

挖掘辉煌的希伯来文化遗产 / 诠释睿智的《塔木德》 盛典精华



《塔木德》

犹太人经商秘笈

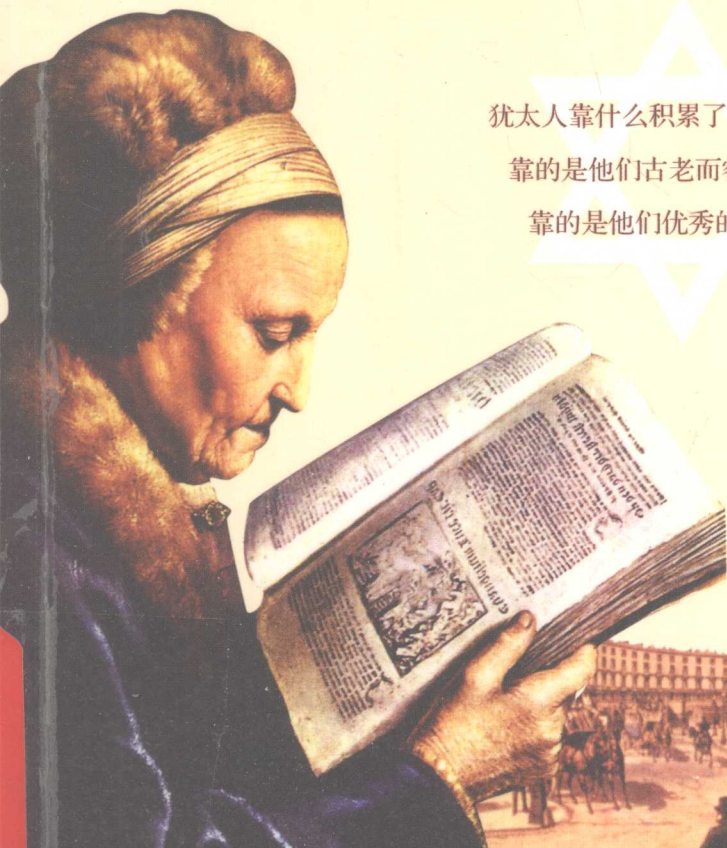
百花洲文艺出版社

云中天 / 编著

犹太人靠什么积累了巨大的财富，在商业活动中一往无前？

靠的是他们古老而睿智的秘诀。

靠的是他们优秀的素质。



《塔木德》
犹太人经商秘笈

云中天 编著

百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

《塔木德》:犹太人经商秘笈/云中天.编著

—南昌:百花洲文艺出版社,2006

ISBN 7-80647-638-5

I.塔... II.云... III.犹太人-商业经营-经验

IV.I715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 027360 号

责任编辑:郑 骏

《塔木德》:犹太人经商秘笈

云中天 编著

出版发行:百花洲文艺出版社

地 址:南昌市阳明路 310 号江西出版大厦

邮政编码:330008

经 销:各地新华书店

印 刷:北京中兴印刷有限公司

版 次:2006 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

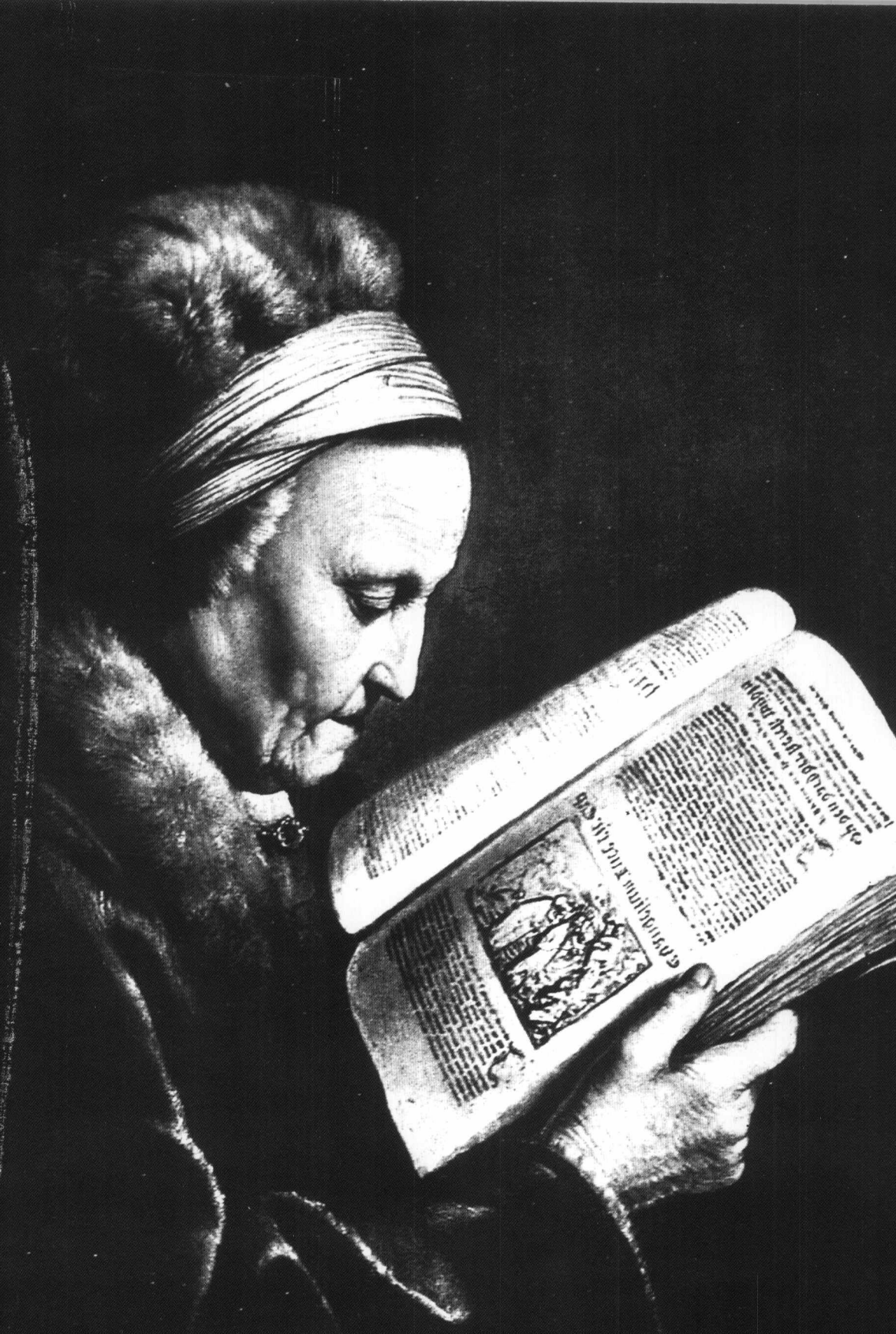
开 本:787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数:60 万

