

<<塔木德大全集>>

图书基本信息

书名：<<塔木德大全集>>

13位ISBN编号：9787802283282

10位ISBN编号：7802283280

出版时间：2008-12

出版时间：新世界

作者：柯友辉 主编

页数：596

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>

## <<塔木德大全集>>

### 内容概要

为什么犹太人可凭一己之智慧就把全世界的钱都赚到自己的口袋里？

为什么他们面对疯狂的杀戮仍然精神不死？

为什么在世界群雄争先崛起之时，他们的“世界第一商人”的黄金椅仍然毫不动摇？

《塔木德》是犹太民族中商界精英引领风骚的根源所在。

是“世界第一商人”当之无愧的致富秘笈，它凝聚了上千年来2000余名犹太学者对本民族历史、民族文化、民族智慧的发掘、思考和提炼，是整个犹太民族生活方式的指明灯。

从生到死。

从零开始到亿万富翁，从经营到变革，犹太人从未停止过对它的阅读和膜拜。

今天，《塔木德》被赋予了更多的意义，它不再只是犹太人的精神支柱和行动指南，更被世人看做智慧与金钱合一的象征。

经商与为人合一的象征。

## &lt;&lt;塔木德大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

财富智慧 钱没有高低贵贱之分 女人和嘴巴是两大财源 抓住信息赚大钱 把钱用活 把钱视为平常物  
 要善于发现商机 犹太人的精明 合法避税 犹太人的理财方式 钱是一面窥视人格的镜子 珍惜每一笔财  
 富 把契约看做商品 把运气变成机会 储蓄难以致富 借钱发展事业 手段要干净 珍惜时间 犹太人的交  
 易规则 金钱可以增加安全感 用钱难于赚钱 不可陷入负债 有人缘就有财源 好脾气能带来财富 谈判  
 前要作好充分准备 投其所好赢大利 敢冒险才能够发财 错误与偶然中的机会 不要放过细微之处 确立  
 自己的奋斗目标 给自己一个明晰的账目 为钱走四方 财富相关故事 第纳和朋友 聪明的沙米尔 善良  
 的回报 拔牙 智慧的价值 聚财的目的 老客户的作用 共20元 父子的推销活动 利息 那还只是文盲的所  
 得 创新 赊帐 纽扣 7乘以864 诚信 车祸后的启示 勤俭 耍手段的雇工 电话信息 上帝的帐单 上帝的礼  
 物 两个樵夫 健康的人生 幸福的生活 搬迁 摔碎的瓷瓶 富裕与贫穷的轮回 幸福的樵夫 幸福的种子  
 馈赠 小费 雪茄的价值 地下的金矿 火灾赔偿 建立信誉经商智慧 诚信是经商的法宝 生意无禁区 每次  
 都是初交 “厚利适销”获大利 “即使是一美元也要赚” 高额定价法 善用假设性的话语 把顾客的反  
 对意见抢先提出来 不要以貌取人 牢牢抓住挑剔的顾客 把话说到对方的心坎上 “二选一”法则 诱“  
 敌”深入法 善于听出对方未尽之言 制造假象麻痹对方 点名买主的利益 要适时采取激烈的言语 要抓  
 住交易的关键 谨防数字陷阱 谨防对方扰乱自己的心志 从反面去着手解决问题 先否定自己再说对方  
 用委婉含蓄的话进行暗示 推辞答复尽量往后拖延 有理也要让步 要有针对性的提问 循序渐进消除  
 客户的错误感觉 沉默能让自己获得成功 善攻善守 巧用“名人效应”赚钱 拥有知识就拥有一切 不要  
 停止学习 嗜书如命的民族 把书本当作你的朋友 做个学识渊博的人 学习需要怀疑 理论与实践相结合  
