

超值白金版

29.80

The Complete Talmud

# 塔木德 大全集

## 犹太人经商和处世圣经

蔡春华 宿春礼 主编



5000年犹太历史与文化的智慧结晶，塑造一个伟大民族的传世经典  
被译成十几种语言，在全世界广泛流传，地位仅次于《圣经》

内容更全面·讲解更深入·方法更实用

华文出版社





The Complete Talmud

# 塔木德 大全集



蔡春华 宿春礼 主编



华文出版社

中共贵州省委党校



图书馆 0248403

## 图书在版编目(CIP)数据

塔木德大全集 / 蔡春华, 宿春礼主编. —北京: 华文出版社, 2010.1

ISBN 978-7-5075-2994-4

I. ①塔… II. ①蔡…②宿… III. ①犹太人—商业—经营—经验②犹太人—人生哲学 IV. ①F715 ②B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 217449 号

书 名: 塔木德大全集

标准书号: ISBN 978-7-5075-2994-4

作 者: 蔡春华 宿春礼 主编

责任编辑: 杜海泓

装帧设计: 王明贵

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 潘 松

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbcs.com.cn>

电子信箱: [hwcbcs@263.net](mailto:hwcbcs@263.net)

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京中创彩色印刷有限公司

1020mm × 1200mm 1/10 44 印张 764 千字

2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换



# 序 一

## 犹太人——谜一般的民族

犹太(Jew)民族是一个古老的民族,最早发源于古代西亚闪米特(闪族)的一个支脉。历史上,犹太民族可谓多灾多难,公元前18世纪中叶,犹太人在其族长亚伯拉罕的带领下迁徙至迦南地(巴勒斯坦的古称),被称为希伯来人,意即“河那边来的人”。后来,为躲避自然灾害迁徙到了埃及尼罗河三角洲东部。公元前13世纪末期,6万犹太人在先知摩西的带领下集体逃离埃及又返回迦南地,于公元前11世纪形成了统一的希伯来王国。大卫王时夺取了耶布斯城(耶路撒冷古称),并将首都建在城南的锡安山上。公元前926年,希伯来王国分裂为以色列王国和犹太王国。公元前722年和公元前586年,两国分别被亚述人和巴比伦人所灭。自此犹太民族开始了长达两千多年的流亡生涯和被迫害的历史。

第二次世界大战中,600万犹太人遭到了德国纳粹的虐杀。

19世纪末至20世纪初,为了逃避俄国1881年的大屠杀,200万犹太人从俄罗斯迁入美国。

14世纪末至15世纪西班牙实行审判异端邪说的政策,犹太人被强制改信基督教,对此进行抵制的犹太人中有7000人被烧死,10万人被拷打致死,另有10万余人被流放海外。

公元1096年开始的十字军东征,使莱茵河地区乃至整个欧洲对犹太人虐杀的气焰高涨,仅仅在耶路撒冷就有两万犹太人被杀。

另一方面,公元1006年诺曼底王朝征服英国。王朝领袖威廉王让犹太人从法国迁入英国,目的是利用犹太人来促进英国的货币经济。犹太人还被任命为征税人,这招来了英国民众的极大怨恨。当时,犹太人被称为“王的牝牛”,犹太商人不仅被英王层层剥削,而且时不时还要被没收财产。

另外,在公元8世纪至9世纪的法兰克王国,犹太人作为“王的动产”被保护起来,用于贸易及商业等领域,其中也有一小部分人被起用为王的财务顾问或外交代表。

在伊斯兰教世界,犹太人虽然多多少少也受到歧视,但只要交了人头税倒也还能相对平安度日。

公元70年,犹太大起义被罗马镇压,犹太王国灭亡。

在这之后,随着基督教成为罗马帝国国教,罗马人在宣扬“是犹太人杀死了耶稣”的蛊惑下,更加强了对罗马一拜占庭圈地内的犹太人的迫害。

此前,公元前333年至公元前166年犹太王国受希腊帝国支配,强制实行希腊化。公元前538年至公元前333年则是波斯(现伊朗)的属地。

历史上有记载的犹太人独立自治的时间,从公元前1300年至公元前586年成为巴比伦之囚的700多年;公元前164年古希腊人文主义文化时期由希腊独立出来到公元前63年处于罗马统治下的短短100年,合计约800年。另外还有在经过1900年之后又重新复国的以色列国维持独立的那60多年(1948年5月14日以色列建国至今),其他时间全部都是处在外族的统治之下。



不仅如此，从公元前1700年至公元前1300年这400年间，犹太人还在埃及作为国家奴隶被强迫参与金字塔的建造及放牧等劳役。

拉姆赛斯二世在位时期，即公元前1300年左右，在先知摩西的率领下，60万犹太人的祖先集体逃离埃及，经由西奈半岛抵达“约地”迦南才进入现在以色列的领地，建立了犹太人的王国。

“犹太人”这个称呼，源自南部部族“犹太”的名称。因为只有这一个部族跟随摩西由巴比伦返回了故土。犹太人自身更喜欢“以色列之民”(阿姆·以色列)，“以色列之子孙”(布奈伊·以色列)的叫法。这是因为犹太人的祖先原本是由十二个部族组成的，他们都是以色列的子孙。

“以色列(Israel)”这个传说中的人物，原名叫雅各，是个羊倌。因曾与神摔跤且不分上下，所以大家就都称他为“与神(el)战斗(isro)的人”，即使对手是神，也毫不胆怯地迎战。这正是犹太人性格的真实写照。

在国家破灭、民族危亡的情况下，犹太民族强化了其内部纽带，宗教联系得到加强，犹太教最高典籍《托拉》(即《圣经》前5章，相传是上帝在引导希伯来人出埃及时，在西奈山上亲自授予摩西的，其中包括了犹太教律法共618条，故又称《律法书》)在公元前400年左右编定。另有一本经典著作《口传托拉》，即《干塔木德》，后者对犹太民族的影响甚于前者。从此，犹太人成为以“一本书”为模本，以遵守上帝律法界定民族成员身份的民族。这一文化机制对日后犹太民族的历史经历和犹太人成为“世界第一商人”直接或间接地产生了非常深远的影响。

