

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

犹太人之谜

 **eBOOK**
内网资料 非卖品

著者小传

贺雄飞，内蒙古伊盟人，毕业于北京经济学院。

崇尚拼搏，勤于思考，贫寒的家庭和坎坷的经历造就了他强健的体魄和倔强的个性。擅长写作，独创经济散文和教育散文，现任“草原部落”创作室主任。

主要作品有：

《年轻的潇洒——与汪国真对白》

《枭雄兴亡录》

《股票债券期货交易赢家策略》系列

《商战名流》系列

《新千字文》

《犹太人点子大王》

《阴谋与阳谋》

《犹太大亨赚钱术》

《世界著名犹太人传奇》

《世界十大名牌经营策略》

《儒商时代——中国人的第五次发财机遇》

《世界教育艺术大观——透视教育的第三只眼》等 40 多部，约 1600 万

字。

前 言

在世界民族之林，很难找到一个民族像犹太人那样，虽然有 5000 多年的历史，但有 2000 年流离失所，浪迹天涯，而且屡遭屠戮，宛如穿行在一条炼狱之路上。但是，犹太人在浩劫中从不畏惧，从不丧失民族自尊心和民族凝聚力。屠夫只能消灭他们的肉体，而不能摧毁他们心目中的圣殿和在故土新生的希望，他们具有承受任何压力的忍耐力和无比顽强的生命力，以至于磨难对于他们来说，不仅仅是一种不幸，更是一种动力和财富。《圣经》的诞生和摩西出埃及的故事，睿智的犹太法典《塔木德》、各个时期反压迫的无数次起义，二战中打败希特勒的特殊贡献和 600 万死难者的沉重代价，群星璀璨的犹太名人、希伯来语的成功复活，公认的“世界第一商人”、强悍的以色列和获诺贝尔奖者的惊人数量，无不是他们在磨难中谱写出的辉煌篇章。尤其是他们在历尽浩劫中所体现出来的不朽民族精神，不懈民族追求，不屈不挠的民族气节和信仰，无不值得我们学习和借鉴。

中华民族和犹太民族一样，同样具有悠久的历史，也同样为人类的进步做出过巨大贡献。比较起来，勤劳、节俭、上进、好学、善于经商都成为两个民族的共同美德。但由于时间性、历史性和地域性等许多复杂因素，也造成了两个民族有诸多差异。例如：

中国人创造东方文明；犹太人繁衍西方文化。

中国人喜欢回顾自己辉煌的历史；犹太人则往往在厄运中默默拼搏。

中国人吃饭是为了活着；犹太人活着是为了享受。

中国人喜欢神仙、讨厌魔鬼；犹太人敬畏上帝，尊重魔鬼。

历史上，中国人为保护皇子龙孙宁愿赴汤蹈火；犹太人为保留一所小小的学校不惜肝脑涂地。

中国人爱恨在心中；犹太人爱恨在报纸上。

中国人不愿谈“性”，但个别人却喜欢窥测别人的隐私；犹太人重视人的生理需求，但却对别人的私生活漠不关心。

中国人重视友谊，但一旦出现利害冲突，许多好朋友会落井下石；犹太人很难与人相处，倘出现危难情况，对手也不去袖手旁观。

中国人主张儒家文化，凡事走中庸之道；犹太人喜欢标新立异，从小就敢于冒险。

中国人从来都勤劳勇敢，但晚清政府却软弱可欺；犹太人历史上流离失所，但以色列却威震中东。

中国人主张新闻自由；犹太人喜欢揭露总统丑闻。

中国人讴歌民族的好儿女；犹太人崇拜知识和财富。

中国人重视教育，全国人民支援希望工程；犹太人望子成龙，总统退休后去当教育部长。

中国人历来廉洁奉公，但党内仍有腐败现象；犹太人喜欢金钱政治，但总统贪污照样接受法庭审判。

中国人与人为善，却经常遭到美国的不公正待遇；犹太人与人为敌，却经常得到大国援助。

中国人经商讲究信誉，但假冒伪劣屡禁不止；犹太商人擅长投机取巧，但做生意时从不违约。

中国人平时作风严谨，凡事总会研究研究；犹太人一般不拘小节，但搞

科研时从来一丝不苟。

中国人法律繁多，但不少人却敢于违法乱纪；犹太人只有一部律法，但多数人从不闯红灯。

中国历史上当了官才能有钱；犹太人历来都有了钱才能当官。

中国人日常文质彬彬，但被别人踩脚后会恼羞成怒；犹太人平时性格暴躁，但被别人撞伤后也会心平气和。

那么，两个民族产生上述差异的原因是什么呢？这是发人深思的问题。当然，上述差异中可能列出国人的一些民族劣根性，但绝没有贬低本民族崇洋媚外之意，无非是想惊醒一下读者罢了，“有则改之，无则加勉”，“言者无罪，闻者足戒”。

近年来，随着中以的建交，两个民族的关系发展迅猛，经济文化交流也日益频繁，这对推动两国文化的发展和增强两个民族的友谊大有裨益。“他山之石，可以攻玉”，衷心希望中华民族能够早日腾飞于世界！

此外，在编写本书过程中，作者参阅了大量的有关资料，藉此向原作者表示谢意。当然，由于时间紧迫和本人水平所限，个别观点和考据难免有失偏颇，恳请国内外犹太学专家不吝赐正。

雄飞谨识

1996年1月22日

呼和浩特三合村旅社

“草原部落”创造室

犹太人之谜——一个神奇民族的成功智慧

第一章 价值亿万美金的头脑

——群星璀璨的犹太名人

宁可变卖所有的东西，也要把女儿嫁给学者；
为了娶得学者的女儿，就是丧失一切也无所谓。

——犹太格言

犹太人是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族。从某种意义上说，不了解犹太人就不了解世界！

犹太人在家打个喷嚏，世界上所有银行都将连锁感冒；
五个犹太人凑在一起，便能控制整个人类的黄金市场；
整个地球上东西方的对立，从某种意义上说，也是两个犹太人耶稣和马克思的对立。

犹太民族虽然只有 1400 万人口，但却执当今思想界、艺术界、经济界、科学界、政治界之牛耳！

虽然犹太民族有近 5000 年的历史，但和许多世界古老民族相比，它从来都是一个弱小的民族。在悠久的历史长河中被奴役、受歧视、遭迫害，有 2000 年被迫逃亡异乡，流离失所。然而，一个弱小的民族在流散世界各地、寄人篱下的困境中，还能顽强地生存和发展着，并能保留本民族的传统，维持本民族的团结，并对世界的发展作出了不可磨灭的贡献，这使人们不能不对它产生深深的同情和敬意，并由之深思。此外，《圣经》中那充满神秘气息的故事，以及精美而富有情调的赞美诗，使人对这个民族遐思翩翩；而群星璀璨的犹太伟人更给这个民族披上一层扑朔迷离的面纱。

一、声震寰宇的犹太思想大师

可以毫不夸张地说，人类社会的思想界若没有犹太人，将必定是另一番情景，思想界几乎是犹太人的天下。

耶稣是闻名天下的犹太思想大师。耶稣虽然是基督教的创始人，但他本人却是个地地道道的犹太人。正是他在《福音书》中所垂范的令人感动的同情品格和平等思想，使他在基督教世界享有精神领袖和道德宗师的美誉，长期影响着人类的过去和现在。

马克思的贡献就不必说了，正是他的《资本论》和科学社会主义学说，使世人产生了对共产主义和社会主义的信仰，俄国的列宁和中国的毛泽东是他思想的追随者和学说的实践者，若是没有马克思，可能现在世界上不会出现社会主义国家。因而，人们将当今世界东西方的对立，喻为两个犹太人耶稣和马克思的对立，因为耶稣是西方世界的精神领袖，而马克思则是东方社会主义的代表。

另一个影响世界的犹太思想大师，就是弗洛伊德。弗洛伊德的一生是很有争议的，一方面他以《释梦》、《性欲理论三讲》等名著被誉为世界精神分析学派创始人，另一方面则被斥为招摇过市的骗子、色情狂。但无论如何，他关于意识、潜意识、无意识的意识结构，本我、自我、超我的人格结构，以及人的本能理论都具有独到的见解，尤其是他的泛性论，使人们的思维方式焕然一新。因而，他和马克思、爱因斯坦一起被誉为影响世界历史的三位

伟人。

世界上的大哲学家，有许多是犹太人，像泛神论大师斯宾诺莎、诗人哲士柏格森、现象学大师胡塞尔、社会学界的魔法大师马克斯·韦伯、符号学大师卡西尔、20 世纪的历史见证人卢卡契、谜一样的哲学大师维特根斯坦、“青年造反者之父”马尔库塞、新弗洛伊德主义者弗洛姆，以及反弹琵琶的哲学大师波普尔、著名心理学家马斯洛、法国社会学家杜尔克姆等都是犹太人。

磨过镜片的泛神论大师斯宾诺莎的命运是非常奇特的。他是犹太人，却不信奉犹太教，因此在犹太社团里不能立足；他离开了犹太社团，又因为他是犹太人，到处受到歧视。在西方哲学史上，从来没有第二个人像他这样到处碰壁、孤独寂寞的。但是他的智慧之花却在寂寞的岁月中，开得格外光华绚烂，给千千万万个寂寞的心灵带来了光明和温馨。

诗人哲士柏格森以他文笔优美的著作曾荣获 1931 年的诺贝尔文学奖。他既有诗人的充沛想象和灵感，又有科学家的缜密思想和批判精神。他精通自然历史和希腊文学，具有科学家的头脑和诗人的灵魂。但是当二者不能并存的时候，他选择了做诗人。

胡塞尔是 20 世纪著名的现象学大师，他毕生辛勤地工作，在焦躁不安中痛苦地思索，永不满足已知的真理，为后人树立了光辉的榜样。

现代社会学就其本质来讲，是一个民族自我认识的解剖刀，而将这把解剖刀留给人们的正是马克斯·韦伯。他为人们竖立起一面自我观照的镜子，使人们看到自己的尊容。韦伯以他深邃的思想、恢宏的笔力，指明了宗教与社会发展的微妙关系，他给我们留下了对于时代疾病的诊断，激起了后代人思想上的强烈反响。他的巨著《新教伦理与资本主义精神》、《世界宗教的经济伦理》等的发表，使他被人们公认为“社会学”的“开山鼻祖”。

符号学大师卡西尔被西方学术界公认为本世纪以来最重要的哲学家之一。在西方世界影响甚广的《在世哲学家文库》将其与爱因斯坦、罗素、杜尔克姆等当代名家相提并论，专门编成一本厚达千页的《卡西尔的哲学》作为该文库的第六卷，并在扉页上将其誉为“当代哲学中最德高望重的人物之一，现今思想界具有百科全书知识的一位学者”。

卢卡契是 20 世纪最伟大的思想家之一。他生逢世界历史的剧变时期，既经历过十月革命胜利的喜悦，也目睹了两次世界大战所带来的灾祸；许多国家工人运动的风起云涌使他信心倍增，“布拉格之春”、“匈牙利事件”也使他忧心忡忡；他讲学所到之处受到过礼遇，但也曾遭受过驱逐；他做过政府的高级官员，但也曾沦为过阶下囚，几濒于死而又无恙。所以他最有资格成为 20 世纪的历史见证人，而他的巨著《历史与阶级意识》，开创了“西方马克思主义”派别的历史，被称为“西方马克思主义的圣经”。

本世纪 60 年代至 70 年代，“西方马克思主义”曾风靡于欧美，极大地震撼了人们的心灵，这其中最激进的代表，当属“青年造反者之父”、“新左派哲学家”犹太思想家马尔库塞。他还将马克思主义和弗洛伊德的精神分析学嫁接，成为“弗洛伊德主义的马克思主义之集大成者”，“爱欲解放论”的奠基人，国外许多人将他同马克思、毛泽东相提并论，并称为“三 M”。

法兰克福学派除了马尔库塞外，另一重要代表人物是犹太人弗洛姆。他的理论重点是对马克思和弗洛伊德理论的阐释、分析和比较。此外，弗洛姆对法西斯主义产生的心理分析也是十分出色的。他认为，法西斯主义的狂热

分子主要由两部分人构成：一是被虐待狂，二是虐待狂。前者心甘情愿地服从他人，后者则千方百计地支配他人。这两部分人具有同样的心理动力，这就是“逃避自由”。可以说，“逃避自由”正是法西斯主义产生的心理根源。

维特根斯但是现代西方哲学逻辑实证主义学派的主要代表。他以超乎常人的勤奋和悟性，在哲学上取得了显著的成就。他的哲学晦涩、深刻，在分析哲学方面进行了开创性工作，被称为从 19 世纪唯心主义哲学转变为本世纪分析哲学的一次重大“革命”，称他本人是“把哲学方法推进到决定性转折的第一人”。

反弹琵琶的哲学大师波普尔，对中国人来说，也许还不太熟悉，但却在西方被公认为最重要的思想泰斗。波普尔的著作甚丰，是一个多产学者，而且涉及范围甚广，包括科学方法论、科学哲学、社会哲学、逻辑学等，他的《科学发现的逻辑》一书标志着西方科学哲学最重要的学派——批判理性主义的形成。他的另一部名著《开放社会及其敌人》曾轰动西方哲学界和政治学界。

心理学流派的创始人马斯洛也是犹太人。他的心理学形成了心理学史上的“第三思潮”，成为取代弗洛伊德的最有影响的先驱人物。尤其是他的“需求三理论”早已为广大读者所熟悉。

法国当代最著名的社会学家杜尔克姆也是犹太人，被称为西方社会学的奠基人，也是结构功能学派的开创者。

另外，和马克思曾唱过对台戏的修正主义的祖师爷伯恩斯坦，也是犹太人。他是德国社会民主党右翼领导人，第二国际机会主义的主要代表，是第一个提出修正主义，否定社会主义，怀疑马克思“关于资本主义必然灭亡，社会主义必然胜利”学说的思想家，他被称为共产主义的“叛徒”。

二、“巧取豪夺”的犹太巨富大亨

据统计，美国的百万富翁中有 20% 是犹太人，获诺贝尔经济学奖的经济学家中有 20% 是犹太人，因而历来犹太人被认为是最会赚钱的民族，被誉为“世界第一商人”。而由于世界大文豪莎士比亚的误导，犹太人则历来被取笑糟蹋，成为贪婪、吝啬，最善于“巧取豪夺”的投机商人的化身。

犹太人在 2000 多年的大流散中，确实具有商人的天然基因和传统的经商习惯。犹太商人最早形成遍布世界各地的贸易网，最早确立严格周详的交易规则，最敏于推进合理化、商业化进程，最富于社会意识和协同精神，最善于以经济手段驾驭政治权力！他们虽几经屠戮和劫难，却素以“有钱人”而崛起于世，成为当今世上极少几支最重要的经济力量之一，是资本主义社会商业发展和经济运行的精神的化身。尤其是犹太商人最遵守法规和信誉的精神，对我国时下的生意人大有裨益。

犹太商人最会赚钱的代表，当属 19 世纪崛起于法国、后又控制世界黄金市场和欧洲经济命脉长达 200 年的罗斯柴尔德家族。罗斯柴尔德由做古钱币生意和发战争财而暴发，后主要投资于金融行业。罗斯柴尔德有 5 个儿子，分别控制了伦敦、巴黎、维也纳、那不勒斯、法兰克福、纽约和柏林，他们成为欧洲金融市场呼风唤雨和左右政局的最大力量。伦敦的罗斯柴尔德在 1833 年不列颠帝国废除奴隶制以后，曾拿出 2000 万英镑用以补偿奴隶主的损失；1854 年，他们还资助英国在克里米亚同俄国的战争提供了 1600 万

英镑的贷款；1871年，他们又拿出1亿英镑为法国向普鲁士支付普法战争的赔款：他们还控制了整个欧洲的铁路，所有法国给俄国的贷款，都是由该家族提供的；在美国内战期间，他们已成为联邦财政的主要财源。

另一个善于“巧取豪夺”的犹太大亨当属美国石油大王洛克菲勒。洛克菲勒曾做过簿记员，然后逐渐在石油行业冒险投机中发迹，是资本主义世界第一个10亿富翁，在美国初期的60个大财团中雄居榜首。他在石油业的激烈竞争中击败了所有的对手，成为名副其实的石油大王。他积聚了美国历史上最大的个人财富，掌握了一国资源，成为寥寥可数的控制美国经济命脉的大财阀之一。

另一个闻名世界的犹太大亨，当属受命运偏爱的“红色资本家”哈默。哈默在上大学时就一边上学一边管理企业，成为22岁的百万富翁。后又独闯苏联，成为资本主义世界中和社会主义苏联做生意的第一人，受到了列宁的接见和感谢，并因而发了大财。最后，在即将退休之际，又闯入石油业，并凭借自己精明的头脑和冒险家的胆略，成为石油王国中的第八姊妹。

沙逊洋行是犹太势力在旧中国大上海的创始人。1941年沙逊集团在华各公司的资产总额为19.62亿元，当时尽管其已大量地抽逃了资本，但仍比另一家著名英商财团美英烟草公司在华的投资高3倍。

另一善于“巧取豪夺”的在旧中国上海滩上的洋大亨，当属富可敌国的犹太人哈同，哈同初来中国时，身无分文，仅是一个卑微的看门人，但在短短的几十年中，却成为拥有亿万资产、与宣统皇帝有“亲戚关系”的、和封建军阀互为勾结的大亨。

此外，世界新闻业中的路透、普利策、马克斯韦尔、凯瑟琳·格雷厄姆等都是犹太人；世界广播业、金融业、电影业等更是犹太人的天下。CBS的威廉·佩利、NBC的萨尔诺夫、米高梅公司的创始人、华纳兄弟、派拉蒙公司等等，所有主宰好莱坞黄金时代的巨头都是犹太人。

犹太人若非自己在经济方面的天才，早就被消灭殆尽了。他们正是以赚钱成为自己最佳的自救手段，故而有人认为，希特勒屠杀犹太人无非是“一场经济战争”。

此外，诸如华尔街大佬贺喜哈、牛仔裤的创始人利维·斯特劳斯，英国最大的百货公司马克斯—斯宾赛公司的创始人、世界最大的广告公司萨奇公司的创始人、美国金融大王莱曼、安德烈·迈耶，英荷壳牌公司的塞缪儿等等都是犹太人，不再一一详述。

三、“想入非非”的犹太科学巨擘

据统计，获世界诺贝尔奖的科学家中有17%是犹太人，美国获诺贝尔奖的科学家中有27%是犹太人，美国每5个大学教师中有1个是犹太人，每5个大学生中也有1个犹太人，足见犹太人对科学和知识的重视。

科学家中除了爱因斯坦外，繁茂的哥廷根花园的缔造者弗兰克、两次改变了世界的伟人尼尔斯·玻尔、“核和平之父”西拉德、“原子弹之父”奥本海默、“氢弹之父”特勒、天才物理学家费曼、吞噬细胞的权威梅契尼科夫、“控制论之父”维纳、“世界语之父”柴门霍夫等都是犹太人。犹太经济学家同样也不乏其人，大卫·李嘉图、萨缪尔森、阿瑟·伯恩斯、海尔·布隆纳、西蒙等一大批伟人都是犹太人。他们所探讨的经济学课题从商业循环

到投入产出分析，从微观经济学到宏观经济学，范围甚广。

在犹太教中，勤奋好学不但仅次于敬神，而且也是敬神的一部分。在当今世界的任何一种宗教中没有一种宗教像犹太教那样对学习和研究如此“强调”。《塔木德》中写道：“无论谁钻研《托拉》，均将受到种种褒奖。”正是犹太教的规定，使犹太人形成了一种几乎全民皆有文化的传统，学者被推上最崇高的地位，在犹太教的历史中，曾出现了无数个保护学校而不惜献身的英雄。犹太民族不愧为“书”的民族！

犹太民族对科学的贡献，除了上述以外，最主要的是对医学的贡献。解剖学和病理学中“亨勒环”、“亨勒疣种”，“亨勒包膜”、“亨勒裂沟”等都是犹太人亨勒的贡献。亨勒将毕生的心血都凝聚在经典性作品《系统解剖学手册》中，其研究面极广，从眼膜到指甲，无所不包。在解剖学中，至少有 12 种显微结构是以他的名字命名的。

皮肤病学也是犹太人最擅长的领域，以至于在德国，皮肤病学被称为“犹太皮肤”。许多皮肤病及其治疗方法都是以犹太医生的名字命名的。如“卡波希肉瘤”、“乌纳瘤”，“夏姆伯格病”等。在可的松发明以前，拉沙药膏是能够治疗多种皮肤病的最常用的药膏，而这种药膏的命名就是以犹太皮肤病专家拉沙命名的。

青霉素的发现是医学史上的一大里程碑，而其发现者是犹太人弗莱明、弗洛里和钱恩。1945 年，上述三人获得了诺贝尔奖。此外，链霉素也是犹太人瓦克斯曼发现的，为此，1952 年，他获得了诺贝尔奖。

阿瑟·科恩伯格，是美国著名犹太生物学家，由于发现了赖氨酸的生物学合成结构及脱氧核糖核酸而获得了 1975 年的诺贝尔奖。

另一位获诺贝尔医学奖的犹太生物学家是勒韦，他用青蛙做实验，证明了心脏跳动的频率与各种化学物质，特别是与乙酰胆碱在神经系统的释放有关。

另一位犹太科学家海因里希，在 1931 年由于发现了呼吸酶活动的性质和方式而获得了诺贝尔奖。次年，他又分离出了 VB₂。他还设计了一种用于测定细胞和其他组织呼吸的仪器，这种仪器现在仍被广泛使用。

另一位犹太科学家哈伯则由于发现了合成氨而获得了 1918 年的诺贝尔奖。

上述犹太医学家对医学的贡献是非常重大的，这是其他任何一个民族都无法比拟的。而犹太人对科学的贡献也绝不是如此一点点，有机化学的创始人冯·拜尔、施温格、玻恩、李普曼、威斯塔特、卡罗、亨利、德里福斯等不计其数的著名科学家都是犹太人。他们大多获得过诺贝尔奖。

四、超凡脱俗的犹太艺术大师

犹太著名艺术家正像犹太思想家和科学家一般，同样是群星璀璨。正如 1972 年美国副总统尼克松告诫女儿的一样：“你知道，各种艺术——它们是犹太人，它们是左翼，换句话说，你离远点。”

著名的犹太画家有：拉斐尔、毕加索、夏加尔、布洛赫、爱泼斯坦等；犹太音乐家有：门德尔松、梅纽因、马勒、鲁宾斯坦、梅那贝尔、勋伯格、帕尔曼、卡拉扬等；犹太作家有：海涅、施尼茨勒、茨威格、卡夫卡、奈丽·萨克斯、普鲁斯特、亨利希·曼、托马斯·曼、爱伦堡、索尔·贝娄、艾·辛

格、肖洛姆—阿莱汉姆、海泽、戈迪默等，其中有 10 人获得过诺贝尔文学奖；犹太电影导演大师、表演艺术家有：爱森斯坦、史提芬·斯皮尔伯格、达斯汀·霍夫曼、保罗·纽曼等。

毕加索的艺术成就是举世瞩目的，尤其是他的立体主义画风，开创了整个艺术界的先河。他的敏锐的感受力和变幻无穷的想象力贯彻了他的一生。每一件旁人看来极其平常的东西，他都能赋予他们新的面貌和新的生命，因而他被同时代的人称为“魔术师”，法国总统称毕加索是“一座火山”，他确实是一座永远蓬勃旺盛的艺术创造的“火山”。

犹太音乐家们大多个人生活浪漫奔放，他们的爱情都非常美满，这是他们无尽的创作源泉。

犹太作家大多是孤独而寂寞的，典型的代表是“怪笔孤魂”卡夫卡。卡夫卡从小畏惧父亲，性格内向，满怀忧郁，优柔寡断，闭门写作。他一生中接触过四个女人，三次订婚，但三次解除婚约。伴着他的始终是一连串的绝望、痛苦和自我折磨。但是正是在这种痛苦中，像导演大师爱森斯坦一样，蕴育了他的独具特色的伟大作品《判决》、《城堡》和《变形记》，它们深深打动和感染着广大读者，仿佛一首荒诞传奇的朦胧诗，令人回味无穷。

犹太作家斯·茨威格是举世著名的小说大师，他的代表作《一个女人一生中的 24 小时》、《一个陌生女子的来信》等都是脍炙人口的世界名著。可惜的是，这个天才最后和妻子自杀于寓所中，享年 61 岁。

犹太电影大师中，最和我们接近的当属史提芬·斯皮尔伯格，他的新作《侏罗纪公园》风靡世界，《辛德勒的名单》一举摘取了 1994 年度奥斯卡的七项大奖，令世人瞩目。

五、浪漫传奇的犹太政坛名人

世界近代史表明，每一次重大变革中，犹太人都是重大的受害者，因而，犹太人渴望稳定的生活和害怕社会变革。但犹太人中同样不乏伟大的政治家和革命家，马克思就是他们的杰出代表。在国际共运史上，除了马克思，还有其他政坛名人如伯恩斯坦和机会主义的代表拉萨尔，女革命家卢森堡和奥尔加，共产国际的神秘使者鲍罗廷和马林等也是犹太人。尤其是在斯大林时期，苏共 24 名政治局委员中，有 16 人是犹太人。托洛茨基、季诺维也夫、加米涅夫、斯维尔德洛夫、卡冈诺维奇等都是犹太人。

此外，英国首相狄斯累利也是犹太人。这位英国首相是最具浪漫色彩的，他 35 岁才结婚，最后竟向一个比他大 15 岁、又丑又老、又不聪明的富孀求婚。当时被许多人传为笑柄，但这婚姻却成为英国历史上的千古佳话——他们非常恩爱美满。

以唐璜自诩的轻狂天才、野心家拉萨尔的爱情生活更为传奇，年轻时他为一个伯爵夫人打了 8 年的离婚官司，并坐了 6 个月的大狱，而他在 39 岁时又为另一个情人海伦决斗而死。

现代犹太政治家中最令世人瞩目的、最浪漫的当属美国前国务卿基辛格，他被称为“超级男子汉”、“美国奇缘博士”，他在各个政治时期的每一惊天动地的壮举都伴随着他的“桃色新闻”而震惊世人

第二章 磨难也是民族的财富

——犹太人历尽浩劫而不灭之谜

假如父亲与教师两人同时坐牢而又只能保释
一个人出来的话，做孩子的应先保释教师。

——犹太格言

在世界民族之林，很难找到一个民族像犹太人那样，虽然有 5000 多年的历史，但有 2000 年流离失所、浪迹天涯，而且几经屠戮，宛如穿行在一条炼狱之路上。

无论是古埃及时代，还是希腊化时期；无论是中世纪“十字军东征”，还是希特勒的“最后解决”，犹太人一直是被排斥和捕杀的对象，仿佛他们命中注定就是要遭受污辱和迫害。尤其是在中世纪的欧洲，他们经受了巨大的精神摧残，希特勒的“最后解决”则使 600 万犹太人死于非命。

但是，犹太人在浩劫中从不畏惧，从不丧失民族自尊心和民族凝聚力。屠夫只能消灭他们的肉体，但不能摧毁他们心目中的圣殿和故土新生的希望，他们具有承受任何压力的忍耐力和无比顽强的生命力。以至于磨难对于他们来说，不仅仅是一种不幸，更是一种动力和财富。《圣经》中摩西出埃及的故事，各个时期反压迫的无数次起义，群星璀璨的犹太名人，希伯来语的成功复活，公认的“世界第一商人”，强悍的以色列等等，无不是他们在磨难中谱写的奋斗篇章。犹太人的故事，虽然已成为历史，但却值得每一个民族去研究和反思。他们在历尽浩劫中所体现出来的不朽民族精神、不懈的民族追求、不屈不挠的民族气节和信仰，无不值得其他民族学习借鉴。

一、“与神角力”和“巴比伦囚虏”

“希伯来人”、“以色列人”、“犹太人”这三个名称都是指以色列民族。“希伯来”一词由古代闪族语“哈比鲁”一词的词音演化而成。哈比鲁人不是指某个民族，而是指由许多混合部落组成的游牧民族的统称。

公元前 3200 年，埃及国王为庆祝征服巴勒斯坦地区曾立战功牌：“迦南处于我的铁蹄下……以色列已被夷平，它的后裔已被剪除。”它表明当时已经开始使用“以色列”一词。关于“以色列”这一名称还有一个很有趣的传说：希伯来人的祖先雅各曾于夜间和天使摔跤，直到天亮仍不分上下。天使于是给他改名“以色列”，意思是“与神角力”。

约在公元前 2000 年，希伯来人从幼发拉底河流域正式进入迦南地区。他们在进入迦南的初期，并没有将迦南确定为他们的生息之地，而是仍保留着游牧民族的特性。后来，迦南大旱，希伯来人逃荒到了埃及，在那里过了 400 多年的寄居生活。其间，由于埃及人排外主义思想的滋长，希伯来人被迫沦为奴隶。最后，希伯来人终因不堪屈辱，在其首领摩西的带领下，几经磨难，逃出埃及，返回迦南。

迦南尽管被你为“流奶与蜜之地”，但气候与地势千差万别，不利于希伯来各部落迅速形成一个统一的民族，再加上该地区夹在许多国家中间，直到公元前 1028 年，犹太王国才宣告成立。犹太王国仅仅过了三代——扫罗、大卫和所罗门——便于公元前 933 年分裂为北部以色列王国和南部犹太王

国。随后，以色列王国于公元前 722 年亡于亚述王国，犹大王国在公元前 586 年亡于新巴比伦王国，希伯来人则被作为俘虏带往巴比伦，史称“巴比伦囚虏”。于是，希伯来人要么作为巴比伦的俘虏，要么到处流亡。史称“犹太人”，起初带有贬意，以后约定俗成。

在国破家亡的情况下，犹太民族强化了其内部纽带——犹太教的最高典籍《托拉》（又称《律法书》，即《圣经》前 5 章，包容了犹太教律法共 618 条）。从此，犹太人成为以“一本书”为衣钵，以遵守上帝律法为民族成员身份的民族。

之后，犹太人又先后处于波斯和马其顿的铁蹄之下。公元 135 年，犹太人第二次反抗罗马人的起义失败后，被强行逐出巴勒斯坦。至此，犹太人开始了长达近 2000 年的“大流散”。

二、“干掉一个犹太人，以拯救你的灵魂！”

在巴比伦统治时期，犹太人由于不堪忍受凌辱，举行过无数次反对巴比伦帝国的起义，但都遭到了血腥的镇压。他们痛失家园，在失望和痛苦中艰难地挣扎。

在波斯和马其顿帝国统治时期，犹太人的境遇同样非常悲惨，无休止地被掠夺钱财，无休止地惨遭屠戮，也许是犹太人的上帝在冥冥之中保佑他的子民吧，他们历尽劫难而不灭。

公元 134 年，犹太人发动了第二次反对罗马人的起义，但遭到了罗马人更疯狂的报复，遍地的十字架上，钉满了犹太人。起义平息后，罗马皇帝将矛头对准了他认为是肇事祸根的犹太教，命令凡是犹太教的信徒均予以处死，于是涌现了大量的犹太教殉道者。在这次镇压中，55 万犹太人惨遭不幸，之后，犹太人被赶出了巴勒斯坦，开始了漫长的大流散。但从此以后，犹太人所遭受的劫难，性质也大为不同，他们之所以受到攻击，不仅仅是因为他们的富有、桀骜不驯和傲慢倔强，反犹主义成为一股强大的势力，时刻威胁着犹太人的生存。

11 世纪，整个西方世界都处在罗马教会的控制之下，欧洲进入了最黑暗的中世纪。其间，基督教教会把犹太人视为瘟疫，他们的居住区被强行隔离，被勒令穿上特殊的服装，佩带污辱性的标志。在一些基督教的神秘剧、圣像画、教堂雕塑和民间创作中，犹太人的形象都是卑鄙毒辣、面目可憎。除此之外，罗马教会还煽动法、德等封建主 8 次对地中海东岸进行侵略性远征，史称“十字军东征”。于是，犹太人就成了十字军东征最惨重的牺牲品，因为他们发现，他们没必要再去巴勒斯坦，非基督徒犹太人就在身边，况且犹太人还有丰厚的财产。

“干掉一个犹太人，以拯救你的灵魂！”宗教狂热分子喊着这句口号，疯狂地发泄对犹太人的仇恨。犹太人的居住区被洗劫一空，房屋被付之一炬，居民被集体屠杀，一小部分犹太人为了活命被迫接受洗礼，数以万计的犹太人惨遭厄运或流落他乡。

十字军东侵以后，大批的犹太人被赶出西欧，分两大股分别流向了东方两大国——波斯和奥斯曼帝国。19 世纪，欧洲工商业资本主义的发展为犹太人提供了施展才华的广阔舞台，他们以充沛的精力投入到对他们敞开的各种行业的大门，并以其天赋的技能和迎接各种考验的能力在经济上取得了引

人注目的成就。但好景不长，犹太人的成就再次引起了许多人的仇视，欧洲再一次出现了一种种族主义反犹狂潮，犹太人则再一次陷入灾难。

在俄国，反犹报纸以犹太大学生和中学生在俄学校中所占的比例很高为由大肆喧嚣，对犹太人入学重新规定了极为苛刻的限制，并掀起了一股屠杀犹太人的恶浪。俄国内政部规定：消灭 1/3 的犹太人，驱逐 1/3 的犹太人，完全同化 1/3 的犹太人。于是，2 万犹太人被驱逐出境。

在法国、德国、英国、奥匈帝国，反犹主义叫嚣也极为狂热。当时轰动一时的《法国犹太人》一书认为，法国的一切罪恶都源于犹太人，尽管犹太人只占法国人口的 0.25%，可他们掌握着法国一半以上的财产，因此应没收犹太人的全部财产。英国出版的一本名为《十九世纪的基础》一书，认为犹太人是一个没有价值的种族，其任务是破坏日耳曼种族的纯洁和“繁殖一群希伯来人混血儿”，是一个在体质上、精神上 and 道德上都发生了蜕化的民族。在极端分子的煽动下，许多犹太人的商店被抢劫，犹太人遭到无情的围攻，街头上的暴徒们喊着“枪毙犹太人”的口号，促使民族反犹主义仇恨的爆发，有人甚至请愿驱逐犹太人，还有人建议在法律上剥夺犹太人的选举权，犹太人再次饱尝了种族歧视的痛苦。

如果说以前的排犹主义有宗教原因使犹太人历尽了多次浩劫，那么在进步的 19 世纪爆发的莫名其妙的反犹浪潮则使许多犹太人感到不可思议，他们对所在各国做出了巨大的贡献仍不能成为平等的公民，更使他们感到迷惘和困惑。

三、“犹太人不应该存在于这个世界上”

德国法西斯头子希特勒，是个狂热的反犹主义者，二战期间，希特勒屠杀了 600 万犹太人。

然而，据最近的一些报道，希特勒本人很可能就是 1/4 的犹太人。消息说，希特勒的祖父是犹太人，由于和自己的女佣发生了关系，才生下了希特勒的父亲，希特勒的父亲是个私生子，这样希特勒具有 1/4 的犹太人血统。

不管这些报道真实与否，希特勒是否是犹太人，但犹太人却永远忘不了这个杀人魔王及其反动的《我的奋斗》。

希特勒在《我的奋斗》中无耻地污蔑和贬斥犹太人：

“犹太人本身，绝无什么文化可言。他们的智力都是因为和邻近他们的文明相接触而得到发达的。

“犹太人散遍于世界各地，这确实是一切寄生虫的特征……

“凡是他们的智力愈是富足，那他们的欺诈也愈能奏效。

“犹太人把那些和他们作竞争的完全驱逐了出去，再利用他们婪酷的本性，使工会运动能够立足于暴力的上面……”

1933 年 1 月 30 日，希特勒被任命为德国总理。他一上台，就着手推行他的排犹政策。6 月份，他在国会发表狂热的演说：

“人生来就是不同的，”他那尖刻的喊叫在国会大厅里回荡，“我们今天所看到的文化，即艺术、科学和技术所取得的成就，几乎全是雅利安人创造的。”

在希特勒看来，犹太人是欧洲社会中的第一个野兽，必须予以彻底消灭，他说：

“今天我敢于再作一次预言：倘使欧洲内外的国际犹太金融势力能够使各国再一次陷入一场世界大战的话，那么其结果决不会是世界布尔什维克化和随之而来的犹太人的胜利，而是欧洲犹太民族的彻底消灭。”

“这场战争的结局是，要么雅利安人被消灭掉，要么犹太人从欧洲完全消失，两者必居其一。”

不久，这种非人的理论就成了德国人的正式信仰。一些教授和科学家竟然也支持这种疯狂的谬论。他们发表声明说：“实际上，人们创造的一切都是由种族和血统决定的。”在科学院院士的一片喝彩声中，帝国宣传部长策划了一次公开焚毁海涅、托马斯·曼、爱因斯坦、左拉和弗洛伊德著作的活动。

于是，德国人开始像喝醉了酒的醉汉一样一起举起了他们的右手，口里呐呐地喊道：“嘿儿！希特勒。”

第三帝国走向战争的步伐一天比一天坚决，它对德国和奥地利犹太人的迫害也日益残酷。

希特勒给犹太人这个概念重新下了一个定义：凡是曾祖父母中有三人是犹太人的均是犹太人，将犹太人分为 3/4 犹太人、1/2 犹太人和 1/4 犹太人。可想而知，凡是有点犹太血统的德国公民在当时的处境都是相当困难和危险的。

1938 年 3 月 12 日，德国军队越过了奥地利边界，奥地利帝国遂与德国合并，接受了反犹太法令。于是，45 万奥地利犹太人也开始遭到残酷迫害。紧接着波兰、丹麦、挪威、荷兰、比利时、卢森堡、法国、意大利、匈牙利等国的犹太人都遭到了纳粹的迫害。尤其是当 1939 年 7 月纳粹通过“最后解决犹太人问题的计划”后，纳粹对犹太人的迫害更为疯狂。

党卫军像恶魔一般对它所占领地区的犹太人进行血腥屠杀。犹太人被赶到一个地方，当即就被枪杀，然后被抛进尸骨垒垒的万人坑。煽动当地居民灭犹的灭绝令到处散发，数以百万计的犹太人还没弄明白怎么回事就被赶到另外一个世界去了，有时整个一个地区变成了一个罕见的巨大墓地。欧洲大地到处冤狱遍布，哀魂遍野。令人发指的是，德国法西斯不仅要处死他们，而且连他们的财物也不放过，贵重物品都成了党卫军士兵的战利品，甚至连犹太人的金牙也成为他们掠夺的对象，许多士兵大发横财。不仅如此，纳粹还用犹太人的骨头做磷肥，用犹太人的皮做灯罩，用犹太人的油做肥皂。单用枪处决的办法法西斯觉得太单调，他们就改用集体淹死、烧死、毒死、活埋等方法。在著名的奥斯威辛集中营，仅 1943 年一年里，纳粹就用火刑和毒气处死 250 万犹太人，还有 50 万人死于饥饿和疾病。其手段之残忍，数量之惊人，简直令人发指！更使人不堪回首的是，在集体屠杀犹太妇女儿童的过程中，善良的母亲怕孩子在毒气室立即被窒息而死，便一直将孩子紧紧地贴在自己的怀里，为的是让孩子能有求生的一线希望。但是，法西斯刽子手为了将他们斩尽杀绝，便将孩子从母亲手中抢过来，扔进专门为烧死犹太人而做的焚尸炉中，不知有多少儿童被活活烧死！600 万犹太人，全世界 1/3 的犹太人被纳粹杀戮！

四、“马萨达精神”和“夏洛克”

大流散后，犹太人客居他乡，势单力薄，为了生存，必须从事小商小贩、

放债放利等一些低贱的职业，自然而然在寄居国就形成了低人一等的形象，低人一等自然就会遭受迫害。当然，随着资本主义的产生，犹太人以“有钱人”的形象崛起于世界，这必然和居住国的资产阶级的利益发生冲突，同时引起居住国居民的妒忌和掠夺的野心，这是犹太人受迫害的主要原因。

此外，由于基督教等都是新兴的宗教，它在向外传播和扩张的时候，需要用异教徒的血作为它的营养，于是孤立无援，但却执著于自己信仰的犹太人首当其冲会成为其牺牲品。基督教教会加给犹太人的罪名是：犹太人是出卖耶稣的犹大，而忘了耶稣本人也是犹太人，同时也忘了是罗马总督彼拉多下令把耶稣钉在十字架上的！日复一日，宗教的对立使犹太人成为基督徒心目中永远的敌人。当然，各国统治者为了维护其统治和缓和国内矛盾，惯用的手段是挑起民族间的仇恨，从而转移人民的视线，犹太人再一次成为替罪羊。此外，犹太人由于非常重视金钱，自然就形成了吝啬、孤僻、封闭的性格，很难与人友好相处，这也是他们受迫害的原因之一。

但是，犹太人在几经迫害中从没有放弃反抗和起义。《圣经》中摩西出埃及的故事，是犹太民族精神的第一个体现。公元前 586 年犹太王国亡于新巴比伦时，人们把竖琴挂在柳树上，宁可缄口，不肯为敌人唱锡安之歌。并发誓说：“若为敌人弹琴，愿这手枯干；若忘了锡安，而为敌人歌唱，便愿喉舌僵硬，不能再唱。”这是犹太民族精神的又一个体现。

在公元前 2 世纪时，希腊化时期，希腊政权的安提阿齐四世要犹太人希腊化，施行暴政，强迫他们去吃一向不吃的献祭猪肉。信仰坚定的老人利撒拒不服从，敌人撬开他的嘴，将猪肉强行塞入，他宁死不屈，吐出猪肉，自动奔赴刑场。管祭物的老祭司是他的老友，偷偷对他说：“我用羊肉代替猪肉，你假装吃了它，可以免死。”老人回答说：“这种手段与这诺大年纪的老人不配。何必因为多活几年，而放弃信仰，留下屈辱和羞愧，为青年人做个坏榜样呢？”随后他英勇就义。还有一位母亲和 7 个儿子，6 个儿子先后死去，轮到小儿子时，敌人以为母亲会疼爱小儿子，便要她劝说小儿子吃猪肉。母亲思考了一下后，小声对儿子说：“跟你 6 个哥哥一样勇敢地死吧，将来复活时，我会把你们一起领回来。”小儿子死后，母亲也直赴刑场。

公元 73 年，犹太小刀党领导的起义只剩下最后一个据点马萨达堡，960 名义军被 10 万罗马士兵围困了整整 3 年。石块已阻挡不住罗马人的进攻，在 4 月 15 日犹太教逾越节，他们决定集体殉难。殉难前，起义领导人拉埃尔发表了“宁为自己而死，不为奴隶而生”的浩气长存的演说，这就是代表犹太人民族气节的“马萨达精神”。公元 135 年，犹太人在抵抗罗马人的最后一次起义失败后，守卫贝塔尔要塞的守军亦全部自尽，绝不投降，再一次体现了犹太人大无畏的英雄气概。血与火的锤炼，坚贞不屈，这正是犹太人历尽浩劫而下灭的真谛之一。

犹太教是世界上最古老的宗教之一，基督教和伊斯兰教都发源于它，有成文的经典和行为规范，是每一个犹太人的精神支柱，也是联系散居在世界各地的犹太人的精神纽带，每一个犹太教的教徒，都有坚强的信仰。“巴比伦囚虏”时代，流浪的犹太人纷纷发誓：“耶路撒冷啊，我若忘记你，就让我右手从此不会操作，舌头从根烂掉。”即使是在中世纪宗教迫害那么疯狂的年代，也只有少数人放弃犹太教，接受基督教洗礼。15 世纪下半叶，西班牙宗教裁判所以死刑威胁犹太人改教，一批犹太人为了生存，表面上接受洗礼，实际上仍忠于自己的信仰。西班牙皇帝恼羞成怒，下令将 21 万犹太

人全部驱逐。也正是犹太教和《圣经》，使犹太人自命为“上帝的特选子民”，这不仅阻碍了他们和其他民族的融合，《圣经》成了唤醒散居在世界各地的每一个犹太人民族意识的强大力量，同时也使他们心中永远装着上帝，一切苦难都是上帝为惩罚他们罪行的特意安排，届时救世主自会拯救他们，脱离苦海，回到“流奶”之地。于是，他们具有忍受一切压迫的巨大忍耐力，这也是他们能够在任何恶劣环境下都能生存并保持民族同一性的内因。

也正是巨大的苦难和犹太教的教义，使每一个犹太人都认为，“保持群体的和谐和团结”是每一个犹太人义不容辞的责任，同时也使他们对任何异族都持怀疑和敌意，自然也就使他们不和异族通婚、来往，活动的范围一般都封闭在犹太人或犹太社团内，东欧一些国家的犹太社团成员为了清除互相之间存在或可能存在的隔阂，在“赎罪日”前夕的礼拜时，往往真诚地向相遇者打招呼、道声“请宽恕我”。此时听者一定会客气地回答：“我宽恕你”。如果正在闹矛盾的两人故意躲开，那么熟识的第三者或犹太社团的长者就会主动上前调解。倘有一方仍不能宽恕对方，那么另一方只要找到10个人同意宽恕自己即可，矛盾自然化解。也正是这种团结精神，使犹太人在发生任何意外情况时，都会有人救助，慷慨解囊、救弱扶贫是每一个犹太人“义不容辞”的责任。此外，流而不散的各个犹太社团成了犹太民族的整体，成为他们强大凝聚力的社会基础。

当然，流散世界的犹太人为了生存，必须珍视钱，加之他们没有土地和固定资产，这就养成了他们长期经商的传统，钱是犹太人逃亡时最便于携带的东西，也是他们赢得生存权的保障，钱是犹太人心目中真正的“上帝”。与此同时，“赚钱、赚很多钱”就成了犹太人的安全保障和寻求在受压迫时心理平衡，以及征服对手的有力手段。所以，犹太人便具有了精明商人的天然基因，加之他们由于勤奋好学而知识渊博，自然而然便成为公认的“世界第一商人”。这种异乎寻常的赚钱能力，既是犹太人历尽浩劫而不灭的原因之一，也是他们遭受掠夺和迫害的原因之一。

此外，外部世界强大压力的反作用，既促成了犹太教内部的统一，也加强了犹太人团结起来一致对外的凝聚力，同时更催发了他们对故土的眷恋和强烈的复国主义思想。这也是犹太人不灭的原因之一。以美国犹太人为例，二战前犹太教分为正统、保守和改革三派，他们在对犹太教的教规教义的解释上有很大差异，在对待犹太复国主义运动等重大问题上也持不同观点，这使三者的关系一度非常紧张。然而希特勒屠杀600万犹太人的暴行，使他们空前团结，迅速形成了一个非常和谐的犹太社会，不仅在经济上对以色列建国鼎力相助，并利用其影响左右美国政府的中东政策。也正是日积月累的压抑和民族情绪，使犹太人寻找任何机会报复敌人。就拿莎翁《威尼斯商人》中的夏洛克为例，姑且抛开其不符合犹太生意经这一点，就不难看出基督教对犹太人的迫害和犹太人强烈的复仇思想。请听夏洛克在法庭上的陈述：

“……他憎恨我们神圣的民族……”“……骂我是异教徒，杀人的狗，把唾沫吐在我的长袍上……”

“他（安东尼奥）曾羞辱过我，夺去我几十万元的生意，讥笑我的亏蚀，挖苦我的盈余，侮辱我的民族，破坏我的买卖，离间我的朋友，煽动我的仇敌，他的理由是什么？只因为我是一个犹太人。难道犹太人没有眼睛吗？难道犹太人没有五官四肢，没有知觉，没有感情，没有血气吗？……要是一个犹太人欺侮了一个基督徒，那基督徒应该怎样？报仇呀。要是一个基督徒欺

侮了一个犹太人，那么照着基督徒的榜样，那犹太人应该怎样？报仇呀。你们已把残虐的手段教给我，我一定会照你们的教训实行。而且还要加倍奉还哩。”

夏洛克道出的并不仅仅是他个人对安东尼奥的仇恨，而是整个犹太民族对基督教世界复仇的怒吼，夏洛克是犹太人愤怒的化身！

五、“只留下一所小小的学校”

犹太人历来极为重视传统的宗教和文化教育，把办学校当作一种仅次于敬神的美德。所谓犹太格言“宁可变卖所有的东西，也要把女儿嫁给学者；为了娶得学者的女儿，就是丧失一切也无所谓”。“假如父亲与教师两人同时坐牢而又只能保释一个人出来的话，做孩子的应先保释教师”。正是犹太人尊师重教的真实写照。

古代犹太哲学家主张：“不管身体强健还是虚弱，不论年龄大小，每个犹太人都有义务学习犹太教经典。纵然是乞丐或拖儿带女，也必须每天挤出时间学习。”于是，犹太儿童入学都必须学习希伯来语、《圣经》和《塔木德》，所谓犹太人是“一本书为衣钵”的民族就是源于此，因为犹太人走到哪里，《塔木德》就被带到哪里。这既巩固了犹太教生存的基础，使古老的犹太教一直得以延续下来，又提高了犹太人的文化素质，增加了他们竞争和生存的能力。在犹太民族的早期历史中，脑力劳动者特别是犹太法权威和法律学家是犹太社团中最受尊敬的人。一位犹太作家写到，在俄国沙皇尼古拉一世统治时期的一个小镇上，犹太人为了能够送孩子上学，竟不惜倾家荡产。不少穷苦人为了替孩子交纳学费，“卖掉了自己最后一个枝形灯架或者仅有的枕头。”这种“学习热”使当地犹太人中除了一个傻子外，没有第二个文盲。

公元 70 年前后，占领犹太的罗马人肆意破坏犹太会堂，图谋灭绝犹太人。当时，犹太人中分成两派，鹰派主张以暴抗暴，鸽派则主张采取非暴力手段来抵抗侵略。约哈南拉比属于鸽派，面对犹太民族的空前浩劫，他殚精竭虑想出一个好点子，那就是必须亲自见到罗马军队的统帅。

但当时鸽派的犹太人全被鹰派关在那路撒冷的城堡中，既进不去也出不来。约哈南拉比心生一计，于是他开始假装生病，由于他是大拉比，所以前来探病的人络绎不绝。不久，噩耗传来，约哈南拉比死了。这个消息不胫而走。

弟子们把他装入棺材，要求抬出城堡，因为城堡内没有墓地。鹰派的守兵不相信大拉比真的死了，提出要验看尸体。由于犹太人有绝对不看尸体的风俗，所以不能开棺检查，守兵就要用刺刀刺入棺材作为试探。

弟子们无论如何不同意这种“亵渎死者”的做法，而且强烈要求“掘土安葬”约哈南大拉比，最终，守城的鹰派士兵只好放行，他们朝罗马军队的阵地走去。

在罗马军队的阵前，罗马士兵同样要检查棺材。弟子们急忙说：“如果罗马皇帝死了，你们也用刀刺棺材吗？我们赤手空拳啊！”最后，他们终于到了罗马军队司令部的驻扎地。

约哈南拉比从棺材中出来，求见司令官。他凝视着司令官韦斯巴芗的眼睛，沉着地说道：“我对将军阁下和罗马皇帝怀有同样的敬意。”

韦斯巴芑一听此话，认为拉·比侮辱了皇帝，大为生气。

约哈南拉比却以肯定的语气说：“不，请相信我的话吧。阁下一定能当上罗马皇帝。”

韦斯巴芑说：“谢谢你的祝福。那么，你到底想得到什么呢？”

拉比答道：“我只有一个心愿：给我一个能容纳大约 10 个拉比的学校，永远不要破坏它。”

约哈南拉比明白，罗马军队迟早要攻破那路撒冷。城陷后，罗马人一定会进行大屠杀，但只要保存了学校，犹太民族的传统就能保存下来。

韦斯巴芑考虑片刻后，答应了拉比的要求。

不久，罗马皇帝死了，韦斯巴芑倚仗军队果真当上了罗马皇帝。日后当那路撒冷城破之日，他果真向军队发布了一条命令：“只留下一所小小的学校。”

这样，学校留下了，犹太人的知识和传统也留下了，犹太人因而永远不灭。

这正是犹太人的远见卓识和几经浩劫而下灭的真谛！

六、辛德勒的故事和生死签证

在犹太人的历史中，也不乏“异教徒”对他们舍生忘死的援助，这也许是犹太人不灭的又一个原因吧。

1994 年，犹太导演大师斯皮尔伯格的力作《辛德勒的名单》一举囊括了该年度奥斯卡的七项大奖，使德国人辛德勒的传奇故事几乎传遍了全球。其实，这也是一个真实的故事：

1939 年，希特勒占领了波兰，许多德国投机商纷纷来到波兰接收纳粹“没收”犹太人的工厂。辛德勒也是一名投机商人，他接受了一家破产多年的小搪瓷制品工厂。在某一个纳粹“大清洗”犹太人的前夜，辛德勒故意将消息透露给当地犹太办事处的负责人，许多犹太人得以逃跑，从而幸免于难。

辛德勒的工厂于 1940 年冬天开工了，雇用了大约 100 名工人，其中有 7 名是犹太人。当时，雇佣工人是件非常容易的事，许多人想找活干，而且工资很低。一年多的时间，这家工厂就增加到 800 人，其中犹太人达到 370 人，这些犹太人都来自危险的犹太“居民点”。对于犹太人来说，白天能到德国人开的工厂里干活，是件很幸运的事。但这些犹太人哪里想到，辛德勒为了保护他们，不惜篡改他们的人事档案：把老人少写 20 岁，儿童成了大人，律师、医生等被写成专业技工……与此同时，辛德勒每天晚上都要周旋在盖世太保中间，尽量巴结那些有权有势的人。

1943 年，纳粹已经开始了消灭犹太人的计划，为了救助犹太人，辛德勒频繁向纳粹官员行贿，使许多犹太人幸免于难。为了救助普瓦索夫集中营的犹太人，他冒险向集中营司令官请求，将其改成一座军需加工厂。不久，他又以“节约上班时间”为由，将工人搬出集中营，以便方便地向犹太人提供药品和食品。1944 年春，在关键时刻他又救助近 1000 名犹太人，并冒险收容了从奥斯威辛来的 100 名犹太人。为了换取食物、药品和贿赂盖世太保，他不仅耗费了所有积蓄，还变卖了他妻子的首饰。

1945 年 5 月 9 日，在苏军解放了波兰后，当他确信属下的犹太人已无生命危险时，才和妻子悄悄离去。后在阿根廷和德国定居，在贫困中死去，享

年 65 岁，现被安葬在耶路撒冷……

1940 年 7 月 27 日，纳粹的屠犹浪潮愈演愈烈。成千上万的犹太难民求见日本驻立陶宛的领事杉原千亩。这些欧洲犹太难民想方设法逃出苏联控制的立陶宛，因为这里迟早会被希特勒占领。而他们只有一条逃亡路线——从陆路横越苏联，然而要是他们没有另一国家的准许入境证件，俄国人绝不会让他们过境。驻立陶宛的其他国家领事馆不是不同情犹太人，就是已经关闭。因而这些犹太人对日本领事馆抱有很大希望。

当时，很少国家愿意帮助无家可归的犹太人，而且日本正准备和德国结盟。于是，杉原发电报向东京请示，两天后，收到回电：“不准向无指定目的地的人签发过境签证。”当夜，杉原辗转反侧，其妻子也和杉原一样，对犹太人的困境深感同情。于是，杉原又连着两次发电报给东京，反复强调犹太人的危险处境，并解释犹太人只在日本逗留 30 天等等，得到的答复只有两个字：“不准。”很明显，杉原必须做出抉择：要么服从政府命令，要么凭良心办事。看着门外犹太人绝望的求救眼睛，杉原的内心非常矛盾，最后他毅然对妻子说：“违抗政府命令，我的事业也许就此断送，然而不援助犹太难民，我就是违抗上帝。”

于是，杉原就开始夜以继日地签发签证，并两次不顾日本政府停发签证的命令，即便在苏联当局关闭日本领事馆的当天，他仍留在立陶宛过夜，坚持“能发多少张签证就发多少张签证”。杉原发放的签证将近有 6000 份，后犹太人“巧钻空子”，每份签证按“6 口之家”入境，将近 4 万人得到拯救。若加上被救人的子孙，杉原挽救的犹太人有十几万人。战争结束后，杉原在罗马尼亚被苏军俘虏。21 个月后，举家回到日本，但日本人要求他辞职，后来杉原成了一个灯泡推销员。1984 年，以色列授予杉原“国际正义之上”荣衔。

人性的力量是巨大的。1940 年 5 月，葡萄牙驻法总领事门德斯也救助过犹太人，他也是不顾政府的命令，擅自签发了约 3 万份签证。为此，他被葡萄牙政府罢黜，后来终生贫困潦倒。

……

“得道多助，失道寡助”，战争和屠杀将遭到世界人民的唾弃，正义和平是每一个有人性的人的共同心愿。愿犹太人永远不要忘记曾救助他们的“异教徒”，愿犹太人得到永远的和平和安宁，也愿犹太人永远不要成为屠夫。

七、希特勒反犹的真正原因

关于希特勒反犹的原因，几十年来一直是历史学家们争论的话题。

有的人认为，希特勒的祖父可能是犹太人，希特勒的父亲是他的祖父和其女仆的私生子，因而希特勒有四分之一的犹太血统。希特勒由于仇视自己的出身，因而也就仇视犹太人。

有的人说，希特勒曾爱上一个金发女子，但后来被一个犹太青年抢走，因而希特勒仇视犹太人。

还有人说，希特勒曾同一个犹太妓女鬼混而染上性病，造成了希特勒终生再不能过性生活，因而希特勒憎恨犹太人。

还有人认为，希特勒反犹的根源在于其“变态心理”，这种心理有一种

说不清的虐待和屠杀欲望。 还有人认为，希特勒反犹可能是出于一种“性嫉妒”。因为《我的奋斗》里说“成百上千个姑娘被可恶的罗圈腿犹太杂种引诱的梦魔感觉”，这正说明了希特勒有一种“性嫉妒”的心理。

说法还不止这些，但大多不能自圆其说，有捕风捉影之嫌。倘若我们仔细研究一下希特勒，不难窥出希特勒反犹的真正原因：

其一，宗教倾向和种族主义是希特勒反犹的思想根源。

在希特勒流浪维也纳的时候，希特勒曾阅读过大量的宗教著作，他相信张伯伦所说的：耶稣不是犹太人，犹太人就是出卖耶稣的那个犹太人的后裔，因而犹太人是一个罪恶的民族。世界性的反犹原因大多缘于此。

在反动的《我的奋斗》里，希特勒大肆宣扬其种族优劣论。“所有的文明都起源于白种人”，在各个人种中“白种人最高贵”，而“雅利安人又是白种人当中最高贵的人种”。“犹太人始终只是其他民族身上的寄生虫。……像一种有害的芽孢杆菌那样扩散着……他在哪儿出现，被寄居的民族或迟或早就会死去”。因而，犹太人“必须从地球上消失”。

“一切有机生命的自由竞争，优胜劣汰，弱肉强食，是大自然的原则和铁的规律”。而犹太人是“劣等民族”。

……

总之，希特勒在《我的奋斗》里大肆渲染可怕的“生存空间论”和“种族优越论”；发泄对犹太人、民主主义和马克思主义的刻骨仇恨。正是在该书的思想指导下，德国走上了穷兵黩武和滥杀无辜（主要是犹太人）的道路。

据历史学家统计，《我的奋斗》一书从1933年至二战结束，一直主宰着纳粹德国的政治，……其书中的每一个字使125人丧失了生命；每一章，平均使120万人丧失了生命。

其二，反马克思主义是希特勒反犹的政治原因。

由于马克思的阶级斗争理论对种族主义的彻底否认，希特勒把马克思主义视为洪水猛兽。在《我的奋斗》里，希特勒认为犹太人利用马克思主义学说“毒害德意志民族的灵魂”，把民族划分为阶级，控制马克思主义政党和工会搞阶级斗争，“破坏民族经济”“又掌握共济会、知识界、新闻报刊，宣传国际主义、和平主义、人道主义”。因此，若不“肃清马克思主义”，德国就不能重新崛起。此外，希特勒还大肆宣扬“共产主义的威胁”。他说，“犹太人利用资产阶级反对封建世界，现在又利用工人反对资产阶级”，“指望在工人的生存斗争中找到一条建立犹太人自己统治的道路”。世界面临着“马克思主义征服浪潮的胜利进军”。封建君主抵抗不了，威廉二世就成了“第一个跟马克思主义的领袖们握手言和的德国皇帝”，结果社会民主党搞了十一月革命，“在德国背上捅了一匕首”，导致德国的崩溃。

“犹太人斗争的最终目的不仅力图在经济上奴役世界，而且力图在政治上奴役世界。当犹太人借助他的马克思理论战胜世界各国人民的时候，犹太人的王冠便是人类死亡的十字架……”

有趣的是，希特勒痛恨的两种东西，“犹太人”和“马克思主义”现在奇妙地结合在一起了。因为不仅马克思本人是犹太人，而且许多革命家也是犹太人，海涅、拉萨尔、伯恩斯坦、卢森堡等，这些人都是革命的急先锋；而十月革命后，苏联的布尔什维克党建立了革命政权，其中的大部分领导人都是犹太人：托洛茨基、斯维尔德洛夫、季诺维也夫、加米涅夫、拉狄克、明仁斯基等，苏共政治局常委的24人中，一度有16人是犹太人。犹太人在

俄国的政治地位震动了欧洲的资产阶级，希特勒称之为“犹太—布尔什维克主义”。此外，德国十一月革命后成立的人民代表委员会的6名委员中有两名是犹太人；巴伐利亚革命的主要领导人埃斯奈尔、列威纳、托勒尔等都是犹太人；德国历史上有名的《魏玛宪法》也是由犹太人普鲁斯和拉铁诺起草的；匈牙利家喻户晓的革命领袖贝拉·库恩也是犹太人，在匈牙利苏维埃共和国的32名委员中，犹太人占25名。这样，犹太人便成了马克思主义的代名词，要想铲除马克思主义，首先必须消灭犹太人。

其三，经济“雅利安化”和军事化是希特勒反犹的经济原因。

19世纪以来，随着资本主义经济的迅速发展，犹太商人成了资本主义的代表。犹太人几乎垄断了欧洲的新闻、医疗、金融、法律和教育，这使当时支持纳粹党的垄断资产阶级对犹太商人非常痛恨，千方百计想取而代之。希特勒为了迎合这些为自己上台立过汗马功劳的中产阶级的利益，自然也会采取排犹政策，同时又可以大量掠夺犹太人的资产，为自己称霸全球的战争野心打好经济基础。

希特勒在《我的奋斗》里列举了犹太人的罪状：犹太人掌握着“国际金融资本”，是“嗜血犹太人”和“交易所强盗”，“犹太人是彻底摧毁德意志帝国的最大煽动者。世界上对德国的攻击，其炮制者都是犹太人”。一战前，犹太人开展“反对德意志重工业的持久战争”，“使德国经济国际化”，同时又“使英法犹太化”，煽动英法同德国打仗。总之，犹太人是德国“外部的敌人”。

基于上述原因，希特勒掀起了经济“雅利安”运动，大量掠夺犹太人的财产，即使为德国兴旺做过重大贡献的罗斯柴尔德和温曼斯财团，也没能逃脱被掠夺财产的“雅利安化”的命运。仅1938年11月的“水晶之夜”，犹太人就被掠夺了10亿马克，这个数字相当于1938—1939年德国预算年度国民收入的1/82。

此外，希特勒为了控制德国周围的卫星国西班牙、匈牙利、奥地利、波兰和罗马尼亚等国家，也建立起了欧洲的统一反犹阵线，这是希特勒反犹的国际原因。因为只有犹太人是日耳曼人的竞争对手，要想称霸欧洲，称霸世界，只有将犹太人彻底消灭。于是他导演了整个人类文明进程中的一场最大悲剧。

第三章神迹、智慧、箴言

——耶稣、《圣经》和犹太教之谜

“当所有人都称赞你的时候，你就要遭殃了，因为那些人的祖先就曾对人们杜撰的先和们说过完全相同的话！”

——《路加福音·圣经》

一提起耶稣，不光是在国外，即使是在中国，也几乎是家喻户晓了。那么，耶稣究竟是人还是神？

一提到《圣经》，许多人就会闭上眼睛，胸前划上十字架，或者引用《圣经》中的一句箴言，那么，何谓《圣经》，《圣经》中主要写了哪些内容呢？

一提起犹太人，给人们印象最深的是希特勒在二战中屠杀了600万犹太人；或者，有的人还能列出许多影响世界的犹太人的名字来，那么，犹太人信奉的宗教犹太教又是怎么回事呢？恐怕许多人答不上来。

本章帮您解答上述难题。

一、被钉在十字架上的殉道者耶稣

耶稣究竟是个何等人物？他在人类历史上究竟存在过没有？这是一个长期萦绕人们脑际而又得不到明确答案的问题。然而，随着时光的流逝，这个由古代基督教造神运动创造的上帝的化身，其面目逐渐为世人所认识。他已从神秘的天国返回远古的人间，科学地、客观地被认识为一个历史人物，一个古代巴勒斯坦的宗教导师，一个犹太民族历史上的英雄。

东方的奇光救主的诞生

大约在公元前6年左右一个冬天的黎明时分，在以色列伯利恒附近的山上，三个牧羊人突然发现东方天际放出一道奇异的白色光芒。转眼间，白白的光影如飞矢一般，朝牧羊人这边过来。他们非常害怕，赶紧跪拜。这时，突然从空中传来一个声音：“你们不要害怕，我告诉你们一个使万民欢欣的大喜讯。今天，大卫城伯利恒为你们降生了一位救主，是诞生在马槽里的婴儿，他就是弥赛亚（即“救世主”之意）。 ”

三个牧羊人诚惶诚恐，都怀疑自己是在做梦。但是，后来的事实告诉他们，犹太人梦幻中企盼的“救世主”确实诞生了。这位“救世主”，便是耶稣基督。

当时的以色列，已被罗马帝国征服，成了罗马帝国的一块属地。罗马皇帝奥古斯都下令，对以色列臣民要进行一次严格的人口调查。这样，散居各地的犹太人，都被遣返回原籍等候罗马当局的调查。

在返回故里的人流中，有一位木匠约瑟。他带着怀孕的妻子马利亚回到故乡后，已经无家可归，只得在一个马厩里歇息。就在回到伯利恒的当天晚上，马利亚就在马厩里平安地生下了一个白白胖胖的男孩。当时，因为再无其他合适的地方，只得将婴儿放在马厩里。

三个牧羊人朝着奇光的方向找到幻党中所指的地方后，果然发现有一个男婴降生了。当他们得知这个孩子的出生时间，并起名为“耶稣”后（“耶稣”在希伯来语中是“拯救”的意思），才确信凌晨时分似乎是梦幻中的所见所闻在这里得到了应验。于是，一边高呼这婴儿是以色列的救世主，一边跪下来向睡眠中的婴儿虔诚地祷告。

耶稣出生后，在以色列东方的波斯，可以看见以色列上空有一颗大星星在闪闪发光。波斯的三位学者（所谓“东方三博士”）经过占卜，也坚信以色列诞生了一位伟人。后来，他们在那颗大星星的引导下，来到了伯利恒，经过一番查证，也确信他们的占卜是正确的。

当时的犹太王希律，听到这个传闻后，心中很是不安，唯恐自己的地位被这个新生的国王所取代。不久，希律王便下令搜寻传说中新生的国王，并声称，只要发现了这个婴儿，格杀勿论。

三个牧羊人那番奇奇怪怪的话语，东方三博士的来访，对耶稣的将来留下了令人似信非信的预言。约瑟夫妇虽然不敢相信一个木匠的儿子将来会当犹太王，但心里却不免有些忐忑不安。他们后来经过一番仔细商量，终于决定逃往希律王管辖不到的埃及去，以避不测。

他们一路风餐露宿，颠沛流离，终于逃到了埃及。到了埃及后方听到传闻：希律王找不到未来的新犹太王，便下令屠杀全国2岁以下小男孩。许多父母为了反抗暴虐，保护孩子，也都死于非命。好险啊！约瑟夫妇听后简直毛骨悚然，同时也暗暗庆幸自己一家人免罹灾祸。

几年之后，希律王死了，巴勒斯坦恢复了往昔的平静。约瑟夫妇思念故乡之情与日俱增，便带着耶稣返回故里。

精巧的木匠 超凡的智者

从埃及返回巴勒斯坦后，耶稣一家便定居在加利利的拿撒勒城。耶稣在那里度过了自己难忘的童年和少年时代。父亲仍操木匠旧业，家中又添了四个弟弟二个妹妹，一家人也还过得平安无事。

耶稣7岁时，便到附近犹太教礼拜堂附设的学校去读书。牧师拉比教他们写字、背书、诵读古代巴勒斯坦的历史著作，等等。

在少年耶稣的心里，犹太民族的过去是一部苦难的历史，摩西则是犹太民族杰出的民族英雄。他立志效法摩西，从异族手中拯救出犹太民族。

眼下犹太人的处境如何呢？希律王家族仍然把持着犹太国的统治大权，但他们又没有任何值得同胞们尊敬的业绩，而且，犹太国仍然受着罗马总督的控制，人民对异族的压迫更是极为不满。

就在这时，拿撒勒及其附近地区不断掀起反抗罗马军队的武装斗争。可是，人民的反抗在罗马帝国军队的镇压下，屡战屡败，带来的是更加沉重的压迫和剥削。

耶稣不禁想起了在教堂里读过的《圣经》中的一句话：“凡动刀的必死于刀下”：但是，眼前的情况是，罗马兵用剑征服了犹太人，而犹太人为了复仇拿着剑去杀罗马兵。为此，耶稣的脑际常常盘桓着这样一些问题：“这样杀来杀去，胜利了又有什么好处？”“这样做是否违背天主？”“犹太人中，真的会出现弥赛亚吗？”最初，耶稣常常向他的父亲提出这样的问题。父亲很为自己年幼的儿子能提出如此深奥的问题感到惊讶，同时也尽自己所

知作些回答。

耶稣 12 岁那年，父母在逾越节时带他到耶路撒冷朝拜圣殿。耶稣在朝拜时发现，那些接受祭品的祭司们态度十分粗暴。后来还得知，大量的祭品都被他们统统拿走，很多祭司因此成了大富翁。对于这样的事情，他心里总是不能理解，一直在默默地思考着。

在耶路撒冷逗留的日子里，他常常独自一人走到广场上，去听几位学问高深的长老讲道。长老们对艰深学理的博学，深深地吸引着这位年仅 12 岁的好学多思的耶稣。他听长老讲《圣经》时，总是坐在长老面前，一边听，一边问。他提的问题很有深度，长老们惊叹这孩子的聪明和见识，并声称自己不但没有教给他什么，反而从他身上学到不少东西。

耶稣也是一个勤劳能干的木匠。他常常离开家，到各地去做工。他在外边认识了好些人，特别是一些社会下层的人民。他了解他们的心理，听到许多新闻，也受到不少刺激。多年的闯荡和磨炼，教他看透了各种人的意念心思。

耶稣一边做工，一边用大家易懂的话讲道。村民有困难时，他热心为他们排忧解难，所以大家都很钦佩他。这样一来，他的名声越来越大，影响也越来越广。

耶稣受洗与大彻大悟

耶稣 30 岁那年，犹太民族每个人的心灵都受到了一次猛烈的冲击。传说约旦河畔出现了一位名叫约翰的传道士。他每天向人们高喊：“天国近了，你们应当悔改，伟大的弥赛亚就要出现了。”

人们最初听到这样的呼唤，兴奋万分，以为上帝要来惩罚剥削压迫他们的罗马人了。约翰接着说：“不！天主是不分犹太人、罗马人的。唯有正直的人才能得到宽恕，你们快忏悔吧！天主的审判不分职业高底，不分种族国籍，做坏事的一律都逃不过。”约翰在布道中，同时也毫不留情地揭露了犹太教祭司们搜刮信徒们的卑劣手段和腐败不堪的生活。

当时，好多人都为约翰的布道所动心。于是，他们便向约翰请教：“那我们该怎么办呢？”约翰针对不同的人作出了不同的回答。对一般人，他回答道：“有两件衣服的，就分给没有衣服的人；食物有余的，就分给没有食物的人。”对那些税吏，即罗马的走狗们，他回答道：“除了假定的税银，不能榨取人。”对兵丁们，他则回答道：“不要勒索，不要讹诈；自己有钱粮，应当知足，不应当硬夺他人的钱财。”

那时耶稣已经 30 多岁了。他听说约翰在约旦河上施洗礼，讲末世来临、新时代将到的道理，心中很是激奋，决心要参加这个宣传悔改与天国的群众运动。后来，他果然独身南行，前往约旦河。在那里，耶稣与许多人一样，接受了约翰为之施行的洗礼。

传说耶稣受洗之后，从水中上来，天上的云突然裂开，光洁的阳光照在耶稣身上，似乎有银白色的鸽子在耶稣的上空飞翔。耶稣本人也感到，自己得到了一个不可恩议的、心体透明的大觉悟。他觉得，上帝降在他的心中，像鸽子一般凭空飞下来。他听见有声音对他说：“你是我的爱子，我所喜悦的。”耶稣从此便认为自己就是上帝的儿子，心中豁然贯通，了无疑惑，脸上充满了光辉。

云游布道 显现“奇迹”

施洗者约翰在布道中强烈指责罗马帝国的傀儡、犹太国王希律·安提帕欺压百姓，娶弟媳为妻，罪孽深重。就在耶稣受洗后不久，约翰以谋反罪被捕。此后，耶稣觉得拯救犹太人乃至全人类的使命该落到自己的肩上了。他首先回到拿撒勒，一是向年迈的母亲告别，二是在自己家乡首先开始以天主的名义布道。耶稣传播的宗教在教义、仪式等方面与以前的犹太教有些不同。为了与犹太教相区别，一般称耶稣的宗教为基督教。

耶稣认为，穷苦人虽然没有机会接受教育，但他们心地善良，容易信任他人，也不会欺负别人，他们是最靠近天主的人；而富人与官吏，傲慢无理，冷酷无情，不反省自己的罪过，是远离天主的一群人。于是，他决定先在穷苦人当中宣传自己的主张。

他在拿撒勒布道时公开声明，“我要建立一个没有悲哀、没有争执、不屈服于暴风雨、永久幸福的天堂。”“天国不是只有天上才有，就在附近，就在每个人的心中。”“不要痛恨仇人，祈求天主原谅作恶多端的人。”耶稣的这些主张，处境不堪的穷苦人显然容易接受，但同时也极易把他们引入逆来顺受、不谋反抗、消极等待的被动地位。

为了完成天主赐予的神圣使命，继承施洗者约翰未竟的事业，拯救世上的不幸之人，耶稣决定离开家乡，到各处传教。尽管他也知道传教的道路上有不少艰难险阻，但他还是下决心勇往直前，绝不后退。

一天清早，他趁家人熟睡之机偷偷起床，借着星光打了一桶清水洁身，然后跪在地上作了祈祷，就悄然离家出走了。

到了加利利湖，耶稣结识了渔夫彼得和他的弟弟安德烈。在那里传教时，耶稣一再向人们讲：“天主的爱不分国籍、善恶，他的爱是平等的。”“神厌恶形式上的仪式和祭品，神喜欢真诚的心。行为正直，有人性，有道德的人，才能看到天国。”“心地邪恶的人，即使奉献很多很好的祭品，还是会惹怒上帝的。”

耶稣的说教在加利利湖一带及其以北地区的影响越来越大。在迦伯农，就连大家都憎恶的税吏，也热心地跑来听耶稣讲道。有些年轻的税吏，尽管是为生计，无可奈何地干着受人唾骂的差事，但他们的心理是很不平静的。他们绝望地以为，天主是不会赦免他们的。

耶稣在传道的过程中，名声越来越大。特别是他那不分贫富、一视同仁的高风亮节，更是吸引了不少信徒。许多人有愁苦，都愿意向他诉说，甚至有了疾病，也深信他能妙手回春。

一次他游历归来，回到彼得家，正值波得的岳母得了热病。他一边劝她服药，一边又从精神上安慰她，结果她的病很快好了。这样，耶稣能包医百病的风闻也到处传开。

据说当时有一些人，一生病就以为是由于自己行为不正，受到天主的惩罚，结果精神萎靡，病情也日益加重。对于这种人，耶稣常常从精神上、心灵上安慰他们，鼓励他们悔改过错，告诉他们天主已经赦免了他们。这样，许多得了重病的人奇迹般地好了。于是，许多带有夸张味道的“奇迹”便在民间传颂开来。有人说，只要耶稣一摸，瞎子就可以复明，麻风病人也会立即洁净如初。也有人说，即使是垂死的人，只要一经耶稣祈祷，也能好起来。

这位本来就深受人们欢迎与尊敬的耶稣，现在又能施出种种“奇迹”来，他的声望与地位便更高了。

十二门徒与山上宝训

到了公元 28 年的春夏之交，耶稣的布道活动几乎具有了全民运动的趋势。很多人尊敬并爱慕耶稣，但是也有不少犹太教的牧师和学者却非常憎恨他，说他是骗子，是天主的真正敌人。

耶稣觉得，他有必要将教义传授给一些最能理解其奥秘，也最热心于传道的门徒。他首先选中了加利利湖上的渔夫彼得和他的弟弟安德烈。然后又选了他的表弟雅各和约翰，还有税吏马太，伯赛大的小商人、热心于犹太独立运动的志士西门，雅勒腓的儿子雅各，还有达太、多马、腓力、巴多罗马以及毛毯商人犹大，这些人各有特点，各有所长，其中最得意的门徒要算彼得了。他最多赤诚，最少成见，最有才能，也最能了解耶稣的心意，最能勇敢地信仰而冲锋陷阵。

耶稣选定了十二门徒后，心中十分高兴，便在迦伯农附近的山上，对他们详细谈了自己的主张，叫他们明白教义，去作天国的宣传。他讲道：

虚心的人有福了，因为天国是属于他们的；
哀恸的人有福了，因为他们要得到安慰；
温柔的人有福了，因为他们必承受土地；
慕义如渴的人有福了，因为他们要得丰盛；
怜悯的人有福了，因为他们必蒙怜悯；
清心的人有福了，因为他们必为上帝之子；
为义受逼迫的人有福了，因为他们得到天国。

这八条训诫，便是有名的“山上宝训”。

随着传教范围的扩大，耶稣的名声也越来越大。这就严重威胁到传统的犹太教的地位，从而引起了犹太教长老和犹太教中占统治地位的法利赛派的激烈反对。这些人顽固恪守犹太教的古训，对任何有悖于法利赛人传统习惯的行为都在反对之列，耶稣的活动当然不能幸免。

法利赛人在安息日，要求大家都要休息祈祷，不能做买卖，不能耕作，不能做饭，不能离家太远，等等。而耶稣在安息日则照常工作，照样参加穷人的宴会。他还说，在安息日，与其愁眉苦脸地饿肚子，还不如高高兴兴地吃一顿丰盛的饭。他认为，像犹太教那样，医生在安息日不给病人看病，也是罪过。

耶稣将税吏马太收为弟子，也使法利赛人十分恼火。因为在他们看来，税吏便是罪人。另外，耶稣和一些不正经的女人、小偷说话，甚至在一起吃饭，在法利赛人的眼里，也属于伤风败俗、不守礼规之举。而耶稣则坚持认为，救世主既然是下来救人的，就不应该抛弃有罪的人，而要帮助他们赎罪，使他们得救。法利赛人那样做，是只救自己，不救别人，天主是不会喜欢那些自私者的。

如此看来，耶稣是希望通过创立一种新的宗教——基督教去取代保守的犹太教的地位的。从某种意义上说，这是一种思想解放运动。

与此同时，耶稣还对古代犹太教的教规——摩西的法律进行了一定的扬弃。他首先肯定，“天地可废，法律永存。”但是他又进一步指出，摩西的法律只是决定行为的外表，制止不轨的动作，而绝无内外兼容，引导动机，树立高标的可能。比如，摩西十诫中有“不可杀人”条。但是要知道，“杀人起于怒，怒而不制，焉能制杀。”耶稣认为，如果大家作为上帝的儿子，人人都相亲相爱，便无杀机可起了。再比如，十诫中还有“不可奸淫”条。耶稣认为：“淫的凶险，在于污蔑他人的人格而堕落自己的人格。”所以他进一步指出，“凡见女子动淫念的，这人心中已经与她犯过奸淫了。”很显然，在约束教徒的行为道德方面，耶稣比摩西更进一步，更深了一层。

被钉在十字架上的殉道者

施洗者约翰被杀以后，耶稣就已经预感到自己前景的不妙了。

反对耶稣的文士（犹太人中崇奉、宣讲律法的人）和法利赛人到受罗马分封的国王希律·安提帕那里，大讲耶稣的运动有如何如何的危险性，并说耶稣就是复活的约翰，等等，企图怂恿希律王除掉耶稣。

耶稣明白自己的处境与地位。他觉得，自己作为一个犹太人的宗教首领，若不力挽狂澜，以色列必将自撞于罗马的铁拳之上，转瞬而亡。他经过反复思考，认为只有用惊人的挑战去激励以色列的领袖们，让他们共同奋起与罗马斗争，犹太民族才有希望。

于是，他决定率十二门徒前往犹太国首都、犹太教的中心耶路撒冷，去向传统的犹太教挑战，向罗马和犹太国王示威。他也作好了充分的思想准备，去经受罗马和犹太国的统治者、犹太教长老、祭司长、文士和法利赛人加给他的种种痛苦，乃至最后被处死。对于死，他并不恐惧。他认为，死是最后唤起民族的一种方法，用自己的死亡，去促使他入觉悟，这是东方人最特别、最伟大的信念。

耶稣把天国的“钥匙”交给了他最赏识的门徒彼得后，于公元30年初春时节，带着十二门徒开始向耶路撒冷进发。

到了耶路撒冷后，耶稣发现，犹太教祭司们向在这里做买卖的商人收取高额税金，而商人又一再把物价抬得很高，将高额税金转嫁到买主身上。他一气之下，把堆放祭品的桌子掀了个四脚朝天，祭品撒了一地。他同时还指责祭司说：“你们这些祭司竟然在圣殿里做非法的买卖，谋求不正当的财富，已经犯了亵渎神明的罪。”“这里的祭品比别的地方贵五六倍，使得穷人买不起祭品来奉献天主，你们忍心吗？”

耶稣的义举与宣讲激起了人们对祭司的愤怒。他的门徒们却十分担心祭司们会采取报复行为。事实证明，门徒们的担心不是多余的。就在耶稣清除圣殿之际，圣殿的祭司们正在加紧密谋着抓获耶稣一事。同时，罗马派驻以色列的总督彼拉多也把耶稣看成一个危险人物，必欲置于死地而后快。

一天，罗马总督彼拉多派出密探，一方面用30块银币收买耶稣的门徒犹大，另一方面又对他进行威胁，说如果不供出耶稣，十二门徒也与耶稣同罪，将与耶稣一起被钉在十字架上。犹大经不住金钱的诱惑和死亡的威胁，最后出卖了耶稣。

耶稣已经知道大难即将临头。公元30年逾越节这一天，他与十二门徒共进晚餐，席间，他直截了当地指出，犹大出卖了他。这便是尽人皆知的“最

后的晚餐”。

当天夜里，犹太就带了一帮罗马总督的走狗捉拿了耶稣。耶稣被捕后，被关在牢里，受尽了折磨。紧接着便是祭司对耶稣的宣判。祭司的判决书中这样写道：“耶稣传教，背离了犹太国先知摩西的律法，有意毁灭天主的圣殿。耶稣教唆人民不要缴纳罗马规定的税金。耶稣以‘犹太人的王’出现来煽惑民心，反抗罗马。他是扰乱以色列和平的反叛者——以上罪状，耶稣该当死罪。”

耶稣在听判决时，毫不畏惧，坦然承认自己是天主圣子，是犹太人的“弥赛亚”。

公元30年4月7日，耶稣被处以钉在十字架上的死刑。这是一种当时最残酷的刑罚。执行的那天，只见耶稣背负着高4米、宽2米、重60公斤的木制十字架，一步一步艰难地走向刑场。一路上不少看守士兵们无情地鞭打他。他走走停停，满头血汗踉踉跄跄地向前挪动着。刑场在一处丘陵地带。到了刑场后，看守们先给他喝下一杯苦酒，然后松开绳子，剥去衣服，把他的手用大铁钉钉在十字架上。所钉之处，鲜血直流。耶稣忍着剧痛，双眼紧闭，像是在向天祷告。送行的、旁观的人们都目不忍睹，伏地痛哭。被钉在十字架上的耶稣，在极度痛苦中慢慢地死去了。

耶稣复活和基督教的形成

耶稣死后，他的门徒确认他就是弥赛亚，他们坚信（或传布）三天后耶稣已在人间复活，并已被上帝接到天上，不久他将带着权力和荣耀降临人间，拯救苦难中的人类。复活成为门徒们的一种希望，一种信念，抑或是一种策略。于是耶稣的思想、复活和显圣的故事很快在四处传播开来，门徒们也像老师那样，并奉老师之名为人治病。许多人因此而皈依了耶稣。

耶稣的门徒共十二人，除了彼得、雅各和约翰兄弟，《圣经》中对其余九人并没有记载，这数字或许是他们向犹太人的十二个支族传道的象征。门徒们传教的范围越来越大，皈依者们也把福音带回了家乡，带到了更远的地方。耶稣的思想和有关福音的种种信息，通过各种渠道，传到了非犹太人中间，传向了外邦人中间。外邦人开始把有关耶稣的福音作为一种新的宗教接受，他们不管它与犹太的关系如何密切，把信仰耶稣作为得救的条件，而不分犹太人还是外邦人。他们听到耶稣的生平事迹和教诲之后，把他看作是新宗教的创始人，是一位圣人，是一位救世主。因而他们对耶稣的看法与感情，与耶稣的门徒对他的爱和尊敬截然不同，因为这些门徒对耶稣的言行是一种神圣的回忆。

这样，外邦基督教便逐渐形成，它已不再是改宗的犹太教，而是基督教，犹太教只不过是它的前奏和历史准备而已。他们没有必要为了获得拯救而非要变成犹太教徒不可。从一部分犹太教徒，经希腊化的犹太人和外邦皈依者，再及一切遭受罗马统治的民族和罗马社会的下层民众，基督教的传教速度十分迅速。犹太人带来了他们的《圣经》，也带来了认识上帝和天国子民品性的门径，外邦基督教于是与犹太基督教熔为一炉，它的成份一度纷繁各异，使得早期基督各派差异很大。基督教的形成（而不应说是建立）与耶稣的神话是同步的。这一情形到公元1世纪中叶圣保罗传教时期即已十分清晰，此时距耶稣遇难不过几十年。在大约同一时期成书的以《马可福音》为底本的

同观三福音中，耶稣还是一个人。而到了30多年后，公元100年前后成书的《约翰福音》中，耶稣已被刻画成了神，他的神力已不再是上帝所赐，而是同先于世界存在的道一脉相承而来。人身上的弱点已经不见了，耶稣的死也已不再是被处死，而是为了拯救人类而自愿献身。钉死于十字架也不再是受难，而是超升并回到天父身边。在同观福音中，耶稣在十字架上悲惨地喊道：“我的上帝，我的上帝，为什么离弃我？”表现出极大的痛苦和对人生的向往。而《约翰福音》中则变成大喊：“事情完成了！”丝毫没有了人的情感。

公元70年前后圣保罗时期，教会组织已趋向于完善。尽管罗马帝国百般迫害基督教，但直到公元4世纪罗马帝国完全接受基督教为止，它的迅速发展就再也控制不了了。基督教终于成为世界性宗教，而耶稣便也彻底地成为了至高无上的神了。可见，人对于神的创造本是件容易的事，而若要再还神以人的本来面目，其难度则是成几何级数增加，甚至在某些年代则成为完全不可能的事。这一点不是已无数次地为古今中外的造神运动的事实所证明了吗？

耶稣作为犹太人心目中的救世主，并没有能够改变犹太民族当时那种苦难的命运；但是，他作为一位世界著名的思想家，却在人类历史上留下了不灭的业绩。他的最大功绩就是在犹太教内部分化的基础上，创立了一个新的宗教——基督教。这在世界历史上，可谓一场意识形态领域的重大变革。他在《福音书》中所垂范的令人感动的同情品格和平等思想，不仅使他在基督教世界享有精神领袖和道德宗师的美誉，也长期影响着人类社会的过去和现在。

二、浓缩希伯来文明的《圣经》

犹太民族是为人类贡献了《圣经》的民族。

所谓《圣经》，顾名思义就是具有至高神圣性的经典。

犹太人给了《圣经》如此高的评价，那么《圣经》对犹太人又意味着什么？

对于整个人类来说，这样一个小小民族的小小一本书竟分别孕育出世界三大宗教中的两个——基督教和伊斯兰教，感召那么多善男信女皈依上帝、天主或真主，这又意味着什么？

以《圣经》为代表的“希伯来文化”与“希腊文化”一度成为西方文明的发源地，被称为“双希文化”。这又意味着什么？

让我们翻开西方悠远的初始时期的神奇画卷，诵读隽美而富有异国情调的赞美诗，仔细体味一下亚当、夏娃和挪亚方舟故事的深刻底蕴吧。

《旧约全书》的形成及其内容

《圣经》后来被奉为基督教的经典，但它所记载的是希伯来人的部分经历，希伯来人在其大半的历史中没有《圣经》，那个被尊为祖先的亚伯拉罕没有《圣经》，他们的领袖摩西没有《圣经》，王国时期也没有《圣经》。那些时期有的是形形色色的作品汇集，它们大多没有严格限定的章法要求。这些著述有的形诸笔墨之前就在民间口头流传，它们包括英雄传说、古老的爱国故事、神迹记述、神圣的法规、对万物起源的解释、族谱和家谱、宫廷

档案，特别是形成于出埃及和征服迦南时期的故事，回答了“希伯来人是谁？他们怎样来到巴勒斯坦？”等一系列问题。

“巴比伦囚虏”时代，犹太人面临被东方文化同化的危险，许多人因为失去了家园而表现出无比绝望的情绪，许多人在奴役和压迫下无所寄托。于是，一些先知就自动组织起来，为防止同化而开始发扬和整理犹太人自己的文学和宗教遗产，大约用了500多年的时间编写了一部新的法典《托拉》（又称《摩西五经》），后世尊称其为《圣经》。整个工作是由犹太人的精神领袖文士和祭司完成的。《圣经》中从《创世记》到《列王记》，以及哀歌和雅歌都是犹太人在这个时期的杰作。

犹太人的这份遗产被后来的基督教部分接受，编入他们自己的《圣经》。为了加以区别，基督徒们将犹太人的圣经取名为《旧约全书》，把自己的圣经称为《新约全书》，前者的意思是“希伯来人与上帝的契约”，后者的意思是“基督徒与上帝的契约”。基督教的《圣经》是《新旧约全书》的合称，天主教的《圣经》是《旧约全书》、《圣经后典》和《新约全书》的合称。

犹太人的《旧约全书》共有三十九卷，犹太人一般将其分成三大类律法书、先知书和文集。

律法书分五卷，包括《创世记》、《出埃及记》、《利未记》、《民数记》和《申命记》，相传为摩西所作，通称为《摩西五经》（又称《托拉》）。“托拉”一词为希伯来文的音译，其词根为“引导”或“指路”之意，意指律法是上帝指引人的行动与处世之道，必须严格遵守执行。《托拉》的正典约完成于公元前400年左右，是希伯来经典中最重要的部分，是每一个犹太人都必须每天研习的典籍。时至今日，“托拉”一词的含义已进一步扩大，不仅指“律法书”，而且指全部《旧约》。再有甚者，把犹太人的口传律法与成文律法的评注与解释书《塔木德》等也包括在内，泛指全部犹太律法、犹太习俗与礼仪。

先知部分，包括前期先知书（四分法者将这一部分称为历史部分）：《约书亚记》、《士师记》、《撒母耳记》（上、下）、《列王记》（上、下）；后期先知书包括：《以赛亚书》、《耶利米书》、《以西结书》十二小先知书：《何西阿书》、《约珥书》、《阿摩司书》、《俄巴底亚书》、《哈该书》、《撒迦利亚书》、《玛拉基书》。

文集部分，亦称“文学圣卷”，包括：《诗篇》、《箴言》、《约伯记》、《雅歌》、《路得记》、《哀歌》、《传道书》、《以斯帖记》、《但以理书》、《以斯拉—尼希米记》、《历代志》（上、下）。

各部书的大致内容是：《创世记》主要是希伯来神话、传说的汇集，共五十章，分为前后两篇：前篇11章，包含有上帝创世、亚当和夏娃在伊甸园偷食禁果遭罚、该隐和亚伯之争、大洪水和挪亚方舟、巴别塔等故事。第十二至三十六章是传说部分，描写希伯来父权制民族时期和民族社会解体时期的社会关系，以及希伯来人从游牧到农耕的转变过程，再现了当时希伯来的生活习俗、宗教信仰、崇拜仪式及其与四邻异族的关系等。

《创世记》三十七至五十章，《出埃及记》、《利未记》、《民数记》、《申命记》、《约书亚记》和《士师记》是一组史诗。它们主要用散文写成，其中也杂有诗歌，各篇相对独立，又相互衔接，形成一个整体，生动反映了希伯来人从埃及出逃到以色列犹太王国建立前的历史画面，其中记述了约瑟、摩西、约书亚的英雄业绩和底波拉、基甸、参孙等士师的英勇行为。

《出埃及记》、《利未记》、《民数记》和《申命记》不仅是关于摩西的一部宏大史诗，还以神学形式生动地描述了希伯来律法的产生和发展过程，详尽记载了各种法律条文，是一部著名的奴隶制时期的成文法典。

前期先知书六卷大体出自申命派史官之手，具有编年史和纪传相结合的特点，记述了希伯来人西渡约旦河后，经士师、王国、南北朝三个时期，直到犹太王国灭于巴比伦帝国的历史。

后期先知书和十二小先知书产生于公元前 8 世纪至公元前 5 世纪之间，当时希伯来民族正处在多难之秋。面对外患内忧，一批被称为先知的仁人志士挺身而出，凭照人们对神灵的向背，权衡国家的兴亡得失，以宣讲“神谕”的形式表达自己对社会问题的见解。他们针砭时弊，抨击统治者，对国民进行教诲，发出警告，为民族振兴奔走呼号。

文集部分的《诗篇》、《哀歌》、《雅歌》、《箴言》、《传道书》、《约伯记》、《路得记》、《以斯帖记》、《但以理书》和《约拿书》，这些作品编入《圣经》正典的下限大约在公元 1 世纪前后。前三篇是优美动人的抒情诗歌集，既有赞美感激的颂诗、情深意长的恋歌，也有情感炽烈的爱国诗篇和悲痛欲绝的哀歌。《箴言》、《传道书》和《约伯记》是哲理诗集，也称为智慧文学。它们是希伯来人智慧的结晶，收录了从上古到公元前 3 世纪的名言警句和长短不等的哲理诗，其中有对人生经验的总结和对日常伦理道德的归纳，也有对人的尊严、价值的寻求和对宇宙奥秘的探索。

《路得记》是一篇富于田园牧歌色彩的短篇小说，文中用借古讽今方法批驳了当时流行的狭隘民族主义观念，讥讽了“血统纯洁论”的荒谬。

《约拿书》和《以斯帖记》也是优美的短篇杰作，前者通过约拿到亚述传教的故事，以奇幻的情节和夸张的手法宣扬了希伯来——神教的大同思想。后者根据波斯王居鲁士统治时期的传说改写而成，旨在讴歌犹太历史上的民族英雄，鼓舞民众的斗志。

《雅歌》、《哀歌》、《路得记》、《以斯帖记》和《传道书》统称为“五卷书”，它们每年在固定的节日中集体诵读，以激发居住在异国他乡的犹太人的民族感情。

《但以理书》成书于公元前 164 年，是启示文学的奠基作。启示文学是希伯来人的一大创举。它是希伯来志士炽热情感和冷静思索相结合的产物，是在民族灾难深重之时，在先知文学基础上发展起来的一种神学的文学形式。《但以理书》借历史事件隐喻现实，用异象预示未来，以宗教的形式，曲折地表达了爱国主义思想。第 1—6 章，叙述但以理为迦勒底王译解“泥足巨人”的梦和“手指书文于壁”之谜，并叙述了其三个朋友“被掷于火毫无损伤”的故事。

总之，《圣经》使神学家从中找到神的旨意，使道德家从中找到人伦的准则，使社会学家找到现代资本主义精神，使革命家找到反抗暴君的公义，《圣经》在人类历史的如此长的时期内如此无所不在地影响着人们的精神和心理，从而实际改变着人类的现实存在，以至于被公认为“对世界历史影响最大的十本书”之首。

预言盛衰存亡的先知

在前面的章节中一再提到先知，耶稣也是犹太人的先知，那么什么是先

知，先知在希伯来历史中起何作用？

先知一般指接受上帝委派、听取上帝启示并向民众传达上帝旨意的人。先知的最初形态是中东地区民族崇拜时期的巫师和法师。原始宗教形成时，他们成为神庙中的神职人员，以主持祭神仪式，解释普通人难以理解的事理，行使各种法厄禳灾的法术为业。他们就战争的胜负、收获的丰歉、疾病或瘟疫的结果等重大问题讨论并传达“神意”，具体方式有解释异象、圆梦、解释星象、解释“牲畜之动作、禽鸟之飞翔、水面浮游之情状”，以及“献祭牺牲之内脏”的喻意。这些活动有时在由奏瑟、击鼓、吹笛、弹琴造成的神秘气氛中进行，进行时当事人一面念念有词，一面进入恍惚迷狂的精神状态，有的甚至用刀自刺，直至流血。

希伯来人中第一个被称作先知的是其族祖亚伯拉罕，其后是英雄摩西和第一任祭司亚伦，之后，在国家和民族的危难中，涌现出一大批著名先知，他们为民族的生死存亡而哀哭呼号。这些人的言论已被收编入《圣经》正典，被称为“正典先知”。

正典先知中第一个出现的是阿摩司，阿摩司对其生活的时代的腐败非常痛恨，提出强烈抨击：“亚卫如此说：‘以色列人三番五次的犯罪，我必不赦免对他们的刑罚，’因为他们为银子卖了义人，为一双鞋卖了穷人。他们见穷人头上所蒙的灰也都垂涎，阻碍谦卑人的道路。父子同跟一个寺庙的娼妓睡觉，拿别人抵押给他们的衣服当床单，在上帝的殿宇里，拿剥削穷人的钱去买酒喝。”于是，阿摩司向人们传达神谕：

我厌恶你们的节期
也不喜欢你们的严肃会
……
惟愿公平如大水滚滚，
使正义如江河滔滔。

另一个先知何西阿，则刚开始就很窝囊：亚卫初次同何西阿说话，便要他去娶淫妇为妻，收容那些因淫乱所生的子女，因为这大地淫乱横溢，人们纷纷离弃亚卫。于是他娶了一名淫妇，她虽对他不忠，但他仍旧爱怜她。但何西阿在宣扬神谕时绝不含糊，劝诫人们弃恶向善，也造成很大影响。

另一个先知以利亚是极富神秘性的人物，他勇猛如狮，却毫无世俗野心，藐视身外之物，一件用骆驼皮做的外衣，就是他唯一的衣服。人们给他施舍什么，他就吃什么，有时候乌鸦都会喂养他。他的行踪不定，常常神秘地来、神秘地去，人们相信他有一种神奇的力量，或者说他有隐身之法。在以利亚和异教徒巴力神的斗法中，以利亚大显神威，使干旱3年零6个月的以色列大地突然大雨如注。

耶利米是一个富有诗人气质的先知，他一生经历了四代帝王的统治，目睹了王国的衰落：公元前597年，一批民众首次沦为“巴比伦囚虏”；接着，圣殿被毁，许多犹太人惨遭劫难；最后，公元前582年，犹太人第三次被掳。耶利米在这段时间内，常常不合时宜地向人们宣传，巴比伦人的胜利是必然的，国民必须接受征服，被掳之民应安居新住所，勤奋自强，为巴比伦人的兴盛而祈祷，因为希伯来人做囚徒的时间还将很漫长。这种说教自然不受欢迎，犹太国的首脑对他百般排挤。

