

犹太巨擘的成功理念 传承千年的人生智慧

学习和领悟犹太人的智慧，让所有人在心灵与财富上更为富有。

# 塔木德


## 人生智慧全集

一本历经数千年人类发展的传世经典  
一本塑造一个伟大民族的巨著

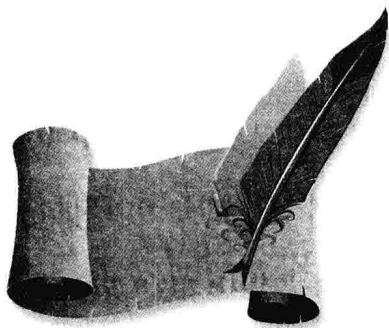


彭和军◎编著

《塔木德》是数千年来犹太人对自己民族历史、民族文化、民族智慧的发掘、思考和提炼，是整个犹太民族生活方式的航图、是犹太人的精神支柱，是犹太人智慧的闪耀。


 中国纺织出版社

彭和军◎编著



# 塔木德

## 人生智慧全集

 中国纺织出版社

## 内 容 提 要

犹太人以聪明闻名于世，犹太人用《塔木德》启迪思维，开掘智慧。从马克思到爱因斯坦，从弗洛伊德到斯宾诺莎，都深受《塔木德》的影响。

犹太民族是世界上很富有的民族，不乏犹太商人赢得巨额财富的代表，如索罗斯、巴菲特、洛克菲勒等。

犹太民族是世界上很奇特的民族，是散居五大洲的世界性民族。《塔木德》是犹太学者们的智慧结晶，是全世界犹太人的商业秘籍。

《塔木德》引导了一代又一代人奋力拼搏并实现了自己的梦想。本书主要从人生、做事、交际、生活、应挫、教育、道德、求知、健康等十个方面来立体解读《塔木德》的人生智慧。这是一本不可多得的智慧锦囊，读者看后一定会有所感悟，它将成为每一位读者的良师益友。

### 图书在版编目(CIP)数据

塔木德人生智慧全集/彭和军编著. —北京: 中国纺织出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5064 - 7585 - 3

I. ①塔… II. ①彭… III. ①犹太人—人生哲学—通俗读物 IV. ①B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 110925 号

---

策划编辑: 李秀英 黄磊 责任编辑: 华长印 责任印制: 陈涛

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

邮购电话: 010-64168110 传真: 010-64168231

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing @ c - textilep. com

三河市灵山装订厂印刷 各地新华书店经销

2011 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 19

字数: 228 千字 定价: 32.80 元

---

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

# 前 言

“塔木德”（Taimud）在希伯来语中的意思是“伟大的研究”。《塔木德》是两千多位犹太学者在一千多年的讨论和研究中写成的，记载在可以流传千年的羊皮上，是犹太人思想的集中表达。因此，严格地说，《塔木德》是一部研究和探索的书，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”。它内容庞杂，卷帙浩繁，头绪纷纭，大到宗教、律法、民俗、伦理、医学，小到饮食起居、洗衣穿衣等，其内容无所不含。而本书则从“授人以渔”的独特视角来阐释《塔木德》的处世智慧。

在常年的漂泊流浪中，在从未有过的大迁徙中，弃满着苦难和艰辛、饥饿和折磨、杀戮和欺侮……一切的不幸迫使着犹太民族不得不用智慧去生存，去获取一口果腹的饭、一件遮体的衣。犹太人处世智慧的诞生是被迫的，是艰辛的，但是犹太人的处世智慧无所不在，从自然科学、社会科学到文学、艺术等。犹太人向全世界贡献了像马克思、爱因斯坦这样最具智慧的思想及科学头脑的人物。

《塔木德》开启了人们的思维，开启了人们的智慧，它引导了一代又一代人奋力拼搏并实现了自己的梦想。

本书主要从人生、生存、做事、交际、生活、应挫、教育、道德、求知、健康等十个方面来立体解读《塔木德》的处世智慧。试图从不同角度，不同层次分析、解读《塔木德》的处世智慧。本书能让人耳目一新，顿觉醍醐灌顶，真可谓是一本不可多得的智慧秘籍。我们相信，读