古犹太国被罗马人消灭之后，犹太人逐渐移居到欧洲。当时的欧洲，除了地中海地区以外，各地都人口稀少，经济落后。犹太人很快站住了脚。他们主要从事的活动是经商。犹太人到处漂流，四海为家，不喜欢固定下来务农，而且经商所得收益比务农多一些。犹太人还有一个欧洲人没法与之相比的优越条件，就是犹太人散居世界各地，横向联系通畅，社团组织严密，实际上就是一个超级的跨国贸易网络。

作为一个新来的移民群体，犹太人很难一下子进入居住地主流社会，成为其中的一个有机组成部分。因为当时各国的经济基本上都是自然经济，劳动分工同血缘、亲缘、地缘等纽带密切交织在一起。它基本上都是自我封闭的，不可能轻易接受外来者。在这种经济体制下，犹太人只能在一个个封闭的分工体系的边缘活动，作为不同体系的中介生存下来。这种边际性的中介活动也就是通常所说的不同分工体系的商业活动。犹太民族边际性基因和边际性身份在这里又同边际性地位和边际性活动结合在一起。

罗马帝国把基督教奉为国教的时候，国势已经开始呈下滑趋势，没有时间来管教这些犹太异教徒。后来的查里曼大帝及其后代虽然是基督教徒，但犹太人缴纳的税钱对他们更重要，所以他们一直在暗中保护犹太人。中世纪欧洲的那些大大小小的领主们也采取了类似的政策。因此尽管犹太人在宗教上、政治上没有地位，但在经济生活中发展得还算顺利。公元7世纪之后伊斯兰国家在中东崛起，与欧洲的基督教国家形成对峙形势，国际贸易更是非犹太人莫属。从北欧到北非，从英格兰到中国，都是犹太人的市场。据说当时犹太商人到外国采购，只需带一张在罗马或是巴格达的银行开出的汇票，就可以在其他国内付货款。

精明的犹太人并不经营米、面、油、盐这些利润比较薄的商品，而是经营丝绸、香料、宝石以及奴隶这些紧俏商品。除了这些商品本小利大外，他们还有其他利益方面的考虑：犹太人在欧洲是身在异乡为异客，而且是《圣经》上点名批判的异教徒，因此必须争取当地权贵人物的保护。

当犹太人与当地人发生冲突时，他们总是求助于当地的上层人物，当然也不会空着两只手去求人。在历史文献中常常可以看到这样的记载，某些犹太人被诬告杀了人或犯有其他罪行，只好送些钱财给当地的官员，请求帮助，最终结果是无罪释放。在犹太人看来，这是当地的官匪联合欺压敲诈犹太人，而在当地人民看来，这无疑是钱权勾结的行为，这更加深了他们对犹太人的反感。犹太人与当地人民的对立使那些国王公爵们不得不发布公文，宣布犹太人归他们所有，还用围墙圈住犹太人的住所，严加保护。这使犹太人与当地人民更加隔离

开来，不仅在宗教、文化、经济活动方面，在日常交往上也是如此。这种当时算是保护措施隔离，之后便成了迫害犹太人的手段，再以后还成了指责犹太人的借口。

到了公元11世纪，欧洲经济发展到一定程度，十字军东征也打通了去往中东的商路，本地商人开始逐步取代犹太商人在贸易中的地位。从这时起，犹太人也转变了角色，将其经营重点转到贷款放债。既然经商的目的是赚钱，那为什么不放债赚钱呢？何况当时最低的贷款利率是43%，以犹太人之精明，怎能舍弃此等利润！于是，在欧洲，犹太人便成了高利贷者的代名词。

犹太人真正的厄运自此开始了。借给别人钱还要收取利息，是直接违背《圣经》教义的不道德行为，只有邪恶的人才干这种不劳而获的坏事。犹太人本来就被认为是魔鬼的后代，是出卖耶稣的罪人，现在又放高利贷，根本不用什么反犹宣传，任何一个普通人都可以得出自己的结论。

对于犹太人而言，权贵们的态度要比普通人的态度重要得多。普通人的态度从来都不是太友好，犹太人可能也不太在意普通人怎么看待他们。以前犹太人是经商的，即使没钱拿来进贡，也还能维持社会运转。现在犹太人成了权贵们的钱袋，他们对犹太人有钱时还好好对待，没钱时就不理不睬。英国和法国的国王更是对犹太人课以重税，不能按时缴税的就抓起来，用尽酷刑。犹太人实在不堪重负，申请离开，但也未得到允准。等到这些犹太人被压榨得一无所有的时候，他们就被驱逐出境。反正在权贵们的眼里，这些犹太人本来就是好逸恶劳而且喜好剥削的寄生虫，掠夺他们既不会引起民愤也不必感到内疚。

法国大革命之后，“天赋人权”的启蒙思想在各国得到广泛传播，犹太人也获得了与其他民族同等的公民权利。当时欧美各国正是资本主义蓬勃发展的初级阶段，一向善于经商理财的犹太人如鱼得水，办商店、建工厂、修铁路，成了时代的弄潮儿。当然，犹太人最擅长的还是金融银行业。在公元1862年，全普鲁士有642家银行，犹太人开办的就有550家，而犹太人只占当地人口的1%。这些犹太人当中，在德国法兰克福发家的罗思柴尔德(Rothschilds)家族是当时世界上最富有的家族，可以说是富可敌国。德国、法国、英国政府都要向他们家族筹措战争费用。无论战争是什么样的结果，罗思柴尔德家族都肯定是赢。可是最大的问题是打败仗的一方也肯定对罗思柴尔德家族恨之入骨，“资敌”的罪名是肯定背上了。

纵观整个中世纪甚至欧洲近代史，犹太民族的经商之路就不只是“坎坷”一词所能形容的。他们完全是穿行在炼狱之火中。驱逐令、火刑柱，还有屠刀始终伴随着他们，而其中最残酷的是希特勒的“最后解决”。600万无辜犹太平民的惨死，为从十字军东征开始的屠杀犹太人的系列事件画下了句号。

