



顾骏◎著

犹太商人 的智慧

市场经济的文化基因 The Wisdom of Judaic Trader

犹太商人是诚实的，又是精明的，他们最大的诚实和最大的精明皆在于他们最为遵守法规和信誉。能使两者如此完善地结合在一起，更是犹太商人的一大经商艺术。



社会学家顾骏教授倾力打造 深度解析世界第一商人的财富传奇秘籍

犹太人是一个酷爱智慧的民族，犹太商人也是极擅长于以智取胜的商人。他们始终把赚钱看作一件极为平常、极为正常的事。以这样的心境，犹太商人赚钱时就出奇地随意自如，出奇地神闲气定。



吉林出版集团
时代文艺出版社

犹太商人的智慧

市场经济的文化基因

顾骏◎著



吉林出版集团
时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太商人的智慧：市场经济的文化基因 / 顾骏著. —长春：时代文艺出版社，2010.12

ISBN 978-7-5387-3406-5

I. ①犹… II. ①顾… III. ①犹太人—商业经营—经验
IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第243895号

出品人 张四季

选题策划 华文经典·

执行策划 程丰余

责任编辑 邓淑杰

封面设计 上尚设计

本书著作权、版式和装帧设计受国际版权公约和中华人民共和国著作权法保护

本书所有文字、图片和示意图等专用使用权为时代文艺出版社所有

未事先获得时代文艺出版社许可，

本书的任何部分不得以图表、电子、影印、缩拍、录音和其他任何手段

进行复制和转载，违者必究。

犹太商人的智慧： ——市场经济的文化基因

顾骏 著

出版发行/吉林出版集团 时代文艺出版社

地址/长春市泰来街1825号 吉林出版集团 时代文艺出版社 邮编/130062

总编办/0431-86012927 发行科/0431-86012939

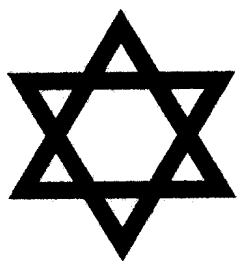
网址/www.shidaichina.com

三河九洲财鑫印刷有限公司印刷

开本/170×240 1/16 字数/180千字 印张/16

版次/2011年2月第1版 印次/2011年2月第1次印刷 定价/29.80元

图书如有印装错误 请寄回印厂调换



深度解析世界第一商人的财富传奇秘籍

前言

世界上各个民族都有自己的商人，各民族的商人都有自己的特点，然而，唯有犹太商人却以其独具的民族特性，突现在一切其他民族的商人之上。

世界上没有第二个民族像犹太民族那样，在两千多年的时间里保持着“纯经济形态”的存在，形成了一以贯之的商业传统；

世界上没有第二个民族像犹太民族那样，长期寄居于其他民族的社会中，备受歧视、迫害乃至杀戮，却一次又一次以“有钱人”的形象崛起，以至于几乎成了钱的同义词；

世界上没有第二个民族像犹太民族那样，在缺乏牢固的血缘和地域纽带的情况下，以一部《律法书》作为民族的边界，而正是这部被其他一些民族称为《圣经》的犹太典籍中，早早地包含了现代商业合理性精神和现代法制形式化倾向的胚芽，以至被人们认为是现代资本主义精神之源；

世界上没有第二个民族像犹太民族那样，在现代商业体制及其运行机制方面有过如此众多的贡献，从商法到基本经济学概念，到市场运作构件，到实业组织形式，都留有犹太民族不可消除的印迹；

世界上没有第二个民族像犹太民族那样，以仅仅一千四百万人口的小民族身份，却在当今金融界、实业界拥有如此之大的影响，犹太商人的经济实力已经成为今日世界上少数几支最强大的经济力量之一！

一句话，世界上没有第二个民族像犹太民族那样，同人类社会的商

业发展有着如此原初、如此密切、如此连贯、如此成功、如此超越时代的吻合！甚至可以说，犹太商人是真正的世界级商人，是真正的现代商人，是最为纯粹的资本主义精神的人格化！

对于这样一个民族的商人，我们不能不把它置于人类商业长河的大发展中、置于现代资本主义商业的大背景上、置于社会—文化—经济这样的大视野中来加以认识和介绍，不能不在较抽象的层面上来加以把握和概括，以揭示犹太商人的气质、活动样式以及其他种种特性与现代资本主义商业的内在同构。

为此，全书共设十章，内分三个部分。第一部分由第一和第二章组成，分别从犹太民族的历史和文化两个角度，对犹太商人的“先天资质”加以探究，从中发掘犹太商人经营活动的最基本特性。

