

คัมภีร์การค้า

ของชาว

ยิว

2



ชาวยิว ‘นักธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ที่สุด’

เผ่าพันธุ์ที่มีความสามารถในการหาเงินมาแต่กำเนิด



ดวงกมลพับลิชชิ่ง
นำเสนอหนังสือดี มีคุณค่า

e-BOOK

รวบรวมและเรียบเรียงโดย ไอรีน เป

คัมภีร์การค้าขายของชาวยิว 2



รวบรวมและเรียบเรียงโดย ไอริน เป

ในปี ค.ศ. 70 เมื่อจักรวรรดิโรมันยกทัพเข้ายึดครองดินแดนปาเลสไตน์ หรือดินแดนของชาวยิวและประกาศจะทำลายล้างชาวยิวให้สิ้นซาก ผู้นำศาสนา Yochanan มองเห็นความหายนะและการสิ้นชาติกำลังจะเกิดขึ้น จึงตัดสินใจเข้าพบ Vespasian ผู้บัญชาการทหารโรมันกล่าวสรรเสริญพร้อมกับทำนายว่าตัวท่านแม่ทัพจะได้เป็นจักรพรรดิในภายภาคหน้า ท่านแม่ทัพจึงถามท่านผู้นำศาสนา Yochanan ว่าต้องการจะขอร้องอะไร ท่าน Yochanan จึงกล่าวว่า “ข้ามีความหวังเพียงประการเดียวคือขอให้ท่านมอบโรงเรียนสำหรับสอนผู้นำศาสนา 10 คน ให้ข้าพเจ้าเพียงโรงเรียนเดียวและอย่าได้ทำลายมันตลอดไปเท่านั้นก็พอ.” ผลของการขอร้องทำให้โรงเรียนแห่งนี้ได้กลายเป็นสถานที่สร้างผู้นำชาวยิวและถ่ายทอดภูมิปัญญาและวัฒนธรรมของชาวยิวมาจนถึงปัจจุบัน

ความกล้าหาญ การไม่ยอมแพ้ต่อสถานการณ์ไม่ว่าจะเลวร้ายแค่ไหน ได้หล่อหลอมให้จิตใจชนชาติยิวแกร่งกล้ายืนหยัดได้จนถึงปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การเมือง เศรษฐศาสตร์ การเงิน การธนาคาร และความ เป็นผู้นำทางด้านธุรกิจ ตลอดจนความเป็นเลิศในด้านปัญญาและความเฉลียวฉลาด

เรื่องนี้เป็นเพียงเรื่องหนึ่งที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้ ผู้อ่านจะได้ทราบถึงวิธีการเอาชนะอุปสรรคต่างๆ ของบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งสามารถนำมาเป็นข้อคิดและนำมาประยุกต์ใช้กับตัวเอง

สำนักพิมพ์หวังว่าหนังสือเล่มนี้ไม่เพียงแต่จะให้ความเพลิดเพลินแล้ว
ยังจะเป็นประโยชน์ให้กับผู้อ่านได้เรียนรู้ถึงการเอาชนะอุปสรรคต่างๆ ในการ
ดำเนินชีวิตในแต่ละวัน ไม่มากก็น้อย

ด้วยความปรารถนาดี
สำนักพิมพ์ดวงกมลพับลิชชิง

ชาวยิวเป็นหนึ่งในชนชาติที่ฉลาดที่สุด, ลึกซึ้งที่สุด และร่ำรวยที่สุดของโลก มีนักธุรกิจชาวยิวไม่น้อยที่สามารถใช้เทคนิคการบริหารงานเฉพาะตัวคว้าเอาตำแหน่ง ‘**นักธุรกิจอันดับหนึ่งของโลก**’ มาครองได้เป็นผลสำเร็จ

สถิติระบุว่า ในบรรดาชาวอเมริกันทั้งหมดมีชาวอเมริกันเชื้อสายยิวอยู่เพียง 2% แต่มหาเศรษฐีอันดับต้นๆ ของสหรัฐอเมริกาที่ได้รับการคัดเลือกจากนิตยสาร Fortune ในแต่ละปีนั้นกลับมีนักธุรกิจเชื้อสายยิวมากถึง 20-25% ยิ่งไปกว่านั้น หากพิจารณาในขอบเขตที่กว้างขึ้นก็จะเห็นได้ว่า ในบรรดามหาเศรษฐีทั่วโลกนั้นมีอยู่กว่าครึ่งทีเดียวที่มีเชื้อสายยิว

