

客廳珍藏叢書：這本書值得我們放在客廳的財庫位上！

KINGS-BOOKS

宗教文化心理 R01

塔木德經(1)

——巴菲特必讀方向書

Robert Mulraine 穆連恩◎著

台北 經史子集出版社印行

可是，他過得並不好啊！

He who is not courageous enough to take risks will accomplish nothing in life.----- Muhammad Ali (1942-)

無法鼓足勇氣冒險的人，人生一定一事無成的。——

〔美〕阿里，美國拳王

一個猶太農夫去找蒞比愛里哲，跟他抱怨另一個猶太商人。原來是這樣子，農夫跟商人買了兩頭乳牛，卻沒辦法從牛身上擠出奶來。聽過抱怨之後，蒞比愛里哲對農夫說：「可是，他（猶太商人）過得並不好啊！」

• 整修房子引發的夫妻爭執

在美國作家凱文·崔林（Calvin Trillin）的書中有這樣一個故事——那是崔林爲了紀念去世了的妻子所寫的文章；崔林回憶說：在生命之中，有幾次和妻子比較嚴重的爭執，其中，有一次是由整修房子引發的——

崔林找了一個包工來，仔細看過現場，包工很自信地給了一個工程價款，崔林也很爽快地答應了。

工程進行到最後階段，包工卻跑來跟崔林說：工作遠比他原本預估的困難且費時費力，所以必須加價。

崔林很不高興，不打算付包工要求的加價費用。

崔林的想法是：估價是包工工作的一部分，他有責任自己準確估價。包工本來就必須估出一個合理的價錢，不至於高到嚇走客戶，卻也不至於低到賠錢。包工估錯價，當然應該自己吸收承

擔，而且就算這次估錯價有所損失，包工也還能從其他沒估錯價的工程中獲利補償。

可是崔林的妻子卻不同意。她覺得如果包工真的付出了比預估時更多的時間、精神，業主就是應該按照他所做的付費。

崔林反駁說：「可是要是倒過來，包工發現自己其實高估了價錢，他會自願改收較少的費用嗎？而且我們怎麼知道他真正低估了價錢呢？」

相對的，崔林的妻子覺得沒有道理懷疑人家沒說實話，而且她堅持包工高估價錢時是否退費，和這件事無關。

崔林本來還要爭辯的，但看了妻子一眼之後，竟然打消了念頭，決定尊重妻子的意見。因為那一眼讓他看到了妻子還沒有說出來的最後論點——「可是，他（包工）過得並不好啊！」

景氣進入黃藍燈之後，大家生活都不好過！

做人與做事常常是處於對立面的；在做事上是精益求精，看細的，看原則；但在做人方面，留一條路給人走，網開一面，彈性就好，求和諧最重要。

做事是「和而不同」，做人是「和而有同」。

My great concern is not whether you have failed, but whether you are content with your failure. ----- Abraham Lincoln (1809-1856), American president, the 16th president of U.S.A.,

我所關懷的是，不是你的失敗，而是你對失敗的能否無怨。
——〔美〕亞伯拉罕·林肯，第十六任美國總統，黑奴的解放者林肯

猶太人的文化寶庫

——菴比是聖言的傾聽者

Labor is a meaning that nobody can avoid. ----- Rousseau

勞動是社會中每個人不可避免的意義。——盧梭

菴比 (rabbi) 是猶太教職的一種，是上帝的使者；在古代猶太教中，原是指精通經典律法的學者，它的原意就是「教師」，負責執行教規、律法，並且主持宗教儀式。細一點兒說，在猶太社會中，菴比們身兼傳道者、學者、教師、諮商者、評判者等角色，是享有崇高地位的精神領袖。

如果菴比用自己的知識來為自己謀私利，那麼這個菴比就是不合格的；真正的菴比在猶太人中是有地位；他們應該為猶太民族的發展做為己任，否則他就不是一个稱職的菴比。

世人對於猶太人的成功與致富大為好奇；好奇的話，你就必須深入猶太人的文化寶庫——《塔木德》中尋寶。

猶太人對於知識的追求，也是地球上的兩百五十支大族的前線；自古以來，猶太人認為學習是一種至高的善，知識是上帝神性的一種流溢。在長期的流離之中，使他們格外的冷智，勇敢的質疑。

英國約翰生《莎士比亞傳》有說：「一個家庭中，沒有書籍，就等於一間房子裡沒有窗戶一樣。」

猶太人是文明史上較早的都市族、全球族，並且，基本上，他們是以商人的身份出現的，而不是以土著或農民的身份出現的。

《塔木德經》是很好的經商的教材判例，同時也是企業管理的好書。世人只知道猶太人對於經商有一套，而不知道猶太文化對於人際關係也有很明確的規範，因此可以避免無謂的內耗；世界上有很多民族，因為缺乏明確的人際關係上的是非規範，結果是經年累月的在法庭上聚訟，一生就這樣的內耗過去了。

