



励志图书
中国
励志经典

榜中榜励志畅销书
JIAONICHENGGONG
CONGSHU

YOUTAIREN
JINGSHANGDEAOMI

犹太人

| 经商的奥秘 |

犹太人是世界上最富有的民族，也是举世公认的最有智慧的民族。对于犹太人的财富，有一个非常经典的说法：世界的钱在美国人的口袋里，而美国人的钱却在犹太人的口袋里。



犹太生意经之所以成为智慧的生意经
就是因为他们做到了智慧与金钱的同在与统一

张桂荣
◎ 编著

延边人民出版社





励志图书
中国
励志经典

榜中榜励志畅销书
JIAONICHENGGONG
CONGSHU

YOUTAIREN
JINGSHANGDEAOMI

犹太人

| 经商的奥秘 |

犹太人是世界上最富有的民族，也是举世公认的最有智慧的民族。对于犹太人的财富，有一个非常经典的说法：世界的钱在美国人的口袋里，而美国人的钱却在犹太人的口袋里。



犹太生意经之所以成为智慧的生意经
就是因为他们做到了智慧与金钱的同在与统一

张桂荣
◎ 编著

延边人民出版社



图书在版编目(CIP)数据

教你成功丛书/张桂荣 编著.——延吉:延边人民出版社,2004.7(2008.12 重印)

ISBN 978 - 7 - 80698 - 249 - 5

I. 教... II. 张... III. 人际交往 - 通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 057834 号

责任编辑:张光朝

责任校对:李秋根

版式设计:盛庆斌

教你成功丛书——犹太人经商的奥秘

张桂荣 编著

延边人民出版社出版

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

北京市顺义康华福利印刷厂印刷

延边人民出版社发行 印数:5000

710 × 1000 毫米 1/16 272 印张 字数:2880 千字

2008 年 12 月第 3 次印刷

标准书号:ISBN 978 - 7 - 80698 - 249 - 5

全套定价:298.00 元

前言

在追求成功的道路上,不知要经历多少的坎坷,对于没有掌握成功方法的人来说,每一次的成功,也许都要经历唐僧取经般的九九八十一难。如果我们的生命真有无限长的话,即使把所有路都走一遍都无所谓,但事实是生命有限,人生苦短,人生真正能够做事的时间不过是短短的几十年。

鉴于此,我们编著了这套《教你成功丛书》,作为读者朋友面对现实生活的一面旗帜,来感召、激励人生,共同朝着美好的未来前进。这套书能为你的人生指点迷津:不可以背着沉重的历史上路,而是需要汲取前人的经验;不可以复制他人的成功方法,而是需要学习成功人士的奋斗精神;不可以接受单一的价值标准,而是需要认同那些有益于人生的观念;不可以热衷于某些处事计谋,而是需要改善自己的思维方式。

书的力量是巨大的,它可以引导人的一生走向成功。

卡耐基曾经说过:“人生的价值,就是创造有价值的人生。正是如此,人生最值得回味的地方并不在功成名就之时。”这是一句至理名言,也是一切励志理念的思想基础。因为只求功利性的“成功”,而不追求有品质的生活,那么“励志”二字必然因其歧义而变成套在人们脖子上的沉重的枷锁。

朋友们,千里之行,始于足下,让我们充分汲取励志经典,并创造性地用之于实践,一起来创造我们的传奇人生,成就我们的非凡梦想吧!



目 录

第一章 世界第一商族,诚实守信

| | |
|-----------------------|----|
| 神秘的犹太人 | 1 |
| 智慧的犹太人 | 2 |
| 超前的商业思维与经商风格 | 3 |
| 谜一般的民族——犹太民族发展史 | 5 |
| 诚信用是商人步入市场的通行证 | 10 |
| 一诺千金,信用至上 | 12 |
| 诚信是立足的根本 | 15 |
| 有钱一起赚 | 16 |
| 以诚相待取信于人 | 19 |
| 信用比金钱更重要 | 20 |
| 只有守信用,生意才能做长久 | 22 |
| 影业帝国的创始人——杰克·华约 | 26 |
| 不让金钱腐蚀灵魂 | 29 |
| 诚信第一才能取信于人 | 30 |
| 买卖合同,充当“第三者” | 32 |
| 信守合同分厘必争 | 33 |
| 一笔生意,两头赢利 | 34 |
| 只有守信用,生意才能做长久 | 36 |
| 签定最稳妥的协议 | 40 |
| 全力提高公司资金筹措能力 | 43 |
| 人算不如天算,投资失败是常事 | 44 |

