



外国卷



BUSINESS

李文勇 编著

EXPERTISE

生意经

世界十大优商民族的创富宝典



青岛出版社

QINGDAO PUBLISHING HOUSE

外国卷

生意经

BUSINESS EXPERTISE

世界十大优商民族的创富宝典

李文勇 编著

青岛出版社
QINGDAO PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

生意经:世界十大优商民族的创富宝典 / 李文勇编著.
青岛:青岛出版社,2009.3

ISBN 978-7-5436-5340-5

I. 生… II. 李… III. 商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 047534 号

- 书 名 生意经——世界十大优商民族的创富宝典
编 著 李文勇
出版发行 青岛出版社
社 址 青岛市徐州路 77 号(266071)
本社网址 <http://www.qdpub.com>
邮购电话 13335059110 (0532)85814750(兼传真) 80998664
责任编辑 赵文生
特约编辑 何 俊 陈 通
装帧设计 宋晓明
照 排 青岛新华出版照排有限公司
印 刷 青岛海尔丰彩印刷有限公司
出版日期 2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷
开 本 16 开(710mm×1000mm)
印 张 15
字 数 200 千
书 号 ISBN 978-7-5436-5340-5
定 价 28.00 元
编校质量、盗版监督免费服务电话 8009186216
青岛版图书售出后如发现印装质量问题,请寄回青岛出版社印刷物资处调换。
电话 (0532)80998826

本书建议陈列类别:财经

前 言

进入新世纪后，世界已经不可逆转地进入了“经济全球化时代”。新经济浪潮滚滚而来，冲垮了传统意义上的国界和世界各国民族之间交流的障碍，地球真真正正地变成了一个小村庄。

在我们赖以生存的这个地球上，繁衍生息着许许多多的民族。由于所处的自然环境不同，历史、文化根基各异，民族性格也各不相同。

人们常说，犹太人精明，德国人严谨，法国人浪漫，美国人富有冒险精神等等，这些都在一定程度上勾勒出了这些民族的不同性格特征。

有这样一则幽默故事：当一艘客轮开始下沉时，大副请几位不同国籍的商人赶快穿上救生衣跳到大海里。可是谁也不跳。最后，还是船长亲自出面使他们都自愿地跳下去了。

船长解释说：“我利用了不同民族的不同心理。我对那个英国人说，这是一件发扬运动员风格的事情，他就跳下去了；我对那个法国人说，这是一件潇洒而又时髦的事情；我对那个德国人说，这是命令；我对那个意大利人说，这是法律禁止的事情；我对那个俄国人说，这是革命行动；我对那个美国人说，你是保了险的。”

故事虽有些夸张，但也确实反映出各民族之间不同的性格和心态。也正是由于这种不同，才导致了风格迥异的经商规则和生意经。

随着 WTO 的推进，全球经济日益趋于一体化，金钱的作用和地位得到空前的提升。跨国经营和海外扩张是当今企业发展壮大的必经之路。信息共享，

资源共享，市场共享，商业竞争越来越激烈。

任何一个人，若想取得成功，除了天时、地利、人和这些客观因素外，更重要的是取决于自己的主观努力。面对入世后的机遇和竞争，即使在国内一个利小力薄的小生意人也不得不要去迎接外国商人的挑战，加入竞争；一个有远见的大生意人就更不得不去主动和外国人打交道，把眼光转向世界。只有这样，中国商人才会不断发展自己，壮大自己，打造出自己的品牌。

因此，了解各民族的民族性格、民族文化，了解各国商人的经商法则、经营之术，借鉴其经商之道，研究其经商策略，已经成为一个现代商人的基本素质。而犹太人、美国人、日本人、德国人、英国人、法国人、俄罗斯人、阿拉伯人、韩国人和印度人，是世界上最具有代表性的十大优商民族，其生意经自然是王牌生意经。

21 世纪世界新经济格局中的中国商人，面临的不是抽象的国际和抽象的商业，而是活生生的海外商人——有着自己的文化背景、经商传统和经营体制的各民族和地区的商人。在激烈竞争的今天，靠偶然的机会而成为暴发户的事情早已经一去不复返，没有卓越的生意经和现代化的经营理念，是不可能在今日的商海中立足的。中国商人“走向世界”成了走向这一个个具体的商人群体及协作与竞争的问题。不知人，无以商；不先深入了解“商业大战”的对手，谈什么“判”？谈什么“合作”？谈什么“发展”？谈什么“占领市场”？