此外，耶利米还告诫希伯来人，要自救就必须自行割礼清除心中的污秽，每一个人都应对自己的行为单独向神负责，不牵连他人。从而修正了过去那种“一人有罪，全家受牵连”的赎罪观。

另一个先知以西结出身于犹太上流社会，在沦为“巴比伦囚虏”后成为先知。他为希伯来人描绘了一个理想王国：在将来的某一天，以色列人必将再度复兴，建立一个理想的国度。以西结的观点抚慰着丧失信心的犹太人，为犹太人的复国主义播下了种子。

先知第二以赛亚是公元前6世纪下半叶的一个无名氏，是《以赛亚书》第40至第55章的作者。他生活的时代是犹太人结束“巴比伦囚虏”返回故国的前后，异国他乡的生活使他大开眼界，从而产生了仁慈的上帝将会光照全世界的观念。他向众人宣告：囚居生活即将结束，以色列人因赎罪而服役的时代也即将结束，以色列人成为亚卫忠实仆人的荣耀时代已经到来。

公元前后，犹太人中的又一个先知耶稣出现了，他是当时许多先知自居的传道者当中的一个，那时的许多犹太人可能不知道他的名字。耶稣的名字之所以后来响遍全世界，完全是因为受到另一个新的宗教敬奉的原因。耶稣作为一个历史人物的证据，并非像一般基督徒所相信的那样确凿无疑，因为在耶稣的身上可以看到两种形象的混合：一种可能是耶稣原来的形象——犹太先知式的耶稣，他是一个智者，一个能够创造“奇迹”的人；另一种则是他的信徒再造的耶稣形象，他是救世主，是基督。耶稣本人并不打算成为一种新宗教的创始者，但是一种新的宗教选择了他，使他成为基督教的种子。据《新约》记载，他曾生活在犹太人中间，向同胞们传教，显示奇迹，最后被罗马巡抚钉死在耶路撒冷，但后来复活了。而这些事件及耶稣这个名字在当时犹太人和罗马人的著作中几乎没有提及。即便它们提到了“基督”，那也是在有了基督徒以后。因此，当基督徒成为犹太教的敌对势力时，犹太教徒理所当然地要把攻击的矛头指向耶稣作为基督或弥赛亚的真实性。虽说“弥赛亚”的降世是当时犹太神学的重要观念，但耶稣作为基督或弥赛亚降世的说法是不符合犹太教认定的必要程序的。犹太教徒认为，犹太人最大的先知以利亚为了给弥赛亚涂膏并且宣布他是谁，将神奇地回到人间；而在那一时刻前，不论这位弥赛亚是谁，人们都不得而知。耶稣显而易见并没有得到以利亚的宣布。据《新约》，耶稣生前唯一和他有过接触的留有名字的犹太先知是施洗者约翰。

神话创世纪

同世界其他文明古国相比，希伯来人保留下来的神话并不多。但这不多的神话影响却十分深远，几乎还没有一个民族的神话能像希伯来人的神话那样流传广泛。希伯来人关于创世纪的神话就是一例。基督教后来将这些神话全盘接受下来，把它当作绝对真理加以宣扬。在黑暗的中世纪，倘若有人对此稍加怀疑，就要被宗教裁判所绑在火刑柱上活活烧死。

创世纪的神话是围绕着人类从哪里来、世界从哪里来而展开的。这些问题没有一个现成的答案，而且不同的民族有不同的说法，希伯来人创世纪的故事十分独特。

大初之时，暗淡无光，没有陆地，只有无边无际的水。上帝的灵运行在水面上，筹划着伟大的行动。

上帝说：“要有光！”于是从黑暗中出现了黎明的曙光。上帝说：“这就是白天。”不久，亮光隐去，黑暗重临，上帝说：“这就是夜晚。”他憩息了，第一天就此结束。

然后，上帝说：“要有天！其无穷穹窿将把水分开，天将布云行风，吹过水面。”事情就这样做成了，日夜重现，第二天也结束了。

第三天，上帝说：“水面要露出陆地。”顿时，嶙峋山巅露出水面，刺向青天，山脚下到处是平原和山谷。于是，上帝说：“地上要有孕育种子的植物和开花结果的树林！”大地因此披上绿装，晨曦轻拂树木草丛，夜以继日，第三天的劳动宣告结束。

第四天，上帝说：“天上要有星体，以便标志季节和岁月。白天由太阳来管，夜晚归月亮管。”事情就这么确定了，第四天也就结束了。

随后，上帝说：“水中要有鱼，空中要有鸟！”于是他造出了大鱼和各种小鱼，造出了大鸟和各种小雀，让它们在水中游弋，在地上栖息，滋生繁殖，享受生活乐趣。晚上，鸟雀把头钻到翅膀底下，鱼儿潜入深水中。第五天亦告结束。

第六天，上帝说：“这还不够，世界上要有能爬的生物，也有能走的生物。”于是他造出了牛、虎、马、羊和现今尚存的所有野兽，还有许多现今已绝迹的野兽。这一切都办好后，上帝抓起一把泥土，照着自己的样子塑造，给予生命，称之为男人，置于所有生物之首。第六天的劳动就此结束。上帝对他所造的事物感到很满意，第七天就休息不干了。

第八天，男人出现于新的天地之中。他的名字叫亚当。他住在长满鲜花的花园里，驯服的动物带着幼兽来和亚当玩耍，给他解闷。但亚当仍然不快乐，因为所有的动物都有伴侣，只有他是孤单一个。所以，上帝趁亚当睡熟之际就从他身上取下一根肋骨，造出一个女子，名叫夏娃。亚当从沉睡中醒来见到夏娃，十分喜悦，二人结成夫妻。亚当和夏娃于是在他们住的地方四处漫游，开拓家园，这个家园就叫伊甸园。

亚当和夏娃住在伊甸园中，那里有茂密的果树林，林中有一棵生命树，人吃了它的果子就会长生不死，还有一棵能使人分辨善恶的智慧树。上帝告诉亚当、夏娃，可以随意吃所有树上的果子，只有智慧果例外。上帝警告说，若吃了智慧树的果子，就会立即死去。亚当和夏娃在乐园中生活得自由自在，但他们还没有智慧，赤身露体而不知羞耻。

所有的动物中，蛇最狡猾。这一天，亚当睡着了，夏娃却在乐园中四处游逛。猛然草丛中一阵响声，她看到一条狡猾的老蛇。那时候，人懂得动物语言。蛇问夏娃：“为什么不吃智慧树的果子？”夏娃说：“吃了那树的果子，就会死去。”蛇说：“你们不会死，你们吃了果子眼睛就明亮了，你们便如上帝，能知道善恶。”夏娃见那树上的果子十分好看，又听说它能使人长智慧，就伸手摘下果子吃了，又为丈夫摘了果子，亚当醒来也吃了。吃完智慧果后，二人顿时眼亮心明，意识到自己赤身裸体，深感羞愧。他们于是折了一些无花果树叶，编成裙子，遮盖身体。

傍晚，亚当和夏娃听到上帝在园中散步的声音，立即躲进树丛中。上帝呼唤亚当，亚当回答：“我在园中。听见你的声音，我就害怕。因为我赤身裸体，我躲藏了。”

上帝马上意识到他们偷吃了禁果，于是愤怒地诅咒。他先诅咒蛇：“你必用肚子行走，终身吃土。我又要叫你和女人彼此为仇，你的后代和女人的

后代也彼此为仇。女人的后代要伤你的头，你要伤她的脚后根。”又诅咒夏娃，“我必多多增加你怀孕的苦楚，你生产儿女必多受苦难。”接着又对亚当说：“你必须终身劳苦，才能从地里得吃的；地必给你长出荆棘和蒺藜来；你必须汗流满面才得糊口，直到你归了土。”

上帝唯恐他们再吃生命树的果子，于是就把他们逐出乐园，派天使把守通向伊甸园的道路。临行时，上帝为亚当、夏娃用兽皮制作了衣服。至此，人类彻底失掉了永生的希望。

亚当和夏娃被逐出伊甸园以后，生了两个儿子：该隐和亚伯。哥哥该隐是个庄稼汉，弟弟亚伯放牧羊群。这天，兄弟俩一起献祭，哥哥献上农产品，弟弟献上头生的羔羊。上帝接受了弟弟的礼物，拒绝了哥哥的供品。该隐为此十分气恼，兄弟俩在田间说话时，该隐突然将弟弟杀死。

该隐害怕至极，就跑了。但上帝洞悉一切，在树丛中找到该隐，问他弟弟在哪儿。倔强的该隐不肯说。“我怎么知道？我又不是看管弟弟的保姆？”

撒谎是没有用的。上帝给他作了个记号，把他赶了出去。该隐开始过着流浪的生活。他虽然活了好些年，他的父母却再也没有见到他。

亚当和夏娃生活很不愉快，小儿子死了，大儿子跑了。夏娃后来又生了一个儿子，叫塞特。亚当和夏娃被长年的劳苦和不幸的遭遇折弯了腰，死的时候年纪很老了。

亚当和夏娃的子孙繁衍于世，人口逐渐增多。然而，该隐的罪行流传于世，人们经常动手打邻居，互相残杀、偷窃，世界乱糟糟的，没有好的开头，看来必须重新来过。上帝为创造了人类而深感后悔，于是决定发大洪水毁灭人类。

那些日子里，有一个人叫挪亚，他是塞特的九世孙。挪亚是一个义人，为人虔诚，同所有的人都处的很好。上帝决定选挪亚作为人类重新开始的人。

上帝预先告诉挪亚，他要毁灭人类，让挪亚造一条船，450英尺长，75英尺宽、43英尺高。挪亚和他的儿子们开始造船。邻居们在一旁笑：周围上千里都没有河或海，造船干什么？挪亚和他的忠实儿子坚持不懈地干。他们砍下巨大的柏树作船的龙骨，在船的两舷涂上松香，又在船的第三层甲板上盖以厚木板制作的屋顶以防暴雨。

然后，挪亚一家积极准备，他们满山遍野捕捉各种动物，既可以作为食物，又可以在重新登上陆地时作为祭品。

他们打猎一星期。方舟中的各种奇异生物在笼中鼓噪不安，啮咬栅栏，喧闹着。

第七天的黄昏，挪亚一家上船，收起跳板，紧闭舱门。半夜开始下雨，下了四十昼夜，整个地球被淹没，挪亚全家和他带上方舟的各种动物是这场可怕的洪灾后仅存的生物。

上帝顾念挪亚和方舟中的一切飞禽走兽，下令狂风吹散了乌云，阳光再次照耀着翻滚的波浪，就如世界初创之时一样。

挪亚放出一只鸽子探视水情，鸽子飞来飞去找不到落脚之处，只好又飞回方舟。又过了七天，挪亚放出一只鸽子，鸽子飞回时，嘴里衔着一根橄榄树枝。挪亚知道，大水已经开始退了。又等了七天，挪亚再次放出鸽子，鸽子飞走后，再也没有飞回来。

大水渐渐地退去了，露出了地面。挪亚为感谢上帝拯救之恩，走出方舟，筑起了一座祭坛，用洁净的野兽和飞鸟献祭。上帝闻到祭品的馨香，十分高

兴，决定从此以后不再因为人类而诅咒大地，也不再灭绝地上的生灵。上帝又与人类立约，以彩虹为立约的记号，规定人类要遵从上帝，上帝则不会再降洪水毁灭人类。

挪亚的子孙繁荣起来，人口众多。那时，天下人都说同一种语言，他们往东迁移的时候，在示拿地遇见一片平原，就住在那里，他们彼此商量：“来吧，我们要做砖，把砖烧透了。”他们就拿砖当石头，又拿石漆当灰泥。他们说：“来吧，我们要建造一座城和一座塔，培顶通天，免得我们大家流离失所，连个集中的地方都没有，留给子孙、传留后世。”

可是，上帝不想让他们永远住在一起，全世界的各个地方都要有人去住，不能只住在小小一个通天塔上。于是当人们正在忙于建塔的时候，上帝突然使他们说各种语言，忘掉了共同语言，脚手架上响起叽哩呱啦的各种语音，人们彼此不理解，无法同住一起，也无法共同工作。

于是，人们放弃了集合在一座塔下，构成单一民族的想法，很快地就分散到地球上的各个角落。

犹太《圣经》和欧洲文化

众所周知，古希腊文化和希伯来文化曾被称为“双希文化”，是欧洲文明和西方文明的源泉。殊不知；古希腊文化本身就融入了古犹太文化的因素，随着欧洲文艺复兴的到来，犹太文献逐渐受到人们重视，圣经中的英雄在欧洲的绘画、雕刻、诗歌等艺术中复活，《创世纪》显示了巨大的魅力，艺术家们在犹太传说中找到了养育艺术的沃土，犹太《圣经》为艺术提供了创作的母题。所有这一切都是不可忽视的。

希腊化时代，亚历山大城的犹太人阿里斯托布鲁把犹太教与希腊哲学结合起来，形成了犹太——希腊哲学流派，这一流派的主要代表是犹太哲学家斐洛。斐洛以希腊哲学解释犹太教经典，提出了“逻各斯学说”，该学说被誉为犹太教的天使、柏拉图的理念和斯多葛派的“世界灵魂”三者结合，兼备了上帝的智慧、权能和意志，对基督教思想产生了很大的影响。恩格斯指出斐洛“是基督教的真正的父亲”。犹太——希腊哲学学派还认为，犹太教的经典汇集了人类的智慧，给希腊人以知识和启示。

16 世纪的马丁·路德领导的宗教改革，是文艺复兴运动的重要成果之一。由于马丁·路德过于推崇犹太《圣经》，而被教会斥为“半个犹太人”。一本攻击宗教改革运动领导人加尔文的书，干脆定名为《加尔文派犹太教条》。确实，路德在改革之初是赞扬犹太人的，他在《耶稣是一个犹太人》一书中写道：“如果我们以血统自夸，犹太人是应属于基督的了……我们要很仁爱地对待他们……。”这样，犹太人的守信、敢于冒险、喜好预言、刻苦坚忍的传统与人本主义的思想不谋而合，随着资产阶级登上历史舞台而得到复兴。

犹太《圣经》是一座神奇而夺目的文化宝藏，欧洲艺术家则是发掘这宝藏的常客。其中的许多情节被作为教堂的壁画，甚至带有强烈天主教色彩的哥特艺术中也少不了犹太《圣经》的内容。此外，当时的许多著名画家诸如基伯尔、多那特罗、伦勃朗、巴萨诺、奎尔查、马萨乔、米开朗琪罗等大多以《圣经》中的故事为题材作画和雕塑。大卫、扫罗、摩西、犹滴、以斯帖等犹太英雄纷纷成为艺术的主题，亚当与夏娃的故事更成为永恒的创作主题

和艺术家灵感的源泉。犹太圣经中古老的祖先、久远的岁月和神奇的传说，使全世界的人都如醉如痴，足见希伯来文化的魅力、底蕴和对世界文化的贡献。

日耳曼民族优越论的鼓吹者，德国著名政论家张伯伦也不敢无视犹太民族对欧洲文化的影响。他在著名的《19世纪的基础》一书中认为，欧洲文化有五大来源或要素：1. 古希腊的艺术和哲学；2. 罗马的政治和法律；3. 从罗马天主教中分裂出来的基督新教；4. 条顿民族的组织和创新才能；5. 犹太教及犹太人的影响。

三、犹太教和基督教

犹太教是世界上最古老的宗教，其教义教规对每一个犹太人都有约束力，其典籍的思想影响着每一个犹太人，犹太人的智慧与之有直接关系。可惜的是，长期以来犹太教一直被披上神秘的面纱。

基督教源于犹太教，其创始人耶稣和保罗都是真正的犹太人，其典籍《圣经》也是源于犹太人的《旧约全书》，其产生及发展和犹太教密不可分。但几千年来，两个宗教之间相互排挤、相互迫害，不断上演着“水火不相容”的悲剧，其原因又是什么呢？

这些都是读者感兴趣的问题，本节将帮您解开谜团。

犹太教及其教义、教规

犹太教系犹太民族的宗教，是人类最古老的一神教，其产生至今已有3000多年的历史，经历了古代犹太教、拉比犹太教、中世纪犹太教与近现代犹太教四个发展阶段。

犹太教的信仰对象称雅赫维（中文译“耶和華”），被尊奉为宇宙中唯一的神。对于犹太人来说，犹太教不仅是宗教信仰，也是民族文化的表现形式，既表现为宗教文献和宗教观点，也表现为习俗、社会体制和独特的文化。

犹太教的教义依据是《旧约全书》，进入拉比犹太教时期，还有从2至6世纪编纂的口传律法集，称《塔木德》，是仅次于犹太《圣经》的第二经典。

犹太教的基本教义包括：信仰宇宙独一真神雅赫维，他主宰并创造宇宙万物；犹太人是先祖亚伯拉罕与雅赫维立约的选民；犹太人必须恪守雅赫维通过摩西所传的十条诫律和其他律法；世界末期将有救世主来拯救犹太人，新的大卫王将重建以色列国于耶路撒冷，用正义、公正和真理实行统治，建立神圣的国度。

犹太教的教规还规定，男孩出生后第八日必须行割礼，男孩和女孩满13岁时要到犹太会堂行成年礼；周六为安息日（从周五下午太阳落山起到次日太阳落山止），不做俗事，要守安息日所定的礼节；犹太人的食物，按律法《利未记》的规定，有洁净与不洁净之分，凡不洁净的食物不得食用和接触，产妇和患有麻风病的人被视为不洁净；严禁偶像崇拜；犹太教徒不得与未受割礼的外族人通婚；外族人皈依犹太教必须接受割礼等。犹太教的节日主要有：逾越节、收割节、住棚节、普珥节、吹角节、赎罪日等。

此外，《犹太教父训言》是《塔木德》中《密西拿》一书中的一卷，其

中汇集了 65 位拉比的思想，对犹太人的影响也很大。拉比约西说：“让你的家门敞开，使贫穷人作你的常客，不要与有夫之妇闲谈不休。”拉比希列说：“不要说等我空闲时我就读书，也许你将永远没有空闲”；又说：“无教养的人不怕犯罪，粗俗的人不敬，害羞的人学不成业，急躁的人教不好书，纠缠事务的人不聪明。在无人之处应谨慎为人。”拉比便亚宰说：“不藐视凡人，勿糟蹋天物，人各有所长，物各有其用。”拉比以利亚撒说：“嫉妒、贪欲和野心，驱人与死地。”某拉比说：“有四种人，一种人说：‘我的就是我的，你的就是你的。’这是平凡人；一种人说：‘我的是你的，你的是我的。’这是庸俗人；一种人说：‘你的我的全是我的。’这是邪恶人；一种人说：‘我的你的全是你的。’这是敬虔人。”还有的拉比说：“有四种人坐在大圣面前，一种人像海绵，一种人像漏斗，一种人像过滤器，一种人像筛子；海绵吸收一切，漏斗一边吸取、一边漏掉，滤器滤去好酒，留下渣滓，筛子筛掉糠秕，留有精华。”

此外，近现代犹太教进入 19 世纪后，形成了正统派、保守派与改革派三个派别。严格恪守犹太教传统信仰、律法和礼仪的一派为正统派。与正统派对立的为改革派。介于正统派、改革派之间为保守派。

有趣的犹太婚姻

犹太教中将婚姻看作是人最自愿的状况，认为婚姻是上帝在造物时所创造的社会群合。《圣经》上说，婚姻的目的，一是男女互助，二是性亲近，三是延续和繁衍人类。

在《圣经》时期，婚姻按照父母之命完成，但是有时候也征询未婚妻的意见，因爱情而结婚并不罕见。犹太人严格禁止同外族人通婚。但生育多在《圣经》中被认为是大福，不生育被认为是悲剧和耻辱。一旦夫妻之间的和谐失去平衡，尤其是在妻子失节的情况下，离婚是可以的。

《塔木德》将不婚看作是一种违反自然的情况，有罪的是未婚的人，不婚的男人不是完整的男人。性欲不是有罪的或可耻的，由婚姻调节和控制的性欲服务于善良的目的，因为没有它谁也不能盖房、结婚和养育儿女。妇女与其不嫁，不如忍受不幸的婚姻。不应为金钱而结婚。男人应寻找性格温柔、委婉、谦逊和勤劳的妻了，妻子应该美丽、年纪相仿、出身于受尊敬的家庭。在订婚前男人一定要见到未婚妻，结婚的最佳年龄是 18 周岁。丈夫应供给妻子衣、食，并与她同床。若夫妇互敬互爱，上帝就与他们同在；若夫妇不和睦则是吞没自己的大火。

男女结婚前要签订订婚协议，订婚协议是男女双方允诺结婚，以及说明与婚配有关的条件。协议中要指明婚礼的地点和时间，双方的财务责任、新娘的嫁妆，以及没有充分理由而解除婚约的一方所应该支付的罚款数（一般为嫁妆款数的一半。）

婚礼前，新郎新娘要互赠礼品，新郎还必须到教堂诵读《托拉》，新娘必须沐浴。此外，还有一系列有趣的结婚仪式。

结婚后，丈夫对妻子（及双方的孩子）有十种义务和四种权利。十种义务是：（1）保障妻子的生存手段；（2）供给她衣服和住所；（3）和她同居；（4）保证履行婚书中的财务责任；（5）在妻子生病时保证医疗和护理；（6）如果妻子被俘，就要设法赎出她；（7）如果妻子先于

自己去世，要安葬她并建墓碑；（8）在自己死后而妻子仍然是寡妇的情况下，要保障妻子的生存手段，以及妻子在他住宅里居住的权利；（9）在他死后保障对他们结婚所生子女的抚养，直至这些子女结婚或成年；（10）若妻子在丈夫以前去世，要保障儿子们的财产继承权。丈夫的四种权利为：（1）利用妻子的劳动；（2）占有她偶然的薪资或者她所获得的物质价值；（3）有权利用她的财产和来自于她的进款；（4）有权继承她的财产。

当然，犹太人的婚姻观中也不乏糟粕，我们应有选择地加以借鉴。

犹太教和基督教

基督教是关于基督耶稣的宗教，但就其基本构成，它实际上应该被称为使徒保罗的宗教。《福音书》在说到耶稣复活的时候，并未提及他有意要补全他的 12 使徒。亲眼见过他复活后形象的是余下的 11 个门徒。犹太因其出卖的罪行已从 12 门徒的行列除名，并于某一日暴病身亡。补选使徒剩下空缺的问题是由成书于《福音书》之后的《使徒行传》提出的。众门徒在彼得主持下，靠抽签方式补选了马提亚为使徒。当时，保罗还是迫害基督教徒的急先锋。他本人是虔诚的犹太教徒，并属受过良好教育的法利赛人。可是几乎是在一夜之间，保罗突然变成了基督教的狂热信奉者。保罗之所以由犹太教徒转变为基督徒，一是和耶稣显灵后的逼迫有关，二是很可能是一场秘密交易，交易的条件可能是封保罗为使徒，并让他在基督教会中拥有一部分权力。这样，保罗便成了耶稣之后基督教真正的使者。

保罗在传教中用他所熟悉的斐洛的思想重新解释耶稣的言行，并且宣布基督的教义属于一个新的宗教。他遍游各地，依靠动人的演说征服了众多的非犹太听众。保罗对犹太人信仰的根本（律法书）的猛烈抨击，使基督教和犹太教彻底决裂了。他把基督当作是律法的化身，进而用耶稣代替律法，因为基督是上帝与人类之间的中介。正是保罗使基督教成为一个世界性宗教。

保罗对犹太教的叛变，激起了许多犹太教徒的强烈愤慨，也激起了一些信奉基督却并不想完全脱离犹太教的教徒的敌视，因为耶稣从未声称要创立一个新的宗教。但是，保罗的说教也激起了许多人的兴趣，他们成为了真正的基督徒。当然，基督教的成功传播，也充分利用了犹太教所能提供的一切便利条件。在没有任何新的宗教文献的前提下，一部《旧约》使基督教占据了很大优势，因为“在罗马帝国领域内，没有哪一个宗教有这样一本雄辩而令人信服的《圣经》，所以与其竞争者相比，基督教具有不可估量的优势”。在当时，犹太《圣经》广为流传，这才使得保罗等早期基督教徒的使命能够顺利实施。尽管基督教逐渐变成了一个非犹太人的宗教，但犹太人的历史对其产生具有伟大的意义。

早期基督教与犹太教的关系远比其代表人物一般愿意承认的要密切。基督教的神学家和正统的犹太教徒都低估了基督教与犹太教之间的“血缘”关系。其原因当然是基督教与犹太教之间自始至终不可调和的互为否定的关系。基督教从一创立就是在同犹太教的斗争中求生存，接着又在与犹太教的敌对中缔造独立的宗教，以后这种敌对更是有增无减。当然，一些犹太教的极端分子也大肆报复和迫害保罗，使保罗经常东躲西藏。而在后来基督教得势后，也是大肆迫害犹太教徒。这种相互迫害连续不断。

当然，几乎在每个时期，敌对双方都有几个智者试图唤醒人们的理智，

以求平息这种无谓的矛盾。薄伽丘在《十日谈》里“三个戒指”的故事就反映了这些智者的思想：

故事讲，埃及的苏丹萨拉丁因连年穷兵黩武，致使国库空虚，急需一笔巨款。于是，他便找到了以放高利贷著名的犹太富翁麦其思德，问道：“在犹太教、伊斯兰教、天主教这三者之中，哪一种才算最正宗？”萨拉丁认为这位犹太人既想偏袒自己的信仰，又不敢得罪他苏丹的信仰（伊斯兰），便不怕榨不出钱来。可麦其思德却讲了一个“三个戒指”的故事。他说，从前有个大富翁，他希望自己最心爱的又是极名贵的一个戒指成为子孙万代的传家之主，便立下遗嘱：凡得到这枚戒指的便是他的继承人，其余的子女便要尊他为一家之长。那戒指传了好几代，遇上了一位有三个儿子的家长，这三个儿子都很有才德，而且对父亲都很有孝心，个个都深受父亲疼爱。年迈的父亲的内心很矛盾，不忍心伤害任何一个儿子。几经思索，他私下让工匠仿造了两枚戒指，和原来的一般无二。临终时，父亲将三枚戒指私下分别传给了三个儿子。父亲死后，三个儿子都要当家长，但由于每个人都有一枚戒指，而且真伪难辨，于是这件事至今仍是一桩悬案，麦其思德接着说：“所以，陛下，我认为，天父所赐三个民族的信仰也和这件事类似。你问我哪一种才算正宗，大家各执一词，都认为自己的信仰才是正宗的。这问题之难于解决，仿佛三只戒指的悬案一般，让人无从判别。”

智者们的苦口婆心的劝说，并未动摇犹太教和基督教的极端分子们顽石一般的信念，他们宁愿让他们的信仰沦为世俗的争斗，让他们的宗教沾染他人的鲜血，来满足他们凶残的天性。因此，自基督教徒出现以来，在两个宗教之间留下了一部漫长而血腥的对抗史，虽然就实质而论，它们是你中有我、我中有你，可在它们并存于世的历史上，却经常是各自抱定了有你没我、有我没你的极端敌意。当然从历史上看，犹太教徒的命运要悲惨得多，他们一直像早期的基督徒那样被驱逐、被迫害和被杀戮，屈辱地生活了许多个世纪。显而易见，任何宗教偏见都会有碍对犹太教与基督教的密切关系作出公正的估价。

基督教可能是个完全偶然的产物。当耶稣作为犹太先知出现在巴勒斯坦的时候，他的说教是浪漫主义的。他是想把犹太人的宗教情感从祭把礼仪和律法书的条条框框里解放出来，恢复摩西及先知时代犹太人信仰的勃勃生气。耶稣死后，他最初的信奉者们并未继承他那种超凡脱俗的气质。可能从一开始他们就误解了耶稣的用意。他们只可能从犹太人的传统观念来理解耶稣的言行，于是他们把他当作“弥赛亚”降世，并从这个角度出发看待他的所作所为。当他们狂热地把耶稣塑造成救世主（基督）的形象进行宣传的时候，他们同时也陷入了未曾预想的困境，即他们没有可以令他们的犹太同胞心悦诚服的证据，而耶稣的言行与他们的宣传之间能够找出众多的相悖之处。他们的信仰需要注入“哲学的精神”，以便建立起基本的框架。同时他们的信仰还需要具有便于向异族扩张的特性，因为在犹太本上他们实在不是完备、稳固的犹太教的对手。于是保罗出现了。他胜任了基督信仰的前途要求他扮演的角色。他既为基督信仰求得了生存，又使它有了连老练的犹太教徒也产生嫉妒之感的发展。作为他的努力的副作用，基督信仰令那些犹太人基督徒不安地先是离开了犹太教，以后又逐渐离开了犹太人。犹太之神雅赫维也成了世界之神。究竟是犹太人培养了自己的掘墓人，还是基督教霸占了犹太神，这遂成了千古焦点。

第四章葡萄园的故事

——犹太人超凡智慧之谜

世界的财富在犹太人的口袋里；

犹太人的财富在自己的脑袋里。

——世界口头禅

影响世界的巨著《圣经》、群星璀璨的犹太名人、公认的“世界第一商人”、希伯来语的成功复活，犹太复国的成功和强悍的以色列，这一系列的奇迹，无不给犹太人披上神秘的面纱和超凡智慧的面纱。故而，世界上流传着这样一句口头禅：“世界的财富在犹太人的口袋里，犹太人的财富在自己的脑袋里。”

存在脑袋里的东西只有智慧，那么，犹太人的超凡智慧究竟是从哪里来的呢？

笔者的答案自成一家之言，请诸君笑纳。

一、打开犹太人的脑袋

希特勒屠犹的时候，曾将犹太人贬为“世界上最劣等的民族”；公认为20世纪最伟大的科学家爱因斯坦从小被怀疑是一个低能儿，即使是他死后，有人打开他的头颅，也并没有发现他有什么超常之处；著名的犹太物理学家费兰克，从小学习心不在焉，被看成是一个没有多大出息的孩子；“氢弹之父”特勒3岁时还不会讲话，被认为是“脑子里有毛病”；1969年获诺贝尔奖的犹太大师贝克特的代表作也曾收到退稿信，评语是“毫无意义，又不太好玩……其真正的毛病大概就是沉闷吧”。另一个获诺贝尔文学奖的犹太大师也曾收到退稿信，评语是“太一般了”。……这样的例子举不胜举，足见犹太人并不全是天才，打开脑袋也不会发现有多少超凡的东西。

那么，犹太人的超凡智慧究竟是从哪里来的呢？难道真得像《圣经》中所说，犹太人是“上帝的选民”，一切都是上帝赐给的吗？

笔者认为，辉煌的希伯来文化遗产，睿智的《塔木德》圣典，重视教育的民族传统，逆境生存的反作用力等原因，才是犹太人超凡智慧的真正来源。

辉煌的希伯来文化遗产

古代希伯来文化不仅成为近现代犹太文化乃至犹太民族全部文明的基础，而且通过基督教和伊斯兰教的传播，对东西方文化产生了巨大而深刻的影响。

古希伯来文化是犹太祖先希伯来人在公元前2000年至公元135年期间所创造的文化，它吸收了中东地区各文明古国的文化精华，酝酿出独特的智慧之果，为人类留下了以《圣经》为代表的一大批极为珍贵的文化遗产。

《圣经》中关于上帝造人、伊甸乐园、挪亚方舟、希伯来人的祖先亚伯拉罕、民族英雄摩西的故事等，大都源于远古时期的希伯来神话和传说；《摩西五经》不仅具有史料价值，而且是优秀的文学佳作，它是《圣经》历史部

分的基础，其产生于公元前 11 世纪的王国时期。当时的大卫王和所罗门王都是伟大的诗人，《圣经》中最重要的诗歌作品《诗篇》所辑录的 150 篇诗章中有 73 篇出自大卫王之手，另一篇诗歌《哀歌》也是大卫王为哀悼国王扫罗阵亡所作。传说所罗门王一生写有箴言 3000 句，诗歌 1005 首。《圣经》中的爱情诗《雅歌》和哲理诗《箴言》均出自他的手笔。这些作品都富有深刻的思想内涵，表现了很高的艺术水准，堪称千古不朽的诗歌文学珍品；大卫王和所罗门王大兴土木，修建王宫和圣殿，将希伯来的建筑、雕刻和绘画艺术推向顶峰。此期间，大卫王还组织了 4000 人的庞大乐队，亲自发明和制造各种乐器，训练和培养歌手和琴师，使王国成为著名的音乐大国；公元前 928 年，所罗门逝世后，王国分裂，国家日趋衰败，异族侵略连绵不断，犹太民族国难当头。这期间，出现了一大批振臂高呼，布道说教，宣传爱国主义和民主主义的先知，著名的就有阿摩司等九大先知，被称为先知运动。先知们撰写了先知书、增补了《摩西五经》的最后一卷，编撰了《圣经》的前 6 卷，被誉为“先知文学”，从公元前 586 年到公元 135 年的 700 多年中，希伯来人受着巴比伦、波斯、希腊和罗马等异族的统治和奴役。但他们并未背弃自己的宗教和文化，相反却怀着对本民族的爱和对统治者的恨，继承和发展了希伯来文化。他们不仅确定了犹太教的主体教义，而且正式编撰了《旧约全书》。此外，《次经》、《伪经》和《死海古卷》也成为犹太人对世界文化的巨大贡献。它们不啻为文学巨著，运用了诸如神话、传说、小说、寓言、戏剧、散文、诗歌、谚语、格言等几乎所有的文学创作形式，并独创了先知文学和启示文学，其作品内容之丰富、内涵之深刻，形式之多样，风格之独特、语言之生动，都堪称天下第一。它不仅成为每一个犹太人的必读书，也成为整个人类的重要参考书。可想而知，一旦读透了圣经，犹太人会是什么样子？那么其智慧的来源我们也就一清二楚了。

也正是《圣经》，影响了莎士比亚的戏剧，也影响了文艺复兴时期最伟大的诗人但丁的创作，从其代表作《神曲》的艺术风格中不难窥出《圣经》的影子。其时，在英、法、意、德等国一度出现了学习希伯来语的高潮，大学里纷纷开设希伯来语的课程和讲座。几乎所有的宗教改革家如伊斯拉漠、加尔文、路希林和马丁·路德都潜心研究希伯来语，甚至连罗马的红衣大主教也开始学习希伯来语。这样，收集希伯来文手稿成为当时的流行色。中国的印刷术发明后，1477 年，正是犹太人首次用希伯来文印刷了《圣经》的《诗篇》部分的。1488 年，犹太人出版了第一部希伯来文《圣经》全集，并在意大利发行了几种精美的首版古书。另外还首次出版了《巴比伦塔木德》、《米德拉西》以及一些与哲学和有关礼仪方面的作品。这样，《圣经》便很快传播于全世界，被精心印刷成各国文字的版本。英国著名作家约翰·班扬、密尔顿、莎士比亚大都受《圣经》的影响，密尔顿晚年的三部长诗都取材于《圣经》，莎士比亚的作品中至少有 25 部、共 80 多处引用了《圣经》的内容。此外，德国著名诗人歌德的《浮士德》不仅采用了《圣经》中《约伯记》的创作手法，还借用了其中的某些情节。到了 20 世纪，《圣经》不仅影响了世界的文学，更加影响了世界的音乐、美术等许多领域，爱尔兰著名诗人叶芝、美国著名资产阶级颓废主义小说家乔伊斯、德国著名音乐家亨德尔、“交响乐之父”海顿、贝多芬、米开朗琪罗等都纷纷以《圣经》为题材进行创作，或借用《圣经》的写作手法，这些都可以说是犹太人对世界的贡献。一部《圣经》其价值和作用真是无法评说，当我们翻开那智慧的圣典，

重复伊甸园、生命树、和平鸽、橄榄枝、蛇的狡猾等典故时，会更深切地感到这一点。一位美国人曾说过：“假如一个大城市的《圣经》都被销毁了，仅仅从城市公共图书馆的书架上搜集其他书中引用过的《圣经》句子，便仍能把《圣经》的主要部分重新拼凑起来。”

此外，塔木德文化、西班牙的塞法拉迪文化、意第绪文化、希伯来语的成功复活和近代犹太文化，也深深影响每一个犹太人，成为犹太人智慧的来源。

犹太人的灵魂——《塔木德》

流散地犹太文化，是指公元前1世纪犹太人被罗马统治者驱赶出巴勒斯坦以后到1948年以色列建国之前散居在世界各地的犹太人创造和发展起来的民族文化。它虽然吸取了各国的文化精髓，但仍保持了犹太民族文化的主体精神及特征，在宗教、哲学、法律、历史和文学领域留下了大批传世之作，为在“非本上”上复兴、生存和发展犹太民族文化创造了奇迹。

流散地犹太文化的第一个时期就是塔木德文化时期。公元前586年犹太王国被灭之后，大批犹太人沦为“巴比伦囚虏”。这样，巴比伦逐渐发展为犹太人最主要的文化和精神中心，集中了许多有影响的犹太贤哲和宗教研究人员，形成了一个享有很高威望和领导地位的学者阶层。他们以维护犹太教传统及犹太精神价值为己任，潜心研究神学，著书立说，在公元2世纪至6世纪之间编纂了犹太教口传律法集，即《巴比伦塔木德》和《巴勒斯坦塔木德》，统称《塔木德》，形成了塔木德文化。由于《巴比伦塔木德》编撰于《巴勒斯坦塔木德》之后，经精通摩西律法的拉比们的研究，更主要是犹太实际生活中的实践，所以其律法权威性远远超过《巴勒斯坦塔木德》。一般意义上的《塔木德》指的就是《巴比伦塔木德》。而《塔木德》在生活上的实际应用，每每也修改了摩西律法的硬性条文。例如，摩西律法中三次提到“以眼还眼”和“以牙还牙”的报复律法，实际上并没有被如实地执行，因为肢体伤害以致残缺，对双方均无益处，问题的解决可在伤害者与被伤害者之间协议处理，受害者可以饶恕伤害者，也可以要求其他形式的补偿。在被伤害者失去一只眼的案例上，根据摩西律法，被伤害者可以要求剜去伤害者的一只眼睛作为补偿，以达到极端的满足，但却被视为不是强制性的条规，被伤害者只要愿意，他可以得到金钱或其他形式的满足。犹太拉比在《塔木德》制定的口传律法就这样说，丢失眼睛的受害者，不应要求伤害者的眼睛，但可以要求补偿他所失去眼睛的价值。通过这种妥协的方式，摩西的律法条款实际上被废止了。在整个中世纪，欧洲犹太人对《塔木德》的研究非常活跃。时至今日，犹太教正统派仍然认为，载于《塔木德》的律法乃出于上帝的启示，对这部律法集的诠释和补充工作仍在继续。1948年以色列复国，犹太文化得以复兴，《塔木德》再次受到重视。犹太教正统派认真研习着《塔木德》，并试图争取将《塔木德》定为以色列国的大法。

《巴比伦塔木德》由《密西拿》（口传律法汇集）和《革马拉》（犹太教法典注释汇编）两部分组成，共250万字，全部用希伯来文写就。这部巨著不仅是一部注释《圣经》律法部分的权威经典，而且是一部丰富多彩的文学作品。其内容除宗教训诫和道德说教外，还包括大量的神话故事、历史传说、民间习俗，乃至天文地理、医学算术及植物学知识。整部作品通俗易懂，

睿智隽永，成为犹太人行为处世的指南，同时也对处于流散状态的犹太人维护民族统一性、加强凝聚力起到无比重大的作用。

《塔木德》凝聚了 10 个世纪中 2000 余学者对自己民族历史、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航图，是滋养自此之后世代犹太人的精神支柱，是其他民族的人走进犹太文化，接触犹太智慧的一扇必经大门。《圣经》已被基督徒据为己有，《塔木德》成了犹太人真正的衣钵。到处流浪的犹太人，随身携带着这本书，以此去追求自己的梦想。

直至今今天，犹太人仍在孜孜不倦地研讨《塔木德》。许多人除了每天早上阅读一段时间之外，安息中更特意安排几小时的学习时间，其态度之认真，有时几个小时只学了十几句，但他们认为“只要理解了这 15 句(任何 15 句!)，能把握其要义的话，就可以使自己的人生经验更为丰富”。凡逢家庭共同进餐或朋友来吃饭时，席间一定要共同探讨一下塔木德的内容。而学完一卷《塔木德》更被视为一件大事，往往特意请亲友们来庆贺一番。

《塔木德》已经成为犹太人不可分割的一部分，成为犹太人的头脑和灵魂。从某种意义上说，犹太文化就是塔木德文化，《塔木德》是犹太人的智慧基因库。

教育如敬神

犹太人具有杰出头脑的最重要的原因是犹太民族是一个非常重视教育的民族。正是重视教育的传统，才使犹太人的文化水平高出一般民族，素质高出一般民族，高素质加上上进心、冒险精神和强烈的生存欲望，自然会结出非同寻常的果实。

犹太民族的教育起于古时期。《圣经》中多次出现要求对人民和儿童进行教育的诫命。《箴言》第 3 章第 24 节中说：“教养孩童，使他走正当的道，就是到老他也不偏离。”《约书亚记》第 1 章第 8 节中说：“这律法书不可离开你的口，要昼夜诵读。”犹太律法也要求父母亲尽可能早地开始对孩子进行宗教教育，甚至要求在孩子刚开口说话时就教会他背诵诗句：“摩西将律法传给我们作为雅各会众的产业。”犹太传统规定父亲对儿子有三项应尽的义务，其中之一就是教儿子学习犹太经典。为了能学习犹太经典，识字是第一步。许多犹太儿童在幼儿时期就随父亲一道学习识字，诵读《托拉》。公元前 516 年，波斯王居鲁士打败新巴比伦尼布甲尼撒二世，允许巴比伦的犹太人返回故乡。一批有识犹太先知为了保持民族精神和文化传统，进行了一系列宗教改革，家庭教育被看成是保持民族传统的一个重要环节，因而受到极大的重视。孩子需用希伯来语背诵《托拉》。教师则必须精通《托拉》，并能讲解其内在含义。犹太会堂的出现使人们多了一个学习场所。公元前 3 世纪，犹太会堂开始开办学校，招收儿童入学。公元前 1 世纪，出现一些非犹太会堂办的学校，主要向儿童教授书写字的基本技能。大一些的儿童则进专门学校，在那里系统学习犹太宗教文献。至此，义务教育体系开始在犹太民族中形成。第一位创立全民义务教育体系作出重要贡献的是耶路撒冷元老院的大法官西缅·本·蔡奇。他于公元前 75 年制定了一项教育计划，推行广泛的初级教育。他颁布法令规定犹太社区必须资助公共教育，父母必须送儿子入学。到了公元 64 年，大祭司约书亚·本·加玛拉拉比重申西缅的法令，

并规定每个犹太社团都必须设立学校，供6岁以上的儿童就学，同时规定6岁至10岁的儿童必须入学，在老师的监督下学习。约书亚的这一做法标志着正规学校教育的开始。在约书亚之前，有父亲的孩子在父亲的耳提面命下学习，而失去父亲的孤儿则得不到学习的机会。约书亚的功绩在于，他以法律的形式规定每个社团都必须出资聘用教师，以保障所有的儿童都有受教育的机会，从而在立法上完善了义务教育体制。这一传统以后一直为犹太人所继承，并逐步为世界其他民族所接受，成为现代义务教育体制的先声。《塔木德》对班级规模有具体规定：如一名教师最多只能教25名学生。如果学生数超过40人，则必须聘请两名教师进行教学。儿童6—10岁在小学学习，10岁毕业后进入律法学校，15岁之前一般都得在校学习。15岁以后，如父母有能力支付教育费用，还可留校进一步深造。

当时的教学内容主要是犹太教经典。《密西拿》对此作出了这样的规定：6岁开始学习《圣经》，10岁起学《密西拿》，13岁学习犹太诫律，15岁学习《革马拉》。最通用的教学方法是背诵，不管是否理解先得熟记，有所谓读101遍要比读100遍好的说法。教师在学生熟记后，进行逐段讲解，有时也采用讨论的方法来巩固所学内容。

公元70年，犹太大起义被罗马军队镇压，第二圣殿毁于一旦，然而，由70名犹太学者组成的元老院被保留下来，由于其职能从过去的立法机构变成了高等学府，一种新的教育体系开始形成。祭司集团由拉比取而代之。在犹太学者约翰兰的努力下，为保存、传播犹太思想，教育、培养犹太拉比，收集、整理犹太典籍的教育机构——犹太学院诞生。犹太民族的传统教育模式从此奠定。

尽管当时的犹太教育以宗教为主，但有些宗教以外的学科还是受到一定的重视。例如，决定犹太历各节气的天文学就是一门颇受重视的学科。《塔木德》曾规定有能力的人应该学习天文。除了天文学，还有其他一些世俗学科包括在犹太教育体系之中。12、13世纪的西班牙犹太人就曾对外部世界表现出极大的兴趣，许多学校都开设了诸如逻辑、语言、几何、算术、天文、音乐等宗教以外的课程。只是后来，由于非犹太人社会对犹太人的迫害加剧，犹太教育才逐步减少世俗内容，甚至一度出现了完全废止开设宗教以外课程的局面。

在19世纪犹太人获得解放时代到来之前，犹太教育体系的典型模式是：一个教师带着一批学生，整日学习宗教课程。这样的学校被称作“和读”（意为“房间”）。几乎所有阿什肯纳兹和塞法迪犹太社团都以这一教育模式对儿童进行教育。虽然学生随着学业的增长，可以从一个教师手中毕业，去跟另一位教师学习，但这样的学校还不是现代意义上的学校。部分社团开设一种称之为律法学校的学堂，有各种班级，但绝大部分课程都与宗教有关。有时这些学校也开设数学、历史一类的世俗课程，但其目的是为了帮助学生更好地理解宗教课程的内容。多数学生在这些学校中学上几年，然后便开始做事。很少有人能一学十几年。19世纪犹太教育的一个重要现象是经学院大量开办，这在东欧尤为突出。其结果是在不少地区形成了犹太律法研究中心。在这些新开办的经学院中，开始有了正式的年级划分。学生从一个年级到另一个年级有系统地进行学习。学校通常从十几岁的青年中招收学生，好的学生有可能在那里学习终身，成为犹太经典的专家。开设的课程主要与《塔木德》和口传律法有关，《圣经》和其他宗教内容主要靠学生自学。学习世俗

课程的人往往会遭谴责，或面临被革出校门的危险。

随着犹太人解放时代到来，犹太教育开始再次涉及世俗科学，像语言、数学以及其他科学的课程纷纷开设。西欧的犹太人首先把宗教课程和世俗课程结合起来，随后东欧的犹太学校也纷纷效仿。在犹太人被准许进入当地公共学校学习后，犹太学校开始失去吸引力。然而，经过一段时间后，犹太人又发现宗教教育和课程对于下一代来说还是不可缺少的，于是，和读学校和律法学校又开始恢复。这些学校大多由犹太会堂组织教学，授课时间大多在星期日或公共学校放学后的午后时间。每周上课的时间从 2 小时到 12 小时不等。这一最早于 20 世纪上半叶在西欧国家出现的教育形式现已成为标准模式，为绝大多数犹太社区所接受。

20 世纪以前，犹太教育在很大程度上是为犹太男子服务的。从古代起，犹太女子接受的教育就不同于犹太男子的教育。犹太女子受到的主要是伦理道德的教育和对《圣经》的了解，有关口传律法的课程从不为女子开设。这一局面在 20 世纪终于得到改变。自 1917 年美国正统犹太教学学校开始系统地为犹太女子开设《塔木德》课程以来，几乎所有的宗教学校都同时为男女开设同样的课程，打破了在教育上男女有别的传统。

20 世纪以来，美国正统犹太教为了鼓励人们学习、研究犹太教教义，开设了一些全日制宗教学校，在主要讲授宗教课程外，也开设部分世俗课程。这样的学校后来逐步扩大到改革派和保守派之中，今天其数量已从第二次世界大战结束的 100 所增加到了 600 所。此外，传统经学院的数量也开始在以色列和美国迅速增长。这些经学院主要招收高中毕业生入校，有的是专为大学毕业生开办的。最近出现一个现象是，许多经学院毕业生在结婚后在“科来尔”再学上数年，以达到对犹太经典的精深了解。第二次世界大战结束以来，世界许多大学纷纷开办犹太学系，向犹太和非犹太青年提供学习希伯来语和其他犹太学方面知识的机会，使犹太学研究真正成为一门科学。

“宁可变卖所有的东西，也要把女儿嫁给学者；
为了娶得学者的女儿，就是丧失一切也无所谓。”

“假如父亲与教师两人同时坐牢而又只能保释
一个人出来的话，做孩子的应先保释教师。”

这些犹太格言正是犹太人尊师重教传统的真实写照。

《塔木德》中写道：“无论谁为钻研《托拉》而钻研《托拉》，均将受到种种褒奖；不仅如此，而且整个世界都受惠于他；他被称为一个朋友，一个可爱的人，一个爱神的人；他将变得温顺谦恭，他将变得公正，虔诚正直，富有信仰；他将远离罪恶，接近美德；通过他，世界享有了聪慧、忠告、智性和力量。

试想，这样一个尊重知识，视教育如敬神的民族，岂能没有超凡的智慧呢？

自强不息的民族性格

犹太人的超凡智慧，还来自于其另一个优良传统，那就是其自强不息的

民族性格。

在 2000 年的浪迹天涯中，犹太人历尽屠戮，但他们从没有向厄运低头，顽强地保持着其特色和民族凝聚力，并谱写出一曲曲壮丽的赞歌，这正是这个民族的旺盛生命意识和自强不息的民族性格的明显印证。

马克思是犹太人的杰出代表，为壮丽的共产主义事业贡献了毕生精力。一生中，他屡受挫折、屡遭驱逐，而且经历了饥寒交迫的生活，但他自始至终唯心不泯，几十年如一日，最后终于取得了成功。为写《资本论》，马克思花了整整 40 年的时间，如果没有自强不息的信念和百折不挠的毅力，别说 40 年，就是 4 个月也很难坚持。在逝世前夕，马克思说：“我已经把我的全部财产献给了革命斗争，……我对此一点也不感到懊悔。相反地，要是我重新开始生命的历程，我仍然会这样做。”

马克思、爱因斯坦、弗洛伊德是三位影响世界进程的巨人，其中弗洛伊德是最有争议，也是被误解最多的人。一方面他被奉为顶礼膜拜的偶像，一方面他又被斥为招摇过市的骗子和色情狂，他的《梦的释义》刚出版后，几乎无人问津，一共用了 8 年时间才卖了 600 本，前后只收到 200 美元的稿费。科学史上很少有像他那样的著作而遭如此厄运，而且在那段时间里他受到了最恶毒的攻击。有人将他的理论同瑜伽术、基督教义一视同仁，还有人将它同“招魂术、通灵术”相提并论。最使他气愤的是，许多根本不懂心理学的人也污蔑他的理论。他说：“任何一个不懂物理学的人都不敢评价爱因斯坦的相对论，但所有的男女老少都敢评价我的理论，不管他们是否懂心理学。”但弗洛伊德并没有就此沉沦，他在孤立中挣扎了近 10 年，又陆续发表了《日常生活的心理分析》、《少女杜拉的故事》和《性学三论》三部重要著作。最后，他的学说终于震惊世界。

罗斯柴尔德是犹太商人经商理财的代表，在发财前曾为一位公爵效命了 20 年。20 年中，他忍受着公爵对他犹太人身份的鄙视，孜孜不倦地工作着。最后，终于成为控制欧洲经济命脉的金融巨擘。

世界连锁店先驱卢宾，是 1849 年出生于俄国的犹太人。他随父母生活在俄国，由于很受歧视，被迫迁往英国，后又迁居纽约。当时，由于家境贫寒，他很早就辍学，于 16 岁时随淘金狂潮到了加州。但是，淘金的人太多了，根本轮不到他这个小家伙有所收获。无奈之下，他想到了矿区需要各种生活必需品，便开了一家小杂货店，在他兢兢业业的经营下，终于走上了连锁经营的发迹之路。

巴拉尼年幼时患了骨结核病，因家境贫寒，无法治愈，他的膝关节永久性僵硬。在痛苦的思索后，他立志学医，历尽艰苦，最后获得了诺贝尔生理学及医学奖。“世界语之父”柴门霍夫，著名犹太诗人海涅、音乐家帕尔曼、文学家戈迪默、影星达斯汀·霍夫曼等著名犹太人，无不是在艰难和厄运中自强不息，最终取得了成功。

可见，自强不息精神是催人奋进和取得成功的法宝，无数犹太名人并不是天生的幸运儿，但都以顽强的毅力取得了成功。

集体精神和团结合作

犹太人也许是世界上最富于集体精神和团结合作的民族。其影响世界的两大巨著《圣经》和《塔木德》，都是集体智慧的结晶。俗话说：“三个臭

皮匠，顶个诸葛亮，”而犹太人的合作往往是几十人或上千人的合作，这就使人不得不对这种集体精神大加推崇。而犹太人超凡智慧的原因之一，恐怕与此不无关系。

也许是共同的厄运和压力的缘故吧，许多犹太人的交往往往局限于一个很小的朋友圈子中或犹太同胞中。尽管这种圈子有时过于封闭，但仍使许多著名的犹太人彼此颇为熟识，成为学术上的知己对手，促进相互的交流和竞争，同时促进了共同发展。这或许又是犹太人群星璀璨的一个重要原因吧。

在国际共产主义运动中，马克思、拉萨尔、伯恩斯但、卢森堡都具有犹太血统，正是他们之间的相互合作或斗争，促进了国际共产主义运动的发展。

弗兰克、爱恩斯但、尼尔斯·玻尔、赫兹一度曾是要好的朋友和论敌，正是这几个犹太人推动了整个人类的科学进步。此外，西拉德、爱因斯坦、奥本海默、特勒也曾是要好的朋友，正是这四个人的共同努力，才制造出了世界上的原子弹和氢弹。

卡西尔是西方学术界的哲学泰斗，被誉为“符号学大师”，其成功和他的老师另一个犹太哲学家柯亨的影响是截然分不开的。

著名犹太文学大师茨威格是弗洛伊德很要好的朋友，从其作品中不难窥出弗洛伊德的影子来。

在经济界，犹太大亨的这种倾向就更明显了，他们的生意伙伴一般都在犹太人中间选择。萨尔诺夫、迈耶、威廉·佩利、凯瑟琳·格雷厄姆等曾是最要好的朋友和生意对手，彼此在友谊和竞争中发财。美国好莱坞的巨头高德温、梅耶、派拉蒙公司等五大电影公司，都是犹太人的公司，正是这几个犹太人之间的分分合合，垄断了整个美国好莱坞。

当然，犹太人的集体精神和团结合作的故事绝不止这些，也绝不是如此简单，以色列独立战争期间的一次内讧对我们很有启发。

那是第一次中东战争停火期间，以色列抓紧时间扩编国防军。其时，国防军负责人找到以色列某一派武装“伊茨尔”的领导人贝京，要求整编“伊茨尔”。国防军领导人估计，贝京绝不会将自己亲手创造的武装拱手相送，对于贝京这样一个野心勃勃的年轻政治家来说，交出武装就等于交出权力，很可能就此断送自己的政治生命。但是，贝京的回答却让他大吃一惊。在贝京的影响下，以色列其他小武装也很快加入了国防军。

有趣的是，之后贝京走私武器，运军火的轮船被国防军击沉。贝京及其同伙被释放后，“伊茨尔”的成员怒不可遏，贝京抑制不住自己的感情，通过地下广播电台声泪俱下地咒骂本一古里安是“策划”谋害他的“傻瓜、白痴”，还夸口说，要是他愿意的话只需在“挥手之间”便能消灭本一古里安。他警告本一古里安及其追随者，“如果我们举手反对政府，他们注定要毁灭自己。那些不立即释放我们军官和士兵的人，注定要毁灭自己。”声明还撤销了前不久发布的要求“伊茨尔”部队参加国防军和宣誓效忠政府的命令。

在当晚召开的人民理事会上，本一古里安针锋相对地指出：“有人用一支枪可以杀害几个人，“伊茨尔”走私 5000 支枪足以葬送整个国家！”他的另一句话使“伊茨尔”人永远对他恨之入骨：“感谢上帝，加农炮击中了那艘该死的船！”这句话便整整一代“伊茨尔”人憎恨本一古里安。贝京的助手对贝京说：“我们干脆找机会干掉本一古里安吧，让他尝尝我们的厉害。”

贝京的回答让他的下属们大吃一惊：“不，我们不能这么做，犹太人已经遭受了外人太多的欺负，不能再同室操戈了，在此危难之时，更应如此！”

这句话确实显示了贝京的政治家风度。

以色列成立后，贝京组建了“自由运动党”。他长期处于在野地位，在1973年自由运动党联合其他小党成立了“利库德集团”。1977年5月，贝京在大选中击败工党，终于出任总理，圆了他的梦想。

此外，以色列复国时，国外犹太人的捐款也再一次表明了犹太人的这种集体主义和团结合作精神。

二、《圣经》和《次经》的智慧

全世界有数以万计的人是伴着圣经故事长大的，可以说，圣经构成了希伯来文明和西方文明的基础。

圣经故事的真伪、深刻内涵，是古今中外上万名研究圣经的专家有时也难以说清楚的。笔者想在很短的时间内写出《圣经的智慧》绝对是异想天开的，只能摘几篇可读性较强的小故事激发一些对圣经陌生的读者的阅读兴趣，分析、论述、筛选恐失片面和粗浅，万望大家海涵。

回首盐柱

耶和华对亚伯拉罕说：“我听到指控所多玛、蛾摩拉的声音，说那里罪恶满盈，我要亲自下去，看看人们的控诉是否确实。”

……亚伯拉罕问耶和华：“你真的要把无辜者跟有罪的人一起消灭吗？如果城里有50个无辜的人而饶恕这座城吗？你肯定不会把无辜者跟有罪的人一起杀掉，审判世界的主肯定是公正的。”

亚伯拉罕又说：“主啊，我虽是凡人，求你也容我大胆说话。也许城里只有45个无辜的人，你会因为少了5个而毁灭全城吗？”

那和华回答：“如果能找到45个无辜的人，我也不毁灭这城。”

亚伯拉罕又说：“假使只有40个人呢？”

他回答：“要是能找到40个，我也不毁灭这城。”

亚伯拉罕说：“我的主啊，求你不要生气，我要继续请求，假使只有30个呢？”

他回答：“要是能找到30个，我也不毁灭这城。”

亚伯拉罕又说：“我的主啊，请你容我继续向你大胆请求。假使只找到20个呢？”

他回答：“要是能找到20个，我也不毁灭这城。”

最后，亚伯拉罕说：“我的主啊，请你不要生气，容我再求一次。如果只找到10个呢？”

他回答：“即使只有10个，我也不毁灭这城。”耶和华说完这句话就转身离去，亚伯拉罕也回家去了。

当天晚上，两位天使来到所多玛。罗得正坐在城门口，一见他们就起身迎接，俯伏在他说：“请到我家里来，让我招待你们，你们洗洗脚，歇一夜，明天早晨再继续赶路。”

他们却说：“我们要在街上过夜。”

罗得又恳切邀请。他们终于同意了，跟罗得来到他家。罗得叫仆人烤面包，准备佳肴。准备好后和他们一同进餐。

饭后客人还没有上床，所多玛所有的男子，不分老少，都来包围罗得的房子。他们喊叫罗得，问他：“今晚到你家来的那两个人在哪里？把他们带出来！”所多玛的男子要跟他们睡觉。

罗得走出去，把门关好，对他们说：“弟兄们，你们不可做这种邪恶的事。我有两个女儿，还是处女，我把她们交给你们，任凭你们随意处置。但是你们千万不可为难这两个人。他们来到我家，是我的客人，我要保护他们。”

但是他们回答：“你这个外乡人，还想指挥我们呀？滚开！不然的话，我们对付你比对付他们还厉害。”他们推开罗得往前冲，想破门而入。这时，屋里的两个人伸出手来，把罗得拉进去把门关严，又使外面的男人全都瞎了眼，摸来摸去找不到门。

那两个人对罗得说：“你在这城里还有亲人吗？有儿女、女婿或其他亲人吗？叫他们赶快离开，因为我们要毁灭这城。耶和华已听到这里罪恶的声音，特地派我们来毁灭这城，”

罗得就去找他的女儿的未婚夫，告诉他们：“你们赶快离开，耶和华要毁灭这城。”但他们都以为他在开玩笑。

天亮的时候，天使催促罗得说：“赶快带上你的妻子和两个女儿离开这里，免得你们跟这城同归于尽。”

罗得仍然犹豫不决。耶和华怜悯他，那两个人拉起他、他妻子和两个女儿的手，带他们离开那城。其中一个天使说：“你们逃命吧！不要回头看，也不可在山谷停留。要跑到山上才不会死。”

罗得却说：“先生，别这样，你既然帮助我，要救我的命，就别叫我们跑那么远；那山太远了，恐怕我跑不到那里灾祸就到了，我就活不成了。你看见那个小镇了吗？它离这里不远，就让我到那里去。你看，那是个很小的地方，让我在那里避难吧！”

天使回答：“好吧，我答应你，不毁灭那个小镇。快点跑啊！你一到那里，我就要下手了！”

因为罗得称那地方为“小镇”。那镇就得名“琐珥”。

太阳出来的时候，罗得到了琐珥。突然间，耶和华将燃烧着的硫磺降在所多玛和蛾摩拉城。他毁灭了这两座城，毁灭了整个平原，以及生长在在地上的一切植物。罗得的妻子在后面回头一看，马上变成一根盐柱。

第二天一早，亚伯拉罕赶到他曾在那和华面前站过的地方，俯视所多玛、蛾摩拉和整个平原，看到大地浓烟滚滚，如同烧窑一般。

但是，上帝毁灭平原诸城邑的时候，却记着亚伯拉罕，因此准许罗得一家逃命。

这段故事是《圣经》中劝善惩恶的名篇，告诫人们要“多做善事，不做恶事”。

义人罗得的妻子由于回头一看，马上变成盐柱，这使我们很有启发。已故台湾女作家三毛，在她的一篇散文中引用了这则典故，表明她对过去不回头的叹息。

其实，人生仿佛一局变幻莫测的棋，很难预测前途如何，但我们可以扼住命运的咽喉，力争在我们“回头”的时候不因碌碌无为而懊悔。

“不回头，不回头，勇敢向前方，哪管那路迢迢水长长”。

替罪羊的由来

上帝要考验亚伯拉罕，呼叫他说：“亚伯拉罕！”

亚伯拉罕回答：“我在这里！”

上帝说：“你带着你的儿子，就是你的独生子以撒，到摩利亚去，在我指示你的山上，把他献为燔祭。”

第二天一早，亚伯拉罕劈好献祭用的木柴，放在驴背上，带着以撒和两个仆人，一起往那和华指示的地方去。第三天，亚伯拉罕远远看到那地方，就对仆人说：“你们跟驴子留在这里，我要带孩子到那边敬拜，随后就回来。”

亚伯拉罕叫以撒背上献祭用的木柴，自己拿着刀和火种。父子俩正走着，以撒叫道：“父亲啊！”

亚伯拉罕回答：“我儿，上帝会亲自预备献祭用的羔羊的。”两人又继续往前走。他们来到上帝指示的地方，亚伯拉罕筑起祭坛，把木柴堆在上面，又捆绑起儿子以撒，放在祭坛的木柴上，然后举起刀，要杀死儿子。

就在这时，耶和华的使者从天上呼叫他：“亚伯拉罕！亚伯拉罕！”

亚伯拉罕回答：“我在这里！”

天使说：“不要下手，不可伤害孩子：现在我已知道你是敬畏上帝的，因为你没有留下独生子不给他。”

亚伯拉罕向四周观看，看见一只公羊，羊的两角缠在树丛里。他走过去把羊解下，拿它代替儿子献为燔祭，亚伯拉罕称那地方为“耶和華以勒”。直到今天人们还说：“在那和華的山上，他自有准备。”

耶和华的使者第二次从天上呼叫亚伯拉罕：“耶和華说：‘你既然做了这件事，没有把你的独生子留下来不给我，我便指着自己的名起誓：我要赐给你大福，使你有许许多多的子孙，多如天空的星星、海滩的沙粒；你的后代要征服仇敌。地上的万国都必因你的后裔而得福，因为你遵从了我的命令。’”于是亚伯拉罕回到他仆人那里，他们一同起身返回别是巴，就是亚伯拉罕居住的地方。

这个故事是古希伯来文化遗产中令人惊心动魄的一页，足以看出犹太人的祖先对上帝的虔诚和恭顺，竟达到不惜亲手将亲生子献为燔祭的程度。所以，犹太人认为人是有罪的，尤其是男人结婚以后，因而应向上帝忏悔。

但上帝是仁慈的，绝不会让亚伯拉罕伤害孩子，于是找一只羊代为燔祭。于是，我们平常说的“替罪羊”一词就产生了，意指代人受过的人。

红豆汤和长子权

以撒 40 岁时跟利百加结婚，利百加是巴旦亚兰地的亚兰人彼士利的女儿、拉班的妹妹。利百加没有生育，以撒代她向耶和華祈祷，那和華应允他的祷告，利百加就怀了孕。她怀了一对双胞胎，分娩之前，胎儿就在腹中相争。她说：“我为什么这样命苦呢？”就求问耶和華。

那和華回答：

“两个国家在你腹中，
你要生出两个彼此敌对的民族。
一个要比另一个强悍，
大的将要服侍小的。”

她分娩的时候到了，生下双胞胎。先出生的身体发红，浑身长毛，像穿

了毛皮衣，取名以扫；后出生的小，紧紧抓住以扫的脚跟，所以取名雅各，他们出生时以撒60岁。

两个孩子长大后，以扫成为熟练的猎人，喜欢在户外活动；雅各偏好安静，常常留在家里。以撒偏爱以扫，因为喜欢吃他打来的野味；利百加却偏爱雅各。

有一天，雅各正在煮红豆汤，以扫打猎回到家。他肚子饿了，就对雅各说：“我饿得要死，给我点红豆汤喝吧！”

雅各回答：“你把长子的权利让给我，我就给你红豆汤。”以扫说：“好，好！我快饿死了，长子的权利还有什么用？”雅各说：“你得先向我发誓，把长子的权利让给我。”

以扫就发誓，把长子的权利让给雅各。于是雅各拿些饼和红豆汤给以扫，以扫吃过喝过后，起来就走了。以扫竟这样轻看了长子的权利。

红豆汤和长子权原本分量悬殊，很难相提并论，但狡黠机智的雅各欺负诚朴的兄长，在兄长最饥饿的时候要挟其地位，最终野心得逞。而其兄长则忍受不了一时之苦，“为了一碗红豆汤而出卖了长子权”，真可谓“因小失大，得不偿失”。

成功的路上坎坷又崎岖，每一个有志之上都应学会等待和忍耐，而且凡事要深思熟虑，切不可为一时之痛快造成终身遗憾。

斗士参孙

以色列人又得罪了耶和华，那和华就让非利士人统治他们四十年。

那时，有一个但支族的人，名叫玛挪亚，住在琐拉城。他的妻子不能生育，没有孩子。耶和华的天使向他妻子显现，说：“不久你要怀孕，生一个儿子。你要小心，淡酒和烈酒都不可喝，礼仪规定为不洁净的东西也不可吃。孩子出生以后，不可剃他的头发，因为他一出生就要献给上帝，作拿细耳人，他要担负起解救以色列人脱离非利士人奴役的使命。”

后来，玛挪亚的妻子生了一个儿子，给他起名叫参孙，这孩子渐渐长大，一直蒙主赐福。他在琐拉和以实陶之间的但营时，耶和华的能力开始充实他。

有一天，参孙在亭拿看见一个非利士女子，想娶她作妻子。他父母问他：“你为什么偏要在异族人中娶妻子呢？难道我们自己的宗族或同胞中没有合适的女孩子吗？”

可参孙说：“我很喜欢她，一定要娶她。”

她父母不知道是耶和华要他这样做，因为那和华正在设法与非利士人做对。这时，非利士人统治着以色列。

于是，参孙跟父母到亭拿去。他们经过一个葡萄园时，听见一只幼狮在吼叫。耶和华的能力突然降临于参孙，他便赤手空拳地撕裂那只狮子，像撕裂一只小山羊一般。

参孙去见那女子，跟她谈话，很喜欢她。过了几天，参孙回来娶她，途中去看他杀死的狮子，不料竟在狮子尸体上发现一群蜜蜂，正在酿蜜。他挖了一点蜂蜜，一边走一边吃。到父母那里后，也给他们吃，但没有告诉他们蜂蜜是从哪里挖来的。

他父亲来到那女孩子的家。参孙按照当地习俗，在那举办婚宴。非利士人看到参孙，就派三十个人陪伴他。参孙对他们说：“我给你们出一个谜语，

如果你们能在这七天婚宴期间猜出来，我就给你们每人一件上等麻纱衣和一套礼服，”

他们说：“把谜语说出来，让我们听听吧！”

参孙说：

“食物出于食者，甜蜜出自强者。”

他们想了三天，也没猜出谜底。

第四天，他们对参孙的妻子说：“你要用计向你丈夫探出谜底，不然，我们就放火烧你父亲全家，连你也烧死。你们两人请我们来，是要抢我们的衣服吗？”

于是，参孙的妻子在丈夫面前哭哭啼啼他说：“你不爱我，只是恨我！你出谜语让我的同胞猜，却不告诉我谜底！”

参孙说：“我连自己的父母都没有告诉，怎么会告诉你呢？”

他妻子在七天婚宴期间，一直为这件事哭闹。第七天，参孙经不起妻子的纠缠唠叨，就把谜底告诉她，她马上去告诉了非利士人。第七天晚上参孙进卧房之前，城里的人去见他，说：

“还有什么比蜂蜜更甜？

还有什么比狮子更强？”

参孙回答：

“如果不用我的母牛犁地，你们肯定猜不出谜底！”

耶和華的能力突然降临于参孙，使他强壮，他就到亚实基伦去，杀死三十个人，把他们的衣服剥下来，送给猜出谜语的那些人。事后，他非常生气，就回到父亲家里去。他的妻子后来嫁给他的伴郎。

过了些日子，在收割麦子的季节，参孙带一只小山羊去看他的妻子。参孙对岳父说：“我要进卧房中找我的妻子。”

岳父不准他进去，说：“我知道你恨她，所以把她嫁给了他的伴郎，她妹妹比她更漂亮，你可以娶她。”

参孙说：“这次我要好好地对付非利士人！”他捉了三百只狐狸，把尾巴一对对结在一起，插上火把，然后点着，让狐狸跑进非利士人麦田里，把割好的和没割好的麦子全烧掉，连橄榄园也烧了。非利士人查问放火人，发现是参孙，放火的原因是参孙的岳父（亭拿人）把他妻子嫁给了别人。于是非利士人到他岳父家，把那女子和全家人都烧死。

参孙对他们说：“你们太蛮横了！我一定要报仇，不报此仇决不罢休！”随后大肆屠杀，杀了许多人。这以后，他到以坦去，住在那里的岩石洞里。

非利士人到了犹大，在那里扎营，攻打利希城。犹大人问他们：“你们为什么攻打我们？”

他们说：“我们来捉参孙，他怎样对待我们，我们就怎样对待他。”为此，有三千犹大人到以坦的岩石洞找参孙，对他说：“难道你不晓得非利士人是我们的统治者吗？你把我们害惨了！”参孙回答：“我只是照他们的作法对待他们呀！”

众人说：“我们到这里来，是要捆绑你，交给非利士人。”

参孙说：“你们向我起誓，你们绝不下手杀我。”

他们说：“我们只把你绑起来，交给他们，绝不杀你。”于是参孙让他们用两根新绳子绑起来，带出岩石洞。

参孙被带到利希，非利士人迎着他跑去，对他大声喊叫。耶和華的大能

突然降临于他，使他强壮；他一挣扎，捆绑他的绳子就像被火烧过的麻线一样断开。他找到一根还没干的驴腮骨，捡起来，用它杀了一千人。

参孙作诗说：

“我用一根驴腮骨杀了一千人，我用一根驴腮骨使尸体成堆。”

说完把驴腮骨扔在一边，扬长而去。那地方因此得名“拉末利希”。

后来参孙非常口渴，就呼求耶和华：“你使你的仆人大胜仇敌，现在为什么却让我口渴？你要使我渴死，落在那些非利士人的手里吗？”上帝就使利希的地面裂开，涌出泉水。他喝后，精神又恢复了原状。那泉水得名“隐哈歌利”，到今天还在利希。

非利士人统治期间，参孙作以色列的士师二十年。

有一天，参孙来到非利士人控制的迦隆城，遇见一个妓女，就跟她睡觉。迦隆人发现参孙来到城里，就包围起那房子。他们整夜埋伏在城门口，没有采取行动，自言自语他说：“我们等天亮后再杀他。”可是参孙到半夜就起来，把城门拆下来，连门扇带门柱、门闩都拆掉，扛在肩膀上，带到离希伯仑不远的山顶。

后来，参孙在梭烈谷爱上一个女人，名叫大利拉。有五个非利士首领去见大利拉，对她说：“你要用计试探参孙，使他告诉你，他为什么有那么大的力气，我们怎样才能胜过他，捆绑他，使他就范。如果你探出来，我们每人给你一千一百块银子。”

于是，大利拉对参孙说：“请告诉我，你为什么有那么大的力气？如果有人要捆绑你，使你就范，有什么办法没有？”

参孙说：“要是他们用七根还没干的青绳子捆绑我，我就跟平常人一样没有力量。”

于是非利士首领把七根还没干的青绳子交给大利拉。大利拉把参孙捆起来；她早已叫人在内房埋伏好。她叫道：“参孙哪，非利士人捉你来了！”参孙轻轻一挣扎，青绳子就像麻线碰到火，一下子断开。这样，他们还是不知道参孙的力气从哪里来。

大利拉对参孙说：“你愚弄我，欺骗了我！告诉我，怎样才能把你捆起来？”

参孙说：“如果用从来没有用过的新绳子捆绑我，我就跟平常人一样没有力量。”

于是，大利拉用新绳子捆绑他，然后喊：“参孙哪，非利士人捉你来了！”有人埋伏在内房等候着，参孙却挣断手臂间的绳子，像挣断细线一样。

大利拉对参孙说，“你还是在愚弄我，欺骗我！请告诉我，怎样才能捆绑你？”

参孙说：“如果你把我头上的七根辫子编进织布机里，用钉子钉牢，我就跟平常人一样没有力量。”

于是，大利拉哄他睡着，把他头上的七根辫子编进织布机里，又用钉子钉牢，然后喊：“参孙哪，非利士人捉你来了！”

参孙醒来，一下子把头发从织布机里拔出来。

大利拉对参孙说：“你根本不爱我！你愚弄我三次，不告诉我你为什么那么有力气。”大利拉天天问他，他被纠缠得厌烦极了，终于把秘密告诉她。

参孙说：“我的头发从来没有剃过，因为我一出生就献给上帝作拿细耳人。如果我的头发剪了，就会失去力量，跟平常人一样。”

大利拉知道参孙已经把秘密告诉她，就派人去对非利士首领说：“请再来一次，他已经把秘密告诉我！”于是他们又来了，还带着银子。大利拉哄参孙在她腿上睡着，然后叫人来，把他的七根辫子剪掉。接着喊：“参孙哪，非利士人捉你来了！”

参孙醒来，心想：“我会像往常一样，挣扎一下就能脱身。”他不晓得耶和华已经离弃了他。于是非利士人抓住他，把他的两眼挖出来，押解到迦隆；在那里用铜链子锁住，叫他在监牢里推磨。然而，参孙的头发又慢慢地长了起来。

非利士的首领在一起庆祝胜利，向他们的神明大衮献大祭。他们欢呼道：“我们的神明把仇敌参孙交给了我们！”又自得其乐地说：“把参孙带出来，戏弄戏弄！”参孙被提出了监牢，他们戏弄他，叫他站在两柱子中间。众人看到参孙，就颂赞他们的神明说：“仇敌参孙蹂躏我们的国土，杀人成性，我们的神明把他交在我们手中！”

参孙对拉他手的童仆说：“让我摸摸那支撑这庙宇的柱子，我要靠一靠。”当时庙里挤满了男男女女，五个非利士首领都在那里。庙宇顶上大约有三千个男女，正在观看参孙如何被戏弄。

参孙祷告说：“至高的耶和华啊，求你记念我！上帝啊，恳求你再一次赐给我力量，给我机会，让我报非利士人挖我眼睛的仇。”说着抓住庙宇中间的两根柱子，一手抓一根，大声喊道：“让我跟非利士人同归于尽吧！”同时用尽所有的力量猛推；顿时庙宇倒塌，砸在五个首领和所有人的身上。参孙死时所杀的人，比他活着的时候所杀的还要多。

参孙的兄弟和家人把他的尸体运回去，葬在以拉和以实陶之间他父亲玛挪亚的坟墓里。

参孙作以色列的士师共二十年。

参孙赤手空拳撕裂狮子，用驴腮骨杀死一千人，把高大的城门扛上山顶，这一系列的行为确实够得上一个大力士。他勇敢地同异族统治者斗争，充分反映了犹太人的民族精神。

大卫恩待扫罗

扫罗追赶非利士人回来，探知大卫正在隐基底附近的荒野，就率领精锐部队三千人到“野山羊岩”东边搜索他。

扫罗来到路旁羊栏附近一个山洞，进里面大解，刚好大卫和他的随从正躲在这洞的深处。大卫的部下对他说：“你的机会到了！耶和华告诉过你，他要把你的敌人交在你手中，你可以随意处置他。”

大卫悄悄爬过去割下扫罗外袍的一角，扫罗毫不知晓。大卫又因这事心里不安，对部下说：“愿耶和华阻止我做出任何伤害主人的事，因为他是上帝选立的君王。”他终于说服了部下，使他们不去伤害扫罗。

扫罗起来，走出山洞，要去赶路。大卫跟在他后面出来高喊：“陛下！”扫罗转过身来。

大卫叩首拜他，说：“陛下为什么听信谗言，说我想伤害你呢？你自己看看吧，刚才在洞里，耶和华已把你交在我手中，我的部下要我杀你，我不忍，因为你是耶和华选立的王。我父啊，请你看，我手中是你外袍的一角；我不难杀死你，但只割下这一块衣角。由此你应该相信，我没有背叛或伤害

你的念头，虽然我没有做过对不起你的事，你却一直在搜寻我，要杀我。愿耶和华在你我之间判断是非，愿他主持公道，证明我没有一点伤害你的念头。你知道有这样的古语：‘只有坏人才做坏事’，而我绝对不会伤害你。请看以色列王要杀的是什么呢？要追赶的是什么呢？只是一条死狗，一只跳蚤而已，耶和华要判断要断定我们之间的是非。愿他详察，保护我，救我脱离你的手。”

大卫说完这些话，扫罗说：“我儿大卫啊，那真的是你吗？”说着哭了起来。接着又说：“你是对的，我错了。我以怨待你，你却以恩待我。今天，你已经表现出你是多么善良，因为耶和华把我交在你手中，你却没有杀我。当人们抓到自己的仇敌时，怎么会让他平安离去呢？愿上帝因你今天向我做的事赐福给你！现在我已经知道你要作以色列的王，统治这个国家。你要指着耶和华的名答应我，你将保留我的后代，使我的名和我家族的名不至于消灭。”

大卫答应了扫罗的要求。

事后，扫罗回家去，大卫和部下也回到他们躲藏的地方。

大卫的仁慈、诚恳和大家风度确实令人叹服，怪不得他后来成为一个英明的君王。

“以眼还眼，以牙还牙”这是以色列的古训，大卫反其道而行之，正显示了其高尚风范。

诚恳待人，铁石心肠也会被打动，刘备“三顾茅庐”的故事也说明了同一道理。

堂堂男子汉，心胸宽广，以德服人，仿佛一柄利剑，立起来寒光四射，倒下去四射寒光。

所罗门智断疑案

有一天，两个妓女来见所罗门王，站在他面前。其中一个说：“陛下啊，这女人跟我住同一个屋子，我在家生孩子的时候，她正住在那里。我生了一个男婴，两天后她也生了一个男婴。这屋子里只有我们两个，没有别人。一天晚上，她不小心压死了自己的孩子，就半夜起来，趁我熟睡时抱走我的孩子，放在她床上，然后把她那死了的孩子放在我的床上。第二天早晨，我醒来要给孩子喂奶，发现他已经死了，再仔细一看，才知道那并不是我的孩子。”

另一个女人说：“不！活着的孩子是我的，死的才是你的！”

第一个女人回答：“不！死孩子是你的，活着的是我的！”

她们在所罗门王面前就这样争辩起来。

所罗门王心想：“既然她们都说活孩子是自己的，死孩子是对方的，那么……”他对左右说：“拿一把刀来！”左右的人把刀拿进来；王下令说：“把这活着的孩子劈成两半，一半给这个女人。一半给那个女人！”

那活孩子的母亲心疼自己的儿子，就对王说，“陛下，千万不要杀这孩子！求你把他交给那女人好啦！”

另一个女人却说：“不必给我，也不要给她，把这孩子分成两半吧！”

所罗门王说：“不可杀死这孩子！把她交给第一个女人，因为，她才是孩子的真正的母亲。”

以色列人听说所罗门这种英明的裁决，都非常敬佩他；他们知道上帝赐

给他智慧，使他公平地审判案件。

所罗门确实不愧为睿智的君王，眉头一皱，就解决了一桩棘手的疑案。

那个“恶毒”的妓女，不仅想夺人之爱，而且还想将孩子一分为二，以求心理平衡。但上帝是公正的，正义终将战胜邪恶。

当然，凡事都有解决的窍门，只要我们肯动脑筋，勤于学习，也会像所罗门王一样充满睿智。

所罗门智娶示巴女王

公元前 10 世纪，一位未满 17 岁的美貌绝伦的示巴女王名叫马克达，统治着埃塞俄比亚和阿拉伯南部的所有国家，当时，埃塞俄比亚和以色列两国间常有黄金，象牙和药材的贸易往来。所罗门继承大卫的王位后，准备建造圣殿，让各国商人为他提供珍贵的木料和其他建筑材料。埃塞俄比亚给所罗门送去不怕虫蛀的优质木料。

马克达女王听说所罗门一表人材且极有智慧，决定前去拜访他。她乘坐一辆装满香料和宝石的大篷车，带领一支由 797 头骆驼、无数骡马和大批随从组成的商队，还携带大量贵重礼品，启程前往以色列国。

所罗门王热情接待了马克达，一见面就被她的天姿国色所吸引。女王在所罗门的宫廷里一住就是六个月，不久便放弃对太阳、月亮和星星的崇拜，而对以色列人信仰的上帝产生了兴趣。六个月过后，女王准备返回自己的王国，这时，所罗门王心事重重，暗自思忖：“要是上帝把这位来自天边的美貌女子作为礼物赐给我，该有多好！”心里盘算着，一定要施展伎俩，实现自己的愿望。

所罗门邀请马克达出席告别宴会，同时密令在宴会的菜肴里加入过量的调料，这样女王吃后心将感到口渴。宴会很晚才结束，所罗门建议马克达女王当夜睡在王宫里，女王起初踌躇不决，最后还是同意了这一建议，条件是所罗门必须发誓，不得侵犯她的贞操。所罗门王欣然同意，但要求马克达女王起誓，决不随便拿他王宫里的任何东西。女王虽然对以色列王的不信任有点不悦，但还是表示同意了。

王宫卧室的两端分别摆了两张床，女王走到一端，上床睡觉。她半夜醒来，感到口渴难忍，环顾四周，忽然发现卧室的中央摆放着一个水罐。她猜想所罗门王肯定已经酣然入睡，就走下床去取水喝。

哪知所罗门王突然从床上跳下来，一把搂住她，责怪她打破了自己的誓言。

马克达争辩道：“水不应该算是东西！”

所罗门反驳说：“世上还有什么东西比水更宝贵？”就这样，他也打破了自己的誓言。

这一不寻常的婚姻很快导致了埃塞俄比亚皇帝美利力克一世的诞生。虽然摩西律法规定，以色列人不得和外族通婚，所罗门还是无视这一戒条，娶了示巴女王马克达为妻。

女王的聪明是小聪明，所罗门王的聪明是大聪明，自以为聪明的人是小聪明，平常爱玩小聪明的人必定吃大亏。

“真理是伟大的”

大利乌皇帝随身侍卫中有三个年轻人，他们争论什么是世上最有力的事物。第一个说：“世上最强者莫过于酒。”第二个说：“世上最强者莫过于皇帝。”第三个说：“世上最强者莫过于女人，然而真理可以征服一切。”他们在皇帝面前进行了公开辩论。

第一个卫士说：“酒明明是世上最强有力的东西，它搅乱每个饮酒者的心绪，对每个人都有完全同等的效力：国王或孤儿，奴隶或自由民，财主或穷人。它使每个人感到富有，无视国王和官吏的权力，讲起话来好像自己拥有全世界。人们喝酒以后，便忘了谁是朋友谁是邻居，会很快拔出剑来与之格斗；当他们清醒时，又会忘掉刚才的所作所为。”最后他总结道：“酒既然能这样支使人，当然就是世上最强有力的东西。”

第二个卫士接着说：“世上强者莫过于人，因为他们统治着大地和海洋，实际上，统治着世上的一切。然而皇帝是所有人中最强者，是众人的主人，不管他命令什么，人们都得服从。他叫人打仗，人们就得打仗。他派人杀敌，哪怕是摧毁城墙。塔楼或群山，他们也得上。他们可能杀入或被杀，却不能违背皇帝的命令。他们如果胜利了，会给皇帝带来所有的战利品。农民不去打仗，也得把各种收获的一部分献给皇帝，并且互相督促着向皇帝纳税。皇帝虽然只是一个人，但他命令人们破坏，人们就得破坏；命令人们建设，人们就得建设。所有的人，不论武将或文官，都得服从皇帝。”最后他总结道：“既然人们如此这般地服从皇帝，当然世上就没有什么比他更强。”

第三个卫士名叫所罗巴伯，接着说：“皇帝固然强而有力，酒也是强烈的，可是他们被谁统治和控制呢？是女人！女人生出皇帝和所有治理大地和海洋的男人。女人把他们带到世界上来。女人养育男人，男人种植葡萄园，葡萄园产酒，女人做男人穿的衣服，女人给男人带来荣耀；实际上，没有女人，男人便无法生活。

“男人可以积攒银子，金子或其他美物，但是如果看见一位面貌漂亮或体形苗条的女人，就会不由自主地目瞪口呆，他们对女人的贪欲超过自己的财富。男人会离开抚养自己的亲生父亲，离开自己的祖国，去跟女人结婚。他会忘记自己的父亲、母亲以及家族，去跟妻子度过自己的余生。所以说，妇女乃是他们的主人。难道你们不是劳苦流汗，随后把所得的一切送给妻子吗？一个男人会执剑外出打仗，抢劫和偷盗，航海和渡江；他可能不得不面对狮子，或者在黑夜里行走；然而当他们抢劫、偷盗和掠夺之后，就会把战利品带回家去，交给他所爱的女人。

“男人爱自己的妻子胜过爱自己的父母。有些人被女人弄得神魂颠倒，另一些人则成为女人的奴隶。为了女人，还有些人被处死了，毁掉了生命，或者犯了罪。说到这里，你们相信吗？”

“皇帝的权力固然强大，可是也离不开女人。有一次，我看见皇帝跟他的妃子、名人巴塔克的女儿阿佩米在一起，她坐在皇帝右边，从他头上取下皇冠，戴在自己的头上，随后用手打他的嘴巴子。皇帝所能做的，只是张开嘴望着她，逗她笑，直到她情绪好转。诸位阁下，既然女人的能力这样大，那么可以肯定，世人没有比这更强的了。”

皇帝和大臣们听了，只好面面相觑。

接着所罗巴伯开始讲真理。他说：“女人的确很强大。然而，真理比所有一切都更加伟大，更加强有力。世上人人尊重真理，天堂赞美真理，万物

在真理面前诚惶诚恐，胆战心惊。

“真理没有丝毫不公。你们能在酒、皇帝、女人、全人类和其他一切事物中发现不公，不公之中没有真理。然而真理是持久的，并将持续存在，永远居于统治地位。真理无所偏袒和偏爱，它处事公正，不行不义与邪恶之事。人人赞成真理的作为，它的决定永远公正。真理是强壮的，高贵的，有力的，并且永远是威严的。让万物赞美真理的上帝吧！”

当所罗巴伯讲完话时，所有的人都欢呼起来：“真理是伟大的，无比的强大！”

古今中外，许多人为追求真理而献身。

在一个黑暗社会，做一个正直的人也很难，更何况坚持真理呢？

三、《塔本德》的智慧

犹太法典《塔木德》全套 20 卷，总计 12000 页，250 万字，内容几乎涉及人生的全部问题，而且对每一个问题都作了详细的论述，是犹太人世代相传的宝典，堪称犹太 5000 年的智慧结晶，是揭开犹太人超凡智慧之谜的一把金钥匙。

严格地说，它并不完全是法典，只是对《圣经》的阐释和补充，却在论法；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模式，也成为犹太人智慧的基因库。

《塔木德》在世界上广泛流传，大约被译成 12 种语言。新版《塔木德》最后一页必定留下空白，象征着它永远保留余地以供后人发挥，任何人都可以为它添笔。

此时，也许有人因担心《塔木德》过于庞杂而乏力读完它，其实大可不必。其一，全书内容虽庞杂，但非常凝炼，而且通俗易懂，其二，聚沙成塔，只要持之以恒，一定可以读完。一旦了解其义，自会受益无穷。不妨看一下《塔木德》对此有何见地有两个人经长途跋涉，肚内饥肠辘辘。突然眼前出现一个大院，只见天井里吊着一篮鲜美的水果。一人便开口说道：“我想吃水果，可是篮子太高了，无法取到。”

另一人暗想：“那篮水果虽吊得很高，不过毕竟是有人吊上去的，所以没有取不下来之理。”因而当场找来梯子，轻而易举地摘下水果。

《塔木德》也是如此，即使再博大精深，只要循序渐进，定能修成“正果”。按中国的俗话说就是：“世上无难事，只怕有心人。”

葡萄园的故事

有一天，一只狐狸走到一个葡萄园外，看见里面水灵灵的葡萄馋涎欲滴。可是外面有栅栏挡住，无法进入。于是狐狸一狠心绝食三日，减肥之后，终于钻进葡萄园内饱餐一顿。当它心满意足地想离开葡萄园时，发觉自己吃得太饱，怎么也钻不出栅栏。无奈，只好再饿肚三天，才钻了出来。此时狐狸不禁感叹：“饿着肚子进去，又饿着肚子出来，终究还是一场空！”

其实，人生又何尝不是如此，每个人都是赤条条地来，又赤条条地去。凡人死后，留下的只有后代、金钱和事业，其中只有事业才是永恒的。

想大千世界的芸芸众生，感慨万千。

为后代者，怀孕时及妊娠中万般谨慎，营养价值不高的东西不吃，时间过长或送上门的牛奶不喝。为了增加奶水，母亲拼命吃肉喝汤，即使是体态如猪亦不吝惜。为了照顾妻儿，父亲放弃了心爱的事业，用高贵的手端屎端尿、洗尿垫，起早贪黑干家务活，而且说话时“窃窃私语”，走路蹑手蹑脚，受老婆训斥时忍气吞声，即使为孩子起名时也冥思苦想，千推万敲。孩子生病时更是着急上火，见了医生点头哈腰。确实是勤苦之至，活泼的性格早已变成沉默寡言之人。孩子上幼儿园或上学时同样揪人心魄，担心孩子过马路汽车多，担心孩子在学校受欺负，担心孩子学习不认真，留心商店中的好衣服，留心书店中的好读物，留心孩子需吃什么营养品……之后，考学、升级、安排工作、找对象，照顾孙儿，真是一辈子操碎了心。倘遇上不争气的孩子，更是让人伤透了心。更有甚者，有的人为儿女贪污受贿，因而作奸犯科，真是可怜之至。

为金钱者自不必说，起早贪黑、处心积虑，投机取巧、偷税漏税，甚至坑蒙拐骗。不成功者，不仅要忍受贫困之煎熬，还要忍受朋友、妻子的冷言冷语，于是只好再求亲告友以凑足资金，倘再一次失败，就只能东躲西藏，最后落个皮包骨头或不守信用之骂名。一旦发财的人更是有说不出的苦衷，工商税务要应付、亲朋好友借钱要应付、地痞流氓敲诈勒索要应付，报纸电台拉广告拉赞助要应付、学校残联拉捐款要应付、领导同事揩油吃大户要应付……真是一团乱麻，让人怎能解得开？倘得的是不义之财，更是惶惶不可终日。

干事业就更别提多难了，概括起来说是，要经得住失败的磨炼，要经得起老婆的唠叨，要经得住烈日的熏烤，还要经得住生活的煎熬，但一旦功成名就，还是值得的。

概括起来，为了孩子虽“苟延残喘”，但其中不乏家庭情趣，只是千万别为了生个男孩而坚持不懈，一旦命运不佳，既不符合国家计划生育政策，又要敢于去当饲养员，那可就苦不堪言了；金钱虽能换得高楼大厦或精美菜肴，但千万别鬼迷心窍或贪心不足，即使成为亿万富翁，也只有一张嘴和一双手，能花得了那么多吗？一旦子女不争气，最终只能厚着脸皮每天和公安干警或伤者家属斡旋，这又何必呢？只有事业是永恒的，不仅能体现一个人的价值，而且还能造福社会、留芳百世，只是一定要劳逸结合，注意保护身体，注意享受生活，一旦因积劳成疾落个英年早逝，岂不枉费了父母的苦心！

对此，《塔木德》中的一则《手》的寓言也耐人寻味：

凡人诞生之时双拳紧握，去世之时两手松开，这是什么道理呢？

因为凡人出生时想要掌握世上所有的东西，一旦撒手人衰就得抛下一切空手而去。

男人的七种变化

《塔木德》将男人的一生分成七种变化：

- 1.1 岁时是国王——家人都围在他身边，像服侍国王般照顾得无微不至。
2. 两岁时是猪——在泥巴里跑跳、游戏。
3. 10 岁时是小羊——无忧无虑地欢笑、跳跃。
4. 18 岁时是雄壮的马——长得魁梧奇伟，希望人人都知道他力大无

穷。

5. 结婚后是驴子——背负“家庭”的重担，低头卖力地缓步前进。
6. 中年时是狗——为了养家糊口，不得不摇尾奉承，乞求他人的善行。
7. 老迈之后是猴——行为与孩童无异，但再也没有人想理会他。

《塔木德》确实是智慧的经典，短短七句话六种动物将男人一生的喜怒哀乐概括得恰如其分。

1 岁的时候，不光全家人围着孩子团团转，即使是亲朋好友也免不了受“牵连”，一要来夸夸孩子漂亮，二要来庆贺庆贺。倘若能够生个聪明漂亮的孩子，那父母可就荣耀了，既证明了自己也若孩子般漂亮（有其父必有其子），也活跃了家庭气氛，但从此欢乐不断、麻烦不断。值得一提的是，爷爷奶奶抚养孩子的话，很容易将孩子宠成真正的“小皇帝”，再加上一对夫妇只生一个，父母也对孩子百般溺爱，结果造成孩子从小就养成好逸恶劳、娇生惯养的习惯，懒惰、自私、无理成了孩子的天性，这样的孩子将来会有所作为吗？最令父母伤心的是，从小受溺爱的孩子，长大根本不懂得体贴父母和尊老爱幼，大多唯我独尊。中国有句俗语：“自古雄才多磨难，纨绔子弟少伟男”，所以为了孩子，请千万别溺爱孩子！

两岁时的孩子在泥巴里跑跳、游戏，这是他们的天性，这些户外活动既假炼了身体，又开发了智力，对孩子大有益处。但是，乐极生悲，这时的孩子最容易生病和出现生命危险，每一个简单的动作中都隐藏着危险，父母万不可掉以轻心。

10 岁时是人生最幸福、最快乐的时期，无忧无虑的童年和美好的童趣使任何人都想留住这段人生的金季。只是那时我们还太年轻，许多往事早已随岁月逝去，能留下的只有几张模糊的照片。这个时候的孩子的记忆力很强、求知欲旺盛，父母既要千方百计开启孩子的智力，又要培养孩子的性格、礼貌修养、爱心以及责任心，“少年学的好比石头上刻的”。

18 岁的男孩天不怕地不怕，所谓“初生的牛犊不怕虎”大多是这个年龄。这个时候孩子的独立性和逆反心理最强，父母一定要避免家长式教育，同时要鼓励孩子敢于冒险的意识，以及培养孩子的自立能力。国外的青年 18 岁就必须独立，很值得国人学习。

结婚意味着浪漫时光的结束和繁琐生活的开始，当上爸爸的人宛如负重的驴，做一个男人真难。

中年人挣钱真不容易，确实像摇尾乞怜的狗一般，中国许多有才华的中青年学者都被淹没在繁重的家务和艰难的生活中，间或个别人信心不倒，但往往只能在晚上的台灯下工作，这岂有身体不出毛病之理？这才真是男人的悲哀。

人上老年，大多心理变态，最难与其相处，唯有孩子是他们最不讨厌的，这就是真正的天伦之乐。其实，棋琴书画，散发余热也不失是一种幸福，可惜的是那些中年丧子、无儿无女的老人，伴随他们的只有孤独和寂寞了。

犹太人的七句话引发出笔者如此多的感慨，但愿读者不要感觉啰嗦。中国人也有类似的格言，诸如“三十而立，四十而不惑”，同样也引人深思。对比犹太人的说法，笔者认为“20 岁不潇洒，30 岁不立业，40 岁不富有，50 岁不幸福，那一辈就完了”。所以，时不我待呢！

从另一种意义上讲，有一则《儿子眼中的父亲》也有异曲同工之妙。

7 岁：“爸爸真了不起，什么都懂！”

14岁：“爸爸好象有时候说得也不对……”
20岁：“爸爸有点落伍了，他的理论和时代格格不入。”
25岁：“‘老头子’一无所知。毫无疑问，陈腐不堪。”
35岁：“如果爸爸当年像我这样老练，他今天肯定是个百万富翁了……”
45岁：“我不知道是否该和‘老头’商量商量，或许他能帮我出出主意……”
55岁：“真可惜，爸爸去世了，说实在话，他的看法相当高明！”
60岁：“可怜的爸爸！您简直是位无所不知的学者！遗憾的是我了解您太晚了！”

苍蝇和人

《圣经》上说：

开天辟地时，上帝第一天创造了光，第二天创造了水，第三天创造了花草树木，第四天创造了太阳、月亮和星辰，第五天创造了大鱼和各种飞鸟，第六天创造了牲畜、昆虫和野兽，之后上帝才造出了人，派他们来管理这一切。

那么，为什么人类最后才被创造出来了呢？

按照《塔木德》的说法，如果想到连一只苍蝇都比人类先造出来，那人类又有什么好狂妄自大的呢？这是上帝为了教导人类对于自然怀抱谦虚的巧妙安排。

中国也有一句话：“谦虚谨慎，戒骄戒躁”，告诫人们要虚怀若谷，而且“谦虚”是中国人几千年来的传统美德，真正大家学者大多非常谦虚、平易近人。

然而，当今中国也不乏狂妄傲慢之人“水平不高，但架子不小”。谦虚是高等文化的象征，狂妄不是源于天才就是源于无知。

知识是夺不走的财富

亚基巴是犹太法典中最受尊敬的拉比，他也是犹太历史上的民族英雄。他曾说过这样一则小故事：

某一天，一只狐狸行经小河边，看见鱼儿在水中慌忙乱窜。狐狸于是问道：“鱼儿啊！你们为何如此慌忙乱窜呢？”鱼儿回答：“我们害怕即将来捕的鱼网。”狐狸听了便建议说：“既然如此，请到岸上来，上岸之后我会保护你们，这么一来你们就不用担惊受怕了。”鱼儿说：“狐狸先生啊！人家都说你很聪明，其实你好笨哦！连我们长久栖息的水中就已经这么可怕了，更别说上岸之后还要遭遇何等噩运！”

总之，亚基巴认为：“学问对于犹太人而言，有如水之于鱼。有学问才能生存。”

