

内容更全面 方法更实用 讲解更深入



犹太民族的智慧包含了一些永不消失其温情与魅力的伟大东西，就像玫瑰色的晨星闪耀在寂静的早晨。它们之中蕴含的最可贵的东西，是那种对于人类灵魂永恒秘密的充满激情的探索。

——托尔斯泰

犹太人智慧

大全集

沧海明月 编著

一本汇集犹太人智慧的百科全书

这是一个创人均读书之最的民族；是一个唯一没有乞丐的民族；是一个最善于冒险的民族；是一个精于律法和契约的民族；是一个获诺贝尔奖人数最多的民族；是一个擅长投资理财的民族；是一个时间观念最强的民族……这就是犹太民族，世界上独一无二的民族。

为何犹太人是如此的特别？为何那么多犹太富翁可以白手起家？为什么犹太人中有那么多伟大人物？如果您想了解金钱的意义；如果您想学会理财；如果您想获得人生的成功，请您像犹太人一样去思考；像犹太人一样去理财；像犹太人一样去投资；像犹太人一样去生活。这时你就会明白，财富与成功并不是那么遥不可及。

中国华侨出版社

一部囊括犹太人智慧的百科全书

犹太人智慧

大全集

(第二卷)

常州淮海學園編著
藏書章



中國華僑出版社

合同是与神签订的契约

犹太商人生意经要诀

一旦签订合同就要承担自己的责任，不管发生任何困难，也绝不毁约。生意经的精髓在于合同。当然也要求签约对方严格履行合同，不容许对合同有不严谨和宽容。

犹太人的经商史，可以说是一部有关契约的签订和履行的历史。犹太人之所以成功的一个重要原因，就在于他们一旦签订了契约就一定执行，即使有再大的困难和风险也会自己承担。

犹太人信任契约，相信签约的对方也一定会严格执行。因为他们深信：“我们的存在，是履行和神签订的契约。”他们之所以不毁约，是认为契约是和神的签约，不可毁约。

所以，犹太人一旦签订就要承担自己的责任，在犹太商人中，根本就不会有“不履行债务”这句话。

那么犹太商人在实际经营中是如何信守合约的呢？有个小故事可见一斑：

有一个犹太老板和雇工订了契约，规定雇工为老板工作，每一周发一次工资，但工资不是现金，而是工人从附近的一家商店里购买与工资等价的物品，然后由商店老板结清账目领取现款。

过了一周，工人气呼呼地跑到老板跟前说：“商店老板说，不给现款就不能拿东西。所以，还是请你付给我们现款吧。”

过一会儿，商店老板又跑来结账了，说：“贵处的工人已经取走了这些东西，请付钱吧。”

老板一听，给弄糊涂了，反复进行调查，但双方各执一辞，

又谁也不能证明对方说谎，而毫无凭证。结果，只好由老板发了两份开销。因为唯有他同时向双方做了许诺，而商店老板和该雇员并没有雇佣关系。

你看，犹太商人由于普遍重信守约，相互间做生意时经常连合同也不需要，口头的允诺已有足够的约束力，因为“神听得见”。犹太商人首先意识到的是守约本身这一义务，而不是守某项合约的义务。

犹太人都十分守约。只要和他们签订了契约，你就不会有任何的后顾之忧了。在这样的商业大背景下，犹太人对于不履行契约的人，严格追究责任，毫不客气地要求对方赔偿损失；对于不遵守契约的犹太人，他们会义无反顾地把他驱出犹太人商界，让他永远背负一生的骂名。

由于各个国家对契约的重视程度不一样，所以犹太人在与人做生意、打交道时，总是小心谨慎，因为他们对对方不了解，不清楚对方是否会守约，所以他们开始不太信任对方。尤其是第二次与不守约的人交往时，犹太人根本不会相信所签订的契约。因此，在与犹太人交往中，要想博得犹太人的信任，第一件重要的事便是遵守契约，无论发生了什么突变，无论在任何特殊的环境之下，都要毫无余地地做到这点，否则你便是枉费心机，因为犹太人绝不会信任一个对他们的“神”不敬的人。

犹太人在签合同同时，向来善于讨价还价，这正说明了他们对合同的重视，否则也就没必要那么认真了。订约时，一切尚未决定，商量的余地大得很，接不接受全由自定。而合同一旦签订，由自己决定的东西，全成了决定自己的东西，哪怕再吃亏，也得认真去履行。

