

解读犹太人的赚钱之道，剖析犹太人的处世智慧

犹太人在创造了一个个奇迹之后，留给世人的是无穷的智慧，
引导着人们去不断探索、学习。

秦 人◎编著

犹太人的 财富与智慧



中国致公出版社

犹太教是犹太人的精神之源，也是犹太人的智慧之源

THE JEWISH FAITH AND JEWISH WISDOM
JEWISH FAITH AND JEWISH WISDOM

作者：[美] 杰弗里·瓦格纳

犹太人

财富·智慧

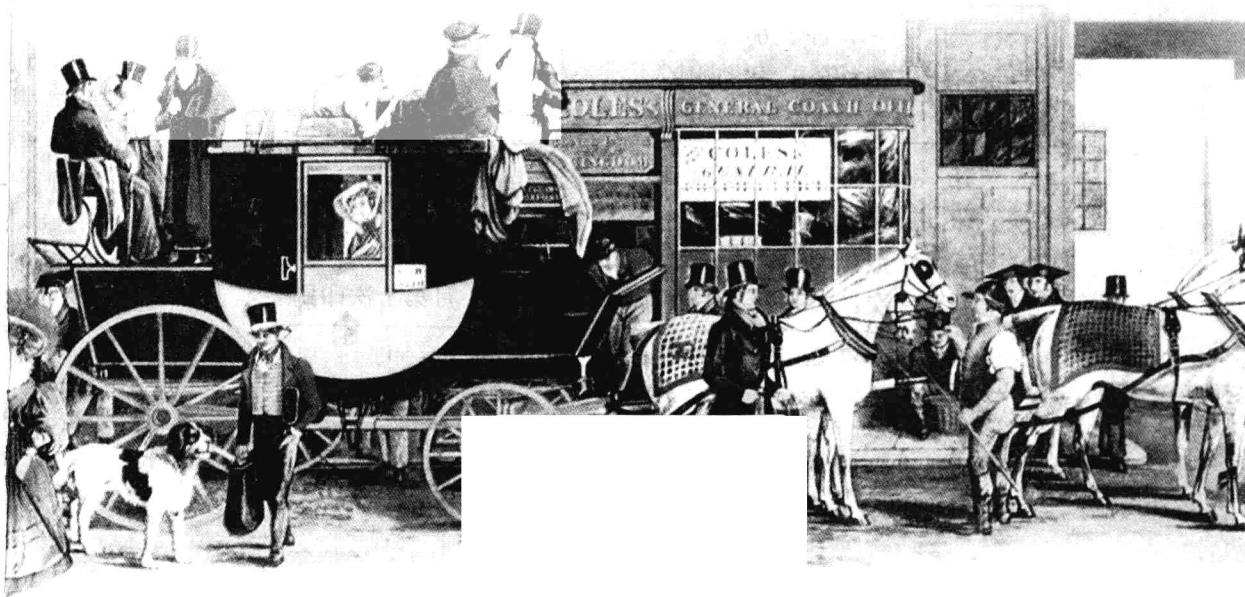


上海三联书店

解读犹太人的赚钱之道，剖析犹太人的处世智慧

犹太人^的 财富与智慧

秦 人◎编著



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP)数据

犹太人的财富与智慧 / 秦人编著. —北京: 中国致公出版社, 2009. 1

ISBN 978-7-80179-784-1

I. 犹… II. 秦… III. ①犹太人 - 商业经营 - 经验②犹太人 - 成功心理学 IV. F715 B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 190807 号

犹太人的财富与智慧

编 著: 秦 人

责任编辑: 刘 秦

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543
邮编 100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京仰山印刷有限责任公司

开 本: 700×1000mm 1/16 开

印 张: 25

字 数: 230 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80179-784-1

定 价: 36.00 元

版权所有 翻印必究



前言

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。

公元前400年左右,犹太人编纂了犹太典籍《托拉》(内容包含犹太教律法共618条,故又称其为《律法书》)。从此,犹太人就以此书为模本,形成了以律法界定民族成员身份的民族。

公元前18世纪中叶,犹太人迁徙至巴勒斯坦地区,被称为希伯来人,意即“河那边来的人”。后来,他们为了躲避各种灾害迁徙到了埃及尼罗河三角洲东部。波斯人和马其顿人又先后统治希伯来人。此后虽然有过短期的独立,但随之又被罗马人所统治。

