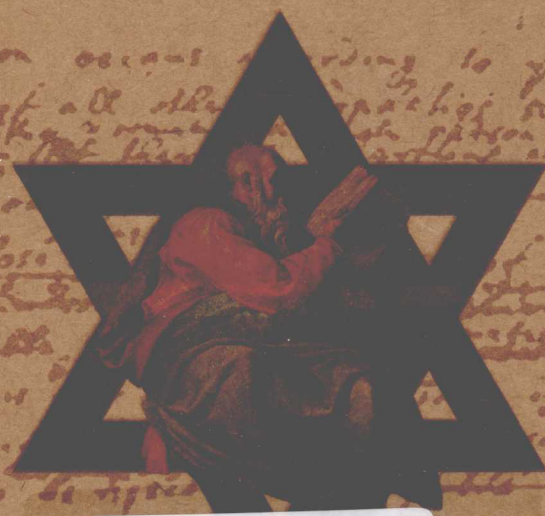


一部让你受益终生的经典智慧书

一生中不可不看的 《塔木德》 财富故事



文博◎编著

犹商富贾的终极成功致富学

《塔木德》是传承千年的犹太民族智慧精华，也是犹太商业经营高手在商海中独领风骚的根源所在。《塔木德》中的经典财富故事传承了几千年，始终为后人所津津乐道，它所铭刻的关于财富的永恒定律，令后人无法超越。

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

一生中不可不看的 《塔木德》财富故事

文 博 编著



内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

一生中不可不看的《塔木德》财富故事 / 文博编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2013. 3

ISBN 978-7-204-12151-9

I. ①一… II. ①文… III. ①犹太人-商业经营-经验
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 042141 号

一生中不可不看的《塔木德》财富故事

编 著 文 博
责任编辑 侯海燕
排版制作 腾飞文化
出版发行 内蒙古出版集团 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷 衡水红旗印刷有限责任公司
开 本 787×1092 1/16
印 张 16
字 数 310 千
版 次 2013 年 7 月第 1 版
印 次 2013 年 7 月第 1 次印刷
印 数 1-12000 册
书 号 ISBN 978-7-204-12151-9/C · 277
定 价 28.00 元

如出现印装质量问题,请与我社联系。

联系电话:(0471) 4971562 4971659

网址: <http://www.nmgrmchs.com>

前言

说到犹太人，就会让人想到他们那让世界折服的富有和奇异的赚钱能力。

有人形容他们是“世界的金穴。”有人说：“不了解犹太人，就不了解世界。”也有人说：“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界。”“世界的钱在美国人的口袋里，而美国人的钱却在犹太人的口袋里。”更有人说：“犹太富豪打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒。”的确，犹太人是谜一般的民族，他们是世界上的少数人，但是却掌握着世界上庞大的资产，这个在世界上所占比例仅为0.3%的民族，却掌握着世界经济的命脉。在富饶的美国，犹太人占人口的比例仅为3%，但是根据《财富》杂志所评选出来的超级富翁中，犹太裔企业家却占20%~25%，在全世界最有钱的企业家中，犹太人竟然占到一半。如果作一合理猜测，犹太人约占全美最富有的人的20%。可以说，犹太人是名副其实的世界最富有的商人。

一千多年以来，犹太人的金钱是大家非常关注的话题，几乎所有的人对于犹太人拥有的巨大财富都产生了浓厚的兴趣。基督教的牧师对之诋毁，说犹太人是金钱魔鬼；世间的贵族和王侯们为了得到犹太人的金钱处心积虑；反犹主义者对于犹太人所掌握的庞大金钱更是暴跳如雷而又毫无办法；而犹太人对自己所掌握的巨大财富深感自豪而且讳莫如深。他们的发财秘密从来不传于外人。世人对他们发财的神奇秘诀感到不可思议，唯有震惊和羡慕。

那么他们的成功秘诀究竟是什么呢？说到这就不能不说到一本奇书——《塔木德》。

从罗斯柴尔德到索罗斯，从洛克菲勒到彼德森，许多犹太大亨深切体会到，只要能够理解《塔木德》中的五句话，就必然能够成就一项伟大的事业。可见《塔木德》已经成为犹太人不可分割的一部分，是犹太人的灵魂和头脑。

