

<<向犹太人借智慧>>

图书基本信息

书名：<<向犹太人借智慧>>

13位ISBN编号：9787560972985

10位ISBN编号：7560972985

出版时间：2011-11

出版时间：华中科技大学出版社

作者：盛乐

页数：285

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>

<<向犹太人借智慧>>

前言

犹太民族在人类文明史上占有很重要的地位。

他们拥有自己国家的历史并不长，却为人类文明作出了巨大贡献。

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一——他们民族的人口数量虽然很少，却拥有着世界上庞大的资产；他们遭受了千年的凌辱，备受打击，四处流浪，却惊人地富有；他们没有太多资源，却能处于金钱的顶峰、权力的中心。

犹太商人以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之成就，摘取了“世界第一商人”的桂冠。他们在财富领域的成就让世人刮目相看。

有权威人士这样告诉世人：“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上的银行都将感冒：五个犹太财团坐在一起，便能控制世界的黄金市场。

”从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到彼德森，众多犹太商业巨子的功名事业。令世人翘首瞩目。

这个人口仅占世界四百分之一的民族，一度漂泊流浪。

无寸土可居，为什么耀目全球的光环频频落到他们身上？

读了这本书，你会为这些疑问找到答案。

你会发现犹太商人积累财富的艺术并不神秘。

迄今为止，世界上获得诺贝尔奖的科学家中，有17%是犹太人；美国富翁中，有2%是犹太人；世界十大哲学家中，有8人是犹太人；至于犹太艺术家，更是数不胜数。

他们超凡的智慧和才能，令世人感叹折服。

璀璨的犹太政坛巨子、艺术精英、科学巨擘、思想大师、巨富大亨，诸如伟大的革命导师马克思、科学巨擘爱因斯坦、精神分析学家弗洛伊德、音乐巨匠门德尔松、艺术大师毕加索、20世纪的著名犹太人“原子弹之父”奥本海默、传奇政商哈默、美国“奇缘博士”基辛格、“好莱坞叛逆之星”霍夫曼、以色列的倔老头沙米尔、以色列总理沙龙等，这些人给犹太人披上了神秘的面纱。

犹太民族造就了一大批空前绝后的伟人与名人，他们是各个领域出类拔萃的人物。

本书通过近400则精彩的故事和案例，全面而简练地展示了犹太民族在经商、做人、家庭教育、个人成功等方面的智慧。

这些智慧法则都是犹太人经过多年实践总结出来的，在犹太人中流传甚广，也日益引起世界其他民族学习和研究犹太人智慧法则的兴趣。

为了方便阅读，我们把全书分成赚钱、营销、博弈、谈判、签约、管理、理财、冒险、诚信、做生意、盘数字、找商机、保持顾客、降低成本等方面内容。

可谓一书在手，犹太人成功智慧尽览无余。

同时，我们还把犹太人智慧中的精华言论提炼出来，汇集为“犹太人成功语录”——这无疑是你借鉴和学

例如： 1. 毁约就是亵渎上帝 2. 敢向上帝讨价还价 3. 做种子的小麦不可食用 4. 金钱无姓氏，更无履历 5. 穿鞋就比赤脚跑得快 6. 让年轻人先发言 7. 迷一次路，不如问十次路 8. 每次都是初交 9. 捐出十分之一的收入 10. 想买的东西请等三日 11. 独居闹市而不犯罪 12. 不可袖手旁观邻居流血 13. 只能拿走付过足够金钱的东西 14. 跟狗玩就会有跳蚤上身 15. 有些争论连上帝都无法裁决 16. 遇到马路消息赶快逃跑 17. 乞丐衬衫里藏着珍珠 18. 学者的地位高于国王 19. 没有劳动的学问结不出果实 20. 不到万不得已不得卖书 21. 两岁前打手两岁后握手 22. 把好酒装在普通坛子里 你一定听过或读过类似的隽永的智慧言论。

如果你对这些智慧还心存疑惑，就请翻开这本书，让我们一起走进犹太民族的心灵深处吧。

<<向犹太人借智慧>>

内容概要

该书是以犹太人羊皮卷里的经典话语为基础，运用翔实的案例剖析了生活中的大智慧。该书主要是从赚钱和教育两方面入手，为人们的日常生活、财富积累和人生成功“答疑解惑”、“指点迷津”。通俗案例中透露出的深奥哲理，对我们现代人的工作、生活、学习有着非常好的借鉴和启示意义。