希雷尔也是著名的犹太拉比，曾经为了生活而做过打工仔。某一天，希雷尔由于未找到工作而断了收入，但他无论如何都想到学校听课。于是他爬上学校的屋顶，把耳朵贴近烟囱，整晚就这样听着下面教室里的讲课，不知不觉便在屋顶上睡着了。其时正值寒冷的冬夜，天空下起雪来，将他覆盖起来。

次日，学校又开始上课，但教室却非常昏暗，学生们抬头一看，只见天窗被一个人遮住了。希雷尔早已冻僵了，很久才苏醒过来，从此以后，他成了免费学生，犹太学校也成了免费学校。

希雷尔的故事广为传播，再加上他的勤奋好学，终于成为犹太拉比中的泰斗，甚至连耶稣基督的训示也有许多引用希雷尔之关于知识和学习，希雷尔有许多名言令人玩味：

不增加知识，就等于减损知识（为学不进则退）。

有心向学之人不可耻于发问。

缺乏耐性之人无法为人师表。

此时不做，尚待何时？

凡事只顾自己的人，甚至没有做自己的资格。

三个朋友

某一日，国王召唤一名男子去皇宫。

这名男子有三个朋友，第一位朋友是他的莫逆之交，对他最为器重。第二个朋友他虽然喜欢，但却比不上对第一个朋友的重视。至于第三个朋友，关系比前两位疏远多了。

国王的召见使这名男子忐忑不安，他猜测自己是否做了什么违法之事，不由心生恐惧，不敢独自前往皇宫，于是他决定邀请三位朋友同行。

首先他到那个自认为最密切的朋友家，结果遭到了这个朋友的断然拒绝。接着，他又去了第二位朋友家，回答是：“我可以把你送到皇宫门口，但不陪你进去。”最后，他失望地去了第三位朋友家，没想到第三位朋友慨然答应一同前往。

那么，为什么三位朋友的态度各不相同呢？而且平时最要好的朋友在关键时却不理不睬呢？

《塔木德》认为，第一位朋友是“金钱”，凡人尽管贪财，但却生不带来死不带去。第二位朋友是亲朋，只能将他送到火葬场，然后便弃之不顾。第三位朋友是“善行”，虽然平常不太密切，唯其死后伴他永眠九泉之下。

孝敬父母

有位非犹太人有一颗价值昂贵的钻石，一位犹太拉比打算用重金购之用来装饰神殿，于是某一日登门求购。其时。存放钻石的库房门的钥匙恰好正在熟睡的父亲枕头下。这名男子便说：“对不起，因为我不能吵醒家父，所以无法卖你钻石。”

有此发财机会，却因不愿惊扰正在熟睡的父亲而告放弃，此人的孝心可鉴。拉比非常感动，遂向世人传诵这则佳话。

某一天，一拉比同母亲同行，道路凸凹不平，步履艰难。于是，每当母亲迈出一步，拉比就伸出手垫在母亲脚下，以免母亲受颠簸之苦。

《塔木德》非常推崇孝敬父母，故而每一个犹太人从小就很懂尊老爱幼。

中国也是一个文明古国，尊敬父母也是传统的美德，《三字经》等启蒙读物多有提及，可惜的是，老祖宗的传统早被丢弃，现在的许多青年人连最起码的礼貌都没有。尤其是在农村虐待父母的事情经常发生，不要说孝敬，

父母连起码的尊重都得不到，这种状况令人非常痛心。

绷带与法律

法律如药。

有位国王一边为受伤的儿子包扎伤口，一边规劝说：“皇儿啊，只要扎上这条绷带，任你随便玩耍跑跳，伤口都不会痛，可一旦解去绷带，伤口就会恶化！”

人性亦然，其间潜伏着恶的根源。不过只要遵守法律，就能有效遏止恶性事件发生。

确实如此，人生快乐而危险，一不留神就有险情出现。中国有一则《青蛙的故事》说的也是同一道理：

将青蛙放于滚烫的开水锅中，青蛙会迅速从水中跳出，而且不被烫伤。

将青蛙放于一口大锅中，加上凉水，然后逐渐加热，青蛙便会在锅中慢慢被煮死。

人不怕面前有险情，只要精力集中，再难走的路也不会发生车祸，怕的是一种“人意识不到的陷阱”，仿佛抽大烟一般，不知不觉中人就不能自拔。

警钟长鸣，永不懈怠，既没有悲剧发生，又能成就伟大的事业。

两小时的工作时间

一位国王拥有一片葡萄园，雇佣了许多工人做园丁，有一天，国王去葡萄园散步，便选择了一位能力出众、技艺超群的园丁做向导。

按照犹太人的传统，每日工作完毕发放工资，即现在所谓的“日薪制”。所有园丁的工资都相同，但当那位陪国王散步的园丁领取工资时，许多人群起而攻之，认为那个园丁只陪国王散步，怎么能领取和他们相同的工资呢？

国王说：“这人在两小时内，却完成了你们一天多才能完成的工作，这是极其公平的。”

一位在28岁即英年早逝的拉比，也完成了一般人穷毕生之力仍无法完成的工作，生命的价值不在于时间的长短，而在于其所呈现的结果与意义。

国王的话虽然模糊，但却很有道理，即不能单以一个人的工作时间来衡量其工作价值。人生的价值在于其对社会的贡献，不在于其年龄的大小，中国有句俗语：“有志不在年高，无志空活百岁。”说得就是这个道理。

蜘蛛、蚊子与疯人

大卫王从来对蜘蛛不屑一顾，认为它是随处结网，龌龊无比、毫无用处的怪物。

然而，在一次战争中，他被敌人包围，在逃跑时遁入一个洞窟之中。洞窟人口处正好有一只蜘蛛结起网来。一会儿，追兵到达洞口，在此逗留良久，见洞口有蜘蛛网便告撤退，大卫王因而得救。

另一次，大卫王潜到敌人将军卧室，打算夺其佩刀，并于次日向其示威：“我既然能夺你佩刀，杀你自然易如反掌。”但佩刀压在将军脚下，老是找不到下手的机会。百般无奈之时，一个蚊子盯在将军脚上，将军不由挪动双

腿，大卫王于是夺得佩刀。

还有一次，大卫王被敌人包围，情急之中，心生一计，故意装作一个披头散发的疯子。敌军没有料到这个疯子会是国王，便自然退去。

这就启示我们，人间万物各有其用，万不可忽视。

古今中外，因小失大的事司空见惯，对任何事都不可掉以轻心。有一则关于国民党元老于右任老先生的轶事颇有意思：

于右任老先生是国民党德高望重的元老，不仅为人正直，而且书法超群，许多人苦于得不到于先生的字画而苦恼。一位国民党将军是于先生的崇拜者，但于先生对此人却很不感冒，此人千方百计也得不到于先生的一个字。

其时，国民党党部大院的卫生不太好，许多人在墙角小便，这使于先生非常愤慨。一怒之下，于先生找了一支大笔，在墙角上方愤然写下“不可随处小便”几个大字。

一天，崇拜于先生的那位将军恰好到国民党党部办事，于先生的刚劲有力的大字赫然映入眼帘，使这位将军欣喜若狂。顿时，他心生一计。

过了几天，有许多人到那位将军家拜访，在将军家的墙上看到了于先生的手迹，这使那些人对将军立刻刮目相看。原来，那位将军已找书法家将于先生的“不可随处小便”几个字临摹成横幅，并装裱挂在客厅中央，但看到的是：

小处不可随便。

晚宴

国王通知仆人，将要让他们赴晚宴，但没有说具体的时间。

聪明的仆人想：“因为是国王的晚宴，所以随时都可能开。”于是一直在王宫门口等候，以便随时可以赴宴。

愚蠢的仆人想：“国王准备晚宴，一定需要很长时间。”因而也就漫不经心。

最后，晚宴很快召开，聪明之人很快进宫赴宴，愚蠢之人却未能及时赶到。

凡人不知何时蒙主恩宠，因而应随时作好准备，以免错失良机。

确实如此，机遇只偏爱有准备的头脑。只有厚积薄发，才能“蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”。

机不可失，时不再来，拖拉作风不仅会葬送一个人，也会葬送一个民族。

驾驭心灵

所谓“人者心之器”，人的器官由心灵左右操纵；心可以观看。听闻、行走、站立、欢喜、愤怒、悲哀、快乐、冷酷、仁慈、叹息、恐惧、威严、傲慢、亲切、随和、爱恋、憎恨、羡慕、思索、反省等等。

世上最坚强的人，就是能够驾驭心灵的人。

然而，世界上最难的事也是驾驭心灵。

情绪不仅直接影响人的工作效率，而且影响人的身体健康，中国《黄帝内经》所谓“怒伤肝，思伤脾，忧伤肺，恐伤肾。”说得就是这个道理。

犹太人由于几千年流浪奔波，造成许多人性格古怪，很难与其他民族的

人相处。笔者认为，世界性排犹浪潮的兴起，恐怕和犹太人的性格不无关系。毕加索、卡夫卡、爱因斯坦、斯宾诺莎、美国金融大王迈耶等都是性格古怪之人，因而其作品及思想自然也就与众不同，卡夫卡的作品、毕加索的作品就是最明显的印证。

当然，积极的情绪对人是有利的，因而我们要勇敢的面对惨淡的人生。“不以物喜，不以己悲”，“风物长宜放眼量，牢骚太盛防肠断”、“人有悲欢离合，月有阴晴圆缺，此事古难全”，这些精妙的中国名句和犹太人的思想不谋而合。

此外，正常的发泄也是必要的，控制自己决不是压抑自己，人生的道路漫长而坎坷，当我们该哭的时候要哭，该笑的时候也要笑，只是千万别忘了赶路！

《圣经》上说，“人生岂不是一个考验？”其实，人生又岂上是一个考验，人生简直是一个战场！在这个战场上既有勇敢的斗士，也有胆怯的逃兵；既有鲜花和春天，也有阴谋和黑暗；既有失败后的痛苦，也有成功后的惊喜。而成功只属于那些敢于拼搏的斗士！

最后，笔者送两句自己的格言与大家共勉：

其一：悲悲喜喜悲喜人生哭哭笑笑哭笑世界

其二：悲喜交替总关情宁静淡远笑人间

给待嫁女儿——贤母赠言

我的女儿啊！你若尊夫如王，夫将待你如后；你若使夫如仆，夫将差你如奴；你若过分骄矜不愿服侍丈夫，丈夫亦将用力施压贬你为佣。

倘丈夫出门访友，你应该服侍丈夫入浴，让他仪表整洁踏出家门。倘丈夫的友人来访，你当尽力热情款待。这样做的话，丈夫将对你很尊重。

勤于照料家务，珍惜丈夫的劳动，他将无比快乐，会欣然给你戴上王冠。

中国有句俗话：“家家有本难念的经”，犹太人的几句话便点破夫妻和谐的秘诀。

生活需要艺术，夫妻之间也需要艺术。有人说，倘把夫妻之间的关系处成像同志之间的关系一样，那家庭一定会和谐。此话很有道理聪明的女人们，闭上你们唠叨的嘴，尽自己的义务，保持恋爱中的热情，丈夫会永远爱你们。

没必要非让每一个男人去怕老婆，夫妻之间一旦一方怕另一方，那好日子不会太长。

怕老婆是男人们高修养的一种表现，足以说明他们不和妻子一般见识。

怕老婆是一门艺术。会怕的人，表面上对老婆毕恭毕敬，而且让老婆心里美滋滋的，感觉到丈夫确实是怕她，但实际上他在重大原则上从不让步，这是以柔克刚；不会怕的人。表面上颐指气使，夸夸其谈，口口声声说：“我不怕老婆”，但实际上衣服全洗、剩饭全吃，岳母家的杂活全干。当被老婆用扫把打到床底时，仍具“英雄气概”，口出狂言：“男子汉大丈夫，说不出来就不出来。”这是傻瓜。

临别祝福

一位旅人在沙漠中走了许久，历尽艰辛，精疲力竭之际，终于走到一片

树林。树上吊着串串的水果，树旁有潺潺流水，旅人大喜过望。在树荫下吃饱喝足后，他开始重新上路。

旅人对这片树林非常感谢，临别时祝福道：“小树林啊，我不知怎样报答你才好！我想祝你果实甘甜，但你的果实已十分甘甜；我想祝你树荫凉快，但你的树荫已非常凉快；我想祝你水源充足以便更加茂盛，但你已享有充足的水源。因此，我只能由衷祝福你多结果实，希望这些果实也长成茂密的林荫，棵棵都像你一样茁壮成材！”当你与人临别祝福之际，虽然可祝他更加聪明，但他已经十分聪明；虽然可祝他财源滚滚，但他已非常富有；虽然可祝他成为人人称道的好人，但他已是位大好人；因而此时你应祝他：“子孙贤肖，个个成材”，这才是最聪明的祝福。

“子孙贤肖，个个成材”，不仅是犹太人对别人的祝愿，也是中国人的美好心愿。但怎样培养孩子的问题困扰着每一个中国人。

智慧格言

人民的声音即为神的声音。

神如是说：“我有四个孩子，你也有四个孩子。你的四个孩子是儿子、女儿、男仆、女佣，我的孩子则为孤儿、寡妇、外地人和教士。我照顾你的孩子，请你也照顾我的孩子。”

人们介意他人身上些微的皮肤病，却睁眼不见自己的重病。

对于撒谎者最大的惩罚，就是当他说真话时也没人相信。

人有三个名字：一个出生时父母的命名，二是交游期间朋友送给的呢称，三是个人生涯结束时的名声。

人不因地位提升名誉，而是地位名誉因人提升。

能干者与聪明人的差异——能干者能够妥善摆脱聪明人绝对不会陷入的困境。

有人未老先衰，有人老而弥坚。

能够逢人学习对方优点者，乃世上最聪明之人。

所谓富有的人，即是懂得知足常乐的人。

成为贤者的七项条件：

1. 比自己贤能者在场时能保持沉默。
2. 不中断别人说话。
3. 答话从容不迫。
4. 问话切题中肯，答话条理井然。
5. 做事懂得轻重缓急。
6. 不知为不知，切勿不懂装懂。
7. 承认事实真理。

选妻时要下一步台阶，选友时要上台级一步。

倘使你的朋友若蜂蜜般甜蜜，你也不可将他完全舔光。

恋爱中人听不进别人的忠告。

女人喝一杯酒是件好事，喝两杯酒，有损格调，喝第三杯时开始越轨，喝第四杯酒就要自取灭亡。

上帝不以男人的头创造女人，因为女人不可支配男人；但也不以男人的脚创造女人，因为女人不可成为男人的奴隶；而以男人的肋骨创造女人，因为要她永远贴近他的心。

恶魔无暇造访人类时，就派酒来代理其职务。

早上赖床，白天饮酒，傍晚闲聊，人生就此轻易断送。

夫妻彼此能真诚相爱，即使是睡在剑幅般宽的窄床上也能成眠；反之若相互仇视，即使睡在 16 米宽的巨床上也嫌太挤。

世上无可替代的是——红颜成婚白头偕老的糟糠之妻。

男人的家就是妻子。

孩子小时无妨严叱，长大之后莫要责骂。

责骂小孩只能一度严叱，不可唠唠叨叨念个没完。

给予孩子任何承诺必遵守，否则就变成教导孩子说谎。

世事伤人者有三：烦恼、争吵以及囊中羞涩。

金钱应该用于生意上，不该花在喝酒上。

性是自然的一部分，因此从事性交本无任何不自然之处。

未获得妻子同意，不能和妻子发生性关系；妻子若无兴趣，丈夫不得强求。

没有学校的城镇不宜人所居住。

人有一张嘴两片耳，这就表示凡事应多听少说。

世上不宜过度的事有八：旅行、女友、财富、工作、饮酒、睡眠、药和香料。世上不宜多用者有三：发面酵母、盐和犹豫不决。

不要听信免费开处方的医生之言。

可让他人褒奖自己，但是莫要自吹自擂。

催促老化的原因有四：恐惧、愤怒、孩子与恶妻。

以一根蜡烛点燃众多蜡烛，丝毫无损最初那根蜡烛的光芒。

没有自己的家可以用餐、遭到恶妻压迫不得翻身、全身上下疼痛终日受苦——这种男人活在世上也觉无奈。

宁可一辈子只吃洋葱，也不愿为了饱餐一顿鸡鸭鱼肉而让其他日子挨饿。

商人有三忌：

1. 从事夸大不实的宣传。
2. 囤积货品牟取暴利。
3. 短斤缺两欺骗顾客。

果实甜美自然虫多，财产庞大烦恼也多；

女人一多，骂声也多；

女佣一多，骂声也多；

男仆一多，家中物品就要经常被窃；

众人着衣时莫要裸身，众人裸身时莫要着衣；

众人就坐时莫要站立，众人站立时莫要坐下；

众人哭时莫要笑，众人笑时莫要哭。

“真实”一词的真实内涵

犹太人教导孩子学习希伯来语的字母时，会让每个字母都具有涵义。希伯来语中所谓“真实，’一词，使用了希伯来语开头的字母、末尾的字母以及正中间的字母。原因就是教导孩子，“真实”这件事对于犹太人来说，左边也对，右边也对，正中间的也对。

这就足以说明，犹太人将“真实”看作是至关重要的，只要是“真实”，不管做了什么事，不管在什么场合，一切都是对的。

“真实”和“诚实”、“实实在在”是同义词，是西方教育中倡导的人的本性中最重要的优点之一，此外，勤劳、勇敢、上进、乐于助人等，也是西方向孩子灌输的教育思想。

北京有一所国际学校，学生来自 30 多个国家，其教育方法同中国的传统教育大相径庭。该校从来不以考试成绩来衡量学生的好坏，考试只是一种辅助手段。该校从来没有好学生，坏学生之分，也从来不平三好学生。他们认为：“学生不是学习好就好或者打球好就好，每个人都有自己的特长，品质或人格，包括很多方面，有的这方面好，有的那方面好，今天他这件事好，明天她那件事好，怎么能断言谁就是好学生，谁就是坏学生呢？”有人问：“学习成绩不好总是缺点吧？”该校的负责人回答：“有的孩子英语成绩不太好，可他进校时连一句英语都不会说。作了很大努力，有了那么大进步，这不能叫缺点，这是优点。”在该校从来不选班干部，如果老师需要帮忙的话，每个学生都会主动上前，还有人问：“贵校有没有调皮捣蛋的孩子？”“没有捣蛋的，只有顽皮的。”该校负责人回答。“那么，什么样子算是顽皮的孩子呢？”校长继续回答说：“比如有一次，我们带学生去游泳池游泳，一个学生当着管理人员的面说：‘这是我去过的游泳馆中最差的一个。’我们给他讲了道理，这是不尊重别人。怎么能当着人家的面这样说话呢？后来这个孩子向管理人员道了歉。这就是顽皮。”

教育观的差异导致了教育的大相径庭，也反映了东西方文化的差异。

犯人的自由

根据犹太律法，犯人自行招供乃属无效。因而自白不获承认。然而道理何在呢？因为无数经验告诉我们，自白大多是在严刑拷打的情况下产生的，当然不足以相信。甚至到了今天，自白在以色列仍属无效。

当今的中国法律虽然健全，但作奸犯科的事很多。由于法律的漏洞不少，再加上办案人员的素质并不全是很高，严刑逼供的事时有发生，尤其是在一些偏远落后的地区。许多犯人死不伏法或几经审讯拒不认罪。当然，在审判中行贿受贿的事也屡见不鲜。

加强法制建设，减少判案中的差错率，是每一个中国人的希望。首先要提高公民的法律意识，其次要提高司法人员的业务素质，关键则是加强法律监督和早日实现司法独立。犹太人在办案时对犯人负责的态度对我们很有启发。

什么时候可以说谎？

什么时候可以说谎呢？《塔木德》鼓励人们在两种情况下可以说谎，一种是当别人买了东西，来征求你的意见时，即使东西不好也要假装赞赏一番，另外一种是为朋友结婚时，无论如何都得赞美新娘是一位绝色佳人，并祝他们婚姻美满，白头偕老。

本来，犹太法典中对说谎是禁止的，之所以提出在上面两种情况下可以说谎，正说明了犹太人的不墨守成规和练达人生。

每一个人买了一件新东西时都是非常高兴的，如果不满意那件东西，她也不会买回家中，因此她非常希望得到别人的认同。那么，此时我们又何必扫别人的兴呢？况且，东西既已买回，退回一般是不可能的，即使后悔也已来不及了。只有那些非常挑剔的恶妻才死气白赖地逼丈夫退货。当然，当前中国的市场中假冒伪劣商品泛滥成灾，一不小心就会上当受骗，所以买东西时千万要慎重。即使是在当前的打假高潮中可以退货，但一般人也没有多少时间和商家去纠缠。

“情人眼里出西施”，每一个新郎眼中的新娘都是美丽的，我们没必要为别人泼凉水，也没必要用自己心目中的美丑来衡量别人心目中的美丑。“洞房花烛夜，金榜题名时”，是人生最幸福的时光，请举起手中的美酒，真诚地祝愿新人幸福。真诚地祝愿和赞美别人，是一种高修养和高文化的表现，唯有愚蠢的人和天真的小孩才会揭穿“皇帝没穿衣服”的秘密。

当然，交朋友时我们也应以诚相待，做到“雪中送炭”。

“我的下属欺骗我，我该怎么办？”

罗马的皇帝和以色列最伟大的拉比关系密切，因为他俩是同一天出生的。

有一天，罗马皇帝派一位使者给拉比带来口信说：“我有两件事要做：第一件是我死之后想让儿子继位；第二件事是准备让以色列的大巴列市成为自由关税城市。可是我只能先做一件事，但不知该先做哪一件？”

由于当时两国之间的关系紧张，如果以色列人知道拉比回答了罗马皇帝的问题，一定会产生恶劣的影响。因此，拉比无法回答使者带来的问题。

使者回来向罗马皇帝汇报了事情经过，皇帝便问他：“当你把我的口信说给拉比听的时候，他正在干什么？”

使者回答说：“拉比让儿子骑在自己的肩上，然后把鸽子交给儿子，儿子把鸽子却放飞了。除此之外，拉比什么事也未做。”

罗马皇帝马上明白了拉比的意思，意思是让他先把王位传给儿子，然后由儿子让大巴列市成为自由关税城市。

过了一段时间，使者又送来了皇帝的请教事项：“我手下的官员欺骗我，我该怎办？”

拉比同样以哑剧的方式表达了自己的意见。他走到菜园里，拔起一棵菜；几分钟，又拔起一棵……

罗马皇帝同样明白了拉比的暗示，那就是“不要一下子除掉你的敌手，要分成几次，逐步消灭”。

这则故事说明，拉比和罗马皇帝的私交既没有损害民族和国家的利益，也没有违法，那么是无可厚非的。但当罗马皇帝向他提出咨询时，他又不便于当面回答，而他本人又不愿意断绝这份友谊，所以他只好采用暗示的方法，最终达到了自己的目的。拉比的智慧在于，他既没有在“说”上违法，也没有因机械地守法而压制自己的表达，从而巧妙地解决了这个交织着矛盾的问题。即所谓不可说，却可脚踏实地地去做，这难道不是这则故事带给我们的启迪吗？

以色列的情报机构“摩萨迪”是有名的特务间谍机构，以色列刚建国时，就开展了大规模的搜捕纳粹战犯的工作。但由于这些杀人魔王大多逃到南美

的军事专制的国家，而这些国家即便是发现了也不会将战犯引渡，更何况那些刽子手巧妙伪装，要把他们抓获，真是大海捞针。

1962年，摩萨迪接到阿根廷犹太人的举报，得知大屠夫埃希曼隐藏在阿根廷，于是迅速出动。经多方侦察认定，最后以绑架的方式将埃希曼强行带回以色列，终于伸张了正义。

在这次行动中，以色列政府没有拘泥于国际法，没有无休止地同阿根廷政府磨嘴皮，徒劳地要求阿根廷引渡犯人，从而“打草惊蛇”。而是一句话也未“说”，却脚踏实地地“做”，自然取得了成功。尽管阿根廷政府曾提出过“以色列政府侵犯我国主权”的抗议，但世界舆论却对此不屑一顾，只是以大量的篇幅异口同声报道这个抓获纳粹的大快人心的消息。

纳粹屠杀了600万犹太同胞，如今处死一个战犯又算得了什么！

“有人要买人生秘诀吗？”

有个小贩在街上边走边吆喝：“有人要买人生秘诀吗？有人要买人生秘诀吗？”

街上的行人听了，纷纷向他涌来，其中还有几位拉比。大家你一言我一语争着要买他的人生秘诀。

小贩说：“使人能真正活下去的秘诀，就是要注意使用自己的舌头。”

犹太人历来就认为舌头是最容易惹祸的东西，这正如《塔木德》中所说：“舌头这个东西，说它好，没有比它更好的；说它坏，没有比它更坏的。”所以，我们一定要克制自己的态度，管理自己的舌头，否则言语不慎会惹出大祸。

那么，一旦出现了言语不慎失和的情况，犹太人一定会主动赔礼道歉。问题是，对方接受了赔礼道歉并表示了宽恕，那自然一切了结；要是对方不接受赔礼道歉，那又该怎么办呢？

犹太人自有自己独特的解决办法，一旦出现上述情况，他们会转而去问10个与此毫无关系的人，只要是这10个人能够原谅他，他就勿须再道歉了，不管当事人是否同意，失言者也勿须再于心不安，因为他已经得到了大家的原谅。那么，犹太人为什么偏偏要规定10个人呢？

这是因为在犹太人看来，9人以下都是个人，而10个人就是集体。所以，10个人的态度就是集体的态度，10个人的原谅就是集体的原谅，足见犹太人对集体意见的重视和集体权威的崇拜。换句话说：犹太人个人所做的一切，同时也就是犹太民族的所为。不妨读这样一则寓言：

有一艘船载着许多人在海上航行。旅客中有一个人拿起锤子在自己的座位下凿了个洞。

旁边的旅客见状大惊，纷纷谴责他。

他却说：“这是我的位置，你们管不着。”

结果没多久，水从洞中注入，整艘船沉入海底。

所以，《塔木德》教导说：“每个人都要从自己的言行会给民族整体带来什么影响的角度，来约束自己的行为。”

那么，朋友，您注意了自己的一言一行了吗？

“这是狗奶”

上小节中，那个卖人生秘诀的小贩告诫我们，一定要管好自己的舌头。就此，再讲一个犹太人的寓言，以飨读者。

却说从前有个国王，得了一种世界上罕见的奇病。经医生诊断，此病只有喝了狮子奶才能痊愈。可是怎样才能得到狮子奶呢？大家都一筹莫展。

有一个聪明的男孩子得知此事后，想出一个办法。他每天跑到狮子洞穴的附近，给母狮子送上一只小狮子。到第 10 天，他和母狮子很亲密了，终于顺利地取到了一点狮子奶，可以给国王当药用。

可在去王宫的路上，他自己身体的各部分却吵起架来，闹得不可开交。吵什么呢？原来是争论身体的哪个部位在取奶的过程中最重要。

脚说：“如果没有我，就走不到狮子洞，自然就取不来奶。”

手说：“如果没有我，拿什么取奶？”

眼睛说：“如果没有我，看也看不见狮子，怎么取奶？”

这时，舌头也突然加入进来，说：“如果不能说话，你们一点用处也没有。”

身体各部位一听，更不服气，群起而攻之：“你舌头没有骨头，完全没有价值，别再妄自尊大。”

舌头一看情势不妙，赶紧闭口不语。

进了王宫，舌头又开口说：“到底谁最重要，待会儿你们就知道了。”

到了国王面前，男孩子献上狮子奶，国王分辨不出这是什么奶，便问那男孩子。

男孩子回答说：“这是狗奶。”

这时身体各部位才知舌头的重要，连忙向它道歉。于是，舌头才改口说：“不，是我说错了，这是货真价实的狮子奶。”

从这则寓言说明，任何事物的存在都有其客观必然性，此一时无用彼一时也许就有用。对于人来说也是如此，总是各有长处各有短处，选择合适的位置，长处就显示其优点，没有合适的位置则只见其短处，所以我们应学会如何扬长避短，否则大业难成。当然，本则寓言的一个深刻寓意还在于告诉人们发言权的重要性。

美国律师中犹太人的比例之高和新闻王国中犹太人的垄断地位，足见犹太人对发言权的重视。而作为争取发言权的努力之最高形式，当数美国犹太人院外集团的活动，其代表就是每年预算超 100 万美元的“美以公共事务委员会”。

该委员会是一个强有力的院外活动集团，它有 48 名说客，并且可以指望在 100 名参议员中争取到大约 25 名，在 428 名众议员中争取到 75 名。白宫决策人一旦表现出可能于犹太人、特别是于以色列不利的姿态，常常就会有近千只电话、近百张抗议电报在几天之内涌进白宫。尝到过这种滋味的前总统卡特说：“我宁愿政治上自杀，也不愿伤害以色列。”当然这和犹太人操纵美国经济命脉，而总统的竞选经费又大部分由犹太大亨提供有很大关系。

对于这种院外活动，不管美国政治家作何评价，一个占全美人口不到 3% 的小民族，竟被抨击为“使别人不敢讲话，以致在美国政坛上只能听到和感知他们的声音”，这种言辞虽有点言过其实，却也说明犹太人在今日世界之地位和争取发言权的成功。相比之下，美国华人在政治舞台上的声音不就更太微弱了吗？

□“为了你，我输掉了400元钱”

犹太人可以说是世界上忍耐力最强的民族，如果没有这样一种坚韧不拔的忍耐力，他们绝不可能经历2000多年的流散和摧残而不灭亡。他们在恶劣的环境下和腹背受敌的攻击中，常常表现得从容自信，练就了一种特殊的心理素质，能忍一切不可忍之事，这就是犹太人成功的真谛之一。在现实生活中，我们许多人动不动就暴跳如雷，许多本来很好的事往往因泄一时之痛快而告失败，事后再后悔的时候已晚矣。用于处理人际关系如此，处理家庭关系如此，处理商战亦如此，只要能克制自己的愤怒，而保持带微笑的大将风度，那么将无往而不胜。

忍耐是一种高等文化的象征，不能忍耐的结果往往不得不需要更长久的忍耐。

据说，犹太史上最伟大的拉比希雷尔就是一个堪称忍耐典范的人，不妨作一借鉴：

一次，有两个人打赌，说好谁能让希雷尔拉比发火，就可以赢400元钱。

这天刚好是安息日前夜，希雷尔正在洗头。

这时，有个人来到门前，大声喊道：

“希雷尔在吗，希雷尔在吗？”

希雷尔赶忙用毛巾包好头，走出门问道：

“孩子，你有什么事？”

“我有个问题要请教”

“那就请讲吧，孩子。”

“为什么巴比伦人的头是圆的？”

“你提出了一个重要的问题，原因在于他们缺乏熟练的产婆。”

那个人听完，就走了。

过一会儿，他又来了，大声喊道：

“希雷尔在吗？希雷尔在吗？”

希雷尔拉比连忙又包好头，走出门来问道：

“孩子，你有什么事？”

“我有个问题要请教。”

“那就请讲吧，孩子。”“为什么帕尔米拉地方的居民都长烂眼睛？”

“你提出了一个重要的问题，原因在于他们生活在沙尘飞扬的地区。”

那个人听完，又走了。

“为什么非洲人长的都是宽脚板？”

……那个人听完了，没走，又说道：

“我还有许多问题要问，但我怕惹您生气。”

希雷尔干脆把身上都裹好了，坐下来问：

“有什么问题，你尽管问吧。”

“你就是那个被人们称为以色列亲王的希雷尔吗？”

“不错。”

“要真是这样的话，但愿以色列不要有许多像你这样的人。”“为什么呢？”

“因为为了你，我输掉了400元钱。”

希雷尔问明情况后，对他说：

“记住了，希雷尔是值得你为他输掉400元钱的，即使再加400元也不

算多，不过希雷尔是决不会发火的。”

希雷尔没有发火，恐怕我们倒要发火了。

忍耐是痛苦的，它压抑了人性本能的欢乐，赤裸着身躯在铺满荆棘的道路上滚爬，鲜血布满了脸也全然不顾。忍耐是人类最伟大的品质之一。

有压力必有反击，有忍耐必有反击。

学会忍耐，就是学会不做蠢事，就是学会不做那种一时痛快但终生遗憾的事。

因此，我们不仅要自己学会忍耐，也要经常注意到别人的忍耐。

□适度的享乐适度的工作

有一艘船在航行途中遇到了强烈的暴风雨，偏离了航向。

到次日早晨，风平浪静了，人们才发现船的位置不对，同时大家也发现前面不远处有一个美丽的岛屿。船便驶进海湾，抛下锚，作短暂的休息。

从甲板上望去，岛上鲜花盛开，树上挂满了令人垂涎的果子，一大片美丽的绿荫，还可以听见小鸟动听的歌声。

于是，船上的旅客自然分成五组。

第一组旅客，因担心正好出现顺风而错过起航时机，便不管岛上如何美丽，静候在船；

第二组旅客急急忙忙登上小岛，走马观花地浏览一遍盛景，立刻回来；

第三组旅客也上岛游玩，但由于停留时间过长，在刚好吹起顺风时急忙赶回，丢三落四，好不容易占下理想位置；

第四组旅客一边游玩，一边观察船帆是否扬起，而且认为船长不会丢下他们把船开走，故而一直停留在岛上，直到起锚时才慌忙爬上船来，许多人为此而受了伤；

第五组旅客留恋于美丽的风光，充耳不闻启航的钟声，被留在岛上，结果，有的被猛兽吃掉，有的误食毒果生病而死。

那么，亲爱的读者，假如您是旅客，您会是哪一种呢？

犹太人认为，第一组对人生的快乐一点也不体会，人生缺少乐趣；第三组、第四组人由于过于贪恋和匆忙，吃了很大苦头；只有第二组人既享受了少许快乐，又没有忘记自己的使命，这是最贤明的一组。

犹太人提倡的就是“适度的享乐适度的工作”，这样的人生才是丰满、充实而有意义的，中国古人的所谓“业精于勤荒于嬉”正是这个道理。

正是出于这个道理，犹太人认为享受人生乐趣是人类的特权和义务，漂亮的衣物、漂亮的家、贤惠的妻子、聪明的儿子，这会使人心情愉快，工作中也是力量倍增。所以，拉比们把发誓不喝酒的人认为是“罪人”和“傻瓜”。

但拉比们在对酒的态度上也体现了犹太人那种掌握适度的分寸感，故而他们也认为，酒这种东西最忌过度，一喝多了，麻烦就来了；“只要不沉溺酒杯，就不会犯罪”。想一想生活当中那些因烂醉如泥而丢尽脸面的人，更觉犹太人的态度非常有道理；有的醉鬼，因饮酒过度而冻死在大街上，更觉可惜。

所以犹太人认为，当魔鬼要造访某人而又抽不出空的时候，便会派酒作自己的代表。

当年挪亚种第一棵葡萄树时，魔鬼撒旦跑来问，“你在干什么？”

挪亚说：“我在种一种非常好的植物。”

撒旦表示他从来没见过这种植物长的什么样子。

挪亚便告诉他：“它会结一种非常甜而可口的果实，喝了这种果实的汁后，人就会觉得非常幸福。”

撒旦一听，来劲了，非得加入这种幸福行列来。于是，他跑去抓来羊、狮子、猪和猴子，把它们一只只杀死，拿它们的血作肥料浇下去，葡萄长出来了，最后变成了葡萄酒。

因而，人们刚开始喝酒的时候，温顺得像只羊；再喝一点，就会有狮子那样的强大；再喝下去就会像猪一样肮脏；喝得实在是太多了，就会像猴子一样唱啊跳啊，全无一点自制力。这就是撒旦送给人类的“幸福”。

当然，完全放弃享受，一味地拼命工作也不应提倡。所以，犹太人推崇真实，顺其自然，即使有不好的念头但只要不去做就是高尚的人，这才是真正的、有血有肉的人，而不是人为造出的不食人间烟火的“神”。

有一个男人一心想和隔壁的太太做一次爱。有一个晚上，他终于在梦中和她做爱了。

犹太人认为，这是一种尽量抑制自己犯罪动机的行为，所以是一件好事，如果说这个男人一心想和隔壁太太做爱，但又羞于启齿，梦中又没有梦到，压抑久了，就有可能发生强奸案。一个重诚信、重情操的民族能够有这样一种合乎人性人情的见地，比那种装模作样地追求道德上尽善尽美实际上又无法无天的假道学家们高尚得多。

□ 1 米高的墙胜过 100 米高的墙

《圣经》上说，当年上帝发大水淹没不义之人时，曾预先告知义人挪亚，让他造好一只大船，全家避难于船上，并将所有动物按一公一母配齐，各带一对。当时，“善”闻讯后也急急忙忙跑来找挪亚，要求登舟避难，挪亚说：“我只能让公母各成一对的上船。”

“善”只好跑回树林，寻找可以和自己成为一对的对象，结果找到“恶”，便成双成对地登上方舟。

从此以后，有善的地方就必有恶的存在，这正说明犹太人把恶看作很正常的事。犹太人有句名言：“如果人类没有恶的冲动，应该会不造房子、不娶妻子、不生孩子、不工作才对。”所以，犹太人认为：恶，只要正常疏导，就可以变为善举，这要比单纯压抑恶的冲动有效得多。当然，犹太人对恶的防治有时也特别紧。

不过，犹太人总的来说，还是相信对恶“防范不如疏导”。有句犹太谚语“1米高的墙胜过100米高的墙”，说的就是这个道理。

犹太人对高墙大院中的僧侣和不结婚的人不以为然，认为这种人的正常欲求得不到疏导，就会越来越强，墙越高则越容易坍塌，最终必使恶的冲动泛滥而出。所以，犹太人认为，一个人短时间内不做爱是办得到的，但一生不做爱是不可能的，除非他（她）生理上不能。因而犹太人只要求人们在一定的时间，比如月经期、安息日前夕等时间不做爱，更重要的是不发生婚外性行为，过不上正常性生活的人迟早会出问题。所谓“凡教师不能没有妻子，凡拉比不能不结婚”，真是智人快语。要是为人师表者只顾“高筑墙”，还如何教育学生？要是聪明人不传宗接代，人类岂不越来越蠢？

正因如此，犹太人历来主张把罪恶和犯罪之人区别对待。罪恶是人与生俱来的，即任何人也难免会犯错误，但犯罪的人是客观环境使然，经过学习和改造还可以改正。因此，犹太人与其说寄望于恶人遭报应，勿宁说更希望恶人消除罪恶。

从前，有几位拉比碰上一群坏人，这群人无恶不做、凶狠残忍，其中一个拉比忍无可忍，说道，希望这群人掉进河里被水淹死。

可是，同行中的一个最伟大的拉比却说：

“身为犹太人不应该这样想，与其祈求坏人灭亡，不如祈求坏人悔改。”

然而，并不是世界所有的人都像犹太人一样善良，否则犹太人也不会被屠杀600万人了。尽管如此，犹太人仍然与人为善。有这样一个寓言：

有一只狮子的喉咙被骨头卡住了。狮子便向百兽百鸟宣布，谁把他喉咙里的骨头取出来，将得到优厚的奖品。

于是，来了一只白鹤，她让狮子张开嘴，用长长的嘴把骨头叼了出来。

然后白鹤说：“狮子先生，您对我有何奖赏？”

狮子一听，很生气地说道：

“把头伸进我的嘴里还能够活着出来，还不算奖品吗？你经历了危险但大难不死，没有比这更好的奖赏了吧？”

犹太人的结论是：既然现在还能诉苦，就说明至今还活着，那就更没有理由诉苦。所以，没必要为曾经的不幸而抱怨和憎恨。

口牛奶里有毒

有一家犹太人养了一只狗，全家人都喜欢这只狗，尤其是其中的一个小男孩，更是对狗疼爱备至，整日同吃同住，难舍难分。

可是，有一天，狗突然死了，这使儿子伤心至极、痛不欲生。父亲尽管也有点痛心，但他认为狗迟早会死，这是一件没办法的事，只能把它拉出了事，但儿子却一定要将狗埋在自己家的后院。

结果，父子两人为此而闹僵了。无奈，只好找拉比咨询。拉比尽管常常为别人提供各种咨询，但从来没有涉及到狗的葬礼的。但他很了解此时那个小孩无比悲伤的心情。

于是，拉比就查找有关资料，结果正好在《塔木德》中找到一个有关的故事。

说古时候，有家人家发生了这样一件事——

一次，有条毒蛇爬进牛奶桶中，它的毒液溶进了牛奶，这件事只有家里的狗看到了。

晚上，全家人正要喝桶中的牛奶时，狗就叫了起来，并扑上来打翻了盛奶的杯子，自己喝了起来，正当大家生气时，狗已经死了。

这下子全家人才恍然大悟，原来牛奶里有毒，所以大家对狗感激不尽。

听完这则故事后，父亲同意儿子的做法。

这个故事表面上是讲有关狗的事情，但实际上是教诲人们凡事多从他人的角度考虑和着想。

当然，这件事能够圆满解决，和拉比的处世艺术也是分不开的。他没有把任何东西强加于父亲，只是讲了一个关于狗的故事，这就在尊重了儿子意愿的同时，也尊重了父亲的权威，那么，父亲何不顺水推舟呢？

朋友们，你们日常生活中是不是也经常从别人的角度考虑问题呢？

□“请赶快将父亲的遗产交给我”

从前，一个犹太人外出旅行，不幸病于旅店，奄奄一息时，便将后事托付于旅店老板：

“我死后，请告知我的儿子，并把这些东西转交他。但是，我的儿子若要继承遗产，必须做出三件聪明的事才行，这些事他也知道。”

不久，这个人死了。旅店老板按犹太人的礼仪埋葬了他，同时向全镇人发表这个旅客的死讯，还派人通知那个人的儿子。

那个人的儿子闻讯，立刻前往父亲死亡的小镇。由于其父曾叮嘱不要将那所旅店的名字告诉其子，所以，那个儿子只好慢慢寻找。

这时，刚好有个卖柴人经过，儿子便叫住他，吩咐将柴直接送往刚死过一个旅客的旅店。然后，儿子便随卖柴人，终于找到了那家旅店。

原来，这是那个儿子要做的第一件聪明事。

旅店老板很高兴地迎接他，并为他准备了丰盛的晚餐。餐桌上，有5只鸽子和1只鸡，除店老板夫妇外，还有他们的两个儿子和两个女儿，一共7个人坐在一起吃饭。

主人要他把鸽子和鸡分给大家吃，几经推辞，青年便不再客气，开始分配食物。

首先，他把1只鸽子分给两个儿子，另1只鸽子分给两个女儿，第3只鸽子分别给店老板夫妇，最后2只鸽子留给自己。原来，这是他要做的第二件聪明事。

接着，他开始分鸡肉。他先把鸡头分给主人夫妇，然后是两个儿子各分1条鸡脚，两个女儿各得1个鸡翅膀，最后剩下的整个鸡身留给自己。这便是他要做的第三件聪明事。看到这种情形，主人终于忍不住叱责他。

年轻人不慌不忙地说：

“既然承蒙您让我分配，我只能按照最合理的方法来做了。你和你太太以及1只鸽子加起来是3个，你两个儿子和1只鸽子也是3个，这很公平嘛。因为你和你太太是家长，所以分给鸡头，你们的儿子是家里的顶梁柱，所以各得一只鸡脚；两个女儿迟早要飞走，所以各得一只翅膀；而我是坐船到此，还要回去，所以取了鸡身。请赶快把父亲的遗产交给我吧。”

这个故事看似奥秘，但仔细一想，余味无穷。在3件聪明事中，除了第一件确实聪明外，其余两件事则令人费解。其实，奥妙就在此处。年轻人正是通过牵强附会的理由来激怒主人，只有主人发火之后，他才可以理直气壮地索要遗产。另外，由于是否认可“聪明”的主动权在主人手里，所以年轻人只有不断地损害主人的利益才能让主人早一点承认自己的行为，否则，主人不承认，他还将继续损害下去，直到主人承认为止。而主人要想少受损失和摆脱困境，只有尽早承认对方的聪明。然后归还对方的遗产。因此，年轻人索要财产的谋略正在于此。

通过这个故事可以启发我们，人与人关系的根本是一种利害关系。只有他人的利害和你的利害绑在一起时，他才可能和你同甘共苦，今日的股份公司的起源不就在于此吗？大家是一条船上的人，若不齐心协力，吃亏的难道不是大家？

犹太人之所以能在美国呼风唤雨，这和他們为两党提供60%和40%的竞选基金是分不开的，这难道不又是一种利害关系吗？

□捐款也有利润

《塔木德》上记载了这样一则故事：

在某个地方有一家很大的农户，其户主被称为当地最慈善的农夫。每年拉比都会到他家访问，而每次他都毫不吝啬地捐财献物。

这个农户有一块很大的农田。可是有一年，这个农夫遭到了风暴和瘟疫的袭击，所有的农田和果园都遭破坏，全部牲畜都死光了。债主蜂拥而至，把他所有的财产扣押了起来，最后只剩下一小块土地。可是，他却说：“既然神赋予的东西，神又夺回去了，还有什么说的呢？”他泰然处之，丝毫没有怨天尤人之意。

那一年，拉比像往年一样，又到农夫的家，见他家道中落，拉比们都对他表示了同情，也无意再请他捐献。这位农夫的太太说：“我们时常为教师建造学校、维持会堂，为穷人和老人捐款，今年拿不出钱来，实在遗憾。”

后来，夫妇俩觉得让拉比们空跑一趟，于心不安。便决定把最后剩下的那块地卖掉一半，捐献给拉比。拉比非常惊讶，并且感激不尽。

有一天，农夫在剩下的半块土地上犁地，耕牛突然滑倒了。他手忙脚乱地扶起耕牛时，却在牛蹄下发现了宝物。他把宝物卖掉后，又过上先前的富裕生活了。

次年，拉比们又来到这里，去了农夫原来的家，以为农夫还和原来一样贫穷。可附近的人告诉他们：“农夫已搬入新居了，前面那所高大房子，才是他的家。”

拉比们走进大房子，农夫高兴地向他们说明了近一年发生的事，并总结道：“只要乐于行善，它必定会倒过来，这就是捐献的利润。”

据一位拉比说，他常在募捐时向别人讲述这个故事，“每一次都获得成功”。

犹太民族确实是一个善于施舍的民族，他们并不把施舍当作一种“行善积德”，而认为是在履行一种“公共义务”。

有这么一个故事，说有一个乞丐去找施主，要求每个月一次的施舍。他敲了几次门，才见主人神情恍惚地来开门。

“出了什么事了，”乞丐问他。

“你不知道？我破产了。我欠了10万元的外债，而我的资产才1万元。”

“这我知道。”

“那你还来向我要什么？”

“按照你的资产，每1元给我1角。”

这个故事虽然有些言过其实，但足以说明犹太人对施舍的态度。早年的犹太人曾有一些制度性的安排，即“7年一个安息年”、“50年一个禧年”。在安息年犹太人不耕作和管理果园，任凭地里的东西自生自长，结出的果实无论多少，皆归穷人利奴婢享用；在禧年内，除了同样休耕并全体同吃地里自行生长的果实外，犹太人互相欠的债务要自然勾销，以前卖身为奴的，要自行获得自由。这足以说明犹太人把捐献认为是一种有钱人的义务，以色列之所以复国，和世界犹太人120亿美元的捐款有很大关系。

1967年的“6·5战争”爆发那天，以色列的捐款组织在美国的一次聚餐会开始的15分钟里，每分钟得到100万美元的捐款。

在这为期 6 天的战争爆发后的一周内，美国犹太人为以色列政府共捐款 9000 万美元。

1973 年 10 月中东战争期间，美国人共捐献了 4.8 亿美元，购买以色列债券超过 5 亿美元。

以色列建国的头 10 年，仅美国犹太人的捐款就 14 亿美元之多。近年来数额更大，每年约为 5 亿美元之多。难怪以色列越来越强大，这和世界犹太人的捐款是截然分不开的。

另外，犹太人捐款和中国的许多人捐款不一样，他们捐款时往往是悄悄的，不愿留下姓名，因为犹太人认为，“使人羞愧的施舍，还不如不施舍。”这样，既不使施舍者显得财大气粗，而自觉高人一等，也不使被施者的自尊心受到打击，从而丧失进取心，而安心于成为永远被施舍的对象。这足以反映犹太人道德起点的高度。

近年来，随着商品经济的发展，中国许多大亨也大笔大笔地捐款，成了提高知名度的“大得人心”的广告，这也说明了犹太人在生意经上也大大领先于世界。

□“你就是偷钱的人！”

所罗门时期的某个安息日，有 3 个犹太人来到耶路撒冷，由于身边带钱过多不方便，大家商议将各自带的钱埋在一块，然后就出发了。结果，其中有个人又偷偷溜回来，将钱挖走了。

第二天，大家发现被盗了，便猜想一定是自己人所为，但又没有证据证明是哪个人所为，于是，3 人便一起去素以断案英明的所罗门王那里，请求仲裁。

所罗门王了解事情经过后，什么话也没问，只是说：“这里恰好有道题解不开，请你们 3 位聪明人帮忙解决一下，然后我再为你们裁决。”

问题是这样的：

有个姑娘曾答应嫁给某男，并订了婚约。但不久以后，她又爱上了另一个男子，于是她便向未婚夫提出解除婚约。为此，她还表示，愿意付给未婚夫一笔赔偿金。但这个男青年无意于赔偿金，痛快地答应了她的要求。由于姑娘很富裕，不久又被一个老头拐骗了。后来，姑娘对老头说：“我以前的未婚夫不要我的赔偿金就和我解除了婚约，所以，你也应该如此待我。”

于是，老人也同样答应了她的要求。

所罗门讲完故事后，询问那 3 个人，姑娘、青年和老头，谁的行为最值得赞扬？

第一个人认为，男青年能够不强人所难，不拿一点赔偿金，其行为可嘉。

第二个人认为，姑娘有勇气和未婚夫解除婚约，并要和真正喜爱的人结婚，其行为可嘉。

第三个人说，“这个故事简直莫名其妙，那个老头既然为了钱才诱拐姑娘的，可为什么又不拿钱放她走了呢？”

这时，所罗门王大喝一声：“你就是偷钱的人！”

然后，他才解释道：“他们两人关心的是故事中人物的爱情和个性，而你却只想到钱，肯定你是小偷。”

如果按现在的审判程序来看，所罗门王的断案方法难免有些主观武断，但他用旁敲侧击、转移视线的方法来突击窥测罪犯的心理，也有其一定的道理。第三个人问得确实合乎逻辑，但所罗门正是借悖谬来洞察人的心理，那

两个人都被故事转移了视线，说明其心里很坦然，唯独第三个人却只注意钱，这岂不是和偷钱有关系？现代侦探中的测谎，诸如：量血压的高低，测脉搏的速度，和此大概同出一辙。

犹太人由于 2000 年的流散，和钱形成了不可分割的关系，尽管他们把钱奉为上帝，但并没有完全成为金钱的奴隶，不像现在的许多钻入钱眼的人。他们把钱当作一柄双刃剑，既认识到钱可以让人生存，又认识到钱可以毁掉一个人的生存；既认识到钱可以保障一个人的肉体，又认识到钱可以腐蚀掉一个人的灵魂。所以，钱是窥视人格的一面镜子，既可以看出一个人的卑微，也可以看出一个人的高尚。

以前，中国人总认为君子之交淡如水，故而把许多人之间的那种“纯洁而伟大的友谊”捧上了天。马克思与恩格斯，刘备、关羽与张飞，俞伯牙与钟子期，确实是君子之交淡如水。无论富贵也罢、贫穷也罢，确实能同甘共苦、赴汤蹈火。但此种例子确实太少了，笔者搜肠刮肚，也想不出几对。诚然，人间自有真情在，这种能够将功名富贵抛一边，只注重单纯而真诚友谊的人可能还有，但比起大千世界中芸芸众生，确实微乎其微。那么，用这种世界上最高贵最典型的友谊来代表大千世界中的朋友关系，岂不是太片面、太无力了吗？

从古至今的许多文人、许多常人老吹捧自己与×××的友谊为“君子之交淡如水”，而且有继往开来的人撰文纪念，但一旦他们之间有了利害冲突或熊掌和鱼不可兼得的情况，许多人要么出卖朋友，要么躲之唯恐不及。君不见，有两只平时亲密无间的小狗，一旦中间投下一块肉，其友谊立刻踪影全无。虽然人不是狗，但在当今世界金钱的诱惑下，许多人恐怕连狗都不如。

故而，笔者郑重提出，“君子之交淡如水”只是一种特殊性，不具普遍性。大千世界芸芸众生的朋友，只有用金钱才能衡量出来，一个不坑骗朋友，在金钱面前不损害朋友利益，不为金钱而与朋友争得面红耳赤的人，绝对是君子，是靠得住的朋友。只有这种人才会在你倒霉的时候不离开你，在你失意的时候帮助你，在你饥饿的时候分出自己的口粮，在你危急的时候不落井下石。

金钱，人格的镜子，犹太人对金钱的重视很值得中国人借鉴。

第五章 “现在我们都成了狗娘养的”

——犹太人与原子弹、氢弹之谜

1945年5月8日，盟军攻入柏林，纳粹德国投降，轴心国只剩下日本还在负隅顽抗。

1945年8月6日，美国空军把一枚绰号叫“小男孩”的原子弹扔到日本广岛；8月9日又把一枚绰号叫“胖子”的原子弹扔到日本长崎。这是人类历史上第一次也是迄今为止唯一的一次把原子弹直接用于军事目的。其时美国只造出三颗原子弹，一颗实验用了，剩下的那两颗全部扔到了日本，给10万人带来了死亡。

日本政府于8月14日宣布无条件投降，第二次世界大战结束。二战的结束，原子弹无疑起了重要的作用。而原子弹的出现却和饱受希特勒屠戮的犹太人是截然分不开的。犹太人不仅造出了原子弹，同时也为缔造世界的和平做出了贡献。

一、“真正的原子弹之父”爱因斯坦

1921年初，爱因斯坦在布拉格讲学，遇到一个青年人。这位青年对他说：“教授先生，您提出了一个伟大的公式 $E = mc^2$ ，我发明了一种巧妙的机器，能把上亿个原子所蕴藏的能量，统统释放。到那时候……”爱因斯坦对他的话不以为然，这类称有“新发明”的人，他见得多了。当时的物理学还远没有发展到这样的地步，能把 $E = mc^2$ 这个公式应用到实际中去。多数物理学家认为，把原子的质量中蕴藏的能量释放出来，那是100年以后的事情。有人干脆说，那是永远也实现不了的事情， $E = mc^2$ 只不过是理论假说。可是，18年以后，幻想似乎就要变成现实。1939年1月的一天，爱因斯坦从一本杂志上得知，德国的科学家正在研究铀裂变，而且取得一定进展。不久，他的老朋友，著名犹太物理学家玻尔告诉他，按照 $E = mc^2$ 公式计算，每个铀核分裂的时候，会发出两亿电子伏特的能量。爱因斯坦感到惊讶，陷入了沉思，难道18年前跑到布拉格大学来找我的那个激动的年轻人……难道那不可能发生的事情即将发生？ $E = mc^2$ ，无穷无尽的能量，原子能即将出现在人间。

与此同时，美国哥伦比亚大学实验室里，费米教授正进行铀核裂变的实验。实验表明：如果每个铀核裂变的时候放出几个中子，引起一系列铀核裂变，这样像一条链子，铀的裂变就能一直进行下去。亿万卡热量就将冲出来，凶猛异常……可见铀的链式反应就是炸弹！它的威力，比普通炸弹不知高出多少倍！刹那间，能把千万生命烧成灰烬。想到这些，费米不禁打了个寒噤。他是意大利人，妻子是犹太人，为了逃避希特勒和墨索里尼的迫害，携妻子来到美国。如果让德意法西斯拿到这种炸弹，后果将不堪设想。费米教授决定去拜访海军部，报告关于链式反应的研究情况。可是，他们没有理他。

还有一个人，也和费米一样忧心忡忡。他就是匈牙利犹太人西拉德。西拉德在柏林当过爱因斯坦的学生，还和爱因斯坦在一起搞过发明。后来，西拉德逃难到美国，专门研究链式反应。在哥伦比亚大学西拉德教授工作的实验室里，链式反应正在渐渐地从理论变为实际。他深信，在不久的将来，就

能将链式反应用到军事上，制造出一种威力无比的新型炸弹。如果让希特勒德国抢在前头，那……，太可怕了。

西拉德马上行动，找到爱因斯坦，呈述了铀核研究的重要性，劝爱因斯坦出面敦促美国政府重视研究铀的问题。于是，爱因斯坦起草了给罗斯福总统的信，要求总统重视铀的研究工作并迅速制造出原子弹，赶在德国的前面。爱因斯坦的信引起罗斯福总统的重视，他立即下令成立一个委员会，负责研究原子弹。

1945年夏天，美国在日本的广岛和长崎投下了两颗原子弹。消息传来，爱因斯坦一声痛苦的呼叫，瘫倒在沙发上。爱因斯坦感到悔恨和耻辱。因为他的公式 $E = mc^2$ ，奠定了原子弹的理论基础；因为他写给罗斯福总统的那封信，开启了原子研究和创造。虽然他没有直接参与原子弹的研制，但他确实是“真正的原子弹之父”。

二、揭开核裂变秘密的人 尼尔斯·玻尔

在寥若晨星的历史巨人中，尼尔斯·玻尔是其中极为灿烂的一颗。虽然他没有爱因斯坦那样声名显赫，但真正懂得物理学的人都深知，他完全可以和爱因斯坦并驾齐驱，他是卢瑟福的学生与合作者，爱因斯坦毕生不可缺少的备受尊敬的挑战者，他是许多卓越科学家如：海森堡、泡利、狄拉克、奥本海默的良师益友，也是全世界所有物理学家的领袖。正是他揭开了核裂变的秘密，从而引发了原子时代的到来。

科学发展到20世纪30年代中期，核物理成了热门，世界各地的科学家几乎都转向了这个领域，致使核物理学飞速发展。其中，玻尔的研究处于世界领先地位。

玻尔认为：原子核具有复合成分，因此核反应是分两步进行的。首先，闯入的中子和原子核内的一个质子或中子碰撞。不过，这个粒子不会被撞出原子核，相反它将撞击另一个粒子，这另一个粒子也会撞击别的粒子，直到所有的粒子都运动起来。这时，闯进来的那个中子原来所具有的能量，就转移到了这些粒子上面，接着这个系统就要采取一种行动，以摆脱这部分多余的能量。他又一次发现了原子的结构，又一次发现了并协原理。他提出了如何验证这一设想的所谓“复合原子核”的方法。对复合原子核这一概念，花了好几个月的时间才得到充分的发展。不过，正像牛顿和达尔文的发展一样，突如其来的见识与长时间的审核事实，再一次创造了科学史上又一个最伟大的进展。

玻尔继续向前展望，如果原子核受到了更猛烈的冲击，可能导致原子核的爆炸。

1938年，玻尔去美国同爱因斯坦合作，在途中和抵美不长的一段时间里，又完成了解释原子核裂变现象和裂变碎片具有放射性的实验。他写出了概论性的论文，对整个过程的理论进行了推导和说明，不久，他又揭示了铀的复杂现象，提出：只有质量数为235的这种稀有同位素才能由慢中子引起裂变；而质量数为238的半度同位素则不能。这种差别仅仅是由于两种同位素含的中子数不同。这个发现，直接提出了释放出巨大核能的链式反应的可能性。

1939年9月3日，第二次世界大战爆发，整个世界都卷入了战争的漩涡。

1940年4月，德国占领了丹麦，玻尔落入德国人手中。

纳粹急于想利用玻尔尽快研制出原子武器，所以继续让他从事研究，并且从中索取秘密。但是，有关原子弹的研制，许多科学家认为在实际中因为存在许多困难，例如难以提炼大量的铀，难以控制反应速度等，所以认为原子弹难以造成。就在这种情况下，玻尔指出慢中子裂变应归于稀有的同位素铀 235，又是玻尔发明了有效分离同位素的方法，这就使得制造原子弹成为可行的事情。

战争仍在大规模进行着，英国、美国、法国万分焦急，深恐德国抢先制造出原子弹。他们得知世界上最著名的原子科学家玻尔已落入德国人手中，德国在挪威的重水工厂每年将生产 1500 公斤重水，这足以进行原子弹试验。又由于玻尔一贯主张把他的研究成果公之于众，就在德国占领丹麦之后，他仍不改初衷，继续向德国人讲授原子的威力，这使英、美更加坐立不安。美国总统罗斯福向谍报人员发出命令把玻尔带出来，参加曼哈顿计划；英国首相丘吉尔也听取汇报，亲自部署夺取玻尔的秘密行动，劝说他为盟方效力。因为玻尔天真地反对一切暴力，甚至想托人或直接找希特勒说情，以停止战争和迫害，所以，他起初拒绝逃往盟方。与玻尔的愿望相反，纳粹的恐怖浪潮席卷了整个丹麦，并直接威胁到他的实验室。他的幻想破灭了，只好选择了逃往同盟国的道路。德国总部很快获悉了这个消息，立即下令：逮捕玻尔！然而晚了一步，玻尔已在秘密组织的帮助下到了中立国瑞典。

1943年10月6日，是一个让人难以忘记的日子。一架英国的蚊式轰炸机在斯德哥尔摩机场降落。玻尔坐到了弹舱里，因为只有这个地方能容纳这位特殊的乘客，当飞机升到最大高度时，驾驶员告诉玻尔打开氧气开关，而玻尔没有听到这一指令，因为飞行员的帽子戴在玻尔的大脑袋上实在是太小了，耳机没能贴在耳朵上。这位出逃的科学家不一会儿就缺氧而昏迷了。驾驶员从冒着这么巨大的危险由纳粹手中救出的这位著名教授那里听不到回答，还以为他死了呢。幸好，飞机一会儿降到了较低的高度，玻尔苏醒了过来，安全地飞到了伦敦。

到了伦敦，玻尔很快会见了丘吉尔，同意加入美国研究原子弹的行列。他说：“时代不好，为了抢救一个国家最宝贵的东西，我只得违背原则了。”

玻尔在英国逗留了一段时间后，又秘密地来到了美国的研制原子弹基地。同费米、奥本海默、西拉德等人共同合作，努力工作，终于使原子弹成形。

三、“原子弹之父”奥本海默

1939年，当犹太人奥本海默收到有关铀的裂变及由此而释放出巨大能量的有关消息后，他心中就有了关于原子弹的概念，并进行了原子弹爆炸所需的临界质量的近似计算。但是差不多过了两年，他才被聘从事有关铀方面问题的最早的秘密研究工作，1941年秋，应诺贝尔奖金获得者康普顿的邀请，出席了国立科学院专门委员会召开的有关商议军事利用原子能的会议。会后，奥本海默又回到教学工作上，但从此他再也放不下对这一问题的考虑，他被这个问题深深迷住，他花费了大量时间来测定进行一次原子爆炸所必需的铀—235的数量。

到1942年初，第二次世界大战处于激烈的拉锯时期，美国的原子弹研制

规模日益庞大时，奥本海默被要求专门从事原子弹的设计工作。同年7月，一个小组在奥本海默的主持下，就原子弹爆炸理论讨论了几个星期，取得了一些显著成就，进展顺利。1942年也是原子弹计划进入一个完全崭新的阶段的一年。美国原子弹研究的最高控制权已由科学家们手中转由军政委员会来掌握。该委员会的成员有三名军事机关的代表：斯太厄将军、珀内耳海军上将和格罗夫斯将军；还有两名科学家代表：布什博士和康南特博士。从1942年8月起，给全部计划起了一个代号，叫做“曼哈顿工程”。格罗夫斯将军被任命为最高行政领导人，负责协调原子弹制造的各项工作。

在工作中，奥本海默提出了建立一个中央实验室的必要性，这反映了他的远见卓识，也显示出他是一位卓越的组织者。

这个建议得到了支持，并有人提议让他来担任这一最高实验室的领导。这个建议引起了格罗夫斯将军的注意，他认为奥本海默的想法是一个好主意。1942年秋天格罗夫斯将军第一次会见了奥本海默，两人设计了未来实验室的蓝图，并为实验室选了地址。

奥本海默卓越的才能给格罗夫斯将军留下了深刻的印象，他力排众议任命奥本海默为洛斯阿拉莫斯实验室的负责人。

曼哈顿工程是一项史无前例的庞大工程，据说总共约有20万人从事这项工作。

奥本海默在招兵买马时，还特别强调“德国将要造出原子弹”，来激励那些科学家们为人类的正义而斗争。奥本海默善辩的口才是令人有口皆碑的。他的文学素养极高，在谈话中经常能够引经据典，使人佩服。他的招兵买马获得了很大成功，在原子弹爆炸前，有几千人在洛斯阿拉莫斯工作。

奥本海默管理着洛斯阿拉莫斯实验室的所有工作，他也为此而拼命工作。

在技术上，奥本海默也与大家共同商量、设计，甚至提出许多具体建议。他善于帮助别人澄清思想，而澄清的程度常常使他们大吃一惊。同时，做为原子弹的卫道士，还要防止让科学家们在精神和现实相抵触，他使人们觉得，他们是在为了进行一场正义的事业才不得不制造消灭成千上万人的武器。一句话，就是要免除科学家们在制造这种可怕武器过程中的负罪感。

洛斯阿拉莫斯实验室的工作在奥本海默和其他科学家的共同努力下，朝着既定目标稳步前进。

到1945年初夏，经过两年多的努力，洛斯阿拉莫斯实验室第一次能把原子炸药凑成一个临界量，能进行第一次原子爆炸。又经过一段时间，实验室的工作基本上结束了，人类历史上第一批原子弹武器被制造出来。1945年7月16日早晨5时29分，第一颗原子弹在美国新墨西哥州的阿拉默果尔多沙漠爆炸了。

奥本海默也在现场，在爆炸前，他非常紧张，以至格罗夫斯将军不得不来安慰他，让他安静。他当时彷徨于两种思想的冲突中，既担心实验可能会失败，又害怕实验会成功。

当倒数计时报告员报出“到！”时原子弹准时起爆，先是出现可怕的刺目闪光，接着就是巨大的爆炸声，两秒钟后，人们才能看一眼爆炸中心，中心如太阳一样火红，巨大的火球从地面缓慢地升到空中，出现了巨大的蘑菇云。爆炸的直径为1英里，125英里之外的窗玻璃都被震碎，能量抵得上2万吨TNT炸药。这真是一场凶神恶煞般的表演，在场的每一个人都感到有一

种冷透心骨的恐惧。

当时有一位科学家向奥本海默祝贺：“现在我们都成了狗娘养的。”奥本海默认为，这是就原子弹爆炸试验说过的最传神的一句话。

1945年8月，原子弹改变了世界历史的进程，奥本海默的名字第一次出现在报纸上，他被称为“原子弹之父”。

四、“核和平之父”西拉德

公众把奥本海默称为“原子弹之父”，但是犹太科学家西拉德对原子弹的了解与贡献也许超过奥本海默。

1939年7—8月间，西拉德两次（第一次与维格纳，第二次与特勒）来到爱因斯坦处。其结果就是8月2日爱因斯坦通过罗斯福的密友递交给罗斯福总统的信；与此同时，交给罗斯福的还有西拉德1939年8月15日写的备忘录，这个备忘录除了更详尽地解释裂变研究的最新进展和意义外，再次提出了限制发表这方面文章的必要性。这与他们身为犹太人的经历和对希特勒的警惕有很大关系。

爱因斯坦的信和西拉德的备忘录直到10月11日才送到罗斯福手中，这才引起了美国政府的注意，总统下令马上成立铀委员会。10月21日，西拉德、维格纳、特勒参加了铀委员会第一次会议并讨论了原子能的前景。

1942年12月2日，在芝加哥大学斯塔格运动场的看台下面，第一座链式反应堆试验成功，人类终于成功地释放并控制了原子能。当人们欢呼雀跃之际，为此奔波了近10年的西拉德却忧心忡忡。在费米与西拉德握手庆贺时，西拉德说：“这一天将被载入史册，成为人类历史上黑暗的一天。”

尽管西拉德是第一个动议研制原子弹的人，但他这样做纯粹是为了对付纳粹德国。当这种目的已不复存在时，他第一个提出了“继续发展原子弹目的何在”的问题。西拉德也是第一个提出反对使用原子弹的人。1945年6月，西拉德向奥本海默第一次说出“使用原子弹攻击日本是一个严重错误”时，所谓有“原子弹之父”奥本海默大吃一惊。在西拉德等人发起和参与下写成的《弗兰克报告》，于1945年6月正式向官方提出不使用原子弹攻打日本的建议。

为了加强道义的力量，西拉德1945年7月联合69位原子科学家给美国总统杜鲁门写了一份反对使用原子弹的请愿书，其中写道“……战争越来越残酷……我们在战争中使用原子弹，就会使世界在这条残酷无情的道路上走得更远。”

西拉德及其他芝加哥科学家们的抗议并没有产生直接影响。原子弹的使用终于使世界在残酷无情的道路上迈出了实质性的一步。西拉德此时清醒地认识到，要想增加道德的力量，必须把真相告诉公众及社会。在他的动议下，芝加哥大学的校长哈钦斯发起，于1945年下半年召开了一次重要会议，许多政界知名人士都出席了会议。三天的会议讨论了核时代即将出现的各种问题，诸如预防性战争、国际控制原子能、核查问题等等。西拉德称这次会议是他所参加的“最好会议”。这次会议为即将到来的科学家反核战争的和平运动进行了组织上的准备。会上讨论的问题日后几乎都成为公众兴趣的中心。后来，他又提出了“国际控制原子能的问题”并发起了国内控制原子能运动，在公众中树立了“核和平之父”的形象。

在核时代，缔造和平者就是当之无愧的英雄，为了维护 40 多年的核和平，我们可以列出一大串和平英雄的名字，而西拉德是这批英雄中的佼佼者。

五、原子弹的装配者和“氢弹之父”特勒

特勒是本世纪杰出的理论物理学家，同第二次世界大战中千千万万欧洲犹太人一样，他无法避免来自纳粹分子对他的迫害，因而辗转到了美国。那里自由的科学环境使他的才华得以充分发挥，他感兴趣的是理论物理研究，而不是应用科学。然而，也许是他后来入籍的美国国家安全的需要，也许是他对纳粹主义的深恶痛绝，他同许多来自欧洲的科学家在二次世界大战中，研制出了世界上第一颗原子弹，继而在最初的冷战时期造出了第一颗氢弹，作为美国的“氢弹之父”被载入史册。

1937 年，特勒和伽莫夫一起从事热核能的理论研究，还共同发表了一篇有关这方面的论文。这篇论文首次提出：在热核反应中起作用的是温度。这个理论认为，太阳或其他星球内部由于巨大能量的释放产生了极高的温度，因此，它们能够使得轻原子核（如氢）的聚变不断地进行下去。这为以后特勒搞出氢弹奠定了理论基础。

1938 年，人们对热核问题已经普遍发生了兴趣。在这种情况下，伽莫夫和特勒把这个问题规定为华盛顿理论年会的一个主要题目。伽莫夫和特勒的论文也在提出的论文之列，这个会议达到了它的目的。它不但解答了一些问题，而且还提出了很多问题，促使世界上一些最优秀的科学家回去后在自己的实验室和课堂里来探寻星球能源之谜。

在这个时期，特勒还在玻尔等人提出的量子力学基础上进行研究。特勒通过他的博士论文做出了一个贡献：他算出了最小的一种分子——即氢分子的离子能级。

之后，他被邀一起参加原子弹的研制，负责有关内爆方面的问题，对原子弹爆炸的成功同样做出了巨大贡献。

正当广岛和长崎上空的放射性尘埃飘向世界各地的時候，特勒和其他许多人的生活也开始了一个新的时期。

世界反法西斯战争已经全面结束了。经过了长达 3 年的紧张工作的洛斯阿拉莫斯实验室的人们都厌倦了这种紧张而不自由的生活，他们先后离开了这里，回大学重返讲坛或搞自己心爱的纯科学研究去了。

然而，有一个人不是这样，他就是特勒，他极端反共，也是极端反俄的，他认为俄国熊甚至比希特勒还要可怕。他知道，美国对核武器专有的局面维持不了多久，所以为了将来在力量上压倒敌人，那么美国的核武器研制就不能停止下来，要开发威力更大的超级弹！

可是在当时，这几乎是特勒一个人的想法，不懂得核技术的军界、政界人士认为，美国对核武器专有权至少可以维持 20 年。而对于大多数参与制造第一颗原子弹的科学家们来说，广岛、长崎 10 万具烧焦了的尸体虽已被掩埋了，但是它们的臭气却压在“已经知罪”的他们的心中永远散不去，只要他们活在世上一天，他们就不得不诵念忏悔经。这些人中间有一种很强烈的感觉，好像有人要他们撰写人类悲剧的最后一章，哪有什么心思来造更厉害的杀人武器！

所以，当时特勒是很孤独的，后来一些人称他为“战争狂”大概是缘于

此吧。

如果说在制造原子弹的过程中，特勒只是一个单纯的科学家的话，那么，在设计制造氢弹时，他已经成为一个集科学与政治于一身的人物了。

最初，这不单是一个理论或技术问题，而是到底发展不发展超级弹的问题。他只知道，重原子核在裂变过程中可以释放巨大能量，而轻原子核在聚变过程中则可释放出更大能量。

他首先战胜了以奥本海默为首的一批资深科学家组成的原子能委员会顾问委员会对制造氢弹一事的阻挠，取得了美国总统杜鲁门的支持。他几经奔波，建立了第二实验室——得弗莫尔实验室，聚集了一大批有才能的科学家，开始了氢弹的研制工作。

而后，他提出，核聚变只能由核裂变引起，核裂变产生高温，高温使核聚变实现。为了使氢弹威力更大，他在设计制造过程中，使用氢的两种同位素氘和氚作核聚变材料。由于氢的沸点极低（氢的沸点为 -252°C ），因而在设计制造第一颗液体态氢弹上，包括一部分庞大的冷却设备，这就是重达 65 吨的“迈克装置”，关于它的威力尚属保密范围。它是一个圆柱型的怪物，被建在南太平洋上的一个小岛上。爆炸实验于 1952 年 10 月 31 日进行，事后，直径 1 英里的小岛不见了，剩下的只是海中的一个大窟窿。1953 年 8 月 12 日，即“迈克”试验的 9 个月之后，苏联爆炸了一颗可运载的氢弹，技术上已经超过了美国。

特勒的判断是正确的。他的正确判断导致他的符合美国国家安全需要的行动，终于成了美国的“氢弹之父”。

六章金钱人生

——犹太商人称霸世界之谜

商品社会中，没有钱会永远被人看不起；
从一个穷光蛋变成大亨，多少人做这样的梦；

商战沉浮莫测，兴盛与衰落同在，机遇和挑战并存。白手发迹谈何容易，命运只偏爱有准备的头脑。

现代商战的竞争就是知识和头脑的竞争，就是点子的竞争。虽然你没有起家的资金，但有知识有头脑有点子，同样能步入大亨之路。

犹太人在几千年血与火的洗礼中，养成了精明商人的天然基因。他们遍布世界各地，最敏于投资管理，最长于股海弄潮，最善于谈判，最富于公关、广告及用经济手段驾驭政治权力，形成了一整套独特的生意经和“巧取豪夺”的技巧，让世界上所有的商人对他们不得不刮目相看！金融巨擘罗斯柴尔德，旧中国的洋大亨沙逊和哈同，美国石油大王洛克菲勒和哈默，广播业大王佩利，出版业大王马克斯韦尔，好莱坞大王、华纳、梅耶，新闻巨掌路透、普利策，谈判能手基辛格等犹太巨人早已闻名天下。他们的成功，足以证明犹太生意经是世界上最棒、最通用的生意经，犹太人的点子是世界上最聪明绝伦和实用的点子，他们才是真正的点子大王！尤其是他们的诚实和精明中所表现出来的最为遵守法规和信誉的精神，对当今社会的生意人不无教益。

一、天造地设的世界第一商人

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族，犹太商人更是世界上公认的第一商人。他们是真正的现代化商人，是最为纯粹的资本主义精神的人格化！不了解犹太人，就不了解世界！

□血与火的筛选

纵观整个中世纪和近代史，犹太人到处受到排挤、驱逐，甚至屠刀，只能靠从事商业和被视为罪恶的金钱业来谋生，他们走的完全是一条穿行在炼狱之火中的经商之路，尤其是十字军东征和希特勒的“最后解决”，使数以百万计的犹太人无辜惨死。

然而，令人不可思议的是，尽管犹太人一再被异族统治者打入被奴役的深渊，但他们每次都能成功地以纯经济手段重新站起来。以至于在许多统治者眼里，犹太商人几乎成了他们摆脱困境的特效药。每每在经济不景气时，他们就将犹太商人召来，而等犹太商人将经济发展起来时，君主们又会不满足犹太商人所缴纳的高额税金而“卸磨杀驴”似的将他们的财产统统没收，并将他们赶走。诸如此类的事情在法国、英国、德国、意大利等国频繁发生，犹太商人一次次被召回来，又一次次被赶出去，他们已成为一架国际通用的商业启动装置。

而正是在这频繁的装卸中，犹太商人随时都经受着烈焰和血腥的考验，并对他们的商人基因进行了最为严格的筛选，迫使他们不断提高经商才干、精益求精，直到同经济运行达到了高度吻合，否则，他们很难生存下来。而

这时，犹太人自救的日子就临近了。

有一天，人类终于进入了自由市场的时代，犹太人这个以纯金钱形态存在的民族必将修成正果，大显身手，成为公认的“世界第一商人”。

□金钱、钻石和犹太人

世界历史上，能在 2000 多年的时间里到处流亡，历尽杀戮而不被同化，并最终主宰世界经济文化的民族，唯有犹太人。那么，犹太人创造奇迹的奥秘究竟在哪里？

神学家把它看作神的旨意，因《圣经》的作用，犹太人不管走到哪里，《圣经》在手，自然散而不亡。

让犹太人自己来回答这个问题，谜底也许就在一个字上：钱。

犹太民族虽然历经屠戮，但他们从来不乏幽默，有这样一则笑话正好可对回答上面的问题作参考：

范因斯坦一家都接受了洗礼，可萨洛蒙仍想同他家结为儿女亲家，范因斯坦不乐意了，他对萨洛蒙说：

“老弟，我们可不能结为亲家呀。第一，你是犹太教徒，我是基督徒；第二，你穷得跟叫花子差不多，一个钱都没有。对咱们犹太人来说，金钱可比什么都来得重要。”

这则笑话表面上似乎在调侃范因斯坦前言不搭后语，刚说自己是基督徒，接着又自称犹太人。但仔细琢磨，则是：范因斯坦的“信仰”可以改变，在基督教的压力下，他不得不改宗，但他真正难以“改宗”的不是宗教信仰，而是对钱的态度。因为他的血管里流淌的是犹太人的血，而犹太人是以为钱为民族标记的！

还有一则笑话也颇有趣：

一位银行家的儿子取得博士学位后，改信了基督教。这件事深深刺伤了银行家的心，尽管两个小孙子经常来看他，但他仍是闷闷不乐。

一天银行家看见两个小孙子剪纸玩，便问他们在玩什么游戏。

“我们在玩银行家的钱！”

老头一听，非常高兴：“小孙子的身上仍然有我的血统！”

这两个笑话都是以犹太人所面临的巨大威胁——文化同化为题材，但都对钱的信念而不是宗教信仰作为犹太“血”的界定。事实上也是如此，诸如美国赢利最大的出版商、纽豪斯报系的所有人纽豪斯等，为了取得“钱”上的成功而放弃了犹太教，但仍被视为犹太人，此类的例子举不胜举。这就充分说明，在宗教和“钱”二者不可兼得的情况下，许多人还是舍弃了宗教，海涅等一大批巨人都是经过洗礼后的犹太人。因为宗教中的上帝毕竟是无形的，而“钱”才是真真切切的，只有有了钱，犹太人才能生存，然后才能信仰自己的宗教。于是，“钱”便成了犹太人真正的上帝。

马克思说过：“犹太人用犹太人的方式解放了自己，他们解放了自己不仅是因为他们掌握了金钱，而且因为金钱通过他们或者不通过他们而成了世界势力……”换一个日本商人藤田的话说：“信仰犹太教的犹太人，做生意确实有一套本领仍生意人认为自己应去做一个犹太教的信徒。这样，世界上就不会有战争，而都可以赚到钱，世间就变成了乐园。也许几百年后，地球上所有的人都会成为犹太教的信徒。”这个日本人已经自封为“银座的犹太

人”，实际表明了他心目中的犹太人就是成功的生意人。

于是，在大流散的岁月里，只要有钱流通的地方，就自然地需要犹太人这样的“媒介”，犹太人就可以取得不可替代的位置，这种时候，犹太人是不能被灭绝的。正是犹太人以金钱为真正的上帝，才使自己成为“专职”的商人，尽管他们屡屡被屠戮或被剥夺得一无所有，只要一遇到短暂的和平时期，他们就能因对钱的精通而迅速崛起。他们宛如一粒种子，只要一遇到一场小雨就能萌芽并生长。甚至还可以反过来说，一个地方的经济就像沙漠中的一粒种子，只要犹太人的春雨一到，马上就会枝繁叶茂。中世纪欧洲各国借犹太人来发展商业，尤其是法国竟在 200 年中 6 次将犹太人召来并驱逐，简直将犹太人当作面包的发酵粉了。

正因为钱的“准神圣性”，犹太人对钱非常珍爱，尤其是现钞，宛如对生命的珍爱一般。而事实上也是如此，由于犹太人要四处逃亡，无法拥有房屋和土地，只能将财产随身携带，以便应付各种不测。而携带最方便的除了现钞、黄金以外，便是钻石，做钻石生意也是犹太人最喜欢的生意之一。当然，这和犹太人的 78：22 生意法则有很大关系。

今天，世界的黄金市场由伦敦金块市场操纵，伦敦金块市场的行情则由罗斯柴尔德家族所控制。除了假日、周六、周日外，世界五大黄金巨头每天都要聚在伦敦罗斯柴尔德公司的“黄金厅”内讨论黄金的价格，然后再通知全世界。

有趣的是，这 5 人小组的聚会纯属自发性的，但他们决定的黄金价基本上决定了世界的黄金行情，而这 5 个人全部是犹太人。

□犹太笑话中蕴含的成功法则

在现代社会中，尽管许多人已认识到“金钱不是万能的，但没有钱是万万不能的”，但他们在赚钱时仍然是犹抱琵琶半遮面，显得羞羞答答，仿佛大姑娘出嫁一般。甚至有的人认为“金钱乃身外之物”，过于追求会染上铜臭，绝不能做金钱的奴隶，要么就彻底钻入“钱眼”中。其实，问题就出在这里，正是因为许多人没有对钱的观念产生正确认识，才被那些朋友或碍于情面不好意思拒绝的相识骗苦了。不妨看看 2000 多年前的犹太谚语表达了什么样的情感。

“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。”

“身体的所有部分都依靠心而生存，心则依赖钱包而生。”

犹太人的这些谚语中对钱则给予了很高的评价，不仅认为钱是人赖以生存的基础，而且认为钱会给人带来好运，并作为敬神的工具。这种情感曾和中世纪基督教认为的“钱是罪恶，甚至和钱打交道的人也是卑污的”大相径庭。当今社会的中国人究竟接受哪一种观点？

犹太人的长期经商传统，使他们必须珍视钱，因为尽管钱在别人那里只是媒介和手段，但在犹太商人眼里，钱则是每次商业活动的最终争取目标，也是衡量其成败的标准。

犹太人的长期流散，也使他们必须珍视钱仍因为每当形势紧张，他们重新逃亡时，钱是最便于携带的东西，也是保障他们生存的关键。

犹太人的宗教异端身份，也使他们必须珍视钱，因为钱没有气味没有色

彩，是犹太人在同其他宗教教徒打交道时唯一不具异端色彩的东西。

犹太人逃亡者的身份，也使他们必须珍视钱，因为他们原来就是用钱才买下了在一个国家中的生存权利。犹太人缴纳的人头税和其他税种特别多，税额之重也是绝无仅有的。“犹太人若非自己在财政方面的实力，早就被消灭干净了”。

犹太人的四散分布，也使他们必须珍视钱，因为钱是他们彼此相互救援最方便的形式。

所以，钱对犹太人来说居于他们的生死之间的中心地位，具有“准神圣性质”：钱本来就为应付那些不测事件的发生而准备的，钱的存在意味着他们有办法对付这些不测事件，反之钱越多，发生这些事件的可能性就越小。所以，犹太人赚钱除为了养家糊口外，还是为了安全的保障！至今在犹太人家庭中还有一种习惯，留给子女的财产至少不低于自己曾继承的财产，这种心愿在犹太商人家庭中更加强烈。

所有这一切表明，当其他民族还在憎恶钱时，犹太人已经完成了对钱的文化学而不是经济学划时代的超越：钱成为一种独立的并凌驾于其他尺度之上的尺度。于是，人与人的交往越来越发生于市场氛围之中，这样就使人基本上变成了陌生人，其交往的媒介只有钱。那么，人们相互之间关心的也就是对方的购买力，或者干脆说就是兜里能掏出多少钱！这就给每人的身价有了一个衡量的标准，有钱的人自然会身价百倍于囊中羞涩的人。自然经济条件下神的颐指气使自然就换成了市场经济中钱的颐指气使。于是，钱就代替了神，或者说钱就是神。这种观念为资本的积累和增殖起着重要的作用，犹太人自然就成了进军资本主义的先锋，成了操纵世界经济命脉的主要代表。

值得人们注意的是，犹太人在几千年的流亡和对钱的奋斗中，尽管几经血与火的洗礼却始终保持其坚韧不拔和乐观的本性，这种精神是超乎寻常的，是一种独特的犹太人的大将风度，也是犹太人之所以创造奇迹的重要原因之一。不妨看看他们的几则笑话和谚语。

“要逗天地发笑，先逗孤儿笑吧！”

“人不能哭着过完一生。”

“生物中只有人会笑，而越贤明的人越会笑。”

由此可以看出犹太人的乐观精神是世界一流的。

有这样一则犹太笑话：

谋杀父母的青年被逮捕后出庭受审。这位青年人向谁听了都会为之动心的哀伤语调向法官申诉说：

“法官大人，求求您大发慈悲，从轻判我的罪，因为我是个孤儿。”

艾斯克正在街上走着，突然冲过来一名男子朝他大喊：“麦雅，我要揍死你！”

然后不由分说把他痛打了一顿。

艾斯克从地上爬起来后哈哈大笑。

“麦雅，有什么好笑的，难道你疯了？”那名男子十分惊异地问。

艾斯克答道：

“我笑你是个傻瓜，因为我根本不是麦雅。”

3岁的阳子和爸爸来到公园里玩，看见秋千坏了，于是她对爸爸说：

“爸爸，到商店里买个新秋千吧！”

“爸爸没有钱啊！”

“到商店里去买钱嘛！”

当然，犹太人的笑话中也一样含有哀伤。卓别林的喜剧充分反映出犹太人的特质，既具有深沉的人性关怀，亦不忘尖锐的文明批判。

但犹太人从来“不会因为悲伤而哭，而是因为笑才感觉快乐”。

其实，犹太人的坚强和韧性，就是由此种笑话带来的。

还有几则犹太笑话：画家和女模特正在画室里聊天，忽然传来开启房门的声音。

“糟糕，是我太太来了，你赶快把衣服脱掉！”

有一位大财主觉得日子很无聊，就去找当地的一位聪明人开开心。

“聪明人，如果你能说一个令我满意的谎，我就给你一个银币。”

“什么？你刚刚不是说两个银币吗？”

一个黑暗的夜晚，二等兵尤恩在匆忙跑回军营时不慎撞倒一名迎面来的男子。黑暗中看到对方领章上佩带着五颗发亮的金星，他霎时吓得脸色刷白。

“你知道我是谁吗？”将军爬起来怒吼道。

“知道，您是艾森元帅。”

“应该把你关进监狱！”

“那么阁下认识我是谁吗？”尤恩惊慌失措地问。

“我怎么会认识你这种无名小卒！”将军愤怒地说。

“那就好！”于是尤恩趁着黑暗一溜烟跑掉了。

在美国的成功法则中，有肯定思考和否定思考两种说法。依据这种法则，经常带否定思考的人必然远离成功；相反地，经常保持肯定思考的人较容易获得成功。以犹太人为例，他们的笑话中充满积极性，未尝不是一种肯定思考的表现。而犹太人这种幽默而乐观的人生态度，对动辄就大发雷霆、遇事一筹莫展、不苟言笑的中国人来说，也未尝不是一种鞭策。

某天夜里，镇上发生火灾，人们在老镇长的指挥下拼命灭火。火灾烧掉了十几栋房屋后终于熄灭了，人们这才如释重负地坐下来喘口气。

这时老镇长突然开口道。

“我们实在是太幸运了，一定是得到老天爷的保佑！”

“这是为什么呢？”

“如果没有这么亮的火光，在这样漆黑的夜里，我们怎么能进行灭火工作呢？”

□犹太人为什么天生会做生意？

犹太人以善挣钱会做生意而得名，同时因莎士比亚的无知而以讹传讹，他们被当作精明、贪婪、吝啬的文化形象而出现，成为人们讥笑和憎恶的对象。

马克思则这样为犹太人画像，现在让我们来观察一下现实的世俗的犹太人……犹太人的世俗基础是什么呢？实际需要，自私自利。犹太人的世俗偶像是什么呢？做生意。他们的世俗上帝是什么呢？金钱。

钱是以色列的妒嫉之神；在它面前，一切神都退位。

期票是犹太人真正的神。

启蒙时期的大思想家孟德斯鸠则这样一言以蔽之：“记住，有钱的地方就有犹太人。”

犹太人之所以追求发财致富的生意人的精神，将金钱变成自己的上帝，完全是客观环境的因素所使然。因为，他们通过掌握了金钱去解放自己，从而吻合了资本主义的本质，于是就变成了“职业”的生意人。但是，马克思认为：金钱给犹太人既带来了幸福和荣誉，也带来了灾难和耻辱。2000多年，这个民族的兴衰与荣辱，无不与金钱有关。因此，犹太人要想获得真正的解放，就必须放弃卑鄙的生意经，不再拿金钱当做自己的上帝。同样，只有整个社会都消除了犹太教的本质即生意经，消除自私自利的金钱意识，人类才能获得最终的解放。经济基础决定一切，只有学会了做生意，经济才能发展，社会才能进步。于是犹太人的生意经无形之中对当今社会的发展起着巨大的借鉴作用。

综上所述，犹太人天生并不会做生意，完全是后天环境使其如此，如果不是国破家亡，犹太人的生意才能说不定会朝别的方面发展呢。但是，毋庸置疑的一点是，犹太教非常鼓励人们去学习，这就使几乎是全部的犹太人都酷爱学习、尊重知识；每个人都成为学识渊博的智者。高智商的人去学习做生意，自然就不同凡响了。相信中国的知识分子，迟早会抛开架子跻身商界，把那些光靠蛮干、闯劲、有关系和撞大运的暴发户统统挤出激烈竞争的商场，让他们重新去补习文化课。只有这样，经济才能高速发展。否则，畸形和高速发展只能是昙花一现。

那么犹太人眼里的商人形象是什么样子呢？他们认为，没有知识的商人不算真正的商人，既然你不是真正的商人，我就没必要和你做生意。他们最看不起没文化的商人，犹太商人全都学识渊博头脑灵敏。而在这一点上，我国的商人正好相反，他们大多不识点墨，而大部分知识分子则自命清高，不屑与商人为伍，看着那些暴发户骂娘。近年来，随着改革开放和社会的发展，中国人似乎一下子觉醒了，一窝蜂全都做生意去了。严格地说，这只是一种对金钱的盲目崇拜。至于商人应具备哪些素质，什么样的商人才能大有作为？大多数人所知甚少。

犹太商人就不同了。只要与他们呆在一起，特别是和犹太人共餐时，他们大多非常健谈、滔滔不绝，其渊博的知识会让人大为惊愕。

正因为拥有如此渊博的知识，他们才具有高智商的头脑，从而才在生意场中永立不败之地，成为公认的“世界第一商人”。在犹太人眼里，知识和金钱是成正比的，只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。一个仅能从一个角度去观察事物的人，不但不配做商人，也不能算是一个完整的人，而犹太人做生意，也乐意与学识渊博的人达成业务。

一个做钻石生意的犹太商人曾问他的合作伙伴：“你知道大西洋底部有哪些鱼类吗？”听者乍一听问这个问题，可能都会感到莫名其妙。因为做钻石生意和大西洋底部的鱼类毫无关系，怎么问这样一个驴头不对马嘴的问题呢？

但犹太人自有自己的思想：一个钻石商人需要的是一个精明的头脑，对方连大西洋有哪些鱼类都了如指掌，可见对钻石的业务知识也同样相当熟悉，那么对巨细俱全的钻石种类的分析肯定也是全面周到，和这样的商人合作肯定能赚钱。

二、“违法”而不犯法

在犹太商法中，一方面犹太人是最为守法的商人的代表，另一方面又是投机取巧和“巧取豪夺”的代表。犹太人这种充满矛盾的文化，正说明了其民族的灵活性。

当然，我们绝不是贬低犹太商人，也不是倡导读者去借鉴犹太人的钻营。犹太民族是一个敢于自我贬损的民族，某一件事绝不代表整个民族完全如此，但是既然将这件事提出来，那就是为自己敲响了警钟。

“取其精华，去其糟粕”，永远是我们面对外来文化的态度。

口钻合同的空子

古时候有一个贤明的犹太富翁，他把儿子送到很远的耶路撒冷去学习。一天，他突然染上重病，知道来不及同儿子见最后一面，就留下一份遗嘱，上面清楚的写着：家中所有的财产都让给奴隶，但要是儿子想要的话，只能选择其中一件。

这位富翁死后，奴隶很高兴地星夜赶往耶路撒冷，向死者的儿子报丧，并把遗嘱拿给他看。儿子看了遗嘱后非常伤心，也非常吃惊。

办完丧事后，儿子左思右想，觉得自己的父亲不应该将财产留给奴隶，于是就牢骚满腹地去找拉比（拉比是犹太教教士，是犹太人生活中所有方面的教师和裁判，一般是智者的代名词）。拉比看完遗嘱后，盛赞他父亲的聪明和对他的爱。

儿子却对父亲的做法非常生气，认为父亲对他“一点关怀的意思也没有”。

拉比要他好好动动脑筋，只要仔细分析遗嘱就可以知道父亲把全部财产留给了自己，拉比告诉他，父亲知道，如果自己死了，儿子又不在，奴隶可能会带着财产逃走，连丧事也不报告他。因此，父亲才把全部财产都送给奴隶，这样奴隶不仅不会逃走，而且还会急着去见儿子，并把财产保管好。

可是这个儿子还是不明白父亲的用意。拉比只好给他挑明：

“你不知道奴隶就是主人的财产吗？你不知道奴隶的全部财产都属于主人吗？你父亲不是说给你留下一样财产吗？你只要选那个奴隶就行了。这不是他充满爱心的聪明之举吗？”

年轻人恍然大悟，照着拉比的话做了，后来还解放了那个奴隶。

从这则故事中可以看出，那个犹太人在遗嘱（也是一种合同）中实实在在地玩了个“圈套”，给奴隶吃了个“空心汤圆”：遗嘱将所有财产都给奴隶，但其儿子只能选择一件财产。这里暗含着一个前提未写出来，奴隶不会注意到，甚至连死者的儿子也没有注意到，那就是奴隶的全部财产都属于主人。这是一个惯例，其实也是一个无需说明的前提。那么只要前提一变，一切权利全成泡影，这就是这个犹太人计谋的关键所在。后来，正是在拉比的指点下，年轻人才解开这个活扣，既没有违背父亲的“遗嘱”，又没有违约，因为犹太人从不违约。这实际上就是我们现在所说的钻合同的空子。

商场如战场，在现实生活中，我们在和别人签一个即使很小的合同时，也一定要留神，不然则很容易被对方钻空子。现在的经济案件增多，有很大一部分就是合同纠纷，要么是合同模糊，当事人双方的意思表示不同；要么就是对方故意钻合同的空子等，因为合同不可将一切情况都写进去。

为此，要求我们积累广博的社会经验和掌握一定的法律知识，而且在签合同同时切不可大意，一切条款要反复考虑，充分分析双方的权利和义务以及有可能发生的情况。否则，打官司可是一件费力费时费钱的事。当然，我们也切不可自己玩弄计谋，免得自食其果。

口钻法律的空子

犹太人有个习俗，那就是不吃牛羊的腿筋。之所以如此，来源于《圣经》中的一个传说：犹太人的祖先雅各，年轻时曾去东方打工，依附于其舅舅的门下，并娶了两个表妹为妻。后来，在神的允诺下，携妻子返回迦南。

路途中的一个晚上，有一个人要跟雅各摔跤。两个人苦战一个晚上，不分胜负。黎明时，那人为了战胜雅各，便将他的大腿窝摸了一下，当时雅各的大腿就扭了。

后来，那人说：“天亮了，让我走吧。”

雅各不同意，说：“你不给我祝福，我就不让你走。”

那人便问他：“你叫什么名字？”

雅各便把名字告诉了他。

那人说：“你的名字不再叫雅各了，要叫以色列。因为你与神与人角斗，都获得了胜利。”

雅各问他：“那你叫什么名字呢？”

那人说：“人何必问我的名字？”

于是，他在那里给雅各祝福。而雅各的腿从此也就瘸了。

堂堂正正的上帝在同人摔跤时，却使用不规范的小动作，这对于老是责备犹太人不守约的上帝来说，显然是一件不光彩的举动，故而他羞于告诉雅各自己的名字。也许，古代犹太人摔跤时，并没有“明文”规定不可摸对方的大腿窝，那么上帝岂不是钻规则的漏洞吗？而作为上帝的子民犹太人来说，为何偏偏把这么一个上帝钻漏洞的典故记下来呢？大概就是出于将“钻漏洞”这种合法的违法之举或者非法的违法之举故意神圣化的需要吧？

对于把研究律法看作人生义务或祖传手艺的犹太人来说，任何一种法律都有漏洞，而且有不少条例漏洞之大不亚于法院的大门。只要方法得当，手段干净，尽可以来去自由。尤其对于那些由歧视、迫害或对犹太人不友好的人所制定的法律，犹太人更要理直气壮地藐视之。

不过从犹太人的习惯来看，与其破网而出，不如堂而皇之钻漏洞更为自然。神不知鬼不觉，既不引人注目，也不会于心不安，何乐而不为呢？

二战期间，波兰已落入希特勒的魔爪，边上的小国立陶宛也在虎口边上。于是立陶宛的犹太人纷纷逃离，经日本迁往他国。

一天，日本政府机关的函电审查官，前往日本犹太人委员会调查一个犹太拉比卡利什发往立陶宛的一个函电的内容。电文上写着：“6个人可以披一块头巾祈祷。”委员会主席阿南也不知该电文是何意思，只好解释说：“这次的是一个宗教礼仪上的问题。”

审查官听了这番话，觉得有理，就让他把电报发出去了。

后来，阿南终于找到那位可敬的拉比，向他询问“6个人可以披一块头巾祈祷”的意思。

拉比却用深沉而悲哀的目光久久地凝视着他，然后说：“你难道没听说

这句有名的塔木德格言吗？

6个人可以用一份证件上路。”

阿南这才恍然大悟。卡利什拉比刚刚离开欧洲来到日本，他关心着立陶宛的犹太同胞。他知道，日本的边境上办签证是以家庭为单位的。于是，他就给立陶宛的同胞建议，6个本来不属于一家的人可以作为一个家庭申请签证，以便更多的犹太人可以借此离开。

日本人没研究过《塔木德》，就连犹太人委员会的主席阿南也搞不懂拉比的建议。所以，当一个又一个犹太人的“6口之家”通过各种途径踏上日本列岛时，日本人只会惊叹犹太人在家庭中的高度同一性，根本想不到犹太人的家庭人数竟是由日本的入境管理条例所决定。

