



[犹太民族拥有悠久的历史，是一个古老而伟大的民族；  
犹太人骄傲地活着，他们是智慧与财富的化身。]

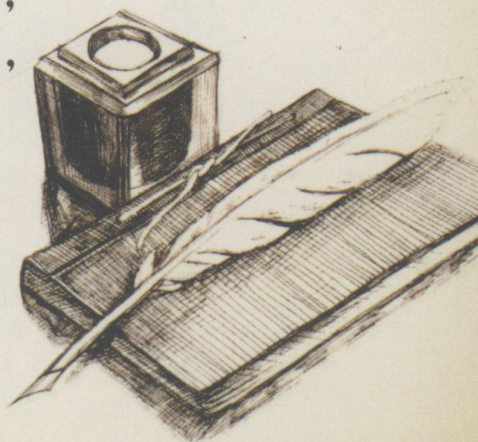
# 「塔木德」 智慧大全集

## Tamude Zhihuidaquanji

张世◎编著

犹太人骄傲地活着，他们自称是上帝的选民，他们是财富和智慧的化身。在各个行业中，都有成就卓越的犹太人存在：爱因斯坦、弗洛伊德、卡尔·马克思、海涅、卡夫卡、卓别林、基辛格……还有美国著名大学30%的教授，全世界15%的诺贝尔奖得主。这一切都说明了犹太民族的伟大，它们是那么的神奇与莫测，犹太民族的传世经典——《塔木德》也为诸多优秀的犹太人提供了源源不断的智慧源泉，越来越被世人所关注、研究。

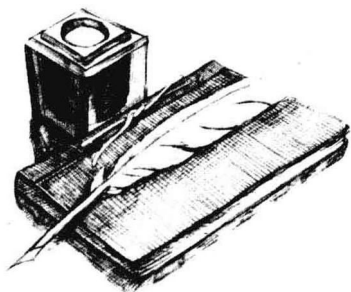
犹太民族是一个古老而且伟大的民族，  
犹太人似乎总是蒙着一层神秘的面纱，  
让世人对他们充满了好奇。




地震出版社

# 『塔木德』 智慧大全集

张世◎编著



 地震出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

《塔木德》智慧大全集 / 张世编著. —北京: 地震出版社, 2012. 4  
ISBN 978 - 7 - 5028 - 4003 - 7

I. ①塔… II. ①张… III. ①犹太人—人生哲学—通俗读物  
IV. ①B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 021663 号

地震版 XM 2577

**《塔木德》智慧大全集**

张世编著

责任编辑: 范静泊

责任校对: 孔景宽

---

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68721982

传真: 68455221

http: //www. dzpress. com. cn

E - mail: seis@ mailbox. rol. cn. net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 九洲财鑫印刷有限公司

---

版 (印) 次: 2012 年 4 月第一版 2012 年 4 月第一次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 354 千字

印张: 29.75

书号: ISBN 978 - 7 - 5028 - 4003 - 7 / B (4678)

定价: 39.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



犹太民族是一个饱受争议的民族，正如美国著名作家马克·吐温说的那样：“犹太人的数目还不到人类总数的1%，本来应该像灿烂银河中的一个小星团那样不起眼儿，但是他们却经常成为人们的话题，受到人们的关注。”

犹太民族是一个古老而伟大的民族，犹太人似乎总是蒙着一层神秘的面纱，让世人对他们充满了好奇。

犹太人拥有5000多年的历史，却有2000多年没有自己的国土，这个弱小的民族流散在世界各地，寄人篱下，历经压迫、驱逐、杀戮，却始终没有被同化，依然保留着本民族的传统文化坚强地生存着。

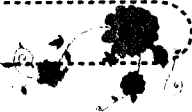
犹太人骄傲地活着，他们自称是上帝的选民，是财富和智慧的化身。在各个行业中，都有成就卓越的犹太人存在。爱因斯坦、弗洛伊德、卡尔·马克思、海涅、卡夫卡、卓别林、基辛格……那些超级富豪们更是不用细数，还有美国著名大学30%的教授，全世界15%的诺贝尔奖得主。这一切都说明了犹太民族的伟大，他们似乎拥有掌控世界的力量，他们是那么的神奇与莫测。

犹太人之所以备受世人瞩目，最重要的原因之一就是他们所拥有的巨额财富。犹太人似乎拥有与生俱来的敛财天赋，犹太民族也是世界上最会赚钱的民族，如果用一句形象的话比喻，那就是全世界的钱都在美国人的