然而，就在这样一个荒诞的经济舞台上，却一再呈现出一幕幕极为奇特的画面：以经济的形态生存和发展的犹太人被残暴的宗教势力和政治势力一再打入贫困的深渊，但犹太人每次都成功地以经济手段重新跨上富裕的境地。以至于在许多世俗统治者那里，犹太商人几乎成了他们的造币机器和摆脱经济困境的特效药。在市场不景气、贸易不顺畅、金融不发展时，君主们就将犹太商人召来，而只要经济随着犹太商人的到来发展起来，君主们又会不满足于犹太商人所缴纳的高额税金而“杀鸡取蛋”，驱逐犹太商人，把他们的财产统统没收。这里最典型的例子莫过于法国的君主了。公元1182年菲利普·奥古斯都将犹太人全部逐出皇室的领域，没收其财产，凡是犹太人的债务，1/5上缴国库，其余都被废除。但到公元1198年，法国皇帝又将犹太人召回，并向他们强征“效忠税”。这纯粹是将犹太人当作私有财产。此后一直至公元1322年又先后四次驱逐犹太人。但到了公元1361年法国国王“好人约翰”被英国俘虏，为筹集一笔巨额赎金，法国皇家又把犹太商人召了回来，而到公元1394年又把他们驱逐出境。

这个过程可以说也是一个互为因果的转换过程：犹太人要是没有优秀的商人基因，就不可能在这样恶劣的政治、文化和经济环境下生存下来。历史上受迫害的民族何其多，惟有犹太民族以商业或者说纯金钱的形态存在了下来；反过来，也正是一而再、再而三的政治、经济打击，迫使犹太人不断提高自己的经商才干，精益求精，直到同经济运行达到了



完全的吻合。

犹太人离开耶路撒冷已经将近两千年了，他们习惯了欧洲的生活。再说生活在信伊斯兰教的阿拉伯人周围，也不一定就比生活在信奉基督教的欧洲人中间强多少。对于身在异国他乡的犹太人来说，共产主义是最理想的社会，犹太人很容易被“工人阶级没有祖国”这个口号所吸引，于是犹太人成了欧洲各国共产主义运动的中流砥柱。共产主义学说的创始人马克思是犹太人，德国著名工人运动领袖卢森堡、李卜克内西是犹太人，俄国革命家托洛茨基也是犹太人。

在长期流亡中，为克服种种逆境，民族主义便成了犹太人的精神力量。如果没有这种精神支持，犹太人早就被当地人同化了。同时，他们周围占人口多数民族的民族主义情绪，也是犹太人存在的最大威胁。其实不光是犹太人，每个少数民族都面临着类似的处境。

犹太人在世界范围内也算得上是一个民族意识很强的民族。现在很多美国犹太人都要求子女保持犹太人意识，在课余时间去读教会办的希伯来语补习班。据统计，百分之七八十的男女青年都受过传统的犹太式教育。可是父母又希望他们的传统文化不致妨碍子女进入美国社会取得成功。一般来说，来自中欧说德语的犹太人比较容易接受西方文化，思想也较开放；而来自东欧的则较保守，坚持传统，只在社区内开展活动，甚至只在族内通婚。现在他们的大家庭和社区已不再是民族基地了，家里保持的习俗已经减少了很多。但每年的3月底，在犹太人的逾越节里，仍然可以看到他们全家团聚，儿孙满堂，在餐桌上男主人诵读希伯来语的经文，接着每人拿经书诵读一段，不会希伯来文的可以读英译的祈祷，然后吃没有发酵的面饼。这是为了纪念犹太人的祖先从埃及逃出时面团来不及发酵就匆匆做成面饼带着路上吃，正是这些面饼使他们不致饿死。这个节日要持续七八天。这是保存下来的一个犹太民族节日。

在第二次世界大战之后，犹太人普遍地富裕发达起来。在1971年，犹太人之中40%是经理或行政管理人员，29%是专业人员。在服装业工作的人数比例下降，留在服装行业中的大多当上经理。现在犹太商人经营房地产和房屋建筑业的比较多。还有一个非常突出的特点是，美国犹太人教育文化程度高，年轻人中70%都已得到学位。许多犹太族知识分子在美国大学任教。

犹太这个民族无论是在人口、经济、文化或政治上都是一支举足轻重的力量。由于他们的成就突出，其他民族的人总是对其另眼相看。

总之，犹太民族，是一个谜一般的民族。

## 序二

### 世界第一商人

世界上存在着许多民族，为什么犹太人成了财富的象征呢？这就不能不提到他们的宗教——犹太教。

犹太教简直是一本财富的圣经，在世界发展的前期阶段就引领犹太人逐渐走上了商业的道路。那些对商业和社会行为的论述培养了犹太人财富的头脑和独特的思维，还有千年的经商智慧，让犹太人完全具备了一个商人的全部素质，因而一旦社会安定，他们便从不名一文迅速地富有起来。尤其是资本社会的到来，金钱成为社会的主宰力量的时候，他们的经典著作所带来的经商天性为他们日后成为商业巨子奠定了基础。

犹太教里说，犹太人是上帝的特选之民，是上帝挑选出来的，因而具有极高的素质，拥有一般人所不具有的能力。他们对自己从心底里有很高的期望，希望自己的成功能够超越其他民族的人。“凡是胸怀大志的人，最后总是会有所成就的。”《塔木德》里这样劝告犹太人应该富有抱负和雄心。

犹太教向来鼓励人应该独特地发展自己的能力，强调个人的能力发挥，拒绝抹杀个性。犹太人主张用自己的力量去改变他们认为不合理的东西，甚至认为个人的力量是可以影响和改变世界的。

《塔木德》里有这样一个故事：

有两个人，一个是以家世为荣的青年，另一位则是贫穷的牧羊人。

那位家庭富有的青年人非常自豪，把自己祖先的荣耀和富有向牧羊人大大吹嘘了一番，然后得意地看着牧羊人。

牧羊人哈哈一笑：“那位伟大祖先的后代原来是你啊。不过你要知道，如果你是你们家族的最后一个人，那我肯定是我们家族的祖先。”

