

<<塔木德智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<塔木德智慧全集>>

13位ISBN编号：9787801879134

10位ISBN编号：7801879139

出版时间：2005-12

出版时间：新世界出版社

作者：柯友辉

页数：484

字数：700000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<塔木德智慧全集>>

### 内容概要

《塔木德》共有20卷，约有250万字，内容非常广泛。

是一部热烈深情地表现犹太人心目中真、善、美的文学著作，而不是一本古板说教式的学术集子。

《塔木德》并非个人杰作，它是由2000多位犹太学者在近千年的研究、探讨中写成的，内容庞杂，卷帙浩繁，头绪纷纭，小到饮食起居、洗浴穿衣，大至宗教、律法、民俗、伦理、医学、迷信等无所不含。

这本书渗透到犹太人生活的各个方面，直至今天仍然没有改变。

这部典籍是犹太人获取知识的重要源泉之一，它代表了几千年来犹太民族智慧的精公款。

《塔木德》并不是一本纯粹的法典，但犹太法律的精髓却尽出于此；它不是一部历史，却在谈史，它不是一部百科全书，却包罗万象；它不是人物志，却叙述了许多人物的故事。

另外，《塔木德》中还记载了许多诗歌和典故。

总之，只要在日常生活中会遇到的难题都能在《塔木德》中找到解决的办法，《塔木德》是散居在世界各地的犹太人的精神纽带。

书籍目录

前言：最具权威的《犹太法典》一、财富智慧 钱没有高低贵贱之分 女人和嘴巴是两大财源 抓住信息 赚大钱 珍惜时间 在逆境中崛起 诚信是经商的法宝 知识就是财富 学校与犹太民族同在 生意无禁区 把钱用活 每次都是初交 “厚利适销” 获大利 精通多门语言好处多 做个学识渊博的人 “即使是1美元也要赚” 犹太人的精明 不放过每一个机会 高额定价法 善于借用别人的力量 合法避税 钱是一面窥视人格的镜子 借钱发展事业 巧用“名人效应” 赚钱 珍惜每一笔财富 把契约行做商品 储蓄难以致富 手段要干净 把运气变成机会 有了教育就会有发展 制定清晰的目标 尽力做些分外的工作 心态决定个人命运 做事不要太匆忙 不可挪用本钱 犹太人的交易规则 把握流行趋势 用钱难于赚钱 不可陷入负债 用信心和恒心赚钱 机会来于沟通 富裕意识创造富裕机会 注重数字 善于自我反省 不断创新就能致富 有人缘就有财源 耐心倾听别人说话 把帮助别人当成习惯 抓住时机，大胆去干 从失败中吸取经验教训 信心能让自己成功 最管用的说服本领是真诚和友善 好脾气能带来财富 ……二、生活智慧三、处世智慧四、幽默智慧

## 章节摘录

书摘钱没有高低贵贱之分 钱是货币，是一个人拥有的物质财富的多少的标志，就其自身而言，是不分贵贱的。

在犹太人的赚钱观念中，他们从来就不把拉三轮、扛麻袋看成是低贱的事，也不认为做老板、经理就高人一等，钱在谁的口袋里都一样是钱，它们不会到了另一个人的口袋中就不是钱了。

因此他们在赚钱的时候，不会把钱分为高贵的或低贱的，即使他们目前所从事的职业不好，也不会觉得自己低人一等，他们在从事所谓的低贱的职业的时候，心态也表现得十分平和。

对于钱，犹太人有自己的看法，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。

他们相信，通过自己的辛勤劳动赚来的钱，是心安理得的。

因此，他们通过千方百计的经营，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是知识分子脑力劳动得来的，还是农夫出卖了产品得来的，都是收之无愧，泰然处之。

