

——世界500强企业CEO最为欣赏的励志书——



犹太人的智慧全集

——犹太人与塔木德

The Complete Works Of Talmud

[美] 塔尔莱特·赫里姆 著

李扬◎编译

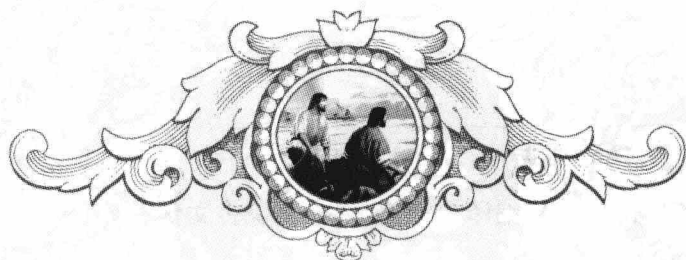
《塔木德》被称为影响人类文明的历史巨著
犹太民族是世界上最智慧的民族

一本经历了数百年社会发展的举世经典
一本塑造了一个伟大民族的巨著



西方每一个政治家、企业家、教育家、成功人士必备的传世典籍
成就了摩根、洛克菲勒、爱因斯坦、弗洛伊德、哈默、格林斯潘、索罗斯……

内蒙古文化出版社



犹太人的智慧全集

——犹太人与塔木德

The Complete Works Of Talmud

[美] 塔尔莱特·赫里姆 著

李扬◎编译



内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人的智慧全集/李扬编译. —呼伦贝尔:内蒙古文化出版社,2009.4

(阅读经典丛书;8/程万里主编)

ISBN 978 - 7 - 80675 - 696 - 6

I. 犹… II. 李… III. 犹太人 - 人生哲学 - 通俗读物
IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 050166 号



犹太人的智慧全集

出版发行 内蒙古文化出版社

(呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街4付3号)

直销热线 0470 - 8241422 邮编 021008

印刷装订 湖南凌华印务有限责任公司

责任编辑 格日乐

封面设计 毛增

开本 710 × 1000 毫米 1/16

印张 207

字数 2780 千字

2009 年 6 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

印数 1 - 8000 册

ISBN 978 - 7 - 80675 - 696 - 6/I · 550

定价:298.00 元(全十册)

序 言

犹太人与《塔木德》

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，犹太人的智慧是世界上最优秀的智慧，无论是在经商、理财、道德、教育、处世、学习、工作、生存、爱情和生活等方面，犹太人的智慧都有其独特的风格，而正是这种风格成就了犹太人。

同中华民族一样，犹太民族也是一个古老的民族，同样有着灿烂辉煌的文化传统与文明历史。据有关资料考证，犹太民族发源于古代西亚闪米特（闪族）的一个支脉。犹太人的生活基本上是在流亡中度过的。在他们四处逃难；颠沛流离的生活中，其民族的内部纽带和宗教联系也随之得到了加强。

这是一个创人均读书之最多的民族；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；是一个诺贝尔获奖人数最多的民族；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？为何犹太人最擅长赚钱？为何那么多犹太富翁可以白手起家？如果您想了解金钱的意义；如果您想学会理财；如果您想获得成功；如果您想拥有更多的财富；如果您想……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，获取财富并不是那么困难的事情。

两千年前，犹太人的祖先就已经开始开启同胞们的“金钱观”：“钱不是罪恶，也不是诅咒，钱会祝福人的”、“钱会给予我们向神购买礼物的机会”。犹太人坚信：在这个世界上，只要您有意，机会无处不在，关键在于您是否炼就出开发这些机会的意志和眼光。这种以金钱、利润为出发点的生意经，炼就了犹太人的一双金睛火眼，成就了一个个令人惊叹的财富商机。

据《福布斯》杂志统计：世界前400名亿万富翁中，有60人是犹太人，占总数的15%；犹太人获诺贝尔奖的人数超过了240人，是世界各民族平均数的28倍；世界10大哲学家中，有8人是犹太人……