这确实确实是钻了日本法律的一个大空子！

“违法”而不犯法

1939年10月至1940年5月，大约有1万名犹太人从波兰逃到立陶宛，其中又有2000人逃到神户。“6个人可以披一块头巾祈祷”就是这一转移过程中的小插曲。

那么，这些犹太人又是如何想到利用这一线路的呢？

当时，立陶宛的难民中有一个荷兰人叫古特维尔特。为了离开立陶宛，他便向驻在里加的荷兰大使要求前往荷属西印度群岛的库拉索，大使同意了他的要求。

古特维尔特拿到签证后，便去日本大使馆申请过境签证。依赖杉原千亩纯粹出于人道主义动机，也答应了古特维尔特的申请。之后，他又向苏联官员征得了离开立陶宛的许可。

古特维尔特的朋友听到这个情况后，纷纷表示也想利用这个途径出国。为此，古特维尔特又去找荷兰大使，请大使帮他的同胞也开个前往库拉索的签证。

德克尔大使得知来意后，告诉他：“到库拉索不需要签证，只需陆上许可证即可，不过，许可证一概由库拉索总督审批签发。”

古特维尔特一听，计上心来，便请示德克尔大使在他朋友们的护照上只批这句话的前半句，那就是“到库拉索不需要签证”。大使对这种救人一命的妙计心领神会，便委托下属办理此事。

不久，古特维尔特的朋友及同胞3500多人都得到了这种前往库拉索的“签证”。随后又蒙日本领事杉原千亩为他们高抬贵手，凭着这份不可靠的“签证”，为他们发放了日本的过境签证。最后，其中的2000人取道日本，来到了我国的上海。

当时，犹太人正处于纷纷逃亡而又无人收留的绝境：

1934年10月，一艘载着318个犹太人的船在黑海上盲目漂流，由于旅客没有护照而靠不了岸；

同年，750名犹太人在海上遇难。

1939年6月，900名犹太难民乘船在美国海岸漂流了20多天，最后被迫返回欧洲。

1941年12月，一艘载着769人的轮船由于土耳其政府的拒绝，被迫驶入里海，后被德国舰艇击沉，只有一人生还。

但即使无人收留也必须出走，否则只能做希特勒的刀下之鬼。二战中，死于纳粹屠刀下的犹太人竟达 600 万！

所以，古特维尔特真是太聪明了，他敏捷地抓住了去库拉索签证中与众不同的上半句话，而使同胞们大大方方地离开立陶宛。在整个过程中，没有人违法，没有人失职，每一个当事人讲的都是实话而不陷于渎职，德克尔大使甚至连自己扯了谎的自疚心理也不会有，因为他根本没有撒谎。而为这皆大欢喜的一幕划上句号的，就是 2000 名犹太人死里逃生！

弥补合同的漏洞

从前有个国王，他只有一个女儿，长得聪明美丽，深受国王喜爱。

一次公主得了重病，危在旦夕。束手无策的御医告诉国王，除非得到神药，否则公主就没救了。

国王焦急万分，赶紧贴出布告：任何人只要能治愈公主的病，不仅公主可以嫁给他，而且还立他为王位继承人。

在遥远的地方有弟兄三人，其中老大有一只千里眼望远镜，正巧看到了国王的布告。他便同两位兄弟商议，要去治好公主的病。

两个弟弟也各有宝物。老二有一块会飞的魔毯，可作交通工具，老三有一只魔力的苹果，不管什么病，吃了这个苹果马上就会痊愈。

三兄弟商量好后，就一起飞往王室。公主吃了苹果后，果然疾病痊愈。国王欣喜若狂，立即命令准备宴会，向全国宣布新驸马。

可是，国王只有一个女儿，而治病的却是三人，从生理上和犹太律法上都不允许“一女事三夫”，那么究竟让公主嫁给谁呢？

老大说：“如果不是我用千里眼看到布告，我们也不会想到这儿为公主治病。”

老二说：“如果没有魔毯，这么远的地方，怎么能来得了呢？”

老三说：“如果没有魔力苹果，即使来了，也治不好病。”

这个问题使国王很为难，公主既不能嫁给三个人，又不能单独嫁给其中一个人，否则就是对其他两人的失信。违约同样是犹太律法所不允许的。那么，只能说布告上的内容有漏洞，若想圆满解决这个问题，只能避开漏洞。

国王经过深思熟虑，最后选定了拿苹果的老三为驸马。

国王认为，有千里眼的老大，仍然拥有千里眼；有魔毯的老二，仍然拥有魔毯；只有老三将苹果给公主吃了，最后什么也没有了。根据《塔木德》律法：“当一个人为一服务时，最可贵的还是把一切都奉献出来的人。”

这就是国王为了避免违约，而又避开合同的漏洞所寻求的一条标准。即不看谁对治病的贡献大，而只看谁的贡献大。

聪明的读者，倘若您是国王，您选择谁做驸马呢？

倒用法律获暴利

1968 年前后，由于日本经济的调整增长和贸易顺差，日元日渐升值，美元日显疲软，因而日本的外汇储备飞速增加。

70 年代初，日本的外汇储备只有 35 亿美元，这是日本战后全体日本人 25 年辛勤工作的结果。可是，从 1970 年 10 月份开始，日本的外汇储备便成

亿成亿直向上爬升，1971年8月达到125亿，其中8月份一个月的外汇就超过了战后25年的积累，达到46亿元！最后总储备额竟达到150亿美元，而时间还不到一年。

对此，日本政界、新闻界，还有商界中大多数人，都陶醉于良好的自我感觉中：“这是日本人勤劳的象征，因为日本人勤奋工作，才积攒下这么多的外汇。”

然而，犹太人却在暗暗好笑，边笑边调集一切头寸，向日本大量抛售美元。因为他们知道，日元的升值是迟早的事情，只要日本的外汇储备超过100亿美元，这个时候便会来临。这个美日汇率的大幅变化，也许是本世纪中最后一个发大财的机会。所以，犹太人甚至向银行贷款来向日本抛售美元。

对于犹太人的动作，反映迟钝的日本政府一直弄不明白是怎么回事，国会只知道辩论这些流入日本的外汇会不会对日本经济造成破坏。一些人振振有词地说道：“外国人搞投资，绝对赚不了钱，即使赚了钱，也要纳税。”殊不知，犹太人虽然从不偷税漏税，但根本没有办法向日本政府纳税。

不过日本政治家的算盘也不是全错，日本有严格的外汇管理制度，靠在外汇市场上搞买空卖空式的投机是不可能的。但他们没有想到，从他们眼里看周详严密的外汇制度，从犹太人那边看，却有一个大漏洞，这就是当时的《外汇预付制度》。

根据该条例，对于已签订出口合同的厂商，政府提前付给外汇，以资鼓励。但这个制度有个缺陷，那就是必须允许退货。

犹太人正是盯上了日本的“提前付外汇”和“退货”这两点。这样，犹太人先与日本出口商签订合同，将美元卖给日本，然后耐心等待，等到日元升值，再以退货的方式将美元买回来，一卖一买，利用日元升值造成的差价，便可以稳赚大钱。

等日本政府的外汇储备达到129亿美元时，才如梦方醒，意识到这种状况的危险，然后才停止“外汇预付”，不过，还留了一个尾巴，允许每天成交1万元。最后，等外汇储备达到150亿美元时，日本政府只好宣布日元升值，由360日元兑换1美元提高到308日元兑换1美元。这样，犹太人在短短几个月内1美元就净赚52日元，日本政府则总共损失了8亿美元，相当于每个日本人损失5000日元。而这笔钱据说大多是犹太人赚去了。难怪有的犹太人流着泪感谢日本政府的宽大和愚蠢，愚蠢到不用说及早关闭外汇市场，就是按原比值退还预付款的办法也不敢用。

按理说，日本的《外汇预付制度》本来是为了促进日本企业开展外贸的。接到国外订单，尽早拿到外汇就可以及时进口所需的原料，确保按期交货；企业拿到预付款还可以减少资金占用，何乐而不为？而且，允许退货，也是交易场上的常例，本身并不是什么大漏洞，除非在日元升值的情况下。

而犹太人之所以如此，就是想钻其原来并不是漏洞的漏洞，那就是利用日本的法律。因为犹太人的野心就在于为了预付款和可以退货合同，他们压根就没有要货的意思，只不过是赚了钱而卖出买进一回，而日本政府明知红灯而偏要去闯，怪不得有些犹太人因卖美元赚得钱实在太多，差点高兴而死。

钱被别人偷走后该怎么办？

有个犹太商人来到一个市场里做生意，当他得知几天后这里所有商品大甩卖时，就决定留下来等待。可是，他身上带了不少金币，当时又没有银行，放在旅店也不安全。

经过反复思忖，他独自来到一个无人的地方，就在地里挖了一个洞，把钱埋藏起来，可是，当他次日回到藏钱的地方，却大吃一惊：钱不见了。他呆呆地愣在那里，反复回想藏钱的情景，当时附近没有一个人啊，他怎么也想不到钱是怎样丢的。

正当他纳闷之际，无意中一抬头，发现远处有间屋子，可能是这家屋子的主人正好从墙洞里看到他埋钱了，然后将钱挖走，那么，怎样才能把钱要回来呢？

经过认真考虑，他去找那家屋子的主人，客气地说道：

“您住在城市，头脑一定很聪明。现在我有一件事想请教您，不知是否可以？”

那人热情地回答说：“当然可以。”

犹太商人接着说道：“我是来这里做生意的外地人，身上带了两个钱袋，一个装了800金币，一个装了500金币。我已把小钱袋悄悄埋在没人的地方，但不知道这个大钱袋是交给能够信任的人保管呢，还是继续埋起来比较安全呢？”

屋子的主人答道：

“因为你是初来乍到，什么人都不该相信，还是将大钱包一块埋在藏小钱包的地方吧。”等犹太商人一走，这个贪心不足的人马上取出挖来的钱袋，立刻埋在原来的地方。这下可把躲藏在附近的犹太商人高兴坏了，等那人一走，马上将钱袋挖了出来，一溜烟跑了。

这个犹太商人能够将被别人偷去的钱又骗回来，手段确实高超。因为他知道，每一个人都有一种贪得之心，小偷更是贪得无厌。所以，要想将丢失的钱拿回来，只能激起小偷更大的贪心，从而让他吐出已偷之物。这样，两个人的斗智就开始了。

先把对手搞糊涂后，你就能如愿以偿

摩西在一家保险公司供职。由于他出色的工作，老板决定将他提拔为高级职员。

然而，该公司的高级职员都是天主教徒，唯有摩西是个犹太人。

为此，老板决定让一位极有说服力的神父去劝说摩西，让他皈依天主教。

神父来了后，和摩西单独呆在一个房间。3个小时后，神父终于从房间里走出来。老板上前向神父表示感谢。可神父却一脸茫然。

老板满怀信心地问：“神父，您成功了吧？”

“哪里，看样子还需要1小时呢。不过摩西已经把10万元的保险推销给我了。”

从这则小小的笑话便可看出犹太人出色的说服力和推销能力。但对犹太人来说，这仅是一件微不足道的小事，不妨看看犹太人的推销绝招：

服装店老板艾尔曼因生意兴隆，登报招聘营业员。当天来了一个犹太青年，自信力很强，说自己有几秒钟内将服装推销给顾客的能力。

青年正说着，来了一个顾客，艾尔曼连忙上前欢迎。

应征的青年看了一下艾尔曼的袖子，示意由自己接待客人，艾尔曼则旁若无人地走上前去。

“我想买一套现成的西服，有没有正统式样的？”

“有有有，适合你的样式还不少呢。”

艾尔曼问过尺寸后，便从里边取出一套西服让客人试穿。

“好极了，先生，这套衣服好像专门为您做的！上下班、相亲、参加婚礼，都非常适合穿。”

客人瞧着镜子，疑惑地说：“真的吗？”

艾尔曼顺手搭在客人肩膀上，让客人侧面对着镜子，然后说：

“太棒了，您看上去就像电影明星啦。再转过一点来，看上去更神气。”

艾尔曼一边把客人推得团团转，一边口中不停地赞美，自己也跟着一起旋转。

应征青年对此种销售法颇不以为然，便走到里间又取出另一套款式的样品。这时艾尔曼仍随着客人团团转，口里不停他说着奉承话。

青年走上前去，插进两人中间，几句话就让客人把他手中的衣服买下了。

客人走后，年轻人洋洋自得地对老板说：

“您看到了吧，难道我不是天才的售货员吗？”

可是，艾尔曼一点也不服气，反问道：

“那么，你以为是谁使他头晕目眩的呢？”

犹太人用幽默的手法把自己的经商诀窍作如此漫画化，足见其广阔的胸襟。尽管把客人弄得像旋转的木马似的这种事不会真有，但犹太人用出色的推销语言将客人弄得糊里糊涂，然后在客人把握不住之际糊里糊涂作出购物的决定，确实是犹太人的一种经商手法。

巧妙“暗示”对手上当

售货员费尔南多在礼拜五黄昏经过一个小镇。由于身无分文，他无法食宿，只好到犹太教会堂找执事，请他推荐一个提供安息食宿的家庭。

执事查了一下记事本说：

“本礼拜五，路经本镇的穷人很多，每家都住满了客人，唯有一家开金银店的西梅尔家例外，不过他从来不接受客人。”

“他肯定会接纳我的。”费尔南多很自信地说。之后，他就去了西梅尔家。等敲开门后，他神秘兮兮地把西梅尔拉到一旁，从大衣兜里取了一个砖头大小的沉甸甸的小包，小声说：

“请问您一下，砖头大小的黄金值多少钱？”

金银店老板眼睛一亮，可是这时已到了安息日，不能继续谈生意了。为了能做成这笔生意，他便连忙挽留费尔南多在自家住宿，到明天日落后再谈。

按照犹太教规，每周日出至日落，这24小时为安息日，这期间不得从事任何工作。另外，孤身在外的旅客在这期间有权利在路经的犹太人家里获得食宿方面的照顾，因为这一天，即使旅人也不出门。

于是，在整个安息日，费尔南多都受到热情款待。当周六晚上可以做生意时，西梅尔满面笑容地催促费尔南多把“货”拿出来看看。

费尔南多故作惊讶地说：“我哪有什么金子，只不过是问问一下砖头大小的黄金值多少钱而已。”

在这则故事中，那个售货员“暗示”对手上当的技巧可谓高明。他在一个不谈生意的时候，问了一个似乎是生意上的问题，而且表情神秘兮兮，拿着一个砖头大小的小包，这就使对方产生了“想象”，感觉是有客户来了，加之对方又求财心切，结果只能上当受骗，一厢情愿地把别人的“随便问问”当作客户。

现代商战中此类的例子很多，不妨再举一件美国犹太大亨的事。

沃尔夫森是一个犹太旧货商的儿子，他靠借别人的1万美元起家，28岁就成了百万富翁。在50年代和60年代，被誉为美国金融奇才。

1949年，沃尔夫森买下了首都运输公司。为了制造企业高赢利的假象，从而推销该公司的股票，沃尔夫森公开宣布，公司将要增发红利。结果，该公司的股票果然扶摇直上，沃尔夫森仅卖股票就赚了投资的6倍！

因而，正是这些巧妙的暗示，使许多人心甘情愿地上当受骗，这亦不失为犹太人发迹的一个诀窍。

“我给的是50元钱的假钞票”

犹太人艾布拉走进一家商店，开始讨价还价。明码标价20美元的东西被他杀到10美元，再杀到9.97美元，他还不满意，要求降到9.96美元。

售货员表示：“不能再降了，这已是最低限度了。”艾布拉仍不让步，非要9.96美元。

售货员则仍坚持9.97美元，再降钱就亏本了。

艾布拉仍然据理力争。

“先生，为了小小1分钱争来争去，有何意思？况且，你历来是赊帐的，差1分钱无所谓。”

艾布拉回答说：

“我之所以拼命杀价，是因为我不想去别的商店。多杀1分钱，逢到我赖帐时，你们店不就少损失1分钱了？”

犹太人把讨价还价当作一种乐趣，其水平之高确实令人佩服。不妨看下则笑话：

摩西从市场上买回一匹马，一进屋就对妻子说：

“今天我在大街上向狡猾的吉卜赛人买了一匹马。一匹好马要值50元钱，我却只用20元钱买下了。”

“那太棒了，真有两下子。”

“不过也不太好，是匹小马。”

“那是不是马不太好？”

“小巧而健壮，不是很好吗？”

“好什么，马是跛的。”

“什么？跛脚马岂不是拉不动重物？”

“哪里，我已经从马蹄上拔掉一颗铁钉，又涂了药，马现在已经会跑了。”

“这样，还是用20元钱买一匹好马呀。”

“不怎么好，我付钱时看错了，将50元当成20元了。”

“真倒霉，咱们吃大亏了。”

“什么话？合算得很，我给的是50元钱的假票。”

犹太人真是可怕，连一个小笑话都挤满了生意诀窍，短短几句话就将讨

价还价的技巧全部道出，不愧为世界第一商人。

从卖方的角度来看，首先要学会漫天要价，因为成本我自己知道，杀到这个价以下的，我一律不卖，杀不到这个价的，我岂不是白赚？此外，对于买主的每一挑刺，都要以充分的理由态度和藹地反驳，说服对方了，价格就成了。再次，对买方的明显失误，万不可掉以轻心，一旦碰上 50 元的假币，岂不连成本也收不回来，赔了夫人又折兵？

从买方的角度来看，首先价杀得要狠，打它个四折，决不心软。其次，每杀一次价都要有个理由，你说质量好，我就说价格高；你说价格合适，我就说你色彩难看；你说色彩鲜艳，我就说你款式过时。毛病挑得越多，对方越没信心，你就越可能成功。当然，也绝对不能图便宜而买次品，那就彻底上当了。最后，切不可因讨价顺利而乐昏了头，把 50 元当 20 元给了对方，那就是彻底的白浪费时间，并吃了大亏。

“睡不着觉的，应该是他而不是你”

犹太人大多谙熟金融的经营之道，许多金融巨头都是由丑小鸭发迹的。

当你问犹太人“想借钱给别人的人多”、还是“想借别人钱的人多”？犹太人的回答一定会和我们相反，那就是“想把钱借给别人的人多”。借了钱之后还不了，“是债务人着急还是债权人着急？”一般人都认为是债务人着急，因为他们害怕债权人逼债，犹太人却认为是债权人着急。不妨请看下则笑话：

亚可心急如焚，因为他必须在明早还给艾撒格 500 元钱，可他身上连 1 角钱也没有。

到了夜里，他在床上翻来覆去地滚了几个钟头也睡不着。这时，他的妻子开口了：

“你有什么心事啊？”

“明天早上要还给艾撒格 500 元钱那！”

“那你把钱准备好了吗？”

“我现在连一个子都没有。”

“既然如此，还是安心睡吧！担心得睡不着觉的人应该是艾撒格而不是你！”

这就是犹太人对债权人和债务人的办法。

莎士比亚在《王子复仇记》中有句名言：“不要把钱借给别人，借出去会使你人财两空；也不要向别人借钱，借进来会使你忘了勤俭。”这句话虽然有一定道理，但却和犹太人的生意经正好相反。然而，现实中把钱借出去而要不回来的事确实让人头疼，白扔吧有些心疼，打官司吧劳民伤财，不值得。尤其是对犹太人，当别人要钱没有要命有一条时，毫无办法，因为犹太人没有拿钱抵命的习惯，拿了别人的命，却勾销了一笔债，真是划不来。对簿公堂吧，又费钱也费力，钱也不一定要回来。所以，睡不着觉的是债权人，债务人用的是别人的钱，没有钱你有啥办法？因而，金融界对借贷的第一笔款非常慎重，一旦债务关系形成，企业效益不佳，最关心企业的还是银行，否则银行就要连本带利赔进去了。幸亏犹太人最讲信用，而且大都善于经营。

当然，巧妙讨债，犹太人也自有办法：

梅思是个服装商，向布商卡拉批发了 1400 美元的布料，却一直未结帐。

卡拉派人去催了几次款，梅思每次要么避而不见，要么溜掉。给他写了几封信，梅思仍然不理不睬。这使卡拉束手无策，干着急没办法。

这时，卡拉的一个犹太朋友给他出了个点子：

“你不妨写一封催款信给梅思，让他尽快还 2000 美元的债看他如何。”

果然，卡拉的信刚发了 3 天，梅思就回信了，信中说：

“卡拉，你这混蛋，是不是脑子出问题了？我明明只批了你 1400 美元的货，你为什么讹我 2000 美元？随信寄 1400 美元，以后再也不和你做生意——要打官司吗？你准输。”

犹太朋友的这则讨债秘方实质上是一个非常巧妙的以攻为守的攻心战。本来卡拉很被动，只要对方躲避他，他就毫无办法，打官司吧，又不值得，而梅思之所以避而不见，只是想拖着不还，并不是想彻底赖帐。而现在 1400 美元的债突然变成 2000 美元，这就使梅思不得不回信并辩解了，否则一旦真打起官司，真要还 2000 美元，那就得不偿失了。这样，原先主动的梅思正好上了犹太人的以讹诈讹之计，一下子变为守势，为了免去更大的麻烦，只好还债。

不花钱的报复和“合法说谎”

犹太人要报复对手的时候，究竟采用什么方法？

一个员工罗特向经理告密，说另一个员工舒兹偷了公司的钱。

于是，经理将舒兹叫来，对他说：“你的月薪多少？”

舒兹回答说：“120 美元。”

“这点钱太少了，我准备给你长点工资。”

罗特一听，很吃惊地问：“经理，您就是用这种办法对付小偷吗？”

老板一口承认，然后又对舒兹说：“我决定将你的月薪提高到 180 美元。”

罗特再也克制不住自己：“经理，这不是在奖励小偷吗！20 年来，我的月薪一直是 120 美元。”

经理安慰罗特说：“你别着急，等到本周末你看吧，我会把舒兹骂个狗血喷头，那个可恶的小偷，丢掉了 180 美元月薪的工作一定会心疼得死去活来。而如果是月薪 120 美元的话，他会毫不可惜的。”

没有报复心的民族是不可能的，但要让犹太人花钱来报复也是不可能的，尽管这篇笑话对小偷是进行一种钱财上的报复，但只是一种心理上的报复，因为这笔钱是小偷可望而不可及的。这样巧妙的方式，只有一个既最重视钱、又谙熟人的心理的民族才想象得出。

上述的报复方法，被犹太人称为“最原始的方法”，因为老板虽然没花钱，但也没赚钱。对于精明的犹太人来说，最好的报复方法就是“狠宰”对方，上篇中曾介绍过的《普通士兵照样玩女人》，就是典型的犹太风格。

一个胖警官进了一家犹太餐馆，边走边说：

“大家都说犹太人的脑子好，有什么诀窍？”

老板对这个平时非常粗暴的家伙厌恶之至，自然不愿和他谈什么诀窍，于是，他便说：

“告诉您吧，犹太人之所以聪明，就是因为每天吃糖醋鲤鱼的缘故。”

从此后，胖警官就每天下午到这儿吃犹太人的糖醋鲤鱼。吃了五个月后的某一天，警官突然满脸怒气地责问老板：

“你这个混蛋，菜单上明明写着5毛钱1斤，为什么卖给我的却是1元钱1斤，你把我当傻瓜？”

老板一听就乐了，满面堆笑地说：

“我没有蒙您吧？吃糖醋鲤鱼有效果了。”

在合同中玩手脚

据《圣经》记载：

犹太人的祖先雅各曾为岳父拉班放过羊。在工费问题上，雅各主动提出，不需另加计算，只要日后新生出来的羊羔中凡是带斑点的和黑色的归他所有即可。拉班对雅各的条件非常满意。

到了羊交配的季节，雅各就采了些绿树枝，将树枝的皮剥下，露出花花绿绿的枝干。然后，雅各就将这些树枝插入羊喝水的水槽，羊喝水时对着树枝交配，就生下带斑点和花纹的小羊羔。以后，每当羊膘肥体壮时，他就如法炮制，每当羊瘦弱时，他就顺其自然。

这样，不多几年，雅各就拥有几百只羊了。

我们暂且不去考虑雅各的办法是否可行，他的行为虽表面上公道或明摆着吃亏，但他确实是在合同中玩手脚，否则他也不会白手发迹。在现代商战中，这种行为尽管不道德，但却没有违法，是许多商人屡战屡胜的杀手锏。

1868年，土耳其人准备建造一条从维也纳路经保加利亚到君士坦丁堡的铁路，全长共计2500多公里。沿途地形复杂，政府预算的平地造价为4万美元/公里，山区造价为5万美元/公里。

犹太金融巨擘赫希男爵经过周密策划，决定投标修建这条铁路，并同土耳其政府签订了合作协议。协议规定：该铁路由赫希男爵出资修建，铁路沿线的矿产森林资源由赫希开采，该铁路竣工后，由土耳其政府租用，租期为99年，年支付租金2800美元/公里，铁路劳动者又另交纳年营运费为1600美元/公里，合计每年可收回投资11%。铁路营运后，每公里铁路收入超过4400元租金部分，将由三家分成：经营者得50%，政府得30%，赫希得20%。

铁路修建前，赫希先说服土耳其政府发行债券，由他经营。赫希以26美元的价格买进一批面值80美元的债券，转手以36美元的价格抛售给公众，先大大赚了一笔。

工程开工后，两年内完成了500公里的干线，其中400公里投入营运，另一660公里已动工兴建。正在此时，由于铁路伸入俄国的势力范围，遭到了俄国政府的强烈反对。这样，土耳其被迫取消了整个线路中耗资最多、风险最大的1200公里铁路。而原来土耳其政府同赫希的协议中之所以给予他如此优惠的条件，这段铁路是很重要的因素。现在协议依旧，而最难建造的地段却取消了，岂不明摆着让赫希发财吗？据说俄国的反对，首先是赫希的挑唆；而土耳其政府之所以就范，也是赫希暗中疏通关系的结果，土耳其铁路大臣因此而获得200万美元的馈赠。

1888年，维也纳到君士坦丁堡的铁路终于竣工。同年，土耳其政府向赫希买下这条铁路，据估算，赫希在这笔大生意中共获得3200万美元。当然，其中大约有一半用于贿赂政府官员。

赫希的成功，和“雅各的树枝”一脉相承，正是在合同中玩手脚的威力，

请各位读者在商战中注意别上当受骗。

黄鼠狼和水井作证

很久很久以前，有一家人外出旅行。途中，该家人的漂亮女儿出去散步，不知不觉迷了路，来到了一口水井旁。其时，姑娘正觉口渴，就攀援吊桶，去井里喝水。喝完水后，却怎么也上不来。这时，刚好有个男青年路过此地，听见井下有人哭泣，便立刻将姑娘救了上来。两个一见钟情，私订终身。

两人订下婚约后，正找不到合适的证婚人，恰好有一只黄鼠狼和那口水井就成了他们的证人。

两人就此分别。

若干年后，姑娘仍守着贞节，等待自己未婚夫的归来。不料，那个负心人已在他乡结了婚，生了孩子，早把山盟海誓的婚约忘后来，那个孩子被黄鼠狼咬死了，另生了一个，也掉进井里淹死了。

这时，男青年才想起他和姑娘的婚约以及作证的黄鼠狼和水井，于是，他就和妻子离了婚，终于回到那忠贞不渝的姑娘身旁。

这则寓言，虽然让人读来有些于心不忍，但却说明了犹太人对违约者的态度。

犹太人在签合同时代，向来善于讨价还价，这正说明了他们对合同的重视，否则也就没必要那么认真了。订约时，一切尚未决定，商量的余地大，接不接受咎由自定。而合同一签订，由自己决定的东西，全成了决定自己的东西，哪怕再吃亏，也得认真去履行。这样，也就决定了他们对违约者的厌恶，一旦犹太人违约了，他们就会毫不犹豫地将其逐出教门，一个受到犹太共同体排斥的犹太人就意味着生意史的结束。而对于非犹太人，他们一方面会诉至法院，请求对方赔偿一切损失，另一方面也会向犹太共同体通报。既然国际贸易是犹太人的天下，那违约者被挤出国际市场的危险就马上来临了。这种规矩一旦确立，就会对犹太人和一切生意伙伴形成了一种威慑力。怪不得日本商人藤田会告诫日本商人，不要对犹太人违约。

当然，一旦真正发生了对方违约或钱财被盗之事，犹太人一般不会轻易上法庭或想方设法将对方置于死地以解心头之恨，更不会像莎翁在《威尼斯商人》中所描写的那样，用3000元钱去换1磅“毫无用处”的人肉。这样一味放纵自己的报复心，岂不是用钱作抵押来干蠢事吗？

犹太人最关心的不是如何报复犯罪的人，而是如何将损失挽回或将赃款追回来，当然杀了人另当别论。这也许又是犹太生意经的一点高明之处吧。

三、精明是商人之本

犹太商人之所以成为“世界第一商人”，从客观上讲，是流亡迫使他们赚钱才能生存并使他们具有一种天然的商人基因；从主观上讲，则因为他们有一种心态，一种在钱上和其他商人迥然不同的心态。

犹太人热衷于赚钱，并把钱敬之如神，但与其他商人所不同的是，犹太人始终把赚钱看作一种正常的生存手段，根本不是葛朗台般的贪欲不止、爱财如命，更没有想赚钱又羞羞答答、畏畏缩缩。钱干干净净、平平常常，赚钱大大方方、堂堂正正。以这样的心态做生意，犹太商人就出奇地神闲气定、

随意自如，也出奇地精明和有运气。

人生的目的就是“吃”

“人生的目的是什么？”尽管这个问题略显空洞和死板，但人们曾喋喋不休地争论了几千年，而且不同国度的人有不同的答案，不同时期的人也有不同的回答。那么，犹太人的目的是什么呢？

倘若以为他们的答案是“赚钱”，那就大错特错了。

他们的回答很干脆：“人生的目的就在于热情地享受生活。”这就是犹太人的的人生观。

如果你继续问：“那么，人为什么而工作呢？”

他们会这样回答你：“你还不是为了随心所欲吃到美味可口的食物而工作呀！并不是为了工作而吃呀！”好一个犹太人，竟然把这抽象的话题归结到一个“吃”字，这样，他们的人生目的不就仅仅是为了“吃”了吗？是的，犹太人活着的目的就是为了享受和“吃”。

倘若你以同样的问题向日本人提问，答案正好是相反的。日本人的目的就是工作，把工作当作人生最大的乐趣。在工作面前，人生的吃、喝、玩、乐都是次要的，他们的吃是为了工作吃，而不是为了吃而工作。日本人这种勤勉的人生观与他们安逸的生活环境，勤劳的民族特征有很大关系。

我国有句俗话：“民以食为天”，一语道破了犹太人的的人生观。2000多年的流离失所，使他们对前途很感迷茫不安。也许今天还活着，但明天也许就惨遭迫害，明天是未来的事，何不在今天就好好享受一下生活呢？享受的第一手段就是吃，只有吃好了才能维持人的正常运行和活动，也只有吃好了才能踏踏实实地工作。仔细想来，这种人生观虽然俗气，但比那种虚无飘渺的人生观更实用，它自有自己的合理性。

正因为犹太人以“吃”为目的，所以犹太人把穿着华贵的晚礼服，在最高档次的餐厅享用最奢侈的美味佳肴看作是最高的享乐。因此，犹太人对朋友最崇高之友谊的表现方式就是豪华宴会的款待。地点不论是家里还是餐厅，晚宴被视为犹太人对人之最高待遇。豪华的晚餐，既是犹太人的享受、也是犹太人金钱支配的象征，炫耀自己富有的象征。

犹太人尽情地享用晚餐，晚餐的时间足足要花上两个小时。犹太人在用餐时，边吃边聊，从家学到娱乐、艺术、各种名胜古迹、花卉、动物等，山南海北、海阔无穷，其气氛特别融洽，充分发挥其学识渊博的功用。尽管犹太人的谈话漫无边际，但他们最忌讳的话题是战争、宗教、色情和工作。

战争和宗教的话题，往往会勾起他们对被迫害的痛苦回忆，而且又往往因为各自观点的不同而引起矛盾，破坏融洽的气氛；色情的话题会显得很庸俗；谈工作，则会招来利害的冲突、引起不愉快。总之，犹太人在吃饭时，一定要放松心情，慢慢地吃，把人生的一切烦恼都暂时置于脑后。

从不违约

契约就是交易双方在交易过程中，为了维护各自的利益而签订的在一定时期内必须履行的一种责任书，现在称合同，只要不违法，就能得到法律的保护。

毁约行为，在犹太人看来是绝对不应该发生的，契约一经签订，无论发生什么问题，都应该设法遵守。《威尼斯商人》中的夏洛克，在法庭上，面对破产的安东尼奥的朋友提出的各种绝对有好处的条件，一直坚持原来的契约，一方面可能是为了报复基督教人，另一方面也是为了维护契约的神圣性。

在全世界的商界中，犹太人的重信守约是有口皆碑的。各国商人在同犹太人交易时，对对方的履约有着最大的信心，而对自己的履约也往往有着最严的要求，哪怕在其他场合也没有违约的习惯。

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，相信签订的双方也一定会严格执行。因为他们深信：“我们的存在，也履行和神签订的存在契约。”他们之所以不毁约，是认为契约是和神的签约，决不可毁。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。因为合同不签订是你的权利，但一旦签订就要承担自己的责任，契约是神圣的，神的旨意决不可更改。所以在犹太商人中，根本就不会有“不履行债务”这句话。对于违约者，犹太人自然深恶痛绝，一定要严格追究责任，毫不客气地要求赔偿损失，对于不履行契约的犹太人，大家都会对他唾骂，并把他逐出犹太商界。

犹太人的谈判和履约的历史可以追溯到 5000 年以前，一直到现在契约都是和其古老的历史一脉相承的。犹太人信仰的源泉是《旧约圣经》，这里“旧约”二字既意味着上帝与人类之间所订立的“古老存约”，所以，《圣经》的基础可以说就是“存约”。

在犹太人的发源地迦南，由于各民族和地理及气候的复杂，多种文化相交替与盛衰兴衰，因此缔结存约便成为理所当然的事，对于过着游牧生活一生不断迁移漂泊的犹太人来说，更必须和原居住的民族缔结详细的存约，才可安心住下来。

犹太人善于谈判和订立契约的喜好程度，可以从《圣经》里频频提到契约这一点上窥见端倪。即使没有读过《圣经》的人，也多半听说过大洪水和诺亚方舟的故事吧！

据《创世纪》记载，上帝为了惩罚世人行恶，决定降大雨毁灭人类，唯有诺亚及其一家被作为人类新的始祖给予赦免。于是，上帝命诺亚造了一艘长约 150 公尺、宽约 25 公尺、高约 15 公尺的三层方舟，诺亚一家携鸟类和兽类避在里面，大雨一连下了 40 个昼夜，淹没所有的陆地，只有诺亚一家得以劫后余生。洪水退后，诺亚建起祭坛，献上供品，感谢上帝的庇护。

上帝接受了供品，并和诺亚约定，今后不再来毁灭世上的生物，而且还在天地之间画了彩虹来作为凭证。这就是所谓的“彩虹之约”。

从此，犹太人便认为上帝和人类之间就有一层存约关系。契约，意味着权利和义务，意味着平等互换的关系。由此可见，犹太人远在神话时代，就已经是完全重视契约的理性者了。

日本的汉堡包大王藤田，深受犹太人的信赖，被称为“银座的犹太人”。他告诫人们，要想和犹太人做生意，要想取得犹太人的信任，就必须取得遵守存约的信誉，“纵或吃大亏也要守约”，否则你便是枉费心机。

那么犹太商人在实际经营中是如何信守合约的呢？从这个小故事可见一斑：

有一个犹太老板和雇工订了契约，规定雇工为老板工作，每周发一次工

资，但工资不是现金，而是从附近的一家商店里买来与工作等价的物品，然后由商店老板结清帐目领取现款。

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。”

过了一会儿，商店老板又跑来结帐了，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，因毫无凭证，结果，只好由老板发了两份开销。因为唯有他同时向双方作了许诺，而商店老板和该雇员并没有雇员关系。

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。

高级商业极为讲究信誉，信誉就是市场。极高的商业信誉对犹太人事业发达所带来的好处是显而易见，毕竟守信是最有远见的“理性算计”。钻石服装等高级奢侈品的世界市场主要由犹太人垄断，一方面由于钻石等便于携带，另一方面和犹太人极高的商业信誉是分不开的。正如一位犹太钻石商所言：“要经营钻石，至少要制定百年大计，一代人是完成不了的。而且，经营钻石的人是受人尊敬的人，钻石生意的基础是取得人们的信赖。”

在这一点上，相信对我们当今的生意人一定会有所教益。守信履约的商人越多，社会经济就越会向有文化的方向发展，犹太人之所以会成为世界上经济秩序的台柱，就是缘于此。

“柴贩草贩，赚了钱就是好汉”

犹太人是一个酷爱智慧的民族，犹太商人也是极擅长于以智取胜的商人。犹太人有这样一则笑话：

两位拉比在交谈，一位拉比问：“科研成果与金钱，哪一个更重要？”

“当然是智慧更重要。”

“既然如此，有智慧的人为何要为富人做事呢？而富人却不为有智慧的人做事？大家都看到，学者、哲学家老是在讨好富人，而富人却对有智慧的人轻慢无礼呢？”

“这很简单。有智慧的人知道金钱的价值，而富人却不懂得智慧的重要呀！”

问题是，有智慧的既然知道金钱的价值，为何不能运用自己的智慧去赚钱呢？知道金钱的价值，但却只会去讨好富人去换一点施舍，这种智慧又有何用呢？

所以，学者、哲学家的智慧并不是真智慧，因为它只能在金钱的狂态面前低三下四，是比不上金钱重要的。反之，富人虽无学者的智慧，却有聚敛金钱和通过金钱去役使学者的智慧，这才是真正的智慧。有了这种智慧，自然就有了钱和学者的智慧，那么这种智慧不就比钱和学者的智慧更重要了吗？这就是说，智慧只有和金钱相结合，才是活的智慧；钱只有和智慧结合起来，才是活的钱。活钱和活智慧只有这样才能相等，这就是二者最完善的结合。于是，犹太商人就成了最有智慧的商人，犹太人生意经也就成了最有智慧的生意经！

正因为如此，犹太人最讨厌贫穷，认为贫穷就是无能，贫穷就是罪恶。在他们的心目中，“伟人”的轮廓是，每天晚上能够尽情畅快地享受丰富的晚餐，只有既富有又懂得享受和具有生活情趣的人才最值得尊重。即使你是大名鼎鼎的学者，但一贫如洗，他们也绝对看不起！

犹太人怕穷，以穷为耻，贫穷的人就是愚蠢、无能的人！所以，他们就会玩命地工作，玩命地赚钱，他们的赚钱格言是“死在办公室里”，这正仿佛中国的一句话：“柴贩草贩，赚了钱就是好汉。”

钱是靠赚出来的

有这样一则笑话：

卡恩站在一个百货商场门口，目不暇接地浏览着色彩缤纷的商品。这时，他身边走来一个衣冠楚楚的绅士，口里叼着雪茄。卡恩恭敬地走上前，对绅士礼貌地问：“您的雪茄很香，好像很贵吧？”

“两美元一支。”

“好家伙……您一天抽几支呢？”

“10支吧。”

“天哪！您抽烟多久了？”

“40年前就抽上了。”

“什么？您仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱足够买这幢百货商场了。”

“那么说，您也抽烟了？”

“我才不抽呢。”

“那么，您买下这幢百货商场了吗？”

“没有啊。”

“告诉您，这一幢百货商场就是我的。”

谁也不能说卡恩不聪明。其一，他心算能力很快，一下子就算出抽40年2美元一支的雪茄就可以买一幢百货商场了；其二，他很懂勤俭持家由小到大的道理，并身体力行，从不抽烟。然而，卡恩的智慧并没有变成钱，因为他既没有享受雪前也没有攒下买百货商场的钱。

所以，卡恩的智慧是死智慧，绅士的智慧才是活智慧：钱是靠赚出来的，而不是靠克扣自己攒下来的。

犹太商人有白手起家的传统，现在世界上许多犹太大亨发迹也不过两三代人，但犹太商人没有靠攒小钱积累的传统。而且，犹太人没有禁欲主义的束缚，中国厨子、美国工资、英国房子、日本妻子是他们理想生活的四大要素，美味佳肴、享受生活是他们人生的目标。再加上犹太商人的投资大多集中于金融业等回收较快的项目上，他们崇尚的是“钱生钱”，而不是“人省钱”，他们热衷的是冒险而不是勤俭持家，在这一点上正好和我国的生活习惯相反。

正因为如此，使犹太商人的经营思维和生活方式形成了非常鲜明的特点。经营上，他们精打细算，成本能省一厘就省一厘，价格能高一分是一分，利润计算税后利润，担心白为税务部门做贡献，简直到了无以复加的地步。但在生活上，他们却不惜“大挥霍浪费”，两美元一支的雪茄简直是小菜一碟。有一位犹太富商为了在庄园里招待朋友，在历时两周的款待中，不说吃

喝，光狩猎游戏中打死的猎物就达 1.1 万多头。即使节俭到冬天不生火炉的上海犹太大亨哈同，也舍得经常大摆豪宴，并花 70 万两白银修建了上海滩上最大的私人花园爱俪园。犹太商人这种会享受、一日三餐从不马虎的生活方式，令世界许多商人叹为观止。

好莱坞的一位巨子告诫其子说：“过奢侈的生活！大手大脚地花钱！始终记住不要按你的收入过日子，这样能使一个人获得自信！”这已成为好莱坞同行们的经营原则。其实，岂止是吃饭时不谈业务或每天享受一顿美味的晚宴，虔诚的犹太人每周都要过一个整整 24 小时不工作的安息日！常言道：

“利令智昏”，一个保持了“平常心即智慧心”，在生意上拿得起放得下的商人，一定是聪明过人、非常自信，稳坐钓鱼台，这样的商人能失败吗？一个能使同志们信任、心平气和、气定神闲、满面笑容的商人，才像一个真正的大商人，这样的大商人才有吸引对手的魅力。

此外，中国人在赚钱的时间，总是特别注意钱的出处，即所谓的“君子爱财，取之有道”，开色情酒吧、收购垃圾、卖棺材之类的钱，往往被大多数人认为是肮脏的钱，规规矩矩地工作挣得的钱才是干净的钱。而在犹太人看来，钱是没多大区别的，既然是钱，我就可以赚，我关心的是钱，而不是钱的性质。把钱加以区分，是一件无聊透顶的事，既浪费时间又束缚思想。当然，犹太商人守信誉不坑蒙拐骗，遵纪守法不偷税漏税。

正因如此，犹太人不将金钱分类，又加上犹太商人大多知识渊博、反应敏捷、精明过人，所以为他们开辟了众多的赚钱途径和赚钱机会！

一有好点子，就大胆实施

犹太商人之所以能够越来越精明，并驰骋于世界经济舞台这和犹太人对精明的态度有很大的关系。

他们不但极为推崇和器重精明之人，而且是堂堂正正、大大方方的欣赏和推崇，就宛如崇尚金钱和富翁一般。精明的人不受人唾骂和嫉妒，只要是精明的好点子就大胆实施，哪怕是失败了，绝不会被别人在背后指指点点。有一则犹太笑话正反映犹太人这种对精明的心态：

美国和苏联两国成功地进行了载入火箭飞行之后，法国、德国、以色列也纷纷拟定了月球旅行计划。一切登月设备都制造完毕，下步该是挑选宇航员了。

招考人员先问应征的德国人，在什么待遇下才肯参加太空飞行。

德国人回答：“我需要 3000 美元，1000 美元给妻子，1000 美元用作购房基金，1000 美元自用。”

接下来轮到法国人回答了：“给我 4000 美元我才干。1000 美元给我妻子，1000 美元归还购房贷款，1000 美元给我的情人，还有 1000 美元留着自己用。”

犹太应征者则说：

“给我 5000 美元我才干，1000 美元给你，1000 美元归我，其余的 3000 美元雇德国人开太空船。”

尽管招考人员不一定会这么做，但这件事足可以反映犹太人的精明，他们不必自己去冒风险，只须摆弄数字就可使招考人员、德国人和自己都达到要求，这不能说不是一种聪明之举。平心而论，他们既没有盘剥德国人，而

且德国人仍然可能如愿以偿得到 3000 美元,也没有像法国人那样公然地把妻子和情人一视同仁,从而越出“合法”的界限。至于犹太人自己的开价,既然允许自报,他报得稍高一点也无可厚非,而且还赠给报考人员 1000 元,在现在这个时髦回扣的社会中也不足为奇。但在实际生活中,犹太人不仅不会这么做,甚至想也不会这么想,这是一种“大过于直露的精明”,以至降低了犹太人的精明程度。

这则由犹太人自己编出来的带有讽刺自己意味的笑话,不仅看不出犹太人对自己“太过于直露的精明”有半点惭愧的意思,而且看出他们对这种虽无法实现但又可以算做一种精明的洋洋自得的心情。这就足以说明,犹太人把精明完全看作是一件堂堂正正,甚至值得炫耀的东西!可以说,对精明的自身发展来说,没有什么比这坦荡的态度更为关键、更为重要的了。犹太人就是在这种自我解嘲的开怀大笑中变得更加精明了!

旧上海的犹太大富豪哈同,是犹太人中来上海的唯一白手发迹的,他的精明在上海是妇孺皆知的,被看作是犹太商人的代表。

哈同来上海时衣衫褴褛,囊中羞涩,先是在另一个犹太老沙逊的洋行供职守门人,后由于其工作勤勉、头脑灵活而一步步提拔上来。最后自己独立开办了哈同洋行,靠贩卖烟土和房地产发了大财,成为一头富可敌国的千斤大象。他死后,据英国总领事馆人核算,其遗产共 1.7 亿美元。其不动产部分,计有土地 460 亩,房屋仓库 1300 余所,除爱俪园外,还有市房 81 幢、住房 544 幢、饭店 4 幢,这些财产无不是靠他精明的手腕榨取中国人的血汗得来的。

哈同出租一般住房和小块土地的租期都较短,通常是 3 到 5 年。租期短,既便于在需要时可及时收回,又可以在每次续约时调整出租金额。在哈同的地皮上,哪怕摆个小摊子,也得交租,有个皮匠在哈同所有的弄堂口摆了个皮匠担,每月也要付地租 5 元,哈同每次向他收租时,总是非常客气地对他说“发财、发财”,但钱是一个也不能少。

哈同计算收租的时间单位也与众不同。当时上海一般房地产业是按阳历月份收租,而哈同确以阴历月份订约收租,大家知道,阳历一般为 30 天或 31 天,而阴历月份则为 29 天或 30 天,所以阴历中就出现了 3 年闰 1 个月,5 年闰 2 个月,19 年闰 7 个月的情况。这就无形中使哈同多收了几个月的租金,出租的房屋多了,多收的可就不是一个小数目。此外,哈同对自己的员工也很会算计,他们不仅过着牲畜不如的生活,而且每天要连续工作 13—14 个小时,从没有假日,月工资却最高不过 6 个银元,就这点工资,哈同还要左扣右剥。例如,哈同为了便于管理爱俪园,就把园工分为若干等级,各等级的员工要佩带相应的徽章。但即使这样一个徽章,也要员工自己掏钱购买,尽管成本仅为 5 个铜板,但员工却要交 4 角钱!足见哈同是多么“精明”!

当然,我们这里并不是鼓吹哈同的精明和剥削中国人的伎俩,只不过是借此来说明犹太人对精明的一种心态。其实,随便何时何地,不但要想方设法地精明,大胆地发挥自己的魄力,一有精明的点子,就理直气壮地去试一试,而不要顾及别人去怎么想。那么,当许多其他民族的商人会为了一个小小的精明点子值不值得做而犹豫不决或担心自己过于精明而好点子搁置一旁时,无形之中就同犹太商人的距离拉开了,这样在和犹太商人的交易中处于下风就是必然的了。

消除一切竞争对手

犹太商人还有一项极好的心理素质，就是能在不利的环境中仍能我行我素地做生意，甚至把逆境当作做生意的最佳机会。有这样一个犹太笑话，很能说明这一点：

犹太人有个规矩，安息日不能工作，只能在家虔诚休息，学习犹太典籍。可个别商店老板却照常营业，亵读了安息日。一次讲道时，拉比对这类店主大加批判。等礼拜结束后，一个被批判最严厉的老板，却给了拉比一大笔钱，这使拉比非常高兴。

到下一个礼拜时，拉比对安息日营业的老板指责得就不那么厉害了，因为他指望这样一来，那个老板还能给他钱。

结果，拉比一个子儿都没拿到。

拉比犹豫许久，鼓足勇气厚着脸皮去那个老板家，问他到底是怎么回事。

“事情十分简单。在你严厉谴责我的时候，我的竞争对手都害怕了，所以安息日就我一个人开门生意非常兴隆。而你这次说话客气，恐怕下周大家都会在安息日营业了。”

犹太人以虔诚闻名于世，但在说笑话时，却老是出格，甚至非常出格，不要说道貌岸然的拉比，就是神也常被拿来取笑一番。不过，从这则旨在取笑拉比的笑话中，不难窥出内含着犹太人的一种生意经：那就是消除一切竞争对手，做独家生意或垄断生意，要想在竞争中获胜并击败对手，主要是他们能摆脱各种束缚，提前插足该行业从而垄断市场，或者是独辟蹊径，别人不干的我干、别人没有的我有，这是犹太人成功的法宝之一。

垄断可以通过政治手段来实现，也可以通过经济手段来实现，但对犹太人来说，使用政治手段是不可能的，因为他们大部分时间都在遭受统治者的政治迫害；另外，经济手段也不可能，因为这对经济实力、生产技术力量要求过高，而且按现在的说法，资本主义国家通过了《反垄断法》，社会主义国家则有《反不正当竞争法》，这种行为是违法的，那么，犹太人是怎样垄断市场的呢？他们是在别人不愿意干、不屑于干或害怕冒险而不敢介入时去投资，这样，市场回报又高，又能垄断市场。笑话中的商店老板追求的就是这种有利条件，他付给拉比一大笔钱，不过是安息日赢利的一小部分而已，这点费用比采用广告、削价、惠赠等招徕顾客的手法省时省力省钱得多。

当然，作者并不是有意提倡垄断，关键是通过这则犹太笑话，告诫读者们若想在竞争中消除一切对手，就必须有自己的特色和独家绝招或新点子，只有这样事业才能蒸蒸日上。

任何人都不可靠

犹太人是世界上最优秀的民族之一，他们之所以能够为世界做出那么巨大的贡献，这和他们对教育的重视程度是截然分不开的。犹太人素有“书的民族”之称，他们从孩提时代就要学习《圣经》、《塔木德》、《托拉》等犹太教的教典，无论他们后来流散到哪里，都要手持《圣经》，学校在犹太民族就在。在犹太教中，勤奋好学不只是仅次于敬神的一种美德，而且也是敬神本身的一个组成部分。在世界上所有的宗教中，对神的虔信可以有不同程度，但把学习和研究提到这样高度的，几乎绝无仅有。

《塔木德》中有这样的话：

宁可变卖所有的东西，也要把女儿嫁给学者；

为了娶得学者的女儿，就是丧失一切也无所谓；

假如父亲与教师两人同时坐牢而又只能保释一个人出来的话，做孩子的应先保释教师。

毫无疑问，犹太人对教育的重视，影响到现在的以色列对教育也非常重视。该国规定，凡是5—18岁的青少年都必须上学进行免费教育，高中以上的学生也由政府根据其家庭经济状况给予全部免费和部分免费。以色列14岁以上的公民平均受教育程度为11.4年。

那么，犹太人又是如何教育下一代的呢？

每个人在童年时期都有一顆纯洁的心，他们并不知道世界的真实面目，只觉得世界很美好，世界在他们心中就像一片蔚蓝的天空。他们不仅相信自己，而且信任周围所有的人。如此天真单纯的人，当然是无法应付复杂的社会。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，爸爸却突然抽回了手。约翰自然就落到地上，哇哇地哭开了。

小约翰哭着跪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……

在中国人看来，这种教育方法未免太残忍了！可是犹太人却认为这很正常，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份和父母相处，即使父母是大富翁，他们也直呼其名。他们要想得到零用钱，也必须帮家里干活，“除草10美元，买牛奶1美元，洗衣服5美元，孩子无论年龄大小，一律同工同酬”。

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，生意场上也是最忌轻信的。商场如战场，一不留神就会遭受巨大损失。

有这样一则小故事：有一个日本商人，他曾多次模仿犹太商人的做法，在日本获得巨大成功，被称为“银座的犹太人”。但是一个犹太画家似乎还不相信他是否真具有了犹太人的精明，很想找机会考考他。

一天，这个日本人邀请那个犹太人画家去日本的一家饭店共进晚餐，这家饭店的老板娘风姿绰约，这位画家灵感一来，立即拿出随身携带来的本子，

画了一张她的素描递给她欣赏，果然名不虚传，画得确实不错。

然后，这位犹太画家接着画，一边望着日本人一边画，时而还用翘起的左手大拇指向他比划。该日本商人当然认为画家要为自己画像，便屏息敛气，正襟危坐，按着画家手指的方向左右摆好姿势。

画了足足十分钟，画家将画本递给日本人，这个日本人大吃一惊，画家画的原来竟是自己的一只大拇指！

这个日本商人面露愠色，气咻咻地对画家说：“你这混帐家伙，为什么不早说，让我空摆了半天架子！”

犹太画家哈哈大笑：“听说您被誉为‘银座的犹太人’，所以我特来考考您。结果我发现你还不够格，因为你太容易轻信别人了，你怎么能因看见我给女老板画素描而想当然地认为我肯定会为你画素描呢？”

犹太人正因为从不轻信别人，不被许多事物的表象所述惑，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。按中国的传统，妻子是丈夫最亲密的人，要是一个人连自己的妻子也不相信，这个家庭岂不破裂？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，她定会觊觎我的财产，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？”

“死钱”与“活钱”

钱在不同人的手里，发挥的作用也不同，这样就产生了“死钱”与“活钱”的区别。

死钱就是用掉这些钱以后，就只能惊呼：“啊，糟了，这钱又用光了！”其投资效果等于零，根本不会给你带来其他任何收益。

活钱正好相反，即使用完了，你也会认为：“这钱我花得值得了。”换言之，活钱能给你带来好几倍于投资的利润。

现在的中国人有钱以后通常都愿意存入银行吃利息，认为这样才能有稳妥的收益。那么，犹太人的做法又如何呢？

他们早就算过这笔帐：银行存款，的确可以获得一大笔利息，但是物价在存款生息期间不断上涨，货币就随着上涨，银行存款的利率和物价的上涨率几乎是相等的。所以，犹太人一般不把钱存入银行，要么投资实业，要么放高利贷。当然，有时候他们也不是完全不将钱存入银行，但并不是指望存款得息，只不过是银行的保险柜存放现金比衣袋里安全得多而已。

其实，中国历史上有个吕不韦，他就很明白这些道理。吕不韦为了获得百倍于耕田和经营珠宝的利润，就用金钱武装了秦昭王的孙子、秦国安国君的儿子——长年在外国作人质的公子异人，他像赌徒一样把一半的家产押在异人身上，让他去广交宾客，以此取得异人的好感。其时，太子安国君有 20 多个儿子，但最受太子恩宠的华阳夫人却没有儿子。为了能使安国君将异人立为太子，他又用自己的另一半家产买通了华阳夫人和她的姐姐，然后又让华阳夫人竭力促成安国君将异人立为太子。等这一目的达成后，他又将自己已有身孕的宠姬送给异人，这使异人大喜过望，再加上吕不韦曾救过他的命，更使异人对他感恩戴德。说来也怪，没几年秦昭王死了。安国君登上王位仅

三天也死了，异人继位后三年也死了。这样皇位就自然落到由吕不韦的宠姬生的儿子“政”的身上。这样三朝元老、太子的“仲父”吕不韦自然而然就大权在握。通过这一系列的投资，吕不韦一介小商人，一夜之间就独揽秦国大权，不仅当了大官，而且谋取到数不尽的厚利，这不可不谓是一个一本万利的买卖，这比高利贷的利息要高得多。

这个故事也确实说明了金钱的重要性，犹太人正是用赚钱来报复和支配歧视他们的敌人，他们以高利贷为起点，以金钱为资本，把自己的利益伸到世界各地，在金融界出尽风头。

对于犹太人的这一基本策略，中世纪的罗马教皇英诺森三世已经有所发觉，他在致法国国王的一封信中曾感叹道：“犹太人已成为如此傲慢，以至通过罪恶的高利贷，不仅榨取了高利，而且以利滚利，他们侵吞了教会的财产和基督徒的财产。”

中世纪是如此，20世纪也是如此，犹太人始终用这一根本策略维护自己的尊严和报复对手。有一则普通士兵照样玩女人的故事正说明了这一点。

莅朝鲜战争时期，一些级别高的犹太中士，经常遭到周围一些美国正宗兵的歧视，骂他们是出卖耶稣基督的“犹太猪”。但这些士兵却满不在乎，不但不垂头丧气，反而把钱贷给蔑视他的士兵。等一到发饷之日，他们就毫不客气地向那些士兵追讨，连本带利一点也不少，如无现款，即可以物资作抵偿，然后他们把这些物资拿到外面黑市上去卖高价，从而获得大把大把的美金。这时，那些平时蔑视犹太士兵的美国兵们，不得不在他们的钞票面前低下了头。

其时，一般美国军士每月的补助约为1万美元，可是这些犹太士兵们大都拥有价值70万美元的汽车两辆。每当假日，他们就带着漂亮的日本小姐到处去观光、旅游、兜风，极为惬意，连那些美国将校都望尘莫及。

我们对此不得不发出感叹，犹太人真是人人都有商人的天赋，连军人也能无师自通地放高利贷赚钱，普通士兵也照样玩女人！

从不欢迎不速之客

人们通常所说的“时间就是金钱，时间就是生命”，已经把时间看得很重了。但在实际生活中大多数人却对时间视如儿戏，一聊天就是几个小时，一打麻将就是几个小时，一喝酒就是几个小时，无端地让时间白白流逝，“时间就是生命、金钱”只是一句口号而已。而对于犹太人来说，确实是如此。钱是可以借用的，而时间绝不可以借用，时间远比金钱宝贵。

正因为有此认识，犹太人做生意也好，上班也好，对时间的运用极为精打细算。在企业里犹太人上班时拼命地干，但一到下班，哪怕手头工作马上完成，也会刻不容缓地准时下班。所以，犹太人上班时就很注意时间的安排。公司每天上班开始的1小时内，是“发布命令的时间”，经理们要处理掉昨天下班后至今天上班前收到的一切材料并作出安排，凡是桌子上摆满尚未批阅的文件的领导被视为无能的表现。许多人要判断对方是否有才干，只要看一眼他的办公桌便一目了然。在这1个小时内，拒绝任何人的来访，因为犹太商人以当机立断为信条，认为延误前一天的工作是一种耻辱。外人一旦来访，即使是业务上的事，也必须事先约定。犹太人最讨厌的就是不速之客，不速之客就等于盗窃时间和金钱的“盗窃犯。”

有位月收入 20 万美元的犹太大亨曾算过一笔帐：他每天工资近 8000 美元，那么每分钟为 17 美元。假如他被别人打扰，占用了 5 分钟的时间，就等于被窃现款 85 美元。在这一点上中国人正好相反，“今天没事，路过此地顺便来看看您”。主人不仅不觉得来访的唐突，而且把此种来访看作是有礼貌的表现，即使百忙之中也要抽时间热情会客。

日本某著名百货公司宣传部的一位年轻职员，到美国纽约搞市场调查。当他想到自己应该有效利用时间，就直接跑到纽约某犹太人百货店，冒然叩开了该公司宣传部文秘办公室的大门。

秘书小姐问：“请问先生您事先约好了吗？”

这位日本人一愣，但马上滔滔不绝地说：“我是日本百货公司的职员，专门来纽约考察，特意抽空来拜访贵公司的宣传部主任……”

“对不起，先生！”小姐打断了他的话。

这位热心的日本人被冷冰冰地拒之门外。对于视时间为金钱的犹太人来说，拒绝一个不速之客，就等于搬走一块妨碍他们工作的绊脚石！

在犹太人那里，预约不仅意味着时间，还意味着时间的确定：客人是在上午 10 点至 10 点 30 分前来洽谈某事，就意味着到 10 点 30 分时，不管业务是否谈完，客人都必须自动离开。所以，犹太人的寒暄只几句，一般的客套话对他们来说毫无意义，除非他觉得和你客套有利可图。那么，当时间直接产生金钱时，犹太人又如何呢？

上海的犹太商人哈同就是这种犹太商人的代表。当时哈同洋行出租房屋和地皮时，租户不但需要提前交租金，还要交纳巨额小租。所谓小租就是一次性的起租，是由哈同发明的。例如：1928 年 5 月，恒达公司向哈同租赁店面一间，在合同上规定，在订阅合同之日先交纳第一月租金 800 两银元和 5600 两银元的小租，然后才能承租。而实际租期则从当年 9 月份开始。这样，洋行提前 4 个月得到了 6400 两银元，可以挪作他用。

哈同很重视收租的时间，他要求租户必须如期交租，为此他专门雇了 10 名收租员，即便有了专人收租，一旦有租户拖欠房租，他就会亲自上门催讨。甚至当他成为大亨后，出现此类情况，他也会如法炮制。有时只为了区区十几元的租金，他也会穿过小弄堂，走进破旧的老式房子，踩着吱吱作响的狭窄楼梯，敲开房门。有时，租户恰好不在，他就会在杂乱、脏臭的破厨房里等上几小时，这同他的大亨形象形成明显反差。正因如此，人们送了他一个绰号：“终身致力于收租的人”。

另一个南非首富之一的犹太商人巴纳特，最初到南非时仅带着 40 箱雪茄烟，他把雪茄烟作为抵押，获得了一些钻石。这样，在短短的几年中，他就发展成一个大老板。

巴纳特的生意呈周期性变化，每周六是他获利最多的日子，因为这天银行停业很早，他可以尽自己的能力用支票购买钻石，然后在下周一银行营业前售出钻石，以所得款项支付货款。这种方法说穿了，就是开空头支票。巴纳特借银行休息的一天多时间，“暂缓付款”且又不会让自己的空头支票被打回来，只要他有能力在下周一早上给自己的帐号上存入足够兑付他周六所开出的所有支票，那他就永远没有开“空头支票”。所以，巴纳特的这种拖延付款，纯粹利用了市场运行的时间表，在没有侵犯任何人的合法权利的前提下，调动了远比他实际拥有的资金多的资金。

巴纳特对时间的精打细算如此别出心裁，甚至让其他犹太人也感到吃

惊，不能不对这个犹太商人的“精明”而大加佩服。

抢先一步发大财

罗斯柴尔德的三儿子尼桑年轻时在意大利从事棉、毛、烟草、砂糖等商品的买卖，很快便成了大亨。这位传奇式人物的表现很让人称道，但最让人称奇的是，仅仅在几小时之内，他就在股票交易中赚了几百万英镑。

故事发生在 1815 年 6 月 20 日，伦敦证券交易所一早便充满了紧张气氛。由于尼桑在交易所里是举足轻重的人物，而交易时他又习惯地靠着厅里的一根柱子，所以大家都把这根柱子叫做“罗斯柴尔德之柱”。现在，人们都在观望着“罗斯柴尔德之柱”的一举一动。

就在昨天，即 6 月 19 日，英国和法国之间进行了关连两国命运的滑铁卢战役。如果英国获胜，毫无疑问英国政府的公债将会暴涨；反之如果拿破仑获胜的话，必将一落千丈。

因此，交易所里的每一位投资者都在焦急地等候着战场的消息，只要能比别人早知道一步，哪怕半小时、十分钟，也可趁机大捞一把。

战事发生在比利时首都布鲁塞尔南方，与伦敦相距非常遥远。因为当时既没有无线电，也没有铁路，除了某些地方使用蒸汽船外，主要靠快马传递信息。而在滑铁卢战役之前的几场战斗中英国均吃了败仗，所以大家对英国获胜抱的希望不大。

这时，尼桑面无表情地靠在“罗斯柴尔德之柱”上开始卖出英国公债了。“尼桑卖了”的消息马上传遍了交易所。于是，所有的人毫不犹豫地跟进。瞬间英国公债暴跌，尼桑继续面无表情地抛出。

正当公债的价格跌得不能再跌时，尼桑却突然开始大量买进。

交易所里的人给弄糊涂了，这是怎么回事？尼桑玩的什么花样？追随者们方寸大乱，纷纷交头接耳。正在此时，官方宣布了英军大胜的捷报。

交易所内又是一阵大乱，公债价格持续暴涨。而此时尼桑却悠然自得地靠在柱子上欣赏这乱哄哄的一幕。无论尼桑此时是激动不已也好，或者是陶醉在赢得的胜利喜悦之中也好，总之他发了一笔大财。

表面上看，尼桑似乎在进行一场赌资巨大的赌博，如果英军战败，他岂不是损失一大笔钱？实际上这是一场精密设计好的赚钱游戏。

滑铁卢战役的胜负决定英国公债的行情，这是每一个投机者都十分明白的，所以每一个人都渴望比别人先一步得到官方情报。唯独尼桑却例外，他根本没想到依靠官方消息，他有自己的情报网，可以比英国政府更早知道实际情况。

罗斯柴尔德的五个儿子遍布西欧各国，他们视信息和情报为家族繁荣的命脉，所以很早就建立了横跨全欧洲的专用情报网，并不惜花大钱购置当时最快最新的设备，从有关商务信息到社会热闹话题无一不互通有无，而且情报的准确性和传递速度都超过英国政府的驿站和情报网。正是因为有了这一高效率的情报通讯网，才使尼桑比英国政府抢先一步获得滑铁卢的战况。

另外，尼桑的高明之处还在于他懂得欲擒故纵的战术，要是换了别人，得到情报后会迫不及待地买进，无疑也可赚一笔。而尼桑却想取到利用自己的影响先设一个陷阱，造成一种假象，引起公债暴跌，然后再以最低价购进，只有这样才能大发一笔。这个抢先一步发大财的故事足以说明情报和信

息对于生意人的重要性。

如果说，上述事例中罗斯柴尔德家族是靠先于别人的信息而抓住机遇的话，那么近一个世纪后，另一个犹太巨富则是完全依靠对别人“不起作用”的信息而出奇制胜。

美国的犹太大亨巴鲁克，30岁就成了百万富翁，曾担任过威尔逊总统的“国防委员会”顾问、“原材料、矿物和金属管理委员会”主席、“军火工业委员会”主席，还提出一个国际控制原子能的“巴鲁克计划”。他的创业伊始也是非常艰难，正是靠着犹太人那种对信息的敏感，一夜之间发了大财。

巴鲁克28岁那年的一个晚上，他从广播里无意中听到了一个消息，西行舰队在驿地亚哥被美国海军消灭。这意味着美西战争即将结束。

这天正好是星期天，按照惯例，美国的证券交易所在星期一是关门的，但伦敦的交易所则照常营业。巴鲁克立刻意识到，如果能在第二天黎明前赶到自己的办公室，那么就能发一笔大财。

其时是1898年，小汽车尚未问世，而火车在夜间又停止运行。在束手无策的情况下，巴鲁克急中生智，赶到了火车站，租了一列专车，星光下，火车风驰电掣，巴鲁克终于在黎明前赶到办公室，在其他投资者尚未“醒”来前，做成了几笔大生意。巴鲁克的成功和罗斯柴尔德家族相比，是青出于蓝而胜于蓝。

旧上海最大的犹太富商沙逊家族早期主要从事鸦片买卖。当时，不少公司先于沙逊投入这一行。但沙逊家庭利用其本源在印度这个鸦片产地，在产销上占了优势，最后成为输华最大的鸦片商。在这个过程中，沙逊由于同印度和香港往来便利，掌握行情及时，人家未跌，他可以先跌，人家未涨，他可以先涨，甚至吃进。这种做法现在不算什么稀奇，但在当时是独此一家，让人眼界大开。

以上三个例子，足以证明信息和情报在商战中所起的作用。

□要发财就要敢冒险

犹太人历来就有冒险家的名声。无论在东方还是在西方，在相当长的一段时间，对“冒险家”这个词有一定贬意。现在不同了，冒险被经济学家们冠以“风险管理”，冒险家就自然而然成了“风险管理者”。

其实，想做成任何一件事都有成功和失败两种可能，当失败的可能性大时，却偏要去做，那自然而然就成了冒险。问题是，许多事情很难区分成败可能性的大小，那么这种时候也是冒险。就拿炒股票这件事来说吧，明显有风险，但不冒险就发不了大财。商战的法则就是冒险越大，赚钱越多。许多文化程度不高的暴发户大概都是敢于冒险的缘故吧。

当赚钱的机会来临时，你的态度仍是犹豫不决，那么你还不具备发财的资格。失败有什么可怕，大不过从头再来；那要是成功了呢，岂不是一下子就成了大款。絮絮叨叨，不敢冒险的人，永远是平庸之人。机不可失，时不再来，权且就当一回风险管理者吧，也许一鸣惊人！

哈默最大的一次成功在利比亚。无论是哈默本人，还是西方石油公司的3万名职员和35名股东来说，一提起此事，他们都会惊叹不已。对于一个像西方石油公司那样的一个企业，从来没有碰到过近似利比亚的事情，这类事

情也许是百年不遇。

当时，利比亚的财政收入不大。在意大利占领期间，墨索里尼为了寻找石油，在这里大概花了 1000 万美元，结果一无所获。埃索石油公司在花费了几百万收效不大的费用之后，正准备撤退，但在最后一口井里打出油来。壳牌石油公司大约花了 5000 万美元，但打出来的井都没有商业价值。西方石油公司到达利比亚的时候，正值利比亚政府准备进行第二轮出让租借地的谈判，出租的地区大部分都是原先一些大公司放弃了利比亚租借地，根据利比亚法律，石油公司应尽快开发他们的租借地，如开采不到石油，就必须把一部分租借地还给利比亚政府。第二轮谈判中就包括已经打出若干孔“干井”的土地，但也有许多块与产油区相邻的沙漠地……来自九个国家的四十多家公司参加了这次投标。有些参加投标的公司，它们的情况显然比空架子也强不了多少。他们希望拿到租借地后再转租。另有些公司，其中包括西方石油公司，虽财力不够雄厚，但至少具有经营石油工作的经验。利比亚政府通过一些规模较小的公司参加投票，因为这首先要避免遭受大石油公司和大财团的控制，其次再去考虑什么资金有限问题。

哈默虽充满信心，但前程未卜，尽管他和利比亚国王私人关系良好。因为，他不仅这方面经验不足，而且同那些一举手就可推倒山的石油巨头们竞争实力悬殊太大，真可谓小巫见大巫。但决定成败的关键不仅仅取决于这些。

哈默的董事们坐飞机都赶来了，他们在四块租借地中投了标。他的投标方式不同一般，投标书用羊皮证件的形式，卷成一卷后用代表利比亚国旗颜色的红、绿、黑三色缎带扎束。在投标书的正文中，哈默加了一条：他愿意从尚未扣税的毛利中拿出 5% 供利比亚发展农业用。此外，还允诺在国王和王后的诞生地库夫拉附近的沙漠绿洲中寻找水源。另外，他们还将进行一项可行性研究，一旦在利比亚开采出水源，他们将同利比亚政府联合兴建一座制氨厂。

最后，哈默终于得到了两块租借地，使那些强大的对手大吃一惊。这两块租借地都是其他公司耗巨资后一无所获放弃的。

这两块租借地不久就成了哈默烦恼的源泉。他们钻出的头三口井都是滴油不见的干孔，仅打井费一项就花了近 300 万元，另外还有 200 万元用于地震探测和向利比亚政府的官员交纳的不可告人的贿赂金。于是，董事会里许多人开始把这项雄心勃勃的计划叫做“哈默”的蠢事，甚至连哈默的知己，公司的第二大股东里德也失去了信心。

但是哈默的直觉促使他固执己见。在创业者和财东之间发生意见分歧的几周，第一口油井出油了，此后的另外八口油井也出油了。这下公司的人可乐坏了，这块油田的日产量是十万桶，而且是异乎寻常的高级原油。更重要的是，油田位于苏伊士运河以西，运输非常方便。与此同时，哈默在另一块租借地上，采用了最先进的探侧法，钻出一日日产 7.3 万桶自动喷油的珊瑚油藏井，这是利比亚最大的一口井。接着，哈默又投资 1.5 亿元修建了一条日输油量 100 万桶的输油管道，而当时西方石油公司的资产净值只有 4800 万元，足见哈默的胆识与魄力。之后，哈默又大胆地吞并了好几家大公司，等 1969 年利比亚实行“国有化”的时候，已羽毛大丰了。这样，西方石油公司一跃而成为世界石油行业的第八个姊妹了。

哈默的一系列事业成功，完全归功于他的胆识和魄力，他不愧为一个犹太大冒险家。此时，另一个大冒险家洛克菲勒也同样让世人惊叹。

19 世纪 80 年代，在关于是否购买利马油田的问题上，洛克菲勒和同事们发生了严重的分歧。

利马油田是当时新发现的油田，地处俄亥俄州西北与印第安纳东部交界的地带。那里的原油有极高的含硫量，反应生成的硫化氢发出一种鸡蛋腐败的难闻气味，所以人们都称之“酸油”。没有炼油公司愿意买这种低质量原油，除了洛克菲勒。

洛克菲勒在提出买下油田的建议时，几乎遭到了公司执行委员会所有委员的反对，包括他最信任的几个得力助手。因为这种原油的质量太低了，价格也最低，虽然油量很大，但谁也不知道该用什么方法进行提炼。但洛克菲勒坚信一定能找到炼去高硫的办法，在大家互不相让的时候，洛克菲勒最后开始进行“威胁”，宣称将个人冒险去“关心这一产品”并不惜一切代价。

委员会在洛克菲勒的强硬态度下被迫让步，最后标准公司以 800 万美元的低价买下了利马油田，这是公司第一次购买产油的油田。此后，洛克菲勒聘请一名犹太化学家花了 20 万美元，让他前往油田研究去硫问题，实验进行了两年，仍然没有成功，此期间，许多委员对此事仍耿耿于怀，但在洛克菲勒的坚持下，这项希望渺茫的工程仍未被放弃。这真是一件天大的幸事，又过了几年，犹太化学家终于成功了！

这一丰功伟绩，正充分说明了洛克菲勒具有能够穿透迷雾的远见，也具有比一般大亨更强的冒险精神。

□犹太人眼里只有钱

犹太商人不但敢于冒险，而且善于投机。在他们眼里看到的，只有商品，而商品只有一个属性，那就是赚钱。所以，他们能够利用一切商品去投机，并不放弃一切投机的机会。

正因如此，犹太人在投机时，只要能赚钱，且不犯法，就敢于去冒险，其经营的范围自然也就非常广阔了。比如说对自己亲手创办的公司吧，一般人总有一种特殊感情，恋恋不舍，而对犹太人来说，出售自己的公司犹如家常便饭。公司也是商品，办公司就是为了赚钱，趁公司红火之际，把它卖了赚更大的钱，完全顺理成章，所以，乘人之危“敲竹杠”对于犹太人来说，也不是什么稀奇事。

斯瓦罗斯基家族是奥地利的一个世家望族，世代从事用玻璃制造仿钻石饰品的生意，而且一直生意兴隆。精明的美国犹太人罗恩斯但早就看准了这家公司，只是时机未到，只好静静地耐心等待。

时机终于来了。第二次世界大战结束后，奥地利被法军占领，由于二战中斯瓦罗斯基公司曾接受纳粹的订单，为德国制造过军用望远镜等物资，所以法军要没收该公司。

当时罗恩斯但正在奥地利，得知此事后，立即前往该家族谈判，他说：“我可以和法军交涉，设法不使法军接收你们的公司。但条件是，如果交涉成功，请将贵公司的销售权让给我，并且在我有生之年可以从总销售额中提取 10% 的酬金。阁下意下如何？”

斯瓦罗斯基家族对这个犹太人苛刻的如意算盘十分生气，但经冷静思考后，觉得为了保住自己的公司和总体利益，只好委曲求全，全部接受罗恩斯但的条件。

罗恩斯但这边一订好协议，就马上前往法军司令部，郑重提出申请：

“我是美国人罗恩斯但，从即日起斯瓦罗斯基公司已成为我的公司，该公司的财产也就成了我的财产，所以我拒绝法军的没收。”

法国司令官一听该公司已成了美国人的公司，而美国人又是惹不起的，顿时哑口无言，只好放弃了没收该公司的打算。

这样，罗恩斯但未花一分钱，未费吹灰之力就成立了该公司的销售代理公司，轻松自在的一开发票就能赚取销售额的 10% 的利润，可谓是空手道发迹的高手！

对罗恩斯但的做法，一般人都认为是在乘人之危“敲竹杠”。但反过来说，斯瓦罗斯基家族也毕竟保住了自己的公司和整体利益，得大于失，否则，该家庭也不会毫无反抗地忍受到现在。因为，该合同是在对方以要挟手段的情况下签订的，按中国的法律，也许是一份无效合同。

其实，罗恩斯但乘人之危“敲竹杠”之所以能够成功，主要还是“美国国籍”起了关键性作用。之后，罗恩斯但为了减少纳税金额，又靠加入列支敦士登国籍发了一笔小财。这也许又是犹太人赚钱的绝招之一吧。

列支敦士登是处于奥地利和瑞士交界处的一个非常小的国家，面积 157 平方公里，人口只有 1.5 万，但它却是世界富翁们向往的地方，这个小国与众不同的特点，就是税金特别低，不管公司大小利润多少，只要是该国人，一年只须交纳 250 美元就行了。而且，该国为了赚钱，规定每一个该国国籍卖 25 万美元，于是想入该国国籍的人蜂拥而至。然而一个只有 157 平方公里的小国能容纳多少人呢？所以想买到该国国籍绝非易事。

但这难不倒机灵的罗恩斯坦，他就是买到该国国籍的幸运者之一。

这样，罗恩斯坦的公司本部在列支敦士登，但他的办公室却设在纽约，在罗恩斯坦的办公室里，除了一部电话，就只有他和女打字员两个人。女打字员的工作是，从早到晚不停地编制发往各地珠宝商的付款通知单和收据，尽管他财源滚滚，但一年只须向列支敦士登交纳 250 美元的税金就够了。他是个合法的逃税者。

其实对于善于投机的犹太人来说，罗恩斯坦的暴发就算费劲了，有一个身材矮小、患过小儿麻痹症的犹太人就更精明了。

由于列支敦士登的国籍是紧俏商品，所以许多人只好花更高的大价钱去租该国国籍。于是一项新的生意便诞生了，一些很早就取得该国国籍的犹太人便靠“出租”国籍来发大财，应租者纷至沓来！

那个身材矮小、患过小儿麻痹症的犹太人便是国籍出租者之一。他一身兼了几十家公司的老板，当然只是法律上的名义老板而已。因为许多公司为了享受该国的优惠待遇，纷纷把自己的公司注册在他的名下，并甘心情愿向他交纳一定数量的租金。他的生意就是一本万利的生意，尽管他个子矮，患过小儿麻痹，但他投资了 25 万美元以后，潮水般的利润源源不断地流入他的腰包！

这就是精明的犹太商人。

□给骂自己的小孩发工资

摩西是美国一个镇上的服装店老板。有一天，一群小孩子集合在他的店铺前，一边戏闹，一边骂着“犹太鬼……犹太鬼……”

到傍晚小店关门时，摩西给了小孩每人 0.25 美元，并对他们表示感谢。

第二天，又来了一群孩子，一边玩，一边骂“犹太鬼”。

到傍晚，每个小孩得到 0.15 美元，摩西同样谢谢他们。

第三天，孩子又来咒骂，傍晚每人只得到 0.10 美元，小孩们尽管有些不满，但还是收下了。

第四天，小孩们又来吵闹了，但什么也没得到。

对此，孩子们糊涂了，便问道：“大叔，您为什么不给我们钱了？”

摩西回答道。

“很感谢你们为我宣传，如今效果已经达到了。”

那么，究竟达到了什么效果呢？

其一，当然是广告效果了。在美国，服装业是犹太人的天下，女装的 95%、男装的 85% 都是从犹太人开办的月巨装厂生产出来的。于是，只要一说犹太人开的服装店，自然会吸引不少客人。孩子们整日“犹太鬼、犹太鬼”的叫嚷，自然是在向大众宣传这是一家犹太人开的服装店。精明的商人总是计算成本和利润的比例，成本越低，利润自然就越高。既然花 0.15 美元、0.10 美元，孩子们仍愿意为他做广告，他何必花 0.25 美元呢？一个小镇，做上 4 天广告，自然就家喻户晓了，所以摩西认为“效果达到了”。

其二，让孩子认识到反犹得不到什么好处。孩子们最初来骂“犹太鬼”时，只不过是人云亦云的二种小孩无知天真的表现，是一种社会污染的结果，孩子们并不懂什么是犹太人，但对孩子们的行为，无论是咒骂或恐吓，只会激起他们更大的逆反心理；挨家挨户找其父母吧，既容易惹麻烦又没有实际的必要。倒不如给钱，孩子们尝到了甜头，自然会越骂越凶，已于不知不觉地将他们天真的胡闹改变为争取犹太人赏金的打工，而打工的积极性必定会随着报酬的递减而递减，而等三天以后摩西的广告效果达到后并不给孩子们报酬时，“打工仔”们自然而然会“罢工”，并全然忘记了自己来此胡闹的性质，不由自主地生出疑惑，问一下“大叔”怎么不给钱了呢？这个“大叔”不就是几天前的那个“犹太鬼”吗？对这种莫名其妙的反犹行为，还有更好的对付办法吗？

这个小故事充分地证明了，犹太人无论是经商还是对付“政治事件”时，很会利用“金钱”这个杀手锏，达到一举两得的奇效。

著名的美国犹太银行莱曼兄弟公司，是一家历史悠久的老字号，一度年利润达到 3500 万美元。而其创造人却是一个牛贩子的儿子。

亨利·莱曼，是从欧洲到美国来的莱曼家庭的第一代。他在美国南方做了一段时间的行商之后，跟他的两个弟弟伊曼纽尔和迈那一起在亚拉巴马的蒙哥马利定居下来，当上了杂货店的老板。

该地本是一个产棉区，农民手里多的是棉花，但却没有现钱去买日用杂货，于是就产生了他用杂货去交换棉花的方式，双方都皆大欢喜，农民得到了需要的商品，他也卖掉了杂货。

这种方式，乍看上去与犹太人“现金第一”的经营原则不符，但这却是莱曼兄弟“一笔生意，两头赢利”的绝招。这种方式不仅吸引了所有没有钱买日用品的顾客，扩大了销售，而且有利于莱曼兄弟降低棉花价格，提高日用品的价格，并且使杂货店本来应去进货之际，顺便把棉花捎去，避免了单项进货，岂不省下一笔运输费？

没过多久，莱曼兄弟便由杂货店小老板发展成经营大宗棉花生意的商

人，棉花典当成了他们的主要业务。美国南北战争期间，莱曼家庭在伦敦推销邦联的商务，在欧洲大陆推销棉花。战后，他们在纽约开办了一个事务所，并于 1887 年在纽约交易所中取得了一个席位，成为一个“果菜类农产品、棉花、油料代办商”，从此走上了规模化发展的道路。

莱曼兄弟的发迹手段虽然是“一笔生意，两头赢利”，但旧上海的两个犹太大亨沙逊和哈同的伎俩可就远不止“两头赢利”了。

1923 年，哈同将南京东路 5 亩多土地租给新新公司建设新房，租期 32 年，期满后房产归哈同，不仅要交纳地租，而且还规定房屋造价不低于 50 万银元，哈同先取 10 万银元做保证金，待房屋造好，经他验收符合规定的样式、造价、材料及规格后，方才归还保证金。其他如威海卫路的住房、永安公司大楼等，均与此雷同。

1917 年，沙逊将 140 余亩土地租给别人造房，租约到期后就收回，有时租约未到期乘别人有困难，付一笔补贴费就提前收回产业。1941 年，先后收回里弄住房和市房 753 幢、仓库 11 座、公寓大楼 3 座，房屋面积积达 138338m²。这批房屋共收地租 725 万银元，每年还可收房租约 90 万银元。

沙逊和哈同的这种所谓的“重本务实、脚踏实地”的租地策略，不仅能收到地租，还可以保持土地自然增值的利益，把房地产经营的风险转嫁给租地造房者，若干年后还能得增值的房屋，真可谓“一举三得”。

□倒骑毛驴有运气

商场看运气，但这运气要么来自于精妙的运筹帷幄，要么来自于大胆的倒骑毛驴。如果真的是不思考不策划，凭一时之气盛，那可真的是冒险了。

人类用锅来炒菜有数千年的历史了。在人们的习惯思维中，所谓“炒”就是把一个敞口的锅加热，然后再通过热传递使锅里食物烧熟。

数千年来无论加热的方式和锅的材料怎样改变，“炒”的原理却一样。

但是现在发明了一种“炒冰”的锅，“炒”的不是热菜而是冷饮。一杯牛奶倒在锅里，三炒两炒，就变成了洁白细腻、沁人心脾的冰淇淋了。

这种炒冰机一下子就风靡了全国，它的成功正是“反弹琵琶”、“倒骑毛驴”的结果，产品设计如此，做生意亦如此。

十月革命以后的苏联，遍地饥荒，粮食极为短缺，乌拉尔的羊毛、宝石都堆在仓库，西方列强虎视眈眈，封锁俄国。

一个美国医生哈默先生怀着好奇心跑到俄国旅行，他在旅行中没有轻信西方列强的偏见，而是认真考察这片古老的土地上发生的一切：列宁为挽救经济，正大力推行着新经济政策，他同意在社会主义的土地上让外国资本家承租厂矿经营，发展俄国经济。

但那时的主要资本主义国家视苏联为洪水猛兽，谁也不敢来投资。

哈默虽是美国商人，但他却从另一个角度思考问题：既然其他公司谁也不愿来投资，我来做生意岂不是一家独霸。

于是，他勇敢地从美国运来了 100 万蒲式耳的小麦，换回去了 100 万美元的毛皮和宝石。由于当时苏联刚成立，粮食又歉收，哀鸿遍地，他运来的粮食仿佛雪中送炭，一下使他名震苏联，很快就受到了列宁的接见。列宁不仅感谢他对苏联的帮助，并希望同他长期合作，然后关照下属为哈默一路开绿灯，还亲自参加了双方贸易合同的草拟。等哈默离开莫斯科前夕，列宁

给他写了一张便条：“这个开端极为重要，我希望这将会产生巨大的影响。”

列宁的会见使哈默信心大增，很快就投资了一个铅笔厂，并承租了一个石棉矿，这使他一下子就发了一笔横财。之后，他又做起了美国大型企业在苏联的代理商，还买了大批的苏联古董，这又使他发了一大笔。

最有趣的是，有一位在苏联出售机器的美国商人，手头持有苏联政府因经济困难发行的支付期票，他试探哈默愿不愿意以半价买下这些期票。哈默洞悉这种心理的根源，毅然买下了对方的全部期票。

其他美国商人认为哈默是个大傻瓜，都把苏联的廉价期票卖给他，他们认为苏联根本还不起钱。

后来，苏联如数偿还这批期票款，仅此一项，哈默就赚了几百万美元。

敢为天下之不敢为，敢于抛弃世俗陈见，哈默的好运完全来自于倒骑毛驴。还有一个犹太人利维·斯特劳斯，正是在别人淘金的时候“卖水”，从而引起了一场服装革命——牛仔裤的风行。

1847年，十七岁的利维从原籍普鲁士前往美国，找到在纽约开布店的哥哥。

1850年，美国西部出现了淘金热，利维也加入了这股为发财的热望所驱使的人流。然而，当他来到旧金山，看到那熙熙攘攘的淘金者之后，却改变主意去开设商店，销售日用百货及制作野营帐篷、马车篷用的帆布。事后利维回忆说：“淘金热固然能发大财，但这么多人的生活用品也是一桩好生意。”

一天，利维正扛着一捆布往回走，一位淘金工人对他说：“朋友，你能不能用这种布料制成裤子卖给我们，淘金工人整天和泥水打交道，需要结实耐磨的裤子。”利维一下子被这个新奇的建议吸引住了，一条生财之路在他的头脑里马上形成了。他马上把那位淘金工人带到店里，按他的要求做了两条裤子，这就是世界上最早的牛仔裤，它结实、耐用，成了淘金工人的热门货。

接着，利维在旧金山开了一家专门生产牛仔裤的服装加工厂。他根据矿工们的建议不断改进裤子的样式：臀部的裤袋用金属钉钉牢，扣子则用铜与锌的合金，重要的部位还用皮革等镶边。牛仔裤一上市，便受到了年轻人的青睐。本世纪50年代，美国人詹姆斯·丁在影片《反抗分子》中穿着牛仔裤，以他特有活力和奋斗精神征服了观众，于是牛仔裤很快风靡美国，并迅速被传到世界各地。“利维·斯特劳斯国际公司”也就成为世界上牛仔裤生产量最大的公司，尽管其他服装商竞相仿效，但它一直独占鳌头，每年约出售100万条牛仔裤，年营业额5.4亿美元，在美国的500家大企业中，名列第260位。

利维是个单身汉，1920年，即他72岁时逝世，他的公司自此就由他妹妹的四个孩子接管，一直到1972年才成为国营公司。

四个外甥接下舅舅的公司后，经营得不错，公司不断发展，业务范围也扩大到经营呢绒、袜子、毛巾。床单和内衣。1946年，利维的曾外孙哈斯清点所有库存物品，不管合算不合算，将公司的全部资金用于已获得专利权的牛仔裤布料的生产。其实，哈斯并不是有意识地想改变公众的穿衣习惯，他只是作出了一种新的经营决策，看新布料能否取胜，未曾想他运气来临，大获全胜，一下子引起了一场服装革命。

用新布料生产的牛仔裤特别有助于显示人的体形，充满青春活力，上市后大受欢迎，特别是进入60年代。60年代正是二战后出生的第一代人踏

上社会的时候，这一代人非常多，素称“婴儿炸弹”，这种洋溢着青春气息的服装自然对他们有吸引力，此外，60年代正好是传统规范和价值观念受到怀疑、唾弃和挟击，而牛仔裤以其不拘形式这一最明显的特点，一下子迎合了时代潮流。正是这两个原因，使所有想“混迹于”青年人中的人和不想让自己显得古板的人都喜欢牛仔裤，终于被一位总统穿进了白宫。

这场服装革命的直接后果是，它从不同方面使服装不再能显示穿者的身份。如果说原先批量生产的服装使一个公司的推销员穿得像总经理一样，则牛仔裤却使总经理穿得像推销员一样，而且不分性别，没有新旧之分，甚至旧的更好。这本来是因为布料容易旧，但公众过于喜爱，把它的缺点也一起爱上了。服装史上第一次出现了“生产旧裤子，甚至破裤子”的工厂，那经过磨损、褪色和打过补丁的裤子却更好销。

服装行业本身是个风险行业，尤其是生产时装，对季节要求更明显，衣服一旦“过时”，恐低价也难售出。利维公司的一鸣惊人，虽然有走运的成份，但主要还是其高度的冒险精神，尤其是把赌注押在新型布料上这一决策，难能可贵的是，他的这一冒险决策竟抓住了一个延续半个多世纪仍经久不衰的大时尚，这不能不说是一个大运气。

四、78 : 22 之经商法则

犹太商人之所以能够称霸世界，除了和前文中所述其心态和谋略有关系之外，在具体经商中则主要依赖其 78 : 22 之经商法则及其他生意经。

□基辛格与芬克斯

做一个成功的商人，首先应该树立良好的职业道德，否则多么美好的前景也将毁于一旦。《基辛格与芬克斯》的故事，很值得我们玩味：

在宗教圣地耶路撒冷，有一个名叫“芬克斯”的西餐酒吧，它连续3年被美国《新闻周刊》杂志选人世界最佳酒吧的前15名之内。

这个酒吧是65年前由英国人创办的，至今，它的内部摆设包括桌子、椅子都保持着原来的样子。虽然它只有30平方米左右的面积，里面也只有一个柜台和5张桌子，是一个极为普通的酒吧，但由于经营有方，成了来耶路撒冷的各国记者们喜欢停留的地方。现在的老板是一个名叫罗斯恰尔斯的德国犹太人。他在1948年买下“芬克斯”，一直经营至今。

这个“芬克斯”一跃而成为世界著名的酒吧，完全是因为那个举世著名的美国前国务卿基辛格。

在70年代，为了中东和平而穿梭奔走的基辛格，来到耶路撒冷时，曾经想去名声挺好的“芬克斯”。他亲自打电话到“芬克斯”预约，接电话的恰好是店主罗斯恰尔斯。

基辛格自我介绍是美国的国务卿。那时在约旦和巴勒斯坦，可以说无人不知基辛格的大名，因为他的名字被人传扬着，而且握着约旦和中东的命运大权。罗斯恰尔斯起先非常客气地接受了基辛格的预约，然而，基辛格提出的要求却深深刺痛了罗斯恰尔斯那根职业道德的敏感神经。

基辛格这样说：“我有10个随从，他们也将和我前往贵店，到时希望谢绝其他顾客。”基辛格认为这个要求绝对能够被接受，因为自己是伟大的基

辛格，而对方只不过是一个酒吧的小老板；而且自己光顾那家小店，无形中也自然会提升它的形象。不料，罗斯恰尔斯给予一个意想不到的回答。

他还是非常客气他说：“您能光顾本店，我感到莫大的荣幸。但是，因此而谢绝其他客人，是我所不能做的。他们都是老熟客，也就是支撑着这个店的人，而现在因为您的缘故把他们拒之于门外，我是无论如何不能那样做的。”

对这意外的回答，基辛格大骂出口，并挂断了电话。

第二天傍晚，基辛格又一次打电话。他真不愧是一个伟大的人物。首先对自己昨天的非礼表示道歉后，说这一次只有3个随从，只订1桌，而且不必谢绝其他客人。这对基辛格来说可算是最大的让步。但是，结果又令基辛格大感意外。

“非常感谢您的诚意，但是我还是不能接受您明天的预约。”罗斯恰尔斯这样回答。

“为什么？”基辛格起先大惑不解。

“因为明天是星期六，本店的例休日。”

“但是，我后天就要离开此地，你能力我破一次例吗？”

“那不行。作为犹太后裔的您也应该知道：对我们犹太人来说，星期六是一个神圣的日子，在星期六营业，是对神的亵渎。”

基辛格听后，什么也没说，就挂断电话。

这则轶闻被美国记者知道后，写成《基辛格和芬克斯》的新闻，在美国报纸上大肆渲染。然而，这恰恰提高了“芬克斯”的知名度。

□ 78 : 22 之经商法则

有句俗话说：“世界的金钱装在犹太人的口袋里，智慧装在华人的脑袋里。”事实上，世界的金钱和智慧都装在犹太人身上。那么，犹太人之所以“生财有道”，除了客观环境使然，还有其他秘诀吗？

当然有，那就是“78 : 22 之经商法则”，它构成了犹太人生意经的根本。犹太人正是因为有了这条法则，所以做起生意来才得心应手，常胜不败。

众所周知，自然界空气中氮与氧的比例是78:22；在人体中，水分与其物质成分的比例也是78:22；在正方形中，如果其面积为100，那么其内切圆的面积也约为78，正方形其余部分的面积也刚好是22。可见，78:22是大自然中一个客观的大法则，是人力不可抗拒的。试想，人类如果造出一个氮氧比例为60:40的空间，人类就一定无法生存；同样，若把人体中水分的比例降为60%，那么人也会死亡。当然，这个比例可能有时候有偏差，但其正负误差不超过“1”，故有时为78.5:21.5，有时为79:21。

犹太人的生意经就建立在“78:22”法则之上，这是犹太人千百年来经商经验的精华。举例说，倘有人问：“世界上放款的人多还是借款的人多？”一般人当然会认为“借款的人多”，然而，犹太人的回答却正好与一般人的回答相反，他们会一口咬定：“放款人占绝对多数。”而事实上也正如此。比如银行，它从众多的人手中借钱，再贷给一部分人。假如是想借钱的人多，支大于收，银行不就破产了吗？还比如说，老百姓和富翁的比例可能力78:22，因为有钱人毕竟是少数；但若按财产比较的话，富翁的财产和

老百姓财产的比例就正好为 78 : 22，因为老百姓掌握的钱毕竟是少数。正是如此，犹太人的经商对象要么是金融业，要么是受这种魔力的影响，把它运用到瞄准少数高收入阶层的钻石生意上，结果获得了意外的成功。

1969 年末的一天，藤田拜访东京的某百货公司，要求该公司为他提供一个销售钻石的柜台。

“藤田先生，这可不成。眼下正是年关时节，尽管你说买主是有钱人，但在这个用钱的时节，就是有钱人，也不可能拿钱去买钻石的。”

尽管如此，藤田先生并没气馁，最后终于用自己的耐心说服了该公司，他们答应在其一个位于市郊的分公司，为藤田先生提供一个柜台。虽然分公司地势较偏，顾客少、环境差，但藤田先生对此并不过分担心。

紧接着，藤田先生让纽约的钻石商发来了货，开始了“年底大拍卖”。销售开始的第一天，人比较少，有人预测一天的营业额超不过 300 万日元。于是，藤田先生一鼓作气，在近郊和四周也开始销售钻石，平均每处的日营业额都超过了 5000 万日元。

东京的那家百货公司终于服气，同意在其总公司也力藤田先生提供一个柜台。然而，考虑到在市郊的分公司设了柜台，估计日营业额也不会太高，大约一天能卖 1000 万日元左右。藤田先生颇不以为然，夸口道：“不，一定要在这个地方日营业额达到 3 亿日元。”

结果，该公司柜台的日营业额岂止是 1000 万日元，刚开始就达到了 1.2 亿日元，两个月以后就突破 3 亿元的大关，钻石生意成功了！

这就是犹太人“78 : 22”之经商法则的最好运用。

□ “ 赚三不如现二 ”

有一位犹太人，病危临终之际，把所有的亲戚朋友都叫到了床前，对他们嘱托后事，说道：

“请将我的财产全部换成现金，用这些钱去买一张最高档的毛毯和床，然后把余下的钱放在我的枕头底下。等我死了，再把这些钱放进我的坟墓，我要带着这些钱到那个世界去。”

遵照富翁的遗嘱，死者留下的那一笔现金和他的遗体一块，被放进了棺材。

这时，死者的一位老朋友前来向他的遗体告别，当他听说死者的财产都换成了现金并已随死者的遗体一块被放入了棺材时，立即从衣袋里掏出了支票和笔，飞快地签上了金额，撕下支票，放入棺材，并轻轻地拍着死者的脑门，说道：

“老朋友，金额与现金相同，你会满意的。”

这则笑话说明了犹太人对现金的偏爱，正如我国的一则俗语所言：“赚三不如现二”，犹太人这种对钱的态度，对我们的现实生活大有参考价值。

犹太人之所以奉行彻底的现钞主义，一方面是因为他们在大流散中可以随身携带现金逃跑，另一方面是因为他们对任何人都不放心，一旦将商品赊出去，拿不回来怎么办？如果马上要逃跑，岂不要白白损失？所以，唯有现钞是安全、可靠和永恒的。

犹太人的现钞主义的生意经，在日常生活及交往中表现得特别明显。如果你在做生意时与犹太商人打过交道，也许就明白他们对交易对方的评价。

他们心中关心的是“那个人今天究竟带了多少现款？”更令人惊讶的是他们对公司的评价“今天那个公司，换成现款，究竟值多少？”总的来说，他们关心的是现金，力求把一切东西都“现金化”，因而他们做生意时力求现金交易。纵然交易的对方，在一年后确能变成亿万富翁，也难保证他明天不发生变化。在缤纷复杂的社会中，有谁能知道明天会是怎样的？人、社会及自然，每天都在变，只有现金是不变的，这是犹太人的信念，也是犹太教的“神意”。

正因如此，犹太人对银行存款不感兴趣，银行存款虽然有利息，但利息是微乎其微的，而且利息的增长幅度还不如物价上涨速度快呢。现金虽然没有利息，但因没有银行存款之类的证据，也不需要交纳财产继承税。所以，现金虽然不增加，但也不减少，对于犹太人来说，不减少就是不亏本的最起码条件。

□赚钱的根本是什么？

前面我们提到了“78：22”之经商法则，大家不禁要问，这个法则既然是众所周知的宇宙法则，那么为什么首先将此用于生意中的是犹太人，而不是阿拉伯人或日本人？读者倘若留心观察，让我们一起来看看如下问题，这个疑问就迎刃而解了。众所周知，阿拉伯数字最初是由印度人发明的，后来由阿拉伯人传到欧洲。但是如果你问：“阿拉伯数字中的1代表什么意思？依次类推2、3、4...各代表什么意思呢？”相信一般人，不管是阿拉伯人还是印度人，恐怕一下子会哑口无言。但是犹太人却能回答：“因为1有一个角，2有两个角，其余依次类推.....”