会赚钱的犹太人有很多，以放债发迹的亚伦就是典型的一例。

这位移居英国的犹太人从打工开始，用他积攒的一点钱做些小生意。

由于他的努力，生意不断扩大，这时，他的资金周转不过来，不得不向钱庄或银行借钱。

在实践中，他发现向别人借钱要付出很高的代价，往往与商业经营获得的利润相差无几。

他想，自己辛苦劳动赚来的钱大部分要交给银行，而且风险比银行还大，不如自己也去从事放债业务。

。

几年后，他开始了放债业务。

他一边抽出部分资本贷给急需用钱的人，一边维持小生意经营。

另外，他又从银行贷来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。

有些人急等着用钱，宁愿以月息20%借贷，这样，等于100元放贷1年，就可以得到240元的回报，这比做生意要划算得多。

亚伦就是看准了这一点，迅速走上发迹之路的。

亚伦63岁逝世时，留下的钱财是当时英国首屈一指的。

犹太人一向把金钱当做世俗的上帝，他们认为，在这个世界上除了上帝之外，就只有金钱最值得人尊敬和重视。

在《塔木德》中，有许多关于金钱的格言：“《圣经》放射光明，金钱散发温暖。

” “身体依心而生存，心则依靠钱包而生存。

” “用钱去敲门，没有不开的。

” “钱会给予我们向神购买礼物的机会。

” “钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。

” 犹太人在追逐金钱，聚集财富方面的成功，使其在世界民族之林中占具一席之地。

因为在商业社会中，人的成功标志，人的价值实现，在很大程度上是依靠自己在财富方面的成功。

犹太人在经商的过程中，始终坚守着一点，他们对顾客不带一丝成见，而且总是平等对待。

在犹太人看来，因为成见而破坏了可以赚钱的生意，是很不值得的。

犹太人居住在世界各个地方，虽然他们拥有不同的国籍，但是他们都自视为同胞，而且他们之间经常保持密切的联系。

犹太人在经商过程中的宝贵经验：贸易之中无成见；要想赚钱，就得打破既有的成见。

对交易的对象，犹太人也是不加区分的。

只要能达成生意协议，能从对方的手中赚到钱，就是能够做的。

犹太人观念中，除了犹太人之外，其他人都被称为外国人。

为了赚钱，无论是哪个国家的人，都是他们的交易的对象。

他们绝对不会轻易放弃一桩能赚钱的生意，所以对交易对象的宗教信仰、肤色、社会性质是不会加以区分的。

犹太人聪明地认识到：要赚钱，就不能有太多的顾虑，不能被原来的传统观念和习惯束缚；要敢于接受新观念，打破旧传统，大家都知道，金钱是没有国籍的，所以，赚钱不应该划分国籍，不应该把

<<塔木德智慧全集>>

自己局限在一个很小的圈子里。

这也是犹太人的成功所在。

犹太人认为金钱是没有性质的，所谓的性质是人自己主观强加给金钱的。

如果说金钱在恶人手里就是罪恶的，那么让善良的人把它赚回来就可以是善的了。

犹太人认为，主观区分钱的性质是件荒唐的事，那样做不但束缚思想而且又浪费时间。

由于犹太人对金钱不问出处，这样保证了他们的思想不受世俗观念的拘束，是完全自由的。

在他们的眼里，什么钱都可以赚，什么生意都可以做，即使“捡垃圾的也可以赚钱”。

商人的任务就是赚钱，此外别的任何东西，都不过是用来赚钱的工具和手段而已，因此根本不必考虑太多的东西。

犹太商人哈同出租房屋和地皮时，租户不但要提前交付一定的租金，还要交纳巨额小租。

所谓小租就是一次性的起租费，由哈同创设的这种收小租做法，日后成为世界上流行的计租方式。

比如，哈同租给纽约公司一间店面，在订立合同之日起就收取了第一个月的租金900美元和6500美元的小租。

而实际租期则从半年后才开始。

这样，哈同提前6个月得到了7400美元，这些钱可以用来投资别的生意。

正因为犹太人不区分金钱的性质，所以，犹太商人在投机时，对于所借助的东西，是不存在一点感情的，只要不违法，并且有利可图，就可以拿来用，根本没有必要考虑太多。

犹太人做生意的目的就是为了赚钱，获得最大的利益。

哈默就是突出的代表。

在前苏联刚刚成立时，世界上的商人都不敢到这里来，只有这个犹太人有胆有识，与前苏联做生意，在前苏联赚了很多钱。

他也由此起步，成了20世纪世界历史上最富传奇色彩的商人。

P.1-2

<<塔木德智慧全集>>

媒体关注与评论

书评从根本上来说，我觉得是《塔木德》改变了我对财富的观点。

我觉得它改变了我的一生，直到今天，我还每天读上一篇，以重温赫里姆的教诲。

——洛克菲勃 《塔木德》给我们开启了一扇通往自由与财富的大门。

——索罗斯（华尔街著名投资家） 我只是一个穷光蛋，我名下那些钱都是犹太圣经《塔木德》的。

——迪斯尼 我的棺木中不要黄金、支票和任何股票，它们都是不牢靠的；我只要一部犹太圣经《塔木德》。

——摩根

<<塔木德智慧全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>