

流传三千三百多年的羊皮卷

《塔木德》就是犹太人的《孙子兵法》

# 塔木德

——犹太人的经商与做人圣经

《塔木德》

塔尔莱特·赫里姆/著

在每一个犹太人家里，当小孩稍微懂事时，  
母亲就会翻开《塔木德》，点一滴蜂蜜在上面，  
叫小孩子去吻《塔木德》上的蜂蜜。

她们认为《塔木德》是最甜的。

犹太家庭的孩子，成长过程中几乎都要回答这样一个问题：

“假如有一天你的房子被烧毁，你将带着什么东西逃跑呢？”

如果孩子回答是钱或钻石，母亲将进一步问：

“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。

智慧是任何人都抢不走的，你只要她，智慧就永远跟着你。”

这种智慧，就是《塔木德》。

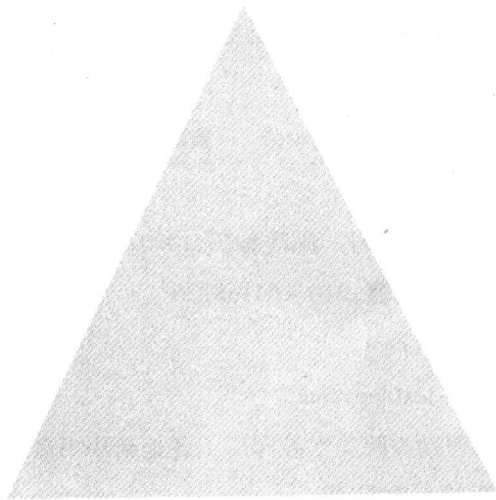
◎ 革文军/编


中国纺织出版社

# 塔木德

——犹太人的经商与做人圣经

革文军 编



 中国纺织出版

**图书在版编目(CIP)数据**

塔木德·犹太人的经商与做人圣经 / 革文军编:—北京:中国纺织出版社,2004.9

ISBN 7-5064-3099-1 / F·0486

I. 塔... II. ①赫... ②革... III. 犹太教—宗教经典  
IV. B985

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 090015 号

**塔木德·犹太人的经商与做人圣经**

革文军 编

策划编辑 梅朝荣 责任编辑 梅朝荣 责任印制 初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

电话:010-64160816 传真:010-64168226

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

地矿部保定地质工程勘察院美术胶印厂 各地新华书店经销

2004 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本:230×170 1/16 印张:18.25 插页:2

字数:280 千字 印数:1-10000 册 定价:30.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

# 序

## 《塔木德》——犹太人智慧的精品

可以这样说,现代犹太人这些超凡的智慧正是来源于塔木德文化、塞法拉迪文化、意第绪文化、希伯来语的复活和近代的犹太文化,但归根结底还是从《塔木德》中来的。

《塔木德》已被译成 12 种文字,在世界上广泛流传。

直到今天,犹太人仍然在孜孜不倦地研读着《塔木德》。他们除了每天早上阅读一段时间之外,安息日还要安排几个小时的学习时间。在家庭聚餐或朋友聚会时,他们一般都要共同交流一下学习《塔木德》的心得。

学完一卷《塔木德》,在犹太人看来就是一件相当重大的喜事。为此,他们常常邀朋唤友庆贺一番。

世界超级富豪罗斯柴尔德每个周末都要读一读《塔木德》,尤其爱读与“损失与诉讼”有关的部分。

研读《塔木德》,成就了千千万万的犹太富翁。

《塔木德》共 20 卷,12000 多页,250 多万字。而犹太人这样评价他们日日研读的这部圣典:

“真正地理解了 15 句,对一个人的一生也就足够了!”

他们更把这种上帝的福祉带给孩子。

在每一个犹太人家里,当小孩稍微懂事时,母亲就会翻开《塔木德》,点一滴蜂蜜在上面,叫小孩子去吻《塔木德》上的蜂蜜。他们认为《塔木德》是最甜的。

犹太家庭的孩子在成长过程中几乎都要回答这样一个问题:

“假如有一天你的房子被烧毁,你将带着什么东西逃跑呢?”