众多犹太商业奇才所创造的财富故事令人回味不已：世界上第一个亿万巨富洛克菲勒、华尔街超级富豪摩根、控制欧洲金融命脉的罗斯柴尔德、红色资本家哈默、金融大鳄索罗斯、股神巴菲特、钻石大王彼德森、私人承办奥运会的尤伯罗斯……

特殊的历史经历和民族文化铸就的犹太商人，无疑是当今世界商界一支最为耀目的奇葩，值得我们学习的东西很多很多。

如果没有犹太人，西方的历史会是另外一副面孔；如果没有犹太人，西方人对这个世界会有另外的眼光、另外的感觉；如果没有犹太人，西方人对这个世界会有不同的想法、对人类经验会有不同的解释，对发生在周围的事物会有不同的结论；如果没有犹太人，西方人的生命规划会有不一样的进程。

犹太人的世界观是构成西方价值体系的基础；是西方人寻找新的思想和经历、新的了解和感觉世界的方法；犹太人的世界观变成了西方文化不可或缺的部分，甚至可以说已经进入了西方人的细胞，成为了西方文明的遗传密码。

在犹太民族中，当每个小孩刚懂事，能慢慢地认识字的时候，父亲送给他的第一本书必是《塔木德》；在每一个闯荡在外的游子手里，随身携带的必有一本《塔木德》；在每一个经商的巨擘手里，也必有一本《塔木德》……

《塔木德》凝聚了犹太民族历史与文化的智慧，它是十个世纪中两千多位犹太学者的心血结晶，是整个犹太民族生活方式的导航图。

犹太人的精神支柱就是《塔木德》，他们在遭受杀戮与迫害之时，唯有《塔木德》是他们不灭的灵魂。《塔木德》是犹太人生命的一部分。与其说犹太人用生命保护了他们的法典，使它能够不断地延续下去，倒不如说《塔木德》给犹太人指明了方向。使他们能够战胜厄运，得以生存发展。

《塔木德》是犹太民族中，商界精英引领风骚的根源所在，是“世界第一商人”当之无愧的致富秘笈。它凝聚了上千年来两千余名犹太学者对本民族历史、民族文化、民族智慧的发掘、思考和提炼，是整个犹太民族生活方式的指明灯。从生到死，从零到亿万富翁，从经营到变革，犹太人从未停止过对它的阅读和膜拜。

《塔木德》成书于公元三世纪到五世纪，由两千余名犹太拉比联合完成，全套二十卷，总计12000页，两百多万字，内容庞杂，卷帙浩繁，头绪纷纭，大至宗教、律法、民俗、伦理、医学、迷信，小到起居、饮食、洗浴、着衣、睡眠等无所不包。它以《旧约》的箴言为开端，接着是神话故事、诗歌、寓言及道德反省和历史回忆，题材广泛，内容鲜活生动，虽然其中三分之一是《米德拉西》，即训诫和道德说教，但让人丝毫不觉得生硬和僵化。如果说《旧约》是一部永恒的书，那么《塔木德》则是犹太人日常生活的伴侣，充满着生命的智慧和化解危机的良谋。它不是史书，却在谈史；它不是人物志，却在述说人物；它不是百科全书，却包罗万象。正是它孕育了西方文明的模式，成为犹太智慧的源泉。

《塔木德》与《圣经》、柏拉图的《理想国》、亚里士多德的《政治学》和伊斯兰的《古兰经》，并称为影响人类文明的巨著，是真正的传世经典。

《塔木德》在世界上广泛流传，大约被译成十二种语言。尤其是犹太人人手一册，从生到死一直研读，常读常新。它不仅教会了犹太人思考什么，而且教会了他们如何思考。它用一种始终如一的声音，构建了犹太人的世界观。它宛如一位和蔼可亲的朋友或思想深邃的学者，始终和每一个犹太人进行交谈和讨论，并穿透琐细的生活，让人感觉到鲜活的智慧和触及万物的力量。

