



全世界公认的两个最聪明的民族，他们的上乘智慧，  
第一次以书的形式撞出火花……  
中国人的智慧和犹太人的智慧各有所长，  
如果取长补短，相互参悟，定将生出更强大的智慧，  
为我们所用，助我们成功。

—— YOUTAIZHIIHU I 共赢之道  
YU ZHONGHUA ZHIIHU I

犹太智慧  
与  
中华智慧  
共赢之道

合璧……编著

世上一切成功，皆以智慧为本，盯住智慧，更新智慧，  
参悟各种智慧，你就走上了成功的正道。  
本书是一本令读者耳目一新的智慧书。



金城出版社  
GOLD WALL PRESS



**图书在版编目 (CIP) 数据**

犹太智慧与中华智慧共赢之道 / 合璧编著. —北京:  
金城出版社, 2006.1

ISBN 7-80084-788-8

I. 犹... II. 合... III. 人生哲学—对比研究—中华民族、犹太人  
IV. B821

中国版本图书馆 (CIP) 数据核字 (2005) 第 136306 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)84254364 (总编室)64228516

(编辑部)64210080

北京慧美印刷有限公司

960×640mm 1/16 16.75 印张 230 千字

2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80084-788-8/B·156

定价:29.80 元



# 前言

## 智库里的“杂交水稻”

关于犹太人智慧的研究越来越多,各类图书层出不穷。关于中华智慧的图书出版,也如雨后春笋,琳琅满目。中国的经济在发展,改革在进行。中国人深知他们需要犹太人的智慧和经验。可现状是,犹太智慧和中华智慧就像两根平行的铁轨,各自承载着关注者的目光和需求者的挖掘。遗憾的是,没有人使两大智慧交合,撞出新的火花。其实,犹太人和中国人在精神气质上有着许多暗合之处,如固守其文化传统、勤劳努力、富于智慧等。两个民族都有过非常不幸的遭遇和惨痛的经历。犹太民族和中华民族是世界公认的两个最聪明的民族。今天,本书立意把这两大智慧交合一处,编撰成一本新的意义的图书,不但有趣,而且会使读者受益。因为如果将这两大智慧结合,取长补短,定会生出新的智慧,并且强大有力。在人类的智慧库里,培育出一种新品种,有如“杂交水稻”的效应,恩泽中国人民和世界人民,这是一个多么有意义的尝试。

犹太人凭借其顽强坚韧的精神在亡国后两千多年重新建立了自己的主权国家以色列,这种超凡的凝聚力让世界人民所惊叹,犹太人的金钱观影响了世界。对犹太人的智慧,我们要有选择性地汲取,在现实生活中加以灵活运用,这才是对待精英民族文化所应有的态度。

## 全球精英都在寻找新智慧

智慧没有国界,它是民族间共有的财富,无论什么民族,都需要智慧的力量。智慧是民族存在与发展的重要前提。

五千年灿烂的文化是中华智慧结晶的母体。亚洲四小龙的崛起和日本的高速发展,都吸收了中华文化的思想和智慧。当前西方一些有远见之士也在尽力研究中华文化,并提出“西方的病,东方的药来医”,形成了“东学西渐”。全球的精英都在寻找新智慧。对于西方人士,我们中华智慧就是他们的新智慧。

中华智慧与犹太智慧的异同正如中医同西医的差异。中华智慧建立在整体认识的基础上,犹太智慧建立在局部实验的基础上;中华智慧是整体的横向广泛思考,犹太智慧是局部的纵向深入研究。中医的认识观和方法论远远领先于西医,但局部纵深研究不如西医,因此必须是以中医为基础和框架,用西医手段来填补和充实。医学也因此生出一种全新的学科——中、西医结合的学科。

