

《思危：犹太人的赚钱哲学》

图书基本信息

书名：《思危：犹太人的赚钱哲学》

13位ISBN编号：9787536691933

10位ISBN编号：7536691939

出版时间：2007年12月

出版社：重庆出版集团重庆出版社

作者：亚伯拉

页数：380

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

《思危：犹太人的赚钱哲学》

内容概要

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。

《思危：犹太人的赚钱哲学》

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》、《犹太人为什么聪明》、《犹太箴言录》和《货币战争中的犹太人》等。

《思危：犹太人的赚钱哲学》

书籍目录

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	不信任任何人	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	然后再学习做领导，并掌握相关的信仰和知识	赚了钱并不等于成功，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

《思危：犹太人的赚钱哲学》

精彩短评

- 1、人物传记
- 2、故事好看，但和《塔木德》比，我只能说还行
- 3、犹太人的很多商战理念很值得学习。。
- 4、看了就不想放下
- 5、很喜欢，还没看完，但是感触挺深的
- 6、~~~_~,摆明是宣传~~找本好书看也难~~千篇一律
- 7、钱最重要的功能，为可以预见的未来提供一定程度的力量 and 安全感，仅此而已...
- 8、培养人的财商
- 9、小推荐下..... 不错的书..... (*^__^*) 嘻嘻..... 霸气..... 管保咱以后成个亿万富翁之类的..... 哈哈
- 10、没读过塔木德，不理解犹太人对钱的态度，就不要看这本书了。
- 11、那我还是去看塔木德算了
一本拼凑的书 能看到多少价值的么
- 12、犹太人的智慧是大家都赞同的，书中很多启发或许能够当你经营之道改变一点
- 13、一年半前读的，读完确实有收获，最近打算重新读
- 14、犹太人的生意经的确厉害，他们一旦给自己定下目标，就会绞尽脑汁、想尽办法、坚持不懈的去实现，不管有多困难，都会坚持到底，直至成功！
- 15、内容真的不错，但不知道为什么总是看不进去
- 16、以前在图书馆读过，现在买回来就可以反复读了。
这与赚钱无关，其实介绍的是犹太人的生活哲学，非常喜欢。
正如书里一句话所言“如果没有知识，能够得到什么？如果我们有知识，又能失去什么？”
- 17、不是一般的啰嗦
- 18、学习中

