读懂犹太人的智慧，就等于开启了财富之门

犹太人的财富智慧

YOUTAIREN
DECAIFUZHIHUI

韦恩·玛格尔◎著

美国银行家——莱曼兄弟
牛仔裤创始人——利维·斯特劳斯
华尔街金融大王——安德烈·迈耶
英荷壳牌公司创始人——马库斯·塞缪尔
资本主义世界第一个10亿富翁石油大王美孚公司——洛克菲勒
垄断大财阀——摩根
世界银行行长——罗伯特·佐利克

電子工業出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

前言

“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界！”

“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。”

这是对犹太人非凡智慧的盛赞。

有着数千年文明的犹太民族，虽然没有给人类留下什么特别值得骄傲的宫殿和建筑，也没有给人类留下美妙动听的音乐，但却给我们留下了永恒的智慧，而这智慧正是一切财富的根源。也正是凭借着这些智慧，到了最近一千年左右，犹太人登上了“世界第一商人”的宝座，而他们在其他领域的成就也同样让世人刮目相看。

在世界民族之林中，很难再找到一个民族像犹太民族那样，在五千多年的历史中，竟有两千多年在流离失所、行走天涯，并且屡遭屠戮。他们没有国家、没有政府，他们在世界各地流浪，没有一种力量可以保护他们的安全。他们流浪到各地，可以说没有权力、没有地位，但他们总能凭借自己神奇的智慧拥有巨大的财富。有了钱，他们就获得了统治者眼里的价值，也就获得了让自己生存的条件。某种意义上讲，是金钱为他们赢得了尊严和生存的权利。

毋庸置疑，犹太人十分能干。也许正因如此，上帝赐给他们的“应许之地”贫瘠无比：地上少内河，地下无矿藏，一半国土是荒漠。然而，流散世界两千多年后，他们竟在这样的环境中复兴故国，让荒漠变成绿洲，农业、教育、科技和军事都很发达，就连间谍水平都不时让美国中央情报局和前苏联克格勃同行叹为观止。

这样一个的民族，自然让世界为之震惊，并引起了世人广泛的关注与研究。

本书就是通过对犹太民族财富、经商等方面的详尽介绍，力图对犹太民族的智慧做一个全方位立体性展示。

伟大的文学泰斗托尔斯泰曾说：“犹太民族的智慧包含了一些永不消逝的温情与魅力，就像玫瑰色的晨星，闪耀在寂寞的清晨，那是对于人类灵魂永恒秘密的充满激情的探索。”

他山之石，可以攻玉。让我们循着犹太智者的足迹，去探询人类灵魂深处永恒的秘密吧！

由于本人编写水平有限，加之时间仓促，疏漏之处在所难免，恳请各位批评指正。

第一章　商界巨擘：谁与争锋——了不起的犹太人

一个执掌世界金库钥匙的民族

犹太民族是一个古老的民族，在人类文明史上占有极其重要的地位。

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作出了巨大的贡献。在中东，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、相对论和精神分析学等。

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，犹太裔企业家却占 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，则有人这样说：

“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。他们本没有什么资本，但是却始终处于财富的顶峰。

于是乎，犹太人的金钱问题成了人们关注的焦点，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。回溯往昔，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财富更是暴跳如雷而又毫无办法，而犹太人对此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同时又无比羡慕。

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、杜邦公司的欧文·夏皮罗、大陆谷物公司的米歇尔·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·布卢门切尔、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。

在范围最广、最权威的犹太联合会和福利基金联合会所作的“美国犹太人口研究”中发现，在 20 世纪 70 年代犹太人家庭平均收入为 1.263 万美元，而同期美国平均值却为 9867 美元。

事实上，犹太人的确构成了上层阶级中一个颇为可观的部分。在 5300 万个美国家庭中有 1300 万个家庭可以归入中产阶层，而 100 万个犹太人家庭中有近 90 万个家庭可以归入中产阶层。犹太人占美国人口的 3%，43%的犹太人家庭收入超过了 1.6 万美元，而全美只有 25%的家庭收入超过了 1.5 万美元。