 让自己大胆地想象 选择适合自己的学习方法 说理教育 培养孩子坚强的品性 善于和孩子进行交流 认  
 真倾听孩子说话 让孩子加入团队生活中 惩罚要注意方法 因材施教 帮孩子摆脱恐惧 给孩子树立一个  
 好榜样 父爱的作用 家长应注意的问题 重视培养孩子的独立性 培养孩子的感恩意识 让孩子具有同情  
 心与爱心 造成孩子自卑的原因 自信的力量 让孩子变得有自信 正确对待孩子的撒谎行为 开发孩子  
 的大脑 让孩子养成阅读的习惯 让孩子从事家务劳动教育相关故事 承诺 最高尚的事情 谎言 逃生实验  
 母爱 土耳其人 愿望 钉钉子与拔钉子 耶稣与看门人 把花送给活着的人 人与人 战友射来的子弹 尊严  
 孩子的转变 嫉妒 聪明的男孩 最后一场考试 圣诞礼物 心态对行动的影响 遗言 黄油塑成的狮子 登  
 山者与上帝 上帝的百合 善待自己的仇人 信用的价值 为钱而丧命的人 一壶水的价值 父亲创下的奇  
 迹 一个特别的活动 不停工作的鬼 地震中的父与子 宽容 “把头抬起来” “没有前途”的孩子 “什  
 么是相对论” 出名的原因 播撒美的种子 父子扛驴 爱发问的小塞德尔兹 上帝的奖赏 “变成老鹰”  
 的人 最重要的 一个半朋友幽默故事 寻找另一个地球 逐层的分析 异教徒的脑袋 熟与不熟 目标 冷水  
 浴与犯罪 一个奇迹 如此建议 纳税人的答案 结巴播音员 不同待遇 犯错 我来付钱 算你走运 借与不  
 借 快乐的妻子 相对性 忏悔 健康的傻瓜 布道的影响 问题的实质 莫克的回答 朋友的内裤 马戏团的  
 把戏 浪费的保护 哲学的病 晕倒的人 糟透了 聪明的长老 笨仆人 首席圣人的鞋子 是公是母 处理井  
 土 从哪儿长 遗传了母亲 哪一个重要 我是谁 卖燕麦的商人 绞死谁 哲学争论 自找烦恼 新募捐箱 打  
 赌 侮辱 丢三落四 盲人的眼光 守规矩 申请的原因 要生的时候 第一人 新女婿 不完全对 神气 出了  
 什么事呢? 不如他们说的好 苹果的搭配 生气的理由 我是什么动物 容忍 买母鸡 爱面条 什么也没看  
 见 我要告诉你的 回敬的原因 要是母牛不产奶 健忘 祈祷和交易 不懂的不幸 糊口 学者 怀孕的是哪  
 一位 怀孕 家庭问题 无关紧要 代理人 法官 慈善活动 别让上帝知道 历史久远 招牌 推测 烧掉的证  
 据 叫唤的驴子 夸张 训练成果 出汗 下地狱前的争执 节省的方法 死亡的标志 一个小时的发现 叫花  
 子的发现 分清对象 真的悲伤 赊账 富翁的远见 爱喝酒的老师 商人的高招 减低损失 好客的叔叔 新  
 问题 比较 标本 医生的疗法 烤鸭与烤鹅 如此服务 夸张的媒人 如此说媒 真相大白 活法 缺点 速写  
 真实看法 模仿邻居 吹嘘的信徒 三个叉 叫花子和农夫犹太名人 耶稣 马克思 弗洛伊德 布伯 波普尔  
 摩根 普利策 杰克华纳 格雷厄姆 尤伯罗斯 艾伦 布林 索罗斯 柴门霍夫 爱因斯坦 玻恩 弗莱明 诺伊  
 曼 奥本海默 西蒙 海涅 毕沙罗 卡夫卡 毕加索 阿格农 爱森斯坦 格什文 海菲茨 辛格 卡拉扬 梅纽因  
 昆德拉 布罗茨基 本·古里安 贝京 拉宾 基辛格 科恩 奥尔布赖特智慧箴言 生活箴言 处世箴言 财富  
 箴言 教育箴言 善于借助别人的力量 示范能够更快的促成交易 不可挪用本钱 “无中生有” 善用减  
 压技巧 把握流行趋势 尽可能多地收集客户的资料 用信心和恒心赚钱 机会来源于沟通 不断创新就能

