

——300个世纪2000位学者的智慧精华——
——全世界70,000,000犹太人的商业《沉思录》——

破译《塔木德》^中 的101条犹太商规

财富奇书《塔木德》的最新解读版本

没有谁能打败犹太人，除非他
研读过圣书《塔木德》。

——华尔街著名投资家 索罗斯

韩冰·编著



中国经济出版社

—— 300个世纪2000位学者的智慧精华 ——
—— 全世界70,000,000犹太人的商业《沉思录》 ——

破译《塔木德》^中 的101条犹太商规

财富奇书《塔木德》的最新解读版本

韩冰·编著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

破译《塔木德》中的 101 条犹太商规 / 韩冰编著. — 北京: 中国经济出版社, 2009. 6

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9213 - 9

I. 破... II. 韩... III. 犹太人—商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 062072 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 黄静 (电话: 010 - 64471674)

责任印制: 常毅

封面设计: 任燕飞

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京金华印刷有限公司

开 本: B5

印 张: 14.75

字 数: 165 千字

版 次: 2009 年 6 月第 1 版

印 次: 2009 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 9213 - 9 / F · 8161

定 价: 28.00 元

版权所有 盗版必究 举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68353507 68341876 68341879 68353624



前 言

犹太商人以其独特的经营技巧,摘取了“世界第一商人”的桂冠。他们在财富领域的成就让世人刮目相看。有权威人士这样告诫世人:

“犹太富豪在家打个喷嚏,世界上所有的银行都将引起感冒;五个犹太财团坐在一起,便能控制整个人类的黄金市场。”

从罗斯柴尔德到索罗斯,从洛克菲勒到彼德森,众多犹太商业巨子的功名事业,令世人翘首瞩目。这个人口仅占世界四百分之一左右的小小民族,他们曾经一度漂泊流浪,无寸土可居,为什么耀目全球的光环总是频频落到他们身上?

这里不得不提到一本奇书的名字:《塔木德》。像黄河之水汨汨流过亿万炎黄子孙的心田一样,祖祖辈辈的犹太商人皆倍受《塔木德》智慧的滋养。《塔木德》使他们明智,使他们强大,使他们的名字享誉全世界。

《塔木德》全套 20 卷,总计 12000 页,250 万字,内容庞杂,卷帙浩繁,头绪纷纭。它是犹太民族智慧的基因库,同样是犹太商业智慧的基因库。根据许多犹太大亨的体会,只要能够理解《塔木德》中的一些话,就必然能够成就一个伟大的事业。

为了方便中国读者阅读,我们把《塔木德》中 101 条犹太商规

提炼出来,进行深入剖析和破译——

敢向上帝讨价还价。

迷1次路,不如问10次路。

每次都是初交。

做种子的小麦不可食用。

用钱去敲门没有不开的。

金钱无姓氏更无履历。

穿鞋就比赤脚跑得快。

毁约就是亵渎上帝。

捐出1/10的收入。

想买的东西请等三日。

.....

翻开本书,倾听《塔木德》关于商业智慧的教诲吧。这里面藏着唤醒沉睡的金币的秘密。

目录

CONTENTS

前言

第1章 向上帝讨价还价

- 商规 1. 什么都是商品 (3)
- 商规 2. 把时间当商品出售 (4)
- 商规 3. 餐桌不谈工作 (6)
- 商规 4. 不从事买空卖空 (8)
- 商规 5. 只拿付过钱的东西 (10)
- 商规 6. 向上帝讨价还价 (12)
- 商规 7. 不能贱卖产品 (14)
- 商规 8. 考虑细节 (15)
- 商规 9. 坏情绪是蠢驴 (17)

第2章 一加一大于二

- 商规 10. 精于数字 (23)
- 商规 11. 重回归法 (25)
- 商规 12. 活用数字 (26)
- 商规 13. 不要留到第二天 (28)

商规 14. 一加一大于二	(29)
商规 15. 捐出 1/10 收入	(31)
商规 16. 80/20 法则	(33)
商规 17. 请等三日	(34)
商规 18. 迷 1 次路 < 问 10 次路	(36)