因此,本书以两手抓的方式,一手抓住中华智慧的核心,一手抓住犹太智慧的核心,从金钱、经商、生活、处世、心态、谈判、消费、教育、信仰和婚恋 10 个具体方面,对照比较,相互参悟,让这两大智慧撞出火花。排斥处,看它们排斥得多远;结合处,看它们结合得多牢;暗合处,看它们暗合得多妙。这是多少有趣的智慧研究啊。

本书名叫《犹太智慧和中华智慧的共赢之道》。这里所说的共赢,意思是说,这两大智慧都要为我们所用,为我们立功。

本书策划的灵感,来自鲁迅的著名的“拿来主义”,我们用这种态度“拿来”犹太人的智慧,是合乎鲁迅先生当年的期望的。

作者

2005 年 10 月

# [ 目 录 ]

|          |     |
|----------|-----|
| 前言 ..... | (1) |
|----------|-----|

## 第1章

### 金钱的升华

犹太人认为“钱是赚来的”，中国人认为“钱是攒来的”，一个字的区别，体现了两个民族完全不同的金钱观。犹太人爱钱，他们从出生开始就被灌输“金钱是上帝的礼物”，中国人主张“士有百行，以德为首”，认为“君子固穷”，只会赚钱的人为世人所不齿。在新世纪的今天，发展才是硬道理，犹太人的金钱智慧应该得到借鉴和发扬。

#### 1. 要成功就必须发达，赚钱才是真本事 ..... (3)

在今天的社会，获取经济成功已经成为一条生存的基本法则，要成功就必须发达。人的成功标志和价值，更多的是依靠财富的寡寡来衡量。

## 2. 金钱是一面镜子 ..... (8)

对金钱的态度可以衡量出一个人人格的高低,金钱是人们交换物品的载体,人品好的人会让金钱带给他快乐和精神财富;人品不好的人,会成为金钱的奴隶,以为有了很多金钱就能目空一切。

## 3. 君子爱财,取之有道 ..... (12)

“财是养命之源”,从古至今,不管哪一个民族,钱对人民都是十分重要的,谁也离不开它。从命理的角度来说,追求钱财也非常正确。

## 4. 朋友和金钱要分开 ..... (17)

莎士比亚有句名言:“不要把钱借给别人,借出去会使你人财两空;也不要向别人借钱,借进来会使你忘了勤俭。”你可以用友善的方式接济你的朋友,但不要借钱给他,借钱给他人就是掏钱为自己买了一个敌人。

## 5. 富翁不是攒出来的 ..... (20)

一个人所具有的思维和感觉决定了他将来是否可以拥有财富。富有的思维创造财富,表现出富人的慷慨和大度;而贫穷的思维造成真正的贫穷,体会到的是穷人的卑微和小气。

## 6. 诚信经商的一大筹码 ..... (24)

诚信经商是商道的灵魂,是商业活动的最高技巧。在现代商界,恪守信用已成了许多企业的市场竞争手段。

## 第2章

### 经商的智慧

“世界的钱,装在美国人口袋里;而美国人的钱,却装在犹太人

的口袋里。”这是对犹太人非凡的经商智慧的盛赞；中国人很早就有“争名者于朝，争利者于市”的观念，在经商手段上，也是屡出奇招，招招制胜。在这一方面，中国人与犹太人并驾齐驱，各自的智慧为世人所尊敬。