第二章 高效理财,走好创业第一步

| | |
|-----------------|----|
| 制定全面的理财计划 | 48 |
|-----------------|----|



| | |
|----------------------|----|
| 理财要有目标 | 49 |
| 改正错误的消费习惯 | 51 |
| 不要总犯理财错误 | 52 |
| 逐一列出收入和开销 | 53 |
| 花钱的学问比赚钱的本领更重要 | 56 |
| 收入要始终超过支出 | 57 |
| 选择一个创业的起点 | 59 |
| 白手创业应做好两手准备 | 60 |
| 走好创业第一步——筹措资金 | 60 |
| 越会赚钱的人越有休闲时间 | 61 |
| 为创业的艰辛做好精神准备 | 63 |
| 致富靠钱生钱而不是人省钱 | 64 |
| 别只为了养老而存钱 | 65 |
| 投资时间越早越好 | 66 |
| 工薪族投资生财应掌握的要领 | 67 |
| 所有鸡蛋不要放在同一个篮子里 | 68 |
| 投资致富需要耐心 | 70 |
| 重要的是要先拥有富人的思维 | 71 |
| 创业投资不走歪门邪道 | 73 |

第三章 借力用力,从小事中出发

| | |
|---------------------|----|
| 只有傻瓜才拿自己的钱去发财 | 75 |
| 借来东风好赚钱 | 79 |
| 成功者都有一套借力的本领 | 82 |
| 创业阶段更要善于借力 | 84 |
| 要善于集合他人的力量 | 84 |
| 善于借助时势成就一番事业 | 85 |
| 在细节处分出高低 | 89 |
| 在细节处节省金钱 | 89 |
| 把握了细节也就把握住了运气 | 91 |
| 盯紧女人觅商机 | 93 |
| 在吃上下功夫能赚大钱 | 96 |
| 施展“多做一点”的魅力 | 97 |



| | |
|-----------------------|-----|
| 切莫轻视日常的小节和小事 | 98 |
| 依据对手的变化相机制定战略战术 | 101 |
| 钓“鱼”时要谨防被夺“饵” | 102 |
| 一定要学会对付不守规则的对手 | 103 |
| 时时以危机感警策自己 | 104 |
| 善于在决斗中以弱胜强 | 105 |

第四章 十位巨子,把握时机

| | |
|-------------------------|-----|
| 科学社会主义的奠基人:卡尔·马克思 | 108 |
| 通讯事业的开创者:路透 | 110 |
| 世界上第一个10亿富翁:洛克菲勒 | 112 |
| 世界公认的报业巨子:普利策 | 114 |
| 精神分析学派的创始人:弗洛伊德 | 116 |
| 20世纪最伟大的科学家:爱因斯坦 | 118 |
| 20世纪最伟大的艺术家之一:毕加索 | 121 |
| 以色列的第一位总理:本-古里安 | 123 |
| 被载人史册的原子弹之父——奥本海默 | 126 |
| 世界金融界的独行侠:索罗斯 | 128 |
| 把运气变成机会 | 131 |
| 抓住机会,敢想敢做 | 132 |
| 命运就在一念间 | 133 |
| 最伟大的投资人、股神——巴菲特 | 134 |
| 把握时机,大赚特赚 | 140 |
| 以小利获大利 | 141 |
| 机遇改变命运 | 141 |
| 垄断大财阀、华尔街之子——摩根 | 143 |

