

▶ 透视犹太人5000年的智慧基因，揭开古老民族的智慧面纱，触摸鲜活的智慧财富。 ◀

犹太人智慧

犹太人在生存、处世、经商、谈判、教育等方面，开创并发展了属于自己独特而非凡的犹太智慧，这就是犹太民族发展历史过程中最伟大的最神奇的力量。

[全集]

☆ The Talmud's Wisdom ☆

珍藏版

林一◎编著



群言出版社

林
一
◎
编著



珍藏版

犹太人智慧

[全集]

☆The Talmud's Wisdom☆

群言出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人智慧全集 / 林一编著. —北京: 群言出版社, 2007

ISBN 978-7-80080-651-3

I. 犹… II. 林… 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 (2006) 第 155066 号

责任编辑 铸九 子幽

封面设计 创品牌工作室

图书发行 群言出版社

地 址 北京东城区东厂胡同北巷 1 号

邮政编码 100006

联系电话 65263345 65265404

电子信箱 qunyancbs@dem-league.org.cn

印 刷 北京大运河印刷有限责任公司

经 销 全国新华书店

版 次 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

开 本 16 开 (787 × 1092 毫米)

印 张 15.5

字 数 185 千字

书 号 ISBN 978-7-80080-651-3

定 价 28.80 元

〔 版权所有, 侵权必究 〕

如有缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请寄回本社发行部更换。服务热线: 010-65220236。

前言



一直以来，犹太人都被比喻为沙漠中一棵晒干的种子，只要一场小雨，就会马上萌发而蓬蓬勃勃地生长起来。这个被逼得逃离了自己家园数千年，长期以来没有土地和国家的边缘民族，在驱逐令和火刑柱中忐忑不安地穿行。但只要有那么一段不很长的和平时期，犹太人就可以迅速崛起。

因此，犹太人给人印象最深的，就是在于他们的奋发、要强与惊人的智慧。


犹太人说：即使是为了重建圣殿，也不能中断孩子的教育。由于长期处在世界的底层，犹太人懂得了隐忍，但无时无刻不在想着以后如何翻身，而要翻身又只有依靠教育。所以在犹太人心中，教育是宗教，是一切希望。

犹太人说：知识是带不走的财富。由于历尽磨难，犹太人迫切盼望出人头地。他们视知识如生命，视学习知识如呼吸。他们从中世纪就亦步亦趋地理财赚钱，几乎成了整个世界的理财家和商人。他们努力跨进政界、学界及企业界，主持世界事务。

犹太人说：最可靠的只有你自己。由于流浪他乡而产生对未来的不确定性，犹太人从不会永远相信一个人。就算你已经和他合作了十次，第十一次，他还是要慎重推敲后才会签订合同。生意是生意，生意做完，翻脸无情。他们不讲情面，但从不会表面温情却暗箭伤人。

犹太人说：精明也应该光明正大。由于早期流浪时备受压迫，还被禁止从事“高尚职业”，犹太人大多都世代经商。由此懂得了在夹缝中生存的艺术，也学会了圆通。有人说他们“狡诈”，但他们却“狡诈”得光明正大。他们做生意重信用，是就是，不是就不是。所以人们都说，





跟犹太人做生意不必担心，虽然他可能刚用10块钱本钱赚到了100块，但他们绝不走歪门邪道，说出去的话一定算话。

犹太民族就是这么一个奇异而又矛盾的民族，是一个人口只占世界的2%的小民族，但世界上没有一个人敢小看或忽略她。

在诺贝尔奖诞生一百年多年后，5/1的诺贝尔得奖者是少于世界人口的1%的犹太人；全球最有钱的企业家犹太人占一半，美国的百万富翁中犹太人占1/3……

试想这世界没有犹太人：没有爱因斯坦和相对论；没有小儿麻痹症疫苗，对维他命、细菌、抗生素毫无认识；没有量子力学和原子物理学；没有英特尔，没有牛仔裤，没有米老鼠和唐老鸭……

谁也无法否认犹太人对世界文明及日常生活的贡献，所以任何人都无法否认犹太人的优秀与成功。因此人们不禁要问：到底是什么让他们能如此优秀？到底是什么共性促使他们中的大多数人都能成功？

