

# 犹太人 智慧经典大全集

传承千年的远古智慧，寻找商人民族的失落绝响

郑承运◎编著



自诺贝尔奖诞生以来，犹太人的得奖者就占据了1/5；


**全球最有钱的企业家，有一半是犹太人**

有钱的地方就有犹太人；能赚钱的智慧才是真正的智慧。

# 犹太人 智慧经典大全集

郑承运◎编著



 武汉出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

犹太人智慧经典大全集 / 郑承运编著. -- 武汉: 武汉出版社, 2013. 9

ISBN 978-7-5430-7641-9

I. ①犹… II. ①郑… 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 (2013) 第 151309 号

---

编 著: 郑承运

责任编辑: 李艳芬

封面设计: 刘红刚

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编: 403315

电 话: (027) 85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail: zbs@whcbs.com

印 制: 北京蓝空印刷厂 经 销: 新华书店

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 23 字 数: 350 千字

版 次: 2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 38.00 元

---

版权所有·翻版必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。

## 前 言

两千多年前，当中国古圣先贤坐在私塾里谆谆教导人们“舍利取义”时，犹太民族的智者却在流亡途中告诉自己的同胞：生活是现实的，为了生存下去，为了生活得更好，我们必须学会赚钱。

长期以来，犹太人都没有国家，这使他们生来就是世界公民；他们没有固定的市场，这使他们生下来就是世界商人。因此，犹太民族是世界上最会赚钱的民族。在世界历史上，很难找到一个民族像犹太民族那样在多灾多难中一次次崛起，在一次次欺凌蹂躏中富裕起来。

所有这一切都表明，在其他民族对金钱还抱有一种莫名的憎恶甚至恐惧之时，犹太人在钱这一方面已经完成文化学而不是经济学意义上的划时代的跨越：钱已经成为一种独立的尺度，一种不以其他尺度为基准，却可以凌驾于其他尺度之上的尺度。

当然，犹太人突出的智慧并非只是财富智慧，在为人、处世、信仰、教育、婚恋等方面的人生智慧也有许多值得学习的地方。而且，正是因为犹太人的人生智慧高深广博，才让他们的致富手段鬼神莫测。

读罢本书，你就能深深体会到：犹太民族的智慧不是浮夸不实的知识，而是真正的智慧！刚刚毕业的大学生从这里能学习到认识社会的智慧，步入职场的上班族能在这里了解到看清现实的智慧，心怀志向的创业者更能从这里揣摩到缔造财富的智慧。

编者



<b>第一章 世界第一商人奋斗史——了不起的犹太人</b> .....	1
✧ 犹太民族坎坷经商史 .....	1
✧ 《塔木德》的金子不好找 .....	6
✧ 三个犹太人决定世界 .....	9
✧ 犹太人经商动力探析 .....	11
✧ 钱在祝福着犹太人 .....	13
<b>第二章 思路决定财路——犹太人思考法则</b> .....	16
✧ 逆向思维走出的坦途 .....	16
✧ 瞎子点灯，照亮的不仅仅是别人 .....	17
✧ 拿消息去卖钱 .....	19
✧ 用50万美元借1美元 .....	20
✧ 要赚大钱，先要学会精明 .....	22
✧ 赚钱就是要敢于打破“规矩” .....	26
✧ 本店价格最贵 .....	27
✧ 让奇想在天空中翱翔 .....	31
✧ 明亏暗赚术：买轿车再送轿车 .....	34
✧ 我选择这个奴隶 .....	35
✧ 利用国籍身份巧赚钱 .....	37
<b>第三章 豁出自己才能赚到钱——犹太人经商智慧</b> .....	41
✧ 经商游戏不受道德约束 .....	41

※ 经商要树立目标 .....	43
※ 把时间卖个好价钱 .....	44
※ 创办企业，先从学徒干起 .....	45
※ 商机属于有准备的头脑 .....	46
※ 生意就是生意，生意就要百无禁忌 .....	48
※ 用信心和恒心赚钱 .....	49
※ 抓住机会，敢想敢做 .....	51
※ “投机”就是瞅准机会，主动出击 .....	53
※ 只要值得，不惜血本也要冒险 .....	55
※ 不用钱来生钱，是种罪过 .....	56
※ 让金钱去下崽 .....	59
※ 发财的七个秘诀 .....	62
※ 要赚钱，就不要顾虑太多 .....	72