<<向犹太人借智慧>>

作者简介

盛乐，原名赵涛，男，汉族，1976年出生，籍贯陕西。
1994年至2001年在中国人民大学商学院获得学士、硕士学位。
2007年考入北京邮电大学经管学院攻读博士学位，师从彭龙教授。
在《企业管理》、《山东社会科学》发表学术文章3篇，著有五卷本丛书《用制度管人，按制度办事——企业规范化管理推行实务》等著作。

<<向犹太人借智慧>>

书籍目录

上篇 向犹太人借赚钱的智慧

第一章 犹太人用智慧赚钱

- 体味赚钱的乐趣
- 攒成穷人袁赚成富人
- 金钱无国界
- 赚钱不分地域
- 予人帮助袁自己受益
- 智慧与金钱成正比
- 知识与金钱成正比
- 勤思考袁赚大钱
- 思考创造财富
- 认准目标袁坚持不懈
- 树立目标袁方能赚钱
- 重苦干袁更重经营

第二章 犹太人用智慧营销

- 失败比成功更珍贵
- 思路决定出路
- 赚钱不忘公益策划
- 赞助社会让你的生意更兴隆
- 不可忽视的嘴巴生意
- 广告用好暗示术
- 让有钱人为你的产品打广告
- 让野肥客冶为你带来利润
- 提高商品的知名度
- 诚信是最好的广告
- 优质打响口碑
- 不以自己的喜好销售商品
- 用智慧让自己不占便宜也不吃亏
- 勇于说出商品的优点
- 让女人触摸的效果大于向女人推销的效果

第三章 犹太人用智慧博弈

- 思路靠逆向思维打开
- 做生意犹如博弈
- 抓住机遇才会有发展
- 赚钱从源头开始
- 持久战不如出奇致胜
- 双赢使生意越做越大
- 学习竞争者的优势袁携手合作

第四章 犹太人用智慧谈判

- 胜利的信心点燃胜利的希望
- 准备越充分袁胜利的机会越大
- 谈判时要多备几套方案

<<向犹太人借智慧>>

开阔的视野有助你的决策和判断
智慧策略比说更重要
谈生意要把握住时机
谈判时切勿带情绪
谈判时为自己设定目标区间
高期望值比低期望值更划算
攻心术让你更高一筹
给对方好处有助谈判胜利
谈判桌上微笑应对
协议只有达成后才有效力

第五章 犹太人用智慧签约

让契约成为你的帮手
合同可以自由买卖
合同要避免漏洞
合约与合法有关袁与道德无关
变通法律袁化两难为两全
信守合同袁分厘必争
即便吃亏也不违反诺言
交纳赋税是必须遵守的规则
违反契约是亵渎上帝的神圣
惩罚是违约的直接下场

第六章 犹太人用智慧管理

不把今天的问题遗留到明天
时间就是金钱
时间像商品一样需要经营
时间有限袁金钱无限
好记性不如烂笔头
良好的公司素质有助于资金的筹措
乐观者在风险面前收获更多
脑袋决定口袋
利益大于一切
面对失败永不言弃
个性引领你的发展
尊重年轻人的意见
职场上善用女人的优点
餐桌上适宜享受美食袁不适宜谈工作

第七章 犹太人用智慧理财

赚钱是为了更好地生活
想要独立先忍受贫穷
以平常心对待赚钱
金钱带给犹太人安全感
不放弃任何做生意的机会
友情不掺入金钱
养成投资理财的好习惯

<<向犹太人借智慧>>

钱要用在该用的地方
不随意挥霍钱财
不要把野小钱冶不当钱
不为面子花不该花的钱
投资比现金好的股票

第八章 犹太人用智慧冒险

把运气变成财气
商场上永不放弃戒备心
不以主观情绪投资风险管理
多大的风险带来多大的收获
胆大心细袁迅速出手
只要值得袁不惜血本也要冒险
适时放弃是一种大智慧
心切让你付出高代价
用敏锐的眼光预测未来
等待和忍耐是有原则的

