

人类的智慧在犹太人的脑袋里，犹太人的智慧在《塔木德》里

塔木德 智慧书

犹太人的智慧经典著作

徐苑琳 孟繁芸◎编著



读透此书，你就是下一个爱因斯坦

国家一级出版社

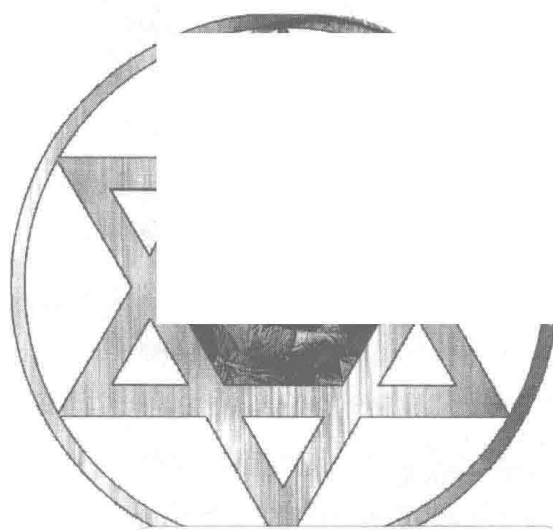


中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

塔木德 智慧书

徐苑琳 孟繁芸◎编著



国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

内 容 提 要

《塔木德》被认为是影响人类文明的巨著之一，是真正的传世经典。犹太民族正是因为有《塔木德》这一精神支柱和智慧的指引，才得以在饱受难以想象的苦难之下依然生存了下来，并获得举世瞩目的伟大成就。

本书介绍和阐述了犹太人在经商和处世上的智慧，并运用精练的语言，通过一个个富含寓意的故事，来诠释犹太民族智慧的博大精深，相信对读者们有一定的启发和指导意义。

图书在版编目（CIP）数据

塔木德智慧书 / 徐苑琳，孟繁芸编著.
—北京：中国纺织出版社，2017.11
ISBN978-7-5180-3954-8

I. ①塔… II. ①徐… ②孟… 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（2017）第206278号

责任编辑：闫 星 特约编辑：李 杨 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010-67004422 传真：010-87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2017年11月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：15

字数：238千字 定价：36.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

犹太民族是世界上最神秘的民族之一。这个民族至今没有自己的国土，没有自己的政府，然而，却有人说他们实际上控制着整个世界，比如说“世界上的钞票都在美国人腰包里，而美国人的钱都在犹太人口袋里”。有数据显示，虽然犹太人仅占全世界人口的0.3%，但是在全世界超级富翁中，犹太人却占了1/5~1/4。而且美国400名大富豪排行榜中，有45%是犹太人；《富布斯》美国富豪排行榜前40名中有21名是犹太人。美国前总统罗斯福也曾这样感叹：“影响美国经济的只有200多家企业，而操纵这些企业的只有六七个犹太人。”

犹太商人号称“经商的智者，赚钱的魔鬼”。犹太商人在做生意的过程中，能把从具有赚钱的潜质发挥到极限，把种种合法赚钱的途径利用到极限。那么，犹太人为什么会是世界上公认的最会赚钱的人？他们为什么能赚钱？他们又是怎么赚钱的？难道他们真的就是上帝最宠爱的民族？带着这个问题，我们不妨先来看下面这样一个财富故事。

1956年，一名亲人曾遭受德国纳粹惨绝人寰的屠杀的犹太人，怀揣5000美元来到美国华尔街。仅是短暂的10年，这名犹太人就在美国创立了自己的基金公司，他因为在1992年欧洲货币危机期间炒卖英镑而一举成名，短短一个月赚取了15亿美元。

到了21世纪初，这名犹太人又通过自己的智慧将刚开始的10万美元启动资金变成了200亿美元，成为美国乃至世界屈指可数的财富大亨，可能你已经知道他的名字了，他就是美国量子基金两位创始人之一，有着金融大鳄之称



的乔治·索罗斯。

在很大程度上，索罗斯的成功是整个犹太民族的缩影。他们一度失去祖国、颠沛流离、惨遭驱逐并遭受各种迫害、屠杀，然而，他们却凭借着自己的智慧，赢得了巨大的财富，也赢得了生存的尊严和权利。