#### 第四章 谈判是没有硝烟的战争——犹太人的谈判智慧 ... 75

※ 谈判前的“演练”很重要 .....	75
※ 求乎其上，得乎其中 .....	76
※ 谈判中的“狡兔三窟” .....	78
※ 两姐妹争吃一个橘子 .....	80
※ 切准时机，该出手时要出手 .....	82
※ 犹太人是怎么说服别人的 .....	85
※ 9种成功收账的要诀 .....	88
※ 迷1次路，不如问10次路 .....	94
※ 乔费尔的经典一战 .....	95

#### 第五章 点亮心中那片绿洲——犹太人的信仰智慧 ..... 102

※ 苦难历史铸就独特信仰 .....	102
※ 把摩西十诫当做行动指南 .....	104
※ 暴行下的民族信仰 .....	105

✧ 先知是精神上的领袖 .....	108
✧ 灵魂的指引者拉比 .....	109
✧ 信仰要做到与时俱进 .....	111
✧ 圣殿凝聚民族魂 .....	113
✧ 敬神者能爱人 .....	114
<b>第六章 小信诚则大信立——犹太人的诚信智慧 .....</b>	<b>116</b>
✧ 诚信是经商之本 .....	116
✧ 只赚属于自己的钱 .....	118
✧ 买卖合同，充当“第三者” .....	120
✧ 严格执行合同条款 .....	121
✧ 一笔生意，两头赢利 .....	122
✧ 坦诚是长久合作之道 .....	124
✧ 信守签订的协议 .....	128
✧ 全力提高公司资金筹措能力 .....	131
<b>第七章 摸透规律，华丽转身——犹太人成功秘诀 .....</b>	<b>134</b>
✧ 画家不是在画你 .....	134
✧ “女人”与“嘴巴”的商品奇效 .....	136
✧ 以小搏大，以弱胜强的法则 .....	140
✧ 变通术：化两难为两全 .....	145
✧ 出其不意策略：打出时间限制 .....	147
✧ 摒弃贪念与侥幸，学会分散投资 .....	149
✧ 没有100分的法律 .....	153
✧ 心理暗示术：牵着顾客的鼻子走 .....	161
✧ 投资核心产业，打造“托拉斯” .....	163
✧ 注重“第克替特”时间 .....	164
✧ 把法律研究到底 .....	165
✧ 不要对顾客带有个人成见 .....	167

✧ 成功者的投资心理与原则 .....	168
✧ 把赚钱当做谈恋爱 .....	171
✧ 78: 22法则: 赚钱就要赚有钱人的钱 .....	172
✧ 捆绑你的利益共同者 .....	174
✧ 穷人的思想让你穷, 富人的思维让你富 .....	176

## 第八章 金钱是世俗的上帝——犹太人财富智慧 ..... 180

✧ 把赚钱能力烙印在民族精神里 .....	180
✧ 钱是最能干的奴仆 .....	183
✧ 赚钱不拘法, 需抱平常心 .....	185
✧ 金钱照出人性的尊卑 .....	186
✧ 金钱可以增加安全感 .....	187
✧ 有钱的地方就有犹太人 .....	189
✧ 我拿钱就像拿一块石头 .....	191
✧ 能变成金钱的不是知识, 是智慧 .....	192
✧ 揉皱的钱还是有人要 .....	194
✧ 存钱的目的是生钱 .....	198
✧ 借得好风上青云 .....	199
✧ 用金钱叩开上流社会的大门 .....	202
✧ 我要的是现金 .....	204
✧ 让有钱人来引领消费潮流 .....	207
✧ 朋友之间不借钱 .....	208
✧ 用财富来谱写爱心 .....	210
✧ 洛克菲勒家族怎么教子女花钱 .....	211

## 第九章 在现实与利益中寻找幸福——犹太人社交智慧 214

✧ 别让好奇入侵别人的领地 .....	214
✧ 助人即助己 .....	215
✧ 己所不欲, 勿施于人 .....	216



※ 人与人之间的“微粒子” .....	217
※ 幽默中的力量 .....	218
※ 给自己找一个朋友 .....	219
※ 由心来操纵舌头 .....	221
※ 真诚款待陌生人 .....	223
※ 不揭人伤疤 .....	224
※ 爱你的敌人 .....	225
※ 善良的心是温柔的枕头 .....	227
※ 不要轻易对别人下结论 .....	229
※ 死海与加利利海的“分享观” .....	230
※ 不歧视穷人 .....	231
※ 彼此宽容，相互尊重 .....	232
※ 夸奖别人之前，绝不夸奖自己 .....	235
<b>第十章 天生我材必有用——犹太人生存智慧 .....</b>	<b>237</b>
※ 每个人都有权利享受生活 .....	237
※ 人有两个生命 .....	238
※ 知足者常乐 .....	239
※ 为了生活而勇敢 .....	241
※ 承认自己是弱者 .....	243
※ 用勤勉锻造成功 .....	244
※ 从磨难中获得人生真谛 .....	245
※ 为自己的目标而努力 .....	249
※ 敢对权威说“不” .....	250
※ 靠理智来支撑热情 .....	251
※ 万事从我做起 .....	252
※ 只愿等待三个月 .....	255

