

最新读人的思想是从哪里来的有感 犹太人的十种经商思想(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

读人的思想是从哪里来的有感篇一

1、惜时如金。

犹太人经商格言中，有一句叫“勿盗窃时间”。这句格言，既是关于赚钱的格言，又是犹太人经商礼貌的格言。所谓“勿盗窃时间”，是告诉犹太人不得妨碍他人的一分一秒时间。在当今竞争日趋激烈的环境下，“快鱼吃慢鱼”，因此，营销活动需要快速反馈，争取竞争的主动权，以变制变，不断动态调整。

2、靠信息抢占先机。

商场是个机会均等的地方，在相同的条件之下，谁能捷足先登，抢占先机，先发制人，那么谁就能稳操胜券了。需要对竞争者分析和消费者分析，获取相应的资讯，从而快速行动，抢占先机。

3、诚信是根本。

犹太人在经商中最注重“契约”。在全世界商界中，犹太商人的重信守约是有口皆碑的。犹太人一经签订契约，不论发生任何问题，决不毁约。他们认为“契约”是上帝的约定，犹太人由于普遍重信守约，相互之间做生意时经常连合同也不需要。

4、善于整合资源。

5、为女性服务。

犹太商法认为：要想赚钱，就必须瞄准女人。因为，男人赚钱，女人花钱。男人的兴趣根本不放在保管与使用采购家庭物资上，而是放在赚钱上；保管与使用采购家庭物资都是女人的事。

现实生活确实如此，不光是采购钻石、珠宝、金银、服装等饰品是女性的事，就是家庭食品、用品也大多由女性操持。所以，更多重视女性市场，为女性服务是营销人获取成功的一条重要路径。如大凡节假日举家上街，通常都是男人与小孩在择地嬉戏，而女人却不厌其烦地在挑选产品，一直挑到小孩或男人实在坚持不下去了，全家才恋恋不舍地离开。

6、为钱走四方。

为钱走四方是犹太人天生的特性。他们不仅自己天马行空、四处奔忙，贩进卖出，而且还鼓励别人这么做。因为犹太人长期没有国家，这使他们生来就是世界公民；犹太商人没有固定的市场，这使他们生来就是世界商人。犹太商人声东击西、转战南北、广为联系，做成了一笔又一笔的大大小的贸易，只要和犹太人做生意，谁都是朋友。

7、78：22法则78：22法则是一个自然法则，如服饰、餐饮、建筑、珠宝、药物等22%的行业，基本上占了约78%的生活消费，因此，犹太商人的传统经营领域大多集中在餐饮、服饰、珠宝、建筑、药物方面，尤其集中在妇女和儿童用品上了。

男人挣了这个世界78%的钱，女人则消费了这个世界的78%的钱。78：22法则在营销中普遍存在，如22%的客户创造了企业78%的利润；22%的产品是企业的核心产品等等，因此，在营销活动中，应该实施大客户营销战略，以客户价值为基础，

把握重点产品和重点客户，从而提升营销的效率与效益。

8、为嘴巴服务。

犹太人认为经销过程中应瞄准人们的嘴巴，做“嘴巴”生意，也就是同吃有关的生意。小而言之，犹太人主张经营蔬菜店、鱼店、酒店、杂货店、米店、点心铺及水果店等，因为做这些生意一定会赚钱。大而言之，犹太人主张开饭店、酒吧、夜总会等。

犹太人甚至认为，做嘴巴的生意，连毒药在内，也会赚钱。营销也需要围绕嘴巴服务，因为吃是人类最基本的需求之一，随着消费水平的提高，消费者对吃也在与时俱进，消费者不满的地方就存在需求，只有满足大众基本需求的产品才具有巨大的发展空间。

9、用脑去赚钱。

只有赚钱的智慧才是真智慧。犹太人认为赚钱是天经地义、最自然不过的事，如果能赚到的钱不赚，那简直就是对钱犯了罪，要遭上帝惩罚，犹太商人赚钱强调以智取胜，用脑去赚钱，因为智慧是能赚到钱的智慧，也就是说，能赚钱方为真智慧。使消费者的价值确认；满足消费者的自尊；使消费者创造性的释放等等；需要不断创新，无论是产品、价格、渠道还是促销，创新都是必然，如发现市场机会、引导和创造市场需求；优化渠道组合，寻找战略终端。