如果孩子回答是钱或钻石,母亲将进一步问:

“有一种没有形状、没有颜色、没有气味的东西,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,而是知识。知识是任何人都抢不走的,只要你还活着,知识就永远跟着你。”

这种智慧就是《塔木德》。

犹太人看重各类书籍,尤其珍爱凝聚着先人和贤人心血的犹太商法类书籍,其中最为神圣的就是用3300年写就的《塔木德》。

公元前1300年,一支犹太部族逃离埃及。为了使这60万犹太人的生活得以规范,神适时公布了《十戒》,指示犹太人子要团结一致,互相制约,遵守秩序:

1. 除了耶和华外,不得信别的神。
2. 不可雕刻和崇拜任何偶像。
3. 不妄称耶和华的名字。
4. 安息日不工作。
5. 尊敬父母。
6. 不杀人。
7. 不奸淫。
8. 不盗窃。
9. 不作伪证。
10. 不贪恋别人的妻子和财物。

《十戒》要求犹太人承担历史,正视现实;不违反信义订立双重契约;不因小事而求助于神,向神起誓;领悟劳动与休息的重要性;明白良好的家庭关系是社会活动有序进行的基本条件;教导人们善待生命;严禁损害婚姻关系的反社会行为;告诫人们,贪恋别人的财物是一切罪恶的诱因。

《十戒》规定只有十条,不能完全解决日常生活中的各种问题。于是,犹太人有了《摩西的书》(《五书》,即《创世纪》、《出埃及记》、《利未记》、《民数记》和《申命记》)。

《摩西的书》共有613条命令,是《圣经·旧约》中的核心部分,被称为《摩西五经》,或称《律法令》,成为了指导犹太人解决各种问题的指南。

公元2世纪中叶,一代又一代犹太人口头传承下来的行为规范被悉数收入犹太法律总集《密西拿》中。针对其中的问题,犹太学者又编辑出了《革马拉》,并进一步补遗而成了《米德拉西》。

犹太人在巴勒斯坦时,《塔木德》已基本成型,而最终成书是在公元5世纪的巴比伦时期。

《塔木德》汇总了《密西拿》、《革马拉》、《米德拉西》三部分内容。它凝聚了10个世纪中2000多位犹太学者对自己民族历史、文化、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,是支撑着这个苦难民族的精神支柱。



## 目 录

## 经 商 篇

## 第一箴 金钱无臭味

金钱是没有臭味的,它是对人类安逸生活的祝福。

——《塔木德》

犹太人认为,金钱来自天堂,是上帝派来人间的特使,它代替上帝说话。钱是没有善恶之分的。他们说,既然是钱,我就可以去赚,我关心的是钱,而不是钱的性质。

- 赚钱无定法 ..... / 5  
 从小接受正确的金钱观念 ..... / 7

## 第二箴 智慧与金钱是统一的

生活困苦之余,不得不变卖物品以度日,你应该先卖金子、宝石、房子和土地,到最后一刻,仍然不可以出售任何书本。

——《塔木德》

犹太人追求以智慧赚钱,智慧与金钱的同在与统一使犹太商人成了最有智慧的商人,使犹太生意经成了智慧的生意经:犹太生意经是让人在做生意的过程中越做越聪明而不是越做越迷失的生意经。

- 智慧比财富更重要 ..... / 11  
 知识是别人抢不走的聚宝盆 ..... / 12  
 善于学习 ..... / 14  
 粗俗者成不了大商人 ..... / 15

### 第三箴 堂堂正正地精明

我们唯一的财富就是智慧,当别人说1加1等于2的时候,你应该想到大于2。

——《塔木德》

精明固然需要一定的算计能力,但毕竟又用不了多少聪明,真正需要的恐怕还是一种心态,一种对于精明本身的心态。随便什么地方,不但要想方设法地精明,而且一旦有了精明的点子,便理直气壮地付诸实施,而不顾别人会怎样想。

### 第四箴 22:78 法则

“22:78”是个永恒的法则,没有互让的余地。

——《塔木德》

大约78%的生意来自大约22%的客户。

让大约78%的精力放在大约22%的客户上。

让大约78%的资金配置到大约22%的项目上。

### 第五箴 本钱不可挪作他用

可以将小麦借给佃户做种子,但做种子的小麦不可食用。

——《塔木德》

本钱是用来赚更多的钱的,它的所有者必须小心经营,不可把它挥霍掉。

更进一步说,这句话还包括“不可把钱存进银行,指望它给人带来利息”、“不可把钱转借给他人,指望它给人带来好处”等意思。

### 第六箴 生意是从微笑开始的

坑蒙顾客就是播种仇恨,微笑带来的则是滚滚财源。

——《塔木德》

在生意场上,犹太人总是以一副笑脸出现。即使对合同有不同的意见,他们也能做到微笑着否定;即使你发脾气,他们在分手的时候仍不忘道声“再见”;如果第二天早上又见面,他们还能够真诚地和你打招呼……