赚钱才是硬道理

“钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。”犹太人是这样评价金钱的。

世界上存在着许多个民族，为什么惟独犹太人成了财富的象征呢？这就不能不提到他们的宗教——犹太教。

犹太教简直是一本财富的圣经，在世界的早期就引领犹太人逐渐走上了商业的道路，是那些对商业和社会行为的论述培养了犹太人财富的头脑和独特的思维，还有积累千年的经商智慧，让犹太人具备了成为优秀商人的全部素质，因而一旦社会安定，他们便从一文不名迅速富有起来。尤其是资本社会的到来，金钱成为社会的主宰力量的时候，他们的经商天性为他们日后成为商业巨子奠定了基础。

犹太教里面说，犹太人是上帝的特选之民，是上帝挑选出来的，因而具有极高的素质，拥有一般人所不具有的能力。他们对自己从心底有很高的期望，希望自己的成功能够超越其他民族的人。“凡是胸怀大志的人，最后总是会有所成就的。”

犹太教向来鼓励人们独特地发展自己的能力，强调个人的能力发挥，拒绝抹杀个性，他们主张用自己的力量去改变他们认为不合理的东西，甚至认为个人的力量可以影响和改变世界。

犹太人思想开放，崇尚自由，反对一切守旧的东西，更不会为一些僵化的观念和传统的做法所拘束。他们总是鼓励年轻人按自己的意愿去做事，不要害怕尝试新鲜事物，即使冒险也是值得的。犹太教鼓励人们冒险，如著名的探险家哥伦布，他的祖辈就是犹太人。

犹太人的思想是开放的，他们甚至没有国家、种族和地域等等的限制。他们为了生存和发展，走遍了世界的各个角落。

处在那种自由的气氛中，当机遇到来的时候，他们就利用自己的技能，在没有资本、没有工具，也没有钱的情况下，巧妙地利用了经济上的自由，沿着社会阶梯向上攀登。

在犹太人的心目中，他们居住的地方迦南，是上帝耶和华赐给他们的美丽富饶的土地，是流着奶与蜜的地方。它处于埃及、巴比伦、亚述等几个大国之间，而且没有一个稳定、统一的中央集权，于是这里成为各国商贾往来的集中之地。四方的民族、军队、商旅和游牧部落都从这里通过，而犹太人作为东道主，如鱼得水地进入了市场。

在所罗门王统治希伯来王国的时候，犹太人的经商能力日渐提高。所罗门王认识到自己的王国处于其他国家贸易的黄金地区，他积极鼓励臣民们经营商业、对外贸易，大力发展航海业，从事海上贸易。他先后派船只到达红海和阿拉伯海从事贸易活动，每次都是满载金银、木材、珍珠、象牙等贵重珍稀的物品而归。

所罗门王的种种措施，使他的王国成为四方贸易的中转站，商旅往来频繁，也由此引导犹太人走上了经商之路，为日后犹太民族注重商业以及商业的成功奠定了良好的基础。

此后，犹太民族的遭遇，几乎就是一部四处流浪，处处遭受凌辱的历史。为了生存，他们练就了一套独特的赚钱、理财本领，这是其他民族所不具备的。

在 19 世纪的时候，一些德国犹太移民来到了美国。他们资金微薄，也没有什么技能，他们不得已四处沿街叫卖，依靠小本经营。来到北美的移民平均每人身上带了 15 美元，而犹太人身上却平均只有 9 美元。即使最为富有的一群犹太人也不过人均 30 美元。

一个观察家描绘了犹太人当年起家的状况：“一个装备齐全的叫卖小贩，需要 10 美元的总投资：5 美元办一个执照，1 美元买个篮子，剩下的用来买货。为数不少的人往往为了逃避第一笔开销而尽量压缩最后一笔支出。”可以想象犹太人当年的窘困之状。