致富 双赢互利 让客户不再犹豫 不要放弃希望 谨防合同中的漏洞 在小处进行忍让 销售策略中的“策动人心” 不要轻易相信别人 赚钱是商人的天职 78:22法则 现金主义 “买一送一” 善于应变 禁止虚假广告经商相关故事 比价格 还价 客户的兴趣 奉承的艺术 客户的虚荣心 获取同情心 阔气的夫人 从价格到质量 犹太人的策略 “神奇”的清洁剂 实际演示 价格的悬殊 陷阱 转移话题 “物以稀为贵” “温柔”地回绝 扬长避短 椅子的价格 推销桌子 肯定的回答 攻破借口 附和语言 诱导 补救 白色手套 协调 真正的买主 制造危机意识 保险的作用 热效应 注重细节 离去的效果 扇子的类别 愤怒的推销员 买车 推销绞肉机 坚持 转介绍 蒙混过关 取消新定单 当对方心情不好时 推销香皂 诚实的魔力 推销螺丝 “嘴巴”生意 最后一幅画成功智慧 在逆境中崛起 勤奋的人能够获得成功 精通多门语言好处多 机会来自于苦干 不放过每一个机会 抓住时机大胆去干 制定清晰的目标 热爱自己的工作 做事不要太匆忙 积极主动地做事 尽职尽责地做事 给事情排定优先次序 每天多做一点 勤做小事 一生做好一件事 决不拖延 忘我的工作 心态决定个人命运 积极地看待一切 善于自我反省 善于变通 善于取长补短 成功的法宝——自强不息 成功需要一定的胆略 从失败中吸取经验教训 对失败持正确健康的态度 不断奋斗能够获得成功 信心能让自己成功 只有100%才算合格 你是自己最大的敌人 超越自我成功相关故事 三个仆人 粘贴碎花瓶的技术 一分钟 不同的命运 试金石 推销自己 没有门牌的房间 升起的太阳 9点到12点 老实人的遭遇 教授与乞丐 悲观者与厨师 收获的过程 舀海水的人 枉负天恩处世智慧 做一个懂得感恩的人 永远不要找借口 强弱不是绝对的 只有自己是最值得信任的 追求进步 生存的法宝——团结互助 化敌为友 把帮助别人当成习惯 坦率直爽的处世之道 最管用的说服本领是真诚和友善 善于合作共事 换工作前先换一下心情 抵制金钱的诱惑 犹太人的待客之道 犹太人的报复方法 微笑是无价之宝 学会赞扬他人 长舌讨人厌 学会忍耐 适当示弱好处多 记住别人的名字 不要忽视衣饰 谈判前要重视情报的搜集 不要让情绪左右了自己 要做好失败的准备 假戏真唱扳回不利的局面 对人保持一颗宽容的心 学会付出 交往要把握一个度 为别人的喜悦而喜悦 巧妙的批评技巧 学会正确交谈 耐心倾听别人说话 不要忘记给人留面子 敢于承认错误 把慷慨解囊当成一种义务 为友谊可以放弃一切 勇于承担责任 朋友间要讲究礼仪 将最近的目标把握好 做一个诚实正直的人 多一些柔性 不要瞧不起穷人 建立良好的人际关系 言行不一是大忌 