

犹太人

福谋

全集



给你力量励志丛书
GEINILILIANGLIZHICONGSHU



宋建华◎主编

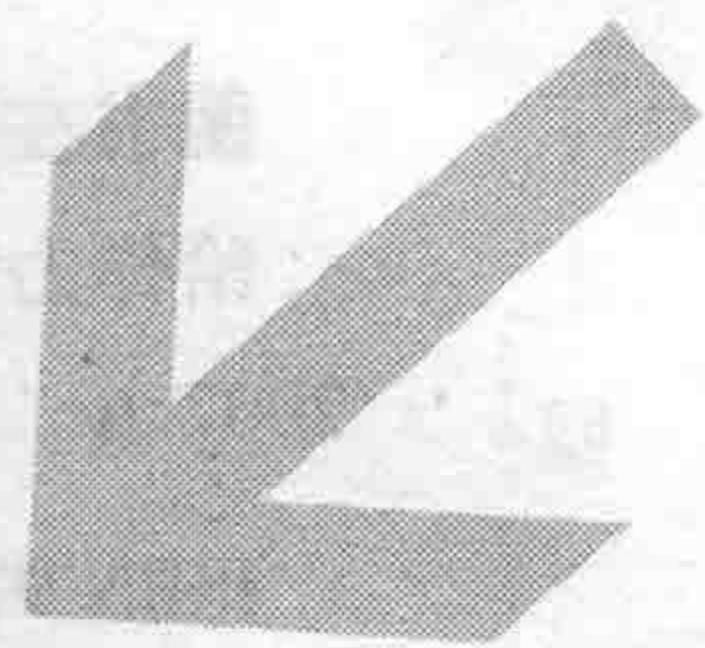
YOUTAIREN
ZHIMOU QUANJI

本书的唯一目的就是帮助你解决你所面临的最大问题：**如何在你的日常生活、商务活动与社会交往中与人打交道**，并有效地影响他人；如何击败人类的生存之敌——**忧虑**，以创造一种**幸福美好**的人生。当你通过本书解决好这一问题之后，其他问题也就**迎刃而解**了。



中国戏剧出版社

犹太人



智谋

全集



你力量励志丛书
NILIANGLIZHICONGSHU

YOUTAIREN ZHIMOU QUANJI

华◎主编



励志

39.80



中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

给你力量/宋建华 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 宋… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

犹太人智谋全集

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京威远印刷厂

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

2009 年 1 月北京第 2 版

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

本册定价:39.80 元

版权所有 违者必究



犹太人智慧全集 第三卷

目 录

第一章 犹太人的生存智慧

“伟大的”生存哲学	3
才干是在逆境之中磨练的	5
犹太族人:最为坚硬的族人	9
信守为一	13
从不违约的犹太人	14
生存之路——在美国的犹太人	17
没有“贫穷”的犹太人	21

第二章 犹太人的经商智慧

拥有能赚钱的智慧才是智者	29
经商法则:78:22	32
最赚钱的生意经	37
可贵的团结优势	47
经商秘诀	48
经商,凭忍耐致胜	55
破解犹太人为何叱咤商海	59
经商,以书致胜	65
经商,能精于借势	67
致富有什么秘诀	69



第三章 犹太商业名人的经商智慧

孔非德成败于股票	75
财富实用圣经	79
里治曼地产王国	80
发迹只需三步的比奇特尔	84
费尔德斯坦——经济强人	86
“股神”考夫曼	88
保罗·纽曼出色赚钱术	90
靠信息致富的福里布尔	93
海夫纳和“花花公子”	95
嘉道理家族	97
“战胜”自己的普利策	99
商学“兼得”的瓦尔堡家族	102
“钻石之王”易兹哈克	104
萨尔诺夫“奇迹”	106
华尔街上的犹太人	108
“经营之王”高史密斯	110
好莱坞“主人”高德温	112
报业英才奥克斯	115
靠银行起家的金兹堡	118
施特劳斯和他的梅西公司	119