第二部分由第三至第八章组成，分别展示犹太商人在现代资本主义体制的七个重要方面的活动、作用与贡献，借此呈现犹太商人与现代资本主义商业的同构。

第三部分由第九和第十章组成，侧重于介绍、分析犹太商人的气质与谋略，以备读者经商时的参考与借鉴。

在这里，有必要预先说明的是，由于犹太民族和犹太问题在历史上和现实中的矛盾处境和地位，因此，无论严肃的学术著作还是一般的大众读物，对“犹太人”的见解和引述的材料都颇多矛盾，并常常带有各自的色彩。本书不在这方面做过多纠缠，因为这不是一本如此格局的小书所能胜任的。

本书力求较客观地采集各方面的资料，较公正地勾勒出犹太商人的概貌。如同一切民族的商人一样，犹太商人内部存在不同的成分，表现出正面和负面的不同素质，作者无意失貌。

最后，感谢顾晓鸣主编的信任和宽容，感谢陈莲凤女士为我提供的良好写作环境。

作 者

于上海上南五村15号



001 *Chapter 1* 第一章 天造地设的世界第一商人

1. 哈比鲁的基因 /4
 2. 迦南的孕育 /5
 3. 血与火的筛选 /7
-

011 *Chapter 2* 第二章 钱的民族

1. 钱的同构 /14
 2. 钱的逻辑 /20
 3. 钱的机制 /25
-

029 *Chapter 3* 第三章 世界市场中犹太商人的拓建

1. 世界市场，犹太商人的市场 /31
2. 罗思柴尔德的天下 /34

- 3. 沙逊世界 /38
 - 4. 施格兰王国 /42
-

045 *Chapter 4* 第四章 文化经营中犹太商人的创意

- 1. 银幕下的冒险家 /48
 - 2. 美术界的掳客 /53
 - 3. 法律雇佣兵 /59
 - 4. 慈善事业中的淘金者 /64
 - 5. 募捐合理化的推进者 /68
 - 6. 犯罪企业化的初创者 /71
-

075 *Chapter 5* 第五章 经济秩序中犹太商人的作业

- 1. 商法的民族 /78
 - 2. 维护弱者就是维护秩序 /82
 - 3. 依法抗争就不是弱者 /85
 - 4. 重信守约的楷模 /88
 - 5. 化两难为两全 /92
 - 6. 守约就是守形式 /96
 - 7. 雅各的树枝 /100
 - 8. 倒用法律 /104
-

109 *Chapter 6* 第六章 金融领域中犹太商人的进取

- 1. 丑小鸭变成的“金”天鹅 /111
- 2. 执掌金融舵把的人 /115

3. 投资银行，金融业中的犹太领地 /118
 4. 袭击商业银行的“哈比鲁人” /121
 5. “小”股东，大老板 /126
 6. 蛇吞象的实业组织——联合大企业 /128
 7. 摆弄数字乃真正的实业 /133
 8. 以“弱”胜强的犹太钱 /136
-

141 *Chapter 7* 第七章 权力运作中犹太商人的掌控

1. 钱的威慑 /143
 2. 赎买生存的权利 /148
 3. 权力的金钱制衡 /151
 4. “国会山之王”的权杖 /156
 5. 政治交易所的纯利润 /160
-

163 *Chapter 8* 第八章 社会协同中犹太商人的贡献

1. 悠久的传统 /165
 2. “西奈山”的豪举 /167
 3. 上帝只造了一个人 /170
 4. 建设和谐的劳资关系 /173
 5. 共同得利的经营宗旨 /177
 6. 波希米亚人的福祉 /180
-

183 *Chapter 9* 第九章 犹太商人的心态

1. 能赚钱的方为真智慧 /185

2. 立足于赚而不是攒 /187
 3. 堂堂正正的精明 /190
 4. 在逆境中发财 /194
 5. 时间就是一切 /196
 6. 资讯决定一切 /199
 7. 乐观的风险意识 /202
 8. 生意就是生意 /204
 9. 一次机会，两头赢利 /207
 10. 生意场上有运气 /210
-

213 *Chapter 10* 第十章 生意场上犹太商人的智慧

1. 没有责任的暗示 /216
 2. 非语言的策动 /219
 3. 谁钓谁 /223
 4. 每次都是初交 /227
 5. 各执一词的据理力争 /230
 6. 以攻为守的债务人 /233
 7. 不花钱的报复 /236
 8. 赚钱，最好的报复 /239
-