这样也就决定了他们对违约者的厌恶，一旦犹太人违约了，他们就会毫不犹豫地将其逐出教门，一个受到犹太人同体排斥的犹太人就意味着生意史的结束。而对于非犹太人，他们一方面会诉至法院，要求对方赔偿一切损失，另一方面也会向犹太共同体通报。

既然国际贸易是犹太人的天下，那违约者被挤出国际市场的

危险就会马上来临。这种规矩一旦确立，就会对犹太人和一切生意伙伴形成一种威慑力。

犹太商人如此缜密的做法，确保了契约的顺利完成。即便出现意外，也能及时采取弥补措施，把可能的损失降到最低限度。这种作风，受到了商界一致首肯，也是我们应当学习借鉴的。

这里有一个犹太人做生意十分注重合同的典型例子：有一位日本出口商与犹太商人签订了10000箱蘑菇罐头合同，合同规定为：“每箱20罐，每罐100克。”但日本出品商在出货时，却装运了10000箱150克的蘑菇罐头。货物的重量虽然比合同多了50%，但犹太商人拒绝收货。日本出口商甚至同意超出合同重量不收钱，而犹太商人仍不同意，并要求索赔。出口商无可奈何，赔了犹太商人10万多美元后，还要把货物另作处理。这是因为犹太人极为注重合同，犹太人可以说是“契约之民”。

犹太人懂得，合同的品质条件是一项重要条件，或者称为实质性的条件。合同规定的商品规格是每罐100克，而日本出口商交付的每罐却是150克，虽然重量多了50克。但卖方未按合同规定的规格条件交货，是违反合同的。按国际惯例，犹太商人完全有权拒绝收货并提出索赔。

犹太人生意经的精髓在于合同。他们一旦签订合同，不管发生任何困难，也绝不毁约。当然他们也要求签约对方严格履行合同，不容许对合同有不严谨和宽容。

订合同要防止存有漏洞

犹太商人生意经要诀

对于订立合同要谨小慎微，思虑周密，决不允许出现漏洞。商场如战场，在现实生活中，我们在和别人签一个即使很小的合同时，也一定要留神，否则很容易被对方钻空子。

犹太人认为在一个法制国家里，从事经营活动，如果缺乏法律意识，必然会在生意场上栽跟头。犹太人具有极强的法律意识。就拿商品贸易中签订合同来说，如果经营者缺乏法律意识，就可能会在合同中造成一些漏洞，给对方以可乘之机，从而使自己受损失。

一则犹太人的故事说，有个贤明的富翁，他把儿子送到很远的耶路撒冷去学习。一天，他突然染上了重病，知道来不及同儿子见上最后一面，就留下了一份遗嘱，上面清楚地写着：家中所有的财产都让给奴隶，但要是儿子想要的话，只能选择其中一件。

这位富翁死后，奴隶很高兴地星夜赶往耶路撒冷，向死者的儿子报丧，并把遗嘱拿给他看。儿子看了遗嘱后非常伤心，也非常吃惊。

办完丧事后，儿子左思右想，觉得自己的父亲不应该将财产留给奴隶，于是就牢骚满腹地去找拉比。拉比看完遗嘱后，盛赞他父亲的聪明和对他的爱。

儿子却对父亲的做法非常生气，认为父亲对他“一点关怀的意思也没有”。

拉比要他好好动动脑筋，只要仔细分析遗嘱就可以知道，父

亲把全部财产留给了自己。拉比告诉他，父亲知道，如果自己死了，儿子又不在，奴隶可能会带着财产逃走，连丧事也不报告他。因此，父亲才把全部财产都送给奴隶，这样奴隶不仅不会逃走，而且还会急着去见儿子，并把财产保管好。

可是这个儿子还是不明白父亲的用意。拉比只好给他挑明：

“你不知道奴隶就是主人的财产吗？你不知道奴隶的全部财产都属于主人吗？你父亲不是说给你留下了一样财产吗？你只要选奴隶就行了。这不是他充满爱心的聪明之举吗？”

