

《犹太人经商之道全集》

图书基本信息

书名：《犹太人经商之道全集》

13位ISBN编号：9787811151077

10位ISBN编号：7811151073

出版时间：2007-5-1

出版社：北内出版

作者：田洪江

页数：361

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《犹太人经商之道全集》

前言

人生是一个漫长的旅程，在人生旅途上，挤满了过往匆匆的旅行者。有人说人生很沉重，有人说人生很轻松。的确，人生际遇各不相同，对生活的看法也各不一样，但不论是谁都难免会经历成功与失败，富有与贫困，欢乐、幸福与悲伤、失意……生活中，没有人不希望自己的人生焕发出炫丽的光彩，没有人不渴望成为生活中的强者，没有人会拒绝生活中种种美好的情感，更不会有人喜欢失败与悲伤。那么，如何赢得一个成功的人生，创造生命的最大价值呢？也许这正是生活中的人们正在苦苦思索着的问题。种种经验表明，一个人能否实现种种愿望与追求，由失败走向成功，由贫困走向富有，战胜悲伤与失意，赢得幸福与欢乐，都不是只要有一个美好的愿望就可以实现的，也不是只凭一种美好的愿望去奋斗就可以顺利实现的，而是要懂得潜藏在生命之中的种种规则，掌握赢得成功的种种技巧。

在这个方面，“上帝”对每一个生命都是公平的，对每一个生命所制定的规则都是一样的。而成功者也只是遵循了种种获得成功的规则而已。那么，“上帝”究意为生命制定了什么样的规则呢？打开书本，你就会发现，你所希望了解与掌握的也许正在其中。本次解读的这本承载百年智慧的励志读物，打破种种局限，以全新的风格，优雅的文字，最简洁的语言，最易懂的表述方式，全面彻底地表达了大师们钻石般宝贵的思想。形象地说，大师们的思想恰如为我们的精神世界构造了一座美丽的花园，信步其间，书香过后，相信你的内心一定会在不知不觉中发生巨大的变化，找到自我，看到希望，为你焦渴的内心注满成功的欲望与力量！让我们祝福生活中的每一个人：平庸不是你生活的本色，你的人生本应放射出更靓丽的色彩！编者

《犹太人经商之道全集》

内容概要

犹太人经商之道全集，ISBN：9787811151077，作者：田洪江

《犹太人经商之道全集》

书籍目录

上篇 行动篇第一章 机会只降临于有准备的人第二章 拥有自己的计划只多一点点用智能战胜对手避免给自己设置障碍第三章 获取成功大门的钥匙成功的秘密找准你的需求成为富人的祖先只不过隔了一扇门第四章 打造魅力人生魅力是成功的垫脚石美德的力量智慧的魅力缔造阳光个性对自己的相貌负责诚实足为人之本第五章 选择你所爱的，爱你所选择的选择权在你手中积极态度的选择一锤定音的选择我的选择我负责第六章 抓住命运的喉咙第七章 制定胜利的目标出去前选准目标梦想与现实设计人生的时刻表第八章 豪情满怀行动起来认准一条路走自己的路，让人们去说吧！别让“他”来左右你第九章 时间是一条单行道斤斤计“时”效率也是生命别拿时间不当回事儿大胆说“不”化零为整利用时间第十章 从坚持中获胜中篇 榜样篇第十一章 你不过是精英人物之一借人之智借人之财借人之名借人之力竞争优势效应第十二章 树立正确“对手”观感谢你的敌人给敌人一个拥抱对手即朋友第十三章 赢得胜利的双刃剑我很重要白金法则罗森塔尔效应学会顺应别人微笑常挂嘴边首因效应近因效应晕轮效应定型效应第十四章 把拖延的习性打垮第十五章 直面危机挑战危机第十六章 成功需要冒险时不我待绝不拖延成败常在一念间第十七章 潜能无极限第十八章 不断升级你的大脑最获益的投资第十九章 成功一瞬间成功学的革命第二十章 带上健康上路积极心态的作用疲劳之前就休息别让忧虑压垮你在事业升迁的彼岸还有生活远离忧虑第二十一章 习惯的支配力不做习惯的奴隶行动起来，改变沈从今天开始戒掉坏习惯，保持好习惯第二十二章 巧用马太效应，赢得第一桶金如何积累资本成功的突破——第一桶金如何挣得第一桶金先挣得几个美分下篇 成就篇第二十三章 让你获益的外在资源“他”决定着人的成功良师益友利于行更新你的友谊第二十四章 从模仿赢得人生善用模仿虚心竹有低头叶第二十五章 对顾客无限感兴趣第二十六章 热情造就奇迹怎么栽，必定怎么收无心插柳柳成阴第二十七章 另辟蹊径走向成功苹果也能长出人情味敢为天下先创新的价值及时刷新你的思维第二十八章 失败在左成功在右感谢失败你的字典里没有失败永不放弃再来一次第二十九章 为成功储蓄力量抓住机遇心想事成成功的必备素质化失败为胜利靠细节成功挑战逆境你往哪里走以人为镜，可以明得失第三十章 成功前的必修课非凡人的非凡思维做一个魅力领导者做自己命运的主宰朋友一生一起走想象创造奇迹知己知彼、百战百胜竞争的本来意义第三十一章 自我推销定律第三十二章 不完美的成功才是真实的成功第三十三章 为梦想插上翅膀敢于成功，才能成功习惯就是力量自立者天助让自己越挫越勇依靠知识致富爱的“代价”营造快乐氛围第三十四章 通往成功的捷径做自我激励的高手塑造崭新形象炼就钢铁性格沟通的艺术用耳朵来交谈好心态营造成功勤能补拙是良训

