

<<像犹太人一样经商>>

图书基本信息

书名：<<像犹太人一样经商>>

13位ISBN编号：9787548413462

10位ISBN编号：7548413467

出版时间：2013-3

出版时间：哈尔滨出版社

作者：赵宏林

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>

<<像犹太人一样经商>>

前言

犹太人是世界上最聪明和最会聚敛财富的群体，多舛的命运造就了他们不凡的智慧，爱因斯坦、马克思、石油大王洛克菲勒、金融大鳄索罗斯和红色资本家哈默等人就是最好的证明。

犹太民族是世界上历史最悠久的民族之一，也是历史上最具传奇色彩的特殊民族。

犹太人是世界上最聪明、最神秘和最富有的民族之一，据相关统计数字显示：犹太人占世界人口总数不到0.3%，但却掌握着世界上30%的财富。

犹太人的成功源于他们满是智慧的头脑。

灵活多变的思考方式使他们能够赚取巨额财富。

犹太商人以其独特的经营技巧摘取了“世界第一商人”的桂冠，从而引起全球人士的关注和研究。

美国作家马克·吐温就曾这样评价犹太人：“犹太人的数目还不到人类总数的1%，本来应该像灿烂银河中的一个星团那样不起眼，但是他们经常成为人们的话题，受到人们的关注。

”犹太民族在1800多年饱受蹂躏、放逐、杀戮的苦难历史中，不仅保持了民族的本性奇迹般地生存了下来，并且还建立了美满的家园，成就了辉煌的事业。

犹太人在一次次的灭绝之灾中挣扎，为了能够在苦难中生存下来，他们在长期的逃难过程中，融合并吸收了其他民族的智慧精髓，以开创自己的生存空间。

由此，他们在生存、处世、财富、经商、婚姻、教育和信仰等方面，都开创并发展了自己独有的智慧。

托尔斯泰就曾说：“犹太民族的智慧包含了永不消逝的温情与魅力。

这些都是伟大的东西，就像玫瑰色的晨星，闪耀在寂寞的早晨，那是对人类灵魂永恒秘密充满激情的探索。

”本书通过一百多个生动的犹太故事对这一伟大民族的经商之道进行全方位和多角度的深入阐述。

这些故事在犹太商界流传甚广，可以说是犹太商人对世界的最直观的看法与思考。

希望本书能帮您找到解开犹太商人富甲天下的秘密。

参与本套丛书编写创作的人员有：李庆玲、袁芳、杨喜鸿、王海荣、张洁、张容川、王秀荣、郝祥倩、徐霖、焦阳、武秀红、卢东杰、冯娟、何春燕、于艾华。

不能在封面为其一一署名，在此对他们所付出的辛勤劳动深表谢意。

编著者

<<像犹太人一样经商>>

内容概要

《像犹太人一样经商》是哈尔滨出版社出版的《犹太人智慧丛书》之一。

犹太民族是世界上最会经商的民族。

这个民族的人们四处流散、备受迫害，却一次又一次地以“富人”的形象出现，他们就像天然优良的造币机器，对金钱和经商有着独到的技巧和智慧。

对这个寄居异国的民族，历代

<<像犹太人一样经商>>

书籍目录

第一章 从商者也要讲道德——犹太人谈做人 做精明商人没错，但要坦坦荡荡 温柔也是一种经商之道 帮助别人就是帮助自己 以德报怨，化敌为友 适当示弱才能免于被攻击 赚钱手段要干净 做生意也要有好人缘 家庭是事业的支柱 诚实是信誉的基石 信任的重量

第二章 拥有财富永远都是一件好事——犹太人的金钱观念 吝啬也是一种美德 现钞至上主义 金钱是给神的礼物 难的不是赚钱，而是如何用钱 要赚钱而不是攒钱 金钱即血统 借钱给朋友，就是掏钱买敌人 金钱没有贵贱之分