犹太人的善恶观念处世相关故事 机智获救 为什么只造一个人 奔跑有益于健康 裁缝和布料 过于谨慎 团结的力量 聪明的农夫 误导 治病 替“朋友”赎罪 傻瓜的争执 艾夫瑞木的回答 智慧是幸福的百宝箱 判决 男爵和大臣 加锁的理由 独立的小鸡 开枪的结果 必要职业 聪明的犹太人 贪吃的狼 如此简单 鸟的教诲 狮子奶 诅咒的赞美 金表死了 公正与挑剔 狐狸的心 狮子的奖赏 狐狸的生存之道 上帝的判决 收回羽毛 照看羊群的昆兹 种瓜得瓜 裁决 财产归属 狐狸和豹子 自大的小狮子 老死 村长和魔鬼 魔鬼的礼物 农夫和骗子 沙漠中的胡杨 十个问题 聪明的女儿 解梦 鬼魂和上帝 聪明的小毛驴 懒马的下场 分享你的食物 小偷的智慧 相信的理由 小偷的请求 不需要建议 未曾谋面 聋的理由 仁义的狗 甩一下鞭子 请客 酒商 父亲的所为 死了 圣人和罪人 怒由心生 富翁的画像 拿破仑的感受 有空 不同的油 反正每个人都认识我 忽略年龄 爸爸不同 谣传 善与恶 上帝的烛台 你们的杰作 一点大 老实的小伙子 转变 处乱不惊生活智慧 幽默是良药 不在餐桌上谈工作 学会享受 选择合适的配偶 钻法律的漏洞 爱护自己的妻子 权威不可滥用 好妻子使男人成功 尊重女性 把家庭写进一个民族 严守秘密 尽量保持婚姻的完整 巧妙表露虚荣心 安葬 死者既隆重又简约 永远保持希望 保持一颗淡薄的心 学会分享 先为自己再为别人 苦难让犹太民族更加坚强 “摩西十戒” 先知是犹太人的精神支柱 生病后就得吃药 贫穷可以激发勇气 饮酒要适度 多吃有益食品 饮食要有节制 爱惜大自然 讲究卫生的生活观念 享受可口的食物 美妙的休息日——安息日 谨防被嫉妒控制 犹太人的健康准则 个人才华重于门楣出生 对爱情要忠诚 为爱奉献出一切 驾驭性情的方式 三个朋友 选择有医生的城市居住生活相关故事 感受地狱 犹太囚犯 法典里的思考 立足现实的人 秘密武器 冷面 不同的理解 新长的月亮 穷人的际遇 转交钱 继承 过桥 不同的命运 囚室的窗口 年轻人的困惑 突失的惊喜 鱼妈妈的诚言 最后的危险 如此回答 聪明人的一句话 分粥 快速的脑子 离开太久了 礼仪 该如何处死 拉比的礼物 流行 奉献 远离虚假 瘸子与瞎子 亚麻布与旧外套 小花女幽灵的秘密 天使的审判 学者的理论 狐狸的把戏 祝福 一杯水和一湖水 祈求 得与失 商人与山匪 买来的智慧 不认识就好 取名 小偷的把戏 显而易见 现成的幸福 明斯克的帽子 水也不能喝了 皈依的犹太教徒 保证 一半的钱 那又如何呢 稀罕 聪明的西蒙 煮熟的豌豆 更糟糕 穷神的外套 你也会难过 介绍人 谎话 没有手表 嘲笑 生存的第一智慧 替女仆辩护 付出就能快乐 悲哀 最后一课 旅者的回礼

