

Talmud

塔木德

智慧全书



人类的智慧和财富在犹太人的脑袋里
犹太人的智慧和财富在《塔木德》里

朱岩◎编著

吉林大学出版社

Talmud

塔木德

智慧全书

江苏工业学院图书馆
藏书章

朱岩◎编著

吉林大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

塔木德智慧全书/朱岩编著. —长春: 吉林大学出版社,
2009.9

ISBN 978 - 7 - 5601 - 4925 - 7

I . 塔… II . 朱… III . 犹太人 - 人生哲学 - 通俗读物

IV . B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 178846 号

书名: 塔木德智慧全书

作者: 朱 岩 编著

责任编辑、责任校对: 王世林

吉林大学出版社出版、发行

开本: 787×1092 毫米 1/16

印张: 20 字数: 210 千字

ISBN 978 - 7 - 5601 - 4925 - 7

封面设计: 创品牌

三河市佳星印装有限公司 印刷

2010 年 1 月 第 1 版

2010 年 1 月 第 1 次印刷

定价: 39.80 元

版权所有 翻印必究

社址: 长春市明德路 421 号 邮编: 130021

发行部电话: 0431 - 88499826

网址: <http://www.jlup.com.cn>

E - mail: jlup@mail.jlu.edu.cn

前 言

世界前400名亿万富翁中，有60人是犹太人，占总数的15%；美国前400个富豪家族中，犹太人占了23%。如果仅限于前40人，实际上40%是犹太人；获得诺贝尔奖的科学家中，有17%是犹太人，以占世界人口不到0.3%之势，却获取了诺贝尔奖的30%之多；世界10大哲学家中，有8人就是犹太人……

这些让人类惊讶不已的数字背后有着共同的三个字：塔木德。

犹太民族是全世界最聪明、最富有、最神秘的民族，《塔木德》是一本全犹太人最宝贵、最爱读、最常读的圣书。

可以这样说：

如果没有《塔木德》，世人惊讶不已的数字不会出现；

如果没有《塔木德》，世界的财富不会尽在犹太人名下；

如果没有《塔木德》，世界的经济命脉不会握在犹太人手里；

如果没有《塔木德》，世界没人会知道一个被称为犹太的民族。

面对这样一部充满智慧、充满魔力的书籍，我们怎能无动于衷？我们要让更多的中国人分享这些智慧。所以，我们收集所有“塔木德”的经典智慧，尽力达到让您的人生限定在“一本书”的范围之内，这本书就是《塔木德智慧全书》。

本书不是史书，却在谈史；它不是人物志，却在述说人物；它不是百科全书，却包罗万象。

在本书的编撰中我们附加了塔木德箴言、塔木德故事以及塔木德启示，以求道理浅显易懂，便于读者理解、吸收；文笔轻松流畅，故





塔木德智慧全书

Ta Mu De Zhi Hui Quan Shu

事经典有趣，使你在轻松阅读时收获无限智慧。

真理往往很简单，伟大往往很平凡，犹太人正是懂得这一往往被世人忽视的道理，才能感知《塔木德》的巨大力量，并不断从其中汲取智慧，在政界、商界、艺术界等占有举足轻重的地位的。

每个人都希望自己能够成为一个成功者，希望自己能够成为财富的掌门人。而一本成就全世界多数名人、富豪的书就在你手中。

开始仔细阅读这本书吧。然后，像犹太人一样去思考，像犹太人一样去理财，像犹太人一样去生活。你就会掌握创造成功人生的法宝，发现打开财富之门的钥匙。

目 录

第一章 大巧若拙的商业素质

1. 自己最值得信赖 (3)
2. 不怕无财，就怕无知 (8)
3. 富有耐心，坚忍不拔 (13)
4. 冒险勇气，谨慎态度 (18)
5. 行动有方，高效做事 (23)
6. 精诚团结，合作致胜 (29)
7. 计划未来，严格执行 (33)



目 录

第二章 永垂不朽的商业原则

1. 诚信是竞争的最高技巧 (39)
2. “契约”是和上帝的约定 (45)
3. 永不投机生意 (49)
4. 禁打虚假广告 (53)
5. 不做一锤子买卖 (57)
6. 生意无禁区 (61)
7. 友谊永不掺金钱 (68)



第三章 出奇制胜的商业方法

1. 借鸡生蛋，白手起家 (75)
2. 运用财商，挖掘机会 (82)
3. 精研法律，妙用规则 (86)
4. 信息是财富的使者 (91)
5. 创新是成功的灵魂 (97)
6. 和气才能生财 (103)
7. 时时微笑，处处财运 (107)

第四章 独具匠心的商业技巧

1. 用数字计算财富 (113)
2. 让钱“活”起来 (117)
3. 让时间与金钱赛跑 (121)
4. 理财：比赚钱更重要 (125)
5. 节约是生财之源 (129)
6. 开源节流，多方理财 (133)