所以，要与外国商人打交道，就必须熟悉他们的性格，了解他们的作风，懂得他们经商的习惯，遵从他们做生意的规矩。知己知彼，然后才能在商场上进行合作和竞争。例如，犹太商人的精明、美国商人的激进、日本商人的狡猾、德国商人的理智、英国商人的务实……，这些无疑对我们有着非同寻常的借鉴意义。

此书是一本介绍世界不同地区、不同国家具有不同性格的、最具经商代表性民族的生意经、战术书。21 世纪的大幕早已拉开，但愿此书能对每位读者都有所帮助，让每一个在商海中打拼的中国商人振起威风，展现出当代中国商人的英雄本色。

目 录

第一章 世界第一商人——犹太人神奇智慧的经商法宝 /1

“把你所有的东西，卖给需要它的人，不叫做生意；把你所有的东西，卖给不需要它的人，才叫做生意。”这句犹太格言道出了犹太人经商的精明之处。有这样一种说法：全世界的钱在美国人口袋里，美国人的钱在犹太人口袋里。饱经战乱颠沛流离的犹太人，居然把世界上大部分的财富装进他们自己的腰包，这不能不说是一个商界的奇迹。

顽强睿智，号称世界第一商人 /1

诚信，犹太人心中最高的商法 /4

用智慧赚钱，才是永久的商道 /7

逆境不馁，毅力决定成败 /10

审时度势，决不错过商机 /12

借势经营，寻找为自己生金蛋的母鸡 /15

78:22 的魔法生意经 /17

1 分钱也要发挥 100% 的效用 /20

全世界都是赚钱的舞台 /23

与犹太人的交往和禁忌 /25

第二章 财大气粗——美国商人的经商神话 /29

美国第30任总统卡尔文·柯立芝说：“美国人的营生就是做生意。”美国是一个善于做生意的国家，美国经济独步世界，没有任何一个国家能像美国这样把生意做得那样的成功。财大气粗的富豪在美国比比皆是，耸立于纽约的帝国大厦像一篇凝固的乐章，不断地用激昂的旋律演奏着美国经济的进行曲。

充满梦想与野心的美国佬 /29

金钱让美国人动起来 /32

敢冒险才能赚大钱 /35

选定就决不放弃 /38

打造战略品牌，名扬天下 /40

追求创新，勇于变革 /43

把顾客当做上帝 /45

借助人脉成就事业 /48

招贤纳士，共谋霸业 /51

与美国人的交往和禁忌 /53

第三章 演绎中西合璧之传奇——日本商人的经商秘诀 /57

二战以后，日本这样一个国土狭小资源短缺的弹丸小国，在短短数十年间，居然跃居世界发达国家之列，这不能不让人刮目相看。台湾作家柏杨先生说：“一个日本人是条虫，三个日本人就变成了龙。”不错，日本人正是依靠团结合作的精神以及中西合璧的“拿来主义”策略，才创造出了当代经济史上的神话。

从礼仪之邦走出来的日本商人 /57

大和民族的“忍”与“和” /60

博采众长，凡是好的都“拿来” /63

明察善断，做商海的观潮者	/66
运筹帷幄，以小代价换大利润	/69
洞悉人性，专攻人性弱点	/71
另辟蹊径，热门之中爆冷门	/74
以柔克刚、以弱制强的“柔道”高手	/77
信息、情报，得到便是商机	/79
与日本人的交往和禁忌	/82

第四章 公务是公务，烧酒是烧酒——德国商人的经商韬略 /85

德国曾经被称作是“诗人和思想家之国”，在德国这片沃土上，孕育了无数的人文巨子和科学巨子。德国在历史上曾长期处于四分五裂的状态，两次世界大战的打击对德国来说也是一场灾难。可是二战之后，作为战败国的德国同日本一样，经济发展极为迅速，很快便跻身于发达国家之列，这或许和德国人一丝不苟的工作态度有着直接关系吧。

战争与足球让人对德国刮目相看	/85
刻板冷峻的面孔背后却是做事的一丝不苟	/88
按部就班，决不投机取巧	/91
守时像钟一样准	/94
公私分明，意志坚不可摧	/96
合同如铁定，法律如山峰	/99
德国商人的国外“饭碗”	/101
勤奋的领导者	/104
与德国人的交往和禁忌	/106

