

犹太巨擘的成功理念

犹太人的孙子兵法 犹太人的财富手册

# 塔木德

犹太人的处世智慧  
和赚钱哲学



马银文◎编著

一本经历数百年人类发展的举世经典  
一本塑造一个伟大民族的巨著

经典  
珍藏版



中国致公出版社

# 塔木德

犹太人的处世智慧  
和赚钱哲学

犹太

理念

马银文◎编著



中国致公出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

塔木德:犹太人的处世智慧和赚钱哲学/马银文编著. —北京:中国致公出版社,2010.2

ISBN 978-7-80179-914-2

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 008560 号

### 塔木德:犹太人的处世智慧和赚钱哲学

---

编 著 马银文

责任编辑 李娟娟

---

出版发行 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销 全国新华书店

印 刷 北京仰山印刷有限责任公司

印 数 1—12000 册

---

开 本 787×1092 1/16 开

印 张 20

字 数 290 千字

版 次 2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-80179-914-2

定 价 38.00 元

---

版权所有 翻印必究



## 前 言

美国西方石油公司董事长哈默说：“人类的智慧在犹太人的脑袋里，犹太人的智慧在《塔木德》里。不了解《塔木德》，就不了解犹太人；不了解犹太人，就不了解世界。”

犹太人以其独特的处世智慧和赚钱哲学，摘取了“世界第一商人”的桂冠。他们在财富领域的成就让世人刮目相看。在全世界最有钱的企业家中，犹太人占一半以上。在美国的百万富翁中，犹太人居三分之一。福布斯美国富豪榜前40名中有18名是犹太人。在犹太人历史上，更是出现了若干世界级的商业巨头：超级石油大亨洛克菲勒，华尔街的奇才约翰·皮尔庞特·摩根，享誉欧洲乃至全球的金融家族——罗思柴尔德家族，曾掌管美国经济命脉的美联储前主席格林斯潘，美国最年轻的亿万富翁布林……

令人惊叹的是，犹太民族中不但诞生了众多的商业巨子，还在其他领域涌现出了为数不少的世界级名人和骄子，如马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、门德尔松、毕加索、奥本海默、托洛茨基、基辛格、沙龙、普利策、迪斯尼、华纳兄弟等许许多多享誉全球的政治、文化和艺术界的名人。

这个人口仅占世界四百分之一左右的民族，曾经一度漂泊流浪，无寸土可居，为什么光环总是频频落到他们身上？经过长期的研究，人们终于发现犹太人的成功与《塔木德》一书的秘密有着巨大的联系，《塔木德》中蕴藏着一套惊人的处世智慧和赚钱哲学。

《塔木德》使人学会处世，领受智慧、仁义、公平、正直的训诲，使愚

塔木德  
前言

TaMuDeYouTaiRenDeChu  
ShiZhiHuiHeZhuanQianZheXue



# 塔木德

犹太人的处世智慧和赚钱哲学

人灵敏，使勤奋的人增长学问，使聪明的人获得智谋。

《塔木德》是犹太民族中商业经营高手在商海中引领风骚的根源所在，是他们获取财富的秘笈，是他们的经商智慧法宝。

《塔木德》是犹太人的孙子兵法，是犹太人的财富手册。

为了更好地探寻和掌握犹太人的处世智慧和赚钱哲学，供大家学习和借鉴，本书通过对犹太人处世和赚钱经验的总结以及其在无数的普通人身上的应用和实践，将犹太人的做人和创富智慧予以提炼和总结，使当今社会中任何人都可以学习和运用这些处世智慧和赚钱哲学。

TaMuDeYouTaiRenDeChu  
ShiZhiHuiHeZhuangQianZheXue

# 目 录

## 第一章 人际关系第一，金钱第二

山峰永不相遇，而人却时时相逢。

不要向别人要求自己也不愿意做的事情。

生意的运作其实就是关系的运作，人际关系也是一种生产力。

把每次生意都看做一次独立的生意，把每次接触的商务伙伴都看作第一次合做的伙伴。

——《塔木德》

1. 真诚地赞美别人 /3
2. 人际关系就是财富 /7
3. 宽容别人就等于宽容自己 /11
4. 笑脸相迎，和气生财 /16
5. 微笑是上帝赐予的最好的名片 /22
6. 己所不欲，勿施于人 /27
7. 幽默的笑是犹太人的必备良药 /31

