

世界第一流民族的人生智慧 流传三千年的犹太哲理菁华

犹太人

Youtairen Xinfeng De Rensheng Zheli

信奉的人生哲理

犹太人为人处世哲理

詹衡宇 编著



万卷出版公司
WANJUAN PUBLISHING COMPANY



犹太人

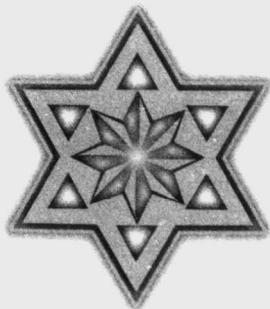
信奉的

人生哲理

世界第一流民族的人生智慧 流传三千年的犹太哲理菁华

—— 犹太人为人处世哲理 ——

詹衡宇 编著



万卷出版公司
VOLUME'S PUBLISHING COMPANY

目 录



取信于是成功的根本	1
做事做人,方圆有度	6
忍者为王	9
穷人也应该受到尊重	11
凡事从我做起	13
学会爱自己的敌人	18
理清双方的责任关系	22
求教于师	24
有真理就有发言权	26
谁都可能犯错误	28
分享别人的喜悦	32
莫做虚伪之人	34
比中而行,择善而交	37
做人就做机敏之人	40
人情即财富	45
己所不欲,勿施于人	48
原谅别人,解放自己	52
有目标就有激情	56



目 录

目标越大越明确越好	61
天生我材必有用	64
车到山前必有路	66
坚持和忍耐下去	69
相信你一定能赢	71
盘算得意的事情,不要理会烦恼	76
遇到困难不找借口	84
不用言语侮辱他人	88
能够赞美他人	90
守时守信,毫不含糊	94
不起攀比之心	98
肯定他人的付出	100
倾听是智慧	106
不要为打翻的牛奶而哭泣	110
委婉的命令更有效果	114
坦然面对事实	117
不做伤人自尊的犯人	124
正视失败	128

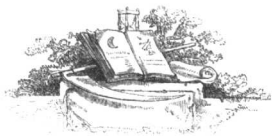
目 录



赢在执行	133
施舍是一种公共义务	139
取人之长,补己之短	142
求助之道	145
学会感恩	147
慎独,可贵的处事智慧	149
换个视点看逆境	151
幽默是一种药	154
说“对不起”,不等于万事大吉	157
能清晰正确地判断	159
从琐碎中解脱出来	162
处事要稳重	164
敢于冒险	168
找准自己的位置	170
把喜怒哀乐放在口袋里	172
多做一点点	175
珍惜自己方能珍惜别人	180
做一个愿意聆听的人	182



取信于是成功的根本



一个人成功的资本是什么？犹太人认为，首先要有良好的品性。如果你凭借自己的人格魅力取得他人的认可和信任，那么你就向成功迈进了一大步。

一个年轻人如果希望在事业上有所成就，他必须先获得大家对他的信任。一个人如果学会了获得他人信任的方法，甚至比获得千万财富更足以自豪。但是，真正懂得怎样去取得他人信任的人真的是为数不多。很多人都在无意中给自己前进的康庄大道上设置了一些阻隔，可能有时态度不好，有时缺乏机智，有时不善于待人接物，常常会使一些希望和你进一步交往的人失去兴趣。

经商时，有些人常常认为一个人的信用是建立在金钱基础上的。一个有钱的人、有雄厚资本的人就有信用，其实这种想法是不对的。与百万财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神才是个人信用的最基本条件。任何人都应该努力培植自己良好的名誉，使人们都愿意与你深交，都愿意竭力去帮助你。

一个出色的商人，不仅要有经商的本领，为人也要做到十分的诚实和坦率，在决策方面要培养起坚定而迅速的决断力。有很多银行家非常有眼光，他们对那些资本雄厚，但品行不好、不值得信任的人，决不会放贷给他们；而对那些资本不多，但肯吃苦耐



