

塔木德

秘密

犹太人的
人生规划课

夏子焉◎编译



犹太人从生到死一直在研读的传世经典

5000年犹太文明的智慧基因库
犹太人的经商智慧和处世圣经

《塔木德》是一本经历了数千年历史洗礼的奇书，一本塑造了一个伟大民族的巨著，一本成就了马克思、爱因斯坦、洛克菲勒、巴菲特等世界巨人的经典名作！

中国妇女出版社

塔木德

秘密

犹太人的 人生规划课

夏子焉◎编译

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

塔木德秘密 / 夏子焉编译. — 北京 : 中国妇女出版社, 2015.4

ISBN 978-7-5127-1063-4

I. ①塔… II. ①夏… 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 (2015) 第041112号

塔木德秘密

作 者: 夏子焉 编译

责任编辑: 宋 罡

封面设计: 游 麒

责任印制: 王卫东

出版发行: 中国妇女出版社

地 址: 北京东城区史家胡同甲24号 邮政编码: 100010

电 话: (010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京嘉业印刷厂

开 本: 170 × 240 1/16

印 张: 17

字 数: 230千字

版 次: 2015年4月第1版

印 次: 2015年4月第1次

书 号: ISBN 978-7-5127-1063-4

定 价: 36.00元

版权所有 侵权必究

(如有印装错误, 请与发行部联系)

前 言

“股神”巴菲特、科学巨人爱因斯坦、“华尔街之子”摩根、石油大王洛克菲勒、“金融天才”索罗斯、“普利策新闻奖”的创始人普利策、电影巨头华纳兄弟、著名导演斯皮尔伯格、甲骨文公司 CEO 拉瑞·埃里森、无产阶级导师马克思、心理学家弗洛伊德……这些声名显赫的人物虽然在不同的领域成功，但是他们有一个共同的身份——犹太人。另外，美国华尔街有一半以上的超级富翁是犹太人，诺贝尔奖的获得者中犹太人占 30% 以上。

在全世界，犹太人的人口数量才 1600 多万，只占世界人口的 0.3%。但是他们所取得的成就，不在其他任何民族之下！这其中到底有什么秘密呢？

奥秘就在《塔木德》中。犹太人能够历经坎坷而不散，久经磨难而兴盛，最重要的一个原因就是得益于这本书。《塔木德》是犹太人精神的百科全书，为犹太人提供了生活准则、处世、经商、教育等方面的道德规范，构建了犹太人的世界观，是犹太民族的“必读之书”。

《塔木德》全书是由上千名犹太学者，花了十几年的工夫，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。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，小到饮食起居、洗浴穿衣等无所不含。这本书渗透犹太人生活的方方面面，直至现在仍未改变。

《塔木德》是犹太人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。

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任何东西卖掉。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》。”

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

每个犹太孩子在成长过程中几乎都不可避免地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。”

《塔木德》的智慧从小就被根植到代表民族未来的孩子的理念之中。

目前《塔木德》已被译成数十种文字，在全世界广泛流传。尤其是犹太人，几乎人手一册，从生到死一直研读。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学习心得。

《塔木德》的内容仍在不断增加，新版本问世时，最后一页必定是张白纸，意思就是希望圣贤之士续写。

目 录

上 篇 商道智慧

第 1 辑

赚钱是一种智慧

金库，从无到有·····	004
小和大的辩证哲学·····	015
本钱只做本钱·····	022
付出与回报·····	024
敢于创新·····	027
具有预见性·····	029

第 2 辑

做有钱人的生意

22 : 78 法则·····	032
厚利适销·····	035



关注有钱人的流行趋势·····	037
借势大人物·····	039

第 3 辑

赚女人和嘴巴的钱

掏女人的腰包·····	042
挖嘴巴的钱·····	047

第 4 辑

生意从微笑开始

微笑是无价之宝·····	050
和气生财·····	051
生意也要幽默·····	056
诚实·····	058
一颗谦卑的心·····	060

第 5 辑

随时捕捉机会

信息里找钱·····	064
对机会果断出击·····	066
敢于冒险·····	069

逆境中求财·····	073
身边的机遇·····	077
找准人生的位置·····	078

第 6 辑

犹太人的理财智慧

能花钱才能挣钱·····	082
用钱难于赚钱·····	085
100% 发挥一块钱的功用·····	087

第 7 辑

解放商业天赋

诚信第一·····	092
一双干净的手·····	094
双赢或多赢·····	096
崇尚变通·····	098
机智是取胜的筹码·····	101

第 8 辑

契约的精神

合同是与神的契约·····	106
---------------	-----



常识是契约·····	110
钻法律的空子·····	112

第 9 辑 谈判中获胜

不带情绪·····	118
得理不饶人·····	119
把握时机·····	122
多准备几套方案·····	125
高目标·····	126

下 篇

处世圣经

第 10 辑

生存的哲学

忍 耐·····	132
现实主义·····	135
只信自己·····	137
精 明·····	138
示人以弱·····	140

第 11 辑

生活之道

全心工作和休息·····	144
家庭和事业·····	146
孝悌之礼·····	147
幽 默·····	149
超越痛苦·····	151
自 强·····	153