ด้วยเหตุนี้จึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่มีผู้กล่าวว่า ทรัพย์สินในโลกอยู่ในกระเป๋าของชาวยิว ส่วนทรัพย์สินของชาวยิวอยู่ในมันสมองของตนเอง และชาวยิวก็ได้อาศัยทรัพย์สินและสติปัญญาที่มีนำพาคนทั้งโลก

สำหรับชาวยิวแล้ว การหาเงินเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด ชาวยิวมีความเข้าใจในธุรกิจอย่างลึกซึ้งและมีความมุ่งมั่นที่จะแสวงหาความมั่งคั่ง พวกเขาจึงกลายเป็นชนชาติที่น่าภาคภูมิใจที่สุดและมีอำนาจที่สุดในโลก มีชาวยิวมากมายที่เป็นนักวิทยาศาสตร์ระดับโลก, ศิลปินชื่อดัง, นักการเมืองชั้นนำ, นักการทูตผู้มากด้วยความสามารถ, ราชานั้ันผู้มีอิทธิพล, นักการเงินอัจฉริยะแห่งถนน Wall Street, มหาเศรษฐีแห่งฮอลลีวูด ฯลฯ ไม่ว่าจะเป็นวงการใดก็ล้วนแต่ได้รับอิทธิพลจากชาวยิวทั้งสิ้น

แล้วอะไรคือสาเหตุที่ทำให้ชาวยิวประสบความสำเร็จ?

หนังสือ 'คัมภีร์การค้าของชาวยิว' เล่มนี้จะนำเราไปสัมผัสกับ
สติปัญญาและความสามารถของชาวยิวในการลงทุนสร้างธุรกิจ, เลือก
เป้าหมาย, โฆษณา, จำหน่ายสินค้า รวมไปถึงการเจรจาต่อรอง ฯลฯ และ
ในขณะเดียวกัน ก็จะช่วยให้เราได้ตระหนักว่า พวกเขาสามารถคว้าโอกาส
ในการสร้างผลกำไรไว้ได้อย่างไร และสร้างอาณาจักรของตนเองขึ้นได้
อย่างไร

หากคุณอยากเป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ หากคุณอยากมีธุรกิจ
ที่ยิ่งใหญ่ หากคุณอยากจะค้นหาความศรัทธาในเงินตรา คุณก็ลองเปิด
หนังสือ 'คัมภีร์การค้าของชาวยิว' เล่มนี้ดูแล้วคุณจะพบว่าประตูแห่งความ
สำเร็จอยู่ตรงหน้าคุณนี่เอง!

ตอนที่ 1

เทคนิคการหาเงิน: คว่ำเงินจากกระเป๋าของผู้อื่น	1
เงินทองไม่ใช่สิ่งที่สูงส่งจนเอื้อมไม่ถึง	3
ใช้ผลประโยชน์หลอกล่อให้ฝ่ายตรงข้ามช่วยเหลือ	7
กุญแจสำคัญในการหาเงิน: ผู้หญิงกับปาก	11
ให้ความสำคัญกับทุกคน	20
โชคเป็นสิ่งที่ต้องคว้ามาด้วยตนเอง	28
ประเด็นสำคัญในการทำธุรกิจอยู่ที่คำว่า	35
‘ถูกหรือผิดกฎหมาย’	
ให้ความสำคัญกับสัญญาและชื่อเสียง	42
ธุรกิจก็คือธุรกิจ	47
อารมณ์ขันเปี่ยมด้วยพลังที่ไม่มีสิ่งใดมาแทนที่ได้	54
ใช้เงินทุนน้อยที่สุดให้ได้มาซึ่งกำไรมากที่สุด	58
ชนะทั้งสองฝ่ายจึงจะแก้ปัญหาได้อย่างเด็ดขาด	62
หากคุ้มค่าก็ต้องลองเสี่ยง	70
ความล้มเหลวในการลงทุนเป็นเรื่องธรรมดา	76

