

<<犹太人的成功启示>>

图书基本信息

书名：<<犹太人的成功启示>>

13位ISBN编号：9787506495608

10位ISBN编号：7506495600

出版时间：2013-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：童一心

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>

<<犹太人的成功启示>>

前言

<<犹太人的成功启示>>

内容概要

《犹太人的成功启示》内容简介：犹太民族是了不起的民族，人民数量不多，却在饱经磨难后，依然屹立于世界民族之林，许多杰出的人才都来自于这个民族，他们创造了众多的财富，做出了卓越的贡献。

犹太人的成功绝不是偶然，他们的成功带给人们深刻的启迪。

《犹太人的成功启示》分为十八章，详尽讲解了犹太人的成功智慧，分析他们的思维方式和做事方法，启发读者思考，调动创造性思维，不断完善自己，为自己人生的成功增加砝码。

<<犹太人的成功启示>>

作者简介

童一心，文学爱好者，平时擅长写作，曾发表过多篇文章。

<<犹太人的成功启示>>

书籍目录

第1章 心的指引，犹太人敢想更敢做心有多远，路就能走多远出手非凡才能决胜千里明确你的目标，激动力去奋斗敢于做自己，不随波逐流才能成功凝聚雄心与胆识，成功近在咫尺只要心够强大，以少胜多不是幻想想要成功，就要敢为人所不敢为第2章 激活大脑，打破思维禁锢的犹太人人生不设限，冲出思维的禁锢真正的进步始于创新的思维打破惯性思维，问题迎刃而解在疑问中，激发新的思路机遇往往在你看不到的地方高瞻远瞩，超前意识是成功的曙光拓展路途，插上创新的翅膀飞向高空创意思维，细节的别出心裁会有大收获第3章 开创财源，犹太人对财富了如指掌正确认识金钱，理性认识世俗深谙赚钱渠道，真正掌控财源精准时效的信息就是财富拥有一双随时发现赚钱商机的眼睛朋友是财富，关系到了财就来了财富源于充满知识的智慧头脑拥有精通的强项等于敲开了财富之门灵活转动财富，一切皆有可能第4章 主动出击，犹太人绝不被动受困英雄多磨难，逆境缔造辉煌业精于勤，不懈的努力是成功的缘由实际一些，此刻就开始向目标出发不受外界影响，积极地做自己的事随时优化自身，成就就在自己手中点滴积累，成就大事就要精于小事时间就是金钱，拒绝拖延立即行动借口只能显示自己的无能第5章 敢于冒险，犹太人懂得富贵险中求想获取高利益，就要善于冒险冒险但不盲目，成功没有捷径拥有远见卓识才能“捷足先登”投资风险越大，收获往往越多快速下手，别在等待中灭亡依据情况冒险，果断放弃毫无把握的事不了解领域，不轻易地冒险涉足撒网式的投资，找到自己的强项第6章 顺势而为，犹太人巧借他人之力成事不费吹灰之力，巧借力成事取他人之智，成自己之事时不我待，借助趋势灵巧顺势而为借名扬名，让自己一鸣惊人名人效应是屡试不爽的好办法巧借他人弱势，发扬自身优势借一点外力，来积累自己的财富掌握借金术，让你终获出头之日第7章 掉头逆行，逆势而行之的犹太人不走平民路，偏高品质路线市场冷门往往是财源之路逆势而行，反向思考更易成功此路不通，调转船头另辟蹊径颠覆一下思路，有一个耳目一新的感觉摆脱困境，解决问题的逆向思考方式变“废”为宝，一切皆有可能不被固有思维牵绊才能解决问题第8章 灵活变通，多维度的思维成就了犹太人墨守成规会让路越走越窄适时变通，不要在一个路口堵死换种思路就会柳暗花明别去撞南墙，学会灵活调转方向化繁为简，不被问题难倒理智判断，及时放弃盲目的执著灵巧迂回，让难题迎刃而解常变常新，令对手无所适从第9章 教育精髓，卓越的教育是犹太人成功的精髓赏识教育，多给予孩子支持与认可尊重孩子，平等地与孩子相处放手让孩子自己去闯荡培养孩子的兴趣，教育就会更轻松承担家务能加速孩子的健康成长用“严父”的面孔影响孩子激发潜能，充分发挥孩子的主观能动性避免自己的坏习惯影响孩子第10章 学无止境，犹太人在不断充实自己不断充实自己，让自己聪明起来学海无涯，生命因学习而不朽会学知识，更要会运用知识知识填充大脑，经验拓展能力知识是别人偷不走的财富智慧的民族缔造无限辉煌对知识永不满足的进取精神多用怀疑的精神去思考问题第11章 社交博弈，犹太人待人理性不失真情不要和朋友扯上金钱关系学会适时地给予他人帮助率真坦言让交际变得轻松简单巧妙化敌为友，多个朋友多条路以退为进，适时示弱赢得人心展现热情，做好客之人绝对尊重，不随便拿别人开玩笑克己复礼，及时调整自己的情绪第12章 处世心机，低调且有远见的犹太人多赞赏他人，让自己有好人缘揭人不揭短，学会体谅他人言出必行，做有信誉的人可以精明，但要绝对坦荡学会预测，凡事都要有远见避免张扬，运用低调的智慧学会质疑，谨慎地审视一切别在似懂非懂中掉入陷阱第13章 投资理财，犹太人让金钱更有价值不会理财必然会受穷未雨绸缪，学会点滴的储蓄看准时机才能投资致富渴望金钱，就要学会拿钱做生意做节俭的人，财富不是用来挥霍的适时“小气”让你致富花钱的时候要多思考聪明理财，让小钱变成大钱第14章 精明赢利，拥有好口碑的犹太商人口碑第一，讲究诚信绝不欺诈不偷税漏税，但会巧妙合理地避税自己打拼，白手起家自有秘诀经商有道：78：22法则双赢至上，买卖双方都受益遵守契约，绝不出尔反尔第15章 营销有道，犹太人真正地把顾客视为上帝抓住流行，了解有钱人的生活用点小心思，巧赚女人的钱巧妙赠送资料，让推销更容易先下手为强，把客户的质疑先提出来质疑越多的顾客往往越有购买欲巧问问题，让顾客自己“入套”迅速成交，帮助顾客当机决定第16章 谈判较量，犹太人决胜千里的攻心策略有备无患，谈判要多留几套方案巧用利益吸引，让谈判迅速达成共识知己知彼，才能百战不殆警惕失误与陷阱，掌控大局别冲动，要理性从容地谈判明确目标区间，巧妙控制谈判适当地沉默，是谈判成功的制胜法宝让对方看到好处，互惠互利才是真谛第17章 商机利益，犹太人稳赚不赔的生意经和气生财，买卖不成情意利用最后期限，与对方快速达成协议不要贪食，懂分享让生意越发红火生意合作，不

