第一图书网, tushu007.com

<<塔木德>>

图书基本信息

书名：<<塔木德>>

13位ISBN编号：9787550201620

10位ISBN编号：7550201625

出版时间：2011-6

出版时间：京华

作者：张艳玲

页数：199

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

第一图书网, tushu007.com

前言

犹太民族是一个古老的民族，有着悠久的历史。
早在公元前1200年前后，海上民族非利士人侵入巴勒斯坦沿海地区，建立了加沙、阿什多德等小城。
以色列人和犹太人同非利士人进行了艰苦的斗争，正是在这场斗争中，以色列一犹太国家逐渐形成。
但是，犹太民族是一个多灾多难的民族，经过几个世纪的艰难流徙，犹太人几乎遍布世界各地。
　在时间上，犹太民族保持了几千年的传统；在空间上，他们同呼吸、共命运，保全着自己的民族，进行着创造性的活动。
犹太人是世界上最聪明、最神秘、最富有的人。
他们勤奋上进，创造了不可估量的商业价值。
人类在商业领域取得的辉煌成就，与犹太人的贡献密不可分。
　在悠久的历史中，犹太人被奴役、被歧视、被迫害、被迫流浪异乡，但他们自己民族的历史几乎从未间断过。
他们曾长时间地没有国家，没有政府，没有权力，没有地位，但他们总能凭借自己神奇的智慧，获得巨大的财富。
灾难来临时，金钱和财富会离开他们，但他们会凭借自己掌握的知识而成为金钱的主人。
　有着数千年历史的犹太民族，虽然曾经长时间地流落异乡，没有给人类留下太多特别值得骄傲的宫殿和建筑，但却给人类留下了永恒的智慧，并把他们的知识与智慧完美地运用到教育、商业、生活当中。
而犹太商人以其独特的经营技巧，摘取了“ 世界第一商人 ”的桂冠，他们在其他领域的成就也让世人刮目相看。
他们的经营理念，他们的处世哲学，他们的财富观念更是引起人们的极大关注。
《塔木德》就凝结了犹太人创业与致富的智慧。
多少年来，不知有多少人对它顶礼膜拜，智慧的人从中受到启发，得到启迪，在人生的道路上也会走得更远，人生的境界也会更高。
　土地不能带走，智慧却可以带到任何地方，而且谁也不能抢走它。
没有什么比智慧更重要的了。
犹太人最叫人敬佩的无遗就是他们的宝贵的智慧。
犹太人的智慧永远是一个说不尽的话题，并且会给在财富路上积极进取的人们以有益的启示。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

犹太民族是一个古老的民族，有着悠久的历史。
人类在商业领域取得的辉煌成就，与犹太人的贡献密不可分。
犹太人最叫人敬佩的无疑就是他们的宝贵的智慧。
犹太人的智慧永远是一个说不尽的话题，会给在财富路上积极进取的人们以有益的启示。
《塔木德：犹太人的创业与致富圣经》就凝结了犹太人创业与致富的智慧，值得所有人阅读。

书籍目录

前言绪论：《塔木德》，智慧的基因库第一章 知识是致富的原动力　知识才是最稳妥的财富　学校在，犹太民族就在　为学习而学习　教育投资是最精明的投资　教育要从孩童抓起　读书是一生的事业　知识是夺不走的财富　学识渊博的商人才能成功第二章 金钱是上帝赐予的最好礼物　金钱是窥视人格的一面“镜子”　金钱可以增加安全感　做金钱的主人，不做金钱的奴隶　现金的好处　赚钱莫问出处　有钱赚就不要拒绝　赚钱靠勇气，储蓄靠聪明　用信心和恒心赚钱　钱是赚来的，不是攒来的　以更少的付出，赚更多的钱　不要把赚钱当做一种负担　赚钱是商人的天职　让钱生出更多的钱　借钱发展事业　想进入上层社会就必须赚钱　即使是一美元也要赚第三章 信守契约和法律的生命线　世界奠基在约定上　保护弱者的契约精神　在契约里面写清所有的条件　签订最稳妥的协议　守法就是守形式　对不言而喻的道理进行确认也是契约　把契约看做商品　诚信是经商的法宝　只有守信用，生意才能做长久　不让违约者得利第四章 创业就是人生的博弈　只有智慧才是永恒的财富　犹太人的生意经是智慧的生意经　逆境是上帝赐予的时机　生意场上只有成败，没有禁忌　抓住机遇，才能获得成功　肯定自己挑战自己　不放过每一个机会　把运气变成机会　勤勉的人能达到最大限度的成功　不为暂时的失败所打倒　不失时机的展示强项第五章 商战中的不败神话　抓住信息赚大钱　忠实于商人伦理　做最坏的打算争取最好的结果　知己知彼，选择好谈判的时机　适当示弱好处多　把握流行趋势　抓住时机，大胆去干　善于借助别人的力量　为他人着想就是为自己的成功铺路第六章 思考致富　不可直中取，学会曲中求　不断创新才能致富　培养别出心裁的经商意识　头脑灵活才能赚钱　活用商业游戏规则　换个思路问题也许就会迎刃而解第七章 品格的力量　好脾气能带来财富　忍耐也是一种情感　不歧视穷人　互利双赢　赞美他人收获友情第八章 赚钱不是最终目的　不要忘记有比赚钱更重要的东西　创造生活也要享受生活　享受“安息日”　施舍是一种义务　保持淡泊的心态　面对敌人，付出你的爱