印 张:23

ISBN 7-80647-638-5/I·391

定 价:39.80 元



内容简介

挖掘辉煌的希伯来文化遗产,诠释睿智的《塔木德》**《塔木德》就是犹太人商战中无往而不胜的《葵花宝典》。**

《塔木德》中的关于经商的内容,能够使愚人灵明,使少年人有知识和谋略。使勤奋的人增长学问。《塔木德》博大精深,在犹太人心目中它的地位甚至高于《圣经》。这是犹太民族的智慧精华。

本书分十个部分:经营谋略篇、风险致胜篇、思考致富篇、市场竞争篇、营销技巧篇、诚实守信篇、生意谈判篇、企业管理篇、自我完善篇、处世守富篇。从《塔木德》中提取了犹太民族的商战精华。着重描写犹太人在经商过程中的独特的理念和智慧。

犹太人靠什么积累了巨大的财富,在商业活动中一往无前?靠的是他们古老而睿智的秘诀。靠的是他们优秀的素质。

本书遵循历史的轨迹,将犹太民族悠久的经商传统奉献给读者。犹太人在颠沛流离的历史中,总结出了一整套伟大的商业法则,值得我们认真学习。

目录

【塔木德】犹太人经商秘笈

目录

第一章 经营谋略篇.....1

- 借鸡下蛋, 煮钱生钱 /2
- 不拒金钱, 取之有道 /5
- 商业的黄金分割点 /8
- 白手起家的发财秘诀 /11
- 赚钱不拘法, 需抱平常心 /15
- 利用圈藉身修巧赚钱 /19
- 善于借势巧操作 /22
- 巧用法律漏洞 /26
- 善于利用别人的钱 /29
- 灵活利用政策发财 /32
- 敏锐判断时机 /34
- 推崇现金主义 /37
- 不是教你作 /40
- 确定明确的赚钱目标 /42
- 煮冷门发财 /44
- 要重视商品的个性 /47