这个牧羊人不看重传统，更不会为传统的背景和势力所吓住。他相信的是自己的能力，相信自己可以改变自己的不利处境。他要做的就是推翻前人带给后人的影响，创建一个由自己主宰的新天地。这就是犹太人。他们思想开放，崇尚自由，反对一切守旧的东西，更不会为一些僵化的观念和传统的做法所拘束。年老的拉比总是鼓励年轻人按自己的意愿去做事，不要害怕去尝试新鲜的事物，即使是冒险也是值得的。犹太教鼓励人们冒险，如著名的探险家哥伦布，他的祖辈就是犹太人。虽然为了生存的需要，他不得不表面上信奉基督教，但他的骨子里则是犹太人的观念。

犹太人的思想是开放的。他们甚至没有国家、种族和地域等的限制。这些为他们天马行空地行走世界奠定了思想的基础，而这些便是现代商人的原型。

当机遇到来的时候，他们就利用自己的技能，在没有资本，没有工具，也没有钱的情况下，巧妙地利用了经济上的自由，沿着社会阶梯向上攀登。

犹太教作为流传几千年的文明，它没有给世人留下什么值得骄傲的宫殿和建筑，也没有给人们留下美妙的音乐。它惟一留下的就是智慧。智慧是一切财富的根源。因此，到了最近一千年左右，犹太人就是凭借着这些智慧登上了“世界第一商人”的宝座。

“不了解犹太人，就不了解世界。”犹太人对世界产生了重大的影响。也有人说：“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界。”



对于犹太人的财富，有一个非常经典的说法：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。

当然，犹太人最让世界折服的是他们惊人的富有和奇异的赚钱能力。犹太民族是个谜一般的民族，他们是世界上的少数人，但是却掌握了世界上庞大的资产；他们遭受了千年的凌辱，备受打击，四处流浪却惊人地富有。他们特立独行，行为诡异，让世人觉得神秘莫测；他们没有什么资本，但却始终处于金钱的顶峰和权力的中心。

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。而世间的贵族和王侯们为了得到犹太人的金钱处心积虑。反犹太主义者对于犹太人所掌握的庞大金钱暴跳如雷却又毫无办法。犹太人对自己所掌握的巨大财富深为自豪而且讳莫如深。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的震惊和羡慕。

犹太人是世界上最富有的民族，是“世界的金穴”。犹太人口在世界所占的比例仅仅为0.3%，却掌握着世界经济命脉。在富饶的美国，犹太人所占人口的比例不到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。

说到富有的商业大亨，犹太人就更是群体庞大，数不胜数了。例如实业界一部分比较突出的犹太人或犹太血统人中，就包括波拉劳埃德公司的埃德温·兰德、西方石油公司的利昂·赫斯、哥伦比亚广播公司的威廉·佩利、西北工业公司的本·海涅曼、三角出版公司的沃尔特·安尼伯格、联合食品公司的内森·卡明斯、杜邦公司新来的欧文·夏皮罗、大陆谷物公司的迈克尔·弗里堡、MOA的刘易斯·沃瑟曼、迅捷公司的米苏莱姆·里克利斯、为波斯纳家族所有的公司的维克托·波斯纳、海湾和西方工业公司的查尔斯·布卢德霍恩、伯勒斯公司财政部以及本迪克斯公司的W·迈克尔·布卢门切尔、西格莱姆斯公司的埃德加·布朗夫曼，还有联邦广播公司的伦纳德·戈登森等。

人们在范围最广、最具权威性的犹太联合会和福利基金联合会所作的“美国犹太人口研究”中发现，在20世纪70年代犹太人家庭平均收入为1.263万美元，而同期美国平均值为9867美元，犹太人则比其收入高38%以上。在5300万个美国家庭中有1300万个家庭可以归入中产阶层，100万个犹太人家庭中有近90万个家庭可以归入中产阶层。犹太人占美国人口的3%，而且43%的犹太人家庭收入超过了1.6万美元，但美国整个社会只有25%的家庭收入超过了1.5万美元。可以这样说，犹太人中的上层阶级的收入比例高出美国其他人均收入近1倍。

应该说，犹太人的富有是和他们的宗教分不开的，是“上帝特选之民”的荣誉感激发着他们。犹太人是伟大的，他们的精神来源则是犹太教。人们都试图从他们的神秘文化和引导他们赚钱的宗教这个最为基本的层面来深入解析他们的财富秘密。

长期以来，犹太人是契约来生存的，维持他们生命的就是契约。他们的契约规定了所有主要方面，其中最主要的是规定了许多商业规则，让人们在规则里面去经营。

犹太人通常被称为“商人的民族”，而在许多时候，又被称为“律法的民族”。这两个名称相互之间没有一点冲突，完全可以合二为一，即“商法的民族”。

犹太民族从起源就是一个流动不定的部族，部落构成混杂，定居不久又被驱赶着涌入大流散的洪流，以致造成犹太民族在民族边界的标志上缺乏血缘和地域这两个最基本的要素。事实上，就其内部纽带而论，能使犹太民族在四散分居的状态下生存下来的，便是上帝的律法。犹太民族在种族意义上是一个开放的民族。它以是否遵守上帝的律法来确定民族成员的身份。犹太民族的律法精神集中体现在他们的经典著作《塔木德》中。

比如对交易的公平性，《塔木德》给予了充分的注意，并为此作出了种种规定。用作丈量手段的绳尺，冬天和夏天的应当有所区别。因为因热胀冷缩，绳尺自身的长度会有变化；作为量器的瓶子，底下不能有残留；砝码的底部必须经常进行清洁，以保持分量的准足。在卖方计量不准的情况下，买方有权要求正确计量。

对于广告的性质问题，《塔木德》有种种禁止弄虚作假的规定。比如禁止卖牛时涂上不同的颜色；禁止给各类工具涂上颜色以旧充新；把新鲜的水果放在老水果上一同出售，也属于被禁之列。