## 第二章 绝不做有损于信用的事情

遵守契约，尊重契约，你获得的将不只是尊重。

欺骗一个异教徒比欺骗一个犹太人更为严重，因为它亵渎神灵。

鱼离开水会死亡，人没有礼貌便无法生存，而不讲诚信则会受到炼狱的惩罚。



塔木德

目录

TaMuDe You TaiRen De Chu  
ShiZhiHuiHeZhuanQianZheXue

必须如实宣布“我的货是最好的”，不宣布就是帮助奸诈的商人以劣质品欺骗市场。

——《塔木德》

1. 许诺，是需要兑现的 /39
2. 诚信是赚钱的根本 /43
3. 用优良的服务为企业赢得信誉 /48
4. 契约是神圣不可毁坏的 /52
5. 掌握契约的决定权 /57
6. 口头的允诺具有足够的约束力 /61

### 第三章 眼光锐利，抓住机会大做文章

人往往都是这样：愚笨的人错失良机，聪明的人善抓良机，成功的人创造良机。

幸运之神会光顾世界上每一个人，但她如果发现这个人没有准备好迎接她时，就会从窗子里飞走。

——《塔木德》

1. 把稍纵即逝的机遇变成财气 /67
2. 瞄准嘴巴，商机无限 /71
3. 死死地盯住女人的口袋 /74
4. 发现商机，制造商机 /79
5. 从信息中挖掘商机 /83
6. 世上并不缺乏商机，而是缺少发现 /88
7. 小机遇可以赚大钱 /93

### 第四章 借力登梯才能攀得更高

没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤着脚走得快。

学会利用一切资源，就可以为你带来成功，可以让你在困境



塔木德

犹太人的处世智慧和赚钱哲学

TaMuDeYouTaiRenDeChu  
ShiZhiHuiHeZhuanQianZheXue

中得到解脱。

一切都是可以借的，借资金，借技术，借人才。这些为自己所用的东西都可以拿来。这个世界是已经准备好了一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把它们搜集起来，并让智慧把它们有机地组合起来。

——《塔木德》

1. 巧妙借他人的力量赚钱 /99
2. 小题大做，无中生有 /104
3. 善于利用名人的光环效应 /109
4. 借力登天，事半功倍 /113
5. 利用一切可以利用的资源 /118
6. 借鸡生蛋，借钱赚钱 /124

## 第五章 敢想敢干，险中求胜

当机会来临时，不敢冒险的人永远是平庸之辈。

对于越是害怕危险的人，危险越是处处存在。

风险越大，收益的绝对值就越大。商家的法则就是风险越大，赚钱越多。

高回报意味着高风险。当机会来临时，平庸之辈就是不敢冒险的人。只有敢冒险的人，才会赢得人生辉煌。

——《塔木德》

1. 与风险“亲密接触” /131
2. 冒险并不等于蛮干 /135
3. 高风险意味着高回报 /139
4. 厚利适销可以赚大钱 /142
5. 冒险越大，赚钱越多 /148
6. 在危险中自由地畅行 /153



# 塔木德

目录

TaMuDeYouTaiRenDeChu  
ShiZhiHuiHeZhuanQianZheXue





## 第六章 不一样的思路开创出不一样的出路

这个世界每天都在变化。今天富有的人明天就不一定富有，今天贫穷的人明天也不一定贫穷。

茫茫的商海，竞争激烈，要以稀奇的手段经营，才能获取成功。

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》

1. 学会变通，灵活投资 /159
2. 打破条条框框的束缚 /163
3. 绝不“生搬硬套” /166
4. 不同的思路，造就不同的出路 /168
5. 挣钱的路径并非一条 /174
6. 想进一步就先退一步 /179