第二章 风险致胜篇.....48





- 赚敌人的钱 /49
- 自由是对风险的补偿 /51
- 与风险赛跑 /52
- 在危机中寻找希望 /57
- 风险的回报 /61
- 商机不可失 /65
- 善钻法律的空子 /70
- 逆风而上 /74
- 笑对苦难 /78
- 风险越大, 获益越多 /81
- 让你的钱财不停地流通 /83
- 投资者的责任 /86
- 值得冒的经济风险 /88

第三章 思考致富篇.....90

- 头脑是最有用的资产 /91
- 善于思考 /94
- 思考能致富 /96
- 知识是财富的邻居 /99
- 智慧比金钱重要 /103
- 赚钱不是体力活 /107
- 永不停息的奇思妙想 /110
- 智取钱袋 /113
- 发现“钱途” /115
- 工于心计 /117
- 懒蚂蚁效应 /119
- 靠赚钱进入上层社会 /121
- 思想大于眼睛 /124
- 不做金钱的奴隶 /126
- 用自己的智慧取得成功 /130



第四章 市场竞争篇.....132

- 靠自己的判断对市场做出分析 /133
- 让钱进入流通领域滚雪球 /136
- 经商要知己知彼 /141
- 永不停息 /144
- 不屈不挠,锐意进取 /146
- 不要做损害公共利益的事 /148
- 借别人的鞋子比赤脚走得快 /150
- 既避开合同的漏洞又不违约 /153
- 成功和失败都是习惯 /156
- 对任何小事都不可掉以轻心 /158
- 使用正当的手段 /160
- 能多赚钱的时候就不必客气 /162

第五章 营销技巧篇.....167

- 不能双赢不是好生意 /168
- 重视商誉 /171
- 不会创新就不会营销 /174
- 小鸟是怎样抢占蜂的蜂蜜的 /176
- 营销中的战略创新 /179
- 向总统推销商品 /182
- 有效利用现代广告战 /184
- 心理价位与商战心理 /188
- 把女人当作第一商品 /190
- "吃"出的商机 /192
- 努力为顾客创造轻松的支付环境 /193





- 即使1美元也要赚 /196
- 让利润增值一万倍 /198
- 任何东西到了犹太人手里都会变成商品 /200
- 真假草子的营销戏 /202
- 把废品直接变成商品 /204
- 让人家主动为你掏钱 /205

第六章 诚实守信篇.....207

- 对自己不利也不能违约 /208
- 重视律法,重视守信守约 /211
- 规则是正确行动的基础 /215
- 信用的胜利 /217
- 合同就是生命 /219
- 《塔木德》中的公正原则 /221
- 信守诺言的约束 /223
- 与上帝的契约之缘 /226
- 不可失信于人 /229
- 合同是与神的签约 /232
- 不讲诚信的人不会有成就 /234
- 面对一个无赖的时候可以破例 /236
- 客人不需要金盘子 /238

第七章 生意谈判篇.....239

- 生意场上没有禁区 /240
- 把生意当情人 /243
- 不要对顾客带有个人成见 /245
- 不泄露金钱方面的信息 /247



- 商不容情 /250
- 敢于说“不” /254
- 每次生意上的合作都是初交 /257
- 奉行公平、不欺作的经商之道 /259
- 运气等不来,只能靠抢来 /261
- 经商就是先“舍”后“得” /263
- 金钱莫问出处 /265
- 人情是一笔财富 /267
- 控制不了自己就控制不了别人 /269
- 犹太人的谈判技巧 /272
- 让对方失去耐性 /275
- 巧用心理战 /276

第八章 企业管理篇.....278

- 公司要为自己职员的行为负责 /279
- 对雇工决不能敲骨吸髓 /280
- 资金再困难也不拖欠员工的工资 /281
- 一定要善于管理自己 /282
- 休息日就是圣日 /285
- 保持平衡求得生存 /287
- 一定要为所犯的错误的付出代价 /290
- 弱者比强者更善于危机管理 /291
- 奖懒责勤的汉弗特 /294
- 在父亲那里打工的犹太人子女 /295
- 学者比国王更伟大 /298
- 犹太人掌控香港电力百年 /301
- 善于发挥属下智慧的基辛格 /303
- 犹太人的平等观 /304





第九章 自我完善篇 306

- 超越从前的自我 /307
- 培养积极兴趣,学会珍惜现实 /309
- 把你所学的用到实践中去 /312
- 幽默的力量 /314
- 宽人律己的道德准则 /316
- 命运掌握在自己手里 /318
- 自信,一个人一生的财富 /320
- 青春不应和富贵相伴,青春就是穷 /322
- 打造高智商 /324
- 赚钱是为了更好地享受生活 /327