ตอนที่ 2

เทคนิคการเปลี่ยนเงิน: ไม่กลัวเงินน้อย กลัวแต่ขาดวิธีการ	85
การหาเงินต้องอาศัยปัญญาไม่ใช่ระดับการศึกษา	87
หนังสือเป็นแหล่งกำเนิดของปัญญาทั้งมวล	92
ปัญญาเป็นทรัพย์สินที่ติดตัวไปตลอดชีวิต	101
ชาวยิวเป็นชนชาติที่เปี่ยมไปด้วยความรู้	110
นักปราชญ์ผู้รอบรู้ทุกเรื่อง	115
ทรัพย์สินที่แฝงอยู่ในข่าวสาร	122
เราเป็นครูที่ดีที่สุดของตัวเอง	128
ไม่โฆษณาด้วยคำหลอกลวง	133
ไม่กินข้าวที่ใช่เป็นเมล็ดพันธุ์	137
อดทนเป็นวิธีที่ดีที่สุด	140
การเรียนรู้ระดับความอดทนที่เหมาะสม	144
เป็นศาสตร์อย่างหนึ่ง	
รู้จักใช้ประโยชน์จากทุนที่มี มีชัยในธุรกิจ	152

ตอนที่ 3

เทคนิคการบริหารเงิน: ฝากตู้เซฟของคนให้ดี	161
ไม่กลัวคนอื่นว่าตระหนี่	163
ควบคุมความต้องการที่จะใช้เงิน	171
รู้จักหาเงินก็ต้องรู้จักบริหารเงิน	175

ตอนที่ 4

เทคนิคการใช้เงิน: เงินที่ควรใช้ก็ต้องใช้

179

เอาแต่เก็บเงินต้องยากจนตลอดชีวิต

181

ให้ผู้อื่นยืมเงินเท่ากับจ่ายเงินซื้อศัตรู

189

รู้จักใช้เงินทุนสร้างผลกำไรให้มากขึ้น

194

ยืมเงินมาสร้างผลกำไร นำตนเองไปสู่ความสำเร็จ

201

ตอนที่ 5

เทคนิคการเจรจาต่อรอง:

207

ยึดมั่นในเหตุผล เอาชนะฝ่ายตรงข้ามให้ได้

เตรียมตัวให้พร้อมอย่าเริ่มเตรียมการเมื่อจวนตัว

209

รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง

213

เตรียมแผนการเจรจาไว้หลายๆ แผน

216

เลือกเวลาที่เหมาะสมในการเจรจา

220

จดบันทึกเนื้อหาการเจรจาให้ครบถ้วน

228

ภาคผนวก :

การวิเคราะห์วิธีควบคุมสถานการณ์ทั้งหมด
ในการเจรจาต่อรองของชาวยิว

231



เทคนิคการหาเงิน: คว่ำเงินจากกระเป๋าของผู้อื่น



เศรษฐีชาวียคนหนึ่งป่วยหนักจนถึงขั้นที่ไม่อาจรักษาได้ พอเขารู้ว่าตนเองกำลังจะเสียชีวิต เขาก็ทำพินัยกรรมขึ้น โดยใช้วิธีบอกปากเปล่าแล้วให้ผู้อื่นช่วยจดบันทึกให้ พินัยกรรมฉบับนี้ประกอบด้วยประเด็นสำคัญสองประเด็น ดังมีเนื้อหว่า: ข้าพเจ้าขอยกทรัพย์สินสมบัติทั้งหมดให้แก่ทาสผู้จงรักภักดี แต่บุตรชายของข้าพเจ้าสามารถเลือกทรัพย์สินได้อย่างหนึ่ง

