

<<杰出犹太商人枕边书>>

图书基本信息

书名：<<杰出犹太商人枕边书>>

13位ISBN编号：9787511311030

10位ISBN编号：7511311032

出版时间：2011-2

出版时间：中国华侨出版社

作者：陈大为

页数：309

字数：276000

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>

## <<杰出犹太商人枕边书>>

### 内容概要

犹太民族在美国的人口不足3%，但他们占美国大学生的1/5，占美国律师的1/4，占美国名牌大学教授近1/3，占诺贝尔奖美国得主的半数左右，占当代美国文学、戏剧、音乐等一流艺术家的60%，犹太商人还控制着当今世界的经济命脉.....

翻开这本《杰出犹太商人枕边书》，学习犹太人挣钱的路子，不只是能让你学得皮毛，更能让你拥有灵活自如、随机而动的商业头脑，紧跟商机，赚得先机，善于运筹，控制对手。

《杰出犹太商人枕边书》由陈大为编著。

## <<杰出犹太商人枕边书>>

### 书籍目录

#### 第一章 犹太人具有一些成功必备的特质

- 第一节 拥有坚定的目标
- 第二节 积极地看待一切
- 第三节 善于运用自己的智慧
- 第四节 拥有成功的个人魅力
- 第五节 拥有强烈的自立意识
- 第六节 保持宽容的心态
- 第七节 建立良好的人际关系
- 第八节 具有无往而不胜的心态
- 第九节 把忍耐作为明天成功的基石
- 第十节 自动自发地工作

#### 第二章 杰出犹太人是行动的巨人

- 第一节 成功的犹太人从不犹豫不决
- 第二节 今天的事情决不拖到明天
- 第三节 迅速选择，快速行动
- 第四节 遇到困难不找借口
- 第五节 热爱工作就是热爱生命
- 第六节 做一个有责任感的人
- 第七节 带着激情投入自己的工作
- 第八节 每天都保持适度的紧张
- 第九节 做自己该做的事，不管别人说什么
- 第十节 机遇来到时迅速出手
- 第十一节 凡事积极主动出击

#### 第三章 犹太人信奉勤奋是成功的基石

- 第一节 克服惰性是成功的前提
- 第二节 保持锲而不舍的奋斗精神
- 第三节 机会来自于踏实苦干
- 第四节 成功从勤做小事开始
- 第五节 保持不断进取的精神
- 第六节 保持民族繁荣靠奋斗

#### 第四章 杰出犹太人坚持做事先做人

- 第一节 不用言语侮辱他人
- 第二节 尊重他人隐私
- 第三节 乐于助人获大利
- 第四节 不滥用自己的权威
- 第五节 相互理解，赢得人心
- 第六节 站在他人的角度考虑问题
- 第七节 懂得做一个感恩的人
- 第八节 犹太人善于合作共事

#### 第五章 杰出犹太人擅长灵活的处世技巧

- 第一节 善解人意并乐于赞扬他人
- 第二节 做事要提前预约，守时守信
- 第三节 从别人身上找优点，取长补短
- 第四节 做事情能够直率坦诚
- 第五节 从不轻易和别人攀比

## <<杰出犹太商人枕边书>>

- 第六节 善用资源，借助别人的力量
- 第七节 永远微笑，保持平和心态
- 第八节 适时满足别人的需要
- 第九节 善于享用权利，乐于履行义务
- 第十节 宽容待人，64分合格
- 第十一节 注重礼仪，在社交中游刃有余
- 第十二节 舍得付出才有回报
- 第六章 犹太人把教育作为成功的根本
  - 第一节 教育孩子，以理服人
  - 第二节 善用榜样的示范作用
  - 第三节 训练孩子养成好的行为习惯
  - 第四节 正确处理孩子的错误行为
  - 第五节 跟孩子签订“契约”
  - 第六节 家长应注意避免不当行为
  - 第七节 适当运用激励、表扬和批评
  - 第八节 培养孩子宽厚的品格
  - 第九节 让孩子具有人情味
  - 第十节 培养孩子独立自主的意识
- 第七章 杰出犹太人坚持诚信为人
  - 第一节 犹太人把诚信作为做人之本
  - 第二节 诚信使企业长久发展
  - 第三节 犹太人诚信经营三大意识
  - 第四节 打造诚信商业的措施
  - 第五节 用绝对的诚信对待消费者
  - 第六节 诚信经营成法宝
  - 第七节 以诚信把生意做长久
  - 第八节 诚信经营，增强企业竞争力
  - 第九节 营销中要讲求诚信
- 第八章 杰出犹太人把朋友当做财富
  - 第一节 犹太人善于结交朋友
  - 第二节 友情需要给予与付出
  - 第三节 善交友者与人善言
  - 第四节 朋友间也要注意礼节
  - 第五节 朋友也要有亲有疏
  - 第六节 懂得如何拒绝朋友
  - 第七节 朋友之间要互相理解
  - 第八节 君子之交淡如水
- 第九章 杰出犹太人善于赢得谈判
  - 第一节 在谈判中以攻心为上
  - 第二节 决定谈判输赢的智慧
  - 第三节 充分准备谈判细节
  - 第四节 引导局势向有利于自己的方向发展
  - 第五节 把握谈判中的气势
  - 第六节 不要让对方牵着鼻子走
- 第十章 杰出犹太人认为家庭是事业的支柱
  - 第一节 妻子就是圣女
  - 第二节 好男人不伤害自己的妻子