犹太人爱财，但在犹太人看来，金钱并不是最重要的，最重要的是智慧。尊崇智慧的观念深深植根在所有犹太人的心中。

在犹太人的家庭中，母亲启蒙小孩子时都会问：“假如有一天你的房子被烧了，你的财产也将要被人抢光，那么你将带着什么东西逃命？”孩子通常是想到钱、钻石，或是珠宝等。这时候，母亲就会开导：“有一种没有形状、没有颜色、没有气味的宝贝，你知道是什么吗？”要是孩子答不出来，母亲就会说：“孩子你要带走的不是钱也不是钻石，而是智慧，因为智慧是任何人都抢不去的，你只要活着，智慧就永远伴随着你。”

每一个犹太母亲几乎都这样教育过自己的孩子，因此犹太人以其独特的智慧摘取了“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。而这一切，皆是因为他们有着被人称为“犹太文明的智慧宝库”的《塔木德》。

《塔木德》是犹太人的精神支柱，他们在遭受杀戮与迫害之时，唯有《塔木德》是他们的信仰，他们虽然被迫到处流浪，却不忘随身携带并研读这本书。《塔木德》是他们走出苦难、走向杰出的灯塔，更是整个犹太民族的灵魂。有人说，人类的智慧在犹太人的脑袋里，犹太人的智慧在《塔木德》里。时至今日，犹太人依然将《塔木德》奉为瑰宝。

本书从经商和处世两个方面对《塔木德》进行整理和改编，详细介绍了犹太人的经商法则和智慧，揭示了犹太人灵活多变的为人处世原则，从而帮助人们了解和揭开犹太人之所以成功和取得卓越成就的全部秘密。

编者

2017年2月

第1章	努力赚钱，但绝不可为金钱所奴役·····	001
一、	金钱没有高低贵贱之分·····	002
二、	智慧和金钱同在·····	004
三、	金钱使犹太人获得一定安全感·····	007
四、	金钱的种子需要勤奋来灌溉·····	009
五、	只有靠自己的双手辛苦赚钱才会是长久的·····	012
第2章	最会赚钱的民族告诉你：经商需要智慧·····	015
一、	即使是一美元也要赚·····	016
二、	要赚钱就要有创新意识·····	019
三、	抓住信息才能赚大钱·····	021
四、	头脑灵活，不断接受新的挑战·····	024
五、	眼光长远，做生意要有预见性·····	026
第3章	瞄准你的生意圈，有的放矢才赚钱·····	029
一、	做有钱人的生意·····	030
二、	犹太人的78：22法则·····	032
三、	掌握“厚利适销”的原则·····	035
四、	关注有钱人的流行趋势·····	038



五、精于借势，成就事业	040
第4章 营销智慧，从情感和心理上操纵客户更易成功	043
一、要把握诚信第一的经商原则	044
二、把顾客的反反对意见抢先提出来	047
三、推销不能以貌取人	050
四、嫌货才是买货人	054
五、把话说到客户心坎里	056
第5章 随时捕捉机会，别让任何一个商业机遇从身边溜走	061
一、别犹豫，有机会时果断出击	062
二、不冒险，怎能获得财富	065
三、把握瞬间机遇，成就财富人生	068
四、致富的机会来源于变化	072
五、每一次不幸都能转化为机会	075
六、机遇来临时，借钱也可以发展事业	077
第6章 钱要如何花——学习犹太人的理财智慧	081
一、节俭能使未来的利益得到保障	082
二、能花钱才能挣钱	085
三、储蓄难以致富	088
四、越早理财，越早获得财富	090
五、无知投资是一种冒险	093
第7章 解放思想开发你的商业潜能	097
一、解放思想，善抓机会	098

二、与成功者为伍，从合作走向卓越·····	100
三、穷，也要站在富人堆里·····	103
四、出奇制胜方能脱颖而出·····	106
五、经商要看到市场背后的需求·····	108
第8章 犹太人的契约精神，一纸契约最具约束作用·····	113
一、契约是与上帝的约定·····	114
二、带剑的契约才更安全·····	116
三、信誉是商业中的道德契约·····	119
四、无论赚钱还是做人，都要遵守一定的秩序·····	122
第9章 在谈判中获胜，在讨价还价中获取最大利润·····	125
一、谈判前先做好充分准备·····	126
二、不要带着任何情绪进入谈判·····	128
三、沉默应对，以静制动·····	131
四、谈判前多准备几套方案·····	134
五、让步是非常有效的谈判策略·····	137
第10章 学习犹太人的生存哲学·····	141
一、学习犹太人忍耐制胜的法则·····	142
二、记住以利驱人的原则·····	144
三、遭受侮辱是因为能力欠佳·····	147
四、别轻易相信任何人·····	149
第11章 做事专注，学习犹太人坚韧不拔的做事精神·····	153
一、热爱你的工作·····	154

