

<<你所知道的致富观念都是错的>>

图书基本信息

书名：<<你所知道的致富观念都是错的>>

13位ISBN编号：9787802498501

10位ISBN编号：7802498503

出版时间：2011-8

出版时间：工商联

作者：2又1/2好朋友工作室

页数：117

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>

<<你所知道的致富观念都是错的>>

前言

相信全世界的人都知道洛克菲勒，他是一位白手起家的石油大王。

那么，这位犹太裔富豪究竟多有钱呢？

他比我们耳熟能详的巨富比尔·盖茨以及沃伦·巴菲特还要有钱。

根据美国《福布斯》杂志在2006年所作的统计报告可知，美国建国以来的15大富豪排名如下：从这份报告的排列顺序来看，洛克菲勒拥有3053亿美元资产，名列第一。

人们所羡慕的巨富比尔·盖茨和巴菲特，他们的资产加起来也不到洛克菲勒的1/3。

洛克菲勒是美国史上最有钱的人。

而他，是一位犹太裔的美国人。

其他在工商业表现耀眼，的犹太裔美国人，包括美国投资家索罗斯、美国联邦储备委员会主席格林斯潘、美国第二大计算机公司——戴尔计算机公司的老板戴尔，他们在财富上的成就一样令人羡慕。

如果你以为犹太人只会赚钱，那就错了。

犹太人在人类历史上的各个领域都留下了不可磨灭的成就，而我们所熟知的，包括发现相对论的著名科学家爱因斯坦，抽象画大师毕加索，诺贝尔文学奖得主贝娄，诗人海涅，西方现代派文学奠基人卡夫卡，奥斯卡金像奖得主达斯汀·霍夫曼、保罗·纽曼，大导演斯皮尔伯格，英国古典经济学家大卫·李嘉图，诺贝尔经济学奖得主K.J. 亚罗，前美国国务卿亨利·基辛格等，他们都是犹太人。