第五章 独特出众的商业管理

1. 领导人是一“船”之长 (139)
2. 细节管理决定成败 (142)

3. 领导不必事必躬亲	(146)
4. 善用“制衡”，实现和谐	(150)
5. 恰到好处的“恩威并施”	(156)
6. 管理的法宝：宽容	(162)

第六章 纵横天下的商业语言

1. 知己知彼，百战百胜	(169)
2. 时机最重要	(174)
3. 分清需要，自信取胜	(181)
4. 寻求共利，达到双赢	(186)
5. 谈判的秘密武器	(191)
6. 最有效的谈判战术	(196)
7. 战无不胜的说服术	(201)



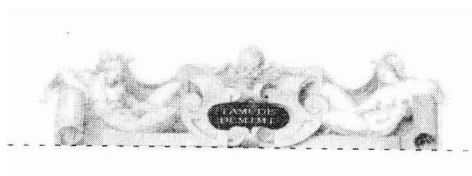
第七章 千年传承的商业智慧

1. 赚钱是商业最终目的	(209)
2. 目标是成功的关键	(215)
3. 顾客是永远的上帝	(221)
4. 女人是“第一购买力”	(225)
5. 78：22 的经营魔法	(230)
6. 与众不同的思维	(235)
7. 风险是财富的外衣	(240)



第八章 流芳百世的金钱观念

1. 金钱来自天堂 (247)
 2. 惟有现金永恒 (251)
 3. 金钱是最终目标 (255)
 4. 金钱与智慧同在 (261)
 5. 爱钱、惜钱、节钱 (265)
 6. 金钱没有国籍 (269)
 7. 金钱带来荣誉 (274)
- 附 录：闻名世界的犹太人 (279)



第一章

大巧若拙的商业素质



1.

自己最值得信赖

最值得依赖的朋友在镜子里，那就是你自己。

——塔木德箴言



第一章

大巧若拙的商业素质

我们羡慕那些显赫的家族，可我们必须知道，当他们的先辈创业时多半也是白手起家，靠自己的双手和智慧才继续前进，而绝不是坐享其成，坐吃山空。我们梦想着有个优雅舒适的工作空间，做个令人艳羡的白领或金领贵族，可是我们必须知道，这样的工作空间是靠自己不断地学习和经验积累才有的。同样，我们希望自己生长在一个美丽富饶繁荣的国度，可是，正如肯尼迪说得那样：不要问你的国家能予你什么，而要问自己能为自己的祖国做些什么。如果没有一个个体体的奋斗与努力，一个国家又何来繁荣与富强呢？

因此，犹太人相信一个道理：一切都要从自己开始，听天由命远远不够，与其指望别人，不如自己亲自动手。

人首先应要求自己，然后才可以要求别人。路要真正自己去踩，才真正算走自己的路。自己不走，叫别人走，是毫无道理的；而踩着别人的脚后跟走，其实是替别人走路。

犹太人有着凡事从自己做起，善于自我反省，慎独自律的传统。作为上帝的“特选子民”，他们以信守合约、遵守法律著称于世。同样，在犹太人的经营管理活动中，他们从来都是以身作则，先自己做



好表率，然后才以自己的行动去感化影响别人，而绝少有自己都没有遵守却让别人遵守的情况。或许，遵守规章，履行契约，从我做起，这些只是犹太人从我做起的比较浅层次的表现。在内心的灵魂深处，犹太人有着可贵的“慎独”精神，也就是可贵的自我反省，自为批评的精神。他们总是去问自己做了什么，做对了什么，应该做什么，却很少去要求别人该怎样。

塔木德故事



尼克有信心

一个星期六的下午，斯帕克急匆匆地回到家，准备把院子里的一些必须做的工作处理掉。当他正在打扫院子里的落叶时，5岁的儿子尼克走过来，拉了拉斯帕克的裤腿，“爸爸，我需要你帮我写一个牌子。我打算把我的一些石头卖掉。”

尼克一直对石头很着迷，他自己从各处搜集了许多，此外，别人也送给他一些，在他家的车库里放着满满一篮子的石头，他定期为它们清洗、分类和重新堆放。它们是他的珍宝。

过了一会儿，尼克拿着他的牌子、一只小篮子和四块最好的石头向车道尽头走去。在那里，他把石头一字儿排开，把篮子放在它们的后面，自己则在地上坐下来。斯帕克从远处注视着儿子，关注事情的发展。

大约过了半个小时，没有一个人从那里经过。斯帕克走过车道来到儿子面前，想看看他正在做什么。

“怎么样，尼克？”斯帕克问。

“很好。”他回答。

“这个篮子是做什么用的？”斯帕克问。

“放钱的。”他一本正经地回答。

“你给石头定价多少？”

“每块1美元。”尼克说。

“尼克，没有人会愿意出1美元买一块石头的。”

“不，有人愿意的！”

“尼克，我们这条街道一点也不繁华，没有什么人从这里经过，你为什么不把这些东西收起来，去玩一会儿呢？”