对于价格问题，《塔木德》也作出了明确规定。虽然当时没有客观的标准价格，成交价一

般都是在讨价还价中达成一致的，但如果成交价高于一般价格的1/6以上，那么这一买卖行为自动无效，买方可以退货。而且，如果买方在自己不了解的情况下买下了物品，那么有权利在一天或一星期(视所买物品而定)内，向别人征求意见，最后决定物品的留退。

《塔木德》反对不合理竞争，规定在店铺隔壁不能开设出售同样商品的商店，卖完全相同的东西。对于降价竞争，大部分情况下以是否有利于消费者为标准。另外还规定，不能买别人早已有购买意向的东西。

从《塔木德》的这些具体规定，很容易发掘出现代公平价格、正当利润、公平竞争、如实说明等商业法规的基本思想和原始做法。犹太民族的先哲们在其他民族还处于农耕时，就预测到将来社会的发展趋势，并作出种种规定，真可谓极具先见之明。

这种基本思路和具体规范，对犹太商人形成其独特的经营风格，对现代商业世界的价值标准以及对犹太商人在今日商业世界的成功，都具有深远的影响。

犹太人经商有其传统背景。在犹太人的心目中，他们居住的地方迦南，是上帝耶和華赐给他们的美丽富饶的土地，是“流着奶与蜜的地方”。它处于埃及、巴比伦、亚述等几个大国之间，而且没有一个稳定的、统一的中央集权。于是这里成为各国商贾往来的集中地。四方的民族、军队、商旅和游牧部落都从这里通过，而犹太人作为东道主，顺势如鱼得水地进入了市场。在所罗门王统治希伯来王国的时候，犹太人的经商能力日渐提高。所罗门王认识到自己的王国处于国家贸易的黄金地区，他积极鼓励臣民们进行对外贸易，大力发展航海业，从事海上贸易。

所罗门王的种种措施，使他的王国成为四方贸易的中转站。商旅往来频繁，也由此引导犹太人走上了经商之道，为日后犹太民族注重商业和商业的成功奠定了良好的开端。

此后犹太民族的遭遇几乎就是一部四处流浪、处处遭受凌辱的历史。但在种种险恶的处境下，他们练就了一套独特的赚钱、理财的本领。

19世纪，一些德国犹太移民来到了美国。他们资金微薄，也没有什么技能，他们不得已四处沿街叫卖，依靠小本经营。来到北美的移民平均每人身上带了15美元，而犹太人身上却只有9美元。即使最为富有的一群犹太人也不过只有30美元。

一个观察家曾这样描绘了犹太人当年起家的状况：“一个装备齐全的叫卖小贩，需要10美元的总投资：5美元办一个执照，1美元买个篮子，剩下的用来买货。为数不少的人往往为了逃避第一笔开销而尽量地压缩最后一笔支出。”从中我们可以想像犹太人当年的窘困之状。

在不过两三年的时间里，许多犹太人的家庭就从难民变成了富有的中产阶级。到了后来，他们中竟然产生了后来富甲一方、声名远扬的戈德曼、古根海默、莱曼、洛布、萨克斯和库恩等犹太人巨富。到20世纪中期，莱曼、沃特海姆、罗森杰尔德、洛温斯坦、施特劳斯等家族已经在北美称雄了一个世纪。他们是依靠自己“推小车起家”或者“靠脚板起家”的，这些成为了犹太人的自豪和骄傲。

然而，这个时候，其他的民族却还是和他们刚来的时候境况差不多。由此可见，犹太人的赚钱能力是多么的厉害，这让其他民族大为惊异。他们对犹太人的赚钱能力半是羡慕半是讥讽。

欧洲流行这样一个笑话：

一个犹太职员在一家保险公司里干得很出色。公司的老板打算提拔他担任一个重要的职务，但是这个老板是个天主教徒，他希望这个犹太职员能够放弃犹太教而改信天主教。于是，他请当地一个最著名的天主教神父去劝说这个犹太青年，会晤安排在老板的办公室。3个小时过去了，两个人终于走出了办公室。老板迎上前去，问道：“尊敬的神父，在您感召下，我想我们又增加了一名天主教徒。你是怎么说服他的呢？”“很遗憾，我们没有能够得到一位天主教徒。相反，他劝说我买下了5万元的保险。”这样的笑话和幽默比比皆是。

世界各国的人们对于犹太人这种无与伦比的赚钱能力惊羨不已。他们怀着对自己巨大的失望甚至对犹太人的仇恨纷纷评价犹太人：

西班牙人说：“真正的犹太人会从稻草里找出金子来。”

德国人说：“犹太人的税和妓女的要价都很高。”

希腊人说：“破产的犹太人细查自己的账目。”

俄罗斯人说：“犹太吝啬鬼最大的懊恼莫过于不得不放弃自己的包皮。”

匈牙利人说：“犹太人的上帝——财神。”



# 序三



## 何为《塔木德》

《塔木德》护卫着犹太人，使他们继续生存发展，免遭亡族的厄运。

——犹太格言

犹太人能够历经坎坷而民族不散，最终繁荣兴旺，其中有一个重要的原因，因为他们有一部牵引犹太人灵魂的典籍。千百年来，《塔木德》把犹太人紧紧地团结在一起，使犹太教这株大树越来越枝繁叶茂。

《塔木德》(Talmud)是犹太教的第二部经典，意为“教导”，又称口传《托拉》，出自《申命记》第11章第9节：“你们将用它来教导你们的孩子”，其权威性仅次于《圣经·旧约》。对犹太教而言，《圣经·旧约》是永恒的圣书，而《塔木德》则是犹太教徒生活实用的经书，旨在给犹太人提供宗教生活的准则与处世、处事、为人道德规范。在日常生活中会遇到的难题都能在《塔木德》中找到解决的办法，对于散落在世界各地的犹太人，《塔木德》就是他们的精神纽带。