第四章 犹太人的教育智慧

教师是最为重要的	125
特色的家庭教育	127
最重视的就是教育	129
用特别的方式去教育	134
阿婆的快乐	138
犹太人的“真正的智慧”	139





犹太哲学和中国哲学	143
出色的家教	152

第五章 犹太人的谈判智慧

谈判的策略	157
“暗示”谈判	159

第六章 犹太人的爱情智慧

爱情和金钱之于犹太人	169
犹太人的爱情	170
犹太人的“爱情”和中国的“水”	171
爱情方式——“八分钟约会”	172
“犹太女人”的爱情	173
犹太人的婚礼习俗与宗教	175
拉 宾	177

第七章 犹太人中名人的智慧

现代物理学之父——爱因斯坦	183
以色列国父戴维·本——古里安	188
科恩——另类“佐尔格”	192
原子弹之父——奥本海默	199
精神分析学派的创始人——弗洛伊德	201
首创女性传媒帝国的凯瑟琳	207
一个非常伟大的诗人——海涅	210
托洛茨基——一个被放逐的革命家	214
维特根斯坦——一个分析时代的开拓者	220
科学社会主义的伟大奠基人——马克思	224
“经济学家的经济学家”——萨缪尔森	230





犹太人智谋全集

音乐大师——梅纽因	234
《圣经》哺育下的阿格农	236
绘画“另类”大师——毕加索	239
“通讯王者”——路透	245

第八章 犹太人的生活智慧

来自犹太人的自嘲	253
抛弃无谓体面,才能认识人生	255
民以食为天	259
“不想”储蓄	260
什么叫精明	264

第九章 犹太人的处世智慧

务必注重思考	271
犹太人? 以色列人	274
时机产生于逆境	278
宗教和人生观	280
“狐疑”加自我反省	285

第十章 智慧重于知识

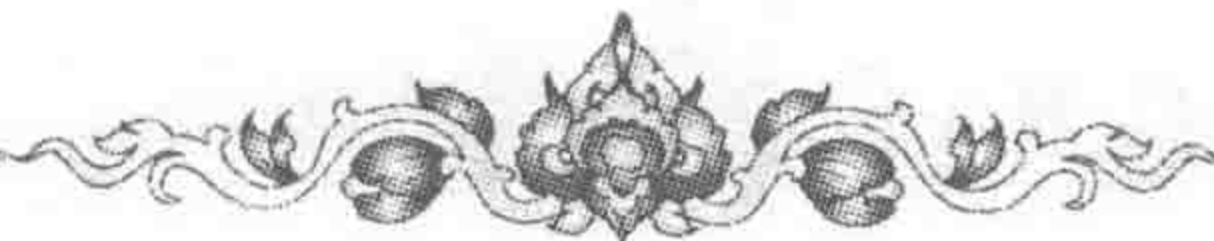
智慧是人类的最高境界	289
智慧是知识的深化	290
只有智慧才是永恒的财富	291
让智慧充满整个心灵	294
犹太人的生意经是智慧的生意经	297





第一章

犹太人的生存智慧





“伟大的”生存哲学

这个故事是真实的：二战中期，德国本土已经有几十万犹太人遭到法西斯政府的屠杀，此时有一位犹太富商，他的家产与财富都被政府没收，全家人也被政府的特务监控了，在危机来临前，他与两位儿子秘密谈话：“我的生命已经没有保障，你们要尽量活命，我的生意朋友有几百个，但是最可靠的只有两个人，他们都是日尔曼德国人，是我几十年的朋友：一个是木材商，我年轻的时候，在他店里做工，后来他帮助我发财致富，他对我有恩，但是我至今还欠他一笔钱，现在实在是无力偿还。我欠木材商的很多；还有一位是银行家，他年轻的时候，在我店里做工，后来我帮助他发财致富，他现在成了很有实力的银行家，也很尊重我。银行家欠我的很多！”说完，犹太富商拿出了两封书信，交给这两位儿子，让他们拿着信赶快逃命。

这两位儿子在半夜，偷偷地溜出家门跑了。在路上，他们商量了一下，小儿子说：“我不能去木材商那里，因为我们的父亲欠了木材商的钱，他会告发我的，我不能求他帮助。我要去银行家那里，因为银行家欠我们父亲的恩情很多！”大儿子同意了，于是两个人也就分开行动了。