## 《塔木德》智慧

人生智慧



口袋里，而美国人的钱却在犹太人的口袋里。

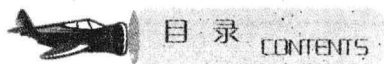
《塔木德》(Talmūd)是流传3300多年的羊皮卷(犹太人用希伯来文写在羊皮上的书卷)，一本犹太人终生研读的书籍。主体部分成书于2世纪末~6世纪初，为公元前2世纪至公元5世纪间犹太教有关律法条例、传统习俗、祭祀礼仪的论著和注疏的汇集。

《塔木德》共20卷1200多页，250多万字，包括《密西拿》、《革马拉》、《米德拉西》3个部分，是10个世纪中2000多位犹太学者对自己民族、历史、文化、智慧的发掘、思考和提炼。

犹太民族能够取得如此辉煌的成就与他们的传世巨著《塔木德》的影响是分不开的。在数千年不断走向优秀、创造奇迹的历程中，犹太人始终把《塔木德》带在身边。

本书正是浓缩了《塔木德》中最重要的人生智慧，与读者分享，让读者可以更轻松、快速地学习犹太人的赚钱、处世、交往、思维等多方面的智慧。

阅读此书，领略犹太人的财富真谛，借鉴《塔木德》的神奇智慧吧！



**第一篇 与财富紧密相连的民族**

**第一章 《塔市德》教给犹太人的价值观** ..... (2)

    金钱是现实的上帝 ..... (2)

    正确对待金钱 ..... (5)

    钞票不问出处 ..... (11)

    最简朴的有钱人 ..... (13)

    会赚钱，更要会花钱 ..... (19)

    金钱并不能解决一切问题 ..... (24)

    生意就是生意 ..... (27)

**第二章 犹太人这样赚大钱**..... (30)

    永远勤奋 ..... (30)

    有利必争 ..... (35)

    诚信经商 ..... (38)

    奇货可居 ..... (42)



合约要考虑的是合法而非道德 ..... (46)

埋头苦干不如多动脑筋 ..... (50)

火眼金睛觅商机 ..... (52)

不做欲望之奴 ..... (55)

双赢思维 ..... (58)

妙用信息赚大钱 ..... (62)

78:22 的经商法则 ..... (66)

有耐心才能赚到钱 ..... (71)

## 第三章 做生意就学犹太人 ..... (77)

犹太人的契约精神 ..... (77)

从不违约 ..... (84)

从小生意做起 ..... (90)

诚信经营，童叟无欺 ..... (97)

高风险，高回报 ..... (101)

“女人”和“嘴巴” ..... (107)

只要不违法，什么生意都能做 ..... (113)

别把家底赔上 ..... (117)

犹太人的谈判策略 ..... (121)

## 第四章 犹太理财经 ..... (130)

投资，让金钱轮转 ..... (130)

储蓄金钱 ..... (136)

善于打理金钱 ..... (139)

把商机拖到金库中 ..... (145)

最会赚钱的人最会花钱 ..... (150)

借鸡下蛋 ..... (152)



**第二篇 智慧是人生无价的财富**

---

**第一章 为生存而奋斗** ..... (160)

    历经磨难而后生的伟大民族 ..... (160)

    承受苦难 ..... (166)

    活着，就是幸福 ..... (170)

    示弱，为了更好的生存 ..... (174)

    不要苛求自己 ..... (178)

    逆境求生 ..... (182)

**第二章 《塔市德》告诉你的做人智慧** ..... (187)

    要有信仰 ..... (187)

    适度享乐 ..... (193)

    谨慎交友 ..... (196)

    适时沉默 ..... (200)

    自我管理 ..... (204)

    质疑权威 ..... (207)

    不说大话，自知者明 ..... (210)

    善待自己，善待他人 ..... (219)





培养“萨布拉斯”式的性格 ..... (226)

## 第三章 《塔木德》告诉你的做事智慧 ..... (229)

目标指引人生 ..... (229)

工作让生命无限延展 ..... (235)

找一份喜欢的工作 ..... (239)

不甘心一辈子做穷人 ..... (242)

专注于你所做的事 ..... (245)

选择擅长的行业 ..... (249)

冒险，但不赌博 ..... (253)