据犹太人的传说，上帝在西奈山赐予摩西两部《托拉》，一部成文的《托拉》，还有一部口头的《托拉》，后者是一部更大的教义书。它被记忆下来，并一代又一代地传到早期拉比那里。后来，各拉比学派在对口头《托拉》不断加深理解的基础上，开始把所有相关的评论和口传律法系统化。公元175年，犹太人领袖犹太亲王发起并主持完成了一部口头《托拉》编辑版本，公元200~210年成书，称为《密西拿》。公元5世纪下半叶，犹太学者们又在此基础上编著《革马拉》，它是《密西拿》的释义和补编。由于编纂地点不同，《塔木德》分为《巴勒斯坦塔木德》和《巴比伦塔木德》。中世纪欧洲对《塔木德》的研究非常活跃，其诠释和补充工作一直到现在还在延续。

《塔木德》被看作犹太教的基本法典，因为其中包括民法、刑法、教法、规章条例、传统风俗、宗教礼仪、各种社会道德的讨论与辩论及著名犹太教学者的生平传略等。《塔木德》也被视为一部犹太教精神的百科全书。书中有脍炙人口的格言、民间故事、传说、逸事集、双关语、梦析，还有包括神学、伦理学、医药学、数学、天文学、历史学、地理学、植物学等方面方面的日常科学知识。

《塔木德》继承并发展了《托拉》的训诲和《先知书》的社会理想，又反映出犹太教怎样适应不同的时代，甚至在宗教法这个最难变革的领域中，也能根据现实生活的经验，而不是凭法律条文的逻辑去作出新的解释。“首要的不是精研律法，而是实践”的主题思想贯穿在全部《塔木德》之中。在犹太经学院里，人们学习《塔木德》比学习《圣经·旧约》更认真，任何人都不能被称之为长老，除非他通晓《塔木德》，否则，即使他对《圣经·旧约》烂熟于心也不行。

《塔木德》是犹太法的集大成者，由《密西拿》、《革马拉》、《米德拉西》三部分汇总而成。《密西拿》是希伯来语音译，意为“通过重复学习或教导”。它是犹太教口传律法集《塔

木德》的前半部和条文部分。公元2世纪末~3世纪初(17~217年)犹太亲王(亦称圣者拉比犹太)掌管乌沙犹太教公会。当时犹太教除《托拉》成文律法外,还有数百年来拉比诠释律法而形成的大量的“口头法规”。这些法规是拉比们根据律法条文在实际生活案例上具体应用,教导犹太人“可行什么”和“不可行什么”。在犹太亲王的主持下,把自以斯拉时期以来一直收集的所有关于律法的评论汇集在一起,加以分类、整理和补充,经20多年时间,编成一部希伯来文巨著,称为《密西拿》。这部带有辩论性的评论集按一系列论文的内容编为6个分卷,共63篇:(1)与农业有关的ZERAYIM(种子);(2)与节庆日有关的MO'ED(节日);(3)与结婚离婚有关的NASHIM(妇女);(4)与损害诉讼有关的NEZIKIN(损害);(5)与神殿的仪式有关的KODASHIM(圣物);(6)与器物及身体的不洁及清洁有关的TOHOROT(洁净)。内容包括犹太教的教规、戒条和婚姻、家庭、宗教生活等守则。书中每一条亦称一条“密西拿”,以相关事物为名,如“安息日的密西拿”。

《革马拉》也是希伯来语音译,意为“补全”、“完成”,表示它补全《密西拿》的遗漏部分并加以完成。它不仅是《密西拿》的诠释和评注,还包含了大量与《密西拿》原文没有直接联系的材料。其中包括律法诠释、伦理格言、布道文稿、历史记述和神话故事等。它构成《塔木德》的后半部分和释义部分。主要用阿拉伯文写成,后人往往单称之为《塔木德》。

《革马拉》分别是《密西拿》和成文《托拉》的释义、补编和附加评论,它是处理犹太人生活每一领域的文献集。几乎与此同时,巴勒斯坦的学者也对《密西拿》编出不同评注的《革马拉》。《巴勒斯坦革马拉》大约在公元3~4世纪形成于巴勒斯坦坦比利亚“太巴比列”,记载了这一时期在加利,特别是坦比利亚犹太经学院的讨论。《巴比伦革马拉》形成于巴比伦苏拉犹太经学院,约自公元3~5世纪完成。于是相同的《密西拿》加上不同的《革马拉》,就形成两套《塔木德》,即《巴勒斯坦塔木德》与《巴比伦塔木德》。两部《塔木德》都用阿拉伯文夹杂希伯来文写成。然而《密西拿》经卷则全部采用希伯来文。两部《塔木德》有许多共同之处。它们都对同样的问题提出攻击,并交换个人的见解。

这两部《塔木德》经常互相引用,但在结论和解释上有一些不同之处。《巴勒斯坦塔木德》完成于公元425年。这部《塔木德》整体规模大约为《巴比伦塔木德》的1/3。它在意大利、埃及等与巴勒斯坦密切相关的地方影响较大。《巴比伦塔木德》是两部《塔木德》中较大、较有影响的,约有250万个字,完成于公元500年。由于它比《巴勒斯坦塔木德》约晚一个世纪,因此它的内容丰富,更适用于情况变化的社会环境,权威性也更高。就今天的犹太人而言,他们的学校采用它作为标准本,其权威性超过《巴勒斯坦塔木德》。

《米德拉西》,希伯来语为“解释”、“阐述”之意。犹太教解释、讲解《圣经·旧约》的布道书卷。公元2世纪时已具雏形,6~10世纪全部成书。全书按《圣经·旧约》各卷的顺序编定,对之进行通俗的解释与阐述,分别称为该卷的“米德拉西”。但每篇可有单独名称,如《出埃及记》的《米德拉西》等。《米德拉西》的内容分为两种:《哈拉哈》(意为“规则”)——讲解经文中的律法、教义、礼仪与行为规范,说明律法如何应用在现实生活中,具有较高的权威性,文体庄重严谨。《哈加达》(意为“宣讲”)——阐述经文的故事、寓意、轶事、传奇,及奥秘的含义等,亦受尊重,但更有趣味性。《米德拉西》对于了解犹太教有重要的价值,它是犹太教的通俗性典籍。犹太教家庭的孩子从小就要学习《米德拉西》。

