

<<厚黑学与犹太人经商智慧>>

图书基本信息

书名：<<厚黑学与犹太人经商智慧>>

13位ISBN编号：9787504727978

10位ISBN编号：7504727970

出版时间：2008-3

出版时间：中国物资

作者：陈秦先

页数：314

字数：357000

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>

## <<厚黑学与犹太人经商智慧>>

### 前言

研究经商厚黑学，你总是不可避免地看到一些犹太商人的影子，研究犹太商人经商赚钱的秘诀，你能嗅出浓浓的厚黑味道。

犹太厚黑巨商哈默说：“我们是商人，只管做我们的生意，而生意就是生意。

”精明透骨的犹太人把这一实惠哲学——厚黑学诠释得那么淋漓尽致！

如果你对犹太商人有所了解的话，我们不难发现，很多犹太商人的经商套路实际上就是典型的厚黑之道。

似乎可以这样说，犹太商人敛财之道，就是一部真正的厚黑学。

犹太商人经商之道与厚黑经商学可谓是异曲同工。

“厚黑学”是神秘的自然法则，“厚”好像盾，是自我保护的力量，“黑”恰似矛，是实现自我和竞争的方略。

商场之上有很多精于厚黑之术的商人，他们最能适应和驾驭关系复杂、竞争激烈、充满变数的商业环境，在或赞美或谩骂声中，他们获得了商业利润，履行了一个商人最基本的职能。

对于这些人，我们称之为厚黑商人。

世界上有很多犹太商业巨头就是典型的厚黑商人。

比如，洛克菲勒、哈默、索罗斯、巴菲特，等等，也正是因为他们独特的商业思维和经商手段，使得他们几乎成了世界上最成功的商人。

## <<厚黑学与犹太人经商智慧>>

### 内容概要

本书从犹太商人的敛财之道、经商之道、管理之道、竞争之道、经营之道、谈判之道、投资之道、讨债之道、投机之道、处世之道等方面，解析了犹太商人的超人之处。

本书语言幽默诙谐、辛辣尖锐；说理鞭辟入里、深入浅出；举例广征博引、触类旁通，是睿智商家驰骋商场不可多得的一部经典之作。

## &lt;&lt;厚黑学与犹太人经商智慧&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 唯金钱至上，把利益放在第一位——犹太人厚黑敛财定律 1. 不问黑白，能赚钱就行 2. 不怕钱烫手，采用一切手段胜过别人 3. 犹太商人的经商厚黑手段 4. 敛财黑手无孔不入 5. 放下脸面，只要能赚钱就不怕丢人 6. 赚钱一定要机灵 7. 保持饥饿感，主动出击去赚钱 8. 善于精明算计的厚黑之术 9. 厚黑经商之道：现金主义 10. 动手赚钱不问出处

第二章 诡计迭出，灵活善变精算计——犹太人厚黑经商谋略 1. 看准机会就出手 2. 痛下黑手，吞掉麦当劳 3. 犹太人经商秘诀：从女人身上赚钱 4. 开拓利润最大的“嘴巴市场” 5. 越是流行的东西，越有钱可赚 6. 生意就是生意，把其他的先放下 7. 防止别人欺骗自己 8. 最划算的买卖：一笔生意，两头赢利 9. 乱中取利，以快制胜 10. 技高一筹的精明者 11. 随机应变的生意经

第三章 利用他人智慧为我谋利——犹太人厚黑管理思想 1. 精于算计，锱铢必较 2. 抠门取巧，省一点是一点 3. 懂得巧干，以智取胜 4. 打好自己的“算盘”，做好自己的账房先生 5. 不能把别人的利益榨干 6. 不入虎穴，焉得虎子 7. 堡垒最容易从内部攻破 8. 时刻防范交易风险 9. 借势登天的厚黑之道 10. 脸厚心黑不被情绪所左右 11. 攻心为上，拉拢人心

第四章 迷惑对手，出奇制胜——犹太人厚黑竞争理念 1. 不停奔跑，主动出击 2. 心狠手辣，小鱼吃掉大鱼 3. 以利相诱，诱其上钩 4. 以退为进，施以辣手 5. 当狠则狠，该出手时就出手 6. 行事狠辣的竞争之术 7. 笑里藏刀，谋取赢利 8. 把竞争对手引入圈套 9. 战胜对手的锐器 10. 兵贵神速，先人一步进占市场

第五章 攻心为上，见缝就钻使“捧”招——犹太人厚黑营销大法 1. 该攫取的利润绝不放手 2. 瞒天过海的厚黑营销术 3. 一副笑脸闯天下 4. 反其道而行，厚利适销 5. 巧用暗示，吊人胃口 6. 别出心裁，奇招迭出 7. 讨价还价，狠杀价格不手软

第六章 深藏不露，找到死穴下黑手——犹太人厚黑谈判学问 1. 厚中带黑，和颜悦色中暗藏杀机 2. 摸清对方的底细 3. 充分准备，占据主动地位 4. 准备好上、中、下三套方案 5. 必须隐藏好自己的底牌 6. 记录对方的承诺，关键时刻施加压力 7. 绵里藏针，变被动为主动 8. 在最佳时机出击 9. 坚决堵住合同漏洞，不给对手留机会 10. 关键时刻“黑”下脸，该说“不”时要坚定 11. 谈判制胜的秘诀 12. 谈判是一场有策划的较量 13. 用遥远的利益引诱对手 14. 虚张声势，以小充大 15. 谈判桌上的好戏：双簧 16. 避实击虚，以退为进