ไม่นานนักเศรษฐีชาวียผู้นี้ก็ถึงแก่กรรม ทาสที่ได้รับทรัพย์สินสมบัติจำนวนมหาศาลมาโดยไม่คาดฝัน รีบถือพินัยกรรมฉบับนี้ไปพบนักบวชด้วยความยินดีทันที เพื่อขอให้นักบวชเดินทางไปหาบุตรชายของเศรษฐีด้วยกัน หลังจากพบบุตรชายของเศรษฐี นักบวชก็กล่าวขึ้นว่า “บิดาของท่านได้มอบทรัพย์สินสมบัติทั้งหมดให้แก่ทาสผู้นี้แล้ว แต่ท่านสามารถเลือกทรัพย์สินไปได้อย่างหนึ่ง ไม่ทราบที่ท่านจะเลือกอะไร?” บุตรชายเศรษฐีได้ยืงดังนั้น

ก็กล่าวขึ้นทันทีว่า “กระผมขอเลือกทาสผู้นี้” ด้วยเหตุนี้ บุตรชายเศรษฐีจึงได้เป็นเจ้าของทาส และได้รับสืบทอดทรัพย์สมบัติทั้งหมดของบิดาไปโดยปริยาย

เศรษฐีชาวียผู้นี้มีสติปัญญาที่ฉลาดหลักแหลมเป็นอย่างยิ่ง เขาตระหนักดีว่าบุตรชายไม่ได้อยู่ข้างกาย หากเขาไม่ทำพินัยกรรมเช่นนี้ ทาสอาจจะสืบทอดทรัพย์สมบัติทั้งหมดไปโดยไม่แจ้งให้บุตรชายของเขาทราบก็เป็นได้ โชคดีที่บุตรชายของเขาเข้าใจเจตนาของบิดาดีและไม่ทำให้เขาผิดหวัง

เงินทองไม่ใช่สิ่งที่สูงส่งจนเอื้อมไม่ถึง

มีเศรษฐีชาวเยอรมันมากมาย
ที่มีทรัพย์สินนับล้าน, สิบล้าน
หรือแม้กระทั่งแสนล้านอยู่ในมือ แต่พวกเขาทราบดีว่า
สิ่งที่มืออยู่เป็นเพียงกระดาษทองหนึ่งเท่านั้น
ไม่ใช่ของมีค่าที่อาจก่อให้เกิดความสุขหรือความทุกข์

หากต้องการหาเงินให้ได้มากขึ้น ห้ามกดดันตนเองอย่างเด็ดขาด ทางที่ดีควรปฏิบัติต่อเงินด้วยท่าทีสบายๆ และรักษาความสงบเอาไว้ ผู้ที่ไม่สนใจเงินยืมหาเงินไม่ได้ แต่หากมองเงินสำคัญมากจนเกินไปก็จะเป็นการสร้างภาระหนักให้แก่ตนเอง ถึงตอนนี้ สิ่งที่คุณต้องทำก็คือล้มเงินเสียอย่าปล่อยให้เงินเป็นภาระหนักของคุณอีกต่อไป

ชาวยิวให้ความสำคัญต่อเงิน เพราะพวกเขาเชื่อว่าเงินเป็นพระเจ้าที่สามารถลดบันดาลได้ทุกสิ่ง แต่เมื่อถึงตอนที่หาเงิน พวกเขากลับมองว่าเงินเป็นสิ่งของธรรมดาๆ อย่างหนึ่งเท่านั้น ไม่ต่างอะไรกับกระดาษหรือก้อนหิน

ชาวยิวมองว่าเงินเป็นสิ่งที่น่าสนใจมากอย่างหนึ่ง เงินกระตุ้นให้ทุกคนพยายามมุ่งหน้าเข้าหามัน ทุกครั้งที่มุ่งหน้าเข้าหาเงินก็เปรียบเสมือนการเข้าไปมีส่วนร่วมในเกมที่น่าสนใจ น่าตื่นเต้น และช่วงเวลาที่ได้เป็นผู้ชนะในเกมดังกล่าวก็เป็นช่วงเวลาที่น่ายินดีเป็นอย่างยิ่ง

ชาวยิวกล่าวไว้ว่า การหาเงินก็เปรียบเสมือนการเข้าไปมีส่วนร่วมใน

เกมๆ หนึ่ง ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของเกมการแข่งขัน คุณจะต้องต่อสู้กับคู่แข่งและทำทุกวิถีทางเพื่อเป็นผู้ชนะในเกมให้ได้ เพราะมีแต่การอยู่เหนือคู่แข่งทั้งหมดเท่านั้นจึงจะถือว่าเป็นชัยชนะที่แท้จริง