<b>第十一章 掌握命运的钥匙——犹太人核心价值观</b>	<b>256</b>
✧ 每一件事物都有正反两面	256
✧ 施舍是一种义务	259
✧ 永不逃避责任	259
✧ 慎独自律的精神	261
✧ 神是神，只有神才是神	262
✧ 与其超越别人，不如超越自己	263
✧ 正视金钱与性	264
✧ 掌握命运，开拓未来	265
<b>第十二章 健康是一种自由——犹太人养生智慧</b>	<b>267</b>
✧ 自我解放的要诀是休息	267
✧ 洁净的健康生存之道	268
✧ 适度饮酒如得金	269
✧ 饮食的学问	270
✧ 活到老，赚到老，享受到老	271
✧ 控制怒火有技巧	272
✧ 十个烦恼胜过一个烦恼	275
✧ 侮辱性语言伤害了谁	275
✧ 快乐生活在于节制	277
<b>第十三章 平凡的人，不平凡的事——犹太人生活智慧</b>	<b>279</b>
✧ 寻找“自我爱”的伴侣	279
✧ 跨过人生“三重门”	280
✧ 只有处于不败之地，才能拯救别人	281
✧ 请教的学问	282
✧ 父亲，《律法书》是这样规定的	282
✧ 警惕乱嚼舌头	284
✧ 生活中要保持淡泊的心境	286

※ 亲情之爱沁人心脾 .....	287
※ 正确地侍奉父母 .....	288
※ 一天开始于日落 .....	289
※ 远东第一巨商的俭朴生活 .....	290
※ 不要使我们的世界腐烂 .....	291

#### **第十四章 知识只为磨炼智慧而存在——犹太人的教育智慧 293**

※ 知识就是财富 .....	293
※ 学校在，犹太民族就在 .....	293
※ 教育要从娃娃抓起 .....	295
※ 没有不好的学生，只有不善教的老师 .....	297
※ 教育投资是最有远见的投资 .....	299
※ 孩子怎样玩游戏，就是怎样在创造 .....	300
※ 陪伴孩子一起玩乐 .....	300
※ 培养孩子的动手能力 .....	301
※ 培养孩子坚强的品性 .....	302
※ 尊重孩子，倾听孩子 .....	304
※ 爱护孩子就应该适当批评孩子 .....	305
※ 惩罚前“十问” .....	306
※ 合理惩罚的方式 .....	309
※ 保持学习的能力 .....	311
※ 健康成长的要素 .....	312
※ 让孩子在学校中接触社会 .....	313
※ 学会怀疑知识 .....	316
※ 尊敬师长是美德 .....	317
※ 用思考来拾取智慧的真理 .....	318

#### **第十五章 两人结合的取悦艺术——犹太人的婚恋智慧..... 320**

※ 不要轻易说离婚 .....	320
-----------------	-----

✧ 性是上帝赐予人类的礼物 .....	321
✧ 不要因热血翻腾而吃禁果 .....	322
✧ 男人的“家”是妻子 .....	323
✧ 好女人是一所学校 .....	323
✧ 如果你的妻子矮小，你要俯首聆听她的话 .....	325
✧ 好妻子能让男人站起来 .....	326
✧ 嫉妒有一千只眼睛 .....	327
<b>附录：犹太人幽默智慧大全 .....</b>	<b>328</b>
✧ 绝望的体会 .....	328
✧ 真实看法 .....	329
✧ 拉比的算术 .....	329
✧ 互相介绍 .....	330
✧ 区别 .....	330
✧ 便宜的酒 .....	331
✧ 邻居的榜样 .....	332
✧ 美中不足 .....	332
✧ 每个人都有自己的天堂 .....	332
✧ 孩子的名字 .....	333
✧ 不认识就好 .....	333
✧ 为了健康而奔跑 .....	334
✧ 让小鸡做主 .....	334
✧ 美满婚姻的秘诀 .....	335
✧ 保密 .....	335
✧ 谣传 .....	335
✧ 丢三落四的学者 .....	336
✧ 普通的烟斗 .....	336
✧ 不借钱的原因 .....	337