今天，《塔木德》被赋予了更多的意义，它不再只是犹太人的精神支柱和行动指南，更被世人看做智慧与金钱合一的象征，经商与为人合一的象征。

目录



篇1 犹太人的财富智慧——富翁不是攒的 / 1

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,犹太人经商的秘诀在于“契约”。犹太人一旦订了契约,不管发生何种变故都会誓死遵守。因为他们深信:“我们的存在,是履行和神所签订的契约。”犹太人就是在遵守契约的保障下赚钱致富的。

诚信是犹太商法的灵魂,是商业活动的最高技巧。他们始终对神的教诲深信不疑:遵守约定,诚实为人,死后才可以升上天堂。

002 犹太商法起源于“契约”

007 诚信才能取信于人

010 投机取巧非君子之所为

014 犹太人的诚信交易

018 君子爱财 取之有道

021 崇尚善行 造福他人

029 不可将罪转嫁于人



篇2 犹太人的经商智慧——厚利适销的致富法则 / 031

“以女人和嘴巴为目标”,这是通用于古今中外的最佳赚钱方法,而在犹太人的商法中,早已将其视为公理。犹太人之所以把以女人为目标的商品列为第一,以嘴巴为对象的商品列为第二,其理由正是从利润效率中比较出来的。犹太商人有一种与众不同的招数,就是绝不做薄利多销的买卖,而是做厚利适销的生意。他们除了坚持厚利适销的做法外,为了避免其他商人的“薄利多销”的冲击,他们宁愿经营昂贵的消费品,也不经营低价的商品。这是以有钱人和巨额营业为着眼点的。

犹太人的高价厚利适销策略,无疑是一种巧妙的生意经。

032 犹太商法

035 吃亏也要守约

039 赚女人手中的钱

043 让女人心动

047 嘴巴是另一座金矿

049 赚有钱人的钱

052 奉行厚利适销原则

056 犹太商战生意经



篇3 犹太人的变通智慧——合理合法 纳税避税 / 077

“绝不漏税”，这是犹太人的又一句经商格言，体现了他们强烈的纳税意识，并以能够纳税为一大光荣。当然，犹太人“绝不漏税”并不表明他们轻易就交出不合理的税款。他们讨厌被人随意征税。他们不像一般“聪明”人那样去偷税、漏税、逃税，而是想出其他绝妙的变通办法来赚取更多的钱。

在长期的生存斗争中，犹太人总结出一条合理合法的法则：再完善的法律也有不可克服的漏洞，悉心研究这些法律，钻透这些漏洞，变法律为我所用，就有无尽黄金流出来。犹太人以其灵活多变的守法智慧，应付着复杂的环境，尤其是他们那种守法而又不死板的精明，使他们在世界商海中随心所欲，游刃有余。

078 纳税是与神的契约

088 把钱当商品生钱

080 避税合理合法

091 巧避遗产继承税

083 倒用法律

094 堂堂正正的精明



篇4 犹太人的道德智慧——重信守约 诚实为人 / 099

一个民族一旦掌握了金钱，他便掌握了自己生存和发展的权力，也就同样掌握了对付源自外来民族的故意和压迫的力量。犹太人的悲惨经历，让犹太人早早地就发现了这样一个事实：金钱是生活之源。

人有了钱，第一笔开支应该是买尊严，有尊严人才能真正生存下去。不管你怎样歧视我，我绝对瞧得起我自己，也绝对有办法维护我的尊严。犹太人这种遇事超然的态度、不服输的精神以及饱含智慧的生活技巧给人以深刻的启示。

100 犹太人顽强的生命力

124 不停地赚钱才能生存

104 生命永远充满希望

128 以财富解除命运的枷锁

111 失去生命也不改变信念

131 不要轻信任何人

117 彻底的现金主义



篇5 犹太人的处世智慧——左右逢源的生财之道 / 135

犹太人都善于构架人际关系。他们知道，人际关系已成为人类社会个人成长、商业成功的重要条件和资源。任何一个人从事的商业活动都存在一张市场关系网、交易关系网。为了建立自己的商业帝国，任何一个商人都缺少不了“关系管理”。而犹太人就善于以自我为中心，围绕着目标全方位的对外辐射，构架自己的人际关系网，求得左右逢源。