第十章 处事守富篇330

- 金钱可以增加安全感 /331
- 看紧自己的钱包 /334
- 莫要不停地奔跑 /336
- 享用神赐的安息日 /338
- 犹太人的互助精神 /340
- 吝啬有时是一种品质 /344
- 借钱,就是掏钱买敌人 /348
- 千万要防止“过劳死” /350
- 钱并不是唯一重要的 /352
- 有梦想才快乐 /355



第一章 经营谋略篇

◆ Ta Mu De You Tai Ren Jing Shang Mi Ji ◆

商战如战场，就其复杂性和瞬息万变的特性来说，它比战场更难把握，真可以说是电光火石，白驹过隙，云遮雾罩，倏忽东西，熙攘纷纭，光怪陆离，人置身其中，如果没有建立在理性和自信基础上的定性，往往会眼花缭乱，不知所以，迷失了方向。经营谋略至关重要。



『借鸡下蛋，靠钱生钱』

在现代经济活动中，倘若动脑筋、想办法，巧妙地利用各种条件来发展自己、壮大自己，借别人的力量完成自己的心愿，我们就把这种发展策略称之为“借鸡下蛋”。犹太人最善于运用此道。

美国麦当劳快餐老板雷·克洛克在当推销员时便十分喜爱快餐工作，但他只是个推销员，没有足够的资金。于是，他要求到麦当劳快餐店工作，同时，兼营推销工作，并把推销所得收入5%让给快餐店。经过几年努力，他终于有了足够的资金，于是他买下了快餐店，并使之发展成为美国最大的跨国食品公司之一。如果当初雷·克洛克不去快餐店工作，即使日后能成就大业，但至少要花费更大更多的精力和时间。他在自己条件还不具备的情况下，借助于麦当劳快餐店，从那里学到了不少经营与管理的经验，摸索到了走向独立经营的大门，为自己以后的发展创造了坚实的基础。“自己有钱才能赚钱”，这是一条自古到今都令人信奉的生意经。但也并不全是这样，有时，“用别人的钱也能赚钱”。

“如果你能给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”威廉·立格逊在他的《我如何利用业余时间，把一千美元变成三百万美元》一书中这么说。

一切都是可以靠借的，借资金，借技术，借人才。这些为自己所用的东西都可以拿来。这个世界是已经准备好了——一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把他们搜集起来，并让智慧把他们有机地组合起来。

这就是犹太人的思维方式，他的意思其实是说，生意人应该尽力地贷款，借助银行的资金为自己办事，如果你不能借用别人的资金，做生意是极为困难的。

看看犹太富翁们起家的历史就会发现，他们可以在短短的二三十年就成为远近闻名的富豪。他们的发财速度之快是让人咋舌的。

著名的希尔顿从被迫离开家庭到成为身价5.7亿美元的富翁只用了17年的时间，发财的秘诀就是借用资源经营。他借到资源后不断地让资源变成了新的资源，最后成为了全部资源的主人——一名亿万富翁。



希尔顿年轻的时候特别想发财,可是一直没有机会。一天,他正在街上转悠,突然发现整个繁华的达拉斯商业区居然只有一个饭店。他就想:我如果在这里建设一座高档次的旅店,生意准会兴隆。于是,他认真研究了一番,觉得位于达拉斯商业区大街拐角地段的一块土地最适合做旅店用地。他调查清楚了这块土地的所有者是一个叫老德米克的房地产商人之后,就去找他。老德米克也开了个价,如果想买这块地皮就要希尔顿掏30万美元。

希尔顿不置可否,却请来了建筑设计师和房地产评估师给“他”的旅馆进行测算。其实,这不过是希尔顿假想的一个旅馆,他问按他设想的那个旅店需要多少钱,建筑师告诉他起码需要100万美元。

希尔顿只有5000美元,但是他成功地用这些钱买下了一个旅馆,并不停地升值,不久他就有了50000美元,然后找到了一个朋友,请他一起出资,两人凑了10万美元,开始建设这个旅馆。当然这点钱还不够购买地皮的,离他设想的那个旅馆还相差很远。许多人觉得希尔顿这个想法是痴人说梦。