和气生财…………… / 32

幽默是一件利器…………… / 37

## 第七箴 现金主义

手头没钱就是穷人。

——《塔木德》

犹太人认为世界变化太快,没有谁知道明天怎样。一切都在变,只有现金不变。只有现金才可以保障他们的生活,才可以对付难以预料的天灾人祸。

## 第八箴 不做一锤子买卖

不能刻意把奴隶装扮起来,使其看起来更年轻、健壮。

——《塔木德》

犹太商人笃信一个信条:犹太人生活在哪里,就应该在哪里生根。他们不但诚信经营,更与非犹太人和谐相处,甚至用自己的财富和实业去帮助和庇护犹太同胞或非犹太人,他们相信,只有以诚相待,取信于人,犹太人才会拥有朋友,而不是到处树敌。

犹太人的交易规则…………… / 45

## 第九箴 从不违约

我们的存在是履行和神的签约,决不可毁。

——《塔木德》

犹太教认为,“人之所以存在,是因为与神签订了存在的契约之缘。”犹太人相信此说,所以犹太人不毁约,一切买卖只笃信合同。相反,谁不履行合同,就会被认为违反了神意,犹太人是绝不会允许的,一定会严格追究责任,不留情地提出索赔要求。



把该防范的问题都刻在纸上 ..... / 49  
即使吃大亏也要如期交货——“银座的犹太人”之回忆 ..... / 55  
撤销交易的法则 ..... / 56

### 第十箴 勿浪费时间

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。

——《塔木德》

正因为犹太人把时间视作金钱，他们对时间如金钱一样是按分按时计算的。老板，请员工做事，工薪是按时计算的。犹太人会见客人十分注意恪守时间，绝不拖延。客人来访，必须预约时间，否则就要吃闭门羹。

第克泰特法 ..... / 63  
时间就是人生 ..... / 63

### 第十一箴 让数字跳舞

让数字跳舞。

——《塔木德》

在犹太人看来，凡是挣钱的人，总不能稀里糊涂，挣多少算多少，最起码应该弄明白要想挣很多钱，必须先要算好钱，心里总有一本明明白白的账。这个问题看似简单，其实不然，尤其是始终要有精确的算钱术，就更难了。

快速心算 ..... / 70

### 第十二箴 合法避税

纳税天经地义，避税合理合法。

——《塔木德》

“纳税是和国家订立的神圣契约，”犹太人说，“无论发生什么问题，我们都要履行契约。偷税、漏税、逃税是无法原谅的。”

但是他们为了多赚点利润，也在税收上想了不少点子，最后的答案是两

个字：避税。

偷税、漏税、逃税是无法原谅的，法律允许合法避税 ..... / 74

### 第十三箴 善于借势用力

“好风凭借力，送我上青天。”一个人或一个团体，凡是善于借助别人力量的，均可事半功倍，因为他们更快捷地达到目的。

——《塔木德》

“好风凭借力，送我上青天。”一个人或一个团体，凡是善于借助别人力量的，均可事半功倍，因为他们更快捷地达到目的。犹太人不论是在商界还在科技界，成功者众多，普遍都具有善于借助别人之智的本领。

### 第十四箴 瞄准女人

让女人掏腰包的机会远比让男人掏腰包的机会多。

——《塔木德》

犹太人认为，在这个世界上——

- 挣钱的是男人，用男人的钱养家的是女人。
- 钱是男人挣的，开销权却在女人手里。
- 让女人掏腰包的机会远比让男人掏腰包的机会多。
- 从男人身上赚钱，其难度要比以女人为对象大10倍。
- 做女人的盯梢者，打动女人的心，我们的生意才容易成功。

### 第十五箴 经营用嘴巴的生意

嘴巴是消耗的无底洞，地球上当今有60多亿个“无底洞”，其市场潜力非常非常的大。

——《塔木德》

犹太商人发迹的另一财源就是人类的嘴巴。可以说，嘴巴是消耗的无底洞，地球上当今有60多亿个“无底洞”，其市场潜力非常非常的大。为此，犹太商人设法经营凡是能够经过嘴巴的商品。