《思危：犹太人的赚钱哲学》

精彩书评

- 1、可以归入《中国不高兴》之类，感觉就是作者骗钱的。堆砌一堆所谓的案例，东抄抄，西抄抄，毫无营养的书，这本书让我非常失望，这样的书豆瓣竟然还超过8分。
- 2、东凑凑，西凑凑，不知道章节是怎么分的。一个章节的小标题之间没有任何的关联性。但是举得例子倒是不少，以后写论述文的时候可以参考一下。就当是看百度百科吧。-真正的成功是一种可持续的发展，不以损害人类的道德和带来环境的破坏为代价。-
- 3、在网上只看到了第一部分：1.犹太人认为学习及其重要，知识，但唯有灵活的运用知识才能将它转化为智慧.2.对于金钱，“钱是人发明的衡量创造能力的最有效方式，是衡量我们的时间、尊严、技能、健康、经验和耐久力的最便捷的途经。”3.对于时间：“过去将会成为未来，你做过的事情将会成为将来要做的事情，太阳下面没有什么东西是全新的。”
- 4、没有读到想要的东西，感觉在对犹太人发展史以及价值观方面的叙述内容有点浅薄。而所谓的赚钱哲学，书中堆砌了一系列的名人发家史予以论述。感觉有点像中小学的作文架构~~~积累点日常装逼的谈资还行，但没有什么质的东西
- 5、地铁里，我拿着这本书，总会惹得很多人投来奇怪的眼光，似乎女孩看着这种书的很少吗。我这里不说这书写的好坏，我只想说他让我了解了犹太人，更了解了他们的思想精华。至于这书能给我们带了多大好处，我想谁都不能预见，但只有先了解了才能慢慢吸收精华嘛！年轻漂亮的女孩们，相信我，拿这本书走在哪里都会显得我们更有魅力.....
- 6、1.犹太人非常尊重教育和知识。2.知识是最可靠的财富，是惟一可以随身携带、终身享用不尽的财产。3.即使变卖一切财产，也要将女儿嫁给学者；为了娶学者的女儿为妻，纵然付出所有的财产也在所不惜。4.不仅从书本中学，还要从观察中学，从实践中学。5.钱最重要的功能是，为可以预见的未来提供一定程度的力量 and 安全感。——洛克菲勒6.发财是有秘诀的，你拥有的财富越多，你就能为更多的人带来好处。否则，赚再多的钱，毫无价值。7.赚钱就是手段，赚了钱并不等于成功，真正的成功是获得知识和智慧、钱并没有收到崇拜，否则就会违反”律法“。8.用钱去敲门，没有不开的。9.贫穷使人违法。10.出钱的人最有发言权。11.赞美有钱的人，并不是赞美人，而是赞美钱。12.吝啬在有的时候和节约一样，是一种美德。13.一个有钱人辛辛苦苦地积累着财富，但当稍微有一点放松，他就会收到奢侈品的诱惑。一个穷人辛苦地工作以维持他微薄的生活，当他放松一下，就会发现自己无法生存。14.渊博的知识和缜密的思维。15.真正的聪明是一种”大智若愚“，一旦让别人感觉到聪明就可怕了。16.想方设法去转有钱人的钱。17.赚”女人“的钱和”嘴巴“的钱是永恒的生意。18.团结就是力量。19.每次都是初交。20.只有乐观的人，才有勇气向厄运挑战，并使痛苦变成高贵的精神财富。21.尊重教育的价值。22.书架和书在犹太人家庭中占据着一个重要的位置。23.成功需要学习和实践。24.知识是最可靠的财富，是惟一可以随身携带、终身享用不尽的财富。25.犹太人真正的成功秘诀还是在于学习。26.一切都太正确时，一定有什么东西有问题。27.一类是像面包一样的朋友，生命中不可或缺；一类是像蔬菜和水果一样的朋友，偶尔点缀；还有一类人，虽然平时好像是朋友，倘一遇到紧急状态，他就会躲得远远的。28.友谊可促成交易，而交易则可以把你引向财富。29.在更深层次的意义上说，你在建立关系的过程中的无私程度最终决定了你所能从中获得的回报。30.创造机会与尽可能多的人交朋友。但是，请记住，你是在建立一种友谊关系，而不是在寻找一个新的可加以利用的人。只有在人多的地方才可以创造出财富。31.热爱服务的秘诀是发扬谦卑的品质特征，这将为你带来很多新的朋友，并让你的老朋友们感到逾越。32.每个人都应该把自己的需要当成首要目标，但却不是唯一目标。只有自己得到满足，才能帮助别人。33.领导就是一门掌控变化的艺术。34.领导是去激励和发展别人的能力。35.真正的伟大，并不完全是只为轰轰烈烈的大事奋斗，而是肯在一些区区小事中，力争一份荣耀。36.细节决定成败。37.赚了钱并不等于成功，真正的成功是获取知识和智慧，知识和智慧是任何人都抢不走的财富。38.推崇的知识是活的智慧，对于那些满腹经纶的书呆子，他们喻之为”背着很多书本的驴子“。39.钞票有的是，遗憾的是你的口袋太小了。如果你的思维足够开阔，那你的钱包就会随之增大。40.书橱只可放在床头，不可放在床尾。41.过去将会成为未来，你做过的事情将会成为将来要处要做的事情，太阳下面没有什么东西是全新的。42.金钱同爱情一样，只有当你放弃了彻底占有的方法时才是最好的获得。43.人类生来就是为了工作。44.继续工作、永不退休是让余生焕发出更大光芒的更好办法，同时也可以延长寿命。45.我不喜欢浪费钱，但是如果这样东西对我很重要，我宁愿买最好的。尤其是在子女上学方面。46.爱书人和精装书的主要消费者，为了先于别人获得知识和信息，买书