10、节流更需开源。

财富是赚来的，而不是靠省吃俭用积攒起来的。立足于赚，是犹太商人不可动摇的信念。营销活动的高回报需要高投入，开源是根本。如维系客户的同时去开拓新的客户；进行有影响力的传播；通过事件策划来提升品牌知名度和美誉度等等，当然，也需要节流，在营销活动过程中，强调效率和效益，一

方面要制止浪费，另一方面要打造“营销生态系统”和“和谐营销”。

犹太人传给子孙后代几条古老的的生意法则：

商规一：发现和抓住无人感知但有潜力的行业和产品，当然质量、功能是第一位的。

有潜力，代表未来；质量好，赢得信赖；功能强，深得人心。但发现并抓住这样的行业或产品不是一件容易的事情，而且即便抓住机会之后，能否做好做强做久也是难题。大家习惯于认为火爆时髦的、快速发展的行业机会多，人人跟风，最终很可能陷入烂竞争，就拿光伏行业来说，前些年很多人认为是支“潜力股”，于是蜂拥而上，以至于如今泛滥成灾，“双反”收场。好不容易找到有潜力的行业(产品)，比如太阳能热水器，但真正能做好的也寥寥无几，根源在于质量、标准把控理念及体系的缺失或者不健全。

商规二：分析、研究，想想哪类人会更感兴趣。（第一批吃螃蟹）

记住，总有5%-10%的人只买最独特、绝不买从众的产品，这与价格和功能是否完善无关。要专注于这类人，他们是你的贵人。事实上这是一个测客需和选客群的定位过程，一旦你选定了这一部分客户，你必然要舍弃另外95%的人群，“有舍才有得”。如果你这些人也想做，那部分人又不愿放弃，到头来两方都服务不好，费了两倍的心血，换来“竹篮打水一场空”的结局。

商规三：客户买最喜欢、最相信的，而不是最便宜的。（只有分不清好坏时才买最便宜的）

第一步，建立信任；第二步，展示最好的，剩下让他自己选择。不是一上来就急切推荐最便宜的、也不是推荐别人都推荐的

东西，而是展示最好的、顾客最喜欢的东西。犹太人的生意之所以这样，是因为他们琢磨透了人心。我曾经到国外的钻石店，最好、最漂亮的钻石一定展示在最显眼的地方，并且营业员只“科普”“不推荐”，他们会介绍这一款哪个公主婚礼时佩戴、那一款哪个王妃最爱等等，在自信从容的讲解中，很多顾客愈发觉得物超所值。而国内的某些业务员急于想卖出产品，费尽心思推荐便宜的款式反而有失自信淡定，甚至让人反感。

商规四：一定要在同一个客户身上做尽可能多笔生意，因为客户找可信的商家和产品更不易，他们更愿意、更习惯买同一个商家(品牌)，尤其是在当前形势下。所以要将生意做一辈子并延续到他的下一代。

现如今几乎没有一个行业是安全的，为谋取暴利很多商家丧失了道德底线，三聚氰胺奶粉、毒豆芽、转基因食品、不合格药品等等。在这种背景下，让客户找到一个靠得住的产品和商家更是难上加难！那些饱受劣祸困扰的社会精英，正苦于寻找不到正直的商界良心，甚至没办法舍近求远，宁可出国买洋货也不愿再受假劣之害。这群人都是有购买力和判断力的人，如果我们专注于这类客户，解决他们的担忧，满足他们的需求，我相信他们会喜出望外甚至一辈子都认定你，重复消费也就理所当然。