第九章 犹太人用智慧讲诚信

诚信是衡量人的一把尺子
诚信就是财路
做一个有道德的商人
合理避税袁绝不漏税
站在他人的角度看问题
信守契约为你积累财富
遵守承诺带给你滚滚财源
信任让交易顺利完成
守信于人让你获得成功
靠欺骗赚钱终会失败

第十章 犹太人用智慧做生意

一切以增值赚钱为目的
交易要讲道理
只收现金袁概不赊账
赊账影响资金回收
以野变脸术冶去争利
杀价砍价绝不心软
赚少数有钱人的钱
周密细致做事避免疏忽
拿不义之财会受到神的惩罚
不能在市价没有形成前贱卖产品
掺假不是正确的生财之道

第十一章 犹太人用智慧盘数字

三分灵感袁七分盘算
注重数字袁习惯数字
捐出十分之一的收入履行公共义务

<<向犹太人借智慧>>

绝不拖欠员工工资
支出切不可超过收入
想买的东西等三天袁想扔的东西留一天

第十二章 犹太人用智慧发现商机

比别人更早一步站上制高点
积累知识是成功的前提
高度重视和及时捕捉信息
商品的价值通过信息产生
掌握外语是赚钱的资本
速度决定你的优势
预感有时也能帮助你
做帮助他人的生意
滚动资金比存款更能增加营业额
捅破窗户纸的手指带给你的财富
协议不单指价钱还包括信誉

第十三章 犹太人用智慧对待顾客

每次生意都是初交
保障顾客的利益
不搞假冒伪劣的经商原则
攻破顾客的心理防线
给顾客恩惠表明亏暗赚
赚钱要瞄准女顾客
保住老顾客是你的售后功课

第十四章 犹太人用智慧节约成本

智慧的收获大于金钱的收获
缺乏思考让资产变成负债
坚持先收后卖的原则
抓住机会袁赢取利润
抓住该获取的利润
节约下来的钱与利润成正比
珍惜所有袁不怕失去
遇到困境时袁要从容机智
吃小亏获大利
种子的价值不是食用
借助别人增加自己的财富

下篇 向犹太人借教育的智慧

第十五章 犹太人早期教育智慧

把爱的信息传递给胎儿
不可忽视孩子的爬行阶段
家庭是孩子学习与教育的起点
孩子说话越早袁头脑开发得越好
尊重和发展孩子的爱好
养成每天读书给孩子听的习惯

<<向犹太人借智慧>>

音乐有助于发展孩子的想象力和理解力
发展孩子的色彩感觉有利于智力开发
游戏教会孩子生存本领
选择适合孩子的学校
教育方式随孩子的成长而改变

第十六章 犹太人美德教育智慧
给孩子创造良好的家庭氛围
孝敬父母袁尊老爱幼
弘扬慎独精神
培养孩子成为品德高尚的人
在孩子心中种下博爱的种子
天下无难事袁只怕有心人
教会孩子应对恐惧
行动比语言更能体现美德
公共场合和私下的言行要统一
良好的道德不仅体现于一时
不做行走在黑暗中的品质恶劣者

第十七章 犹太人行为教育智慧
家庭是孩子学习的最好地方
再忙也要抽时间陪孩子
好习惯决定好成绩
培养孩子的阅读习惯
不断向大脑存储新信息
不到最后一刻不卖书
兴趣带给你的思考
让孩子喜欢扮演教师
保护孩子的好奇心
注意力是通向知识世界的窗户
记忆要与思考相结合

第十八章 犹太人挫折教育智慧
铭记痛苦袁时刻警惕
苦难是升华人生的最好礼物
挫折中激发你的斗志
在爱好中培养孩子的持久性
教育孩子自己说出答案
重视孩子的类型教育
野爱冶与野严冶缺一不可
合理地展开批评
惩罚要以改变孩子的不良行为为目的
适时放手让孩子独立生存
经历风雨才能见彩虹

第十九章 犹太人健康教育智慧
学会珍惜自己

<<向犹太人借智慧>>

爱护大自然是你的义务
饮食要有度
食物要区分
注意食物的营养搭配
节制饮酒是美德

第二十章 犹太人财富教育智慧

赚钱才是硬道理
赚钱是为了更好地享受生活
贫穷比苦难更可怕
让孩子理解钱来之不易
通过劳动赚取零用钱
靠劳动挣钱是最好的教育方式
不乱花一分钱
存钱让孩子懂得生活的真谛
父亲写给孩子的备忘录