第五章 注重细节,和气生财

| | |
|------------------|-----|
| 大头钉与命运 | 147 |
| 富翁的小费 | 147 |
| 玩具与皮鞋 | 148 |
| 成功从养50只鸡开始 | 148 |



| | |
|--------------------------|-----|
| 牛仔裤创始人——施特劳斯 | 149 |
| 与人为善,声名永存 | 151 |
| 以和为贵 | 152 |
| 不满意就退款 | 154 |
| 只有双赢才能彻底解决问题 | 154 |
| 罗思柴尔德家族 | 156 |
| 背靠大树好乘凉 | 157 |
| 机智是生存之本 | 160 |
| 用心理暗示术,牵着顾客的鼻子走 | 160 |
| 国际金融大鳄、对冲基金之王——索罗斯 | 162 |
| 别出心裁的意识很重要 | 170 |
| 善用明赔暗赚的手法 | 172 |
| 出其不意的商业策略 | 173 |
| 以退为进 | 174 |
| 利用别人的钱为自己赚钱 | 175 |
| “钻石之王”易兹哈克 | 176 |

第六章 努力总有回报,不断积累知识

| | |
|-----------------------|-----|
| 财富来自勤奋 | 178 |
| 脚踏实地,循序渐进 | 178 |
| 成功源于生活的思考 | 179 |
| 股市——“神人”——考夫受 | 180 |
| 不做虚假广告 | 182 |
| 不吃做种子的小麦 | 183 |
| 履行合同就是履行与神的契约 | 184 |
| 地产大王——里治曼 | 184 |
| 时间就是金钱 | 187 |
| 一分钟的价值 | 188 |
| 追求时间效率化 | 188 |
| 不浪费宝贵的时间 | 191 |
| 比奇特尔发迹三部曲 | 193 |
| 学识渊博的商人才能成功 | 195 |
| 知识是你自己的,别人永远偷不走 | 197 |



| | |
|----------------------|-----|
| 不懂的就要学 | 198 |
| 知识是享用不尽的财富 | 199 |
| 学习要有谦虚的态度 | 200 |
| 靠银行起家的——金兹堡 | 201 |
| 78:22 法则 | 203 |
| 物竞天择,新者为上 | 204 |
| 行动就有可能成功 | 205 |
| 当天的事情当天做 | 206 |
| 皇家壳牌永久的鼻祖——塞缪尔 | 207 |

第七章 严守法律,找到赚钱目标

| | |
|-------------------------|-----|
| 一个遵守法规的民族 | 209 |
| 不懂法律赚不了大钱 | 209 |
| 投机外汇买卖 | 212 |
| 绝不漏税,合理避税 | 214 |
| 福里布尔信息致富法 | 215 |
| 利用国籍合理赚钱 | 217 |
| 借钱赚钱,成就自己 | 219 |
| 巧用机遇,借势经商 | 220 |
| 靠“花花公子”发家致富的——海夫纳 | 220 |
| 瞄准女人 | 222 |
| 嘴巴是消耗的无底洞 | 223 |
| 赚富人的钱比赚穷人的钱容易 | 224 |
| 软件业的骄子、微软创造人——艾伦 | 225 |

第八章 精明经商,敢冒风险

| | |
|------------------|-----|
| 赚钱而不是攒钱 | 228 |
| 能花钱的人才能赚钱 | 230 |
| 会赚也要会理财 | 231 |
| 房地产巨富——特朗普 | 232 |
| 犹太人在美国 | 234 |
| 最伟大的智慧商人 | 238 |

| | |
|----------------------|-----|
| 善用资源,弄潮商海 | 239 |
| 精明的犹太商人 | 240 |
| 犹太人的生意经是智慧的生意经 | 241 |
| “通讯之王”——路透 | 242 |
| 犹太人在欧洲 | 246 |
| 敢想就敢做 | 248 |
| 风险和收获成正比 | 248 |
| 视商场如战场 | 249 |
| 只要值得,就要去冒险 | 250 |
| 做别人不敢做的生意 | 251 |
| 投资物失败是常事 | 252 |
| 红色资本家、经营之神——哈默 | 255 |
| 犹太人在中国 | 258 |