商规五：不花钱、少花钱，借别人的地方或机会，在帮他赚钱的同时赚他客户的钱。

借场营销是利用别人的场地宣传营销你的产品，目前已是比较流行的一种方式，并不稀奇。为什么别人会心甘情愿地借给你场地、帮你赚钱？肯定是在销售自己产品的同时也为他带来利益，换句话说就是他帮你赚钱的同时也是在帮自己。比如汽车4s店里摆满了重新定义家庭野营的太阳能手提微厨房，高档别墅售楼处免费提供太阳能美食，这样你卖产品的同时也帮他们拉拢人气，你们会形成异业联盟，从而达成双

赢、甚至多赢。

读人的思想是从哪里来的有感篇二

敬爱的党组织：

我是一名光荣的党员，感谢党组织和领导给我的指导和关怀，我参加了很多党的活动，例如：村支部党员会议，党员培训等。这些活动，增加了我对党的认识和了解。我生活在乡下农村，也因为求学，在大城市生活过，深刻的感受到农村的孩子与城市的小孩在生活水平、享受教育环境和社会资源方面的差距。祖国的未来在于孩子的教育，而目前因为父母的纵容和孩子的无知，很多农村的孩子初中没有毕业，就外出打工，这会造成恶性循环。

作为党员，我们肩负着教育好下一代的使命，我孜孜不倦的告诫每一位村里的孩子，要认真学习，并学以致用。帮助他们树立正确的人生观和价值观，长大了要成为对国家和民族有贡献的人，不能成为害马之群。对有小孩子上学的村民家庭也定期进行寻访，勉励家长，为孩子的未来着想，树立正确的育人观念。

带好头，做好事，立标杆，树榜样。宣传党的思想，发扬党的艰苦奋斗，百折不挠，勇于创新，实事求是的精神，争做一名朴实而又有思想觉悟的新时代下的合格党员。

在新时期的农村，保持党员的先进性，就会显得尤为的重要。

一、努力加强学习文化科学知识，吸收先进的管理理念和农业技术，自身文化素质和技术过硬，才能教导和帮助其他村民，有利于创造一个良好的学习氛围。

二、用党的理论思想武装自己，以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观作

为自己的行动指南。发扬实事求是的优良作风，不断加强思想理论学习，提高思想觉悟和政治素养，在新时代的大环境下，保持党员的先进性。

三、要有奉献精神，中国共产党有全心全意为人民服务的神圣宗旨。

听党指挥，为人民服务，为党的事业奋斗终生，永不叛党。感谢党组织对我的培养和教育，我相信只要我不断的学习，不断的实践，定不辜负党对我的期望。

此致

敬礼！

汇报人□xxx

20xx年x月x日

读人的思想是从哪里来的有感篇三

今年是我进入大学的第三年。两年来，在各级领导和同学们的关心、帮助下，通过自身不断努力，各方面均取得一定的进步，回顾已经过去的的两年多，在学校、老师和同学们的帮助下我觉得自己过得很快乐，也很充实。除了努力学习基础课程和掌握本专业的理论知识外，我还积极参加各种社会实践、文体活动，在这两年多里我明显感觉到自己在学习成绩、工作能力、思想觉悟等方面比起刚来大学的时候有了很大的提高。现总结如下：

一，思想政治方面。始终保持与党中央高度一致，积极参加学院及班上组织的思想政治学习活动，不断提高自身的政治素质。政治上要求进步，积极向党组织靠拢。不满足于党校内入党积极分子培训所获得的党的基本知识，在工作、学习