## 1. 捕捉有效信息，抢占市场先机 ..... (31)

信息是当今社会重要的经济资源，获取和正确处理各种有效信息是提高经济效益的重要途径。

## 2. 明赔暗赚，起死回生 ..... (35)

在商业竞争日益白热化的今天，让消费者得到相对廉价的商品或无偿的服务，成了商界促销的一道杀手锏。

## 3. 避实击虚，反思维创商机 ..... (38)

在市场经济的日益膨胀下，市场中总有一些未被人涉及的领域，聪明的商人懂得如何去寻找其中的空白点赚钱。

## 4. 时间也是商品 ..... (42)

人生就像从救火场里抢东西，我们从里面抢出的东西越多，我们的人生才越有价值。

## 5. 处变不惊，在逆境中发财 ..... (46)

逆境是人生的一道分水岭，有人从中崛起，有人却从此一蹶不振。在商战中，逆境更是商人们的一个选择机制，有人被淘汰，有人面对挑战，一跃成为商海巨头。

## 6. 以迂为直，以退为进 ..... (50)

高明的企业家不仅要曲中见直，直中见曲，善解迂直之理，而且要登堂入室，能够以迂为直，以患为利，丰富自己的经营本领。

## 第3章

### 生活的智慧

细节之中见生活,一个民族的智慧往往就体现在生活中。犹太人用尽毕生的力气赚钱,钱为他们赢得了生存的权利,也赋予了他们享受生活的能力,“赚钱是为了享受”是犹太人的生活原则。中国人也有其独特的生活智慧,勤勉的中华民族以“业精于勤荒于嬉”的生活智慧屹立于世界,这与犹太人的生活智慧有不同,也有共赢。

#### 1. 尊重隐私,保守秘密 ..... (57)

尊重人的隐私,源于对人本身的尊重。西方国家有过文艺复兴时期的“人的发现”,对生命的敬畏,天赋人权,人生而有自己的权利,国家法律保护这种权利。

#### 2. 隆重而简约的安葬 ..... (60)

中国传统丧葬礼俗中有很多维护传统社会秩序的成份,也有美好的希冀。对于传统的丧葬礼俗我们既要继承其美好的成份,也要坚决弃其糟粕。

#### 3. 困难是弹簧,你强它就弱 ..... (62)

困难是弹簧,你强它就弱,只有被自己打败的人,没有被困难打败的人。生活中会发生很多看似不如意的事情,像塞翁失马,谁知它是福是祸呢?所以我们要保持一颗上进而不服输的心,才能在生活中斩尽荆棘,一路畅通。

#### 4. 智者寡言,三思而后语 ..... (66)

中国有俗语说:“讷讷寡言者未必愚,喋喋利口者未必智。”愚者常常把学问挂在嘴上,智者却把学问默默地藏在心底。正如麦秸

总是漂在水面上,而宝石却自然沉没在水底。

## 5. 享受工作,也享受生活 ..... (70)

我们永远没有理由乐观地认为我们会有足够的时间来做完所有的事情,所以越是工作忙时我们越应该合理地休息。我们应该把休息列进作息时间表,与工作一样重要。只有这样,我们才能更好地工作,更好地生活。

## 6. 亲情之爱沁人心脾 ..... (75)

孔子说:“父母在,不远游。”血缘关系是中华文化发展最基本的单元和载体。父母子女的亲情关系也是中国传统文化的重要内容,子女孝顺父母是天经地义的事情。

# 第4章

## 处世的智慧

说到处世,中国人让犹太人自叹不如。中国人举手投足有大将之风,以其“运筹帷幄之中,决胜千里之外”的智慧让世界称奇。而犹太人凡事爱计较,针眼大小的事情,也要纠缠半天,非要弄出个所以然来。在这一点上,中国人与犹太人的智慧达成了互补,就让我们灵活运用吧!