Morgan นักการเงินและการธนาคารชื่อดังเป็นผู้หนึ่งที่มีแนวคิดเช่นนี้ Morgan ไม่เคยมองว่าเงินเป็นภาระหนัก แต่มองว่าเงินเป็นเกมที่น่าตื่นเต้นอย่างหนึ่ง เพราะเขาเชื่อว่ามีการมองว่าการหาเงินเป็นเกมอย่างหนึ่งเท่านั้นจึงจะเป็นวิธีหาเงินที่ถูกต้อง

Morgan ชื่นชอบการหาเงินจนถึงขั้นหลงใหล ทุกวันในตอนเย็นเขาจะไปซื้อหนังสือพิมพ์สรุปข่าวตลาดหุ้นที่แผงหนังสือพิมพ์เล็กๆ เพื่อนำกลับไปอ่านที่บ้าน ในขณะที่เพื่อนๆ ของเขากำลังสนุกสนานกับความบันเทิงในรูปแบบต่างๆ อยู่ นั่น เขากลับกล่าวว่า

“คนบางคนอาจจะชอบวิเคราะห์เบสบอลหรือฟุตบอล แต่ผมชอบศึกษาวิธีหาเงินมากกว่า”

ทุกครั้งที่พูดถึงการลงทุน เขามักจะกล่าวว่า

“การลงทุนก็เหมือนกับการเล่นไพ่โป๊กเกอร์ คุณจะต้องวิเคราะห์ผู้เล่นทุกคนให้ดีและต้องมองให้ออกว่าใครคืออุปสรรคที่สำคัญที่สุดของคุณ หากคุณมองไม่ออก คุณก็จะกลายเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดของตัวเอง”

Morgan ไม่เคยจ่ายเงินเพื่อสิ่งที่ตนเองไม่ชอบ เพื่อนร่วมงานของเขาเคยถามเขาว่า “Morgan ตอนนี้ นายก็เป็นมหาเศรษฐีแล้ว รู้สึกเป็นอย่างไรบ้าง?”

Morgan ตอบว่า

“ไม่ว่าฉันต้องการอะไร หากสิ่งนั้นเป็นสิ่งที่สามารถใช้เงินซื้อได้ ฉันก็จะซื้อมัน ส่วนสิ่งที่คนอื่นใฝ่ฝันอยากจะได้อย่างรถราคาแพง, ภาพวาดของจิตรกรชื่อดัง, ภูเขาสน์หรรษา ฉันกลับไม่อยากจะแม้แต่หน่อย”

Morgan ไม่ใช่คนที่ใช้ชีวิตอยู่เพื่อเงิน และไม่ต้องการใช้เงินมาตกแต่งชีวิตให้ดูหรูหรา สิ่งที่เขาชื่นชอบคือความรู้สึกตื่นเต้นในการเล่นเกม ถึงแม้การลงทุนและการใช้สติปัญญาของตนสร้างผลกำไรกลับคืนมาจะได้เต็มไปด้วยอันตรายและความยากลำบาก แต่ก็เปี่ยมไปด้วยความตื่นเต้นเช่นกัน ความตื่นเต้นและความรู้สึกภาคภูมิใจเมื่อเอาชนะอุปสรรคเหล่านี้ ได้ต่างหากจึงจะเป็นสิ่งที่เขาชื่นชอบมากที่สุด

Morgan กล่าวว่า “สำหรับผมเงินทองไม่ใช่สิ่งสำคัญ การหาเงินต่างหากที่เป็นเรื่องสนุก สิ่งที่ผมต้องการไม่ใช่เงินแต่เป็นการหาเงิน เรื่องนี้ต่างหากจึงจะเป็นสิ่งที่มีความหมาย”

ภูมิปัญญาของชาวจีน

เงินทองไม่ใช่สิ่งศักดิ์สิทธิ์ และไม่ใช่สิ่งที่สูงส่งจนเอื้อมไม่ถึง หากมองเงินสำคัญมากเกินไป ทุกคนจะไม่กล้าขยับที่จะหาเงิน และไม่กล้าที่จะเอื้อมมือไปคว้าความมั่งคั่งด้วยความหุนหันอย่างเต็มที่