从这则故事中可以看出，那个犹太人在遗嘱（也是一种合同）中实实在在地玩了个“圈套”，给奴隶吃了个“空心汤圆”。虽然遗嘱将所有财产都给了奴隶，但其儿子只能选择一件财产。这里暗含着一个前提未写出来，奴隶不会注意到，甚至连死者的儿子也没有注意到，那就是奴隶的全部财产都属于主人。这是一个惯例，其实也是一个无需说明的前提。那么只要前提一变，一切权利皆成泡影，这就是这个犹太人计谋的关键所在。后来，正是在拉比的指点下，年轻人才终于解开这个活扣，既没有违背父亲的“遗嘱”，又没有违约，因为犹太人从不违约。这实际上就是我们现在所说的钻合同的空子。

这则故事充分揭示了这样一个事实：犹太人对于订立合同谨小慎微，思虑周密，决不允许出现漏洞。商场如战场，在现实生活中，我们在和别人签一个即使很小的合同时，也一定要留神，否则很容易被对方钻空子。

还有一个这样的事例。一天，有一位美国律师约翰给“日本的犹太人”藤田先生打电话，请求预约。

其时，藤田手头正忙，便拒绝了对方。

“无论如何请您抽出一点时间给我。”对方恳求道。

“很遗憾，对不起，我实在没空。”藤田再一次婉言谢绝。

“那这样好了，每谈一小时，给您奉上酬金 200 美元。”对方给时间标了价，如此诚恳的态度使藤田很难为情，看来确有要事相商。

“好吧，那就给你 30 分钟。”

约翰是美国一家犹太人开的大公司的法律顾问，该公司与日本一家商社达成了合作意向，现在需要一名监视日本公司是否守约的监督人，一月付 1000 美元，请藤田给推荐一合适人选。约翰拿出公司老板给藤田先生的信：

“因为您是犹太人的朋友，所以您介绍的监督员一定可靠。”

之后，约翰又拿出了该公司同日本商社的合作协议。藤田看完后，不觉笑了起来。从美国人眼里看来，这也许是一份完满的协议，而在日本人看来，则是一份漏洞百出、暗算人的合同。于是，藤田不仅给约翰律师指出了该合同的漏洞，而且介绍了一位可靠的监督员。这个人几乎不干什么工作就可以轻而易举地获得每月 1000 美元的收入。

尽管如此，约翰还是非常满意的。因为他不仅及早发现了合同的漏洞，而且找到了一名合适的监督员，否则，一旦日本商社钻其漏洞，他的损失可就更大了。

“反向思维”出奇别胜

犹太商人生意经要诀

法律是人制订的，人一定能找到它的漏洞所在。法律是为人服务的，那么就要善于利用法律打擦边球，在其允许的范围内让它替自己服务。

犹太人认为，诚信经商就是遵守法律，只要不违反法律，做什么生意都行。

例如，贵重物品的寄存按常理应放在金库的保险箱里，对许多人来说，这是唯一的选择。但犹太商人却不是这样做的。

一个犹太人走进纽约的一家银行，来到贷款部，大模大样地坐了下来。

“请问先生有什么事情吗？”贷款部经理一边问，一边打量着来人的穿着：豪华的西服、高级皮鞋、昂贵的手表，还有领带夹子。

“我想借些钱。”

“好啊，你要借多少？”

“1 美元，”

“只需要 1 美元？”

“不错，只借 1 美元。可以吗？”

“当然可以，只要有担保，再多点也无妨。”

“好吧，这些担保可以吗？”

犹太人说着，从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等，放在经理的写字台上。

“总共 50 万美元，够了吧？”

“当然，当然！不过，你真的只要借1美元吗？”

“是的。”说着，犹太人接过了1美元。

“年息为6%。只要您付出6%的利息，一年后归还，我们就可以把这些股票还给你。”

“谢谢。”

犹太人说完，就准备离开银行。

一直在旁边冷眼观看的分行长，怎么也弄不明白，拥有50万美元的人，怎么会有来银行借1美元这种事情。他慌慌张张地追上前去，对犹太人说：

“啊，这位先生……”

“有什么事情吗？”

“我实在弄不清楚，你拥有50万美元，为什么只借1美元呢？要是你想借30万、40万美元的话，我们也会很乐意的……”

“请不必为我操心。只是我来贵行之前，问过好几家金库，他们保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些股票。租金实在太便宜了，一年只须花6美分。”