犹太人成功致富，离不开创业者的共同努力，离不开社会关系网络的配合和支持。血缘团队精神是犹太商业文化的显著特点。

136 交友无成见

153 打造致富“关系网”

140 犹太人的处世艺术

161 不要轻言求人

148 人是虚荣海中的一条鱼

166 善走“上层路线”

151 寻找最佳拍档

170 塔木德中的交际技巧



篇6 犹太人的创业智慧——心是打开金库的钥匙 / 177

犹太巨商大多是白手起家的,创业之初一般从事最底层的工作。他们都拥有一个坚强的信念,那就是“心是打开金库的钥匙”。只要用心,就一定会成功。

在他们精明的大脑中,总有一个又一个奇妙无比的想法。而就是这些想法让许多犹太人从一文不名的穷汉发展成为世界顶级富翁。对于他们来说,最赚钱的也是唯一可依靠的,只有自己奇妙的想法了。

178 犹太人是创造机会的天才

183 拥有富人的思维

186 无中生有的犹太商法

192 创业要扬长避短

195 从小事做起

199 犹太人创业的“秘书”

202 脚踏实地 奋斗不息

207 心是打开金库的钥匙

214 以精明的大脑点石成金

216 别让好运从自己手中溜掉

221 了解自己 勇于冒险



篇7 犹太人的生存智慧——拜金主义 / 227

攒钱是成不了富翁的,只有赚钱才能成为富翁,这是一个普通的道理。因为一味地攒钱,会让你获得贫穷的思想,让你永远也没有发财的机会。

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,更多的是依靠自己在财富方面的成功。在这个意义上,犹太民族无疑是世界上最优秀,也最“先知”的民族了。

228 以平常心看待金钱

233 赚钱而不是攒钱

239 金钱无善恶

243 从小接受正确的金钱观念

244 现钞更可靠

247 爱钱更要惜钱

253 不要借钱给朋友



篇8 犹太人的学习智慧——知识才是无法剥夺的财富 / 255

《塔木德》被誉为“犹太智慧的基因库”,而作为希伯来语音译的“塔木德”一词的本意正是“钻研或研习”。以“书的民族”而著称的犹太人对读书确有一种读书爱好。在大多数犹太人看来,喜爱读书是一种美德、一种高尚人格的象征,博览群书的人会备受人们的青睐,而没有知识的商人不算真正的商人。

只要是活着,犹太人总是不停地在学习、在观察。因为学习是一种神圣使命。犹太人认为到达天国以前,人必须不断地学习,因为学问的追求,是永无止境的。

256 取之不竭的塔木德

261 成功源于教育

264 使世界转动的犹太人的自我开发

268 知识是夺不走的财富

272 不断地学习才能超越自己

276 学习就是培养洞察力

278 学习态度重于广博知识

280 智慧重于知识

284 有教育才有希望



篇9 犹太人的工作智慧——借势发力的成功捷径 / 289

犹太人向来爱钱,而对于赚钱,则有着自己的主见。他们认为,为赚钱而工作的方式有三种,一是靠身体,二是靠体力,三是靠脑袋。出卖自己身体的是最可悲也是最下等的赚钱方式,而靠出卖自己的体力赚钱则是其次,最高级的赚钱方式就是靠脑袋。人的智慧力量是无穷无尽的,尽人之力远不如尽人之智。

犹太人懂得,任何事业都不能一步登天,但“登天”的办法却是多种多样的,办法得当,则可快捷省劲。犹太人不论是在商界还是在科技界,成功者众多,就是因为他们普遍都具有善于借力的本领。

