

《犹太人的赚钱哲学：思危》

书籍信息

版次：1

页数：362

字数：300000

印刷时间：2008年01月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787536691933

内容简介

赚钱不仅是一种谋生手段，更成为人们的一种社会和心理的概念，承担着人们的希望与恐惧、理想与价值观，成为一个人的自我观感、自我尊重，以及对才智评价的中枢。所以，正确把握金钱的密码和价值，懂得赚钱的哲学，对于每个人都至关重要。

犹太人作为全世界公认的“世界第一商人”，几千年历尽艰辛和屠戮，掌握了丰富而系统的赚钱经验和智慧，对于每一位读者都会产生巨大的启发。

作者简介

亚伯拉，1968年生于内蒙古鄂尔多斯市，从大学时代就热衷于犹太文化，现为南开大学客座教授。曾先后在中国五十所著名大学讲授和传播犹太文化。主要著作有：《犹太家教智慧》、《犹太文化精神》、《犹太人超凡智慧揭秘》、《世界著名犹太人传奇》、《犹太人之谜》、《犹

目录

上篇 “世界第一商人”的赚钱哲学

第一章 犹太人成功的黄金法则

一、犹太人和钱

二、犹太笑话中蕴含的赚钱智慧

三、犹太人为什么会做生意

四、千锤百炼的犹太生意经

78：22之经商法则

赚“女人”的钱和“嘴巴”的钱

“换位思考”和“逆向思维”

生意无禁区

“折箭”的故事

健康是最重要的本钱

不轻信任何人

苦难也是一笔财富

信息决定一切

笑话亦做经营手腕

五、犹太商人成功的黄金法则

相信和捍卫商业的尊严与道德

成为专家和企业家

充分认识自己的价值，拥有追求成功的动力

结识大量朋友，认真选择和区分你的朋友和顾客

凡事无需追求完美

先学会跟随别人，然后再学习做领导，并掌握相关的信仰和知识

赚了许多钱并不等于成功，真正的成功是获取知识和智慧

认真分析历史和现实的变化，学会预测未来

正确评估财富的价值，学会享受生活，把慈善当做一种投资

终身学习和工作，永不退休

六、犹太商人对自己的六大忠告

节俭是创造巨大财富的基础

数字感觉是商人的财商

商业的本质是在帮助别人

商业是现实和理想结合起来的艺术品

你想要的东西，只能用自己拥有的东西去换取，天上不会掉馅饼

财富存在于危机之中

第二章 犹太式经营管理思想

一、旁观者：管理大师德鲁克

生平与家世

知识与革新

二、零售巨头：内曼马库斯的传奇故事

创业伊始

危机与机遇

“我们的项链就可以表明一切”

欧洲服饰文化周

斯坦利·马库斯的人生信条

三、哑巴卖刀的故事——卓越的管理典范马狮百货成功秘诀

“不要问价钱，每件一便士”

传统零售业的大突破

哑巴卖刀的故事

有什么比人更重要

四、将心注入：舒尔茨和星巴克咖啡

想象，梦想和卑微的出身

重塑咖啡经验

更新企业精神

五、“一个怀孕7个月的小伙子”——创造世界广告“神话”的萨奇兄弟

早期经历和创业雄心

“一个怀孕7个月的小伙子”

为撒切尔夫人做竞选广告

“这是老板特意送给您的告别礼物”

小鱼吃大鱼

六、伯恩巴克：美国广告“创意革命”的旗手

广告界崭露头角

开创自己的事业

DDB公司的发展与困境

伯恩巴克成就评析

下篇 操纵世界经济命脉的犹太人

第三章 财富神话的创造者

一、金融巨擘罗思柴尔德

以兴趣和专长作为成功的阶梯

积少成多和独辟蹊径

放长线钓大鱼

“罗思柴尔德之柱”

“用钱敲门，没有不开的”

勇斗希特勒

二、古根海姆：犹太第二豪门的传奇

艰难的起步

意外的收获

利润与爱国精神

古根海姆基金会

家族轶事

“古根海姆家的穷人”