这是一则只有精明人才想得出来的犹太商人的故事。这样的精明，一般人是学不到的，因为它不仅是盘算上的精明，首先更是思路上的精明。

这就是犹太商人在思维方式上用的所谓“反向思维”。而借“反向思维”，犹太人“倒用法律”更是大发横财。

1968年前后，由于日本经济的高速增长和贸易顺差，日元逐渐升值，美元日显疲软，因而日本的外汇储备飞速增加。

20世纪70年代初，日本的外汇储备只有35亿美元。这是日本战后全体日本人25年辛勤工作的结果。可是，从1970年10月份开始，日本的外汇储备便成亿成亿地向上爬升，1971年8月达到125亿，其中8月份1个月的外汇收入就超过了战后25年的积累，达到46亿美元！最后总储备额竟达到150亿美元，而时间还不到1年。

对此，日本政界、新闻界，还有商界中大多数人都陶醉于良好的自我感觉中：“这是日本人勤劳的象征，因为日本人勤奋工

作，才积攒下这么多的外汇。”

然而，犹太人却在暗暗好笑，向日本大量抛售美元。因为他们知道，日元的升值是迟早的事情，只要日本的外汇储备超出100亿美元，这个时候便会来临。这个美日汇率的大幅变化，也许是20世纪中最后一个发大财的机会。所以，犹太人甚至从银行贷款向日本抛售美元。

对于犹太人的动作，反应迟钝的日本政府一直弄不明白是怎么回事，因为他们认为日本有严格的外汇管理制度，靠在外汇市场上搞买空卖空式的投机是不可能的。他们没有想到，从他们眼里看是一个周详严密的外汇制度，从犹太人那边看，却有一个大漏洞，这就是当时的“外汇预付制度”。根据该条例，对于已签订出口合同的厂商，政府提前付给外汇，以资鼓励，但这个制度有个缺陷，那就是必须允许退货。

犹太人正是盯上了日本的“提前付外汇”和“退货”这两点。这样，犹太人先与日本出口商签订合同，将美元卖给日本，然后耐心等待，等到日元升值，再以退货的方式将美元买回来。一卖一买，利用日元升值造成的差价，便可以稳赚大钱。

等日本政府的外汇储备达到129亿美元时，方如梦初醒，意识到这种状况的危险，然后才停止“外汇预付”，不过，还留了一个尾巴，允许每天成交1万美元。最后，等外汇储备达到150亿美元时，日本政府只好宣布日元升值，由360日元兑换1美元提高到308日元兑换1美元。这样，犹太人在短短几个月内1美元就净赚52日元，日本政府则总共损失了8亿美元，相当于每个日本人损失5000日元。而这笔钱据说大多是犹太人赚去了。难怪有的犹太人流着泪感谢日本政府的“宽大”，“宽大”到不用说及早关闭外汇市场，就是连按原比值退还预付款的办法也不敢用。

按理说，日本的“外汇预付制度”本来是为了促进日本企业开展外贸的。接到国外订单，尽早拿到外汇就可以及时进口所需的原料，确保按期交货；企业拿到预付款还可以减少资金占用，何乐而不为？而且，允许退货，也是交易场上的常例，本身并不是什么大漏洞，除非在日元升值的情况下。

在合理合法避税上找回些利润

犹太商人生意经要诀

为了多赚点利润，也要在税收上想方设法，从而达到合法避税的目的。当然，避税不应是商人的根本目的，也不能够通过避税迈入富人的行列，它的根本目的应在于促使管理者对管理决策进行更加细致的思考，进一步提高经营管理水平。

犹太人认为，纳税是商人和国家订立的神圣契约。无论发生什么问题，都要履行契约，偷税、漏税、逃税是无法原谅的。

犹太人视纳税如义务。假如一个人从海外旅行归来，把钻石藏在鞋里或者其他的某处，企图不通过缴税入境，而且还真的蒙住了海关人员，那么犹太人知情后一定会说：

“像钻石之类装饰品的关税一般不会超过8%的比例。依法纳税，堂堂正正地进入国境，只要提价8%把钻石卖出就可以保本，提价18%就可以赚取10%的利润。这样简单的问题怎么他就不知道呢？难道8%的关税就能买去一个人的良知吗？”

