

<<跟犹太人学成功智慧>>

图书基本信息

书名：<<跟犹太人学成功智慧>>

13位ISBN编号：9787510703393

10位ISBN编号：7510703395

出版时间：2011-5

出版时间：中国长安出版社

作者：刘广云

页数：308

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>

## <<跟犹太人学成功智慧>>

### 内容概要

《跟犹太人学成功智慧》着重讲述了犹太人生活处世与商场经营的卓越智慧。犹太人最精于处世做人、最敏于投资管理、最长于商海搏击、最善于驾驭政治，这种不朽的民族精神，不懈的民族追求，不屈不挠的民族气节和信仰，很值得人们学习和借鉴。

## &lt;&lt;跟犹太人学成功智慧&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇犹太人做人处世智慧第一章 信用立身——决不输掉信誉1.信用是无形的财富 / 32.诚信是踏上成功之途的重要所在 / 53.言必信，行必果 / 94.谎言不但害人也会害己 / 135.信誉是一笔重要的资产 / 146.履行合同，维护信誉 / 167.遵守合约，决不反悔 / 198.重信誉，守契约 / 219.注重应征者的信义 / 23

第二章 人脉资源——建立好交际的网络1.只要有人缘就必定有财源 / 252.微笑能给人一种良好的印象 / 273.尽量含着微笑生活 / 304.交际需要圆滑的批评技巧 / 335.热情助人，利人利己 / 366.从不与人争强斗胜 / 377.健康心态助你成功交际 / 408.不要滥交朋友 / 429.多和优秀的人相处 / 44

第三章 待人处世——己所不欲勿施于人1.精于处世之道的人最重视人际关系 / 472.成功的人际交往需要礼貌和热情 / 493.不能由舌头操纵心 / 514.做一个善于聆听的人 / 535.多一分宽恕 / 566.善恶分明是宝贵的处世观 / 587.为他人着想就是为自己铺路 / 618.不要让仇恨的怒火烧伤自己 / 639.己所不欲，勿施于人 / 6610.勇于接受别人的意见 / 69

第四章 快乐生活——快乐是一种心态1.快乐是一种生活态度 / 712.快乐其实很简单 / 74 3.把吃饭当作一种享受 / 774.使劲地赚钱，潇洒地花钱 / 795.幽默是生活中不可缺少的调味品 / 816.苦中也能作乐 / 837.节制是做人的最高境界 / 858.不为明天而忧虑 / 879.懂得感恩与知足 / 9010.在慷慨的回馈中提升自我的价值 / 92

第五章 爱情婚姻——人生甜蜜的港湾1.工作重要，家庭同样重要 / 952.独有的“八分钟约会”的传统 / 973.只求最爱不求最好 / 994.爱情是婚姻的基石 / 1005.学会在忍耐中化解矛盾 / 1026.永远爱你的妻子 / 1047.好女人是一所学校 / 1068.适当让爱人吃点醋 / 1089.记住重要的日期，让妻子涌动暖流 / 11010.少些责怪，多些宽容 / 11311.夫妻间最可怕的裂痕是猜疑 / 11512.保持和谐的夫妻关系 / 118

第六章 勇做强者——逆境之时意志坚定1.经历风雨才能见彩虹 / 1212.不怕失败才能征服失败 / 1243.对未来充满希望 / 1264.遭受挫折而不沉沦 / 1285.积极的心态使人心想事成 / 1306.充满危机意识 / 1337.把苦难作为成功的最大动力 / 1368.勤奋是摆脱逆境的良方 / 1389.面对逆境从容向前 / 14110.坚强的意志有助于把握人生 / 14411.人生的价值在于不断进取 / 14612.要能够承受所发生的事情 / 14813.自信能成就梦想 / 150

下篇犹太人商海经营智慧第七章 信息淘金——信息是财富之源1.重视信息的价值 / 1572.信息越快越准，赚钱越快越多 / 1603.信息的价值在于速度 / 1624.把一个信息变为一把金钥匙 / 1655.过时的信息也能帮人赚钱 / 168

第八章 借力生财——好风凭借力，送我上青云1.只有傻瓜才拿自己的钱去发财 / 1702.借鸡生蛋，照亮“钱”程 / 1753.借得东风好行舟 / 1794.必要时负债经营不失为一种智慧 / 1835.成功者都有一套借力的本领 / 1866.巧借名人效应 / 1887.要善于集合他人的力量 / 1918.善于借助时势成就一番事业 / 1949.巧借信誉辟财源 / 19910.创业阶段更要善于借力 / 202

第九章 口才艺术——巧妙征服顾客1.从对方最感兴趣的话题切入 / 2032.唤起对方的同情心 / 2053.让对方信赖自己 / 2084.扬长避短化解顾客异议 / 2115.用提问把握谈话的优势 / 12136.启发顾客在两种方案中选择 / 2157.善用减压技巧让对方欣然购买 / 2188.用幽默的谈吐打破僵局 / 2199.抓住交易的关键有效地说服 / 22310.表面上附和，暗地里诱导 / 225

第十章 敢冒风险——绝妙风光险处求1.做别人不愿干的事情 / 2282.大风险意味着大机遇 / 2303.只要值得就要敢于下赌注 / 2334.拓荒者往往能成为控制者 / 2355.风险和收益往往成正比 / 2406.明白什么是值得冒的经济风险 / 2437.非常的冒险才有非常的收获 / 2458.只要准备充分冒险就能成功 / 247