者看后一定有所感、有所想、有所悟，将成为每一位读者的良师益友。

《塔木德》的处世智慧会随着时间的不断向前推移而不断创新。编者期盼本书能给读者以深刻全面的解读。但由于编者的知识储备和生活阅历的局限性，疏漏和不当之处，敬请批评指正。

编者

2011年3月

# 目 录

## 第一章 行事为人是凭着信心和信念

——塔木德人生智慧

- 时间也是一种商品 /3
- 现实主义者的思路 /4
- 示人以弱的大智慧 /5
- 学会自我节制 /8
- 最高境界的忍耐 /10
- 团结互助中的真情 /13
- 信仰，强大的力量 /15
- 以智服人，以利驱人 /18
- 好好生活，善待自己 /20
- 精明之至的犹太人 /23

## 第二章 自己能做的事情绝不求神帮忙

——塔木德生存智慧

- 自己的事情自己做 /29
- 不可轻信他人 /31
- 思考，一刻也不能停 /32
- 临危不惧，处乱不惊 /34
- 自信，是最安全的 /37
- 实践才能出真知 /40



合作不可靠感情维系 /41

培养孩子动手的能力 /43

如何处置资本 /44

风险收获成正比 /46

### 第三章 人若工作便为有福

#### ——塔木德做事智慧

劳动永远最光荣 /51

只要劳动，就会有收获 /53

生命的意义在于工作 /54

白手起家，借力使力 /57

“冷门”中也有“热钱” /60

什么是“治穷”的特效药 /63

勇于承担自己的责任 /66

险境中也能找到希望 /69

要喜欢工作中的自己 /71

不劳而获非犹太人作风 /74

做事专注才能成功 /76

领悟上级，服从领导 /79

犹太人的售后服务意识 /82

当天的事情要当天做 /85

### 第四章 两个人总比一个人好

#### ——塔木德交际智慧

一定要保守秘密 /89

宽恕别人就是宽恕自己 /91

嘲笑别人亦是嘲笑自己 /94

理解的力量，关心的温暖 /96

交友要从严至谨 /98

- 一支箭与一捆箭 /99  
协作的力量 /101  
要懂得换位思考和言多必失 /103  
爱人者人恒爱之 /106

## 第五章 会享受生活的人能够更好地去创造生活

### ——塔木德生活智慧

- 赚钱就是为了享受 /111  
超越痛苦，走向胜利 /113  
全心工作和休息 /115  
为活着感到幸福 /117  
幽默里存在独特的智慧 /120  
懂花钱的人更懂赚钱 /122  
家庭和事业是并重的 /126  
困难面前要自强 /127

## 第六章 透过黑暗才能看见黎明

### ——塔木德应挫智慧

- 多摔倒才能会走路 /131  
废物，只是放错了地方 /133  
不能打败，便与之结合 /135  
灾难不一定是坏事 /136  
要学会适应环境 /139  
有合作就不求竞争 /141  
看准了就大把撒钱 /143  
惩罚，也得有好方法 /144  
忍耐是最高的处世哲学 /146  
爱与尊严同样重要 /150  
胜不骄，败不馁 /151





娇宠不是一件好事 /153

借鸡生蛋，白手起家 /154

逆向思维，以退为进 /157

## 第七章 没有学童的城市终将衰败

——塔木德教育智慧

孩子就是希望 /161

从小就对孩子进行教育 /162

文化决定教育和未来 /165

对孩子的“恶行”要惩罚 /169

发现比天赋更重要 /172

教育孩子坦然的生活 /174

不能动摇的教育原则 /176

颠覆性的教育方法 /177

但求质量，不求数量 /180

理财教育从孩提时抓起 /182

给孩子一个安静的环境 /186

重视对孩子的品德教育 /187

好问题和好答案同样重要 /189

先脑袋后口袋 /191

教师是受人尊敬的 /193

三人行，必有我师 /195

## 第八章 为众人行善才会名声永存

——塔木德道德智慧

诚信是经商之本 /199

捐献收入 /202

宽容是双向的 /204

企业要长存，信用要长久 /206

- 公平交易是人的道德底线 /210  
微笑是制胜的法宝 /212  
谦虚是有涵养的外在表现 /213  
放手给予更多的帮助 /216  
学会为别人祈祷 /217  
有理也需让一步 /220  
对工作要有使命感 /223  
欺骗别人就是害自己 /224  
以善为本，以和为贵 /226