## 1. 己所不欲,勿施于人 ..... (81)

《论语·颜渊》里说:“己所不欲,勿施于人。”意思是,自己所不要的,不要施加在别人身上,这是儒家的信条之一。

## 2. 时刻保持创新的锐气 ..... (85)

成功的冒险必须要有事前的准备。没有准备的冒险是赌博,而有企业精神的成功者是不赌博的。所以,创新也需要睿智,睿智的

创新者才能获取大的成功。

### 3. 金钱与性有益人生 ..... (89)

金钱与性是人生不可或缺的慰藉,两者缺少其一,人们就会一股脑儿想着这件事,直到得到了之后,才会有心情去享受别的乐趣。

### 4. 互信以心,生死不渝 ..... (92)

古人说:“信义是国之宝,得黄金百两,不如得季布一诺。”可见,在中国人心目中,信义是为人之根本,信人,方能为人所信。

### 5. 千里送鹅毛,礼轻情意重 ..... (96)

在中国人看来,送礼绝不是一门俗学问,它有着深厚的底蕴。“来而不往非礼也”,熟知这门艺术的人往往能八面玲珑,在社交生活中如鱼得水。

### 6. 达则兼济天下 ..... (100)

古罗马哲学家西塞罗曾说过:“追求财富的增长,不是为了满足自己的贪欲,而是为了要得到一种行善的工具。”

## 第5章

### 心态的智慧

犹太人历经两千多年的驱逐、流浪和屠杀,仍以其民族特有的坚强与韧性活了下来;中国人历史上屡遭列强侵犯,现在却发展成社会主义现代化强国。这与两个民族共有的面对困苦绝不倒下的心态智慧是分不开的。心态决定命运,发展才是硬道理,这是两个民族共有的智慧。

## 1. 淡泊明智, 宁静致远 ..... (107)

无论生活中遭遇多大的困难,都要让自己享受其中的快乐。生活为一切而存在,为世间的每一种经历而存在。

## 2. 弘扬慎独自律精神 ..... (110)

无论是犹太民族还是中华民族,都有“慎独精神”,即可贵的自我反省,自我批评精神。我们应该问自己做了什么,做对了什么,要去做什么,而不能要求别人该怎样做。

## 3. 没有目标就成不了气候 ..... (113)

确立自己的奋斗目标,也就有了动力之源。在不断求索和前进的人生历程中,催人前进的“马达”源自于对既定目标的追求和向往。

## 4. 谦受益,满招损 ..... (116)

“谦受益,满招损。器虚则受,实则不受,物之恒也。”我们只有虚怀若谷,以开放的心态对待他人他事,不自以为是,故步自封,不拒绝别人的批评和意见,不排斥新事物,新思想,博采众长,兼收并蓄,方能有所收益。

## 5. 辅车相依,唇亡齿寒 ..... (120)

善有善报,恶有恶报。只要肯对他人付出真诚的微笑,他人也会回报以微笑。当我们在生活中遇到困难时若也能保持积极乐观的心态,克服困难也非难事。

## 6. 严以律己,宽以待人 ..... (124)

雨果曾经说过:“海洋算不了宽阔,最宽阔的是人的胸怀。”宽容体现了一个人较高的精神境界,它需要一定的知识和修养作背景。古代有“宰相肚里能撑船”的说法,也是教育人们要有容人之量。

## 第6章

### 谈判的智慧

商场如战场,在商战中,谈判的智慧是必不可少的。条条大道通罗马,中国人和犹太人有着不同的谈判智慧,却殊途同归,都是谈判桌上的强手。这一章,我们就是要向读者展示中国人与犹太人不同的谈判智慧,并于互补中有双赢,让我们真正从中受益。

#### 1. 欲擒故纵,胸怀全局 ..... (129)

谈判在商业贸易中是一个相当重要的步骤,如何有效地进行谈判,将客户从态度强硬的思想状态中引出来,带他进入双赢的思维空间呢?这需要谈判者有欲擒故纵,胸怀全局的谈判策略。