犹太人并不是特别聪明的民族，犹太人所承受的环境背景更为坎坷，但是为什么犹太人能够为自己的成就写下如此漂亮的历史？

让全世界从排挤他们，到现在对他们刮目相看呢？

我们再看看以下7个数据，相信你一定会瞠目结舌地想问：犹太人为什么会做得到？

1. 犹太人只占美国总人口的2%，但是《福布斯》杂志调查的美国400位大富豪排行榜当中，最富有的40位大富豪里，有45%是犹太人。

2. 美国1/3的百万富翁是犹太人。

3. 年收入在5万美元以上的美国家庭中，犹太人的比率是非犹太人的两倍。

4. 美国犹太人家庭年收入低于2万美元的比率，相当于非犹太人的 1/2。

5. 在美国的著名大学中，20%的教授是犹太人。

6. 在纽约和华盛顿主要的法律事务所中，40%的合伙人是犹太人。

7. 在获得诺贝尔奖美国人中，有1/4是犹太人。

犹太人被视为世界上最了不起的商人，最优秀的民族之一，几乎所有和人有关的事物，到了他们手上都能点石成金。

而且犹太人在人类历史上展现出的傲人成就更是令人刮目相看。

让人不禁想问，这个不到中国台湾一半人口的民族，究竟凭什么在各方面都缔造出耀眼的成绩？

又是为什么，经历过颠沛流离数千年、经受了3次种族灭绝计划磨难之后，犹太民族依然能够坚毅地走出一条自己的路，而且在财富上的累积如此迅速惊人？

而这就是本书要告诉你的，关于犹太人致富的思维。

万物有生有息，金钱有出有入。

虽然世界看起来好像静止不动，其实时时刻刻都在微妙的变化当中。

如果我们可以看透其中的变化定律，就可以找到各种生存之道。

犹太人认为，赚钱和消费就是人类生活的全部。

金钱就存在于需要消费的地方。

有需求的地方就有钱赚，相对地，有需求的地方也就是消费的地方。

世界上有许多人把赚钱这件事情看得太邪恶，但是犹太人可不这么认为，因为他们认为赚钱和消费互为因果、形成循环，是一件很自然的事情。

世界经济脉动只是金钱自然流动的结果。

他们很清楚，买卖本身就是一件很公平的事情，因为这里没有什么巧取豪夺，只有供给和需要。

他们非常乐意站在供给的那一方，努力充实自己，让自己成为那个有能力满足别人需要的人。

<<你所知道的致富观念都是错的>>

犹太人凭什么赚钱？

凭的就是他们比其他人更愿意付出研究，在各方面以合理的代价去满足别人的需求。

<<你所知道的致富观念都是错的>>

内容概要

堂会讲故事的创富，思维课一本专门写给中国年轻人的创富工具书。

一个人拥有多少财富。

取决于他有多爱金钱。

存钱才会有钱。

“小钱”不必放在心上……抱歉地告诉你，这些致富观念都是错的！

观念不对，努力白费。

致富的基础，来自于对金钱的态度。

总是赚不到钱的人，多半是因为脑袋里只想着钱，只想着自己。

那么。

什么观念才是引导你走上财富大道的指路明灯？

世界上最富有的犹太民族为何在财富的累积上如此迅速惊人？

犹太人的致富经能否禁得住现代社会的考验？

“想”赚钱，先“学”赚钱！

《你所知道的致富观念都是错的》的主人公小古，用自己的亲身体会来告诉你。

他是如何破解在工作和生活中的各种金钱困惑，怎样用行动来检验最富有的犹太人的创富秘籍。

<<你所知道的致富观念都是错的>>

作者简介

2又1/2好朋友工作室，成员：三人特质：热爱生活、勇敢追梦兴趣：举凡和美丽、流行时尚与生活息息相关的话题作品：《30岁前变身百万新贵》《于美人幸福好食光》《爱的3温暖》《电眼美女养成秘籍》

<<你所知道的致富观念都是错的>>

书籍目录

爱财得财?金钱是上帝的恩典俭朴更接近上帝财富是流动的金钱是从脑袋里来的存钱不如赚钱财富价值就是个人对世界的价值善用财富保障自己不因富有而迷失自我好的智慧传承就是最大的资产赚钱就是赌博?信用是赚钱的根本从人们的嘴巴中就可以赚到许多钱金钱靠时间加乘信息就是商机从多头获利看起作息有度经营生意就是经营自己什么地方都有钱赚多一点精明,少十分损失游戏规则越清楚越好贪婪会损失更多接近口袋里有钱的人严于律己能守住钱财做生意还需要懂人性?聪明的人不轻易生气耳朵比嘴巴重要别把钱借给比自己有权势的人金钱靠权势保护面对事实的人能减少虚耗和笨蛋合作更容易失败不要被虚荣心冲昏了头再好的友谊也会因为金钱变质.....

<<你所知道的致富观念都是错的>>

章节摘录

版权页：插图：能想到他人的需求，就能想到市场总是赚不到钱的人，多半是因为脑袋里只想着如何增加自己的财富，很少想到消费者需要什么。

而我们知道，这世界上伟大的商人们，没有一个不是那种特别懂得别人需求的人。

当失败的生意人每天在想如何打理自己的“行头”时，那些成功的生意人正在思考别人喜欢如何打理自己的“行头”；当那些失败的生意人每天都在想去什么地方吃最昂贵的食物时，那些成功的生意人每天都在想，人们喜欢什么样的食物？