## 第九章 学识是财富的近邻

——塔木德求知智慧

- 学习是一种义务 /231  
学识让人终生受益 /233  
天堂在智者心中 /242  
靠体力难赚大钱 /245  
在知识上决不吝啬 /246  
孜孜不倦的求知精神 /249  
注重学习，爱书如命 /252  
外语学习很重要 /254  
睡觉之前也不忘翻书 /256  
读101遍比读100遍好 /260  
想象力比知识更重要 /262  
学海无涯 /264  
知识从读书开始 /267

## 第十章 三天喝一次的酒是黄金

——塔木德健康智慧

- 吃出健康，享受成功 /271



- 像爱生命一样爱自然 /273  
三天喝一次的酒是黄金 /275  
犹太人不沉溺于酒色 /277  
绝不沾染不洁净的食物 /278  
给予，也是一种幸福 /280  
饮食要有时有度 /281  
不吃对身体有害的东西 /283  
会爱自己，就会爱别人 /285  
犹太人的食物营养搭配 /287

参考文献 /289

# 第一章

---

## 行事为人是凭着 信心和信念

---

### ——塔木德人生智慧

---

何为人生？是舞台还是客栈，是拼搏还是懈怠，是享乐还是苦役，是泡影还是永恒？精明的犹太人绝不仅仅是经商方面的高手，他们同样是经营人生的行家。犹太人认为：如果不能真正的爱自己，就做不到真正的爱别人。犹太人对待人生，是积极乐观的。



## 时间也是一种商品

### [塔木德箴言]

谁拥有时间，谁赢得胜利。

### [智慧阐述]

犹太钻石商巴奈·巴纳特能够成为南非富豪之一，其中一个重要的因素就是他视时间为商品——把银行的时间“卖”了，并且“卖”出了好价钱。

刚到南非的时候，巴纳特是一个从事矿藏资源买卖的经纪人，每个星期六都是他赚钱最多的日子——因为这一天银行停业较早，他可以尽兴地开出空头支票购买钻石，然后在星期一银行开门之前售出钻石，以所得现金支付货款。就这样，巴纳特把银行星期天停业的时间给卖了。这一天，去银行要求兑付的人会被银行“暂缓付款”的一句话挡回，空头支票不会被打回来。

他要做的事情，就是在每个星期一的早上给自己的账号存入足够多的钱，以兑付他星期六所开出的支票。他这种拖延付款的办法，没有侵犯任何人的合法权利，却调动了远比他实际拥有的多得多的资金。让人尤其敬佩的是，巴纳特让持有空头支票的钻石卖主总是在星期一上午就收回了全部货款。创业初期如果没有这么一招，巴纳特永远只是一文不名的巴纳特，绝对不会跻身世界富翁排行榜。

生意人最要紧的事情是，在最短的时间内，以有限的资金获取最大

的利润。不论资金是自己的还是别人的，都务必要争取到最大的回报率和增长率。“谁拥有时间，谁赢得胜利。”《塔木德》中这句话的意思，不仅仅是提醒每个犹太人要有珍惜时间的意识，还要有珍惜时间的行动。

在犹太人看来，时间和商品一样，是赚钱的资本，可以生殖利润。因此他们对时间的使用都极为精打细算，从不迟到、早退，在工作时也从来不作无聊的会客。

## 现实主义者的思路

### [塔木德箴言]

银行存款和现金相比，当然是现金更可靠。

### [智慧阐述]

据传，奥地利的硝烟散尽之后，皇帝打算犒劳那些在战役中英勇无畏的不同民族的人们。

“了不起的英雄们，说出你们的愿望来，我将以此奖赏你们。”皇帝说。

“把波兰归还我们吧！”一个波兰人嚷道。

“它是你们的了！”皇帝应道。

“我是个农夫——给我土地！”一个农夫叫道。

“土地是你的了，我的孩子！”