劳、思维谨慎、时时注意商机的人，他们则愿意慷慨相助。银行信贷部的职员们在每次放贷之前，总会对申请人的信用状况进行研究：对方生意是否稳定？能否成功？只有觉得对方确实很可靠才肯贷出钱款。

其实，每个人都应该懂得：人格是一生最重要的资本。要知道，无视自己的信用就等于在出卖自己的人格。

罗赛尔·赛奇说：“坚守信用是成功者的最大关键。”一个人要想赢得他人的信任，一定要下极大的决心，花费大量的时间、不懈地努力才能做到。

那么，怎样才能获得他人的信任呢？以下几点可供借鉴：

a、注重自身修养，善于自我克制，做事必须诚恳认真，建立起良好的名誉；应该随时设法纠正自己的缺点；要做到言必信，行必果，与人交往时必须诚实无欺——这是获得他人信任的最重要条件。

b、对于一个想要获得他人信任的青年人来说，必须老老实实做出业绩来让人看，证明自己的确是判断敏锐、才学过人、踏实肯干的人。一个才能平平的人把多年的储蓄都拿来投资到事业上，固然是很好的事情，但如果他有某一项专长，那他给人的印象会更加深刻。因为在这样一个企业和职业都专业化的时代，一个没有专长、又样样都懂一点的人，与那些在某一领域有所专长的人相比，总是缺乏竞争实力的。所以，如果一个人身上有一笔最可靠的资本——在某一领域有所专长，那么无论他走到哪里，都将受到格外的重视。

c、一个有良好习惯的商人远比那些沾染了各种恶习的人容易成功。世界上不知有多少人马上就要跨入成功的门槛了，却只是因为有一些不良的习惯，使得人家始终不敢对他抱以信任，他的事业因此而受阻于中途，无法再向前发展。那些沾染了各种恶



习的人,大都自己是不太清楚的,但那些与他发生交往,产生业务往来的人却看得透彻清楚,因为他们通常是很看重这些问题的。

习惯影响品格,从而影响一个人日后的发展。很多人一开始很不注意自己的习惯,觉得那不过是小事一桩。可是,久而久之,他可能正是因为这些恶习而被他人排挤,到时候就悔之晚矣!

一个想干一番大事业的青年,为了自己的前途,无论如何都要抵制不良的诱惑,在任何诱惑面前都要坚定决心、不为所惑。他必须永远善于自我克制:不饮酒、不参与赌博、不弄虚作假、不因为毫无意义的项目而举债、不上赛马场。他的娱乐项目应该是正当而有意义的,否则,只要稍动邪念,他就可以一下毁掉自己的信用、品格和成功。如果去仔细分析一个人失败的原因,就可知道多半是因为那人有着种种不良的习惯。

查尔斯·克拉克先生这样认为:

“很多人能获得成功靠的就是因为他能够取得他人的信任。但到今天仍然有许多商人对于获得他人的信任一事漫不经心、不以为然,不肯在这一方面花些心血和精力。这种人肯定不会长久地发达,而且很可能用不了多久就会失败。我要真诚的奉劝想在商业上有所作为的人一句话:你应该随时随地地去加强你的信用。

一个人要想加强自己的信用,并不是心里想了就能实现的,他必须有坚强的决心,以努力奋斗去实现。只有实际的行动才能实现他的志愿,也只有实际的行动才能使他有所成就。然后,他优良的品行、美好的人格总会被别人所发现,总会使人对他产生完全的信任,他也必定能走上成功之路。社会交往中,人们最注意的不是那个成功者的生意是否兴隆,进财是否多;他们最注意的往往就是那个人是否还在不断进步,他的品格是否端正,他的习惯是否良好,以及他是怎样创业成功的,他是如何不息地奋斗的。”