第一章 世界第一商族，诚实守信



神秘的犹太人

在世界民族之林中，很难再找到一个民族像犹太民族那样，在 5000 多年的历史中，竟有 2000 多年流离失所，行走天涯，且屡遭屠戮。但他们总能凭借自己顽强的毅力与神奇的智慧，创造出让世界叹为观止的经济、科学、文化、思想的奇迹。尤其是他们拥有的巨大财富，使他们获得了人们的敬畏和推崇。从某种意义上讲，是财富为他们赢得了尊严和生存的权利。

犹太民族有自己国家的历史并不长，但是犹太人却为人类文明做出了巨大的贡献。古代犹太人对人类文明的贡献仅次于古埃及人，近现代犹太人则给世界带来了商业的高度繁荣、资本主义浪潮的兴起、马克思主义、古典政治经济学、相对论、精神分析学等。

犹太民族是世界上最富有的民族，有“世界的金穴”之美称。犹太人口在世界所占的比例仅为 0.3%，却掌握着世界经济的命脉。在经济高度发达的美国，犹太人所占人口的比例仅为 3%，但是根据《财富》杂志所评选出来的超级富翁中，犹太企业家却占 20% - 25%；而在全世界最有钱的企业家中，犹太人竟然占到了一半。

谈到犹太人对世界所产生的重大影响，有人这样说：“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界！”

关于犹太人的财富问题，有这样一个非常经典的说法——世界的钱，装在美国人的口袋里；而美国人的钱，却装在犹太人的口袋里。这样一个伟大的民族，自然让世界为之震惊，并引起了世人广泛的关注与研究。

众所周知，犹太人最让人钦佩的是他们惊人的富有和神奇的赚钱能力。犹太民族是一个谜一般的民族，他们是世界上的少数人，但是却掌握了世界上庞大的资产；他们遭受了千年的凌辱，倍受打击，四处流浪，却惊人的富有；他们天马行空，行为诡秘，让世人觉得神秘莫测；他们本没有什么资本，但是却始终处于财富的顶峰。

于是，犹太人的金钱问题是大家非常关注的焦点，几乎所有的人对于犹太人拥有的巨大财富都产生了浓厚的兴趣。基督教的牧师对之诋毁，说犹太人是金钱魔鬼，而世间的贵族和王侯们为了得到犹太人的金钱处心积虑，反犹太主义者对于犹太人所掌握的庞大金钱更是暴跳如雷而又毫无办法，而犹太人对自己所掌握的巨大财富深为自豪而且讳莫如深。他们的发财秘密从来不传于外人。世人对他们发



财的神奇秘诀感到不可思议的震惊和羡慕。

权威人士推测,犹太人约占全美最富有的人的20%。可以说,犹太人是名副其实的世界上最富有的商人。

在富有的商业大亨中,犹太人群体庞大,数不胜数。比如实业界的一部分比较突出的犹太人或犹太血统的人中,就包括波拉劳埃德公司的埃德温·兰德、西方石油公司的利昂·赫斯、哥伦比亚广播公司的威廉·佩利、西北工业公司的本·海涅曼、三角出版公司沃尔特·安尼伯格、联合食品公司的内森·卡明斯、杜邦公司新来的欧文·夏皮罗、大陆谷物公司的迈克尔·弗里堡、MOA的刘易斯·沃瑟曼、迅捷公司的米苏莱姆·里克利斯、为波斯纳家族所有的公司的维克托·波斯纳、海湾和西方工业公司的查尔斯·布卢德霍恩、伯勒斯公司财政部以及本迪克斯公司的W·米歇尔·布卢门切耳、西格莱姆斯公司的埃德加·布朗夫曼,还有联邦广播公司的伦纳德·戈登森等。

犹太人的富有是和他们的宗教分不开的,是上帝特选之民的荣誉感激发着他们。他们改变了这个世界,犹太人是伟大的,他们的精神来源则是犹太教。人们都试图从他们的神秘文化和引导他们赚钱的宗教这个最为基本的层面来深入解析他们的财富秘密。