和生活中增强自身的党性原则，按照新党章规定的党员标准来要求自己，虚心向身边的党员学习，并结合国内国际政治生活的大事，定期作好思想汇报。

二，知识学习方面。在学习上学习刻苦，态度认真，比起学年有了很大的进步，各次测验的成绩也明显比以前有所提高。还有在阅读课外书的数量上有了大大的增多，不但坚持每个星期看至少两本专业书以上，还坚持每次看完之后就写下读后感，将重要的知识点记下来，使自己以后有时间就经常打开来看看。在做作业上，我每次都是自己的作业就自己做，不抄袭不作弊，至于写论文的作业就借助课外资料，希望以此可以提高自己的写作能力。在课余时间，我还充分利用学校的图书馆资源，抓紧时间阅读各方面的书本知识，以求提高自己的知识面，拓宽自己思考问题的角度，从而多方面的考虑问题，避免片面看问题，养成不好的思考习惯。还有要说的一点就是选修课，这个学期我选修了物业管理这门课程。通过这个选修课，我大概了解到我国目前房地产的形势和基本的房地产知识，有一个比较概括的认识。我想这对我以后出来工作是有一定帮助的，毕竟在现代这个社会，掌握一定的经济知识是很必要的。即使我以后不从事这个行业，我相信我都可以从这里得到一定的启发，起码在如何与人打交道上能够有个了解。在学习上，我认为还有一样东西是非常重要的，那就是学习态度！我以前对学习的态度不是很端正，常常都是“得过扯过”，不过现在改正了，我开始养成一种谦虚、勤问的学习态度。因为我知道学习上的东西来不了弄虚作假，是不懂就不懂，绝不能不懂装懂！要想在学问上有所成就，古今中外所有的成功例子都证明了只要保持这两种学习态度才行。

三，在生活方面。我向来崇尚质朴的生活，并养成良好的生活习惯和正派的作风。虽然家里经济条件很拮据，但是学校的补助和奖励以及老师的帮助和同学们的关心让我感受了学校这个大家庭的温暖，使得我并没有为生活上的问题而操太多的心思。同时我还积极参加学校、系和班级组织的各项体

育活动，以提高自己的身体素质。宿舍是一个大集体，八个人生活在同一个空间里面，但是各自的生活习性都不相，这就需要大家互相理解和迁就，只有这样才能和好相处，为我们的学习创造一个良好的学习和休息环境。这个方面我们宿舍就做得比较好。当然，我们宿舍的融洽和谐关系还很大归属于我们每一个宿友。

总之，过去的两年，是不断学习、不断充实的两年，是积极探索、逐步成熟的两年。我要发扬优点，改正缺点，珍惜这段宝贵的时间，严格要求自己，力求作一名优秀的大学生。

此致

敬礼！

汇报人：

20xx年x月x日

读人的思想是从哪里来的有感篇四

尊敬的党组织：

无论哪个政党，都经历了一个成立、发展、再发展的过程。而某些政党，甚至是盛极一时的大党派，因为跟不上历史的步伐，或者是自身存在过多问题，渐渐衰落下去。中国成立在中国急需革命的时候，发展在中国革命烈火越燃越旺的时候，再发展在中国社会主义全面大建设时期。这支优秀的政党的成熟过程，是由中国先进本质和中国各个时期的国情紧密结合来决定的。完成中国不同时期的大任，靠的正是其坚定党性，体现于三大作风：“实事求是”、“密切联系群众”、“批评与自我批评”。

批评与自我批评的作风，是党解决自身矛盾和问题。加强党自身建设的法宝。不可否认，在各种复杂因素导致下，可能会在我党内出现某些与党性不符的问题。甚至问题扩大化形成一股很不好的风气。如何彻底解决这些问题?那就应该每个党员从自身和周围党员同志中寻找发现问题的根本。党员是整个中国组成细胞。党的很多建设问题就是党员思想素质再提高的问题。就当前形势而言，随着经济改革断深入，随着社会主义建设进一步推进，或多或少会有党员在新时期的新情况下出现思想上的问题。只有利用在集体中的“批评与自我批评”，党员同志们才会在新形势下清醒头脑，肃清思想上的不正，改正不足，以高度的热情和崇高的思想投入到伟大的社会主义建设当中。

作为有志向的大学生，也可以借助这个法宝，及时对自己总结，发现。借助一个哲学观点，只有不断否定自我，才能达到不断的肯定。

请党组织在实践中考验我。

汇报人：魏樵

本文源自本站：

读人的思想是从哪里来的有感篇五

保密

基辛格参加美苏战略武器谈判并签署协议之后，他立即在自己下榻的饭店举行记者招待会。在会上，基辛格透露说：“苏联每年大约有生产250枚导弹的能力。”