在犹太人的心目中，神圣的契约可以是商品，宝贵的时间可以是商品，但良知和尊严绝对不容出卖。

当然，犹太人为了多赚点利润，也会在税收上想方设法，从而达到合法避税的目的。

他们在长期的商场历练中总结出了一套合法避税的办法，对合法避税有着如下的认识：

- (1) 合法避税是经营活动与财务活动的有机结合。
- (2) 合法避税是经营时间、地点、方式、手段的精巧安排。

(3) 合法避税是会计方法的灵活运用。

(4) 合法避税是决策者超人的智慧和高超的管理水平的精彩体现。

(5) 让避税行为发生在国家税收法律法规许可的限度内，做到合理合法。

(6) 巧妙安排经营活动，努力使避税行为兼具灵活性和原则性。

(7) 避税行为围绕降低产品价格而展开，以避税行为增强企业的市场竞争力。

(8) 充分研究有关税收的各种法律法规，努力做到在某些方面比国家征税人员更懂税收。

当然，避税不应是从商者的根本目的，即使是一个天才避税者也不能够通过避税迈入富人的行列。它的根本目的应在于促使管理者对管理决策进行更加细致的思考，进一步提高经营管理水平。

“纳税天经地义，避税合理合法。”《塔木德》早就有过类似的表述。他们在做到“合法避税”的同时又做到“绝不漏税”，从根本上来说应该得益于由《塔木德》等犹太圣典所承载下来的智慧。

国籍也是商品

犹太商人生意经要诀

时间是商品，知识是商品，那么国籍当然也可以成为商品，而且是一种特殊的商品。（《塔木德》）

在今天这个商品世界里，时间是商品，知识也是商品，那么国籍当然也可以成为商品，而且是一种特殊的商品。在犹太人的眼中，时间可以用钱买，国籍更容易，只要有钱，便可以买到别国的国籍。他们买国籍的目的是为了赚取最大利润，为经商道路扫除障碍。

犹太裔人罗恩斯坦就是一个典型的靠国籍致富的人。

罗恩斯坦的国籍是列支敦士登，但他并非生来就是列支敦士登的国民，他的国籍是用钱买来的。

列支敦士登是处于奥地利和瑞士交界处的一个极小的国家，人口只有 1.9 万人，面积 157 平方公里。这个小国与众不同的特点，就是税金特别低。这一特征对外国商人有极大的吸引力。为了赚钱，该国出售国籍。非本国国民获取该国国籍后，不分贫富，无论有多少收入，只要每年缴纳 9 万元税款就行了。因而，列支敦士登国便成为世界各国有钱人向往的理想国家。他们极想购买该国的国籍，然而，原来只有 1.9 万人的小国容纳不下太多的人，所以想买到该国国籍也并非易事。但是，这难不倒机灵的犹太商人。

罗恩斯坦把总公司设在列支敦士登，办公室却设在纽约，在美国赚钱，却不用交纳美国名目繁多的税款，只要一年向列支敦士国交纳 9 万元就足够了。他因此获取了最大利润。

对于一般人来讲，国籍是神圣的，会认为这种以国籍为资本做生意的行为是对国籍的亵渎。但是对于犹太人来说国籍是不存在的，犹太人从不看重这个政治概念，在他们看来，如果以它为资本能够给自己带来巨大利润，为什么要选择放弃呢？所以对于生意而言，国籍和政治不是最重要的，它们只是提醒人们做生意要采取不同的方式和方法而已。

罗恩斯坦经营的其实是一家“收据公司”，靠收据的买卖可赚取10%的利润。在他的办公室里，只有他和女打字员两人。打字员每天的工作是打好发给世界各地服饰用具厂商的申请书和收据。他的公司实质上是斯瓦罗斯基公司的代销公司，他本人也可以说是一个代销商。

提及斯瓦罗斯基公司，便不能不提罗恩斯坦致富的本钱——美国国籍，下面是罗恩斯坦的一段真实的故事：

斯瓦罗斯基的大公司实力雄厚。达尼尔·斯瓦罗斯基家是奥国的名门，他的祖先世代都生产玻璃制假钻石的服饰用品。

第二次世界大战后，斯瓦罗斯基的公司因为在大战期间，曾奉德国纳粹党的命令制造军用的望远镜等军需品，所以将被法军接收。当时是美国人的罗恩斯坦，悉知上情后，立即与达尼尔·斯瓦罗斯基家进行交涉：“我可以和法军交涉，不接收你的公司。不过条件是——交涉成功后，请将贵公司的代销权让给我，收取卖项的10%好处，直到我死为止。”