<<杰出犹太商人枕边书>>

- 第三节 好妻子让男人坚强
- 第四节 好男人选择好妻子
- 第五节 决不轻易离婚
- 第六节 用幽默来主导生活

## <<杰出犹太商人枕边书>>

### 章节摘录

版权页：在商人的个性中，有一种任何摄影师都无法捕捉，任何画家都无法再现，任何雕刻家都无法刻画的东西。

这是一种人人都能感觉得到，然而却无人能够表达，能够加以形容的微妙的东西。

这就是和一个商人一生的成功都相关的魅力。

正是这种难以表现的品质，使商人与商人之间有了千差万别的不同。

也正是这种品质，点燃了人们的激情。

很多犹太人正是靠着这种魅力，获得了自己的成功。

的确，在成功的商人中，没有比这个特征能更引人注目的了。

正如犹太人所说：“对你自己所做的事情充满了激情，它是一种发自内心的使命感，赋予你能量、动力和激情。

这些极富有感染力，并且对于一个商人的前进来说是最基本的。

”在现实生活中，我们会在不知不觉中受到具有这种神奇力量的商人的感染和影响。

当受到感染时，顿时会有一种豁然开朗的感觉。

优秀商人的魅力能够把自己员工的最优秀的品质一下子激发了出来，就像是让你认识了一个更卓越、更优秀的自己。

犹太人经常具有这种魅力，他们会让人感到自己从来没有的灵感和渴望会突然涌入心间，在人体内回旋激荡，生活就像是被赋予了更加崇高的意义似的。

这就在人们胸中燃起了熊熊烈火，推动人们去尝试从未尝试过的东西，去体验人们从未体验过的生活，去做人们从未做成的事业。

这种被称为魅力的东西，是看不见、摸不着的，人们把这种品性称为个人磁力。

犹太商人说：“魅力在哪种情况下，都涉及了一种难以名状的强有力的感情纽带。

”他们认为，如果把魅力看做是个人内在固有的东西，那它只能在你与他人交往的过程中显露出来。

魅力首先是一种关系，在这种关系中，领导者和追随者的内在自我，是那样紧紧地交织在一起。

而魅力来源于自己杰出的实力。

只有当自己有足够的实力了，自己说话能影响自己周围的一个大圈子了，自己在自己所从事的行业里跺一跺脚就能够引起很大的反响，自己有足够的实力去引导一个行业的发展，那么自己就具有很大的魅力了。

魅力的绝对来源是自己的实力，犹太人对这点表现得深信不疑。

他们在取得成功之前，从不外现自己，而是卧薪尝胆，耐心积蓄腾飞的力量。

等待着自己有朝一日可以影响他人时，他们才会站出来。

魅力是一种绝对可以让人信服的气质，它和商人的气质相结合表现为以下几点。

#### 1. 优秀的品质。

作为一个商人，往往要做的最大的投资就是让别人喜欢和你相处，自己掌握让别人与你愉悦相处的艺术。

努力做到举止文雅，为人随和，宽宏大量。

这种长期的投资所创造的价值，要远远超过任何可以用金钱衡量的货币资本。

因为有了这种品质，无论你走到哪里都会畅行无阻，大受欢迎。

事实正是如此，能让人快乐是一笔无价的财富。

有什么比永远散发着魅力与光彩的性格更有价值呢？

这种性格不仅仅在商业活动中让人受益无穷，在生活中的任何一个角落同样都会让人获益匪浅。

正是因为这种性格，才使大批大批的商人赢得了全世界范围的拥戴，成为了一个全面成功的人。

为此，我们不要忘记去培养这种优雅的气质和品质，它会让我们吸引所有的人，打动所有的人。

这些品质可以使成为众人关注的焦点和中心，帮助你不断进步，这通常比去做大量艰苦的工作都要有效。

<<杰出犹太商人枕边书>>

<<杰出犹太商人枕边书>>

编辑推荐

《杰出犹太商人枕边书》：他们命运多但百折不挠，他们人数不多但实力超群，他们在科技，文化，政治领域群星灿烂，他们在经济，金融界首屈一指。

<<杰出犹太商人枕边书>>

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>