

经典珍藏版

Ta Mu De Zhi Dian

塔木德智典

江远山 编著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

经典珍藏版

Ta Mu De Zhi Di

塔木德智典

江远山 编著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

塔木德智典 / 江远山编著. - 哈尔滨: 哈尔滨出版社,
2006.3

ISBN 7 - 80699 - 616 - 8

I. 塔... II. 江... III. 犹太人 - 人生哲学 - 通俗
读物 IV. B825 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 144111 号

责任编辑:王洪启 杨广斌

装帧设计:飞鸟工作室

塔木德智典

江远山 编著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市动力区文政街 6 号

邮政编码:150040 电话:0451 - 82159787

E-mail:hrbcbs @ yeah.net

网址:www.hrbcbbs.com

全国新华书店经销

黑龙江新华印刷二厂印刷

开本 787 × 1092 毫米 1/16 印张 17.25 字数 295 千字

2006 年 3 月第 1 版 2006 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 80699 - 616 - 8/B · 84

定价:28.00 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451 - 82129292

本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨

塔木德

智典



CONTENTS

目 录

一、财富智慧

钱没有高低贵贱之分/3
女人和嘴巴是两大财源/5
抓住信息赚大钱/8
珍惜时间/10
在逆境中崛起/12
诚信是经商的法宝/14
知识就是财富/16
学校与犹太民族同在/18
生意无禁区/20
把钱用活/22
每次都是初交/24
“厚利适销”获大利/25
精通多门语言好处多/27
做个学识渊博的人/30
“即使是一美元也要赚”/31
犹太人的精明/33
不放过每一个机会/36
高额定价法/38
善于借助别人的力量/39

合法避税/41
钱是一面窥视人格的镜子/43
借钱发展事业/44
巧用“名人效应”赚钱/46
珍惜每一笔财富/48
把契约看做商品/49
储蓄难以致富/50
手段要干净/51
把运气变成机会/53
有了教育就会有发展/56
制定清晰的目标/57
尽力做些分外的工作/58
心态决定个人命运/60
做事不要太匆忙/61
不可挪用本钱/62
犹太人的交易规则/63
把握流行趋势/64
用钱难于赚钱/65
不可陷入负债/67
用信心和恒心赚钱/68
机会来源于沟通/70

善于自我反省/72
不断创新就能致富/73
有人缘就有财源/75
耐心倾听别人说话/77
把帮助别人当成习惯/79
抓住时机,大胆去干/80
从失败中吸取经验教训/82
信心能让自己成功/84
最管用的说服本领是真诚和友善/85
好脾气能带来财富/88
谈判前要作好充分准备/90
投其所好赢大利/92
双赢互利/93

二、生活智慧

幽默是良药/97
积极地看待一切/99
不在餐桌上谈工作/102
学会享受/103
选择合适的配偶/105
钻法律的漏洞/106
热爱自己的工作/108
爱护自己的妻子/110
权威不可滥用/111
好妻子使男人成功/112
尊重女性/113
善于变通/115
成功的法宝——自强不息/117
把家庭写进一个民族/118
孩子是未来的希望/120
严守秘密/121

尊重父母/122
巧妙表露虚荣心/123
永远保持希望/124
学会分享/125
先为自己,再为别人/126
苦难让犹太民族更加坚强/128
“摩西十戒”/130
先知是犹太人的精神支柱/131
教育要从学童抓起/132
善于取长补短/134
说理教育/136
培养孩子坚强的品性/139
善于和孩子进行交流/140
惩罚要注意方法/142
学习需要怀疑/144
不要让嫉妒占据心灵/145
饮酒要适度/145
培养孩子的感恩意识/146
多吃有益食品/148
饮食要有节制/149
爱惜大自然/150
享受可口的食物/151
美妙的休息日——安息日/152
犹太人的健康准则/153

三、处世智慧

机会来自于苦干/157
勤做小事/158
一生做好一件事/160
决不拖延/161
永远不要找借口/162

只有 100% 才算合格 / 164
做一个懂得感恩的人 / 166
只有自己是最值得信任的 / 168
生存的法宝——团结互助 / 170
坦率直爽的处世之道 / 171
勤勉的人能够获得成功 / 172
金钱可以增加安全感 / 174
犹太人的精神领袖——拉比 / 176
尊敬教师 / 178
善于合作共事 / 180
微笑是无价之宝 / 181
学会赞扬他人 / 182
长舌讨人厌 / 184
学会忍耐 / 185
适当示弱好处多 / 187
对人保持一颗宽容的心 / 190
学会付出 / 192
交往要把握一个度 / 196
巧妙的批评技巧 / 198