猶太人是一個神奇的民族；他們在漫長艱辛的流散過程中，像草芥一般的撒遍全球；如果將他們聚集起來，比肩而立，你就會發現他們的毛髮、眼珠、身形都有很大的差異；但他們卻擁有共同的心靈家園，那就是帶著神祕面紗的猶太教（Judaism）。

有的異族用刀劍征服了猶太民族，而他們卻在自己的苦難中醞釀出拯救世界的宗教，並且還用《舊約聖經》征服了異族。

猶太教是個相當古老的一神教；它的發展也走過一條艱辛曲折的道路；有很多次，異族統治者將猶太教經典付諸一炬，將猶太教聖殿焚燬，將猶太教徒成群捕殺，可是猶太教的聖火卻始終沒有熄滅。

不要論斷他人

和人相處，需要一定的精明，才不致於無意中牽扯上無謂的困擾與麻煩。《塔木德經》對這有訓示說：「如果不能設身處地的為人著想，就不要輕易的論斷他人。」

精明的耶路撒冷人也有這樣的規矩：他們不會在文件上簽自

己的名字，除非他們知道其它簽名的人是誰；他們不會坐在法庭上，除非知道與他們坐在一起的人是誰；他們不會在某張桌子前就餐，除非知道同桌進餐的人是誰。

千萬別武斷的論斷他人。

從前有個年輕的姑娘遭劫持。有兩個聖潔的人去贖她回來。其中一個人走進妓院；因為姑娘就關在那裡；出來後，他問同伴：「你是否懷疑我做了什麼？」

另一個人回答說：「你肯定是發現了需要多少錢才能救她出來的。」

第一個人說：「以上帝的名義，的確如此！」他又補充說：「就像你用我的標準衡量我，上帝會以你的標準衡量你的。」

知識致富

Too much experience is a dangerous thing. ----- Oscar Wilde,
British dramatist 經驗過多反而危險。——英國劇作家
王爾德

蘇聯的革拉特珂夫《荒亂年代》中說：「讀書吧，……每一天裡，每一年裡獲得更多更新的知識吧。一個人如果不充實自己，他就是一具行屍走肉。」看來，猶太人是地球上很有資格實踐這一句話的人，猶太人讀書，幾乎沒有文盲。

在猶太人眼裡，知識與金錢是成正比的；只有豐富的閱歷與廣博的業務知識，在生意場上才能少走彎路，少犯下錯誤，這是賺錢的根本保證，也是做一個商人的基本素質。

猶太人認為一個普通人——只能從一個單純的角度去觀察世界的人，不但不配做為商人，並且也不能算是一個完整的人。

分析眾多猶太商人的成功之路，可以發現，他們大多是先透過鑽研某一行業的行家高手，之後再起家的。與猶太商人打交道的人會發現，猶太商人的知識十分淵博，眼界也開闊，當然純商業知識的專業就不待話下了。

猶太商人追求知識淵博，他們之中精通兩門以上外語的人是不在少數的；他們看外語是做為世界商人的通行證一般。阿拉伯諺語有說：「學會一種新的語言，正如結識一個多智的朋友。」

商人要學識淵博

英國人莎士比亞《愛的徒勞》中說：「學問是我們隨身的財產，我們自己在什麼地方，我們的學問也跟著我們在一起。」針對這樣的一個說法，猶太人卻是最佳的實行者，重視知識的特色，猶太人是比地球上其它的種族來得鮮明。

「商人要學識淵博」——這是猶太人提出的賺錢口號，同時也是他們的經商法則；自然，學識淵博是可以提高商人的判斷力的，還可以增加他們的修養與風度的；試想一位文質彬彬與一位粗俗不堪的人，分別去應酬同一宗生意，他們的成功率如何？答案自然是文質彬彬的商人較高。

“When people say, ‘ She’s got everything ’, I’ve got one answer – I haven’t had tomorrow. ” ----- Elizabeth Taylor, American actress

當人們說：『她已經擁有一切』時，我會說：『我尚未擁有明天。』——伊莉莎白·泰勒，美國演員

巴菲特必讀方向書

這完全取決於你的方向的是否正確

This is the punishment of a liar, he is not believed even when he speaks the truth. ----- Talmud

說謊者縱然說實話也無人相信；這便是他們所得的懲罰！——塔木德（猶太教經典）

有一個年輕門徒向里辛菰比訴苦，說他喪失了對知識鑽研的熱忱，他該怎麼辦。

里辛菰比答道：「你就像一個在黯淡之夜，隨嚮導穿過森林的人；嚮導一走遠，黑暗立即吞噬一切；但是，如果你執有一盞自己的燈，就不需要再恐懼黑暗的了。」

世上最多的是兩種人：一種人旁觀事情的發生；另一種人促使事情發生。心動只是開始而已，邁出第一步才是關鍵，晚一步還不如早一步。

相對的，這個世界上的觀眾總是太多，而付諸行動的人總是太少；貧富的差別往往就是在於採取行動的時機——富人早一步行動，窮人晚一步跟進。

神奇的是，早一步往往是機遇，晚一步卻常常只是陷阱！

《塔木德》也是猶太人的理財經；先看看擅於經商致富的猶太人的千年經驗神髓吧！