

<<塔木德>>

图书基本信息

书名：<<塔木德>>

13位ISBN编号：9787801799142

10位ISBN编号：7801799143

出版时间：2010-3

出版时间：中国致公

作者：马银文

页数：306

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>

<<塔木德>>

前言

美国西方石油公司董事长哈默说：“人类的智慧在犹太人的脑袋里，犹太人的智慧在《塔木德》里。不了解《塔木德》，就不了解犹太人；不了解犹太人，就不了解世界。

”犹太人以其独特的处世智慧和赚钱哲学，摘取了“世界第一商人”的桂冠。

他们在财富领域的成就让世人刮目相看。

在全世界最有钱的企业家中，犹太人占一半以上。

在美国的百万富翁中，犹太人居三分之一。

福布斯美国富豪榜前40名中有18名是犹太人。

在犹太人历史上，更是出现了若干世界级的商业巨头：超级石油大亨洛克菲勒，华尔街的奇才约翰·皮尔庞特·摩根，享誉欧洲乃至全球的金融家族——罗思柴尔德家族，曾掌管美国经济命脉的关联储前主席格林斯潘，美国最年轻的亿万富翁布林……令人惊叹的是，犹太民族中不但诞生了众多的商业巨子，还在其他领域涌现出了为数不少的世界级名人和骄子，如马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、门德尔松、毕加索、奥本海默、托洛茨基、基辛格、沙龙、普利策、迪斯尼、华纳兄弟等许许多多享誉全球的政治、文化和艺术界的名人。

这个人口仅占世界四百分之一左右的民族，曾经一度漂泊流浪，无寸土可居，为什么光环总是频频落到他们身上？

经过长期的研究，人们终于发现犹太人的成功与《塔木德》一书的秘密有着巨大的联系，《塔木德》中蕴藏着一套惊人的处世智慧和赚钱哲学。

<<塔木德>>

内容概要

犹太人以其独特的处世智慧和赚钱哲学，摘取了“世界第一商人”的桂冠。他们在财富领域的成就让世人刮目相看。在全世界最有钱的企业家中，犹太人占一半以上。在美国的百万富翁中，犹太人居三分之一。福布斯美国富豪榜前40名中有18名是犹太人。在犹太人历史上，更是出现了若干世界级的商业巨头：超级石油大亨洛克菲勒，华尔街的奇才约翰·皮尔庞特·摩根，享誉欧洲乃至全球的金融家族——罗思柴尔德家族，曾掌管美国经济命脉的关联储前主席格林斯潘，美国最年轻的亿万富翁布林……

书籍目录

第一章 人际关系第一，金钱第二1.真诚地赞美别人 / 32.人际关系就是财富 / 73.宽容别人就等于宽容自己 / 114.笑脸相迎，和气生财 / 165.微笑是上帝赐予的最好的名片 / 226.己所不欲，勿施于人 / 277.幽默的笑是犹太人的必备良药 / 31第二章 绝不做有损于信用的事情1.许诺，是需要兑现的 / 392.诚信是赚钱的根本 / 433.用优良的服务为企业赢得信誉 / 484.契约是神圣不可毁坏的 / 525.掌握契约的决定权 / 576.口头的允诺具有足够的约束力 / 61第三章 眼光锐利，抓住机会大做文章1.把稍纵即逝的机遇变成财气 / 672.瞄准嘴巴，商机无限 / 713.死死地盯住女人的口袋 / 744.发现商机，制造商机 / 795.从信息中挖掘商机 / 836.世上并不缺乏商机，而是缺少发现 / 887.小机遇可以赚大钱 / 93第四章 借力登梯才能攀得更高1.巧妙借他人的力量赚钱 / 992.小题大做，无中生有 / 1043.善于利用名人的光环效应 / 1094.借力登天，事半功倍 / 1135.利用一切可以利用的资源 / 1186.借鸡生蛋，借钱赚钱 / 124第五章 敢想敢干。
 险中求胜1.与风险“亲密接触” / 1312.冒险并不等于蛮干 / 1353.高风险意味着高回报 / 1394.厚利适销可以赚大钱 / 1425.冒险越大，赚钱越多 / 1486.在危险中自由地畅行 / 153第六章 不一样的思路开创出不一样的出路1.学会变通，灵活投资 / 1592.打破条条框框的束缚 / 1633.绝不“生搬硬套” / 1664.不同的思路，造就不同的出路 / 1685.挣钱的路径并非一条 / 1746.想进一步就先退一步 / 179第七章 合作双赢，共谋发展1.同分一杯羹 / 1852.做生意离不开双赢 / 1893.一个好汉三个帮 / 193.....第八章 正视金钱，先理财后发财第九章 知识是别人抢不走的聚宝盆第十章 惜时如金，把时间视做金钱第十一章 沟通从心形始，谈判创造价值主要参考书目

<<塔木德>>

章节摘录

大千世界中，有谁不希望得到别人对他的夸奖？

又有谁不希望听到别人对他的赞美？

喜欢听赞美似乎是人的一种天性。

威廉·詹姆士曾经精辟地指出：“人性中最为根深蒂固的本性就是渴望赞赏。

”犹太人知道赞美对别人非常重要。

他们清楚地明白，一句赞美的话在有时甚至能够改变一个人一生的命运。

犹太人巴密娜·邓安负责监督一名清洁工的工作。

这位清洁工做得很不好，员工们经常嘲笑他，还故意把各种垃圾扔到走廊里，表明他的工作没有做好，这给他的心理造成了很大的压力。

他实在没有信心做好工作。

巴密娜试过各种方法让这名清洁工把工作做好，但都没有成功。

不过她发现这名清洁工有时也能把一个地方扫得很干净，于是她就抓住时机在众人面前加以表扬。

这种做法很有成效，这名清洁工的工作有了改进，不久因工作做得很好，也赢得了别人的一致赞扬。

巴密娜找到了激励人的最好方式。

她试着赞扬和鼓励其他人，达到了非常好的效果。

她真正体会到，批评和耻笑往往会把事情弄糟，而真诚的赞美可以达到最佳效果。

戴伦是个很懂得运用赞美方式与人交往的人。

有一回，在公司的会议上，有一个同事提了一个报告，他的报告平淡无奇。

<<塔木德>>

媒体关注与评论

《圣经》让每一个人服从上帝的安排，《塔木德》让财富服务了我们的选择。

——美国西方石油公司董事长 哈默对于每一个虔诚的信仰者来说，《塔木德》给我们开辟了一扇通往财富与自由的门。

——华尔街著名投资家 索罗斯从根本上说，我觉得是《塔木德》改变了我对财富的观点。我觉得它改变了我的一生。

——美国石油大王 洛克菲勒正是《塔木德》给我人生中最重要东西，无论是在英国，还是在俄罗斯。

我都能凭借着对它的理解而找到自己的位置。

——英国首富 阿布拉莫维奇

<<塔木德>>

编辑推荐

《塔木德:犹太人的处世智慧和赚钱哲学(经典珍藏版)》：犹太人的孙子兵法犹太人的财富手册犹太巨擘的成功理念一本经历数百年人类发展的举世经典一本塑造一个伟大民族的巨著

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>