智慧的犹太人

自古以来,犹太人以精于理财、善于经商而著称于世。长期以来,一直作为商业民族而散居世界各地的犹太人确实比其它民族具有更为强烈的经商意识和利润观念。马克思曾对其同族的商业特性有过大量的论述及评判,他曾这样说过:“在他们(即犹太人)的眼里,整个大地都是交易所,而且他们确认,在这块土地上,他们除了要比自己的邻居富有以外,没有别的使命。生意控制了他们的全部思想,一种生意换成另一种生意,是他们唯一的休息。他们在旅行的时候,也要背上他们的店铺或账房,而且谈的不是利息就是利润,即使他们偶尔没有考虑他们的生意,那也是想探听一下别人的生意做得怎样。”

大财伐罗思柴尔德正是犹太商家的杰出代表,他的始祖名为梅耶·亚莫夏。少年时在另一成功的犹太商贾处当学徒。后来自立门户经营古董商店,以贵族巨贾为推销对象。在18世纪后半期至19世纪的动乱期间,因善于应变和经营,获得了巨大的盈利。他的经商手法可以说是犹太商人的典范,他的座右铭把犹太商人的思想表露得淋漓尽致。

例如:

“塞满钱包并不是十全十美。但是钱包空空如也却是不可原谅的罪恶。”

“金钱会不断提供机会给你。”

“金钱会给好人带来喜讯,使坏人更倒霉。”

这就是犹太商人的金钱观念。为了赚钱,可谓用尽千方百计,绞尽脑汁。



超前的商业思维与经商风格



在犹太民族中流传着这样一句话：“为了贫穷女孩子的一份嫁妆，可以在犹太教堂里把《圣经》卖掉。为了使这个女孩子一生富足，她的嫁妆里必须要有一部《塔木德》。”

《塔木德》开启了思维，开始了犹太人最早的商业学习，很多人研究后崇拜得五体投地。犹太人是这样规定的：5岁的时候学习《圣经》，10岁的时候学习《密西拿》，15岁的时候学习《塔木德》。而这些经典里面充满了犹太式的智慧。犹太人之所以能够发财是和他们的几千年的灿烂文化密不可分的。

在中世纪，基督教会是严禁放债收取利息的，教会认为这是一种罪恶的行为，然而犹太教却不这样规定。《塔木德》说：“无论谁研习《塔木德》，只要你用心去研习，均值得受到褒奖，而且整个世界都将受惠于他，他会被称为一个朋友，一个可以尊敬的人，一个崇敬上帝的人，他将变得谦恭、变得公正、虔诚、正直、富有信仰，他将能远离罪恶，接近美德。通过他整个世界就有了聪慧、忠告、智性和力量。赚钱吧，吃面包吧，喝酒吧，和心爱的女人共浴爱河吧，你的行为已经得到上帝的恩准。”

前面说过，《塔木德》是犹太民族的一个智慧基因库，也是犹太商业智慧的基因库，是犹太人的行动指南，同时也对处于流散状态的犹太人维护民族统一性，加强凝聚力起到了无比重大的作用。这种生存状态的产生与持续存在，本是一个民族的文化与该民族历史遭遇之间相互作用的结果。犹太人确认自己是上帝的选民，才会如有神助似的以这样一种“成文法”的形式，早早划定了民族的“边界”，使得一个弱小而四散的民族能以非地域、非种族的文化特征，在同任何民族的相处中，都如此判然有别地突现出来。

有学者认为，这样的一本书作为一个民族的樊篱，其内容就必须是闭合的。因为樊篱必须是闭合的，神圣的经典也必须是闭合的。但生活本身是不闭合的，犹太人的生活更是不闭合的，历史遭遇强加给犹太人的巨变也许远远多于人类历史上其他任何一个存在过的或存在着的民族。他们被一再强行驱人大流散的洪流，去面对迥然不同的社会文化环境。