四、幽默智慧

寻找另一个地球 / 203
逐层分析 / 203
异教徒的脑袋 / 204
熟与不熟 / 204
目标 / 205
冷水浴与犯罪 / 205
奇迹 / 205
你是对的 / 206
如此建议 / 207
纳税人的答案 / 207

结巴播音员 / 207
不同待遇 / 207
犯错 / 208
一个会议 / 208
算你走运 / 209
借与不借 / 209
我来付钱 / 210
不同称呼 / 211
相对性 / 211
上帝的代理人 / 211
有益的事 / 212
布道的影响 / 212
问题的实质 / 213
戒指的价值 / 213
打喷嚏的孩子 / 214
不许祈祷 / 214
朋友的内裤 / 215
程度问题 / 215
马戏团的把戏 / 215
浪费的保护 / 216
相互介绍 / 216
妻子的葬礼 / 217
晕倒的人 / 217
糟透了 / 217
莫克的回答 / 217
笨仆人 / 218
首席圣人的鞋子 / 218
是公是母 / 219
九个月 / 223
遗传了母亲 / 223
哪一个重要 / 224
溺水者 / 224
我是谁 / 224

寻找华沙/224	无神论者/242
卖燕麦的商人/227	要是母牛不产奶/243
绞死谁/227	健忘/243
哲学争论/228	忏悔/243
处理井土/228	三个叉/244
自找烦恼/229	祈祷和交易/244
新募捐箱/229	不懂的不幸/245
打赌/229	糊口/245
从哪儿长/230	学者/245
侮辱/230	远离虚假/246
丢三落四/231	怀孕的是哪一位/246
盲人的眼光/231	7 乘以 8 等于 64/247
哲学的病/231	怀孕/247
守规矩/232	健康的傻瓜/248
申请的原因/232	家庭问题/248
要生的时候/233	无关紧要/249
第一人/233	代理人/249
新女婿/233	法官/249
聪明的长老/234	床/250
不完全对/235	慈善活动/250
神气/236	别让上帝知道/250
穷人的拥有/236	历史久远/250
出了什么事呢/236	招牌/251
不如他们说的好/237	推测/251
苹果的搭配/238	烧掉的证据/251
生气的理由/238	叫唤的驴子/251
我是什么动物/239	夸张/252
快乐的妻子/239	训练成果/252
买母鸡/240	出汗/253
爱面条/240	下地狱前的争执/253
什么也没看见/241	节省的方法/253
我要告诉你的/241	谁去数了呢/254
回敬的原因/242	死亡的标志/254

错误的选择/254
一个小时的发现/255
谁的钱/255
生活/255
叫花子的发现/255
纽扣/256
分清对象/256
真的悲伤/257
赊账/257
富翁的远见/257
爱喝酒的老师/258
穷学生的感恩词/258
商人的高招/258
减少损失/259
好客的叔叔/259
新问题/260
时运不济/260
比较/260
标本/261
医生的疗法/261
烤鸭与烤鹅/262
如此服务/262
夸张的媒人/263
如此说媒/263
真相大白/264
活法/264
缺点/265
只是有时候/265
都是犹太人/265
速写/265
真实看法/266
模仿邻居/266
吹嘘的信徒/266

一、财富智慧





钱没有高低贵贱之分

钱是货币,是—个人拥有的物质财富的多少的标志,就其自身而言,是不分贵贱的。在犹太人的赚钱观念中,他们从来就不把蹬三轮、扛麻袋看成是低贱的事,也不认为做老板、经理就高人—等,钱不管在谁身上都一样是钱,它们不会到了另一个人的口袋中就不是钱了。