大儿子终于找到了木材商，木材商非常恼火：“你父亲欠了我的钱，还欠了我的不少恩，现在又来找我？……唉，没办法，好事做到底吧，我送你走”，于是木材商帮大儿子办了出国护照，又给了一些钱，把大儿子从德国送了出去。

这个大儿子经历了种种艰难困苦，活了下来，二战结束以后，他到处寻找他的家人，终于有了结果：他的父母都死在集中营，他的弟弟也死在了集中营。集中营的记录是：他的父母是经过政府批准逮捕的“违法”的犹太商人。而他弟弟很特别，他弟弟住在一位德国银行家的家里，半夜，银行家偷偷地报了警，说有个犹太青年到他家里威胁他的安全，后来德国警察将他弟弟逮捕，并送进了纳粹集中营，最终在集中营死去了……。犹太人的哲学结论就是：帮助过你的人还会努力帮助你的，即使你欠他的；而你帮助过的人他却不会帮助你，即使他欠你的！

犹太人认为，生存有两个重要的条件：坚决和忍耐。许多人失败，都是因为他们没有恒心和忍耐力，也有那种不屈不挠而且百折不扣的精神。





犹太人智谋全集

在经商的过程当中也是这样的，常常会被一些不利的因素所阻挠，甚至彻底失败了。这就像登山常被雪崩、寒冷的天气、不可预测的风暴所阻挠一样。但是在这种情况下，作为一个优秀的商人绝不会放弃，而是一定要盯住目标，勇往直前。

他们不仅要有坚决和忍耐，而且还要有意志和信心。一切的胜利都开始于每个人的求胜的意志和信心。一个人只要有自信，那么他就能成为他希望成为的那种人了，一个人要永远保持成功的自信！无论是在任何的情况下，你都要依靠自己、相信自己、挖掘自己、发挥自己，只有你自己才能来主宰你自己。

《塔木德》上面说：“相信自己，便会攻无不克，不能每日超越一个恐惧，便从未学得生命的第一课。”

在犹太的商人们看来，自信是自身的一种信念，是对自己的一种肯定。这将使他人尊重并信任你，如果你自己对自己都不信任，又怎么能指望别人信任你呢？

在犹太的商人们看来，当遇到挫折时，如果你认为自己被打倒了，那么你就是真正地被打倒了。如果你认为自己仍屹立不倒，那你就真的屹立未倒。如果你认为自己会失败，那你必败无疑。

伊莎贝拉是犹太人，她由于遇到了房产销售的情势大好，她就决定代理销售活动房屋。当时很多人告诉她不应该这样做，说她不可能做得好。

她的顾问当时忠告她说：“你看竞争多么激烈呀！此外，你在销售活动房方面又有多少实际经验？更不用说那是业务管理了。”

然而伊莎贝拉女士却对自己充满了信心。她自己也承认她的确缺少资金，竞争非常激烈，而且她也缺乏经验。“但是，”她接着说，“我收集的资料显示，活动房屋这个行业正在扩展，我也分析研究了我可能遇到的竞争。我知道我在销售方面可以做得比任何人都好。我预料到会犯一些错误，但是我会尽我的努力很快地去赶上别人的。”

最后，她还是毫不动摇的行动了。她那坚定不移的信心赢得了两位投资者的信任，使她得到了几乎不可能得到的优惠——一家活动房屋制造商答应，在不需要现金的条件下，供应她一些少量的存货。就这样，伊莎贝拉获得了很大的成功。当年，她卖出了超过100万美元的活动房屋。这所有的一切归根到底都是因为她对她自己有信心。

犹太人认为做事都要有信心，一切胜利皆始于个人求胜的意志和信心。一个人只要有自信，那么他就能成为他希望成为的那种人，在日常生活中，强者不一定是胜利者，但是，胜利者都属于有信心的人。一个人要永远保持成功的自信，在每做一件事前告诉自己这一次一定会成功的。信心将随着你每一个目标的实现而增长。随着信心的增长，你也会有更高的目标，取得更大的成功。