第三章 另一种形式的以不变应万变——犹太人不可更改的经营理念 生意场上无禁忌 时间就是金钱 想赚钱就要时刻把握市场流行趋势 不要计较得失，学会放长线钓大鱼 牢牢把握财源 厚利适销，绝不放过高额利润 不要忽视规则的魅力 不要忽视“嘴巴”生意 用高价位吸引消费者 拒绝不合理竞争 即便吃亏也不违反诺言 契约是必须要遵守的

第四章 山不过来我就过去——犹太人灵活多变的营销策略 绝不漏税，但合理避税 利用法律上的漏洞进行投机 学会不按常理出牌，多角度思考问题 转换思路，条条大路通罗马 以善变应万变 出奇，才能制胜 要有创造力 善于变通 空手也能致富

第五章 现代商人的金科玉律——犹太人的经商法则 78：22经商法则 干得越少，赚得越多 利用“铝人效应” 注重细节，把握商机 学会借力打力 重视年轻人的发言，重视个性 明确目标，并为之付出努力 只相信自己，自强不息 勤奋是成功的必要条件 忍耐也是必需的 培养富人的气质 健康的身体是最重要的本钱

第六章 会赚钱也要会用钱——犹太人的投资技巧 关注富人的着眼点 要有远见，凡事多看几步 追求眼前实际的目标要强过好高骛远 果断作出决定是赚钱的诀窍 不能只用眼，也要用心 高财商比高智商更重要 功夫在诗外 善于把握变化趋势 讨价还价也很重要 量力而行 合作也是一种方式 小心经营本钱 该出手时一定要出手

第七章 谈判也是一门艺术——犹太人在交易过程中的运筹帷幄 时刻把握好忍耐的“度” 力求达到双赢 在必要的时候要敢于说“不” 带着情绪谈判会使自己落入对方的圈套 即使协商失败也要保持微笑 投其所好是打开对方心门的钥匙 先于对方说出他的真实想法 诱使对方为自己着想 不要一切以自我为中心 先否定自己再说服对方 合同要避免漏洞

第八章 敢于冒险——犹太人在激烈的市场竞争中无往不胜的利器 迎难而上也是一种赚钱精神 要敢于冒险 学会在逆境中发财 车到山前必有路，任何困难都有解决的办法 主动出击，不让自己陷入被动 在错误中寻找机会 永远不要等待机会的降临 想成功就要有胆略 时刻抱有危机意识 高风险就意味着高回报 不要忽视风险管理

第九章 时刻更新市场信息库——犹太人永葆对学习的热情 学会用头脑赚钱 学会从信息中读出商机 培养发散思维，凡事经过思考再行动 要将小聪明变成大智慧 智慧是只属于自己的财富 怀疑一切 要善于学习，不耻下问 掌握多门语言是一种必需 学会从失败中总结教训 要形成自己的思维模式 活用数字 经商能力要从小培养 学习是一辈子的事

第十章 经商也要有好心态——犹太人对精神世界的调整 苦难即财富 怨天尤人是大忌 借口是对失败的默认 欲速则不达 幽默也很重要 态度决定一切 面对困难时要有耐力 不要停下脚步 要拥有超前意识 自信让人成功 凡事不要追求完美

<<像犹太人一样经商>>

章节摘录

犹太人认为，世界上能够起到征服作用的武器除了力量之外，还有一个，就是温柔。虽然在创造人时，上帝把力量给了男人，把温柔给了女人，但是，拥有了力量的男人也需要拥有温柔。

因为，有的时候，温柔往往是比力量更具魅力的杀手锏。

《塔木德》中就说：“人们能够凭借自己的力量去强迫自己，却不能强迫别人，人们要求别人做事时，必须像女人一样的温柔。

”因此，在经商的过程中，聪明的犹太人就懂得通过运用温柔的力量来达到自身的目的。他们不管是否能在谈判桌上做成生意，都会保持满面笑容，甚至是在对方说出否定意见的时候也是如此。