※ 古老的职业 .....	337
※ 谎言的力量 .....	337
※ 守规矩的姑娘 .....	338
※ 基辛格的衣服 .....	339
※ 谨慎的男孩 .....	339
※ 界定“会议” .....	340
※ 免费理发 .....	340
※ 违背自然 .....	340
※ 诊断 .....	340
※ 优雅的方式 .....	341
※ 用餐礼仪 .....	341
※ 经文教师行盗 .....	342
※ 赫尔姆的公正 .....	342
※ 真正的科学 .....	343
※ 赫尔姆的掘土人 .....	343
※ 错误 .....	343
※ 金鞋子 .....	344
※ 清白和算术 .....	345
※ 被打湿的逻辑 .....	345
※ 一个谜语 .....	346
※ 傻瓜 .....	346
※ 太晚了 .....	347
※ 一些最优秀的人 .....	347
※ 他们也很痒 .....	347
※ 感觉上的年龄 .....	348
※ 好运气 .....	348
※ 势利鬼 .....	348
※ 传道者的说明 .....	348
※ 一声不吭的服务员 .....	349

✧ 上下班时间 .....	349
✧ 裁缝们的算法 .....	349
✧ 现实主义者 .....	350
✧ 祈祷和交易 .....	351
✧ 真实性 .....	351
✧ 他的忧愁消失得很快 .....	351
✧ 上帝的代理人 .....	351
✧ 富人的愚蠢 .....	352
✧ 怀孕的女儿 .....	353
✧ 错误的方法 .....	353

# 第一章 世界第一商人奋斗史——了不起的犹太人

## ※ 犹太民族坎坷经商史

犹太民族发源于古代西亚闪米特（闪族）的一个支脉。公元前18世纪中叶，犹太人在其族长亚伯拉罕的带领下迁徙至迦南地（巴勒斯坦地区的古称），被称为希伯来人，意为“河对岸的人”。后来，为躲避自然灾害迁徙到了埃及尼罗河三角洲东部。公元前13世纪末期，又返回迦南地，于公元前11世纪形成了统一的希伯来王国。大卫王时夺取了耶布斯城（耶路撒冷的古称），并将首都建在城南的锡安山上。公元前926年，希伯来王国分裂为以色列王国和犹太王国。公元前722年和公元前586年，两国分别被亚述人和巴比伦人所灭，自此犹太民族开始了长达两千多年的流亡生涯和被迫害的历史。

对于犹太人为何世代遭受世界范围的反犹排犹者的迫害，观点众多，莫衷一是。有的说法是犹太人太过精明，“人至察则无徒”；有的说法是宗教原因，因为基督教信奉的耶稣基督就是被犹太人出卖而遭杀害的；还有学者认为，在中世纪，基督教国家视放债收息为罪孽，然而当时各国都禁止犹太人从事其他“正当”职业，他们只能从事这种“罪孽”的行当，这更加深了其他人对犹太人的仇视。长期的反犹排犹史，犹太人被打上了唯利是图的奸商或守财奴的烙印，就连莎士比亚也没有摆脱对犹太人的偏见，他笔下的夏洛克曾被认为是犹太人的代表。

自命不凡的犹太人，不仅自称为上帝的选民，而且还敢跟上帝较量。他们向人类贡献了《圣经》（旧约），亿万信徒从这里找到了精神归宿；而他们放债收租的“罪孽勾当”奠定了商业时代的金融法则；他们以占不到世界0.3%的人口，获取了诺贝尔奖的30%之多。犹太人传统上非常重视教育，他们不干粗活，铺路、盖房、种田、收垃圾等重体力劳动多雇佣阿拉伯人或者其他外籍劳工承担。

犹太族是个古老的民族，犹太人有着多灾多难的历史。最早的记载就是出埃及，摩西带领不甘做奴隶的犹太人历经千辛万苦返回故乡。刚刚把国家建设得有点模样，就让好战的巴比伦人给灭了，犹太人只好四处逃难。耶路撒冷城破之日，大批贵族被流放巴比伦，这就是史上的“巴比伦之囚”。于是，作为犹太王国遗民的犹太人开始出现。

巴比伦衰亡后，犹太人赶紧利用这千载难逢的机会重建了犹太国。

尔后，希伯来人又先后处于波斯人和马其顿人的统治之下。此后虽曾有将近100年的独立，但不幸的是，他们随即又被罗马人所支配。公元136年，希伯来人第二次反抗罗马人的起义失败后，或被杀或被卖，余者全被强行驱逐出巴勒斯坦。犹太人再次逃难，开始了长达近两千年的“大流亡”。流动的希伯来人变成了流动的犹太人，这次逃难到了欧洲，等到他们再次重建以色列的时候，已经过去了两千年。