### 第十六箴 厚利适销

名贵的商品都是给财主们准备的。

这个世界已经向财主的口袋发起了攻击。

——《塔木德》

世界 78% 的财富掌握在世界 22% 人的手中,这就决定了赚富人的钱比赚穷人的钱容易;

富人 78% 的钱是从穷人那里赚来的,这就决定了赚富人的钱比赚穷人的钱容易。

- 关注有钱人的流行趋势 ..... / 93
- 绝对胜利的推销法 ..... / 94
- 高额定价赚钱法 ..... / 95

### 第十七箴 在信息里找钱

信息是有价的。

——《塔木德》

商业舞台越大,商情就越重要,一向以世界为舞台的犹太商人对信息的理解和重视自然甚于常人。

- 信息的价值在于速度 ..... / 100
- 把一个信息变为一把金钥匙 ..... / 103

### 第十八箴 解放自己才是真正的假日

客人和鱼一样,新鲜时是美味,但超过三天便会发出恶臭。

——《塔木德》

犹太人相信,只有懂得珍惜和完善自己,才真正懂得也才真正有能力去帮助别人。因此他们不遗余力地从智识、能力、财富等方面增强和充实自身,同时,他们非常在意自己的身体健康,对饮食、休息、消遣娱乐都很注重。

- 餐桌上不谈工作 ..... / 106
- 不可放过休息时间 ..... / 107

## 第十九箴 能花钱的人才能赚钱

上帝把钱作为礼物送给我们,目的在于让我们购买这世界的快乐,而不是让我们攒起来还给他。

——《塔木德》

为了迅速地成为富翁,犹太人的常规做法是投资金融行业和其他资金回收较快的行当,把78%的注意力和精力集中倾注到“钱生钱”上。努力攒小钱的人是不具备从事这些行业所要求的素质的。

## 第二十箴 用钱远远难于赚钱

如果店主算不清账,他的账就会找他算账。

——《塔木德》

在犹太商人看来,一个人怎样使用钱——包括赚钱、存钱和花钱——或许是检测他的才智高低的最好的方法之一。

- 谁陷入负债,谁陷入悲哀 ..... / 115
- 一块钱也要发挥100%的功用 ..... / 116
- 买房子,不要租房子 ..... / 120

## 第二十一箴 使用干净的手段

一双手干净的程度,与这双手能够拥有的财富数量成正比。

——《塔木德》

真正的清白和真正的诚实是可以从一个人对待金钱的态度上看出来的。只有在金钱问题上可靠的人,才可以被看作是清白、诚实的。

- 把手放在圣经上 ..... / 123
- 不做投机生意 ..... / 124

## 第二十二箴 金库是从心中变出来的

任何东西到了商人手里都会变成商品。

——《塔木德》

把有实力的利益追求者与自己捆绑在一起,捆成一个不可分割的利益共同体,把最大的风险不着痕迹地转嫁给对方,财富就可以“无中生有”,穷人就可以完成从混进富人队伍末尾到站到富人行列前排的过程。

只要用心,就能拥有金库…………… / 133

### 第二十三箴 做生意的时候要诚实

你们不可行不义。要用公道天平、公道砝码、公道升斗、公道秤。

——《塔木德》

诚信是商人步入市场的通行证,失信于市场即是商人的自杀。

诚信就是财路,就是商业活动中最高的技巧。

### 第二十四箴 谈判中得理不饶人

只要真理在手,就坚决地用真理来保护自己的利益。

——《塔木德》

犹太人在劣势中与上帝谈判,与敌人谈判,与商场上的对手谈判,谈判的武器是“得理不饶人”,谈判的结果是他们胜了。

只要真理在手,就坚决地用真理来保护自己的利益,这就是“得理不饶人”,这就是犹太商法中谈判术的核心。

### 第二十五箴 珍重女士

假如有男女两个孤儿,你应该先救那个女孩,因为男孩可以去做乞丐,但是我们却不能准许女孩子如此。

——《塔木德》

犹太民族的历史也是父系社会的历史,但犹太人对女性相当尊重。犹太谚语中说:

“神不能处处都在,所以创造了温柔。”

