

<<犹太式管理>>

图书基本信息

书名：<<犹太式管理>>

13位ISBN编号：9787542630728

10位ISBN编号：7542630725

出版时间：2009-6

出版时间：上海三联

作者：贺雄飞

页数：348

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>

## <<犹太式管理>>

### 前言

众所周知，犹太人是全世界公认的“第一商人”。

那么，他们的成功秘诀究竟是什么呢？

贺雄飞先生的这部专著《犹太式管理》做出了全面而系统的回答。

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。

本书作者是我国当代著名的犹太文化研究专家，他在《犹太人为什么聪明》一书中曾引用过犹太人这样的谚语：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。

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。

可见，学习已成为犹太人生命的一部分。

作为一个四海为家的流浪民族，犹太人拥有的真正财富，其实就是知识。如果要讲犹太人经商的成功秘诀，其实就是学习——不仅从书本中学，还要从观察中学，从实践中学。

中华民族也是一个勤劳好学的民族，在市场经济高速发展的今天，有必要向犹太人学习。

这就是我向广大读者推荐贺雄飞先生这部新著的原因。

是为序。

## <<犹太式管理>>

### 内容概要

《犹太式管理》讲述了无论是唯一获诺贝尔经济学奖的管理大师赫伯特·西蒙，还是现任微软总裁鲍尔默和英特尔公司创始人安迪格鲁夫，或者企业管理大师彼得·德鲁克，他们都是犹太人，而且都是管理学界的翘楚。

犹太人以“经济动机”为导向、从团队行为和个人动机为突破口，对管理过程和决策过程进行科学化分析，努力激发每一位管理者的激情和创造力，并运用时间杠杆合理使用人力、金钱和资产等资源，形成了独特的犹太式管理思想，为人类的物质文明和精神文明发展树立了标杆，值得每一位中国企业家研究和学习。

## <<犹太式管理>>

### 作者简介

贺雄飞，著名出版家、犹太文化研究专家，南开大学文学院客座教授。

笔名：苍狼、牧歌、赛妮亚、田野、亚伯拉。

曾主编“草原部落”黑马文丛、“草原部落”名报名刊精品书系、知识分子文存、文化热点争鸣书系、九十年代思想散文精品书系、蓝色书坊小说书系、蓦然回首文存、犹太智慧文存、“大学生读本”书系，出版过余杰、摩罗、孔庆东、谢泳、朱学勤、秦晖、徐友渔、钱理群、黎鸣、李建军、杨显惠等一大批国内知名学者和作家的著作。

曾先后在全国近60所大学演讲，对当代大学生进行思想启蒙和传播犹太文化。

有人称之为“中国思想经一推手”和犹太文化推广传播专家；主要著作有：《儒商时代》《犹太家教智慧》《犹太文化精神》《犹太人之谜》《犹太人为什么聪明》《犹太箴言录》《思危：犹太人的赚钱哲学》《货币战争中的犹太人》《羊市思维：犹太人百年股市操作的智慧与策略》和犹太人的第二本圣经《塔木德》编译）等。

## &lt;&lt;犹太式管理&gt;&gt;

## 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、笑话中的赚钱三、犹太人为什么会做生意四、千锤百炼的生意经78：22之经商法则，赚“女人”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捍卫商业的尊严与道德成为专家和企业家拥有追求成功的动力认真区分你的朋友和顾客凡事无需追求完美领导者是有特殊魅力的人赚了许多钱并不等于成功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，把慈善当作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财富的基础数字感觉是商人的财商商业的本质是帮助别人商业是现实和理想结合起来的艺术品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的人生信条三、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、创造世界广告神话的萨奇兄弟早期经历和创业雄心“一个怀孕七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：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

## <<犹太式管理>>

### 章节摘录

插图：犹太商人的精明，和犹太父母从小对孩子的教育分不开的。不妨先看一则故事：3岁的约翰，有一天和姐姐在客厅里玩得正欢。

这时，爸爸刚从外边回来，把约翰放到壁炉上，然后松手说道：“约翰，跳到爸爸怀里来。”