也正是由于这个疑问，便有了《犹太人智慧全集》这本书。书中通过犹太人在经商、处世、教育、自我成长等方面的表现，分析他们成功的心态和方法，从根源上解读犹太人的优秀特性，同时兼顾实用性和指导性，以及对社会各类人群和各个时代的适应性。

想要向世界上最优秀的民族学习，想透过他们令人眼花缭乱的手法看到成功的本质，那么你就应该阅读此书。

本书浓缩了犹太智慧的思想精华，告诉读者：如何面对和看待金钱；如何赚钱、花钱；如何对待他人；如何学习成长；如何对待人生等等，这些问题的答案，已经经过了千万个犹太人的证实，必将帮助我们到达成功的巅峰。

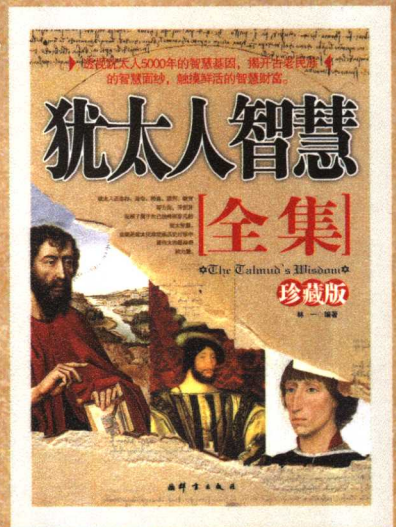
成功与失败，往往只在一念之差，只隔一步之遥。只要懂得借鉴，懂得学习和遵循犹太人这些简单实用的人生智慧，成功也不是没有捷径可走。

犹太人纵横商海、政界、学术界的智慧典籍，适合每一个为理想打拼的人。

珍藏版

“世界的钱，装在美国人的口袋里；而美国人的钱，却装在犹太人口袋里。”犹太民族取得的辉煌成就，让世界上所有的人惊呼，他们究竟是如何演绎成功的呢？

犹太人在生存、处世、经商、谈判、教育等方面，开创并发展了属于自己独特而非凡的犹太智慧，这就是犹太民族发展历史过程中最伟大的最神奇的力量。



责任编辑：铸九子幽

封面设计：**创品牌**
袁剑锋(北京)品牌设计机构

目

录

CONTENTS

第一章 “世界第一商人” 的金钱法则



1. 借一个鸡蛋变出一座养鸡场 /2
2. 收获的甘蔗要两头甜 /5
3. 第一商人的 78 : 22 法则 /9
4. 薄利多销就是：
卖三件商品只等于卖出一件商品 /13
5. 即使是 10 万元，如果没有到手，
也比不上口袋里的 100 元 /18
6. 钱是赚出来的而不是攒出来的 /21
7. 赚钱必须先赚取女人手中所持有的钱 /24
8. 精心钻研法律 /27
9. 失去金钱，只是失掉半个人生；
但是失去信用，则一切都失掉了 /30

第二章 金钱是散发温暖的圣经

1. 贫穷比五十种灾难还恐怖 /36
2. 赚钱是为了享受生活 /42
3. 施舍增添财富，吝惜反致贫乏 /46





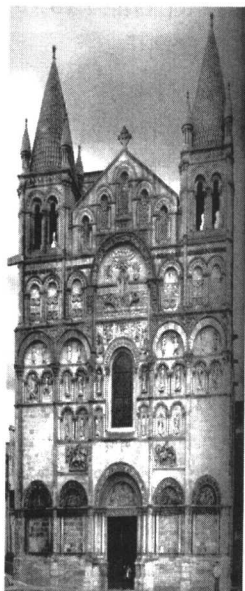
4. 会赚钱，更要会花钱 / 50
5. 只能拿走付过足够金钱的东西 / 56
6. 简朴让人接近上帝，
奢侈让人招致惩罚 / 60