<<犹太人的成功启示>>

要用感情做基础想壮大自己，就要学会兼收并蓄做女人的生意，就要抓住女人的视角开源节流，合理用钱才能赢得更多财富挖掘无限商机，财富就在你的眼中第18章 合作双赢，唯有协作才能创造辉煌势单力薄，唯有合作才能步入辉煌公平公正是合作交易的筹码“亲历亲为”未必是聪明的做法真诚地帮助他人，你会获得更多良好的人际氛围是财富之源积累人脉，人脉就是你的钱脉到成功者的环境中去，你就会成功一方获利的生意不会长久

<<犹太人的成功启示>>

章节摘录

人在追求成功的路途中，最大的藩篱就是自我设限。

自我设限是通往成功路途中最大的绊脚石，即使是成功人士也难免会被自我设限所羁绊，更不要说普普通通的我们了。

犹太人强调的是人要突破自我设限。

所以犹太人可以达到别人到不了的高度，可以享受别人无法享受的生活。

一个美国人、一个法国人和一个犹太人同时被关进监狱三年，监狱长在他们服刑之前，大发慈悲，说可以满足他们每人一个愿望。

美国人要了三箱雪茄；法国人喜欢浪漫，要了一个漂亮的女子；而犹太人要了一部可以和外界沟通的电话。

三年后，美国人先出来，他鼻子里、嘴巴里、耳朵里全是雪茄，并使劲喊：“给我火。

”原来他只记得要烟忘了要火了。

法国人一手抱着孩子，一手握着老婆的手，老婆另一只手也领着一个孩子，肚子里还怀着孩子。

而犹太人兴奋地跑出来，对监狱长说：“谢谢你，我的生意不仅没有破产，而且还赚了200%，现在我也满足你一个愿望，说吧，哪怕是要一辆劳斯莱斯我也给你。

”这个笑话估计很多人都不陌生，正是因为犹太人没有将自己局限在只有几平方米的监狱里，才能不断将自己的事业推向成功。

如果犹太人也将自己局限在与世隔绝的世界里，自我设限，也许笑话就不这样引人思考了。

或许犹太人会经不起时间的煎熬，因为整天担心自己的事业，最后急火攻心，抑郁而死。

自我设限是人给自己造的一间心灵上的房子，四面全是铜墙铁壁，自己的心就这样被困在了里面，根本就出不去。

自我设限困住了人们所有的能力，羁绊了人们前进的脚步，一些人甚至连去尝试的信心都没有，就这样将成功不断拒之门外。

一些成功人士之所以能不断取得成功，就是因为他们不会为自我设限。

只有突破自我设限的人才能发挥出巨大的潜力，创造出无穷的财富，在事业上不断取得成功。

在这方面，世界上最富有的民族，犹太民族就做到了，犹太民族在第二次世界大战的时候遭受了重创，但即便如此，他们也始终没有将自己定位于永远受人欺负的地位，他们没有为自己设限，不断为自己寻求新的定位。