## 第七章 合作双赢，共谋发展

一个人的才智和力量总是有限的。

竞争是浪费时间，联合与合作才是繁荣稳定之道。

与污秽者为伍，自己也得污秽；与洁净者相伴，自己也得洁净。

和狼生活在一起，你只能学会嗷叫；和那些优秀的人接触，你就会受到良好的影响，耳濡目染，潜移默化。

——《塔木德》

1. 同分一杯羹 /185
2. 做生意离不开双赢 /189
3. 一个好汉三个帮 /193

4. 团结是凝聚力的来源 /198
5. 做生意不要心存嫉妒 /201

## 第八章 正视金钱，先理财后发财

钱不是罪恶，也不是诅咒，钱会祝福人。

金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败。

金钱每一次眨眼都会带来利润。要把赚钱当做一件寻找快乐的事来做，否则别去挖空心思。

理想的理财方式是，要用 1/3 来买地（最好的储蓄方式），1/3 用于商品运作，另外 1/3 则应留在手边。

上帝让你赤裸裸地降生在这个世界上，绝不是为了让你赤手空拳地离开它。每个人的人生都有着某种使命感，而犹太商人的使命感就是要发大财。

——《塔木德》

1. 第一重要的事就是赚钱 /207
2. 理财是致富的前奏 /211
3. 金钱是实践人生价值的工具 /217
4. 有钱不置半年闲 /221
5. 现钞主义，现金至上 /224
6. 憎恨贫穷，积极进取 /227
7. 钱一定要用到最需要的地方 /232
8. 让孩子认识金钱和驾驭金钱 /236
9. 投资社会，以善为本 /239

## 第九章 知识是别人抢不走的聚宝盆

对于犹太人来说，学习是一生的课题。

与一切有知识的人交朋友，也可以从朋友那里学习知识。



任何有知识的人都不会贫穷。有知识的人拥有一切，而没有知识的人拥有什么呢？人一旦掌握了知识，他还缺少什么呢？如果一个人没有掌握知识，那他拥有什么呢？

——《塔木德》

1. 知识重于一切 /245
2. 生命可以终结，学习不能终止 /250
3. 弯下腰向别人学习 /254
4. 自救自学，务实高效 /257
5. 不要等闲暇时才读书 /260
6. 经验和知识是打开财富之库的钥匙 /262

## 第十章 惜时如金，把时间视做金钱

勿盗窃时间。

爱惜时间吧，时间还可以使金钱无中生有。

钱是可以借用的，但时间绝不可以借用。时间远比金钱宝贵。

——《塔木德》

1. 惜时如金，精打细算 /267
2. 时间是赚钱的资本 /270
3. 劳逸适度，充分休息 /272
4. 没有什么比时间更可贵 /276
5. 挤出“空闲”时间 /279

## 第十一章 沟通从心开始，谈判创造价值

把嘴巴变成防守的关口

与其迷一次路，不如同十次路。

只有蠢人和死人，永不改变他们的意见。

要用两倍于自己说话的时间去倾听对方讲话。



塔木德

犹太人的处世智慧和赚钱哲学

TaMuDeYouTaiRenDeChu  
ShiZhiHuHeZhuangQianZheXue

暂时放弃一些利益，是为了得到更多的利益。

——《塔木德》

1. 准备充分，谈判不难 /287
2. 设定好谈判目标 /290
3. 选好时机，利用时机 /294
4. 高超的谈判智慧 /298
5. 真诚相待，不伤感情 /302

主要参考书目 /306



# 塔木德

目录

TaMuDeYouTaiRenDeChu  
ShiZhiHuiHeZhuangQianZheXue

## 第一章 人际关系第一，金钱第二

山峰永不相遇，而人却时时相逢。  
不要向别人要求自己也不愿意做的事情。

生意的运作其实就是关系的运作，  
人际关系也是一种生产力。

把每次生意都看做一次独立的生意，  
把每次接触的商务伙伴都看做第一次合作的伙伴。

——《塔木德》





## 1. 真诚地赞美别人

大千世界中，有谁不希望得到别人对他的夸奖？又有谁不希望听到别人对他的赞美？喜欢听赞美似乎是人的一种天性。威廉·詹姆士曾经精辟地指出：“人性中最为根深蒂固的本性就是渴望赞赏。”

犹太人知道赞美对别人非常重要。他们清楚地明白，一句赞美的话在有时甚至能够改变一个人一生的命运。

犹太人巴密娜·邓安负责监督一名清洁工的工作。这位清洁工做得很不好，员工们经常嘲笑他，还故意把各种垃圾扔到走廊里，表明他的工作没有做好，这给他的心理造成了很大的压力。他实在没有信心做好工作。

巴密娜试过各种方法让这名清洁工把工作做好，但都没有成功。不过她发现这名清洁工有时也能把一个地方扫得很干净，于是她就抓住时机在众人面前加以表扬。这种做法很有成效，这名清洁工的工作有了改进，不久因工作做得很好，也赢得了别人的一致赞扬。