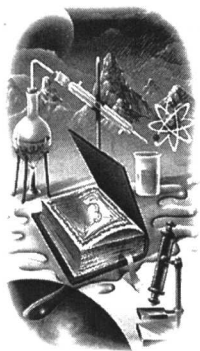
第三章 一个人的双脚就是他的命运

1. 失败并不是因为弱小，
而是因为自以为强大 / 66
2. 一生只从事一种可以自立的职业 / 72
3. 相信自己的判断，
任何人的意见都不是十分可靠 / 77
4. 要明白时间的价值，
因为你不可能再见它一次 / 82
5. 要珍惜机会，
因为你不可能遭遇相似的机会 / 85
6. 拖延昨天的工作，是最可耻的事 / 90
7. 在工作中寻找乐趣而不是痛苦 / 94
8. 懒惰的人哪，你去察看蚂蚁的动作，
就可得到智慧 / 98
9. 成功属于勇者 / 102

第四章 善待他人就是善待自己

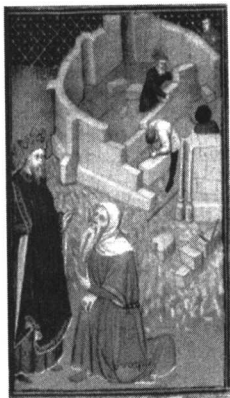
1. 凡是自己不愿承担的，
也不要加在别人的灵魂上 / 106
2. 你的仇敌若饿了，就给他吃饭；
若渴了，就给他水喝 / 109
3. 把智慧给贤人而不给愚笨的人 / 113
4. 搬开他人脚下的绊脚石，
为自己铺路 / 116
5. 在宽恕自己之前先宽恕别人 / 118
6. 即使是施恩也不忽略别人的自尊 / 121





第五章 智慧开始于你诚心求教之时

1. 财富可以被带走，
唯有知识和智慧永不流失 /124
2. 智慧的人就是那些向每一个人学习的人 /127
3. 不要说等我有空闲时我就读书，
恐怕你是不会有空闲的 /130
4. 知识有两种：
一种来自经典，一种来自思考 /133
5. 没有劳动的学问结不出智慧的果实 /135
6. 学习而不知道休息的人是
“背着很多书本的驴子” /138
7. “学习”与“重复” /140
8. 只要是活着，就要不停地学习 /143



第六章 做一个受欢迎的智者

1. 如果你和狼在一起，你只能学会嚎叫 /148
2. 诽谤能杀死三个人：
说者、听者和被谈及者 /151
3. 沉默对聪明人有好处，
对愚蠢人则更有好处 /154
4. 一个人如果赞美自己，
这便是他一无所知的标志 /157
5. 不要轻易对别人应许承诺 /160
6. 柔和的语言能够消去愤怒 /164
7. 微笑是上帝赐予的最好的名片 /167
8. 耳朵的数量比嘴巴多，
那是因为上帝要你多听少说 /170
9. 易怒是因为愚蠢 /172





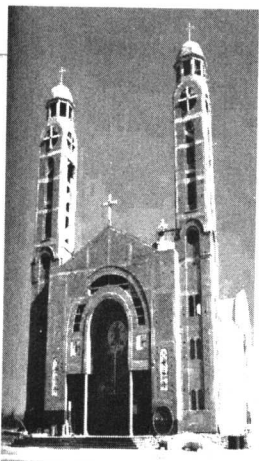
第七章 教育比重建圣殿更重要



- 1.《圣经》上的蜂蜜 /176
- 2.像尊重上帝那样尊重教师 /180
- 3.嫁妆可以从父母那里得到，
而幸福却只能自己争取 /183
- 4.书籍是最有价值的遗产 /190
- 5.独立思考是求知的钥匙 /193
- 6.可以用鞭子惩罚他，也可以原谅他，
但不要吓唬他 /197
- 7.独特的理财教育 /199

第八章 生命是上帝给予的礼物

- 1.高兴的时候就要高兴，
到悲伤的时候再去悲伤 /204
- 2.上帝也许剥夺了你的一切，
但却没有剥夺你的希望 /207
- 3.人的手指之所以像塞子，
是为了听到不良语言时用来堵塞耳朵 /210
- 4.透过失去来体验拥有 /213
- 5.受苦比欢乐更有益于灵魂 /218
- 6.缺陷是上帝的宠爱 /222
- 7.人生最大的富有莫过于拥有健康的身体 /225
- 8.慎重对待婚姻和家庭 /228
- 9.要承受发生的事情，
要忍耐贫穷带来的变故 /231
- 10.富足的人是那满意自己命运的人 /235