“不，有许多人从这里经过，爸爸。”他说，“人们在我们这条街道上散步，骑自行车锻炼，还有人开着他们的汽车到这里来看房子。这里有很多人。”

尼克一直耐心地坚守着自己的岗位。又过了一小会儿，一辆小型货车沿着街道驶过来。当尼克精神抖擞地把他的牌子举起来使它正对着那辆小型货车的时候，斯帕克凝神注意观察着。当那辆小型货车从尼克面前慢慢经过的时候，他看见一对年轻夫妇正伸着脖子在看尼克的牌子上的字。他们继续沿着这条道路向前方的死胡同开去，不大一会儿，他们原路折回来了。当他们再次从尼克身边经过的时候，车上的女士摇下了玻璃窗，斯帕克听不见他们的谈话，但他看到她转过头对那个开车的男人说了些什么，然后那个男人递给她1美元。她下了车，走到尼克面前，在对那些石头做了一番仔细地的观察比较之后，她选中了其中的一块，递给尼克1美元，然后开着车离开了。

斯帕克坐在院子里，看着尼克向自己跑过来，他手里挥舞着那张1美元的钞票，嘴里大声嚷着：“我卖了1美元！”



第一章

大巧若拙的商业素质



塔市德启示

相信自己是人生可靠的资本，它能使人努力克服困难，排除障碍，去争取胜利。对于事业的成功，它比什么东西都更有效。如果你对自己有足够的信心，你就能做好任何事情！

银行家罗斯的一封信

有一个年轻人，因为家贫没有读多少书，他去了城里，想找一份工作。可是他发现城里没一个人看得起他，因为他没有文凭。就在他决定要离开那座城市时，忽然想给当时很有名的银行家罗斯写一封信。他在信里抱怨了命运对他是如何的不公，“如果您能借一点钱给我，我会先去上学，然后再找一份好工作”。

信寄出去了，他便一直在旅馆里等，几天过去了，他用尽了身上的最后一分钱，也将行李打好了包。就在这时，房东说有他一封信，是银行家罗斯写来的。可是，罗斯并没有对他的遭遇表示同情，而是在信里给他讲了一个故事。

罗斯说：在浩瀚的海洋里生活着很多鱼，那些鱼都有鱼鳔，但是唯独鲨鱼没有鱼鳔。没有鱼鳔的鲨鱼照理来说是不可能活下去的。因为它行动极为不便，很容易沉入水底，在海洋里只要一停下来就有可能丧生。为了生存，鲨鱼只能不停地运动，很多年后，鲨鱼拥有了强健的体魄，成了同类中最凶猛的鱼。最后，罗斯说，这个城市就是一个浩瀚的海洋，拥有文凭的人很多，但成功的人很少。你现在就是一条没有鱼鳔的鱼……

那晚，他躺在床上久久不能入睡，一直在想着罗斯的信。突然，

他改变了决定。第二天，他跟旅馆的老板说，只要给一碗饭吃，他可以留下来当服务员，一分钱工资都不要。旅馆老板不相信世上有这么便宜的劳动力，很高兴地留下了他。十年后，他拥有了令全美国羡慕的财富，并且娶了银行家罗斯的女儿，他就是石油大王哈特。

塔市德启示

依赖他人，追随他人去工作，自然要比自己动脑筋轻松得多；但是若事事有人替我们想，替我们做，必定有害于我们的事业的成功，也不利于我们的成长。自强自立，充分发挥自己独立的能力，才能成为生活中的强者。



第一章 大巧若拙的商业素质



2.

不怕无财，就怕无知

即使是敌人，当向你借书的时候，你也要借给他。

——塔木德箴言

在犹太人的历史传统中，宗教和文化教育始终占据着举足轻重的地位。在犹太人看来，人一生有三大义务，而教育子女当位列其首。《圣经》中说：“听着，以色列耶和华，我们的上帝，是唯一的主，你要尽心尽性，尽力爱耶和华，你的上帝。我今日所吩咐你的话，须铭记在心。也要殷勤教训你的儿女，无论你坐在家里，行在路上都要谈论它们。”《圣经》更明确地告诫以色列人把教育儿童作为毕生最主要的事情，如：“父亲要给子女的教诲，就是智慧之言。”“我儿，要听你父亲的训诲，不可背弃你母亲的教导。”犹太人之所以如此强调成人对子女的教诲与指导，是因为他们很早就意识到了虔诚、平和、优雅的个人性格是后天教育的结果。

犹太人对教育的重视不是只停留在口头上，更不是仅仅为了争争面子，而是实实在在地投入，千方百计地为教育创造条件。《塔木德》上曾经指出：如果学习是最高的善，那么，创造有利于学习的机会与条件便是仅次于学习的善。因此，许多犹太社团都把教育投资视作一种责无旁贷的责任与义务。

从 19 世纪的一本统计年鉴上我们可以看出犹太人的教育观：每