章节摘录

这种结果不仅嘲笑了众所周知的行为智能，而且对经济学理论“做了鬼脸”，经济学里所说的“纳什平衡”就基于被一号参与者摒弃的冷静推理，这种理论预言在陌生者之间进行的经济交易中，当一方要根据另一方的反应作决定时，最适当的信任水平为零。尽管这是正统的经济理论，一号参与者和二号参与者的行为却并不罕见。其实在成百上千次类似的试验中，大约有一半的一号参与者会送出一部分钱；在收到钱的二号参与者中，四分之三会归还一部分钱，这是合作本能的需要。这些实验的带头人、加利福尼亚克莱尔蒙特研究生院的保罗·扎克说：“经济学家之所以无法解释实验室中出现的这种高信任率，其原因在于他们没有考虑到信任的神经学因素。”扎克指出，进化已经使我们的大脑适应群体生活。因此，在所谓的“马基雅弗利”智力（即为赢得配偶、食物和地位而不择手段）之外，我们的社会性大脑也适于合作。个体可以通过合作获益。但是，这需要信任。扎克认为，正因为如此，我们才有彼此信任的本能需要。扎克等人进行的实验证实了生活教给我们的东西：在经济交易中，人们常常选择合作、信任和慷慨。现在，这类研究要进一步发掘这种行为的生物机制。比如，扎克最近开展的研究试图把基于信任的各种行为与八种激素的水平变化联系起来。结果发现，催产素是人类“信任化学物质”最有力的“候选者”。催产素是一种生殖激素，主要作用是促进雌性哺乳动物的宫缩和乳汁分泌。对动物开展的研究也表明，催产素与某些社会行为有关，比如对后代的亲情和某些哺乳动物的“一夫一妻”式生活。扎克进行的实验中，有两个结果非常重要。当二号参与者从一号参与者那里获得较大数量的钱款时，他们返回的钱款也会增加。此外，二号参与者血液中的催产素水平也明显增加，而一号参与者的催产素水平却没有变化。扎克指出，一号参与者送出的钱数是信任的量度，而二号参与者返还的钱数则是“是否值得信任”的量度。扎克说：“这项实验表明，催产素与值得信任的程度密切相关。”适应社会的特质更令人困惑的是，当别人向我们表示信任时，我们想要回报对方的愿望几乎是无法控制的。扎克说：“根据基本的神经系统解剖学，我们的实验结果表明：催产素对人类信任的影响方式基本上不在意识感知的范围以内，因为刺激催产素活动的结构不在皮层。因此，人类的信任似乎是由感觉而非意志支配。显示文明的信任却出自大脑中相对原始的区域：这不能不让人感到奇怪。”扎克对这些研究成果的解释，对向“纳什平衡”一类的经济学信条提出了挑战。后者认为，我们总是有意识、有理智地寻求个人利益的最大化。这些经济学模式认为，人类的动机是“明确无误的贪婪”，我们自己和他人都可以通过自省认识到这一点。根据这种理论，合作只是社会和教化的特质，是在人类天生的自私动机之外强加的东西。但是，扎克的研究认为，社会合作也许是大脑中的古老区域产生的原始冲动：这种冲动能够战胜更新进化的大脑区域产生的贪婪。神经经济学家一致认为，重要的一点是，我们会在信任别人对自己有利的时候选择信任，因为信任只有能给个体生存和繁殖优势时，才可能作为适应群体生活的特质得到发展进化。信任显然是适应社会生活的特质。扎克说：“在我们的实验中，那些选择信任的人都得到了较好的结局。”有这样一个故事，用来强化肯路里姆斯博士的结论是很合适的：由于遗弃或收缴来的自行车无人认领，警察决定将它们拍卖。第一辆自行车开始竞拍了，站在最前面的、一位大约十岁的小男孩说：“5块钱。”叫价持续了下去，拍卖员低头看了一下前面的那位男孩，他没还价。紧跟着几辆也出售了，那位小男孩每次总是出价5元，从不多加。不过5块钱实在太少了，因为每辆自行车最后的成交价几乎都是三四十元。渐渐地，人们都感到奇怪，暂停休息时，拍卖员问男孩为什么不再加价，小男孩告诉他，他只有5块钱。拍卖快结束了，现场只剩下最后一辆非常漂亮的单车，拍卖员问：“有谁出价吗？”这时，站在最前面，几乎已失去希望的小男孩轻声地又说了一遍：“5块钱。”拍卖员停止了唱价，观众也静坐着，没人举手，也没有第二个叫价。最后，小男孩拿出握在手心中，已被汗水浸得皱巴巴的5元钱，买走了那辆全场最漂亮的自行车。现场的观众纷纷鼓掌。任何人在现场都会被感染而为那个小孩鼓掌的，因为像他那样坦坦荡荡地去竞争的人实在太少。人们在内心深处都是趋向信任和被信任的。唯诚可以破天下之伪，唯实可以破天下之虚。以实待人，非但益人，也很益己。对于商人而言，如果从小没有养成遵守信用的习惯，那么就不可能取得别人的信任，生意肯定就很难做。李嘉诚曾戏言自己不是“做生意的料”，因为他觉得自己不会骗人，不符合中国人无商不奸的标准，令人感叹的是偏偏是这么一块“废料”做成了全亚洲独一无二的大生意人。下面是一个颇具传奇色彩的故事：一位美国旅游者随意写了一张条子，竟然“购买”了四条地毯，而那位阿富汗地毯商从中得到的是什么呢？几年前我到阿富汗古城赫拉特旅行，这里吸引我的是一座古老的土垒清真寺。我刚住进旅馆几分钟，便有一个留着长发的很瘦的男人，脸土堆着谦恭的微

