

<<像犹太人一样创业>>

图书基本信息

书名：<<像犹太人一样创业>>

13位ISBN编号：9787501791316

10位ISBN编号：7501791317

出版时间：2009-6

出版时间：中国经济

作者：李野新//周俊宏

页数：193

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>

## <<像犹太人一样创业>>

### 前言

“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒；三个犹太人坐在一起，就可以决定世界；世界的钱，装在美国人的口袋里，而美国人的钱，却装在犹太人的口袋里。

”这是很多人对犹太商人的评价。

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一——他们是世界上的少数人，却掌握了世界上庞大的资产；他们遭受了千年的凌辱，备受打击，四处流浪，却惊人地富有；他们天马行空，行为诡秘，让世人觉得神秘莫测；他们没有什么资本，却始终处于金钱的顶峰、权力的中心。

他们在财富领域的成就让世人刮目相看。

《福布斯》杂志曾经报道，世界前400名亿万富翁中，有60人是犹太人，占总数的15%。

从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到巴鲁克，众多犹太商业巨子的功名事业，令世人翘首注目

。这个人口仅占世界1 / 400左右的小小民族，他们曾经一度漂泊流浪，无寸土可居，为什么耀目全球的光环总是频频落到他们身上？

他们是世界上唯一具有天然商人本质和数千年一以贯之的经商理念的民族。

犹太商人最早形成遍及世界各地的贸易网络；最早确立严格周详的交易规则；最热衷于推进合理化、商业化进程；最富有协作精神；最善于以经济手段驾驭政治权力。

## <<像犹太人一样创业>>

### 内容概要

在商业活动中，犹太人诚实守信、注重契约，他们信息灵通、视野开阔，敢于突破陈规陋习，去大胆选择获利丰厚的投资项目，有时囤积居奇，有时分散风险，以敏锐的眼光洞察着市场的千变万化；在推销活动中，犹太商人深谙顾客心理，会巧妙采用商业技巧来实现自己销售商品的目的；犹太商人的商业谋略更是令人佩服不已，他们注重商场中的人脉关系，擅长运筹帷幄，纵横商海，犹太商人扬长避短，将商业谋略发挥到了极致，从而摘取了“世界第一商人”的桂冠。

那么犹太人靠什么积累了巨大的财富，在商业活动中一往无前的呢？  
靠的是他们古老而睿智的经商秘诀，靠的是他们优秀的个人素质。

本书从辉煌的希伯来文化遗产、诠释睿智的《塔木德》中提取了犹太民族的商战精华。通过大量犹太商人的经典案例，浅显易懂地阐释了犹太商人在经商过程中独特的理念和智慧。并结合创业者在创业过程中所面临的商机选择、经营策略、营销技巧、商务谈判、团队管理、风险管理等方面进行着重描写，力争使本书成为引导创业者走向成功的一部工具书。

## <<像犹太人一样创业>>

### 书籍目录

第一章 发现·把握·创造 商机：靠你自己去捕捉 行动：把握商机的保障 信息：抢占商机的前提  
创造：第一个引领趋势 财源：有钱人女人和嘴 第二章 创新·双赢·借力 创新：创业制胜的法宝 借  
力：创业成功的捷径 定价：利润可观才赚钱 双赢：生意的最高境界 第三章 引导·让利·情感 暗示  
：让顾客主动掏钱 顾客：生意稳固的基础 影响：改变对方的观点 微笑：创业成功的推力 情感：打  
动女性消费者 诚实：对顾客以诚相待 第四章 时机·目标·理性 准备：不要临时抱佛脚 目标：最大  
限度的利益 时机：不合时宜不谈判 理性：谈判不感情用事 气势：向对方施加压力 策略：用智慧赢  
得谈判 第五章 选人·用人·驭人 招聘：一场理性的婚姻 选人：不拘一格选人才 用人：知人善任为  
己用 驭人：卓有成效的管理 凝聚：团队才会有干劲 激励：把握方法是关键 第六章 预测·警惕·知  
止 风险：金钱财富的外衣 冒险：因为机会的存在 调研：预测市场化风险 收获：取决于风险管理 警  
惕：永远保持戒备心 知止：适时放弃是智慧 第七章 数字·节约·利润 数字：预测利润的关键 节约  
：增加利润的高招 资金：创造财富靠流通 大钱：都从挣小钱开始 第八章 坚定·忍耐·顽强 失败：  
让自己更加成熟 坚定：不达目的不罢休 反省：获得成功和财富 忍耐：等待中积极进取 顽强：逆境  
中生存发展 修正：为了更好地前进 第九章 守法·诚信·目标 思维：攒钱成不了富翁 知识：随身携  
带的财富 头脑：最为珍贵的资产 思考：追求财富的捷径 人脉：带来意外的财运 高效：取决于时间  
管理 合法：研究法律的漏洞 诚信：商业立足的根本 目标：最有价值的商道 自信：商人一生的财富  
主要参考书目 后记