第 12 辑

信仰的力量

摩西十诫·····	156
苦难的历史·····	158
信仰至上·····	161

第 13 辑

尊重知识和教育

知识重于金钱·····	166
为学习而学习·····	168
尊敬教师·····	171
学校在，民族在·····	174
教育决定未来·····	180

第 14 辑

团队的力量

折箭的寓言·····	186
团队精神·····	188
学会合作·····	190
借用他人的力量·····	192

第 15 辑

孩子是未来

孩子是希望所在·····	196
教育孩子要趁早·····	197
从爱书开始·····	200
教育孩子坦然地生活·····	204
教孩子从小就具有忍耐力·····	205
从小就对孩子进行理财教育·····	207
好孩子好品性·····	208
怎样惩罚孩子·····	210

第 16 辑

犹太人的自我观

善待自己·····	218
节 制·····	222
躬 行·····	224
自我鼓励·····	225
心理补偿·····	227

第 17 辑

与人交往

成为朋友吧·····	230
------------	-----



懂得宽容·····	233
把敌人变成朋友·····	236
不借钱给朋友·····	238

第 18 辑

事业第一

工作的偏执狂·····	242
专注于目标·····	244
绝不拖沓·····	246
出售的是时间·····	247
不找任何借口·····	249

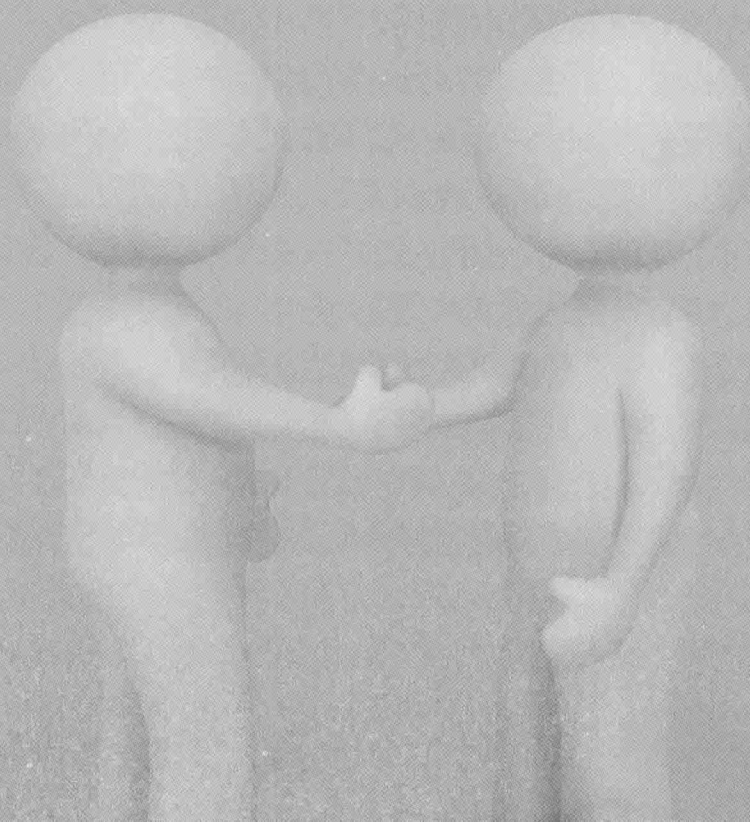
第 19 辑

爱情与婚姻

男女平等·····	254
好女人是所学校·····	256
男性的择偶·····	259

{ 上 篇 }

商道智慧



别想一下就造出大海，必须先由小河川开始。

——《塔木德》

犹太巨商大多是白手起家，开始一般多从事最底层的工作。他们的一大共性是都能将平凡的工作干得出色。例如，洛克菲勒16岁开始为一个小商人做会计助理，因工作有条不紊、精细认真深受老板赏识；哈同在上海的沙逊洋行当门卫，表现突出，一年后升任地产科领班；钻石大王彼德森16岁到一家珠宝店当学徒，敲敲打打一丝不苟，仅5个月其手艺就得到师傅的认可；股票超人约瑟夫·贺希哈从14岁开始，伏案画股票行情图，一画就是三年。犹太巨商如此，小商人也一样；白手起家时如此，功成名就后也一样。美联储主席格林斯潘身居高位多年，仍对经济理论和经济运行的细节了如指掌，尤其对统计数据非常内行。



金库，从无到有

《塔木德》说，任何东西到了商人手里，都会变成商品。

希尔顿的“无中生有”策略

如果有白手起家的决心，那么，请相信犹太商法中的“无中生有”法则。

希尔顿就是信奉这一法则，以区区 3 万美元起步，逐步成为全球闻名的旅店大王，终于以亿万财富跻身美国十大财阀之列。

1923 年的一天，怀着致富梦想的希尔顿来到繁华的达拉斯商业区大街上，突然发现这里竟然没有一家像样的酒店。一个念头由此在希尔顿的心中产生：

“我如果在这里建一座高档的酒店，生意一定不错。”

经过一番观察，希尔顿看准了一块地，认为那里最适合兴建旅店。

这块地位于达拉斯商业区大街的拐角地段，所有权在一个人称“老德米克”的房地产商人手上。

在和老德米克商量之前，希尔顿早就悄悄请来了建筑设计师和房地产评估师，经过大致观察，得知按心中所想建起一座酒店至少需要 100 万美元。

这与希尔顿已经筹措的 30 万美元差距太大。

但 30 万美元可以买下这块地皮。

希尔顿一点也不着慌。他这时找到老德米克，以 30 万美元的价格签订了地