即使双方因发生争执不欢而散，犹太人也还是会坚持在次日相逢时以微笑向对方问好。

而犹太人之所以能做到这一点则是因为他们身上普遍存在着的耐性。

犹太商人善于利用自己的耐性，他们在一切经商活动中都充分发挥着耐性带来的缓和作用。

这种与人接触和交流时表现出来的柔和气度在人际交往中起着润滑油的作用，因此很容易吸引住对方。

犹太商人认为，在经商活动中，温柔也是一种促销手段。

社会是由每一个作为最基本要素的人构成的，做任何事都离不开他人的支持和帮助。

因此，人与人之间的关系是否和睦融洽，对事业的影响是很大的。

犹太商人深知这一道理，所以，处理好与他人之间的关系已成为他们事业成功和发财致富不可或缺的技巧之一。

在20世纪的30年代，阿迪·达斯勒兄弟在母亲的洗衣房里开始了他们在制鞋业上的征程。

因为他们很重视自己做出的鞋子的质量，并且不断地在款式上追求创新，同时也不忽视售后服务，所以，兄弟俩的生意非常好。

他们应顾客的要求为其量身定做鞋子，这样也就使得每一双鞋都能够满足消费者的要求。

这种完全做到为顾客着想的经营方式，使他们的制鞋作坊发展非常快，仅用了几年时间就扩大成了一家中型制鞋厂。

1936年奥运会之前，阿迪·达斯勒兄弟发明了短跑运动员用的钉子鞋。

他们派人打探参赛运动员的情况，当得知短跑名将欧文斯很有希望夺冠的消息后，便无偿地将钉子鞋送给欧文斯试穿。

后来欧文斯果然不负众望，在比赛中获得4枚金牌。

于是钉子鞋一举成名，阿迪鞋厂的新产品成了国内外的畅销货，阿迪鞋厂也就变成了阿迪公司。

不久老阿迪又发明了可以更换鞋底的足球鞋，并把新产品无偿送给德国足球队。

1954年，世界杯足球赛在瑞士举行，不巧，比赛前下了一场雨，赛场上满是泥泞，匈牙利队员在场上踉踉跄跄，而穿着“阿迪达斯”的联邦德国队队员却健步如飞，并第一次获得了世界杯冠军。

从此，“阿迪达斯”名扬海内外。

从某种程度上说，阿迪·达斯勒兄弟的成功也是与他们贴心的服务分不开的。

现如今，人们总会在赛场上看到阿迪达斯公司的职员为运动员们提供周到的服务。

在一次世界杯的足球赛时，德国队的一名主力队员的腿腱受伤了，阿迪达斯公司就连夜为他赶制了一双特殊球鞋，使他能够重返赛场。

还有一次，在西班牙世界杯足球赛上，有一位俄罗斯足球队队员穿的鞋子不合脚，阿迪达斯公司的人员马上量了他的脚的尺寸，并且立即坐飞机回公司，连夜为这位俄罗斯足球队队员赶制了一双合脚的鞋子。

可以说，正是由于阿迪达斯公司如此出色的服务，才使它能够在世界市场上赢得经久不衰的声誉。

为了扩大影响，阿迪达斯公司将商品2%~6%的利润拿出来作为馈赠，他们千方百计地争取让尽可能多的优秀运动员穿上阿迪达斯公司的鞋子。

运动员在大赛中穿着“阿迪达斯”奔跑、踢球，做活广告，比花钱做任何电视广告都有效果。

<<像犹太人一样经商>>

对于体育明星，阿迪达斯公司常常慷慨赞助。

由于他们的种种努力，在蒙特利尔奥运会上，147枚金牌中有124枚的金牌得主是穿“阿迪达斯”的运动员。

在这之后的西班牙世界杯大赛中，所有运动场上活动的人员中有3,4全身披挂“阿迪达斯”的产品。可以说，是细致入微的工作作风为阿迪达斯赢得了顾客，而出色的赞助艺术则使“阿迪达斯”成为全世界最大的体育用品公司。