第3章 每次都是初交

商规 19. 把瑕疵告诉顾客	(41)
商规 20. 瞄准女顾客	(42)
商规 21. 看得起穷人	(44)
商规 22. 每次都是初交	(46)
商规 23. 不只卖产品	(48)
商规 24. 老顾客是好顾客	(49)
商规 25. 不只为了赚钱	(51)

第4章 穿鞋就比赤脚快

商规 26. 穿鞋就比赤脚快	(57)
商规 27. 掌握一门外语	(58)
商规 28. 信息有价	(60)
商规 29. 边飞翔边思考	(62)
商规 30. 不做存款	(63)
商规 31. 女职员更值得录用	(65)
商规 32. 情报多就会胜利	(67)
商规 33. 帮助更多人	(69)
商规 34. 年轻人先发言	(71)

第5章 种子不可食用

- 商规 35. 种子不可食用 (77)
- 商规 36. 智慧的种子比金钱珍贵 (78)
- 商规 37. 神的创造有理由 (80)
- 商规 38. 节约本钱 = 增加利润 (82)
- 商规 39. 现金最可靠 (84)
- 商规 40. 资产与负债 (86)
- 商规 41. 有利润便有机会 (88)

第6章 契约高于逻辑

- 商规 42. 契约高于逻辑 (93)
- 商规 43. 合同也是商品 (94)
- 商规 44. 遵守约定 (96)
- 商规 45. 慎立合同 (97)
- 商规 46. 与神签订协议 (99)
- 商规 47. 违约遭惩罚 (100)
- 商规 48. 常识即契约 (102)
- 商规 49. 合同安全标准 (104)
- 商规 50. 为誓言而战 (106)

第7章 杂草也有用

- 商规 51. 嘴巴无底洞 (113)
- 商规 52. 赞助等同销售 (114)
- 商规 53. 关注流行趋势 (116)
- 商规 54. 杂草也有用 (118)

商规 55. 让女人触摸	(120)
商规 56. 用赠送教育顾客	(122)
商规 57. 卖不喜欢的东西	(124)
商规 58. 名字效应	(125)
商规 59. 口碑即灵魂	(127)
商规 60. 说出商品卖点	(129)

第8章 不轻视每个硬币

商规 61. 会赚也要会花	(135)
商规 62. 有钱赚就不拒绝	(137)
商规 63. 用没底的桶装水	(139)
商规 64. 一块钱即两块钱	(141)
商规 65. 不轻视每个硬币	(142)
商规 66. 小钱就是大钱	(144)
商规 67. 自立与俭约	(146)

第9章 只录用诚信者

商规 68. 只录用讲诚信者	(151)
商规 69. 每天洗一次砵码	(152)
商规 70. 造假下地狱	(154)
商规 71. 不漏税, 合理避税	(155)
商规 72. 做有道德的商人	(157)
商规 73. 为他人着想	(158)
商规 74. 只赚该赚的钱	(160)
商规 75. 诚信免受惩罚	(162)

第10章 只有虫子不摔倒

- 商规 76. 不吝笑脸 (167)
- 商规 77. 风险收获成正比 (169)
- 商规 78. 防范交易风险 (170)
- 商规 79. 感情合作不可靠 (173)
- 商规 80. 风险等于危险 (174)
- 商规 81. 有发现才有发展 (177)
- 商规 82. 没前途务必放弃 (179)
- 商规 83. 不为未知而等待 (181)
- 商规 84. 只有虫子不摔倒 (182)

第11章 赚钱无贵贱

- 商规 85. 赚钱无贵贱 (187)
- 商规 86. 攒不成富翁 (188)
- 商规 87. 用钱去敲门 (190)
- 商规 88. 垄断无极限 (192)
- 商规 89. 金钱没国界 (193)
- 商规 90. 为钱走四方 (195)
- 商规 91. 学会思考 (197)
- 商规 92. 勤奋不重要 (198)