第十一章 投资理财——盘活钱财获利多1.选择适合自己的创业起点 / 2492.理财就是提高财富的效能 / 2513.走好创业第一步——筹措资金 / 2534.致富不是靠攒小钱而是靠钱生钱 / 2545.存钱是为了控制金钱，而不是被金钱所控制 / 2556.把死钱变成活钱 / 2577.不要把鸡蛋放在一个篮子里 / 2598.投资致富需要耐心 / 2629.制定全面的理财计划 / 26310.规避错误理财的要诀 / 26611.清楚收入和开销的明细 / 26812.冒险是投资理财的必备素质 / 27213.通过预估，值得冒的险就该冒 / 27514.在投机与放债中精妙演绎 / 276

第十二章 灵活变通——打破教条的束缚1.只做需要自己认真思考的事情 / 2822.从思想中挖出金矿 / 2863.凡事都有解决的窍门 / 2894.让脑子多转几个弯 / 2925.要想进一步就先退一步 / 2946.多走几步才会看到更多的风景 / 2967.以小搏大有什么不可以 / 2988.利用规则也可以运用，逆向思维 / 3019.做一个空手套白狼的高手 / 305

## &lt;&lt;跟犹太人学成功智慧&gt;&gt;

## 章节摘录

1.信用是无形的财富 在人际交往中，诚实守信是建立友谊的基本前提，是赢得信任的筹码。做人诚实，才能使人放心，别人才有可能和你推心置腹。

虚伪的人，虽然有时也能取得暂时的效果，但一旦被揭穿就得不偿失。

犹太商人认为，要想成为一个富人，首先得遵守信用，因为，信用是一笔无形的财富，信用是一种人格的体现，是人类社会平稳存在，人与人和平共处的基础，也是人性中最珍贵的部分。它与伪君子无缘，与空谈家相去甚远。

给人以信用，就是对人以许诺，那就是不变的永恒。

一个叫凯伦的犹太人，有一年，他向友人借了30万元，没有财产担保，也没有存单抵押，只有一句话：“相信我，年底无论如何都还你。

”到了年底，他的资金周转非常困难，外债要不回来，欠款又被催得紧。

为了还朋友这30万元，他绞尽脑汁才筹足15万元，余下的15万元怎么也筹不到。

最后他决定用自家的私房去抵押贷款，但银行评估房屋价值18万，只能抵押14万元。

凯伦横下一条心，与老婆郑重商量后，把房子以15万元低价卖出去，终于筹齐了30万元。

一家人再到市郊租了间房屋住。

曾经在商海里溺过水的凯伦再到商海里搏击，自然会小心谨慎，而又遇乱不惊。

他又成功了，两年后不仅还清了债务，而且还赚了一大笔钱。

每当有人问他怎样起死回生时，他便会郑重地告诉对方：“是信用！”

在这个世界上，有的财富是有形的，伸手可及，比如别墅、私车、存款等等，有的财富却是无形的，比如名声、信用、口碑。

犹太商人凯伦就是讲究信誉，赢得了财富。

相反，信用败坏的人，本身就不能赢得他人的好感，更别说博取他人的信任了。

所以，对于商人来说，一定要注重自己的信用。

做生意，不能没有信用。

一个没有信用的人，就好比墙上的芦苇，终究站不住脚跟。

而一个有信用的人，不论你处在什么环境下，别人都会格外地信赖你。

这样，你在无形之中就为自己积累了一笔巨大的财富。

信用，是一项彼此的约定，也是一种具有约束力的心灵契约。

有时它无体无形，但却比任何法律条文具有更强的行为规范。

在竞争激烈的当今时代，信用则更加成为赢得人们信任的重要法宝。

一个人如果希望闻名世界、流芳百世，他首先要获得人家对他的信任。

一个人如果学会了如何获得他人信任的方法，真要比千万财富更足以自豪。

但是，真正懂得获得他人信任方法的人真是少之又少。

大多数人都无意中在自己前进的康庄大道上设置了一些障碍，比如有的态度不好，有的缺乏机智，有的不善待人接物，常常使一些有意和他深交的人感到失望。

有些人开始经商时，常常有着这样的看法，即认为一个人的信用是建立在金钱基础上的。

一个有钱的人、有雄厚资本的人，就有信用，其实这种想法是不对的。

与百万财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神要高贵得多。

任何人都应该努力培植自己良好的名誉，使人们都愿意与你深交，都愿意竭力来帮助你。

一个明智的商人一定要把自己训练得十分出色，不仅要有经商的本领，为人也要做到十分的诚实和坦率，在决策方面要培养起坚定而迅速的决断力。

有很多银行家非常有眼光，他们对那些资本雄厚，但品行不好、不值得人信任的人，决不会放贷一分钱；而对那些资本不多，但肯吃苦、能耐劳、小心谨慎、时时注意商机的人，他们则愿意慷慨相助。

银行信贷部的职员们在每次贷出一笔款子之前，一定会对申请人的信用状况研究一番：对方生意是否稳当？

## <<跟犹太人学成功智慧>>

能否成功？

只有认为对方很可靠，没有问题时，他们才肯贷出款子去。

任何人都应该懂得：人格是一生最重要的资本。

要知道，糟蹋自己的信用无异于在拿他的人格作典当。

罗赛尔·赛奇说：“坚守信用是成功的最大关键。

”一个人要想赢得人家的信任，一定要下极大的决心，花费大量的时间，不断努力才能做到。

**【智慧箴言】** 信用，是一项彼此的约定，也是一种具有约束力的心灵契约。

有时它无体无形，但却比任何法律条文具有更强的行为规范。

在竞争激烈的当今时代，信用则更加成为赢得人们信任的重要法宝。

<<跟犹太人学成功智慧>>

编辑推荐

优秀的文化积淀，闪光的人生智慧，“三个犹太人在一起，就可以决定世界！”你相信吗？  
请翻开此书——“世界的财富在犹太人的口袋里，犹太人的财富在自己的脑袋里。”

<<跟犹太人学成功智慧>>

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>