#### 2. 纵横捭阖,攻心为上 ..... (134)

攻心术最基本的战术是暗示,暗示最大的好处就是暗示者什么也不需要允诺,而受暗示者就会自己给自己做出种种“投己所好”的允诺。

#### 3. 申明价值、创造价值、克服障碍 ..... (136)

在谈判中,申明价值可以使我们了解谈判双方的各自需求;创造价值可以使我们达到双赢的目的;克服障碍使我们顺利达成协议。

#### 4. 无往不胜的说服术 ..... (139)

在谈判中如果希望对方不讨价还价,我们就应该以对方预先的设想、已存在的信念、所需和所求等为出发点,并引导他们向我们的建议靠近。

### 5.把准对方的脉,选择谈判时机 ..... (141)

不要不合时宜地谈生意,而要选择最好的谈生意时机!有很多生意谈判之所以没成功,并不是因为它们不好,也不是因为没有执行到位,而是执行的人没有选择适当时机。

### 6.沉默聚焦,迂回深入 ..... (144)

沉默是一种无声的语言。在谈判中,当不清楚对方的老底时,可以适当运用沉默作武器,向对方施展心理攻势,同时给自己有回旋的余地,这不失为两全其美的谋略。

### 7.故弄玄虚,分散对方注意力 ..... (147)

作为一名成功的谈判者,先决条件就要弄清谈判的目标,并在谈判的过程中时刻不忘谈判的主要目的。

## 第7章

### 消费的智慧

吃是一种消费,知识是一种消费,快乐也是一种消费。消费是一门大学问,因为所有的得到都将被消费。犹太人节制饮食、享受生活,中国人乐观幽默、勤奋学习,从大的方面来说,这是中华民族与犹太民族互补双赢的智慧。

#### 1.不拘一格,该松手时就松手 ..... (155)

目标是一种方向,需要恰当地选择。如果新的目标有助于发展或更能发挥自己的特长,那么不妨松开手,更换新的目标以便让自己得到更广阔的发展空间。

#### 2.它石攻玉,巧借东风 ..... (159)

在战争中巧借水、火及其他辅助力量可以使弱者变为强者,使

劣势转化为优势。在现代商战中,思维敏捷的商人们最是巧“借东风”的行家里手。

### 3. 做个杂学博士 ..... (163)

知识是最稳妥的财富。拥有各方面的丰富知识,是商人的基本素质,也是商人在生意场上能赚钱的根本保证。

### 4. 赚钱是为了更好地享受生活 ..... (166)

赚钱是为了享受,这是赚钱的目的,也是商人对于商业目的最好的诠释。因此,这些成功的商人主张在经商时劳逸有度,工作与生活两不误,真正体会人生的真谛。

### 5. 民以食为天 ..... (170)

吃是人的本能,所以古代的谚语即有“民以食为天”的说法,甚至帝王将相也不敢违抗这条真理,比如领兵出征,一定要“粮草先行”。数千年来,饮食不仅形成了一种文化,甚至称得上是所有文化的潜在物质基础。

### 6. 幽默是人生的良药 ..... (174)

幽默是智慧的闪光,是解决人生悲苦的良药;幽默是人生的艺术,有人说,笑是两个人之间最短的距离;幽默是语言的艺术,是人生的一种觉悟;幽默是一个人品位、智慧、知识的综合表现。

## 第8章

### 教育的智慧

犹太人相信可携式的知识才是真财富,他们了解接受良好教育的重要性,而且知道如何实行这种观念。在犹太人长久的历史中,虽然缺乏世俗的教育机会,但宗教信仰却创造出一种求知的文化,

因此犹太家族和族群环境早已经做好让犹太人接受教育的准备。中国历来重视教育,强调“善之本在教,教之本在师”,提出“再苦不能苦孩子,再穷不能穷教育”的观点,在教育的智慧上,中华民族与犹太民族取得了共赢的智慧。

### 1.有教无类,因材施教 ..... (181)

一个教育专家说:“人刚生下来的时候没有什么两样,但因为环境,特别是幼小时期所处的环境不同,有的人可能成为天才或精英,有的人则成了凡夫俗子甚至庸才。就算是普通的孩子,只要教育得法,也会成为不平凡的人。”

### 2.士有百行,以德为首 ..... (185)

《论语》中将“德”作为君子的最重要的特征,提出“君子怀德”,要求统治者成为道德表率,首先要“修己以敬”,严肃、认真地修养个人道德,然后才进一步去治理国家、天下,“修己以安人”,“修己以安百姓”。