“我们美国呢？”敏感的美联社记者马上接过话头，“我们的导弹生产能力怎样？核潜艇又有多少？”

“很抱歉！我不知道美国每年生产导弹的枚数，”基辛格答道，“不过，核潜艇的数目我倒是清楚的，但我不知道是不是属于保密的。”

“不属于保密的！”那记者又立刻说道。

“不保密吗？”基辛格微笑着说，“那好，你能告诉我有多少吗？”

旁敲侧击

说话是一门高雅的艺术，说得好了，即使别人没有达到自己的目的，也会对你佩服得五体投地。通常而言，对于不适宜从正面回答的问题，反其道而行之，把球踢给对方，是一种比较好的策略。

追逐

街上一位十分漂亮的姑娘紧紧地吸引住了一个年轻小伙子的眼球。于是，姑娘到哪儿，他就跟到哪儿。姑娘发现后，停住脚问：“你老跟着我干什么？”

“你太漂亮了，我喜欢你。”小伙子羞涩地答道。

“我有什么可吸引你的？”姑娘问。

“你就像一朵盛开的鲜花！”小伙子说。

“瞧你这个丑样，像个甲壳虫，我才不在乎你呢？”姑娘说。

“不，你说错了，我像只蜜蜂！”小伙子平静而幽默地说。

旁敲侧击

当受到他人的嘲讽时，最平常、也最失败的反应就是以牙还

牙，横眉冷对。如若像本文中的小伙子这样平静以对、风趣地加以纠正，则必定高人一筹。这样的人是风趣的，也是受人欢迎的。

抢劫

一天深夜，一个犹太人带了一笔钱快步走在回家的路上。

在经过一段没有路灯的小巷子时，从墙角处突然闪出一个蒙面大汉，用手枪顶住犹太人的前额，穷凶极恶地说：“把身上所有的钱都交出来。”

犹太人看着黑洞洞的枪口，装做浑身发抖的样子，战战兢兢地说：“我是有点钱，可全是老板的，帮个小忙吧，在我帽子上打两枪，我回去好交待。”

蒙面大汉没有说话，但把他的帽子接了过去，“砰砰”地打了两枪。

犹太人又央求再朝他的裤脚打两枪，“这样就更逼真，主人不会不相信了。”

蒙面大汉不耐烦地拉起裤脚打了几枪。

犹太人又说：“请再朝衣襟上打几个洞吧。”

蒙面大汉骂着：“你这个胆小鬼，他妈的……”

蒙面大汉扣着扳机，但不见枪响。犹太人一看，知道子弹没了，便飞也似的跑了。

旁敲侧击

面对带枪的强盗，反抗或逃跑是无济于事的，生活中我们难免会遭遇这样或那样的危险，只要你保持镇定，控制好情绪，

机智面对，就有可能化险为夷。

就坡打滚

舞台上，一位杂技演员表演踩蛋时，一不留神，把脚下的一个鸡蛋踩碎，这一切全暴露在观众的眼里，台下一阵骚动。这位演员很尴尬地又换了一个鸡蛋。这时，主持人忙打圆场：“为了增加艺术效果，证实鸡蛋是真的，所以演员故意踩碎了一个给大家看。”

也许上帝就爱这么捉弄人，主持人话音还没有落，演员脚下的鸡蛋又踩碎了一个。

观众的眼光马上转向主持人：这回看你怎么说。只见主持人无可奈何地叹了口气，说：“哎，社会上的伪劣产品屡禁不绝，看来政府真得加大打击力度了，这不，连母鸡都生产劣质产品了！”

旁敲侧击

聪明人总爱装糊涂，因为糊涂能够体现智慧。有很多场合，常常会出现意外事件，如果不能妥善处理，就会发生难堪的事，从而破坏现场气氛。这时不妨幽默一下，就坡打滚，或许就能挽回看似无法挽回的尴尬局面。

斗争与胜利

在一家药店里，一顾客气愤地对经理说：“一星期前，我在这买的润肤膏，我用了一点作用也没起，我要求退款。”

