

<<像犹太人一样处世>>

图书基本信息

书名：<<像犹太人一样处世>>

13位ISBN编号：9787548413479

10位ISBN编号：7548413475

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>

<<像犹太人一样处世>>

前言

犹太民族是一个非常神奇的民族，虽然他们的人数还不到人类总数的1%，但世界上取得辉煌成就的人之中，有不少来自于犹太民族。

除了超级石油大亨洛克菲勒，华尔街的奇才约翰·皮尔庞特·摩根，享誉欧洲乃至全球的金融家族——罗斯柴尔德家族，曾掌管美国经济命脉的美联储前主席格林斯潘……一系列世界顶级商业巨头之外，犹太民族中还涌现出了诸如马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、门德尔松、毕加索、奥本海默、基辛格、沙龙、普利策、迪斯尼、华纳兄弟等许许多多享誉全球的政治、科学、文化和艺术界的名人。

然而，当我们纵观历史的时候，却发现这个民族充满了无穷无尽的苦难。

在历史的长河当中，犹太人在长达2000多年的时间里，在世界各地流浪漂泊。

他们总是被驱赶和迫害，他们总是居无定所。

但令人惊奇的是，他们总能取得令人瞩目的成就。

为什么光环总是频频落到他们的身上呢？

经过长期的研究发现，这与他们处世的方式有着巨大的关系。

因为他们特殊的民族经历，所以他们的处世方式中充满了智慧和思想的光芒，有利于他们在这个世界上成功而美好地生活着。

本书从为人、善恶、诚信、毅力、心态、生活等方面介绍犹太人是如何在日常生活中，面对人生历程中所发生的一切。

这样，犹太人的处世智慧就比较全面地展现在大家的面前了。

这些为人处世的道理都是犹太人在漫长的历史过程中总结出来的精髓，可以为我们提供一个良好的指导。

另外，本书采撷了大量关于犹太人处世的生动事例和至理名言，以简明易懂的解说形式阐述了犹太人是如何在坎坷中面对生活的。

它山之石，可以攻玉。

学习犹太人的处世智慧，可以指导我们的行动，相信我们可以做到和犹太人一样好。

希望读者朋友认真阅读此书，这样你定能受益匪浅。

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

<<像犹太人一样处世>>

内容概要

《像犹太人一样处世》是哈尔滨出版社出版的《犹太人智慧丛书》之一。千百年来，犹太民族作为一个古老而又神秘的民族，在人类的文明史上占据举足轻重的地位。犹太人是世界上最富有的民族，也是举世公认的最有智慧的民族。犹太民族不但是一个古老而神秘的民族，而且是一个了不