ใช้คอมพิวเตอร์นั้นลือกข้อ
ในฝ่ายตรงข้ามช่วงเวลานี้

เขายิวเชื่อในปรัชญาที่ว่า “รู้เขารู้เรา”
เพราะมีแต่การทำให้ฝ่ายตรงข้าม
คิดถึงผลประโยชน์ของตนเองเท่านั้น
จึงจะเป็นวิธีที่ดีที่สุดในการควบคุม
และทำให้พวกเขายอมท้อมก้อย่างเต็มที่

ในสมัยโบราณ ชาวยิวแห่งกรุงเยรูซาเลมคนหนึ่งเดินทางไปต่างเมือง
แต่ยังไม่ทันกลับถึงบ้านเขาก็ล้มป่วยลงเสียก่อน เขารู้ว่าตนเองไม่มีหวังที่
จะหาย ดังนั้น จึงฝากคำสั่งเสียไว้กับเจ้าของโรงแรมพลางกำชับว่า “ข้ากำลัง
จะตาย หากมีคนทราบข่าวและเดินทางจากเยรูซาเลมมาที่นี่ ท่านโปรดมอบ
ของเหล่านี้ให้แก่เขา แต่อย่าบอกเขาว่าข้าอยู่ที่โรงแรมไหน”

กล่าวจบ ชาวยิวผู้นี้ก็สิ้นลม เจ้าของโรงแรมจัดการทำศพให้เขาตาม
ประเพณีของชาวยิว จากนั้นก็ประกาศข่าวการตายของชายผู้นี้และคำสั่งเสีย
ของเขาให้ผู้คนในเมืองทราบ พร้อมทั้งกำชับไม่ให้ทุกคนบอกผู้ที่เดินทางมา
หาชายผู้นี้ว่าเขาพักอยู่ที่โรงแรมใด

เมื่อบุตรชายของชาวยิวซึ่งอยู่ที่เยรูซาเลมทราบข่าวการเสียชีวิตของ
บิดาเขาก็รีบเดินทางมาที่เมืองนี้ทันที เขาไม่รู้ว่บิดาเสียชีวิตอยู่ที่โรงแรมใด
ซ้ำยังไม่มีใครยินดียบอกเขาจึงตัดสินใจสืบทอดด้วยตนเอง

ในตอนนั้น มีคนขายฟืนคนหนึ่งผ่านมาพอดี บุตรชายของชาวยิวจึง

รีบเรียกเขาเอาไว้ พอซื้อฟืนเสร็จ เขาก็ขอให้คนขายฟืนส่งฟืนทั้งหมดไปยัง
โรงแรมที่มีนักเดินทางจากเยรูซาเลมเสียชีวิต

เจ้าของโรงแรมกล่าวกับคนขายฟืนว่า “ข้าไม่ได้ซื้อฟืนของท่านนี้”
คนขายฟืนตอบว่า “ไม่ผู้ที่อยู่ข้างหลังข้าซื้อฟืนเหล่านี้และขอให้ข้า
ส่งมาที่นี่ต่างหาก”

จะเห็นได้ว่า บุตรชายของเสารัฐใช้วิธีขอซื้อฟืนหลอกล่อให้คนขาย
ฟืนเห็นแก่ผลประโยชน์ของตนเอง และช่วยแก้ปัญหาให้เขา

แต่ที่จริงแล้วความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับบุคคลก็คือความสัมพันธ์
ด้านผลประโยชน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความสัมพันธ์ระหว่างชายหนุ่ม, คน
ตัดฟืน และเจ้าของโรงแรมซึ่งไม่ได้เป็นญาติมิตรกันเช่นนี้ มีแต่ผลประโยชน์
เท่านั้นที่จะทำให้ฝ่ายตรงข้ามยินดีช่วยเหลือเรา