约翰因爸爸也和自己玩，显得很高兴，笑着往爸爸怀里跳。

可是，当约翰快要落到爸爸怀里，爸爸却突然抽回了手。

约翰自然就落到地上，哇哇大哭。

小约翰哭着跑到坐在对面沙发上妈妈的怀里，妈妈也只是笑着说：“爸爸真坏！”

父亲则站在一旁，以嘲弄的眼光望着可怜的上当受骗的小约翰。在中国人看来，这种教育方式未免太残忍了，可犹太人却认为这很正常。

他们说：“像这样重复几次，孩子就自然认为，爸爸也靠不住，从此以后不轻信任何人。”

这种方式不仅培养了孩子的独立思想，让他们感觉到，连自己的父母也不可靠，要想出人头地，就得靠自己奋斗。同时也奠定了他们不会在做生意时轻易上当受骗的基础。

中国人缺乏这样的训练，故而上当受骗的事情屡见不鲜。

正是在这种思想的指导下，犹太商人总结出了一条很重要的生意经就是：“每次都是初交”。

根据犹太商人的经验，哪怕同再熟的人打交道，犹太人也绝不会因上次成功而放松警惕，每次的生意都是一次独立的生意，每一次合作的伙伴都看做第一次合作。

所以，不轻易上当受骗的人自然会被看做精明的人。

商场如战场，商业过程极为复杂，市场中的陷阱和不可预测因素比比皆是，情况瞬息万变，这就是犹太人不轻信任何人而只相信契约的经济原因。

## 后记

人的一生中总有一些特殊的日子令人终身难忘。

2007年7月31日，既是我女儿12岁成年礼的生日，同时也是本书正式搁笔的一天。我原以为从这一天开始，我女儿将成为一个懂事的大孩子，而我也将成为一名优秀的犹太式经营管理思想的研究者和演说家进入中国商界，为中国市场经济的可持续发展和中国企业家综合素质的提高贡献一点绵薄之力，但上帝没有成全我，他给我40岁的第一份见面礼（8月5日这一天是我40虚岁的生日）就是让我成为一个高血压患者和糖尿病患者，而这一切全部是在我用了3个月的时间呕心沥血地完成这部《犹太人的赚钱哲学》之后发生的。我不知道这一重大事故对我意味着什么，但它让我更加珍惜生命的价值和意义。40岁开始的那一天，是生命倒计时开始的那一天，我们只能利用有限的时间尽自己最大的努力做一些心有余而力不足的事情。

我的长期理想是完成自己的“五个一工程”或“六个一工程”，即办一个出版社、一张报纸，一本杂志，一所大学和一个电视台。

而这一切虽然是实业，但在中国却是一个可望而不可及的梦，成为中国许多有识之士共同的理想。

## <<犹太式管理>>

### 媒体关注与评论

中华民族也是一个勤劳好学的民族，在市场经济高速发展的今天，有必要向犹太人学习。这就是我向广大读者推荐贺雄飞先生这部专著的原因。

——国务院国资委国有企业监事会主席，北京大学国民素质研究中心主任 解思忠这是一部值得当今中国企业家特别是民营企业认真一读再读的著作。

我们常常讲经商办企业实际上是做人，而做人要守法，要讲诚信。

似乎守法，诚信是社会对企业家的苛求，其实，这是企业发展的内在要求。

不信，请翻翻贺雄飞先生的这本书。

——中国民营经济研究会会长 保育钧犹太人善于精算，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人类的各个领域都做出巨大贡献。这部书为我们系统的介绍了犹太人的理想和价值观。

——博客网董事长兼首席执行官 方兴东贺雄飞先生的大作，为我们展示和分析了经济世界中的竞争与内因，值得大家进一步思考和分析，我愿意向喜欢阅读经济类和管理类图书的广大读者，推荐这部饶有趣味的著作。

——著名经济学家，北京大学外国经济学说研究中心副主任 夏业良



## <<犹太式管理>>

### 编辑推荐

《犹太式管理》是贺雄飞编写的，由上海三联书店出版。

<<犹太式管理>>

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>