290 对工作充满自信

294 用脑而不是用身体工作

299 工作勤奋是成功的基石

302 时间就是金钱

309 工作勤奋的人更懂得休息

312 借势发力 走向成功

319 精诚合作 共享成功



篇10 犹太人的生活智慧——享受生活 理智用钱 / 321

“人生的目的在于尽情地享受生活。”这是犹太人的的人生观。“人是为了吃饭而必须工作,而不是为要工作而吃饭。”正是因为犹太人以食为目的,所以犹太人把穿着华贵的晚礼服,在最高级的餐厅享用丰盛而豪华的晚宴,看作是人生最高的享乐。

豪华的晚餐,既是犹太人的享受,也是犹太人支配金钱的象征。犹太人为了争取到这种幸福,就会想方设法地去赚钱。当然,犹太人在“安息日”是绝对不会工作赚钱的。这是犹太人的又一生活智慧,他们利用神赐予的“安息日”进行彻底地休整——摆脱所有的工作羁绊,从而更深入地去享受人生。

322 生命的意义并非全为了赚钱

325 为了吃饭和享乐而工作

328 解放自己之日才是真正的假日

331 钱和性一样是上帝赐予的礼物

336 吝啬与节俭

338 塔木德中的生活智慧



篇11 犹太人的数字智慧——钟爱数字 玩转数字 / 353

犹太人对数字的感觉特别敏锐而有创见。要灵活运用犹太人生意经中的法则,建立强烈的数字观念是第一个关键。

钟爱数字,使用数字,这是犹太人在几千年的漂泊生涯中总结出的经验。犹太人认为,商人必须注重数字。只有注重数字,才能心算神速,而心算神速是判断准确迅速的秘密武器。

354 由一连串数字所构成的犹太生活

组曲

356 活用宇宙与生命的法则

360 经商时刻不忘摆弄数字

363 巧用 $1/3 + 1/3 + 1/3 = 1$

365 心算是秘密武器

370 时刻保有清晰的数字观



附录 犹太人简史 / 373

Volume 1

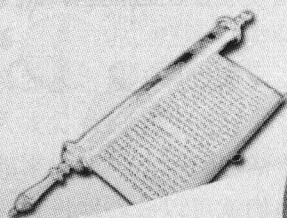
卷1

犹太人的财富智慧

——富翁不是攒的

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，犹太人经商的秘诀在于“契约”。犹太人一旦订了契约，不管发生何种变故都会誓死遵守。因为他们深信：“我们的存在，是履行和神所签订的契约。”犹太人就是在遵守契约的保障下赚钱致富的。

诚信是犹太商法的灵魂，是商业活动的最高技巧。他们始终对神的教诲深信不疑：遵守约定，诚实为人，死后才可以升上天堂。



犹太商法起源于“契约”

我们的存在是履行和神所签订的契约。

——《塔木德》

犹太人所信奉的犹太教，被称为“契约宗教”。从他们有历史开始，他们对于“契约”的观念意识非常强烈。事实上，这原本是神与人类之间的一种契约，后来连买卖、社会生活等事务都以契约来思考。

因此，犹太人一旦订了契约之后，不管发生任何事都会誓死遵守。不管怎样，都要严格履行契约上的规定。因此，与犹太条约首先必须了解，绝不能含糊马虎。

犹太人不违约的习惯是因为他们相信：人类的存在，是因为神有一种契约。正如不能违背与神所协定的契约一样，得力于神的帮助而能生存的人类之间的约定也不能被破坏。

若提到犹太民族的历史，那就得回溯到 5000 多年前。犹太民族的发祥地，也就是圣经中的背景——底格里斯河和幼发拉底河流经的肥沃地带，在此大约于 5000 年以前，就已拥有高度的文明和鼎盛的商业活动。