通常是这样的,越是细小的事情,越容易引人注目。

要获得他人的信任,除了要有正直诚实的品格外,还要有敏捷、正确的做事习惯。即使是一个资本雄厚的人,如果做事优柔寡断、头脑不清,缺乏敏捷的手腕和果断的决策能力,那么他的信用仍然维持不住。一个人一旦失信于人一次,别人下次就再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人,也不愿再找他,因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。

任何人交往的过程中,留给人的第一印象往往是最深刻的,所以,我们一定要注意自己给人的第一印象。如果一个人能做到与人初次见面就达到一见如故的程度,那是最好不过的了。成功希望最大的人倒不是那些才华横溢的人,而是那些最能以亲切和蔼的态度给人以好感的人。通常教师认为最有前途的学生往往就是那最能博得他欢心的孩子;老板认为最称心满意的店员,也就是那最能投合自己心理的人。

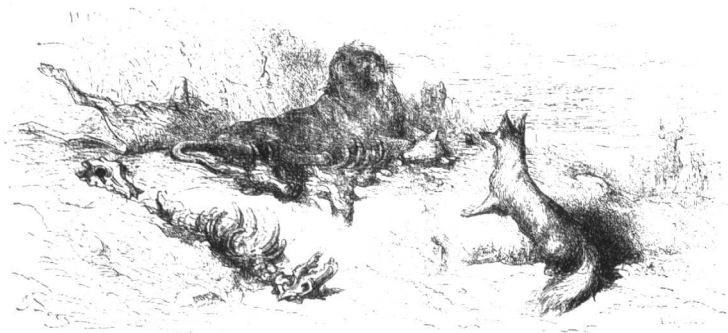
人类仿佛有一种共同的心理,那就是如果有人能使我们感到高兴喜悦,即使事情与我们的心愿稍有相悖,也不太要紧。我们生活中的许多例子都可以证明,能博得人的欢心,获得人的信任,是为人处世必不可少的。要想博得人们的欢心,获得人们的信任,首先一条就是要有一种令人愉悦的态度,脸上要时时带着笑容,行动要轻松活泼。无论你内心中是否对别人有好意,但如果人们从你的脸上看不到一点快乐,那么谁也不会对你产生好感。和人交谈的时候,最好要少说自己的身世、自己的遭遇和好坏,你应该学会做一个倾听者,常常流露出对别人的谈话感兴趣,能仔细听对方说话。这样做对你自己丝毫无损,而你所表现出的对别人的同情却是他们心中最需要和最在乎的礼物。

当然,在现实生活中,如何展现你最好的一面,取得别人的信任,不仅仅要注重第一印象,最重要的是能够持之以恒。切莫一天



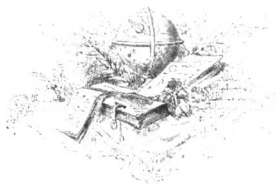
一个脸色,今天笑脸相迎,明天愁眉不展,后天又是一幅深沉模样。一个胸怀远大抱负的人,只有做到持之以恒、有始有终才能有所成就。

· 犹太人为人处世哲理 ·





做事做人,方圆有度



成功犹太人主张:做事要方,做人要圆。

人生在世,无时无刻不在思考着两大问题,那就是如何做人
与如何做事。其实,这是从古到今人类一直在探讨的课题。多少人
一辈子都在哀叹做人实在是很难。

我们先来说说做事如何方。这里的“方”是说做事要遵循规
矩,遵循法则,绝不可乱来,绝不可越雷池一步。每一个行当都有
自己绝不可逾越的行规。比如说做官就绝对要奉守清廉的原则,
从一开始就要做好承受清贫的思想准备,就像曾国藩家训“八不
得”中的一条:“为官要清,贪不得”一样。如果做官开始的动机就
不纯或慢慢变质,企图以权谋私或权钱演变,那这个官就绝对当
不好,当不长了。