那么，什么是“塔木德”？





在希伯来语中，“塔木德”（Talmud）的意思是“伟大的研究”，这是一部犹太人作为生活规范的重要书籍。公元前586年，犹太王国被灭之后，大批犹太人沦为“巴比伦囚虏”。这样，巴比伦逐渐发展为犹太人最主要的文化和精神中心，集中了许多有影响的犹太贤哲和宗教研究人员，形成了一个享有很高威望和领导地位的学者阶层。他们以维护犹太教传统及犹太精神价值为己任，潜心研究神学，著书立说，在公元2世纪至6世纪之间编纂了犹太教口传律法集，即《巴比伦塔木德》和《巴勒斯坦塔木德》，统称《塔木德》，形成了塔木德文化。这部巨著不仅是一部注释《圣经》律法部分的权威经典，而且是一部丰富多彩的文学作品。其内容除宗教训诫和道德说教外，还包括大量的神话故事、历史传说、民间习俗，乃至天文地理、医学算术及植物学知识。它不是史书或百科全书，却包罗万象，成为犹太智慧的源泉。整部作品通俗易懂，睿智隽永，成为犹太人行为处世的指南，同时也对处于流散状态的犹太人维护民族统一性、加强凝聚力起到无比重大的作用。对于没有自己的祖国并流离失所的犹太人来说，《圣经》和《塔木德》就是祖国。

《塔木德》凝聚了上千年来两千余名犹太学者对自己民族历史、民族文化、民族智慧的发掘、思考和提炼，是整个犹太民族生活方式的航图，是滋养世代犹太人的精神支柱，是其他民族的人走进犹太文化、接触犹太智慧的一扇必经之门。在犹太人的社会中，《塔木德》已经成为犹太人不可分割的一部分，成了犹太人的灵魂和头脑。

而随着时代和环境的变化，《塔木德》更被人们赋予了许多新的内容。人们越来越意识到，犹太人成功的秘密就隐藏在《塔木德》之中，这本书正是他们巨大财富的根源所在。所以我们着眼于犹太人的经商智慧，撷取《塔木德》之中有关赚钱方面的智慧精华，提炼成简单精辟的智慧语录，再通过犹太商人的具体故事加以阐释，并通过详细的分类，把犹太商人“赚钱”生活的方方面面展现在读者面前，让大家都能够了解到这个民族令人羡慕的智慧。

投资之神索罗斯曾说：“没有谁能打败犹太人，除非他研读过圣书《塔木德》。”那还等什么呢？让我们翻开本书，来倾听来自犹太人的能唤醒沉睡金钱的声音吧！



目录 CONTENTS

第一章 智慧比金钱更珍贵——《塔木德》智慧故事 / 1

- 一、头脑赚钱,智慧生财 / 2
 - 靠智慧白手起家 / 2
 - 贫瘠的土地赚大钱 / 4
 - 头脑才是生财之本 / 5
 - 赚钱也要灵感绽放 / 7
 - 多和优秀的人接触 / 9
 - 大路上拾不到金子 / 11
- 二、崇智重教,学识聚财 / 13
 - 犹太人的智慧教育 / 13
 - 洛克菲勒的财富教育 / 14
 - 知识是财富的来源 / 16
 - 商人要做杂学博士 / 18
 - 办法总要比困难多 / 19
 - 学习是一生的课题 / 20





第二章 契约带给你财富——《塔木德》诚信故事 / 23

- 一、一诺千金,信守契约 / 24
 - 违背了合同理应赔偿 / 24
 - 对己不利也不违约 / 25
 - 合同本身也是商品 / 27
 - 违约者必会受惩罚 / 28
 - 契约不只是赢得尊重 / 30
 - 完美的契约不存在 / 31
- 二、诚信经营,财源广进 / 32
 - 赢得顾客的信任 / 32
 - 每次都是初交 / 34
 - 品德是信誉的担保 / 35
 - 诚实的定律不可违背 / 36
 - 戴尔靠诚实成功应聘 / 38
 - 手抚圣经证明诚信 / 39