再版后记 /243



。 第一章 。

天造地设的世界第一商人

1. 哈比鲁的基因
2. 迦南的孕育
3. 血与火的筛选

● 犹太商人的智慧

在当今世界上，犹太商人被公认为“世界第一商人”。这一美誉除了表明时人对犹太商人经商理财的才干的服膺和赏识之外，还于无意中折射出人们对犹太商人作为商人的最典型、最纯粹、最理想的代表的一般认可。在世界各国的商人中，经商手段各有不同，理财才干也自有高下，但无论就民族的起源及其地理环境，还是民族的历史遭际和社会处境而论，能同商业活动的展开条件和商人本身的社会属性有如此高度吻合的，唯有犹太商人。

商业活动从本质上说，是一种沟通活动，一种中介活动。商人自己不从事生产，但能使生产劳动的各个领域互通有无。这样一种中介职能，天然地要求商业活动必须是一种边际性活动，商人必须是一种“陌生人”。商业活动之所以能同各个分工领域发生联系，就因为它既同它们各自都有关联，但又内在地不属于其中任何一个领域的固有部门；而商人之所以能够为各个社会群体所接受，就因为他能为每一个群体带人它们本身不具有但又非常需要的要素。这番情境同作为交换媒介的钱——货币——的特性是完全一致的：对于任何一个生产者来说，钱仅在他同其他生产者发生联系时，才有意义或者价值，除此之外，在他自身的各种活动中，钱是毫无意义的“废纸一张”，既不能用于直接消费，也不能用于直接生产，钞票被当做纸张来用的时候，已经不是严格意义上的货币了。

不知出于上帝的旨意，还是历史的巧合，作为商业活动、商人和货币之前提性条件的这种边际性，竟然正好也是犹太民族从其起源开始

就具有并在历史进程中不断得到强化的突出特性：作为犹太民族最早成员来源的哈比鲁人，就是一个既不务农又不放牧的特殊社会阶层；作为犹太民族最早固定地域的迦南，就是一个既非沙漠又非沃野，谁都想占据，但又谁都占据不长久的边际性区域；而作为亡国遗民的犹太人在其大流散的岁月中，更是自愿不自愿地都必须以“陌生人”的面孔出现在世界各地。

这岂不等于说，犹太人是一个生就的商业民族（虽则他在人类文化的诸多方面都有重大的建树）、犹太商人是天造地设的世界第一商人？为了让读者对犹太商人有个完整而清晰的了解，我们就以犹太民族的起源和历史经历为出发点，展开全书。

1. 哈比鲁的基因

犹太人古称希伯来人，起源于美索不达米亚，约于公元前1900年进入迦南（约相当于今巴勒斯坦）。其时，希伯来人属哈比鲁人的一部分。许多历史学家认为，“希伯来”原系“哈比鲁”的读音演化而成。

哈比鲁人不是一个民族，而是一个由各种部落混合而成的特定社会阶层，其成员皆为脱离了自己的出生地、四处迁移的人。他们的共同特征仅止于相对定居居民而言，他们都是异族人和客民，即受保护的顾客。

哈比鲁人同当地的主人订立契约，自愿为仆人，而主人则给予居留权和其他保护。许多时候，哈比鲁人都为诸王雇用的作战人员，充当地方上的统治者或埃及军队的外族辅助队。偶尔，他们干脆就是成群的流民。无论作为雇佣兵还是独立的流民，他们活动的目标都是城镇。所以，哈比鲁人从来就是一个同城市生活有着密切联系、主要不依靠直接生产活动为生的阶层，他们作为受雇客民的卑下地位，决定了他们只能

是一个主流社会之外的边际性阶层。

希伯来人作为哈比鲁人的一部分，在进入迦南的初期，像滚雪球似的把城镇中那些地位卑下或充当雇佣兵和商人的人员吸收到自己中间来。

后来，因迦南大旱，希伯来人移居埃及，在那里过了四百年的寄居生活。他们定居于尼罗河三角洲的东北部，在那里赚钱，并赢得了影响和权力。即便如此，在当时的埃及，“希伯来人”也不表示民族或部族，仅表示非定居的权力低下的人。

最后，因为不堪奴役，希伯来人由其首领摩西带领，离开埃及，返回迦南，其时，各种来源的“无根的人”包括农奴和奴隶，自动地凝聚到以色列部落的周围。在希伯来诸部落征服迦南的过程中，一个新的民族——希伯来民族，一个新的宗教——犹太教，和一个迦南地区的新国家——犹太王国，一起诞生了。业已在无形中铸就的早期希伯来人的边际性和中介性基因，将在迦南这个边际性地域和边际性文化区域中，得到进一步的孕育和强化。