《塔木德》并非出自一人之手。它是由上千名学者,花了整整十几年的工夫,把公元前500年至公元500年近千年的圣哲之言进行整理、编纂成册的。它内容庞杂,卷帙浩繁,头绪纷纭,大至宗教、律法、民俗、伦理、医学、迷信,小到饮食起居、洗浴穿衣等无所不含。这本书渗透到犹太人生活的方方面面,直至现在仍未改变。这部典籍代表了几千年来犹太民族智慧的精华,也是犹太人获取知识的重要源泉之一。

如果说《旧约·圣经》是一部永恒的经典,那么《塔木德》则是犹太人的日常生活伴侣。《塔木德》不仅是一部注释、阐述律法的权威法典,也是一部包罗万象的百科全书。所以,与其说它是古犹太人的思想,不如说是对《旧约·圣经》的补充与完善。

历史上的《塔木德》可谓饱经患难。



公元500年，《塔木德》首次在巴比伦编写成书后，一直以手抄本形式流传，直至一千多年后的1520年，印刷本才首次在威尼斯出版发行。

1244年，流传到巴黎的所有《塔木德》都被基督教徒销毁；1451年，法律规定严禁犹太人读《塔木德》；1520年，罗马所有的《塔木德》继续遭此厄运。因而现存的《塔木德》并不完整，有的《塔木德》丢失了几百年才找到。

《塔木德》在世界广泛流传，大约被译成十几种语言。尤其是犹太人几乎人手一册，从生到死一直研读，迄今为止其内容仍在不断增加。《塔木德》的新版本问世时，最后一页必定是张白纸，意思是希望圣贤之士继续填写。

《塔木德》在犹太民族中的地位举足轻重。

在犹太民族中流传着这样一句话：“为了贫穷女孩子的一份嫁妆，可以在犹太教堂里把《圣经》卖掉。为了使这个女孩子一生富足，她的嫁妆里必须要有一部《塔木德》。”

《塔木德》开始了犹太人最早的商业学习。很多人研究《塔木德》后，对其崇拜得五体投地。

犹太人是这样规定的：5岁的时候学习《圣经》；10岁的时候学习《密西拿》；15岁的时候学习《塔木德》。这些经典里面充满了犹太式的智慧。

作为一部宗教经典的《塔木德》，它更像是犹太民族的一个智慧基因库。它同样也是犹太商业智慧的基因库。整部著作通俗易懂、睿智隽永，成了犹太人的行为指南，同时也对处于流散状态的犹太人维护民族统一性，加强凝聚力起到了无比重大的作用。犹太人之所以能够发财是和他们几千年的灿烂文化密不可分的。

《塔木德》凝聚了10个世纪中2000多位学者对自己民族智慧的发掘、思考和提炼，是整个犹太民族生活方式的导航图，是滋养世世代代犹太人的土壤，也是其他民族了解犹太文化和接触犹太智慧的必经之道。《圣经》已为基督教吸收，而《塔木德》也成了犹太人真正的衣钵。到处流浪的犹太人，随身携带着这本书，去寻求自己的梦想。直到今天，犹太人仍孜孜不倦地研读着《塔木德》。犹太人从小就受《塔木德》的熏陶，他们的父母在他们三岁时便在书上滴上几滴蜂蜜，让他们去舔，以此来形成对这本书良好的第一印象。孩子长大后，更是每天都要抽一段时间来研读《塔木德》。他们会在安息日中特意安排几小时来潜心学习《塔木德》，其态度甚笃。有时几小时才学了十几句，他们也会高兴地说：“只要理解了这十几句，能把握其要义，就会使自己变得聪明而丰富。”凡客人来访或聚会，犹太人总会相互交流一下学习的心得，而学完一部《塔木德》则被视为一件大事，定要好好庆祝一番。

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，成为了犹太人的灵魂和头脑。正因为如此，犹太人被称作“书的民族”，也即“一本书的民族”，其含义就是说犹太人的生活被限定在“一本书”的范围之内。

# 目 录



## 上部 经商智慧

### 第一篇 犹太商人的生意经

<b>第一章 赚钱是商人的天职——犹太商人的生意经一：树立起正确的金钱观</b> .....	<b>4</b>
金钱是现实的上帝 .....	4
金钱无贵贱之分 .....	7
现金至上 .....	9
赚钱天经地义 .....	10
赚钱是游戏 .....	13
别把硬币不当钱 .....	14
看紧你的钱包 .....	16
有钱不置半年闲 .....	18
<b>第二章 做一个令人刮目相看的商人——犹太商人的生意经二：练就一身超人的本领</b> .....	<b>20</b>
亮出你的个性 .....	20
每一步都朝向目标走过去 .....	22
头脑中要有强烈赚钱的富裕意识 .....	23
善于从一点一滴积累财富 .....	24
学识渊博才能做大生意 .....	25
掌握多种语言，多多益善 .....	26
把数字运用到每一个商业活动中 .....	27
除了自己谁都不可轻信 .....	28
经常自我反省让自己更成熟 .....	29
用脑袋去赚钱 .....	30
<b>第三章 经商本领出自磨练——犹太商人的生意经三：在逆境中打磨自己的心志</b> .....	<b>33</b>
敢于给失败迎头一击 .....	33
坚持下去，必能获得大收益 .....	34
不怕失败，就怕不会总结它 .....	35