因此他们在赚钱的时候,不会把钱分为高贵的或低贱的,即使他们目前所从事的职业不好,也不会觉得自己低人—等;无论从事什么职业,心态都会表现得非常平和。

对于钱,犹太人有自己的看法,他们认为“金钱无姓氏,更无履历表”。他们相信,通过自己的辛勤劳动赚来的钱,是心安理得的。因此,他们会想尽—切办法,尽量赚取更多的钱,不管这些钱是知识分子脑力劳动得来的,还是农夫出卖了产品得来的,都是收之无愧,泰然处之。

会赚钱的犹太人有很多,以放债发迹的亚伦就是典型的一例。这位移居英国的犹太人从打工开始,用他积攒的—点钱做些小生意。由于他的努力,生意不断扩大,这时,他的资金周转不过来,只得向银行借款。在实践中,他发现向别人借钱要付出很高的代价,往往与商业经营获得的利润相差无几。他想,自己辛苦劳动赚来的钱大部分要交给银行,而且风险比银行还大,不如自己也去从事放债业务。

几年后,他开始了放债业务。他—边抽出部分资本贷给急需用钱的人,—边维持小生意经营。另外,他又从银行贷来利率相对较低的钱,以较高的利率转贷给别人,从中赚取差额利润。有些人急着用钱,宁愿以月息 20% 借贷,这样,等于 100 元放贷 1 年,就可以得到 240 元的回报,这比做生意要划算得多。亚伦就是看准了这一点,才使得自己的财富不断增加。亚伦 63 岁去世时,留下了一笔巨大的财产。

犹太人—向把金钱当做世俗的上帝,他们认为:在这个世界上,除了上帝之外,就只有金钱最值得人尊敬和重视了。

在《塔木德》中,有许多关于金钱的格言:

“《圣经》放射光明,金钱散发温暖。”

“身体依心而生存,心则依靠钱包而生存。”

“用钱去敲门,没有不开的。”

“钱会给予我们向神购买礼物的机会。”

“钱不是罪恶,也不是诅咒,它在祝福着人们。”

犹太人在追逐金钱,聚集财富方面的成功,使其在世界民族之林中占据一席之地。因为在商业社会中,人的成功标志,人的价值实现,在很大程度上是依靠自己在财富方面的成功。

犹太人在经商的过程中,始终坚守着一点,他们对顾客不带一丝成见,而且总是平等对待。在犹太人看来,因为成见而破坏了可以赚钱的生意,是很不值得的。

犹太人居住在世界各个地方,虽然他们拥有不同的国籍,但是他们都自视为同胞,而且他们之间经常保持密切的联系。犹太人在经商过程中的宝贵经验是:贸易之中无成见;要想赚钱,就得打破既有的成见。对交易的对象,犹太人也是不加区分的。只要能达成生意协议,能从对方的手中赚到钱,就是能够做的。犹太人观念中,除了犹太人之外,其他人都被称为外国人。为了赚钱,无论是哪个国家的人,都是他们的交易的对象。他们绝对不会轻易放弃一桩能赚钱的生意,所以对交易对象的宗教信仰、肤色、社会性质是不会加以区分的。

犹太人聪明地认识到:要赚钱,就不能有太多的顾虑,不能被原来的传统观念和习惯束缚;要敢于接受新观念,打破旧传统——大家都知道,金钱是没有国籍的,所以,赚钱不应该划分国籍,不应该把自己局限在一个很小的圈子里。这也是犹太人的成功所在。

犹太人认为金钱是没有性质的,所谓的性质是人自己主观强加给金钱的。如果说坏人得到了金钱,金钱就变成罪恶的了,那么让善良的人把它赚回来就可以是善的了。犹太人认为,主观区分钱的性质是件荒唐的事,那样做不但束缚思想而且又浪费时间。

由于犹太人对金钱不问出处,这样保证了他们的思想不受世俗观念的拘束,是完全自由的。在他们眼里,什么钱都可以赚,什么生意都可以做,即使“捡垃圾的也可以赚钱”。

商人的职责就是赚钱,此外其他的一切东西,都不过是用来赚钱的工具和手段而已,因此根本不必考虑太多的东西。犹太商人哈同出租房屋和地皮时,租户不但要提前交付一定的租金,还要交纳数额巨大的小租。所谓小租就