如果你再进一步问犹太人：“可以证明吗？”

犹太人会毫不犹豫地回答：“这是犹太人的公理，公理是不需要证明的，5000年悠久的历史已给它证明了！”

由此可见，犹太人比其他民族更注重数字，凭着对数字进行揣摸的几千年的经验，从平凡的数字中找出一条“78：22”的赚钱法则，其享誉者除了犹太人，还能是谁？但这并不是说犹太人只在经商时才注重数字，犹太人已经将数字溶入了生活的每一部分。

例如：中国人在描述天气时，总是说“今天很冷”或“今天比昨天冷”，犹太人则从来不是这样，他们总习惯于用准确的数字表达冷热程度，“今天是25度，昨天是27度。”正是由于犹太人注重数字、习惯数字，将数字渗透于生活各角落，然后将数字作为赚钱的根本。正因为数字是赚钱的根本，他们才那么精于计算，他们的皮包里总是备有对数计算尺，他们对数字绝对的自信和运用自如，生意的成本和利润常常成竹在胸。

例如，某导游带领某犹太人参观日本的一家电晶体收音机工厂，该犹太人看了女工工作的情况后问道：

“女工们每小时的工资是多少？”

“月薪2.5万元。”

当女工们回答完这个问题后，导游才一步一步地推算“月工资为2.5万元，每月工作25天，一天1000元，每天工作8小时，每小时125元，换算成美元等于.....”足足两三分钟，导游才算出结果。可是，当犹太人一听说月薪2.5万元以后，立即就说出了“那每小时25美分”，待导游算出答案，

他早已从女工人数与生产能力及原料费用等算出了每部电晶体收音机能赚多少。

这样迅速的心算能力，不禁让人惊叹不已。难怪有人叹息说：“商业这个世界是属于犹太人的。”

犹太人由于能这样精于数字和心算，他们才能够迅速通过对方提供的微妙的数字，立即心算出对方的实力，以及成功率和利润，尤其对于抢手的生意，他们具有根强的判断力，一旦觉得有利可图，马上拍板成交，从不失误。

中国人的头脑也很聪明，而且中国的历史悠久，蕴藏着比犹太更丰富得多的历史内容，只可惜中国人向来不重视数字。例如，中国古代以三、六、九来代表多数，古书中的许多数字都以大约、左右等模糊性的概念来描述。每一个商人都懂得确切数字和成本分析在商战中的作用，正因如此，中国人才比不上犹太人会赚钱。那么，聪明的中国人为什么不去学习心算技巧，做一个骄傲的、精于心算和数字的商人呢？

□卖棺材的钱也能赚

犹太人素以名目繁多的律法著称于世，对此犹太人常常很自豪。但是，许多人认为犹太人作茧自缚，受的约束太多了。其实，法律越完善的国家，其百姓受的约束越少。因为法律越多越详尽，某种意义上反而意味着可以明确不受约束的地方也越多。反之，表面上看几乎没什么限制，但做起来却动不动就违法，反倒让人缩手缩脚、无所适从。因而犹太人的思想反而更自由，体现在商场中，那就是什么生意也可以做，什么钱也可以赚，用中国一句俗话说就是：卖棺材的钱也可以赚。这对于动不动就问钱的出处的中国人来说，是一个很大的触动。因为犹太人认为，我关心的是如何赚钱，而不是钱的性质；把钱加以区分，是件无聊透顶的事。当然，犹太人从不去做违法的生意。

就拿公司来说吧，中国人一旦建立起来，就终身相伴，即使是连年亏损也要坚持到底，犹太人则不然，他们认为创办公司的目的就是为了赚钱，一旦发现公司的存在再不能创造利润时，即使是再舍不得也要忍痛割爱，或拍卖或宣布倒闭。当然，犹太人更喜欢创立能赚钱的公司，尽管他们兢兢业业刚在商界中闯出自己公司的名牌，只要能获取高额利润，他们也会将它毫不犹豫地卖掉。在这点上，他们是铁石心肠，从不会感情用事，表现在经营上就是决策果断。

S 公司是世界上卖旅行皮包最著名的公司，其老板也是犹太人。其公司的总部最初设在芝加哥，而且生意一直很好。可是，芝加哥的空气污染严重，老板不幸染上肺结核。医生劝他到美国南部去疗养。于是该老板干脆乘公司行情看好之际，断然卖掉了自己呕心沥血创办起来的公司，举家南迁。在疗养期间，他充分利用时间，在当地设立一个厂，继续制造和出售旅行皮包，结果成了世界旅行皮包大王。

犹太人是一个世界性的民族，不管世界上共产主义和资本主义如何对立，他们照样做生意。当年，苏联刚成立，许多资本家将苏联视为洪水猛兽，只有犹太人哈默独辟蹊径、胆大包天，结果在苏联发了大财。这难道不是犹太人的金钱观和生意观的集中体现？否则，苏联的钱会白送给美国人吗？

犹太人是一个和上帝缔结彩虹之约的民族，因而他们极为讲究信誉、遵守契约。然而，这种思想并没有导致他们将契约供奉在神龛里，而是连神圣

的契约也要当作商品，从中牟利。

在犹太商人中有一类专门从事倒卖契约的商人叫“贩克特”，译成汉语也叫“掮客”。他们要么将别的公司已签订好的合同买下来，自己履行，从中获利；要么倒卖给第三者，从中赚取佣金。当前，在我国股票和证券市场中，也出现了这种“贩克特”，发大财者不计其数。

犹太教中对酒的评价并不高，但是世界上最大的酿酒公司“施格兰酿酒公司”，也是犹太人创办的，这家公司在世界各地拥有 57 家分厂，能生产 114 种不同饮料，并以“施格兰冰露”打进了中国市场。

□什么生意最赚钱？

谈了那么多的犹太生意经，难免有人要问：什么生意最能赚钱？

犹太人认为，最能赚钱的生意有两种：“女人”的生意和“嘴巴”的生意。

何以见得？犹太人讲：“这是犹太人生意经 5000 年的公理，公理是无需证明的。”

犹太人的历史，从《旧约全书》诞生以来，至今已经历了 5755 年。犹太人的日历上，标注的不是 1995 年，而是 5755 年。这 5755 年的历史喻示：男人从事劳动赚钱，女人使用男人挣得的钱来维护生活。生意经谈的是如何赚钱，故不论古今东西，一想到赚钱，立即会联想到女人，因为钱都在女性手中，这是犹太人的公理。所谓“赚女人手中的钱”便成了犹太生意经的圣言，“女人”是第一商品。

自认为有卓越生意才能的人，如果瞄准了“女人”这个第一商品，财源必定会滚滚而来。反之，如果经商者想赚男人的钱，将目标“瞄准男人”，这笔生意则注定会失败。因为男人的任务是赚钱，而不是去花钱。

因此，犹太人告诉我们，做“女人”的生意绝对没错。不管是闪光夺目的钻石，豪华的女用礼服、戒指、别针、化妆品及高级皮包，这一类东西无一不是等待着商人去赚取利润丰厚的商品。聪明的商人只要大胆尝试，保你财源茂盛。

经营女性用品，很容易获利。然而要干好，却需要一定的才能。这种才能包括商品的选择到销售，而且投资也较大。

不过，犹太生意经里的第二个目标“嘴巴”，则是一般人，无论文化层次多高，有无技术专长的人都能经营的买卖。例如：蔬菜店、鱼店、酒店、百货店、粮店、水果店，以及餐厅、酒吧、俱乐部等都属于和“嘴巴”有关的生意。夸张地说，只要是能人口的东西，不管干净与否，都赔不了钱或者赚大钱。

犹太人之所以看重“嘴巴”生意，除了和其人生目的就是为“吃”有关外，最主要的是因为，凡人口的东西，都必然要消耗排泄。一盒 2 块钱的冰淇淋，或者一份 10 块钱的快餐，经过数小时后就当被当作废弃物排泄掉。人为生存和运动，就要不断地消耗和排泄。同时也就需要不断地“吃”东西。像这样迅速就得到循环消费的商品，除了食品外，还有什么呢？而食品的生意就是嘴巴的生意。

说起“嘴巴”生意，中国人倒可以大为得意一番，因为不管是海外致富的华侨，还是国内的许多大款，都是靠小小饮食店发迹的。无论是在美国唐

人街，还是欧洲，中国人开的餐馆随处可见，许多外国人把“美国的房子、日本的妻子和中国的菜”当作人生最大享受。

但是，尽管如此，经营饮食业仍不如经营女性用品获利大，犹太人之所以将“女人”的生意列为“第一商品”，而将“嘴巴”生意列为“第二商品”，就是这个原因。同样，犹太人之所以被认为是“第一商人”而华侨被认为是“第二商人”，主要是因为犹太人大多数从事“第一商品”的经营而华侨商人则大多数从事“第二商品”的缘故。

当然，任何一种生意，要想做好它，光生搬硬套生意常规，还是远远不够的，尚需商人具有聪明的头脑和深透的洞察力。日本人藤田经营汉堡包的成功就深刻说明了这一点。

藤田先生刚开始经营汉堡包的时候，日本的商人都笑话他，认为在习惯于吃大米的日本推销牛肉面包，无疑自找死胡同，绝不可能赚钱。但他却不这样认为，他认为日本人之所以体质弱、个子小，主要和吃大米有关，同时他又看到，美国汉堡包正在世界上流行。所以，他认为汉堡包既然在美国流行，为什么不能在日本流行呢？况且，按照犹太生意经，“嘴巴”生意也是赚钱的生意，为什么不能试一试呢？结果大出他的意料，日本人不仅不讨厌汉堡包，而且生意爆满，利润日日升高，藤田先生竟发了大财！

□打开国际市场的敲门砖

随着商品经济的发展，许多企业将自己的目标瞄准国际市场，那么打开国际市场的敲门砖是什么呢？

当然是外语啦，精通外语是犹太商人打开国际市场的必备素质。做生意，最重要的是判断准确、迅速。一个商人，在国际贸易谈判时，假如不懂对方的语言，二者又没有共同语言，而是借助翻译人员的翻译来理解对方，势必会影响判断的准确性和速度。而要想使自己的决策没有误差，最佳办法就是要懂对方的语言，即掌握外语，这是对做国际贸易的商人最基本的要求。

犹太人由于遍布世界，所以至少会两门以上的外语。在以本国语思考的同时，也用外语思考，这就意味着其理解是从不同的角度，而且更深刻。因而，犹太人比只会讲本国话的人所作的判断，要准确深刻得多。例如：在英语中，有“nibbler”这个词，这是一个由动词（nibble）转化而来的名词。“nibbler”的意思就是“吃掉鱼饵而逃走”的商人。但在日语中，由于没有相应的单词，日本商人不理解“nibbler”的意思，因而很容易被“nibbler”吃掉鱼饵巧妙逃掉。犹太商人中，有不少这种“滑头鱼”，如果通过翻译来谈生意，只会为“hibbler”们提供鱼饵。

在所有的语言中，英语最为普遍和广泛。我国的汉语虽然是全世界使用人数最多的一种语言，但却仅局限于我国，并非国际通用语言。在国际商贸中，商人们大多讲英语。此外，只懂日语和汉语的人，其思维一般多在儒教和佛教的范围内展开，在国际贸易谈判中很难沟通。一旦双方都会讲英语，交谈和谈判就会顺利得多。

犹太人的富有和犹太人大多会讲英语关系很大，流利的英语成为他们赚钱的基础和打开国际贸易的敲门砖。

□怎样合法地偷税漏税？

好奇的读者一定会问：“作为世界第一商人的犹太商人是怎样偷税漏税的呢？”这句话倘若被犹太商人听到，一定会认为这是对他们的侮辱，因为犹太商人有句经商格言就是“绝不偷税漏税。”

前文曾提到过的购买列支敦士登国籍的犹太人，并不偷税漏税，是合理地利用列支敦士登国的优惠政策而减少自己的税金。在绝不偷漏税的前提下，努力减少成本并寻找“税轻”的方法，以增大利润，是每个商人的共同心愿，只不过是使用手段的合法与不合法的问题。

那么，犹太商人为什么以偷税漏税为耻辱呢？原来，犹太人认为交税也是和国家订的一种契约，既然是契约就要履行，偷税漏税也就是一种违约，违约是犹太商人最讨厌的。此外，由于犹太民族的长期流散，到处受迫害受歧视，要想生存必须保证向居住国交税。千百年来，犹太人之所以赢得良好的信誉并成为世界第一商人，和“绝不偷税漏税”很有关系。

正因如此，犹太商人在做生意时，要反复计算该笔生意是否划算，尤其是计算扣除各种费用和税金之后的纯利润。通常中国人说赚了50万，那其中一定包括税金在内，犹太人则不然，赚了50万就是指50万的净利润，包括税金在内的话，可能是70—80万。

也许有人认为犹太人这种“绝不偷税漏税”的风格太“傻”了，能偷漏税何不偷漏税？但这些人却不知，犹太人这种“绝不偷漏税”的风格正是犹太人善于精打细算的体现，而且犹太人自有其精明之处。

某公司经理到国外学习考察，返回时暗带私货，企图不通过纳税入境，结果被海关查出扣留，几乎差点被没收掉。

犹太人听到这种情况时，大为惊奇，为何不依法纳税，从而堂堂正正入境？如果按规定纳税，然后在出售那些商品时按纳税的比率加价不就行了吗？这样简单的数学计算，谁不会？可见犹太人的不偷税漏税的风格，实在是一种明智之举。

当然，任何一个商人都希望多赚钱，少交税，犹太人不例外。但犹太人为自己减轻税金的办法是非常巧妙的，除了曾提到过的利用国籍来争取减少国税的办法外，还采取轻俸的办法，国外许多公司的经理，年薪很高，少则几十万美元。犹太人在这点上就想出一个绝妙的办法，那就是作个“廉价”的经理，然后再通过福利等方式将因廉价而造成的损失补回来，这实际上就是“偷漏”了一部分很大的税，只不过是因犹太人的精明而使其合法化罢了。

□怎样收拾败局？

在犹太生意经里，“断然放弃赚大钱的机会”又是一句至理名言。

尽管犹太民族最善于等待和忍耐，但他们的等待和忍耐是有原则的。他们最善于计算，如果认为某生意确实有利可图，他们就会耐着性子静候时机。前文曾提到过的罗恩斯但，他看准了生产假钻石的斯瓦罗斯基公司大有潜力，便耐心地一直等到二战结束，然后才“乘人之危”用巧妙手段取得了该公司的销售代理权，并最终坐收渔利。这就是犹太商人特有的耐心，也是他们成功的重要原因之一。但犹太商人从来不做没把握的事情，一旦他们发现某生意不合算时，即使是投资再大也要想方设法收拾败局，不用说3年，哪

怕是半年也不会继续等待，这就是所谓的“断然放弃赚大钱的机会”。

犹太人在某项投资决定后，一般会制定投资一个月后、两个月后和三个月后三套计划。

一个月后，即使发现实际情况与事前预测有相当的出入，他们也丝毫不会感到吃惊，仍会一个劲地追加资本。

两个月后，实际情况仍不大理想，便进一步追加资本。

第三个月后，若情况仍与计划不符，而又没有确切的事实证明将来会发生好转，那犹太人会毅然决定放弃这桩事业。所谓放弃这桩事业，也就是放弃迄今为止全部投入的资金和人力，甘心认赔。即使这样，他们也不会唉声叹气，尽管生意不尽人意，但也比在一堆烂摊子中大伤脑筋、进退两难要强得多，而且是及时悬崖勒马，否则情况也许会更糟。犹太人这种适可而止，见到大势不妙便掉头的做法很值得我们参考。

现实生活中的许多人则不然，他们那种“不达目的不罢休”、“不到黄河心不死”的执着精神让人肃然起敬，但结果是越陷越深，直至“全军覆没”。这种优柔寡断的人，最后受到的损失比当机立断受到的损失大得多，许多企业家正是因为有这种思想，才使自己的企业陷入半死不活的状态。

中国人常说：“功到自然成”、“只要功夫深，铁杵也能磨成针”，认为只要有恒心、坚持不懈必能成功。其实，凡事的成功与否都受主观、客观条件的影响，客观决定主观，在客观条件未成熟的条件下，主观的努力和恒心再大，也不可能成功。

犹太民族曾忍受了 2000 多年的迫害和苦难，培养起顽强的毅力和耐力，之所以连三个月也不愿忍耐，正是其在生意中精明的体现。这就启发我们在商场中要学会随机应变，否则只能导致失败。

□打破沙锅问到底

中国人读书时，许多人不求甚解，走马观花，看完后随手抛在一边，管它希特勒为何要杀犹太人，管它诸葛亮为何放走曹操。

中国人旅行时，许多人喜欢参加旅行团，大家手拿彩色小旗、排着队，在导游的讲解下，很快就看完所有风景。事后，去了哪几个风景点，有何典故传说，一问三不知。这是一种还没有脱离小学生时代参观旅游的幼稚玩法。

犹太人旅游时就大不相同了，他们每到一处之前必定下很大功夫去了解该国的历史、地理、风土人情、宗教习惯，乃至旅游中出现的各国人种都要分辨得清清楚楚，犹太民族由于 2000 多年的流散和惨遭迫害，迫使他们出于自卫的本能而不得不详细地研究各国的民族性，然后才能“对症下药”求得生存。正是这一历史的原因，使他们无形中养成了一种对任何事情都感兴趣并“打破沙锅问到底”的精神。因此，他们在旅行时不仅身心得到放松，而且大长见识。一知半解和做事马虎是犹太人最厌恶的事情。

世界上我们熟悉和知道的东西太少了，但是一般人往往爱表面化看问题，从不愿深入仔细地研究事物的本质。例如，有的人一看到和中国人肤色和头发不同的人，就知道是外国人，但是具体是欧洲人、还是美洲人就一概不知。如果你问他，他就会不耐烦地回答：“他们都是黄头发、蓝眼睛，我怎能分得清是哪国人，知道外国人就行了！”其实同是外国人，既有白人，也有黑人；既有欧洲人，也有美洲人。其历史、文化乃至语言都各有特点，

双胞胎尚能辨认，蓝眼睛、黄头发怎么不能辨认？只不过是了解其特点罢了。据卖鱼人讲，每条鱼的纹路都不同，从鱼的外观就可分辨出鱼的味道。犹太人也是外国人，但是只要从他那只独特的鹰钩鼻就能判断出他不是犹太人。

正是犹太人的好奇心，才又构成犹太商法中最重要的组成部分。犹太商人不耻下问，不将不熟悉的问题弄清楚，决不轻易做生意。也正是这种认真负责的精神，才使他们做事谨慎小心，在商战中永立不败之地。

一个犹太人给一位日本朋友打电话，要求借车旅行。这位日本人考虑到这位犹太朋友第一次来日本，对日本很陌生，便热情“你要到京都一带的名胜古迹去浏览，我可以义务陪同。”

“谢谢你的好意，我已有足够的准备。”

犹太人借到车后，便带上地图和导游手册独自旅行去了。

几天后，那个犹太人满面春风地回来了，把车还给那个日本人，并请日本人一块吃饭。

饭桌上，犹太人仿佛要弥补损失一顿饭似的，抓紧机会连珠炮似的向日本人提问：

“日本男人外出时不穿和服，为什么回到家中反而穿和服呢？”

“为什么和服的领子是白色的，白色不是最容易脏吗？”

“日本人为什么要用筷子吃饭？用勺子不是更方便吗？筷子是不是日本贫穷祖先的遗物？”

“……？”

问、问、问！那个日本人被问得晕头转向，连饭也顾不得吃，但是犹太人不问清楚每一件事，决不罢休。

犹太人从来不耻下问，正是这种“打破沙锅问到底”的精神，才使犹太商人掌握了渊博的知识，成为世界上公认的第一商人。

□健康是赚钱的本钱

犹太人精于计算，他们知道少休息少活几年和多休息多活且年的利弊，因此他们对自己的健康特别重视，认为健康是赚钱的本钱。犹太人在 2000 年的大流散和数次的大屠杀中，仍没有绝种，足见犹太人是何等地重视健康。犹太人的生育能力特别强，大卫李嘉图的母亲生了 17 个（有可能是 23 个），修正主义的祖宗伯恩斯坦的母亲生了 10 个，这都和犹太人强健的体魄有关。

健康的体魄来自于正确的健康观念。犹太人最注重于吃，吃山珍海味，吃美味佳肴，吃好了身体自然会棒。其次，犹太人特别爱清洁，每天必洗一澡。再次，犹太人不肯做违背自然的事，而且特别乐观向上。顺应自然身心必定健康，压抑个性、整日牢骚满腹，很容易生病。就拿给婴儿喂奶来说吧，按犹太人的观点，“婴儿必须用母乳喂养，唯有母乳才顺应自然之理，以其他任何营养品取代都是错误的，母亲不应该介意影响自己乳房的美。”一旦某犹太妇女放弃母乳喂养，那么身边的犹太社会都会孤立她、嘲笑她。

当然，犹太人更注重休息，休息好也是健康最重要的保障。犹太人的安息日的 24 小时禁酒禁烟禁欲活动，以及 24 小时禁绝一切杂念向神虔诚祈祷和 24 小时与家人的天伦之乐，对于修身养性、恢复精力大有裨益。

犹太人是商人，商人的特点是工作无定时，视时间如生命如金钱。但是，

休息就要浪费时间，浪费时间就等于少赚钱，这时犹太人会毫不犹豫地放弃工作，选择休息。倘有人不理解，可向犹太人提问：

“你们工作 1 小时可赚 80 美元，如果每天多休息 1 小时，每月就少赚 2400 美元，每年就少赚近 3 万美元，这值得吗？”

犹太人会以极快的速度回答你：

“假如一天工作 16 小时，我每天可多赚 640 美元，那我的寿命将减少 5 年，按每年收入 20 万计算，5 年我将少收入 100 万美元。倘若我每天休息 1 小时，我的损失仅是 1 小时 80 美元，那我将得到 5 年的每天 7 小时。现在我是 60 岁，倘若我按时休息可再活 10 年，那么我的损失只是 28 万，28 万和我多收入的 100 万美元比，孰多孰少？”

□怎样合理安排时间？

日本的汉堡包大王藤田，刚开张时就生意兴隆，接连开了四个分店，紧接着正筹备第五个分店。

一天，有个犹太人来拜访他。

“藤田先生，眼下你有空吧？”犹太人满不在乎地问。

“开什么玩笑，我正忙得要死！”藤田先生生气地回答。

“不，藤田先生，我看你的的确确有空。”

“没有，根本没有！”

“怎么没有空，没有空能开 4 家分店？且还准备开第 5 家？这就说明你有空。”

这句话说得藤田先生哑口无言。犹太人的话的确很有道理，在犹太人看来，没有空闲不会合理安排时间的人，是不会赚钱的人。要赚钱，首先得有赚钱的时间，而且在赚钱中要合理使用时间，否则就等于白白浪费时间。人的一生是短暂而又漫长的，许多人成天忙忙碌碌却无所作为。许多人整日沉缅于酒桌牌桌之间，日子被无端地浪费，这些人都不会合理安排时间，注定成不了大器！

一个会赚钱的商人，既是“大忙人”又是“大闲人”。之所以是“大忙人”，是因为他一直在辛苦地工作，为赚钱而忙碌。“忙”与“闲”是相对的，按照犹太生意经，我们该忙的时候就要忙，工作时懒散成性，没有效率，是最大的“蠢人”，而且我们要学会“忙里偷闲”，生活是丰富多彩的，会生活的人才是真正的人。

也正是因为犹太人视时间如金钱，所以他们在做生意时会客观而若无其事地谈论自己和别人的寿命。

“先生今年 70 岁了吧，大概还可能再活 5 到 10 年左右！”

在中国，若初次见面就谈这种“不吉利”的话，一定会遭到对方的白眼。而犹太人却很坦然，他们认为人生下来以后就注定要死，不必对死畏之如虎。知道自己还能活多久，就意味着知道自己还能赚多少钱，中国人活到老学到老，犹太人活到老赚到老；中国人认为，人是赤条条地来，也赤条条地去，金钱生不带来，死不带去，因而在垂暮之年往往希望清闲安静，享受天伦之乐。犹太人知道钱生不带来，但他要死时带走，他们对死的态度是客观和冷静的，一旦知道还能活几年，就会抓紧这几年享受和赚钱。

有一位犹太巨富已经 75 岁，他仍不愿自己买房，而是租住公寓。有人迷

感不解地问道：

“像你这么富有的人，什么样的房子买不起，为什么还要租房子住？”

老人很坦然地回答：“买了房子也没有用，反正再有几年我就死了，何必将房留给别人呢？”

正是因为犹太人自知天命，他们便拼命抓紧时间赚钱。由于犹太小孩子从小就接受“自主”教育，所以犹太老人也不可能依靠子女赡养，只有自己赚到了钱，安逸的生活才会有保障。

这种理智的做法，是不是对我们有所启发？

□ 商场如战场，谨防“暗算”

有一天，一位名叫 B 的美国律师给“日本的犹太人”藤田先生打电话，请示预约。

其时，藤田君手头正忙，便拒绝了对方面。

“无论如何请您抽出一点时间给我。”对方恳求道。

“很遗憾，对不起，我实在没空。”藤田君再一次婉言谢绝。

“那这样好了，每谈一小时，给您奉上酬金 200 美元。”对方给时间标了价，如此诚恳的态度使藤田君很难为情，看来确有要事相商。

“好吧，那给你 30 分钟。”

B 君是美国一家犹太人大公司的法律顾问，该公司与日本一家商社达成了合同，现在需要一名监视日本公司是否守约的监督人，一月付 1000 美元，请藤田君给推荐一合适人选。B 君拿出公司老板给藤田先生的信：

“因为您是犹太人的朋友，所以您介绍的监督员一定可靠。”

之后，B 君又拿出了该公司同日本商社的合作协议。藤田君看完后，不觉笑了起来。从美国人眼里看来，这也许是一份完满的协议，而在日本人看来，则是一份漏洞百出暗算人的合同。于是，藤田君不仅给 B 律师指出了该合同的漏洞，而且介绍了一位可靠的监督员。这个人几乎不干什么工作就可以轻而易举地获得每月 1000 美元的收入。

尽管如此，B 君也是非常满意的，因为他不仅及早发现了合同的漏洞，而且找到了一名合适的监督员。否则，一旦日本商社钻其漏洞，岂不悔之晚矣！也正是 B 君的小心谨慎，才防患于未然，否则商场如战场，不久他们就会遭到日本商社的暗算。

自从我国改革开放以来，引进外资或中外合资成了众望所归。然而，中国人缺乏和外商合作的经验，屡屡上当受骗，国家财产受到严重损失。正因如此，提醒各位商界朋友，一定要谨慎小心，商场如战场，随时都有遭暗算的危险！

同时，也警告那些居心叵测的人，小心自食苦果！

□ 60 分标准的犹太人

犹太人虽然 2000 多年流离失所、痛失家园，但他们也有自己的生活信条，那就是犹太教。犹太人宛如基督徒一般，对自己的宗教顶礼膜拜。因此犹太教的拉比在犹太人的观念中是神圣而伟大的，犹太人之间发生的任何争执，最后都由拉比来裁决。拉比的裁判无论公平与否，犹太人都会绝对服从，

不服从拉比裁决的人，会被犹太人逐出犹太社会。

犹太拉比具有如此的权威，按理说，一旦出现了失误或犯了罪，犹太人大概永远不会原谅他们吧？

纽约破获一起重大走私案，检举出一位将钻石藏在牙膏皮内的拉比。按普通观念来说，这位拉比的行为简直是对犹太教的玷污，犹太人肯定不会放过他。在日本，假如高僧干了这种勾当，他的信徒一定会放火烧掉寺院。然而，犹太人对这种事的反应却极为冷淡。

“拉比也是人，人难免犯错误，有什么大惊小怪的。”

对于注重数字的犹太人来说，拉比也是人，判断一个人好坏与否的及格分数是 60 分。按照犹太人的 78：22 法则，78 的 78% 正好是 60 多一点，足见犹太人的宽宏大度和对人宽容的雅量。

中国人的观念就大不相同了，他们对任何人的要求都是十全十美，故而中国古代的帝王动辄就将大臣拉出去问斩。现实生活中亦如此，人们对领导的要求是十分苛刻的，稍有失误，就会遭下级议论；一旦某人做了一次小偷，就会一辈子背上小偷的黑锅；一旦某女孩的行为稍有轻桃，就会永远背上“不正经女人”的骂名。人不是神，难免犯错误，故而毛泽东才称自己“七分成绩，三分错误”，普通人能达到 60 分，就应该可以满足。最让人吃惊的是，现代的女孩子选对象尤为苛刻，现代的妻子对丈夫尤为挑剔，这些人如果能学会犹太人的 60 分标准，就不会有那么大的大龄青年和离婚家庭了。人与人之间亦如此，只有学会宽容和理解别人，才能与人友好相处。

遗憾的是，许多犯了严重错误的下级常常能得到上级的原谅，即使是触犯党纪国法，最多也只得个“党内警告处分”，这个标准恐怕比 60 分要低得多吧。

第七章 谈判不可能百分之百胜利

——犹太人高超谈判艺术之谜

“人在自己的故乡所受的待遇由评价而决定，在外乡则由服饰而决定。”

——犹太格言

犹太人在他们 5000 年受欺压的历史中，虽然永远处于谈判劣势，但却具有最高明的谈判艺术。因为只有弱者才会拥有和讲究谈判艺术，强者根本就不需要谈判艺术，他们可以用强大来排除一切阻碍。当然，随着社会的进步，财大气粗者越来越没有用武之地了。

基辛格、梅厄夫人、乔费尔等都是犹太谈判术的代表，本章将为您揭开犹太谈判术之谜。

一、犹太人谈判术精髓

谈判是人与人的较量，这无疑使谈判与人性息息相关。像美国人的那种注重花招的谈判术是无法令人信服的。溶入人性的谈判才是一次成功的谈判，这样的谈判富有弹性，具有随机应变的特点，正所谓的攻心为上。犹太人的谈判术正溶入了这些优点。

□美国式谈判易留下隐患

犹太人由于独特的历史，他们一般在谈判中温和风趣，而美国式谈判却正好与之相反，美国人在谈判中常常采用直截了当、威胁、警告、压力等方式，让人很难接受。当年美国总统福特访问日本时，曾因为电视转播的问题发生了一件不愉快的事。

CBS 是全美三大电视网中历史最悠久的一家电视公司，而当时日本只有 NHK 拥有卫星转播系统，所以 CBS 若想把福特总统访日的活动直接传送美国，就必须与 NHK 进行合作。

在总统预定访日的前两周，CBS 从纽约派了一个谈判小组，小组的负责人是一位青年人，他大模大样，以宣言不讳的态度向比他年长许多的 NHK 主管提出种种不合情理的要求，其中包括超出实际需要近两倍的人员、车辆及通讯设备等等。NHK 的主管心惊胆战地暗想，这哪里是请别人帮忙的态度啊！简直就像我们欠了对方什么似的。真是岂有此理！于是这次会谈也就含糊糊地没有取得任何结果。

一向以播送新闻迅速而全面自负的 CBS 这下可急坏了，眼看总统访日日期将近，但转播权问题仍未解决。无奈只得由最高主管亲自出马，到东京重新与 NHK 会谈。他们认真分析了上次失败的原因，向 NHK 提出道歉并以诚恳的语气提出了转播的请求，终于使对方满足了自己的愿望。

时代在不断地变化和发展，人类进入了和平共处的时代，美国人那种咄咄逼人的蛮横谈判方式显然是过时了。

有一家美国的电子产品制造商，向日本的一家中小型企业提议双方合作

开发某种半导体元件。美国公司名叫华格纳公司，日本公司名为三泽公司。

三泽公司的规模虽然不大，但却是世界半导体领域技术的佼佼者，具有很大的发展潜力。因而对华格纳公司吸引力很大。但三泽公司的老板由于担心合作后是否会丧失自己的技术独立性以及怕被实力雄厚的华格纳公司吞并，因而对对方的合作请求犹豫不决。

双方的谈判进行了十个月，但仍未最后拍板。此时，华格纳公司的副总经理由于对谈判失去了耐心，因而犯下一个致命之错。

“如果有可能的话，本公司拥有买下三泽公司的雄厚财力。”在一个偶然的场合，他对日方人员说了这样一句话。

话不在多，一句话正捅到对方的痛处。三泽公司的老板白手起家，之所以对合作犹豫不决，一个重要原因就是怕对方吞并自己。以某种好处引诱对方达不到目的，便翻脸采用威胁手段，日本人对这种蛮横态度很气愤，认为对方缺乏合作诚意，怎么能作为长期合作伙伴呢？

美国人这种威胁方式，有时对方可能迫于压力也许会接受，但很容易使对方的心里不服气，找机会就要出口气，这为长期的稳定埋下隐患。

□ 充分做好事前准备

在社交场合或谈判桌前，许多人随机应变，口若悬河，对答如流，风度翩翩。一旦揭开这个秘密，就会发现，任何人都不是天才，知识来自学习，关键是充分做好谈判前的准备工作。

福特总统访问日本的时候，曾随意地向导游小姐询问大政奉还是哪一年？导游小姐一时答不上来，随行的基辛格却立即从旁边插嘴：“1867年。”他怎么能够连一般日本人都不清楚的日本历史这么熟悉？原因非常简单，作为犹太人后裔的基辛格深知事前准备的重要性，所以在访日以前早就阅读过有关日本的大量资料，以备“学到用时方恨少”，这种认真严谨的态度对我们当今的生意人不无教益。

犹太人认为，说话是没有硝烟的战争，三言两语说得好能赢得人心，三言两语说不好能招来杀身之祸，所谓“祸从口出”就是这个道理。因而犹太人在说话时特别小心谨慎，也不随便乱说，并尽可能地作好大量的准备工作。因而，犹太人在谈判时幽默风趣，从容不迫、应对自若，随心所欲地控制谈判气氛。

这种充分作好谈判前的准备工作的方式，不仅在世界商界，而且在世界外交界也得到了普遍的重视，巧舌能敌百万兵，殊不知其背后倾注了多少心血。周恩来总理是外交专家、谈判专家，但每一次哪怕是很小的谈判，都要事先作大量的准备，足见事前准备的重要性，万万大意不得。

□ 犹太式谈判的步骤

1. 充分作好准备工作

准备工作包括对手的历史背景、发展经历、主要特点，以及与本次谈判有关的情报和对手的实力等等，尤其是在自己实力相对较弱时，更应花大力气充分作好准备工作。以弱胜强，因意外得到了强有力的情报而一举转败为胜的例子不胜枚举。

2. 营造良好的谈判氛围

无论自己的实力强弱，谈判时都应该保持谦虚、礼貌、幽默，以营造良好而活泼的谈判气氛，避免气氛僵硬，从而拉近距离，争取使双方尽快产生信任感，最终达到共识。

以强欺弱、财大气粗、钻牛角尖、态度傲慢，最终不可能彻底战胜对手。

3. 克服急躁情绪，稳坐钓鱼台

谈判必须循序渐进地进行。如果你处于劣势，而又急于一举求胜的话，更是以卵击石，毫无益处。你必须不断地使用一些小技巧，逐渐向你的目标靠近。只有不急不躁、稳坐钓鱼台，才能取得最终的胜利。否则，物极必反，欲速则不达。

4. 偶尔故意找碴或激怒对方

重要的谈判，双方都会千方百计地争取自己的利益，因而谈判的表面虽然平静，实质背后却隐藏着各自的机谋。当然，有时可能会遇到软硬不吃的难缠对手，他们仿佛对谈判没有多大兴趣，除非你大幅度地丧失自己的权益。这时你应该认真分析双方情况及对方心理，要偶尔故意找碴或激怒对方。一旦找碴成功，你也许会变被动为主动；一旦对方大发雷霆，你更要沉得住气，一来显出你的潇洒风度，二要让对方在愤怒中为了发泄而“一吐为快”，这时你既能了解对方失控后所表述的真实心理，又可以后发制人。但你绝不可发怒，除非你有 99.9% 的获胜把握，虽然发怒时非常痛快，但自己事后就会彻底失败。

5. 学会讨价还价，眼观大局

谈判中一时双方可能会因某一个并不十分重要的问题不一致而陷入僵局，这时你应该眼观大局、综合分析，不妨将这一问题让步或先搁一搁。但让步并不等于丧失自己所有的权益。这时要巧妙的学会讨价还价的技巧，从而获取整体利益。

二、谈判大师基辛格

提到世界级的谈判大师，一般人的脑海中马上会出现周恩来和基辛格，而基辛格就是一位地地道道的犹太人。

基辛格曾担任过尼克松和福特两位美国总统的国务卿，解决过许多长期困扰美国的政治难题，例如：与中国关系的正常化、越南和平协定、美苏限制武器谈判等等，创造了外交史上的辉煌成就。因而，他被誉为“外交魔术师”、“现代梅特涅”、“奇缘博士”等许多桂冠。

□基辛格通过情报获得总统青睐

基辛格在哈佛大学当教授时，美国正陷于越南战争的泥淖中，并在巴黎进行谈判。此次谈判被当时的约翰逊政府列为高度机密，并成为下一届总统竞选的热点问题，因而总统候选人尼克松对此事也非常关心。

作为外交专家的基辛格对此事早已留心，掌握了许多机密的情报。由于基辛格及时为尼克松提供了三份有价值的材料，对尼克松在大选前发表有关讲话起了重要作用，使尼克松对基辛格刮目相看，当选总统后自然会对基辛格委以重任。也正是这件事，使基辛格更加体味到情报对谈判的重要性，并

努力使自己成为情报的中枢。

□胸有成竹的基辛格

《基辛格秘录》曾引用了他的一句话，说得虽然简单，意义却十分深远：“谈判的秘密在于知道一切，回答一切。”

他对这句话这样解释：

谈判的取胜秘诀在于周密的准备，不仅在问题本身的实务性方面，同时也包括与之相关的种种微妙差异。事先调查谈判对手的心理状态和预期目标，以正确地判断出用何种方式才能找到双方对立中的共同点。

的确如此，必须胸有成竹地步入会谈室，才有成功的基础。如果事到临头仍然优柔寡断，那么对方必会因为你的犹豫不决而认为有机可乘，自然不会轻易与你妥协。另外，一旦坐上谈判桌，你必须能够立即回答对方的一切，否则会给别人权限不够或情况不熟的印象。

基辛格之所以能够被人称为 20 世纪最杰出的谈判专家，周密的事前准备和详尽的情报资料是其最根本的依靠。基辛格为了实现中美关系的正常化曾赴中国大陆访问，临行前照例指示有关人员进行彻底的调查。他的部下根据多方面提供的资料加以反复审核修正后提交了一份报告，这份报告除了核心的中美问题以外，还包括美苏、中苏、中印、中巴关系等详实材料，基辛格在赴北京的前一周将这份报告呈尼克松审阅，并另外附上他自己所作的详细分析和综合评述。事实上，即使对中美关系不甚了解的政治家，只要读了这份报告，就会成为卓越的内行。基辛格煞费苦心的准备，主要是针对他从未谋面的中国最厉害的谈判专家周恩来。

□基辛格对谈判的理解

基辛格的谈判不同于传统的美国模式，这和他对谈判的独特理解有关系。

他认为“美国人不明白历史对人们的影响。”在美国式谈判观念中，谈判仿佛是一场运动比赛，可以在人为制订的规则下进行进攻和防守。但基辛格却认为，因人类历史不同而不可能制订出通用的规则。

在基辛格潜心于外交问题的研究时，欧洲享受了前所未有的团结气氛。这种气氛或许来自于所谓的“神圣同盟”，而“神圣同盟”之所以能持久下来，东西方对立的外部压力是主要因素，但各国将谈判视为解决彼此争端的最好手段也是很重要的因素。与美国式咄咄逼人的谈判方式不同的是，“神圣同盟”的谈判是各自妥协和调整的产物，亦即谈判是一种寻求达到一致的创造性行为。

这种欧洲式谈判观点正好与基辛格的观点相同，于是基辛格融合了欧洲式谈判观和犹太式的实用主义，再加上自己高超灵活的语言技巧，在世界外交界大显身手。

□基辛格透过障碍分析中美关系

在基辛格的外交生涯中，最让人称道的莫过于中美关系的正常化。

中国和美国由于意识形态和政治思想上的差异，以及台湾问题、美国被中国收归国有的财产，返还被美国冻结的中国财产等问题，二十多年一直保持着对立。美国认为中国是亚洲地区侵略和革命的大本营，而中国则视美国为帝国主义霸权的最大元凶。

基辛格看问题的方式与别人有显著的不同，他自有他的一套哲学理论以及独特的历史观和地理观。美国几乎所有的中国问题专家都认为今后中美仍将长期保持对立。而基辛格的想法正好相反，他认为中苏两国边界长达 6400 公里，而当时苏联却不断增兵中苏边境，中国不可能不感到紧张。为此，中国很可能打出美国牌来制约苏联，相反美国也可以打出中国牌来牵制苏联，这符合中美两国各自的利益，在这种情况下，中国极有可能重新考虑同美国的关系。

□基辛格保密有方

越南战争期间，美国和越南的高级谈判代表举行了一系列秘密会晤。战争正在激烈进行，谈判必须严格保密。双方都对各自代表的行踪作了巧妙的掩饰。

从 1970 年 2 月底到 4 月初，美国总统国家安全顾问基辛格先后四次去法国巴黎，同越南共产党中央政治局委员黎德寿举行秘密会晤。黎德寿到巴黎去名义上是出席法国共产党的一个会，实际上是准备进行越南问题的秘密谈判。而基辛格去巴黎时，则运用了各种巧妙的办法，使人觉察不到他离开了华盛顿。临去秘密会晤之前，他总是故意到处露面，格外活跃。同有名的专栏作家吃饭；带着漂亮的女朋友出席阔绰的宴会；在外交活动中让新闻记者、政府人员和外交官团团围住。

有时，为了偷天换日，尼克松以总统之尊也参加串演。总统同基辛格一起离开白宫，前往戴维营——这种事本来就不是什么异乎寻常的。白宫新闻发言人照例宣布他们的旅行计划，但有一点他却秘而不宣：基辛格在得到总统的最后指示后，将从戴维营坐直升飞机到华盛顿市郊的安德鲁斯空军基地，转乘喷气飞机，飞到西德或法国的一个偏僻的空军基地，再转往巴黎。

在巴黎的秘密会晤有时长达八个小时，但基辛格每次在华盛顿不露面的时间却从不超过四十小时，除极少数知道内情的人外，全世界都被蒙在鼓里。

□基辛格防患于未然

1970 年 9 月初，一架美国 U-2 间谍飞机在无精打采地执行每月飞越古巴上空一次的任务时，偶然拍摄到一个新建足球场的照片。球场在西恩富斯（古巴南部沿海的一个海军基地）附近一排新建的军营旁边。这张照片在美国中央情报局引起了重视。古巴普遍爱好的运动是棒球，足球则是苏联人普遍爱好的运动。在随后的几天中，飞机的飞行次数剧增。新拍的照片更加深了官方的关切。从照片上发现不少新建的通讯塔、新建的军营和新建的高射炮位，有的已建成，有的还在修建中。照片还表明，在西恩富斯港内，有一艘 900 吨的 U 级潜艇供应船和两艘通常用来存放核潜艇反应堆排出的放射性废料的船。还有情报说，西恩富斯港处停泊着一艘核潜艇，港内有许多苏联船只正在卸货。

这一切新的繁忙景象和建设工程说明什么呢？美国官员们开始怀疑苏联可能正在建造一个核潜艇基地——这显然破坏了 1962 年双方取得的谅解。根据那次谅解，苏联可以保护古巴；他们可以修建防御性的军事设施，但不得修建核潜艇基地。美国总统安全顾问基辛格左思右想，总觉得不能把核潜艇列入“防御性”设施一类。

基辛格把照片情报拿给尼克松总统看，添了一些强硬路线的分析，尼克松看了很生气。苏联人不仅在中东地区插手，给美国人制造麻烦，而且看来还在古巴把活动范围扩大到超出合理的限度。尼克松决定要在古巴问题采取坚决的立场——但做法上不是挑衅性的。他不准备发表什么公开声明，但他让基辛格向苏联讲清楚，要是苏联政府把古巴用于进攻性的军事目的，那是在玩火，他要基辛格抓紧进行。

9 月 16 日，基辛格在芝加哥举行了一次主要是向报刊编辑谈述中东危机的情况介绍会。他在会上发出一个含蓄的警告。基辛格有所指地说：“如果他们从古已出动战备力量，譬如说，‘北极星’级的潜艇，并把那里作为补给站，那就是我们要非常仔细研究的问题了。”接着，为了帮助苏联人听明白，他还打了个令人毛骨悚然的比喻说：“如果我们要把‘北极星’潜艇驶入黑海，我们完全有权这样做。许多报纸会说这样作是挑衅。为什么要那么靠近苏联边境呢？”他接着说：“如果一方对战略力量部署作出重大的改变，那么另一方就不得不加以注视。因此，双方必须决定，要不要约束一下彼此都有合法权利采取的措施。我们正在注视古巴的这些事态发展，现在还不清楚苏联在那里究竟搞些什么名堂。他们的艇队开进开出，我们正在非常密切注视事态的发展。”

苏联驻美国大使多勃雷宁刚从莫斯科返任，基辛格就把他秘密召到他的白宫办公室来，向他提出警告。他先谈了美国得到的情报，然后指责苏联在古巴修建“进攻性”基地，破坏了 1962 年的谅解条件，多勃雷宁表示惊慌。基辛格接着概述了苏联如果继续进行这种活动，要对华盛顿和莫斯科的全面关系产生的全部后果负责。据基辛格说，这位使节听后“面色惨白”。他懂得基辛格警告的深刻含义：不仅苏美和缓的进程要停顿下来，而且很容易引起新的“导弹危机”。多勃雷宁答应基辛格，他将向莫斯科报告并设法得到“澄清”。基辛格强调说，他真正感兴趣的，不是什么“澄清”，而是苏联“保证”在古巴立即停止修建潜艇基地。

过了一星期，多勃雷宁才来约见基辛格。这一段沉寂似乎不是好事。西恩富斯的建筑工程还在继续进行。尼克松和基辛格在考虑要不要把这一场新的挑战诉诸美国公众。危机接踵而来：柬埔寨危机，约旦危机，现在在古巴又大有经历一场危机之势。基辛格有选择地向一小部分国会议员和专栏作家扼要介绍了情况。他提醒人家说，如果苏联不停止修建基地的工程，美国就会同它发生“严重对抗”。9 月 25 日《纽约时报》国际问题专栏作家苏兹贝格把这件事捅了出来。中午，五角大楼（国防部）肯定了确有此事。傍晚，基辛格在向记者介绍背景情况时，严肃地警告苏联：总统认为在古巴修建核潜艇基地是一种“敌对行为”。

最后，9 月 27 日，一个安静的星期日，这一天是打算用来为尼克松的地中海之行进行最后准备工作的。就在这一天，基辛格得到了多勃雷宁的答复。苏联大使向基辛格保证，苏联没有违反 1962 年在古巴问题上的谅解，西恩富斯港没有修建进攻性军事设施。

基辛格和尼克松动身去地中海时，虽然感到放心了一些，但还不十分踏实。他们在飞往那不勒斯、贝尔格莱德、马德里和都柏林时，基辛格向记者好几次提到“古巴事件”，他还没有得到修建工程确已停止的证明。

尼克松和基辛格回到华盛顿不久，10月5日傍晚，多勃雷宁又来拜会基辛格，确认1962年在古巴问题上的谅解仍然有效。一星期后，美国国务卿罗杰斯在纽约联合国的一次晚宴上从苏联外长葛罗米柯那里得到了同样的消息。10月13日，苏联对华盛顿的压力作出了公开的反应。苏联官方通讯社塔斯社发表了一项特别公报，强调苏联在古巴“没有、也不准备修建自己的军事基地”。10月22日，葛罗米柯在白宫同尼克松私下交谈时说，1962年关于古巴问题的谅解将予以“确认”。这个时候，中央情报局暗室里第一次证实了葛罗米柯的保证：一系列的照片表明，苏联在古巴修建潜艇基地的工程已经放慢了。不久，工程就全部停止了。

“古巴事件”本来有可能发展成为两个超级大国之间的全面危机，但是，由于尼克松和基辛格采取了防患于未然的外交做法，终于得以避免。

□基辛格秘密访华

20世纪60年代末，美国长期敌视中国的政策完全破产，又面临着苏联的严重挑战。尼克松政府决定调整美国的全球战略，谋求改善同中国的关系。中国政府表示愿意根据和平共处五项原则从根本上改善中美两国的关系。

1971年4月下旬，中国通过巴基斯坦把一封不署名的信交给美国，信中正式表示：中国“愿意在北京公开接待美国总统的特使（例如基辛格先生）或美国国务卿，或甚至美国总统本人。”

5月17日，尼克松通过巴基斯坦复信周恩来总理，表示他准备接受邀请访问北京，并建议由基辛格和周恩来总理或“另一位适当的中国高级官员举行初步的秘密会谈”，这次会谈要“绝对保密”。

这样，双方决定基辛格访华日期定在7月9日到11日。为了“绝对保密”，掩人耳目，基辛格这时安排了一次环球旅行。6月30日，白宫宣布尼克松将派基辛格到越南南方“了解情况”，然后经泰国、印度和巴基斯坦去巴黎。

7月1日，基辛格乘总统座机从华盛顿附近安德鲁斯空军基地起飞，两天后到达越南南方的西贡，同南越总统阮文绍进行会晤。那里人数众多的记者无不紧盯着基辛格的一举一动。《纽约时报》头版报道了他的活动，哥伦比亚广播公司在“每晚电视新闻”节目里播送了他同该公司评论员沃尔特·克朗凯特的长篇谈话。7月4日，他到了泰国首都曼谷，那里的记者不多，渲染也少些，有关他的新闻没有登上报纸的头版。他对记者们微笑，但是一言不发。7月6日，他飞抵印度首都新德里。机场上一度出现了骚乱，有百多个反战示威者，迫使基辛格从边门溜出飞机场。《纽约时报》把这条消息登在第42页上。7月7日，采访基辛格的记者越来越少了，有点泄气的样子，基辛格离开印度总理英迪拉·甘地的办公室时，被记者围住，他们问他到巴黎时是否要会见越南共产党中央政治局委员黎德寿，他们认为，基辛格同越南问题的关系是唯一可以报道的内容。基辛格撒了个谎说，不。美联社就此发表了一条消息，好不容易才登上《纽约时报》第8页。新闻界对基辛格的兴趣在急速下降。往常，逢到报界对他冷落时，他会为之悒悒终日，这次却是正中下怀。7月8日，星期四，基辛格飞到了炎热的巴基斯坦新建首都伊

伊斯兰堡。这时谁也不再注意他了。

基辛格回忆当时的情景说：“记者们可能被耍得要哭了。我一天六个活动，日复一日，始终守口如瓶。他们大热天恭候一天，眼巴巴看我进去出来，出来进去，一句话没有。当我抵达伊斯兰堡时，跟前只剩下3个记者了。”

现代外交史上最了不起的遁身剧就要在这天下午演出了。白宫和巴基斯坦总统叶海亚为了准备这件事真是煞费苦心。叶海亚在华盛顿和北京之间穿针引线，传递秘密信件，从一开始就参与这一策划。他在这件事上的谨慎周到和通力合作，正是使尼克松在不久后印度和巴基斯坦爆发战争时“袒护”巴基斯坦的一个因素。

计划进行得很顺利。首先是基辛格向巴基斯坦总统作了九十分钟的礼节性拜会。过后，按预定计划放出空气说，由于这位美国贵宾长途跋涉过分劳累预订为他举行的正式宴会不得不取消（其实这个宴会本来就是为了取消而虚设的），他将乘车前往海拔8500英尺的纳蒂亚加利山略事休息。第二天，7月9日，巴基斯坦政府宣布，基辛格“稍感不适”，不得不在纳蒂亚加利多住几天。有些记者说他准是得了“德里痢疾”，这是来去匆匆的旅行者常有的毛病。也有一些记者不信，他们猜测基辛格已经潜往东巴基斯坦，去帮助排解叶海亚总统和东巴基斯坦方面抬头的孟加拉领导人之间的危机了。

为了以假乱真，纳蒂亚加利之行倒是要尽量引人注目。于是托运着美、巴两国国旗的一支冒牌乔装的汽车队在摩托车队护送之下，从伊斯兰堡招摇过市，驰往山区。为首的一辆汽车里坐着美国驻巴大使约瑟夫·法兰。巴基斯坦外交部秘书苏尔坦·穆罕默德也坐上了这辆车，此人曾两度出使北京，“这次的大骗局就是他主办的。”

纳蒂亚加利这地方到处都是山间小别墅，有僻静曲折的车路相通，派作这个用场真是再合适不过了。苏尔坦·穆罕默德还请了一位巴基斯坦医生到这里来医治一个病人。事前对这位医生反复了解。人家问他：“你见过基辛格吗？”他说：“没有。”又问：“那么你一定在报上见过他的照片吧？”答称“没有。”于是这位医生以为他是在给基辛格看病，其实他医治的是一个确实患了“德里痢疾”的美国特工人员。

巴基斯坦政府为了不露破绽，还组织了巴基斯坦陆军参谋长、国防部长及二十来个其他政府官员陆续不断地从伊斯兰堡坐车到纳蒂亚加利探望这个尊贵的客人。苏尔坦·穆罕默德把他们一一挡驾，请他们喝咖啡，推说基辛格正在休息，不便打扰。

其实，基辛格根本没有去纳蒂亚加利，他到巴基斯坦的当晚同叶海亚会晤之后，便在总统宾馆下榻。在那里休息到午夜后二点半，苏尔坦·穆罕默德来到宾馆，接他前往伊斯兰堡国际机场，从那里飞往北京，这种异乎寻常的时间安排，不仅是出于保密的需要，也是根据中国人提出的时间表订下来的，目的是想让基辛格在中午的时候到达北京。基辛格坐上苏尔坦·穆罕默德的丰田1971型皇冠牌轿车，急驰而去。

3点刚过，他们到了机场，一架巴基斯坦国际航空公司的波音707飞机候在跑道尽头。基辛格自己原来乘坐的那架波音707专机停放在一个更为显眼的地方。这是故意做给那些疑心的人看的，为的是要使他们相信他还在纳蒂亚加利。基辛格上飞机前几分钟，四位中国高级官员先上去了。他们是周恩来总理派来专程迎接基辛格的，虽然来到伊斯兰堡已经三天了，却一直没有露过面，基辛格的两名卫士之一对自己首长到哪里去毫无所知。因此，当

他们上了飞机，一见有四个中国人坐在那里，据基辛格回忆说：“他们连牙都要吓掉了。”

这架飞机，连同它的乘客，几乎没有引起什么注意。巴航飞机来往北京很频繁，有的是班机，有的不是班机。人们可能以为基辛格是一位英国商人，那四位中国官员也许是中国纺织业的代表。当时机场所有的人大概都是这么想的。其中有一人是例外，此人是贝格先生。贝格从事新闻工作，任伦敦《每日电讯报》特约记者。这一天，当基辛格赶来乘坐这架巴航专机时，贝格恰巧在场。他一眼就认出了基辛格。

“那不是基辛格吗？”据说他当时这样问过一位巴基斯坦官员。

“是他。”那位官员回答，无意之中竟泄露了一个美国最重大的国家机密。

“他这是去哪儿？”贝格问。

“中国。”对方回答说。

“去那儿干吗？”

“我不知道。”

贝格连忙赶回办公室，向伦敦报社发了一条急电。他万万没想到，这件事后来在舰队街（舰队街是伦敦报业中心）传为新闻界的美谈。当时，该报值班编辑拿起他那篇稿子，看了一下，放下来，又拿起来看一下，又放下来，这样反复了3遍，最后竟把它插在废稿签子上了。据传，这位编辑是这样说的：“他妈的，贝格这个糊涂蛋！这家伙准是喝醉了，基辛格到中国？！荒唐！”

7月9日凌晨3点多钟，基辛格的座机正飞向中国。它没有按照通常的民航路线，向南兜一条弧线，然后沿着中国的边界飞，而是从东北切进，飞越世界上最雄伟的山巅，直航北京。

基辛格前往中国是为了打破二十多年来中美的隔绝状态，实现两国之间的直接对话，他获得了成功。为了秘密前往中国，在巴基斯坦演出的这幕活剧，也是非常精彩奇妙的。

□中美突破障碍发表《上海公报》

1972年2月21日至28日，美国总统尼克松访问了中国，打开了中、美两国交往的大门。2月28日，中、美双方在上海发表了联合公报，这是中美关系的一个重要里程碑。

尼克松一行到北京后，会见了毛泽东主席，出席了宴会。随后，双方逐条逐句地商谈了尼克松访问结束时将要发表的公报。公报是决定性的，因为它打下了新的中美关系的基础，将来所有的外交活动将建立在这个公报的基础上。双方集中精力确定相互谅解的范围，澄清各自的立场。不管是中国人还是美国人，在处理现实政治问题时，都不拘泥于法律条文，这就使双方的任务更加复杂。外交技术也是复杂的，尼克松总统和周恩来总理是重大问题的主要对话者。然后，工作分头进行，美国总统国家安全顾问基辛格和中国外交部副部长乔冠华努力把达成的谅解变为公报的文字，这是当代灵活外交的伟大实践之一。

谈判中的这4个主要人物的会谈，常常要持续到深夜。根据一个助手的说法，双方“既没有表示谦让，也没有掩饰分歧。”虽然基辛格在先前同中

国方面的多次会谈中已经找出一些双方都可以接受的一般原则，但是由于历史上中美双方长期隔绝的状态，现在碰到了一些简直没法取得一致的具体分歧。最后，基辛格和周恩来想出这么一个办法，把公报分成两部分，一部分反映美国的观点，另一部分反映中国的观点。这是在北京出现的许多创造性的解决办法之一。

在越南问题上，美国方面声明支持总统 1972 年 1 月 27 日的“八点建议”以及实现印度支那人民自决的这一长远目标；中国方面则声明支持越南南方临时革命政府的“七点建议”。

在朝鲜问题上，美国方面表示支持南朝鲜；中国方面则表示支持北朝鲜 1971 年 4 月 12 日提出的“和平统一”的建议。

在日本问题上，美国方面“最高度地珍视同这个亚洲盟国的友好关系”；中国则“坚决反对日本军国主义的复活和向外扩张”。

在印巴战争问题上，美国方面采取不偏不倚的态度，表示支持停火和“南亚各国人民在不受军事威胁的情况下和平地建设自己未来的权利”；中国方面则“坚决”支持巴基斯坦政府。

按这样的程序，让每方各自表态，有其实际好处。它克服了谈判中的障碍，可以使那些本来会得罪对方语言变得缓和一些。

台湾问题是最伤脑筋的，虽然双方可以阐述各自的观点，但由于这个问题太微妙、太复杂，所以基辛格和乔冠华同意各自请示一下自己的首长，以决定公报措辞是否合适——这个决定更加说明了整个工作中斗争的激烈程度。”

2 月 25 日，星期五，一大早基辛格和乔冠华已经完成了公报中有关台湾那一段的大部分内容。但后来美国方面又提出要进行若干变动。星期五晚，周恩来总理和尼克松总统又进行了一次小范围的会谈，但是还是解决不了台湾这个难题。当晚的宴会气氛急转直下，近于低潮，有一种明显的泄气的感觉，祝酒词平平淡淡，记者们感到出现了僵局。

但是，双方都不愿使谈判破裂。为此，基辛格和周恩来进行了更加艰难的谈判。次日 5 点，冬夜的黑幕还笼罩着北京，草稿终于拟出来了。

中国方面的这一段如下：

台湾问题是阻碍中美两国关系正常化的关键问题；中华人民共和国政府是中国的唯一合法政府；台湾是中国的一个省，早已归还祖国；解放台湾是中国内政，别国无权干涉；全部美国武装力量和军事设施必须从台湾撤走。中国政府坚决反对任何旨在制造“一中一台”、“一个中国，两个政府”、“两个中国”、“台湾独立”和鼓吹“台湾地位未定”的活动。

美国方面的这一段如下：

美国认识到，在台湾海峡两岸的所有中国人都认为只有一个中国，台湾是中国的一部分。美国政府对这一立场不提出异议。它重申它对中国人自己和平解决台湾问题的关心。考虑到这一前景，它确认从台湾撤出全部美国武装力量和军事设施的最终目标。在此期间，它将随着这个地区紧张局势的缓和逐步减少它在台湾的武装力量和军事设施。

很清楚，最后公报的这两个关键段落搞得非常巧妙，谈判双方都可以用自己的观点来加以解释，而不使对方为难。

中国方面完全明确的声明是没有妥协余地的，没有留下法律上和政治上的漏洞，并绝对明确地表示：只要美国还继续承认国民党政权，中国就不会

和美国建立正式的外交关系。中国方面可以说，台湾是一个“内部问题”，美国不能干涉；不仅如此，美国还答应了要撤出在那里的“全部”军队和军事设施。

尼克松在美国的正式声明里，做了他所能做的一切。他实际上接受了一个中国，而台湾是中国一部分的概念。但是他拒绝完全“抛弃”台湾；他保证从台湾逐步撤出美军，但没有讲撤完的期限。美国在公报中没有否认中华人民共和国政府对台湾的权利要求，但又不确认它。最重要的是，公报使美国改变了在敌对的国共双方对台湾主权要求上偏袒一方的立场。这个问题留给了中美的双方，让他们根据形势的发展妥善解决。最后，美国方面把从台湾撤军的速度与结束越南战争连在一起：美国将“随着这个地区紧张局势的缓和”（意思是随着越南战争的结束），逐步撤退它的武装力量。这就是隐晦地告诉中国人，越南战争愈早结束，美国就会愈早关闭它在台湾的军事设施。

外交学者们欣然承认，上海公报是外交史上的一份杰作。这份杰作的作者就是基辛格和周恩来。

三、乔费尔的大计实现

犹太人乔费尔在和日本人的谈判中匠心独具，充分发挥了犹太人的高超谈判术，运用一系列的“圈套”胜了日本。其谈判中的步步为营、合情合理、情节的跌宕起伏、意思表示及谈判进程扣人心弦，让人心服口服，确实将犹太人的谈判术发展到炉火纯青的地步。当然，谈判的宗旨是互利互惠，精诚合作和维护自己的权益，而决不是“骗一把算一把”的事。按照中国的合同法，显失公平的合同是无效合同，关键是我们应吸取犹太人的谈判术之精髓，灵活运用我们的策略。

□重视情报的犹太人

犹太人非常重视情报，特别喜欢提问，正是他们这种执著而认真的精神，使他们对自己的业务或某一项谈判前的准备工作都不是一知半解。利用情报发大财的尼桑，就是犹太人的典型代表；打破沙锅问到底，就是犹太商人谈判制胜的秘诀。尤其是在一些国际性的大谈判中，犹太人更是非常重视情报。

一位荷兰犹太电器销售商名叫乔费尔，打算从日本的一家钟表批发商三洋公司进口一批钟表。在谈判的前两周，乔费尔邀请了一位精通日本法律的律师作自己的谈判顾问，并委托该律师提前收集有关三洋公司的情报。

日本律师于是一边为乔费尔预订房间，一边着手对三洋公司进行调查，通过简单的调查，日本律师发现了许多耐人寻味的情况。例如，三洋钟表公司近年来的财务状况不佳，正在力图改善；这次和犹太人交易的主要商品旅行用时钟和床头用时钟，是承包给台湾和另外一个日本厂家生产制造的；三洋钟表公司属于家庭型企业，目前由其第二代掌管，总经理的作风稳重踏实……情报虽然不多，但很重要。例如，价格方面也许波动较大；如果有必要，也许犹太人可以直接从台湾制造厂采购；总经理的为人信誉不错，一般还是遵守合同。其中，关于该商品是由台湾生产这一条情况非常重要，无异于在谈判中扣了一张底牌。

乔费尔到达日本后，立即开始和该日本律师磋商有关谈判的种种事项，讨论进行了十几个小时。该日本律师对乔费尔大加赞赏，因为许多请他当顾问的商人到日本后，往往匆匆交换一下情况，便急忙地去浏览或逛东京；要么就像大多数美国人一样，心里早有主张，根本无心听取别人的意见。

乔费尔的作风却大不相同，他但言自己对日本几乎是一无所知，所以希望先了解一下日本工商界的大致情况，然后又针对合同的几个细节提出法律上的疑问分别加以研究。乔费尔在和律师谈话中，对日本的民族文化特点十分关注，并认真地作了笔记。例如，日本人大都不守信用，往往从他们嘴里说“是”的时候，心里想的却是“不”或其他东西；另外，日本人在谈判中一旦遇到障碍，往往会陷入沉默，很少主动提出替代方案。

最后，乔费尔和律师商定，对于商品的单价、付款条件，以及其他细节都以乔费尔临场酌情判断。接下来，日本律师又和乔费尔从荷兰带来的律师研究两国的法律差异。

□犹太人设置的谈判陷阱

乔费尔与三洋公司的谈判即将开始，三洋公司草拟了一份合同，乔费尔和两位律师经过商议后，决定围绕这份合同展开谈判策略。

在三洋公司提出的合同草案中，有一条是关于将来双方发生纠纷时的仲裁问题，三洋公司提议在大阪进行仲裁，解决纠纷。

需要提醒一下，代理销售这一类的合同发生纠纷的原因，一般是拒付货款或产品有质量问题两类。一旦出现纠纷，双方最好通过直接协商解决，打官司是万不得已的办法。当然，还有一种方式是事先在合同中明确约定双方都认可的仲裁机关。目前，世界上许多国家都设立了专门处理商业纠纷的仲裁机构，诉讼和仲裁的目的虽然相同，但结果却明显不同。无论仲裁在哪个国家进行，其结果在任何一个国家都有效，而判决就不同了，因为各国的法律不同，其判决结果也只适用于该判决国。也即是说，日本法院的判决在荷兰形同废纸，荷兰法院的判决在日本也形同废纸。

现在乔费尔的思考重点是，本合同是否可能发生纠纷？发生纠纷的原因会是什么？究竟是进行仲裁还是提出诉讼对己有利？

对乔费尔来说，一般容易发生的麻烦是收到对方的货物与要求质量不符，但由于草案中双方议定的是先发货后付款，那么一旦货物有质量问题，乔费尔完全可以拒付货款。三洋公司就会以货物符合质量而要求诉讼。这样，一旦出现此种状况，在日本仲裁对乔费尔就会非常不利，但若将仲裁地改在荷兰，三洋公司自然反对。那时双方出现的第一个争执不下的矛盾焦点将会是此问题，为此乔费尔提出如下主张：

“我们都知道仲裁的麻烦，都不愿意涉及仲裁但为了以防万一，不妨就请日本法院来判断。”这时想必各位看出了乔费尔的圈套和策略，假如双方一旦出现纠纷，日本法院的判决在荷兰形同废纸，即使是打赢了官司，也根本执行不了。这样，将来真的出现纠纷，乔费尔干脆不出庭都可以，连诉讼费都省下了。若这一提议能通过，乔费尔自然占了上风。

等设计好这一陷阱后，乔费尔才和日本律师轻松地浏览去了。

□乔费尔巧妙控制谈判程序

谈判开始了，乔费尔首先作了简短发言：

“虽然我曾去过许多国家，但来到美丽的日本却更使我高兴。”“贵公司的产品质量可靠，很有发展潜力，若能打开欧洲市场，对我们双方都很有利。所以我希望双方能够完成这项合作。”致词虽然简单，但让日本人听了非常高兴。其实，这正是乔费尔巧妙控制谈判程序的第一招。

日方的几位代表年纪都比乔费尔大，显得很稳健，只是礼貌性地寒暄了几句问候语。接下来的谈判自然也很顺利，诸如钟表的种类、代理地区、合同期限等事项，几乎没有多大分歧。

事实上这种情况正是乔费尔所希望的，并且也是他刻意先挑出这些小问题来讨论的。先从容易解决的问题入手，这正是谈判的基本技巧之一。因为谈判刚开始，彼此尚较陌生，存在一些戒心，一下子直接谈焦点问题，若分歧较大，谈判就很难进展下去。而一旦由易渐进，既容易加深双方了解，又容易稳定双方情绪。一旦大部分条款达成共识，只个别一两个问题有矛盾，双方都会共同努力，因为任何人都不愿意做前功尽弃的事情。

一串虚招下藏着一把利剑

谈判遇到了第一个波折。

按照三洋公司的意见，一旦他们的钟表在欧洲销售时遇到侵犯第三者的造型设计、商标或专利纠纷时，我们将不承担责任。

乔费尔则不能接受对方的意见。因为某家公司控告其设计有相似或模仿之嫌的事很可能发生，倘若真的发生，完全由自己承担全部诉讼费和因无法销售而造成的损失，那也太苛刻了，尽管发生这种事的危险并不大。

这一点，三洋公司寸步不让，但乔费尔之所以提出此事，实际上是为后面价格的讨价还价埋下伏笔。因为对方这一点上不让步，其他地方上不能老不让步。

谈判时议程的安排对结果有很大影响，许多人老是被聪明人牵着鼻子走。本次谈判中，倘若一开始便讨论价格问题并定下来，那么乔费尔就会少掉一个牵制对方的筹码。

果不出所料，日方公司可以保证他们的产品质量，但要保证其产品与其他厂家不相似，是无论如何也不答应。

于是双方僵持了很久，乔费尔提出了第一方案：

“一旦出现这种情况而又败诉的话，我方的损失有两部分，一部分是诉讼费，一部分是赔偿费。

我方可以承担诉讼费，贵方能否承担赔偿费？”

“不！”

“那么，双方各承担全部损失的一半如何？”

“不！”日本人仍然非常干脆，这时谈判气氛开始有点紧张。

“既然如此，贵公司承担的部分以 5000 万日元为限，剩余部分无论多少，概由我方承担。”

三洋公司仍是一口拒绝。三洋公司的做法是典型的日本作风，即只是一味地不让步，从不提解决的办法，面对方一旦提出新方案，却又摇头拒绝。

乔费尔又失望地说：

“我方可保证每年最低 1 亿日元的销售量，贵方承担的限额降为最多 4000 万日元。”

日方代表的态度终于有所缓和，因为谈判中总不可能老是摇头，岂不是没有诚意的表现？但经过思考后，答案仍然是“不”。

那么，乔费尔为何明知对方不让步，却偏要紧追不舍呢？其意图如下：其一是故意为谈判铺设障碍，因为谈判若过于一帆风顺，对方会产生怀疑；其二是，故意让对方在这个小问题上不让步，从而使其产生心理负担，也好在重要方面让步。

这时，乔费尔毫无办法地勉强耸耸肩，说这回遇上了强劲敌手，语句中大有奉承之意。然后，突然话锋一转：

“本人对耗费大量精力的仲裁方式从来就没好感。据我所知，日本的法院非常公正，因此我提议今后倘有纠纷，就由日本法院来判断。”

这下，日方公司却非常爽快地答应了。这正是乔费尔的陷阱，而日方之所以如此爽快，一是因日方不清楚有关法律，误以为在本国打官司对己有利；二也可能是出于对自己老是摇头的态度而不好意思。

既然对方已中计，乔费尔大功基本告成，没必要为前面的问题费更大的口舌，于是乔费尔便提出了折衷的办法，即一旦将来发生纠纷，三洋公司也得承担部分责任，但具体负担金额届时再对此，三洋公司当然欣然同意。

在这场谈判中，乔费尔虽然表面上接二连三地让步，看似被动，却显示了自己对谈判的诚意，实质上是一串虚招下藏着的一把利剑，最后对方终于中计。

□用“感情”和“利害关系”说服对方

最后的一个问题就是价格问题。起初，日方的要价是单价为 2000 日元，乔费尔的还价是 1600 日元，但却再一次陷入僵局。

为此，乔费尔又提出种种方案，诸如，原定货到 4 个月付款可改为预付一部分定金、或将每年的最低购买量增至 1.5 亿日元，或拿出总销售额的 2% 作为广告费等等。

但三洋公司的态度仍旧很强硬，表示绝不考虑 1900 日元以下的价格，谈判只好暂停。

下一轮谈判一开始，乔费尔首先发言：

“这份包括 24 项条款的合同书，是我们双方用半年多的时间草拟的，又经过诸位几天的讨价还价才达到了双方几乎全部同意的结果，现在仅仅为了最后单价的几百元的差距，而将前功尽弃，实在是太可惜了。”

大家很明白，价格高销售量就会减少；价格低销售量自然会增加，而我们的利益又是一致的，为什么不能找出一个双方都能接受的适当价格呢？”

接着他以非常温和的方式打出了早已准备好的台湾牌：

“对于我方来说，涉足新市场的风险很大，贵方的产品，对于欧洲人来说又是陌生的，我方很难有击败竞争对手的把握。”

经过几天的谈判，诸位可以看出我方的合作诚意，然而贵方开出的单价，实在是太高了。我相信，按我为对方开的价，一定能从台湾或香港买到同样质量的产品。当然，我并不想去别的地方采购，但最起码我们从贵方的进货价不能比别的地方高得太多。”

这番婉转的以“感情”和“利害关系”为手段的话，很具有说服力，并暗含着若对方再不答应，他便和其他厂商合作的威胁之意，日方不得不慎重考虑。

□乔费尔的“最后通牒”

“现在，我方再作一重大让步，那就是1720日元这个数。在价格上我这方面已完成了这份合同，以后就看贵公司的态度了。现在我们先回饭店准备回国事宜，请贵方认真考虑，两小时后我们静听贵方的佳音。”

说完，乔费尔和两位律师站了起来，日方公司的总经理赶忙打圆场，表示何必那么着急，但却被乔费尔以微笑而坚决的态度婉言拒绝了，显然，他下了不惜前功尽弃的赌注。

其实这又是一基本谈判技巧，乔费尔正是以借回国名义发出“最后通牒”，以图打开僵局，当然，三洋公司是否同意，完全取决于自己，并无什么真正的威胁。但乔费尔的话表明了他决不让步的态度，从而给对方造成压力，若再不答应，谈判就可能破裂，从而被逼让步。

结果，日方果然又中了计，两小时后，三洋公司的常务董事说：

“先生的价格我方基本接受了，但能不能再增加一点？”

乔费尔沉默许久，掏出计算器按了一会儿，终于又拿起合同，将先前的数字改为1740日元，然后微笑地说：

“这20日元算是我个人送给贵公司的优惠吧。”

□大计终于实现

在合同签订后的三年中，双方的交易似乎很顺利，但突然却出现了一个意想不到的纠纷。美国的S公司声称三洋公司的产品与该公司的产品颇为相似，于是乔费尔迅速派律师作了调查。

原来，三洋公司曾为S公司制作过一批时钟，乔费尔的产品正是以那批产品为蓝本略作修改制造的，自然十分酷似。因此，S公司一方面要求乔费尔立即停止钟表销售，另一方面又要求得到20万美元的赔偿。

但三洋公司对此事件的态度却十分消极，一直拖了4个月未作明确答复。于是，乔费尔只好停止了钟表销售，并答复S公司，请他们直接与三洋公司协商处理此事。

这件事的麻烦自然在三洋公司，但由于三洋公司的态度，那就引发了乔费尔拒付拖欠三洋公司的2亿日元的货款。

于是，三洋公司气势汹汹地来找乔费尔，他们认为盗用钟表款式是一回事，乔费尔的欠款又是另一回事。但乔费尔却认为，三洋公司的行为使他在经济上还是在名誉上都蒙受了巨大损失，理应由三洋公司赔偿，乔费尔的话当然有其合理性，因为三洋公司毕竟是把稍加改动的同一产品卖给了两家公司，自然算是一种欺骗行为，并严重地损害了乔费尔的利益。

双方又扯皮了一段时间，仍无实质性进展，直到某一天三洋公司给乔费尔打去了电话，声称他们决定向大阪法院提出诉讼。

乔费尔的律师作了回答：“是吗？恐怕不久您就会明白这种诉讼毫无意义。”

首先，在日本法院向荷兰公司提起诉讼必须经过繁杂的手续。您得先向日本法院提出起诉状，由日本法院呈到日本外交部，再由日本外交部转呈荷兰外交部，然后再送到荷兰法院，最后才由荷兰法院通知乔费尔应诉。光是中间传送起诉书就得至少半年时间，等打完了官司大概得好几年。即使是官司打完了，日本法院的判决在荷兰形同废纸。”

其时，三洋公司还不明白其中的道理，不久带了一位律师去了乔费尔的日本律师处，扬言要去荷兰打官司。

乔费尔的律师不慌不忙地说：

“合同书上规定了以大阪法院为唯一裁决所，所以即使您到了荷兰，恐怕荷兰的法院也不会受理。”

“这岂不太荒唐了吗？”三洋公司的总经理气急败坏地看了一眼自己的律师。

“这种可能性很大。”那位律师坦白承认。

时间又过了三个月，法院没有丝毫动静，三洋公司的总经理这才相信中了乔费尔的圈套，但他仍不灰心，认定了只要能够诉诸法律，一定会对自己有利，因此一直不愿意私下和解，双方你来我往地频发电传，却毫无进展。眼见这种情况，于是乔费尔的律师打出最后一张王牌。

“总经理，就算我对法律条款的理解有错误，日本法院的判决在荷兰同样有效，贵公司依然无法在乔费尔那里得到一分钱。也许您也知道，欧洲大部分国家的税收极重，所以许多人便到税收较轻的荷兰办起‘皮包公司’。这些公司的一切都装在老板的皮包里，没有任何实际资产。乔费尔的公司也是荷兰的皮包公司，公司的钱放在哪里只有乔费尔知道，或许放在瑞士银行……”

这下可击败了三洋公司的总经理，毫无办法，只能听凭乔费尔的摆布。最后，双方商定由乔费尔付三洋公司 4000 万日元的欠款，把 1.6 亿日元的欠款抵作赔偿金。无疑乔费尔取得了绝对胜利，三年前的圈套终于实现。

第八章孤独浪漫和以柔克刚

——犹太人的爱情、生活和公关处世之谜

“性是自我的一部分，因此从事性交本无任何不自然之处。”

——犹太格言

犹太人是世界上最重视“金钱”和“性”的民族，“金钱”是犹太人的面包，“性”则宛如跳舞和旅游一般，这些都是犹太人日常生活中的正常需求。因而，犹太人的爱情也最崇尚自然。毕加索以女性为进门的钥匙，达斯汀·霍夫曼喜欢与女人来往，卡夫卡终身不娶，狄斯累利娶了一个比自己大15岁的妻子，野心家拉萨尔为爱情决斗而死，浪漫风流的基辛格等等，这些事虽然对于中国人还多少带有一些神秘色彩，但一切都显得自然。

犹太人是重视公关和处世的，而且有许多事例中蕴藏着他们在2000多年流亡中的生存智慧。

一、“人所具有的都具有”

这是马克思的一句名言。

伟人，名人尚且如此，更何况我们普通人呢？但是，千万别放纵自己的欲望，无节制和糜烂的性生活可以将您推入深渊。

□“女性是一把进门的钥匙”

伟大的艺术家都是一些至情至性的伟人，他们对情感和欲望的强度、广度和浓度是一般人无法比拟和难以理解的，这是最强大的神秘的生命原动力。

毕加索真诚地爱恋自己倾心的女性并不断地从她们身上汲取诗情画意，一位传记作家写道：

“毕加索成年后恋爱、结婚、到结交情妇，他从女性身上，不仅得到了性欲的满足，而且吸取了素材灵感，他那艺术创作的一生和近乎虐待狂式的性生活史，可谓一部‘创造’与‘毁灭’的记录。他还告诉我们，要真正进入毕加索复杂的艺术世界，女性是一把进门的钥匙。”

1904年，毕加索还是一个未成名的穷画家，他在巴黎有幸结识了第一个情人奥利弗。当时，她知道毕加索是一位一文不名的穷画家，同情之心促使她与他真诚相爱，她经常帮助他收拾杂乱的画室，给他孤独寂寞的生活带来温暖。初交时，毕加索的情绪反复无常，但只要适合他，她任何时候都能通过调节他的性生活使他狂热的情感得到畅心的满足。她的沉稳和他的狂乱互补而平衡，她那乐观的态度是他悲观压抑心情的一剂矫正良药，使毕加索变成一个男子汉、欢心乐观的男子汉，同时焕发出无穷的艺术创造力。

不久，毕加索将感情转向了近3年来新认识的一位漂亮迷人的姑娘伊娃身上。伊娃比奥利弗更加文静典雅，这使毕加索的情感高潮起伏延绵，创造出很多清新美好的作品。3年后，伊娃因病去世，毕加索邂逅了热情漂亮的女舞蹈家奥莉嘉。炽烈的情火使毕加索将种种爱情的幻觉泼洒在画布上，他

画了《拿扇子的女人》、《坐在安乐椅上的女人》、《坐着的女人》、《丑角》、《蛋糕》等重要作品，成为立体主义的典范。很快，他们举行了婚礼，3年后生下第一个儿子。毕加索于是以奥莉嘉母子为原型，创作了《母与子》组画，成为新古典主义时期的代表作。他们结婚10年后，由于性格、感情和性爱的日渐差异经常争吵和打架，最后感情破裂。这期间，毕加索被压制的情欲像喷泉一样涌在画面上，作品多为各种奇形怪状而破碎的画面。当然，就在他同奥莉嘉之间出现裂痕时，已与另一位年轻女郎玛丽保持着秘密的往来。

玛丽具有奥利弗的冷静、伊娃的天真和奥莉嘉的美丽，她比毕加索小30岁。在她18岁生日那天，他终于启动了那少女怀春的情感。从此，毕加索一生最强烈的欲望开始了，没有限度，没有禁忌。玛丽被证明永远是个驯服情愿的情场牛犊，欣然接受毕加索的种种情爱试验，使毕加索从苦闷中得到解脱和满足，创作又产生了新的灵感。然而，毕加索还未与奥莉嘉离婚时，他与玛丽8年爱情的结晶——女儿出世了，几乎在女儿出世的同时，53岁的毕加索又遇到了一个可以取代孩子亲生母亲的人——年轻的画家和摄影师多拉。他和多拉的关系时好时坏，和玛丽的关系时断时续。

7年之后的1943年，毕加索又邂逅女画家弗兰索瓦，他以她美丽的胴体为模特，又创作了许多无与伦比的艺术品。

从1953年起，72岁的毕加索与弗兰索瓦的关系开始疏远，而与他的最后一任妻子27岁的佳克琳娜产生浪漫的恋情。他像年轻人一样，在佳克琳娜的室外用粉笔画了一只巨大的白鸽向她求爱，终于赢得了姑娘的芳心，并于1961年正式结婚。她是毕加索唯一允许进入他工作室的夫人，她的在场能使他青春焕发，精神饱满，她说：“多少个夜晚，我看他作画到天亮。”毕加索又一次显示了永不减退的创作激情和艺术魅力。

毕加索的艺术离不开女性，爱情成为他艺术创作的催化剂。各种各样的女性，使他的艺术具有各种各样的创作风格和无限的诱惑力。

□ “无产阶级在巴黎投下红色的炸弹！”

1925年爱森斯坦摄制《战舰波将金号》时，他不仅仅把全部精力献给了创造性的工作，而且他是一个革命战士，一个俄国革命的宣传家。因而他的工作除了具有艺术的目的之外，还具有实用的目的。他是个教育家兼艺术家。从最明显的角度来看，《战舰波将金号》被认为是为十月革命作宣传；但从比较深的角度来看，它却是一件爱森斯坦认为将会影响每一个看过它的人——从最低微的人到学问渊博的人——的极度复杂的艺术作品。

“一段阶梯出现了。极为宽阔的阶梯望不到尽头地展现开去。无穷无尽的人流沿着阶梯走下来，前往表示他们对起义者的同情。但是没有持续多久，阶梯上又出现了另外一批人。一排哥萨克士兵慢慢地、仿佛无敌似地顺着阶梯向下走，步枪夹在肋下，封锁着阶梯。人们动摇了，犹豫的行动加速了。他们加紧步伐，奔跑、逃窜、飞奔，只有几个人没有注意到，或者不了解发生的情况……兵士们的皮靴一级一级地慢步走下阶梯；皮靴像巨人似的，枪膛中冒出微微的烟。现在看到群众……在拼命地、尽可能快地奔下阶梯。其中有几个人从层层阶梯上翻滚下来，这并不是出于他们的意志驱使，也不是他们的手足或身躯在驱使他们，只不过是地心引力的步伐在慢慢地向前迈

进，愈来愈多的人滚下阶梯。一个推着婴儿摇篮车的女人停步在那里；……但是摇篮车由于本身的动力独自滚下了一级，又滚下了一级，滚下了第六级，第十级，直到最后停下来，在摇篮车的背景上，迈着哥萨克士兵那缓慢而巨大的皮靴。……”

当时，为了真实地烘托恶梦似的大屠杀场面，爱森斯坦带领着一大群人在 120 级的阶梯上足足跑了一个星期。按照好莱坞的 1925 年的标准，他们的摄影设备也是极端简陋的，为此他们还自制了许多辅助器械。当然，为了寻找“类型演员”，爱森斯坦也费了很大的劲，在他快要绝望时，他看到了一个铲煤工——正是军医的合适人选。扮演滚下台阶的牧师是一个园丁，拍摄时园丁非常害怕，最后只好由爱森斯坦来当替身。

这部电影中他提出了蒙太奇的理论，“节奏蒙太奇”和“音调蒙太奇”都得到了运用，影片结尾的蒙太奇方法的运用很有戏剧性。一天，他和摄影师路过沙皇的宫殿，看到了石阶上的大理石狮子。第一只狮子躺在那儿熟睡着，第二只已经醒了，第三只正爬起来。这是蒙太奇！拍摄三只狮子的三个电影片断，能够剪辑得叫一只石狮子动起来！于是，他们精确地计算了每个镜头的长度。醒了的狮子和熟睡的狮子并列排着，这是第一个动作，醒了的狮子又和正要爬起来的狮子并列在一起，这就是第二个动作。于是，影片的末尾就出现了大炮隆隆声中，一只大理石的狮子跳起来抗议大屠杀的镜头，收到了奇特的效果。这确实是一部名垂千古的佳作！

于是，这部电影在美国、法国、英国掀起了巨大的轰动。纽约首映时，每张票价 5 美元。影片剪辑时，爱森斯坦用红墨水逐格染红了水兵起义时升起的旗帜，难怪法国观众惊呼：“无产阶级在巴黎投下红色的炸弹！”

□一个妓女向他进攻……

在《战舰波将金号》获得成功的前夕，有人曾玩恶作剧捉弄爱森斯坦，他的两位同志想了一个计策来揭露爱森斯坦的真象。他是一个童男吗？他会在女人进攻面前屈服吗？同志们对他的坚决禁欲的态度感到奇怪，叫一个妓女到他的房间里等他，他们则躲在另一房间里，遗憾的是，这个恶作剧并没有什么结果。歇斯底里的他勃然大怒。他那高突的前额怒对着世界，他那天生富于表情和非常整齐清秀的脸庞一时装成嘲弄的欢乐，一时又显出漠然的不虞之色。他将像一个架子十足的小丑在玩世不恭，表现出这个小丑的恶谑心情将摧毁一切愚蠢、琐屑和小心眼儿的人来说神圣不可侵犯的东西。

有一天，他高视阔步地走进苏联对外文化协会，夸示着他神气十足、不可一世的样子。他要有关《战舰波将金号》的德国评论。使他懊恼是，这些有价值的评论刚刚借给了一位年轻的电影工作者——碧拉。他用唯我独尊、盛气凌人的声调要求碧拉先让他看那些评论。

碧拉觉得，爱森斯坦是她曾经遇到过的最傲慢的人。虽然他摄制了《战舰波将金号》，而且这的确是一部伟大的影片，但是他是生活在人们应当用同志态度相互对待的社会之中。

“但是我需要它们。”他说。

“我也要用它们进行工作，而且不能等待。”她回答。

她矮小，有着浓密的黑发和灵活的黑眼睛。可是，他感觉不到她的妩媚。他要她在用完这些报刊时立即就打电话给他，碧拉记下了他的电话号码就离

开了。她并没有真的急着要用这些材料，但她故意拖了很长一段时间，她必须使爱森斯坦了解，除了他自己以外，在任何人眼里他不是神，不是一个颐指气使的艺术家。

这时，爱森斯坦得了流行性感冒。他的抵抗力差，因为8年以来他实在是没有吃饱过，除了缺乏食物外，他还遭受着神经紧张和展望前途所引起的过度兴奋的折磨。因此，他病得不轻，一连好几天躺在床上。这时，电话铃响了，碧拉已经用完了那些资料。他告诉她，他病了。因为是在病中，他那种目中无人的态度消失了。他太痛苦了，以至无法再摆架子，所以碧拉表示愿意把报刊给他送去。碧拉那天晚上到了那间寒冷的房间里，她看到了这位一蹶不振的大人物的狼狈相。没有人会在这种情况下拂袖而去的，况且女人天生有一副软心肠，于是，她担负起了照料他的责任。收拾房间、做饭、护理是她的拿手好戏，这时，他对她无限感激。

他的感激比他的感冒还要来得深重。这种感激像一颗长久埋在地下的种子一下子长成了一棵小树，因为在碧拉匆忙地来到之前，除了他的保姆以外没有人曾经真正用富于人情的仁慈心认为，如果他们表示愿意给他这样一种无聊的、致命的东西的话，他会像一只疯狗般咬他们。由于对碧拉的仁慈和她那可笑的专横态度所突然造成的温暖十分感动，他充满了安心的感觉。虽然碧拉只有25岁，而且常常发笑，但她却像一个母亲。在几个小时里，她和他建立了一种永远不变、无法消除的奇妙关系。她第二天来了，第三天又来了，她在他家进进出出，一直到他痊愈。现在，他对所损失的时间和堆积如山的等待着他去做的工作感到焦急，他所需要的是一个助手。于是，他请碧拉当他的秘书。她懂德文、法文和英文，而且还能为他进行研究工作。碧拉接蒙了，但她的条件是她同时应当有时间为自己工作，因为她喜欢写作和翻译，他很满意。于是碧拉就来为老人——她这样称呼他，“因为他知道得非常多”——处理事务，而她处理他的事情就像她过去照料他一样能干。最初，这仅仅是她为一个她所赞美的人而做工作；不久，这已成为她整个生命的一部分了。由于日益熟悉，老人变得越来越可爱了，了解得愈多，她爱上他的可能性也就愈大——的确，这是无法避免的。

自从爱森斯坦有了碧拉以来，他的生活发生了变化，工作效率也大大提高了，一部部新作品诞生了……

然而，他们最终没有结婚。一次，爱森斯坦在高加索拍片子，碧拉从莫斯科专程去看望他。当时，由于只有一间房子，他们只好住在一起。为了避免同事们的议论，他们决定去办完结婚登记再去办离婚证，并在一间屋子里用了两张单人床。他们之间珍贵的友谊一直保持到他生命的终结。不知道他为自己导演的电影究竟是悲剧还是喜剧？但是他的两部作品《战舰波将金号》和《亚力山大·涅夫斯基》却永远铭记在人们心中！

口达斯汀·霍夫曼不在家门口丢丑

1958年，年轻的达斯汀·霍夫曼决定离家去纽约闯天下，他对家人说：“丢丑也决不丢在家门口。”

到了纽约之后，霍夫曼几经挫折，终被一家有影响的戏剧学院录取。课余时间，他打过各种短工。一开始，他到一家精神病院当护理员，霍夫曼记得他第一天在男病房时的情景：

“我简直吓呆了！一个中年人冲进大厅，对我说：‘下个星期我就出院了……我的荷兰老婆是个清洁工……小家伙，你的牙齿真漂亮，是你的吗？’那人漫不经心地来回走动，突然，他张嘴模仿起电须刨的响声，把我吓得六神无主。”

大约1个月后，他觉得在这疯人院里呆够了，就去当打字员和售货员，后来又找到一家剧院当检票员的工作。以后，他还干过像舞厅看门、编织夏威夷花环及跑堂等几种临时性工作。这以后，他又去过纽约一家儿童俱乐部教授表演艺术。

霍夫曼在事业上的转折是在他加入波士顿戏剧公司、成为一名性格演员以后开始的。刚进公司时，他在9个月中演了10部戏。评论家们说，他最出色的表演是在《等候戈多特》中扮演奴隶司机波佐。该剧公演结束后，霍夫曼接到了百老汇一些演出商的邀请。其中上次的导演格罗斯巴德有意让他担任《桥上眺望》的助理导演。1965年12月11日，《桥上眺望》剧组结束了它连续780场成功的演出。然而，霍夫曼并没有因此沾沾自喜，而是赶去百老汇参加试演，争取在《哈里，中午与黑夜》中得到角色。霍夫曼入选以后，为了能使自己更好地把握住所饰演的角色，他干脆闭门谢客，躲了起来。一天，他又不知去向，连导演也不知他躲在哪里，可第二天当他回到舞台参加排练时，他又对自己的角色十分熟悉，而且演得有板有眼。之后，不断有制片商邀请他在百老汇担任重要角色。

但是，命运又捉弄了他，霍夫曼在参加完第一天的排练后，晚上来到他的女友家。当他用牛肉乳酪准备晚餐时，装乳酪的锅突然爆裂，滚烫的油溅了他一身，随着引起厨房着火。当时霍夫曼慌忙地用双手把火扑灭。结果他的手被烧成三度灼伤。事后他既没有去医院也没有去找医生包扎，唯恐为此而失去百老汇获奖剧中的角色。然而，他的双手烧伤程度远比他自己想象的严重得多，感染扩至血液里，以致他不得不留医一个月。

经过一个月的治疗，霍夫曼康复出院。他不顾手上还裹着几层绷带，就急切地返回剧组排练。可当他来到剧组时，才知道他的角色已被别人抢去，这使他非常伤心。

霍夫曼为了能重返剧坛，每个星期都在参加挑选演员的小品表演。大约一个月后，他又交上好运，被选入另一家剧组。然而到了排练的第6天，导演关照他回去休息一、二天或更长时间，言下之意，是不用再回来排练了。导演明显地对他的表演和一些怪癖不满。这一类意想不到的挫折对霍夫曼来说已屡见不鲜，他已习惯在争议中激流勇进。失去又一次的登台机会显然又是一次沉重打击。但霍夫曼并不就此罢休。

之后，由于在《第五匹马的旅程》一剧中演出成功，霍夫曼开始奠定了他在舞台剧中作为性格演员的地位。该剧演出结束后，他又在英国喜剧《哦》中成功地扮演了一个反叛角色——一个负责管理一间半自动化印染厂的锅炉房而又古板、可笑的管子工，这是他生平第一次担任主角。

口达斯汀·霍夫曼喜欢与女人来往

对一个事业狂来说，他的爱情、婚姻和家庭是极其次要的。因为这些都会或多或少地影响一个人的精力，至少会耽误一部分宝贵的时间。

而霍夫曼呢？

据他本人计算,在他 33 岁之前,他已恋爱过 7 次,并与两个女人同居过。但是现在(33 岁),他却希望能与一个女人建立一种较稳固较充实的家庭关系。这个女人就是安妮——一位身材修长、皮肤略黑的芭蕾舞演员。霍夫曼自演《毕业生》时就开始追求她,迄今已 3 年了。安妮离过一次婚,并有一个女儿,霍夫曼则是第一次结婚。

愉快的蜜月旅行很快就结束了。而霍夫曼又不得不外出拍片。尽管他迫切希望重现在银幕上的形象,可他却不忍心撇下妻子和女儿不管。霍夫曼和他的同事们相处很融洽,对他的家人更是如此。他喜欢同妻子女儿一起外出旅游。如果没有她们陪伴,他是不喜欢在外呆太久的。

但是,从拍《稻草狗》到《重新做人之机》这 8 部影片中,由于霍夫曼一心扑在拍片上,平时很少回家,晚上就在旅店过夜,因而社会上谣言四起,甚至有人说他已和安妮分居了。后来,霍夫曼站出来澄清事实真相:他的日程只是按照拍片需要安排,每逢周末,他都回家和家人在一起。

然而,祸不单行,早在 1977 年霍夫曼还在拍摄《重新做人之机》时,他和安妮的婚姻关系就已开始出现了裂痕。

分居后的霍夫曼又重新过上昔日的单身汉生活。但据说,有人看到他在纽约艺术家公寓第 54 号同后来成为他挚友的凯特打得火热,霍夫曼从那时起又留了胡子。

霍夫曼的单身生活很不稳定,有时住在中央公园内豪华的三居室公寓,有时则跑到加利福尼亚的西伍德,他在那里租有一栋房子。不过,他大部分时间还是在西伍德度过的。他每天骑着自行车去西伍德侯爵乡村俱乐部消遣玩耍。霍夫曼还常常返回东部去看望他的女儿,有时候让女儿来他的公寓里住上几晚,尽管她的到来往往会勾起他对离婚的痛苦的回忆。

霍夫曼开始觉得有些对不起他的女儿,因为他认为,由孩子来承受他和安妮的过错,对孩子来说是不公平的。他曾这样说过,“如果谁认为离婚不影响孩子的感情,那是自欺欺人。孩子会感到,难以处理她已离了婚的父亲和母亲的关系”。另外,霍夫曼对孩子想在双方的共同抚养下,同他和安妮生活在一起的想法表示非常同情。他告诉一个记者说:“如果我是一个孩子的话,我决不愿意有这种经历,更不用说成年人了。我相信,在这点上,孩子同大人是没有多大区别的。”

霍夫曼同他的两个女儿保持着密切联系。他称自己是个“爱子如命”的人。他执著地爱着孩子,而孩子也深深地爱着父亲。只要她们在他身边,霍夫曼总觉得很快活,总嫌时间过得太快。

1979 年夏末,霍夫曼坐飞机到了戛纳。有人看见他在那里和一漂亮女郎形影不离。事实上,霍夫曼同这位身材修长、富有魅力的金发女郎的关系并没有持续多久。在他回到美国以后,虽然仍和她保持联系,但他又去追求别的女性了。那时,他曾向他的一些朋友暗示,他很想不久重新建立一个家庭。对霍夫曼来说,不论结婚与否,他都无法一个人生活下去。他自己也承认说:“在日常生活中,当你需要时有人来帮你该有多好呵。只要家里有人,生活总会很舒适的。”

霍夫曼从不隐瞒他喜欢与女人来往的事实。他是一个属于罗曼蒂克型的人,心血来潮时,就喜爱打情骂俏。尽管如此,他明确表示主张一夫一妻制。

霍夫曼和妻子分居两年后,生活上发生了很大变化,他同安妮离婚一事终于得到解决。1980 年夏天,他同一位叫丽莎的 25 岁法律系学生结婚。丽

莎第一次见到霍夫曼还是她十几岁去洛杉矶看望她外婆的时候。霍夫曼的一位朋友说：“他们两人非常恩爱。”

□ “我应该感谢我同妻子离婚”

霍夫曼成名后，《毕业生》、《午夜牛仔》、《伦尼》等影片为他赢得了巨大的声誉，《毕业生》甚至还获得了五项金球奖，但是在三次奥斯卡评奖中失败了，这使霍夫曼受到了很大打击。霍夫曼最终没有沉沦，他觉得自己的表演仍有巨大的潜力。

《克莱默夫妇》于1979年11月在全国公开上映后，影评家和影迷们一再再说，这部长达95分钟的影片艺术效果十分感人，它既给人们带来了悲伤，又给人们带来了欢笑。霍夫曼在影片中扮演的是一位被妻子抛弃的丈夫克莱默。《每日花样报》报评论说：“霍夫曼的表演是他这些年来最精彩的。与霍夫曼相比，斯特里普是个配角，但她的表演同样令人难以忘怀……”在所有描写男人离家而去或者女人抛夫出走的影片中，从来还没有一部像《克莱默夫妇》那样直率而又真实地表现家庭纠纷问题的。”《纽约人》杂志撰文说：“《克莱默夫妇》一片真是太感人了，完全称得上是一部杰作，而非仅仅是一部催人泪下、耐人寻味的电影。”

《克》片确实使影迷们热闹了几个月。影剧院每晚场场爆满，甚至圣诞节过后也没有减弱的势头。该片在国内放映不到半年时间，票房收入超过7500万美元，而且向国外发行所得的收入也高达1亿多美元。