第12章 先脑袋后口袋

- 商规 93. 先脑袋后口袋 (205)
- 商规 94. 利益胜于说教 (207)
- 商规 95. 没个性就没发展 (208)

商规 96. 把钱赚得滴水不漏	(210)
商规 97. 速度上赢人	(212)
商规 98. 储备知识	(214)
商规 99. 靠体力难赚大钱	(215)
商规 100. 不怕店小	(217)
商规 101. 揣腰包不算富翁	(219)
附：《塔木德》犹太商规 101 条	(222)

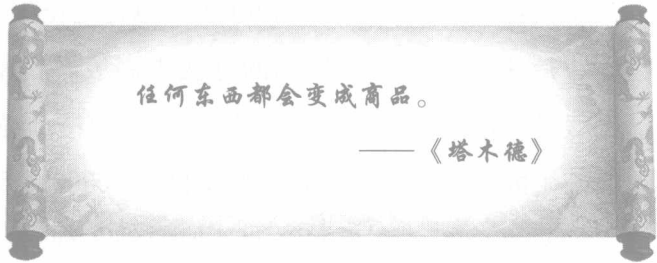
第1章

敢向上帝讨价还价。

——《塔木德》

向上帝讨价还价

商规 1. 什么都是商品



任何东西都会变成商品。

——《塔木德》

在犹太人眼里，没有不是商品的东西。

犹太教规定，不能吃猪肉。可是，猪肉却是世界上多数民族喜欢吃的肉类食品，因此养猪和卖猪肉也是一项十分赚钱的业务。不少犹太人自己严格遵守着教规，在餐桌上对猪肉一点不沾。但是，在经商方面，他们却把目光瞄准了这块大大的“肥肉”。他们养猪、卖肉，从中获得丰厚的利润。据说，美国芝加哥有一个饲养猪的犹太人，他所养的猪多达 700 万头，而美国的生猪屠宰业竟然有 10% 控制在犹太人手中。

犹太教也反对饮酒。《塔木德》中说：“当魔鬼要造访某人而又抽不出空的时候，便会派酒来做代表。”但是，世界上最大的酿酒公司却是犹太人开的。这家名叫“施格兰酿酒公司”的企业，到 1971 年就在全世界开设了多达 57 家酒厂，一共生产 100 多种不同牌子的酒类和饮料。

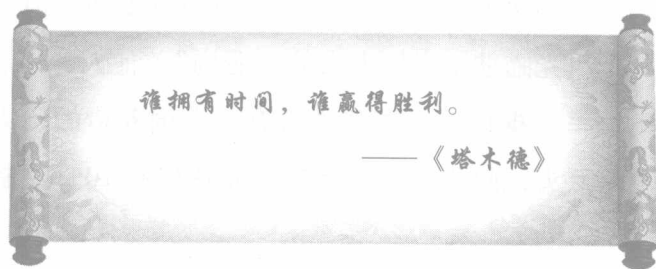
除此之外，犹太人甚至买卖公司。比如，一个犹太人创办了一家公司，公司生意做得不错，能够赚一些钱了。可是，他分析了一下形势，觉得自己还有更好的路子可以选择，与其把这家公司继续办下去，

一点一点挣钱，不如现在就把它卖给别人。这样一来，既能比自己经营提前挣到一笔钱，还能够节省下宝贵的时间，他就会想方设法找机会把这家公司卖掉。

犹太商人沃尔夫森就曾经采用过这种办法。他先是花210万美元买下首都运输公司，后来又通过增加红利的办法提高股票价格，最后再卖掉属于自己的股份。他的资产一下子增值了7倍左右。他的创业其实也就是从买企业开始的。当年，他从别人那里借了10000美元买下一家废铁工厂，后来把它办成一个高盈利企业。他的创业理念，在犹太商人中很典型。