เมื่อผลประโยชน์ของฝ่ายตรงข้ามมีความสัมพันธ์ที่แนบแน่นกับผล
ประโยชน์ของเรา เขาก็จะมองว่าเรื่องของเราเป็นเรื่องของเขา และยอมทำ
เพื่อเรา เพราะการทำเพื่อเราก็เปรียบเสมือนการทำเพื่อผลประโยชน์ของตัวเอง
นั่นเอง

ในคัมภีร์ Talmud มีนิทานอยู่เรื่องหนึ่ง ดังนี้

คนๆ หนึ่งออกจากบ้านในตอนกลางคืน ระหว่างที่กำลังเดินอยู่ท่าม
กลางความมืดมิดนั้นเอง เขาก็เห็นคนถือตะเกียงเดินสวนมา พอเดินเข้าไป
ใกล้ เขากลับพบว่าคนๆ นั้นเป็นคนตาบอด เขาจึงถามขึ้นว่า

“ถึงจะถือตะเกียงท่านก็มองไม่เห็นอยู่ดี เหตุใดจึงต้องลำบากถือด้วย
เล่า?”

คนตาบอดตอบว่า “ข้าถือตะเกียงก็เพราะอยากให้พวกท่านเห็นข้า”

ถึงแม้การเดินทางอยู่กลางถนนในตอนกลางคืนและตอนกลางวันจะไม่มี

ความแตกต่างกันสำหรับคนตาบอด แต่สำหรับคนทั่วไปแล้วกลับแตกต่างกันเป็นอย่างมาก พวกเขาอาจจะชนคนอื่นล้มได้ง่ายเพราะมองไม่เห็น ด้วยเหตุนี้ คนตาบอดจึงต้องจุดตะเกียงเพื่อให้คนอื่นมองเห็นตนเองชัดๆ จะได้ไม่ถูกชนล้ม

มีหลายครั้งที่การเสนอผลประโยชน์ให้ฝ่ายตรงข้ามมักได้ผลมากกว่า การเกลี้ยกล่อมขอให้ผู้อื่นช่วยเหลือ ขาวยิวจึงมักจะเอาหลักการที่คนตาบอดถือตะเกียงนี้มาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจ เพราะการให้ผลประโยชน์แก่ผู้อื่นก็เท่ากับสร้างผลประโยชน์ให้แก่ตนเองนั่นเอง

ภูมิปัญญาของชาวจีน

ขอมเสียดผลประโยชน์เล็กๆ น้อยๆ เพื่อในได้มาซึ่ง
ผลประโยชน์ที่มากขึ้น



กุศโลบายสำคัญในการนาเงิน: ผู้หญิงกับผา

ผู้ชายเป็นคนหาเงิน
การหาเงินจากพวกเขาจึงเป็นเรื่องยาก
แต่ผู้หญิงเป็นคนใช้เงิน
การหาเงินจากพวกเธอจึงง่ายกว่ามาก

เผ่าพันธุ์ที่มีความสามารถในการหาเงินมาแต่กำเนิด
ชาวยิว **'นักธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ที่สุด'**

เทคนิคการหาเงิน: คัดเลือกเงินจากกระเป๋าของผู้อื่น

เทคนิคการเปลี่ยนเงิน: ไม่กลัวเงินน้อย กลัวแต่ขาดวิธีการ

เทคนิคการบริหารเงิน: เผาตู้เซฟของตนให้ดี

เทคนิคการใช้จ่ายเงิน: เงินที่ควรใช้ก็ต้องใช้

เทคนิคการเจรจาต่อรอง: ยึดมั่นในเหตุผล เอาชนะฝ่ายตรงข้ามให้ได้

เตรียมตัวให้พร้อม อย่าเริ่มเตรียมการเมื่อจวนตัว

รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง

เตรียมแผนการเจรจาไว้หลายๆ แผน

เลือกเวลาที่เหมาะสมในการเจรจา

จดบันทึกเนื้อหาการเจรจาให้ครบถ้วน

การวิเคราะห์วิธีควบคุมสถานการณ์ทั้งหมดในการเจรจาต่อรองของชาวยิว

ติดตามต่อในเล่ม 3



ยิว 2

คัมภีร์การค้าของชาว



ดวงกมลพับลิชชิ่ง

นำเสนอหนังสือดี มีคุณค่า

e-book