第五章 永远的“日不落帝国”——英国商人的现代经商务 /109

一个王国吸引臣民为它效忠的魅力是什么？是通过经商和贸易使国家致富。在英国人眼中，人生就好比航海，不去冒险，永远也到不了成功的彼岸。英国人在很多场合都很讲究风度，但在生活中，他们又富含

激情，常有许多奇思妙想。这直接造就了英国商人的勇于探索、大胆追求，乃至冒险精神。

海盗、冒险家、绅士——英国人的代名词 /109

在英国，商人是神圣的职业 /112

理性永远占据上风 /114

不懈进取，即便是为了“绅士”这个浮名虚誉 /116

追求实效，能赚钱比什么都重要 /119

务实重行，嘴动不如行动 /121

以钱生钱的生财之道 /123

合伙经营是最快的赚钱法 /125

与英国人的交往和禁忌 /128

第六章 扮演时尚的角色——法国商人的生意法则 /131

法国人在世人心目中的形象不带一丝商人的痕迹，但法国却是世界经济强国，这当然要归功于法国商人独特的经商法则了。贵族式的尊贵、情人式的浪漫、平民式的亲切，加上表现个性的前卫和联系实际的商品意识，构成今天法国商人的特色。他们有昔日拿破仑时代的帝王霸气，也有今天潇洒浪漫引领时尚潮流的无限风情。

“骑士风度”与“潇洒浪漫”的水乳交融 /131

工作是手段，享乐是目的 /134

先积财，再治学 /136

有钱花在广告上 /138

以女性为中心，赚女人的钱 /141

世界就是市场 /143

“卡丹帝国”的奇迹 /146

与法国人的交往和禁忌 /148

第七章 瘦死的骆驼比马大——俄罗斯商人的大国生意经 /151

俄罗斯地跨欧亚，是世界上版图最大的国家。这只曾经风光无限的“北极熊”，当年曾和美国一争高低，其国家综合实力自然不容小觑。尽管 20 世纪末在政治危机和经济危机的双重打击下，其渐渐褪去往日的神采。不过“瘦死的骆驼比马大”，俄罗斯的大国生意经还是值得人们研究借鉴的。富豪雅库鲍夫斯基一语便道破商机：“我不知道怎么赚钱，但我知道怎样找到生意机会。”

相互矛盾而又和谐统一的俄罗斯性格 /151

高傲无礼、自视清高的大国心态 /154

酒鬼商人 /156

为发财不惜铤而走险 /158

勤俭自励，白手起家 /161

发军火财 /163

扩张与并购是俄罗斯商人的聚财法门 /165

政治混乱中胜出的“新俄罗斯人” /168

与俄罗斯人的交往和禁忌 /170

第八章 用商业的钓钩钓金钱——阿拉伯商人的原始经营模式 /173

按照古代史学家的说法，阿拉伯人不是掮客，便是商人。因此，阿拉伯商人的经商法则则是经过历史千锤百炼的法则。在阿拉伯地区，商就是官，官就是商。繁华而时尚的今天，阿拉伯商人依然保持着这种原始的官商一体的经营风格。在竞争激烈的商海中，他们始终保持着原始与现代、保守与开放相结合的传统经营模式，并且深深地信奉着：成功来自坚定的信仰和求真务实的态度。

性格温顺、道德高尚的伊斯兰教徒 /173

诚信为本的经营理念 /176

- 靠“和气”生财 /178
- 官商一体的酋长式经营 /180
- 不可思议的财务管理 /182
- 向男人推销女人用品 /185
- 驭人有术 /186
- 与阿拉伯人的交往和禁忌 /189

第九章 勤奋、自尊，不甘人后——韩国商人瞬间崛起的经济秘籍 /192

与中国相比，韩国太小了，只有半个河北省大；人口数还不到四川省人口的一半。这样的小国几乎早已被人们遗忘在了寂寞的角落。可是，当韩国夺得“亚洲四小龙”之首的桂冠后，世人惊呆了，这里怎么会创造出风靡全球的经济神话呢？也许韩国现在还是一位刚刚步入这个世界的新娘，人们对她还比较陌生。但当她头上的红盖头被掀起时，人们便能够领略到她那秀逸的丰姿。