三、世界地产巨子芮奇曼家族的楼起楼塌

从鸡蛋生意到袜子灵感

盖高楼与筑口碑

交配了的巨大章鱼

最杰出的作品——最大的败笔

胜利冲昏头脑

第四章 电脑时代的英雄

一、“计算机之父”冯·诺伊曼

天生就是神童

改变世界的邂逅

奠定冯·诺伊曼结构

电脑与人脑之间

二、英特尔创始人安迪·格鲁夫

游向彼岸

英特尔第一雇员

做追随者是没有前途的

“浮点事件”的启示

牧羊人的棍子

三、迈克·戴尔：用思想书写的商业神话

上中学时收入已超过老师

疯狂扩张

青春综合征

辉煌背后是悬念

以保守主义取胜

四、甲骨文帝国的缔造者拉里·埃里森

1. 生命像一条鲨鱼
2. 把市场放在第一位
3. 突破极限
4. 代表人类向比尔·盖茨开战
5. 商人、梦想家和疯子

五、微软的“管理教父”鲍尔默

1. 好男孩、坏男孩、淘气男孩
2. 卓越的冒险
3. “耐心点，伙计，耐心点。”
4. 八个大脑七个分身术

第五章 时尚精英的聚会

一、牛仔裤、胸罩、避孕药和芭比娃娃的故事

1. 牛仔裤的百年变迁史
2. 胸罩和避孕药的故事
3. 露丝·汉德勒和芭比娃娃

二、“公关之父”伯奈斯

1. 点燃美国
2. 从大处思考问题
3. 左右民意和专业理性
4. 第一个百年

三、POLO时装王国的统治者拉尔夫·劳伦

1. 怎样才能吸引别人的注意力
2. “只关心时尚，而不仅仅是利润”
3. POLO将走向何方

四、CK帝国：美国时尚巨擘卡尔文·克莱恩的前世今生

1. 早期生涯与牛仔裤
2. 腾飞的内衣和“激情”广告
3. 低潮与高潮

五、阿布拉莫维奇：英超切尔西的神秘老板

1. 一个犹太孤儿的成长
2. 叶利钦女儿的朋友
3. 操弄政治
4. 财富的代价

六、康维勒：“毕加索的商人”

背水一战

商人知识分子

后记

附录：本书主要参考书目

媒体评论

犹太人善于精算，中国人力求掌握大势；犹太人预测未来，中国人研究历史；犹太人凡事考虑负面状况，中国人遇事总往好处想……这正是犹太人无往不胜的原因之所在。

——上海高和投资有限公司董事长、中欧商学院EMBA 文武 犹太人的成功为

在线试读部分章节

上篇 “世界第一商人” 的赚钱哲学

第一章 犹太人成功的黄金法则

一、犹太人和钱

两千多年来，犹太人与钱这个课题一直是人们关注的一个重要话题，引起了每个人的兴趣：牧师对它加以诋毁，而帝王则觊觎于它；反犹太主义为之暴跳如雷，而犹太人自己则既为之自豪又讳莫如深。因为，犹太人的钱以及这些钱里面所蕴含的权力和影响，是流传最久的反犹太主义谎言之一。因此，一旦谈及这个话题，人们总是把调子压到最低限度，这在犹太人是生怕惊醒反犹太主义的鬼魂，而在非犹太人是为了避嫌，生怕因此而被视为反犹太主义之流。这种故意的疏漏令人吃惊，因为钱——钱的利用和滥用，钱的获得和分配——过去是，现在仍然是犹太经验的中心要素。

马克思说过：“犹太人用犹太人的方式解放了自己，他们解放自己不仅因为他们掌握了金钱，而且因为金钱通过他们或者不通过他们而成了世界势力……” 换一个日本商人藤田田的话说：“信仰犹太教的犹太人，做生意确实有一套本领。生意人认为自己应去做一个犹太教的信徒。这样，世界上就不会有战争，而都可以赚到钱，世界就变成了乐园。也许几百年后，地球上所有的人都会成为犹太教的信徒。” 这个日本人自封为“银座的犹太人”，实际表明了他心目中的犹太人就是成功的生意人。

……

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)