“为什么？”

“你说，它可以与脱发做斗争的，可是不顶用。”

“您再试试看。我是说过，这种润肤膏可用来与脱发作斗争，

但并未说，它一定最终能取得胜利。”

旁敲侧击

在商务谈判中，不仅自己要保持语言的严谨性，而且也要仔细琢磨谈判对手的语言，找准关键字眼，说不定也能随时给对方以致命的一击。

一幅肖像画

在美国的一个犹太人聚集地，一个富翁请一位犹太画家为他画肖像。犹太画家精心地为富翁画好了肖像，但富翁却拒绝支付议定的5000元报酬，理由是：“你画的根本不是我。”不久，画家把这幅肖像公开展览，题名为《贼》。富翁知道后，万分恼怒，打电话向画家抗议。

“这事与你有什么关系？”画家平静地说，“你不是说过了吗？那幅画画的根本就不是你！”

富翁不得不买下这幅画，改名为《慈善家》。

旁敲侧击

当对方不愿意履行承诺的时候，当你的劳动成果就要付诸东流的时候，你要冷静地对待所遇到的事，找到对方的要害，用最巧妙、最经济的方式迫使对方就范。

让对方失去耐性

多年前，在以色列，一位从战场凯旋归来将军回到了自己所在的城市，在这个城市的社交界身价倍增，也成为众多贵妇追逐青睐的对象。

然而，这位久经沙场的将军对此却并不热衷，而且还有些讨厌。可是，总有一些人硬是紧追不舍，纠缠不休。有一个在

当地颇有名气的女记者，几个月中一直给这位将军写信，想结识这位风云人物。

在一次当地政府特地为他准备的舞会上，这名女记者手上拿着桂枝，穿过人群，迎着将军走来。

将军躲闪不及，与女记者撞个正着。于是，女记者把一束桂枝送给将军，将军绅士般地笑了笑，言语极为恳切地说道：

“应该把桂枝留给缪斯。”

此时，女记者认为这只是将军想打破歉意氛围的一句玩笑话，因此，她并不感到尴尬。她继续努力地寻找话题与将军纠缠，将军出于礼貌也不好生硬地中断谈话。“将军，您最喜欢的女人是谁呢？”

“是我的妻子。”

“这太简单了，您最器重的女人是谁呢？”

“是最会料理家务的女人。”

“这我想到了，那么，您认为谁是女中豪杰呢？”

“是孩子生得最多的女人，夫人。”

他们这样审讯犯人般的一问一答谈话方式，气氛令人窒息，自然是愈谈愈没有进行下去的必要。此时，女记者感到局促不安，也不想再自讨没趣，只好起身离去。

旁敲侧击

摩西？门德尔松是德国18世纪的大哲学家，而且有着典型的犹太人体相。

一天，他在柏林大街上散步时，不小心撞到穿军服的普鲁士军官身上。

军官冲他粗鲁地骂道：“笨猪！”

这时，哲学家微微弯了弯腰，彬彬有礼地说：“门德尔松。”

然后扬长而去。

旁敲侧击

狗咬了人一口，人绝不会俯下身子去咬狗一口。大哲学家门德尔松面对粗鲁的军官，在不损自己大家风范的同时，又有力地回击了对方。

上帝的回答

有一个人这样问上帝：“尊敬的上帝啊，在你的眼睛里，一千年是多长时间？”

上帝回答道：“一分钟。”

“伟大的上帝，在你的眼睛里，一万个金币又是多少钱呢？”

“就一个小钱罢了。”

“仁爱的上帝呀，那就请你恩赐我一个小钱吧！”

“好，可怜的孩子，一分钟后，我拿给你！”

旁敲侧击

当他人向你提出非份要求时，拒绝并不是惟一的方式——你可以答应对方的要求，但一定要限定一个对方不可能接受的

条件。这种反击会让对方一点便宜都占不到，并知难而退。

定论

在一所法学院的公共教室里，两位学生正在争论一个重要的问题：学习法典的时候抽烟可不可以。他们据理力争，相持不下，最后去找拉比来作个定论。

“拉比，”一个学生抢先一步问，“在学习法典时可以吸烟吗？”