在短短几年时间里，许多犹太人的家庭就从难民变成了富有的中产阶级。到了后来，这里面竟然产生了而后富甲一方、声名远扬的戈德曼、古根海默、莱曼、洛布、萨克斯和库恩等犹太巨富。到 20 世纪的中期，莱蔓、沃特海姆、罗森杰尔德、洛温斯坦、斯特劳斯等家族已经在北美称雄了一个世纪。他们是依靠自己“推小车”或者“靠脚板”起家的，这些成为了犹太人的骄傲。

然而，这个时候，其他的民族却还是同他们刚来的时候境况差不多。在 20 世纪 30 年代，《幸福》杂志这样写到：“当犹太人已经成为欧洲的商人和金融家的时候，这些人还在挥剑扶锄。”由此可见，犹太人的赚钱能力是多么厉害，这让其他民族大为惊异，他们对犹太人的赚钱能力半是羡慕半是讥讽。

欧洲流行这样一个笑话：

一个犹太职员在一家保险公司里干得很出色，公司的老板打算提拔他担任个重要的职务，但这个老板是天主教徒，他希望这个犹太职员能够放弃犹太教而改信天主教。于是，当地一个最著名的天主教神父被派去劝说这个犹太青年。

会晤安排在老板的办公室。3 个小时过去了，两个人终于走出了办公室，老板迎上前问道：“尊敬的神父，在您的感召下，我想我们又增加了一名天主教徒，您是怎么说服他的呢？”“很遗憾，我们没有能够得到一位天主教徒，相反，他还劝说我买了 5 万元的保险。”

这样的笑话和幽默比比皆是，大家无不为犹太人惊人的赚钱能力而钦佩，这个小故事不过是以幽默的形式折射出犹太人的能力而已。

世界各国的人们对于他们这种无与伦比的赚钱能力惊羡不已，他们怀着对自己巨大的失望，甚至是对犹太人的仇恨，这样来评价犹太人：

匈牙利人说：“犹太人的上帝是财神。”

意大利人说：“犹太人经商如鱼得水。”

西班牙人说：“真正的犹太人能从稻草里找出金子来。”

德国人说：“犹太人的税和妓女的要价都很高。”

希腊人说：“破产的犹太人细查自己的账目。”

波兰人说：“讨价还价像犹太人，付起账像基督徒。”

俄罗斯人说：“犹太吝啬鬼最大的懊恼莫过于不得不放弃自己的包皮。”

法国的思想家孟德斯鸠干脆这样评价犹太人的赚钱能力：“记住，有钱的地方就有犹太人。”

犹太人确实很爱钱，但与其说是爱钱，不如说他们更懂得钱在商业社会里的重要性，更明白要如何使用钱。犹太人赚起钱来毫不客气，但同时也不乏施舍行善的美德，通常他们会拿出自己收入的 10%作为慈善捐助。以色列社会非营利性组织机构数不胜数，都是以捐款形式建立的，在提供社会福利、维护公民权利和促进民族和睦等很多方面都发挥着积极作用。

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》开启了人们的思维，让犹太人开始了最早的商业学习。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几千年的灿烂文化密不可分的。

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，并以契约关系为基础的商业运作提供了思想基础和法律规范。

《塔木德》强调，必须注意公平交易原则，并且为此作出了种种规定。

比如，用作丈量手段的绳尺，在冬天和夏天应当有所区别，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，底下不能有残留物；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，买方有权要求调整计量。

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；把陈旧的水果放在新鲜水果中一起出售，也属被禁之列。

关于商品价格问题，《塔木德》中也有明确规定。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：“你新近买下的这块土地，就相当于后到者买下的糖果。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，并作出种种规定，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和具体规范，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。