由于《克》片一鸣惊人，以前那些同霍夫曼无缘的影坛荣誉如今也唾手可得。在此期间，安排放映了他自己挑选的数部影片：《午夜牛仔》、《小巨人》和《伦尼》。在专门为买学生票的小观众安排的电影结束后，霍夫曼甚至到一些大学，与大学生交谈，了解观众对影片的反应。美国电影学院还破例举行了《克莱默夫妇》电影观摩会。

不久，他在金球奖的评选中，一举压倒群雄，获得电影戏剧最佳男演员奖。他在希尔顿酒店举行的37届金球奖授奖大会上，对着向他祝贺的人群和电影明星说：“谁获得今年的金球奖，人们会很快地遗忘，然而，对于有所创造突破的影片来说，不管它获奖与否，都会长久地留在观众的记忆之中。”

虽然霍夫曼没有拒绝接受金球奖，但他把奖品交给了该片的制片人。他在他一同获得提名的伙伴座谈时俏皮地说：“荣誉应该奖给亨利，特别像杰克这样的人才更有意义。”霍夫曼在他的致词中还不忘记说几句俏皮话，他一开始就说：“我之所以能获奖，这应该感谢我同妻子离婚。”

霍夫曼以前曾3次参加过奥斯卡金像奖的角逐，但每次都名落孙山。然而，根据行家们的预测，《克莱默夫妇》此次夺取最佳影片奖桂冠的呼声最高，而人微言轻最佳男演员奖候选人的霍夫曼也被视为大热门。

1980年4月14日，在充满节日气氛的盛大授奖仪式上，霍夫曼一举夺得美国最有级别的第52届奥斯卡金像奖，成为美国电影史上一颗璀璨的明星。此后，他还连续两届担任了金像奖授奖仪式的颁奖人。

□ 敏感的文学历大师卡夫卡

尽管工作是乏味的，但毕竟他能忍受，虽然他的文学创作通过日记获得

了新的空间，但是，即使他有把握，经常从他房间走过的双亲从不看他写什么，他也不能在房间里写，因为夜里隔墙能听到响声。后来他曾向女友诉苦说，他甚至听到父亲在床上猛地翻身的声音；他父亲在过性生活时根本不顾及睡在隔壁的儿子。同样，对闹声特别敏感的卡夫卡也不可能对童年时代起就不得不忍受的闹声引起的痛苦发表意见，充其量他只说上一句：他父母的睡衣堆在床上的样子使他反感。他现在的薪水要是能使他立即离开双亲的住宅就好了。他对常年的单身汉生活有一种负罪感，其部分原因恐怕是，他觉得很不得体地扯进了父母的婚姻中。他喜欢开着窗，用毛毯裹着腿在躺椅里睡觉。他这个生活简朴的习惯也许要归因于一个非理性的假设：冷空气能削减性欲。也许正好从这里可以解释他的几种特异反应性：他一直勉强地保持着绝对干净；约会时总是迟到；不愿进到人们等他的房间去；让信长时间装着不拆。

“独处有着征服我的力量，它从未失效……我的内心开始形成小小的秩序，我什么都不需要了；因为在能力微薄时，紊乱是最坏不过的。”对他心理状况的判断，还有文学作品的剖析，使他得出了消极的结论：“现在我仔细瞧着写字台，认识到，在这上面是不会写出好文章来的。上面放着一大堆东西，一片混乱，没有规律；乱七八糟的东西没有协调，否则协调倒使混乱还能让人忍受。”对此，他自己也非常不满。

“只有刮胡子用的镜子竖着放在写字台上。正好刮胡子要用它。衣刷的鬃毛面朝上放在桌上。钱包敞开放在桌上，准备好付钱用。钥匙串上有一把钥匙随时准备工作。领带还套在脱下的衣领上……抽屉里还放着废纸。要是我有字纸篓的话，早就该把它扔进去了。钢笔尖也折断了，一个空火柴盒，一包卫生纸；带棱角的直尺，边角不平，连一条公路也画不直；许多领子上的纽扣，用钝的刮胡刀具，领带夹，和一个重的铁镇纸……点燃的白炽灯，静静的住宅，外面的黑暗，醒着的最后时光，它们给我写作的权利，即使这只是最可怜的一点权利。”

由于他夜间听到的声响而引起的罪责感，卡夫卡很少抱怨白天的喧闹，当然，关门的声音，厨房里炉盖的啪啪声、掏灰，妹妹大声问他父亲的帽子是否擦了，向他请示安静的窃窃私语，答话的尖锐刺耳的声音，按住宅门把手的声音，父亲离开时锁门的声音，两只金丝鸟的鸣叫，种种声音都使他苦不堪言。他不知想象过多少次，“我是否应该把门开一条小缝，蛇行般爬到隔壁的房间去然后请他们安静。”他的失眠好像是写作和嘈杂的直接结果，创作的意识不仅不是慰藉，简直使他恐惧不安，他的不愉快使文学创作和职业之间现有的紧张关系更加恶化了。人家付钱是要让他写业务报告，结果他写了一些作品。不为公司尽最大的努力，就是对公司的欺骗，他把创作力浪费在写保险公司的报告上，却给自己偷窃了素材。另外，他不愿在办公室当着众多的同事口授，因为认为，假如他思索，或者停住时整个房间都注意打字员的骚动，在用词上他也常常犹豫不决，这种紧张感也使他晚上睡不着。

“头部出现了头顶垂直向下的鼻根的疼痛，好像是从挤得太厉害的额头皱纹里出来的。”他左眼上的压力使他觉得头部左上部像有闪烁的冷的火焰。他的内心不安，是他在办公室里还能表现出强忍着平静，做自己的工作。但要是回到家，仍旧压抑着自己的兴奋，他便觉得有什么东西就要爆炸似的。而父亲对他写作的反对和他与人交往的粗暴干涉，以及由于慢性消化道疾病所引起的对饮食的厌恶，更使他精神常常萎靡不振。

当然，已接近而立之年的他也渴望结婚，孤独的夜，对别人孩子的妒忌，以及虚弱的身体，常常使他噩梦频频。于是，他就希望能在白天睡着，但是老管家和女厨娘对他的议论，以及对他上天堂的祝福，更使他的脑袋整日昏昏沉沉。他躺在沙发上，感觉到“被人踢了一脚，被消灭了……由于疲倦，我把关节也挫伤了，我干枯的身体激动得颤抖起来，不容许他明白地意识到这一点，他脑子里奇怪地抽搐着。”后来在同一天他写道：“这样的身体让人一事无成。”经过许多个不眠之夜，他感到很难越过这折磨人的现实，他最好是一死百了。“我的身体太长时间虚弱，保存体内的火力；除了每日必需量之外，要想不伤身体，精神就得靠脂肪维持。我近来常常受伤，微弱的心脏怎么能把血压到腿上，让血流过整个小腿呢？”

于是，他不得不进了疗养院。在疗养院，许多人要坚持每天赤身裸体地做操，而他则穿着自己的游泳裤，因此有人送他一个外号：“穿游泳裤的男人。”赤裸的身体使他有点恶心。他看不惯那些“赤裸的老男人们在草堆里跳来跳去。”也许私下里他又羡慕别人的无拘无束。“他人没有声响地走过去，突然有一个人站在那里，人们都不知道他是打哪儿钻出来的……在我的茅屋前草地上的草堆之间，几位赤裸的人蹑手蹑脚地走着，消失在远方。夜里，当我穿过草地到厕所去时，我发现有三个人睡在草丛里。”

“怪笔孤魂”卡夫卡的魔术

1912年9月22日晚10时，29岁的卡夫卡开始写下了他的小说的标题：《判决》。早晨6点写完时，他那放在写字台下的两条腿由于久坐而发僵，他几乎抬不起腿来。他知道，他从来没有这样写作过，他发现“仿佛话已说尽了，好像给一切人、给一切最奇特的想法准备了一把大火，它们在火中消亡和复活。”把毁灭和创造相提并论正是他的特点。他经常销毁掉他写的东西，仿佛他那些不大成功的尝试是一堆杂草，有可能不等更好的作品产生就将它们扼杀。

1912年，孤立的心态确立之后，他几乎不再受到任何外力的影响，因而这一年是他最具决定性的转折点。于是他通过敏感而神经质的眼睛所写出来的隐晦而曲折、荒诞而神秘的作品，则犹如迷宫一般，让人难以捉摸和玩味无穷。《城堡》、《判决》、《诉讼》、《变形记》、《一次斗争的描写》、《乡间婚礼的筹备》、《日记，1910—1923》、《致父亲的信》、《致费丽丝的信》、《给米伦娜的信》等，也成了不朽的名篇。

《一次斗争的描写》是他的第一部保存下来的作品。他这样写道：“我不想再听到片断的话，必须从头到尾对我述说，不是整篇，我就不听，我想听到一切。”就在这突然固执地了解一切的心情下，他不断地沉浸在惊讶与梦境中，仿佛魔术师一般变幻出许多神秘莫测的魔术来。1907年完稿的《乡间婚礼的筹备》是这样写的，主人公拉班乘火车到他未婚妻那儿，但是他对这种联系存在着矛盾，不愿意实现。他的矛盾来自他自己的思想，来自一个朋友的反作用，但也来自他的世上的经历，即充满着各种各样的信号。一个灰色的、多雨的、阴暗的周围世界完全与拉班的不愉快情绪相称，一路上他沉思、遐想，幻想着各种各样的事情，好比大甲虫躺在床上想着各种事情一样，不过他是穿着衣服在旅行途中。他的胡思乱想没有什么价值，而卡夫卡的甲虫比喻却首次出现了。

《街道上的儿童》从一个孤独的少年开始，他在花园中过着和谐宁静的生活；晚上他半推半就地参加到一种冒险的集体游戏当中；最后在森林中为寻找“南方的城市”而失踪了。和谐宁静的生活、半是强迫参加的团体和幻想世界是这篇梦幻小说的组成部分。《单身汉的不幸》描写了单身汉的孤独和苦恼。《拒绝》写的是一次爱情接触，由于幻想而绕过去了，没有得到实现。散文诗中最长的一篇是《商人》——这是卡夫卡唯一的一篇可以看出同情他一心只在商业上的父亲的作品。《商人》与其说是散文诗，不如说是短篇小说，它用独白的形式描述了一个小小的商店使一个男子忧心忡忡、焦头烂额：“在这个季节他要预测下一季度的时装，不是生活在他周围的人的时装，而是他接触不到的乡下人的时装。”“陌生人占有我的钱，我不明白他们的关系；我预测不到他们可能遇到的不幸。我怎能防止这种不幸发生呢？”在某个工作日的晚上，他不能干活——这是他白天工作走路的那个恐怖的牺牲品。“清早，已经送走的惊恐又向我的心头袭来，就像倒回来的潮水一样，止都止不住，把我毫无目标地带着往前冲。”他的脸和手都出汗了，脏乎乎的，穿着一双被木箱上的钉子刮破的鞋回家去。一路上，碰到孩子们，就抚摸着他们的头发。卡夫卡每天工作结束时都精疲力尽，这使他很容易移情于父亲。小说里的商人与其说像父亲不如说像儿子：他每天回家的路并不长，独自一人在电梯里，跪在镜子前，询问内心深处无数的魔鬼，是否愿意到树荫下，或者到林荫道上去或者仅仅想从窗子里向外张望。他在梦中旅行到巴黎，从窗子里看到前进的车辆和人们怎样前后相继，观察走过去的一位漂亮女人。他想起了装甲战舰上的水兵；想起一个在大门的通道里遭到推动的不引人注目的男人；看到骑着马的警察和空荡荡的街道。然后他从电梯里出来，在他家住宅门旁敲响门铃，向开门的姑娘道声“晚安”。

对卡夫卡来说，和家庭关系上的矛盾心理一直存在着。他的父亲是一个白手起家的商人，精力充沛，性情无常；由于事业的成功，为人傲慢；对卡夫卡的幻想和志趣经常嘲弄和责备。卡夫卡把父亲看作是至高无上权力的象征，既可敬又可怕，始终有一种抱愧的心理。父亲为了保持富裕的生活，准备投资建立一个石棉工厂，想要卡夫卡照管。父亲把儿子的写作看得无关紧要，这引起了卡夫卡的极大痛苦；这位“精神病患者”几次想到要自杀，这在他的日记中以及与他的好友的几次谈话都吐露过。尽管这没有成为事实，但却凝结为一气呵成的短篇小说《判决》。小说写起先很虚弱、后来占优势的父亲，判决他那在商业上颇有成就的儿子去投河淹死。小说的开头是这种惯例的滑稽模仿：“在最美好的春季里一个星期天的上午，主人公格奥尔格在自己的房间里看到阳光下的城市、河流和绿色的小山冈，一边正在给一个多年迁居俄国的朋友写信。这位朋友是位单身汉，在遥远的俄国一事无成，心情很不舒畅。格奥尔格通知他，自己和一位富裕人家的姑娘订了婚，这一结合将会使自己更加幸福。他要把给朋友写信的事告知父亲。父亲呆在一个阴暗的房间里，到父亲那儿去的过道是进入内心的通道，在那里良知已沉睡。格奥尔格从充满阳光、卓有成效的世界，来到这个阴暗的，不能适应变化的世界。父亲反对等待，他要起来发挥他那强有力的作用；所有那些作用都是戏剧性的、喜剧色彩的。父亲把儿子说成是一个‘无辜的孩子’，同时是‘一个没有人性的人’，于是便判决儿子死亡，儿子愉快地接受了，而且临死前还说：‘亲爱的父母亲，我可是一直爱着你们的。’”

“一天早晨，格里高尔从不安的睡梦中醒来，发现自己躺在床上变成了

一只巨大的甲虫。”这是《变形记》的开头，甲虫的主题其实是屡见不鲜的，但这篇小说中的甲虫，却具有“人”的思想和观念。尽管甲虫格里高尔希望取消变异，但确实无能为力，于是他就不得不以令人厌恶的形象在家中被赶走来赶去。本来全家就靠他的经济收入来维持，如今不可能了，于是招来了三个房客。格里高尔没有艺术天赋，可是有一次他听到妹妹在房客面前拉小提琴的声音，被吸引了出来。这就成了转折点，同时也是故事的关键。“音乐对他有这么大的魔力，难道因为他是动物吗？他觉得自己一直渴望着某种营养，而现在他已找到这种营养了。”尽管他有自己的想法，但这一突发事件使全家说出共同的愿望：必须摆脱他，这就促成了他的死。他死后，全家皆大欢喜：父亲重新工作，并获得了自我尊重；母亲和妹妹也都有了工作，经济上也失去压力。便宜进行了一次郊游，展现的一幅图象是老两口发现女儿“已经长成了一个身材丰满的美丽少女了。……快该给她找个好女婿了。”至于小说的深刻内涵及其他小说的内容因版面有限，请诸君自己研究，真是说不尽的卡夫卡……

终生没有结婚的卡夫卡

卡夫卡的一生中接触过四个女人，曾三次订婚，三次解除婚约。尽管他小说中的结尾很有艺术性而且令人余味无穷，但他最终没有一个圆满的结局。一生中他都在压抑、绝望、痛苦和自我折磨中度过的，仿佛断根的浮萍，随风飘荡……

29岁时，他和费丽丝由相识到相恋，之后用了5年的时间，彼此若即若离，进行着马拉松式的恋爱。尽管他恐惧婚姻，但最终还是于1914年正式订婚，然而不久即解除婚约。3年后，他俩又再次订婚，不料当年年底又解除了婚约。卡夫卡曾为此伤心落泪，据好友说，这是他看到卡夫卡仅有的一次哭泣。从而说明，卡夫卡为了生活必须写作，为了写作则不敢结婚，其内心之凄楚，实不难想见！而当卡夫卡和费丽丝第二次解除婚约后，经过医生检查，发现他罹患了肺结核，此后出去疗养又邂逅了尤里雅，彼此订有婚约，但是翌年春末就解除了。

1920年，卡夫卡又和另一位女士交往，那就是他在疗养期间认识的有夫之妇米伦娜。他们互相通信，恋情依依，留下了感人至深的《致米伦娜书简》。这期间，卡夫卡执笔写《城堡》，不料两年后米伦娜去世了。

1923年，卡夫卡又转往波罗的海沿岸的慕里兹疗养，在那里他又结识了一个波兰籍的犹太女青年朵拉，随便同居在一起。由于战时通货膨胀的影响，他们的生活非常艰苦，而且卡夫卡的病情又急剧恶化。尽管如此，这位纯情女子仍一刻也不离守护在他的身旁，直到他离开人世，唱出了一曲哀婉感人的歌。

1924年4月初，他因病被送入维也纳大学的附属医院，他患了喉头结核病。他不能吃东西，虽然身高1.82米，但体重只有50公斤。

“您不要走啦。”

“我不会走的。”

“但我得走了。”

1924年6月3日，这位20世纪杰出的文学巨匠终于离开了他厌恶的尘世和眷恋的情人，年仅41岁。

安葬之日，朵拉哭得不省人事，嘴里喃喃地说：

“他是那么孤独，完全孤独一人，而我们无事可做，坐在这里，我们把他一个人留在那儿，黑咕隆咚的，一个人，也没盖被子。哦，我的好人呀，我亲爱的。”

扉页上书写的“失败”

1991年10月3日，一个平淡无奇的日子，但是这一天对于南非犹太裔女作家戈迪默来说，却是非同寻常的一天。这一天，她获得了1991年度的诺贝尔文学奖，她是25年来第一位获奖的女作家，也是自诺贝尔文学奖设立以来第7位获奖的女作家。这块文学金牌是她用40年的心血和汗水浇铸的，怎能使她不激动呢？一串串苦涩的泪珠勾起她一段难忘的回忆……

她于1923年11月20日出生在约翰内斯堡附近的小镇—斯普林斯村。她是犹太移民的后裔，母亲是英国人，父亲是来自波罗的海沿岸国家的珠宝商，金光般的家庭生活造就了小戈迪默的无限憧憬和遐想。

6岁那年，她抚摸和凝视着自己纤细而柔软的躯体，做起了当一位芭蕾舞演员的梦，她从剧院里得知，舞台生涯最能淋漓尽致地表现人的修养和思想情感，也许这就是她追求的事业。

于是，一个阴雨连绵的星期六，她报了名，加入了小芭蕾舞剧团的行列，事与愿违，由于体质太弱，她对大活动量的舞蹈并不适应，时不时一些小病小灾纠缠着她不可自拔。久而久之，小戈迪默被迫放弃了对这项事业的追求。

遗憾之余，这位倔强的女性暗暗发誓：条条大道通罗马，她终究要找到适合自己的成功之路。

然而，命运不但不赐给她机缘，反将她逼上越发痛苦的渊藪。8岁时，她又因患病离开了学校，中断了童年时的学业，夜晚，她常常流着无奈的泪盼等着天明。她只好终日坐在床上与书为伴了。

一个明媚的夏日，心烦意乱又十分孤独的戈迪默，偷偷地走上了大街，她想从车水马龙的街面上获取一点快乐。突然，她被一块不大不小木牌所吸引，久久不愿离开：“斯普林斯图书馆！”她欣喜若狂，早已将课本读熟了的她，最渴望的莫过于书。

此后，她一头扎进了这家图书馆，整日泡在书堆里。图书馆下班铃响了，她却一头钻在桌子底下，等图书馆的大门确实锁上了，她才钻出来。在这自由自在的王国里，她尽情而贪婪地吸吮着知识的营养。无数个日夜，使她对文学产生了浓厚的兴趣。

也许是“养料”过剩，她常常感到心胸有一江春水在激荡。终于她那嫩弱的小手拿起了笔，一股股似喷泉一样的情感流淌在了白纸上。那年，她刚刚9岁，文学生涯就此开头。

出人意料的是，15岁时，她的第一篇小说在当地一家文学杂志上发表了。然而，不认识她的人，谁也不知道小说竟出自一位少女之手。

1953年，戈迪默的第一部长篇小说《说谎的日子》问世。优美的笔调，深刻的思想内涵，轰动了当时的文坛。世界文学界几乎同时将关注的目光投向了这位非同一般的女作家——内丁·戈迪默。

像一匹脱僵的马，戈迪默的创作一发而不可收拾。漫长的创作生涯，她相继写出10部长篇小说和200多篇短篇小说。多产伴着上等的质量使她连连

获奖：1961年，她的《星期五的足迹》获英国史密斯奖；1974年，她意外地又获得了英国的文学奖。

创作上的黄金季节，使戈迪默越发勤奋刻苦。她说：“我要用心血浸泡笔端，讴歌黑人生活。满腔的热忱很快就得到报答。她的《对体面的追求》一出版，就成为成名之作，受到了瑞典文学院的注意。

接着，她创作的《没落的资产阶级世界》、《陌生人的世界》和《上宾》等佳作，轻而易举地打入诺贝尔文学奖评选的角逐圈。

然而，就在她春风得意，乘风破浪之时，一个浪头伴一个旋涡使她又几经挫折——瑞典文学院几次将她提名为诺贝尔文学奖的候选人，但每次都因种种原因而未能如愿以偿。面对打击，这位弱女性有所失望，她曾在自己的著作扉页上，端重地写下：“内丁·戈迪默，诺贝尔文学奖”，然后在括号内写上“失败”两字。然而，暂时失望并没影响她对事业的追求，她一刻也没放松文学创作，终于，她从荆棘中闯出了一条成功的路。

戈迪默获得了三个响亮的吻

戈迪默获奖的消息在南非黑人中引起了反响。人们透过她的笔端看到了胜利的曙光。

一位黑人老太太倍感喜悦，她跑遍了大街小巷，求助左邻右舍才找齐了戈迪默写的所有作品，在一张方桌上，她买来了七色鲜花，将每一册书中都插上艳丽的花朵，以表达对作者的感激之情。

戈迪默的第二个丈夫，居住在南非约翰内斯堡，他似乎对妻子的获奖早有预料，他手舞足蹈地告诉记者：一份心血一份收获，这是她一生的夙愿。戈迪默的儿子住在纽约，是一位制片人，他对母亲的成功有着独特的感受。他说：这种殊荣对一个女性来讲，有着辉煌的价值。生活在法国的女儿，对妈妈的获奖没有更多的赞语，但她却一直感叹：“不容易呀！”

其实，戈迪默接到的第一个祝贺电话并非是她家人，而是曾获过诺贝尔和平奖的南非黑人大主教图图。当时，图图的声音异常激动，他语无伦次，兴奋得不知用何赞语表达心声。终于，他用三个响亮的吻结束了自己的远程祝贺。

特利尔城的幸运儿

马克思的家庭属于中产阶级，拥有一幢漂亮的住宅，生活充裕、宁静。在这种有教养重知识的家庭环境里，马克思从小就受到良好的教育，养成了渴望知识和追求真理的性格。童年的马克思想象力丰富，常常编一些离奇的故事，讲给小伙伴们听，博得了大家的钦佩。马克思的父母特别为儿子感到自豪，把他视为自己的“幸运儿”。

马克思不仅是父母的“幸运儿”，也是爱神的幸运儿。燕妮是马克思童年的小伙伴，她和马克思两小无猜，青梅竹马，彼此十分倾心。燕妮爱慕马克思的才华和品格，马克思喜欢燕妮的美丽温柔。童年时代的友谊之花，日后结出了爱情之果。

燕妮是名门闺秀，父亲是特利尔城的枢密顾问官，具有很高社会地位。燕妮同父异母的哥哥是官场上走红人物，后来当上了普鲁士的内务大臣。燕

妮长得美丽动人，特利尔人称她是“舞会上的皇后”。在中学时代，她以高贵的身份与惊人的美貌博得一大批爱慕者。但燕妮对那些大献殷勤、甜言蜜语的贵族少年、青年军官、纨绔子弟不屑一顾，她常用海涅的诗句回答他们的求爱：

高级的上装，精织的裤子，
雪白而雅致的袖子，
喁喁私语，拥抱接吻，
啊，但愿他们有颗心！
……
再会吧，辉煌的大厅，
娉婷的淑女，显贵的绅士！
我要登上高山，
微笑着向你们俯视！

1836年夏季，马克思从波恩大学返回故乡，见到日夜思念的恋人燕妮，俩人心心相印，互吐真情，在燕妮家的花园，暗订了婚约。

婚约，在资本主义世界，意味着权势的联姻，金钱的交易，门第的配对。燕妮的父亲敬重从小看着长大的马克思的高尚品德、横溢的才华，但出于门第观念，一下很难接受这样的婚约。所以，这对恋人只得暗订婚约，严守秘密。马克思在离开特利尔前向父亲透露了“秘密”。父亲又惊又喜，喜的是儿子能够与燕妮这样好的姑娘结合，真是“幸运儿”；惊的是这门不当户不对的亲事，将会遇到多么大的风险，父亲为此非常忧虑。

1836年10月，马克思郁郁不乐地离开特利尔城，来到柏林大学求学。相聚时的欢乐，离别后的忧伤，使马克思的心情久久不能平静。在柏林大学，马克思日夜思念着远方的未婚妻。他在忍受着煎熬，整整一年多，几乎用全部课余时间写诗，抒发爱情的痛苦和欢畅。以马克思看来，一个青年，没有爱情来温暖和丰富生活，是“过于冷酷”、“过于贫瘠”的。他对燕妮的爱，近乎发展到狂热程度。为表达自己对燕妮的爱情，马克思一连写了3本诗集，陆续寄给了燕妮，以表达自己狂热的感情。马克思的情绪，引起了父亲的不安。父亲来信告诫他：燕妮“以她的年华，她为你所作的牺牲，绝不是寻常女子所能办到的”，“即使出现了一个人一下子也不能把她从你手中夺去”，因此，不要用“幻想的诗句，而是用模范的品行，用英勇、坚定，辉煌成就，才能使燕妮免除痛苦，也才有资格配得上这样一位美丽、贤慧的未婚妻。你必须使人深信，尽管你年轻，但你已是一个值得世人尊敬并且很快就会使世人折服的堂堂男子。”

马克思听从了父亲的教诲，决心用自己的成就来履行对燕妮的义务。他把存留的小说和诗稿付之一炬，以极大的热情开始学习起来，表现出一种异乎常人的巨大工作能力，终于以优异的成绩毕业于柏林大学。

有情人终成眷属。1843年6月，经过8年的相恋马克思和燕妮在德国的克罗茨纳举行了婚礼。婚后，这对新人在旅行中度过了愉快的蜜月。燕妮美丽动人，马克思容光焕发，所到之处，人们都十分羡慕这对新婚夫妇。马克思这位一文不名的穷博士，娶了特利尔城最美丽的姑娘做妻子，真是特利尔城的“幸运儿”！

“马克思借钱去还没回来”

1835年马克思中学毕业后，到波恩大学，学习法学专业。翌年，马克思又转到柏林大学，继续学习法学。在大学里，马克思博览群书，涉猎法学、哲学、历史、艺术、文学等领域的知识，他以非凡的才华和优异成绩，赢得了教师和同学的敬重。1838年，父亲病逝，马克思怀着悲痛的心情安葬这位老人后，匆匆返回继续求学。他的求知欲随着年龄而增长，同学们说他像一个贪婪的剥削者一样贪得无厌，在应该喘喘气的时候也不休息一下。马克思在知识的海洋中遨游，读起书来，通宵达旦，废寝忘食。功夫不负有心人，1841年马克思完成了他的博士论文，以优异的成绩毕业于柏林大学。

之后，马克思回到家乡特利尔城，不久又来到波恩，被《莱茵报》聘为主要撰稿人，后又任主编。然而好景不长，由于《莱茵报》的急进民主主义立场，很快遭到反动政府封闭，马克思失去了职业和经济来源。1843年10月，马克思应《德法年鉴》的创办人卢格的邀请，携新婚妻子离开了德国，移居法国巴黎。从这时起，马克思开始了漫长的颠沛流离的生活。

从1843年直到1883年逝世，马克思倾注毕生的精力从事无产阶级的解放运动和共产主义理论的创作。他辛勤地工作，创作出卷帙浩繁的著作，为人类奉献出宝贵和丰富的精神财富。然而，他的一生却是在贫困中度过的。当年，马克思大学毕业选择职业时他的母亲希望儿子找个体面的工作，日后求取功名，获得高官厚禄。可是，马克思抱定了自己的信念，醉心于危险的政治思想活动。在一般人的眼里，马克思是个“傻博士”，甚至在母亲眼里，他是个可怜的人。母亲一直不理解儿子的宏伟事业，抱怨儿子糟塌了自己的出色才能，把他看成一个可怜的失败者。她在晚年伤感地说，如果他让自己弄到一笔资本，而不是写一部论资本的书，那么他的做法就聪明得多了。

马克思一生无固定的职业，也无固定的收入。他唯一比较固定的收入是为报刊杂志撰稿换取稿酬。马克思一家常靠典当与借债过日子。在巴黎期间，马克思一度家徒四壁，一贫如洗，只得将夫人燕妮的陪嫁——一套刻有阿盖尔爵徽的银器送进当铺，铺主认出爵徽，又见马克思衣着寒酸，竟以为他是小偷，报告了警察局。后来，不仅燕妮的首饰、衣服典当殆尽，连马克思的怀表、外套都送进了当铺。债主们不断上门逼债，马克思夫人燕妮在客厅挡住他们，眼含泪水说：“马克思借钱去还没回来”。此时，二楼书房，马克思正伏案疾书，创作《资本论》。

马克思写作《资本论》，花了整整40年时间。如果没有对宏伟目标的信念，对实现目标的高度责任感与惊人毅力，不要说40年，就是4个月也很难坚持下去。在逝世前夕，马克思说：“我已经把我的全部财产献给了革命斗争，……我对此一点也不感到懊悔。相反地，要是我重新开始生命的历程，我仍然会这样做。”

图书馆里的两行脚印

位于伦敦的大英博物图书馆，是世界上最大的图书馆之一，吸引着各国学者。马克思从1849年定居伦敦，每天都到图书馆去，早晨9点钟的钟声一响，马克思准时坐到一个固定的座位上，直到晚上看门人关门止。他的桌上

堆满了书籍，涉及经济学、物理学、法学、数学、化学、文学，甚至外国语的方法书等各个学科，对这些书籍，马克思都认真研究。他身边常摆着卡片和草稿纸，随时作摘录与笔记。

一天，管理员好奇地问他：“博士先生同时可以研究 50 种科学吗？我们的教授通常只能攻读一种专业！”马克思风趣地回答说：“亲爱的朋友，所以也有很多教授戴着遮眼罩吗。如果人们要认识世界和懂得世界，人们就不要只在一块摹刻上去赏花啊！”从此，这位管理员对马克思攻读范围博大精深就不再惊讶了。

一天早晨，一位读者借了一本书，正想去一个空座位上坐下阅读，管理员马上走来告诉他：“先生，这是马克思博士的座位，请你不要占用，他马上就会来的。”那位读者怀着敬意问道：“就是《共产党宣言》的作者，那位工人的领袖吗？”管理员回答：“我想大概是的，这里给马克思博士摆着政府所编工厂工作年报，他现在正在这里研究这些年报。”“他每天来吗？你确信，他今天会来吗？”“请您放心。几年来，马克思博士每天到此足足工作 10 小时。”好奇的读者用钦佩的目光看着“马克思的”座位，慢慢地离开了……

长年累月后，“马克思座位”下，出现了一个奇怪的标志：水泥地上深深的“足迹”。原来，马克思读书时，常常情不自禁地用脚来回擦地，竟把坚硬的水泥地磨去一层！就这样，马克思在大英博物图书馆，阅读了 1500 多种有关经济学、文化史、技术史等许多领域的科学著作，还作了大量札记。一位学者写道：“他的读书摘录填满了 50 本左右的笔记本——几乎有 3 万多页，都是密密麻麻地写的小字。他所消耗和收集的成吨材料，使恩格斯感到惊奇。”

1878 年秋，马克思夫人燕妮诊断患了危险的肝病（其实是癌症），马克思的心情沉痛极了，为了减轻难以抑制的痛苦，他不断演算高等数学。平时，他把在数学符号王国里的漫游作为最好的休息与享受。就在这精神极其痛苦的日子，他写出了关于微积分理论的数学专著——《数学手稿》，把一些被数学家搞得玄而又玄的微积分理论，分析得简明、清晰、使精通自然科学的恩格斯赞叹道：“你无需害怕这方面会有数学家走在你的前面。”

马克思的文学造诣极深，从古希腊的荷马史诗《伊利亚特》和《奥德赛》，到近代英国文豪莎士比亚的作品，他都了如指掌。坚实的文学素养，使他的理论创作妙笔生辉。他的作品文笔流畅、语言优美，能与世界文学名著相媲美。在他的笔下，晦涩、坚深的理论变成通俗易懂的知识，成为普通的工人群众所喜爱的读物。

马克思还是个语言学家。他终生都在刻苦学习和掌握各种语言。他通晓希腊语、拉丁语，英语、法语、意大利语、西班牙等众多语言。除了熟练地用本国语言写作，还能流利地用英语、法语写作。他给《纽约每日论坛报》写的文章，用的是标准英语，为批判蒲鲁东而写的《哲学的贫困》一书，用的是标准法语。在晚年，他又发愤学习俄语。不到一年时间，他已能阅读普希金的长诗《叶甫盖尼·奥涅金》和赫尔岑回忆录的俄文原版了。

作为科学社会主义学说的创始人，马克思对德国的古典哲学、英国的古典政治经济学、英法两国的空想社会主义进行了深入的研究，在此基础上，创立了马克思主义哲学、政治经济学和科学社会主义，实现了人类思想领域的重大变革。

“世界公民”的忧与喜

马克思一生颠沛流离，坎坷多难。马克思夫妇生养过 6 个孩子，贫困的生活夺去了 3 个孩子的生命，尤其是大儿子埃德加尔的死，使马克思遭受了巨大的痛苦。

埃德加尔是个聪明可爱的孩子，全家的“宠儿”。他性格温和而又独特。有一双非常漂亮的眼睛和善解人意的脑瓜。他四五岁时就机灵得出奇。有一次，马克思无法按期偿还欠面包铺老板的债，面包铺老板宣布不再赊售面包。当面包铺老板问埃德加尔：“马克思先生在家吗？”“不，不在家。”埃德加尔说着就把应赊给他家的那 3 个面包夹在腋下像脱了弦的箭一样飞跑回来。可爱的孩子 9 岁时患了病，健康日益恶化。医生诊断说没有希望了。马克思夫人得知后，精神上受到极大刺激，她病倒了，而且病得很厉害。不久，埃德加尔离开了人世。这是马克思家里最不幸的事情，马克思写信告诉恩格斯说：“亲爱的孩子曾使家里充满生气，是家中的灵魂，他死后，家中自然完全空虚了，冷静了。简直无法形容，我们怎能没有这个孩子。我已经遭到过各种不幸，但是只有现在我才懂得什么是真正的不幸。我感到自己完全支持不住。甚而从埋葬他那天起我头痛得不得了，不能想，不能听，也不能看。”丧子的不幸，使马克思异常痛苦，但他很快从痛苦中摆脱出来。如他自己所说，是因为朋友的友谊和世间还有一些有意义的事情要去做。

马克思为了养家糊口，费尽了心血。在漫长的流亡生活中，贫困仿佛魔影一样伴随着这个家庭。马克思有时甚至打算放弃自己的理论研究工作，而到社会上去谋生，他曾想到铁路营业所里去当职员。但是，一旦真的要他不搞理论研究工作，哪怕是一天，他也会极端愤怒的。他向恩格斯说：“至于个人的生活，依我看，我是在过着所能想像到的最不幸的生活。对有志于社会事业的人来说，最愚蠢的事一般莫过于结婚，从而使自己受家庭和个人生活琐事的支配。”要不是恩格斯经常在经济上舍己援助，马克思不但不能写成《资本论》，而且定会死于贫困。

尽管马克思经常受到物质生活的困扰，但也有欢乐和开心的时候。每到星期天，马克思全家和客人们常到伦敦郊外风景秀丽的地方郊游，尽情饱览大自然的美丽风光。每当这时，马克思十分快乐。他和孩子们在草地上嬉戏，时儿赛跑，时儿吟诗，时儿讲故事，时儿说笑话，充满了浪漫和欢快的气氛。在欢闹中，大家都忘却了疲劳。

平时，马克思再忙，也常抽出时间，给女儿们做纸剪的轮船，与她们一起把“轮船”放在一个大盆里航行。于是，孩子们开始了海阔天空的遐想，她们的眼睛出现了浩森的大海、神秘的岛屿、可怕的风暴。父亲给她们讲起海战、哥伦布与麦哲伦的故事。当“轮船”被点燃，“船”与“海盗”纷纷跳海、浑身是水时，马克思与孩子们一起欢腾地叫呀笑呀。

更多的时候，马克思循序渐进地给女儿们介绍文学作品。为她们选择书籍，指点她们该理解些什么、思考些什么，培养她们学习的兴趣。对孩子们提出的问不完的问题，马克思总是予以具体的、通俗的解答，从不表示不耐烦，孩子们从来没有感到自己打扰了父亲。由于从小的熏陶，女儿燕妮、劳拉上学后，直到中学毕业辍学，一直是出类拔革的学生，以高尚的修养、过人的智力，为人们所惊叹。人们称酷爱读书、知识渊博的燕妮为“摩尔的复

制本”，给多才多艺、聪明敏捷的劳拉起了“女诗人”、“女骑士”的绰号。

马克思非常喜爱孩子，但这并不是一般的溺爱。他为孩子、为他们的幸福、力他们的未来而操劳。他最珍惜时间，一工作起来就废寝忘食；但同孩子，他却可以玩上几个小时，并且是全神贯注、兴致勃勃和毫不勉强地参加其中。他同孩子玩耍时，自己也像个小孩；同稍大一点的孩子谈话和游戏，年龄也好像变得和他们一般大；遇到青年人，他又带着年轻人特有的那种热情和好奇态度同他们争论、探索。他从不摆出一副成年人的高明姿态，而是处于和他们平等的地位，使他们感到亲近。

马克思一家的气氛融洽和谐，在这个家庭，不允许对生活中的艰难困苦的任何灰心丧气与抱怨情绪，有的只是对理想与知识的不懈追求，乐观主义与朝气蓬勃。大家以诚相待、亲密无间、荣辱与共、风雨同舟。正是这种独具风格的家庭气氛，使马克思的研究和革命活动始终充满信心和力量。

“人所具有的都具有”

伟人也有凡人的一面。马克思的一生也表现出普通人的某些共性和弱点。

在波恩大学档案《惩戒名单》中有这样一段记载：学生马克思“因在夜间醉酒喧闹”于1836年6月13日被大学法庭判处禁闭一天；6月16—17日执行。

原来，在波恩大学第一学期，马克思同其他新入学大学生共选了9门课，除了法学课程外，还拼命地学习文学、诗歌等课程。由于用功过度，他不久就病倒了。对亲人的思念，尤其是对自己的恋人燕妮的思念，使他的情绪开始消沉，学习劲头也减弱了。在第二学期里，他只选了4门课，并且听课的时候也不那么用心了。当时，浪漫主义在大学里颇为风行，学生们成立各种各样的同乡会和俱乐部，聚集着一帮厌学的“学混子”。马克思也加入这支队伍中，过着一种无忧无虑，放荡不羁的生活，他与俱乐部的其他同学经常到小酒馆喝酒、争论，直到天明，夜里仗着醉意去敲人家的窗户。

在学习上，马克思把主要精力放到诗歌创作上，写作一些充满浪漫色彩的诗歌，以渲泄对恋人思念的心情。父亲来信告诫他，注意节制，不要毁了自己的前途，不要沦为一个平庸的诗人。马克思由于无节制的浪费，债台高筑，不得不向父亲要钱还债。那时，在大学生中间风行一种恶习——决斗。1836年8月，马克思在同另一名同学决斗时，右眼被对方挑伤。父亲闻讯后，写信严厉告诫他：“难道决斗能够和科学相容吗？在公众舆论面前，这简直是太可怕的事情。都是什么人做这种事呢？往往不是正经人。一个体面人是很少做这类事的……你不要让这种毛病扎下根。否则，将来你会辜负你自己和你父母的美好的希望。”父亲对马克思在大学的所作所为深为不安，担心这样下去会断送了他的前途，于是决定让马克思转学到柏林去继续上学。在那里，马克思改掉了以前的恶习，开始了有意义的读书生活。

马克思的一生有过许多普通人的经历。马克思感情丰富，富有同情心，在爱情生活中曾发生过一件鲜为人知的感情纠葛。

1845年初，马克思被驱逐出法国，他没有钱继续雇佣保姆。这时夫人燕妮又怀孕了。马克思的岳母就把自己身边的一位忠实女仆海伦·德穆（平时人称她叫琳蘅）派到布鲁塞尔来。海伦·德穆约八九岁时就到马克思的岳母

那里，她是一位天真活泼能干的女孩子，她到马克思家里的时候已经 22 岁了。她讲求实际，办事周到，是料理家务的好手。这位姑娘身材修长、面容动人、心地善良、伶俐聪慧，有过许多缔结良缘的机会，但她都放弃了。她将自己的一生奉献给马克思的事业和他的家庭。她同马克思一家风雨同舟，经历了许多贫困、驱逐、饥饿、灾难的岁月，她表现出伟大女性的高尚品格，默默地承担着这一切。

她根本不在乎取得工钱的多少，事实上，当马克思一家分文不名的时候，她总是把平时积余的工钱用于开支。她不仅为马克思一家忙不停地做饭、缝衣，还要帮助那些流亡的革命者。她赢得了马克思家人和友人的爱戴和尊敬。马克思的女儿称她为“善良的家庭天使”，李卜克内西称她为马克思家庭的“执政者”。马克思爱与琳蕙奕棋。当琳蕙赢了时，马克思就不高兴，甚至会生气。这时，琳蕙总微笑地对他说：“奕棋要像写文章一样思想集中。”她了解马克思的一切癖好和特点，当马克思为某事暴跳如雷的时候，只有她能“直入狮穴”，平息他的怒火。

多年的朝夕相处，风霜雨雪，马克思与琳蕙的感情自然而然地发展为爱情。他们的爱情在 1851 年结出涩果——儿子德穆特，使马克思的家庭出现了前所未有的危机。此时，恩格斯以最真诚的战友之情，承担了他同弗雷迪·德穆特的“私生父子”的关系，并尽抚养之责。这使马克思与燕妮的爱情、马克思的家庭避免了一场无可挽回的悲剧。

琳蕙一直照料着她深深爱着的马克思的生活，直到马克思停止了呼吸。她的爱，给马克思另一根精神支柱。恩格斯说：“我们那个非常好的老琳蕙看护他要胜过任何母亲照顾自己的孩子。”琳蕙逝世后，恩格斯遵照马克思夫妇生前的遗愿，将她葬在马克思全家合墓中。无疑这个普通劳动者出身的伟大女性，同马克思及其事业是不可分离的。

1895 年 7 月底，身患喉癌晚期的恩格斯生命垂危。这时，马克思的女儿爱琳娜痛苦万分地赶来了。她痛苦，不仅因为她所敬爱的老人将不久于人世，而且因为恩格斯的遗嘱执行人——赛姆·穆尔转告了一件不啻晴天霹雳的事情：德穆特并不是恩格斯与琳蕙的儿子，而是马克思之子，比自己大 4 岁的哥哥！

对父亲的崇敬使她无法接受这一现实，她要得到敬爱的恩格斯的亲口证实。爱琳娜的到来，使恩格斯甚为欣慰。在离别人世前，他必须将蕴藏心中 44 年的秘密亲口告诉马克思的后代！因为，琳蕙已于 1890 年去世，恩格斯成了弗雷迪出生秘密的唯一见证人。当爱琳娜流着眼泪，要求恩格斯亲口说出弗雷迪的真实身份时，恩格斯心情沉重地、用颤抖的手在记事版上写下了与赛姆·穆尔同样的话。

爱琳娜惊呆了，她承受不了这种打击。“每见到哥哥，……总有一种负罪的、不公正的感觉”。她在写给姐姐劳拉的信中说：“我想我们当中谁都不愿意提起他的过去。……这个人的生活是多么不幸啊！听他讲述自己的生活，对我来说，简直是一种痛苦，一种耻辱。”当自己的哥哥的出生秘密在 44 年后真相大白，她对他更产生了一种深深的内疚。而对父亲，对“善良的家庭天使”琳蕙，她又有什么权利加以指责呢？

是的，马克思是人，他从不认为自己是超尘脱世的圣人。他有着普通人的感情、嗜好、欲念、性爱。对于这一点，马克思反复强调：“人所具有的我都具有。”瑕不掩瑜，马克思生活中的这些疵点，并不能遮盖他那伟大和

光辉的一生。

狄斯累利娶了一个比自己大 15 岁的妻子

英国首相犹太人狄斯累利 35 岁才结婚，最后竟向一个比他大 15 岁、又丑又老、又不聪明的富孀求婚，当时被许多人传为笑柄，但这桩婚姻却成为英国历史上千古佳话。

她在谈话中常常驴唇不对马嘴，在公众场合常常显得又笨又蠢、注意力又不集中，但这位首相却非常爱她，从未说过讥笑她的话，结婚 30 年，也未厌烦她。

她也不想和他斗智并显得比他聪明，因为她知道他在和那些妙语连珠的女公爵斗了一天之后，已筋疲力竭，已不想听她那喋喋不休的指责，于是她就和他讲欢快而轻松的家常话。这使他很喜欢和她聊天，并越来越喜欢家，家是不需要他斗智的地方，他喜欢沐浴在她温暖的宠爱中。跟她那位高龄太太呆在家里的时间，成为他生活中最快乐的时光。每天晚上他都急急赶回家，把一天的新闻告诉她，而她则在和他拉家常中把自己的观点潜移默化传给他，她于是成了他的亲信、顾问和助手。当然，最重要的是，她非常信任他，不管他做什么——她都认为他不会失败，而她这种激励，使他对任何事都满怀信心，使许多本来应该失败的事也成功了。她于是成了他终生的主宰，他们一生患难与共、无比相爱。

野心家拉萨尔和他牵肠挂肚的伯爵夫人

1846 年初，21 岁的拉萨尔大学毕业回到柏林，他原本想在柏林大学当副教授，由于结识了一位伯爵夫人，包揽了这位伯爵夫人的离婚诉讼案而改变了一切，一生也为之改观。拉萨尔说：

“1846 年 1 月，我在柏林结识了哈茨费尔特伯爵夫人……她的灵魂是那样的崇高而伟大，她的智慧是那样的深邃，她的命运是那样的悲惨，她的丈夫却仇视她，用那种在最荒诞无稽的小说中也难以找到的不体面的方法折磨和迫害她……把她关在山上的城堡中，在她生病时，拒绝给她医药，用盗窃手段从她那里夺走了子女，这个勇敢的妇女的整个生活就是为争夺子女而斗争，她经常把他们夺回来，然后又丧失掉，多年来她一直哀求自己的亲人向法庭起诉，但她的亲人无论如何也不愿意采取这个步骤，因为她的亲人认为，通过这样的诉讼案把伯爵那样多的下流行为公之于众，是不行的……我面前这一个人的生活反映出早已过去的生活制度的一切不公平现象，一切滥用权力、力量和财富反对弱者的暴行，一切破坏我们社会道德的现象……”

伯爵夫人高兴地接受了拉萨尔这个 21 岁青年突如其来的帮助。拉萨尔为了打赢这场官司，放弃了一切学习，把全部精力用于钻研法学，办理这个案件时已成为法学家，几个月内就和律师们并驾齐驱，两年内就超过了一般人，并靠《民主报》的支持，在社会舆论上先搞臭了伯爵。但是，伯爵也并不甘示弱，很快就把拉萨尔送到被告席上。

故事的发展是这样的：拉萨尔当时正需要找到伯爵生活腐化堕落和挥霍浪费的法律证据，以便就制止他挥霍浪费问题和离婚问题对他起诉。正好这时候，伯爵同另一男爵夫人姘居，并想把一切财产送人家，这样他的儿子就

会失去一切。拉萨尔的朋友为帮他找到法律证据，对男爵夫人企图行窃，盗窃首饰盒，结果当场被抓获，并被指控犯有盗窃罪而送上法庭，拉萨尔也被认为是主谋而即将受审坐牢。审判时，拉萨尔慷慨陈词，用他那发达的大脑和卓绝的口才为自己作了6小时的辩护发言，他揭露了伯爵及其14个以上的伪证人。经过几天的辩论，拉萨尔被无罪释放。

不管拉萨尔打这场官司的动机如何，为此他同36个法院打了8年的交道，官司才宣告结束。为了他那位牵肠挂肚的伯爵夫人，以至于他在最革命时也常常显得魂不守舍，足见拉萨尔的“专注与毅力”。

拉萨尔为爱情决斗而死

拉萨尔在他政治上走投无路之时，死神向他伸出了援助之手。

在忧心忡忡矛盾迭出的情况下，拉萨尔来到瑞士疗养。最初他还企图遥控全德工人联合会，竭力使联合会继续无条件地服从主席。他仍念念不忘和俾斯麦的协定，准备到汉堡去召开工人大会，宣布工人阶级支持俾斯麦。正在此时，他认识了某国驻瑞士公使的女儿海伦，并抛开正在热恋的另一姑娘，如醉如狂地追求起海伦来了。尽管海伦当时已订婚，但在他的追求下最后还是答应嫁给他。但是，海伦的双亲因为拉萨尔素以唐璜自诩并被人们看作是某伯爵夫人的情夫，因而坚决反对。于是海伦从家中跑到拉萨尔那里，希望带她私奔。而拉萨尔觉得自己有无上的威力和感化力量，能使她的父母回心转意，因而不顾海伦的反对，把她交还她的母亲。海伦回家后就被看管起来，并准备把她交给未婚夫。这时，拉萨尔才意识到自己大错特错了，于是他像发了疯似地，不惜任何代价迫使海伦的父母把女儿交出来，并疯狂地为之奔走呼号。而此时，海伦在父亲的压力之下给拉萨尔写了绝交信，并两次拒绝拉萨尔的代表。于是，拉萨尔困兽犹斗，大骂海伦“背叛”了自己，抛弃了爱情、忠诚和誓言。拉萨尔过去坚决反对决斗，现在疯狂的他却向海伦的父亲和未婚夫提出决斗，对方答应了他的要求。不幸的是，决斗中他因下腹中弹身亡，于1864年8月31日死去，时年仅39岁。一个可恨的野心家，一个可怜的天才，一个可悲的殉情者，就这样匆匆而去！

马克思和恩格斯得到他的死讯后，非常震惊，为这样一个天才的死而无限惋惜。恩格斯这样说：“你可以想象，这消息使我多么震惊……，他在政治上无疑是德国最重要的人物之一……现在工厂主和进步党的狗东西将会多么欢欣鼓舞。要知道，在德国国内，他们是他们唯一畏惧的人……，因为只有他才具有那种轻浮和感伤、犹太人习气和骑士作风奇特地混合在一起的品性。像他这样的政治活动家，怎么能和一个冒险家决斗呢？”马克思深情地说：“他毕竟是老一辈近卫军中的一个，并且是我们敌人的敌人。而且事情来得太突然，难以使人相信，这样一个爱吵闹、非常好动、不愿安宁的人现在却永远无声无息，不再言语了。至于他的死因，这是他一生中许多轻率行为中的一次。”

浪漫风流的“奇缘博士”基辛格

白宫的一则假定通告：

事由：关于向白宫图书馆提供影片一事，总统助理宣布了一项更为开放

的政策。为了能够更好地了解我们的好莱坞朋友，特定于今夜 12 时为成年政府官员（限单身男性）放映由朱迪·布郎主演的 X 级丹麦优秀影片《三个人的游戏》。

假如没有好莱坞的那种 40 年代叫作《吻她，告诉她》，50 年代叫作《你是如何得手的？》，60 年代叫作《你成功了吗？》和 70 年代叫作《她的妙处像谁？》的“综合病症”，基辛格就要少许多传奇色彩。在任何时候，女人总是提供个人隐私和秘闻的最好情报来源，男人绝对比不上。性革命的一个别有风趣的方面在于，现代女性喜欢议论自己那些有名气的情人的特点，她们进行这类评论时的那种冷静与不偏不倚的认真神情，就像当年她们的祖母谈论婴儿吃奶的习惯一样。

一位经常在华盛顿同基辛格约会的女人，戏谑地称基辛格为“超级德国佬”。她曾说：“就结婚并过夫妻生活而言，亨利是太忙了，但他从来都有时间去应酬一些男女之间的风流韵事。”要想把基辛格在白宫工作期间曾约会过的女人统计清楚，并区别出哪些是一夜之交，那些是“老伙伴”，这实在是一桩麻烦事，尽管它很有趣。几乎所有好莱坞的美女都希望自己能成为亨利的一个相好，然而真正能算得上却只有少数几个人。

当基辛格 18 岁时，吉尔·圣约翰小姐才刚出生。吉尔 4 岁时，已经是歌舞班的小明星了。6 岁时，就在电视台出现，并成为一名儿童模特儿。等到长成大姑娘后，便成了国际上流社会的浪漫女明星。于是乎，男人们都在拼命追求她。她那华丽的服饰、高雅的化妆、豪华的轿车、高傲的气质和美丽的身材，都在深深牵动着上万男人们的心。基辛格不能不对这些魅力作出反应，终于从那些实力雄厚的竞争者群中脱颖而出，独占鳌头。此后，基辛格陪同圣约翰小姐的每一次活动，都成了主办人赚钱的契机。

莎莎是又一位艳星，她曾说过，她愿意嫁给亨利，“然而他永远也不会同我结婚，这个讨厌鬼……，他认为我对他太女性化了！”基辛格与她第一次见面，是在总统的一次晚宴上，当时他的身旁就有好莱坞的这位训练有素的明星。当晚宴结束时，一位军官把总统的一张便条交给了她，上写：“您觉得基辛格先生如何？”

莎莎在一张餐纸上反问总统：“谁是基辛格先生？”

总统又给她写了一张回条，并划了一个小小箭头：“就是坐在您身旁的那个男人，您整个晚上都一直向他卖弄风情呢！”而莎莎对他的印象是：“第一眼看上去他并没有什么特别能打动人的地方，然而当他一开口，简直是一个超级男子汉……他具有一个女人想要的一切。”她早就被他征服了。亨利在体验了各种各样的不很有名的女演员之后，在他的眼中莎莎无疑是一个极其聪颖的女人。而以往的情况似乎是，基辛格在好莱坞的朋友们每次叫他去约会女伴，虽然她们的胸脯一个比一个高耸，然而她们的头脑却一个比一个糟糕。莎莎至少到过许多地方并读过许多书，她和亨利都有一种中欧人的习性。一段时间后，特工机关就准许亨利和莎莎单独在一起。说到底，一个男人同这位世界上最性感、最具魅力的小母亲在一起，呆在一套有七间卧室的房子里，还能搞出什么别的麻烦事呢？

一次莎莎准备演出，她邀请亨利也出席。广告商拍摄了这样一幅照片：上面是莎莎的前夫与亨利一同站在舞台上，照片下面的文字说明是：莎莎的过去与将来。糟糕的是，基辛格同莎莎举行婚礼的可能性几乎等于零。他还喜欢许多别的女人呢！如果白宫的完婚重点对象是亨利的话，那么，他们还

得再努力几次，舍此之外毫无办法。

根据基辛格对女人的最新口味，朱迪的故事有可能是真实的。她在一篇题为《一位女星述说她与亨利·基辛格的秘密约会》的文章中，零乱讲了一些具体情节。她的优美身段很符合亨利的要求。根据一些电影杂志的报道，她身高 1.62 米，有双褐色的眼睛和一头披肩长发。她的身段真是妙不可言，她的胸脯就像是一些黄色书刊中的漫画那样，她的服装又突出了她的迷人之处。她让人感到亨利就喜欢她这样。“亨利总是说我极富性感。”她在许多旅行照片上，总是展现一种湿润而挑逗的微笑。她轻而易举地挑逗那些欣赏她的人。

朱迪引起基辛格的注意很可能是由于她在丹麦色情影片《三个人的游戏》中扮演了纵欲的第三方。海关总署查禁了这部影片，后来又在全国范围内发行了它的拷贝。目前，她又拍摄了《笼中女人》和《玩偶之家》等优秀影片。

然而，最终他和她持续的时间并不太长，原因是他只答应和她秘密往来，因为他是总统密使。她抱怨他“想吃鱼又怕被鱼刺着”，于是她安排了好几次记者大军来堵截他，这使他很恼火。她也忍受不了她只是基辛格上百个女伴中默默无闻的一位，于是关于他和她桃色新闻的报道充斥各种报纸。人们相互探询的是，一个来自曼哈顿的贫穷犹太青年，现在成了博士，竟能去满足一个丑闻百出的女演员的各种欲望？更何况她只不过是长长女伴行列中的一员，单凭报纸上的几则消息怎能引起人们的关注？况且，这位总统密使又出国了。

朱迪的故事可使人们想到一个事情的侧面。故事的发展是这样的，如果同意和亨利相好，她们大多能因基辛格的名气而身份大增；对此，基辛格也心有灵犀，他总是千方百计满足她们。而那些女孩们如果办得很巧妙，将事情夸大其词，足可以在大出风头中自我陶醉，而之后的一个辟谣又可以将事情完全解决掉，那么她们何乐而不为呢？而这又有助于增长他的“超级男子汉”的美名，从而获得更多的猎物。一旦她们过分纠缠他，他就会摆出他身份的威严，和以工作保安为托词，一脸无辜的他就会说，怎么可以让这些女士在拿他的名声开玩笑时而过于屈尊呢！不管怎样，基辛格冒险生涯的神话在继续，而他的女伴则一个比一个更迷人了。

于是乎，马洛小姐和他的故事，斯泰纳姆小姐对他的恋情，安杰尔小姐和芭芭拉等韵事等都成了美国百姓茶余饭后的好话题。当然，他也在他的社交和青云直上时找到了他的如意伴侣。

在她们结婚后，一份刊物登出一幅漫画，上面是身高 1.8 米的妻子在清晨穿着睡袍迎接 1.5 米的丈夫。文字说明是：“亨利，你总是和男人们在一起，跟那些外国男人们在一起，这多不好……。”另一幅漫画上妻子坐在已睡过的床上，床下有一只新婚用的旅行皮箱，床头小桌上台灯照着一张信纸，妻子正在上面写着：“亲爱的兰德斯，每当电话铃一响，我的丈夫就……”画面上，身穿超人服装的基辛格正从床上飞向阳台。

问题是，尽管亨利的行动很诡秘，全国的许多人还是很尊敬他，尤其是他手下工作的人更感肩上担子沉重。一名成员说：

“他沉默寡言，严格要求达到难以达到的完美无暇，偶尔还会大发雷霆，这都是真的……然而亨利还是亨利，别的一切都无关紧要。”

问题是，在基辛格身旁总有一批风度优雅、装束入时、聪明漂亮而又乖

巧机灵的妙龄女郎作他的女接待员、女秘书和女办事员，而且不断更换。因为在白宫和整个五角大楼中，有许多这样的女工作人员，而且不只一名女打字员由于向国防部的高级官员展示她那双漂亮的大腿而被重用。这确实是美国上层社会的一个侧面，一个小小的基辛格又算得了什么呢？

爱因斯坦，这是小意思

爱因斯坦的成就引起德国科学界注意。德国著名物理家普朗克深深感到，这位年仅 32 岁的爱因斯坦教授，正站在天才的顶峰上，不愧是当代物理学的泰斗。

1914 年，第一次世界大战的隆隆炮声，打破了爱因斯坦的宁静研究。德国陷入战争的狂热之中，各行各业却被纳入了战争的轨道。普鲁士科学院和柏林大学里沸腾着“爱国”的热血，连那些素来不问政治，超凡脱俗的教授和学者也加入了“保卫祖国”的大合唱。有人想把爱因斯坦拉入支持德国对外战争的行列中来，但他却公然声明，自己是一个和平主义者，反对战争。他躲避着战争的喧嚣声，蜗居在工作室里，紧张地进行研究，完成了他的广义相对论。

随着第一次世界大战的结束，爱因斯坦逐渐成了世界名人，他的相对论被越来越多的人知晓。

在爱因斯坦的一生中，1919 年是一个重要的转折。这年初，他和妻子米列娃办了离婚手续，他的婚姻是不幸的。在一起生活中，俩人经常发生磨擦，而且米列娃经常遭到他的拳打脚踢。另外，米列娃觉得自己的科学才能被埋没了，来做一个喜欢空想的人的妻子，做一个庸俗的家庭妇女，太委曲了。可见，这位大学物理系出来的家庭主妇需要丈夫的帮助、关心、温暖和体贴。但爱因斯坦自己还是个“大孩子”，需要别人的照顾和关心，他虽然生炉子、管孩子，但他的心却完全扑在物理学上。米列娃不理解丈夫的崇高事业，俩人在感情上越来越淡漠了。米列娃不能使爱因斯坦有一个安静、幸福的家庭生活。他们平静地分手了。不久，爱因斯坦和表妹艾丽莎结了婚。艾丽莎当时守寡，带着两个女儿住在柏林。

艾丽莎是个善良、温柔、善持家务的妇女。爱因斯坦过惯了马马虎虎的独身生活，后来米列娃给他安排的家庭生活也是乱糟糟的。可是，新妻子给他的生活变了个样。艾丽莎治家有方，日常生活安排得井井有条。一日三餐，色、香、味俱全。家具擦得锃亮，华美的地毯在脚下柔软而有弹性，房间里干净、漂亮，充满着舒适、温馨的气氛。可是，爱因斯坦生活邋遢惯了，他常光着脚在客厅里踱步，不穿袜子，光脚塞在那双磨歪了后跟的皮鞋里，坐到招待来宾的大餐桌旁。艾丽莎也不责怪，她理解爱因斯坦的习惯。

1919 年，爱因斯坦成为世界名人，忽然间世界各地掀起了爱因斯坦和相对论热。爱因斯坦和他的相对论太神秘了。越神秘，越能引起人们的兴趣。各式各样的人都卷入这场爱因斯坦热之中。一个美国富翁愿出 5000 美元，征求一篇 3000 字的介绍相对论文章。市场上出现了“爱因斯坦式”的雪茄和“相对论牌”的香烟。英国的一家报上登出一幅漫画，把相对论和英国人特别爱好的侦探故事结合起来。一个大侦探手拿电筒，照出一束强光，光线拐过两个大弯，落在正在撬保险柜的贼身上。漫画的标题是：爱因斯坦，这是小意思！一位打油诗人描写相对论的尺缩效应：“杰克小伙剑术精，出剑迅捷如

流星，不料空间一收缩，长剑变成小铁钉。”更有一位打油诗人，描写超光速粒子的荒唐行径：“年轻女郎名玛丽，神行有术赛光子，有朝一日学‘相对’，今早出门昨夜归。”

荣誉像潮水般地不断向爱因斯坦涌来。一个科学理论引起世界这么大的轰动；一个科学家，引起人民这么大的热情，这在人类历史上是空前的。

来自英、法、美、日等国的邀请信纷至沓来，请他去讲相对论。爱因斯坦风尘仆仆，从一国来到另一个国家，所到之处受到人们的热烈欢迎。他的演讲吸引了许许多多的人，懂行的，不懂行的，都慕名而来，为的是一睹他的风采。

爱因斯坦拒绝担任总统候选人

爱因斯坦热爱人民，人民的痛苦就是他的痛苦，多少年来，他的犹太同胞，被肆意丑化，被辱骂玷污，遭歧视，受欺凌，像畜牲一样，被装进罐子里，运往集中营。战争结束后，消息渐渐传来：有600多万犹太人，占世界犹太人的三分之一，遭到了纳粹匪邦的杀戮。可恨啊，德国，他的祖国，竟干出这种兽行！一个历史悠久的民族，为人类文明昌盛做出过宝贵的贡献，竟要被杀尽斩绝。德国的罪孽啊！他痛恨这个祖国！

战争结束后，德国的同行，好友，邀请他回国，遭到他的拒绝。他不能原谅德国对他的同胞犯下的罪过。于是，他全力支持犹太复国运动，希望自己的同胞不再被杀戮。建立自己的家园。但他并不想卷入民族解放斗争的纷争中，他想继续从事他的研究工作。

1952年，爱因斯坦的老朋友以色列首任总理魏茨曼去世后，以色列驻美国大使打来电话，奉以色列总理之命探询，提名他为总统候选人。大使问道：“教授先生，每一个以色列公民，全世界每一个犹太人，都在期待您呢！”大使亲自登门，带来了以色列总理的信，正式邀请爱因斯坦为以色列共和国总统候选人。爱因斯坦在报上发表声明，正式谢绝。

二、“我需要的是他美丽的歌喉”

笑话、金钱是犹太人在处世时的敲门砖，重视人才则又是每一个犹太商人格守的用人法则，且看看罗斯柴尔德等大亨们是怎样运筹帷幄的。

罗斯柴尔德舍血本笼络权势者

罗斯柴尔德不懈地“挖掘”通往宫廷之路的努力终于得到结果。某天，他得到当地领主比海姆公爵的召见。这位公爵刚赢了一场棋赛，心情很好，恰巧又听说手下人提起了罗斯柴尔德的古币。一直在等候着这一机会的罗斯柴尔德于是以近乎赠送的价格，不惜血本地向公爵卖出了他收藏的珍贵的古代徽章和钱币。事实上，这笔交易是罗斯柴尔德日后建立罗斯柴尔德财团的一个关键。

在比海姆公爵的眼里，罗斯柴尔德只不过是一个二十来岁，微不足道的犹太古币钱商。他趁着赢棋的余兴买下了大量的古徽章和钱币，而对罗斯柴尔德本人毫无兴趣。

然而，罗斯柴尔德并没有把这笔交易当作赚一笔大钱的机会，其真正目标在于开拓更具长期性的大批买卖。罗斯柴尔德十分清楚地意识到，要在这个犹太人备受歧视的社会里脱颖而出，接近手握巨大权势的领主并博得其欢心是最有效的手段。

他借这次受公爵召见的机会，不但把花了很多心血和高价收集的古钱币以低得离奇的价格卖给公爵，同时还极力帮助公爵收古币，经常为他介绍一些能够使其获得数倍利润的顾客，不遗余力地帮公爵赚钱。如此一来，公爵不但从买卖中尝到了很多甜头，对古钱币的兴趣也越来越浓。罗斯柴尔德和他的关系逐渐演变为带伙伴意味的长期关系，远非只是普通的几笔买卖关系。

如果说一两次的舍本大减价一般人也可能做得到的话，罗斯柴尔德这种一直舍本帮助别人赚钱的做法不能不说是难能可贵的。虽然他得以在宫廷出出进进，但自己在经济上仍然相当拮据。他为了实现长期战略，宁可舍弃眼前的小利。

这种把金钱，心血和精力彻底投注于某个特定人物的做法，日后便成为罗斯柴尔德家庭的一种基本战略。如若遇到了诸如贵族，领主，大金融家等具有巨大潜在利益的人物，就甘愿作出巨大的牺牲与之打交道，为之提供情报，献上热忱的服务；等到双方建立起无法动摇的深厚关系之后，再从这类强权者身上获得更大的收益。

为了得到长期的利益，必须在开始的时候让对方尝到他一辈子忘不掉的甜头。放长线钓大鱼，舍小利获大利，这就是罗斯柴尔德的生意经。

在罗斯柴尔德二十五岁那年，他获得了“宫廷御用商人”的头衔。罗斯柴尔德的策略奏效了。

从根本上来说，这个头衔只是一个好听而空洞的名称罢了，其作用仅在于确认罗斯柴尔德被允许与宫廷做生意。但时隔不久，潜在的好处便显露了出来：罗斯柴尔德可以进行身为犹太人原本严格限制的旅行；一直不同意把女儿嫁给他的岳父也终于颌首应允了这门婚事；而更重要的是，罗斯柴尔德接受了比海姆公爵的一部分资产处理权。

尼桑借笑话广结人缘

罗斯柴尔德的五个儿子，成年后每一位都成了举世罕见的奇才，分别在欧洲各个国家翻云覆雨，并共同建立了罗斯柴尔德国际金融王国。他们都具有蓬勃的活力，过人的商业才能，行动敏捷，判断敏锐，待人温和……这些特点也是他们凭恃的本钱，以至于在很短的时间内在不同的国家取得惊人的成功。

与其他兄弟相比，罗斯柴尔德的三儿子尼桑相貌平平，谈话的技巧也并无高人之处，但在公共外交方面，他却是最出色的。其中的一个重要原因与他特别喜欢说笑话有关。为了这一爱好，他甚至建立了一套特殊的“笑话快递”制度。

“笑话是水，犹太人是鱼。”

犹太人本身就是一个“爱笑”的民族。他们认为笑话是改善人际关系的润滑剂和博得人心的有力武器，其效果不见得比给予实际利益来得差，在长期遭受迫害的日子里，他们利用笑话来舒解身心，克服精神上的沮丧，让一

切不快随着放声大笑而烟消云散，重新获得内心的平衡，恢复蓬勃的生机。

尼桑原是把笑话作为攻人人心的最佳武器。虽然罗斯柴尔德家庭的人都擅长于运用轻松风趣的谈话技巧，尼桑却更突出地把它当作打入英国宫廷的利器。他用笑话弥补了刚到伦敦时的英语能力不好的缺陷，也把它当作一种商业上的手腕。

对于有利可图的事情，尼桑是很舍得花钱的。他的通讯网的另一个重要任务就是帮助他尽快收集和传递欧洲最新的笑话，以便他可以运用新鲜的笑话在伦敦社交界大出风头，广结人缘。

这个笑话快递网不断扩大，甚至住在伦敦的各国外交官，都把欧洲各地流行的各种笑话或消息当报告似的迅速传递给罗斯柴尔德家族。

直到今天，伦敦罗斯柴尔德银行的档案馆里还保存着当年欧洲各地送来的笑话信件。

以柔克刚的萨洛蒙

早年奥地利奉行十分顽固的反犹太人政策。他们不仅不准犹太人拥有土地，不准犹太人进入政府和法院任职，不准犹太人从事律师等行业，甚至犹太人结婚都必须提出特别申请。这种极其歧视犹太人的政策即使到了19世纪初也没有多少缓和。

但后来奥地利政府出现了财政上的困难，为了筹集军饷和发行政府公债，终于不得不借助犹太人的金融头脑和理财能力。罗斯柴尔德家族发现时机已经成熟，于是便派遣了次子萨洛蒙到奥地利开辟新天地。

罗斯柴尔德提出这一人选是经过慎重考虑的。三子尼桑在那样的环境里会显得过于锋芒毕露，小儿子杰姆斯则太新潮时髦而过分醒目。萨洛蒙却为人和善亲切、彬彬有礼，最适合去反犹意识强烈的奥地利周旋。

萨洛蒙到达奥地利后，经过一番深入考察，定下了一套巧妙的行动计划。他认定不能采取直截了当的强硬手段，必须展开迂回攻势。理由很简单，在这样的反犹风潮里采取对抗性的手段，都无异于火上浇油，会造成对自己更不利的局面。

“向井里吐口水的人，早晚都会喝到井里的水。”

另外，罗斯柴尔德家族在决定由发迹的法兰克福向奥地利扩展的时候，便和奥地利政府的高级官员秘密接触过。罗斯柴尔德家族想迁入的打算使他们颇为动心，想想随之而来的巨额税金收入和其他连锁好处，奥地利政府十分痛快地许诺给予罗斯柴尔德家族特别迁移许可。不料前来奥地利的只有萨洛蒙一个人，不免让奥地利政府大失所望，甚至产生了上当受骗的感觉。

于是萨洛蒙首先考虑的是如何迅速地扭转这种局势。他提出了承包发行奥地利公债的申请。不过萨洛蒙不想让这种公债成为一般性的国债，他打算将其附上彩券，让之成为一种从未有过的独创性国家公债。

设想公布以后，奥地利公众的保守加上根深蒂固的反犹意识，使他们对这种彩券形式的高利率公债感到强烈的愤怒，一时抵制、批评之声不绝于耳。不过萨洛蒙却不为所动地保持着相当大的信心，仍然镇定、温和地面对这股反对浪潮，巧妙地借用报纸等传播媒介的影响来激发人投资购买的激情。

情况的发展最终完全像萨洛蒙所预料的，罗斯柴尔德家族的显赫名声消除了公众的顾虑，彩券激起了人们的投机心理，国家的公债开始暴涨。最后

的结果是皆大欢喜，奥地利政府甚感满意，购买公债的人们得到了实际利益。当然从个人利益来看，萨洛蒙获利最大，既赚到了承办发行的手续费，又赚到了公债暴涨所带来的巨大利润。

“用钱来敲门，没有不开的。”

就这样，萨洛蒙在强烈反犹的奥地利首都维也纳扎下了稳固的地盘，甚至成了该市的荣誉市民。

萨洛蒙巧妙解除困境

史蒂文森发明了蒸汽汽车之后，英国便对铁路未来的发展十分重视。不过一般人大多把搞铁路建设视为疯狂的行动，就连尼桑这样的聪明人也认为铁路运输不能与马车运输相抗衡。等到铁路事业在英国打开了局面，显示出其光明前景之时，尼桑已准备着手参与此事了。

萨洛蒙收到尼桑送来的情报之后，立即开始考虑起这件事情来。

奥地利是一个非常保守的民族，要他们很快地接受“不用马车的交通工具”这种异想天开的东西根本不可能。即使是那些对火车略知一二的知识分子，在他们的思想里那也是个恶魔般的庞然大物。要想在这里发展铁路事业是非常困难且充满危险的，人们一定会群起而攻之。

但萨洛蒙决定冒这个险。

他开始悄悄地进行准备工作：派遣大批人员到英国，从金融、技术等各方面对铁路事业进行考察和研究；派人徒步调查将来铁路要经过的地方，并设法收购沿途的驿站，以备将来把它变成火车站；买通报社和新闻记者，让他们以循序渐进的方式介绍有关铁路的知识和发展前景。

经过将近五年的长时间谨慎筹备，萨洛蒙终于向当时奥地利皇帝斐迪南一世提出申请，要求开欧洲大陆之先河，构筑从维也纳至巴伐利亚长约一百公里的大规模铁路。由于事先已经和宰相等重要大臣们进行了充分的接触，所以此项申请没费更大的周折便得到了皇帝的批准。

虽然做过了长时间大量的宣传工作，这项计划一经实施，却还是立即召来了各方面的严厉抨击，大有使几年来为作准备工作所花的金钱和心血付诸东流之势。

维也纳各家报纸充满了反对萨洛蒙的攻击性议论，医生们这样说道：

“人类的身体无法适应时速 24 公里以上的速度，如果坐在这个恶魔般的庞然大物里任由它在奥地利横行的话，乘客将会七窍流血。即算不死，在通过隧道时乘客亦会窒息而死。换句话说，火车就是一个巨大的棺材。”

研究精神病的权威学者则提出这样的警告：

“现今社会变得日益忙碌紧张，人们的精神已经处于过度疲劳的状态。如果再加上乘火车造成的紧张感，人类必然会完全疯狂。”

……

所有的人士都大声疾呼：

“不能让这机械的恶魔在神圣的帝国存在！粉碎犹太人的阴谋！”萨洛蒙似乎陷入了四面楚歌的境地。

尽管萨洛蒙平时与各报都保持着良好的关系，但此时却也难以抵挡社会舆论的冲击。最使他头痛的是奥地利的一些金融家乘机点火，宣称由外国人来投资铁路事业将会给国家利益造成危机。

当然，凭着萨洛蒙与包括宰相在内的帝国政客非同一般的关系，他可以不必要理睬这些反对之声先下手为强。他也可以像五弟杰姆斯在法国的做法一样，不是很困难地把反对势力收买过来。

但萨洛蒙却不愿采取这种手段，他认为强硬的手段只会招来更强硬的反对，可贿赂的做法又浪费精力和金钱，萨洛蒙最擅长的便是迂回策略，相信任何事情都必定有温和的解决办法。

犹太人之所以能够自下而上，除了注重金钱之外，还在于他们危难时超凡的忍耐力和智慧。于是，萨洛蒙宣称为了筹集铁路建设的资金，首期发行1.2万股的股票，其中有4000股公开募集。结果就连那些坚决反对修建铁路的人也踊跃提出申请，地方上的金融家也纷纷离心离德地前来应募。

最后，公开募集的4000股竟收到了将近8倍的申请函，这一招极为成功。正应了一句格言：

“金钱一旦作响，坏话随之戛然而止。”

不过，在这一成功的背后，仍然有一只看不见的黄金之手在秘密操纵着。萨洛蒙雇了一批人来应募股票，使得它的行情急速上涨。这一妙计一下就瓦解了如火如荼的反对运动。之后，萨洛蒙为了更进一步击败反对者，又想了另一条妙计请来奥皇亲自出马。

他向奥皇要求，要将这条铁路命名为“斐迪南皇帝北方铁路”。这一来不但可以满足皇帝本人的虚荣心，更具有“拉大旗作虎皮”的奇效。

这条铁路是欧洲最早，最大的一条正规铁路，沿线的地名、车站，以及车辆本身都附上皇帝的皇徽，如此一来岂不是可以名传千古了吗？皇帝自然毫不犹豫地批准了萨洛蒙的请示。之后，萨洛蒙又趁热打铁，请枢密院长和财政大臣支持这一事业。为了这两人也能鼎力相助，提议在铁路的标识牌和文件上共同印上两个人的姓名。至于宰相，萨洛蒙则请他担任铁路的名誉保护官。“斐迪南皇帝北方铁路”的名称产生了魔木般的奇效，使罗斯柴尔德家族的铁路一下子变成了奥地利帝国的铁路，当然没有人敢反对了。如此一来，萨洛蒙从根本上巧妙地解除了危机。

路易临危不惧，傲气凌人

随着时光的流逝，由萨洛蒙在维也纳奠基的罗斯柴尔德家族成为全奥地利最大的财阀，一直发展到第四代路易·罗斯柴尔德。1933年，希特勒成立了第三帝国，表现了要侵吞奥地利的野心，于是奥地利犹太人纷纷逃亡。在维也纳的罗斯柴尔德家族成员大多前往巴黎或瑞士避难，只有路易·罗斯柴尔德男爵因财产问题一时难以脱身。

路易的个性沉着冷静，是个心胸豁达的人物。在希特勒像发了疯似地向奥地利发出最后通牒的时候，他竟然还有心情到阿尔卑斯山享受滑雪的乐趣。就连罗斯柴尔德家族紧急信使带着家族劝他立即逃亡的信件在滑雪场找到他时，他仍兴致丝毫不减。

几天后，德军越过奥地利边境，秋风扫落叶般迅速占领了奥地利。一天傍晚，两名佩带着纳粹臂章的黑衫队员出现在维也纳的罗斯柴尔德家。不料，管家却彬彬有礼地向来人表示：男爵不在家，正在打高尔夫球。

一听这话，两名气势汹汹的纳粹党徒不禁对这位上流人物的行事方式感到大吃一惊，愤愤地走了。第二天，又来了6名纳粹党徒要带走路易。男爵

毫无惊慌之态，气定神闲地宣称自己必须吃完早餐才能出门。纳粹队员被他的威严所慑服，不得不同意。

男爵在纳粹队员的簇拥下，走到一间极为豪华、香味弥漫的房间里，如平时一样，悠然自得地享用那顿丰盛的早餐，餐后还吃了水果、抽了雪茄，然后才满意地站了起来。

路易虽然清楚自己此去前途未卜，却毫不惊慌失措，依然保持着傲气凌人的贵族气派，大摇大摆地随纳粹队员登车而去。

罗斯柴尔德打败希特勒

抓到了罗斯柴尔德男爵的报告传到柏林，马上在纳粹高层产生了巨大的骚动。纳粹首脑们开始考虑怎样用手中的筹码来掠夺罗斯柴尔德家族的财产和权力。最后，他们提出，释放男爵的条件是向纳粹交出罗斯柴尔德家族在奥地利的一般财产，以及该家族拥有的维克威兹公司的全部股权。这家公司拥有位于捷克的中欧最大的煤矿和制铁联合企业。

这一企业具有极为重要的军事战略价值，如果能得到它，无疑可以轻而易举地把东欧的战略物资掌握在手中。这一交换条件是苛刻至极的，如果答应了这个条件，等于是宣布在奥地利的罗斯柴尔德家族破产。家族对该公司拥有的股权折合至少是 500 万英镑以上，这完全可以说是有史以来最巨额的赎金。

但罗斯柴尔德家族并不急于赎人，因为远在男爵遇绑票的前两年，罗斯柴尔德家族就考虑到很可能会有德国吞并奥地利的一天，从而已把维克威兹公司的股权转移到了英国的公司名下。这项工作进行得极其隐秘，希特勒政权对此一无所知。当然，像维克威兹这种具有战略意义的大企业想进行股权转让，必须先得到相关国家的一致同意，否则绝不可能办到。

因此他通过某种渠道提醒公司实体所在的捷克政府：

“如果德国吞并了奥地利，维克威兹公司将会纳入德国的管理之下。”

对于持反德立场的捷克政府，这种情形是他们极不愿意看到的。因此，他们向奥地利当局游说道：

“如果德国占领了奥地利，捷克政府一定会把维克威兹公司收归国有。”

奥地利政府当然不愿眼睁睁地看着损失财政上的巨大收入。

如此一来，两国政府基于各自的理由，都同意把公司的所属国籍变更为英国国籍。当然，在这背后，罗斯柴尔德家族的“黄金之手”起着关键性的作用。

经过几番周折，维克威兹公司的经营管理权终于转到英国一家保险公司的名下，而这家保险公司实际上仍属于在伦敦的罗斯柴德家族。这虽然不是将该公司的经营管理权从奥地利的罗斯柴尔德转到了伦敦的罗斯柴尔德家族，但在国际政治上，却是完全不同的两种概念。这样，维克威兹公司现在是属于英国的公司，在英国的保护之下。根据国际法，尽管德国吞并了奥地利，却无法任意染指英国的财产。

纳粹本以为既吞并了奥地利，也就掌握了奥地利的企业公司，又在手上持有人质，无疑是占有了绝对的优势，却没想到罗斯柴尔德家族竟提出了谈判的要求。

罗斯柴尔德家族因为并无多少财产的后顾之忧，所以对交换绝不作轻易

的让步。他们对纳粹提出的要求答复是，可以在男爵平安获释之后，以 300 万英镑的价格出让维克威兹公司的管理权。

希特勒听后震怒不已，原来的打算是做一笔无本生意，现在却反倒要他付出 300 万英镑，真是岂有此理！

于是恼怒的希特勒以男爵的性命来威胁罗斯柴尔德家族，但后者并无畏惧之意。对他们来说，只要一遇到威胁就无条件投降的话，也不可能建成势力遍及欧洲的金融王国了。

双方的较量继续进行着，此时德国又一举吞并了捷克，并且占领了维克威兹。直到这时，希特勒才获悉它现在是英国的公司，受英国的保护，在国际法的约束下，希特勒也无可奈何。

罗斯柴尔德家族与希特勒之间的谈判持续了将近一年，最后基本按罗斯柴尔德家族的条件达成了协议，用罗斯柴尔德家族在奥地利的一般财产交换男爵，让他平安抵达瑞士。两个月后，希特勒以 290 万英镑收购了维克威兹公司，不过这一项协议因第二次世界大战的爆发而没有履行。

凯瑟琳在忐忑不安中公关成功

1963 年《华盛顿邮报》的董事长凯瑟琳受任于危难之际，惨淡经营自己的报纸。后来，凯瑟琳准备把报纸交给长子唐纳德。按照法律，这样必须交纳 60% 的遗产税，而唐纳德可能因此而丧失这家报纸，为了保证报纸但然有序地过渡到下一代，唯一的办法是公开出售股票。这对凯瑟琳来说，犹如让陌生人闯进她的家。但为了使《华盛顿邮报》牢牢地掌握在格雷厄姆家中，即使是一向跟她顶牛的母亲，这次也坚决地站在女儿这边。在她的律师兼首任财政顾问等人的说服下，凯瑟琳终于同意出售股票。但是，股票销售情况不好，这家公司有点迟钝，不知道如何推销这种特别的股票。除此之外，华尔街有许多保留，他们不太信任一个刚上任的女人领导的公司。

这样一来，凯瑟琳就不得不去参加华尔街分析家们推销股票的辩论会。她忐忑不安，因为她最讨厌当众发表讲话，这会是她内心的恐惧暴露于外，尤其是在一个陌生的地方，一屋子男子面前，而且这些人多半不喜欢她的报纸。

出席辩论会的那天，凯瑟琳害怕的要命，但在发表讲话的过程中，她似乎一口气也没喘，她给人们留下了深刻的印象，她表现出自己是一个坚强的有吸引力的女人。

她成功了，几天内股票上升了三个指数，凯瑟琳征服了整个华尔街。

她又光临了一些大公司的董事会，不断地表现出她不屈不挠的精神。不久，她在新泽西买了一家报纸，事业越发强大。凯瑟琳不仅重才干、风度，更注意工作效率。这时的《华盛顿邮报》已经不再是一份由家庭主办的报纸，而是被列入纽约证券交易所行情牌的联合大企业的一部分了。

凯瑟琳撒下好友任人唯贤

报纸兴旺的关键在于人才。凯瑟琳把建设一支高质量的记者、编辑和管理人员队伍作为振兴该报的第一步。

希拉德利原是《新闻周刊》的主编，在菲尔买下这家杂志之后，曾因一

个女职员与菲尔争风吃醋两人成为情敌。菲尔去世后，凯瑟琳打听到希拉德利具有主编或分社社长的才干，她不计较个人的恩怨，打电话请他吃饭，并一下子被他的才华迷住。她确信他是位了不起的伙伴。

当问他对什么职务感兴趣，他坦率地说，自己可以取代现任社长。而社长弗兰尔德利是凯瑟琳的好朋友，为了事业，凯瑟琳断然决定把希拉德利安排到《华盛顿邮报》作副主编，并很快撤下弗兰尔德利，提升希拉德利为社长。

在希拉德利强有力的协助下，凯瑟琳如虎添翼，开始重建《华盛顿邮报》。由于大胆地采用技术革新，使成本压缩了 30%。希拉德利大量网罗有才能的人，把一批普利策奖获得者，最有才华的明星都聚集在自己周围，组成了一个光彩夺目的记者群，《华盛顿邮报》为此而面貌焕然一新。到 60 年代末，该报的财政预算由 1962 年的 290 万美元提高到 730 万美元，工作人员增加了 35%，报纸每天的页数从 56 页增加到 100 页，发行量增加了 15%，年利润差不多是原来的两倍。

“我需要的是他美丽的歌喉”

50 年代曾有人评论：“佩利不是个创新者，更非冒险家，他只热衷于设置诱饵，能预见到将取得轰动的节目。”而若想取得能够轰动的节目，是和优秀的人才分不开的。

1931 年 6 月，佩利在驶往法国的邮船上听到同行旅客正在播放一组陌生歌手的唱片，优美的歌声使他为之惊叹。问明歌手的名字后，他立即给 CBS 总部打电报：“与名叫克罗斯比的歌手签订合同。”

几周后，佩利返回纽约，却发现无人执行他的命令。CBS 工作人员找到当时在加利福尼亚州某小乐队的克罗斯比，但调查后，却不愿与之签约：克罗斯比不仅酗酒成性，而且参加演出时经常迟到。

佩利非常恼火，他生气地说道：“我需要的是克罗斯比美丽的歌喉，才不管他是否准时守约。”于是，CBS 请来了克罗斯比，但这位无名歌手出口要求得到 1500 美元的周薪（如果有赞助商则增到 3000 美元）。佩利觉得要价过高，但他的确富于才华，于是不惜血本答应了这个要求，并将其领进 CBS 办公室，向职员们热情介绍这位未来的大明星。

起初甚至佩利也有点动摇，正如预料的那样，克罗斯比很不守时。参加在 CBS 的首次演出时也迟迟不到。不过，他的声誉却日隆，很快就成为美国的“歌王”。

佩利厚利相诱挖对手墙脚

在 30 年代，尽管克罗斯比等歌星名噪一时，在对观众影响方面 CBS 仍不如老对手 NBC。佩利懂得节目受欢迎程度是公司影响力大小的晴雨表，能决定广告客户的选择，CBS 要想超过 NBC，只有与 NBC 争夺人才一条路可走。

1945 年，CBS 负责节目制作的工作是位年仅 20 岁的年轻人马丁。马丁是来自加州的“农村孩子”，对公司上层人事关系和筹款理财一窍不通，却有一种特殊直觉了解听众的喜好，能够抓住听众的脉搏。佩利给予他自由发挥创造的机会。马丁回忆说：“给予我们的预算是 100 万美元（而且不附带

任何额外要求)。当时这可不是小数目。佩利采取不干预做法，如果节目取得成功，他会写张便条，告诉我他是多么喜欢这个节目。”而事实上，马丁也不负重托，制作出侦探连续剧《悬而未决》等三部饮誉一时的节目，大多得到商业赞助。当然，单靠优秀的节目制作人员并不能使 CBS 战胜 NBC，优秀的演员才是提高知名度的关键。不幸的是，多数电视表演明星早已聚集在 NBC 旗下，想说服他们改换门庭似乎希望渺茫。然而在 1948 年事情却出现转机，佩利接到“美国音乐公司”的电话，问他是否有兴趣购买《阿莫斯与安迪》节目，这个节目已在 NBC 连续播放了 19 年，一直是该公司最受欢迎的节目之一。

佩利对这一节目垂涎已久，多次企图说服阿莫斯与安迪转入 CBS，但均告失败。30 年代早期，他曾走进两人的办公室，自我介绍后直接提出建议：“我不知道你们在 NBC 的收入，但你们前途似锦，我会给你们相当于这里两倍的工资。”两位演员大吃一惊，表示说他们在 NBC 签订的合同已到期。1948 年，CBS 做出令广播业目瞪口呆的举动，收买了“阿莫斯与安迪”节目。

CBS 的节目安排格局也发生变化，以前晚间节目传统的做法（NBC 首先实行并坚持至今）是平衡安排各种节目（包括喜剧、歌及音乐等），佩利则改弦更张，用“阿莫斯与安迪”等节目将星期五夜晚变成“喜剧之夜”。

佩利亲自出马笼络人心

初战的成功刺激了佩利的欲望，他又在打本尼的主意。本尼的成功使佩利尤为痛心，因为他在 CBS 崭露头角后被 NBC 挖走的。本尼的节目都被安排在黄金时间，他连续 16 年保持广播之王的地位，是 NBC 吸引听众的王牌。此时他自己组织了“娱乐事业公司”，并准备将之拍卖，佩利拟出资 226 万美元购买本尼的公司，但不巧的是，NBC 已听到 CBS 收买明星的传闻，提出更为优惠的条件挽留本尼。

佩利需要本尼，他决定亲自出马，施展个人魅力说服他。本尼接到佩利请求加盟的邀请，为他的真诚和热忱所感动，便建议在洛杉矶与之面商，并暗示说 NBC 其他喜剧演员也会步其后尘。

佩利于是立即前往加州，在贝弗利山庄饭店建立据点。有趣的是，NBC 董事长犹太人萨尔诺夫也在此下榻。萨尔诺夫虽然财大气粗但他生性俭朴，对好莱坞明星奢华的生活屡有微词，虽然了解他们对 NBC 的重要性，却却不屑与之交谈，甚至在 NBC 工作多年的本尼也未曾获召见。而佩利的作风却与萨尔诺夫正好相反，他平易近人，很愿意同演员们接近。

另外，萨尔诺夫只愿花费有限的金钱来满足演员们的贪欲。本尼要价 200 万美元，遭到萨尔诺夫的拒绝，因为他本人也未挣到这样多的薪水，而且在他看来，本尼虽誉满全国，也只不过是演员而已。

佩利很快发现，仅仅本尼本人同意还是不够的，还须征得其赞助人的许可，该赞助人与本尼有合同，有权指定本尼所效力的广播网。于是，佩利很快找到其赞助商，并不惜血本作出令人难以置信的许诺，CBS 愿意为本尼节目听众人数的减少而向其赞助商赔偿损失。这一系列的举动，使本尼大受感动。再加上重金的诱惑和佩利的和蔼可亲，善于听取下属意见的魅力，使本尼很快就转入 CBS 工作。

佩利经常与演员们促膝谈心，设法使之感到自己在总经理心目中的特殊

地位，和伯恩斯的交往最有风趣。一次，佩利和本尼夫妇，以及伯恩斯共赴洛杉矶。午宴中，佩利对伯恩斯的表演前仰后合，捂着肚子喘着粗气，冲进卫生间以恢复平静。

收买 NBC 名演员不仅使佩利得到乐趣，而且也使 CBS 的节目在听众中的知名度直线上升。1949 年，在全国评选的 15 部最佳节目中，CBS 就占了 12 部。

“这是老板特意送给您的告别礼物”

殚精竭虑搜罗人才，才尽其用，是萨奇公司的一大特点。萨奇兄弟对人才的报酬方面出手很大方，而且没有半点勉强。公司对所有的专业人才进行高额保险，不借重金吸引并留住高级人才。例如：一个有才华的女设计师打算到另一家公司上班，第二天早上发现家门口停着一辆漂亮的菲拉里牌小轿车，司机彬彬有礼地递上钥匙和证件，说这是萨奇公司老板关照他特意送来的告别礼物。她被感动了，收下这份厚礼又回到公司干起来。从此以后，她的工作更加出色，不久被提拔为公司副经理，1987 年 6 月还代表萨奇公司来中国出席国际会议。正因为如此，萨奇广告公司的员工绝对都和公司站在一起。普里查分公司的一个中级主管说：“这里的员工不像其他公司的员工那样牢骚满腹，我们的工作同时也是我们的嗜好。”萨奇公司的员工都以公司为荣，有些人甚至到了傲慢的程度，他们都认为自己的公司是同行中最杰出的一家，员工们相信公司的产品广告是精良的，服务是周全的，做生意是公道的。莫里斯说：“我们用的人员个个都资格老，报酬高，头脑活，干劲足，同我们所服务的对象不相上下。”

第九章 沙漠中的奇迹

——以色列复国和强国之谜

“没有教育，就没有未来。”

——本—古里安

“教育上的投资就是经济上的投资。”

——伊扎克·纳冯

19世纪末，美国作家马克·吐温前往《圣经》中所说的“流奶与蜜的地方”巴勒斯坦，结果，那里满目疮痍的破败状况令他无比震惊：大地裸露着难看的胸膛，昔日的田园已变成瘴气迷漫的沼泽，山丘光秃、梯田坍塌，风沙扑面，到处是污秽的垃圾……这位文学大师开始是震惊，继而绝望，他以令人窒息的笔调写道：“在所有景色凄凉的地方中，巴勒斯坦首当其冲……这是一块没有希望的、令人沉闷的土地。”然后他叹息着离去。

一个世纪过去了，世世代代犹太人的梦想终于变成现实，随着以色列的成立，巴勒斯坦地区发生了翻天覆地的变化，“上帝的选民”犹太人以自己的智慧创造了一系列的神话：

经济上，以色列不仅是世界上的工业强国，而且成为世界农业强国，人均国民收入达到近8000美元的水平。以色列的棉花产量居世界之冠，并有许多农产品大量出口，拥有世界上最先进的农业灌溉技术。

教育方面，以色列已建立了完整的教育体系，每年的人才供大于求，16岁以下的儿童全部接受义务教育，文盲已基本扫除，每4500人中就有一名教授或副教授，大学毕业生占全国总人数的10.5%（犹太人中占12%），这是世界上任何一个国家都无法相比的。此外，以色列的教育经费占国民生产总值的8%，居世界前列，每年人均读书比例居全球之冠。

慨叹之余，人们不禁要问，一个500万人口的弹丸小国在短短40年内怎么能取得如此巨大的成就呢？

本章将为您揭开此谜。

一、凤凰更生歌

如果只用一个词来概括以色列政治的本质的话，这个词只能是“犹太复国主义”。犹太复国主义是以色列占统治地位的意识形态和立国基石之一，是它之所以存在的缘由和目的。一言以蔽之，没有犹太复国主义就没有以色列。

然而，犹太复国主义却像涅槃的凤凰一般，历尽了艰辛，让我们重温一下赫茨尔那啼血的呐喊吧：

“那块应属于我们的乐土，在那里我们终于可以长鹰钩鼻、黑红胡子、罗圈腿，而不致因此被人看不起，……在那里，我们终于可以作为自由人在自己的土地上生活，……在那里，……犹太人这个讨厌的称呼，可以成为像德国人、英国人、法国人，总之像所有文明人一样的尊贵的称呼。”

艰难的回归历程

2000 多年的大流散和饱受凌辱，尤其是十字军东征时的摧残和希特勒法西斯的暴行，使许多犹太人曾热切地向往和平宁静的生活，幻想有朝一日能有自己的家园，这就催生了多少代犹太人曾梦寐以求的复国思想。

1621 年，英国犹太人亨利·劳斯在他的《犹太人的号召》一书中，曾呼吁犹太人返回巴勒斯坦，建立犹太帝国。但这一呐喊实在是太微弱了，长期流散的犹太人已麻木了，自然没有多少人响应，这只是少数知识分子的呐喊。

1881 年，俄国犹太人平斯克写出一本《自我解放》的小册子，提出了犹太人应恢复自己的家园的主张，只有建立自己的国家才能摆脱苦难。

1896 年，赫茨尔的著作《犹太国》出版，标志着犹太复国主义的正式诞生，也开创了犹太复国主义从思想到运动的一个崭新时代。之后，在赫茨尔的极力倡导和推动下，第一次犹太复国主义大会于 1897 年 8 月 29 日在瑞士的巴塞尔召开。大会通过了犹太复国主义的纲领——《巴塞尔纲领》，确定犹太复国主义的目标是：“在巴勒斯坦为犹太民族建立一个由公共法律所保障的犹太人之家。”大会还成立了世界犹太复国主义组织（WZO），并通过了国旗和国歌。至此，加速了犹太复国的步伐。

1917 年，在另一个犹太复国主义领导人魏兹曼的努力推动下，英国发表了对犹太复国主义运动产生巨大影响的《贝尔福宣言》。英国外交大臣贝尔福以致函犹太复国主义领导人的方式宣布：“英王陛下政府赞成在巴勒斯坦建立一个犹太人民的民族之家，并尽最大努力促使这个目标的实现……”

1917 年 12 月 9 日，英军攻克耶路撒冷。1920 年，英国政府获得国际联盟通过对巴勒斯坦的委任统治权，使犹太复国主义运动的发展达到了高潮。当时，第一次世界大战刚刚结束，各国都忙于本国战后复兴，对犹太复国主义运动势力的崛起无暇顾及，《贝尔福宣言》的发表以及英国的委任统治权，给犹太人移居巴勒斯坦提供了契机。到了 1948 年，巴勒斯坦的犹太人由 2 万多猛增到 60 万占当地居民的 1/3 强，为以色列建国奠定了基础。同时，犹太复国主义运动把教育作为复国的重要手段。据考证，巴勒斯坦最早出现的犹太人组织是犹太学校。“以色列理工学校”建于 1924 年，“希伯来大学”建于 1925 年，“魏兹曼科学院”建于 1934 年，这些都为以色列日后教育的极度发达奠定了雄厚的基础。

二战期间，希特勒法西斯惨绝人寰的屠杀，在客观上引起了世界各国对犹太人的同情；再加上犹太社团在美国政治中的力量，在一定程度上也促使美国政府给犹太复国的支持；同时，前苏联为了打击英国在中东的统治地位，因而也支持美国对中东的政策。于是，在 1947 年 11 月 27 日，联合国大会第二届会议通过了对巴勒斯坦与阿拉伯分治问题的决议。

1948 年 5 月 14 日下午 4 时，犹太历 5708 年 8 月 5 日，犹太复国主义委员会在特拉维夫艺术博物馆宣布成立以色列国，并发表了独立宣言。

1949 年 5 月 11 日，以色列被联合国接纳为第 59 个会员国，犹太人欣喜若狂。

此后，在超级大国争夺中东控制权的过程中，以色列经历了 5 次中东战争，残酷的战争使犹太政治家开始认识到和平对他们才是最重要的。现在，阿拉伯人和以色列人已坐在了谈判桌前。

机不可失，时不再来

1917年英国的《贝尔福宣言》发表后，大大加速了犹太复国主义运动的发展。随着犹太人势力的加强，英国也成了犹太复国主义的绊脚石，同时犹太人和阿拉伯人之间的冲突也日益剧烈。于是，英国人决定采取以退为进的策略，于1947年2月将巴勒斯坦问题提交联合国。