《思危：犹太人的赚钱哲学》

时他们毫不客气。47.节约是生财之源，节约是理财之方。48.如何运用时间甚至是一个人是否能成为领导人或模范的最重要的一点。49.一定要知道你自己是如何利用时间的。50.一个公司不比失去激情和个性也可以做强做大，但这只有在以人为本、以自身的价值观为本，而不是以利润为本的情况下才可以做到。51.坏运气的到来往往像晴天霹雳，说来就来，让你措手不及；而幸运则只在规划后现身。52.事实上，无论在哪个时代都是如此，情报就是命脉，情报就是金钱。53.只要肯动脑筋，没有解决不了的难题。54.金钱一旦作响，坏话随之戛然而止。55.如何发财很重要，但发了财以后的消费和子女教育更重要。56.知识不等于才能。仅有知识而没有才能的人是背着很多书本驴子。57.光是我们赢得胜利还不够，必须打败其他所有人才算数。58.厚脸皮是指大胆、有冲劲、该出手时就出手、蔑视传统、挑战权威和怀疑一切。59.但他是个好孩子，便想到如果比别人穿得好，就会被人接受。他很狡猾，穿的体面些，也为赢得金发美女的心。那也是对社会承认的一种渴望。60.他给人的感觉非常诚实，总是谈起自己的弱点。完~

7、教人如何用另一种思维去思考问题,如何去改变,如何让自己进步,教人想成功必须要做付出的,必须要做的.教人如何成功,如何去理清自己的头绪,如何付出行动.最重要的一点,这本书一直在强调,学习的重要性,一生不断的学习,充实自己,还有一点强调的是犹太人是如何遵循着他们的信教行事.个人感觉还是蛮不错的.年轻人读读蛮好,让思路开阔一下.

《思危：犹太人的赚钱哲学》

章节试读

1、《思危：犹太人的赚钱哲学》的笔记-第一部分

1 赞美有钱的人，并不是赞美人，而是赞美钱。

2 上帝把钱作为礼物送给我们，目的在于让我们购买这世间的欢乐，而不是让我们攒起来还给他。

3 这个人很执著，坚持让拉比给他讲讲《塔木德》。拉比无奈，先向他问了一个问题：“有两个男孩一起打扫烟囱。打扫完后，两人从烟囱中出来，一个男孩满脸乌黑，另一个脸上却没有一点烟尘。你认为哪一个男孩会去洗脸呢？”

这个人回答说：“当然是那个弄脏了脸的男孩去洗脸。”

拉比笑着对他说：“你错了，两个孩子打扫完烟囱时，一个脸脏一个脸净，脸脏的男孩看到对方脸净，就觉得自己的脸也是干净的；而脸净的男孩看到脸脏的男孩，会认为自己的脸也是脏的。因此，只有可能脸净的男孩去洗脸。”

4 飞机正飞跃大西洋，机内引擎突然着火，机长请求每个乘客按照自己的信仰“做些宗教上的事情”。于是，穆斯林朝着麦加跪拜；罗马天主教徒忙着祈祷；清教徒唱起了赞美诗；而一个犹太乘客则换座募捐，为防止以后的飞机引擎着火而筹措研究基金。