《犹太人经商之道全集》

笑走了进来，随手把二三十条十分漂亮的波斯地毯放到了地板上。可以说这是我平生见到的最漂亮的地毯，充满伊斯兰神秘色彩的图案令人眼花缭乱。颜色鲜艳明亮，红、黄、绿、蓝相互交织又截然分明，显得十分富丽华贵。我以为他是旅馆的服务员，可这个男人从口袋里掏出一张纸条递给我，上面用铅笔写着：穆罕默德·赞库尔，地毯商，赫拉特。“不，我不需要地毯。”我急忙声明。

他似乎习以为常了，安静地笑道：“我把它们放在这儿，你慢慢看，你会喜欢的。”我刚想表示不同意，他已经出门牵着骆驼走了。……

《犹太人经商之道全集》

编辑推荐

“上帝”对每一个生命都是公平的，对每一个生命所制定的规则都是一样的。而成功者也只是遵循了种种获得成功的规则而已。那么，“上帝”究意为生命制定了什么样的规则呢？打开本书，你就会发现，你所希望了解与掌握的也许正在其中。本次解读的这本承载百年智慧的励志读物，打破种种局限，以全新的风格，优雅的文字，最简洁的语言，最易懂的表述方式，全面彻底地表达了大师们钻石般宝贵的思想。

《犹太人经商之道全集》

精彩短评

1、 如果没读过励志类的,就读读这个吧

章节试读

1、《犹太人经商之道全集》的笔记-第1页

1

《犹太人经商之道全集》

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:www.tushu000.com