经商要奉行的原则是“诚信”二字。真正的大商人必是以诚行
天下,以诚求发展,绝不会行狡诈、欺骗之类的小伎俩,为一些蝇
头小利或眼前得失而失信于天下。例如韩国因商业楼倒塌而产生
的震惊世界的惨案,便是因为韩国的建筑承包商在建造大楼时偷
工减料所造成的;中国生产鳖精厂家也彻底被解密,是因为生产
鳖精的厂家生产的竟是无鳖鳖精,为此他们犯了行商的大忌。

做学问信奉的是一个“实”字。古语道:不积跬步,无以至千
里;不积小流,无以成江海。那些虚伪的沽名钓誉之徒终将成为人



们谈话的笑料。

再说说做人如何“圆”。这个“圆”既不是圆滑世故，也不是平庸无能，而是圆通的意思，是一种宽厚、融通，是大智若愚，是与人为善，是居高临下、明察秋毫之后，心智的高度健全和成熟。不因洞察到别人的弱点而咄咄逼人，不因自己比别人高明而盛气凌人，任何时候也不会因坚持自己的个性和主张让人感到压迫和惧怕，任何情况下都不会随波逐流，要慢慢地感化别人而又不使人感到是强加于人……这需要极高的素质、很高的悟性和技巧，这是一种做人的高尚境界。

圆的压力最小，圆的张力最大，圆的可塑性最强。

做人想做到“圆”字既简单又不简单。简单是因为如果人真正有大智慧、大胸襟，真正能自强自信，心态平和，心地善良，凡事都往好的一面想，凡事都能站在对方的立场为他人着想，人的弱点皆能原谅，即便是遇见恶魔也坚信自己能道高一丈，真能如此，人还有什么做不好呢？反之，内心孤独的人必喜虚张声势；内心弱小的人必好狐假虎威；心中有鬼的人必爱玩弄伎俩；没有自信的人必会尖酸刻薄，试问这样做人，“圆”字又从何说起呢？

当然也不乏有人为了某种利益和目的不惜敛声屏息，不惜溜须拍马，不惜左右逢“圆”。但这种圆和犹太人所主张的“做人要圆”有本质的区别，这种“圆”的后面是虚伪和丑恶。

做人圆必定会有所牺牲。有时要牺牲自我；有时要承受屈辱、误解，甚至来自至亲至爱的人的伤害。例如明明你在履行一种神圣的职责，别人却以为你好大喜功；明明你在深谋远虑，别人却认为你是哗众取宠。

做事方也会有所牺牲。比如说，做事要有规矩、有原则，那就意味着许多事不能做、许多事又非要做，那无疑也就意味着会得罪许多人，惹恼许多人，意味着要舍弃许多利益，甚至招来杀身之



祸。如中国的民族英雄岳飞,为了“忠”舍弃了“孝”,但在“忠”君和“忠”国之间,他做不到只为了忠于昏君而放弃抗击金兵,为此,他惨死在风波亭。

成功与牺牲是相伴而行的。而真正能做到“方”、“圆”却并没有感到那是一种牺牲、痛苦才是做人做事的超脱境界。





忍者为王



忍即忍耐。关于忍耐，犹太人是这样讲的：

“人的细胞每时每刻都在变化，每天都会更新。因而，你昨天生气的细胞，已为今朝新的细胞所替代。酒足饭饱后所思考的内容，与饥肠辘辘时所考虑的也不一样。我仅仅在等你的细胞的更替。”

在两千多年的流亡中所积累的忍耐精神，绝不是没有用的，犹太人懂得了如何在“忍”中取胜。

“人类要变化。人类发生变化，社会也随之变革。社会变革了，犹太人也一定会复苏。”