第二章　金钱散发温暖　1——犹太人的财富智慧

赚钱不拘法，需抱平常心

犹太俗语说“金钱无姓氏，更无履历表”。他们认为，不管方式方法如何，只要是通过自己经营能力赚来的钱，就受之无愧。

赚钱有术的犹太富翁不胜枚举，以放债发迹的亚伦就是典型的一例。

亚伦移居英国后，从打工开始，用积蓄的一点小钱做些小生意。后来，由于他经营有方，生意越做越大，他需要资金周转，不得不向钱庄或银行借钱。他在自己的实践中发觉，向别人借钱的代价确实太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。他在想，自己辛辛苦苦的经营全是在为银行打工，而且风险比银行还大，倒不如自己从事放债业务合算。

于是，在他有了些本钱后，就开始做放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人，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。有些等钱应急的生产者或个人，甚至宁愿以月息 20%借贷，这样，等于 100 元放贷 1 年，可获得 240%的回报率，这比投资做买卖更能赚钱。亚伦就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上发迹之路的。据统计，亚伦 63 岁逝世时，留下的遗产在当时英国是首屈一指的。

犹太人素来就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。”

“伤害人们的东西有三：烦恼、争吵、空钱包，其中以空钱包为最。”

“一旦钱币叮当响，坏话便停止。”

“用钱去敲门，没有不开的。”

“身体依心而生存，心则依靠钱包而生存。”

“钱不是罪恶，也不是诅咒，它是在祝福着人们。”

“钱会给予我们向神购买礼物的机会。”

共产主义先驱马克思在《论犹太人问题》中写道：“犹太人用自己的方式解放自己，他们解放了自己不仅因为他们掌握了金钱势力，而且更因为金钱通过他们或者不通过他们成了世界势力，犹太人的实际精神就成了基督教各国人们的实际精神，犹太人的自我解放到了使基督教徒变成犹太人的程度。”

犹太人在追逐金钱、聚集财富方面的成功，使得其他民族不得不对其刮目相看，也使得其他民族不得不向犹太人学习。因为在商业社会中，人的成功标志，人的价值的实现，更多地是依靠自己在财富方面的成功。在这个意义上来说，犹太民族无疑是世界上最优秀，也最“先知”的民族了。

对于赚钱，在不拘泥于形式外，犹太人还抱有一种平常心。这也正是犹太人对待财富的一种大智慧。

金钱与人格

犹太人在两千多年的流散历程中，历经迫害、放逐乃至屠戮，却终未被同化，这和他们所拥有的金钱有着不可分割的关系。因为一个民族一旦掌握了金钱，她便掌握了生存和发展的权利，她不仅可以用金钱对付外族的侵略和同化，还可以利用金钱增加抵抗的力量。

聪明的犹太人把钱当做一把双刃剑，既认识到钱可以让人生存，也认识到钱可以腐蚀掉一个人的灵魂。所以，犹太人认为，钱是窥视人格的一面镜子，既可以看出一个人的卑微，也可以看出一个人的高尚。

有这样一个故事，在犹太人中间广为流传——所罗门时期的某个安息日，有三个犹太人来到耶路撒冷，由于身边带钱过多会不方便，大家商议将各自带的钱埋在一块儿，然后就出发了。结果，其中有个人又溜回来，将钱偷偷地挖走了。

第二天，大家发现钱被盗了，便猜想一定是自己人所为。但又没有证据是哪个人所为，于是，三个人便一起去请求素以断案英明著称的所罗门那里请求仲裁。

所罗门了解事情经过后，没有急于问案，反而说：“这里正好有道题解不开，请你们三位聪明人帮忙解决一下，然后我再为你们裁决。”

所罗门先讲了一个故事：

有个姑娘曾答应嫁给一个男人，并订了婚约。但不久以后，她又爱上了另一个男子。于是，她便向未婚夫提出解除婚约。为此，她还表示，愿意付给未婚夫

一笔赔偿金。但这个男青年并无意于赔偿金，痛快地答应了她的要求。但是不久，这个姑娘又被一个老头拐骗了。后来，姑娘对老头说：“我以前的未婚夫不要我的赔偿金就和我解除了婚约，所以，你也应该如此待我。”于是，那个老头也同样答应了她的要求。