第三章 有钱不赚无异于犯罪——《塔木德》心态故事 / 41

- 一、信仰财富,懂得取舍 / 42
 - 金钱不分高低贵贱 / 42
 - 有钱不赚就是犯罪 / 43
 - 利益面前懂取舍 / 46
 - 金钱只认得金钱 / 48
 - 做起生意百无禁忌 / 49
 - 财富是活着的上帝 / 50
- 二、守富致富,正当合法 / 51
 - 世界商人赚取世界 / 51
 - 钱要来得正大光明 / 53
 - 赚钱采取合法手段 / 54
 - 金钱态度人格写照 / 55

量入为出绝不透支 / 56

人的心态好比琴弦 / 58

赚钱不难用钱不易 / 59

第四章 不要轻视每一枚硬币——《塔木德》机遇故事 / 61

一、擦亮商眼,把握商机 / 62

抓住商机一夜暴富 / 62

蔬菜店改为皮包店 / 63

多射几箭就能中靶 / 64

重视一元钱的贷款 / 66

多走几步风景更多 / 67

任何东西都是商品 / 69

洞悉造物的理由 / 70

二、掌握信息,控制先机 / 71

嗅出风的来历 / 71

情报是财富的声音 / 73

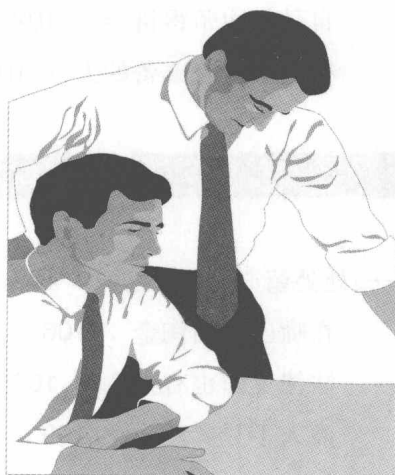
信息是财富的量度 / 74

信息是有价的 / 76

时间就是金钱 / 77

每一分钟都是钱 / 78

有速度才有优势 / 79



第五章 钻石总在不易被发现的地方——《塔木德》冒险故事 / 81

一、独特眼光,发掘商机 / 82

利润是机会的种子 / 82

钻石总是不易被发现 / 83

抓住金钱给的机会 / 85

商人看问题要全面 / 87

独特的眼光更重要 / 88

有心才能遍地生财 / 90





一边飞翔一边思考 / 91

真正强者创造机会 / 92

锐意突破既有成见 / 94

二、风险创利,赢在意外 / 95

钻石在他人畏去处 / 95

只要值得就要冒险 / 96

风险和收获成正比 / 98

风险当前坚定立场 / 99

不敢冒险永远平庸 / 101

自己努力争得机会 / 102

机遇偏爱有准备的人 / 103

第六章 一加一永远大于二——《塔木德》策略故事 / 105

一、处处留心,处处生意 / 106

在嘴巴里面淘金 / 106

法律里面也有生意 / 107

商人不只卖产品 / 109

把石头当作钥匙 / 111

把钱变成赚钱的佣人 / 112

二、赢在策略,商智创富 / 114

78 : 22 赚钱法则 / 114

厚利经销永盛不衰 / 115

脱离常规才能进步 / 117

思维开阔钱包增大 / 118

借鞋子比赤脚走得快 / 120

放弃是得到之本 / 121

帮助别人也是生意 / 123

做生意要打好广告 / 124

相信自己的判断 / 126

为人着想为己铺路 / 128

顾客是真正的上帝 / 130



- 踏踏实实做好本行 / 131
- 三、巧投精算,细处着眼 / 133
 - 做个吝啬的有钱人 / 133
 - 钱是靠赚出来的 / 134
 - 把心专注在一个地方 / 135
 - 能够得到的才有价值 / 137
 - 不涉未熟知的行业 / 138
 - 不做无谓的等待 / 139
 - 行动之前先权衡 / 141