犹太人的习惯是不相信任何人，甚至连自己的父母和妻子也不相信。于是，这些父母便从小就教育自己的孩子，世界是复杂的，绝不能轻信任何人。有这样一则故事正好说明了犹太人的教育法：3岁的约翰有一天和姐姐在客厅里玩得正高兴。这时，爸爸刚从外边回来，把约翰放到壁炉台上，然后松手道：“约翰，跳到爸爸怀里来。”约翰因爸爸也和自己玩，显得很高兴，笑着往爸爸怀里跳。可是，当约翰快要落到爸爸怀里时，爸爸却突然抽回了手，约翰摔在地上，哇哇地哭开了。小约翰哭着跑到坐在对面沙发上的妈妈怀里，妈妈也只是笑着说：“爸爸真坏！”父亲则站在一旁，以嘲弄的眼光望着可怜的上当受骗的小约翰……

犹太人认为这样做是很正常的，他们说：“像这样重复几次，孩子就自然认为，爸爸也不可相信，这样他们以后自然就不会轻信任何人。”这种只信自己的思想，是孩子们独立意识形成的基础。从小在家庭中，他们便以一种平等的身分和父母相处，即使父母是大富翁，他们也直呼其名。正是这种平等和独立思想，使孩子从小就认识到，连自己的父母也不可靠，要想生活得舒适，就得靠自己去奋斗争取！所以，他们成年之后即年满18岁后，就开始独立生活，自己赚钱养活自己！正因为这种从小就开始的教育法，他们很早就能适应社会，找到解决生计的好方法，而且凡事都小心谨慎，很少上当受骗。

其实，在生意场上是最忌轻信的。商场如战场，一不留神就会遭受巨大损失。犹太人正因为从不轻信别人，不被许多事物的表象所迷惑，所以才能在生意场上纵横捭阖。很有趣的是，他们不仅不相信父亲和朋友，而且连自己的妻子也不相信。正因如此，许多犹太人为了避免婚后遇到这些麻烦，就干脆不结婚，独身的犹太富翁很多。这正如一位终身不娶的犹太大律师所言：“娶了老婆，她定会覬覦我的财产，为了得到我的财产，说不定什么时候她就会将我谋杀，我何必冒生命和财产的危险去结婚呢？”

犹太人就是这样，也就是《塔木德》中所讲的“不要听信免费开处方的医生。”

才干是在逆境之中磨练的

人的这一生不可能都是一帆风顺的。所谓的机会自然也不总是顺风而来的，





犹太人智谋全集

蕴藏在逆境中的机会永远都是非常巨大的，是足以改变人的一生的。所以，你要有面对逆境的勇气和智慧，任何时候，对于逆境都应该要抱着一种乐观并且是积极的心态。

犹太人获得成功的关键之一也有笑。由于长期以来没有自己的国家，在他人国家中生活的犹太人，经常受到歧视，登峰造极的就是纳粹对犹太人的残酷迫害。他们为了在逆境中继续生存下去，犹太人一直都没有忘记过作为心灵港湾的笑。

笑可以使心灵感到平静，而且还有其他效果。诱使人发笑的故事里面必须要有出人意料的笑料，绞尽脑汁地制造这种意外性就使人的想法变得丰富起来，并成为产生新东西的原动力。甚至可以说：“笑是智慧的磨刀石。”给犹太人带来笑的迫害史，同时也带来了使犹太人获得成功的机会。例如，现在犹太人拥有巨大优势的产业，就是因他们受到迫害而诞生的。由于受到迫害，犹太人无法从事农业和制造业。犹太人不得不远离各个时代的主要产业。为此，他们开始考虑从事其他人没有干过的新产业。他们就是所谓的夹缝产业的先驱者。在美国，犹太人在好莱坞的电影业中获得了成功，这就是他们兴起的新产业。百货商店是由犹太人建立的。因为他无法参加已有的商业，所以不得不再开拓新的商业机会了。

在犹太人中涌现出了众多的人才，比如说大学教授、记者、作家、音乐家、律师、医生等等。共同的一点是，从事这些行业不用投入本钱。犹太人都从事一其他人不愿做的、无需去花钱的工作。