在犹太人看来，每个人都希望得到来自他人的关心，哪怕只是小小的关心，也会让人一直想着对方曾经给予自己的恩德。

在日常生活中，小小的关心会使人与人之间的关系产生令人惊奇的化学反应。

因此，可以说，温柔是最廉价，也是最有效的沟通工具。

犹太人的圣经《塔木德》中有这样一个小故事，充分诠释了犹太人对于温柔的理解：有一次，拉比邀请了六个人来自己的家中开会商议事情。

可让他没有想到的是，最终来了七个人。

拉比分不清究竟哪个人是不请自来的。

于是，他就对大家说：“如果有不请而来的人，那就请自行回去吧！”

结果，在那七个人当中最有名望并且也确实受到了邀请而来的那个人却站了起来，他什么都没有说，只是快步走了出去。

因为在当时那样一种情况之下，未受到邀请的人要想在众目睽睽之下走出去是很令人难堪的事情。

所以，那位德高望重的人才宁愿自己的名誉受到影响，也要保护那个不速之客的自尊心。

这个人设身处地为他人着想，并采取巧妙的行动，恰好体现了犹太人的“不要向别人要求自己也不愿做的事”的温柔精神。

而在犹太人的经商理念中，温柔之道也是非常重要的，因为，在他们眼中，温柔也是一种经营哲学。

犹太人认为，不仅是对待自己的家人和朋友，尤其是对待在生意场上的合作伙伴，有的时候，一句亲切的问候、一张传达自己心意的卡片、一个温柔的眼神……这些不用花费多少心思的小小关心往往要比在谈判桌上的生硬话语更容易打开对方的心门。

乔恩·弥赛被誉为最伟大的犹太推销员，他在15年中卖出13001辆汽车，并创下一年卖出1425辆汽车的惊人纪录，而他的成功秘密就在于温柔。

有一次，一位中年妇女走进乔恩的展销室，说她想在这儿看看车打发一会儿时间。

在闲谈中，她告诉乔恩说自己想买一辆白色的福特车，就像她表姐开的那辆，但对面福特车行的推销员让她过一小时后再去，所以她就先来这儿看看。

她还说这是她送给自己的生日礼物：今天是她55岁生日。

“祝您生日快乐！”

夫人。

“乔恩一边说，一边请她进来随便看看，接着出去交代了一下，然后就回来对她说：“夫人，您喜欢白色车，既然您现在有时间，我给您介绍一下我们的双门式轿车——也是白色的。”

就在他们谈话时，秘书走了进来，她递给乔恩一束包装精美的玫瑰花。

乔恩将这束花送给了那位妇女，对她说：“祝您生日快乐，尊敬的夫人。”

这位女士在惊讶的同时也很感动，“已经很久没有人给我送礼物了，”她说，“刚才那位福特推销员一定是看我开了部旧车，以为我买不起新车，我刚要看车他却说要去收一笔款，于是我就上这儿来等他。”

其实我只是想要一辆白色车而已，只不过表姐的车是福特，所以我也想买福特。

现在想想，不买福特也可以。

随后，她在乔恩的店里买走了一辆雪佛兰轿车，并写了一张全额支票。

乔恩在与这位女士的交谈中从来都没有劝她放弃福特而买雪佛兰的话语。

这位女士之所以放弃原来打算选择乔恩的产品，是因为她在这里感受到了重视。

所以，不要做任何事都以利益为前提，做生意赚钱固然重要，但是，要记住做人是做生意的前提。会做人自然就会做好生意，这个世界是以人为本的，只有真正尊重你的顾客，才能赢得顾客。

<<像犹太人一样经商>>

P5-8

<<像犹太人一样经商>>

编辑推荐

犹太商人的成功源于他们满是智慧的头脑。

灵活多变的思考方式和经商智慧，使他们能够赚取巨额财富。

犹太商人以其独特的经营技巧摘取了“世界第一商人”的桂冠，从而引起全球的关注，并对其展开了广泛的研究。

《像犹太人一样经商》由赵宏林编著，本书全面分析解读了犹太人的经商智慧，如果您已经闯荡商海多年，那么书中犹太人遵循千年的经商智慧，能帮助您降低商业风险，无往不利；如果您正跃跃欲试踏足商界，那么书中犹太人奥妙无穷的财富经验和技巧，会让您少走弯路，突破创业瓶颈。

<<像犹太人一样经商>>

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>