讲完故事后，所罗门询问道：姑娘、青年和老头，谁的行为最值得赞扬？

第一个认为，男青年能够不强人所难，不拿一点赔偿金，其行为可嘉。

第二个认为，姑娘有勇气和未婚夫解除婚约，并要和真正喜爱的人结婚，其行为可嘉。

第三个人说：“这个故事简直莫名其妙，那个老头既然为了钱才诱拐姑娘的，可为什么不拿钱就放她走了呢？”

所罗门不等第三个人说完，指着他大喝一声：“你就是偷钱的人！”

然后，所罗门解释道：“他们两人关心的是故事中人物的爱情和个性，而你却只想到钱，你肯定是小偷无疑。”

犹太人的这则故事说明对于钱的态度是一个人人格高低的体现，品行卑劣的人心中只有钱而没有道义，而高尚的人由于注重道义而往往忽视钱。在现实生活中，犹太人也常常根据一个人对于金钱的态度判断去一个人的品质。

金钱可以增加安全感

犹太人的悲惨经历，让犹太人早早就发现了这样一个事实：金钱是生活之源。

历史上，犹太人数次惨遭灭国之祸，他们被迫流亡到世界各个国家。但是无论到了哪个国家，他们都会受到歧视。犹太人要想在当地生存就必须要缴纳各种说不清楚的苛捐杂税，甚至他们日常生活中的一举一动都要受制于他们所纳的税款。祈祷要纳税，结婚要纳税，生孩子要纳税，连给死者举行葬礼也要纳税。他们稍有异议，别人就说他们是吝啬鬼，假如他们少缴了什么税金，立即就会遭到驱逐和屠杀。

犹太人所在国的统治者们，更是时刻盯着他们手中的金钱。统治者们建造豪华的宫殿、维持他们贵族的奢侈生活、显示帝国的威严、同其他的国家进行战争，这些都需要犹太人为他们提供大量的金钱。于是出现了这样可笑的事情，他们动辄嫌弃犹太人的吝啬，瞧不起他们赚钱的贪婪，因此就把犹太人驱逐出境，但是过不了多久又必须把他们召回来。因为对统治者来说，犹太人纯粹就是他们的钱

袋子：不需要的时候可以随意丢在一边，进而进行驱赶和屠杀；需要的时候，就把他们召回来，并且对他们恩宠有加，尽力巴结。

犹太人有了金钱，但是也遭受了世人的妒忌，曾经在世界的许多地方都掀起过“反犹”运动。反犹太主义的原因固然有很多，但是 19 世纪一位法国人道出了真谛：“反犹太主义是一场经济的战争。”犹太人明白自己是输不起这场战争的，一旦失去财政上的必要性，他们就是被遣散、驱逐和杀戮的对象。因此，为了自己的生存去获取成功已经成为犹太人不可动摇的信念。

他们时刻生活在动荡中，各种灾难和迫害随时都会降临，而只有金钱可以给他们提供一点保护，让他们感觉到安全。当他们哪天遭到各地统治者驱逐的时候，金钱就可以换取别人的收留和保护；在当地的人发起反犹暴乱的时候，他们可以用金钱贿赂而求得一条生路；在他们外出做生意遭到土匪抢劫的时候，钱可以赎回他们的生命。钱是他们必不可少的东西，金钱对于犹太人来说，是他们能看得见、摸得着、实实在在的“上帝”，是可以永远保护他们，让他们获得平安的“上帝”。

金钱让当地的人不敢小看他们，也让当地的政府对他们更加恭敬。一位观察家在他的著作里这样写道：“犹太人实际上的政治权利和他们名义上的政治权利之间的矛盾，也就是政治与金钱势力之间的矛盾，虽然在观念上，政治权利凌驾于金钱权利之上，其实前者却是后者的奴隶。”金钱，让世间的权势们都匍匐在它的脚下，让犹太人真正地能够站立起来，重新获得世人对他们的尊敬。