逆境能把自己推向更高的起点 .....	37
一切胜利皆始于个人求胜的意志和信心 .....	38
保持警觉，适时变化，敢于撤退 .....	39
把错误和偶然也变为财富 .....	40
事情看似无望也要再试一次 .....	41
<b>第四章 靠沟通技巧征服客户的心——犹太商人的生意经四：掌握有效沟通的技巧 .....</b>	<b>43</b>
每时每刻都向外界推销自己 .....	43
学会赞美对方的优点 .....	44
真诚和友善是最管用的说服本领 .....	46
不要向别人要求自己也不愿做的事 .....	47
好脾气让你经商受益 .....	48
谈判时要摸清对方底细 .....	49
不怕麻烦，不知道就询问 .....	50
不要让仇恨的怒火烧伤自己 .....	52
和气生财 .....	53
<b>第五章 善于和竞争对手比巧智——犹太商人的生意经五：在聪明智慧上巧胜对手 .....</b>	<b>55</b>
只要是合法的生意都能做 .....	55
经营吃的生意永不赔本 .....	56
女人是天生的消费者 .....	57
做生意要善于投其所好 .....	58
名牌产品高价出售 .....	58
不放过多赚 1 美元的机会 .....	59
敢于争夺市场，又要善于开辟市场 .....	60
不断创新开辟新财源 .....	62
利益面前巧变脸 .....	63
“无中生有”法则 .....	64
欲取之，先予之 .....	66
78：22 法则 .....	69
<b>第六章 在朋友身上找财路——犹太商人的生意经六：善用人缘开辟财源 .....</b>	<b>72</b>
只要有人缘就必定有财源 .....	72
微笑能给人一种良好的印象 .....	73
耐心倾听对方的意见 .....	74
大声喊出对方的名字 .....	75
交际需要圆滑的批评技巧 .....	76
捐资公益做善事，声名永存 .....	77
养成热情主动地帮助他人的习惯 .....	79
控制好争强斗胜的个性 .....	79
<b>第七章 经商必须守住底线——犹太商人的生意经七：诚实守信，灵活运用法律 .....</b>	<b>81</b>
人无信则不立 .....	81
每一次生意都要保持警惕 .....	83

合同是与神签订的契约 .....	84
订合同要防止存有漏洞 .....	86
善于合法钻法律的空子 .....	87
在合理合法避税上找回些利润 .....	88
国籍也是商品 .....	89
<b>第八章 学会把时机货币化——犹太商人的生意经八：如果良机不在，就自创良机 .....</b>	<b>92</b>
用智慧创造机会和财富 .....	92
有头脑的人善于发现致富良机 .....	93
一旦看准就敢于大胆行动 .....	94
果断决策抓住瞬间的机会 .....	95
只要值得敢用血本去下赌注 .....	97
经商要具备很强的投机意识 .....	98
与风险“亲密接触” .....	99
机遇：一念定乾坤 .....	100
<b>第九章 善用小钱“滚”大钱——犹太商人的生意经九：盘活钱财，防止小钱流失 .....</b>	<b>104</b>
生活上的支出决不可超过收入 .....	104
为了明天早一步储蓄资金 .....	104
设法把手中的钱盘活起来 .....	106
越是气定神闲就越能够赚到大钱 .....	107
做一个空手套白狼的高手 .....	108
把准市场的脉搏因势应对 .....	109
控制风险才能赢得更多财富 .....	110
厚利适销法则 .....	112
<b>第十章 掌握信息三诀：灵、变、准——犹太商人的生意经十：把信息变成赚钱的商机 .....</b>	<b>115</b>
对情报保持高度的敏感性 .....	115
拥有发现商机的眼光 .....	116
发现和辨析事物间的联系 .....	117
信息越快越准，赚钱越快越多 .....	118
善于抓住创意致富 .....	119
从信息里赚钱 .....	120
尽量多走几步 .....	122
<b>第十一章 高明的合作促使你由弱变强——犹太商人的生意经十一：伸出合作的手达到共赢 .....</b>	<b>124</b>
有钱还要大家一块赚 .....	124
选择良好的合作伙伴 .....	125
负债经营并不都是坏事 .....	126
巧用他人的信誉开辟财路 .....	127
借名人的效应巧赚钱 .....	129
借鸡生蛋 .....	130
同分一杯羹 .....	132



## 第二篇 犹太商人的口才攻略

<b>第一章 用智语攻穿对方心理防线——犹太商人口才攻略一：心与心的较量最能显本领</b> .....	<b>136</b>
从对方最热心的话题切入 .....	136
在对方的虚荣心上下工夫 .....	137
做到让对方同情你的处境 .....	139
不妨在对方的自尊心上撒点胡椒面 .....	140
要让对方产生惺惺相惜之感 .....	141
把对方的信心鼓动起来 .....	142
一点一点磨掉对方的逆反心 .....	143
<b>第二章 用巧语牵引对方的思维跟我走——犹太商人口才攻略二：比一比谁手中的牌更厉害</b> .....	<b>145</b>
先让顾客进来参与，再慢慢谈生意 .....	145
表面上附和，暗地里诱导 .....	146
启发顾客在两种方案中选择 .....	147
一步一步地诱“敌”深入 .....	149
一千句话不抵一次示范更具诱惑力 .....	150
话中设置悬念吊起对方好奇心 .....	151
<b>第三章 凭暗语摸透对方的心理——犹太商人口才攻略三：你不侦察别人，别人侦察你</b> .....	<b>153</b>
用问题作为探路的石子 .....	153
刺探出顾客的品位和购买需求 .....	154
琢磨对方的弦外之声和未尽之言 .....	155
挖掘出顾客的真正需求点 .....	156
用假设性的话语进行试探 .....	157
找出谁是真正的购买决定者 .....	159
<b>第四章 给自己拉上一道帷幕——犹太商人口才攻略四：真假交错暗中逼近目的</b> .....	<b>161</b>
巧妙制造立场上的错觉 .....	161
不知不觉与对方纠缠在一起 .....	162
说个故事给顾客听 .....	164
制造假象使对方麻痹松懈 .....	165
无中生有制造危机意识 .....	166
善用减压技巧让对方欣然应允 .....	167
施放烟雾诱使对方判断错误 .....	168
利用价格的悬殊让顾客“占便宜” .....	169
<b>第五章 口头上一定要盖过对手——犹太商人口才攻略五：在气势上把对方给镇住</b> .....	<b>171</b>
利益是最好的进攻武器 .....	171
抢先一步堵住顾客反对的意见 .....	172
自身的优势就是最大的筹码 .....	173
软硬兼施：石头绳子一起用 .....	174
配合周围环境借势进攻 .....	175
抓住对方的缺陷发起猛攻 .....	176