在公元前13世纪末期,犹太人又辗转返回了巴勒斯坦,大卫王时夺取耶路撒冷城,于公元前11世纪形成了统一的希伯来王国。他们把首都建立在耶路撒冷城南的锡安山上。至此,耶路撒冷成为历代犹太人的首都。因此,很多人称锡安为耶路撒冷,同时,耶路撒冷也成为犹太教和犹太人朝拜的圣地。

到公元前926年的时候,由于各种缘由,希伯来王国分裂为以色



列王国和犹太王国。

公元前 722 年至公元前 586 年，以色列王国和犹太王国，分别被亚述人和巴比伦人所灭亡。在之后的几百年中，罗马人、波斯人、希腊人都曾先后征服过巴勒斯坦这块土地。

公元 135 年，希伯来人起义反抗罗马帝国的统治，但起义失败了，罗马统治者镇压了这次起义，希伯来人又一次惨遭屠戮，余者被强行驱逐出巴勒斯坦。至此，犹太人又开始了居无定所的逃难生活，犹太人再次流浪，开始了长达上千年的“流散生活”。等到再次重建以色列的时候，时间已经过了近 2000 年。

当时的欧洲，除了地中海地区聚居的人口多一些而外，其他地方的人口都很稀少，而且经济也很落后。犹太人到了那里后很快就站住了脚，他们主要从事的生产活动也从农工转为经商。

因为犹太人到处漂流，四海为家的生活方式决定了他们不能固定下来从事务农，并且经商所得的收益确实要比务农多一些。他们还有一个其他地区的人所无法与之相比较的优越条件，那就是由于犹太人流散于世界各地，相互联系通畅，且内部社团组织严密。实际上，从某种程度来说，是犹太人把世界各地的商业活动联系成了一个巨大的贸易网络。

作为一个移民群体，犹太人不可能到分工体系严密的主流社会中去，成为其中的一个组成部分。因为，从当时各国的经济形式上来讲都是自然经济，在世界的任何一个地方，经济活动基本上都是自我封闭的，他们不可能轻易地接受一群外来者。

在这种形势下，犹太人只能在分工严密且封闭的经济体系的边缘活动，只能通过边际性的中介活动生存下来。由此，这种边际性的中介活动也就逐渐形成了。

在从事边际性中介的商业活动中，精明的犹太人从来不去经营利润较低的大路货，例如：米、面、油、盐，而是去经营一些富人和权贵们喜爱的紧俏商品，例如：丝绸、香料、宝石以及奴隶等。



由于犹太人是由于外地迁徙至此,他们在做生意时势必会影响到当地人的生意,这必然引发当地人的不满。逐渐地,犹太人与当地人形成了严重的对立趋势。因为,犹太人经营的是富人和权贵们所喜爱的东西。所以,那些王公权贵们不得不重新颁布法令,称犹太人归他们所有,甚至还筑起很高的墙来围住犹太人的住所,以严加保护犹太人。这样便更加加深了犹太人与当地人之间的隔阂,不仅在文化经济活动方面,在他们的日常交往上也是如此。

在欧洲发展的历史上,每一次大动荡发生时,犹太人的住所首先会遭到暴民的洗劫。也许这种在当时算是保护主义的隔离形式,却演变成了迫害犹太人的直接手段,以后这种现象还成了指责犹太人的借口。

公元 11 世纪,欧洲的经济已经有了一定程度的发展,十字军东征的同时也开辟了中东的商路,欧洲本地的商人逐渐取代了犹太商人在本地区贸易中的地位。从这时起,犹太人已经转变了角色,他们的经营重点转到了贷款放债上。

在长期流放的生活里,犹太人为克服各种逆境,对本民族的热情便成了他们重要的精神力量,如果没有这种力量的支撑,犹太人很可能早就被当地人同化了。所以,犹太人对本民族的感情是哪一个民族都赶不上的。

到了 18 世纪,在欧洲的犹太人受到资产阶级革命浪潮的冲击,他们开始争取民族解放。

19 世纪时,一位名叫赫茨尔的记者在他的著作中,全面地提出了犹太复国主义思想,世界各地的犹太人纷纷建立起犹太复国组织,犹太人又开始大量迁移到了巴勒斯坦。

1948 年 5 月 14 日,联合国大会根据 1947 年通过的关于巴勒斯坦自治的第 181 号决议,犹太人本·古里安在特拉维夫宣读了《独立宣言》,这标志着以色列国正式宣告成立。