- 性情急躁、求胜心切的群体性格 /192
- “身土不二”的民族自尊心 /195
- 先苦后乐、锲而不舍的执著精神 /197
- “忠孝”思想浸染下的家族企业模式 /199
- 怎样把鸡蛋放到篮子里 /201
- 另一种顾客 /203
- 讨价还价的高手 /206
- 与韩国人的交往和禁忌 /208

第十章 做生意也不忘宗教——印度商人的人神合一 /211

印度是佛教的发祥地，但现在80%的印度居民都信奉印度教。在印度教徒看来，神就是他们生活中的寄托和最可靠的力量。只要你的心里处处念着神，向神奉献你虔诚的心，神就会告诉你如何经商如何发财。在印度，宗教思想影响了商人的经商思想，商人反过来进一步传播

宗教的教义。

虔诚的教徒商人 /211

“眼睛”、“耳朵”加上“头脑”就足够了 /213

不急不躁，以静制动 /215

名人效应战略 /217

聪明的“一锤子买卖” /219

不惜高薪聘英才 /222

与印度人的交往和禁忌 /224

第一章

世界第一商人——犹太人神奇智慧的 经商法宝

“把你所有的东西，卖给需要它的人，不叫做生意；把你所有的东西，卖给不需要它的人，才叫做生意。”这句犹太格言道出了犹太人经商的精明之处。有这样一种说法：全世界的钱在美国人口袋里，美国人的钱在犹太人口袋里。饱经战乱颠沛流离的犹太人，居然把世界上大部分的财富装进他们自己的腰包，这不能不说是一个商界的奇迹。

顽强睿智，号称世界第一商人

众所周知，犹太人与“财富”总是联系在一起的。有人这样说道：犹太大亨打个喷嚏，全球金融界和银行界就会得重感冒。这是因为在美国人的口袋里装着全世界的金钱，而犹太人的口袋里却装着美国人的金钱。犹太人占世界总人口约0.3%，因此可以说犹太人不仅掌握着美国的经济命脉，同时还驾驭着世界的经济走向。据调查：全球富豪企业家中，犹太人占一半的比例；而美国千万富翁中，犹太人也是三居其一。《福布斯》美国富豪榜前40

名中的绝大部分都是犹太人。在华尔街的精英中犹太人占 50%，其中律师占 30%，科技人员占 50%。

犹太民族有约 5000 年的历史，可谓历史悠久，但却多灾多难。这反倒铸就了犹太商人在磨难中顽强不屈的性格和睿智的头脑。追溯历史，犹太人的远祖是古代闪族的支脉希伯莱人。公元前 13 世纪末从埃及逐渐迁居到巴勒斯坦，而在公元前 11 世纪建立了以色列。所罗门去世后国家分裂为南北两部分，北部称以色列王国，南部称犹太王国，公元前 722 年和公元前 586 年，这两个王国先后分别被亚述人和巴比伦人征服，随后灭亡。等到公元前 63 年罗马人开始入侵耶路撒冷，致使 100 多万犹太人惨遭屠杀，另一部分犹太人被赶出巴勒斯坦，颠沛流离，离乡背井到欧美其他国家和地区，这其中还有部分犹太人被掠往欧洲，终身沦为奴隶。劫后余生的犹太人纷纷开始仓皇外逃，从此开始了犹太人悲惨的流亡史，历时两千多年。

耶路撒冷是国际政治的焦点所在地。它的旧城是一座宗教圣城，是犹太教、基督教和伊斯兰教这世界三大宗教的发源地，与此同时耶路撒冷还是三大宗教的圣地，是犹太教徒、基督教徒和穆斯林最崇敬的神圣城市。“耶路撒冷”，阿拉伯人称该城为“古德斯”，即“圣城”，中文大意为“和平之城”。在犹太人看来，耶路撒冷是神圣不可侵犯的，因为在他们心目中它是上帝应允之地。相传公元前 10 世纪，大卫的儿子所罗门继位后，在耶路撒冷城内的锡安山上修建了一座犹太教圣殿，专门供古犹太人进行宗教和政治活动。后来犹太教就把耶路撒冷作为圣地，在圣殿废墟上筑起一道城墙，称之为“哭墙”，现如今，它已成为犹太教最重要的极具象征意义的崇拜物。