<<塔木德大全集>>

幻想和希望 熄灭蜡烛 长生的秘诀 蚂蚁有没有国王 一家人的分配 一条毯子 与上帝分钱 智慧与金钱  
最伟大的就是最渺小的 买不起自己的画 平面图 如此乞讨 忌讳 一匹好马 父亲的烦恼 戒律 祈祷的福音  
创造奇迹 简约的祈祷 魔鬼的继承权 外邦人 天堂在哪里 船长 牧师的建议 衣服的魅力 聪明鱼 傻瓜  
理论 猪的下场 奇迹 傻瓜 优秀的傻瓜 烟斗 天赐姻缘 苦难里的爱情 年龄差距 吹牛求爱 上帝的安  
排教育智慧 有了教育就会有发展 知识就是财富 学校与犹太民族同在 犹太人的精神领袖——拉比 尊  
敬教师 孝敬父母 孩子是未来的希望 教育要从学童抓起

## 章节摘录

然而，出乎意料的是，洛克菲勒并未那样做。

他把手中的活儿停了下来，和善地注视着这位攻击者，那人越暴躁，他就显得越和善！

那人对此感到不可理解，他渐渐平息下来。

因为一个人发怒时，若得不到回击，他是坚持不了多久的。

于是，他咽了一口气。

他来之前作好了与洛克菲勒争斗的准备，并想好了洛克菲勒要怎样回击他，他再用想好的话去反驳。

但是，洛克菲勒呢，就像根本没发生任何事一样，继续他的工作。

洛克菲勒就是不开口，所以他也不知道该怎么办了。

最后，他又在洛克菲勒的桌子上敲了几下，依然没有什么回应，他只得索然无味地离去。

谈判前要作好充分准备犹太商人非常注重商业谈判技巧，所以他们的生意成功率较高。

犹太格言说：“与其迷一次路，不如问十次路。

”这说明犹太人不主张贸然行动，他们在行动前总要把目标方向了解清楚。

美国总统尼克松在一次访问日本时，美国国务卿基辛格与他一起同行。

尼克松总统在参观日本京都的二条城时，曾询问日本的导游小姐大政奉是哪一年？

那位导游小姐一听，愣在那儿了，基辛格马上说道：“1867年。

”从这件小事里，我们可以看出基辛格在访问日本前已深深了解和研究过日本的情况，阅读了大量有关资料，以备在必须的时候用上它。

在犹太人的观念中，谈判是一种不必借助武器的战争，三言两语可以造成极大的杀伤力，亦可轻而易举地征服人心。

正因为有这种观念，犹太人在任何商业谈判前都先作好周密的准备，对各种可能派上用场的资料进行广泛收集——甚至对方的身世、嗜好和性格特点，以便使自己不论遇到怎样的局面，都能从容不迫地应对。

在商务谈判前，犹太商人一定要了解顾客的基本需要，然后针对顾客的需要而努力设法满足它。

对广大顾客来说，精神上的需要、生活上的需要、工作上的需要是基本的需要，是必不可少的需要。

当然，不同的顾客在这三方面的基本需要又有轻重缓急之分。

犹太商人善于针对顾客的基本需要，设法对顾客表示出关心。

他们除了谈论商品、交易外，还根据洽谈气氛，适时地谈谈顾客精神上的追求，生活上的爱好，工作上的兴趣、志向及成就等等。

如果他们了，解到顾客对这些内容感兴趣，就会顺势与他侃谈。

这样，谈话的氛围更加和谐了，也就很容易与交易联系起来。

有一家以色列公司与日本商人洽谈购买国内急需的电子机器设备。

日本商人富有谈判经验，手法多变，谋略高超，素有“圆桌武士”之称。

面对强大的对手，犹太人不掉以轻心，组织精干的谈判班子，对国际行情作了充分了解和细致分析，制订了谈判方案，对各种可能发生的情况都作了预测。

犹太人尽管作了各种可能性预测，但在具体方法步骤上还是缺少主导方法，对谈判取胜的把握不大。

谈判开始，按国际惯例，由卖方首先报价。

报价不是一个简单的技术问题，它有很深的学问，甚至是一门艺术：报价过低会使对方占了便宜而自身无利可图，报价过高又会吓跑对方。

日方非常精通报价，首次报价1000万日元，比国际行情高出许多。

日方这样报价，如果犹太人对国际行情不太了解的话，就会以此高价作为谈判基础；如果犹太人了解国际行情，不接受这个价格，他们也有言可辩，有台阶可下，因为日方过去曾卖过如此高价，有历史依据。

犹太人对国际行情有了一个全面的了解，知道日方在放试探性的气球，果断地拒绝了日方的报价；日方采取迂回策略，不再谈报价，转而介绍产品性能的优越性，用这种手法支持自己的报价。

犹太人不动声色，旁敲侧击地提出问题：贵国有几家公司生产这种产品？

## &lt;&lt;塔木德大全集&gt;&gt;

贵国产品优于A国c国的依据是什么？

用提问来点破对方，说明犹太人对产品的生产情况有了一定的了解，日本国内有几家公司生产，其他国家的厂商也有同类产品，犹太人有足够的选择空间。

日方主谈人充分领会了犹太人提问的含义，故意问他的助手：“我们公司的报价是什么时候定的？”