当时，过着半游牧生活，在这块土地上辗转迁移的犹太民族，通过和其他民族及原住民之间所缔结的详细契约，来处理井水使用、居民地区、部族间的冲突。

而世界上最古老的商业契约书，也就是从这个地方挖掘出来的。

我们之所以说犹太人的商业行为是源自于契约，这是因为它是从长期的传统生活习惯中所演变出来的。因为当他们和其他民族进行交易时，只要订下契约，他们就可以放心地进行商业行为。

至于我们的生活习惯，由于长久以来一直很少和其他民族接触，在商业交易上也以相同的民族为对象，因此一直都是以互相信赖的态度来进行交易。

最近，由于商业敏感度提高，以及传播媒体大肆宣扬那些败坏商业道德的事例，使得商业行为日趋恶化，所以在这种即使是订契约也不能完全放心的时代，

对任何事都不能不慎重。

对犹太人而言，神与人之间也有契约关系。人类如果肯遵守和神之间的约定，神就能保证让你获得幸福。反之，如果违背与神之间的约定，神就会严格地审判你。关于这段历史，是透过圣经来教育下一代，在当时的犹太人，经历了城市被毁、国家沦亡、民族受迫害等等苦难。

所以犹太人从小就对圣经上的事很熟悉，他们很了解祖先们因为违反约定而受到上天惩罚的恐惧，因而成为一个深切地感受守约的重要性的民族。

所以，凡是犹太商人都必定会严格地遵守契约上的约定，同时，他们会要求对方也必须严守约定。

一般我们在交易时，多少都会有些通融；但是对方若是犹太人的话，不管遭遇了任何事，都决无通融的余地。这不但只是因为宗教上的理由，更是维持了契约的可靠性。

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要自己承担。他们信任契约，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，他们在谈判中就非常讲究谈判艺术，千方百计地讨价还价。因为不签订合同是你的权利，但一旦签订就要承担自己的责任，契约是神圣的，神的旨意绝不可更改。所以在犹太商人中，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，然后由商店老板来结清账目领取现款。

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，但双方各执一词，谁也不能证明对方说谎，又毫无凭证。结果，只好由老板支付了两份开销。因为唯有他同时向双方作了许诺，而商店老板和工人并没有雇佣关系。

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



七个手指的自画像

了。他们信任契约，相信签订的双方都是会严格遵守的。因为他们深信：“我们的存在，是履行和神所签订的契约。”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。

由于各国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

的契约。因此，在与犹太人交往中，要想取得犹太人的信任，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。

日本的“粮油食品出口大王”是深受犹太人信赖的朋友。他是怎样获得这来之不易的信赖的呢？他经常挂在嘴边的一句口头禅就是“纵然吃大亏也要守约”，所以在他的经商过程中处处体现了这句话。要取得犹太人的信任，绝不是件容易的事。

与犹太人不同的是，通常情况下，日本人虽然愿意签订具有约束力的协议或合同，但在他们看来，事情总是在变化的，最终协议根本就不存在。协议或合同也应根据客观条件和外部环境的变化及时加以修正。

日本人认为：生意都是靠彼此间的相互信任来进行的。他们称赞建立在真诚、亲善基础上的商业交往。如果缺少这一基础，一切都无从谈起。因此，他们认为签订严谨的合法的文件实在是画蛇添足。

日本人喜欢表明双方倾向性意见的备忘录，他们难以忍受篇幅冗长、内容详尽、具有法律效力的文件的严肃性。建立在真诚、亲善基础上的松散协议，可便于双方根据形势和具体情况的需要，改变双边关系的性质。尽管这类协议不具有

约束力，但它在某种程度上具有“相互理解、友好亲善”的意义。日本人把这种关系看成业务往来的基础。

在日本商人传统的观念中，是否签订书面合同无关大局。而口头的承诺本身就是一种非常有效的“合同”。有时，虽然日本人也采纳了西方的许多法律条文，在商业交往中，也开始使用文字合同，但是就日本人而言他们并不喜欢合同，他们始终把彼此的信任放在首位，如果没有信任、真诚做基础，一纸合同的分量实在太轻。所以日本人不相信契约。