犹太人在两千多年的忍耐中不断地使自己坚强、达观。而这种精神也正是犹太人的民族之魂。

在商场中，犹太人会耐着性子，等待对方态度的改变。然而，一旦他们知道这样做不符合他们的利益，不用说几年，哪怕几个月，犹太人也不会等下去的。

犹太人一旦决定在某项事业上投资，就一定会分期制定投资一个月后的、两个月后的和三个月后的三套计划。一个月后，即便发现实际情况与事前预测有相当的出入，他们也丝毫不感到吃惊或动摇，仍一个劲儿地追加资本。两个月后，实际情况仍不理想，便进一步追加资本。问题是第三个月的实际情况。这时如果情况



仍与计划不符,而又没有确切的事实证明将来会发生好转,那么犹太人会毅然决然地放弃这桩事业。这也就意味着放弃这以前的所有投资及努力。尽管如此,犹太人也镇定自若,生意不成,但也不留后患,不为一堆烂摊子而颇费苦心,这样反倒乐得自在。换成日本人,情况就大不相同了。

“好不容易才搞到这步田地,再苦一阵子就……”

“现在放弃的话,三个月的努力不就泡汤了吗?”

抱着留恋和犹豫的心情继续干下去。结果越陷越深,无力东山再起。

日本人常讲“桃三李四柿八年”啦,“达摩曾面壁九年”啦,“石上坐三年”啦等等,认为有耐心、不懈地努力是成功的最大原因。而这根本无法与犹太人抗衡。忍受了两千多年迫害的苦难历程的犹太人,比起动不动就剖腹自杀的日本人,是一个更具有忍耐精神的民族。在未来的竞争中,无疑更具实力。那么,你成功了,你就是王,你失败了,你就被视为寇。所以,忍者为王。





穷人也应该受到尊重



犹太人乞丐被称为“修诺雷尔”。有犹太人聚居的地方，比如一个镇子或一个村子，都会有一个或几个乞丐，犹太人并不歧视这些乞丐，照犹太人的宗教习惯，乞丐也是一种正当职业，是神允许过的人们施舍的对象。对于那些贫困的人们，犹太人不会歧视、瞧不起他们。因为在犹太民族中，许多“修诺雷尔”是非常喜欢读书的，他们中有不少人通晓《塔木德》，还有很多也是犹太教堂中的常客，经常以同仁的身份参加《塔木德》和《犹太教则》的讨论。犹太民族中流传着这样两句话：“不要看不起穷人，因为有很多穷人是非常有学问的。”“不要轻视穷人，他们的衬衫里面埋藏着智慧的珍珠。”

犹太人素有尊学、重学的传统，对于贫穷犹太人的智慧他们也同样表现出尊重。

犹太人有一个这样的民间故事，教导人们不要看不起穷人：

一个虔诚的人继承了一笔财富。在安息日前夜，他就开始为安息日日落前的食物做准备。

有一次，由于急着办事，他在安息日前必须暂时离开家一段时间。在回家的路上，一个穷人向他乞讨买安息日所需食物的钱。

这位虔诚的人生气地斥责穷人：“你怎么能一直等到最后一刻才买你的安息日食物呢？没有人会像你这样的。你肯定是企图



骗我给你钱！”

他回到家后，给妻子讲了遇到穷人的事。

“我得告诉你你是你错了，你从未体味到贫穷的滋味，对什么是贫穷没有概念，我在穷家长大，我经常回忆过去，那时天几乎全黑了，安息日快来了，而我的父亲仍然为家人四处寻找哪怕一点点的面包。你对那个穷人有罪！”虔诚的人听后，立刻赶路到街上寻找那个乞丐。乞丐仍然在寻找安息日的食物。于是，这位富人给了穷人安息日所需的面包、鱼、肉，并请他宽恕自己。

在犹太社会里，尽管穷人和富人的差距有时是十分巨大的，但是，一直以来，犹太人是尊重穷人的，他们认为富人并不一定快乐，穷人也并不一定绝望。但是，一个靠别人施舍为生的穷人也应该有施善行为。

这就是犹太人对穷人的态度。

不嫌贫爱富，并且把尊重穷人、对穷人进行施舍作为己任，这是犹太人团结友爱的处世智慧之一。