能不能够在逆境抓住机遇也是这一观念的转换，也是能否成功的关键。犹太人充满了反叛精神。正是这种不迷信权威的性格，才产生了卡尔·马克思这样的社会改革家。正是由于不迷信权威，成功后自己也不会成为权威，这就是犹太人的特征。我们还应该学习犹太人对时间的看法。“时间就是金钱”是错误的。理由如下：“金钱能够储蓄，而时间不能储蓄。金钱可以从别人那里借，而时间不能借。人生这个银行里还剩下多少时间也无从知道。因此时间更重要。”

威廉·詹姆斯在创业开始的前六个月把自己十年的积蓄用的一干二净，并且一连几个月都以办公室为家，因为他付不起房租。他也婉拒过无数的好工作，因为他坚持实现自己的理想。他也被拒绝过上百次，拒绝他的和欢迎他的顾客几乎一样多。就在整整七年的艰苦挣扎中，谁也没有听他说过一句怨言，他反而说：“我还在学习啊。这是一种无形的、而且捉摸不定的生意，竞争实在是很激烈，也确实不好做。但是不管怎么样，我还是一如继往的学下去。”

威廉·詹姆斯真的是做到了，在逆境中经过种种磨难，而他确实做得轰轰烈烈。有一次朋友问他：“把你折磨得疲惫不堪了吧？”威廉·詹姆斯却说：“没有啊！我并不觉得很辛苦，反而使我觉得是受用无穷的经验。”威廉·詹姆斯不仅在逆境中坚持到底，而且结果他是做成功了，做得还轰轰烈烈的。





接下来让我们来看这么一个例子。这是一个挖地三尺见黄金的故事，它发生在美国的那个曾产生了许多富翁的淘金的时代。

青年农民鲁宾把自己的全部家产都卖了出去，他来到了科罗拉多州追寻黄金梦。他围了一块地，用十字镐和铁锹进行挖。经过几十天的辛勤劳动，鲁宾终于看到了闪闪发光的金矿石。继续开采必须有机器，他悄悄地把金矿掩埋好了，暗中回家去凑钱用来买机器。

鲁宾费尽了千辛万苦，终于把机器弄来了，他继续进行挖掘。这次挖了不久就遇到了一堆普通的石头，在这个时候，鲁宾认为：金矿枯竭了，原来所做的一切将是一钱不值了。他已经难以维持每天的开支了，承受不住越来越重的精神压力了。他只好把这个机器当作是废铁卖给了收废品的人，他也就卷着铺盖卷儿，回自己的家去了。

那个收废品的人请来了一位矿产工程师对其现场进行了勘察，得出的结论却是：目前遇到的是“假脉”，如果再挖三英尺，就可能遇到金矿。收废品的人按着工程师给他的指点，在鲁宾的基础上不断地往下挖。正如工程师所说的，他遇到了丰富的金矿脉，获得了数百万美元的利润。然而当鲁宾在报纸上看到这个消息之后，后悔的不得了，气得捶胸顿足，追悔莫及呀。

其实在人的一生当中会遇到很多意想不到的困难，坚强的人们总是表现出极大的忍耐力。

在面对逆境的时候，能坦然应之的当推犹太的商人。犹太人认为，人生的机遇有两种，一种是顺境，一种是逆境，在顺境中顺流而上，抓住机会，或许每个人都能够做到；但面对逆境时候，如果你缺乏忍耐和智慧那么自然就会败在阵下。

犹太人在危险来临的时候，他们仍然泰然自若地做着他们的生意，甚至把逆境看成是赚钱的最好时机。犹太人知道，人生不可能一帆风顺，机会也不总是顺风而来，蕴藏在逆境中的机会也是非常大的，足以改变人的一生。因此，不管在任何时候，对于逆境都要抱着一种积极而且乐观态度。

来讲述一个犹太人面对逆境的一则笑话：

犹太人有一个“不能在安息日工作”的规矩，要求人们必须在家休息，并勤做功课。但偏偏有人破坏规矩，在安息日却照常营业。一次布道时，拉比指责这些店主亵渎了安息日。当作完这个安息日的礼拜后，那个最爱破坏规矩的老板，他却送给拉比很大的一大笔钱。