章节摘录

学识渊博的商人才能成功　知识和金钱是成正比的，只有掌握了更多的知识，才能在财富的王国里自由驰骋。
　在中国人的眼里，“学识渊博”使人联想到目光深邃、风度翩翩、气宇轩昂的大智者、大学者，而绝非商人，提及商人，只能冠以势利、市侩、满身铜臭等字眼，令人嗤之以鼻。
　随着时代的变化，中国人的观念也不断发生变化。
改革开放以后，形成了一股经商潮。
大教授、小店员纷纷下海从商。
“商人”一词成为热门词汇，但是人们始终认为商人只要有钱，有知识无知识都无所谓。
中国人就把商人和知识隔离开来了，也就是说，中国人经过千百年历史，终于开始重视商人。
但对商人的崇拜，只是局限于对金钱盲目崇拜的一种形式。
至于商人应具备哪些素质，什么样的商人才能赚取更多的钱？
他们对这些漠不关心。
　单从这一点上来看，犹太人要比中国走在前面，他们首先把金钱和知识联系起来，认为商人同样要学识渊博。
　与犹太人接触，你很快就会发现，犹太人的知识相当丰富。
犹太人很健谈，而且涉及各个方面，大到世界政治、人类生存，小到节假日消遣；长到世界历史、民族历史，短到近期的体育新闻。
无论是经济、政治、法律、历史，还是生活小细节，他们都能滔滔不绝，谈得头头是道。
　正因为用丰富的知识武装了头脑，犹太人的经商才有了底气，有了成功的可能。
在他们的眼里，知识和金钱是成正比的。
只有掌握了更多的知识特别是业务知识，在商业活动中才不会走弯路，才能先到达目的地，也才能更快地赚更多的钱。
　犹太商人认为一个商人拥有各方面的丰富知识，是商人的基本素质，是在生意场上能赚钱的根本保证。
因为拥有丰富的学识，视野就变得开拓，而有一个广阔的视野对商人们形成正确判断起着至关重要的作用。
在犹太人看来，一个仅能从一个角度观察事物的人，不但不配作商人，甚至不能算个完整的人。
　犹太商人不但要求自己要不断地学习、学习、再学习，而且也要求别人要多学习。
他们绝不和见闻狭隘、学识浅陋、品行粗俗的人为伍。
与这些人来往，可能会给自己带来一些眼前的利益，但却使自己在犹太商人群体中的信誉大受影响，得到负面评价。
相反，多结交学识渊博的朋友，不但可以相互得益，还能提高自己的信誉，有利于自己事业的发展。
　一个犹太钻石商曾这样问他的合作人：“你知道大西洋底部都有哪些特殊鱼类吗？
”钻石与大西洋的鱼类似乎风马牛不相及，犹太人为何问这样不相干的问题？
　在犹太人的思维中他们认为一个钻石商人需要的是一个丰富的头脑，假如他连“大西洋有哪些鱼类”这样生僻的问题都能了如指掌，那他对钻石业务知识的了解就不可能不透彻，同这样的商人合作准赚钱。
　下面我们就以经营钻石为例，谈一谈商人学识渊博的重要性。
　钻石是一种昂贵的商品，也是属于“女人”的商品，按犹太人的经商法来说，钻石是一种很赚钱的商品。
　可是在日本，许多商场都摆设了琳琅满目的钻石制品，但生意始终冷冷清清。
是不是犹太人的经商法失灵了呢？
　犹太人的经商法从不会失灵，生意失败的原因却仅仅是经商者由犹太人变成日本人或其他国人。
因为这些经营者只是简单模仿了犹太商人成功的经历，而没有掌握其背后的丰富知识。
　商人要学识渊博，这是犹太人提出的口号，同时也是他们的经商法则。