## &lt;&lt;像犹太人一样创业&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 发现·把握·创造 商机：靠你自己去捕捉 一条废旧的电缆，可以直接变成商品吗？

很多人会认为不可能，但是有一位犹太人却做到了。

有一天，一位犹太人在报纸上看到了这样一条消息：美国铺设在大西洋底的一条越洋电缆，因为使用年限已久，需要更换。

这条不会被众人联想到商机的消息，却让眼光独到的他看到了创业的希望。

他花钱买下了这条电缆，将它截成一小段一小段，然后将里面的金属芯抽出，经过精心修饰后，加工成纪念品。

这来自海洋深处的东西立刻身价倍增，人们觉得它很有收藏价值，纷纷掏钱购买。

就这样，并没有花费太多的力气和成本，废品升值了，完成了从废品到商品的直接跨越。

但他并没有就此满意，他用那条电缆挣的钱买下一位皇后的钻石。

他买下钻石并不是为了收藏或转手卖出赚取差价。

他筹备了一个以门票为主要收益的首饰展览会。

这块钻石早已是闻名欧洲的稀世珍宝，所以在展览期间，许多愿意一睹昔日皇后风采的人纷纷赶来，展览会上人头攒动，摩肩接踵，热闹非凡。

自然，这位犹太人又有了一大笔进账。

机会是一种可能性，它的一个显著特征就是具有很大的隐蔽性。

创业机会正是如此。

创业者如果抓住了机会，就可以在很短的时间里不费力气地获得成功。

创业机会是你自己找到的，而不是它来找你的。

世界上并不缺少机会，缺乏的是对机会的发现。

犹太拉比告诫人们：“抓住好东西，无论它多么微不足道；伸手把它抓住，不要让它溜掉。

”创业机会的发现是创业过程中最重要的一步，它意味着创业者发现现实存在着的创业机会并使之成为自己所理解、认识的创业机会。

创业者要记住，寻找创业机会不能光凭等待。

偶然的机，只要被把握住了，就能使一个创业愿望成为现实。

所以创业者要努力培养自己对时机的敏锐嗅觉，要勇于发现它，也要敢于捕捉它，方能利用机会，获取成功。

通常情况下，你可以从以下几方面入手发现创业机会。

1. 市场需求就是机会 创业的根本目的是满足顾客需求，而顾客需求在没有满足前就是创业机会。

菲利普·科特勒教授提出市场营销的一个根本前提就是说要分析市场的需求，然后基于市场的需求去生产制造自己的产品。

如果你能满足消费者现在还未得到满足的需求，你也就找到了创业机会。

2. 变化就是机会 在市场上，唯一不变的规律就是变化。

而发现、辨认与把握创业机会则是创业的第一步。

所以你要随时关注市场中的变化，结合自己的优势寻找创业机会。

3. 竞争成就机会 如果你能弥补竞争对手的缺陷和不足，这也将成为你的创业机会。

看看你周围的公司，你能比他们更快、更可靠、更便宜地提供产品或服务吗？

你能做得更好吗？

若能，你也许就找到了机会。

4. 新知识、新技术催生机会 我们生活在一个动荡的变化飞速的世界。

一夜之间，新的技术就可能改变我们进行商业活动的方法。

随着世界朝着全球市场的演进，世界经济也越来越进入一种互相依赖的状态。

这种快速发展的社会经济结构给创业者提供了好的机会，尤其是高科技创业者。

## &lt;&lt;像犹太人一样创业&gt;&gt;

其实，赚钱之道很多，但是找不到赚钱的种子，便成不了事。

是否发现了别人尚未看到的商机将决定你的事业前景。

我们常说见多识广，识多路广。

我们每个人的知识、经验、思维以及对市场的了解不可能做到面面俱到，只有平时多看、多听、多想才能使我们广泛获取信息，及时从别人的知识、经验、想法中汲取有益的东西，从而增强发现机会的可能性和概率。