第一章

“世界第一商人”的金钱法则

SHI JIE DI YI SHANG REN DE JIN QIAN FA ZE

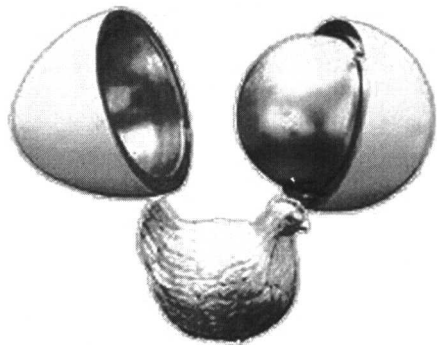




1. 借一个鸡蛋变出一座养鸡场

在《塔木德》中有一句这样的话：“没有鞋子可以借别人的，这样比赤脚走得快。”

犹太人认为，一切都是可以靠借的，借资金，借技术，借人才，借局势。在这个充满竞争的社会里，只有充分利用周围的一切，才能够为自己打开局面。只要懂得利用，懂得借靠，哪怕只是一个鸡蛋，最后都能变成一个养鸡场。



所以，犹太人主张做生意应该尽量贷款，借助银行的资金为自己办事。正如《把一千美元变成三百万美元》的作者威廉·立格逊所说：“如果你能给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位短的几十年内，就成为世界闻名的经济巨头，最根本原因就是因为他们懂得利用和借靠一切资源。”

犹太人唐拉德·希尔顿，现在已经成为世界旅馆业的霸主。可谁又能想到，希尔顿在1919年创立希尔顿有限公司时，却只有仅仅5000美元。

唐拉德·希尔顿从小就对创富有强烈的梦想。不过，这位后来的旅

店大王最初的理想是拥有一所银行，做一个银行家。从13岁起，他在父亲的小旅馆做店员，接着是小贩、商人、投资矿主、政客、军人。最终，他选择了旅店业。

那是一次奇遇：

希尔顿到德克萨斯那是一次奇遇：

希尔顿到德克萨斯去找石油——当时全美国冒险者都到了那里，他们拼命地去寻找这种黑色的金子。希尔顿也加入了他们的行列，但很快他发现成功的几率很低。此时，他看上了一个待售的旅馆。经过协商，他们最后以4万美元成交，不过旅馆主人限定一周内付钱。



当时，希尔顿只有5000美元的现款，他开始紧锣密鼓地筹集这笔款项。到只差最后一天的时候，还有5000美元没有着落。希尔顿想出一个大胆的念头，他硬着头皮找上一家银行，对经理说：“我有位经营牧场的朋友，他在新墨西哥拥有一个牧场，平心而论，价值2万美元。你为什么不先借给他5000美元呢？以后一定奉还！”经理沉默了半晌开口道：“这还算公平。”

第二天，旅馆换了主人，希尔顿从此走上了旅馆经营业。

这家小旅馆为希尔顿掘到了第一桶金。再以后，他开始通过连锁的方式，把他的旅馆开到了美国各地。

但接下来的事业并非一帆风顺，在希尔顿投资兴建第一家希尔顿酒店时，他遇到了很大麻烦。

当希尔顿的事业发展到一个阶段后，他梦想在达拉斯商业区的主街和哈伍大街的拐角处建造一个属于自己的酒店。但根据他自己的估算，建一个这样的大酒店需要100万美元。而他当时却只有10万美元。

希尔顿想出一个绝妙的招式。他向那块地的所有者乔治·朗德米克提出，以每年付租金3万美元，期限99年的方式，租借朗德米克的土





地。并承诺，如果他不能按期付款，朗德米克就有权收回土地和饭店。这样，希尔顿第一年只需付3万美元，等于向朗德米克借了27万美元。

而另一方面，对于朗德米克来说，30万美元的土地出让费没有了，却换来270万美元的未来收益和自己土地的所有权，还有可能包括土地上的饭店，这简直就是有百利而无一害的事。所以朗德米克马上就与希尔顿达成了协议。

但是这与建造旅店需要的100万美元相比，差距还是非常大。于是，希尔顿以土地作为抵押，从银行顺利地获得了30万美元。后来，他又找了一个土地开发商投资了20万美元，和他一起开发这个旅馆。加上他付过第一年租金后剩下的7万美元，他终于有了57万美元。