是一次性的起租费，由哈同创设的这种收小租做法，日后成为世界上流行的计租方式。比如，哈同租给纽约公司一间店面，从订立合同之日起就收取了第一个月的租金 900 美元和 6500 美元的小租。而实际租期则从半年后才开始。这样，哈同提前 6 个月得到了 7400 美元，这些钱可以用来投资别的生意。

正因为犹太人不区分金钱的性质，所以，犹太人在赚钱的时候，对于所借助的东西，是不存在一点感情的，只要没有触犯法律，并且有利可图，就可以拿来用，根本没有必要考虑太多。

犹太人做生意的目的就是为了赚钱，获得最大的利益。哈默就是突出的代表。在前苏联刚刚成立时，世界上的商人都不敢到这里来，只有他有胆有识，与前苏联做生意，在前苏联赚了很多钱。他也由此起步，成了 20 世纪世界历史上最富传奇色彩的商人。

女人和嘴巴是两大财源

金钱的实际拥有者是女人。有一种说法：一个女人和一个男人吃饭，两人都付钱，说明他们是朋友；男人付钱，说明他们还处在热恋之中；女人付钱，说明他们是夫妻。可是无论他们是什么关系，金钱总是围绕着女人花，这是人类永远通行的社会规则。

这个世界的中心虽然是男人，但男人的中心却是女人。

男人总是围绕着女人转，千方百计地讨女人的欢心。男人一旦结了婚，女人就成了男人永久的资金保险库，男人说女人是家里的“财政部长”。男人很感慨：女人这一辈子就是大把大把地花男人赚来的钱，男人就是在不停地大把大把赚钱。

男人们很委屈，我们不管什么东西，只要能用就行，从不挑剔，可是女人呢，为了让自己更加漂亮，简直是不顾一切：她们挥挥自己的手，男人辛苦半天挣来的钱就会被她们花去。商人们也这样总结：男人的任务是赚钱，要想再从他们身上赚到钱是很难的；而女人的任务是花钱，赚她们的钱就容易多了。男人喜欢把自己的女人打扮得漂漂亮亮，女人说，自己变漂亮了男人的脸上才会有光。男人有赚钱的权利，女人有花钱的权利。

一个有经济头脑的商人，如果瞄准了女人，就一定能够赚取很多的钱，反之，如果经商者拼命“瞄准男人”，想席卷男人的钱，这笔生意则注定不会成功。因为男人是赚钱的人，能赚钱并不意味着持有钱、拥有钱，消费金钱的权

限还在于“女人”。

因此,犹太人告诉我们,做“女人”的生意,绝对没错。

看看满大街经营的各种商品吧,漂亮的戒指、钻石,各式各样的女式服装,女人的别针、项链、耳环……多半是和女人有关的,而这些东西的价格一般都比较贵。所以,商人只要运用聪明的头脑,让女人为你心甘情愿地解囊,那么,大沓大沓的钞票就会流水一般自动流进你的口袋。

犹太商人施特劳斯是一个运用“女性生意经”的好手,他靠这种独特的经商法则使他的“梅西”公司成了世界最有名的高级百货公司。

施特劳斯从当童工开始,后来当了小商店的店员,他在打工生涯中注意到,女性顾客占绝大多数,即使有男士陪着女性来购物,决定购买权也都在女性。

施特劳斯根据自己的观察和分析,认为做生意盯着女性市场前景更光明。当他积累了一点资本的时候,就开了一家以经营女性时装、手袋、化妆品为主的小商店“梅西”。经过几年经营后,果然获得了丰厚的利润。他继续沿着这个方向,加大力度,扩大规模,使公司的营业额迅速增长。施特劳斯总结了自己的经营经验,接着开展钻石、金银首饰等名贵产品的经营。他在纽约的“梅西”百货公司,总共6层展销铺面,展卖钻石、金银首饰的占一层,展卖化妆品的占一层,展卖时装的占两层,其他两层是展卖综合的各类商品。可见,女性商品在“梅西”公司占了绝大多数。经过30多年的经营,施特劳斯把“梅西”公司办成了世界最有名的高级百货公司,这与他选择女性市场是分不开的。