日本人的这种淡薄契约的观念使他们放弃了具有约束力的严谨的合同所能给他们带来的好处，他们就是不喜欢经过讨价还价后签订下来的合同。对方是否诚实可靠，是他们最关心的。只要获得对方的充分信任，他们就会认为双方能够达到平等互利的目的，所以不必过分拘泥于细节。

《日本商业与社会》一书曾做过这样的描述：“他们很少对合同细节进行争论和在商业谈判上的拖延，但它往往是获得相互信任的一个过程，而不设法以合同的细节来保证双方的权益受到意外的伤害。信任一旦建立后，双方珍视这种得之不易的关系。在这种基础上双方结成真正意义上的互惠、互利、相互信赖、相互帮助的伙伴。”

日本人认为，合同上的字可以按照情况的变化而更改，他们看重的是对合同的理解，而不是合同上的字眼。事实上，在与日本商人签订的合同的结尾，一般都有可做修改的规定。日本人一旦认为合同或协议“基础”不牢靠，他们会毫不客气地终止合同、协议。

下面是一个犹太人做生意十分注重合同的典型例子；有一位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。”但出口商在出货时，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。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。

此事看来似乎是犹太商人太不通情理，多给他货物也不要。事实不是那么简单。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。

犹太人精于经商，深谙国际贸易法规和国际惯例。他们懂得，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，犹太商完全有权拒绝收货并提



出索赔。根据联合国公约，出口商的行为是违反合同的。根据美国法则是重大违反合同；根据英国法是违反要件。因此，犹太商此举是站得住脚的。

上述案例中，还有个适销对路问题。犹太商购买不同规格的商品，是有一定的商业目的的，包括适应消费者的爱好和习惯、市场供需的情况、对付竞争对手的策略等。如果出口方装运的150克蘑菇罐头不适应市场消费习惯，即使每罐多给50克并不加价，进口方的犹太商人也不会接受，反而打乱了他的经营计划，有可能销售网络和商业目标造成损失，后果是十分严重的。

这种情况的发生，还有可能会给买方犹太商人带来意想不到的麻烦。假设犹太进口商所在国是实行进口贸易管制比较严格的国家，如果进口商申请进口许可证是100克的，而实际到货是150克，其进口重量比进口许可证重量多了50%，很可能遭到进口国有关部门的质疑，甚至会被怀疑有意逃避进口管理和关税，以多报少，要受到罚款并追究责任。

由此可见，合同是买卖双方的极为重要的要件，违反合同规定，对买卖双方会产生严重后果。犹太人深知其要害，故强调要守约。

事实上，合同不仅受犹太人重视，而且成为世界各国商业活动中普遍受重视之事。所谓合同，即通过交易的洽谈，一方的实盘被另一方有效地接受后，合同就告成立。合同经双方签字后，就成为约束双方的法律性文件，有关合同规定的各项条款，双方都必须遵守和执行。任何一方违反合同的规定，都必须承担法律责任。因此，签订合同的任何一方必须严肃认真地执行合同。犹太商人的成功就与“重合同”有关。

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，犹太人经商的秘诀在于“契约”。世界上万事万物每时每刻都在不断地发展变化，但契约的内容是永不会改变的。遵守契约，维护契约就是保证利益不受侵犯的前提，是赚钱做生意的保障。犹太人就是在这“契约”的保障下，赚钱致富的。

诚信才能取信于人

你们不可行不义。要用公道天平、公道砝码、公道升斗、公道秤。

——《塔木德》

犹太先知曾经预言未来世界的审判首先要问5个问题，其中第一条就是：你在做生意的时候诚实吗？

其他4条依次是：

“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？”

把做生意的诚实摆在学习、工作、信仰和智慧之前，可见犹太先知对诚信经商的重视程度。

做生意最大的痛苦是不被人相信。因此，取信于是人生的要事。如何才能取信于人呢？我们知道，诚信第一，这是取信于人的起码要求，在犹太人的商旅生涯中，他们遭受到一些无端的打击和歧视，也遇到过无数工于心计的谎言或圈套，但他们始终对上帝的教诲深信不疑：遵守约定，诚实为人，死后才可以升上天堂。