古犹太国被罗马人消灭之后，犹太人逐渐移居到欧洲。当时的欧洲，除了地中海地区，其他各地都人口稀少、经济落后，犹太人很快站住了脚，他们主要从事的活动就是经商。犹太人到处漂流，四海为家，不喜欢固定下来务农，而且经商的收益比务农多一些。犹太人还有一个欧洲人无法与之相比的优越条件，那就是他们散居世界各地，横向联系通畅，社团组织严密，实际上就是构成了一个超级的跨国贸易网络。

作为新移民，犹太人很难一下子融入主流社会的分工体系，成为其中的一个有机组成部分。因为当时各国的经济基本上都是自然经济，劳动分工同血缘、亲缘、地缘等纽带密切地交织在一起，在任何一个地方，它基本上都是自我封闭的，不会轻易接受外来者。在这种经济体制下，犹太人只能在一个个封闭分工体系的边缘活动，作为不同体系的中介生存下来。这种边际性的中介活动也就是通常所说的沟通不同分工体系的商业活动，犹太民族的边际性基因和边际性身份在这里又同边际性地位和边际性活动吻合在一起。

罗马帝国把基督教奉为国教的时候，国力已经开始呈下滑趋势，没有时间来管教这些犹太异教徒。后来的查里曼大帝及其后代虽然是基督教徒，但犹太人缴纳的税钱对他们来说更重要，所以一直在保护犹太人。中世纪欧洲的那些大大小小的领主们也采取了类似的政策，尽管犹太人在宗教上、政治上没有地位，但在经济生活中发展得还算顺利。公元7世纪以后，穆斯林国家在中东崛起，与欧洲的基督教国家形成对峙之势。国际贸易更是非犹太人莫属，从北欧到北非，从英格兰到中国，都是犹太人的市



场。据说当时犹太商人到外国采购，只需带一张在罗马或是巴格达银行开出的汇票，就可以在其他国家付货款。

精明的犹太人并不经营米面油盐这些利润比较薄的大路货，而是经营丝绸、香料、宝石以及奴隶这些富人和权贵们喜欢的紧俏商品。除了这些商品本小利大外，他们还有其他利益方面的考虑。犹太人在欧洲是身在异乡为异客，而且是《圣经》上点名批判的异教徒，因此必须争取当地权贵人员的保护。

当犹太人与当地人发生冲突时，总是求助于当地的上层人物，当然也不会空着两只手去求人。在历史文献中常常可以看到这样的记载，某些犹太人被诬告杀人或者犯其他罪行，只好送些钱财给当地的官员，请求帮助，最终结果一般是无罪释放。在犹太人看来，这是当地的官匪联合欺压、敲诈犹太人。而在当地普通人看来，这无疑钱权勾结的行为，更加深了对犹太人的反感。

犹太人与当地普通人的对立使那些国王公爵们不得不发布公文，宣布犹太人归他们所有，还用围墙圈住犹太人的住所，严加保护。这使犹太人与当地人更加隔离开来，不仅在宗教文化、经济活动方面，在日常交往上也是如此。翻开欧洲历史，每当社会发生动荡，犹太人居住区总是第一个遭到暴民的洗劫。

这种当时算是保护措施的隔离，之后便成了迫害犹太人的手段，再后来还成了指责犹太人的借口。

到了公元11世纪，欧洲的经济发展到一定的程度，十字军东征也打开了通往中东的商路，本地商人开始逐步取代犹太商人在贸易中的地位。从这时起，犹太人也转变了角色，将其经营重点转到贷款放债。很多犹太学者认为这种转变虽然是为形势所迫，但恐怕是自愿的程度更多一些。既然经商的目的为了赚钱，那为什么不放债赚钱呢？何况当时最低的贷款年利率是43%，以犹太人之精明，怎能舍弃此等利润？于是，在欧洲，犹太人便成了放高利贷的代名词，也就是《威尼斯商人》中夏洛克的形象。

犹太人真正的厄运自此开始，借给别人钱还要收取利息，是直接违背《圣经》教义的不道德行为，只有邪恶的人才干这种不劳而获的坏事。

对于犹太人而言，那些权贵们的态度要比普通人的态度重要得多。普通人的态度从来都不是太友好，犹太人可能也不太在意普通人怎么看待他们。以前犹太人是经商的，即使没钱拿来进贡，也还能维持生活运转。现在犹太人成了权贵们的钱袋，他们在犹太人有钱时还好好对待，没钱时就