正是由于耶路撒冷是三大宗教圣地，于是为了争夺圣地，这里发生了无数次残酷的战斗。耶路撒冷也先后 18 次被夷为平地，但每次浩劫之后又很快复兴，这其中的原因就在于它是一座全球公认的宗教圣地。

在《古兰经》中，犹太民族是被真主诅咒的民族，也因此成了全世界历经磨难最多的民族之一。为了在苦难的夹缝中求生存，他们想方设法挣钱来维持生计。而犹太商人的富有与他们的受教育程度是息息相关的。严峻的生存环境，让犹太人不得不依靠教育的帮助来谋生和提高社会地位，犹太人对于教育的重视程度是任何其他民族所不能比的，他们不论如何贫困，都要千方百计送子女接受教育。一项统计数字表明，受过高等教育的犹太人比例是整个美国社会平均水平的 5 倍，堪称名副其实的知识精英。

野火烧不尽，春风吹又生。生命力的顽强和坚韧，在犹太人的身上得到了淋漓尽致的展现。艰难和凶险的生活环境，不但扼杀不了他们追求美好生活的愿望，反倒培养了他们坚忍不拔的民族性格。

特殊的历史造就了非凡的人类，犹太人凭着不屈不挠的顽强精神和灵活睿智的头脑在人类历史上写下了辉煌的一笔。世界上各个领域涌现出来的出色的犹太人数不胜数：伟大的科学家爱因斯坦、思想家马克思和列宁、哲学家弗洛伊德，无一不是其各自领域的领航者。截至 21 世纪初，犹太人获诺贝尔奖者累计已达 139 人，其中医学奖 45 人、物理学奖 31 人、化学奖 22 人、经济学奖 13 人、文学奖 10 人、和平奖 8 人。在科学技术领域，犹太人大卫·舒华兹发明了宇宙飞船，犹太人亨利·裴纳发明了直升机，还有 20 世纪最伟大的氢弹之父特勒、化学名家赖希施泰、免疫学奠基人埃尔利希等均是犹太人。文学艺术方面，世界著名画家毕加索、音乐大师马勒、杰出女作家米林、魔术大师霍迪尼、表演大师卓别林也都是犹太人。

在犹太人中，诞生爱因斯坦这样的大科学家，也许仅仅只是历史的偶然。但犹太人所具有的超凡经商发财的本领，却是举世公认的事实。有人甚至因此把犹太民族直接称为“钱的民族”。长期以来，人们习惯把犹太商人看成是成功商人的样板，而闻名世界的犹太商人更是多如牛毛。比如最会赚钱的犹太商人罗斯柴尔德家族控制欧洲经济命脉长达 200 余年，至今仍然控制着世界黄金市场；还有犹太经济巨头迪斯尼、卢宾、罗森杰尔德、卡耐基、哈默、希尔顿、孔非德、J. P. 摩根、洛克菲勒、萨尔诺夫、考夫曼、普利策、奥克斯、路透、辛普洛特、福里布尔、易兹哈克、桑迪·威尔、巴尔默、戴尔、克里、戈尔、乔·吉拉德等等。犹太金融家开创的名牌公司也可谓是首屈一指，如库恩·洛伯公司、塞利格曼公司、雷曼兄弟公司、拉扎德兄弟公司、所罗门兄弟公司、戈德曼—萨克斯公司等，都是金融业颇具影响的巨头。全球“金融沙皇”、美国联邦储备委员会前主席艾伦·格林斯潘是犹太人；1992 年狙击英镑一举成名、掀起 1997 年亚洲金融风暴的超实力金融大鳄乔治·索罗斯是犹太人；截至 2007 年，全球超级富豪榜排名第二的“股神”沃伦·巴菲特也是犹太人。

因此可以说，顽强与睿智成就了一个个犹太商业巨头，也正是这些战绩辉煌、闻名世界的商业巨头，为犹太人赢得了“世界第一商人”的美誉。

生意经

无论身处怎样的艰难困境，顽强拼搏的精神加上你睿智的头脑，可以帮助你走向成功。

诚信，犹太人心中最高的商法

成功的商人对顾客是必须讲信誉的。现在广告宣传铺天盖地，但是，有的人为了发财不择手段，欺骗消费者。这种人虽然有时侥幸也能发一笔小财，但却成不了大气候。顾客一时受欺骗，却不会永远被蒙蔽。这种生意人在一开始就是在为自己掘坟墓。