在商海中，他们有更为深刻的体会：取得别人的信任是交易顺利完成的基础。犹太人对契约恪守，但他们不是千篇一律地签订书面的合同，他们往往只在口头上做出非正式承诺，非书面的协议，只要他们双方接受，他们就会不折不扣地按照约定去办事，犹太人重信守约的这种美德为他们赢得了美誉。

在具体的商业交易中，《塔木德》中规定了许多规则，严格禁止那些充满欺骗性的推销或宣传手段。比如：不能刻意把奴隶装扮起来，使其看起来更年轻、健壮，更不能把家畜涂上颜色来蒙骗顾客；并且货主有向顾客全面客观地介绍所卖商品的质量的义务，如果顾客发现商品有事先未得到说明的问题，则有权要求退货；而在定价方面，尽管当时没有标准统一的价格，这需要双方自行商定一个

合理的价格，但一般来说商品多少还保持在一定的价位上，因此，如果卖主欺骗买主不知行情，使商定价格高出一般水平的10%以上，则规定此交易无效。这些规定在现在看来也许是再平常不过了，但是，《塔木德》形成于世界大多数民族还处在农耕社会的时期，它能预见将来社会以商业和贸易为主，并阐述这些诚信经商的道理，这是极富先见之明的。

这个民族的先知还训示他们的后人说：

“你们不可行不义。要用公道天平、公道砝码，公道升斗、公道秤。”他们的要求是具体的：

不可有一大一小两样的砝码和量器。

批发商每个月清洗一次量器，小生产商一年清洗一次。

小生产商要经常清洗砝码。以其不发粘为度。

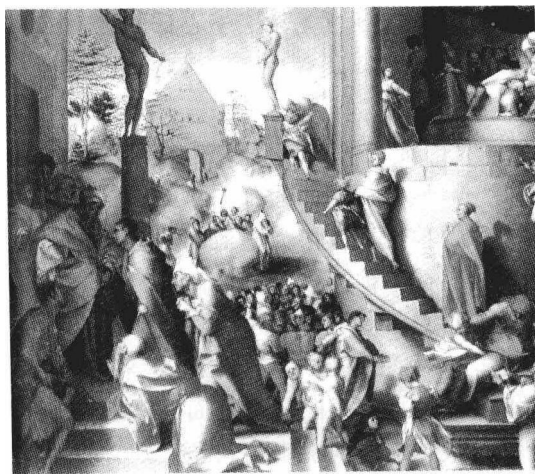
店主每周要清洗一次量器，每天清洗一次砝码，每称完一样东西都擦拭一次天平。

诚信是犹太商法的灵魂，是商业活动的最高技巧。犹太商法不仅要求商人“把坏豆子从谷桶里清除出去，而不能放在消费者看不到的谷桶最下面”，还禁止在买卖中用颜料涂描衰老的奴隶以及病弱的牛羊、陈旧的器具。

这样做的目的就是把这些“商品”的缺点给顾客暴露出来。

然而，他们既要把商品的缺陷说给顾客听，又要大声宣布“我的货是最好的”。

彻底的诚信并不意味着他们放弃了对世界的修饰。为了使世界看起来漂亮一些，犹太的先知允许人们把好衣服洗得更光鲜，把麻布衣服拍得更薄更精致，把窗子和篮子涂上艳丽的色彩。



蓬托莫《埃及的约瑟》

在犹太民族流传的一个故事里，他们甚至认为不说出商品的优点也是一种不诚信的表现。

有一个贫穷的妇人到集市上去卖苹果。

她的苹果在这个集市上是最上乘的，但她就是没有向顾客宣布这一点。从上午到傍晚，她的苹果一个也没卖出去。

这时，一个拉比来到她的摊位前。

“充满智慧的拉比啊，我没有钱