拉比非常气愤地说道：“不可以！”

另一个学生走近拉比，说道：“他问得不对。是这样，拉比，当人们在抽烟的时候可以学习法典吗？”

“当然可以！”拉比兴奋地做了定论。

旁敲侧击

同一个动作，只不过颠倒一下顺序，但实质性的内容，仍然没有改变，然而却得到了不同的定论，表达语言的方式的确玄妙而有趣。

马路新闻与风中羽毛

有一个犹太女人很喜欢东家长、西家短地道人是非。多嘴本来是女人的天性，但是她却太过火了，以至于连平常绕舌的三姑六婆们也都无法忍受，终于有一天大家一起到拉比那里去控诉她的行为。拉比仔细倾听每一个女人的控诉之后，便要这些女人们先回去。然后拉比差人去找那个多嘴的女人来。

“你为什么无中生有，对邻居太太们品头论足？”

多嘴的女人笑着回答说：“我并没有杜撰什么故事啊！也许

我有一点夸张事实的习惯，不过我说的不是很接近事实吗？我只是把事实稍微修饰一下，使它更有声有色而已。但是或许我真的太多嘴了，连我丈夫都这么说。”并表达自己想改正这个毛病。

“好吧！让我们来想一想，有没有什么好的治疗方法呢？”拉比想了一会儿之后，走出房间，然后拿回一个大袋子，他对女人说，“你把这个袋子拿去，到了广场之后，你就打开袋子，在回家的路上将里面的东西放在路边；到家之后，你便要再掉过头来，把东西收齐以后，再回到广场上去。”女人接过这个袋子，觉得很轻，她很纳闷，非常想知道里面装的是什么东西。于是加快脚步走到广场去，到了广场之后，她迫不及待地打开一看，里面装的竟然是一大堆羽毛。

那是一个万里无云的日子，微风轻吹，令人觉得非常舒服。女人照着拉比的吩咐，一面走，一面把羽毛摆在路边，当她走进家门时，袋子刚好空了。然后她又提着袋子，一边捡，一边回广场。

可是，凉爽的秋风却吹散了羽毛，以致所剩寥寥无几。女人只好回到拉比那里，她向拉比说，一切都照拉比的吩咐去做了，但是，却只能收回几根羽毛。

“我想也是的。”拉比说，“所有的马路新闻，都像是大袋子里的羽毛一样，一旦从嘴里溜出去，就永无收回的希望。”

在拉比的教育下，这个女人改掉了坏习惯。

旁敲侧击

犹太人认为，长舌远比三只手更令人头痛，假话传久就会变成恶言，谣言足以隔离亲近的朋友。因此，不要用嘴巴去发现看不见的东西。同时，犹太人还认为，遇到鬼的时候，你

一定会拔腿就跑；同样的，遇到马路消息时，你也要快速地逃。

舌头

人之所以有两个耳朵、一张嘴巴，是为了让人多听少说，听的分量要有说的两倍。于是，那些懂得听话艺术的人总是让人尊敬，而那些只知喋喋不休地说个不停的人只能让人更厌恶。

尽管舌头表现没有骨头，但也应该特别小心。因为话一旦说出口，就像射出的箭，再也不能收回了。

有一个拉比对他的仆人说：

“到市场去给我买些好东西。”

仆人去了，带回来一个舌头。

拉比又对仆人说：“出去到市场上给我买些不好的东西。”

仆人去了，又带回来一个舌头。

拉比对他说：“为什么我说‘好东西’你带回来一个舌头；我说‘不好的东西’，你还是带回来一个舌头？”

仆人回答说：“舌头是善恶之源。当它好的时候，没有比它再好的了；当它坏的时候，没有比它更坏的了。”

旁敲侧击

无论在什么地方，都不要让你的舌头抢先于你的思想，有话一定要想好后再说。除非你的话能给人带去愉悦，否则最好保持沉默。