1924年希尔顿旅店开工了。但是，不久这57万美元就用光了，希尔顿不得不有找到朗德米克，希望他能出资把酒店建完。他承诺如果朗德米克同意出资，就可以拥有旅店，不过必须把经营权租给他。

朗德米克已经没有退路了。不答应？土地已经抵押出去，自己的钱也一分都回不来了。而且最重要的是希尔顿饭店和土地是他的，每年还有租金收入，他其实并不吃亏。

1925年8月4日，以希尔顿名字命名的“希尔顿旅店”建成开业，他的人生开始步入辉煌时期。

这就是犹太人，不管怎样他们都能挣到钱。借用资源是犹太商人的拿手好戏，只要他们动脑，总能够成功。

世上一切事物都可以拿来加以利用，作为自己事业的支点，它们可以支撑起成功的大厦。如果一个人能够充分利用手边的资源和周围的一切有利条件，就能更快捷地实现内心深处的愿望。

成功是人人都渴望的，但是，成功的道路是蜿蜒曲折的。一个人单凭自己的努力，难以迅捷地实现自己的愿望。就算资本丰厚，才华横溢，如果不善于利用自己周围的一切缩短时间和历程，也不可能达到自己所企求的愿望。

2. 收获的甘蔗要两头甜

控制欧洲金融命脉的犹太人罗斯柴尔德说：“你要发大财，一定要让你的同行、你的合伙人发小财。”犹太钻石大王彼德森也说：“最愚蠢的人，就是想一个人发财，叫别人都倒霉。”

在犹太商人中间，流传着一个这样的故事：曾经有一对姐妹为了一个柠檬争吵起来，她们两个都希望能得到这个柠檬，可是谁也不让着谁，谁都觉得自己应该得到那个柠檬。正当她们吵得不可开交的时候，她们的父母来了。公平的父母把柠檬分成两半，两人一人一半，她们这才停止争议。

两姐妹各自拿了一半柠檬后，妹妹把皮剥下扔掉，用果肉榨果汁；而姐姐却把果肉挖掉丢了，下柠檬皮用来烤蛋糕。

父母看到这种情况对她们说：“你们两个互相争夺，却只得到了你们本能够得到的一半。”

其实，故事里的姐妹，完全可以得到更多，但她们却因为不懂双赢互利，进行了无谓的争夺，使双方利益都受到了损失。





“收获的甘蔗一定要两头甜。”犹太人在经商的时候都信奉这条格言。犹太人认为，如果做生意只有自己赚，而对方一点不赚，并不算是真正成功的生意。生意人应该利益均沾，这样才能保持久远的合作关系。相反的，光顾自己之利益，而无视于对方的利益，只能是一锤子买卖，自己将生意做断做绝。正如华尔街的超级犹太富豪摩根所说：“要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望下一次合作。”

其实，每个人的角度不同，利益和想法必有差异，这可以使某一件对你有很大利益的事情，对另一方也有同样的效果。找到并利用利益上的差异而消除对立变为互助，就能达到双赢。



犹太信徒

犹太商人认为：在人生的旅途中，对财富的争夺，实际上也就是对利益的争夺。如果在利益场中，从不顾及他人，也从不权衡得失，那么就很难平息纷争。一旦发生利益冲突时，要尽快进行协调与沟通，减少双方的差异，力争既不损人也不损己。

解放前居住在哈尔滨的犹太人P·M·卡巴尔金，是中国东北大豆出口贸易创始人。有一年，有一个中路商，以每一百公斤一两黄金的价格，在黑龙江收购了三千公斤的大豆。不料运输途中松花江发大水，大豆遭到水渍，运到哈尔滨时每一百公斤只能卖原来价格的三分之一了，损失很大。这个中路商心急如焚，找卡巴尔金想办法。中路商收购的那批遭水渍的大豆的本钱，本来是由卡巴尔金名下的英华东方洋行放账的，抵押资产就是这个中路商的店铺加祖宅。卡巴尔金算计了一下，如果逼人家宣告破产，只会商人上吊，他没有那样做。相反，卡巴尔金还主动继续放账，而且数额比上次加了好多倍。他叫那个中路商继续收购大豆，而且数量很大。然后，由英华东方商业股份公司以八九成好大豆搭配次品大豆，运到海外出售。中路商本来是要亏损的，但经卡巴尔金