第七章 敢向上帝讨价还价——《塔木德》口才故事 / 143

- 一、掌握技巧,巧妙对话 / 144
 - 用利益去说服对方 / 144
 - 要像女人一样温柔 / 145
 - 不说谎也不说实话 / 146
 - 面对无赖可以破例 / 147
 - 有些事上帝管不了 / 148
 - 思考时请感情离开 / 150
 - 和众人一同哭笑 / 151
 - 对别人就是对自己 / 152
- 二、多听少说,沉默生金 / 153
 - 做一个好听众 / 153
 - 听的分量是说的两倍 / 155
 - 沉默不会使人后悔 / 156
 - 知而不言也是智慧 / 158
 - 小道消息不可传 / 159





第八章 善字当头和字为本——《塔木德》处世故事 / 161

- 一、与人为善,和气生财 / 162
 - 一团和气生财之本 / 162
 - 礼貌热情人生无价 / 163
 - 慈善才是真的富翁 / 164
 - 善是一种生意经 / 166
- 二、心胸豁达,化敌为友 / 167
 - 把仇人变成朋友 / 167
 - 罪恶罪犯区别对待 / 169
 - 化敌为友才最强大 / 170
 - 心胸比海还广阔 / 171
- 三、团结协作,获得双赢 / 172
 - 信赖家族的力量 / 172
 - 朝着一个方向走 / 174
 - 财智发迹家族发展 / 177
 - 寻找好的合伙人 / 179



第九章 透过黑暗才能看到光明——《塔木德》信念故事 / 181

- 一、追求梦想,勤勉前行 / 182
 - 努力把梦翻译出来 / 182
 - 少年有志后有所成 / 184
 - 完成希望的才是神 / 186
 - 失去勇气失去一切 / 188
 - 勤勉是真正的金子 / 189
 - 致富要不停地奔跑 / 190
 - 不把脑袋交给别人 / 191
 - 为了学艺不怕辛苦 / 193
- 二、挫折失败,坦然面对 / 195
 - 失败并不可怕 / 195

- 股票大王笑迎苦难 / 196
- 不为拒绝打败退却 / 198
- 在危机中寻找希望 / 199
- 透过黑暗看到光明 / 200
- 罗马不是一天建成的 / 202
- 越不可能的越顺当 / 203
- 给我逆境让我成功 / 204
- 不为明天的危机而烦恼 / 205

第十章 超越别人不如超越自我——《塔木德》意志故事 / 207

- 一、自我超越,战胜自我 / 208
 - 优越就是超越自我 / 208
 - 战胜自己才是英雄 / 209
 - 大海从小河川开始 / 211
 - 生活总是苦尽甘来 / 212
 - 自身就是一笔财富 / 214
 - 要明确奋斗的目标 / 216
- 二、忍中有度,耐心有成 / 217
 - 有耐心才能钓大鱼 / 217
 - 眼泪撒种欢呼收割 / 219
 - 乐观积极渡过难关 / 220
 - 简单的事情重复做 / 221
 - 微不足道的好东西 / 223
 - 把每天当成最后一天 / 225