第二十一章 犹太人生存教育智慧

尊重他人袁不以貌取人

<<向犹太人借智慧>>

章节摘录

版权页： 绝大多数的谈判会按照特定的一种形式进行，并且时常受到迟迟无法达成协议的困扰。如果你事先没有准备好其他的方案，你很可能被迫接受一桩远远低于你满意程度的交易。

制定不同的谈判方案，而且千万不要对谈判成功抱有100%的信心。

绝大多数的谈判会按照一种特定的形式进行，并且时常受到迟迟无法达成协议的困扰。

如果你事先没有准备好其他的方案，你很可能被迫接受一桩远远低于你满意程度的交易。

你会在毫无退路可言的情况下，切实地感到那种“挥泪大甩卖”的心理压力。

有一位叫罗杰斯的推销员积极奔走，以极大的热忱投入推销工作。

所到之处，他都热情地把空调从头到尾向买主介绍一通，乐此不疲。

起初，这一招也起一些作用。

但后来遇上一位顾客——帕克，情况就不一样了。

帕克静静地听完罗杰斯的介绍，起初一言不发。

但后来，他针对空调的优点大谈起来：“这种空调确实有不少优点。

但是，由于它是新产品，质量是否可靠、性能是否优越都很难说。

虽说噪音低，但比名牌的噪声大多了，我家有老人，噪音大了会影响休息。

虽然不用换电表，但我住的是旧房，线路负荷已经够大的了。

若再用这么大功率的空调，会引起麻烦的。

而且天气已经降温了，可能这个夏天不会再有高温了。

如果买了不用，半年的保修期很快过去了，等于没有保修。

”听了这番吹毛求疵的挑剔，一向善辩的罗杰斯竟一时哑然，在受到“突袭”的情况下只得降价出售。

针对这种情况，犹太商人提出了制定多种“杀伤力方案”的方法。

1.决定采取什么目的。

在准备方案之前，首先应当弄清楚所准备的方案是做什么用的；谈判失败时，你是提供给对方不同予现时谈判目标的新条款呢，还是开出另一些条件？

很显然，前一种方案是全局性的，后一种方案是局部性的。

2.决定采取什么方向。

采取横向谈判的方式，你可以将准备洽谈的议题全面铺开，并且规定好每轮要讨论多少个问题，按顺序一轮一轮地谈生意。

采取纵向谈判的方式，你可以把要谈判的问题整理成一个序列，按问题的内在逻辑要求，按顺序进行谈判。

一次只谈一个问题，这个问题不彻底解决则不进行下一问题的讨论。

<<向犹太人借智慧>>

后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助，在编写时更是得到不少老师和作者的鼎力支持。

特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意，他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、章艳芬、陈荣赋、于向勇、张宇浩、陈艳军、任延军、孙良珠、杨威、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、于超英、于娟、张巧利、刘文极、赵雪红、刘丽娟、丁娟、戚浩、沈海霞、谷伟伟、袁钰、刘挥、张晓萍、陈妙、张娜、张杰楠、王道应、余春荣、尹培培、裴向敏、张建霞、沈建菲、张凯、宋洪洁、鲍翠芳、刘继贤、林天翔、刘坚、王海山、王豹、孙恩棣、杨运成、张文娟、肖冉、邓明、罗宇、刘振中、杨文忠、卢志丹、郭海平、胡建军、吴力强、续金健、马树全、张廷伟、张廷职、张春蓉、孟凡祥、邹之蕴、范德胜、廖小微、于富荣、王秀清、李瀚洋、代学峰、房茂利、朱彤、王琳、刘惠芳、陈德中、曹晔晖、霍启军、郭晓雷、刘朝辉。

本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到不少启发和感悟。

正是得益于前人的劳动成果，才使本书能够有如此丰富的案例和如此坚实的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

另外，凡被本书选用的材料，我们都将按出版有关规定向原作者、译者支付稿酬。

但因为有的作者、译者通信地址不详，尚未取得联系。

恳请您见到本书后及时来电、来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

编者

<<向犹太人借智慧>>

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>