## 第二十六箴 给别人留碗饭吃

借贷人的外衣如果是仅剩的财物,那么作为抵押品的这件外衣必须在日落时分归还。

——《塔木德》

保全借贷人的饭碗,也就是保全自己的饭碗;借贷人的饭碗碎了,自己的饭碗也就危险了。

做个以攻为守的债务人 ..... / 149

## 第二十七箴 储蓄是聪明人所设的一个圈套

借钱给别人,就是给自己买回了一个敌人。

——《塔木德》

犹太人这个“不作存款”的秘诀是一门资金管理科学。俗语讲:“有钱不置半年闲”,这是一句很有哲理的生意经。就是说做生意要合理地使用资金,千方百计地加快资金周转速度,减少利息的支出,使商品单位利润和总额利润都得到增加。

储蓄就是穷的观念 ..... / 153

把死钱变成活钱 ..... / 154

## 第二十八箴 有钱一起赚

即使撤合同,也要确保双赢。

——《塔木德》

犹太人的赢钱术不求单赢求双赢,即“一笔生意,两头赢利”。大多数犹太商人在商务往来时,能够通过巧妙的调整而取得双赢的效果。

## 第二十九箴 每次都是初交

生意毕竟是生意,容不得“温情脉脉”,否则第一次就没有必要斤斤

计较。

——《塔木德》

哪怕同再熟的人做生意,犹太商人也决不会因为上次的成功合作而放松对这次生意的各项条件、要求的审视。他们习惯于把每次生意都看作一次独立的生意,把每次接触的商务伙伴都看作第一次合作的伙伴。

### 第三十箴 崇尚变通

活用一切有利条件,充分发挥自己的潜能。

——《塔木德》

犹太人认为,人生的过程中离不开自己所处的客观环境,也离不开自身的主观条件。改变整个客观环境,是整个社会的事,作为个人或企业,只能适应客观环境,利用好客观条件。至于主观条件,有些是可以改变,有些则不能改变,这得靠自身的努力和善于活用主观条件了。

把契约看作商品 ..... / 166

机智是取胜的筹码 ..... / 167

### 第三十一箴 脚踏实地

别想一下就造出大海,必须先由小河川开始。

——《塔木德》

对金钱的态度也反映了一个人对待人生和事业的态度,只有在任何时候都不好高骛远的人,才能脚踏实地地为自己的前程打下坚实的基础。反之,不但不能得到大的财富,小的财富也会与之失之交臂。

只要付出,就会换来回报 ..... / 170

从每个硬币开始积累 ..... / 173

### 第三十二箴 把运气变成机会

有三种东西不能使用过多。

那就是:作面包的酵母盐犹豫。

——《塔木德》



犹太商人的经验是：拥有了高财商，不仅可以让你懂得如何创造财富，同时还能够让你知道在财富的机遇面前应该如何去抓住它，把运气变成财气。

- 留意生意场上的每一个细节 ..... / 177  
 只要值得，就要去冒险 ..... / 178  
 抓住机会，敢想敢做 ..... / 183

### 第三十三箴 做生意无禁区

时间是商品，知识是商品，那么国籍当然也可以成为商品，而且是一种特殊的商品。

——《塔木德》

最大限度地做大生意是犹太人推崇的挣钱术之一，因此犹太人认为，“冲破国界打天下”才能去挣大钱。在犹太人看来，在当今商品世界里，时间是商品，知识是商品，那么国籍当然也可以成为商品，而且是一种特殊的商品。

## 做人篇

### 第三十四箴 集中精力攻克一个目标

得到太多,必有所失。

——《塔木德》

犹太人为了挣钱,恨不得在工作场所(当然是办公室门外)高挂免扰牌,上写一行大字:免扰!我在挣钱!!由此可见犹太人的专注力非常强烈。

做个偏执狂 ..... / 191

### 第三十五箴 精打细算 开源节流

钞票不是傻子。

——《塔木德》

世界上流行这样的说法:“犹太人是吝啬鬼。”此说法有一定依据,但亦是一种误解。因为犹太人中有很多是经商的,而且是经商高手。商人对物品斤斤两两计较和对金钱分分毫毫的核算是其职业本能的反映。作为商人,必须精打细算,爱惜钱财。

### 第三十六箴 一个好汉三个帮

不要鄙视任何人——任何人都有自己的位置,都可以在有钱和有时间的条件下创造奇迹。

——《塔木德》

凡事都需集体的力量,单枪匹马打天下实属不易之事。在商战和生活中,犹太人就非常重视合作,他们认为,找一个旗鼓相当的合作伙伴是成功的一半。

集体精神和团结合作 ..... / 196