这位助手也是一个谈判老手，于是毫不犹豫地回答：“是以前定的。”

“过了这么长时间，不知道价格变了没有，我们得回去问一下总经理。”

主谈人笑着说。

犹太人也知道此轮谈判不会有结果，宣布休会，给对方以让步的余地。

最后，日方认为犹太人是无备无患，在这种情况下，为了早日把生意做成，只得作出退让。

投其所好赢大利当你与他人交往时，你要学会投其所好，尽量激起对方的急切欲望。

如果你能做到这一点，你就可以不断地获得财富。

美国鲍尔温交通公司的总裁是犹太人福克兰，他的成功并没有显赫家室的支持，而是一切靠自己白手起家。

年轻时他只是鲍尔温交通公司的一位普通职员，有一次，公司老板买了块地皮，那里的位置和各方面的条件都比较适合建造一座办公楼。

然而让老板感到头痛的是，这块地皮上居住着一百多户居民。

在这里生活了几十年的老住户对这里的一切早已经习惯了，突然要他们搬走，他们从心理上不能接受。

为了抵抗鲍尔温公司的决定，很多住户响应了一位爱尔兰老妇人的号召：团结一心。

这让鲍尔温交通公司的老板束手无策。

公司老板最后只好提出用法律来解决。

年轻的福克兰想，虽然法律能把这件事解决，但是公司必须支付大量的费用，何况一打官司，就会影响迁居的速度，最好能劝说住户主动搬迁。

于是福克兰把工作重点放在了爱尔兰老妇人身上。

福克兰把自己的想法跟老板说了以后，老板虽然不太相信他能够做好，但还是决定让福克兰去试一试。

一天，福克兰看见爱尔兰老妇人正悠闲地坐在台阶上乘凉，便走过去。

福克兰装做满腹心事地在老妇人面前走来走去。

老妇人看见这样忧心忡忡的年轻人就主动问：“小伙子，你怎么了，有烦心事吗？”

对于老妇人的问话，福克兰并没有作出回答，而是把话题转移到了老妇人那里，他装做很可惜的样子说：“您整天坐在这里无所事事，实在是太可惜了。”

