<<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。

<<跟犹太人学成功智慧>>

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

<<跟犹太人学成功智慧>>

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,决不会放货一分钱;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,他们则愿意噱慨相助。

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