另外,让我们再看看钻石市场。人们都知道,世界最主要的钻石原料产地在南非,而世界最大的钻石产品加工市场却在以色列。以色列并不盛产钻石,却成为世界最大的钻石加工地,这不能不引起人们的深思。道理出在以色列的犹太商人慧眼独到,他们知道,经过加工的钻石就会变得更加漂亮,更加名贵,能博取世界女性的欢心与仰慕。而当今世界大多数国家的民族和地区,虽然是男性掌权掌家,但为了讨得妻子和女友的欢心,他们甘愿让女人随意花钱。正是看准了这一点,以色列的犹太商人才会不惜投资大办钻石加工工业,从南非等地进口原料。

以色列钻石交易有限公司经过40多年的经营,不断发展壮大,从国内经营到跨国经营,今天已成为世界最大、最著名的钻石加工企业,年营业额40多亿美元。



赚女人的钱容易,关键就是要抓住女人的心理。

有人说,女性有很强的触摸欲。在购物时,这种欲望表现得更为强烈。以购买衣料为例,如果她不亲手摸一下,是绝不可能下定决心购买的。如果说买衣料等跟身体触觉有关的东西当然要先用手摸一摸,但衣服之外的每一样东西,她也要用手先鉴定一番,这就让人不可理解了。不管怎么说,女人就是喜欢触摸,如果东西没有经过触摸,她是绝对不会放心购买的。

即使是给孩子买吃的东西,她们也会用手捏一捏,而不会用嘴去品尝的,她们通过触摸来鉴定产品的优劣。反之,不管包装袋的外观设计得多么精美,如果包装袋不透明,销路往往会很一般,主妇们总是不敢去进行新的尝试。明白了这点原因之后,那些销售量不佳的商品,可以借此检讨自己的产品是否包装得过于周全了?要是存在这种情况的话,建议你将产品的一部分露出来。

犹太商人发迹的另一个财源,就是人类的嘴巴。可以说,嘴巴是消耗金钱的“无底洞”,地球上当今有 60 多亿个“无底洞”,其市场潜力非常的大。

精明的犹太人发现:小到一美元一个的面包,大到千元、万元的餐饮,无不是经过几个小时之后,变成了废物排泄而出。想想卖出去的东西,通常当天就会被消费掉,这种东西除了食品以外,还能有别的東西吗?人们的生存总是需要连续不断吸收能量、消耗能量才可以支撑,而只有食品能提供人体所需要的能量,人要继续活下去,就要不断地消费食品。为此,犹太商人设法经营凡是能够经过嘴巴的商品,如粮店、食品店、鱼店、肉店、水果店、蔬菜店、餐厅、咖啡馆、酒吧、俱乐部等等,举不胜举。

食品有一个最大的优点,那就是它能够获得长久的利益,因为口腹之欲是人要生存的最起码条件。人的胃口是一个永远也填不满的黑洞,更没有一样消费品能像食品这样,需要天天消费,让人一点也不能马虎。所以,犹太人认为做食品生意一定赚钱。正是把握了这一商机,许多犹太人在长期的漂泊中站稳了脚跟。于是解决人类生存问题的食品生意一直非常红火,长久不衰。

犹太人辛普洛特是当今世界上 100 位最有钱的富翁之一,他靠经营土豆发了财,被誉为“土豆大王”。

“二战”爆发不久,辛普洛特获知了美国部队在前方作战需要大量的脱水蔬菜。他认为这是一个非常好的赚钱机会,于是毫不犹豫地买下了当时全美最大的一家蔬菜脱水工厂。他将这家工厂买下以后,专门加工脱水土豆供应

军队。从这以后，辛普洛特找到了发财的金钥匙，走上了拾金敛财的道路。

20 世纪 50 年代初期，一位化学师研制出了冻炸土豆条的方法。当时有很多人对此种产品并不重视，但辛普洛特同样认准了这种新产品很有潜力，即使冒点风险也值得，于是，高薪聘请了那位化学师，生产了大量的冻炸土豆条。果然不出所料，冻炸土豆条上市后深受消费者的欢迎，他也因此赚了很多钱。

再后来，辛普洛特发现炸土豆条并没有把土豆的潜力完全地挖掘出来。因为，经过炸土豆条的精选工序——分类、去皮、切条和去掉斑点，每个土豆得到利用的部分大约只有一半，剩余的一般都会被扔进垃圾堆里。辛普洛特想，要是能够将土豆的剩余部分再加以利用，不是更好吗？没过多久，他想出了一个很好的办法，将这些土豆的剩余部分掺入谷物用来做牲口饲料。