这正如《塔木德》上的一句话：任何东西都会变成商品。

商规 2. 把时间当商品出售



《塔木德》中说：有四种尺度可以测量人，那便是金钱、醇酒、女人，以及对时间的态度。这四种尺度有共同之处——它们都有吸引人的地方，但是却不可以沉迷其中。

犹太钻石商巴奈·巴纳特能够成为南非富豪之一，一个重要的因素就是他视时间为商品，把银行的时间“卖”了，并且“卖”出了好价钱。

初到南非，巴纳特是一个从事矿藏资源买卖的经纪人，每个星期

六都是他赚钱最多的日子——因为这一天银行停业较早，他可以尽兴地开出空头支票购买钻石，然后在星期一银行开门之前售出钻石，以所得现金支付货款。巴纳特就这样把银行星期天停业的时间给卖了。这一天，去银行要求兑付的人会被银行“暂缓付款”的一句话挡回，空头支票不会被打回来。

他要做的事情，就是在每个星期一的早上给自己的账号存入足够的钱，以兑付他星期六所开出的支票。他这种拖延付款的办法，没有侵犯任何人的合法权利，调动了远比他实际拥有的资金多得多的资金。让人尤其敬佩的是，巴纳特让持有空头支票的钻石卖主总是在星期一上午就收回了全部货款。创业初期如果没有这么一招，巴纳特永远只是一文不名的巴纳特，绝对不会跻身世界富翁排行榜。

生意人最要紧的事情是，在最短的时间内，以有限的资金获取最大的利润。不论资金是自己的还是别人的，都务必要争取到最大的回报率和增长率。谁拥有时间，谁赢得胜利。《塔木德》中这句话的意思，不仅仅是提醒每个犹太人要有珍惜时间的意识，还要有珍惜时间的行动。

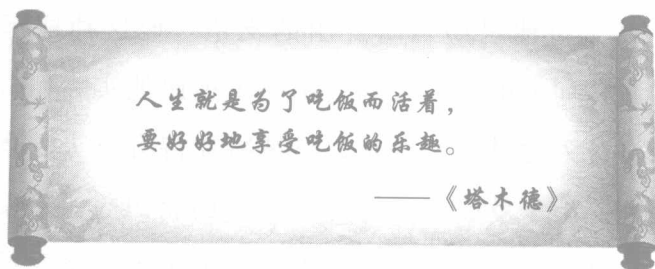
在美国纽约，有一位拉比^①戴了一块手表，背面刻着“爱惜光阴”四个字。另一位拉比把这手表拿给学生们看，学生们不以为然，说是俗套子而已，根本没有什么新奇的。拉比见学生们无动于衷，就戴回手表说：

“美国有一句俗话，叫‘时间就是金钱’。我认为这种说法是不对

^① 拉比，有时也写作辣彼，是犹太人中的一个特别阶层，主要为有学问的学者，是老师，也是智者的象征。

的，因为这句话很容易使人误会。假如说时间就是金钱，那我们就只能想到两种人：一种是不知如何运用时间的人，另一种则是不知如何运用金钱的人。其实，就价值而言，时间远比金钱贵重。金钱可以储蓄并生息，而时间却丝毫不停脚步，而且一去不复返。”

商规 3. 餐桌不谈工作



犹太人有个习惯，就是不在餐桌上谈论工作。

犹太人的工作十分紧张，简直就和打仗一样。每个工作日都充满了战斗的气息。他们看起来即使一分钟也要尽量抓紧。犹太人就是这样拼命赚钱的。在这种紧张的工作气氛下，倘若忙活了一整天，到了吃饭的时候，好好地吃顿可口的餐饭，那将是多么美好的享受啊，而这顿喷香的饭菜就是对自己努力工作最好的奖赏。

犹太人是喜欢美食的。《塔木德》上说，人生就是为了吃饭而活着，要好好地享受吃饭的乐趣。在犹太人看来，喷香的饭菜是上帝赐给自己的礼物，一定要好好享受，绝不可以随随便便马马虎虎地吃饭。他们把吃饭当做是一种高级的享受。

尤其是晚上的那顿饭，犹太人坐在豪华的饭店里，四周考究的装饰和他们的身份相符合。端上喷香精美的食物，犹太人就和朋友们一起开始海阔天空地聊天——但是他们从来不在餐桌上谈论三种事情：