第十一章 会赚钱还要会享受——《塔木德》生活故事 / 227

- 一、家庭和谐,事业基石 / 228
 - 不要为了赚钱而忽视家庭 / 228
 - 找个志趣相投的爱人 / 229
 - 幸运的百万富婆 / 230





用感恩的心态生活 / 232

成功失败都是习惯 / 233

金钱散发温暖 / 235

二、乐观生活，笑敛财富 / 237

微笑面对生活中的不顺 / 237

神讨厌规避快乐的人 / 238

懂得享受才懂得创造 / 239

享受赚钱的过程 / 241

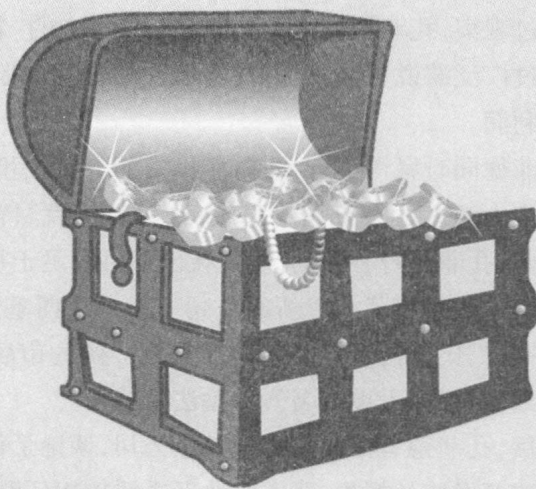
不可投资无止的欲望 / 242

寻找最有利的角度 / 243



第一章

智慧比金钱更珍贵——《塔木德》智慧故事



财富

故事



一、头脑赚钱，智慧生财

靠智慧白手起家

《塔木德》智慧：愚蠢的人总是向亲人提出要求，而聪明的人总是向银行提出要求。犹太商人们大多出身贫寒，就是富家子弟也不依靠家族财力，而是自起炉灶，用自己的智慧和双手去创造财富。

美国股海“空手道”大师孔菲德从小家境贫寒，父亲早亡，只能靠勤奋学习去改变现状。

1954年，孔菲德告别了费城，只身漂泊到了纽约，找了一份“互助基金”推销员的工作。不久他就发现：互助基金犹如一座“金字塔”，金字塔的最底层是基层推销员，往上是推销主任，再往上是地区和全国性的高级推销员，而高高在上的当然是互助基金的经理们。凡上面的一层都有从其属下的佣金中提成的权力，孔菲德因此看到了推销员这一领域外更广阔的“天地”。

1955年，经公司允许，孔菲德自费去了巴黎，当时欧洲许多国家政府禁止本国公民购买美国的互助基金股票，以免本国资本以这种方式流向美国。看来向欧洲公民推销股票这条路已行不通了。

经过观察，孔菲德发现了欧洲这个禁区中的“新大陆”——外国的侨民市场。孔菲德经过广泛游说，卖了很多投资者计划公司的股票给侨民，为公司和他本人赢得了巨额利润。

孔菲德同时赢得了声誉，向他投资的人渐渐增多，他想这足以证明在海外存在着一个广大而富足的市场。当然，这种市场就目前而言，还是潜在的，还需要去开拓。至此，孔菲德野心勃勃，他现在已不再满足于从前的投资者计划公司了。

孔菲德注意到了一家新的公司——垂法斯基金公司。这家公司当时的基金股票销路很好，比投资者计划公司拥有更广阔的市场。于是他毅然作出决定，脱离投资者计划公司，加入更有名气的垂法斯公司。

随后，孔菲德写信给垂法斯基金公司，谈论了他发现的欧洲市场情况，并提出了一个快速开发统计报告，要求垂法斯委派他担任欧洲总代理。

这一建议很快送到了垂法斯的高层决策群中，他们反复研究讨论之后，一致认

为这项计划对垂法斯的发展非常有利,如果成功就可以扩大经营范围,打开国际市场。于是孔菲德的要求很快就被答应了。

不久,孔菲德成立了自己的销售公司,并给它取了一个响亮的名字——投资者海外服务公司(简称 IOS)。

开始时他自己一个人推销垂法斯股票,然后他招聘了许多推销员,随着推销员队伍的继续壮大,他已无须亲自去推销了,开始专心于训练新的推销员,健全他的代理机构并开拓更广阔的基金市场。

IOS 以惊人的速度成长着。到 50 年代末,它已拥有 100 个推销员,他们的足迹踏遍世界各大洲的许多国家。它的推销员队伍壮大到孔菲德一人难以控制的地步。

于是他就一层层地增加中间机构,原来他的推销员被提升为推销主任,他们就有权拥有自己的推销员并从佣金中提成。而当推销主任的推销员太多时,他又设立了次一级的中间机构,自己的地位也上升了一级。

就这样,孔菲德也建立了金字塔般的组织,这回他已距离“金字塔”的塔尖不远了。他一层层地从每一个下属身上提取他应得的那部分佣金。到 1960 年,孔菲德已净赚 100 万美元,而他自己从未投入一分一厘的资金,实际上他不是“一本万利”,而是“无本万利”的空手道高手。