目录

第一辑 做人智慧

第一章 相信“上帝”更要相信自己

犹太民族是一个饱经忧患的民族，他们曾经遭受过异教徒的极端鄙视，曾经无数次被驱逐而被迫离开自己的家园、屡次惨遭迫害……但是，犹太人并没有绝望，他们非常珍惜“上帝”给予自己的生命。他们凭借着自己的智慧、勇气、毅力和决心从苦难中一步步走出来，勇敢地面对现实，积极地主宰自己的命运，努力创造着美好的生活。

1. “上帝”的“特选子民”/003
2. 心存感恩，感谢“上帝”是公平的 /006
3. 原谅自己，原谅别人 /009
4. 在苦难中执著前行 /012



5. 烦恼是自找的 /015
6. 哭着过不如笑着活 /019
7. 黑暗的另一面是光明 /022
8. 不必为明天的麻烦担心 /024
9. 没有谁能帮助你脱离苦海 /027
10. 脑袋要由自己去保管 /032
11. 活着就要有自身价值 /035
12. 心中的希望永不灭 /039
13. 将生命进行到底 /042

第二章 要注意,陋习是你的绊脚石

犹太民族是一个注重个人修养的民族。犹太人认为,个人修养的好坏可以从其言谈举止中自然流露出来,恰当的语言行为可以增进人与人之间的感情,减少不必要的麻烦。因此,犹太人不断地思考和总结提高个人修养以及加强人际交往的方法。

1. 人是平等的,切勿孤芳自赏 /046
2. 答应别人的事就要做到 /049
3. 自卑会羁绊你的心灵 /052
4. 嫉妒会腐烂你的身心 /055
5. 虚荣会偷走你的灵魂 /058
6. 动怒会淹没你的理智 /061
7. 造谣会毁掉你的纯洁 /064
8. 先倾听,后说话 /067



9. 发挥“嘴巴”的威力 /070
10. 切勿嘲笑对手的跌倒 /073
11. 吝啬和贪婪会让自己落入陷阱 /077

第二辑 处事智慧

第三章 对不明白的事情要小心

犹太民族是一个深谙人际交往之道的民族,他们分布在世界各地,为了生存的需要,他们必须学会与各个地方的人打交道。在交往过程中,他们逐渐形成了一套独具特色的交际技巧,这不仅体现了犹太人高超的处世智慧,而且也深刻地影响着犹太人生活的各个方面。

1. 最可信的人是自己 /081
2. 真心爱自己身边的人 /084
3. 记住别人的施恩 /088
4. 施恩会得到“上帝”的赞赏 /091
5. 智者站在幽默的人群中 /094
6. 敢于在自己面前害羞 /097
7. 在家里做犹太人,在外面做普通人 /100
8. 对待“上帝”要保持礼貌和热情 /103
9. 过度的诚实不如善意的谎话 /106
10. 选择朋友:近朱者赤,近墨者黑 /109
11. 机会比金币还要珍贵 /112



12. 在“上帝”面前哭,在世人面前笑 /115

13. 恪守中庸与平衡之道 /117

第四章 “爱钱”会管钱,花钱会赚钱

犹太民族是一个“爱钱”的民族,犹太人执著于追求金钱,却不会被金钱羁绊。他们不仅赚钱有方,在管理钱财方面,也有其一套独特的方法和理论。犹太人精于理财之道,他们会赚钱、会管钱、会花钱,可以说,犹太人是比较出色的理财能手。

1. 正确地看待金钱 /120
2. 钱要花在刀刃上 /124
3. 把钱用活,钱能生钱 /127
4. 积少成多,以钱生钱 /130
5. 合理开支,科学理财 /133

第三辑 生活智慧

第五章 家庭是神赐的礼物

犹太人把家庭当做“上帝”赐予的一份神圣礼物,他们依



靠家庭的力量,勇敢地面对所有的不幸与坎坷。在犹太人眼里,和谐的家庭是一方净土,在这里,夫妻之间彼此包容、体贴,孩子健康快乐地成长;和谐的家庭是一个安静的港湾,在这里,可以找到生活的动力与希望

1. 用一生来呵护婚姻 /139
2. 孝敬父母是神圣的事 /143
3. 意义非凡的婚礼习俗 /146
4. 尊重妻子甚于尊重自己 /149
5. 绝不允许孩子沾染恶习 /153
6. 兄弟和睦是神的旨意 /157
7. 豁达地去对待家庭琐事 /159