信用是商家的生命。对这种生命，应该特别珍惜。

无论是做小本生意，还是经营大公司，能够成功的重要因素，很大一部分是要赢得顾客和厂家的信任。

众所周知，犹太人被称为世界上最聪明的人，犹太商人无论在世界哪个角落都很牛。马克思是犹太人，第一个亿万巨富洛克菲勒是犹太人，历史上许多伟人富豪都是犹太人。犹太民族是世界上最具有智慧的民族。他们最信仰上帝，那么，你知道犹太人把什么当作是上帝给予他们的旨意吗？答案是——诚信！

在犹太商人作为“世界第一商人”的商旅生涯中，犹太民族与其他民族打交道最多。作为一个弱小的民族，在两千多年的流浪中，不但没有被其他民族同化或湮灭，并且还能不断地从其他民族的腰包中大把大把地赚取金钱，其中有一个重要的原因就在于他们把诚信作为心中最高的商法。他们诚信经商，坦诚为人，尊重他人，崇尚彼此宽容的道德操守，严于律己，重信守约，犹太商人也因此为自己赢得了“世界第一商人”的口碑；而诚信经商，更使得犹太商人得到了世人的信任和尊敬，这在商业社会无疑是一笔最重要、最宝贵的软资产。

两千多年的流浪生涯中，犹太人饱受歧视和压迫，忍受了无数的欺诈和恶意诽谤，他们饱尝了美丽谎言背后的凶险和恶毒。正是这样的经历，让他们对说谎者很是反感，对欺诈更是深恶痛绝，他们绝不允许自己撒谎骗人，也不希望别人欺骗他们。但是，他们对说谎者从不会鄙视，亦不会有将其置

于死地的报复心理，他们想到的往往是宽容；他们常常会抱以怜悯同情，他们认为撒谎者失去了人性中最宝贵的东西，死后还要受炼狱之苦，这太可怜了。可见，犹太人的确是宽人严己、仁慈悲悯的大化之民。在犹太人看来，诚信、和平与公正是支撑世界的三大支柱。

《羊皮卷》上记载了大量关于诚信经商的例子，同时培养了犹太人诚信的经商原则。“惟有诚实正直的经商之道才是生存处世的最高法则”，犹太人从违反与上帝的契约而遭受痛苦的深切体会中这样感悟道。

《羊皮卷》告诫犹太人说：你们不可欺骗；不可偷盗；不可抢夺他人的财物；不可向着我起假誓，亵渎我的名。

商业是提供性的一种服务，只有诚实对待，取得他人的信任，才会获取利润。而一味想从别人的口袋里捞钱的，不过是抢劫而已。

犹太人对于擅长欺骗的人的态度是相当激烈的，认为他们是不可饶恕的；相反，不贪图小便宜，不偷税漏税，做一贯诚实的人，犹太人认为是很好的。诚信为经商的第一要务，这是犹太人的经商法则。

犹太先知曾这样说，世界末日早晚要到来的，当末日到来的时候所有人都不可避免要接受大审判。谁在这个世界上做了好事，他死后的灵魂就会进入天堂；相反，若谁在生前作恶多端，死后的灵魂就会被打入地狱，遭受炼狱之苦。而世界末日来临时的大审判要问以下5个问题：“你在做生意的时候诚实吗？”“你腾出时间学习了吗？”“你尽力工作了吗？”“你渴望得到神的救赎吗？”“你参与过智慧的争论吗？”

我们可以看到，犹太人把诚实、遵守信誉放在做生意的第一位，把生意中的诚实放在学习、工作、信仰和智慧之前，可见犹太先知对诚信经商的重视。最直接的事实就是如果一个人借了别人的钱，而他又不想归还，其间没有其他证据证明他是借过钱的，村里的拉比（犹太教教士）就会告诉他，你手按在《圣经》上对上帝起誓说：“我没有借过这个人的钱。”最后，99.9%的犹太人会感到很惭愧，承认自己的罪过。

犹太人被称为“世界第一商人”，换句话说犹太人的信誉是世界上第一流的，可以获得全世界的信赖，得到这一光荣称号是他们几百年甚至几千年诚信经商的结果。

《羊皮卷》中有这样一个故事，目的是教育犹太人应该诚实，决不可以用任何办法来不劳而获地取得财富：