## 第三篇

## 《塔木德》千年处世宝典

### 第一章 犹太人的驭人智慧 ..... (258)

微笑 ..... (258)

想办法满足对方的虚荣心 ..... (263)

想得到，先付出 ..... (267)

抓住对方弱点 ..... (271)

顺着对方的脾气 ..... (274)

镇定自若 ..... (278)

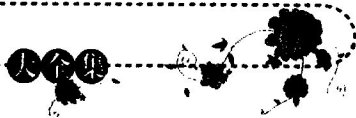
第二章 圆滑的处世谋略 .....	(282)
助人，助己 .....	(282)
取舍之道 .....	(286)
赞美的神奇力量 .....	(289)
原来退步是向前 .....	(294)
历经苦难，更懂感恩 .....	(298)
第三章 犹太人的借力思维 .....	(302)
一个人的才智是有限度的 .....	(302)
借他人之力成功 .....	(306)
团结，并且与优秀者为伍 .....	(315)
团队精神 .....	(320)
成功离不开人脉 .....	(324)



## 第四篇 比金钱更重要的事

---

第一章 犹太人的教育理念 .....	(328)
终生求学 .....	(328)
时间就是金钱 .....	(332)
教育永远放在首位 .....	(338)
投资知识，绝不吝啬 .....	(343)
书本是最好的朋友 .....	(346)
学校在，犹太民族就在 .....	(351)



让孩子正确认识财富 .....	(355)
让孩子从小学会理财 .....	(360)
绝不富养孩子 .....	(365)
<b>第二章 犹太人的道德观 .....</b>	<b>(370)</b>
为他人祈祷 .....	(370)
忠诚是原则 .....	(374)
回头是岸 .....	(378)
诚实可以找回真实的自我 .....	(382)
保持积极乐观的态度 .....	(388)
亲人胜过一切财富 .....	(391)
<b>第三章 犹太人这样想问题 .....</b>	<b>(396)</b>
变则通 .....	(396)
打破成见 .....	(404)
独立思考 .....	(408)
逆向思维 .....	(412)
智慧永远不会离开你 .....	(417)
办法总比困难多 .....	(425)
开锁并不一定非要用钥匙 .....	(429)
穷，也要站在富人堆儿里 .....	(433)
没有什么比健康重要 .....	(437)

第四章 《塔市德》人际交往的智慧 .....	(441)
完美的首因效应 .....	(441)
谦虚恭敬是交往的前提 .....	(444)
用更多的时间去倾听 .....	(448)
人际交往重和气 .....	(451)
人脉财富密码 .....	(456)
风趣幽默，才能建立良好的合作关系 .....	(461)

与财富紧密相连的民族

第一篇





## 第一章

### 《塔木德》教给犹太人的价值观

---



#### 金钱是现实的上帝

“没有面粉，就没有《圣经》。”

——《塔木德》

犹太商人对金钱的崇拜，采取了现金主义，这是犹太人的商法之一。他们认为数字才是赚钱的根本，在交易时必须随身带上计算器，精于计算，生意的成本和利润就很清楚了。

一位犹太商人在导游的陪伴下参观一家日本公司，这家公司专门生产精密收音机。他到达后看到一位女工正在紧张工作，“你每小时能挣多少工资？”“月薪2.5万日元，先生。”女工又开始工作起来。导游花去了5分钟才计算出她每小时的工钱数，可是犹太商人在女工答完话后已经知道她每小时薪水是25美分。当导游告诉他答案时，他已经从生产一台收音机

的原材料费用和女工人数计算出每台收音机所能赚取的利润了。

犹太商人是精于数字和心算的，并能通过对方提供的数据，计算出对方的实力、成功率和利润率。这就是那些活跃于金融业的商业巨子，能够瞄准时机，敢于冒险，最终赚取亿万资产的原因所在。

犹太民族同其他民族不同的一个重要标志，就是与金钱形成了高度的同构关系。他们自大流散以来，是通过与金钱打交道而崛起，并踏上专司商业的民族之路的。从犹太人的活动方式与钱的联系上也可以看出，其实犹太史与金钱史也构成了高度的同一关系。犹太人本身与钱一样曾当做交换中介而存在着，犹太人和钱又都成为强者掠夺的对象，犹太人与这个世界长期以来是以一种金钱的关系相联系的。现代的犹太人因为拥有金钱和巨额财富，成为世界最优秀的民族之一，并且将很多发达国家富人的财富装进自己的口袋。