“我想要个啤酒厂。”德国人说。

“给他一个啤酒厂！”皇帝下了命令。

然后轮到了一个犹太士兵。

“嗨，年轻人，你想要什么？”皇帝问道，脸上带着鼓励的微笑。

“如果可以的话，陛下，我想得到一条非常漂亮的青鱼。”犹太人怯生生地嘀咕着。

“哎呀呀！”皇帝叫道，耸了耸肩，“给这个人一条青鱼！”

皇帝离开以后，其他的英雄们围住了犹太人。

“你多傻啊！”他们责怪他说，“想想看，当一个人想要什么就能得到什么的时候，你却只要了一条青鱼！你也太辜负皇帝的美意了吧？”

“我们倒是看看谁是傻瓜！”犹太人回敬道，“你们要波兰的独立，要农场，要啤酒厂——这些东西是你们根本不可能从皇帝那里马上得到的。而我呢，你们看，我是一个现实主义者，我要一条青鱼——马上我就能得到了。”

我们必须认清现实，不能过多地要求现实，否则等待你的只有失望。当然，这并不是说人不能有远大的理想，只是在此提醒我们，在面对现状时，还要有实际的目光。

## 示人以弱的大智慧

### [塔木德箴言]

用争夺的方法，你永远得不到满足；但用让步的方法，你可能得到比你期望的更多。

### [智慧阐述]

犹太人做起事来总是让人感到不可思议，有些时候，他们公开承认自己的短处，把自己某些方面的弱点有意暴露出来，采取这种方式来赢得交际方面的优势。也许这让人不可理解——最精明的人，为什么也会做出这样的傻事呢？其实不然，如果你细细地品味，就会明白了犹太人的这种示弱其实是一种高明的交际策略。



事业的成功者，生活中的幸运儿，难免会被人嫉妒，在这种心理困惑一时还无法消除时，适当的示弱能使处境不如自己的人保持心理平衡，更利于交际。

聪明的犹太人总会给别人一种“他们并不聪明”的错觉。在犹太人的群体中很少听到“我要证明给你看”之类的话，这等于说：“我要证明给你看，我比你聪明。”他们认为这实际上是在挑衅，会让别人产生厌恶之情，会爆发一场冲突，对事态的发展不利。在这种情况下，想改变对方观点几乎不可能。所以，不如顺从对方的意思，这样可能会收到更好的效果。

拿破仑的家务总管康斯坦在《拿破仑私生活拾遗》中写到：我常和约瑟芬打台球，虽然我的技术不错，但我总是故意输给他，这样他心里就会高兴。我们可从康斯坦的话里得到一个经验：让我们的顾客、朋友、丈夫、妻子在琐碎的争论上赢过我们。

林肯有一次斥责一位和他人发生激烈争吵的青年军官，他说：“任何决心想有所成就的人，一定不会在私人争执上浪费时间。争执的后果，不是他所能承担得起的。而后果包括失去自制、发脾气。要在跟别人拥有相等权利的事物上，多忍让一些；而那些显然是你对的事情，就让得少一点。与其跟狗抢道，被它咬一口，不如先放它过去。因为，就算是你把它杀了，也不能把你的咬伤治好。”

有位爱尔兰人名叫欧·哈里，听过卡耐基的课，他受的教育不多，可是总喜欢和人抬杠。他当过人家的汽车司机，后来因为推销卡车并不成功，来求助于卡耐基。

在听完他的诉说后，卡耐基就发现他老是跟顾客争辩。如果对方指出车子的毛病，他就会毫不客气地和对方辩论。

欧·哈里承认，他在口头上的辩论很少输过，但却因此失去了很多的顾客。他后来对卡耐基说：“在走出人家的办公室时我总是对自己说，我总算出了一口恶气，整了那混蛋一次。我的确整了他一次，但我却没能把东西卖给他。”

卡耐基的第一个难题不在于怎样教欧·哈里说话，而着手要做的是训