1947年4月5日，联合国召开特别会议，讨论巴勒斯坦问题。5月8日，犹太代表在会上强烈要求结束英国的委任统治。英国代表起来反对，由于犹太人在美国政治经济上占有举足轻重的地位，因此美国支持犹太人的主张。

最关键的就是看苏联人的态度了，一旦苏联人不支持犹太人，联合国就无法通过任何协议，犹太复国就会非常困难，而苏联人向来和美国人的意见是相对的。出乎英国人预料的是，苏联人考虑到应该打击一下英国人在中东的势力，于是同意了美国人的看法，并主张在巴勒斯坦建立独立的犹太国和阿拉伯国，这使犹太人喜出望外。

苏联对犹太复国主义的支持，又引起了美国的警惕，美国人担心在中东建立一个由苏联人控制的国家。

犹太人看出了这一点，他们知道，没有美国的支持，犹太复国也是纸上谈兵。

12月27日是感恩节，联大休会，趁此期间，犹太复国主义的领导、著名的物理学家魏兹曼博士赶紧给杜鲁门总统写了一封信。信中说：“在这个紧急时刻我是非常痛苦和不安的，有人害怕我们在巴勒斯坦的计划会在某种方式下被人利用作为共产主义思想侵入中东的通道，再没有比这更让人不可思议的了。我们犹太人大多是来自东欧的移民，而他们正是从那些共产主义国家出走的人，正说明他们不愿意被共产主义同化。否则，他们根本不会出走。”

魏兹曼这一封信使美国人的疑窦顿开，这为联合国大会第二届会议通过对巴勒斯坦与阿拉伯分治问题的决议扫清了障碍。

1947年11月27日，联大复会。法国代表提议，为了给阿犹双方进一步提供协商的机会，推迟二十四小时表决。

这个提议可帮了犹太人的大忙。他们立即抓住这个机会，大肆活动，不断地拨电话，电报一个接一个地飞往世界各地，寻求更多的支持，很多犹太人半夜从床上被拉起来，向所在国施加影响。干得最出色的是美国纽约州众议员犹太人布卢姆，他在一天之内竟说服了菲律宾、海地、利比里亚三国的会议代表，促使他们完全转变态度，支持分治方案。

午夜，杜鲁门亲自出马，下令国务院为通过分治方案作最后努力，美国人欺、哄、唬、诈，运用一切力量拉赞同票，特别是一些拉美国家，在美国人的压力下，纷纷转变态度。

11月29日，在美国的操纵下，在苏联的支持下，联大进行表决，美苏等三十三票赞成，阿拉伯十三票反对，英国等十票弃权，分治方案被通过。

联合国的分治方案规定：英国在巴勒斯坦委任统治的结束不迟于1948年8月1日，在委任统治结束两个月内成立犹太国和阿拉伯国，阿拉伯面积为11203平方公里，占总面积的42.88%，其中阿拉伯人72.5万，犹太人1万，犹太国面积为14942平方公里，占总面积的56.6%，计划中有犹太人49.8万，阿拉伯人口40.7万。

这一决议通过后，引起了阿拉伯人的巨大悲哀和愤怒，因为阿拉伯人占

总人口的三分之二，却只得到 43% 的面积，而且大部分是贫瘠地带；犹太人占总人口的三分之一，却得到 56.6% 的国土面积，而且大部分是经济发达地区和沿海地带。中东战争的爆发和联合国的不公正决议有直接关系。

希伯来语的成功复活

希伯来语曾是古代犹太人的语言，犹太教和基督教的《旧约圣经》就是用古希伯来语写成的。犹太民族大流散后，他们在日常生活中逐渐接受了所在国当地的语言，或者在一些犹太人比较集中的地方，把希伯来语与当地语言混合起来使用，古希伯来语逐渐被废弃了。如在中欧和东欧的犹太人中，比较流行的是意第绪语，一种由德语和希伯来语混合起来的犹太语言，在西南欧和拉丁美洲的犹太人则一般讲拉迪诺语，这是古希伯来语与西班牙语混合而成的犹太人语言。北非的很多犹太人说莫格拉宾语，西亚的犹太人基本上都说阿拉伯语，自从中世纪以后，希伯来语只是犹太教拉比们在举行宗教活动和祈祷时使用的局部语言，以及一些常识渊博的学者研究古代历史和宗教的文字，而不再是一种有生命的口头语言，成了一种“已死亡的语言”。

19 世纪犹太复国主义运动兴起后，对使用哪一种语言作为犹太人的民族语言的问题，复国主义者中间产生了分歧。有些人主张用意第绪语，因为当时使用意第绪语的犹太人最多；还有的人主张用德语（其中包括犹太复国主义创始人西奥多·赫茨尔）；另外一些人认为应该使用希伯来语。到底用哪一种，大家争执不休，莫衷一是。西奥多·赫茨尔在日记中写道：“在未来的犹太人国家里，我们必须考虑人们使用的语言……我们当中有谁能用足够的希伯来语去买一张火车票呢？”后来，希伯来语逐渐在巴勒斯坦犹太人中发展起来了，这在很大程度上要归功于一个名叫本·耶胡达（1858—1922）的语言学家。

本·耶胡达是出生在立陶宛的俄国犹太人，于 1881 年和全家一起移居巴勒斯坦。他力主把古老的希伯来语用于日常生活，并在当地犹太人家庭和幼儿园及学校里试验和推广使用希伯来语。当时巴勒斯坦犹太人中存在着多种语言，人们互相之间难以交流。本·耶胡达禁止他的妻子用俄语，而用希伯来语与他们的婴儿说话。他也不许自己的孩子跟说其他语言的孩子一起玩，怕他们受其他语言的影响。本·耶胡达自己则受到巴勒斯坦正统犹太教徒的敌视和反对。因为在他们看来，希伯来语是神圣的语言，只能在宗教活动中使用，将其用于日常生活是对宗教的亵渎。他们甚至向当时统治巴勒斯坦的土耳其政府告发，说本·耶胡达煽动犹太人谋反。本·耶胡达为此受到监禁和审判。

然而，经过不懈的努力，本·耶胡达逐渐获得了成功。1884 年他与别人创办了第一份希伯来语报纸，1889 年建立了“希伯来语言协会”。1904 年，在收集和创造了数千个新词汇的基础上，他编出了第一本现代希伯来语辞典，这在现代希伯来语的发展中有了完全使用希伯来语的幼儿园和中小学。由于各地犹太人的口音不一致，1905 年希伯来语学术委员会认为东方犹太人（即赛法尔丁）的口音与古希伯来语较接近，决定以东方口音作为标准发音。这个学术委员会还是批准产生和使用新词汇的权威机构。

1916 年巴勒斯坦的人口调查表明，当时已有 3.5 万人把希伯来语作为主要语言来使用了，占当地犹太人的 40% 左右。在儿童中，这一比例已高达 70

%。巴勒斯坦成为英国的托管地后，英国当局承认希伯来语与英语、阿拉伯语一起作为官方语言。以色列建国后，政府宣布希伯来语和阿拉伯语是正式官方语言。建国初期，大量犹太人涌入以色列，语言再次成为迫切需要解决的重要问题，因为在建国的头 3 年以色列人口翻了一番，从 68 万增至 140 万，而他们中会说希伯来语的人仅占 1/4。人们之间无法交流，只能靠手势或借助翻译。官方的通知、新闻广播往往要同时用多种语言才能被多数人接受。一些新移民到达以色列后，马上进入军队去打仗，有一些士兵却因听不懂命令而莫名奇妙地死在战场上。

为了解决这一难题，1950 年移民安置中心和军队里，一种被称为“ 乌尔潘 ” 的速成语言学习班出现了。乌尔潘采用一套有效的集中强化训练方法，学习者一般可在 6 个月内掌握日常生活用语和基本的阅读能力。乌尔潘这一形式直到今天仍在移民接待中心和外国人学习希伯来语时广泛采用。移民们定居下来后，还可以继续在开放大学里学习希伯来语的阅读和写作。

今天，希伯来语已在以色列人中广泛地使用。甚至可以说，如果古代的大卫王在今天复活并漫步于特拉维夫街头时，他也能听懂人们的谈话，而现代人也能听懂他的话，不过可能彼此都会有些困难，因为某些古老的词汇在现代希伯来语中已消失了。而许多新词汇又被创造了出来，语法也有所不同。

世界上许多语言学家都认为，希伯来语的复活确实是语言学和社会学上的一个奇迹，它实际上是人为地创造和推广的一种新语言，最后被社会所接受。据说，人们在街头见到不说希伯来语的犹太人便会上去质问和批评。孩子们如不说希伯来语，而跟父母讲其他语言，便会受到其他孩子的嘲笑。

现代希伯来语已经成为一种表现力很强、词汇丰富的“ 活语言 ” 了。它有 22 个字母，与阿拉伯语一样，书写顺序是横行从右到左。由于犹太人与阿拉伯人同属闪族，有很深的历史渊源，希伯来语许多词语的发音也与阿拉伯语很相近。例如，希伯来语中“ 太阳 ” 是“ 谢米什 ”，阿拉伯语是“ 夏拉姆 ” 等等。现代科技的发展和国际往来，使希伯来语不断产生着新词汇。当代希伯来文学在世界文学中也有一定的影响，很多诗歌、戏剧、小说都已被译为其他多种语言。

由于受家庭和文化背景的影响，人们往往在正式，公开的场合讲希伯来语，在家里和本移民集团中仍说他们自己熟悉的语言。不过这种情况已越来越少了，因为年轻一代中希伯来语已很普遍了，往往是年轻人的希伯来语比老一辈说得更纯正和熟练。以色列有一句笑话说，在这个国家里，是孩子教家长说母语。

今天，在以色列人中大约还有 70 种语言，除了大家的共同语言希伯来语外，有意第绪语、英语、法语，俄语、波兰语、西班牙语。除了希伯来语的复活是语言学上的一个奇迹外，以色列人还创造了许多奇迹，其中最令世界惊叹的，大概是它利用现代科学技术在沙漠中创造的奇迹。

二、沙漠中的奇迹

1906 年，一个年轻的犹太人来到了巴勒斯坦。为前往耶路撒冷，他穿过了泥泞的沼泽地。在朝拜了耶路撒冷的圣迹之后，他又去了内格夫地区。那块“ 未知的土地 ” 以自己的严酷外貌迎接了这位年轻人：在烈日照射之下，乱石垒垒的沙漠伸向了地平线处的远方，稀疏的小树和颜色发黄的灌木丛在

于热的东风中摇曳着。暑气笼罩着大地，光秃秃的岩石、奇异的坑洞和被惊动的蜥蜴、蝎子怒视着胆敢闯入它们王国的不速之客。这位年轻人毫无沮丧的表情，暗中发誓要让这片沙漠开出美丽的鲜花来。

这位年轻人就是“以色列之父”本-古里安。

在此之后，随着犹太复国主义的发展和以色列的成立，本-古里安带着其他同伴经过艰苦卓绝的奋斗，终于创造了沙漠中的奇迹。

祖国高于一切

以色列国成立后，散居在世界各地的犹太人陆续向以色列聚集，曾出现几次大规模的移民潮。现在以色列已有 500 多万人口，犹太人超过 400 万。移民来自世界各地，由此形成了一个多样化的社会。

然而，有一点是相同的，那就是犹太人热爱祖国和为民族兴亡的献身精神。以色列建国前，全世界犹太人在物质上和道义上的鼎力相助起了举足轻重的作用。以色列建国后，又和以色列全民皆兵的方针和军人誓死保卫祖国的“马萨达精神”是截然分不开的。

为了祖国，以色列人似乎是无条件的。以色列的个人所得税是累进制，收入越高交税越多。一般工作人员的每月收入是 3000 美元，但要交 1000 美元的个人所得税。一个经常偷税漏税的中国歌星对此大惑不解，问一个名叫兹维的先生愿意交这么多税吗？对方回答说：“国家建设要钱，移民要钱，大家都愿意交。”

以色列属于移民国家，会不会产生宗派呢？一些外国人很奇怪。“刚来的时候会有一些隔阂，但时间一长这种地域隔阂就慢慢消失了，因为大家都是犹太人。”那么，那些人为什么会放弃所在国的优越条件而非要回到这个沙漠小国呢？一般犹太人回答都很简单：“因为以色列是我的祖国。”

沙漠中的花园

犹太人善于经商，的确名不虚传。以色列是个以沙漠和荒丘构成国土的国家，居然能使全国粮食基本自给，并能以大量有竞争力的农副产品，每年赚回巨额外汇，这实在令人惊讶和羡慕。

以色列的农业结构中，有一种高效益的成份，它赚钱多且无人觉察，那就是鲜花出口。据资料统计，1992 年以色列出口花卉 1.7 亿美元，1993 年增至 2 亿多美元，占其农产品出口总额的 1/3，平均每人每年从鲜花出口中收入 40 美元，这不能不说是一大奇迹。芬芳香溢的鲜花将一个弹丸小国装扮的分外妖娆，仿佛一个美丽的花园。当然，以色列的领导人为解决可耕地减少和可灌溉水的困难付出了很大的代价。

以色列农业的显著特点是“三高农业”和“农业产业化”。

在以色列，由于年降雨量很小，造成了真正的“水比油贵”，遇上天旱，政府还要花巨额外汇进口淡水。以色列对全国实行统一的淡水管理，并耗资数亿美元兴建了全国输水工程，通过大小输水管道，把水从北部地区一直输送到南部干旱地区。不仅如此，在以色列农村，不论是大田还是果园均是喷灌或滴灌，80 年代起滴灌逐步取代喷灌。这就是说，以色列农业用水是以滴计算的。此外，土壤贫瘠是以色列发展农业的又一难题，为此，以色列一

方面大力发展对土地要求少、对技术要求高的农业，另一方面又大力发展高科技农业，普遍推广特种水果和生物工程系列产品，广泛应用新技术和新设备。这就是以色列农业成功的奥秘，确实是高投入、高科技带来了高效益的“三高农业”。以色列籽棉单产高达每公顷近 4000 公斤，每头奶牛年产量高达 10000 公升，1991 年海鲜农产品出口额为 6 亿美元，加工食品出口为 6 亿美元，从事农业的劳动力占全国劳动力总额的比例权为 3.5%，一个农民平均可以供养 64 个以色列人。

以色列的农村大多数人生活在两种独特的合作组织内，一种是基布兹（集体农庄），另一种是莫沙夫（合作社）。这两种组织都是公有制，其主要区别是经营方式不同，基布兹是集体经营，莫沙夫是家庭经营。但不管哪种形式，农业的产业化程度都非常高，换句话说，以色列的农业很像现代化的工业。以色列全国共有 450 个莫沙夫，中等的莫沙夫一般有 60 户左右的人家，每户有 30 多亩地，大多有 15—30 个左右的雇工，年产值在 12 万美元—120 万美元之间。

以色列农业的产业化和农村的工业化、城镇化是同步进行的。以色列农村越来越多的人转到工业、服务业和旅游业；随着农业产业化程度的提高，农业的生产条件越来越接近，甚至许多方面超过工业。因此，在基布兹或莫沙夫内，商店、学校、医院、图书馆、体育场等服务设施一应俱全，仿佛一个小城市。

一个小小的以色列在短短 40 年内的农业现代化竟如此之高，不能不让世人惊叹。

工业幼儿园和高效率的国营企业

以色列有间工业“幼儿园”，听起来使人感到奇怪。所谓工业“幼儿园”，指它像幼儿园培育幼儿那样，专门培育新建工厂的“工业园”。

在以色列北部的上加利利，有一间工业“幼儿园”，这家工业园是个企业集团，创始人是德国犹太人斯梯夫·维尔太海米，现年 69 岁。他早先是个小业主，他从德国特别重视职工培训这一成功的经验中获得启发，将技术服务的范围扩大到整个新建工厂，把这项工作作为一种经营，相信会获得盈利并有益于以色列工业的发展，于是投入资金兴办这种特殊的“幼儿园”。

众所周知，新办的工厂通常由于种种原因，最初几年总会遇到一些问题，效益不那么好，甚至出现生产不正常，导致亏损。越是高技术密集型的工厂，这类情况越难免。斯梯夫盯住了这一目标，在加利利中部买了一片土地，聘用了一批门类齐全的专家和技术人员，盖起了可同时接纳 20 间新工厂的厂户，办起了专向各新工厂提供各种技术培训服务的工业“幼儿园”，新工厂在开始投入生产前，把技术人员、管理人员及部分工人送到这“幼儿园”培训一段时间后，回自己的新办厂即可上岗正常生产了。

斯梯夫的工业“幼儿园”于 1985 年开始经营。任何一个打算开设新厂的以色列投资者，只要向工业园交纳一笔费用，即可在工业园内开办工厂。工业园负责向投资者提供现成厂房，代专家和技术人员对工厂的生产提出经营管理咨询，帮助解决生产过程中遇到的各种难题，最终使其形成有效的生产能力。同时，工业园还向园内工厂的职工们提供相应的服务设施。一般满 3 年后投资者即可离开“幼儿园”，另外设厂生产，将全部机器设备及训练有

素的职工带走。此时，工厂就如“幼儿”离开“幼儿园”了，可独立经营，并掌握了生产和经营的全部技能。正式投入生产时不会像未经培训的新工厂那样出现诸多问题。斯梯夫经营的工业“幼儿园”已9年了，它已培训出许多新工厂。现在，在其周围已形成了一个由它培育出来的工厂组成的新工业区。在这个工业区里，职工人数虽然只占以色列全部工业职工人数的1%，但它的产品出口额却占全国工业品出口总额的10%以上。以色列政府根据工业园的经验，已经在全国各地再建10个类似的工业园，以促进本国工业的有效发展。

以色列在建国之初，工业非常落后，只能生产少量生活日用品。但自60年代后期开始，该国发起一个以高科技为基础，以出口换汇为导向的建设热潮，通过兴办各类工业园，培育本国的现代工业体系。经过20多年的建设，克服了国内资源缺乏、能源不足、技术水平低的制约，充分发挥犹太移民的人才优势，现在，以色列工业无论在组织管理、生产规模、技术水平，还是在市场营销等方面，在中东地区是首屈一指的，在世界上也是有名的。

以色列发展工业，很重要一招是依靠本国大批高素质的犹太技术人力资源，建立起多样化和高技术水平的工业体系。其特点是依靠各类专业技术人员，使生产企业与科研机构 and 高等院校紧密结合。这样，使以色列工业发展一开始就建立在较高的起点上。接着，以色列工业先从仪器、饮料、纺织、服装、皮革、家具、塑料、药品、化工及旅游纪念品等轻工行业开始，到60年代后期着手发展玻璃制品、汽车轮胎、太阳能设备、金属制品、电子产品、医疗设备及钻石加工等。到80年代开始，集中发展光学和精密仪器、高技术电子产品（包括电子计算机硬件和软件）、光学玻璃纤维、工程机械、武器及军事设备、航空和航天设备、生物和化学药品等高技术工业产品。

以色列的军事工业发展迅速，而且相当发达，近年已大量出口，据资料反映，其近年武器装备和军事技术出口，每年估计超过12亿美元，占其工业品出口值1/4左右。从事军事工业生产和销售的人员达14万多。军工出口产品有各种自动冲锋枪、坦克、弹药、灭火设备、电子遥控系统、导弹、海军巡逻艇、战斗机等。据外界披露，以色列已成为世界第六个拥有核武器的国家了。

以色列工业中钻石加工业相当发达。以色列虽然不产钻石，但该国技术人力资源十分丰富，他们从国外进口钻石原料，靠犹太人的高超割切和打磨抛光技术，把钻石加工得珍贵可爱。另外，应用犹太人经商的技巧，将加工后的钻石销往世界各地，从中赚取丰厚的差价。在这样的背景下，以色列的钻石加工发展成为本国的重要工业。到1985年，全国共有大小钻石加工厂1000多家。钻石工业在以色列经济中占举足轻重地位，1990年其钻石出口30多亿美元。它的中小型磨光钻石也占据国际市场的80%，其他各类钻石也占世界出口总值的40%左右。无论从加工数量、质量和销售角度看，以色列钻石加工业都是世界之冠。

以色列已发展成为一个工业发达的国家，其工业产值（不包括钻石加工业）占国民生产总值的20%左右，从事工业生产的企业1万多个，工业产品出口占全国出口值的90%。

当然，以色列的工业中多种成分并存，其国营企业也不乏活力，效率和效益之高令人惊奇。以食堂为例，以色列的一般国营企业的食堂大都是一个人管理，而且大多是中年妇女，从采购、配菜、洗菜、分发、收洗餐具，直

至结帐，都是这一个人完成的。早餐7点开始，管理员6点20分上班。她刚换好工作服，6点25分送面包的车就来了。取好面包后，迅即将其切成小片，放入大托盘。6点35分送洗好的新鲜蔬菜、果酱、鱼松和鸡蛋的车准时来到，10分钟之内一切就绪。6点55分就可以准时开餐。餐后，客人自觉登记结帐。

讲求效益之风，几乎比比皆是。一个年产10万吨化肥的大厂，加上厂长共15个人，办公室内只有一台电脑和一部电话，厂长一个人用电脑和电话直接指挥生产。

方兴未艾的旅游业

1995年世界旅游业增长最快的地区是中东，旅游业人数比上一年增长11.8%。中东旅游业增长最快的国家是以色列，旅游人数在1994年217万的基础上，猛增到近300万，年收入超过20亿美元，人均旅游收入近300美元，居世界第五位。这与中东的和平进程获得进展有关，更与这里的悠久历史和奇特风光对游客的吸引力密不可分。

位于犹地那山的耶路撒冷，可以说是世界上最神秘的城市，多种文化与民族在这里聚集，东方和西方、古代与现代、宗教与世俗在这里交汇，使人感到难见其真面目。耶城分东西两区，东区有四个居民区：穆斯林居民区、基督教居民区、亚美尼亚居民区和犹太居民区，西区居民基本上都是犹太人。

使耶城神圣无比的是宗教和传统，圣堂和礼拜场所。这里有世界三大宗教圣地，受到全世界犹太教徒、伊斯兰教徒和基督教徒的顶礼膜拜。我们去过三次耶城，一次参观了一个宗教圣地。

西墙（又称“哭墙”）是犹太教圣地。公元前六世纪，一些犹太人曾回到故土，实行了不同程度的自治，并建筑了“第二圣殿”。公元七十年“第二圣殿”被毁。西墙是“第二圣殿”护墙的仅存遗迹。每天，不少犹太教徒来这里虔诚诵经，面墙而哭，缅怀祖先。

伊斯兰教圣地“圆顶寺”和阿克萨清真寺，基督教圣地耶稣受难地和“最后一次晚餐”餐室，每天人拥如蚁，就像中国庙会一般。

死海，地球陆地的最低点，海拔以下四百米，位于约旦河谷的南端，以色列与约旦各辖一半。

以色列旅游部门就利用这一半，在其沿边修筑宾馆和娱乐场地，真是锦上添花。死海的水是世界上最咸的，含盐量高达25%。由于盐份高，水的浮力比普通海水高6—9倍，因此人掉进去也不会沉下去。

加之由于盐分高，鱼虾生命全无，故而得名。但是，聪明的以色列人充分利用其特点和传说，大量宣传，把旅游办得有声有色，真正使“死”变活了。

沙漠本来没有什么可看的，甚至使人有点畏惧。但以色列却把本国的内格夫沙漠也办成旅游点，组成游客饱览大漠风情。游客可以住进特设的帐篷，骑上温驯的骆驼体验一望无际的沙漠风光。此外，沙漠中还有许多疗养所，利用沙子、矿泉水和气候，以及使用先进的医疗设备帮助病人医治某些疑难病症或帮助健康人作保健处理。此外，聪明的以色列人还巧妙地利用自己的民俗传统庆典和丰富多彩的舞蹈节目吸引游客，甚至将基布兹也作为旅游形式，游客们可以和基布兹社员们同吃同住，充分领略现代化乡村的生活。

资本主义中的“社会主义”

以色列建国后，就其整个制度而言，它是一个典型的资本主义社会：三权分立、相互制衡的社会民主制、多党轮流执政、意识形态的多样化等等。而经济领域则呈现出既非纯资本主义，又非实质上的社会主义成分相互交错的现象，因而也可以说是把资本主义和社会主义奇特地混在一起的国度。

以色列宣告成立的当天，本-古里安就宣布了立国的三个原则：犹太复国主义加社会主义加平等主义。他们想建立的是一个实行社会主义的犹太国家，自称是一个实行“犹太社会主义”的国家，但是，在这个国度里，对社会主义的理解多有分歧。于是，在政治制度、经济模式、立法原则等方面有其独特之处。

以色列复国后，其政治力量主要分成三派：工党联盟、利库德集团和“宗教犹太复国主义者”。其中，由工党联盟和利库德集团交替执政，但几乎是工党长期把持政府大权，本-古里安、梅厄夫人、拉宾等领袖都是工党出身。工党之所以保持常盛不衰，最大的奥秘在于它们对犹太总工会——这个仅次于政府的机构的控制。当然，这和它把持着另一个在农村中极具特色然而又十分重要的社会支柱——基布兹（集体农庄）有很大关系。

发端于 1909 年的基布兹从一产生就体现着“公有制”的特点。这个仅占以色列人口 3% 的组织生产的农产品占全国总产量的 40%，足以证明基布兹在以色列社会中的地位。基布兹成员过的完全是一种公社式的大家庭生活，土地、财产完全归农庄所有，每一个成员都同工同酬，其大政方针由全体人员通过民主程序决定。基布兹所有成员都在集体食堂吃饭，内部不使用钱，成员的一切所需采用记帐方式，社员也没有任何工资，每个月只领取少量的零用钱供外出度假之用。此外，基布兹成员的衣食住行、生老病死，甚至子女教育、文化娱乐等全部由基布兹统包下来，倘若单从这点上看，基布兹可以算是进入共产主义社会了。耐人寻味的是，当共产主义演说和运动在当时被视为“洪水猛兽”和“异端邪说”时，巴勒斯坦已出现了共产主义的原始形态了。

三、科教兴国和嗜书的人民

以色列的国土面积约二万平方公里，是中国内蒙古的百分之二，在全世界的国家中列第一百三十三位，人口五百万约为内蒙古的五分之一，列世界第一百位；以色列的国土呈狭长形，西与黎巴嫩接壤，东北与叙利亚交界，东面与约旦为邻，西南与埃及相连，处在阿拉伯世界的包围之中，以色列国土主要以沙漠为主，自然资源较为贫乏。

可是，以色列在短短的四十年内，却将人均国民收入跻身于世界第二十五名，超过了一些老牌资本主义国家，尤其是在五次中东战争中打败了面积相当于它五百多倍、总人口达 1.5 亿的阿拉伯国家，创造了世界战争史上的神话。

那么，小小以色列为什么竟能谱写出如此辉煌的赞歌呢？

最主要的原因就是其科教兴国的战略。

“教育上的投资就是经济上的投资”

以色列之父本-古里安曾说过：“如果要让我用最简单的语言描述犹太史的基本内容，我就用这么几个字：质量胜过数量。”确实如此，以色列的富强是和犹太人的高素质、犹太移民带来的先进文化、犹太人重视教育的传统、以及世界犹太人的慷慨解囊分不开的。科学教育的目的就是提高人口素质，人口素质提高了，国家自然也就强大了。

早在建国前，犹太复国主义就把教育作为复国的重要手段，当时的一个提法就是“文化犹太复国主义”，因此建国前就出现了两所大学和若干中小学校。之后，以色列历届政府将教育立国和科技立国作为国家兴亡根本。本-古里安说：“没有教育，就没有未来。”梅厄夫人说：“对教育的投资是有远见的投资。”夏扎尔也曾说过“教育是创造以色列新民族的希望所在”。曾担任总统，退休后去当教育部长的纳冯更直截了当地说：“教育上的投资就是经济上的投资。”

以色列的第一任总统就是著名的物理学家魏兹曼，刚建国，还在炮火隆隆声中，以色列的首任教育部长盖尔，叫来了他的秘书艾德勒。

“艾德勒，我们一起来草拟教育法，必须强迫3岁到15岁的孩子们，让他们接受免费教育。”

“免费！？”艾德勒惊愕不已，要知道，立国之初的以色列尚处在战火之中，战争的经费都是美国人提供的，而当时整个教育部只有盖尔和艾德勒两个人，唯一的财产是一架破打字机。

“是的！免费！”盖尔坚定地回答，“我们处在敌人的包围之中，背靠地中海，四面是埃及、叙利亚、约旦、黎巴嫩，这些阿拉伯人无时不在想把我们赶到地中海去。我们必须培训高素质的人，只有这样才能对付几十倍于我们的敌人。”

盖尔激动地说：“我们要建立一个历史博物馆。让孩子们知道3000年前圣殿被罗马人毁掉的悲剧，让他们知道在二战中犹太人被屠杀的事实，知道那些毒气室、骷髅、鲜血和希特勒。还要让他们明白这里——巴勒斯坦，是全世界唯一我们可以自卫的地方，这块土地是我们的，我们没有别的地方可以去！”

当第一次中东战争结束后，盖尔和艾德勒已用那架破打字机打出了以色列的义务教育法。

第二年，这部法律在以色列议会全票通过。

正是对教育的重视，使以色列在许多方面都处于世界前列，如每十万人中的在校大学生为2769人，仅比美国和加拿大略低，比欧洲和苏联都高；以色列14岁以上的公民平均受教育达11.4年，与美国和英国相等，法国和匈牙利为10年，瑞士和日本只达到9年；目前，以色列已基本扫除了文盲，妇女识字率占93.2%。毫无疑问，以色列的历届总理也都有大学学历：本-古里安曾上大学法律系；夏里特在三个国家学习过；梅厄夫人毕业于美国一所师范学院；贝京毕业于华沙大学法律系；沙米尔先后在两所大学学习过；佩雷斯是哈佛大学的毕业生；拉宾也曾到一所军事学院进修过。这在其他国家是极其罕见的。难怪以色列人会自豪地说：“我国资源缺乏，有的只是阳光、沙漠和大脑。”

当然，以色列的强大和其采取的支持科技的政策也是分不开的。诸如，全国有一个科技开发委员会，并有一个基金支持体系。政府每个部门都有一

个主任科学家，负责本部门的发展。科研机构 and 高等学校的科研，政府给予补贴，科研成果的开发，政府给予减税或免税。这些政策大大促进了生产力的发展，实现了经济高速发展的目标，各个行业的一系列难题都迎刃而解。

以色列的读书现象

以色列人爱读书，爱买书，爱写书。

在以色列，无论是街头还是巷尾，无论是车站还是广场，专心致志读书的人随处可见。在每个家庭里，书房是必需的。在安息日期间，犹太人开的一切商店、饭店、娱乐场所都停业，交通全部中断，每一个人都必须在家中“安息”和祈祷，严禁走亲访友和外出郊游，但只有一点是允许的，那就是读书和买书。倘若你从阳台上向下眺望，你会发现海滩上空空荡荡，大街上寥无人迹，只有书店开门营业。每个书店里都挤满了人，没有大声喧哗，人们都静悄悄地购买图书。每个书店里都生意兴隆，看来以色列人对书的酷爱似乎胜于宗教。以色列实行文化开放政策，书店里各种观点各种版本的图书一应俱全，从最深奥的到最通俗的，都有大量的读者。在街头报亭里，可以买到头天出版的《泰晤士报》、《纽约时报》、《世界报》等西方大报，也有各种画报和录像带。

一般的以色列人除了精通希伯来母语外，都能讲流利的英语，全国有 29 家报纸，分别用 15 种文字出版，广播电台和电视台用两种语言播音。据联合国教科文组织 1988 年调查，以色列人均拥有图书馆和出版社的数量居全球之冠。不光是城市，每个村镇都有陈设典雅的图书馆和阅览室。令人震惊的是，这个仅 500 万人口的国家，竟有 890 种刊物。而在以色列书刊的价格是非常昂贵的，每份报纸大多是每天 48 版，售价 6 美元，若订一份报每月就是 180 美元，而普通以色列人，每家每年至少订阅好几份报刊。《耶路撒冷邮报》是全世界有影响的大报之一，每天的发行量是 100 万份，平均 5 个以色列人 1 份。此外，14 岁以上的以色列人每月阅读 1 本书，全国平均每 4000 人中就有一所公共图书馆，全国 500 万人口中持有借书证的就有 100 多万人。正因为如此，才涌现出诸如：阿格农、耶胡达·阿米哈依、奥斯等一大批世界知名的文学家。阿格农曾获得了 1966 年度的诺贝尔文学奖，阿米哈伊是“迄今世界上六七位头号诗人之一”。当然，以色列在音乐、舞蹈等方面同样也取得巨大成绩。

一个嗜书的民族必将是一个大有希望的民族。

礼仪之邦

综上所述，以色列是一个高素质的民族，知书一定达礼，那以色列自然也是一个礼仪之邦。

许多去过以色列的人都知道，首都机场以方的安全检查手续很繁琐，每一个人都需花费 1 个多小时，但丝毫不使人厌烦。一位出国人员的文章中详细描述了安检的情况：

“‘您好！现在进行安全检查。’一位以色列小姐把我领到一边。她问的很多，从哪里来，到哪里去，住在什么地方等，当她听到我‘没帮别人带东西’时，高兴地说：‘谢谢！’接着她又问，在以色列有没有亲友，在阿

拉伯有没有亲友，突然，她咳了一下，立即对我说：‘对不起！’非常礼貌，这是我接触了第一位以色列人后留下的印象。”

在这位作者返国时的一件事也值得回味：

返国前一天，我们几人去商店想买点小洋货带回来。在摆酒的货架上，我看到有个盒子上画有8个小酒瓶，标价30美元，以为是台装酒，便买下了。到住地打开一看，原来是用橄榄木做的可放8瓶酒的酒架。只怪自己不懂英文又粗心。接待我们的主人知道后，迅即开车带我去商店退换。我真有点不好意思。可到了商店后，营业员没有一点责怪的意思，反而说：“对不起，没有问清您要买什么。”

此外，从以色列很普通的一些人中，也能看出这个民族的修养：

“以色列有多少小车不清楚，只是听说几乎家家都有车，有的还不止一辆。城里马路上汽车川流不息，有时接成长龙。令人感到奇怪的是，马路上没有看到过一个交通警，也从未看到过一次汽车抢道的情况，司机开车全听红绿灯指挥。有一天晚上，我们乘的车过交叉路口时遇红灯，三个方向的路都没有车，司机就是不开过去。还有一次在农村，我们的车由支线右拐上主线，左边大概五六百米远有车来。司机一直等那辆车过去后才拐弯，真是‘宁停三分，不抢一秒’。

“以色列讲礼仪，但很少请吃送礼。发展研究中心原主任拉南维茨先生请我们上过一次餐馆，但他们事先声明，他仅请酒，不请菜，酒以外的餐费还是我们付。离开以色列的那一天，发展研究中心给我们团每人送了一件礼物：四五寸大小的瓷盘。中心主任德弗纳女士笑着说：‘正如你们中国说的，礼轻情意重。’”

第十章 魔鬼乎？圣人乎？

——以色列领袖之谜

“我希望我死前能看到的唯一东西，是我们的人民不再需要同情的辞句。”

——梅厄夫人

以色列的领袖们大多具有坚强的意志和顽强的忍耐力，而且诸如达扬、沙龙之类的人甚至具有近乎疯狂的报复欲。这也许是饱经磨难和屠戮之后的复杂心态吧。

当然，报复并不是他们最终的目的，要不然拉宾总统也不会为和平献身。

他们究竟是魔鬼还是英雄，只能由历史作出回答。我们只能从这字里行间细细品味这些犹太政治家们传奇的政治生涯和独特的人格魅力。

一、老谋深算的“现代以色列之父”本—古里安

本—古里安是世界犹太复国主义运动的重要领导人，现代以色列国家的主要缔造者，以色列国第一任总理。他那极富传奇色彩的一生，正是犹太复国主义运动和现代以色列创建及发展变化的缩影。对犹太民族来讲，本—古里安在犹太民族的历史中占有特殊的地位，在1948年5月14日宣告以色列国成立的活动中，他起了决定性的作用。在犹太人眼里，他胜过近代世界史上任何一位领袖，人们称他是“历史给以色列民族的一件伟大赠礼”。

以色列对本—古里安作为政治活动家的评价迄今仍有争议，因为他的政治活动带肩强烈的个性色彩，他常常陷入与自己政敌的激烈冲突之中，并以其毫不妥协的争斗和老谋深算的手段而取得胜利。不过，创建以色列国仍是本—古里安最卓越的贡献，因此在他活着的时候，就被尊奉为以色列国的“国父”。

小演说家和两次被捕

大卫·格鲁恩（本—古里安原名）于1886年出生在普朗斯克的犹太人聚居区。普朗斯克虽是波兰的一个土里土气的小镇，但这里的犹太人仍保持着浓郁的犹太人气息。大卫自幼便坐在祖父的膝上学习希伯来语，稍大一点，又多次聆听了身为“锡安热爱者”的父亲阿维多的谆谆教诲。因此，当他尚没脱去孩童的天真时，便暗暗下定决心：总有一天要在祖先生存的以色列地建立自己的家园。

14岁时，大卫便效仿其父投入犹太复国主义运动中。他与两位小伙伴一起组建了一个“埃兹拉协会”，目的是促进使用希伯来语。他们成功地召集了150名少年儿童，并在半年内奇迹般地使这群衣衫不整的顽童们在满是垃圾的胡同里笨拙地讲起了希伯来语。

1903年8月一个炎热的早晨，大卫与两位好友蹲在普朗斯克郊外的一个阴凉的湖边，阅读了报纸上一篇关于犹太复国主义第六次代表大会的报道，大卫对这次会议上提出的那个在非洲建立犹太国的“乌干达计划”深感失望，

他发了一通“大逆不道”的议论：“定居以色列才是真正的犹太复国主义，其他的一切想法都是自欺欺人，是空谈、徒费时间。”

“崩德”的出现，为大卫的生活增加了新的内容。“崩德”即“反犹太复国主义的犹太人社会党”，它声称要取代犹太复国主义在民众心目中的地位。大卫宣布要与“崩德”进行不妥协的斗争，在接下来的意识形态斗争中，大卫初步显露了他那极具说服力的演讲和辩论才能。“崩德”派到普朗斯克的演说家总是最优秀的，但却又总是被人们称为“小家伙”的大卫·格鲁恩击败。

不久，大卫成为新成立的犹太工人运动组织——“锡安山工人党”中活跃的一员，从此，他的政治影响很快越出了普朗斯克地区。他开始到邻近各省去完成党的各项任务，而且干得很成功。这期间，他两次被华沙警方拘捕，幸好通过父亲阿维多的极力周旋并借助一部分卢布的作用，才使他获得自由。

“钱对我绝对没有用”

1906年夏末，大卫·格鲁恩同一群先驱者乘坐一条破旧的俄国船，离开波兰的普朗斯克移居巴勒斯坦，他们要通过移居以色列地来实现犹太复国主义的理想。

从小生活还算舒适的大卫，开始在当时为数不多的犹太定居点中从事农业劳动。这期间他饱尝了劳累、饥饿和不时侵扰的病疾之苦，这一切把他的意志锻炼的更加坚强。在普朗斯克的父亲曾给他寄来10个卢布，但很快收到了儿子退回的汇票及回答：“钱对我绝对没有用。”

在巴勒斯坦召开的锡安山工人党第一次代表大会上，大卫被选入中央委员会。但当时党内许多人对建立一个犹太国的目标并不热心，大卫力图将希伯来语引进党内会议和用于出版物的努力也失败了，他在党内明显处于少数派地位，这使他感到非常孤寂。因此，他大部分时间是勤勉读书。在工人中间流传着许多他读书的故事。有一次，他跟在牛后面，一边走一边埋头读书，当他读完书抬起头来时，发现自己在田里，而牛却无踪影了。

1910年中，大卫被选调到锡安山工人党的出版物——《团结》编辑部工作，并结识了本一兹维（以色列建国后第二任总统）。他开始在杂志上发表一些阐述自己政治观点的文章，并使用了一个新起的希伯来语名字——本一古里安。

本一古里安把他在《团结》的工作称做是“一段政治见习期”。1911年8月初，他经历了作为党务官员的第一次考验：他与本一兹维作为巴勒斯坦锡安山工人党的代表出席了在维也纳召开的第三次世界锡安山工人党联盟大会，“二本”的“犹太复国主义理想只能通过巴勒斯坦的工人去实现，而不能靠流散的犹太复国主义者”的观点引起了代表们的极大愤慨。大会通过了一项决议，指控他们在巴勒斯坦搞“分裂主义”。孤立使本一古里安清楚地意识到，如果要想实现自己的目标，就只能单独干下去，即使处于劣势也义无反顾。将来某一天，他一定要接管对流散的犹太复国主义的控制并让它服从于自己的目标。

1911年11月，本一古里安为实现使犹太人“奥斯曼化”的理想，与本一兹维前往君士坦丁堡法律学院学习土耳其法律和语言。但不久，因他们非

法从事犹太复国主义活动而遭到驱逐。于是，“二本”流亡到美国，为了宣传他们的观点，“二本”出版了《纪念》和《以色列地》两本书。

崇拜列宁的工人领袖

巴勒斯坦的犹太族工人们与海外犹太复国主义运动之间的隔阂越来越大，他们决心独自承担起实现犹太复国主义理想的重担。犹太工人总工会的成立，使他们得到了实施行动的工具。1921年夏，本—古里安返回巴勒斯坦，并成为工会的首领。

1923年，本—古里安代表巴勒斯坦工人前去莫斯科参加国际农业展览会。在苏联逗留的三个月中，他对苏联的“暴力革命”并不感兴趣，但他却非常崇拜列宁。他称赞列宁“非常伟大”，“有着敏锐和有远见的目光”，是“俄国革命的先知”。那些年，本—古里安最大的愿望是模仿列宁、学习列宁，有几年他甚至穿上了苏维埃领导人那样的制服，即那种20年代流行的粗毛制的军人制服。

巴勒斯坦工人渐渐熟悉了那个矮胖人的身影。他大部分时间也是与工人们呆在一起，以建立自己的威信。他的秃顶越来越厉害。并在20年代末头发变成了银白色，飘在两侧太阳穴后面，于是，为世人所熟知的那个本—古里安的形象最后定格了。在整个20年代，本—古里安只有极少的一点时间与家人呆在一起，他大部分的时间是在外处理总工会的事情，并且有一半的时间是在国外旅行，去寻求国际上犹太人对巴勒斯坦工人运动的支持。他锲而不舍地参加会议，接受采访、解决繁琐的党内事务、与对手进行激烈的争论。他的阵营力量日益壮大。至20年代末，犹太工人总工会在巴勒斯坦工人中已经占有十分重要的位置。这使本—古里安对前景充满信心。1929年，他将巴勒斯坦的两个劳工政党——劳工联盟和青年工人党成功地进行了统一，成立了迄今为止以色列党派中历史最为悠久的政党——巴勒斯坦工人党（马帕伊，简称工党）。

在这一时期，本—古里安的性格具有两种对立的特点：一方面，他热情友好；另一方面，他又尖刻激烈、好战、爱走极端，他的左倾主流使他在许多重大问题上与卡茨内尔森，本—兹维这些朋友以及其他同事们相对立，并使自己处于少数派的地位。

随着巴勒斯坦劳工运动的举步维艰和大量中产阶级移民涌入巴勒斯坦，本—古里安得出了一个结论：犹太复国主义运动的领导人虽主张犹太复国主义理想，但他们离这一理想的实现太遥远。于是，他为自己确定了一个大胆的新计划：控制犹太复国主义运动。

他的这一想法，遭到了包括号称他的“指南针”的卡茨内尔森在内的大部分同事的反对。凭几个巴勒斯坦先驱者，能征服犹太群众舆论吗？但本—古里安却对自己事业的正义性有着天真的、几乎是孩子气的坚信。尽管同志们反对，他仍不放弃这一想法，即便是他一个人干也在所不惜。

控制犹太复国主义运动的“疯子”

第18次犹太复国主义代表大会前夕，本—古里安雄心勃勃地开始向犹太复国主义运动的“官僚”发动总攻击以取得领导权。本—古里安不厌其烦地

说服和争取各派别的支持。1933年3月，当他的几个同事为争取群众分头飞往其他国家时，他也动身飞往东欧，进行了他一生中 longest、精力消耗最大的一次战斗：在整个东欧犹太人团体中进行选举游说长达4个月，以至他的同事们把他称做“疯子”。

在这次选举中，本—古里安与有较大实力的右翼修正派的领导人亚博廷斯基进行了殊死决斗。他尖刻地把亚博廷斯基比作希特勒、“犹太法西斯主义”，指责他们利用“危言耸听”的手法参与“煽动”反对工人的勾当。双方的相互攻击和对个人的诽谤导致日渐增多的暴力冲突，本—古里安也常常受到石块和鸡蛋的袭击。因此每当集会或争吵时，本—古里安一派的彪形大汉们就把他围在中间保护他的安全。

当7月中旬选举时，本—古里安的劳工派以绝对优势击败了亚博廷斯基的修正派，从此，他成为了犹太复国主义劳动派无可争议的领袖和劳工运动中深孚众望的政治领导人。但本—古里安对劳工运动战胜修正主义分子的胜利成果还觉得不牢靠，他采取的策略仍是坚决和过激的，他认为，在与修正派的斗争中，“讲道理与说教是没有用的，我们必须建立自己的有组织的力量与他们对抗。”可与此同时，本—古里安又认为修正主义分子不具有危及劳工运动领导的能力，他克服了把修正主义分子排除于犹太复国主义运动之外的冲动情绪，欲寻求与修正主义分子进行和解的办法。1934年10月，他与亚博廷斯基会晤，并拟定了两份调整两派关系的协议。但此举遭到了他们各自党内的猛烈反对，本—古里安的同事摩西·夏里特和至交卡茨内尔森也极力反对。此举虽使本—古里安大发雷霆，但却无法挽回这一行动遭到的否决命运。

有一段时间，本—古里安与亚博廷斯基仍保持热情的交往，但不久两人就再次口出恶言，相互指责。1940年，亚博廷斯基在美国逝世，他留下遗嘱，请求犹太人政府成立后把他的遗体埋葬在以色列。然而在本—古里安作为以色列总理掌权期间，固执地反对履行这一遗嘱，对此毫不让步。直到他去世，也未对移葬亚博廷斯基的政治意义加以认真考虑。

褒扬与怒骂的交融

在1935年8月召开的第19次犹太复国主义大会上，本—古里安当选为犹太复国主义执委会主席和犹太代办处执委会主席，哈伊姆·魏兹曼再次当选为世界犹太复国主义组织主席。

两年前，当本—古里安成为犹太复国主义领导人时，他毫不理睬当时的犹太复国主义组织主席索科洛夫，而是在代表大会一结束，就动身去拜访落选的魏兹曼，他以下级对上级的恭敬态度详细向魏兹曼报告工作情况，他充分意识到，魏兹曼是同英国政府打交道和加速建立犹太家园的关键人物。

在犹太国成立前的13年间，这两个人亲自领导了这场运动。他们俩的工作有时十分融洽，有时又处于互相敌视中。他们的关系支配了犹太复国主义运动发展的进程，并导致数百万犹太复国主义者分裂为两大阵营。

本—古里安对魏兹曼的态度是在深深的钦佩和无情的批评之间摇摆不定。他有时称赞魏兹曼：“虽没有陆军和海军，没有被立为国王，但是以色列人民却看见戴在你头上的以色列王冠在闪闪发光。”他甚至以少有的激动情感宣称：“我一生都热爱你……我真心实意地热爱你。”但他又经常对魏

兹曼展开无情的谩骂，称魏兹曼的讲话为“常说的谎话”，是个“荒唐可笑和恬不知耻的人”。

1936年，巴勒斯坦的阿拉伯人为抗议犹太移民行动而发生了一系列大规模的骚乱，英国政府委派了一个皇家调查团调查骚乱的原因。在调查团面前，本—古里安和魏兹曼再次发生了冲突，他对魏兹曼提出的“移居100万犹太人需要20—30年”的观点大为气愤，并为此差点辞去犹太代办处的职务。

本—古里安在面对调查委员会的发言中，要求为犹太人大规模移居巴勒斯坦托管区创造条件。尽管在政治和意识形态的争论中，本—古里安出于策略考虑，反对正式宣布犹太复国主义的目标是建立犹太国家，但他仍拥护皇家委员会建议“巴勒斯坦分治”的提议。然而，英国政府否定了分治的建议，并于1938年发表了白皮书，压缩犹太人移居巴勒斯坦的最低限额，并禁止犹太人购买巴勒斯坦土地。本—古里安坚决反对英国政府这一政策，并号召通过游行示威、增加非法移民和定居等手段与之进行顽强的斗争。

1939年9月1日，第二次世界大战爆发。本—古里安创造性地制定了犹太复国主义运动的政策：“我们必须帮助反希特勒战争中的英国，仿佛不曾有白皮书一样；我们必须抵制白皮书，就仿佛没有战争一样。”他把哈加纳（犹太代办处领导下的地下军事组织）的指挥官们召集在一起，胸有成竹地对“参战目的”做了说明：“我们要缔造一个犹太国家，并建立一支犹太军队。”此后，他开始分出许多精力进行组建一支犹太军队的活动。

1942年5月，在本—古里安的积极倡议和参与下，包括魏兹曼在内的犹太复国主义运动的领导们，在美国纽约比尔特莫尔饭店制定了犹太复国主义新的政治纲领。这个纲领规定，犹太复国主义运动的目的是在巴勒斯坦建立独立的犹太国家，并使之成为民主的新世界体系的一部分。比尔特莫尔纲领打破了犹太复国主义最神圣的禁忌，经过数十年的回避，现在终于第一次宣告了犹太复国主义的最后目的。围绕比尔特莫尔纲领，本—古里安与魏兹曼之间再次产生了深深的分歧。对于这一纲领，魏兹曼的看法是：“纲领中有很多吹嘘的成分，本—古里安过于小题大作了。”而本—古里安针锋相对：“我相信，战争结束后，这一纲领将成为全体犹太人的奋斗目标。”

比尔特莫尔会议一个月后，二人的个人冲突达到了白热化的程度，他们甚至断绝了任何通讯联系。美国的犹太复国主义领导人为他们安排了一次非正式会议，会上，大多数人接受了魏兹曼的观点，而拒绝本—古里安的指责。本—古里安在这次险恶而乏味的斗争中遭到了惨败，他沮丧地返回了巴勒斯坦。在美国，魏兹曼赢得了这一回合的胜利；在巴勒斯坦，本—古里安却取得了更为重要的胜利。

辉煌的花环与难咽的苦酒

本—古里安带着比尔特莫尔纲领回到巴勒斯坦后，便为该方案奔走呼号。在此过程中，他个人的声望也达到了光辉的顶点。他拟定的移居200万犹太人的计划，可望彻底解决欧洲对犹太人的大屠杀造成的难民问题，同时又可保证犹太人在巴勒斯坦占多数。他提出的要求政治独立的口号给巴勒斯坦及欧洲的犹太人带来了希望，同时展现出使犹太人问题得到真正解决的前景。经本—古里安的解释，比尔特莫尔纲领逐渐成了犹太复国主义运动的新指南。

然而，当本—古里安在政治上节节取胜的时候，他也经受了一些意外的沉重打击。首先是他的巴勒斯坦工人党发生了分裂，以塔本金为首的B派的退出使他失掉了一批精英。不久，他的得力伙伴，被人们称做本—古里安的“指南针”的卡茨内尔森又去世了，这使他痛不欲生。

此外，本—古里安与妻子保拉的关系也触了礁。保拉不是犹太复国主义者，什么“以色列”、“犹太国”对她没有丝毫意义。作为公众领袖的本—古里安也没有意识到，他每月17英镑的工资，保拉要拿出10英镑来付他的书钱。保拉尽最大努力使他不要为钱发愁，她煮饭烧菜，浆洗缝补，常常偷偷地少吃一顿饭，以便使丈夫和孩子们吃饱。大女儿盖乌拉出嫁时，没有钱为她做嫁衣，也没有钱给她买嫁妆。在这种情况下，保拉的心情很不愉快。她唠唠叨叨地指责丈夫对家庭和自己爱得不够，她甚至确信：丈夫的生活中还有其他女人。

后来，保拉在本—古里安朋友们的劝说下，迫使自己参与丈夫的一切活动与斗争，时时陪伴着他，完全与他站在一起，他们之间的关系才逐渐恢复。

“那么大炮呢？飞机呢？”

就在保拉对本—古里安不放心的时候，人们开始称本—古里安为“老人”。

那一天，他同一些朋友在一家饭馆吃饭，邻桌的一位小女孩站起来，指着本—古里安大声问道：

“那位老人是谁？”

从此，“老人”这个绰号便叫开了。

当时本—古里安年近60，作为巴勒斯坦犹太人的领袖，他的声望极高。人们怀着极大的热情，学习和引用他的讲话，阅读他的著作，无论是谁，在他面前都会局促不安，都怕与他争论。

1945年5月8日，本—古里安漫步在因遭受战争而满目疮痍的伦敦大街上，注视着兴奋不已的人们庆祝德国纳粹垮台。他在那一天的日记上只写下一行字：“胜利之日—非常悲哀。”

是啊，在6年战争中，600万犹太人惨遭屠杀，本—古里安怎能不感到心情抑郁。

本—古里安有一种惊人的独特直觉，在生命的每一阶段，他都能意识到斗争的中心在哪里，并使自己投入到那一领域的活动。1946年末到1947年初，犹太人的国家还看不到踪影但本—古里安却已深信，犹太国的诞生已是历史的必然，而这必将激起阿拉伯各国军队的入侵，产生血腥的对抗，必须对这场未来的战争有所准备。于是，他离开政界，开始潜心研究军事问题。

“出埃及记”事件的发生，使英国的巴勒斯坦的委任统治即将结束，联合国在1947年11月29日的大会上，通过了把巴勒斯坦分成一个阿拉伯国家和一个犹太国家的分治方案，那天夜里，一群兴奋的犹太人到街上跳舞，然而，不会跳舞的本—古里安却意识到，他们面临着战争。在一次哈加纳领导们参加的会议上，一些军官们大谈小型部队和轻武器，本—古里安专注地听完讨论后，突然问道，“那么大炮呢？飞机呢？”房间出现一片沉默，人们面面相觑，有几个人甚至差点笑出声来。

“他疯了。”有人悄声说：“他在胡说什么呢？我们在谈司登冲锋枪和

步枪，而他却在梦想什么大炮和飞机。”本—古里安却严肃地告诫他们：“一场战争将要来临。阿拉伯国家将会联合起来……这不再是一场连排规模或者小型部队的战争，我们有必要建立起一支现代化军队，有必要考虑一下现代化军队的需求。”

于是，他开始马不停蹄地为获取各类武器及有关物资而奔波。他鼓励科学家们开发新武器。他的野心常使手下人们感到吃惊。他让平哈斯订购用于装甲车辆的钢材，平哈斯问：

“订 200 吨钢材可以吗？”

“不，订上 500 吨。”

“但是哈加纳只需要 300 辆装甲车。”

“依我看来，至少需要 1000 辆。”“老人”坚定地反驳道。

但是，大规模购买武器及扩大军队，需要大量的钱。本—古里安决定到美国犹太人社团去筹集。此时负责犹太代办处政治部的果尔达·梅厄主动承担了这个任务。

果尔达带着钱包里仅有的 10 美元到了美国，在两个月里，她的足迹遍及美国各地，她的即兴演讲令听众大为震惊。回来时，她带回了 5000 万美元。

回答：采取“纳赫尚”行动

从联合国大会投票决定巴勒斯坦分治后不久，独立战争便在犹太人和阿拉伯人的一些非冲突地区中开始了。本—古里安担任了犹太代办处执委会国防部主任一职，他要亲自指挥尚没有成立的国家的自卫战争。

英国人在结束委托统治之前，不时同阿拉伯人联合起来向犹太人挑衅。而美国人也向联合国提出建议，要求取消分治方案，建立一种“临时托管制度”。而内部一些“温和派”则认为犹太国应暂缓成立。“老人”却像以往一样，对自己的策略坚定不移，他首先给了美国——乃至全世界反对分治的人们一个回答：“建立一个由 13 名成员组成的名义为人民政府的临时性政府。”随后，他又采取了一个行动代号为“纳赫尚”的强硬军事行动。

“纳赫尚”行动主要是打通通往耶路撒冷的交通道路，以向驻守在那里的部队输送武器和粮食。这次行动组织了 1500 人的队伍，这支队伍成功地突破了封锁，安全抵达这座“圣地”，从而使该城市在战争中得以坚持。

从军事角度来看，“纳赫尚”行动的最后结果是有限的，因为不久之后，这条道路又被封锁了。但从另外的角度看，这次行动却具有巨大的意义，以至被称为“一场革命”、“一个转折点”、“独立战争中最为重要的行动”。因为这象征和预示着哈加纳力量新的战略和军事方针的开始，也是对那种对犹太抵抗力量信心不足者及对美国“托管”提议的有力答复。

“纳赫尚”行动对本—古里安个人同样具有深远的意义。这是他在战争中由他个人采取的第一个战略决策，这表明“老人”开始以一名真正的军事领袖而登上了舞台。

他用小木槌敲响了桌子

随着英国委任统治结束时间的临近，本—古里安经历了两次几乎毁掉建立期待已久的国家的内部危机。

第一次危机即所谓的“将军兵变”，这件事是本—古里安决定取消哈加纳全国总部司令官这一职位引起的。随着全国军队体制的建立，本—古里安感到这个处于总参谋长和国防部长之间的机构已没有保留价值，这一决定引起了轩然大波，因为这个职位的占据者伊斯雷尔·加利利是反对党统一工人党的成员，哈加纳中的许多高层指挥官都是该党的忠实支持者。

本—古里安通知加利利决定取消全国总部司令官的职位，并向总参谋部写了一封短信：“……安全部队的人员从今开始将只听从国防部长（本—古里安本人）或他的代表的指挥。”这封信在总参全体人员的大会上宣读时，哈加纳几位头目心中的怒火马上被烧了起来，他们威胁本—古里安要集体辞职，并给本—古里安下了最后通牒：“我们认为在作出最后的安排之前，有必要让加利利恢复原职，如果这件事在未来几小时内不能做到的话，我们将不再对我们的行为负责。”但本—古里安在威胁面前态度十分强硬，坚决拒绝恢复加利利原职。但他也采取了战略上的让步，答应让加利利在总参谋部任职，但没有具体规定他的职责，加利利同意了本—古里安的让步，哈加纳的头头们回到了各自的部门，对抗的第一阶段告一段落。另一个更加事关生死的问题提上了议事日程：犹太人社团能够抵挡要侵入巴勒斯坦的阿拉伯军队吗？能够承受美国制止宣布独立的压力吗？以色列这个国家最终能诞生吗？

犹太社团的领导们对宣布独立越来越没有把握，仅在巴勒斯坦工人党内就有很多意见分歧。果尔达·梅厄对阿曼的秘密访问、摩西·夏里特与美国国务卿马歇尔的会谈以及亚丁和加利利描述的军事形势，更给形势抹上了一层阴影，但本—古里安要求立即宣布独立的积极性丝毫不减，他做出了各种努力，使大家恢复信心，坚决主张在英国托管结束后立即宣告国家独立。

亚丁后来评论道：“有关宣布独立的决定主要归功于本—古里安。就其意义及影响来看，那个决定比得上成千上万次军事行动。”

1948年5月14日下午4点，在特拉维夫博物馆，本—古里安以自豪的语调宣读了独立宣言。4点37分，他用小木槌敲响桌子，用粗哑的声音大声宣布：“以色列国成立了！”

“感谢上帝，加农炮击中了那艘船”

随着以色列宣布建国，各阿拉伯国家的部队蜂拥进入巴勒斯坦，第一次中东战争在这个年轻的国家没有组建好国防军之前便爆发了。战争对年轻的以色列是残酷和恐怖的，他们在各战场付出了惨重的代价。但本—古里安却从恶讯频传中看到了希望，战事进行到5月24日，他信心十足地把他的战略目标呈交给总参谋部：“……阿拉伯联合阵线的薄弱点在黎巴嫩，因为该穆斯林政权没有人民的支持，容易破坏。应该在其南部建立一个以利塔尼河为界的基督教国家，我们将与这个国家结为盟友。当我们具有摧毁阿拉伯军团的实力和轰炸阿曼时，还要消灭外约旦，随之叙利亚就会崩溃。倘若埃及还胆敢再战，我们就轰炸塞得港、亚历山大和开罗。”他在最末写道：“我们将用这种方式结束这场战争，清算我们的祖先与埃及、亚述及阿拉伯结下的深仇大恨。”他把历史看作了活生生的存在，对他来说，国家是以百年和千年为单位来进行活动、思考和保存记忆的集体实体。

战争正像本—古里安预想的那样没有击溃新建的犹太人国家，6月11

日，在联合国安理会要求停火的压力下，犹太人和阿拉伯人放下武器，停战4周。这种“上帝的恩赐”，将使以色列国的生存不成问题。然而，外部的紧张刚有缓和，内部突然爆发了冲突，又使这个国家面临更严峻的考验。

伊尔贡（犹太地下军事组织，此时已集体加入国防军）的一艘载有大量武器和800名青年的“阿尔塔列拉号”船，秘密地驶近了以色列海岸，伊尔贡的司令贝京向临时政府提出要求：20%的军火要分配给在耶路撒冷的伊尔贡武装，余下的80%也应当首先用来武装参加国防军的伊尔贡部队。

这种“妄图单干”的企图自然不会被本一古里安接受，他在内阁会议上指出：“不会有两个军队，贝京先生……倘若不让步，我们只得兵戎相见！”他命令总参谋部立即采取行动，并向贝京发出“没收运抵以色列国海岸的武器及其他战争物资”的最后通牒。强硬的贝京拒不执行最后通牒，本一古里安像一头狮子般咬牙切齿地发出了命令：“集中武装力量，火力，火焰喷射器及我们掌握的各种武器，迫使该船无条件投降。”内阁一些人对此行动犹豫不定甚至害怕，许多人倾向于与贝京谈判，并做点小小的让步，以免兄弟阋墙。但本一古里安以坚定的口吻告诫大家：“没有任何妥协的余地，我们唯有战斗。”

6月21日下午4点，本一古里安命令用加农炮炮击“阿尔塔列拉号”，炮弹击中装满军火的船舱，顿时起火，船上人员迅速撤离，片刻之后，发生了震耳欲聋的大爆炸，一船军火被毁，几十名伊尔贡人员被击毙。

当天晚上，贝京通过地下电台发表讲话，他声泪俱下地咒骂本一古里安是“傻瓜、白痴”，伊尔贡发表了充满仇恨的声明，称本一古里安为“狂热的独裁者”，称他的内阁为“暴君政府”、“叛徒”和“屠杀兄弟的人”。

在当天晚上召开的人民理事会议上，本一古里安针锋相对地指出：“有人用一支枪可以杀害几个人，用5000支枪（‘阿尔塔列拉号’上的枪支数量）足以葬送整个国家！”他得出的结论是绝对令人信服的：既然军火不是运给国防军的，其毁坏倒是幸事。“感谢上帝，加农炮击中了那艘该死的船！”这句话使伊尔贡对他恨之入骨，并成了伊尔贡支持者的口号，整整一代人为此愤怒地发动反对本一古里安的运动。在他们眼里，“阿尔塔列拉号”及其上面的军火是神圣的，为此，他们绝不宽容他。而本一古里安则认为，击毁该船的那门加农炮才是圣物。

他感到脸上挨了一记耳光

戏剧性的“阿尔塔列拉号”事件结束了，本一古里安平息了一场兵变，然而，他仍然没有牢牢掌握住武装部队。就在“阿尔塔列拉号”沉没不久，他又面临另一场“将军兵变”。本一古里安对作战行动、人事任免、军队的部署、武器的分配事无巨细都要干预，使总参谋部越来越不耐烦，许多高级军官对此难以接受，“老人”与亚丁及其他司令官之间经常发生摩擦。

而本一古里安也对一些表现平平的高级军官不满意，他要对军队的结构进行大刀阔斧的改组。围绕改组提案，他与以亚丁为首的总参谋部发生了尖锐的矛盾。但本一古里安不顾他们的反对，固执地签署了他拟定的任命名单，于是，以亚丁为首的一批人员提出了辞呈。

再过8天，停火协议就将期满，可总参谋部及下属部门的头头们甩手不干了，这使临时政府的成员们大为惊恐。内阁紧急组建了一个五人委员会，

调查军队上层出现的问题。委员会就军队的危机举行了高度机密的听证会，亚丁和加利利等对“老人”的干预政策严加责难。委员会根据调查认为，本一古里安和他的一些高级将领之间存在严重的不信任，他的改组计划应予以冻结。草拟的调查报告还提出应任命加利利担任国防军总司令之职，以钳制本一古里安作为国防部长的军事领导权利。

本一古里安感到脸上挨了重重一记耳光。他读完报告，一言不发便起身回家。当晚他通知内阁将辞去总理和国防部长之职。

委员会成员根本没想到“老人”会下这样的最后通牒，他们惊呆了。而当这一消息传到总参谋部成员的耳中时，这些军官们也泄了气。他们看到了事态的严重性，他们只好宣布撤回辞呈，服从政府（实际是本一古里安个人）的命令。加利利也宣称，如有必要，他准备辞去现职。而后来的结果也正是他付出了代价，虽当时没被解职，但他也失去了自己的地盘，不久他终于被赶出了国防部，回到了他家乡的农场。

危机的最后一幕发生在7月7日的内阁会议上，“老人”没有出席，会议由夏里特主持。好几个小时的会议上，阁员们对本一古里安的最后通牒中的苛刻条件深感不满，他们抗议他的个性，抱怨他不服从集体决定，指责他不能与人协调合作共事……大大发泄一通以后他们心中觉得出了一口气，他们表示要向荣誉让步，一致呼吁请本一古里安回朝主政，并把五人委员会的调查报告扔进了废纸篓。

“老人”以他的胜利宣告这次对抗结束。从此以后，他在军务方面更少受限制，手脚自由。他“气度恢宏”地允许成立一个部际委员会来协助他，但这丝毫没有影响他最高军事指挥的权限，亲自领导着独立战争直至战争结束。

“你能拿下这些山头吗？”

在为期4周的停火过程中，以色列军队从军火到人员均有了大幅度加强，因此，重新开战仅仅10天，以色列人就以颇丰的战绩，让阿拉伯人和外界大为惊讶。新的停战协议面世了，这次宣布无限期停火。“和平使者”伯纳多特伯爵踏上了中东大地。

伯纳多特并没有为中东带来和平，他的许多建议和计划尚没有付诸实施，便在那路撒冷街区被人枪杀，而这桩谋杀案，又为本一古里安带来了意想不到的效果。

“和平使者”的死引起世人的愤怒，也使以色列领导人骚动不安。这样，本一古里安便采取了大概在心中不知酝酿了多久的措施：解散以色列的所有地下军事组织，尽管“老人”心里也明白，他们并没有参与这起谋杀事件。

这次事件，也为以色列带来了联合国和西方大国施加的更大压力。本一古里安认为扭转局势的唯一出路便是立即采取军事行动，把一些有分歧的地界问题造成既成事实。

本一古里安制定了一个作战代号叫“约夫”的军事行动。10月15日，一支补给车队根据作战计划向内格夫地区进发，意图是引蛇出洞，让埃及军队出兵阻止，从而违反停火协议。埃及人果然中计，本一古里安立即命令以色列军队在整个南线阵地发起全面攻势。

南线取得了重大胜利，“老人”的视线又转向北线，他下达了行动命令。

北线以色列军队发动闪电战，60个小时占领了中加利利并夺取了黎巴嫩14个村镇。此后不久，“老人”又下令在东线采取军事行动，控制了红海之滨的埃拉特地区。但鉴于外交上的原因，本—古里安放弃了占领西岸北部的企图。

1949年7月，独立战争结束。

不久，一位年轻人问本—古里安：“您为什么没有继续进军？”

“老人”答道：“当时存在与大多数阿拉伯国家敌对的危险，与联合国和大国发生纠纷的危险和我们的财政面临的危险。尽管如此，我们解放了大片领土，比我们当初所奢望的宽广得多。我看以后……”他以现实主义战胜了幻想，但并没有放弃自己的梦想。几个月后他在约旦大裂谷望着约旦边界那边的埃多姆山，问他身边一位年轻的将军：“你能拿下这些山头吗？”

年轻将军于是开始分析地形，解释采取的战术和怎样调用部队。突然，他惊讶地反问：“您怎么问这个问题？您想攻占这些山头吗？”“老人”喃喃低语道：“我？不。但你会攻占的。”

以色列首都——永恒的耶路撒冷独立战争结束了，本—古里安开始把他的精力投向下一个目标：犹太流亡者的聚集，使许多重要人物对大量移民的涌入感到恐慌，担心这将导致国家经济上的崩溃。而本—古里安在几乎只有他一个人举手赞成的情况下，强迫大家采取了她的决定：对大量移民敞开国门。他设定的目标是4年之内把以色列的人口翻一番，而事实是，4年后以色列的人员增长了120%，在政府的努力下，闯过了经济上的难关。

本—古里安称这几年为“伟大的年代”，但在这“伟大的年代”中，“老人”仍有一些失意。在首届议会选举中，没有一个党派获得绝对多数，工党也仅获相对多数，在120席中占46席。总统魏兹曼授权工党领袖本—古里安组阁，他成为以色列首届正式政府中的第一任总理兼国防部长。面对松散的议会，“老人”难以实现建立一个多党联盟的梦想。议会多次出现分裂，两年后不得不解散。而1951年选出的第二届议会同样不断发生内阁危机。

在这样动荡不定的背景之下，作为总理的本—古里安不仅要处理极不寻常的国内事务，而且还要制定不寻常的对外政策。1949年12月5日，外交部长夏里特从联合国大会打来电话，说把耶路撒冷国际共管的建议可能要获得大多数国家的赞同，而以色列提出的反建议恐怕只能得自己一票。“老人”得到汇报后说：“那一票也算数。”

12月9日，联大进行投票，国际共管耶路撒冷的建议被采纳了。本—古里安又一次以独特的方式作出行动——造成既成事实，把首都迁到耶路撒冷去。

“老人”在会议上说，独立战争期间，在耶路撒冷被包围的情况下，政府才不得不设在特拉维夫。

“但以色列现在和将来都只有一个首都——永恒的耶路撒冷”。

世界各国对以色列的决定反应强烈，纷纷抗议，但叫喊了一阵，谁也没有作出实际举动来阻止。几天后，政府各部陆续迁到新首都。只有两个部继续留在特拉维夫：一个是国防部，这是为了让它离边境稍远一些；另一个是外交部，因为夏里特对此举持反对态度，他让外交部在旧都呆了很长一段时间，后来，在本—古里安气恼地一再施加压力的情况下，才于1953年把外交部迁到了耶路撒冷。

政治上的胜利，并没有解决以色列国内令人担心的财政困难。为了寻求

财政帮助，本—古里安提出了就纳粹劫掠犹太人财产索赔的要求，德意志联邦共和国表示愿意向作为纳粹受害人继承者的以色列支付赔款。但是，这个问题在以色列各阶层公众中激起了前所未有的反对和厌恶。本—古里安不得不把个人威信的全部份量加在舆论的天平上，而且在精神上忍受着极大痛苦。但本—古里安认为：“被纳粹杀害已经不能开口的600万同胞在命令着，要以色列崛起、强大、繁荣，以此维护自身的和平、安全，这正是为了永远不要让犹太民族的悲剧再次重演。”

以贝京为首的反对者们和以本—古里安为首的支持者暴吵了几天后，议会在1952年1月9日进行了记名投票。两个阵营动员了各自的力量：尚在国外的统一工人党议员被通知立即赶回；自由运动党的一位议员忍着心脏病发作后的病痛被人用担架抬了来。投票结果索赔的提议以61票对50票被通过了。一个月以后，赔偿协定签署，西德政府保证在12年里向以色列提供8亿美元的商品和劳务。

人口翻番、签定赔偿协定、建立军队的立法和永久性结构、采取“亲西方”的外交姿态……这是以色列获得新生的英雄年代。本—古里安在所有这些成就中都起了决定性作用，但内阁里经常出现的危机和发生在他党内的激烈争吵，使“老人”精疲力尽。1953年，本—古里安因操劳过度，身体开始垮了下来。于是，“老人”在11月向总统提交了辞呈，然后离开了军队、内阁和他的党，到内格夫一家无党派的基布兹（犹太定居点）萨代博克去休假。

不允许轮流追随两个人

本—古里安离开政府后，把总理的职位交给了他的党所选定的接班人摩西·夏里特，国防部长由平哈斯·拉翁担任。但人们对夏里特缺乏权威和领导才能极为不满，而且夏里特和拉翁之间也存在根本的分歧，同时，本—古里安的两个门徒——总参谋长摩西·达扬和国防部长办公厅主任希蒙·佩雷斯与拉翁之间也明显存在着不和。这使许多高级官员怀念“老人”，他们开始发起一场让“老人”重新掌权的运动。“拉翁事件”的发生，终于促使本—古里安于1955年2月重新回到政府，在夏里特政府任国防部长。“老人”似乎对回到内阁并不那么激动，他说：“要不是担心军事形势，100台推土机也不能把我拉出萨代博克。”

本—古里安回到耶路撒冷不久，便使夏里特感到相当难过。“老人”尖刻地指责：“夏里特正在培养一代胆小鬼。阿拉伯渗透者四处出没，而我们却一次次躲在了篱笆后面。我不会让他这么干的。这一代人将是战斗的一代。”他开始采取措施加强军事力量，并向夏里特提出建议：立即采取军事行动，把埃及人赶出加沙地带。夏里特强烈反对这一做法，二人的关系急剧恶化。

面对埃及的不断挑衅，总参谋长达扬向内阁递交了一份报复行动计划，夏里特不允，达扬便向国防部长本—古里安递交了辞呈。本—古里安有意把辞呈带到内阁会议，对各位部长同事说道：“要么站到夏里特一边，要么站到本—古里安一边。因为轮流追随两个人，带来的不是别的，只是破坏。”说完，他大步走出会场。“老人”的强硬，使夏里特投降了，他立即批准了达扬的大规模报复行动。

1955年10月的第三届议会选举中，本一古里安再次受命组阁并出任总理，他暂时并没有一脚踢开夏里特，而是坚决挽留他做外交部长。但本一古里安主管的国防部频频与外国政府打交道，不可避免地加剧了他与外交部长的紧张关系。夏里特对总理气恼到了极点，而“老人”也开始担心夏里特的温和政策会在内阁与自己的政策抗衡，他要赶走夏里特。可尽管自己有威望，决事果断，也不能无缘无故地让夏里特辞职。因而，他精心策划了一个假托的机会：需要复兴巴勒斯坦工人党，从而达到其排除异己的目的。

1956年5月，“老人”在家中召集了一次党的会议，讨论任命巴勒斯坦工人党新总书记和由党和最高层领导人承担此职的必要性。当不少名字被提出来讨论的时候，夏里特玩笑般地说：“也许我也该做做党的总书记。”

大家都笑了。大家都觉得夏里特这句话是个幽默的玩笑，但“老人”却跳了起来：“太好了！这主意太棒了，它将拯救巴勒斯坦工人党。”

这话使大家大吃一惊，但很快便也琢磨出些滋味来。“可是谁来做外交部长呢？”果尔达·梅厄问。

“你。”“老人”平静地回答。

果尔达没法相信这件事，她试图向他争辩，解释为什么自己不行，可是本一古里安不为所动：“就这么办。”

黄金时代与“拉翁事件”

1956年，埃及政府宣布苏伊士运河国有化，这消息在西方各国首都激起了愤怒的浪潮。英法两国出兵干预，本一古里安认为这是一个找到同盟者的机会。以色列政府决定出兵配合，1956年10月29日，以色列军队向南开进，在6天时间内，占领了西奈半岛和加沙地带。这胜利来得快走得也快，在美苏分别施加的压力下，本一古里安政府被迫把这些领土归还给了埃及。但西奈战役却加强了本一古里安的地位，它像一剂回春妙药，使“老人”恢复了活力。西奈战役开创了以色列国历史上的黄金时代，这也是“老人”作为民族和政治领袖的黄金时代。在这期间，“老人”展开了强大的外交攻势，他频频与各大国及周边国家领导接触，并获得了满意的效果。

从他不可动摇的国家领袖和国际人物的地位来看，本一古里安最出乎意料特性就是他那男孩般的天真。他经常表现出青年男人的活力和惊奇，他非常钦佩魔术师和能够快速计算的人。1959年中期，他甚至开始拜访一个预言家。有一次，“老人”把头发剪得非常短，戴上一顶压到耳朵上的贝雷帽，然后问他办公室的人是否还认得他，因为他想微服私访，去看一看“犹太人是怎样生活的”。

作为西奈战役凯旋归来的领袖，“老人”又连任四年。但“拉翁事件”的狂澜开始卷走“老人”的辉煌。

“拉翁事件”，是指1954年时任国防部长的拉翁被指控应对以色列特工人员在埃及惨败负责的工作失误事件，这次事件引起了执政的巴勒斯坦工人党内部的派系斗争。拉翁1955年2月被迫辞职，使“老人”重掌国防部大印。拉翁辞职后不久，当选为犹太工人党工会的总书记。1960年，拉翁得知当时调查此事的委员会的证明材料中有两处伪证，于是，他要求政府重新调查特工失败的责任问题。

调查委员会经过调查认为：拉翁对特工事件没有责任。“老人”却认为

这不是结论，他又使政府批准成立了一个以司法部长为首的部长委员会对事件进行再调查两个月后，部长委员会一致认为：拉翁是无辜的。但“老人”仍拒绝接受调查结果并要求巴勒斯坦工党中央委员会给拉翁党纪处分，否则他将辞去总理职务。

拉翁事件的背景其实是巴勒斯坦工党内部的派系斗争。以色列建国后，该党内部就出现了“青年卫士”和“老卫士”两个派别。“老人”支持以达扬、佩雷斯为首的年轻一代，他甚至制定了把他们推入国家领导班子的计划。而包括拉翁在内的“老卫士”们则发动了一场反对其年轻同事的持久战役。

两代人的斗争，终以“拉翁事件”的名义载入了以色列国的编年史。

由于本—古里安固执地保护并支持那些年轻的领导人，他的老朋友和老同事开始一个接一个地与他断绝关系。第一个与他为敌的是被他巧妙调出外交部的摩西·夏里特，他带着对“老人”的深刻怨恨，以凶猛的态度展开抨击。而比“本—古里安本人还本—古里安”的果尔达·梅厄也加入了反对“老人”的阵营。她敬仰“老人”，但同年轻人之间的剧烈冲突，使她对“年轻人”加深了厌恶感。她把他們看作是一批玩世不恭的野心家，这导致她与本—古里安分道扬镳。“老卫士”们痛心本—古里安对那些“用降落伞投送进党内”的年轻人的支持，认为这不明智地助长了对工党的破坏。

起初，本—古里安和拉翁之间的关系还算正常。但拉翁很快看出，“老人”不会拯救他，于是，两人的措辞逐渐紧张。拉翁在有关场合提供了他无辜的证据，并指控当时领导着国防部门的人，主要是佩雷斯和达扬。他暗示他们是为了解决与他的纠葛而发动了这场阴谋。拉翁的证词造成了一场政治地震。反对党立即用它来攻击工党，甚至对政府抱有垮台的希望。

固执的“老人”为了结束拉翁的政治生命，不惜发布声明：“我将不会同拉翁坐在一起。”无疑，这是要求工党在他和拉翁之间选择。“老卫士”们虽然同情拉翁，但考虑到“老人”的威望，失去他会削弱巴勒斯坦工人党的地位，无奈，他们被迫牺牲了拉翁。

1961年2月4日，工党中央委员会罢免了拉翁的中央委员和犹太工党总书记的职务。这就是拉翁的结局。但本—古里安的那些热情的追随者们也许没有想到，这也是“老人”统治末日的开端。在这一事件的争斗中，本—古里安的道德形象和可依赖性被破坏了，人们把他的表现视为一个蓄意报复、把个人意志强加于他人的独裁者。在他的党或他的人民眼里，他永远失去了他先前的地位。

不再是一头好斗的雄狮

1963年以色列独立日前夕，本—古里安最后一位幸存的密友伊扎克·本—兹维逝世。本—古里安非常伤感。他写道：“现在我感到孤独和失去了亲人……我毕竟也要尾随他们而去……”

与工党之间不断发生的摩擦，对德国政策遭到的抨击及与国会反对派特别是贝京的自由运动党的关系，使“老人”的情绪越来越沮丧。人们已看出了“老人”逐渐衰退的迹象。1963年6月，他递交了辞呈退出了政府。

许多人试图劝阻本—古里安改变主意，但无效。然而在他的辞职生效之前，伊扎克·拉宾将军的意外拜访却使他深受感动。

拉宾对“老人”说：“对于您的辞职，部队的军官们全都震惊不已。”

拉宾强调“军队不会干预政治，不会构建一个政党”。本—古里安解释他离职与军队无关，他问：“现在军队怎么样呢？”拉宾告诉他：“所有将军都说这是难以想象的，他们不明白没有您怎么可能驾驭局面。”“老人”被拉宾的话深深地触动，几近流出泪水来。

本—古里安辞职后，向他的继任者列维·艾希科尔提出重新审理“拉翁事件”，艾希科尔予以拒绝。之后，“老人”与艾希科尔、梅厄等工党元老们发生了针锋相对的较量，并最终导致本—古里安带着他的一帮支持者从工党中分裂出来，成立了一个新团体——以色列工人阵线。

1967年的“六·五”战争（第三次中东战争）期间，本—古里安以一位退休的国务活动家积极介入以色列的政治活动，但他很快发现，他已处处遭到冷遇，他的政治生命已抵达了终点。他是有现实感和勇气的人，在生活的事实面前，他低下了自己的头。战后，他开始退出政治舞台。1970年，他最终退出议会，来到1953年他生活过的基布兹萨代博克，埋头撰写自己的回忆录，但却极少写最近的事情。

在萨代博克的最后几年里，本—古里安不再是一头笼中的雄狮，不再是雄心勃勃的先知和怒气冲冲的斗士，他变成了一位和蔼可亲、虚怀若谷、与世无争的老人，他以“国父”的身份，注视着他的继承人的行为举止，并发出一些鞭策鼓励的话来取代指责和批评。他把自己的手伸向先前的敌人，去勾销过去的仇恨，治愈撕裂的创伤。他与果尔达·梅厄开始和平相处，对拉翁也采取了温和的态度，甚至与旧日的竞争对手贝京也握手言欢，并写信给他：“我的保拉始终是你的崇拜者。”

本—古里安的85岁生日得到了举国庆贺。以果尔达·梅厄为首的内阁到萨代博克拜访了他，议会还通过了一项特别议案，允许他再次对议会发表讲话。

1973年12月1日，本—古里安因脑溢血去世。他被葬在萨代博克、妻子保拉的墓旁。应他的要求，他的葬礼的突出点是默哀，也许，这比任何颂词都更有份量。

二、可怕的谈判能手梅厄夫人

在当代国际纠纷中，以色列恐怕是最引人注目的国家之一。在当代女政治家当中，以色列前总理梅厄夫人恐怕是最显眼的人物之一。她那传奇式的一生，独特的个性魅力，执着的追求以及超凡的胆识，不管你是恨她骂她，还是爱她捧她，你都不能不注意她重视她琢磨她研究她。她是好人还是坏蛋？是魔鬼还是英雄？是当代民族解放之星还是人类战争史上的罪恶之果？她可能是也可能不是，她可能什么都是又什么都不是。她就是她——一个有血有肉有气性的女人，一个独特民族培育出的特殊国家代表。

“她这是从哪里学到的？”

上小学时，果尔达·梅厄小姑娘得帮着照看母亲的杂货铺，所以经常迟到，往往是一边哭着一边往学校跑。姐姐谢伊娜生病去丹佛后，果尔达的家庭负担就更重了，不得不一边上学校一边打工挣钱。小学毕业后，果尔达已经长成一文雅正直讲一口流利英语的大姑娘。尽管成绩很好，父母却不准她

上中学，坚持要她就业订婚。在申辩和眼泪都无法改变父母的主张后，果尔达在要好同学丽贾纳的精心安排下，只身出去到了丹佛。先住谢伊娜家，在姐姐和姐夫的支持监护下上中学，后从姐姐家第二次出走，完全自立。独立生活一年后，果尔达接到父亲的来信，同母亲和解，重返密尔沃基。中学毕业后，入师资培训学校，一边学习，一边在犹太人中心办的业余意第绪语学校教书，后来又去芝加哥当图书管理员。此时，果尔达已经成为美国犹太复国主义社团里的风流人物了。

如果说俄国平斯克犹太复国主义思潮曾经给果尔达小姑娘以启蒙的话，那么高涨的美国犹太复国主义运动则给梅厄打下了坚实的思想基础。连续六个晚上，果尔达发表了即席演讲，终于募捐到了一笔可观的钱。密尔沃基的报纸为此发了文章，还配了一幅果尔达的照片：“几十个小女孩把他们的几个便士捐献给了慈善事业，这慈善事业还是他们自己发起组织的……值得提出的是这个慈善事业本身是对小孩上公立学校时可能没有足够的教科书这件事的响亮的批评，想想这意味着什么……”

果尔达重回密尔沃基后她的家庭境况已经大有改变。最大的改变是果尔达的父母也深深地卷入了城里犹太人的政治活动中。西蒙入了共济会，母亲也发展了做善事的本能。特别是第一次世界大战期间，西蒙家成了密尔沃基犹太人政治活动的某种机关。美国当时著名的犹太人政治活动家以及后来成为以色列国开创者的好多人多数是在这时同果尔达相识相交的。正是在这些人的影响和父母的纵容下，年轻的果尔达开始了越来越频繁的社会政治活动，到处募捐发表演讲，参加乃至组织游行。

有一次，果尔达想到教堂去演讲，因为每当犹太新年、赎罪日这些犹太教节日时，那里的人特别多，但习俗不允许女人在教堂里向集会人群讲话。果尔达一怒之下要同伴找了一个大肥皂箱子，准备放到教堂门口，站上去向回家的人群演讲。事情被父亲知道，父女大吵一场。父亲吼道：“我的女儿跑到大街上，站在肥皂箱子上，真丢人，是耻辱。”并警告说：“如果你非要去，我就跟着去，当众揪你的辫子，把你拖回家来。”果尔达还真的说服丈夫莫里斯，还有那位倔强的姐姐谢伊娜去了。

莫里斯是从立陶宛迁居美国的犹太人，他出身贫寒，是孤儿，但他自学成才，爱好诗歌和音乐，知识渊博，性情和善幽默。果尔达是在姐姐谢伊娜处认识莫里斯的，两人一见钟情，不顾父母反对而终成眷属。但莫里斯同果尔达在思想上并不完全一致，这从莫里斯写给果尔达的信里便可看得出来：“我不知道对于你看来像一位非常热心的民族主义者该高兴还是不安。我对这件事是非常被动的，虽然我完全赞成你的活动，正像我赞许致力于帮助受苦受难民族的人们一样。”所以，当果尔达表示她非常想和他结婚，又决心去巴勒斯坦，央求他一起去的时候，莫里斯犹豫了。两人决定分别一段时间考虑，这给果尔达很重的压力。果尔达意识到她有可能要在莫里斯与巴勒斯坦之间作出选择，这对一个热恋中的姑娘来讲，无疑是一种痛苦的抉择。幸运的是，时间不长，英国发布了贝尔福宣言，“同意在巴勒斯坦建立一个犹太人的民族之家”，莫里斯也就下了决心，同意跟果尔达一起去巴勒斯坦定居。

谢伊娜虽然早就是个成熟的犹太复国主义者，但她爱自己的妹妹，更喜欢莫里斯，所以一再警告果尔达不可过份狂热，以免忽略了家庭与影响了夫妻的感情。当得知果尔达决定去巴勒斯坦时，谢伊娜回信时表示不赞成，她

提醒妹妹：“你不认为理想主义有中间道路吗？就在当地，在这里！”谢伊娜的反对一直坚持到最后时刻。去巴勒斯坦之前，果尔达与莫里斯一同到芝加哥向谢伊娜一家辞行时，两个人坐在谢伊娜的小小客厅，详细汇报了情况和具体打算。谢伊娜聚精会神地听一切细节，丈夫沙马伊突然笑着说：“可能你也想去吧？”谢伊娜立刻回答：“是的，我也去。”她真的去了，甩下丈夫沙马伊，带上两个孩子，同果尔达与莫里斯一块踏上了回归 2000 年前的民族故土之路。至于谢伊娜戏剧性的转变与决定，是出于对自己早已树立起来的复国的追求，还是考虑到要保护妹妹与妹夫，那就不好深究了，可能两者都有吧。

“我选择巴勒斯坦！”果尔达·梅厄的这个选择是非凡的选择，没有这一步，也就不可能有以色列的女外长和后来的女总理了。

“我们的人民不再需要同情的辞句”

果尔达 1921 年移居巴勒斯坦，先是过了几年贤妻良母式的家庭主妇生活，终因不耐寂寞而重操旧业。1928 年她抛开丈夫带着孩子，就任犹太工人总工会的妇女理事会书记，并于 1934 年进入总工会的执委会，成为巴勒斯坦犹太人自治政府的内阁成员。

1938 年，果尔达以观察家身份出席罗斯福在埃维昂召集的国际难民会议。面对 30 多个国家代表空谈无力接纳被希特勒迫害的犹太难民又深表同情的同时，梅厄在招待会上发表了震撼人心的讲话：“我希望我死前能看到的唯一的东​​西，是我们的人民不再需要同情的辞句。”

1943 年，果尔达为武器案出席军事法庭作证，以机智和雄辩轰动一时，挫败了英国委托政府企图牵连犹太人办事处的阴谋。

1943 年 3 月，果尔达代表总工会出席英美调查委员会会议，严正声明巴勒斯坦犹太人自治机构将接纳大批犹太移民，不限数量也不附带任何条件。4 月，为声援滞留意大利海上的移民，果尔达发起震惊世界的绝食斗争。以果尔达为首的，15 名犹太人社团领袖在那路撒冷犹太全国委员会办公室集体绝食，终获成功。6 月，英国 10 万大军和 2000 名警察进驻巴勒斯坦。在犹太复国主义的许多首要人物或遭逮捕，或流亡国外的情况下，果尔达·梅厄以犹太人办事处政治部代理主任的身份，活跃在英军占领区，发动全民进行抵抗，被英国委托政府称为“难以对付的人物”。

1947 年 11 月 29 日，联合国大会通过巴勒斯坦“分治”决议，这同果尔达·梅厄花了时间陪同 11 位特别委员会成员进行的调查不无因果关系。联合国“分治”决议公布后，巴勒斯坦全境出现阿拉伯人动乱，中东战争一触即发，犹太总会决定立即筹款、武装军队。果尔达临危受命，当天飞往美国纽约，凭着她几十年在美国犹太人中建立起的威望和雄辩的演说才干，一举筹得 5000 万美元，超出原计划一倍，难怪本一古里安要说：“有一天要写历史，将写上一位犹太妇女，她弄到了使国家能存在的钱。”不仅如此，果尔达·梅厄在中东战争正式爆发前的 6 个月里，还作为特殊代表，两次潜入约旦，同约旦国王阿卜杜拉秘密会谈，力图打破阿拉伯国家军事联盟；并且在战争爆发的第二天，只带一把梳子和一把牙刷飞往美国再次为以色列募捐 7500 万美元，为以色列在中东战争中的胜利提供了必不可少的经济实力保证。

1948 年 5 月 14 日，以色列在战争即将爆发的前夕宣布独立，梅厄夫

人同 25 名全国行政委员会成员一起，在“独立宣言”上签字。

“如果戴高乐是魔鬼，我们也要打交道的”

以色列建国后，果尔达历任驻苏公使、劳工部长、外交部长、以色列工党总书记、临时总理与总理，75 岁方息身政坛。繁忙的政务，艰巨的谈判，战争的决策，构成了梅厄夫人政治生涯的主旋律，展现了一位成熟政治家的信念、追求、胸怀、胆识、智慧与雄心。

善于理财是梅厄的特长，但不是她得以充分发挥的特长。在接连不断的战争周旋中，果尔达成了一名令世人瞩目的外交家，成为当今世界上不可多得的谈判能手。她坦率得老实，顽强得近于固执，机智过人又不失狡猾。她遇上难题从不退缩，她面对失败从不灰心，她决定拒绝就不后悔，她一旦发怒便出言不逊。她是一个通情达理的怪物，又是一位高做得有些蛮横的天使，她让人钦佩又令人感到可怕。

在果尔达的外交生涯中，最窝火的一次谈判发生在 1956 年“西奈战役”之后。西奈战役是以色列在英国和法国支持下，对埃及发动的一次先发制人的闪电战。仅仅 7 天，以色列便从埃及人手中夺得了整个加沙地带和西奈半岛，其面积比以色列本土还要大两倍半。战争发生后，以色列受到世界各国的谴责，联合国也要求以色列撤军。刚刚担任外交部长的梅厄夫人不得不率代表团满怀不祥的预感前往联合国开始了为期 4 个半月的马拉松式的谈判。

在四面楚歌声中，梅厄夫人站在了联合国的讲台上。她以追求和平的姿态出现，历数犹太人的苦难和以色列国处境的危险，力图巩固战争成果，迫使阿拉伯国家同以色列签定和平条约。她的演讲是声情并茂的、诱人的，但没能改变各国的基本立场，不仅苏联扬言武装干预，就连美国总统也大发雷霆。当梅厄夫人走向座位时，只有荷兰代表拍了拍巴掌，她感到了空虚和可怕。但她并没有屈服，会后立即展开个人间的周旋，终于争取到一个折衷方案——以色列撤军，联合国紧急部队进驻加沙地带，联合国保证以色列船只自由通过蒂朗海峡。用梅厄夫人的话说，以色列得到了最好的东西，比一无所有要强得多。

在梅厄夫人外交生涯中最得意的一场谈判是非洲之行。西奈战争后，以色列孤立了。在亚洲各国，以色列到处碰壁。以色列同美国的关系处于紧张状态；同苏联的关系，坏得比紧张还要坏。在联合国的历次会议上，梅厄夫人成了不受欢迎的人。于是，以色列看中了非洲，外交部长梅厄夫人也就开始了对非洲各国的征程。

梅厄夫人是带着以色列国际合作规划前往非洲的。她会见了利比里亚孤独感很强的总统杜伯曼，被果拉部族授予大酋长的光荣称号。她见到了雄心勃勃的加纳总统恩克鲁玛，参加了第一届非洲人民大会，会见了 60 位重要人物，并且以说真话赢得了非洲各国领导人的信任。当时，阿尔及利亚代表用冰冷的语调提出带挑衅性的问题：你同非洲人民的头号敌人法国保持亲密关系，你该对我们这些人怎样解释呢？梅厄夫人对盯着她的非洲领导人说：

“当我们的邻国想毁灭我们的时候，世界上唯一愿意向我们出售武器的国家是法国。你们对戴高乐的仇恨我没有。我可以告诉你们实际情况，不管你们喜欢不喜欢，如果戴高乐是魔鬼，我们也要打交道的。假如你们处在这种地位，你们怎么办呢？”

于是，紧张气氛解除了，关系融洽了，因为梅厄夫人说了实话，而说实话总是让人相信和信服的。

梅厄夫人的非洲外交应该说是很有成效的，虽然没能完成结成政治集团的最终目标，但加强了以色列同非洲各国之间的交往与合作，增强了非洲各国对以色列国的了解和理解。当时，梅厄夫人在联合国的发言中多次提到非洲，有时在发言中竟然直接使用“我们”而不用“他们”，而非洲国家代表不仅不反感，反而感到高兴。这样的身份可不是容易取得的，梅厄夫人是以自己的言行获得的。1964年梅厄夫人参加赞比亚独立庆典时，曾同赞比亚的客人们一道乘车去观赏维多利亚瀑布。途中经过南罗德西亚边界时，警察不允许黑人下车，只准白人进入。梅厄夫人当时大怒：“如果这样，那我也不进入南罗德西亚了。”警察一看事情弄僵了，便一再说好话请梅厄夫人下车，梅厄夫人就是不下来，还一再声称她决不同朋友分开。结果是瀑布没看到，梅厄夫人却赢得了好多黑人朋友。当他们集体乘车返回赞比亚首府卢萨卡时，赞比亚总统卡翁达亲自出来迎接，称赞梅厄夫人同种族歧视作斗争的大无畏精神。在加纳的一天清晨，梅厄夫人正坐在苦果树下梳头，不知从哪里跑来10多个小女孩围观。这些女孩显然从未见过这么长的头发，很惊奇。一个小女孩勇敢地走近梅厄夫人，伸出小手想摸一摸。梅厄夫人不由地笑起来，主动邀请这些孩子轮流给她梳头。就这样，小女孩们给梅厄夫人梳了半个多小时，召来一大批非洲人前来观看。这是女人天性的自发流露，还是政治家的外交伎俩？也许成功的外交本身就包含着人性吧。

梅厄夫人最艰苦的谈判是在她出任总理前后的一段时间里。1967年，以色列同一些阿拉伯国家发生了“六·五战争”。当时梅厄夫人已经退出了以色列内阁，只是在战争危险到来之前才应邀出山，帮助内阁作出了与国家存亡相关的重大决策。战争的结果是：以色列突破了阿拉伯联军的包围，并且占领了苏伊士运河西岸、约旦河西岸和戈兰高地，迫使埃及、约旦和叙利亚同以色列签定了停火协议，但是，停火不等于停战，旷日持久的消耗战也给以色列带来了麻烦。梅厄夫人正是在这种难堪形势下出任以色列总理的。她一上台便着手整顿国内秩序，然后出访美国，开展强硬的外交攻势。在美国的一次集会上，梅厄夫人坚定地说：“是否有人有足够的勇气向我们说‘回家去，开始训练你们9岁和10岁的孩子，以对付下次战争！’我相信世界上每个正直的人都说‘不’，而且——请恕我直言，最主要的是，我们自己说‘不’。”梅厄夫人说到做到，她一边在占领区开辟移民定居点，一边经常指挥突击队深入阿拉伯国家内地作战，同时还利用一切机会进行各种形式的外交谈判。在众多的外交活动中，梅厄夫人邀请奥地利外长访问以色列的一幕，便值得一提。有一次，梅厄夫人邀请克赖斯基访问以色列，这位奥地利外长支支吾吾，梅厄夫人便说：

“我确切地知道你要说什么。你要说，如果到以色列，必须首先去埃及和其他的阿拉伯国家。你就去吧，我一点也不在乎你先到哪里，但请你务必来我们这里。”

梅厄夫人就是以“不在乎”的心胸，“不在乎”的自信，“不在乎”的强硬，“不在乎”的机变，坚守了扩大的领土，并通过1973年的“第四次中东战争”巩固了这些领土。

男人还是女人？

有些领导人是搞权术的能手。他们纵横捭阖，言之凿凿，不由轻信者不以为真；他们巧施伎俩，掩人耳目，经常地、甚至是不由自主地玩弄计谋。对林登·约翰逊来说，这已成了第二天性，富兰克林·罗斯福也是干这种事的行家。许多人觉得，施展计谋是治国之本，是渡过利害冲突的暗礁险滩、办成事情的最有效的途径，有时甚至是唯一的途径。果尔达则不然，她为人直来直去，从不绕弯子，其结果她的态度必然就是异常坚决的。果尔达的立场如何，她想要的是什么，为什么要这样，对于这些，人们都不会有任何疑问。视情况需要，她既可以是一支不可抗御的力量，又可以是一个不可移动的客体。

她有着一个劳累终生的妇女的外貌。她的身体显露出多年从事沉重体力劳动的痕迹。她的面庞则显露出承受过精神和思想重担的痕迹。但是，她的脸上也有温情，只是摄影师常常捕捉不到而已。她是一个固执的谈判者，但也能公开地、毫不腼腆地流露出她的多愁善感。勃列日涅夫也能动感情，友好起来，热泪直流，并不显得做作。但是，这种情况在勃列日涅夫身上是短暂而孤立的现象。几小时后，他就要大吵大嚷地同你对抗了。而在梅厄夫人身上，都来自同一个源泉。她之所以在谈判中态度顽固，是因为她对她要通过谈判来保护的东西深为关心。

