

<<商海胜经>>

图书基本信息

书名：<<商海胜经>>

13位ISBN编号：9787800878534

10位ISBN编号：7800878538

出版时间：2005-9

出版时间：第1版 (2005年9月1日)

作者：陈春风

页数：238

字数：180000

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>

<<商海胜经>>

内容概要

在西方各国流传着这样一句话：世界上的智慧，装在中国人的脑袋里；世界上的钱，装在犹太人的口袋里。

这是世人对犹太人成功经商的充分肯定。

犹太民族是一个古老的民族，在人类文明史上占有重要的地位，近现代的犹太人则给全球商业带来了高度繁荣。

据统计，犹太民族是目前世界上最富有的民族，有“世界金穴”之美名。

犹太人口在世界所占的比例仅为0.3%，但他们却掌握着世界经济的命脉。

在经济高度发达的美国，犹太人所占人口的比例为3%，但是根据《财富》杂志所评选出来的美国超级富翁中，犹太民族企业家达到20%以上；而在全世界最有钱的企业家中，犹太民族占到了一半左右。

犹太人在商业上为什么能够取得如此巨大的成功呢？

通过对犹太人发展历史的分析，以及近100年来成功的犹太人经商之道的总结，我们发现他们获得成功有很多值得世人学习的地方，其中有九个方面最为关键。

犹太人有很多适合经商的特点，他们非常注重自己的目标，在确立目标时，能切合个人的实际情况和环境条件，他们决不会把自己的目标定得遥不可及。

在确立目标后，他们便全力以赴直至成功，他们决不会半途而废或随意终止奋斗。

在那些成功的犹太人的身上，透过他们的成功经历，我们能够发现很多适合经商的特质，正是因为有这些特质，犹太民族在商界能够独领风骚。

犹太人对金钱有独特的看法，他们赚钱也有独到之处。

犹太人认为，不管方式方法如何，只要是通过自己努力经营赚来的钱，就受之无愧。

因此，他们善于开动自己的脑筋，通过各种方式让钱生钱，有时不惜冒巨大的商业风险，甚至借钱去经商，以获取巨额利润。

他们就是通过这些常人不敢做的方式，达到了常人所无法企及的境界。

犹太人不千篇一律地签订书面合同，但他们遵守契约，即使只在口头做出非正式承诺、非书面协议，只要双方接受，他们就会不折不扣地按约定去做。

重信守约为犹太人赢得了美誉，也是他们在商业上获得成功的重要因素之一。

他们擅长让别人为自己赚钱，在企业经营和员工管理上都很有方法，他们的财富基本上都是靠驾驭他人获得。

犹太人经商能够做到世代成功，很重要的原因是他们将知识当做最稳妥的财富，他们有着虔诚的求知精神，并世代相传。

犹太人之所以在世界各个领域出类拔萃，不管是科技界、思想界、文化界、政界还是商界，巨大的成就都是造物主对他们求知精神的回报。

犹太人获得成功的原因还有很多很多，翻开本书，你就打开了犹太人成功经验的宝库。

每个人都希望自己能够成为一个成功者，希望自己能够成为财富的掌门人。

然而，天上不会掉馅饼，不经历风雨怎能见彩虹。

要想在商业上获得成功，就应该向犹太人取经，学习他们的坚忍不拔，学习他们的刻苦用心，学习他们的全神贯注，学习他们对商业的执著追求，学习他们成功经商的各个细节。

在商业场上，没有什么是不可能的，你用心了，你努力了，你就有可能成为商业霸主；在商业场上，也没有永远的成功者，即使是犹太人也如履薄冰。

作为一名商人，需要不断学习成功的知识和经验。

希望你能通过阅读本书，从犹太人的成功经验里激发出自己的灵感，点燃智慧的火花，总结过去，开启辉煌的未来。

<<商海胜经>>

书籍目录

第1章 犹太人具备经商的特质 所有经商的人都不会否认，犹太商人在全球商界中的精明强干和至高地位，在世界的每一个角落都有犹太人杰出的表现。

这是因为他们具备一些适于经商的特质。

他们都有确定的目标，并不断地为之奋斗。

1. 拥有确定的目标 2. 永远保持积极心态 3. 不被暂时的失败所打倒 4. 拥有成功者的个人魅力 5. 拥有强烈的自立意识 6. 能从逆境中崛起 7. 做一个懂得感恩的人 8. 具有强烈的团队精神