<<像犹太人一样处世>>

书籍目录

第一章“世事洞明皆学问，人情练达即文章”——像犹太人一样为人处世建立良好的人际关系，做个受大家欢迎的人在人际交往中切勿以自我为中心外圆内方，和周围的环境和谐相处原谅自己，原谅他人把握好朋友之间交往的度记住与你打交道的每一个人的名字好口才是一种能力学会赞扬他人己所不欲，勿施于人坦率直爽的处世之道做人不能太争强好胜批评别人也要讲究技巧学会倾听学会微笑第二章用良好的品质赢得世界——像犹太人一样拥有美德把高尚的品格当做第一荣耀以德报怨，拥有一颗宽容之心给对方弥补过失的机会换位思考，站在对方的角度看问题用一颗平等的心去对待他人不要嫌贫爱富像爱自己一样去爱别人善待他人就是善待自己知恩图报学会分享善意的谎言也是一种美德尊重他人的隐私，为他人保守秘密像犹太人一样谦虚第三章在奉献中体会幸福——像犹太人一样助人为乐在犹太人的心中，慈善是一种义务热情主动地帮助他人以自己的实际行动帮助他人帮助他人就是帮助自己奉献也是一种幸福让救济对象不再求助于人善意施恩，不要忽视别人的自尊第四章欺骗别人就是欺骗自己——像犹太人一样讲诚信诚实是为人处世的第一要义答应别人的事情就要做到遵守当初签订下的契约取信于人是做生意的基础用公道天平、公道砝码即使在困境中也要信守承诺欺骗别人，倒霉的还是自己第五章敢于正视自己的弱点——像犹太人一样学会自省做一个善于自我反省的人敢于在自己面前害羞管好舌头，切勿在背后论人长短不要随便造谣虚荣会偷走你的灵魂嫉妒会腐烂我们的身心冲动是理智的大敌敢于承认错误和承担责任吝啬和贪婪会让我们自食恶果优柔寡断是成功的大敌拖延和磨蹭时间会误了大事第六章插上梦想的翅膀——像犹太人一样要有人生目标要有清晰的目标梦想的力量真正的梦想是远大而具体的人生的精彩来自于目标的精彩目标不宜过多一生只做一件事用远大的目标激发潜能那些摧毁你梦想的因素为自己的梦想和目标作规划将梦想与现实结合起来第七章不放弃自己的只有自己——像犹太人一样自强不息多一份自信，多一份坚强自强不息是生存和成功的法宝独立自主，靠自己的双脚走路克服通向独立自主道路上的障碍在苦难中变得强大起来用自己的努力改变现状失败与挫折不可怕逆境是最好的教育没有永远的失败坚持下去，必能获得大的收益看似无希望的事情，也要再试一次用毅力取得成功一切胜利皆始于个人求胜的意志和信心犹太人始终把信仰放在第一位拒绝平庸，寻求超越第八章不要自己跟自己过不去——像犹太人一样善待自己不要自己为难自己不必为明天的麻烦担心烦恼是自找的远离自卑上帝的特选子民做到真正的自爱自尊爱惜自己的生命给自己一点心理补偿学会如何与自己相处每个人，都需要自我鼓励第九章心态决定个人命运——像犹太人一样乐观一个人的心态好比琴弦用积极的心态看待自己用乐观的心态直面人生哭着过不如笑着活避免不了的事，就坦然接受它用幽默化解心中的伤痛黑暗之中，心中永存希望之光心存感恩，感谢上帝是公平的在挫折中永点希望之灯培养自己的自信心多一些理智第十章会工作，更要会生活——像犹太人一样对待生活让人生丰满、充实而有意义工作和家庭之间需要平衡劳逸结合，让疲累的自己得到充分的休息把握好工作与享受之间的度平衡事业与家庭的六个步骤孝敬父母，兄友弟恭敢于为自己的爱情作出奉献对待爱情要忠诚慎重选择自己的伴侣用自己的一生来呵护婚姻幸福不幸福，需要自己去体会犹太人的健康准则自己保管自己的脑袋

<<像犹太人一样处世>>

章节摘录

犹太人吉田是日本一家保险公司的推销员。

一天，吉田正要去车站搭车，可是人刚到月台，电车就开走了，而下一班车还得再等20分钟。

吉田突然看到月台对面有一个医院招牌，于是吉田大步来到这家医院，才到门口，便凑巧撞上穿着白衣的医生。

吉田没等对方反应过来，就劈头直接说：“我是保险公司的吉田，请你投保！”

遇上这么一位冒失的推销员，医生一时间哑口无言。

不过当时正巧这个医生有空，他对吉田的单刀直人产生了兴趣。

“这么简单就要人投保呀？”

有意思，进来聊聊吧。

进了医院，吉田将平时学会的保险知识全盘托出，最后还加了一句：“我正要从上贺茂开始，一直拜访到伏见。”

(注：上贺茂位于京都北侧，伏见位于京都南侧)结果医生说：“哇，我看再不快卷铺盖逃命，我的老命也不保了，哈哈哈哈哈……，’虽然医生开玩笑说要逃命，而且他早已买了好几份保险，也知道吉田还是保险推销的新手。