为什么会那样？

赚钱不是抢劫和偷窃，赚钱是要别人心甘情愿地拿钱出来，所以如何让别人心甘情愿地掏钱，对商人来说很重要。

犹太民族虽然被视为是这世界上“最不合群”的民族之一（因为他们严谨的信仰和生活），可是犹太民族却也是最了解人们需求的民族之一。

世界排挤他们，他们却没有让自己的眼光移开这个世界。

过去，高级鲑鱼制成的鱼子酱，必须由俄罗斯进口，因为那是全世界唯一生产鲑鱼的地方。

可是犹太人看见了天然鲑鱼产量日减，几乎濒临绝种，而人们的需求不断增长，于是他们突破千难万险，以10年到20年的长远目标作为努力方向，成功地养殖鲑鱼，获利不少。

此外犹太人的科学家们努力研究将海水淡化技术，从浩瀚的海水中提取淡水，供应给中东地区缺水的人们，这也是他们细腻观察人们的需求之后，所想到的可贵商机。

任何商机都来自于人类的需求，千万年来，人类的需求也因为时代进步而不断地变化。

这对一个想从商的人来说绝对是好消息，因为那代表财富跟着人类需求不时地重新“洗牌”。

有心致富的商人一定可以从人类需求的变化当中，找到自己最大利益的切入点。

从这份报告的排列顺序来看，洛克菲勒拥有3053亿美元资产，名列第一。

人们所羡慕的巨富比尔·盖茨和巴菲特，他们的资产加起来也不到洛克菲勒的1/3。

洛克菲勒是美国史上最有钱的人。

而他，是一位犹太裔的美国人。

其他在工商业表现耀眼的犹太裔美国人，包括美国投资家索罗斯、美国联邦储备委员会主席格林斯潘、美国第二大计算机公司——戴尔计算机公司的老板戴尔，他们在财富上的成就一样令人羡慕。

如果你以为犹太人只会赚钱，那就错了。

犹太人在人类历史上的各个领域都留下了不可磨灭的成就，而我们所熟知的，包括发现相对论的著名科学家爱因斯坦，抽象画大师毕加索，诺贝尔文学奖得主贝娄，诗人海涅，西方现代派文学奠基人卡夫卡，奥斯卡金像奖得主达斯汀·霍夫曼、保罗·纽曼，大导演斯皮尔伯格，英国古典经济学家大卫·李嘉图，诺贝尔经济学奖得主K.J.亚罗，前美国国务卿亨利·基辛格等，他们都是犹太人。

犹太人并不是特别聪明的民族，犹太人所承受的环境背景更为坎坷，但是为什么犹太人能够为自己的成就写下如此漂亮的历史？

让全世界从排挤他们，到现在对他们刮目相看呢？

我们再看看以下7个数据，相信你一定会瞠目结舌地想问：犹太人为什么会做得到？

1.犹太人只占美国总人口的2%，但是《福布斯》杂志调查的美国400位大富豪排行榜当中，最富有的40位大富豪里，有45%是犹太人。

2.美国1/3的百万富翁是犹太人。

3.年收入在5万美元以上的美国家庭中，犹太人的比率是非犹太人的两倍。

<<你所知道的致富观念都是错的>>

编辑推荐

《你所知道的致富观念都是错的》：一本专门写给中国年轻人的创富工具书如果你并不富有，也许不是你没有努力，而是你的致富观念有问题。

改变它，你就能赢得财富的青睐。

一个刚工作不久的新职员，一个年薪千万的资深主管，一个资产上亿的富商，他们之间的某些想法、某些做法，是否曾经发生或者即将发生在你的身上？

刚工作。

买块名表武装下行头。

客户衣着朴素。

哪能买得起高端产品？

虽然口头答应了别人。

但是没有签合同，我当然可以卖给出价更高的客户。

每月的工资还没在手里捂热呢，又极不情愿地去还信用卡。

借钱给主管。

但一直没好意思要。

约人谈事，却丢三落四。

很多准备工作没做好。

环顾四围。

清一色的“穷朋友”。

好像。

“嘴巴”一直比“耳朵”勤奋。

改变习惯从改变观念开始！

让我们跟着世界上最有钱的犹太人嗅出赚钱商机。

<<你所知道的致富观念都是错的>>

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>