听说最近这里要拆迁，弄得大家整日心神不宁，是这样吧？

你可以发挥自己的能力为邻居们找一个安乐的地方住，这不仅让邻居们更信赖你、佩服你，而且还可以打发无聊的时间。

福克兰的话引起了老妇人欲获得尊重和赞赏的兴趣，也让她感到自己对于邻居是多么重要，于是她四处奔波去找房子，让邻居们都找到了合适的住处。

至此，鲍尔温公司的问题自然而然地解决了，还省了一半的花费。

还有一位犹太人卡塞尔更是这方面的高手。

卡塞尔是位善于观察，善于思考，善于洞悉别人心理的大赢家，他把这些都用在生意场上。

提到“霍氏耳朵”巧克力，相信很多人不会对它太陌生。

在超市食品橱窗里那种被咬破的耳朵形状的巧克力，就是卡塞尔发明设计的。

1998年，超级拳王泰森和霍利菲尔德进行了一场拳击比赛，比赛中，霍利菲尔德的耳朵被泰森咬掉了半块，全场观众一片哗然。

而后这件事被媒体广泛传播，尽人皆知。

对于此事，卡塞尔突然有了一个想法，为他所属的特尔尼公司设计了耳朵巧克力，这种构思非常新颖，很快，这种巧克力吸引了大量的消费者，使特尔尼公司赚了很多的钱。

卡塞尔这种超乎寻常的商业洞察力，给他赢来了数目不菲的年薪。

## &lt;&lt;塔木德大全集&gt;&gt;

敢冒险才能够发财犹太人历来就有冒险的名声。

无论是在东方还是在西方，在相当长的一段时间，对“冒险家”，这个词有一定贬义。

然而到了现在，冒险具有新的意义，它被经济学家们冠以“风险管理”，冒险家就自然而然成了“风险管理者”。

其实，想做成任何一件事都有成功和失败两种可能，当成功的几率较小时，你却偏要去做，那自然而然就成了冒险。

问题是，许多事情在你做之前很难看出它成败的几率是多少，那么这种时候也是冒险。

就拿炒股票这件事来说吧，明明知道风险很大，但不冒险就会与财富无缘。

商战的法则就是冒险越大，赚的钱也就越多。

当赚钱的机会来临时，你仍在那儿犹豫不决，那么你就没有资格发财。

失败有什么可怕，大不了从头再来；那要是成功了呢，岂不是一下子就成了大款。

畏首畏尾，不敢冒险的人，永远不会取得什么成就。

机不可失，时不再来，只有敢于冒险，放手一搏，才能够获得巨大成功！

哈默最大的一次成功在利比亚。

无论是哈默本人，还是西方石油公司的领导员工，一提起此事，都会为之惊叹。

当时，利比亚的财政收入不大。

在意大利占领期间，墨索里尼大概花了1000万美元，在这里寻找石油，结果毫无收获。

埃索石油公司在花费了几百万没有取得多少成效后，正准备撤退，但在最后一口井里打出油来。

壳牌石油公司大约花了5000万美元，但打出来的井都没有商业价值。

西方石油公司到达利比亚的时候，第二轮出让租借地的谈判在利比亚政府组织下进行着，出租的地区大部分都是原先一些大公司放弃了利比亚租借地，根据利比亚法律，石油公司应在他们的租借上尽快开发，如开采不到石油，就必须把一部分租借地还给利比亚政府。

第二轮谈判中就包括已经打出若干孔“干井”的土地，但也有多块沙漠地与产油区相邻……参加这次投标是来自九个国家的四十多家公司。

有些参加投标的公司，它们的情况显然比空架子也强不了多少。

他们希望把租借地拿到后再转租给别人。

另有些公司，其中包括西方石油公司，虽然没有雄厚的资金，但至少具有经营石油工作的经验。

利比亚政府通过一些规模较小的公司参加投票，因为这首先要避免受到大财团和大石油公司的控制，其次再去考虑什么资金有限问题。

虽然哈默信心十足，但能不能取得成功还是个未知数，尽管他和利比亚国王私人关系良好。

因为，他不仅这方面经验不足，而且同那些石油巨头们的实力相差太大，如果与他们竞争，肯定会有些不利。

但决定成败的关键不仅仅取决于这些。

哈默的董事们坐飞机都赶了来，他们在四块租借地中投了标。

他的投标方式有些特别。

<<塔木德大全集>>

媒体关注与评论

《圣经》让每一个人服从上帝的安排，《塔木德》则让财富服从了我们的选择。

-哈默（美国石油大王） 《塔木德》给我们开启了一扇通往财富与自由的大门。

——索罗斯（华尔街著名投资家） 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，直到今天，我还每天读上一篇，以重温赫里姆的教诲。

——洛克菲勒（美国石油大王） 我的棺木中不要黄金、支票和任何股票——它们都是不牢靠的，我只要一部犹太圣典《塔木德》。

——摩根 正是《塔木德》给了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。

——阿布拉莫维奇（英国首富）

## <<塔木德大全集>>

### 编辑推荐

《塔木德大全集(珍藏版)》由新世界出版社出版。

犹太人是世界上最富有的民族，也是举世公认的最有智慧的民族。

对于犹太人的智慧，我们随意可以说出爱因斯坦、马克思、毕加索、摩根、洛克菲勒、格林斯潘、索罗斯等一长溜的名字。

犹太人的智慧源泉正是他们的民族经典《塔木德》。

《塔木德》是2000位犹太学者在1000多年的讨论和研究中写成的，是整个犹太民族生活方式的导航图，是这个优秀民族的精神支柱。

今天，《塔木德》被赋予了更多的意义，它不再只是犹太人的精神支柱和行动指南，更被世人看做智慧与金钱合一的象征。

经商与为人合一的象征。

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>