她热情来得自然，完全符合人之常情。尼克松回忆 1969 年梅厄夫人第一次访美的情景：那次访问对她来说具有特殊的意义，因为她从小就从俄国移居到美国，而且在美国长大。在白宫举行的欢迎宴会上，当乐队奏起以色列国歌和《星条旗》时，她的眼睛里噙满了泪水。之后，她完全沉浸在专门为她举行的音乐会中。结束后，她冲动地站起来，走过去同演奏的音乐家拥抱。

她执政期间遇到的最使她苦恼的事件是 1973 年的第四次中东战争。当以色列有被打败的危险时，美国曾下令“一切能开动”的飞机都要用来进行大规模紧急空运。她后来写道，“美国的空运是非常重要的。它不仅提高了我们的士气，而且向苏联清楚地表明了美国的立场。毫无疑问，这是使我们可能取胜的一个因素。当我听说飞机已在利达着陆时，我哭了，这是战争开始以来我第一次流泪……”

如果说，在发生危机时毫不动摇是梅厄的一个特点，那么，慈母般的循循善诱也是她的一个特点。以色列人民亲切地称她为“我们的果尔达”。她置身于百姓中间，感到又轻松又自然。当部长们围坐在她的餐桌旁时，她这个总理会为他们烧汤和煮咖啡，一面往来于餐桌和火炉之间，一面商讨国家大事。就是在 70 岁高龄，她也毫不怜惜自己，常常通宵达旦地工作，对政府事务，不论巨细，丝毫不马虎。她若没有先把一封信一一读过，是决不会在上面签名的。她亲自去机场迎接移民，看到他们常常会高兴得流下热泪。第四次中东战争期间，她收到士兵家长们的大量来信，把他们的孩子们的死去归咎于她的政府，每损失一个士兵对她个人都是一个打击。当纳赛尔在西奈进行消耗战时，她下令不论白天黑夜，只要有一名以色列军人被打死，都要立即向她报告。下面的人十分认真地对待她的命令，以致于有一次她在睡觉时被人叫醒，向她报告损失了 25 只羊的消息。

许多领导人是借着个人野心的力量登上最高岗位的。他们谋求权力是因为他们想要权力，梅厄不是这样。她一生中只是打算做一点事情，不论什么

事情，而且做起事来总是兢兢业业，不遗余力。她就任总理后，写道：“我就任总理是因为这是情况的需要，就像那个为我送牛奶的工人成了指挥官一样。我们两人都不特别向往这一工作。但是，我们都尽我们的能力把它干好。”她认为，人们对于她是个身居高位的女性这一点过于注意了。在她看来，作一个女人没有别的，只是要做更多的工作而已。尤其是在她早年抚养孩子的那个时候，她得找出时间来履行公务，又得抽时间干家务。一位记者问她，她在1956年就任第一位女外长时有什么感受。她的回答很能代表她的性格：“我不知道，我从来没当过男部长。”

1971年，尼克松会见法国总统蓬皮杜，罗杰斯国务卿想使谈话变得轻松一些，就说，世界上两个发生麻烦的地区，南亚和中东，恰巧都是女人当总理。他说，“印度”有个英迪拉·甘地，以色列有个果尔达·梅厄，“也是一个女的？”蓬皮杜嘴上挂着一丝微笑，说了句：“是吗？”

蓬皮杜这样讲并没有轻蔑之意，而是带点奇特的钦佩之情，梅厄的所作所为，说明不论她是男子还是女性，其实都没有多大区别。梅厄和英·甘地有一点是共同的，在同男对手谈判时，她们都是毫不退让，甚至还要使对方退让。但是她们为达到目的所采取的方式截然不同。虽然两人都富有女性特点，但是英迪拉是利用自己的女性特点，梅厄则不然。英迪拉希望别人像对女人那样对待她，而自己却以男人般的无情来行事。梅厄则希望别人像对男人那样对待她，自己也像男人一样行事，她从不由于自己是女性就哀求别人或者饶恕别人。

梅厄夫人受到委屈，就会耿耿于怀，不能原谅。她永远不能原谅戴高乐在1962年战争后讲的那些批评以色列的话。她永远不能饶恕法国人——甚至是他们的战后新领导——进行大屠杀。她永远不能宽容阿拉伯恐怖分子和支持恐怖活动的阿拉伯国家使无辜者流血的行径。在本—古里安于60年代从执政的工党中分裂出去之后她对他也曾有过很长时间怨恨不已。

她尤其不信任苏联。她“对苏联的暴政及其对以色列的威胁不抱丝毫幻想”。她懂事后记得的最早的几件事情之一就是她的父亲把木板钉他们在基辅的那个家的门上，保护家里人不要受到俄国人的集体迫害。每当进行这种迫害时，暴徒们就要带上刀棍到处搜寻犹太人，每逢星期六晚上，当醉醺醺的警察去敲她家的门，殴打她父亲——只因为他是个犹太人——她是多么恐怖。关于小时候在俄国的生活，她记得很少，但这些记忆大都是寒冷、饥饿时代的集体迫害的继续，只是换了一种形式而已。她认为苏联支持那个不消灭以色列誓不罢休的纳赛尔是对犹太人的侮辱。有时，即使对她来说是最严重的问题，她也会尽全力解决。

果尔达·梅厄在国际上享有一位富有魄力、十分干练、非常坚韧的政治家的声誉，她为人聪明、诚实、坚强，具有在任何一个重要国家都能胜任最高领导的能力。但是，她大概只有在以色列才愿意担任这样的职责，因为促使她走上最高领导岗位的是她对国家和事业极其炽烈的热情。她不想为享有特权而谋求权力，她行使权力是当作一项义务——对以色列的义务。在以色列人民看来，她是一位敬爱的老祖母式的保护者，是一位既肩负着治理以色列的重任，又能抽时间为助手们烧汤的妇女。

尽管一些人仇恨犹太人，或对以色列国家有看法，但无论如何，犹太民族能够在沧海桑田的历史大波折中，历尽千难万险顽强地生存下来，这是值得人们研究的事。真理与荒谬、自由与专横、民族解放与侵略成性，有时只

一步之差，对梅厄夫人的最终评价恐怕要留给历史与历史学家们去完成吧。

三、以色列的倔老头沙米尔

以色列总理沙米尔就是一位众说纷坛的人物。出现在电视屏幕上的沙米尔，神色冷峻、突出的下巴和紧闭的嘴巴显示着他那刚毅的个性。有人把他比作凶神恶煞的魔鬼，也有人尊他为匡世济贫的救星。他到底是一位怎样的人？还是让我们来了解一下他那传奇式的经历吧。

狂热的犹太复国主义者

“沙米尔”是他青年时期投身复国主义运动的化名，希伯莱文的意思是“硬物”，“石块”。他从小上的是犹太人专门为自己的子弟办的学校，深受希伯莱文化的熏陶。像那时许多激进、爱国的犹太青年一样，沙米尔上中学时就参加了犹太复国主义运动的青少年组织——“贝塔”，把“恢复犹太国”作为自己的奋斗目标。

年轻的沙米尔崇尚的是行动，而不是空谈。1935年，他中断了在华沙大学法律系的学业，告别父母，独身移居到英国委任统治下的巴勒斯坦。他在那路撒冷的希伯来大学修完自己的学业，旋即于1937年参加犹太地下抵抗军——民族军事组织，同英国委任当局作斗争。1940年沙米尔参加了“大以色列”鼓吹者斯特恩创建的“争取以色列自由战士组织”，后来被人称之为“斯特恩帮”。1942年2月，斯特恩被英国警方杀害，沙米尔遂成为该组织的三个领导成员之一。

就在这时，噩耗接连传来。在波兰，沙米尔的母亲因煤气中毒而死，他的父亲、姐姐和姐夫在躲避德国法西斯军队追捕时，分别潜到波兰友人和帮工家中藏身。岂料，他们却被自以为信得过的友人和帮工杀害。这对他产生了强烈的刺激，并对他以后人生道路和处世哲学打上深深的烙印。巨大的悲痛震撼着沙米尔，在强烈的复仇和贫困双重感情的驱使下，沙米尔及其领导的“斯特恩帮”进一步加强了个人的恐怖活动。1944年，他们在开罗暗杀了英国负责中东事务的国务大臣莫因勋爵。1948年，他们又暗杀了反对使那路撒冷成为以色列一部分的联合国和平协调官瑞典人福尔克伯爵。这两次暗杀行动在当时的中东和欧洲曾引起巨大反响。英国委任当局曾于1941年和1946年两次将沙米尔逮捕，但沙米尔均巧妙地设法逃脱。

老资格的特工

沙米尔的一生充满神秘的色彩。1948年5月以色列建国后，“斯特恩”解散，沙米尔从地下抵抗运动转入公开的商业活动。“投入另一种完全不同的冒险事业”。从1948年到1955年，从1965年到1970年，他曾两度经商，但都无大的作为。用他的话说，前一段是“极不愉快的7年”，后一段是“不大顺利的5年”。这两段时间之间，整整10年，他干些什么呢？同时代的人说，身材矮小的沙米尔突然销声匿迹。在20多年后的一次回忆中，沙米尔谈到：“我当时改名换姓，换了护照，改变身份无论到哪里都是全副武装。”原来，他在经商感到厌倦时，进入了以色列的情报机构——“摩萨德”，并

曾一度官至副局长，投身于另一种神秘的冒险活动。

摩萨德即以色列情报和特殊使命局，这是一个最重要的情报机构，它负责国外政治、军事、文化、科技情报的搜集和研究，还担负着在国外执行暗杀，破坏等特殊使命。它在这方面的活动和能力已使它蜚声海外，甚至连克格勃和中央情报局对之也刮目相看。

摩萨德使沙米尔认识到情报工作的重要性。据总理办公室主任说，沙米尔认为“对他来说，情报犹如盐巴和氧气，一日不可缺”。他任总理以来，每天到办公室后要做的第一件事，就是阅读各情报机构呈送的报告。以色列五大情报机构——摩萨德、国防军参谋部情报部，国家安全总局，外交部情报研究室，警察部调查处以及驻外机构的报告，对此他都一一认真加以翻阅，“并以一个老资格的特工人员和战略分析家的眼光作出判断”。如报告太简单，他就立即要求有关部门提供详尽的补充报告或未经删节的原始材料。要么，他就干脆拿起办公桌上的红色保密电话机要国防部长、外交部长、军队参谋长或摩萨德负责人直接汇报。

保守机密是沙米尔在摩萨德“领悟到的第一工作要义”，至今仍恪守不移。因此，每遇重大的、容易引起争端的问题，他总是同自己“最信得过的人”商量，然后再拿到内阁会议上去讨论。他身边的工作人员，诸如总理府秘书长，内阁秘书和总理办公室主任，是他最信任的“无内阁成员头衔的超内阁成员”。每遇重大问题沙米尔总是先征求他们的意见，然后再决定在什么级别的会议上讨论。他的这种不轻信于人，严守机密的工作作风和他青年时代境遇有关，也是摩萨德工作留给他的“特殊遗产”。

“一块难啃的骨头”

1970年，沙米尔加入贝京领导的自由运动党，从而弃商从政。沙米尔初为该党执行委员会成员，后任该党移民部长，组织部长，执委会主席。1973年贝京联合其他几个政党在议会组成“利库德”（以色列全国自由联盟）并自任主席。沙米尔次年成为这个新党的议会议员。1977年利库德在大选中击败执政29年的工党，贝京任命沙米尔为议会议长。1980年又出任外交部长。1983年9月，贝京辞职，沙米尔继任总理及外交部长。就这样，他从政13年就登上这个犹太国家的最高行政职位。1984年，利库德与工党联盟组成联合政府，两党领袖轮流担任政府总理，沙米尔先是任副总理兼外交部长，1986年接任总理。

沙米尔确实人如其名，政治态度很硬。阿拉伯国家批评他“顽固不化”，他根本不予理睬。以色列一些政党谈他“冥顽不灵”，他说他所做的一切是为了“维护以色列的利益”。作为以色列盟友的美国，有时为了维护它在中东的战略利益，规劝他，向他施加一定的压力，希望他调整一下政策，作出一定的让步。但是，他总是软磨硬顶，很少买帐。美国奈何他不得，叹之为“一块难啃的骨头”。

只有利库德党内极右翼代表人物，住房部长沙龙攻击他“不够坚定”，“企图向阿拉伯人投降”。据说，他对此一笑置之，因为他确信有“推土机”之称的沙龙无论言辞如何激烈，也压不碎他这块“石头”。

性格内向的倔老头

曾有记者问沙米尔：“你的爱好是什么？”他突出的下巴轻轻一点，加重语气说，“政治。”他的助手及身边的工作人员，都说确实如此。他既无对文学、戏剧音乐的兴趣，也不爱好在以色列流行的网球、游泳等体育活动。他几乎把全部精力都投入政治活动，很少顾及个人生活，他给人的印象是：一头散乱不整的白发，一套有点发皱的西装，看上去有点傻头傻脑，憨态可掬。

他和夫人居住在耶路撒冷一套简朴的房子里，女儿是教师，儿子是一家电子通讯设备公司的总经理，住在特拉维夫。同许多强硬的政治领导人一样，公开场合下神色冷峻，是沉默寡言的总理，在私下里特别是和家人在一起的时候却变成一个随和的小老头，话也多起来了，甚至还不时地开个玩笑。

沙米尔每天乘一辆多半新的雪佛莱轿车到位于耶路撒冷市中心地带的总理府上班。总理府是一座相当普通的低层楼房，同附近的其他政府办公楼或私人公司的建筑相比，显得有点寒酸。走进楼内，荷枪而立的警卫人员才使它显得庄严和神秘，但从楼门到厅堂一切都很平常，没有任何豪华之气。

在沙米尔的办公室里，一件东西格外引人注目，那就是在他落座的沙发后的墙上，同他的办公桌遥遥相对悬挂着一幅用粗线条勾勒的彩色人物画像。这是何许人？原来他叫泽伊夫·雅博廷斯基，是本世纪早期的著名犹太复国主义政治家，沙米尔青少年时期参加的“贝塔”的创建人。物换星移，时过60年，沙米尔仍怀念他。

据总理府的工作人员讲，他们的上司“生活上很简朴”。要求不高，而工作很刻苦，要求极严。他珍惜时间，不尚空谈。无论什么人求见他，谈完事就辞客，决不闲聊。他不喜欢饮宴活动，认为那是浪费时间。出于礼仪需要，非搞不可，他总是叮嘱不要铺张，安排紧凑，尽量节省时间。一有空暇，他喜欢个人独处，静下心来，思考问题，他把这称为“出智慧的时刻”。

沙米尔生来性格内向，不苟言笑，长期的地下斗争和秘密工作，更加重了他这种天性。在总理府工作十多年的阿希梅尔说，这么多年，没听他讲过一句玩笑话。

这就是沙米尔，他自认为自己所做的一切是为了维护以色列和犹太人的利益，为此目的，他不倦地工作，有时甚至不择手段，有点残酷。在大多犹太人看来，他是这个犹太国家的守护神，是个圣人。他那毫不妥协的风格，特别是在对待建立移民点、占领区自治问题上的强硬立场有时近乎顽固，而大多数阿拉伯人则把他看作是一个十足的魔鬼。

四、和平卫士拉宾

拉宾——一位几经沉浮的军人和政坛领袖之一。他既不是强硬的“鹰派”，也不是主和的“鸽派”，他善于不失时机地表现为既强硬又灵活，故人们送他一个精明过人的“鹰爪鸽”的绰号。

“如不早发动战争，我即宣布辞职”

真正把拉宾推上军事生涯辉煌顶峰的是1967年6月5日爆发的第三次中东战争。当时，在美国、英国等的支持下，以色列军队秘密地在前线调集部

队，扩充装备，对战争作了周密的部署；可在临战前，女总理梅厄夫人的内阁有点徘徊不定了。身为军事统帅的拉宾，对内阁的态度很是恼火。长年的军旅生涯，使他养成了泼辣直率、办事果敢的性格，也自然不能容忍梅厄夫人的优柔寡断：“夫人，目前我军是万事俱备，只等一声令下。为了争取战争的主动权，我们应该早日开战，先发制人。”

梅厄夫人面有难色，她知道如果以色列率先扣动扳机就会得罪美国人，因为美国为了等划自己的“政治地图”曾派驻以大使警告她：要考虑挑起战争的“政治反响”。

“反响能坏到哪儿去呢？我的夫人！如果我们一味等待而痛失良机吃了败仗，处境就会和二战时期没有两样。到时候美国人能做什么呢？只会说犹太民族好可怜啊！”拉宾面对内阁大员们慷慨陈词。尽管拉宾一再敦促内阁早日开战，内阁中还是意见不一，召开了几次会议，争来吵去下不了决心。严重关注着前线局势的拉宾可没有那么多的闲工夫花在唾沫四溅的耍嘴皮上，他是个凡事看准了就一不做二不休的人，他站起身，拿起放在会议桌上的军帽用手指掸了一下，向内阁亮出了自己的“杀手锏”：“诸位，我再也没有等待的耐心了，如不早日发动战争，我即宣布辞职。”

大敌当前，梅厄政府自然舍不得放这个三军统帅挂印赋闲，在拉宾的敦促下，以色列决定打响第一枪。6月5日清晨，拉宾指挥以色列空军按原定方针对埃及、叙利亚和约旦等国发动闪电袭击，当天，埃及开罗、亚历山大、塞得港等主要空军基地的飞机几乎丧失殆尽，叙利亚和约旦空军也受重创，三国共损失374架飞机和许多导弹基地。接着，以色列陆军的装甲部队作先导长驱直入，在6天内侵占了约旦河西岸、耶路撒冷城东区、加沙地带、西奈半岛和戈兰高地等共计6.5万多平方公里的土地，埃、约、叙三国损失兵力6.3万，近50万阿拉伯人沦为难民。

这场仅用6天的战争，使以色列获得了军事上的重大胜利，拉宾采用的“突然袭击，夺取制空权，装甲部队高速机动和大纵深迂回”的一套打法，几乎就是24年后美军海湾战争“沙漠风暴”中采用的模式。此后，以色列政府狂妄至极，对外炫耀武力，编织了以军不可战胜的神话。一些西方国家也大肆吹嘘以色列军队“战力非凡”，“拿下开罗，大马士革和安曼不在话下”。

作为这场震惊世界的“六·五战争”的主要组织者和指挥者，拉宾成了以色列公众心目中的“民族英雄”，同时也使他趾高气扬地走进了军事家辞典，接受人们的膜拜。他用被占领土上的阿拉伯人交织着饥谨、血泪和横野的尸体，堆砌了自己的辉煌。

梅厄夫人刻意提携

“六·五战争”结束后不久，盛名之下的拉宾将军却告别军人的荣誉宣布退役，这激流勇退之举很令外界人士摸不着头脑。其实，这正是女总理果尔达·梅厄的杰作。通过这场6天的战争，梅厄夫人对拉宾表现出的卓越的品质和领导才能极为赏识，把他从军队中挑出来，是为了全面培养他的治国之才，因为“天欲降大任于斯人也”，“大以色列”的事业在等着他。

梅厄夫人给他的第一个“美差”是以色列驻美国全权大使。为了从美国的钳制中捞取点自由和通过讨价还价得到援助，梅厄夫人需要拉宾这样一个精通军事的硬派人物在遥远的美利坚合众国纵横捭阖。这样，脱去军装的拉

宾携着夫人莉厄带着女总理的厚望来到了华盛顿。在美国，初涉外交官场的拉宾周旋于觥筹交错之中，彬彬有礼地根据国内发来的指示玩弄外交辞令，不免感到老大不自在，他认为这样的养尊处优使自己变得害羞和矜持，而美国白宫的政治家们却说他严厉且冷峻。自我感觉和外界评论总是有差异的，但有一点是可以肯定的，拉宾在异国的土地上表现出的智慧，对美国政治的好奇以及夫人莉厄那外向开朗的女性魅力，很快使拉宾成为华盛顿的新闻人物。

拉宾的大使生涯到了第5个年头的时候，第四次中东战争爆发。1973年10月6日恰逢犹太教的赎罪日，埃及总统萨达特对大国控制忍无可忍，拍案愤起，撵走苏联“顾问”，挥师强渡苏伊士运河，一举摧毁了被以军吹嘘为固若金汤的“巴列夫防线”，突入西奈半岛。与此同时，叙利亚军队在戈兰高地同以军展开激战，包围重镇库奈特拉；巴勒斯坦游击队出动2.5万人次在以军后方攻击；阿尔及利亚等国派出坦克和空军支援部队；阿拉伯国家对以色列及其支持者实行石油禁运。由于美苏两个大国的介入，这场战争演变成了世界军事史上消耗和损失率罕见的一次战争，在弹雨血火的18天中，以色列损失坦克840辆、飞机110架，消耗了北约“陶式”反坦克导弹库存总量的90%，其他弹药消耗也占用了美军储备的50%。

面对阿拉伯人的巨大打击，悲观的情绪开始笼罩以色列国，一片哀叹过后，自然把怨气泼撒在梅厄夫人领导的内阁身上，使得女强人果尔达·梅厄成为众矢之的。为了挽救内阁的难堪局面，精明的梅厄夫人决定把拉宾召回国内，用他昔日光彩照人的英雄形象唤起国人的自信心，为内阁注入活力。这样，离任回国的拉宾大使在1973年12月摇身一变成为梅厄内阁的劳工部长。在此后的大选中，由于梅厄夫人的刻意提携，拉宾一跃成为工党的核心领导人物之一。

尽管梅厄夫人领导的工党赢得了大选，但她的政治生命已严重地衰退，为了替工党摆脱危机，不得不于1974年6月引咎辞职。工党领袖之争遂在政治新贵拉宾和工党创建人之——希蒙·佩雷斯之间展开。在首都特拉维夫的政客们看来，如果不是梅厄夫人凭借自己在党内的威望为拉宾大拉选票的话，拉宾就不可能以微弱优势战胜佩雷斯。夺得工党领导权的拉宾可谓春风得意，因为他同时也从政治恩师梅厄夫人那里接过了金光闪闪的总理府钥匙，时年52岁的他成了以色列历史上最年轻的总理。

“您不该这么对待基辛格博士”

拉宾出任总理后，雄心勃勃地整肃内政，在经济和社会问题方面以及军方内部推行改革，收到了一定的成效。然而这与他任外交方面的成绩相比，实在是小巫见大巫。身为总理，他更多的是要同他的美国盟友打交道，有了5年驻美大使磨练出来的功夫垫底，他在谈判桌上显得颇为得心应手，挥洒自如，也就是在这时，强硬且灵活的外交手腕开始使他名扬世界。1974年，他接受美国的调解建议，分别与埃及、叙利亚签订了“军事脱离”协议，撤出了在“赎罪日”中占领的部分阿拉伯土地。1975年以色列又与埃及签署了著名的“埃以双方谅解备忘录”，用所谓的“领土让步”换来了美国的保护伞。

作为谈判高手的拉宾很懂得策略，这使得他能在同当时的美国国务卿基

辛格博士举行的艰难谈判中获利。那是在 1975 年 8 月底，奉白宫之命在阿以双方斡旋的基辛格，刚刚结束与埃及总统萨达特进行数小时谈判，便匆匆赶到以色列。在机场同前来欢迎的拉宾握手寒暄后，本想到下榻的宾馆去宽衣解带好好睡上一觉，以养精蓄锐，舌战拉宾，谁知精力充沛的拉宾极为热情，尽管天色已晚，还是径直把他拉到了总理办公室，在那里等待的助手们早已拉开会谈的架子。盛情难却，基辛格只有客随主便，像被赶的鸭子一样不情愿地上了架。精疲力竭的基辛格博士真是聪明一世，糊涂一时，中了拉宾的以逸待劳之计：随着时间一小时一小时地流逝，双方的与会者都因体力不支而垂下了头，最后只剩下毫无倦意的拉宾和眼皮不断打架的基辛格“在鼾声中对话”了。谈判进行了一整夜，其结果不言而喻，以色列如愿以偿：美国承诺不与阿拉法特领导的巴勒斯坦解放组织谈判，以色列获得了大笔新的援助项目和一个 F—16 战斗机中队。事后，当拉宾在内阁会议上通报谈判的情况时，一位部长忍俊不禁，打趣说：“您不该这么对待我们的基辛格博士。”拉宾耸了耸肩，两手一摊，不无得意地调侃说：“您错了，因为一个疲惫的亨利将是一个清醒的亨利。”

拉宾的政治精明和勇气也在同美国打交道中表现得淋漓尽致。1976 年，拉宾决定在所占领的耶路撒冷东部小城玛阿勒·阿杜曼设立犹太人定居点，以推行其“大以色列”政策，当时的美国总统福特获悉后，大为不满，立即派美驻以色列大使图恩给拉宾送去一封信，要求停止定居点建设。拉宾看信后，不吃美国佬这一套，他直截了当告诉图恩：“大使先生，贵国目前有两种选择：要么我把这消息带到内阁并建议予以否决；要么现在没有人知道，请总统收回。至于我，悉听尊便。”

图恩大使惊呆了，他简直不相信自己的耳朵，因为他从未听说过一个总统将他送给外国首脑的信件收回的事，而拉宾恰恰要求美国总统这么做。他怔了很久，才吐出了几个字：“这怎么可能？”

拉宾却颇为自信：“大使先生，给总统发个电报试试看。”

图恩硬着头皮向华盛顿作了报告。48 小时后，他求见拉宾：“总理阁下，总统指示我收回写给你的信件。”

拉宾举起酒杯同大使碰杯：“谢谢您，大使先生。”他乐得眼睛眯成一条线。

折继翅膀和“铁拳”暴行

正当拉宾在以色列政坛风头十足之际，意料不到的麻烦找上门来。1976 年底，拉宾政府得意洋洋地在某空军基地为刚从美国购置的军用飞机举行欢迎仪式，可他们太粗心了，竟忘记了这一天是犹太教的安息日（星期六），这自然触犯了教规，引起了宗教界的不满，以色列正教党率先发难并在议会提出了对内阁的不信任案，全国宗教党遂即退出联合政府，使拉宾所领导的政府在议会中失去多数，不得不解散议会提前举行大选。祸不单行，恰在这时，他的妻子莉厄在美国银行拥有外汇存款而违反以色列法律的事被报界捅出，又沸沸扬扬地惹起轩然大波。陷入难堪之中的拉宾无奈，于 1977 年 4 月被迫辞去总理和工党领导人职务。但工党的灾难并未到此结束，在 5 月举行的大选中惨遭败北，将组阁权拱手让给利库德集团，从而结束了以色列建国以来一直由工党执政的历史。

“鹰爪鸽”的翅膀第一次被折断了。痛失总理大印后的拉宾并不甘寂寞，他一直在关注着政坛风云，耐心地等待东山再起的机会。尽管1980年12月与希蒙·佩雷斯角逐工党领袖时再告失败，他的意志仍未消沉，充沛的精力使他活跃在特拉维夫的政治舞台上。复出的时机终于到来了。1984年9月，工党与老对手利库德集团组成全国联合政府后，身为工党领袖的佩雷斯出任总理，拉宾作为工党内的第二号人物控制住了国防部长权柄。对于军人出身的拉宾来说，主管安全防务可谓驾轻就熟，可他已历经政坛的风风雨雨，思考问题时不再仅仅囿于昔日“六·五战争”英雄所拥有的思维空间，他更加精于筹划，在错综复杂的中东政治舞台上通达求变，他主张对解决阿以冲突问题采取灵活立场，给被占领土巴勒斯坦人以“有限自治”，在保障以色列安全的前提下，与阿拉伯国家“以部分土地换和平”。基于这些考虑，他于1985年向政府建议并敦促实施了从黎巴嫩的所谓“安全区”部分撤军的计划，国际社会对此作出了积极的反应。

但这个“鸽子”毕竟带有“鹰爪”，他以犹太民族的“安全”为最高利益，不可能容忍被占领土上的巴勒斯坦人的“反抗”。1987年12月8日，一辆承载着数十名巴勒斯坦人的汽车，在加沙地带被一辆以色列卡车故意撞成两段，车内的巴勒斯坦人4人当场死亡，5人受伤，在场的以色列警察对此竟置若罔闻，结果肇事的以色列司机堂而皇之地泰然离去。次日，加沙地带的巴勒斯坦群众愤怒地走上街头，举行示威游行，要求惩办肇事者。拉宾闻讯后，决定“用武力碾碎被占领土上的反抗，当即下令出动军队，对手无寸铁的巴勒斯坦群众进行血腥镇压，当场打死、打伤近百人。拉宾的“铁拳”暴行，点燃了被占领土巴勒斯坦反抗的导火索，一场1967年以来规模罕见的阿拉伯人起义爆发了。拉宾指挥重兵镇压，在占领区实施戒严、宵禁，关闭了大学校门，不断地制造流血冲突，他的名字再次与“魔鬼”、“刽子手”联系在一起。

决战沙米尔

进入1992年，正当已进行了五轮的阿以和谈未能摆脱“聚难、谈难、散难”的局面，中东和平进程障碍重重之时，以色列大选来临了。

拉宾雄心勃勃，憋足了劲儿，决心赢得此次大选。15年前，他当总理时领导无力，全军覆没，失去了总理府的“户口簿”，眼巴巴地看着利库德集团执掌江山，耀武扬威，他这个“英雄”怎么也咽不下这口窝囊气。他觉得，只有自己挂帅亲征把组阁权夺回来，才能痛快淋漓地报15年前的一箭之仇。2月份，他在工党内部选举中击败老对手希蒙·佩雷斯，再次成为工党领袖，为全力以赴投身大选提供了自信，也提供了可能。

然而拉宾的对手也不是吃素的，当时任总理的利库德集团领袖沙米尔在虎视眈眈地等着与他较量一番。76岁的沙米尔，性格内向、不苟言笑，工于心计，被称为“玩弄政治权术的老手”。

拉宾要想重登总理宝座，必须啃掉这块“骨头”。竞选拉开帷幕后，他在和平与安全问题上大做文章以争取选民。他公布了工党的“灵活和务实的政策”，既强调致力于以色列自身安全，又主张作出适当的妥协，包括“有限的领土让步”，以换取永久的和平。他信誓旦旦地许诺一旦获胜，便组成一个基础广泛、维护国家利益并促进中东和平进程的稳定的联合政府，保证

在9个月内在被占领土实行巴勒斯坦人自治，与被占领土非巴解组织的巴勒斯坦代表团进行公开谈判，暂停兴建犹太定居点。拉宾这一策略适应了持不同政见的以色列人的观点：在那些希望和缓的以色列人眼中，他是“鹰派中的鸽子”——他提出的部分领土换和平，而且不放弃“安全定居点”原则，美国人也为之喝彩。海湾战争一结束，美国为了自己在中东的利益即重提“以土地换和平”的原则来解决长达40年之久的阿以冲突，但执拗的沙米尔偏不买帐，在领土、建居民点等问题上寸步不让，一硬到底，从而引发了沙米尔政府同美国之间关于100亿美元贷款担保的危机，使美以联盟跌入低谷。现在布什总统从拉宾身上看到了解决危机的希望，便对拉宾大加赞赏，表示希望拉宾能够上台并在阿以和谈中发挥温和作用，以取代沙米尔。这样，拉宾亮出的筹码可谓在国际国内一箭双雕。

在国内经济问题上，拉宾紧紧抓住沙米尔的政策失误不放，穷追猛打。近年来利库德集团把大笔资金用于被占领土修建犹太人定居点上，而忽视了国内的经济问题，结果造成资金短缺，通货膨胀，全国失业率上升到11%，而受这一后果之害最深的又是近40万前苏联犹太移民，他们住房紧缺，失业率高达39%。在这批移民中，选民有近30万，精明的拉宾看到了这一可观的“选票市场”，利用移民对利库德的不满情绪，有针对性地提出把修建定居点的投资用于创造就业机会，改善住房条件和发展教育上，这一主张迎合了许多移民的需求，自然把他们手中的选票拉了过来。

除了在内政外交上频频得手外，拉宾的工党还应天时、得人和。一方面，执政15年之久的利库德已失去原有的锐气，其内部矛盾重重，内耗严重，总理沙米尔、住房部长沙龙和外交部长利维各拉一派，相互间勾心斗角，内讧不止，在党内议员候选人选举中曾闹得不亦乐乎，使不少选民深感失望。另外，利库德领导层老化，缺乏有感召力的新的领导人，加上政府官员的腐败丑闻不断被曝光，造成以色列人民的不满，国内要求改变政府的呼声很高。和利库德相比，拉宾领衔的工党领导班子更富朝气，年初选举产生的领导人中包括不少思想解放，敢于创新的年轻人，且为了收复“失地”而增强了凝聚力，达到了举党一致，从而改变了工党过去的形象，为工党在大选中“逐鹿中原”奠定了基础。

6月24日凌晨，以色列政坛爆发重大新闻，执政15年之久的利库德集团在决战投票中惨遭败北，工党夺得44席，比利库德多出12席，席位相差之悬殊为过去的大选中所未有。国际舆论认为，大选结果体现了以色列人民主张变革和要求和平的强烈愿望。

工党大获全胜、稳执牛耳消息传来，在特拉维夫一家饭店焦急等待结果的拉宾喜出望外，他兴高采烈地对着簇拥在他面前的话筒和记者说：“一个充满新希望的阶段已经开始。”出了怨气的工党成员纷纷走上街头，欢呼这一来之不易的胜利，许多人不惜自己出钱买来糖果发给过路人，让人们分享他们15年来从未有过的快意。而利库德集团却被失败带来的沮丧、愤怒和无可奈何所笼罩，在其总部，几个党徒听到统计报道竟顿足捶胸大喊“这是骗人！”而后潸然泪下，痛苦之状难以描述。而倔老头子沙米尔似乎对这人们预料之中的失败思想准备不足，很为绝望之情所折磨，仿佛一下子衰老得神色呆滞、举止迟钝了。

以色列历史又翻开了新的一页，得意的“鹰爪鸽”重新拥有了飞翔的天空。

可惜的是，在这位得意的“鹰爪鸽”刚刚大展鸿图之际，却遭到了极端分子的暗杀，因而为世界和平献出了最后一滴血，同时被誉为和平卫士。

五、风流成性的“独眼将军”达扬

达扬从小主要受母亲的影响，母亲的文学爱好和好深思的性格使达扬养成独处、沉思、独立的性格。由于达扬的父亲忙于犹太复国主义事业，所以很少回家，因而同达扬的关系很疏远。父子俩缺乏交流，不管达扬对他说什么，他总是拒绝听，即使达扬是正确的。这就使得达扬学会了顽固和反抗。还在达扬5岁的时候，有一次因达扬未完成父亲分派的任务而被父亲锁进鸡笼。父亲对达扬说：“你如不认错就将一直被锁在里边。”夜晚，鸡笼外传来令人恐怖的豺狼嚎叫声，达扬被冻得瑟瑟发抖，害怕极了，但就是不屈服。后来，父亲不得不放他出来。正是这种熏陶，使达扬从小就无所畏惧，否则他将来也不会成为一名勇敢的斗士。

达扬的恋爱开始于16岁，在失败两次后，他终于和一个叫鲁思的姑娘确立了恋爱关系并发展到准备结婚。但是，中间发生了一件很有意思的小插曲。鲁思的一个德籍好友威廉明娜，在1934年春到达巴勒斯坦，她的签证秋季到期，然后就必须回到纳粹德国。当时，大规模的迫害犹太人的活动在德国愈演愈烈，威廉明娜实在不愿回去。但如果不回德国，她就必须在巴勒斯坦结婚。然而，威廉明娜在巴勒斯坦并不认识多少人，鲁思出于慈悲和犹太复国主义的热情，认为达扬是最合适的人选，因此她建议达扬和威廉明娜结婚。或许是达扬太爱鲁思的缘故，他终于答应了鲁思的要求，并在鲁思的一手安排下，同威廉明娜结了婚。婚礼结束后，二人各奔东西。后来，当达扬准备和鲁思一块去英国留学时，便和威廉明娜迅速办了离婚手续，然后又和鲁思结了婚。

与此同时，巴勒斯坦的政治形势日益复杂，在英国委任统治政府的支持下，犹太移民猛增，犹太秘密武装哈加纳得到空前发展。达扬也在哈加纳中崭露头角。并成为哈加纳领袖和英国教官的得意门生，这为他后来形成独特的军事思想垫定了基础。

死里逃生和因睡觉轰动全军

正当达扬在哈加纳春风得意之时，一件意想不到的事中断了达扬的军事生涯：1939年秋达扬因英国政府取缔哈加纳而被捕，连同其部下43人。从1939年入狱到1941年出狱后参加二战是达扬一生的重要转折时期，这两年多也是达扬人生最为痛苦的时期，但就是这痛苦的折磨，使达扬更加成熟。

在狱中，由于达扬的无所畏惧和巧妙应对使英国狱吏也不敢对他们施以酷刑，并通过勇敢的斗争而迫使狱方改善了许多生活条件。正是达扬的自信和坚强，感染和鼓励了狱中的同伴，增加了他们生存和斗争的勇气。达扬的领导气质也充分显示了出来，从而赢得了同伴们的尊重和爱戴。

两年后，由于法西斯出兵侵占了几乎整个西欧大陆，危及到英国，英国政府才决定再次与哈加纳合作，以便共同抵抗纳粹，因而达扬等43人才重新获得自由。不久，达扬被任命为突击连连长，并迅速参加了配合英军进攻叙利亚的战斗。战斗中，达扬非常英勇，以致于忘记了对面还有敌人，被敌人

的子弹击碎了望远镜，望远镜的碎片导致了他左眼失明，并被迫佩带黑色眼罩。

配上黑色眼罩可以掩盖他失去左眼后剩下的令人恐怖的空荡荡的眼窝，可是这眼罩所招来的众人注意却是达扬无法忍受的，他认识到黑色眼罩将伴随他一生，他那海盗般的形象将成为他的新特征。住院期间，眼窝中流下来的滴滴脓水和模糊的视线，剧烈的头痛和心理负担，使他整夜都难以入睡，情绪恶劣到极点，对一切都失去了信心，相当长的一段时间以安眠药度日。但是，达扬毕竟是达扬，他从小就是坚强的人，他不仅迅速摆脱了痛苦，并使这黑色的眼罩和他的生命一样辉煌。

在第一次中东战争期间，达扬奉命组建一个突击营。结果队员全是新兵显然不符合达扬的胃口，达扬放出口风：“如果哪个战士敢于违背命令加入到我的部队，那么这个人就是第 89 突击营的合格人选。”结果，一大批士兵冒着被关进监狱的危险，投到达扬的麾下。人员齐备后，该筹措装备了。战争的紧迫使达扬无暇过多考虑，对于不拘于形式的达扬来说，既然可以从其他部队挖战士，那么为什么不能“借”军事装备呢？他怂恿他的士兵去偷民用吉普车，开回基地后，立即刷上颜色挂上军用牌照。在战争年代，这是最为简便的办法。这种行为持续了一段时间，直到他的士兵在特拉维夫的一家饭店偷一辆外国记者的吉普车时被当场抓获。此外，第 89 突击营在管理上也完全是达扬式的。达扬把以前英国教官的思想带进了突击营：没有军衔徽章，没有人行军礼，军服是本国做的，五花八门，达扬自己就带头穿着凉鞋和开扣汗衫。当正规的副营长努力按照军队的一般惯例为该营制定一套规章制度时，达扬不仅对之进行了无情的嘲笑，而且还带头破坏部队的纪律。

“大出风头”和“跟我来”

第一次中东战争结束后，本一古里安为了削弱哈加纳帕尔马契成员控制国防军领导权的势力，将 34 岁的达扬提升为少将和南方军区的司令。尽管达扬也曾是帕尔马契的成员，但本一古里安对他的才能很欣赏。

1950 年到 1951 年期间，是以色列的大发展时期，达扬除了率领他的部队参加了帮助安置源源不断的犹太移民的活动外，还参加了总参谋部举办的营级干部培训班，从而揭开了以国防军正规化建设的序幕。达扬即使在训练班也让人感到吃惊和与众不同。首先他对下级训练上级毫不介意，不仅认真学完了半年的训练课程，而且还自修了通常二年才能完成的法律课程。认真刻苦只是达扬与众不同的一个方面，他与与众不同的主要是他的反传统观念，他嘲笑纸上谈兵的理论，主张灵活机动的进攻和防守。两次大规模的军事演习都被他搅得一塌糊涂，他根本没有按预定的时间进入预定的地点，而是发动突然袭击，并根据实际需要进攻“敌人”。达扬的“偷袭”战术引起了许多人的不满和指责。此外，达扬还带头违犯纪律。1952 年以色列国防军总参谋部开展交通安全运动，总参谋长指示宪兵，凡时速超过 70 公里者，无论军衔高低，一律严惩，有一天，达扬因时速达到 120 公里而被押上军事法庭。宪兵说：“阁下，你注意到你的时速了吗？”

达扬回答说：“呀，可能是因为我一只眼睛的缘故吧，究竟看哪里好呢？是看速度表，还是看道路？”

总参谋长听说此事后，只好说：“既然如此，那就允许他吧。”相反，

此后在英国高级军官学校的3个月学习期间，他却更加认真，没有出过一次风头。

1952年12月，达扬离开军区，到总参谋部担任了作战部长。达扬的高升引起了许多人的议论，甚至连本—古里安对自己的选择也缺乏自信，然而，达扬用实际行动回答了一切。

达扬上任之初，为了打破以军内流行的形式主义和教条主义，深入部队基层，密切联系实际，将主要精力用于军队的整顿。为密切官兵关系，他自己亲自带头到只有中校以下军官才使用的机关食堂吃饭。一次在炮兵部队视察时，途中遇到一片桔子林，他下车越过栅栏摘了许多桔子，与卫兵一起吃。到达基地后还剩下两个，仪仗队举行欢迎仪式，一名上士向他举手敬礼，他随手将两个桔子扔给了那个上士，口中喊着：“接着！”达扬从来都是不拘小节，他关心的是军队的战斗力，他深知以色列不是可以讲排场的国家，它处在阿拉伯国家的包围之中，弹丸之国必须建立一支能打善战的军队，否则国家就很难生存，而要想能打善战，就不能被形式主义所累。就这样，达扬依靠自己独特的工作作风，证明了他自己的存在，也使全军知道达扬少将与其他将军截然不同。

此外，达扬还主张以色列军队的每一个士兵都应随时准备打仗。他从不原谅失败的官兵，他不愿意找任何借口来解释失败的原因。在他看来，没有不可能的事，只有不可能做到的人，他还对撤退的条件作了规定，即至少在部队伤亡一半的情况下才能考虑后撤，他认为，失利的作战几乎都是由于指挥官远离战场而导致的，因此他更加强调指挥官的作用，他说：“指挥官不是部队中最宝贵的人物，不需要特别保护。”“对部队来说，最重要的是其目标敌人。统帅部队不是依靠空洞的说教或传递情报，而是要靠身先士卒的模范带头作用，应该是‘跟我来’，而不是‘给我上’”。自达扬以后，“跟我来”就成了以色列国防军干部的口头语，在此后的每次战争中，以军军官的伤亡率都相当高，或许也是因为这一原因。

由于达扬的好斗精神和强烈的危机意识以及锋芒毕露的个性，正好代表了当时大多数的以色列人的心愿，因此达扬在军队的前途更加光明。1953年12月6日，本—古里安终于力排众议，任命38岁的达扬担任了以色列国防军总参谋长。

达扬上任后，为了使军队的作风来一个根本转变，他首先取消了总参谋长侍从参谋的职务，把侍从参谋的房间改作自己的房间，而把那间宽大、陈设精美的原总参谋长办公室改成会议室。他认为对一个人烟很少，装备很差，同时还面对着众多敌人威胁的国家来说，总参谋长不应该是一个独断专行、高高在上的国王般的存在，而应该接近和爱护士兵，只有这样，每一个士兵才会尽自己最大的努力同强大的敌人英勇搏斗。因此，达扬常常去战地视察部队，穿上士兵的劳动服同士兵一起滚一身泥土。他最讨厌官僚作风，从来不喜欢逐级上报的材料。

之后，达扬还大幅度裁减了军队人员，用节省下来的经费购买先进的武器装备并制订了军官年轻化的退役制度。这一方案的实行，使以色列军队成了一支世界上最年轻最有战斗力的军队，敢冲敢打，几乎战无不胜。由于军官任职时间都不长，给年轻的士兵无限的机会，使他们相信只要英勇作战，不怕牺牲，就有升迁的希望。同时年轻军官的退役又对后备役建设起了很大作用，战时后备役动员起来之后，所有的军人都十分年轻，使后备役人员毫

不逊色于正规军队，真正体现了全民皆兵的思想。

达扬采取的另一项措施是，实行选送军官上大学的制度。达扬认为锤炼一支军队不能只停留在言谈上，军官们也不能只倚仗勇敢精神和高尚的道德来领导，他们还必须接受优良的教育，具有全面才智。据此，他建立了选送军官上大学的制度，由部队承担学费，每个军官愿意学什么就学什么，不加限制。这些措施，使军官的文化素质得到了很大提高。军官的素质在现代战争中起着决定性的作用，一支有文化的军队胜过一支由文盲组织起来的军队10倍，这也是以色列军队具有强大战斗力的原因之一。后来，在中东战争中埃及人同以色列交换战俘时，经常借口以军士兵都是大学生，而埃及士兵都是文盲，而要求以1名以军士兵交换10名埃及士兵。

以军的强大和正规化，和达扬的这些贡献是截然分不开的。

想别人不敢想和做别人不敢做

就在达扬任总参谋长期间，中东的形势发生了天翻地覆的变化。除了约旦、叙利亚、黎巴嫩的政府被推翻外，埃及也发生了“七月革命”，号称“埃及雄狮”的纳赛尔上台执政。纳赛尔上台后，推行了一系列民主主义政策，因而使埃以关系急剧恶化。此外，纳赛尔还大力支持以色列人痛恨的巴勒斯坦游击队，并通过捷克斯洛伐克向苏联购买了许多武器，同苏联的军火交易，激起了美英的愤怒，于是美英两国愤然撤回对埃及的援助。之后，纳赛尔又宣布苏伊士运河国有化，这更激起了英、法两国的愤怒，他们扬言要对埃及实行武力制裁。

与此同时，达扬感到“拉翁事件”严重损害了以国防军的形象，因此他极力敦促本—古里安实施“黑箭”行动，为被埃及人绞死的两名间谍报仇。“黑箭”行动使中东局势骤然紧张起来，埃以两国的军事冲突日益升级。此后，埃及同捷克的军火交易被曝光后，震动了整个西方，阿拉伯与以色列对此反应的反差十分强烈：一方面，欣喜若狂的浪潮席卷阿拉伯世界，纳赛尔俨然成为阿拉伯世界的斗士，成为千百万人的偶像，他们希望他能在多年忍受帝国主义列强造成的屈辱之后为他们恢复昔日的荣誉；另一方面，在以色列，引起了许多人的担心和忧虑，突然之间，以色列被阿拉伯国家摧毁的危险变得十分现实了。在一个自发的自愿捐献品展览会上，数以万计的市民捐出钱财珠宝以及各种贵重物品给国防基金会购买军火。一批批的函件和使者被派到西方国家的首都，要求提供军火，以恢复埃以之间的平衡。

战争势所难免。巨大的战争阴影突然笼罩了整个以色列，也笼罩在以色列国防军总参谋长达扬的心头。一直对报复政策充满信心，并将全部注意力投入到对埃及的报复性攻击的达扬，无暇考虑这种政策的后果，现在在巨大的战争威胁面前他突然清醒过来，他感到报复政策远不能给以色列带来他所期冀的和平。要在一场巨大的战争中获得胜利，以色列是需要付出代价的。与阿拉伯人在同一块土地上相处，是要将其全部杀死，还是每隔几年就进行一场战争？有必要将每个阿拉伯人都视作恐怖分子吗？他开始怀疑报复性的做法是否有价值，一报还一报，怨怨相报，无终无始，这永远都不会给以色列带来和平。然而，通过谈判寻求和平的途径在当时既行不通，又不符合达扬的性格。由于两个民族几乎是宿命性的世仇，达扬对不通过战争就能解决问题一点都不抱希望。他通过长时间的思考，得出的结论是，以色列不是憎

恨阿拉伯人，也不应该憎恨，但作为犹太人别无选择。达扬还是选择了战争。他主张对埃及发起一场先发制人的战争，通过大规模的战争，掠取大量的阿拉伯国家的土地，在此基础上，与阿拉伯人进行谈判，以土地换取和平。以上地换和平的思想成为后来以色列主导的战略思想，在这一思想的指导下，以色列通过几次战争掠取了大片阿拉伯土地，从而作为和谈的砝码，这也算是达扬对以色列国家生存的一大贡献。

而这一思想的前提是发动先发制人的战争，因为出身于突击队的达扬认为，军队不是用来防御的，而是用来进攻的，进攻是最好的防御。第 89 突击营、101202、以色列国防军都是前进、进攻、征服的同义语，达扬要让阿拉伯人了解以色列军队的性质。然而，进攻就要冒被指责为侵略者的危险，因此达扬每一次提出他的进攻计划，都在内阁中被否决。错过几次机会后，达扬开始有些急躁，因为一旦让阿拉伯人抢先行动，虽然会赢得国际社会的同情，但由于以色列的领土缺乏纵深，边境地形平坦，而且四面都处在阿拉伯人的包围和炮火射程之内，国家很有被拦腰斩断的可能。但本—古里安坚信，好机会不会只有一次，事实上，新的机会在纳赛尔宣布苏伊士运河国有化的同时就出现在达扬面前。因为，英、法咽不下纳赛尔这口气，但由于机动兵力不足，他们只好向埃及的敌人以色列求援。这样，英、法、以三国采取一次共同行动就成为可能，这是达扬求之不得的事。

于是，达扬就竭力怂恿本—古里安同英、法进行谈判。在谈判中，达扬以自己的自信、谋略和胆识，首先征服了法国人。但是，没有英国人参加，以色列可能面临严重的危险。为此“老头子”本—古里安仍有顾虑。为了增加总理的信心，他说：“我向您保证，我们在战斗中伤亡最多不会超过 250 人。”这是典型的达扬式的自信。“真的？你怎么知道？”总理反问道。

“我了解以色列的军队，我了解埃及军队，我熟悉地形，我知道我们正在计划的这场战争的特点与性质，你不必担心。”达扬仍旧信心十足地回答。

“记住，你向我作过保证。”总理说。

后来有人问达扬：“你怎么敢冒险作出这样的预测？”

达扬说：“你听着，我根本没有把握。可是这又有什么关系呢？如果我们赢得战争，我对以色列损失所作的预测就会被忘记，如果我们输掉，我的预测就更没有关系了。但是它可以使本—古里安改变主意。”事实上，总理和内阁已经通过了代号为“卡代什行动”的快速夺取西奈半岛的战役计划，以色列的战争机器终于在达扬的驱使下开动起来，达扬衷心期盼的入侵埃及的战争即将爆发。

在和英、法就作战细节的最后一轮谈判中，英国执意要求以色列首先挑起战争，然后英、法以之为借口进行干预。对此，本—古里安大为光火，他不愿冒着被世界谴责以色列为侵略者的风险，为英、法火中取栗。因此，谈判即将破裂。

达扬确实足智多谋，最后他提出了一个意在弥合双方意见的折衷方案。他提议由以色列在运河附近实施一次有限的行动—例如一次伞兵空降。以色列将公开宣布这一行动，对此英法政府应立即呼吁以色列和埃及把军队撤离运河区以保护水道发挥作用。埃及人无疑将拒绝这一要求，这时，英法应立即开始向埃及机场发动进攻。达扬认为，伞兵营在西奈的降落和装甲旅对边境据点的进攻将使埃及人以为这是一次大规模报复袭击，不是倾尽全力的战争。这样做既掩护了以色列的作战意图从而减少埃及空袭轰炸以色列居民中

心的危险，又满足了英国人有关“借口”的要求。

1956年10月23日晚，英国人接受了达扬的方案。但“老人”本—古里安仍不放心，他问达扬：“我们只有6天时间，这期间能够达到目的吗？”总理说的目的是指控制蒂朗海峡，打破埃及封锁。接着，他向达扬解释6天的原因：“在战争发起的前两天，是埃及作出反应的时间，两天一过美苏就会干预，召开联合国安理会到作出停战决议，也需要两天时间，如果仍未停战，联合国就会再次开会，通过更强硬的决议，这仍需要两天时间，到那时无论如何必须停战。”事实上，达扬用辉煌的战绩回答了总理的问题。

1965年10月29日下午4时20分，第二次中东战争终于爆发。达扬以出奇不意的一个伞兵营深入敌人腹地开始，在短短的6天内很轻松地以3万人的兵力打败了8万多埃及、叙利亚和约旦的军队，将以色列的领土扩大了近3倍！

想别人不敢想，做别人不敢做，达扬以超凡的谋略和胆识一下子轰动了世界。

风流韵事和千呼万唤始出来

“六日”战争后，达扬已经42岁，已超过了他自己所规定的军人复员年龄两年，于是他决定退役。作为“六日”战争的英雄，他很想能够从政，但大选两年后才进行，因而他未定利用这两年时间上大学，但他并没有专心于学业，而是又干了一件轰动整个以色列的风流韵事。

1958年初，在特拉维夫大学，他偶遇少年时期的好友多夫的妻子哈达莎，达扬被哈达莎的魅力迷住了。恰好这时哈达莎与多夫的婚姻关系开始恶化，不久二人便离婚了。这正好使达扬乘虚而入，哈达莎架不住达扬凌厉的攻势，终于成了达扬的猎物。

达扬与哈达莎的关系使他与后来的妻子拉赫尔的关系也变得复杂起来。曾经有一次拉赫尔离开达扬宿舍刚10分钟，哈达莎就来了，使达扬虚惊一场。后来拉赫尔还是知道了这件事情，她生气地对达扬说：“好，我走。”达扬哭了，拉赫尔也哭了。达扬与拉赫尔的关系更真诚，而与哈达莎的关系则像逢场作戏。后来哈达莎说：“达扬与我发生关系纯粹是为了报复。少年时代，我的丈夫比达扬强，很受女孩子们的青睐，因此达扬很嫉妒他。现在达扬似乎正是通过与我发生性关系来报复少年时的不公平。”

这桩婚外恋不久便被新闻界捅了出去，引起社会舆论一片哗然。其实，早在哈达莎还未同多夫离婚时，多夫得知哈达莎与达扬的私通关系时，就发誓要杀死达扬并先后给达扬的妻子和本—古里安总理写信，说：“达扬是伪君子，总理不应该重用他。”达扬的妻子几乎没有什么反应，因为她已对这种事习以为常了。本—古里安不仅没有责怪达扬，而且还保护他。他给多夫回信说：“作为军事指挥官的达扬为以色列人作的是如此之多，我不能不告诉你，我不同意你的观点，我们不可能对每个人的私生活进行审查，并由此确定他在社会上的权力与地位。”他甚至明确地对多夫说，达扬不是伪君子。

不过，达扬后来同哈达莎的关系也没有维持多久，因为在以色列一个部长是不允许有婚外恋的。而且哈达莎对达扬每次来了以后机械的喝咖啡、吃饭、上床、分手也厌倦了，再说达扬还要把许多时间分摊给妻子拉赫尔和别的女人，哈达莎岂能心甘情愿地做达扬的一个小情人。

为了能够愉快地分手，哈达莎决定写一本有关她和达扬的书。完稿后，她首先征求达扬的意见，达扬认为她付出了很大的努力，没有理由不让出版，但是他有一个请求：“关于我，你愿意怎么写都行，但千万别把总理牵涉进来。”之后，二人友好地分手。不久，达扬开始了其政治生涯，先后出任政府农业部长、拉菲党议员和议会议员等职。

议员的生涯很清闲，又很平淡，因而达扬简直寂寞难耐。因为达扬几乎是一个为战争而生活的人，他认为战争是生活中最激动人心的事件，他多么希望能够重新回到军营当兵。60年代，世界上只有一个地方战争正打得热火朝天，那就是越南。于是，达扬决定去越南前线考察，尽管遭到了许多人的抗议示威。越南之行达扬收获颇多，对现代战争的进行和新式武器的使用有了许多认识。美国的许多将军对达扬崇拜之至，怀特中将说：“达扬不在我们这边作战，实在是一大憾事。”回国后，他辞去了公职，并加强了对政府的批评，他不甘心充当一个无为的政客，一个战士是为战争而生活的，只有战争才会改变他的命运。第三次中东战争的爆发为达扬的生活又平添一段传奇故事。

当时的以色列总理艾希科尔是一个出了名的优柔寡断的人，他只习惯于接二连三的开会，但不习惯于决策。有一次，有人问他：“你要点茶还是要点咖啡？”他想了想，然后回答：“半杯茶，半杯咖啡。”

其实，早在1967年5月14日前，当达扬得知埃及增兵西奈、局势紧张的消息后，他就寝食不宁、坐立不安了。他认为：“在自己的国家即将卷入这场冲突中，我怎么能置身事外呢？只要我一息尚存，我即使当一名士兵也参加战斗，而不愿在耶路撒冷的议会里或其他什么咖啡馆里闲荡。”达扬对自己被排斥在战争之外无比沮丧，因此他决定亲自去前线看一下。

临行前夕，对艾希科尔不满的总参谋长拉宾在征求本—古里安的意见时碰了一鼻子灰后六神无主地再一次向达扬请教。两人进行了推心置腹的彻夜长谈。达扬毫不掩饰地指出，他怀疑现任内阁处理危机的能力。一旦纳赛尔封锁蒂朗海峡，以色列就别无选择。

形势的变化正如达扬所预料的一样。当天晚上，埃及就封锁了蒂朗海峡。次日上午，还未等达扬到达视察地，就被通知参加紧急会议。达扬作为反对党一拉菲党的国会代表发了言，他根本就不同意外交部长阿巴·埃班提出的通过外交途径解决问题的方案。他说：“我认为我们应该同意美国提出的等待48小时的建议。假如美国准备使用它的力量来保证以色列的通航自由，我将十分高兴。但是我不认为美国会这样为我们代劳。因此，在期限结束的时候，我是指48小时而不是49小时我们就应该向埃及发动军事进攻，摧毁它的几百辆坦克和上百架飞机，力争在两三天内取得胜利，要使埃及军队蒙受巨大损失。”但总理等人不同意达扬的激进观点，会议没有作出要对埃及采取大规模军事行动的决定。

会后，达扬非常失望，然后亲自到前线视察。南方前线的指挥官们大都是达扬的老部下，他们对这位闻名遐迩的“独眼将军”毕恭毕敬。军区参谋长向达扬详细介绍了埃以双方的兵力部署和以军的战斗计划。达扬没有发表任何意见。他还要亲自到埃及人经常打炮的前沿去了解情况。当晚，达扬同南方军区司令加维什见了面，加维什向他汇报了上午总参谋部开会的情况，会议通过了一个旨在使以色列的伤亡降低到最小程度，但同时又能给埃及一定压力，以迫使其解除封锁的局部战争计划，达扬认为这个计划是不可行的，

他激动地说：“这场战争的目的是要和纳赛尔进行一场武装对抗。而纳赛尔关闭蒂朗海峡的真正意图并不简单的在于封锁本身，而在于他企图证明以色列人是软弱的。所以，我们要用战争回答纳赛尔的挑衅，摧毁埃及大量的军事力量。”他摘下眼镜，用手绢擦了擦那只因经常熬夜而布满血丝的独眼，坚定地说：“只夺取加沙地带的作战计划是隔靴搔痒，无济于事。”

随着达扬到了一个又一个基地，他越来越肯定战争是不可避免的。同时，达扬的威名给阵地上恐惧的士兵们带去巨大的鼓舞和信心。

24日，达扬找到当地的军需官，领到了一套没有军衔标志的士兵服、一双皮靴和一支左轮手枪，他准备以一名普通士兵的身份参加战斗。次日，他托人交给总理一张便条，要求“正式服现役”和希望得到“能对战争有所帮助的具体任务”。与此同时，总参谋长拉宾在巨大的战争压力下突然病倒，卧床不起。

25日，对政府不信任的公众舆论反响越来越强烈，有的报纸甚至公开刊登了请愿书，要求更换内阁。但是，软弱的总理艾希科尔仍然寄希望于美国的保护和调停，即使是希望完全破灭了，内阁仍下不了战争的决心，几经内阁会议，所有进攻计划都被束之高阁。28日晚，艾希科尔发表了广播讲话，宣布以色列政府将通过外交路线解除危机。

软弱的讲话不是一个炸弹，伤心和失望的公众控制不住自己的感情，他们简直不敢相信自己的耳朵，想像不出一个总理竟会作出这样一个违背公众意志、无视国家前途和命运的决定！于是全国出现了要求本-古里安担任总理、达扬担任国防部长的游行高潮。

30日，迫于公众的压力，艾希科尔辞去了国防部长的职务，但由于他和达扬属于不同党派，且性格和政见有很大差异，因此他想让达扬担任副总理。达扬明确表示：决不担任任何纯粹属于顾问性的职务，唯一的愿望是出任南方军区司令，直接负责同埃及作战。

形势的日益严峻，6月1日工党书记处召开了会议，多数人主张由达扬担任国防部长，艾希科尔无奈，只得妥协。会议进行当中，一大群妇女打着支持达扬的标语牌举行示威，艾希科尔称她们是“热情、诚恳、庄重的温莎风流娘儿们”。

19时，内阁会议正式任命达扬为国防部长。以色列终于选择了达扬，这是以色列走向战争和胜利的转折点，也是广大国民的心愿，真是千呼万唤始出来。

这一喜讯迅速传遍了全国，举国欢腾，以色列国民悬着的心终于放了下来。

一个士兵说：“我怎么也想象不出部队里还有那么多白兰地。”

一个妇女说：“向伟大的达扬致敬，没有人比达扬更伟大。”

一个军队将领说：“从此，我们将由老鼠变为狮子，由狮子变为神龙。”

创造神话和“达扬眼罩”

在达扬正式出任国防部长之前，摩萨德的局长阿米特秘密前往华盛顿。5月31日，美中央情报局长告诉阿米特，苏联蓄谋在中东制造事端，只是想牵制美国向越南大规模介入，并不敢冒和美国直接冲突的危险。

6月1日，美国防部长麦克纳马拉秘密会见了阿米特。麦克纳马拉说：

“我今天刚刚听说达扬将军就任国防部长的消息，我向他表示祝贺。1965年在他访问越南时，我曾荣幸地和他见过面。他是一位善于对形势进行深入分析的人，是一个堪当大任的果敢的军人。我希望他能完成以色列人民赋予他的使命。”美国的态度对以色列政府作出战争的决定有很大的影响。

6月2日上午9时，达扬召集内阁国防委员会和总参谋部第二次开会。会议一开始，达扬就提出了三个问题：一、如果以色列要进行战争，那么等待时间越长，对以色列就越不利，因为埃及人正在强化他们的阵地。二、我们必须在有限的时间内取得决定性的胜利，赶在安理会作出决议之前就击溃西奈的埃及军队。三、战役应分两个阶段进行，一个阶段是夺取西奈北部，另一个阶段是夺取海峡和沙姆沙伊赫。

达扬的话刚讲完，会议厅就立即爆发出雷鸣般的掌声，这话说到将军们的心坎上了。会场的气氛已经完全改变，为达扬所控制，他已容不得半点不同看法了。当总理艾希科尔刚说了一句美国支持的必要性时，就被一位将军粗暴地打断了：“照你这么讲，我们还得再等下去吗？”

两个小时后，达扬又参加了一个只限于总理、外交部长、总参谋长和国防部长出席的会议。他第一个发言，坚定地说：“我们应当毫不延迟地发动一场军事进攻，最好在5日凌晨，我们的行动目标不应是夺取土地，而应是摧毁集结在西奈心脏地区的埃及部队。这一目的达到了，就消除了最主要的威胁，蒂朗海峡自然也就可以得到开放。”他断言，在三至五天内我们就能赢得胜利，最后一致同意在6月5日发动战争。

当晚，达扬的家里堆满了鲜花和礼物，这是以色列人对他的期待和祝福。正在达扬全家欢聚一堂时，英国著名记者温斯顿·丘吉尔（二战时英国名相丘吉尔的孙子，与爷爷同名。因为这个原因，当他进入美国海关时，海关工作人员问他叫什么名字，他回答说是温斯顿·丘吉尔时，这位工作人员像受了嘲弄似地回答他：“如果你是温斯顿·丘吉尔，那我就是波拿巴·拿破仑。”）来拜访达扬。丘吉尔向达扬表示祝贺说：“我的祖父是因为希特勒而上台。”达扬会心地答道：“我则是因为西奈半岛的8万埃及士兵而成为国防部长。”说完两人相视而笑。

到现在为止可以说箭在弦上，对达扬来说越是在战争即将打响的时候，越是要保证发起的突然性，以便收到突然袭击的妙用。因此，他必须使埃及人相信以色列不会马上发动战争。6月3日，是战争发起前重要的一天，这一天是犹太人的安息日。国防部下达士兵休假的命令，士兵们甚至可以带着孩子参观军营，记者也可以接近营地。这是一个烈日炎炎的夏季，成千上万的犹太人挤满了海滩，电影院里也挤满了士兵。利用这个时间，达扬召开了首次记者招待会。有记者问，自从蒂朗海峡封锁以来，以色列在外交上处于何种困境？达扬回答：“现在正处于既太早又太迟的时候。说太迟，是指在军事上对封锁蒂朗海峡作出反应；说太早，是指根据为此应进行的外交活动得出结论。现在我们能做的就是给外交以机会和时间，假如不通过军事手段能获得蒂朗海峡的自由通行权，我将十分高兴。”达扬的表演是非常成功的，次日以色列的报纸和世界的报纸发表了达扬回答记者的讲话，甚至有的报纸还配以以色列军人在海滩度假的照片。阿拉伯人也被迷惑了，安心去享受他们的星期日去了。

次日是星期天，开战已顺理成章，以色列内阁授予政府首脑和国防部长全权，使以色列部队能在需要时采取行动。会后，下达了次日早晨7：45发

动战争的命令。

当晚，达扬回到家同家人渡过了平安的一夜。此时，世界上还没有多少人知道明天就要爆发战争。

1967年6月5日7时30分，达扬率领总参谋部众多的将军集中到空军作战室。按照作战计划，行动首先由空袭开始。

在空袭时间上达扬也颇费心思。埃及军队在3周前就已集结在西奈半岛，由于待命时间较长，其戒备状态已经过了高峰。在以往的战争中，以军空袭多选择在周末和周日，而这一次却打破惯例，选择在周一。以往以色列的空袭一般都在拂晓时发动，因此，每天拂晓埃及军队都有数架飞机待命，5:05拉响警报雷达全部开动，到7:30左右解除警报，8:45埃及空军交接班（以色列时间7:45）雷达关闭，巡逻机着陆。这个时候，埃及人刚刚从警惕中松懈下来，太阳初升空中能见度也最好，大部分埃及指挥员正在上班的路上，因此是最佳空袭时刻。

一切都按达扬的计划有条不紊地进行，3个小时后，埃及的空军就不复存在了。5个小时后，约旦、叙利亚和伊拉克的飞机也几乎全部被摧毁，空战取得了奇迹般的胜利。之后，陆军不费吹灰之力就占据了所有目标（包括戈兰高地），将领土扩展了3.5倍，再一次以6天的时间创造了奇迹。

在经过了一段时间的犹豫和等待之后，以色列人对突然到来的胜利感到不可思议。他们普遍认为，阿拉伯人除了达成与以色列的永久和平之外别无选择，正如充满自信的达扬所说：“现在，我等待阿拉伯人的电话铃声。”人们由于胜利而如释重负，由于幸免于难但损失不大而兴高采烈，由于和平的前景而欣喜若狂。与此同时，达扬的声望达到了极点，正是他力挽狂澜并创造了奇迹，他许下的诺言：“我们能进行战争，我们能赢得战争。”永远回荡在人们耳畔。他配戴黑色眼罩的头像出现在无数家报刊的头版和封面上，成了全世界家喻户晓的人物。当一个以色列人去尼泊尔旅行时，当主人得知他们的国籍时，不由自主地把手放在左眼上说：“哦，是的，以色列！”一时间，在许多国家的民意测验中，他的声望超过了巴顿、蒙哥马利和隆美尔，美国将军们则认为他是自拿破仑以来最伟大的军事战略家。甚至妇女的时装也出现了变化，许多国家的年轻人以配戴“达扬眼罩”为最流行的时尚。

与姑娘私通和英雄末路

第三次中东战争后，总理艾希科尔去世，工党政府中将推出新的总理人选。尽管公众支持达扬的比率为45%（在候选人当中居首位，另一位候选人阿隆占32%，梅厄夫人占3%），但是工党领导人担心，无论达扬还是阿隆担任总理，都将会导致工党分裂，因而工党元老梅厄夫人是最合适的妥协人选，达扬最后还是留任了国防部长一职。这件事使许多人对达扬很失望，因为按照达扬当时的声望，他一旦自己成立一个新党，完全可能成为总理。可惜的是，达扬只是一位勇敢的将军，而不是一个政治家。

六日战争的神话也在达扬身上形成了一个神话。达扬突然发现，他在国家享有着独一无二的地位和特殊权利，因而他开始骄傲和狂妄起来，并开始厌烦喧闹的群众了，他的最大爱好仍是着迷于女人。

1968年底的某一天，有一个漂亮的女人给达扬打了一个娇滴滴的电话，要求同达扬见面有事相求，达扬自然不会拒绝。见面后他完全被这个22岁的

风流女郎迷住了，于是以商量所托之事为由约了好几次。

两人熟悉后，53岁的达扬将军就像对女人毫不在意似地问她：“你还是一个处女吗？”

“是的。”

达扬感到很吃惊，这样一个漂亮女子到了如许年龄竟然还是一个处女！便问她是什么原因使她保持了处女之身。

“我想跟将与我结婚的男人睡觉。”女人的回答是对达扬询问的挑逗。

“那么，现在我来告诉你一个秘密，我想跟你结婚。”达扬简直就像在说我要跟你睡觉一样，脸上却无半点羞愧之意，毕竟已是久经沙场的老将军了。

于是，二人的关系突飞猛进地发展，这位美丽的姑娘早将自己的玉体奉献给了心中崇拜的老将军了。这样，达扬必须妥善安排好与这位姑娘、妻子拉赫尔的见面时间，绝不能碰车。这时，姑娘的母亲知道达扬对她的女儿只不过是玩玩而已，为了要挟达扬，便对姑娘和达扬的电话录了音。本来达扬对这位姑娘已开始厌倦，得知她母亲录音的事后，便中断了与姑娘的关系。

但事情决非这么容易。这个老妇人在1970年5月聘请了一位律师，替女儿打抱不平，她要达扬在10天之内付1万美元，否则便起诉他。这位内阁部长无奈只能同意付钱。律师安排他分期付款，到次年12月付清，以便使这个女人尽可能长时间的保持沉默，从而不影响达扬的政治前途。

然而这不过是达扬的一厢情愿。在他付清钱款的第5周，这姑娘就发表了有关她与达扬私通的细节的第一篇文章。这件事再一次使达扬成为人们议论的焦点，一位国防部长竟然置自己的地位于不顾而与一位姑娘私通。后来社会上出现谣传，说达扬至少同好几百个女人睡过觉，这使人们不理解达扬为什么拥有如此之强的性欲？尽管如此，达扬的这种癖好还是被大多数人接受了，尤其是本—古里安保护过他和他成为英雄后，毕竟是暇不掩瑜嘛。

60年代末，达扬曾作过一次有关道德和礼仪的报告。有人问他：“你一个结过婚又占过其他女人便宜的人，有什么资格在这里谈论道德？”

达扬不慌不忙地反问道：“你结婚了吗？”

“是的。”这个人莫名其妙地回答。

“假如一个漂亮女人来到你身边，并说‘占有我’，你将会怎么办？”达扬继续问。

这人看着达扬，不知该如何回答，接着他低声对达扬说：

“我想，我也会的。”

达扬高兴地叫道：“这才是真正的男人。”

接着达扬说：“事实上，我没有伤害过任何人。在这些年中，我没有与一位女兵有任何亲密交往，也没有与政府官员和少女有过关系。我和女人的交往不是强奸，她们完全出于自愿。这是我的私事，我只想做我自己要做的事，我不为此感到任何羞耻！”

达扬对自己的放荡丝毫没有羞耻之感，因而就更无从谈起收敛。事实上，达扬的私生活在以色列形成了一种奇特的现象，别人谁也没有胆量敢于做出这种事，只有达扬敢。他既敢做出这种事，又能让人们接受，简直有些不合情理。梅厄夫人在谈到这个问题时说，公众为什么总是对达扬持宽容态度，我真不明白。另一位以色列政治家说得更形象：“如果我在一个黑暗的走廊里与一个成年妇女接吻被别人发现的话，那就意味着我政治生涯的结束。然

而如果达扬在一个非常繁华的街道一角强奸一位少女，公众也会为他喝彩。”阿巴·埃班说：“如果达扬改变了观点，人们会赞扬他思想活跃，反之如果达扬顽固不化，人们则会赞扬他思想坚定。”人们习惯于接受达扬的一切。

正是因为公众对达扬过分爱戴，才导致了达扬的骄横麻痹，因而导致了以色列人在第四次中东战争初期的被动和重大损失。从那以后，许多人将达扬斥责为“刽子手”，达扬辉煌的一生也就接近尾声。后来，他在贝京政府中东山再起，担任了两年的外交部长，并为“戴维营和平谈判”的圆满成功作出了巨大贡献，也为推动中东的和平进程再一次作出了自己的贡献。

1981年10月15日，这个被阿拉伯人称为“魔鬼”的“独眼将军”终于走完了他浪漫传奇而又豪壮复杂的一生。

六、“以色列的恺撒”沙龙

阿里克·沙龙是以色列的一位传奇式人物，他曾出任国防部长，几乎参与了对阿拉伯国家的所有战争，并为以色列赢得这些战争立下汗马功劳。他残忍、专断，被称为“以色列的恺撒”。

一个手持木棒的孩子

小屋外的喧闹声已渐渐听得真切，维拉慌忙行动起来。她一手紧拉小女儿迪塔，另一只手掀起童床里的毛毯，从里面抱出出生不久的小儿子阿里克，她双手抱紧孩子，用脚踢开屋门，朝着位于村庄中心的牲口棚冲去，寒冷的黑夜吞没了她的身影。卡法马拉尔村庄正在防御阿拉伯人的进攻，在牲口棚外，男人们手持长枪在巡逻，妇女们躲进她们临时的避难所，恐惧地听着快要开始进攻的第一声枪响。这是著名的“1929骚乱”的一部分。本世纪初，在英国殖民主义者的支持下，犹太复国主义者大批返回巴勒斯坦，给在那里生息了几千年的阿拉伯人带来了恐怖和不安。从那时起，犹太人和巴勒斯坦人在这片土地上开始了持续不断的血腥冲突。

沙龙就出生在这样一个动荡的年代。沙龙的父亲沙缪尔是一个狂热的犹太复国主义者。1922年2月，他携带妻子维拉匆匆离开俄国，踏上了这片陌生而荒芜的土地，他想通过自己在这块土地上的劳动成为复兴“以色列家园”的知识分子。他们生活在一个名叫卡法马拉尔的犹太人村组织里，沙缪尔的古怪脾气很快就使他一家在卡法马拉尔成员中日益孤立，他在房子周围竖起篱笆，甚至在他的住宅和大路之间种上一行行杨树以便能使自己同他人隔开。

1928年沙龙就出生在这样一个孤立和封闭的家中。3岁那年，小阿里克在玩耍时摔了一跤，下巴被划了一道口子，母亲宁愿抱着他跑两英里路到城里的俄国医生那里，而不愿到村里的诊所。许多年后，沙龙依然记得当时母亲衣服上满是血迹，几乎在那时候，他就隐隐约约地觉察到了他们一家和卡法马拉尔成员之间有着深深的隔阂。

随着年龄的增长，沙龙的这种感情日趋强烈，他父母轮流看守他们的农作物，防止邻居可能的破坏行为。他个人也感觉到了这种敌意，因为父母已把这种敌意传给了他。沙龙感觉到，村里的孩子惧怕父亲，常常避免见到他，因为他是一个性情暴躁的人。沙龙不止一次证明，他父亲揍过那些偷他家果

子的孩子。6岁时阿里克的父亲就让他带着大棒在果园里搜寻胆敢入园的孩子，从那时起，他一出去就带着一根大棒，一方面保护自己免遭该地区出没野兽的袭击，另一方面，也是为了恐吓其他的孩子。

沙龙的处世观就是在父母的身边确立形成的，母亲对1929年骚乱的恐惧回忆，沙龙自己的童年经历，这些都深深影响了他的处事哲学。沙龙明白，他父亲为了实现他的目的，既不择手段，也不惜代价。他和全村的人都发生过争吵，如果有必要的话，他甚至会诉诸武力。从父亲那里，沙龙学会了坚强不屈，认识到力量的作用。他家的土地是最大的，因为他母亲为了划分地界曾与人动武。他看到威胁所带来的好处，他家的农场周围竖起的篱笆和养的狗同样引起邻居的疏远，但它却保护了他们的财产。他完全继承了他父亲的一切特征：易怒好斗、狂妄自大、冷漠无情。

沙龙10岁那年，参加了“劳工青年运动”。这个组织的领导惊奇地发现沙龙总是带着一根大棒参加组织活动，沙龙在其他孩子的头上敲打着，以使他们保持安静的秩序。后来，这个组织的领导人命令沙龙在会议上不能使用大棒，沙龙虽然听从了他的命令，但仍随身带着那根大棒。

沉默后的爆发

沙龙的军旅生活并不是一帆风顺的。第二次中东战争中，由于沙龙违抗军令、盲目冒进，他的待种兵在米特拉关口遭到惨败，他被迫辞去这支部队的司令。一直到1964年，沙龙才得以晋升。被任命为总参谋部训练队的少将指挥官。1967年5月20日，埃及总统纳赛尔宣布封锁了红海到以色列的航运。两天后以色列进行了战争动员，沙龙被紧急任命为一个师的指挥官，这是沙龙首次被委以一整师的司令员。他跃跃欲试，被压抑了多年之久的能量终于爆发出来。

国防部长达扬制定了占领西奈，用武力打开蒂朗海峡的计划。沙龙的部队负责攻克阿吉拉赫，这里是西奈的中心轴和南北交通要冲，地势险要、易守难攻。埃及人受过苏联式的严格的军事训练，他们把兵力部署在牢固的钢筋水泥掩体内。为了攻克阿吉拉赫，沙龙制定了16种不同方案，后经反复考虑选定其中一种，沙龙计划分两个阶段完成任务。第一阶段必须削弱埃及堡垒的作用，封锁通向堡垒的道路，阻止援军到来。第二阶段消灭这支军队。战斗打响之前，沙龙拒绝要求推迟战斗到次日，以待空军援助的建议。6月5日晚10点，沙龙命令炮兵连猛烈轰击阿吉拉赫地带，20分钟内向该地区发射3.6万多发炮弹。炮击结束后，步兵便开始投入战斗，随后伞兵和装甲部队也行动了。埃及士兵进行了顽强的抵抗，以军坦克进行了3次冲锋才攻入埃军阵地，但整个战役还算顺利，以军终于攻克了阿吉拉赫。

由于战争开始时，埃及空军就被大部分摧毁，因而失去制空权，所以被迫撤出西奈。以军乘胜追击。沙龙带领部队在复杂艰难的地形上向前慢慢行走了两天半之后，停下来等待给养。就在这时，沙龙接到空军的情况，说一个埃及旅正向他的方向移动，后面紧跟着一小队以色列部队。沙龙设法接近目标，并草拟了一个围歼埃军的计划。他让后面的追击部队加快速度，自己指挥装甲部队埋伏在埃军通过的山梁后面。1小时后，埃军进入伏击圈，以军坦克从两个方向开火，经过8小时的战斗消灭了这个埃及旅，20英里的大道上到处都是烧焦的埃及军车和数以百计的伤亡士兵。六天战争过后几星

期，以色列国防军高级指挥官举行了一次庆祝胜利的聚会，大多数与会者向沙龙表示祝贺，沙龙喜形于色，得意洋洋。

“我再也不想见到这些妓女”

1973年沙龙南方指挥部司令官的任期满后，因他在军队中目空一切，我行我素的作风，以及树敌过多等因素，使他试图出任总参谋长的企图落空。于是不满的沙龙辞去军职，准备投身政界。他相信，他肯定能在以色列的政坛上掀起有史以来的最大革命，成立一个迫使工党政府下台的右翼集团。

从以色列建国以来，这个国家一直由工党统治着。对于工党政府在防务外交政策方面表现出的软弱，沙龙深恶痛绝，而工党领导人对于这个粗鲁的、盛气凌人的军官也毫无好感。以色列最大的反对党是加哈尔集团，由赫鲁特和自由党组成，还有一些人数不多的小政党，其中较大的有两个：一个是由工党分裂出来的民族党，另一个是自由中心党，它从赫鲁特分裂而来。沙龙与这两个党的领导人进行了接触向他们宣传他关于建立一个包括两个党和加哈尔集团在内的较大的右翼政治集团的构想。他认为只有把这些力量联合起来才能真正打破工党对政府的垄断。建立这种联盟的最大障碍似乎在于赫鲁特与自由中心党之间存在着由来已久的敌意，因此他们拒绝要求二者合作的建议。贝京是三个组织中最大组织的领导人，也是他们中间的关键人物，所以，沙龙认为应该向贝京施加压力，为此，他出面举行了一次记者招待会，宣布了他建立这个集团的计划。在这次记者招待会上，除了介绍建立这个新组织的建议及其政纲外，他用了大部分的时间，对工党政府及其政策进行了毫不留情的抨击。

两周后，沙龙登记加入自由党。他充分施展其政治手腕，利用加哈尔集团和自由党想成为执政党的愿望，向两个组织的领导人施加压力。他还成功地操纵了新闻媒介，不厌其烦地向记者们介绍谈判的进展，以此来对贝京施加压力，沙龙的努力终于有了结果。1973年9月5日，赫鲁特接受自由党的领导，宣布支持建立利库德集团。接着沙龙又开始做加哈尔集团的领导工作。在谈判会上，沙龙敞着衬衫，脚踏凉鞋，而加哈尔集团的领导人则清一色夹克，他在参加谈判的人中挑拨离间，就像指挥军队那样得心应手。经过激烈的讨价还价，三派终于接受联合，并于1973年9月14日发表了联合公报。沙龙被任命为利库德集团全国竞选委员会的总指挥。随着大选日子的接近，沙龙激动不已，因为这使他有实现他使以色列政治革命化的野心，结束工党一党控制政府的局面。他确信，如果利库德集团获胜，内阁中的重要职务便唾手可得。

选举结果令沙龙大失所望。尽管利库德集团有38名候选人进入国会，但却未能取代工党政府，相反，工党获得了广泛的支持。

沙龙不得不成为一名议员参加无休止的例行国会辩论，并在繁琐的立法过程中同那些政党、党派的人士打交道。沙龙生性与这种懒散势不两立，在很多议员看来，他就像一只暴怒的公牛，沙龙拒绝按这样的规则，如平静地讨论、彬彬有礼地发表反对意见、政治对手之间的相互尊重、微妙的议会策略等。沙龙用一种新的近乎野蛮的方式反对他的对手：威胁、警告、诅咒、嘲弄以至侮辱。他公开表示不赞同利库德集团领导人的政治纲领，并通过各种媒介散布他的批评意见。沙龙不满的原因在于利库德领导人对他提出的关

于解散利库德四个政党，将它们重组为一个政党的要求没有作出反应，另外他对利库德集团在国会中反对派的角色也感到心烦意乱。他渴望的是行动，并承担某种具体责任，于是他便开始觊觎军队内的位置。沙龙的第一次政治生涯是不成功的，他没能在议会中找到自己的合适位置。由于习惯于军队中的所作所为，沙龙试图将他个人的权威施加于政治制度之上。同时，沙龙表现出渴望与政府妥协的态度，又激起了党内人士对他的敌视。

1975年6月，沙龙被任命为总理拉宾的特别顾问：他雄心勃勃，瞄准了总参谋长的位置。但是，由于受到与他积怨已深的国防部长和总参谋长的掣肘，使他无所作为。2个月后他便辞去该职。

于是，沙龙便开始试探重返自由党的可能性，这次，他碰了硬钉子。自由党头目愤愤不平地说：“我们用母亲的乳汁把他养大，他不仅不报答反而攻击我们。”

经过了这一系列打击后，沙龙并没有灰心丧气，他坚信这个国家不会使他这样有能力的人长时间赋闲。于是，他开始参加一系列记者招待会，用事实加煽动的手法，大肆宣传解决这个国家各种问题的合理想法和极其简单化的方法。沙龙的策略是一贯的，先描述国家面临的一大堆政治、国防问题的严重威胁，处于行将毁灭的危机中，然后就把自己作为一颗救星抬出来。仗着新闻媒介的渲染，他刻意在公众中塑造自己能够解决国家面临所有问题的政治家的形象，他吹嘘说：人民将他铭刻在心，把他看成是一个在国家最困难的时刻为国家作贡献的人。

与利库德集团关系的恶化，加剧了沙龙建立一个新党的想法。1976年底，一个名叫什洛姆思的新政党成立了。该党发展初期反映了沙龙的力量和他的弱点。他的卓越领导，他的超凡魅力，以及敏锐的察觉公众的心理和要求的能力，构成了该党建立后最初的良好势头。然而在选举前的几个月，什洛姆思失去了它的吸引力，由于对其机会主义的反复无常的纲领感到失望，由于对沙龙品质中鲜为人知的一面有了认识，该党早期大部分的热衷分子退党了。

大选前两个月，什洛姆思除了在国会中有提名的代表外，几乎什么都没有得到。为了确保自己的政治前途，沙龙再一次显示了他随机应变的能力。他开始采取措施与利库德集团重新对话，但由于利库德集团中自由党领导人的反对，什洛姆思加入利库德集团的愿望破灭，沙龙满腔愤怒，破口大骂。

在竞选中，沙龙不屈不挠，忘我工作，他不仅使什洛姆思个人化，而且他还是该党的总竞选人、资金收集人和全面的组织者。他在富有的捐赠人面前奉承，在乏味的街道上轻轻抚拍婴儿，拉拢全国不知名的政党，宣传他的那些危言耸听的政纲，尽管这些工作使它感到厌倦，竞选资金很快枯竭，甚至连职业工作人员的薪酬也难以支付。沙龙曾两次赴美国为他的党筹集资金，他曾专门飞到洛杉矶去拜访一个富有的商人。正像他希望的那样，会见非常友好，沙龙终于带着密封的信封和满意的微笑离开了。但当他返回旅馆打开信封后大吃一惊：一张25美元的支票！与此同时，沙龙又开始拉拢一个名为左什埃马尼姆的支持建立定居点的狂热组织，并表示他完全支持建立定居点，但当该组织拒绝公开支持他时，沙龙十分生气，大叫他再也不想见到“这些妓女”。

沙龙又转而把进攻矛头指向自由党领导人埃里利奇，他诬陷说，埃曾计划推翻利库德集团的领袖贝京。沙龙的所有言行都表明他的党前景不妙，他

在作最后努力。新的民意测验表明，什洛姆思的形势正急转直下：沙龙显然缺乏资金，对较大的竞选活动望洋兴叹。更重要的是，什洛姆思不是一个充满活力的组织，它是一个由个人主宰的党，尽管沙龙勤勤恳恳，但仍摆脱不了失败的命运。

选举即将结束，利库德集团显然赢得了胜利，沙龙给贝京打电话表示祝贺。“你也有一份功劳。”贝京说，沙龙停顿了一下，然后问道“但是该怎么办呢？”“你必须给埃里利奇写一封和解的信。”贝京坚决地回答。沙龙立即坐下来写了一封信并在当天早上就寄出去。沙龙表示什洛姆思（获得2个席位）愿意参加利库德集团，在贝京的干涉下，埃里利奇答应了沙龙的要求。沙龙说：“我必须以个人名义参加赫鲁特，我自然的归宿是在利库德集团，我必须参加利库德。”他的这些话令什洛姆思的同事们失望之至，沙龙利用了他们，然后又一脚把他们踢开。

1977年6月，利库德集团开始组阁，在贝京的支持下，沙龙出任农业部长、内阁定居委员会主席和内阁安全委员。他终于部分地达到了自己的目的。

沙龙的下一个目标是赫鲁特的领袖地位，它开始竭力拉拢赫的工作人员，给人造成他是赫最理想最坚决的支持者的印象。

沙龙曾说过，他是“唯一没被政治家打垮的将军”。

赎罪日战争的赌徒

1973年10月5日，沙龙被召到北部防区查看西部空中拍摄的照片。后来，想起这件事，沙龙说，他一看这些照片，就明白战争已不可避免。10月6日下午（犹太教赎罪日），叙利亚和埃及部队分别从南北两线向以色列发动了进攻。沙龙被任命为南线一个师的指挥官。

在最初的几个小时里，埃及军队成功地渡过苏伊士运河，以色列苦心经营的巴列夫防线顷刻瓦解。这一防线是在前总参谋长巴列夫主持下完成的。当时，沙龙曾对此提出异议，他认为最关键的是保持部队的灵活性和机动性。在它看来，运河防御应该依靠防线本身。因此，沙龙将巴列夫防线讽刺为“以色列的马奇诺”。后来的事实证明，沙龙的分析是正确的。

开战以后，埃及军队迅速地推进到西奈半岛，以色列前线一片恐慌和混乱。同弥漫在其他指挥部里惶惶不可终日的气氛相比，沙龙的指挥部显得沉着、冷静、充满自信，沙龙表现出来的自信感，终于使周围的人都镇静下来。

10月8日，埃及军队仍然在推进，沙龙就提出主动出击的战略。他认为主要的战略目标应是横渡运河，这样既能破坏埃及部队的设施，又能很快地摧毁运河西岸的反航空导弹基地，这些导弹对以色列飞机构成最大威胁。10日，他再次提出这一建议，但是该建议被总参谋部否决，他们认为实施该计划的时机尚未成熟，埃及人正试图发动一场大规模的进攻。14日，埃及军队在两个方向上向以军发动了进攻，但都被以军击退了。在取得这场局部战役的胜利后，总指挥部终于批准了横渡运河的作战计划。沙龙制定了作战实施方案，他让第一旅向西发动佯攻，吸引埃军的注意力，第二旅趁天黑从埃及第二、三军的真空地带到达埃军后方，并截住向南推进的埃及第二军，然后第三旅渡过运河，建立桥头堡，以等待大部队渡河。从某种意义上说，沙龙的这一计划是战略上的一次冒险，特别是在当时战局尚未明了的情况下。沙龙曾说过，他成功的原因在于他敢于用全部的政治资本进行赌博。然而，

初期的战事并不顺利。第二旅尽管到达运河边，但由于埃军的反攻，他们无法巩固其阵地，第三旅和第二旅的一部费了九牛二虎之力才得以打通到运河的公路，抵达运河，但时间却大大推迟了，而且打通的道路却又被埃军封锁了。沙龙不顾这些，10月16日他让伞兵登上小艇，渡过运河，建立了第一个桥头堡，次日凌晨，沙龙率领更多的部队渡过运河。但是沙龙的主要任务，开通到运河的公路、架起浮桥、为主力渡河部队作好准备的任务并未完成。而且抵达运河西岸为数不多的部队孤立无援，很可能被埃军吃掉。指挥部让沙龙的部队掘壕固守，直到后续部队架起桥梁为止。

“让桥头堡见鬼去吧，要紧的是插到埃及人防线的后面。”沙龙说道。尽管工兵部队还停留在东岸，浮桥未架起，他仍把部队分成若干个袭击小组，四处搜索萨姆导弹的发射场，以及其他看上去值得袭击的目标。为此，南部防线总指挥官和沙龙吵了起来，沙龙对着电话叫道：“如果你还想瞎指挥，那就住嘴吧，把话咽到肚里去。”这次海盗式的袭击干得相当成功。除少量部队留守外，沙龙命令其余的部队成伞形向前推进，他们从西岸向埃及在西奈的部队打了阵冷枪冷炮，然后再在运河堤岸上显眼的地方插上以色列国旗，以动摇对岸埃军的军心。到中午，沙龙已摧毁了4个萨姆导弹发射场，为以军飞机开辟了一块自由行动的天空。以色列飞行员出色地抓住了沙龙小组打开空域所带来的机会，为桥头堡及其走廊一带的以色列地面部队筑起一道火箭的屏障，埃军招架不住了，他们向后撤去，桥头堡扩大了。一个显然已经失败的计划，由于沙龙及其官兵的勇敢战斗从而根本摆脱困境。10月17日，比原定时间晚了30个小时，桥梁架设完毕，主力部队的3个装甲旅开始隆隆过河，并与沙龙的部队会合。沙龙率领部队向南迂回过去，一路势如破竹，完成了对埃及第三军的包围，埃及军队着慌了。

在苏美两国的压力下，埃以双方实现了停火。开战后的第14天，以色列总参谋长对沙龙的行动给予极高的评价，他说在这次作战中，“我们创造出了一个伟大的奇迹”。“一切全是冒险”，头缠绷带、面带倦容的沙龙得意地说。

一劳永逸地解决巴解问题

1981年6月，沙龙终于时来运转，在第二届贝京内阁中，他获得多年来梦寐以求的国防部长的职务。他认识到：自己大显身手的时候到了。

就任国防部长仅两个月，沙龙就指示总参谋部制定详细的“阿波罗行动计划”，它包括下列目标：把太巴列北部的以色列居民点从受巴解游击队袭击的范围内撤走、在军事上、政治上消灭贝鲁特的巴解；在黎巴嫩建立一个亲以色列的政府；迫使叙利亚军队从贝鲁特撤走。计划拟好后，沙龙派人去美国征询意见，美国国务卿黑格明确表示反对执行该计划。沙龙懂得没有美国的支持是不行的，于是该计划就被搁置了。但他相信，他迟早会将该计划付诸实施。

时机终于来了。1982年6月3日以色列驻英国大使被巴解游击队开枪打死，以色列内阁决定采取大规模的报复行动。不用说，沙龙是该计划的积极拥护者。当被问及此次作战的目标时，沙龙不加思索的答道，“将巴解组织的火力从以色列边界推到40英里以外”，其实，真正的作战目的沙龙早已成竹在胸了。

6月5日，以色列军队进入黎巴嫩并且在远远超出以色列边界40英里的地方实施了两栖登陆。8日，以色列军队与在黎巴嫩的叙利亚军队发生了激烈的交火。直到现在以色列的国会议员们才明白了沙龙的真正意图，不过，他们已无可奈何了。

战争爆发后，由南向北的以军装甲部队直扑黎巴嫩首都贝鲁特，沿途尽管有巴解游击队在地堡里进行了顽强的抵抗，但沙龙除了派小股精锐部队牵制外，大部队长驱直入，直捣在贝鲁特的巴解总部，配合从北部登陆的部队，沙龙开始形成了对贝鲁特的包围。

6月10日，美国总统里根进行干预，他含糊其辞地要求以色列立即停火。以色列内阁当即召开会议讨论对此的答复，会上一些人对沙龙进行了批评。尽管沙龙接受了对战争规模和性质的指责，但他还力自己争辩，他解释说军队离贝鲁特近在咫尺，应该充分利用这一机会，一劳永逸地解决巴解问题。因此，无须马上对美国总统作出明确答复，内阁最后决定同意将停火推迟到次日午夜。沙龙利用这次机会再次向贝鲁特周围的叙利亚军队发动猛攻。

6月11日正午宣布停火，但沙龙决不罢休。前线部队仍在激烈战斗，沙龙对此的解释是：叙利亚人和恐怖分子违反了停火协议。当来自不同部队的士兵聚在一起时，他们才发现这是一个大骗局：违反停火协议的正是沙龙。在前线的某一部队被告知，他们阵地以外的部队受到打击，这种手法每隔一段时间就使用一次。一些士兵开始认识到他们正在进行一场毫无必要的战争，部队中普遍存在的不满和挫败情绪在6月26日晚上特拉维夫爆发的一次游行中得到发泄。

8月初，以色列军队加紧对贝鲁特城的攻击，8月10日，以色列内阁讨论美国总统关于使巴解从贝鲁特撤走，联合国部队进驻这一城市的方案，最后，内阁原则上接受这一建议。就在这时，以色列空军仍对贝鲁特进行狂轰滥炸，一直不间断地进行了数十小时，该城受到前所未有的破坏。这种死亡轰炸，使得一贯支持沙龙的贝京也感到震惊，人们都知道沙龙保护以色列部队和迫使巴解接受美国特使的建议的借口是冠冕堂皇的，其真正的目的是尽可能多地将巴解游击队从肉体上消灭。

8月27日，在以色列军队的一手导演下，基督教派领导人杰马耶勒当选总统，沙龙实现了最初的目的。但新总统在当选不到3周后的一次爆炸中就丧生了，沙龙受到一次沉重打击。愤怒的沙龙再一次显示了他极端的暴力行为和疯狂的毁灭欲，他指使基督教长枪党民兵进入巴解组织的两个难民营，开始了一场惨绝人寰的大屠杀。这些人大开杀戒，在仅仅几个小时里，数以千计的妇女儿童遭到杀戮，其惨状不忍目睹。这次大屠杀惊动了世界，就连以色列最重要的靠山美国也感到十分难堪。迫于世界舆论的压力，以色列政府任命最高法院主席领导一个委员会对此进行调查。调查结果表明：长枪党部队进入难民营，以色列国防军是知情的，并且得到以军的同情和合作。沙龙被迫辞职了，但是他部分地达到自己的目的，从黎巴嫩赶走巴解。

事后美国《时代》杂志称沙龙为“屠夫”，沙龙认为这是对他的侮辱，向美国最高法院提起诉讼，但是，他失败了。

沙龙曾达到了这个国家领导层的最高点，但他那复杂怪戾的个性最后阻挠了他的继续发展。他的巨大能量，不屈不挠的精神以及对权力欲望的执拗热情，总是被他并行不悖的毁灭欲望所抵消。他一生都是战争的策划者，甚至赢得了最后策划的一场战争。在他为“第101突击队”制定袭击蓝图以后

30年，一切由他导演的真正的战争应运而生，然而，最终他失败了。令人感叹的是，导致他失败的原因，恰恰是被人们说成是他最有才能的领域——战争。

沙龙，以色列的恺撒，最后还是葬送了自己惊人的天才。

后 记

写这本书的确费了九牛二虎之力，由于行政事务和家庭杂事的烦扰，每天几乎挤不出多少写作的时间。好在有犹太人的忍耐力作为鞭策，才算没有失信于出版界朋友的热情约稿。但仍有两章“以色列打赢中东战争之谜”和“以色列特工机构摩萨迪之谜”没有完成，只能留待以后再续吧。

在本人的写作生涯中，虽然编写了有 40 多本书，但细想起来，每一本都是匆匆忙忙的急救章，而且大多是在晚上疲劳的状态下写成的，满纸都是浮躁之气。就拿对犹太人的研究来说吧，虽然目前本人已出版了 6 本专著，但每出一本，本人就觉得欠广大读者一份情。这份沉甸甸的，压得本人喘也喘不过气来，但愿即将出版的另两本书能聊以自慰，其一是由余秋雨教授题写书名的《犹太大师文集》，其二是本人撷近年来研究犹太文化专著精华的《犹太智慧全书》，希望能同国内的犹太学专家一起来完成这个宏大的工程。这算是雄飞对广大读者真诚的礼物，也算是本人最大的心愿。

写了几部关于犹太人的书，就被好友送了一个绰号“中国的犹太人”，本人确实是诚惶诚恐。其一，缺乏犹太人的智慧；其二，缺乏犹太人的坚强意志和忍耐力，这两样东西是犹太人成功的法宝，也是每一个中国人都应学会的东西。最后拿一位山东读者蔡孝芳先生题赠本人的中国《忍》字歌与大家共勉：

忍字心中一把刀，为人不忍祸先招；

每日常存三个忍，天大祸而自然消。

现在已是深夜 3 点多了，啰啰嗦嗦写了这么多，是为后记。

雄飞

1996 年 4 月 8 日于呼和浩特

静思斋

