的一天，这样，岂不是把有用的钱全部束之高阁，使自己赚大钱的才能无从发挥了么？

你再想想，哪有省吃俭用一辈子，在银行存了一生的钱，光靠利息滚利息而会成为世界上知名的富翁的？

”井上听了，虽然无法反驳，但是心里总觉得有点不服气，便反问道：“你的意思是反对储蓄了？

”“当然不是彻头彻尾的反对。

”富凯尔博士解释道，“我反对的是，把储蓄变成嗜好，而忘了等钱储蓄到了相当数目时可以提出来动动脑筋，活用这些钱，使它能赚到远比银行利息多得多的钱。

另外，银行里钱越存越多的时候，你们在心理上觉得相当有保障，便靠利息来补贴生活费，这就养成了依赖性而失去了冒险奋斗的精神。

”犹太人经商，很重要的秘方是不作存款。

他们有钱不存入银行生利率。

在18世纪中期以前，犹太人热衷于放贷业务，就是把自己的钱放贷出去，从中赚取高利。

到了19世纪后，直至现在，犹太人宁愿把自己的钱用于高回报率的投资或买卖，也不肯把钱存入银行。

犹太人这种“不作存款”的秘诀，是一门资金管理科学。

俗语讲：“有钱不置半年闲”，这是一句很有哲理的生意经。

它讲做生意要合理地使用资金，千方百计地加快资金周转速度，减少利息的支出，使商品单位利润和总额利润都得到增加。

做生意总得要有本钱，但本钱总是有限的，连世界首富也只不过百亿美元左右。

但一个企业，哪怕是一般企业，一年也可做几十亿美元，如果是大企业，一年要做几百亿美元的生意，而企业本身的资本，只不过几亿或几十亿美元。

他们靠的是资金的不断滚动周转，把营业额做大。

一个企业会不会做生意，很重要一条就是看其能否以较少的资金做较多的生意。

普利策出生于匈牙利，后随家人居到美国生活。

美国南北战争期间曾在联盟军中服役。

复员后学习法律，21岁时获得律师开业许可证，开始了他独自创业的生涯。

<<犹太人智慧法则100条>>

普利策是个有抱负的年青人，他觉得当个律师创不了大业，反复思考和观察把一个有广阔发展余地的行业作为自己的立足点。

经过深思熟虑，他确定进军报业界。

普利策既无资本，又没有办报经验，如何能办起一家报纸并能使它赚钱呢？

对一般人来说，连想也不敢想的，更没有胆量去这个“大海”游泳、冲浪。

但普利策选定了这个目标后，毫不动摇地一步步往前迈进。

他想，人之成功，与其说是战胜别人，不如说战胜自己。

一个人要有自己的人生目标，一旦目标确定后，就要树立雄心，战胜一切畏难思想，无怨无悔地往目标攀登，成功总是酬报有志者的。

古希腊物理学家阿基米德说过：“只要给我一个支点，就能使地球移动。

”这给普利策很大启发，他决心先找一个“支点”，有了“支点”才去实现移动“地球”的壮举。

据此，他千方百计寻找进入报业工作的立足点，以此作为他千里之行的起步点。

经过“跑断腿，磨破嘴”的历程，他找到圣路易斯的一家报馆，那老板见这位年青人如此热心于报业工作，机敏聪慧，勉强答应留下他当记者，但有个条件，以半薪试用一年后再商定去留。

为了实现自己的目标而屈就，普利策全力投入该工作。

他勤于采访，认真学习和了解报馆的各环节工作，晚间不断地学习写作及法律知识。

他写的文章和报道不但生动、真实，而且法律性强，不会引起社会的非议和抨击，吸引着广大读者。

老板高兴地吸收他为正式工，第二年还提升他为编辑，他的收入也因此增多了，开始有点积蓄。

几年后，对报社工作了如指掌了，他决定用自己的一点积蓄买下一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸了，取名为《圣路易斯邮报快讯报》。

普利策自办报纸后，资本严重不足；但他善于借用别人的力量，使用别人的资金，很快就度过了难关。

他怎么借用别人力量呢？

19世纪末，美国经济开始迅速发展，商业开始兴旺发达，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资搞宣传广告。

普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成以经济信息为主，加强广告部，承接多种多样的广告。

就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版发行报纸，发行量越来越大。

开办5年，每年为他赚了15万美元以上。

他的报纸发行量越多，广告也越多，他的收入进入良性循环，不久他发了财，成为美国报业的巨头。

普利策能够从两手空空到腰缠万贯，是一位做无本生意而成功的典型。

他初时分文没有，靠打工挣的半薪，然后以节衣缩食省下的极有限的钱，一刻不闲置地滚动起来，发挥更大作用。

犹太商人认为，判断一个企业家是不是有头脑，会不会做生意，很重要一条就是看其能否以较少的资金做较多的生意。

<<犹太人智慧法则100条>>

编辑推荐

《犹太人智慧法则100条》：犹太人的智慧历来被世人推崇，被人们仿效。柏顺编著的《犹太人智慧法则100条——什么是78：22法则》将犹太人的千年思想浓缩成为智慧法则100条，它将会是你裨阖成功的智慧宝典，也将让你轻松打造属于自己的成功人生。《犹太人智慧法则100条》是浓缩犹太人千年智慧的经典阅读范本，是纵横商海的智慧宝典，管理精英的案头必备。

<<犹太人智慧法则100条>>

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>