等到了第二个礼拜的时候，拉比又看到那个老板在安息日里营业，可是这次他却对那个老板的指责不再是那么的严厉了，因为他指望着那个老板给的钱会更多一些。然而他一个子儿都没得到，拉比感到十分奇怪，便问其中的原由。那位老板说：“事情其实十分的简单。上次在你严厉的谴责我的时候，那时候我的竞





犹太人智谋全集

争对手都害怕了，因此呢，安息日也就只有我一个人在开店，那么生意就很兴隆。但是你这次说话却是很客气的，这样一来恐怕大家都会在安息日营业了，我的生意也就不那么的兴隆了。”

这则故事虽然说也是一则笑话，但从这则笑话中，我们可以发现了逆境其实也是一个赚大钱的机会。

犹太的商人就特别善于在逆境中发财。他们发现机遇的头脑是在特定的环境下磨练出来的。他们之所以能在非常困难的情况下从事放债和贸易这些获利颇丰厚的行业，他们首先知道自己的生意在哪里，对每一个赚钱机会都有一种超乎寻常的敏感，因为神父讲道时不准商店老板营业，而许多人害怕亵渎神灵，便纷纷歇业。犹太商人其实没有义务要去遵守基督教的教义，但是只要是合法的，他们便去大赚特赚那些属于他们自己的钱。

所以说，有没有去面对逆境的勇气和头脑，这往往决定着一个商人的成功与失败，也是判断一个商人经商才能高低的重要标准。

有一个名为艾柯卡的人，他是美国汽车业可以说是无以伦比的经商天才。他开始任职于福特汽车公司，由于其卓越的经营才能，使得自己的地位节节高升，到最后一直坐到了福特公司的总裁上。

可是，就在他的事业如日中天的时候，福特公司的老板——福特二世担心自己的公司被这个经商天才艾柯卡控制了，所以就解除了艾柯卡的职务。

这个经商天才艾柯卡在离开了福特公司之后，有很多家世界著名企业的老板都来拜访艾柯卡，希望他能重新出山，但被艾柯卡婉言谢绝了。因为他的心中已经有了一个目标，那个目标就是：“从哪里跌倒的，就要从哪里爬起来！”

艾柯卡最终还是选择了美国的第三大汽车公司，也就是克莱斯勒公司。艾柯卡要向福特二世还有所有人证明：自己的才能，还有就是福特二世对他的错误看法。

艾柯卡到了克莱斯勒公司之后，对于面临破产的克莱斯勒公司实行了大刀阔斧的改革，辞退了32个副总裁；关闭了16个工厂，裁员和解雇的人员上千，从而节省了公司最大的一笔开支。整顿后的企业规模虽然小了，但却更精干了。在另一方面，艾柯卡还是仍然是用自己的那双与生俱来的慧眼，充分的去洞察着人们的消费心理，他把那些有限的资金都花在刀刃上，并且根据市场的需要，以最快的速度推出新型车，从而逐渐的与福特、通用在汽车市场三分天下，他创造出了一个与“哥伦布发现新大陆”同样震惊的美国的神话。

在1983年，美国的民意在测验中，艾柯卡被他们推选为“左右美国工业的第一号人物”。

1984年，由《华尔街日报》委托盖洛普进行了“最令人尊敬的经理”的调





查，在调查中艾柯卡又居首位。

同年，克莱斯勒公司的营利是24亿美元，美国的经济界将这个公司的经营好转看成了是美国经济复苏的标志。

有些人曾经在这个时候呼吁让艾柯卡竞选美国总统。如果说在福特公司的艾柯卡是福特的“国王”，那么也就是说在克莱斯勒的艾柯卡不用说，那么他就是美国汽车业的“国王”。

经商天才艾柯卡之所以能够创造这么一个神话，他完全是受惠于当年福特解职的逆境。正是因为这一逆境，才使得艾柯卡的事业步入了无限的辉煌。从艾柯卡的经验中可以看得见，逆境并不是只能失败，在有的时候它也是一种取得成功的动力。

犹太族人：最为坚硬的族人

“在5762年，还有7天就是新年，在西方的一个大陆上的一个新的城市，一场邪恶的攻击降临到我们头上。有472个我们族裔的人，以及其他族裔的人，死于这场攻击。”