犹太人自《圣经》出现以来就一直只有受苦的份儿，但是上帝并没有遗忘他的这群子民，于是他将获取财富的智慧赐予了这些子民，犹太人追求财富的智慧全世界无人能及，他们在追求财富的路上，从来不会告诉自己“这件事好像不容易办成”“这件事的确有难度”“估计自己得搞砸了”。

他们不允许自己这样懈怠，不允许自己不成功。

在他们看来，世界上的事只有想不到的，没有做不到的，自己肯定能完成所要完成的任务。

自我设限扼杀了人们很多的才能，它将人们局限在一个狭小的圈子里而无法突破。

所以，人只有突破自我设限才能成功。

然而想要突破自我设限就要经常鼓励自己，哪怕不用言语，只要在内心给自己加油鼓劲就可以了，把“我不行”这三个字从你的词典中剔除吧！

就是因为它，你丢掉了无数展现自己才华的机会，失去了很多提升的机会；就是因为它，你才整天默默无闻，碌碌无为。

是时候突破自我了，不在今朝，更待何时？

人要想取得成功，就得在做事的时候有创新的思维。

一个人设有创新的精神，就会让自己一直固守在旧有的思维定式中，没有任何的进步。

如果一个企业没有创新精神，就会一直止步不前，直到渐渐地被其他企业淘汰。

犹太人在经商的过程中发现，人只有拥有创新的精神才能不断地取得成功。

无论是在自己的经商实践中，还是在平时的工作生活中，犹太人都具有很强的创新能力。

而创新的基础是要有一颗好奇心，只有具有好奇心的人，才会具有创新精神。

<<犹太人的成功启示>>

一个对任何事都感到习以为常的人，是无法从熟悉的事物中发现新事物的。

人只有对某件事情具有好奇心，才会不断地研究下去。

没有好奇心的引导，人根本就谈不上创新。

犹太人在做事的过程中，善于打破常规，不会因循守旧、墨守成规。

这也为他们带来了很多机会。

犹太人的想法是人活的，其他没有生命力的制度法律都是死的，只要有弊端，人就可以进行改变。

如果用常规方法不能解决问题，就应该用创新的思维方式思考，改变以往解决问题的方式，或许很快就能将问题解决了。

一天，物理学家、工程师和画家三个人想比比谁的智商高，他们各说各的厉害之处，但是谁也不服谁，于是他们决定进行一场比赛，以此来评判三个人谁的智商更高。

他们为此找来了一位裁判，让他出个题来考考大家。

于是，考官将他们带到了一座高楼下面，并且给他们每人一个气压计，让他们用气压计测出这座高楼的精确高度。

比赛的规则是不管用什么方法，只要能测出楼的高度，且方法最有创新性，就是赢家。

物理学家用气压计先测出了楼下的气压，又爬到楼顶上，测出了楼顶的气压，然后他根据气压公式算出了楼的大体高度。

工程师不慌不忙地爬上了楼顶，探出身去，看着手表的秒针，然后让气压计自由落下，他准确地记住了气压计下落的时间并根据自由落体公式算出了楼的高度。

工程师和物理学家在等着看画家的笑话，因为他们不相信画家还有什么公式可以运用。

只见这位犹太画家非常镇定，他想自己既然用平常解决问题的方式无法将问题解决，那么只好用别的办法了。

于是，他敲响了楼下看楼人的门，向他询问楼的高度，报酬就是自己手中的气压计，看楼人告诉了画家楼的准确高度。

比赛的结果自然可想而知，当然是画家赢了。

物理学家和工程师因为气压计的存在，忽视了其他解决问题的方式，被气压计和自己的学识束缚住了思维，而画家却能跳出这些固有的思维方式，用创新的思维方式来思考解决问题的新方法，这就是他能够取胜的原因。

P26-28

<<犹太人的成功启示>>

编辑推荐

《犹太人的成功启示》中没有高深玄妙的道理，而是采用了大量犹太人成功的案例，我们从每个成功故事中都能看到启迪心灵的智慧，这些启示都是人生经验的阐发和总结，它将全方位地引导读者挖掘内心的潜力，引领有心人走向成功！

<<犹太人的成功启示>>

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>