### 3.活到老,学到老 ..... (189)

活到老,学到老,每个人想要跟上时代前进的脚步,就必须不断地学习。因为在现代社会中,知识的更新速度越来越快,不努力学习,就会被淘汰。

### 4.尽信书,则不如无书 ..... (192)

怀疑是智慧的大门,知道的越多,就越会发生怀疑,而问题也随之增加,所以提问使人进步。

### 5.尊敬师长是美德 ..... (195)

教育事业的成败,关系着民族和国家的兴衰。尊师重教风尚的形成,是社会文明程度的标志之一。

## 6. 崇尚节俭,鼓励勤劳 ..... (198)

对于勤劳的人,造物主总是给他最高的荣誉和奖赏,而那些懒惰的人,造物主不会给他们任何礼物。他们在有生之年一无所获,而他们的一生也将一事无成。

## 第9章

### 信仰的智慧

信仰是民族之魂。苦难的历史铸就了犹太人独特的信仰,《塔木德》是犹太人代代相传的圣经,犹太人在某种程度上是一本书的民族,这也是他们的独特信仰。中国人在严格意义上来说,是没有宗教信仰的,或者说宗教信仰程度很低,中国人相信人性本善,有着异彩纷呈的民间信仰,这是两个民族不同的信仰智慧。

#### 1. 苦难历史铸就独特信仰 ..... (203)

犹太民族苦难的历史造就了他们独特的信仰,忠诚的信仰使得犹太民族在艰难中愈来愈坚强,并最终凭着这股顽强的精神促成了以色列建国。佛教、道教、基督教是中国的3大宗教,为中华民族的发展也作出了不少贡献。

#### 2. 不同的信仰造就不同的民族之魂 ..... (209)

犹太民族和中华民族拥有不同的宗教智慧,犹太人有着至圣而虔诚的宗教信仰,上帝耶和华是他们万能的主,而中国人宗教信仰程度偏低,却有着异彩纷呈的民间信仰。

#### 3. 信仰如水,忠诚的民族,坚定的信仰 ..... (216)

犹太民族之所以没有在艰难中消亡,主要是由宗教的超然性而保持自己民族的独立性,由民族的忠诚性又促进宗教的坚定性的缘故。这也是犹太人杰出智慧的体现。而中国人由于其民族的特

性和文化背景的差异,并没有系统的宗教信仰或者说宗教信仰程度很低,这是中华民族与犹太民族在宗教信仰智慧上的不同体现。

#### 4.纷繁复杂的人性是宗教智慧的体现 ..... (220)

中华民族与犹太民族不同的宗教智慧还体现在两个民族对人性的不同定义。

## 第10章

### 婚恋的智慧

婚姻是一种幸福,如何把握爱情、选择配偶是大家都需要面对的。在婚恋智慧上,由于文化背景与传统习惯的不同,犹太人和中国人各自有着本民族特有的习俗和规矩,但也有共同点,像在婚姻中需要包容、体贴与忍让,这是两个民族精神层面的相似性,也是犹太人和中国人共赢的智慧。

#### 1.父母之命,媒妁之言 ..... (225)

婚姻是男女缔结夫妻关系的一种文化现象,其风俗是随着一个时代男女关系观念的开放程度而定的。

#### 2.理性地挑选自己的配偶,讲究婚姻生活的艺术 ..... (229)

现代人要想在社会中获得成功,首先应具备不服输的个性,但是在婚姻生活中却恰恰相反,成功美满的婚姻往往存在于那些懂得把握婚姻生活艺术的人。

#### 3.爱情是女人最好的美容品 ..... (233)

婚姻是一杯酒,放的时间越长就越香醇。女人也是一样,只有找到真正欣赏自己,包容自己的男人,才能焕发出更绚丽的光彩。爱情是女人最好的美容品,让女人蜕变成这世间的天使,越来越美