

<<可怕的犹太人>>

图书基本信息

书名：<<可怕的犹太人>>

13位ISBN编号：9787560150925

10位ISBN编号：7560150926

出版时间：1970-1

出版时间：吉林大学出版社

作者：伍豪

页数：292

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>

<<可怕的犹太人>>

内容概要

美国前400个富豪家族中，犹太人占了23%；获得诺贝尔奖的科学家中，有17%是犹太人；在占据美国华尔街的精英中，有50%是犹太人；在全世界最有钱的企业家中，犹太人占近一半。

阅读本书吧！

让世界第一商人的赚钱精神成为改变你生活的起点，让世界财富巨擘的经营理念成为助你走向辉煌的阶梯，然后一步一步登上成功的宝座。

<<可怕的犹太人>>

书籍目录

第一章 借力登梯，借鸡生蛋 1.借别人的鸡，生自己的蛋 2.善走“上层路线”好赚钱 3.从无到有，从小到大 4.借力上青天 5.一切为我所用，借时势成气候

第二章 笑脸相迎，和气生财 1.微笑可以创造出许多价值 2.和和气气生财旺 3.人际关系第一，金钱第二 4.幽默是犹太人的必备良药 5.己所不欲，毋施于人 6.把顾客当成“上帝”一样对待

第三章 以诚相待，取信于人 1.不做一锤子买卖 2.遵守契约，尊重契约 3.每次生意上的合作都是初交 4.一诺千金，口头约定一样有效 5.灵活地利用契约赚更多的钱

第四章 商眼锐利，善抓机遇 1.做一个创造机会的高手 2.抓住平凡的机会，使之不平凡 3.立足长远找机会 4.每一个商业信息都是一次机遇 5.在1%的可能中赢取100%的赚钱机会

第五章 口才出众，善于谈判 1.充分做好谈判前的准备 2.牙尖嘴利，得理不饶人 3.情报是谈判的重要基础 4.让对方心悦诚服地接受 5.目标明确，不被对方牵着鼻子走 6.选择最好的谈判时机

第六章 敢想敢做，险中求胜 1.打破“薄利多销”的套路 2.只要值得，就要去冒险 3.不冒险是最大的冒险 4.出奇制胜，冒险就是创新 5.敢冒大风险才有大回报 6.人有多大胆，地有多大产

第七章 现金主义，金钱至上 1.金钱是成功的标志 2.赚钱是第一重要的 3.从小树立正确的金钱观 4.惟有现金是最实在的 5.贫穷就是罪恶

第八章 与人合作，追求双赢 1.一笔生意，两头赢利 2.恶性竞争不是一件好事 3.重视合作，资源共享 4.团结是一种力量

第九章 巧投精算，死钱变活 1.会理财更容易发财 2.把手中的钱用活 3.把钱用在关键处 4.当用则用，当省则省 5.在家庭计划范围内开销

第十章 胸中有墨，学识渊博 1.知识就是力量 2.只要活着就要不停地学习 3.不要找理由推脱读书 4.用知识激发自己的潜能 5.取人之长，补己之短 6.自学也可以积累知识和财富

第十一章 精打细算，惜时如金 1.时间比金钱更重要 2.雷厉风行，决不拖延 3.发挥时间的商业价值 4.充分休息，享受时光 5.合理地安排好时间

第十二章 灵活机智，崇尚变通 1.灵活思考，不生搬硬套 2.逆向思维，倒用规则 3.思路决定出路 4.别出心裁，寻找冷门 5.以退为进，明亏暗赚

<<可怕的犹太人>>

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>