二、积极主动地做事	157
三、责任第一，做事要尽职尽责	160
四、比别人多做一点，你会收获更多	162
第12章 生活之道，人生不只是为了工作	167
一、无论是工作或休息，都全力以赴	168
二、善待自己，注重身体健康	170
三、幽默是生活的调味料	173
四、平平淡淡才是真，用冷静和理智的眼光关注婚姻	176
第13章 抓好教育，孩子是家庭和社会的未来	179
一、孩子的早期教育要趁早	180
二、在孩子幼小的心里播下善良的种子	182
三、让孩子爱上阅读	185
四、每个孩子都有音乐才能	188
第14章 信仰的力量，学习犹太人自强不息的精神	193
一、什么是摩西十诫	194
二、了解犹太民族的苦难史	197
三、信仰超越一切	199
四、自我鼓励，获得力量	202
第15章 与人交往，友谊之花需要你的浇灌	207
一、广交朋友，路才好走	208
二、应该永远善待他人	210
三、有选择地交朋友	213

四、懂得宽容，别斤斤计较	215
第16章 事业第一，要有自己的目标和志向	219
一、确立自己的奋斗目标	220
二、专注于细节，将细节做到极致	222
三、最为珍贵的是时间	225
四、专注于目标，朝目标奋进	227
参考文献	230

第1章

努力赚钱， 但绝不可为金钱所奴役

犹太人是世界上最会赚钱的民族，在全世界各个地方，哪里有犹太人，哪里就有财富。犹太人一向重视金钱，他们认为：在这个世界上，除了上帝之外，就只有金钱最值得人尊敬和重视了。犹太人天生为赚钱而生，但他们却坚持走正道赚钱，坚持靠勤奋赚钱，所以他们不会因金钱而出卖人格，更不会投机赚钱，这是每一个渴望获得财富的人都应该记住和学习的。



一、金钱没有高低贵贱之分

在我们的生活中，到处都要用“钱”，钱能帮我们购买生活用品、解决生活所需，钱是货币，是一个人拥有物质财富多少的标志。犹太人认为，为了挣钱所从事的工作是平等的，他们从来不认为靠体力吃饭是低贱的工作，更不认为老板、经理就高人一等，因为钱无论是在谁手上都是钱，不会到了另一个人的口袋中就不是钱了。

犹太人善于赚钱，但他们在赚钱时，并不会挑剔赚钱的职业，更不会因为自己当下做的职业不好而觉得低人一等，这是一种心态平和的表现。在他们看来，只要是靠自己的智慧和双手赚来的钱，都是值得敬佩的。因此，我们发现，在犹太人赚钱的历史上，犹太人涉及各个行业，而且赚钱的方法也很多。

事实上，犹太人之所以热爱赚钱，甚至可以说是为赚钱而生，是因为他们认为，在这个世界上，除了上帝之外，就只有金钱最值得人尊敬和重视了。而正是因为犹太人对金钱没有偏见，这样保证了他们的思想不受世俗观念的拘束，是完全自由的。在他们的眼里，什么钱都可以赚，什么生意都可以做。

在《塔木德》中，有许多关于金钱的格言：

“钱不含罪恶，更不是诅咒，它在祝福着人们。”

“《圣经》放射光明，金钱散发温暖。”

“身体依心而生存，心则依靠钱包而生存。”

“用钱去敲门，没有不开的。”

“有钱的时候，哪怕是神，也愿意出卖礼物给你。”

不得不说，犹太人这个多灾多难的民族之所以能在世界民族之林中占有一席之地，是因为在赚取财富方面他们有着过人的智慧和成功。钱的重要性毋庸置疑，而在商业社会中，一个人是否成功，在很大程度上是依靠其在财富上是否成功。

犹太人经商的第一点原则就是，对于金钱、职业、顾客都不能带有成见。他们认为，因为自己的偏见而破坏了一笔生意或者合作的机会，是很不值得的。

犹太人在经商过程中的宝贵经验是：贸易之中无成见；要想赚钱，就得打破既有的成见。对交易的对象，犹太人也是不加区分的，只要能达成生意协议，能从对方的手中赚到钱，那么这笔生意就是能够做的。

石油大王洛克菲勒就是犹太人，他曾经说过这样一句话：“永远不能让自己的个人偏见妨碍自己的成功。”这句话的含义是，在追求成功的过程中，我们要从大局考虑，要用包容的心去根除个人偏见。对于不少经商者而言，可能因为人生经验尚浅，很容易意气用事。学会与自己不喜欢的人打交道，这是修炼个性的重要方面。