钻石大王亨利·彼得森是一位精明的犹太商人，16岁时还是一家珠宝店的学徒工。他的老板犹太人卡辛，手艺超群，尤其那些贵妇人、太太、大小姐对于卡辛这个名字的熟悉如同好莱坞的走红明星一般。只是他目中无人，言语刻薄，如同暴君一般。亨利·彼得森刚上班5个月后，就以其坚韧的毅力赢得了老板的赞赏。他出色的工作成绩使他的工资从每周3美元增加到7美元，后增至14美元。但一个意外的原因使师徒绝交，便从此结束了他的学徒生涯。

时值美国经济大萧条，亨利·彼得森没有本钱，又无处找到工作，后来他的朋友詹姆设法说服他的合伙人，让彼得森在他们的小工作房间里放上一张工作台，每月向他们交10美元的租金，可是他仍无法交足租金。后来他



## 《塔木德》智慧



揽到了一笔生意，一个贵妇人有一只2克拉的钻石戒指出现了松动，需要箍紧。彼得森去取戒指，当贵妇人问他是从谁那儿学的手艺时，他回答说“卡辛”。就这样，贵妇人便放心地将戒指交给了他。从此，他开始借助卡辛的名字招揽生意，这真是个不错的主意。但由于詹姆的合伙人见彼得森的生意很红，决意要赶走彼得森。于是彼得森在报纸四处找启事，最后发现一个卖表的人因房租太高寻找合伙人，那儿的房子同詹姆租的房子一般大，租金却是每月20美元，彼得森四处求助，终于凑足了钱租了下来。但不久由于经济危机的冲击，钟表商已无力支付房租，逃走了。房东提出如果彼得森能够全租下来，就继续营业，如果不能全租，就赶紧离开。现在房租变成了每月40美元，有幸的是他正在为一个厂商忙活，那厂商借给他20美元，这样总算将房子租了下来。

1935年，彼得森成为了犹太首饰商梅辛格的特约供货商，为他在纽约的销售网长期提供货品，这主要是因为彼得森曾师从卡辛。他的手艺在当时是第一流的，因而名声大噪，当时他每星期至少可赚50美元，那时由于詹姆与合伙人分手了，彼得森便让詹姆与他一起干，并办起了小厂，换了厂房，雇下两位雕刻工匠。后来他失去了在新泽西州最大的客户，从而再次陷入困境。彼得森在对市场进行一番认真研究后，和詹姆商议决定专门生产订婚和结婚戒指，他们成立了“特色戒指公司”。但在这一行业存在很大竞争，彼得森便在订婚戒指的图案表现手法上下工夫，将宝石雕刻成两颗心相拥状，表现一对恋人的相爱情节，然后用白金铸成两朵花将宝石托起，象征情爱的纯洁与永恒。在两个白金花蕊中各有一个小婴儿，如天使般的男婴和女婴，手指系着一根拴在宝石上的银丝线，这银丝线是由多根线合扭在一起的，旨在向新郎新娘祝福，表达出恩爱缠绵的情感。他的



创意还表现在购买银丝线的选择上，顾客可根据他们的生日、订婚日期、婚龄长短、个人隐私来决定购买多少银丝线的戒指。这种创意在设计上可是别具一格了。这一成功的设计，让彼得森的生意从首饰加工业转变到首饰销售业，为他打开了财富之门。

1948年，彼得森发明了镶戒指的“内锁法”。用这种方法制作首饰，宝石有近90%露在了外面，而当时其他制作法的结果只能让成品首饰上的宝石比原来的宝石小1/3。他的这项技术发明很快获得专利，珠宝商争相抢购他的专利技术，这样他赚了很大一笔钱。

1955年，他再次发明了“联钻镶嵌法”。采用这种方法加工首饰时，将两块宝石合在一起精制而成的首饰，可以让1克拉的钻石看似2克拉一般大小，这真是一项极具吸引力的发明。慢慢地，他的经营规模在不断扩大，资本也越来越雄厚，人员在不断增加，彼得森的财富事业开始有了崭新的突破。

犹太商人都精于经商，这是成就商业的起点。他们对于财富是无止境的，他们的商业头脑是公认的。



## 正确对待金钱

“我们没有祖国，金钱就是我们这个民族的疆域，《摩西法典》就是我们的国界。”

——《塔木德》