

《最高级思维：犹太人的经商圣经与做》

图书基本信息

书名：《最高级思维：犹太人的经商圣经与做人智慧》

13位ISBN编号：9787539975032

出版时间：2014-7

作者：苏林

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.tushu111.com

《最高级思维：犹太人的经商圣经与做》

内容概要

浓缩犹太人思维，了解其致富秘诀与做人智慧，读这一本书就够了！

俗话说，三个犹太人聚在一起就能改变世界。一提到犹太人，神秘、富有、睿智等词语便首先出现在我们脑海中。然而究竟是什么，让这个曾经岌岌可危的民族，一跃成为富豪的先驱、智者的代言人？

本书从犹太人独特的思维方式入手，为你深入解读犹太人的致富秘诀与做人智慧。

他们“金钱至上”的财富思维、“借鸡下蛋”的人脉思维、“拆掉墙壁”的创新思维、“双赢共利”的谈判思维、“自我反省”的保鲜思维等，是使其成为这个时代佼佼者的制胜法宝！

思维局、营销法、双赢计、致富经、创新路

读过这本书，你也可以像犹太人那样成为人生赢家！

《最高级思维：犹太人的经商圣经与做》

作者简介

苏林：美国UMT管理技术培训中心总顾问，哈佛管理学高级讲师，曾为多家世界500强企业高管提供管理咨询与企业培训服务。

出版作品《全世界最贵的总裁情商课》。

《最高级思维：犹太人的经商圣经与做》

书籍目录

001 序言犹太人为什么富有？

CHAPTER 1

001 财富思维：有思路，就有机遇

002 财富从思考开始

006 沉得下心，低得下头

010 想他人所不敢想

014 打破权威的束缚

017 发掘信息的隐藏价值

022 投其所好的艺术

027 让头脑灵活起来

CHAPTER 2

033 人脉思维：借力而为，顺势而起

034 成功者都有一套借力的本领

038 借鸡下蛋的绝技

044 借势借力，事半功倍

048 借重人脉的力量

CHAPTER 3

053 创新思维：思维的模式

054 难能可贵的想象力

058 尝试逆向思维

062 多一条思路就多一条道路

065 把小聪明变成大智慧

069 看得远才能走得远

073 在细节中体现创意

077 不做跟风者，只做领路人

CHAPTER 4

081 平衡思维：“ ”与“闯”的思维平衡

082 有胆魄方能成大事

086 没有勇气就没有机遇

088 “胆大”与“心细”不可偏废

093 执行是“闯”的基础

097 敢为天下先

103 至关重要的决断力

CHAPTER 5

109 谈判思维：谈判是一场思维的比拼

110 谈判是口才的比拼

113 充分的准备带来更多胜算

117 营造良好的谈判氛围

121 学会婉转地拒绝

126 巧妙提问的艺术

130 慎重回答的学问

134 在适当的时候闭紧嘴巴

CHAPTER 6

139 营销思维：无思考，不营销

140 感动客户，而非打动客户

143 给客户以信赖感

146 让“上帝”享受购买的过程

《最高级思维：犹太人的经商圣经与做》

149 方法比热情更重要

152 庞大的隐藏客户群

155 留住客户的七种武器

158 老客户是最好的客户

161 没有错误的客户，只有错误的沟通

CHAPTER 7

165 管理思维：管理财富，寻求未来的保障

166 理财，让你的财富增值

170 不为“面子”而花钱

176 银行：穷人存钱富人借钱

179 珍惜你的每一分钱

185 管理财富是一项长期任务

188 慈善让金钱的价值更大

CHAPTER 8

191 双赢思维：双赢是一种思维方式

192 互利意味着双赢

194 团结互助是犹太人生存的法宝

198 帮助他人就是帮助自己

201 积极地面对竞争

205 善待你的对手

207 没有人能独自成功

CHAPTER 9

211 开导思维：自我开导，将内心武装起来

212 任何时候都不放弃希望

216 坚强地穿越人生的谷底

222 留得青山在，不怕没柴烧

224 适时放弃是一种大智慧

229 输得起才能赢得起

233 打败苦难，它就会化作财富

235 悲观不是犹太人的性格

238 每个人都有自己的优势

241 成功就是不断地超越自我

CHAPTER 10

247 保鲜思维：自我反省，让思维保持新鲜

248 做个耐心的“淘金者”

253 成功来自谦虚

257 等待机会不如创造机会

261 从别人的错误中寻找良机

263 想成为富人，先拥有富人的思维

266 贪婪只会让财富远离

270 积极做事是财富的终极王道

《最高级思维：犹太人的经商圣经与做》

精彩短评

- 1、本书讲的是犹太人经商的经验和智慧，是一本典型的成功学心灵鸡汤，采用的普遍的“成功技巧+案例”的论述结构。主要内容包括从商创新性思维的智慧，谈判获取超额利润的捷径，富人理财的理念，借助他人帮助取得成功的要点，以及不是用价格，质量，服务和口才赢得客户，而是用真心感动客户的营销技巧。整本书一些细节技巧还是值得一看，至于什么条条框框的成功学宣讲，可以敬而远之。
- 2、像高中生写出来的议论文一样。
- 3、发现我身边优秀的人，和书上很多地方都一致，虽然学历不高。节俭，很会为人处事，善于抓住机遇，对事业的坚持，不管任何时候都有积极心态...
努力奔跑...加油！
- 4、不错

《最高级思维：犹太人的经商圣经与做》

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.tushu111.com