第六章 爱情是幸福的根本

在犹太人眼里,轻率的恋爱会造成不幸的结果。同时,他们认为,爱情只有回归到生活中接受考验,经历磨练与洗礼,才可以永恒。由此可见,犹太人对待爱情的认真态度。犹太人认为,爱情是一件神圣的事情,人们应该怀着一颗虔诚的心去对待它。

1. 为了爱可以献出一切 /162
2. 郑重选择理想的伴侣 /166
3. 没有妒忌的爱不是真爱 /168
4. 忠贞的爱情是神圣的 /171
5. 背叛爱情会遭到“报应” /174



第四辑 养生智慧

第七章 医生——生命的守护神

犹太人认为,生命是神圣的,人们应该善待自己的生命。身体是否健康会影响一个人的生死,这个社会如果没有医生,人的生命将得不到很好的保障,所以,医生要以维护人的生命健康为使命。有这样一句名言:“医生活着不是为了自己,而是为了别人。”这是由其职业性质决定的,因此,医生尊重病人就是尊重生命。

1. 有医生的城市才有保障 /179
2. 医生的责任重于泰山 /181
3. 探望病人是神圣的义务 /184

第八章 养生——生命的护航员

生老病死是一个不可抗拒的自然规律,然而,拥有一个健康的身体,就可以延缓衰老、减少疾病、益寿延年。

犹太民族劫后重生,他们懂得珍惜生活、懂得维护身体健康。他们很注重自己的日常生活习惯,也很注重科学的饮



食与保健方法,他们有一套独特而理性的生活方式,有一套合理而科学的养生之道。

1. 犹太人的健康准则 /187
2. 把身体放在第一位 /190
3. 注重饮食的科学性 /193
4. 认真维护生存环境 /197
5. 充分安排假期休息 /200
6. 笑能带来身体健康 /203
7. 工作与享乐要适度 /206

第五辑 教育智慧

第九章 国民素质靠教育,民族兴旺靠知识

犹太民族是充满智慧的民族,他们的智慧是神奇的、卓越的,他们狂热地追求知识,犹太人对知识的痴迷程度是其他任何民族都望尘莫及的。在犹太人的社会里,知识高于地位,知识重于金钱。犹太人重视教育,视知识如生命一样重要。在他们眼里,学习是一件至高无尚的事情,而知识是最宝贵的财富。毫无疑问,犹太人虽历经磨难却能顽强生存下去,并且不断发展与强大,这与他们高度重视教育是分不开的。

1. 崇尚知识,尊敬学者 /211



2. 全民学习,民族复兴 /214
3. 书是神圣的 /217
4. 尊师重教 /221
5. 教育方法要灵活 /224
6. 财富教育要趁早 /227
7. 教育是国家的头等大事 /232
8. 学校教育是民族的脊梁 /235

第六辑 经商智慧

第十章 诚信是经商之本,契约是盈利保障

德国著名学者马克斯·韦伯说:“切记,信用就是金钱。假如一个人信用好、信贷多,并善于利用这些金钱,那么,他就会由此得到相当数目的金钱。”犹太民族有着数千年的经商历史,犹太商人遍及全球,但犹太商人从不“坑蒙拐骗”,也不销售假冒伪劣商品,他们依靠诚信经商自立于世。

1. 不义之财不可取,人格尊严最重要 /241
2. 不贪高额利息,不用虚假广告 /243
3. 反对投机,戒除贪婪 /245
4. 重合同,守承诺 /248
5. 买卖契约,快速获利 /250
6. 看准契约以外的东西 /253



7. 掌握契约规定的精髓 /255

第十一章 善于把握商机,找到赚钱门路

犹太商人善于把握商机,具有灵活的商业头脑,能够发现常人发现不了的商机。他们目光敏锐、思路开阔,具有明确的投资方向。犹太商人多从事市场潜力巨大、获利丰厚的行业,这使得他们财源滚滚。

1. 发散思维,突破陈规陋习 /258
2. 头脑灵活,发现商机秘密 /263
3. 冒险投资,富贵险中求 /265
4. 捕捉信息,果断盈厚利 /273
5. 民以食为天,经营食品巧赚钱 /277
6. 富人的钱最好赚 /280
7. 女人的钱最好赚 /282

第十二章 外力越借越活,观念常变常新

犹太商人具有超前的商业眼光,具有常人难以想象的甚至违背传统的商业观念,他们往往可以化腐朽为神奇,依靠不断地消费和投资去获取巨额财富。因此,犹太商人的成功绝非偶然,先进的商业观念与顺势借力的经营思维是他们获得成功的重要原因。