在这种情况下，获取钱财就成了犹太人的一种条件反射式的行动，就像手还未碰上眼珠，眼睛就必须先行合上那样，成为了一种天然的本能。犹太人只好想尽一切办法来发财，让自己变得有钱。他们对钱的崇拜也就达到了极端的地步，对于犹太人来说，钱居于生死之间，在他们的生活当中，钱居于中心地位。

犹太人因为金钱获得了保护和安全，但也因为他们实在是富可敌国，遭到了世人的嫉妒和仇恨，所以只好再次拼命赚钱来获取更大的保护。为了获取更多的钱，他们不得不让自己赚钱的能力越来越精湛，他们理财、生财、发财的本领越来越高，而他们也就变得越来越富有。

第二章　金钱散发温暖　2

在两千多年前，犹太人对钱就有一种独特的迷恋。犹太民族的起源与历史遭遇无疑决定着犹太人对钱的态度，在很大程度上反映出一个社会、一个民族或一种文化的“资本主义合理性”水平。

其一、犹太人屡遭驱逐或杀戮，每当形势紧张，他们踏上流浪之路时，钱是最便于他们携带的东西，也是他们保证自己在旅途中生存的最重要手段。

其二、金钱是惟一不具异端色彩的东西，是他们同其他宗教教徒打交道的媒介。

其三、犹太人为了获得寄居城市的独特生存权利，使他们对金钱极度迷恋。历史告诉人们，犹太人若非在金钱方面有超强的智慧，早就消亡殆尽了。同时，金钱也是犹太人相互之间最直接的救济方式。

其四、犹太人长期的经商传统也使他们不可能鄙视钱。尽管钱在别人那里只是媒介和手段，但在商人那里，钱永远是每次商业活动最终的争取目标，也是其成败的最终显示。

综上所述，金钱对犹太人来说绝不仅止于财富的层面。在其他民族对钱还抱有一种莫名的憎恶甚至恐惧之时，犹太人在这方面已经完成了从单纯经济学意义，向文化、社会意义上的划时代跨越：钱已经成为一种独立的尺度，一种不以其他尺度为基准的，相反可以凌驾于其他尺度之上的尺度，更是他们保障自身安全的全部砝码。

智慧与金钱的辨证关系

在经济社会中，人成功的标志和价值，更多的是依靠拥有财富的多寡来衡量的。

犹太人更是此中的佼佼者，他们靠自身的金钱智慧，终生不懈地追求财富，为自己赢得生存和发展的机遇。在犹太哲学中，能赚钱的智慧方为真智慧，否则，只能是个背着很多书本的驴子。

犹太人中间流传着一个有关智慧与财富的笑话。

拉比甲问拉比乙：“智慧与金钱，哪个更重要？”

“智慧当然比金钱重要。”

“既然如此，为何学者、哲学家要为富人做事呢？而富人却不为学者、哲学家做事？”

“这很简单，学者和哲学家知道金钱的价值，而富人却不懂得智慧的重要性。”

从某一方面来讲，拉比乙的说法很有道理：知道金钱的价值才会去为富人做事；而不知道“智慧”的重要性才会对其傲慢十足。但我们若追究更深层的调侃，其意味则更加深远：既然学者和哲学家知道金钱(财富)的价值，为何不能运用知识(智慧)去获取金钱，而为何单单要受富人的奴役而挣取那份不成正比的“嗟来之食”呢？

很显然，学者、哲学家并不拥有真智慧，他们拥有的只是一堆堆的知识。尽管他们明白钱的价值，却无法驾驭金钱，或者说无法让金钱为其效劳。被金钱所驱使的“智慧”，决不会比金钱更重要。相反，富人尽管没有学富五车，但却能驾驭、聚敛金钱，并通过金钱奴役学者，富人的本领才是真智慧。

道理很简单，金钱为智慧的尺度。即活的钱比不能生钱的智慧重要，但能生钱的智慧比单纯的财富重要，而活的钱与能生钱的智慧不分高下。犹太人正是运用智慧与金钱的辩证统一的观点，摘取了“世界第一商人”的桂冠。