2. 迦南的孕育

迦南被历史学家称作“肥沃的新月”，在《圣经》中上帝应许摩西时，被称作“流奶与蜜之地”。这也许仅仅是对来自于更荒凉的沙漠的希伯来人来说，才是如此。

迦南位于地中海和阿拉伯沙漠之间，北邻叙利亚，南接西奈半岛，幅员不大，气候与地势却千差万别，被人称作一个“支离破碎、自相矛盾”的地方。

在自然方面，迦南是边际性的：较之沙漠，它毕竟有平原和丘陵，也点缀着一些绿洲，有农业出产，有放牧的草场；同时，它又是贫瘠

的，宜耕地不多，水源不足，土质极差，只能出产些劣质的作物。

在政治—文化方面，迦南也历来夹在几个大国之间，当时是巴比伦与埃及之间。由于迦南地处要冲而又地势多变，使得历史上周边依次兴起的大国都想染指它，但又无法完全吞并它。在希伯来人占据迦南之前，这里已经是地区国际政治格局中的一个冲突或缓冲地带，一个稍显自相矛盾的地带。从公元前11世纪犹太王国建立到1948年以色列诞生，这块地方曾先后被七个民族二十次征服，征服时间长则四百余年，短则十余年，所以，迦南在当时的国际关系与文化交流方面也是一个典型的边际性区域。

这种双重的边际性，使得迦南不可能以物产而只能以为各地的物产提供交换(买卖)的机会而兴盛起来。自古以来，迦南就是往来辐辏之所，整个的民族、军队、游牧部落和商队都从这里川流而过，“肥沃的新月”，实是个买卖兴隆的大市场！

在希伯来人进入迦南时，这一地区的经济和社会结构已经相当发达。除了出产粮食、油、香料等农产品之外，也出产手工制品，如战车、铜盔甲和银子等。各城镇都有不少商店。作为埃及、美索不达米亚和小亚细亚之间的纽带，这里的国际商业十分发达，各城镇都从事民族间的贸易。王室经商，私人从事内外贸易的大商人也已形成，同时出现了相当复杂的职业分层。

在这样的社会—经济背景上，由哈比鲁人演化而来的希伯来人，虽然尚未完全定居，并且也从事畜牧业，但由于其天生的边际性以及同城市—商业的密切联系，很快就融入了这种早期的城市—商业生活。最早率领希伯来部落来迦南的族祖亚伯拉罕，曾试图保持该地与埃及之间商队经商的传统。到约瑟时代，希伯来部落进入了国际贸易行列，参加从基列贩运香料、乳香、没药的商队。犹太王国建立后，也有许多希伯来人前往巴比伦、埃及等地从事贸易活动。犹太王国的第三代君王所罗门开发了通向埃及和阿拉伯半岛的关键地区内格夫，建起了伊锡安—格伯

尔港，从这里出发，同阿拉伯、印度和非洲进行广泛的贸易。

所以，希伯来人选迦南做定居地，不单纯是一个游牧部落向定居的转化，在更大程度上，是一个生性喜欢城市生活方式的群体，找到了适合自己生存的大环境。这个过程正是希伯来人的“商人”基因同迦南地方商业特性相互吻合的过程。未来的“世界第一商人”的基因在一个适宜的环境下，发生了进一步的强化。

3. 血与火的筛选

说句俏皮话，上帝似乎唯恐希伯来人定居日久丧失其边际性似的，在他们占据迦南仅数百年时间后，就让希伯来人全部变成了亡国流散的犹太人。

建立于公元前1023年的犹太王国，仅仅过了三代——扫罗、大卫和所罗门——便于公元前922年分裂为北方以色列王国和南方的犹太王国。兄弟阋墙自相残杀，终于导致公元前722年以色列王国的灭亡，又过了一百多年，犹太王国也于公元前586年被新巴比伦人所灭。耶路撒冷城破之日，大批犹太贵族被流放巴比伦，史称“巴比伦之囚”。作为犹太王国遗民的犹太人开始出现。

在国家破灭、民族危亡之际，犹太民族强化了内部纽带，宗教联系得到加强，犹太教最高典籍《托拉》（即《圣经》前五章，相传系上帝在引导希伯来人出埃及时，于西奈山上亲自授予摩西，其中包容了犹太教律法共618条，故又称《律法书》）在公元前400年左右编定。从此，犹太人成为以“一本书”为樊篱、以遵守上帝律法为民族成员身份的民族。这一文化设制对日后犹太民族的历史经历和犹太人成为“世界第一商人”，直接或间接地产生了极为深远的影响。