孔菲德手中拥有了雄厚的资本,加之公司的声誉越来越高,他成立了他自己的互助基金公司。孔菲德的第一家互助基金名叫国际投资信托公司(简称 IIT),公司在号称是“自由中的自由市场”的卢森堡登记,基金的通讯地址和实际经营的总部依然在瑞士,和 IOS 在一起。

孔菲德的那些熟练而有冲劲的推销员们,能使一般潜在的客户获得一个印象,即 IIT 是一家以瑞士为基地的殷实可靠的大公司,IIT 股票销售的情况就如股市繁荣时的热门股票。12 个月以后,该公司已获得其投资者投入的 350 万美元,基金继续不断地增长,直到最后增长到将近 7.5 亿美元。

就这样孔菲德从美国杀到欧洲,以股票征服欧洲后又来一个回马枪,杀回美国,入住华尔街,脱颖而出,一下子成了美国股票巨星,并富裕得令人难以置信。在他走运的那几年,曾令世人刮目相看,一跃成为全美头号新闻人物。



财智点睛

孔菲德具有非凡的商业才华。别的人做生意都是从小到大,本利一步步往前滚,最后在自己从事的商业中占据非常重要的位置,而孔菲德则是一个例外。他不光白手起家,而且是“空手道专家”,一分本钱不掏,就成了大富翁。除了敬业精神之外,他唯一依靠的是经商智慧。你可以穷得一文不名,但是你不能没有智慧,那才是你致富的本钱。





贫瘠的土地赚大钱

《塔木德》智慧：变化永远追不上思考的脑袋。犹太商人们财富的根本是他们会思考的脑袋，思考可以应对变化，思考可以改变命运，思考可以化腐朽为神奇。

美国一所著名学院的院长继承了一大块贫瘠的土地。这块地真是太贫瘠了——没有具有商业价值的木材，没有矿产或其他贵重的附属物，因此，这块土地不但不能为他带来任何收入，反而成为支出的一项来源，因为他必须支付土地税。看着这块地，这个院长禁不住摇头叹气。

州政府建造的一条公路从这块土地上经过。有一天，一位“未受教育”的人刚好开车经过，看到了这块贫瘠的土地，他发现这块地正好位于一处山顶，可以观赏四周连绵几公里长的美丽景色。他（这个没有知识的人）同时还注意到，这块土地上长满了一片小松树及其他树苗。所以他决定以每亩 10 美元的价格，买下这块 50 亩的荒地。那个院长欣然同意。

买下这块土地后，这个新主人在靠近公路的地方盖建了一间独特的木造房屋，并附设一间很大的餐厅，在房子附近又建了一处加油站。他又在公路沿线建造了十几间单人木头房屋，以每人每晚 3 元的价格出租给游客。餐厅、加油站及木头房屋使他在第一年净赚 15 万美元。

第二年，他又大肆扩张，增建了另外 50 栋木屋，每一栋木屋有三间房间。他现在把这些房子出租给附近城市的居民们，作为避暑别墅，租金为每季度 150 美元。

而这些木屋的建筑材料根本不必花他一毛钱，因为这些木材就长在他的土地上（那位学院院长却认为这块土地毫无价值）。

还有，这些木屋独特的外表正好成为他的扩建计划的最佳广告。一般人如果用如此原始的材料建造房屋，很可能被认为是疯子。

故事还没有结束，在距离这些木屋不到 5 公里处，这个人又买下占地 150 亩的一处古老而荒废的农场，每亩价格 25 美元，而卖主则相信这个价格是最高的了。

这个人马上建造了一座 100 米长的水坝，把一条小溪的流水引进一个占地 15 亩的湖泊，在湖中放养许多鱼，然后把这个农场以建房的价格出售给那些想在湖边避暑的人。这样简单地一转手，使他共赚进了 25 万美元，而且只花了一个夏季的时间。

正是这个有远见及想象力的人，给这片都认为贫瘠的土地带来了翻天覆地的变化。