巴密娜找到了激励人的最好方式。她试着赞扬和鼓励其他人，达到了非常好的效果。她真正体会到，批评和耻笑往往会把事情弄糟，而真诚的赞美可以达到最佳效果。

戴伦是个很懂得运用赞美方式与人交往的人。有一回，在公司的会议上，有一个同事提了一个报告，他的报告平淡无奇，现场也没得到任何掌

声。散会后，戴伦和这位同事在厕所相遇，他对那位同事说：“你刚才的报告很好，简单扼要，我很欣赏你！”

这位同事本来并不指望自己的报告得到别人的注意，但戴伦的几句话，却让他心情愉快了一天。

每一个与戴伦相识的人，都会很快与他建立友谊。戴伦也常对别的同事表示他的欣赏。碰到男孩子穿了新衣服。他会不经意地说：“哦，真帅！”看到女孩子换了新发型，他也会故意睁大眼睛说：“原来是你，我以为是哪个明星来了！”可以预见的是，戴伦与公司里每一个人相处得都很好，而这良好的人际关系也给他带来了许多便利。

赞美的功用，想必是人人都清楚的，其中存在的一个有趣的事实是：所有人都喜欢听到别人赞美自己的话，但不是所有人都爱去赞美别人。

这是为什么呢？

很多人不去赞美别人的内在原因就在于：他担心他需要为这种赞美负着道德意义上的责任。因为在人的意识中，主动去赞美别人，可以获得好处，是一种投机行为，也可能是一种“小人行为”。只有小人才可能会一心去讨好别人。他心中对于赞美的第一个反应，可能是“君子坦荡荡，小人常戚戚”或“君子之交淡如水”等。

如果你心中存有这样的误区，那么，我要告诉你的是：“你多虑了。”

世间的道德秩序早已确立。人们为追求和谐融洽的人际关系，早已经把“赞美对方”作为一种常用的、合适交往的方式使用在日常生活中。即便你不想去赞美别人，别人也会赞美你。从这个角度说，你也该赞美别人才对。既然你应该赞美别人，那就该把赞美这门学问做好！

法国有一个著名的文学家，从不说令女士难堪的话。某一天，一位长相奇丑的女士认为自己可以令这位文学家认输，于是登门拜访。女士向文学家问道：“先生，您看我长得美吗？”回答“美”，是说谎；而回答“不美”，肯定会令这位女士难堪。这位文学家的回答非常妙，他说：“每一位女士都是上帝送给人间的天使，但很不幸的是，有些天使下凡时是脸朝下



塔木德

犹太人的处世智慧和赚钱哲学

TaMuDeYouTaiRenDeChu  
ShiZhiHuiHeZhuanQianZheXue





着地的。女士，这不是您的错。”这番话既说明了女士面貌丑陋，又没有令女士难堪，相当得体。

赞美对方时，要掌握一定的原则和技巧，了解对方心理是赞美的前提条件。不了解对方的心理，便很难知道他需要什么。因此，你要洞悉对方的喜好，让他听到自己渴望听到的赞美。

那些成功的犹太人告诉我们，在赞扬他人的时候，需要注意以下几点：

第一，要善于从对方的身上找到可以赞美的地方。

每一个人都有长处，都有闪光点。有些人很少赞美别人，一个重要的原因就是他们看不到别人身上值得赞美的地方。其实，只要你认真地观察，就会很容易地发现别人身上值得赞美的地方。

第二，选择适当的时机去赞美别人。

在交际中一定要把握好时机。恰到好处的赞美，是非常重要的。当你发现对方有值得赞美的地方，就要及时地赞美，千万不要错过良机。在别人成功之时，送上一句赞美的话，犹如锦上添花，其价值可“抵万金”。在这个时候，人的心情格外舒畅，假如再听到一些真心诚意的赞美，其欣喜之情可想而知。

第三，赞美一定要适度。

赞美的尺度把握得怎样，往往直接影响到赞美的效果。恰如其分、点到为止的赞美才是真正的赞美。运用过多的赞美词语、过度的恭维、空洞的吹捧，只会让你赞美的对象感到浑身不自在，甚至还会很难受，结果可想而知。所以赞美之言不能滥用。赞美一旦变成吹捧，赞美者不但不会收获微笑，反而要吞下被置于尴尬地位的苦果。

第四，只有真心诚意的赞美才算得上有魅力。

赞美需要真诚，这是赞美的先决条件。只有发自内心的赞美，才能显示出它的光辉、它的魅力。其一，你所赞美的内容应该是你赞美的对象所具有的，是真实的，而不是虚假的，更不能将别人的缺陷或不足作为赞美的对象。其二，赞美的时候要发自内心，情真意切。