故而，在这个民族身上，几乎同时存在着对闭合性和开放性的极端强烈的需要。没有闭合性，纯粹开放的犹太民族必将走上一条由局部同化到完全同化的自行消亡之路；没有开放性，纯粹闭合的犹太民族也只能走上一条自甘萎缩而被历史淘汰的道路。回溯漫长的人类历史，有多少民族已经分别消失在这两条文化进化的歧路之上。

因此，《圣经》必须闭合，但《圣经》又必须开放，这种闭合与开放同存的要求，只能以补充一本“准圣经”——《塔木德》来给以满足。从这种层面上说，《塔木德》的出现是一种必然。

《塔木德》虽被称为犹太教仅次于《圣经》的法典，但绝对不具有一般法典那种



“言不二价”的特征。种种大相径庭的观点并列共存而没有一个权威性结论,这种情况在《塔木德》中比比皆是。就像每本《塔木德》或者探讨《塔木德》的书都必须从第二页起才印上页码,以便让读者在那张空白的第一页上记下自己的观感一样,《塔木德》的作者们更愿意让种种争论留下一个继续争论的余地。

一个著名的犹太先知曾说过:“假如《塔木德》是一些固定不变的公式的话,它就不能存在下来。所以,摩西曾向上帝恳求说:‘宇宙之主,请将关于教义和律法中每个问题的终极真理赐予我们。’上帝的回答是:‘教义和律法中没有先期存在的终极真理,真理是每一代权威注释者中大多数人经过思考得出的判断……’”“真理是每一代权威注释者中大多数人经思考得出的判断”,由此看来,上帝才是真正的“百家争鸣”的倡导者!神的存在本已使得人们在意见分歧之时,一个人的意见不可能天然地凌驾于其他人的意见之上,何况上帝还自愿将自己的最终裁决权悬置,放纵人们去“少数服从多数”而不搞“一家做主”的理论垄断。多么明智的上帝,多么明智的拉比,多么明智的《塔木德》!正因为有了这样一种难得的明智,《塔木德》才能兼收并蓄地容纳了对《圣经》的各种解释,才能在接受新思想、新观念的同时,保存各种观点,保存各种流派,保存它们所代表的各种发展可能性,以及其所蕴含的各种智慧基因。

一个屡屡被人称为顽固守旧的民族。却屡屡为人类做出各种开创性的成就,甚至贡献出了与其人口数极其不成比例的世界级大师,其秘诀就在于犹太民族特别善于保存其智慧基因,以适应新的环境、迎接新的挑战。

因为犹太民族很早就从事了商业性活动,所以他们很早就开始致力于使商业活动规范化的工作。《塔木德》中提出的一些观念,被公认为现代商业法规的思想渊源,并对以契约关系为基础的商业运作提供了思想基础与法律规范。

《塔木德》强调,必须注意公平交易原则,为此做出了种种规定。

比如,用作丈量手段的绳尺,冬天和夏天的应当有所区别,因为绳尺自身的长度会因热胀冷缩而有变化;作为量器的瓶子,底下不能有残留;砝码的底部必须经常进行清洁,以保持分量的准足。在卖方计量不准的情况下,买方有权要求正确计量。

在广告宣传方面,《塔木德》中有很多禁止弄虚作假的规定。比如禁止卖牛时涂上不同的颜色;禁止给各类工具涂上颜色以旧充新;把新鲜的水果放在陈旧水果上一起出售,也属被禁之列。

关于商品价格问题,《塔木德》也有明确规定。当时虽然没有客观的统一价格,成交价一般都是在讨价还价中达成的,但要是成交价高于一般价格的16%以上的话,则这一买卖行为自动无效,买方可以退货。而且,如果买方买下的是自己不了解的物品。则有权利在一天或一星期(视所买物品而定)内,向别人征求意见,最后决定是留下还是退货。从中我们也不难发现商品经济必备的契约意识和法律意识在犹太民族那里的萌生和早熟,犹太商人能成为举世公认的“世界商人”也就成了一种历史和逻辑的必然。



《塔木德》反对不合理竞争,规定在出售特定商品的店铺隔壁。不能开同样的商店,卖完全相同的东西。对于降价竞争,大部分情况下以是否有利于消费者为标准。

另外还规定,不能买别人早已表示要购买的东西,《塔木德》中有这样一个故事:

有两个拉比都想买同一块地。第一个拉比先就这块地谈好了价格,可第二个拉比跑来,二话不说就买了下来。

有一天,有人来见第二个拉比,对他说:“有人想买糖果,来到糖果店。看见已经有人在验看糖果的质量,但后到的人却抢先把糖果买了下来,这样的人,你认为如何称呼为好?”