斯瓦罗斯基家对于犹太人如此精明的条件十分反感，但经冷静考虑后，为了自身的利益，他只好委曲求全，以保住公司的大利益而全部接受了罗恩斯坦的条件。

对法国军方，罗恩斯坦充分利用美国是个强国的威力，震住了法军。在斯瓦罗斯基家接受他的条件后，他马上前往法军司令部，郑重提出申请：

“我是美国人罗恩斯坦。从今天起斯瓦罗斯基的公司已变成我的财产，请法军不要予以接收。”

法军哑然。因为罗恩斯坦已经是斯瓦罗斯基的公司主人，即此公司的财产属于美国人。法军无可奈何，不得不接受罗恩斯坦

的申请，放弃了接收的念头。接收美国人的公司是毫无正当理由的，况且美国对于法国来说，是惹不得的。

就这样，罗恩斯坦未花一分钱，便设立了斯瓦罗斯基公司的“代销公司”，轻松自在地赚取销售额 10% 的利润。

罗恩斯坦轻松致富，是国籍帮了他的大忙，以美国国籍为发家的本钱，再靠列支敦士登国的国籍逃避大量税收，赚取大钱！

这就是犹太人。国籍也是能赚大钱的手段。

犹太人巧妙用国籍的本领与他们两千多年饱受歧视、屡遭迫害的流浪漂泊生活不无关系。他们没有自己的家园，没有属于自己的真正情感和文化意义上的国家。所谓的居住国国籍，也不过是他们借以获取一国公民正常拥有权利的手段之一罢了。因此，国家不过是一个外在化的手段和工具，那么，利用这个工具来为自己谋取更好的生活，来为自己赚取更多的钞票就自然而然了。因此，在犹太人看来，国籍并无神圣性可言。在千差万别的各个地方，有的地方犹太人可以被接受，他们便可以在那里生存发展下去；而在另一些地方，当地的政府对犹太人充满了敌视与仇恨，犹太人备受歧视和迫害，甚至财产也遭掠夺，在这种地方，犹太人只能逃走，另觅他乡；有一些地方是经商的天堂；还有一些地方苛捐杂税多如牛毛。在这些环境和条件各异的地方，选定何处作为立足点，又选定何处作为自己施展才华的空间，犹太人早已有了自己的经验和本能。而作为商人，天生的商业基因使得他们嗅到了任何可以生财、赚钱的途径。利用国籍来赚钱，自然成了犹太人的生意经。

从犹太人选择国籍的情况可以印证这一点。在第二次世界大战前，全世界 1/3 的犹太人集中在 19 个城市，每个城市有 10 万以上的犹太人，其中纽约有 200 万，占美国犹太人的一半。1970 年世界犹太人约 1400 万，其中有 250 万居住在以色列；约 75 万生活在南美和中美洲国家；约 20 万居住在南非和澳大利亚；其余在北美以及英国、法国、瑞士等西欧国家，可见，美国犹太人终于赢得了体面的生活，也获得了一个公民应有的权利和尊严。

犹太人就样精明，国籍也成为赚大钱的媒介。他们认为生意

没有禁区，既指交易内容上没有禁区，也指交易对象上没有禁区。

犹太人还经销酒类，在《塔木德》中对酒的评价很低，他们认为：“当魔鬼要想造访某人而又抽不出空来的时候，便会派酒当自己的代表。”为此，《塔木德》告诫犹太人：“钱应该为生意而用，不应该为酒精而用。”但世界上最大的酿酒公司施格兰酿酒公司，就为犹太人所经营。

施格兰酿酒公司创建于1927年，到1971年为止，这个公司共拥有57家酒厂，遍布世界各地，能生产出114种不同商标的酒和饮料。

这些看上去如此矛盾的事，为什么又能和谐地统一在犹太人的身上呢？

因为每一个犹太商人，都会有一张经商“底牌”，那就是他们通常所说的生意无禁区。犹太人的清规戒律繁多，很多人认为犹太人作茧自缚，完全没有必要受这么多约束。

其实，这是出于对犹太人的不了解。实际生活中，犹太人比许多民族都要少受束缚。因为规定越多越详尽，从某种意义上讲反而意味着可以不受限制的地方越多。因此，相比之下，犹太人更加自由了，体现在商业活动中，就是犹太人做生意没有禁区。

犹太作为一个民族，它独立于世界划分的势力范围之外，只存在一种意识形态——上帝及其律法。

因此，犹太人的无禁区体现了他们做生意的时候，尽可能地避免各种非理性的先入之见和属于意识形态因素的影响，这样一种生意经，应该是每个商人不可不学的经验。