下面这则笑话可以来证明：

卡恩站在百货公司的前面，目不暇接地看着形形色色的商品。他身旁有一位穿戴很体面的犹太绅士，站在那里抽着雪茄。

卡恩恭恭敬敬地对绅士说：

“您的雪茄很香，好像不便宜吧？”

“2 美元一支。

“好家伙……您一天抽多少支呀？”

“10 支。”

“天哪！您抽多久了？”

“40 年前就抽上了。”

“什么，您仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱就足够买下这幢百货公司了。”

“那么说，您不抽烟？”

“我不抽烟。”

“那么，您买下这幢百货公司了吗？”

“没有。”

“告诉您，这一幢百货公司就是我的。”

谁也不能说卡恩不聪明，第一，他账算得很快，一下子就计算出每支 2 美元的雪茄每天抽 10 支，40 年下来的钱就可以买一幢百货公司。第二，他很懂勤俭持家，明白由小到大积累的道理，并且身体力行，从来没有抽过 2 美元一支的雪茄。但谁也不能说卡恩有活的智慧，因为他不抽雪茄也没有省下可以买百货公司的钱。卡恩的智慧是死智慧，绅士的智慧才是活智慧，钱是靠钱生出来的，不是靠克扣自己攒下来的。

金钱的价值

有一位演讲者在一个公众的场合演讲，为了证明人在任何时候都要看得起自己，他拿起了一张 50 美元的钞票，高举过头顶。

“看，这是 50 美元，崭新的 50 美元。有谁想要？”结果所有的人都举起了手。

然后，他把这张纸币在手里揉了揉，纸币变得皱巴巴的了，然后又问观众：“现在有人想要这 50 美元吗？”所有的人举起了手。

他把这张纸币放在地下，用脚狠狠地踩了几下，钱币已经变得的又脏又烂了。他拿起来钱，又问：“现在还有人想要吗？”

结果还是所有的人都举起了手。于是他说：“朋友们，钱在任何时候都是钱，它不会因为你揉了它，你把它踩烂，价值就发生变化，它依然可以在商店里花出去。”

为什么那张钞票在那个演讲者的手里揉皱了，又被踩脏弄破了，还是有人想要它呢？因为钞票就是钞票，钞票是没有高低贵贱之分的，它不会因为受到了什么“待遇”就有所差别，它还是拥有跟以前一样的价值，和其他等面值的钞票的价值是一样的，只要他们的价值一样，钞票都是平等的。

犹太人就是拥有这样的观念，所以他们总是不怕生意细微，即使很小的生意也是不会放弃的，因而在他们的经商历史中，喜欢把“钞票不问出处”这句话挂

在嘴上。实际上是在教人们创造和积累财富必须处心积虑，必须巧捕商机，必须妙用手腕。

钱是货币，是一个人拥有的物质财富的多少的标志，他本身不存在贵贱问题。

犹太人的赚钱观念和我们的传统观念不一样，他们丝毫不认为拉三轮、扛麻袋就低贱，而当老板、做经理就高贵，钱在谁的口袋都一样是钱，他们不会因为到了另一个人的口袋就不是钱了。

因此他们在赚钱的时候，不会觉得钱是低贱或高贵的，他们不会因为自己目前所从事的职业不好而感到自愧不如，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。

由于对钱保持一种平常的心态，甚至把它看得如同一块石头、一张纸，犹太人才不会把它视若鬼神，不把它分为干净或肮脏，在他们心中钱就是钱。因此，他们可以孜孜以求地去获取它，就算失去它的时候，也不会痛不欲生。正是这种平常心，使得犹太人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了稳操胜券的结果。

犹太人的经商活动中，有一个看似简单却很难做到的特点，他们对顾客总是一视同仁，而不带一丝成见。在犹太人看来，因为成见而坏了可以赚钱的生意，简直是太不值得了。