2、《思危：犹太人的赚钱哲学》的笔记-第1页

成功需要学习和实践

最直接的答案就是：一、犹太人非常尊重教育和知识；二、犹太人用昨天的磨难换取今天的成功。一言以蔽之：犹太人通过学习和实践提高了自身的素质。

知识是最可靠的财富，是惟一可以随身携带、终身享用不尽的财产。
犹太人成功的第一黄金法则就是：相信和捍卫商业的尊严与道德。

钱最重要的功能是，为可以预见的未来提供一定程度的力量 and 安全感。

三百多年来犹太商人们成功哲学，并向您揭示这样一个道理：发财是有秘诀的，你拥有的财富越多，你就能为更多的人带来好处。否则，赚再多的钱，毫无价值。

“钱不是罪恶，也不是诅咒；钱会祝福人的。”（犹太谚语）

“钱会给予我们向神购买礼物的机会。”（犹太谚语）

“身体的所有部分都依靠心而生存，心则依赖钱包而生。”（犹太谚语）

“富翁只是有钱，他不知道从贤人处获得智慧；贤人却很聪明，知道财富的重要，所以常到富翁家走动。”（犹太格言）

“拥有很多的财产，忧愁的事可能相对地增加，但完全没有财产的人，忧愁更多。”（犹太格言）

“喜欢金钱的人，对金钱没有满足的时候。”（犹太谚语）

“金钱一旦作响，坏话便戛然而止。”（犹太格言）

《思危：犹太人的赚钱哲学》

“用钱去敲门，没有不开的。”（犹太格言）

“没有面粉，就没有圣经。”（《塔木德》格言）

“贫穷使人违法。”（哈西德教派俗语）

“贫穷比五十种灾祸还惨。”（《塔木德》格言）

“圣经放射光明，金钱散发温暖。”（《塔木德》格言）

“出钱的人最有发言权。”（《塔木德》格言）

“赞美有钱的人，并不是赞美人，而是赞美钱。”（《塔木德》格言）

“金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败。”（《塔木德》格言）

“吝啬在有的时候和节约一样，是一种美德。”（《塔木德》格言）

“上帝把钱作为礼物送给我们，目的在于让我们购买这世间的欢乐，而不是让我们攒起来还给他。”（《塔木德》格言）

“借钱给朋友，将以失去友情作为利息。”（《塔木德》格言）

“一个无知的富人的每一次炫耀，便是一次炫耀俗气的机会。”（《犹太谚语》）

“一个有钱人辛辛苦苦地积累着财富，但当稍有一点放松，他就会受到奢侈品的诱惑。一个穷人辛苦地工作以维持他微薄的生活，当他放松一下，就会发现自己无法生存。”

——《本·希拉的智慧》第31章

“一个视钱如命的人从不会满足他所得到的金钱，同样，一个守财奴也不会满足他所得的钱，那实在是可悲了。随着他财富的增多，他同时也需要消费，否则，财富拥有者的成功不就等于是满足自己眼睛的需要吗？”

“一个工人，不管他是否有足够的食物，他的睡眠总是安稳的，但是一个富人，尽管他物质财富充足，但他却无法安稳地入睡。”

“一个最大的不幸在于：一个人不可能长期在世界上生存，当他赤条条地来到这个世界上的那天起，就注定他终要从地球上消失，他不可能把他的财富永远带在身边。”

“所以，一个人辛辛苦苦地操劳一辈子，除了烦恼、不幸、愤怒陪伴他生活在黑暗中以外，还能有什么好处呢？”

——《传道书》第5章

“有四种人是不能容忍的：傲慢的穷人，阿谀奉承的富人，好色的老人，擅作威作福的首领。”

——《巴比伦塔木德》

《思危：犹太人的赚钱哲学》

每当他走进房间，人们总是因为他的到来而更快乐。

想方设法去赚有钱人的钱。

犹太人认为，赚“女人”的钱和“嘴巴”的钱是永恒的生意，也是世界上最保险的赚钱生意，这是犹太生意经的“第二公理”。

犹太生意经的第二目标是“嘴巴”

“换位思考”和“逆向思维”

酒是魔鬼撒旦杀了四种动物的血浇灌的。所以人们喝酒的时候，刚开始像绵羊一样温顺，紧接着像狮子一样张开大口吹牛与海阔天空，再喝的时候像猪一样肮脏，最后则像猴子一样上蹿下跳。

旅行：适当旅行可以转换心情，多了就有危险。

性爱：适当的性爱能令人熟睡，多了引起精力衰退。

财富：适当的财富能消除对生活的担心，多了劳心伤神。

劳动：从早到晚地劳动令人身心健康，多了会生病。

酒：少饮能减少工作压力，多饮容易酒后闹事。

睡眠：适当的睡眠帮人恢复精力，多了使人懒惰。

热饮：少量热饮可以促进血液循环，多了引起脉搏加速。

药物：少量可以治病，大量就会中毒。

要想出人头地，就得靠自己奋斗。

《思危：犹太人的赚钱哲学》

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