学识渊博不仅提高商人的判断力，还可以增加他的修养和风度。
一个有涵养的人和一个俗不可耐的人，分别去应酬同一宗生意，成功必定属于前者。
钻石是贵族商品，顾客一般都是社会上层人士，假如是一个学识渊博的商人，他除了了解自己商品以外，还了解自己商品所针对的顾客的心理，尽力满足顾客的需要，必要时还会客气而又不失风度地与顾客周旋，取得顾客的信任与重视，这样生意就成功了一半。
相反的，假如是一个见闻狭窄，学识粗浅的商人，他既不懂得怎样设置排场，创造气氛，也不知道怎么招揽顾客，更不知道怎样树立自己的信誉，衣饰粗俗、满口粗话，就不会得到顾客的认可。
也许，有的人仍不明白，钻石和学识渊博到底能搭上多少关系？
成功钻石商到底应具备哪些条件？
有个日本商人，他对犹太商人的经商方式掌握得很好，并取得了贩卖女士手提包的成功，在经营服饰品贸易中立住了脚跟。
他想进一步扩大营业范围，并想涉足钻石生意，为了避免遭受前人一样的失败命运，这个日本商拜访了当时有名的世界钻石大王玛索巴氏，向他请教。
“钻石生意要取得成功究竟必须具备哪些条件？
”玛索巴氏毫不客气地回答他：“要想成为钻石商人，必须事先拟好一个一百年的计划。
也就是说，单靠你一生的时间是不够的，最少要加上你孩子那一代，要两代人的时间才行。
同时，经营钻石买卖，最要紧的一点是获得别人的尊敬和信任，被人尊敬和信任是贩卖钻石的必备基础。
因此，钻石商人学识要非常渊博，无论什么事都要知道才好。
”玛索巴氏想考一考日本商人的学识，冷不丁地问：“你知道澳大利亚近海一带有些什么种类的热带鱼吗？
”这位日本商人被问得哑口无言。
犹太商人之所以学识渊博，而且追求学识渊博的商人素质，与他们几千年辉煌的商业智慧和丰富的商业实践关系甚密，也与他们提倡学习、尊重知识、鼓励学习精神的民族传统一脉相承。
犹太人将学习定义为终生不懈的任务。
一个人的知识越多，懂得越多，就越会发生怀疑，就越觉得自己无知，而怀疑正是学习的钥匙，能开启智慧之门；求知的欲望正是不懈的学习、探求的动力，学习使人不断进步。
所谓的学习绝不是一个接纳知识、积累知识的简单过程，也就是说，不能为了学习而学习，长于学习且融会贯通后会形成一种瞬间决断的能力，即知性，它能使人抓住瞬间的机会，预见未来的趋势，洞悉细微处的变化，把握宏观而抽象无形的东西，这就是犹太商人在纷繁宏大、瞬息万变的世界商海中直挂云帆、从容自若的根本原因。
犹太人说：“深井中的水是抽不完的。
浅井却一抽见底。
”P22-25

编辑推荐

有着数千年历史的犹太民族，虽然曾经长时间地流落异乡，没有给人类留下太多特别值得骄傲的宫殿和建筑，但却给人类留下了永恒的智慧，并把他们的知识与智慧完美地运用到教育、商业、生活当中。
而犹太商人以其独特的经营技巧，摘取了“世界第一商人”的桂冠，他们在其他领域的成就也让世人刮目相看。
他们的经营理念，他们的处世哲学，他们的财富观念更是引起人们的极大关注。
由张艳玲主编的这本《塔木德：犹太人的创业与致富圣经》就凝结了犹太人创业与致富的智慧，值得所有人阅读。

第一图书网, tushu007.com

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