第七章 一本万利，用别人的钱赚钱——犹太人厚黑投资技巧 1. 浪尖上才能捕到大鱼 2. 最安全的投资法则 3. 钱滚钱，利滚利 4. 不要把储蓄变成嗜好 5. 把投资当做一种挑战 6. 保持理性的投资心态 7. 量入为出的投资准则 8. 分散投资，降低投资风险 9. 心态良好，善败不亡 10. 空手套白狼，借钱投资之道

第八章 软硬兼施，厚黑并用不怕脸红——犹太人厚黑讨债心计 1. 摸清债务人的底细 2. 攻心为上，软硬兼施 3. 攻其一点，专在对方最痛处下“锥子” 4. 巧设圈套，请君入瓮 5. 想尽办法得到欠款 6. 灵活对待不同债主 7. 掌握心理，各个击破 8. 以黑治黑，以其人之道还治其人之身 9. 软磨硬泡，死缠烂打 10. 突破僵局，出奇制胜 11. 速战速决，绝不手软

第九章 敢于冒险，投机取巧钻空子——犹太人厚黑投机思路 1. 买空卖空，巧用法律漏洞投机外汇 2. 充分利用契约的漏洞 3. 巧借时间赚钱的高手 4. 哈默的厚黑投机术 5. 巧妙利用国籍投机 6. “卖钱”赚钱，聚集财富 7. 钻法律漏洞的绝顶高手 8. 绝不漏税，合理避税 9. 精心谋划，借势经商 10. 给自己的脸上贴金

第十章 对人要厚，对事要黑——犹太人的处世厚黑学 1. 厚黑有术，和气生财 2. 时刻保持出人头地的野心 3. “以善为本”背后的深义 4. 活用一切，成就自己 5. 当个“吝啬鬼”的实惠哲学 6. 善于忍耐，适者生存 7. 借钱给别人，等于花钱买敌人 8. 保持怀疑和警觉的习惯 9. 敌人的敌人就是朋友 10. 嘴巴像蜜糖一样甜 11. 不要轻易相信任何人

## <<厚黑学与犹太人经商智慧>>

### 章节摘录

1. 不问黑白，能赚钱就行厚黑商人有这样的观念，他们从不以自己做的生意小而自卑，恰恰相反，他们连小生意也是不会放弃的，在他们看来所有的生意都是由小做到大的。

那些脸皮不厚，心不黑的人在极其残酷的环境下是很难生存的，更谈不上什么赚钱经商。

因而在他们的经商历史中，他们从不会喜“大”厌“小”，他们喜欢把“钞票不问出处”这句话挂在嘴上，实际上是在教人们创造和积累财富必须敢于下手，必须善于投机，必须运用独特的厚黑手段。钱是货币，是一个人拥有的物质财富多少的标志，有时候更是一个人社会地位的象征，它本身不存在贵贱问题。

犹太商人的赚钱观念和我们的传统观念不一样，他们丝毫不认为蹬三轮、扛麻袋就低贱，而当老板、做经理就高贵，钱在谁的口袋都一样是钱，它不会到了另一个人的口袋就不是钱了。

因此犹太商人在赚钱的时候，不会觉得钱是低贱或高贵的，他们不会因为自己目前所从事的职业不好而感到自愧不如，他们在从事所谓的低贱的职业的时候，心态也表现得十分平和，所以犹太商人做到了厚黑学中的“厚”之道。

由于对钱保持一种平常的心态，甚至把它看得如同一块石头、一张纸，犹太人才不会把它视为鬼神，把它分为干净的或肮脏的。

这也正是犹太人厚黑之处之一。

在他们心中钱就是钱，相同的钱能买相同的东西，不可能出现不同的人拿着相同的钱买东西，买到的东西不等价，一个多一个少。

因此，他们努力地去获取它，失去它的时候，也不会痛不欲生。

正是这种平常心，使得犹太人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了稳操胜券的结果。

## <<厚黑学与犹太人经商智慧>>

### 编辑推荐

《厚黑学与犹太人经商智慧》将介绍：独特视角，解读犹太商人的赚钱之道；全新思维，成就睿智商家的必备利器！

经商者的宝典，赚钱者的锦囊。

厚者，经商之本；黑者，竞争之道。

犹太商人敛财之道，就是一部真正的厚黑学。

研究经商厚黑学，你总是不可避免地看到一些犹太商人的影子；研究犹太商人经商赚钱的秘诀，你能嗅出浓浓的厚黑味道。

《厚黑学与犹太人经商智慧》语言幽默诙谐、辛辣尖锐。

说理鞭辟入里、深入浅出，举例广征博引、触类旁通，是睿智商家驰骋商场的一部经典之作。

唯金钱至上，把利益放在第一位犹太人厚黑敛财定律诡计迭出，灵活善变精算计犹太人厚黑经商谋略利用他人智慧为我谋利犹太人厚黑管理思想迷惑对手，出奇制胜犹太人厚黑竞争理念攻心为上，见缝就钻使“捧”招犹太人厚黑营销大法深藏不露，找到死穴下黑手犹太人厚黑谈判学问一本万利，用别人的钱赚钱犹太人厚黑投资技巧软硬兼施，厚黑并用不怕脸红犹太人厚黑讨债心计敢于冒险，投机取巧钻空子犹太人厚黑投机思路对人要厚，对事要黑犹太人处世厚黑学

<<厚黑学与犹太人经商智慧>>

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>