第二个拉比回答说:“当然第二个人是坏人了。”

于是,那人就告诉他说:“你新近买下的土地,就相当后到者买下的糖果。事先已经有人报出了价格,正在交涉之中,你怎么可以先买下来呢?”

事情最后是怎样解决的呢?

第二个拉比认为把新买下的东西立刻卖出去,有些不吉利,而送给第一个拉比,他又不舍得,于是,就把它捐赠给了一所学校。

很明显,从《塔木德》的这些具体规定中,很容易发掘出现代公平价格、正当利润、公平竞争、如实说明等商业法规的基本思想和原始做法。犹太民族的先哲们在其他民族还处于农耕时,就预测到将来社会的发展趋势,并做出种种规定,真可谓极具先见之明。而且这些法规在现代生活中,已被证明为合理和有效的规定,对于商业史和法律史都具有重大意义。

《塔木德》中的这些对商业的基本思路 and 具体规范,对犹太商人形成其独特的经营风格,对现代商业世界的价值标准以及对犹太商人在今日商业世界的成功,都具有深远的影响。

谜一般的民族——犹太民族发展史

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,意即“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主义的迫害,观点众多,莫衷一是。有的说是犹太人太过精明,“人至察则无徒”;有的说是宗教原因,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,犹太人被打上了惟利是图的奸商或守财奴的烙印,就连莎士比亚也没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),亿万信徒在这里找到了精神归宿;他们收租放债的“罪孽勾当”奠定了商业时代的金融法则:他们以占世界人口不到0.3%之势,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、种田和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。最早的记载就是所谓出埃及,摩西带领不甘做奴隶的犹太人千辛万苦地返回故乡。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,这就是史称的“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。

以后,希伯来人又先后处于波斯人和马其顿人的统治之下。此后虽曾有过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。至此,希伯来人全部成为犹太人。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。这次逃难是到了欧洲,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,除了地中海地区各地都人口稀少,经济落后,犹太人很快地站住了脚,他们主要从事的活动是经商。犹太人到处漂流,四海为家,不喜欢固定下来务农,而且经商挣的收益比务农多一些。犹太人还有一个欧洲人没法与之相比的优越条件,就是犹太人散居世界各地,横向联系通畅,社团组织严密,实际上就是一个超级的跨国贸易网络。

作为新移民,犹太人很难一下子进入主流社会的分工体系中,成为其中的一个有机的组成部分。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,不可能轻易接受外来者。在这种经济体制下,犹太人只能在一个个封闭的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,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，但犹太人缴纳的税金对他们更重要，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世纪之后穆斯林国家在中东崛起，与欧洲的基督教国家形成对峙形势，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的银行开出的汇票。就可以在其他国内付货款。

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物的保护。

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了人或犯其他罪行，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，这无疑是在钱权勾结的行为，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，再以后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去中东的商路，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。既然经商的目的是赚钱，那为什么不放债赚钱呢？何况当时最低的贷款利率是43%，以犹太人之精明，怎能舍弃此等利润？于是，在欧洲，犹太人便成了高利贷者的代名词，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了，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，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，也还能维持社会运转。现在犹太人成了权贵们的钱袋，他们对犹太人有钱时还好好对待，没钱时就不理不睬，英国和法国的国王更是对犹太人课以重税，不能按时缴税的就抓起来，用尽酷刑。犹太人实在不堪重负，申请离开，但也未得到允准。等到这些犹太人被压榨得一无所有的时候，他们就被