在我们的创业路上，机会就像流星一样一闪而逝。

它燃烧的时间虽然很短，却往往能带来巨大的能量，也许只有那么一次小小的机会，如果能够把握住，它就能让你创业成功，成为巨富。

行动：把握商机的保障 巴鲁克，著名的美国犹太实业家。

他在30岁时，就已成为让人羡慕的百万富翁。

他知识丰富，聪明过人，曾被美国政府委以多项重任。

他的发迹，不能不归功于他那迅速的行动能力。

1898年，年轻的巴鲁克去看望居住在外地的父亲。

当时，正在迅速崛起的美国和老牌帝国主义国家西班牙进行了一场战争。

有一个星期目的晚上，他在广播中得知西班牙威名远扬的舰队远征美洲，却在圣地亚哥附近被美国海军一举战败的消息后，便断定各地证券市场的美国股票将会大幅度上扬，于是他打算连夜返回自己在纽约的办公室。

虽然他知道按照惯例星期一美国证券交易市场是不开盘的，但英国的证券市场却会照常营业。

只要他在周一早晨前赶回去，就可以通过长途通信运作自己的股票资金。

可是，时间实在是太晚了，通往纽约的客运火车已经没有班次。

巴鲁克就毫不犹豫地租下一列专车，终于在黎明之前赶回自己的办公室。

当伦敦股市开始交易的时候，他果断地卖出买进，做成了几笔“大生意”。

他的财产就此大幅升值，而他从此赫赫有名。

如果不是果断地租用专列的话，那么巴鲁克就不可能及时赶回自己的办公地点；如果只想到本地正常的交易时间而不是将眼光放得更远，看到英国伦敦股市的机会，那他也就不可能在第一时间里完成自己的交易。

巴鲁克的经商经历，最能说明犹太生意人的原则：如果能够比别人更早一步，便总能够及时抢占制高点。

犹太人的观点是：经商时，究竟鹿死谁手，很大程度上取决于速度。

流水之所以能漂石，在速度；飞鸟之所以能捕杀鼠兔，在速度，有速度才有优势。

从这一点就可以看出，创业者在创业机会的把握中，速度显得更为重要。

商机千变万化，对商业信息不闻不问或麻木不仁的人，只会成为商海竞争中的失败者，而头脑敏捷、行动果断的商人，总会及时地掌握准确信息并马上出击，从而取得成功。

犹太人马克·奥·哈德林仅仅花了6年的时间就由一名穷困潦倒的失业青年变成了一个小有名气的百万富翁。

他能如此神速地获取财富就因他善于把握时机。

其中一个典型的案例是这样的。

哈德林在他25岁的时候，就为自己定下目标：在30岁时成为百万富翁。

于是，他尽可能地了解有关投资和不动产的知识。

有一天，他从一个房地产中间商那里得知：一座坐落在中产阶级住宅区的现代式房子，维护良好，房况极佳，属一流建筑。

房主出价1.45万美元，由于某些原因，他必须在一个月之内把房子卖掉。

哈德林觉得这是一个不容错过的机会。

尽管他当时银行存款不足500美元，但他还是极力要做成这桩生意。

经过讨价还价，买卖双方约定1万美元成交。

哈德林在城里最大的银行以借款的形式得到1万美元付给了房主。

## <<像犹太人一样创业>>

他又来到另一家银行，以新购的房产作为抵押，贷款1万美元还清了第一家银行的借款。没几年，他的租户就帮他还清了第二家银行的贷款。这样，哈德林很快成了百万富翁。

快速行动是创业成功的保障，因为机会总是稍纵即逝，没有哪个机会在等待某人来抓住自己。犹太商人的经营要诀就是该出手时绝不拖泥带水，一旦看准就如猛虎扑食，勇敢地大胆出击。

创业虽然有一定的风险，但冒险与收获常常是结伴而行的，险中有夷，危中有利。果断是创业者的重要素质，果断出击是取胜的天规。

速度与力量成正比，有速度才有优势。

冒险是表现在一个人身上的一种勇气和魄力，当别人看不见希望的时候，你却看见了成功的机会。幸运总是喜欢光临这样勇敢的人。

进行创业你就必须学会正视行动的正面意义，并把它作为走向成功的唯一条件。

美国哈佛大学有一门成功学，叫“行动成功学”，其最主要的精神就是告诉人们：该出手时就出手，一旦看准，就大胆行动。

“该出手时就出手”现在不光是犹太人的经商秘诀，它已成为许多商界成功人士的行动准则。甚至有人认为，成为成功人士的主要因素便是行动，因为成功就像“冷美人”，只喜欢热情似火、主动示爱的“男人”。

通过犹太商人的行为，创业者不妨按照以下思路反省一下自己是否是一个行动迅速的人： 第

一，你能从一条与经济没有任何直接关系的新闻中，获得自己致富的信息吗？

第二，你获得了这条信息，能够立刻作出相应的决策吗？

第三，你作出了决策，能够立即起身行动，而不是按照常规行事吗？

<<像犹太人一样创业>>

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>