洛克菲勒先生曾经有个劲敌，他就是摩根先生。事实上，他很讨厌摩根，因为摩根先生是个傲慢无礼的人，而洛克菲勒明白，摩根先生也不喜欢自己。然而，这两位商业奇才却经常合作，他们是怎么做到的呢？因为他们都能放下偏见。曾经有几次，摩根先生主动提出与洛克菲勒结盟。

在一次谈判中，洛克菲勒说：“我已经退休了，如果你愿意，我很乐意在我家中恭候你。”结果，不出洛克菲勒所料，摩根先生果真来了，这对摩根而言显然是有些屈尊，但他做梦都不会想到，当他提出具体问题时洛克菲勒会说：“很抱歉，摩根先生，我退休了，我想我的儿子约翰会很高兴同你谈那笔交易。”

这是一种公然的轻蔑，但摩根先生却很克制，他告诉洛克菲勒希望他能到自己在华尔街的办公室去谈。结果，洛克菲勒答应了。

善于思考与善于行动的人，都知道必须祛除傲慢与偏见，都知道永远不能让自己的偏见妨碍自己的成功，我们不难看出，摩根先生就是这样的人。



因为历史因素，现在的犹太人居住在世界各个地方，他们拥有着不同的国籍，但即便如此，他们都认为只要是犹太人就是同胞，而且他们之间总是保持着密切的联系。

在犹太人的观念中，除了犹太人之外，其他人都被称为外国人。为了赚钱，无论是哪个国家的人，都是他们的交易对象。他们绝对不会轻易放弃一桩能赚钱的生意，所以对交易对象的宗教信仰、肤色、社会性质是不会加以区分的。

塔木德启示

金钱是不存在是非善恶的，我们不能主观地对金钱加以评判，而我们每个致力于经商的人也要认识到这一点。要想赚钱，要想获得财富，就要打破传统观念的束缚，赚钱不应该看行业、分国籍，只要是赚钱的事，我们都可以去做。

二、智慧和金钱同在

犹太人认为，智慧化入金钱，才是活的智慧；金钱化入智慧，才是活的金钱。也就是说，金钱和智慧应当是为一体的，任何人，都要学会运用智慧赚钱，同时也该重视智慧。在商界，流传着这么一个故事：

从前，一个商人开车经过一个小山村，但无奈，汽车出了点故障，他自己无论如何也修不好，于是，他在村民的介绍下找到了村里的铁匠。

这名铁匠是位犹太人，他什么也没说，只是打开了发动机的引擎盖，然后看了下，用手上拿着的小榔头敲了一下发动机，汽车就启动了。

关上发动机的引擎盖，他对商人说：“共20元。”

“这么贵？”商人惊愕地说。

“敲一下，1元，知道应该敲到哪儿，19元，合计20元。”铁匠平静地回答。

这就是知识的价值。犹太人认为，只要有智慧的人，就可以借用自己的知识喊价，而他们自身，也是善于把知识转化为财富的聪明人。

有位犹太名医，他给人看病收费，而当时人们的观念是，救死扶伤是医生的职责，所以收费是不应该的，通常医生获取生活和医疗费用来源的方法是在路边放一个箱子，希望过往的行人能够募捐，所以对这位犹太名医收取医疗费的方法很不满，但是这位名医告诉他们：“不收费的医生是不值钱的医生。”

事实上，拥有智慧的人并不少，但是他们不懂得利用智慧来创造价值，所以他们一生与财富无缘。而有知识的人就该利用知识来转化为金钱，这是犹太人对于智慧和财富的态度。

另外，犹太人自身是十分重视智慧的，他们惜才爱才，有时候不惜以重金为自己广纳贤才，对此，洛克菲勒曾说：“我需要强有力的人士，哪怕他是我的对手。”事实上，洛克菲勒的霸业离不开一批忠诚的良臣猛将。不少良将甚至总裁一级的人物，都是入公司前作为“敌对”势力与约翰·D.洛克菲勒作过激烈对抗的人。但约翰·D.洛克菲勒胸怀天下，广纳良才，整个标准石油公司就如一部运转良好效率奇高的机器，诸多干将都能尽弃前嫌在这部机器的框架内发挥激情、干劲，乃至约翰·D.洛克菲勒退休后的二三十年内，现金利润仍如滚滚潮水般涌来。