可是看在吉田态度认真的份上，说出了心里话：“保险实在高深莫测，说实话，我已经保了五六份，每次保险推销员都说得天花乱坠，可事后我心里还是很糊涂。

这里有我两张保单，就当是学习，给你拿回去，评估评估好了。

拿了保单，吉田充当医生的家人，分别拜访了医生投保的公司，确认保单的内容，然后制作了一本图文并茂的解说笔记，又用笔画下重点，好让医生容易了解。

当医生把解说笔记交给他的会计师看时，会计师极力称赞这份评估报告，而且还当面建议医生要买保险就最好向吉田买。

结果，医生就正式要求吉田为他重新组合设计他现有的那六张保单。

于是吉田根据医生的需求，将原本注重身后保障的死亡保险，转换为适合中老年人的养老保险与年寿保险。

而对吉田来说，这位医生客户不仅为他带来一份高达8000万日元的定期给付养老保险契约的业绩，同时也给了他一次难得的比较各家保险公司保险商品的机会。

后来，这位医生又将吉田介绍给几位要好的医生朋友。

这几位医生，也都请吉田为他们评估现有的保单。

而吉田也不厌其烦地为他们制作解说笔记，详细记录何时解约会得到多少解约金、不按时缴费的结果、残废后的税赋问题等等。

就这样，吉田获得了更多的认同和帮助，结交了更多的人。

随后，吉田不断运用由一个朋友到一批朋友的方法扩大现有的市场，同时努力建立良好的关系。

因为关系极为良好，有些客户就会以“回馈一张保单”的方式，向吉田表达谢意，并且再为他介绍几位新客户，使他的业绩一直保持着最高纪录。

吉田因此成了年轻的百万富翁。

从上面的例子我们可以看出，吉田之所以能够成功，很大的一部分原因在于他在自己的推销工作中能够懂得人际关系的重要性。

而且，他还善于建立和发展新的人际关系网络，以此扩大自己的影响力度，从而为自己事业的成功铺平道路。

由此可见，良好的人际关系对一个人的成功是多么重要啊！

难怪犹太人会这么说：“一个成功之人85%是依靠人际交往、有效说话等软科学本领，而只有15%是依靠专业知识。

”这句话说得非常道理，因为不管是生活在重理依法的西方社会中，还是生活在重视社会脉络的东方社会中，人际关系对一个人的生存、发展乃至成功都有着至关重要的作用。

在犹太商界，那些成功的商人就非常重视人际关系，乐于搞好人际关系。

<<像犹太人一样处世>>

他们常常说这么一句话：“我们从事的是‘关系业务’。

”因为一个商人要想成功，必须消息灵通，这样才能抓住稍纵即逝的机遇，从而取得自己事业上的成功。

如果你有广阔深厚的人脉基础，那么当机遇来临时，你便可以从他们那里第一时间获悉消息。

而在这时，你的朋友扮演的的是一个传递者的角色。

你的朋友越多，人际关系越广，你获得的信息量就越大，你成功的概率也就越大。

尤其是在你所从事的行业内，建立良好的关系网是非常重要的。

人际关系的投资是长期地、不断地联系和培养而形成的，如果你不去存储，只知道用的话，那么总有一天会把它消耗完的。

因此，每一个犹太商人都愿意在人际关系上花大力气进行投资和维护，让自己的商业道路更加平坦。

当事业进展得风生水起的时候，人们很容易变得懒散和傲慢，疏于打理人际关系，甚至丢掉许多已有的关系网。

其实，这样的做法是非常不明智的。

犹太人向来都一丝不苟地致力于建立和维护人际关系。

他们越是当自己的事业朝着有利的方向不断向前发展，不需要别人帮助的时候，越是如此。

如果等自己的境况变得不佳，需要别人帮助时，才和别人去接触，重新建立维护自己的人际关系网，那就什么都来不及了。

P2-4

<<像犹太人一样处世>>

编辑推荐

犹太人的格言说：“山峰永不相遇，而人却时时相逢。

”他们相信。

人的专业本领往往只能带来一种机会，而处世智慧则可以带来百种千种机会；专业本领只能利用自身能量，而处世智慧则可使你利用外界的无限能量。

《像犹太人一样处世》由赵宏林编著，本书全面深入地解读了犹太人的为人智慧和处世哲学，供大家学习和借鉴，成为像犹太人一样优秀的人。

<<像犹太人一样处世>>

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>