希尔顿再次找到老德米克签订了买卖土地的协议,土地出让费为30万美元。

然而就在老德米克等着希尔顿如期付款的时候,希尔顿却对土地所有者老德米克说:“我想买你的土地,是想建造一座大型旅店,而我的钱只够建造一般的旅馆,所以我现在不想买你的地,只想租借你的地。”老德米克有点发火,不愿意和希尔顿合作了。希尔顿非常认真地说:“如果我可以只租借你的土地的话,我的租期为90年,分期付款,每年的租金为3万美元,你可以保留土地所有权,如果我不能按期付款,那么就请你收回你的土地和在这块土地上我建造的饭店。”老德米克一听,转怒为喜,“世界上还有这样的好事,30万美元的土地出让费没有了,却换来270万美元的未来收益和自己土地的所有权,还有可能包括土地上的饭店。”于是,这笔交易就谈成了,希尔顿第一年只需支付给老德米克3万美元就可以,而不用一次性支付昂贵的30万美元。就是说,希尔顿只用了3万美元就拿到了应该用30万美元才能拿到的土地使用权。这样希尔顿省下了27万美元,但是这与建造旅店需要的100万美元相比,差距还是很大。

于是,希尔顿又找到老德米克,“我想以土地作为抵押去贷款,希望你能同意。”老德米克非常生气,可是又没有办法。





就这样，希尔顿拥有了土地使用权，于是从银行顺利地获得了30万美元，加上他已经支付给老德米克的3万美元后剩下的7万美元，他就有了37万美元。可是这笔资金离100万美元还是相差的很远，于是他又找到一个土地开发商，请求他一起开发这个旅馆，这个开发商给他了20万美元，这样他的资金就达到了57万美元。

1924年5月，希尔顿旅店在资金缺口已不太大的情况下开工了。但是当旅店建设了一半的时候，他的57万美元已经全部用光了，希尔顿又陷入了困境。这时，他还是来找老德米克，如实介绍了资金上的困难，希望老德米克能出资，把建了一半的建筑物继续完成。他说：“如果旅店一完工，你就可以拥有这个旅店，不过您应该租赁给我经营，我每年付给您的租金最低不少于10万美元。”这个时候，老德米克已经被套牢了，如果他不答应，不但希尔顿的钱收不回来，自己的钱也一分回不来了，他只好同意。而且最重要的是自己并不吃亏——建希尔顿饭店，不但饭店是自己的，连土地也是自己的，每年还可以拿到丰厚的租金收入，于是他同意出资继续完成剩下的工程。

1925年8月4日，以希尔顿名字命名的“希尔顿旅店”建成开业，他的人生开始步入辉煌时期。

希尔顿就是用借的办法，用5000美元在两年时间内完成了他的庞大计划。这不能不说是善于利用别人的高手。其实这样的办法说穿了也十分的简单：找一个有实力的利益追求者，想尽一切办法把他与自己的利益捆绑在一起，使之成为一个不可分割的共同体，让他帮助自己实现自己的目标。

“借鸡生蛋”、“借钱生钱”同出一辙，它为现代人立志成才、白手起家开拓了一条新路，犹太人在这方面有他们的独到之处，值得我们借鉴。



『不拒金钱，取之有道』

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。”

“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。

他又一次给拉比一个金币，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,也不会痛不欲生。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。

基于这样的观念,在犹太人看来,即使是一个十分渊博的学者或哲学家,如果他赚不到钱,一贫如洗,那么学者的智慧只是死智慧、是假智慧;真正智慧的人是既有学识又有钱的人,所以犹太人很少赞美一个家徒四壁的饱学之士。

犹太人爱钱,但从来不隐瞒自己爱钱的天性。所以世人在指责其嗜钱如命、贪婪成性的同时,又深深折服于犹太人在钱面前的坦荡无邪。只要认为是可行的赚法,犹太人就一定要赚,赚钱自然合理,赚回钱才算真聪明。这就是犹太人的经商智慧的高超之处。

犹太人关于“应该如何谋利”的问题,表明现在有关谋利行为本身的正当性问题已经成了一个纯粹形式上的问题。

摩西走进纽约市的一个厕所,坐上马桶之后好一会,才发现厕所内没有准备卫生纸。于是,他便隔着墙问邻座用厕者:“请问您那儿有卫生纸吗?”

传来的回答令人失望:“没有,我也正为此犯愁呢。”

“请问您手边有报纸、杂志之类的东西吗?”

“什么也没有。”

“那么我用 10 美元的钞票与您兑换小票好吗?”

钞票在这里做什么用,大家都清楚,用 10 美元的钞票兑换小票的目的,大家也清楚,但这种明显的转嫁损失的做法,仅仅因为一个“自愿的