事实上，不止洛克菲勒，美国苹果电脑公司老板史蒂夫·乔布斯也指出，一位出色的人才能顶50名平庸的员工。这就是风靡西方管理界的“乔布斯法则”。乔布斯说，他花了半辈子时间才充分意识到人才的价值。他在一次讲话中说：“我过去常常认为一位出色的人才能顶两名平庸的员工，现在我认为能顶50名。”在乔布斯看来，他把1/4的时间用来招募人才是合理的，因为苹果公司需要有创意的人才。同样，高级管理人员往往能更有效地向人才介绍本公司的远景目标。而对于新成立富有活力的公司来说，其创建者通常在挑选职员时十分仔细，老板亲临招聘现场。

从洛克菲勒和乔布斯的话中，我们可以了解，作为一个企业或者组织，如果想要获得财富，就要把网罗一流人才当成企业生存与发展的根本大计。而实际上，由于现今市场是个买方市场，很多管理者认为可以帮助企业做到



“用最少的钱招到最好的员工”，也可以从容地面对员工的离职。毕竟，一个企业不是靠某一个人的作用生存的。他们认为，你不想干自然有人想干，你离开这个企业之后也并不能就那么容易地找到一份理想的工作。而事实上，在这种想法的主导下，企业流失了很多人才。

我们再来看看“福特爱才”的故事：

有一次福特公司的一台马达坏了，公司出动所有的技术人员来修理，但是没有一个人能修复，福特公司只得另请高明。几经寻找，找到了坦因曼思，他原是德国的技术人员，流落到美国后，被一家小工厂的老板看中并雇用了他。

他到了现场后，在马达旁听了听，要了副梯子，一会儿爬上，一会儿爬下，最后在马达的一个部位用粉笔画了一道线，写上几个字“这儿的线圈多了16圈”。果然，把多余的线圈去掉后，马达立即恢复正常。

亨利·福特非常赏识坦因曼思的才华，邀请他来福特公司工作，但坦因曼思却说：“我现在的公司对我很好，我不能忘恩负义”。

福特马上说：“我把你供职的公司买下来，你就可以来工作了”。

福特为了得到一个人才不惜买下一个公司。

人才的重要性是不言而喻的。我们再来看看微软公司的普力爵提供的网罗一流人才的秘诀：高层主管必须参与招聘流程。直到现在，比尔·盖茨仍会亲自打电话给微软看中的大学毕业生，问对方有无兴趣来工作。普力爵强调，高层主管如果不参与招聘流程，其他人就会认为高层不在乎人才。如果高层主管都不在乎人才，还有谁会在乎？

塔木德启示

即便现今社会已经变成买方市场，真正有智慧的人，都要看到金钱的价值，都要懂得运用知识和智慧来获取金钱，来创造现实社会的财富。

三、金钱使犹太人获得一定安全感

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一。他们似乎为赚钱而生，犹太人以其超人的经商智慧屹立于世界民族之林。他们在经商方面以其独特的经营理念、商业技巧及众多的超级富豪而甲天下，摘取了“世界第一商人”的桂冠。从控制欧洲金融命脉的罗斯柴尔德到华尔街超级富豪摩根，从红色资本家哈默到世界上第一个亿万巨富洛克菲勒，从金融大鳄索罗斯到股神巴菲特，从钻石大王彼德森到私人承办奥运会的尤伯罗斯，不胜枚举的犹太商业巨子令世人翘首瞩目。

马克思是这么描述犹太人的：“在他们眼里，整个大地都是交易所；在这块土地上，他们除了要比自己的邻居富有以外，没有别的使命，生意控制了他们的全部思想，一种生意换成另一种生意，是他们的唯一目的；即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎么样。”

犹太富豪们打个喷嚏，世界上所有的银行都将感冒；

五个犹太财团坐在一起，便能控制整个世界的黄金市场，

在美国，1%的犹太人占据了美国至少40%的财富。

.....

犹太人是崇尚金钱的，对人而言，赚钱始终只是一种手段。那么，赚钱究竟是为了什么呢？这是我们时常关注的一个问题。

了解过犹太民族的历史，我们知道，自古以来，犹太民族就处于风雨飘摇之中，他们是多灾多难的民族，而唯有钱，能带给他们安全感，能保证他们基本的生存权利。在面对异族的排挤、反犹分子的血腥杀戮时，钱一次次帮助他们渡过了难关，或许我们大概能明白为何犹太人拼命赚钱：大部分商人赚钱是为了游戏或者享乐，而他们是为了生存。

很早犹太民族就发现了金钱能带给他们安全感这一事实，金钱是他们赖以生存的基础。在犹太民族的历史上，他们曾几次遭到血腥灭国，为了生存下来，他们颠沛流离、逃亡到世界其他很多国家，但似乎不管他们走到哪里，他们要想在当地生存下来，都要拼命地赚钱，因为他们总是面临很重的