这样辛普洛特构筑了一个“庞大的土豆帝国”，他每年销售 15 亿磅经过加工的土豆，其中卖给麦当劳快餐店做炸土豆条的土豆就有一半。他从土豆的综合利用中，每年取得数亿美元的高额利润。现在辛普洛特的资产到底有多少，谁也不知道。

古话说“民以食为天”，因此，我们可以从嘴巴上下工夫，做嘴巴的生意。犹太人认为，饮食业是永不枯竭的金钱来源，他们很早就认识了这一点，并能够抓住机会，使得数不尽的金钱乖乖地钻进了他们的口袋。

抓住信息赚大钱

当今社会是信息社会，关注信息就是关注金钱，一个重视信息的商人必定会取得成功。信息在这个时代成为一种不可忽视的力量。如果在商海中搏击，更要学会收集信息，掌握各方面的知识。当面临抉择的最后时刻，与其如赌徒般仅靠瞬息间的意念作出轻率的判断，倒不如及早掌握信息，以资料为依据，发挥正确的推理判断能力。

信息，从来是一个不甘落后的词语。战场上用兵打仗，要了解敌人的情报信息；商人在激烈的市场竞争中决策计划时，也要以情报信息为基石。

犹太人认为信息对于经商的成败具有决定性的作用，因此他们很早就开始运用自己掌握的信息赚钱了。在《塔木德》中有这样一句富有哲理的话：“即使是风，只要用鼻子嗅嗅它的味道，你就可以知道它的来历。”所以，犹太富豪们一直都很重视信息的作用。



菲普力·亚默尔是亚默尔肉类加工公司的老板，他每天都有看报纸的习惯，虽然有忙不完的生意，但他每天早上到了办公室，就会看秘书给他送来的当天的各种报刊。

1875年初春的一个上午，他和往常一样坐在办公室里看报纸，一条不显眼的不过百字的消息引起了他的注意：瘟疫在墨西哥出现。

亚默尔顿时眼前一亮：如果瘟疫出现在墨西哥，就会很快传到加州、得州，而北美肉类的主要供应基地是加州和得州，一旦这里发生瘟疫，全国的肉类供应就会立即紧张起来，肉的价格也会迅猛上涨。

他马上让人去墨西哥进行实地调查。几天后，调查人员回电报，证实了这一消息的准确性。

亚默尔心里有了底，他放下电报，马上着手筹措资金大量收购加州和得州的生猪和肉牛，运到离加州和得州较远的东部饲养。两三个星期后，西部的几个州就出现了瘟疫。联邦政府立即下令严禁从这几个州外运食品。北美市场一下子肉类奇缺、价格暴涨。

亚默尔认为时机已经成熟，马上将囤积在东部的生猪和肉牛高价出售。仅仅三个月时间，他就获得了900万美元的利润。

由于亚默尔长期看报纸，重视信息，所以他的成功是必然的。他手下有几位专门为他负责收集信息的人员，他们都有很高的文化水平，拥有丰富的管理经验。他们每天把全美、英国、日本等世界几十份主要报纸收集到一起，看完后，再将每份报纸的重要资料一一分类，并且对这些信息作出评价，最后才由秘书送到办公室来。

如果他认为哪条信息有价值，就会把他们召集在一起，对这些信息进行研究。这样，他在生意经营中由于信息准确而屡屡成功。

伯纳德·巴鲁克是美国著名的实业家、政治家和哲人，在30岁出头的时候就成为了百万富翁。1916年，威尔逊总统任命他为“国防委员会”顾问，以及“原材料、矿物和金属管理委员会”主席。以后又担任“军火工业委员会主席”。1946年，巴鲁克担任了美国驻联合国原子能委员会的代表，并提出过一个著名的“巴鲁克计划”，即建立一个国际权威机构，以控制原子能的使用和检查所有的原子能设施。无论生前死后，巴鲁克都受到普遍的尊重。

在刚刚创业的时候，巴鲁克也是非常艰难的。但就是犹太人所具有的那种对信息的敏感，使他一夜之间发了大财。

1898年7月的一天晚上，28岁的巴鲁克正和父母一起待在家里。忽然，