第2章 犹太人经商有独到之处 犹太人认为：钱是有灵性的，你不看重它，它就常常背你而去，终生与你无缘，即使迎面相撞，也可能失之交臂。

而对那些会赚钱又想赚钱的人，钱有时会自动找上门来。

犹太人正是靠他们经商的独到之处，让世人瞩目的。

1. 有强烈的挣钱欲望 2. 把做老板当梦想 3. 善于投资理财 4. 擅长白手起家 5. 敢于借钱打天下 6. 信奉高风险高利润

第3章 犹太人对金钱有与众不同的看法 犹太俗语说：金钱无姓氏，更无履历表。

犹太人认为，只要是通过自己努力经营赚来的钱，就受之无愧。

他们把获取利润作为第一追求，认为能赚钱的商人就是好商人。

1. 赚钱不拘法，需抱平常心 2. 把利润当第一要义 3. 赚到钱就是好商人 4. 做金钱的主人而非奴隶 5. 君子爱财，取之有道 6. 用钱享受生活 7. 健康才是美好的 8. 信奉勤奋创造财富

第4章 犹太人与众不同的经商观 商场如战场，看不见狼烟起，听不见马长嘶，但是犹太人在商业帝国的纷争却无时无刻不在上演着传奇，在经历过漫长的决斗之后，有的成为了叱咤风云的英雄。

1. 研究顾客的消费心理 2. 对顾客以诚相待 3. 借势操作的诀窍 4. 活用商业游戏规则 5. 分段迈向终点 6. 赚钱要当“寄生虫” 7. 以诚信把生意做长久

第5章 犹太人对企业管理有独特的理解 犹太人认为企业是赚钱的基石和载体，对企业管理的好坏决定着收益的多少。

管理良好的企业犹如一个聚宝盆，让你拥有取之不尽、用之不绝的财富。

犹太人在经营企业的时候，善于包装，以此来提升企业的形象。

1. 制定健全的规章制度 2. 善于合作求利益 3. 创新是企业发展的源泉 4. 充分发挥自己的优势 5. 重视家族关系 6. 坚信自己的企业不会失败 7. 尽可能改善员工福利 8. 追求与员工、顾客共赢

第6章 犹太人对员工管理有绝招 犹太人认为，人是最重要的，企业的一切财富都由员工创造。

做好了员工的管理，企业就成功了一半；做不好员工管理，企业必定失败。

犹太企业家总是拥有大度的胸怀，他们常常赞美员工，对待员工恩威并重。

1. 胸怀坦荡成大事 2. 恩威并济待员工 3. 常常赞美员工 4. 选择员工重视能力 5. 用人求其大而不计其小 6. 决不姑息纵容下属 7. 善于让员工发挥潜能 8. 讲究整体人才战略 9. 自身保持良好的工作作风

第7章 犹太人信奉做事先做人 很多人已经具备成功的基本条件，但是却无法实现目的，常常功亏一篑，一个重要的原因就是他们忽略了如何做人，忽略了做人的基本要求。

犹太人的成功很大程度上源于他们善于做人，并且做坚强的人。

1. 认识自我，超越自我 2. 不断学习获取成功源泉 3. 善于运用自己的智慧 4. 把忍耐作为成功的基石 5. 追求永不泯灭的梦想 6. 具有无往不胜的心态 7. 保持宽容的心态 8. 建立良好的人际关系 9. 自动自发地工作

第8章 犹太人总能赢在谈判桌上 商场上要和对手谈判，要和合作者谈判，犹太人的成功往往建立在一张张的谈判桌上。

犹太商人从来不打无准备的仗，在每次谈判之前，他们都会确定目标，并制定详细的计划。

1. 制定详细的谈判目标 2. 充分准备谈判细节 3. 在谈判中以攻心为上 4. 掌握主动局势 5. 准确把握对手的脉搏 6. 使对手向自己靠拢 7. 在谈判中对事不对人 8. 用气势压倒对方 9. 谈判中的“三十六计”

第9章 犹太人善于捕捉商机 机会对商人来说往往是伟大事业的开始，成功的犹太商人决不放弃任何一个机会，这是其成功的秘诀。

很多人失败，是因为他们贸然进入一个自己不熟悉的行业，犹太人决不会如此。

1. 在自己熟悉的领域发展 2. 让机遇带来财富 3. 创造商机寻求利润 4. 商业情报是成功的先导 5. 捕捉商机是经商的关键

<<商海胜经>>

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>