这是不是某部科幻小说中的一个戏剧性的开头呢？不是。这是关于2001年9月11日纽约世贸双塔遭遇恐怖袭击这一事件，在那些正宗的犹太人编年史中而有可能出现的一段叙述。

在2001年9月11日，离那些欧洲人的新年（圣诞节）还差得很远。离华人的农历新年则差得更远。但是这一天离“罗什·哈桑纳”——犹太人们所过的新年一就只差那7天。

2001年，这一年就是犹太历的5762年。

对于欧洲的人们来说。犹太人始终显示着在时间和空间上的相对独立性。犹太人的独特性源于他们光荣的早期历史。这段“历史”类似于神话，如果从现代学术的标准来看，那实在是不能算作是历史。

尽管早期的历史不是那么的清晰，但在“亚伯拉罕系列”的宗教（犹太教、基督教和伊斯兰教同尊亚伯拉罕为他们共同的先祖）中，犹太教仍被确认是最古老的，是其他两个宗教的源头。从犹太教言中说的“上帝创造世界”那一刻算





犹太人智谋全集

起，今天的犹太人就生活在第 5763 年（就是我们的 2002 年）。

犹太人的神话传说中说，所有犹太人都起源于地中海东岸的一个狭小区域，现在人们把这个区域叫做以色列和巴勒斯坦。而在更早的时候，犹太人被认为是生活在底格里斯河与幼发拉底河流域，也就是人们把它叫做伊拉克和伊朗的这个地方。

犹太人说他们在过去有一位叫做摩西的领袖兼律法创新者，这个人曾经在一次起义中集合起了在埃及受奴役的犹太人的部众，而在失败后乘着船从红海那里逃走了（也可以说如神话中所说的，是劈开了红海，“从红海的海底走了过去”）。

站在人类学的角度来看，全世界部族的内部凝聚力根源都是一样的，即神圣的等级：本部族比其他部族更高贵。一些部族的名称甚至暗示着本部族在血缘上的高贵性，就像“以色列人”这个名称就暗示着他们是来源于亚伯拉罕正室生的儿子“以撒”。

在这以后的时代中，作为一系列灾难的结果，犹太人开始被驱散到世界各地，随波逐流。在希腊、罗马文明的鼎盛时期，“不可理喻”的犹太教被视为简单而且原始；在当时罗马制的奴隶制下，犹太人曾经是奴隶的身份也是没有可夸耀的。

除了继承了希腊的上面所说的偏见以外，罗马人还有更多的理由来讨厌东地中海地区的所有闪米特人（包括古阿拉伯人和古犹太人）。在奥古斯都大帝执政的罗马帝国鼎盛时期，犹太人因不愿意在自己的寺庙中向这位皇帝表示尊敬而受到忌恨。崇尚浮华的罗马人对犹太人感到愤怒的另一个地方，是犹太教的教义：要既不崇拜偶像，也不建造奢华的寺庙和举行盛大的供奉仪式。

犹太的人们的律法就刻在两块石碑上，不管他们走到何处，这些律法都被铭记在他们心中。只要有 10 个犹太人，那么就可以在任何的一个地方、任何一个屋顶下组织一次崇拜神的仪式活动。因为在亚伯拉罕所敬仰的神是没有形象的，而且也不需要任何的宫殿。

可是在希腊罗马时期，这些活动被当时那些所谓的“先进文化”看作是不仅粗陋而且可笑的。

其实，那些所有强大文明的人们仇视犹太人的最主要的原因（也有经济上的原因），是犹太教不赞成奴隶制。原因也很简单：犹太人在宗教上的身份共识是永远与传说中（或者是事实上）曾经在埃及作奴隶的经历是有关系的。

“以前，当我们的先人在埃及当奴隶的时候……”犹太家庭里的父亲，在每年春天逾越节的餐桌边，往往是这样开始给孩子们讲述一个古老的故事。所以说，犹太的教宗在罗马的那些奴隶和无产者中极其的流行也就不奇怪了。

大约是在公元 150 年的时候，历史学家希罗多德写道：“基督教被视为奴隶的宗教。”这也许就是因为犹太人们（基督教是他们发明的）曾经是奴隶的身世。

